

A faint, light gray pencil sketch of architectural structures, possibly a modern building or a series of interconnected volumes, serves as the background for the slide. The sketch is composed of various lines, curves, and shaded areas, giving it a conceptual and artistic feel.

Estação Business School

Análise de Viabilidade

de projetos imobiliários

Trabalho em Grupo

Desenvolvimento e Avaliação de Negócio Imobiliário

Curitiba, PR

2012

1

Jogo de Empresas

2

Contexto da Incorporação Imobiliária

3

Racional para Caracterização do Produto

4

Fundamentos do Produto

5

Considerações Finais

Constituição das Empresas

Jogo de Empresas

- Formar 5 empresas com quadro funcional com 8 profissionais, dentre os quais serão designados os ocupantes das seguintes funções:
 - **GERENTE DE PRODUTO**: 1 arquiteto(a) para coordenar o desenvolvimento de estudos de massa e estudos preliminares de arquitetura.
 - **Gerente de PCP**: 1 engenheiro(a) ou tecnólogo(a) para coordenar o desenvolvimento da estimativa do custo de construção, do cronograma de desembolsos e análises quanto a processo construtivo (prazo x custo).
 - **Gerente Comercial**: coordenar a execução e analisar pesquisas de mercado para suporte à tomada de decisões.
 - **Gerente Financeiro**: realizar a análise da performance financeira do empreendimento, indicando se o projeto é ou não atrativo.

Constituição das Empresas

Jogo de Empresas

- Presidente: profissional altamente capacitado, que mediará os conflitos entre as áreas, cabendo-lhe a decisão final quando não houver consenso.
- Assessoria: Os demais membros da empresa terão funções de assessoramento (ligados a cada gerente).
- Definir agora: [Entregar em 15 minutos]
 - Razão social das Empresas.
 - Dados dos ocupantes das funções.

Leilão de Terrenos

Jogo de Empresas

- Leilão de Terrenos: [5 minutos por rodada]
 - Cada empresa disporá de 5 minutos para analisar cada um dos 5 terrenos.
 - Ao final de cada análise decidirá se fará ou não oferta.
 - Caso decida por fazer o lance, deverá respeitar o patamar mínimo em permuta por área construída no local, que será indicado para cada um dos terrenos.
 - Aquelas que decidirem ofertar entregarão o lance em papel ao final de cada rodada, colocando o nome da empresa e o percentual ofertado.

1

Jogo de Empresas

2

Contexto da Incorporação Imobiliária

3

Racional para Caracterização do Produto

4

Fundamentos do Produto

5

Considerações Finais

Objetivo dos Investidores

Contexto da Incorporação Imobiliária

Investidores

Detentores de:

- ✓ Moeda
- ✓ Terrenos

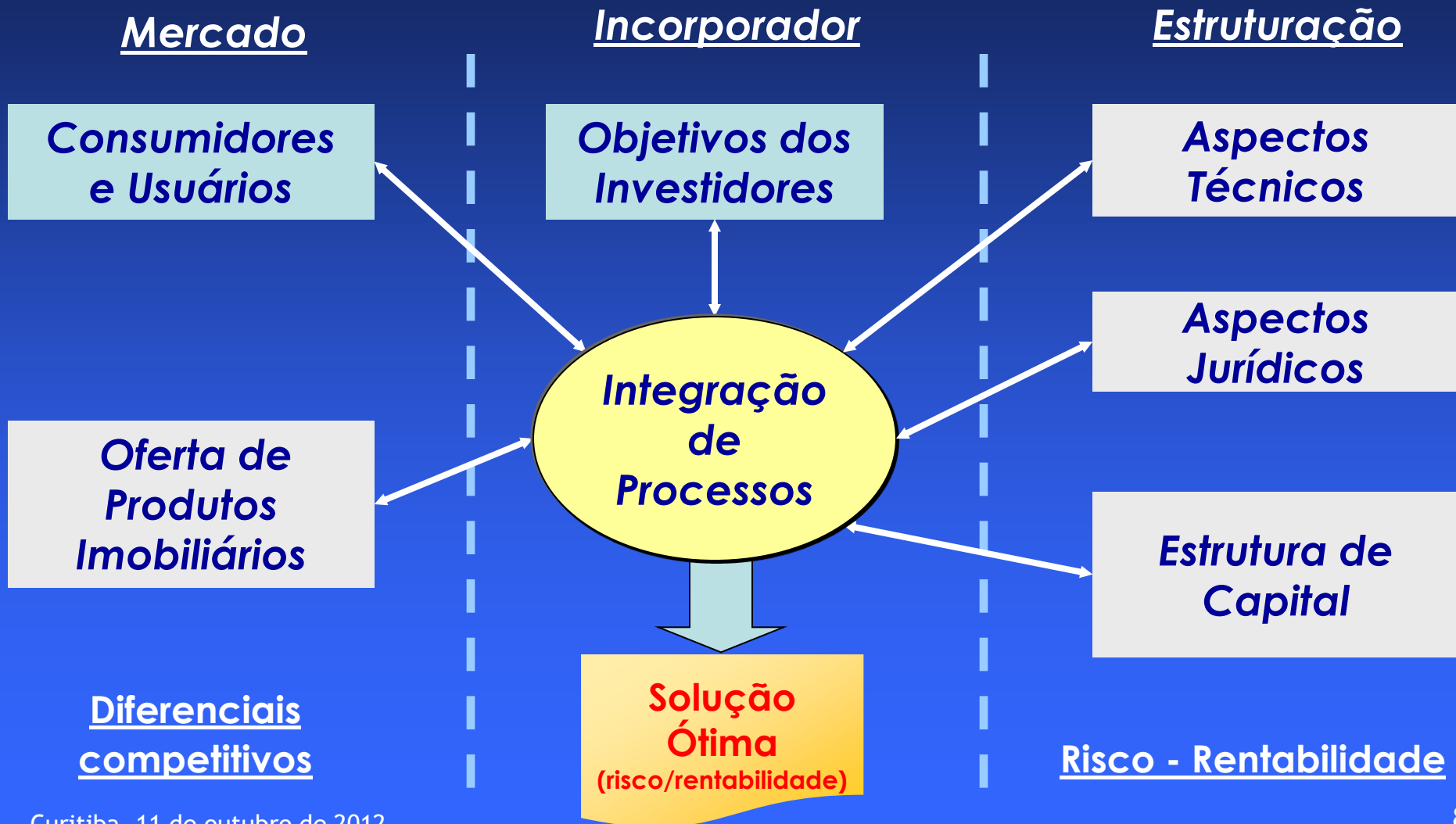


Objetivos

- ✓ Máximo retorno sobre o ativo ...
- ✓ ... ao menor risco (mitigação)

Processo de Análise

Contexto da Incorporação Imobiliária



1

Jogo de Empresas

2

Contexto da Incorporação Imobiliária

3

Racional para Caracterização do Produto

4

Fundamentos do Produto

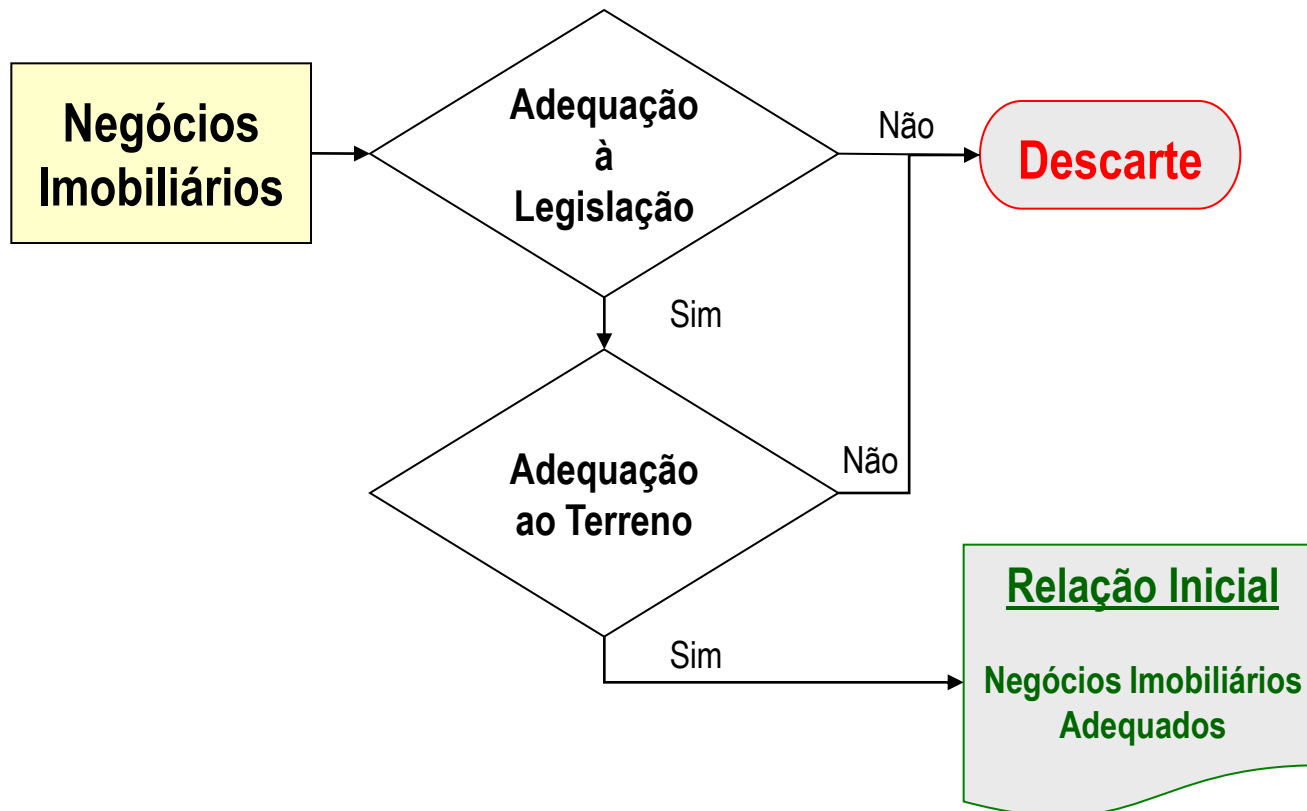
5

Considerações Finais

Vocação do Imóvel

Racional para Caracterização do Produto

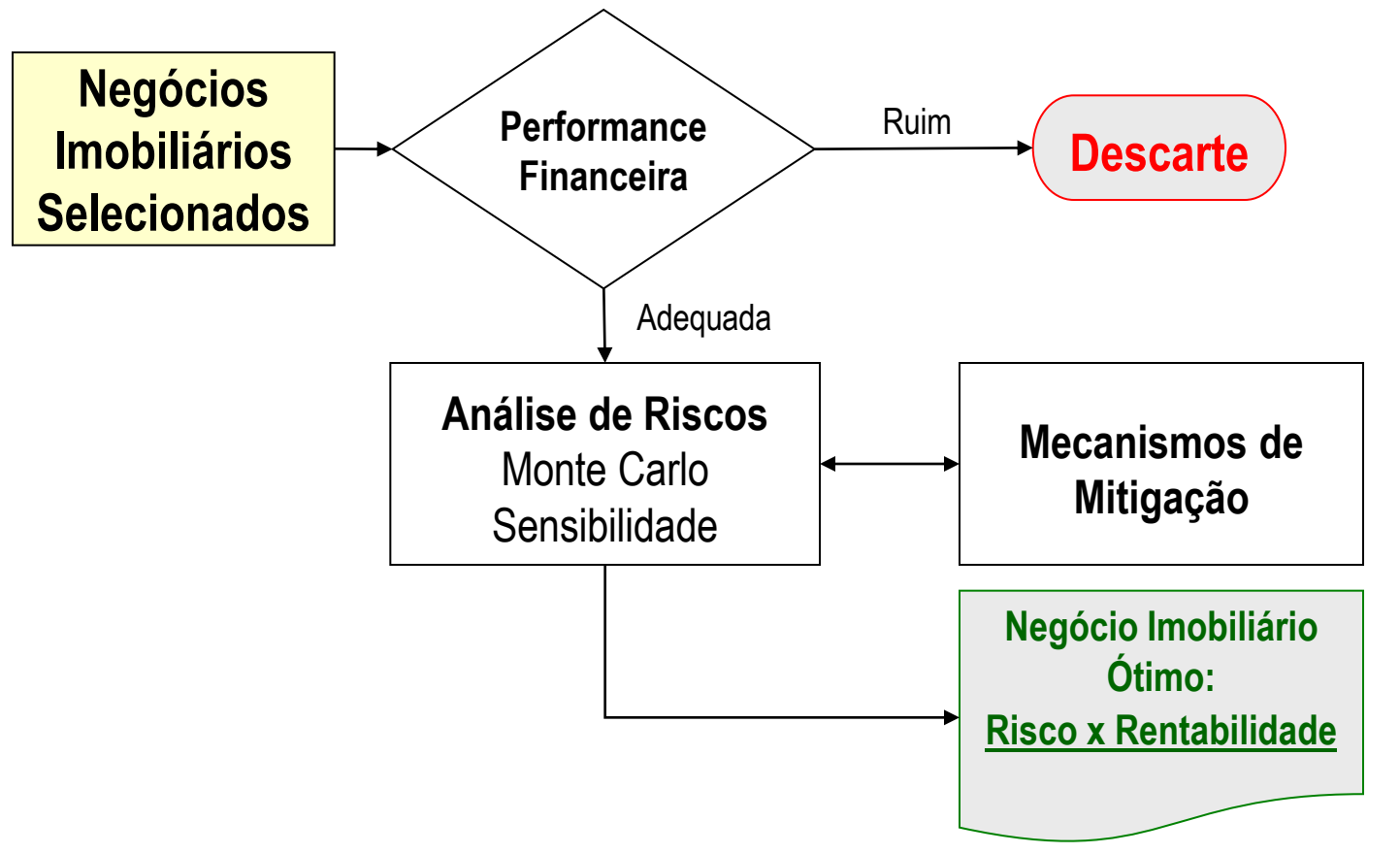
Vocação do Imóvel



Vocação do Imóvel

Racional para Caracterização do Produto

Análise de Performance Financeira e de Riscos



Importância da Fase de Estruturação

Racional para Caracterização do Produto

Definição dos Fundamentos do Produto:

- Avaliação da vocação do terreno/entorno.
- Análise das restrições legais (uso do solo, meio ambiente, ...)
- Avaliação das características do mercado por produto (oferta/demanda).

Importância da Fase de Estruturação

Racional para Caracterização do Produto

**“O custo de um erro em um projeto, será
tanto maior quanto mais cedo ele ocorrer”**

1

Jogo de Empresas

2

Contexto da Incorporação Imobiliária

3

Racional para Caracterização do Produto

4

Fundamentos do Produto

5

Considerações Finais

Vocação do Terreno

Fundamentos do Produto

- Definição dos tipos de produto que poderiam ser desenvolvidos no terreno.
- Estudos de massa para as alternativas.
- Levantamentos de parâmetros comerciais: preço, condições, velocidade de vendas.
- Levantamento dos parâmetros relacionados aos desenhos: custo, cronograma de desembolsos e outros.

Avaliação do Mercado

Fundamentos do Produto

- Para o produto pré-selecionado: Pesquisa de Mercado: concorrentes, oferta, absorção, preço.
- Definir especificação do produto de forma sintética e “features”.
- Avaliar quais são/serão os diferenciais competitivos do produto em relação aos concorrentes.
- Detalhar, se possível, estudo de arquitetura (estudo exploratório da implantação, tipo, ...).



Performance Financeira

Fundamentos do Produto

- Com informações da etapa anterior, estabelecer custo de construção e cronograma de desembolsos.
- Definição do Cenário Modal (parâmetros).
- Análise de performance financeira utilizando o modelo fornecido.
- Avaliar indicadores de performance e avaliar os resultados da análise de sensibilidade.

Parâmetros do Projeto

Fundamentos do Produto

Parâmetros Cenário	Pessimista	Esperado	Otimista
Despesas administrativas			
Custo do terreno (permuta)			
Área total			
Preço Unitário			
Custo Unitário			
Velocidade de Vendas Média			
Taxa de Mínima Atratividade			

Prospecto de Apresentação

Fundamentos do Produto

- Localização: Entorno, zoneamento, características do terreno, ...
- Racional da Seleção do Produto
- Pesquisa de Mercado: domínio público + realizadas pelo grupo com foco nos produtos concorrentes.
 - Vão sustentar os valores dos parâmetros adotados para vendas: preço, condições e velocidade.
- Desencaixes: Definir custo de construção, cronograma de desembolsos, demais despesas adotadas.
- Taxa de Desconto: 12% ao ano.

Prospecto de Apresentação

Fundamentos do Produto

- Performance financeira: Comentar resultados obtidos (indicadores).
- Análise de Sensibilidade: Comentar resultados obtidos.
- Cenários alternativos: Gerar cenários alternativos variando parâmetros (otimista e pessimista).
- Recomendação: Opinião final (Sim/Não) quanto a seguir com o projeto (sintetizando os motivos).

1

Jogo de Empresas

2

Contexto da Incorporação Imobiliária

3

Racional para Caracterização do Produto

4

Fundamentos do Produto

5

Considerações Finais

Considerações Finais

- Entrega: 7/outubro (por e-mail)
- Se necessário, agendar 1 reunião por Empresa (agendar previamente por e-mail ou telefone)
- www.incorporacaoimobiliaria.com

Eduardo G. Quiza

quiza@invespark.com.br

Telefone: (41) 3250-8515 direto ou 3250-8500 (Dalmira)

Skype: eduardoquiza