



## **INTELIGÊNCIA DE MERCADO APLICADA AO SEGMENTO IMOBILIÁRIO COMPETÊNCIAS APLICADAS AO SUCESSO!**

**BELO HORIZONTE | 26 e 27 de JULHO de 2018**

### **1. O CURSO**

O curso de Inteligência de Mercado Aplicado ao Setor Imobiliário tem como objetivo proporcionar ao participante uma visão 360° do mercado por intermédio da correlação das principais variáveis que caracterizam a demanda e oferta neste segmento.

O fator crítico de sucesso no lançamento de um empreendimento imobiliário, no cenário atual, está diretamente atrelado à identificação da Viabilidade Mercadológica.

A inteligência de mercado permite o estudo de implantação de um produto, onde o empreendedor poderá visualizar oportunidades, identificar ameaças, tendo subsídios seguros que lhe permitam tomar a **DECISÃO ÓTIMA**.

Todo negócio voltado para o mercado imobiliário envolve investimentos de capital, onde seus retornos são, em sua grande maioria, realizados bem após o pagamento das despesas e investimentos, o que aumenta a necessidade de acerto e diminuição dos riscos.

### **2. OBJETIVOS**

O Treinamento se propõe encontrar o melhor modelo de entrada para os empreendimentos, bem como visualizar os cenários futuros que poderão ser enfrentados, norteando respostas para alguns questionamentos comuns, como:

- Qual a área de influência do meu projeto? Em outras palavras, quais regiões devem fazer parte do estudo?
- Qual a vocação imobiliária da região que pretendo empreender?
- Existe demanda para meu produto?
- Ela já foi ou está sendo atendida pela oferta?
- Qual perfil do setor competitivo?
- Quem determina o preço do empreendimento é a oferta ou a demanda?
- Como calcular o preço pela ótica de quem compra (demanda)?
- Qual tabela de venda para meu produto?

O curso está formatado de forma a gerar valor em curto espaço de tempo, assim, utilizaremos de muita prática através de cases de inteligência, bem como de exercícios com modelagem em planilhas de Excel.

#### **Temos como diferencial deste treinamento:**

- Passo a passo para aplicar a inteligência de mercado para lançar um novo empreendimento;
- Exemplos elaborados em planilhas Excel e cases que serão disponibilizados aos participantes.

### 3. PÚBLICO ALVO

Destinado a todos os profissionais das áreas imobiliárias, tais como: Loteadores, Construtores, Empreendedores, Incorporadores, Consultores, Investidores e Corretores que desejam obter um diferencial competitivo no mercado.

### 4. CONTEÚDO / PROGRAMA

#### I - PLANEJAMENTO DA INTELIGÊNCIA DE MERCADO

#### II - ESTRUTURA

Como funciona um estudo de inteligência aplicado ao mercado imobiliário?

Estrutura do Estudo;

Ciclo das análises;

Quais variáveis são essenciais para estruturar uma análise mercadológica eficiente?

Determinação dos tópicos-chave de inteligência de mercado (Kits);

Como visualizar a Vocação Imobiliária de um terreno;

Como determinar a área de influência de um estudo?

Pretendemos responder aos seguintes questionamentos:

Levando em conta o lançamento de um empreendimento na área de expansão (Loteamentos, condomínios), devemos estudar apenas o município onde encontra-se o terreno?

Em áreas adensadas, qual raio máximo a utilizar?

Como determinar uma área de estudo para regiões que estão sob o processo de crescimento intenso industrial e mercadológico?

#### III - ASPECTOS LEGAIS

Qual perfil do zoneamento local;

As restries limitam seu uso;

Quais estudos são necessários para determinar a capacidade mínima de utilização do solo;

Existe correlação de vocação imobiliária e o aproveitamento líquido?

#### IV - ANÁLISE MACRO E MICRO

#### V - MERCADO

Geração de riqueza na Base da pirâmide;

Perfil da geração de riqueza e sua estrutura de adensamento;

Projetos Locais de Interferência positiva e Negativa.

#### VI - INFRAESTRUTURA

Variáveis críticas para análise do entorno – Elaboração de um CheckList;

Polos geradores de tráfego. Uma análise crítica dos segmentos básicos que uma família determina como relevante para migrar de região.

#### VII - COLETA DE INFORMAÇÕES – DEMANDA

##### O que buscar:

Sociodemografia;

Mercado;

Imobiliário;

Análise Qualitativa;

Perfil de consumo.

##### Onde buscar:

Quais fontes usar (e como usar)?

Tecnologias disponíveis;

Relatórios e customizações disponíveis.

## VIII - COLETA DE INFORMAÇÕES – OFERTA

### O que buscar:

- Como definir o set competitivo?
- Oferta pulverizada;
- Oferta de lançamentos
- Oferta futura, como capturar as informações de projetos que estão em fase de licenciamento?
- Determinação do Set Competitivo (perfil e histograma);

## IX - ANÁLISE E INTEGRAÇÃO DAS INFORMAÇÕES

### O que fazer com os dados?

- Seleção do Público Alvo – Perfil da demanda;
- Hábitos de consumo x Perfil Sociodemográfico
- Como determinar a capacidade máxima de endividamento de uma demanda?
- Como determinar o valor de um produto (preço e tabela de venda) pela ótica da capacidade de endividamento? (Tabela Price e Sac)

### Absorção Mercadológica

- Quantas famílias podem comprar os produtos ofertados?
- Como estruturar um fator de absorção mercadológica (demanda / oferta)?
- Qual fator de absorção seguro para determinar uma viabilidade mercadológica?
- Investimento

## 5. INSTRUTOR

### 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. É Sócio diretor do Grupo Prospecta Inteligência.

## 6. LOCAL, DATA, HORÁRIO E DURAÇÃO

### BELO HORIZONTE - MG

**Data:** 26 e 27 de JULHO de 2018.

**Horário:** de 08:30 às 18:00 horas.

**Duração:** 16 horas-aula.

**Local:** consulte.

## 7. INVESTIMENTO

**Pagamento à vista**, com boleto bancário na confirmação do curso.

.. R\$ 1.280,00 para Inscritos ou Associados de **ENTIDADES PARCEIRAS** – veja na página do curso\*.

.. R\$ 1.350,00 para os demais Participantes.

**Pagamento parcelado:**

.. R\$ 200,00 (depósito na confirmação do curso) + saldo em até **18 vezes** através do **PagSeguro**, com despesas do parcelamento por conta do participante.

## 8. INCLUÍDO NO VALOR DA INSCRIÇÃO

Coffee break;  
Material didático;  
Certificado emitido pela Visão Educacional e Instrutor.

## 9. INSCRIÇÕES E PAGAMENTO

Acesse o endereço [www.educ.eng.br/inscricao.doc](http://www.educ.eng.br/inscricao.doc) para baixar a **Ficha de Inscrição**. Preencha e envie para o e-mail indicado no Item 6 do formulário.

## 10. INFORMAÇÕES

Tels. **(11) 2626-1674** | (27) 3391-2054 | **WhatsApp: (27) 9-8805-9668**  
[www.vetreinamentos.com.br](http://www.vetreinamentos.com.br)

\* Página do curso: [clique aqui](#).

## 11. REALIZAÇÃO



Versão 02-28/06/2018