

**Este conhecimento não pode faltar em
suas próximas decisões!**

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

Imersão em

Análise de Viabilidade de Empreendimentos Residenciais

Verticais e Horizontais

SALVADOR - BA

Este conhecimento não pode faltar em suas próximas decisões!

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

O CURSO

Independente do segmento, todo e qualquer empresário busca entender o melhor modelo de entrada ao prospectar um novo negócio, de modo a garantir a geração de riqueza e retorno do investimento.

Há riscos que impactam de maneira sistêmica os investimentos realizados no setor imobiliário e o que pode minimizar os efeitos negativos é justamente a realização de estudos consistentes quando da originação do projeto.

Diante da atual situação, buscar nichos de mercado e modelos de negócios flexíveis, entendendo qual produto é mais capitalizado em determinada região, torna-se crucial para quem deseja estar um passo à frente no mercado.

O curso de Imersão em Viabilidade de Empreendimentos Residenciais surgiu com o objetivo de atender a uma necessidade antiga, identificada nos nossos cursos, no decorrer dos últimos 12 meses: Qual o melhor modelo de negócio e o que é mais convergente levando em consideração o perfil do mercado local, a demanda compradora e o set competitivo?

Buscaremos mostrar em 24h de curso, além dos mandamentos da inteligência de mercado que permitem prospectar um negócio sustentável pelo ponto de vista da maximização de riqueza; a demonstração detalhada do comportamento do fluxo de caixa projetado em cada modelo de negócio (vertical e horizontal), destacando quais fatores devem ser analisados no momento de definição da tipologia do empreendimento.

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

Diferenciais deste treinamento



Passo a passo para analisar um novo projeto de investimento.



Modelo matemático destravado que possibilitará simular negócios de grande porte.



Exemplos elaborados em planilhas Excel serão disponibilizadas aos participantes.



Material adicional disponibilizado para estudo individual.

Este conhecimento não pode faltar em suas próximas decisões!

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)



OBJETIVOS - O QUE ESPERAR DESTE CURSO

Visualizar a melhor alternativa para o desenvolvimento imobiliário levando em consideração a prospecção de negócios verticais (prédios) e horizontais (loteamentos), no tocante à sua viabilidade técnica, econômica e financeira.

O estudo servirá de parâmetro para a tomada de decisão ótima e diminuição de riscos inerentes ao negócio imobiliário, levando à tomada de decisão que maximize a riqueza de cada negócio.



A QUEM SE DESTINA

Destinado a todos os profissionais das áreas imobiliárias ligados ao desenvolvimento de negócios imobiliários, tais como:

Terreneiros e Loteadores,

Construtores e Incorporadores

Empreendedores e Investidores

Corretores e Consultores que desejam obter um diferencial competitivo no mercado.

Este conhecimento não pode faltar em suas próximas decisões!

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

CONTEÚDO A SER ABORDADO - RESUMO

Parte 1: Conceitos Envolvidos nos Estudos Econômicos e Financeiros de

Parte 2: Comunidade e bairros planejados. Um novo olhar para o mercado imobiliário;

Parte 3: Análise da Viabilidade de Mercado para prospecção de um novo negócio

Parte 4: Avaliação da base econômico-financeira do projeto do tipo Horizontal

(Loteamentos) – Viabilidade Econômico-Financeira

Parte 5: Avaliação da base econômico-financeira do projeto do tipo Vertical *(Prédios)*

Parte 6: Análise de Sensibilidade ao Risco do Empreendimento.

Clique no botão abaixo para baixar o Programa detalhado do curso!



Veja o conteúdo completo

A **metodologia adotada** objetiva em gerar valor em curto espaço de tempo. Assim, trabalharemos na prática, cases de inteligência, bem como exercícios com modelagem em planilhas Excel integradas, dinâmicas e destravadas.

Será apresentado o modelo matemático de viabilidade: VINAN III (Modelo totalmente adaptado para simulação de estudos de viabilidade de um loteamento e/ou de um prédio).

Este conhecimento não pode faltar em suas próximas decisões!

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

INSTRUTOR

Prof. Cristiano Rabelo

Diretor da Prospecta Inteligência Imobiliária, Cristiano Rabelo possui MBA em Gerenciamento de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas-FGV, MBA em Real Estate Development pela University of Southern Califórnia/FGV.

Graduado em Ciências Contábeis e especialista nas áreas de gerenciamento de projetos, originação e estruturação de empreendimentos, análise de viabilidade e Valuation.

Atualmente é professor da Fundação Getúlio Vargas no MBA Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil e Diretor de novos negócios da Prospecta Inteligência Imobiliária, empresa especializada em estudo de viabilidade mercadológica e econômico – financeira para o segmento de Real State.

Sua experiência profissional inclui cargo de diretoria em várias empresas do segmento imobiliário e diretoria da divisão econômico-financeira.



Este conhecimento não pode faltar em suas próximas decisões!

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

INVESTIMENTO

- **R\$ 1.395,00** para inscritos ou associados de Entidades Parceiras - consulte.
- **R\$ 1.550,00** para demais profissionais.

FORMA DE PAGAMENTO:

- **À vista** - com boleto ou depósito bancário, na confirmação do curso.
- **A prazo** - pague com cartão de crédito em até 12 vezes através do PagSeguro. Despesa de parcelamento por conta do cliente.



Veja se sua **ENTIDADE** é parceira.

INCLUÍDO NO VALOR DA INSCRIÇÃO

- Coffee break em cada período do dia.
- **Material didático em meio eletrônico** para uso durante e após o curso.
- **Certificado:** emitido pela Educ.eng e pelo Instrutor.

Este conhecimento não pode faltar em suas próximas decisões!

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

LOCAL, DATA E HORÁRIO



Salvador - BA | 19, 20 e 21 de fevereiro de 2019



Horários: dia 19 - de 09:00 às 18:00 horas; dia 20 e 21 - de 08:00 às 17:00 horas.

Duração: 24 horas-aula.



Local: Novotel Rio Vermelho - Salvador.



**Este conhecimento não pode faltar em
suas próximas obras!**

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[O Professor](#)

[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

INSCREVA-SE JÁ!

Faça já sua inscrição e ganhe o desconto por antecipação!.



Clique aqui e
INSCREVA-SE!

AINDA TEM DÚVIDAS?

Fale com o **Coordenador do curso**. Ele lhe dará as informações que vocês precisa para decidir. Mande uma mensagem e ele lhe retornará.

WhatsApp (27) 9-8805-9668

**Este conhecimento não pode faltar em
suas próximas obras!**

[Início](#)

[O curso](#)

[Diferenciais](#)

[Objetivos](#)

[A quem se destina](#)

[Programa](#)

[O Professor](#)


[Investimento](#)

[Agenda](#)

[Inscrições](#)

[Mais informações](#)

MAIS INFORMAÇÕES

 (11) 2626 1674 | (27) 3391 2054

 WhatsApp:  [\(27\) 9-8805 9668](https://wa.me/27988059668)

 educ@educ.eng.br

 **educ.eng**
educação continuada na engenharia