



INTELIGÊNCIA DE MERCADO APLICADO AO SEGMENTO IMOBILIÁRIO COMPETÊNCIAS APLICADAS AO SUCESSO!

FORTALEZA - CE | 20 e 21 de novembro 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

1. PLANEJAMENTO DA INTELIGÊNCIA DE MERCADO

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?

2. ASPECTOS LEGAIS

Qual perfil do zoneamento local;

As restri es limitam seu uso;

Quais estudos são necessários para determinar a capacidade mínima de utiliza o do solo;

Existe correla o de voca o imobiliária e o aproveitamento líquido?

3. ANÁLISE MACRO E MICRO

MERCADO

Gera o de riqueza na Base da pirâmide;

Perfil da gera o de riqueza e sua estrutura de adensamento;

Projetos Locais de Interferência positiva e Negativa;

INFRAESTRUTURA

Variáveis críticas para análise do entorno – Elabora o de um Checklist;

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

4. COLETA DE INFORMA ES – 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.

5. 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);

6. 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 mercadológico (demanda / oferta)?
Qual fator de absorção seguro para determinar uma viabilidade mercadológica?

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

FORTALEZA - CE

Data: 20 e 21 de NOVEMBRO de 2018.

Horário: de 08:30 às 17:30 horas.

Duração: 16 horas-aula.

Local: Consulte.

7. INVESTIMENTO

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

Pagamento parcelado: R\$ 200,00 (depósito com a inscrição) + 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 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.educ.eng.br

* Página do curso: [clique aqui](#).

11. REALIZAÇÃO



Versão 04-25/07/2018