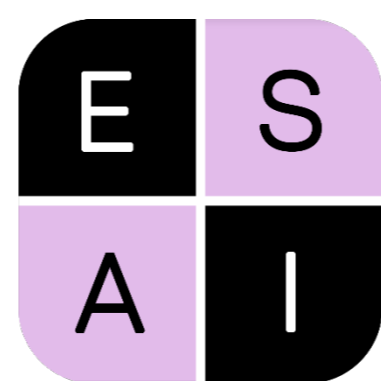


A collage of four images in the top right corner, arranged in a diamond shape. The top image shows hands pointing at a document. The middle image shows three business professionals in a modern office. The bottom image shows a white house model. The left image is a solid purple triangle.

# MBA EXECUTIVO EM **GESTÃO E MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA**



Escola Superior de  
Actividades Imobiliárias

# INFORMAÇÃO DO MBA

CARGA HORÁRIA	270 horas
Nº TOTAL DE MÓDULOS	18 Módulos
Nº TOTAL ECTS	45 ECTS

INVESTIMENTO TOTAL	3.250€
--------------------	--------

COORDENADOR DO MBA: **Dr. Bruno Coelho**

## SOBRE O MBA

Sendo um dos setores de maior crescimento em Portugal nos últimos anos a Mediação Imobiliária tem carecido de formação profissional ao nível do Ensino Superior. Com um consumidor cada vez mais informado e uma concorrência crescente é imperativo que os profissionais do setor se profissionalizem e se diferenciem dos demais.






Este MBA conta com profissionais com provas dadas no setor e nas disciplinas que lecionam, para além de cobrir as diversas áreas de especialização que vão permitir ter sucesso neste Mercado.

## Destinatários

Consultores Imobiliários que procuram evoluir na carreira ou constituir Equipa, Gestores de Equipa e Diretores Comerciais, Responsáveis de Operações e Recrutamento, Brokers e donos de Agências, Investidores e Empreendedores do setor Imobiliário.

**SE QUER FAZER CRESCER O SEU NEGÓCIO,  
NÃO PERCA ESTA OPORTUNIDADE**

# Objetivos

-  Dotar os formandos de conhecimentos e consciência crítica sobre a teoria e a prática da Gestão e da Mediação Imobiliária, permitindo-lhes uma abordagem competente das questões de gestão empresarial na indústria imobiliária, Planeamento Estratégico, Pensamento Estratégico e Gestão Estratégica;
-  Transmitir informação sobre: comportamento do consumidor, lançar e manter um produto imobiliário; técnicas de prospeção para a obtenção de leads na angariação, processo de venda, fecho e pós-venda e técnicas e táticas da negociação, cadeia de valor, funil da venda e qualificação de clientes;
-  Proporcionar um conjunto de conceitos chave e ferramentas sobre: *coaching* e gestão de equipas, comunicação e PNL adaptadas às vendas, *PropTech*, marketing pessoal e estratégias de recrutamento.
-  Proporcionar os conhecimentos necessários sobre: fontes de financiamento; planeamento financeiro; análise financeira, rendibilidade e risco; fontes de financiamento, enquadramento legal e fiscal para o setor; valores mobiliários comercializados em Portugal e organismos de investimento coletivo; produtos e formas de aplicação de financiamento para diferentes tipos de investimento imobiliário.
-  Desenvolver nos formandos a capacidade de aplicação da teoria à prática profissional.



# Metodologia de Formação

A formação será dinamizada com uma componente prática muito forte, recorrendo-se, sobretudo ao método ativo e a técnicas que incluem brainstorming, estudos de caso, entre outros exercícios de sistematização dos conteúdos abordados.

As metodologias expositivas e interrogativas serão utilizadas complementarmente.

# Metodologia de Avaliação

A avaliação poderá ocorrer de duas formas:

-  Avaliação por módulo de forma independente, efetuada pela realização de um trabalho ou teste que abordará temáticas explanadas no módulo.
-  Avaliação a um conjunto de módulos agrupados, efetuada pela realização de um trabalho ou teste que abordará temáticas explanadas no conjunto dos Módulos.






A metodologia de avaliação a utilizar será definida pelo formador responsável pelo módulo.

A classificação final do curso resulta da média aritmética simples, arredondada às unidades, da classificação final de cada módulo que integram o programa do curso ponderada pelos seus ECTS.




## Regras da Avaliação

Os instrumentos de avaliação dos diversos módulos devem ser entregues no Moodle até à data prevista e previamente anunciada no início de cada módulo.

Em caso de atraso na entrega, serão aplicadas as seguintes regras:

-  Os trabalhos deverão ser enviados à secretaria da ESAI, para o email [elsasantos@esai.pt](mailto:elsasantos@esai.pt);
-  No caso de entrega após o prazo estabelecido, o período de avaliação dos trabalhos é de 30 dias;
-  Os trabalhos entregues num prazo até 60 dias da data prevista não terão que pagar qualquer emolumento, podendo apenas ter uma penalização em termos da nota, ao critério do responsável pelo módulo;
-  Os trabalhos entregues entre 61 e 365 dias deverão efetuar o pagamento relativo a um exame de recurso por cada trabalho;
-  Após os 365 dias, o formando deverá frequentar de novo os módulos em falta, sendo cobrado 50% da propina normalmente aplicável, contando novamente os prazos a partir da nova inscrição.

# Certificação

-  Certificado: aos formandos que se submeteram à avaliação em todos os módulos e tenham obtido nota igual ou superior a 10, numa escala de 0 a 20 valores em todos os módulos.
-  Certidão: aos formandos que se submeteram à avaliação, mas que não obtiveram aproveitamento em todos os módulos.
-  Certificado de Frequência: aos participantes que frequentarem a formação sem avaliação.

# Candidatura

Envio da ficha de candidatura devidamente preenchida, juntamente com uma fotografia a cores, tipo passe, Curriculum Vitae e fotocópia legível dos certificados de habilitação para o email de contacto da ESAI.

Receberá, no mesmo dia ou, no máximo, em 2 dias úteis, uma resposta por email ou via contacto telefónico.

# Seleção e Inscrição

Após confirmação da aceitação da candidatura por parte da ESAI, o candidato deverá concretizar a inscrição através do pagamento.

São seleccionados os interessados que cumpram os requisitos de admissão e efetuem o respetivo pagamento. A constituição da turma é feita por ordem de inscrição.

O número de vagas é limitado sendo as inscrições encerradas logo que esgotadas as vagas.

# Regulamento de Formação

O regulamento do MBA enquadra-se no regulamento geral de formação da ESAI, que pode encontrar no nosso site : <https://esai.pt/regulamento-formacao/>

Qualquer elemento em falta neste documento será analisado de acordo com esse regulamento.

Módulo 01

# TENDÊNCIAS DE MERCADO IMOBILIÁRIO

**DOCENTE** Professor Doutor Pedro Mateus das Neves

## OBJETIVOS

Apresentar a evolução do mercado imobiliário e as suas tendências face aos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS), e às suas dimensões social, económica e ambiental.

Promover uma visão holística, transdisciplinar, multissetorial e multinível do desenvolvimento do território e do papel que a indústria imobiliária tem e poderá ter.

## COMPETÊNCIAS

Incrementar o conhecimento sobre o papel da indústria imobiliária na criação de valor para a sociedade, desenvolvendo argumentos para a defesa de projetos assentes no Desenvolvimento Sustentável.

Integrar os ODS nos planos de desenvolvimento do território, privilegiando soluções orientadas para o Sustainable Investment, Impact Investing, e Sustainable Finance.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Temas da atualidade sobre as tendências de mercado que conduzem à apresentação de artigos individuais sobre a transição de processos imobiliários tradicionais para modelos assentes no Desenvolvimento Sustentável.



## Módulo 02

# PRINCÍPIOS DE GESTÃO E ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

**DOCENTE** Dr. Carlos Cipriano

### OBJETIVOS

Apresentar os principais conceitos e princípios de gestão empresarial na indústria imobiliária e a sua relação com os vários “stakeholders”.

Analisar e integrar as diferenças entre Planeamento Estratégico, Pensamento Estratégico e Gestão Estratégica.

### COMPETÊNCIAS

Saber avaliação e explorar de modelos de negócios (Business Design), para modelos de desenvolvimento privados, públicos e público-privados, e da respetiva relação com clientes e fornecedores e “stakeholders”.

Saber integrar os ODS na estratégia de desenvolvimento e nos modelos de negócio, nomeadamente na relação com governos federais, centrais, locais, “capital providers” e “stakeholders” em geral.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

A atualidade da Gestão Empresarial
A atualidade da Gestão Estratégica
A importância de apresentação de Estudos de Caso

## Módulo 03

# MARKETING IMOBILIÁRIO

**DOCENTE** Dr. Bruno Coelho

### OBJETIVOS

- Dominar os conceitos de Marketing e da Marca;
- Conhecer a forma como o comportamento do consumidor se processa e conseguir aplicar este conceito à realidade imobiliária;
- Conhecer e aplicar os critérios de segmentação e posicionamento;
- Dominar e aplicar os conceitos das políticas de Marketing;
- Aquisição de estratégias adotadas atualmente para lançar e manter um produto imobiliário.

### COMPETÊNCIAS

Conhecer os conceitos base Marketing do mercado Imobiliário;  
Compreender a importância do conhecimento numa estratégia de Marketing;  
Aquisição de estratégias adotadas atualmente para lançar e manter um produto imobiliário.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Conceitos Básicos de Marketing
Políticas de Marketing Imobiliário
Inbound Marketing
Métodos de pesquisa
Políticas de Marketing Imobiliário
Marketing Online
Lançamento de produtos e serviços imobiliários



Módulo 04

# GERAÇÃO DE LEADS 2.0

**DOCENTE** Dr. Massimo Forte

## **OBJETIVOS**

Serão abordados os mais variados tipos de Prospecção para a obtenção de leads na Angariação de proprietários vendedores, com vista à realização de um Contrato de Mediação Imobiliária.

## **COMPETÊNCIAS**

Como comunicar com o seu potencial cliente vendedor na fase inicial do contacto, nos vários tipos de canais: online, offline e Base de Dados.

## **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

Conceitos Básicos
Definição de Objetivos na Prospecção
Contactos Pessoais
O Canal Offline
O Canal Online
Tipos de Prospetos
O Marketing na Mediação Imobiliária
Tipos de Agentes Prospetores



Módulo 05

# NEGOCIAÇÃO E TÉCNICAS DE VENDA

**DOCENTE** Dr. Massimo Forte

## **OBJETIVOS**

Numa primeira abordagem irá aprender todo o processo de venda a partir de um potencial cliente já qualificado e classificado até ao fecho e pós-venda. Na segunda parte irá aprender todas as possíveis técnicas e táticas da Negociação na Mediação Imobiliária.

## **COMPETÊNCIAS**

- Como proceder na negociação de propostas de venda/arrendamento;
- Novas técnicas no processo de angariação;

## **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

Preparação e Estratégia
Plano de Ação Comercial
As Visitas
Tratamento de Objeções
Fecho e Fidelização
Noções Gerais de Negociação
Tipos de Negociação Imobiliária
Competências e Fases da Negociação
Casos de Estudo

Módulo 06

# COACHING

**DOCENTE** Dr. Ken Gielen

## OBJETIVOS

Enriquecer os formandos com um conjunto de conceitos chave e ferramentas para criar e manter um mindset de alto desempenho e criatividade, usando técnicas de coaching no ramo imobiliário.

## COMPETÊNCIAS

Coaching nas Empresas

Conhecer técnicas de coaching na construção e retenção de equipas produtivas no mundo da gestão imobiliária.

Auto-Liderança

Saber trabalhar o mindset certo e saber adequar comportamentos e estilos de intervenção tendo em conta as circunstâncias.

Gestão de Alto Desempenho

Saber aplicar técnicas e ferramentas para elevar a produtividade da equipa de consultores.

Comunicação

Saber lidar com frustrações e desmotivação da equipa comercial de consultores imobiliários e saber elevar os níveis de (auto-) confiança e (auto-) motivação.



## Módulo 06

# COACHING

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Introdução, Expetativas, Definições essenciais e Regras do jogo em coaching, liderança e gestão.
Diferenças entre Coaching, Gestão e consultoria. As necessidades humanas. Iceberg da Identidade.
Gestão da mudança. Estágios de Maturidade e gráfico Dunner-Kruger.
Reflexão para ganhar awareness. Estilos de intervenção. Avaliação de Progresso e “Gap Analysis”.
A capacidade de observar vs avaliar. Sessão de Coaching. Técnicas de Feedback e Feedforward.
Speedrating, técnicas de retenção, gestão de relação e obtenção de resultados.
Chaves de equipas de alto desempenho e Disfunções de equipas.
Boas práticas em recrutamento, seleção, integração e avaliação de desempenho de uma equipa de consultores imobiliários.
Partilha de aprendizagens, questões e respostas.



## Módulo 07

# PROCESSO IMOBILIÁRIO E COMPRADORES

**DOCENTE** Dr. Vítor Neves

## OBJETIVOS

Fornecer aos participantes um conjunto de conhecimentos no processo imobiliário na segunda vertente do negócio da mediação, designadamente a interpretação da cadeia de valor e funil da venda e da importância da qualificação de clientes compradores, enquanto etapa fundamental do processo imobiliário.

## COMPETÊNCIAS

- Interpretar o funil das vendas e a sua análise dos rácios de conversão no processo imobiliário, que conduz ao fecho do negócio.
- Aquisição de conhecimentos aprofundados da qualificação do cliente comprador com técnicas de Programação Neurolinguística.
- Facilitar o processo de seleção de imóveis e apresentação virtual dos mesmos na criação da necessidade de visita.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Definição e Interpretação do funil das vendas imobiliárias
A 1.º contacto com o cliente comprador - Lead
A entrevista de qualificação motivacional e financeira aos clientes compradores com técnicas de PNL
A seleção de soluções imobiliárias que correspondem às necessidades dos clientes
A apresentação virtual dos imóveis selecionados e a preparação das visitas
A explicação do processo imobiliário aos clientes compradores



## Módulo 08

# COMUNICAÇÃO E PNL NAS VENDAS

**DOCENTE** Dra. Selma Ferreira

### OBJETIVOS

- Conceitos fundamentais da Comunicação, da escuta ativa e da importância da utilização de uma linguagem positiva;
- Apresentação do conceito de PNL e algumas das suas ferramentas adaptadas às vendas.

### COMPETÊNCIAS

1. Melhorar a oralidade e a apresentação de um projeto para venda;
2. Aumentar a capacidade de comunicar de forma positiva;
3. Elementos para processo de autoconhecimento;
4. Conhecimentos sobre como adaptar-se à percepção do cliente;

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Falar em público e apresentar o seu Projeto – Como corrigir e eliminar muletas que constroem ruídos na comunicação
Tipos de Comunicação
O que é uma linguagem positiva e uma postura proativa vs postura reativa
Reconhecimento do produto, empresa e o seu objetivo
Resolução Criativa de Problemas
Análise de Tipo de Comunicação
Ferramentas práticas da Programação Neurolinguística

Módulo 09

# GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

**DOCENTE** Dra. Susana Alves

## **OBJETIVOS**

- Forças de Carácter – Autoavaliação e Autoconhecimento
- Conhecer a Trilogia de Objetivos: Tipos, Definição e Alinhamento
- Entender quais os Benefícios e as métricas da Avaliação de Desempenho, Expetativas de comportamento e Gestão por competências
- Avaliar a curva de desempenho de uma equipa e o grau de conflito
- Perceber o Valor da Delegação e da Autonomia
- Carreira e motivação: o desenvolvimento dos Colaboradores
- O Feedback como um hábito bidirecional
- Vieses inconscientes: quando e como?

## **COMPETÊNCIAS**

- Autoconhecimento das Forças de Carácter;
- Compreensão do processo de definição de objetivos e avaliação de desempenho por competências;
- Identificação dos principais Vieses Inconscientes nos diversos processos de intervenção do Gestor e do Colaborador;
- Adquirir estratégias para o acompanhamento e suporte na gestão de carreira dos Colaboradores;
- Perceber a importância da introdução do feedback e do reconhecimento nas relações humanas.



Módulo 09

# GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

**DOCENTE** Dra. Susana Alves

## **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

As Forças de Carácter – Autoavaliação e Autoconhecimento
Definir Objetivos SMART e Alinhados com a Estratégia da Empresa
Benefícios e Métricas da Avaliação de Desempenho por Competências
Delegação e Autonomia – da motivação ao reconhecimento
Carreira e Desenvolvimento de Colaboradores – do Potencial à Performance
Feedback – Modelos e Aplicabilidade
Vieses Inconscientes – da Impressão à Tomada de Decisão do Gestor





# EMPREENDEDORISMO

## OBJETIVOS

- Introduzir os alunos ao processo empreendedor e às competências necessárias para iniciar e desenvolver a atividade empreendedora;
- Fornecer aos alunos ferramentas e motivação para construírem o seu próprio negócio;
- Promover o gosto e a motivação pela mudança, inovação, melhoria contínua.

## COMPETÊNCIAS

- Identificar e sistematizar as fases do processo empreendedor, com especial ênfase para o reconhecimento da oportunidade de negócio;
- Identificar estratégias para a criação e desenvolvimento de oportunidades de negócio;
- Capacidade para elaborar um Modelo de Negócios e o seu Pitch.



Módulo 10

# EMPREENDEDORISMO

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Introdução ao Empreendedorismo
Competências do Empreendedor
Técnicas de Pensamento Criativo
Criatividade, inovação e avaliação de ideias
Fundos de apoio ao empreendedorismo, investigação e desenvolvimento nacionais e internacionais
SWOT, PESTAL e 5 Forças de Porter



Módulo 11

# MARKETING PESSOAL E RECRUTAMENTO

**DOCENTE** Dr. Bruno Coelho

## OBJETIVOS

- Compreender o uso marketing pessoal para o sucesso imobiliário
- Conhecer as diferentes estratégias de recrutamento

## COMPETÊNCIAS

Compreender o uso marketing pessoal para o sucesso Imobiliário;  
Desenvolver um Plano de Marketing Pessoal;  
Criação de um Funil de recrutamento;  
Estratégias de recrutamento no Mercado Imobiliário.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Compreender o Porquê e a Visão de Marketing Pessoal
Plano de Marketing Pessoal
Implementação do Plano de Marketing
Estratégias de Recrutamento (Anúncios, Redes de importância, entre outros..)
Funil de Recrutamento e Métricas



Módulo 12

# GESTÃO FINANCEIRA NO IMOBILIÁRIO

**DOCENTE** Dr. António Castel-Branco

## **OBJETIVOS**

- Reconhecimento da importância e objetivos da gestão financeira
- Conhecer os instrumentos de análise financeira ao dispor do gestor: Balanço Funcional, Demonstração de Resultados Funcional, Demonstração de Fluxos de Caixa e Rácios;
- Avaliar a rentabilidade e risco (operacional e financeiro) de uma empresa
- Conhecer as principais fontes de financiamento ao dispor de uma empresa
- Entender a importância do Planeamento Financeiro

## **COMPETÊNCIAS**

- Utilizar as principais ferramentas de análise financeira;
- Avaliar a rentabilidade e risco de uma empresa;
- Identificar e avaliar as principais fontes de financiamento de uma empresa.

## **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

<b>PARTE I – Gestão Financeira</b>
Gestão Financeira – Qual o Objetivo?
Quais as fontes de informação utilizadas?
Qual o papel do gestor financeiro?
As empresas como um caso especial de organizações;



Módulo 12

# GESTÃO FINANCEIRA NO IMOBILIÁRIO

## **PARTE II – Balanço Funcional**

Do balanço contabilístico ao balanço funcional

Ciclos Financeiros

Tesouraria Líquida

Demonstração de resultados funcional e demonstração de fluxos de caixa

## **PARTE III – Rácios**

Rácios Funcionais

Rácios Económicos

Rácios Financeiros

Rácios Económico-Financeiros

## **PARTE IV – Análise Financeira**

Análise financeira

Estratégias de financiamento

## **PARTE V – Análise da Rendibilidade**

Análise da decomposição da rendibilidade do ativo

Análise da decomposição da rendibilidade do capital próprio

## **PARTE VI – Análise de Risco**

Risco Operacional (Ponto crítico das vendas, grau de alavancagem operacional)

Risco Financeiro (Grau de alavancagem financeiro)

## **PARTE VII – Análise de Alternativas de Financiamento ao dispor da Empresa**

A Importância do Planeamento Financeiro

Módulo 13

# DIREITO IMOBILIÁRIO

**DOCENTE** Dra. Rita Garcia Pereira

## **OBJETIVOS**

- Sensibilizar os alunos quanto ao papel desempenhado pelo Direito na atividade de Gestão e Mediação Imobiliária;
- Dar a conhecer o enquadramento legal dos institutos jurídicos relacionados com o setor;
- Dar a conhecer as diferentes soluções jurídicas consagradas na legislação para os desafios do setor Imobiliário;
- Motivar e desenvolver espírito crítico quanto aos problemas do setor Imobiliário.

## **COMPETÊNCIAS**

- Habilitar os alunos a conhecer e a interpretar a legislação que regula os principais negócios imobiliários;
- Habilitar ao alunos à análise de casos práticos e a identificarem a solução mais adequada entre as diversas possíveis;
- Habilitar os alunos a reconhecerem preventivamente a solução jurídica fornecida pelo sistema.

Módulo 13

# DIREITO IMOBILIÁRIO

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### **PARTE I – Direito de Propriedade versus outros direitos**

Propriedade em Geral

Contrato Promessa de Compra e Venda

Compropriedade

Propriedade Horizontal

Usufruto

Exemplos práticos

### **PARTE II – Os contratos obrigacionais mais utilizados no setor**

O contrato de Arrendamento

O alojamento local

O comodato

Exemplos práticos

### **PARTE III – Desafios judiciais na atividade**

Venda judicial de imóveis e direitos conexos

A Penhora

Consignação de rendimentos

Exemplos práticos

Módulo 14

# INOVAÇÃO E NOVAS TECNOLOGIAS PARA O IMOBILIÁRIO

**DOCENTE** Dr. Hugo Venâncio

## OBJETIVOS

- Perceber qual o impacto das tecnologias no setor imobiliário.
- Como as novas tecnologias influenciam o dia a dia dos profissionais e clientes (compradores e vendedores) e do próprio mercado.

## COMPETÊNCIAS

- Conhecer as diversas tecnologias mais usadas no mundo, e a forma como podem ser utilizadas pelos mais diferentes intervenientes;
- Conhecer e diferenciar os diferentes tipos de tecnologias;
- Perceber a importância dos dados no mercado imobiliário;
- Distinguir as várias soluções de tecnologia no mercado, e perceber qual o seu enquadramento, e em que verticais de negócio são aplicados.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

História das tecnologias no Imobiliário
Do Offline para o Online
Investimento em tecnologia. Para que fim?
Novos verticais criados pela tecnologia (ibuyers, Big data...)



Módulo 14

# INOVAÇÃO E NOVAS TECNOLOGIAS PARA O IMOBILIÁRIO

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (CONTINUAÇÃO)

Introdução às tecnologias que impactam o Imobiliário

- Cloud
- Saas
- Big Data & Analytics
- Mobile
- Inteligência artificial
- Blockchain

O Impacto no Real Estate

Impacto no Marketing

As tecnologias mais usadas no Imobiliário

- Redes sociais
- CRM
- Chatbots / Atendimento Virtual
- Assinaturas digitais
- Realidade Virtual / Visitas virtuais
- Códigos QR
- Drones
- Geo localização
- Metasearch
- AVM Models
- Data
- Edifícios Inteligentes

Módulo 15

# FISCALIDADE

**DOCENTE** Dr. Francisco Campos

## OBJETIVOS

Entender as principais questões fiscais que se colocam em Portugal, com particular incidência no imobiliário.

## COMPETÊNCIAS

- Conhecer os principais diplomas fiscais em Portugal;
- Saber analisar questões fiscais com pendor imobiliário;

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Princípios e fontes do Sistema Fiscal;
Análise de questões de IRS
Análise de questões de IRC
Análise de questões de IVA
Análise de questões de IMT/IMI/Imposto do Selo
Principais estruturas de investimento imobiliário em Portugal



## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### O Sistema Financeiro e o Mercado de Valores Mobiliários

- Evolução
- Código dos valores mobiliários
- Principais valores mobiliários comercializados em Portugal
- Entidades Reguladores

### Organismos de Investimento Coletivo

- Fundos de Pensões
- UCITS
- Evolução da Legislação
- Novo regime geral, nova regulamentação e novo regime fiscal
- Organismos de investimento coletivo em valores mobiliários e organismos de investimento alternativo

### Organismos de Investimento Imobiliário

- Fundos de Investimento Imobiliário
- Sociedades de Investimento Imobiliário
- Fundos Especiais de Investimento Imobiliário

Módulo 17

# ANÁLISE DE INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS

**DOCENTE** Eng. Nuno Pereira

## OBJETIVOS

- Análise de financiamento Imobiliário
- Adequar a cobertura financeira ao tipo de investimento Imobiliário

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Tipos de Investimentos Imobiliários
Perfis e características de risco de Investidores Imobiliários
Modelos de Financiamento Imobiliário <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Cobertura financeira dos investimentos</li><li>▪ Adequar o financiamento ao tipo de investimento</li></ul>
Análise de Rentabilidade do Investimento Imobiliário <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Conceito de Taxa Interna de Rentabilidade</li><li>▪ Análise de Sensibilidade</li><li>▪ Cobertura Financeira</li></ul>
Conceito de Risco de Crédito Imobiliário
Introdução à preparação de proposta de pedido de financiamento junto de investidores e/ou financiadores



Módulo 18

# INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO AO IMOBILIÁRIO

**DOCENTE** Eng. Nuno Pereira

## OBJETIVOS

Conhecer os principais produtos e formas de aplicação de financiamento para diferentes tipos de investimento imobiliário.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Conceito de Financiamento do Imobiliário

- Financiamento bancário
- Financiamento Alternativo

Produtos de Financiamento Imobiliário

- Curto Prazo
- Médio Prazo
- Longo Prazo

Estrutura de Financiamento Imobiliário

- Capitais Próprios vs Capitais Alheios
- Cobertura Financeira de Investimentos Imobiliários

Adequabilidade do Financiamento imobiliário ao tipo de investimento

- Técnicas de análise de financiamento imobiliário

Risco de Financiamento bancário

# CORPO DOCENTE



Dr. António Castel-Branco

Dedicado ao setor financeiro nos últimos 20 anos, integrando vários departamentos com especial enfoque em empresas corporate, nomeadamente na análise de risco de crédito, reestruturação de riscos, cálculo de rating, avaliação de empresas, fusões e aquisições, avaliação de projetos de investimento, com passagem pela sala de mercados (Bond Market). Formação académica com grande componente na área de Finanças, sendo Mestre em Finanças pela Universidade de Lisboa (ISEG) e CEFA - Certified European Financial Analyst, pela European Federation of Financial Analysts Societies.



Dr. Bruno Coelho

Licenciado em Gestão de Marketing pelo ISCTE e com Mestrado Executivo em Brand Management na mesma escola, Bruno Coelho tem uma experiência sólida em Marketing e Comunicação, com resultados comprovados no desenvolvimento de marcas em mercados bastante competitivos em empresas como Puma, Esporão e Sephora. Nos últimos anos dedicou-se ao Mercado Imobiliário passando pela Remax, KW, OLX/Imovirtual, como Director de Marketing, onde teve oportunidade de desenvolver alguns projetos inovadores para o setor. É atualmente Sócio e Diretor de Marketing da Zome Prime, empresa com mais de 21 anos e líder de Mercado na zona onde opera. Acumula essas funções com uma das suas grandes paixões, o ensino de duas disciplinas de Marketing a convite da ESAI.

# CORPO DOCENTE



Dr. Hugo Venâncio

Licenciado em 2002 pela Universidade Católica Portuguesa, na área de Relações Empresarias. Empreendedor por natureza, tendo desenvolvido vários projetos pessoais, como para multinacionais. Trabalhou no decorrer de 10 anos junto de vários profissionais do setor Imobiliário, ganhando valências de negócio que forma a génese da sua empresa atual, REATIA.

Founder & CEO da REATIA, empresa tecnológica de dados que opera em Portugal, Espanha e França. Finalista do Prémio João Vasconcelos, "Empreendedor do Ano" nos anos de 2020 e 2021



Dr. Ken Gielen

Master coach belga a residir em Portugal. É um empreendedor nato e um “treinador” por excelência. Engenheiro Mecânico de formação, com MBA pela Universidade Católica Portuguesa, tem tido um percurso profissional invejável, assumindo cargos de direção em grandes multinacionais.

Atualmente conhecido por “coach Ken”, é o responsável da marca ActionCOACH Portugal.

# CORPO DOCENTE



Dr. Massimo Forte

A viver em Lisboa e a trabalhar em Portugal, Espanha e Itália, Massimo Forte é antes de mais um Italiano de Milão apaixonado pela área do imobiliário, um negócio que considera ser de pessoas, para pessoas.

Licenciado em Gestão Imobiliária pela ESAI e pós-graduado em Branding e Gestão de Imagem pela Universidade Europeia, procurou expandir o seu conhecimento sobre pessoas e tornou-se Practitioner em PNL (Programação Neurolinguística) pela PNL Portugal.

Uma das suas atividades principais é a formação na área comportamental e técnica, desenvolvendo instrução adaptada para profissionais da Mediação Imobiliária com o objetivo de mudar paradigmas, motivando-os a pensar e a agir de forma profissional, ambiciosa e positiva.



Dra. Selma Ferreira

Mestre em Recursos Humanos pelo INUAF; Formadora em liderança, desenvolvimento de competências pessoais, gestão de equipas de trabalho e resolução criativa de problemas.

Com experiência em gestão de empresas de restauração por 10 anos, atualmente atua como consultora em Recursos Humanos e como formadora em empresas do setor imobiliário e hoteleiro, há mais de 20 anos. Foi Trainer of the Trainers do Institut Méridien.



# CORPO DOCENTE



Eng. Nuno Pereira

Licenciado em Engenharia Civil pela FEUP. Pós Graduação em Gestão Imobiliária. MBA com especialização em Finanças. É Membro RICS com especialização em Property Finance & Investment. Tem uma experiência de mais de 20 anos na área de financiamento corporate no setor imobiliário e também na área de gestão de empresas de promoção imobiliária.



Professor Doutor Pedro Mateus das Neves

Professor Doutor Engenheiro Pedro Mateus das Neves fundou e é CEO da Global Solutions 4U based in Sustainable Development, empresa de consultoria especializada em questões de ODS.

Originou e promoveu mais de € 10.000 milhões em projetos de investimento em mais de 250 cidades e 80 países na Europa, África, Ásia e Américas. Desde 2014, é conselheiro e consultor das Nações Unidas, sendo coautor do conceito People-First PPPs.

É professor universitário e investigador em Tóquio, Pequim, Macau, Genebra, Paris, Manchester, Lisboa, Santa Catarina e Luanda. Defendeu a sua tese de doutoramento com distinção com o título “SDGs Why? And For Whom? \_ How to Implement Partnerships to Achieve the SDGs”. Tem trabalho científico publicado em inglês, francês, português, russo, chinês e japonês.

# CORPO DOCENTE



Dra. Rita Garcia Pereira

Licenciada em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa. Mestre em Direito pela Faculdade de Direito de Lisboa da Universidade Católica.

Advogada desde 2002 .

Docente universitária desde 2001



Dr. Carlos Cipriano

Licenciado em Auditoria Financeira (ISCAL), Pós-Graduado em Gestão (ISCTE – Executive Education), Executive Program (Indian Institute of Management of Bangalore).

Conta com mais de 18 anos de experiência em diversas áreas de negócio, desde Auditoria Financeira, Serviços Profissionais, Distribuição e Logística, Imobiliário, Energia, Agricultura, Saúde, Turismo e Comunicação. Passou por empresas como Esegur, Staples, Grupo Manuel Champalimaud, Jason Associates, Mercer Portugal entre outras.

Foi membro do board em várias das empresas onde desempenhou funções executivas. Trabalhou e trabalha extensamente como consultor para várias empresas nacionais. Contribui com regularidade com a publicação de artigos de opinião para imprensa. Co-Autor do livro “79 vozes pela Literacia Financeira”.

# CORPO DOCENTE



Dra. Susana Alves

Mestre em Psicologia Social e das Organizações pelo ISPA, Pós-graduada em Coaching Psicológico (FCUL) e em Gestão de Recursos Humanos (ULHT), tem desenvolvido um percurso profissional de mais de 20 anos em Multinacionais e sempre em contexto de Recursos Humanos (Recrutamento, Desenvolvimento e Formação).

Atualmente desenvolve a sua carreira como Psicóloga-Coach, Consultora e Formadora em diversas empresas na área do retalho e outras. Paralelamente, é docente da Pós-graduação em Coaching Executivo e Liderança de Alta Performance no Instituto Superior de Gestão.



Dr. Vítor Neves

Licenciado em Gestão e Administração Pública, Pós Graduado em Comportamento Organizacional e Gestão de Recursos Humanos e em Avaliação Imobiliária, MBA em Gestão de Marketing, Mestre em Marketing e doutorando em Ciências Empresariais. Coach e Master Practitioner em Programação Neurolinguística.

Formador desde 2003 de várias Marcas Imobiliárias, Associações e empresas de Mediação Imobiliária. Formador Certificado da CRS, Formador da Ordem dos Arquitetos e Ordem dos Engenheiros Técnicos.

Coordenador de MBA em Gestão e Mediação Imobiliária e Professor de várias unidades curriculares de Pós Graduações e MBA em instituições de Ensino Superior.