



CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Curso TIV 6.0

Turma 15

O terreno é o mesmo. **A conta mudou.**

15

aulas ao vivo

45h

de conteúdo

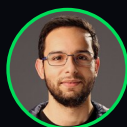
26/10

a 16/12 de 2026

COM CRISTIANO RABELO E CONVIDADOS



Cláudio Ricaldoni
Reforma tributária · Térreo



Bruno Loretto
Funding · Terracotta



Especialista convidado
Revelado durante a turma



Inscrições abertas

Aponte a câmera ou clique:

lp.cristianorabelo.com.br/curso-tiv/6.0



Curso TIV 6.0

Turma 15 · 2026

Ementa completa: objetivos, metodologia, módulos e o conteúdo de cada uma das 15 aulas.



Curso	Curso TIV 6.0 · Turma 15
Professor	Cristiano Rabelo, criador do método TIV
Convidados	Cláudio Ricaldoni (Térreo), Bruno Loretto (Terracotta) e um especialista nacionalmente conhecido, revelado durante a turma
Carga horária	45 horas ao vivo: 15 encontros de 3 horas
Período	26 de outubro a 16 de dezembro de 2026, duas noites por semana
Horário	19h30 às 22h30 (horário de Brasília)
Modalidade	On-line, 100% ao vivo pelo Zoom, com perguntas na hora
Gravações	Aulas e materiais disponíveis na Hotmart por 1 ano
Certificação	Certificado de Analista de Viabilidade com a TIV

1 Apresentação

O Curso TIV 6.0 ensina o método TIV para decidir se um empreendimento imobiliário vale a pena: da leitura do mercado e da demanda real até a conta do projeto, o impacto da reforma tributária na margem e a tese para defender o negócio diante de sócio, banco ou investidor.

O ponto de partida é uma mudança de cenário. O terreno é o mesmo, mas a conta mudou: o ciclo de mercado virou, o crédito ficou mais caro e, a partir de 2027, a reforma tributária muda a forma de apurar imposto no imobiliário. Quem decide com a régua antiga corre o risco de aprovar o projeto errado ou de perder o projeto certo.

O curso combina 12 aulas do método com o Cristiano Rabelo e 3 aulas com especialistas convidados, sempre aplicadas a casos reais e ao Sistema TIV.

2 Objetivo geral

Capacitar o participante a estruturar, analisar e defender o estudo de viabilidade de um empreendimento imobiliário (incorporação vertical ou loteamento) com o método TIV, integrando inteligência de mercado, análise econômico-financeira, estratégia tributária no novo regime e captação de recursos.

3 Objetivos específicos

- Ler o momento do ciclo imobiliário e o seu efeito sobre demanda, preço, produto e velocidade de vendas.
- Aplicar os 10 Passos da Inteligência de Mercado para identificar oportunidades, validar a demanda e definir o produto certo para o terreno.
- Montar o estudo econômico (análises estática e dinâmica) e interpretar VPL, TIR, exposição de caixa, payback e ROE para tomar a decisão de go/no go.
- Usar inteligência artificial, incluindo a IA Zed TIV, para acelerar o estudo e testar premissas.
- Entender o novo modelo de tributação sobre o consumo (IBS/CBS) aplicado ao imobiliário e escolher o regime tributário mais vantajoso para cada projeto.

- Simular projetos de incorporação vertical e de loteamento no Sistema TIV, da aquisição do terreno ao fluxo de caixa dos sócios.
- Estruturar o projeto como ativo financeiro e organizar a captação de funding com o Método CAPTAR.

4 Público-alvo

Incorporadores, loteadores, construtores, investidores, proprietários de terrenos, corretores e consultores imobiliários, arquitetos, engenheiros e profissionais de bancos e fundos que analisam ou decidem sobre novos empreendimentos.

5 Metodologia

- **Aulas ao vivo:** exposição do método com demonstrações práticas e perguntas respondidas na hora.
- **Prática no Sistema TIV:** simulações de viabilidade de incorporação vertical e de loteamento dentro do sistema, com apoio da IA Zed TIV.
- **Estudos de caso:** projetos reais analisados no regime atual e no novo regime tributário.
- **Especialistas convidados:** aulas com referências em tributação imobiliária, captação de recursos e mercado.
- **Encontros de tira-dúvidas:** dois encontros dedicados a dúvidas da turma e à leitura do IDI (índice de demanda imobiliária).
- **Apoio contínuo durante o curso:** gravações e materiais na Hotmart e grupo exclusivo da turma no WhatsApp.

6 Cronograma e carga horária

Todas as aulas acontecem das 19h30 às 22h30 (horário de Brasília), ao vivo pelo Zoom. Cada encontro tem 3 horas.

Aula	Data	Tema	Com	Carga
01	Seg 26/10	Boas-vindas, método TIV e networking	Cristiano	3h
02	Qua 28/10	Ciclos de mercado	Cristiano	3h
03	Qui 29/10	10 Passos da Inteligência de Mercado · parte I	Cristiano	3h
04	Qua 04/11	10 Passos · parte II e matriz de atratividade	Cristiano	3h
05	Qui 05/11	Estudo econômico e métricas de decisão	Cristiano	3h
06	Seg 09/11	Inteligência artificial em viabilidades	Cristiano	3h
07	Qua 18/11	Reforma tributária no imobiliário	Cláudio Ricaldoni	3h
08	Qui 19/11	Tira-dúvidas 1 e leitura do IDI	Cristiano	3h
09	Ter 24/11	Sistema TIV: incorporação vertical	Cristiano	3h
10	Qua 25/11	Sistema TIV: loteamento	Cristiano	3h
11	Qua 02/12	Cases vertical e o novo regime	Cristiano e Cláudio	3h
12	Qui 03/12	Cases de loteamento e o novo regime	Cristiano	3h
13	Qua 09/12	Funding: Método CAPTAR	Bruno Loretto e Cristiano	3h
14	Qui 10/12	Aula com especialista convidado	Revelado na turma	3h
15	Qua 16/12	Tira-dúvidas 2, IDI e encerramento	Cristiano	3h
Total		15 aulas ao vivo		45h

Em verde: aulas com convidados. O conteúdo de cada aula, organizado por módulo, está na seção 7.

7 Conteúdo detalhado

MÓDULO 1 Mercado e inteligência de mercado

Aulas 1 a 4 · 12 horas · Cristiano Rabelo

Aula 1 Boas-vindas, método TIV e networking

Segunda, 26/10 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *apresentar a jornada do curso, o método TIV e os ambientes de estudo, e conectar a turma.*

- A jornada do curso: o que cada módulo entrega e como as aulas se conectam.
- O método TIV: viabilidade como sistema de decisão, do mercado à conta e à tese do projeto.
- Ambientes do curso: Zoom, Hotmart, grupo da turma, Sistema TIV com a IA Zed TIV e Ecossistema Vetor 360°.
- Como aproveitar o curso aplicando o método a um terreno ou projeto seu.
- Networking: apresentação dos participantes, das regiões em que atuam e dos projetos em análise.

Aula 2 Ciclos de mercado: o terreno é o mesmo, a conta mudou

Quarta, 28/10 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *ler o momento do ciclo imobiliário e entender como ele altera demanda, preço, produto e velocidade de vendas.*

- O ciclo do mercado imobiliário: fases, sinais de virada e o que cada fase pede da decisão.
- Juros, crédito e renda como combustíveis do ciclo: efeitos sobre a capacidade de compra e o prazo de venda.
- Demanda: diferença entre demanda existente e demanda que compra no preço e no prazo do projeto.
- Preço, produto e velocidade: as três variáveis que se ajustam quando o ciclo muda.
- A conta: como o mesmo terreno muda de resultado com outro custo de capital, outro ritmo de vendas e outra tributação.
- Integração: por que mercado, produto, conta e tributo precisam ser lidos juntos, e não em etapas isoladas.
- Leitura do momento para decidir: lançar, segurar, adaptar o produto ou reposicionar o projeto.

Aula 3 Os 10 Passos da Inteligência de Mercado · parte I

Quinta, 29/10 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *encontrar oportunidades e ler o território do projeto com os passos 1 a 5 do método.*

- **Passo 1 · Garimpo de oportunidades:** movimentos centrípeto e centrífugo das cidades, regiões com maior concentração de consumo e novos ciclos de demanda.
- **Passo 2 · Dinâmica econômica:** as variáveis que sinalizam o aquecimento de uma região, o combustível primário do mercado imobiliário.
- **Passo 3 · Área de influência:** áreas primária, secundária e terciária; de onde vem a demanda do projeto.
- **Passo 4 · Vocação do terreno e do entorno:** como ler a vocação do endereço e o que ela permite e impede em termos de produto.
- **Passo 5 · Análise legal e restrições urbanísticas:** legislação de uso e ocupação do solo e os impactos que mudam o que dá para fazer no terreno.

Aula 4 Os 10 Passos da Inteligência de Mercado · parte II e matriz de atratividade

Quarta, 04/11 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *dimensionar e validar a demanda, ler a concorrência e consolidar os 10 Passos em uma decisão sobre o terreno.*

- **Passo 6 · Mapeamento da demanda:** tamanho das famílias, renda, déficit imobiliário e bolsões de demanda reprimida.
- **Passo 7 · Análise concorrencial:** como coletar e ler a oferta, e encontrar oceanos azuis mesmo em mercados disputados.

- **Passo 8 · Potencial absorvível e público-alvo:** pontos de saturação por classe social e potencial de absorção do projeto.
- **Passo 9 · Convalidação de mercado:** produto, tabela, intenção de compra e atributos, com pesquisas quantitativa e qualitativa.
- **Passo 10 · Análise econômico-financeira:** o projeto na linha do tempo; ponte para o Módulo 2.
- **Matriz de atratividade:** como consolidar os 10 Passos em uma leitura objetiva da vocação e do potencial do terreno.

MÓDULO 2 Estudo econômico-financeiro e IA (inteligência artificial)

Aulas 5 e 6 · 6 horas · Cristiano Rabelo

Aula 5 Estudo econômico e métricas de decisão

Quinta, 05/11 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *estruturar o estudo econômico do empreendimento e usar as métricas certas para decidir.*

Estrutura do estudo econômico

- **Análise estática:** a eficiência técnica do produto.
- **Análise dinâmica:** o projeto no tempo, base para a decisão de go/no go.
- Os três olhares sobre o projeto: o ambiente, o ativo e o investidor.

Métricas de decisão

- **VPL:** por que é considerado a melhor métrica de decisão.
- **TIR e TIR ajustada:** leitura e cuidados no uso da TIR.
- **Exposição máxima e média de caixa:** o capital de giro do negócio e quando ele começa a voltar.
- **Payback simples e descontado:** e por que o descontado é o mais indicado.
- **ROE:** quanto se ganha para cada real aportado.
- **TMA:** a taxa mínima de atratividade como régua da decisão.
- Como ler as métricas em conjunto e quando elas apontam para lados diferentes.

Aula 6 Inteligência artificial em viabilidades

Segunda, 09/11 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *usar inteligência artificial para acelerar o estudo de viabilidade e testar as premissas do projeto.*

- Onde a IA acelera o estudo: levantamento e organização de dados, leitura de mercado e de concorrência.
- A IA Zed TIV: como ela apoia o estudo dentro do Sistema TIV.
- Uso da IA para testar premissas, simular cenários e encontrar os pontos frágeis do estudo.
- MÉTODO CERTO: Rotinas e comandos (prompts) para o dia a dia da análise de viabilidade.
- Limites e cuidados: validação de fontes, dados e premissas. A decisão continua sendo de quem analisa.

MÓDULO 3 Reforma tributária no imobiliário

Aula 7 · 3 horas · Cláudio Ricaldoni, fundador da Térreo e ex-head de tributos da MRV

Aula 7 Panorama estratégico da reforma tributária no imobiliário

Quarta, 18/11 · Cláudio Ricaldoni

Objetivo: *entender o novo modelo de tributação sobre o consumo, como ele se aplica a incorporação e loteamento e quais decisões mudam a partir de 2027.*

7.1 · O sistema tributário antes da reforma

- Complexidade do sistema atual: volume de normas e custo de conformidade para as empresas.
- As três bases de tributação: consumo, renda e patrimônio.
- Como o imobiliário é tributado hoje: RET na incorporação e lucro presumido no loteamento.
- O resíduo tributário escondido na cadeia de produção do empreendimento.

7.2 · O novo modelo

- IVA dual: CBS (federal, administrada pela Receita Federal) e IBS (estados e municípios, administrado pelo Comitê Gestor), além do Imposto Seletivo.
- Objetivos da reforma: não cumulatividade, split payment, transparência e neutralidade; efeitos sobre pejetização e Simples Nacional.
- Simplificação, mas não para o imobiliário: nota fiscal obrigatória, Cadastro Imobiliário Brasileiro (CIB) e Sinter, e regimes irretratáveis.

7.3 · Como será a apuração no imobiliário

- Regime de caixa: o tributo acompanha o recebimento.
- Base de cálculo: valor recebido, menos IBS/CBS, menos Redutor de Ajuste, menos Redutor Social, menos a dedução de ICMS/ISS.
- Redutor Social: R\$ 100 mil por imóvel residencial e R\$ 30 mil por lote.
- Redução de 50% na alíquota para operações imobiliárias e aproveitamento de créditos.
- Cronograma de alíquotas de 2026 a 2033 e a alíquota de referência estimada.
- Regimes opcionais na transição: RET da incorporação no IBS/CBS e regime específico do loteamento.

7.4 · Redutor de Ajuste

- Vigência a partir de 1º de janeiro de 2027.
- Situações do imóvel: próprio em 31/12/2026, em construção ou adquirido a partir de 2027.
- Aquisição de contribuinte e de não contribuinte do IBS/CBS.
- Permuta física e permuta financeira.
- Loteamento: Redutor de Ajuste proporcional à área doada.

7.5 · Estratégias

- Estratégia 1: aproveitamento do Redutor de Ajuste ao longo da cadeia, em cenários comparados.
- Estratégia 2: o momento da aquisição do terreno de pessoa jurídica (2026 ou 2027) e o efeito no caixa do projeto.
- Estratégia 3: escolha do regime tributário, transição ou não cumulativo, em três perfis: incorporação econômica, incorporação de alto padrão e loteamento.

MÓDULO 4 Viabilidade na prática com o Sistema TIV

Aulas 9 a 12 · 12 horas · Cristiano Rabelo, com participação de Cláudio Ricaldoni na aula 11

Aula 9 Sistema TIV na prática: incorporação vertical

Terça, 24/11 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *simular a viabilidade de uma incorporação vertical no Sistema TIV, da aquisição do terreno ao resultado dos sócios.*

Terreno

- Negociação do terreno: compra, permuta física, permutas híbridas, permuta financeira e mútuo.
- Custos indiretos do terreno: IPTU, outorga onerosa, impostos de transmissão e registro.

Produto e custos

- Quadro de áreas e eficiência do produto.
- Custos de obra: CUB, NBR 12.721, curva de obra e distribuição por fases.
- Custos de incorporação: aprovação, corretagem, regularização, gestão de projetos e gestão de carteira.
- Marketing e stand de vendas.

Receita

- Comercialização: curvas de vendas e cenários (conservador, base e otimista).
- Tabela de vendas: entrada, mensais, semestrais, anuais e financiamento.
- Juros pré e pós-obra e pro soluto.

Resultado

- Impostos: RET, lucro presumido e lucro real.
- Impactos do novo regime tributário (aderir ou não?)
- TMA, estrutura de resultado e fluxos de caixa da SPE e dos sócios.
- Leitura das métricas e decisão de go/no go no Sistema TIV, com apoio da IA Zed TIV.

Aula 10 Sistema TIV na prática: loteamento

Quarta, 25/11 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *simular a viabilidade de um loteamento no Sistema TIV e entender as diferenças em relação à incorporação vertical.*

- Particularidades do loteamento: ciclo do projeto, aprovação e prazos.
- Negociação da gleba e formas de parceria com o proprietário.
- Quadro de áreas: área total, áreas públicas (sistema viário, áreas verdes e institucionais) e área vendável.
- Custos de infraestrutura, aprovação e registro.
- Comercialização: curvas de vendas, venda parcelada, juros e correção da carteira.
- Tributação do loteamento no regime atual
- Resultado, fluxos de caixa e métricas de decisão no Sistema TIV.

Aula 11 Cases de incorporação vertical e o novo regime

Quarta, 02/12 · Cristiano Rabelo e Cláudio Ricaldoni

Objetivo: *aplicar o método completo a casos reais de incorporação vertical e medir o efeito do novo regime tributário no resultado.*

- Case de incorporação vertical do início ao fim: mercado, produto, conta e tese.
- O mesmo projeto no regime atual e no novo regime: efeito do IBS/CBS, do Redutor Social e do Redutor de Ajuste na margem.
- Transição ou não cumulativo: quando cada regime compensa, do econômico ao alto padrão.
- Ajustes de produto, preço e prazo para preservar o resultado.
- Perguntas da turma sobre os casos apresentados.

Aula 12 Cases de loteamento e o novo regime

Quinta, 03/12 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *aplicar o método completo a casos reais de loteamento e medir o efeito do novo regime tributário no resultado.*

- Case de loteamento do início ao fim: mercado, produto, conta e tese.
- Redutor Social por lote e Redutor de Ajuste proporcional à área doada.
- Regime específico do loteamento na transição ou não cumulativo: comparação do resultado.
- Ajustes de produto, preço e prazo para preservar o resultado.
- Perguntas da turma sobre os casos apresentados.

MÓDULO 5 Funding: Método CAPTAR

Aula 13 · 3 horas · Bruno Loretto, CEO da Terracotta, e Cristiano Rabelo

Aula 13 Captação de recursos para empreendimentos: o Método CAPTAR

Quarta, 09/12 · Bruno Loretto e Cristiano Rabelo

Objetivo: *preparar o projeto para captar recursos, tratando o empreendimento como ativo financeiro e estruturando a captação em seis etapas.*

- O projeto como ativo financeiro: o que o investidor e o financiador olham antes de entrar.
- **C · Compreenda o seu projeto:** diagnóstico do projeto, organização das informações (data room) e leitura da exposição máxima de caixa.
- **A · Avalie cenários:** eficiência de capital, ROE, TIR ajustada, cenário base e análise de sensibilidade.

- **P · Posicione o projeto:** high grade ou high yield, TMA do investidor, narrativa de investimento e perfil de investidor ideal.
- **T · Trabalhe as contingências:** mapa de riscos, planos B, governança e prestação de contas (reporting).
- **A · Arme o capital stack:** equity, dívida e estruturas híbridas; CRI, FIP, securitização e tokenização; term sheet.
- **R · Rode o mercado:** pipeline de investidores, teaser, apresentação, data room, CRM e relação com investidores.
- Matriz de maturidade: os quatro níveis de preparo de um projeto para captação.

MÓDULO 6 Visão de mercado com especialista convidado

Aula 14 · 3 horas · especialista nacionalmente conhecido

Aula 14 Aula com especialista convidado

Quinta, 10/12 · Convidado revelado durante a turma

Objetivo: *ampliar a visão de mercado da turma com uma referência nacional do setor imobiliário.*

- Nome e tema revelados durante a turma.

ENCONTROS DE INTEGRAÇÃO Tira-dúvidas e leitura do IDI

Aulas 8 e 15 · 6 horas · Cristiano Rabelo

Aula 8 Tira-dúvidas 1 e leitura do IDI

Quinta, 19/11 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *consolidar os módulos 1 a 3 a partir das dúvidas da turma.*

- Dúvidas sobre ciclos de mercado, os 10 Passos, estudo econômico, IA e reforma tributária.
- Leitura comentada do IDI (índice de demanda imobiliária).

Aula 15 Tira-dúvidas 2, IDI e encerramento

Quarta, 16/12 · Cristiano Rabelo

Objetivo: *consolidar o curso e organizar os próximos passos de cada participante.*

- Dúvidas sobre o Sistema TIV, os cases e o Método CAPTAR.
- Leitura comentada do IDI (índice de demanda imobiliária).
- Revisão do método TIV: do mercado à conta e à tese do projeto.
- Encerramento da turma e certificação.

8 Recursos, bônus e certificação

- **Sistema TIV com a IA Zed TIV:** 45 dias de acesso, liberados na compra, para fazer o seu estudo de viabilidade dentro do sistema.
- **Ecossistema Vetor 360°:** 1 ano de acesso às 6 ferramentas TIV que o Cristiano usa no dia a dia.
- **Gravações e materiais:** todas as aulas e materiais de apoio na Hotmart por 1 ano.
- **Gravação do workshop O Reset da Viabilidade:** 8 horas com o Cristiano e o Cláudio.
- **15% de desconto em 1 estudo Perfil de Mercado:** o perfil e o potencial da sua cidade em até 24h.
- **Grupo exclusivo da turma no WhatsApp:** networking com quem decide no Brasil inteiro.
- **Certificação:** ao final do curso, certificado de Analista de Viabilidade com a TIV.

Inscrições abertas

Inscrições até quinta, 22/10, às 23h59. Primeira aula: segunda, 26/10, às 19h30.

QUERO MINHA VAGA →

lp.cristianorabelo.com.br/curso-tiv/6.0

