



TIV ***TÉCNICA INTELIGENTE DE VIABILIDADE***



REALIZAÇÃO:
CRISTIANO RABELO

O QUE É E COMO FUNCIONA

Você terá acesso ao programa de aprendizagem mais completo de análise de viabilidade e inteligência de mercado com aulas ao vivo, aulas gravadas, ferramenta de viabilidade TIV 5.0, bônus que são 100% utilizados no seu projeto e a estratégia de mercado aplicada nos estudos do Grupo Prospecta em todo o Brasil.

1

Inteligência de Mercado e análises – como descobrir e entender o seu mercado comprador.

2

Métricas e indicadores de análise econômico-financeira para o Go No Go do projeto.

3

Da tática à prática (mão na massa executando simulações de viabilidade).

4

Business Plan para captação de Funding.

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

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

O curso TIV surgiu com o objetivo de atender a um dilema antigo, identificado nos nossos cursos: Qual o melhor modelo de negócio e o que é mais convergente levando em consideração não somente o perfil do empreendedor, mas a dinâmica do mercado local, as características da demanda compradora e o set competitivo?

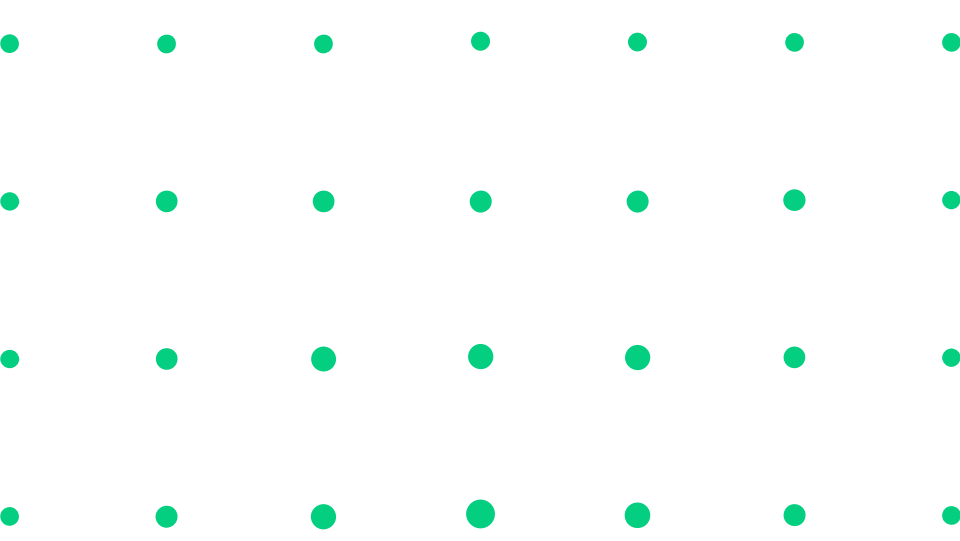
Mostraremos neste curso os 10 passos para entender, as etapas da inteligência de mercado para empreender um negócio, seja loteamentos ou incorporação vertical (prédios), sob o ponto de vista da maximização de riqueza; a demonstração detalhada do comportamento do fluxo de caixa projetado em cada modelo de negócio, destacando quais fatores devem ser analisados no momento de definição da tipologia do empreendimento.

Será apresentado o modelo matemático de viabilidade TIV 5.0. Modelo que tanto poder ser ativado para simulações de viabilidade em loteamentos ou incorporação vertical (prédios). Trata-se do melhor sistema de viabilidade já feito em planilha de EXCEL para o segmento imobiliário.

PÚBLICO-ALVO

Destinado a todos os profissionais das áreas imobiliárias ligados ao desenvolvimento de negócios imobiliários, e que desejam obter um diferencial competitivo no mercado.

- ✓ Loteadores(as)
- ✓ Construtores(as)
- ✓ Empreendedores(as)
- ✓ Incorporadores(as)
- ✓ Investidores(as)
- ✓ Corretores(as)
- ✓ Donos de terrenos





CRISTIANO RABELO

CEO GRUPO PROSPECTA

Sou CEO e fundador das empresas integrantes do Grupo Prospecta (Empresa especializada em Estudos de Viabilidade para o segmento de Real State).

Atualmente professor convidado da Fundação Getúlio Vargas no MBA Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil e professor do IBMEC no MBA em Negócios e Finanças de Real Estate.

Criador do método MID – Mercado Imobiliário Descomplicado.

+5K

Alunos



+25K

Seguidores



+10K

Seguidores



+1K

Inscritos



VG

+3 Milhões

ESTADOS IMPACTADOS

+17

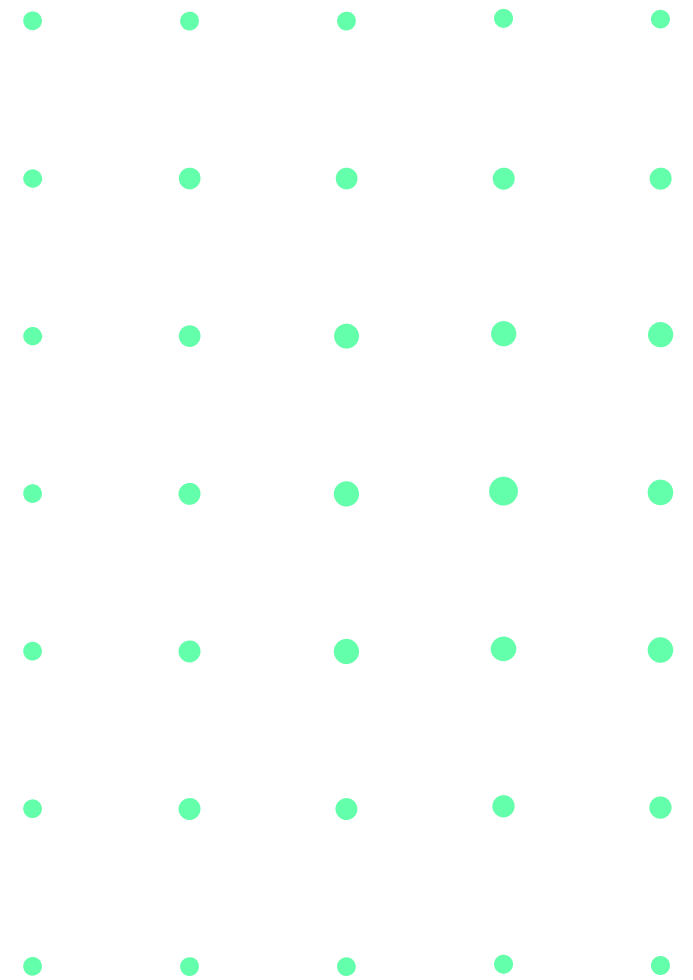
CONTEÚDO DO CURSO

1 Módulo Introdutório

2 Módulo Elaborando um PITCH

Plano de Negócios para captação de investidores

- Quais análise estruturais você precisará ter para iniciar a elaboração da apresentação
- Quais informações devem ser apresentadas para obtermos um plano de negócios objetivo e conciso?
- O que eu não devo fazer?
- O que de fato gera força de convencimento para que você consiga captar funding?
- É possível utilizar o mesmo PITCH para convencer o dono do terreno a incorporar o terreno?



3 [AULAS AO VIVO] 10 passos da inteligência de mercado aplicada ao setor imobiliário.

Como ter um empreendimento viável?

- 1. **Garimpando oportunidades** – Análise do conceito de movimento centrípeto e movimento centrífugo para o crescimento de regiões. Mostrarei como busco oportunidade tendo como base as regiões com maior concentração de consumo e maior potencial de geração de novos ciclos de demanda.
- 2. **Análise da dinâmica econômica e aspectos mercadológicos** – Buscaremos compreender as variáveis que sinalizam aquecimento econômico na região, ou seja, o combustível primário que gatilha todo mecanismo de funcionamento do setor imobiliário, bem como entender o potencial de retenção de empresas e indústrias locais.
- 3. **Definição da área de influência** – primária, secundária e terciária – Buscaremos compreender como determinar a área de influência do projeto, ou seja, quais regiões (bairros ou cidades) podem trazer demanda para o consumo de um novo negócio, tanto pelo perfil de loteamentos/condomínios quanto pelo perfil residencial vertical.
- 4. **Análise da vocação imobiliária do terreno/entorno**; Utilização na “prática” do modelo matemático **MAT** (matriz de análise de terreno) – sistema feito em EXCEL para análise qualitativa do entorno e visualização da atratividade do terreno.
- 5. **Análise legal x Restrições urbanísticas** – Aqui passaremos rapidamente discutindo as peculiaridades e impactos causados pelas restrições urbanísticas.

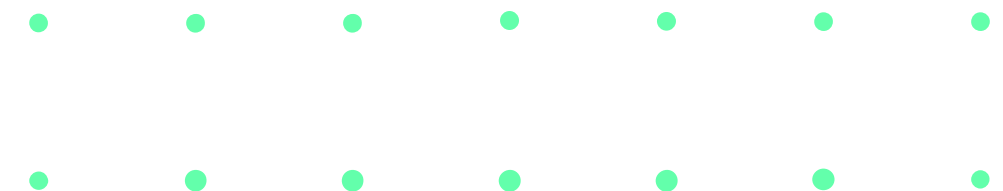
- -
 -
 -
 -
 -
 -
 -
 -
 -
1. **Identificação e mapeamento de demanda** – Após o entendimento da área de influência do projeto, conseguiremos levantar os dados necessários para tangibilizar o tamanho da demanda, entendendo variáveis como: Tamanho das famílias; renda bruta familiar; famílias que moram no déficit imobiliário; famílias que possuem domicílio próprios quitados, entre outras variáveis que possibilitarão compreender os bolsões de demanda potenciais.
 2. **Análise concorrencial** – Aqui mostraremos como coletamos a oferta, bem como os tipos de ofertas que devem ser analisadas. Mostraremos também uma metodologia que permite entender o alinhamento de mercado entre o que está sendo ofertado versus o que está sendo desejado, permitindo entender “**Oceanos azuis**” mesmo em mercado sangrento.
 3. **Análise do potencial de mercado absorvível e determinação do público-alvo** – Nesta fase buscaremos visualizar o tamanho do mercado que poderá absorver o novo negócio, tendo como base os bolsões de demanda reprimida. O objetivo será visualizar pontos de saturação por classe social, além de entender o potencial de absorção do mercado.
 4. **Convalidação de mercado** – Buscaremos entender “como” validar o negócio sob a ótica de produto, tabela de venda, intenção de compra e teste de atributos. Utilizaremos métodos como: Pesquisa quantitativa e Pesquisa qualitativa;
 5. **Análise Econômico-financeira do projeto** – Aqui mostraremos a viabilidade econômico- financeira do negócio na linha do tempo. Momento que compreendemos o comportamento do projeto no tempo sabendo se vale mais do que custa ou custa mais do que vale.

4 Estrutura do estudo econômico de empreendimentos imobiliários

- O que é o estudo econômico do empreendimento imobiliário?
- Objetivos e condições de um estudo de viabilidade imobiliária.
- Análise estática (uma visão técnica da eficiência do uso).
- Análise dinâmica (tomada de decisão (Go No Go)).
- Estrutura do estudo.
 - Análise do Ambiente;
 - Análise do Ativo;
 - Análise do investidor.

5 Métricas e indicadores de análise econômico-financeira

- Eu odeio a TIR Por que você deve ter cuidado com o uso da TIR?
- Cálculo e interpretação do VPL (Valor Presente Líquido). Por que é considerado a melhor métrica de todas?
- Composição do capital de giro do negócio através da Exposição MÁXIMA e MÉDIA de Caixa. Como gerenciar essa variável? (Visualizaremos a média de caixa, bem como o tempo de início da recuperação do capital)
- Cálculo e interpretação do Payback simples e descontado. Porque o Payback descontado é considerado melhor?
- Analisando a melhor taxa de retorno do investidor/empreendedor – ROE – Return on Equity – Ou seja, quanto ganhei para cada real que aportei.



6 [PRÁTICA] Apresentação Modelo TIV 5.0 para Incorporação Vertical

- Negociação do terreno e quadro de áreas
 - Estruturação da incorporação (8 possibilidades para incorporação do terreno)
 - Permuta física dentro do empreendimento
 - Permuta física fora do empreendimento – A comercialização externa gera impacto no fluxo de caixa?
 - Permuta híbrida 1 (dentro e fora do empreendimento)
 - Permuta híbrida 2 – pagamento em dinheiro e unidades físicas dentro do negócio
 - Permuta híbrida 3 – pagamento em dinheiro e unidades físicas fora do negócio
 - Permuta híbrida 4 – pagamento em dinheiro e unidades físicas fora do negócio e unidades físicas fora do empreendimento
 - Pagamento dinheiro
 - Possibilidade de emprestar dinheiro, como mútuo, para o dono do terreno
 - Permuta financeira
- Custos indiretos ligados a incorporação do terreno
 - Definição de custos com IPTU;
 - Estimativa de Outorga Onerosa;
 - Taxas de registro e comissões da incorporação do terreno;
 - Dispositivo que permite realizar empréstimos ao dono do terreno;

- Quadro de áreas
 - Definição dos produtos que serão comercializados nos “três” quadros de áreas (descrição, metragem, R\$/m2, quantidade, permutas);
- Custos de obra
 - Previsão custos de obra e definição da curva de desembolso, velocidade de venda e Securitização
 - Definição de Custo de Obra utilizando o conceito de área equivalentes (NBR 12721:2006)
 - CUB / SINDUSCON
 - Construção do CUB ajustado através dos custos não inclusos no CUB
 - Custos ligados à obra:
 - Seguro de obra
 - Barraco de obra
 - Projeto Arquitetônico
 - Definição das taxas de administração sobre obra (A terceirização poderá ser aplicada por fase de obra)
 - Será possível também fasear a curva de obra em 3 períodos ou minimizar a alocação de recursos através de uma suavização da curva de desembolso.

- Comercialização
 - Previsão das Receitas e sua Velocidade de realização
 - Definição da tabela de venda (Entrada, mensais, semestrais, anuais e financiamento bancário) em cada curva de comercialização (modelo possui três curvas);
 - Determinação das curvas de velocidade de venda. Será possível definir três cenários de velocidade de venda (mais provável, pessimista e otimista)
 - Determinação das taxas de juros pré-obra e pós-obra;
 - Determinação de uso do pro soluto ou não;
- Custo de incorporação
 - Custos de Aprovação de Projeto – Como apropriar de forma correta no fluxo de caixa
 - Corretagem – O modelo matemático permite parcelar o pagamento da corretagem - Regularizações gerais (habite-se e averbação)
 - Custos diversificados
 - Gestão de Projetos – Na parte da gestão de projetos, podemos trabalhar com verba ou percentuais sobre o VGV (nominal ou com juros)
 - Gestão de Carteira – É possível simular a cobrança de boletos bancários para cada parcela de venda realizada ou determinar a cobrança como percentual do VGV (nominal ou com juros)

- Marketing e publicidade
 - Marketing – Será possível aplicar os custos de marketing por verba percentual sobre VGV
 - Stand de venda – Será possível separar o custo para entender o peso desta variável no fluxo de caixa
- Impostos
 - Aqui definiremos o Regime tributário mais adequado ao negócio – Impostos sobre receita e sobre o lucro apurado;
 - Possibilidade de uso dos regimes:
 - RET – Regime especial de tributação;
 - Lucro Presumido
 - Lucro Real
- Custo de capital do projeto – TMA
 - Custo de Capital do Projeto – Como determinar o custo de capital próprio e do projeto?

- Estrutura de resultado
 - Análise Estática (uma visão técnica da eficiência do uso):
 - Estruturação dos Indicadores Financeiros para análise de eficiência inicial na origem do negócio.
 - Análise Dinâmica (utilização);
 - Entendendo os indicadores de GO NO GO do projeto. Para cada player envolvido no projeto (o modelo matemático permite 3 players) entenderemos o comportamento dos principais indicadores financeiros para tomada de decisão (TIR, MTIR, VPL, Payback, ROE). Conseguiremos responder:
 - Qual volume de capital de giro que o projeto necessita?
 - Qual o cronograma de aporte do capital de giro?
 - Qual o tempo médio de caixa no vermelho?
 - Qual tempo estimado exato da devolução de todo capital investido?
 - Qual taxa de retorno do projeto – TIR e TIR ajustada?
 - Taxa de retorno direta do empreendedor – ROE – Quanto ganhei para cada real que gastei? Nominal e a Valor Presente (VP)

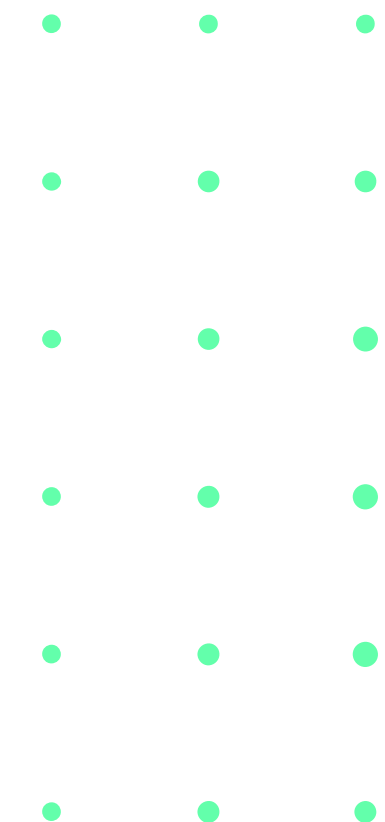
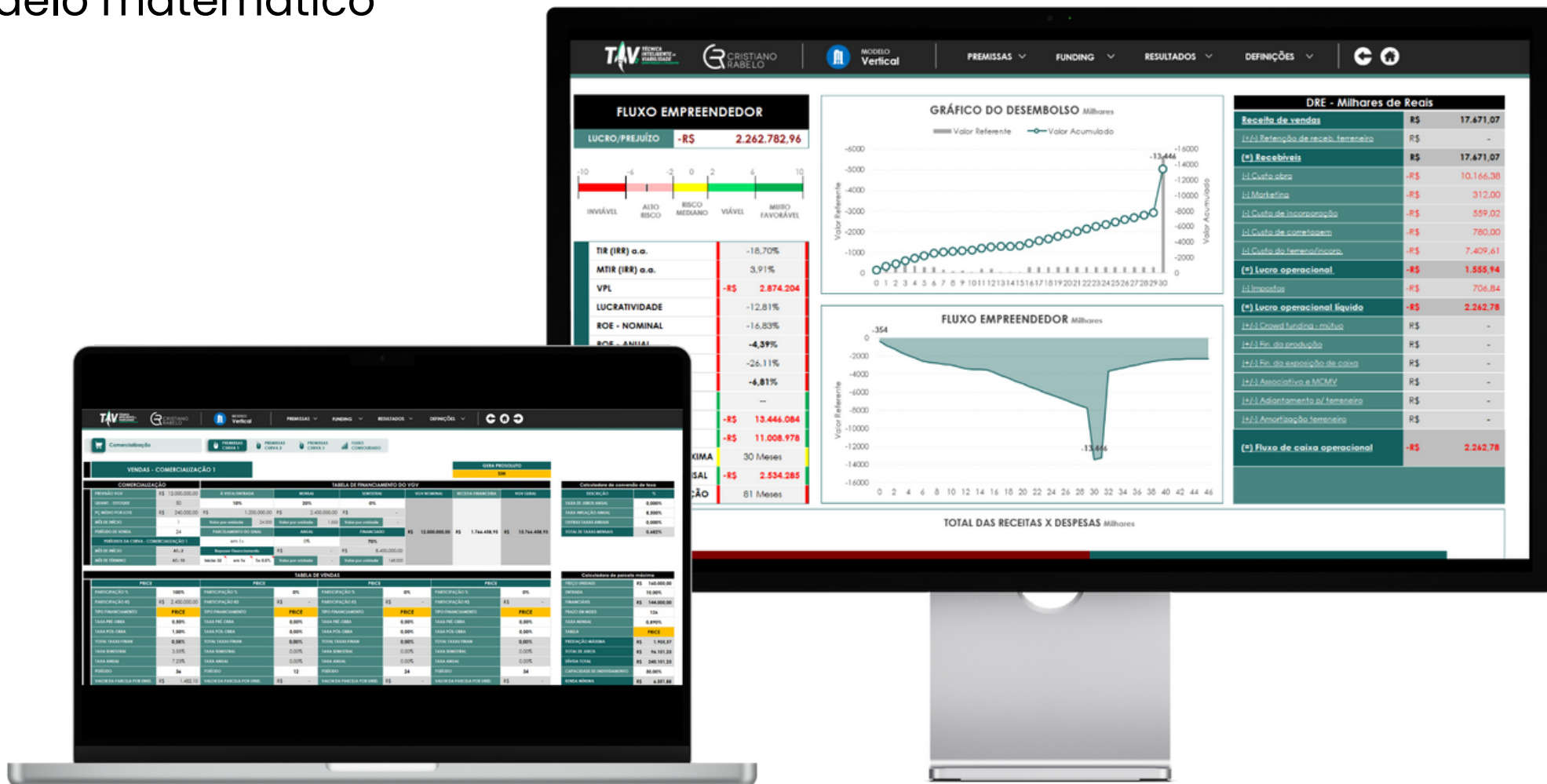


- Análise da Modelagem do fluxo de caixa consolidado do projeto (Proprietário do terreno, loteador, investidor) no modelo matemático em Excel;
 - Fluxo de caixa do Projeto (SPE)
 - Fluxo de Caixa sócio 01 – Empreendedor
 - Fluxo de Caixa sócio 02
 - Fluxo de Caixa sócio 03

- Qual melhor estratégia de captação de recursos (funding)? (cálculo na prática)
 - Modelo de Captação – Associativo (apoio à produção) ou financiamento da planta
 - Modelo de Captação – Financiamento da produção
 - Crowdfunding ou Mútuo? Como definir o lastro mínimo de pagamento da taxa?
 - Empréstimos junto a um fundo de investimentos ou sócio investidor?
 - Securitização como modelo de captação de recursos
 - Financiamento da Exposição de Caixa? Qual impacto?

7 [PRÁTICA] Apresentação Modelo TIV 5.0 para Loteamentos

- Modelo matemático de análise de viabilidade
- Avaliação da viabilidade econômico-financeira do empreendimento do tipo loteamentos
- Overview do modelo matemático
- Download do modelo matemático



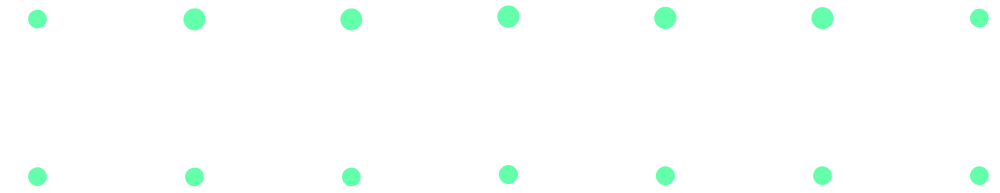
8, 9 e 11

[PRÁTICA] Avaliação da viabilidade econômico-financeira do empreendimento do tipo Loteamento/Condomínio

- Negociação do terreno e quadro de áreas
 - - Estruturação **da incorporação** (compra de terreno, legalização etc.)
 - Permuta física dentro do empreendimento
 - - Permuta física fora do empreendimento – A comercialização externa gera impacto no fluxo de caixa?
 - - Permuta híbrida 1 (dentro e fora do empreendimento)
 - Permuta híbrida 2 – pagamento em dinheiro e unidades físicas dentro do negócio
 - - Permuta híbrida 3 – pagamento em dinheiro e unidades físicas fora do negócio
 - Permuta híbrida 4 – pagamento em dinheiro e unidades físicas fora do negócio e unidades físicas fora do empreendimento
 - - Pagamento dinheiro
 - - Possibilidade de emprestar dinheiro, como mútuo, para o dono do terreno
 - Permuta financeira
 -

- Custos indiretos ligados a incorporação do terreno
 - Definição de custos com IPTU;
 - Estimativa de Outorga Onerosa;
 - Taxas de registro e comissões da incorporação do terreno;
 - Dispositivo que permite realizar empréstimos ao dono do terreno;
- Quadro de Áreas
 - Definição dos lotes que serão comercializados nos “três” quadros de áreas (descrição, metragem, R\$/m2, quantidade, permutas);
- Custos de obra
 - Formação dos custos e cronograma de desembolsos
 - Discussão sobre a estruturação do custo de infraestrutura (a planilha TIV possibilita um orçamento detalhado ou estimar pelo preço de m2 da área loteável)
 - Será possível também fasear a curva de obra em 3 fases, além do preenchimento automático linear ou manual mês a mês.
 - Detalhamento de todos os custos ligados a obra. (Seguro de obra, Barraco de obra e Projeto Arquitetônico)
 - Definição das taxas de administração sobre obras. A terceirização poderá ser aplicada por fase de obra

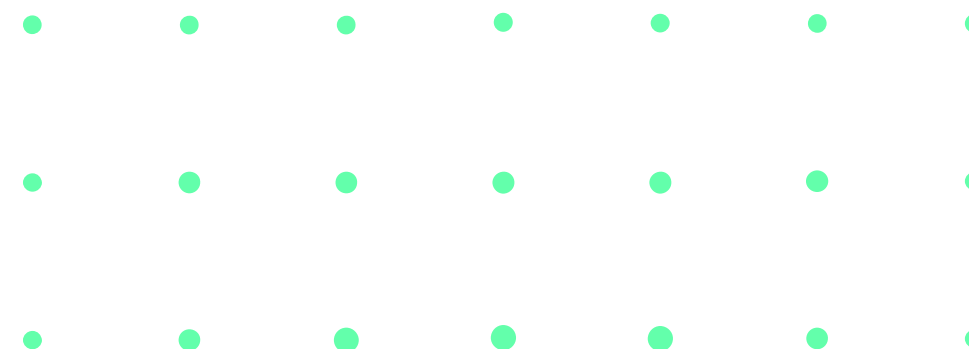
- Comercialização
- Previsão das Receitas, velocidade de venda e securitização
 - Estruturação do quadro de vendas – Poderemos trabalhar com 3 curvas de vendas separadamente
 - Em cada curva de venda, definiremos as tabelas de vendas (Entrada, mensais, semestrais, anuais e financiamento bancário)
 - Definição da estrutura de financiamento mensal e seus impactos no tempo
 - Em cada curva, será possível definir três cenários de velocidade de venda (mais provável, pessimista e otimista)
- Custos de incorporação
 - Custos de Aprovação de Projeto – Como apropriar de forma correta no fluxo de caixa
 - Corretagem – O modelo matemático permite parcelar o pagamento da corretagem • • Regularizações gerais (habite-se e averbação)
 - Custos diversificados
 - Gestão de Projetos – Na parte da gestão de projetos, podemos trabalhar com verba ou percentuais sobre o VGV (nominal ou com juros)
 - Gestão de Carteira – É possível simular a cobrança de boletos bancários para cada parcela de venda realizada ou determinar a cobrança como percentual do VGV (nominal ou com juros)



- Marketing e publicidade
 - Marketing – Será possível aplicar os custos de marketing por verba percentual sobre VGV
 - Stand de venda – Será possível separar o custo para entender o peso desta variável no fluxo de caixa.
- Impostos
 - Aqui definiremos o Regime tributário mais adequado ao negócio – impostos sobre a receita e sobre o lucro apurado
 - Custo de Capital do projeto (TMA) – Como determinar o custo de capital próprio e do projeto?
- Estrutura de resultado
 - Análise Estática (uma visão técnica da eficiência do uso):
 - Estruturação dos Indicadores Financeiros para análise de eficiência inicial na origem do negócio
 - Análise Dinâmica (utilização):
 - Entendendo os indicadores de GO NO GO do projeto, para cada player envolvido no projeto (o modelo matemático permite 3 players), entenderemos o comportamento dos principais indicadores financeiros para tomada de decisão (TIR, MTIR, VPL, Payback, ROE), conseguindo responder:
 - Qual volume de capital de giro que o projeto necessita?
 - Qual o cronograma de aporte do capital de giro?
 - Qual o tempo médio de caixa no vermelho?
 - Qual tempo exato da devolução de todo capital investido?
 - Qual taxa de retorno – do projeto
 - – TIR e TIR ajustada?
 - Taxa de retorno direta do empreendedor – ROE – Quanto ganhei para cada real que gastei? Nominal e a Valor Presente (VP)

- Identificação da melhor estratégia de captação de recursos(funding):
 - Crowdfunding ou Mútuo? Como definir o lastro mínimo de pagamento da taxa?
 - Empréstimos junto a um fundo de investimentos ou sócio investidor?
 - Securitização como modelo de captação de recursos
 - Financiamento da Exposição de Caixa? Qual impacto?
 - PRODULOTE (simulação do sistema de financiamento da Caixa Econômica Federal) • Parceria societária
- Análise da Modelagem do fluxo de caixa consolidado do projeto (proprietário do terreno, loteador, investidor) no modelo matemático em Excel:
 - Fluxo de caixa do projeto (SPE)
 - Fluxo de caixa do loteador/empreendedor;
 - Fluxo de caixa do proprietário do terreno;
 - Fluxo de caixa do investidor

Observação: Este treinamento não mostra os recursos isoladamente, mas os apresenta de modo combinado, para que os usuários se capacitem a construir rapidamente planilhas inteligentes.



GARANTA SEU ACESSO AO CURSO CLICANDO AQUI:

GARANTIR ACESSO

Ficou com dúvida? Fale conosco:

TIRAR DÚVIDAS

