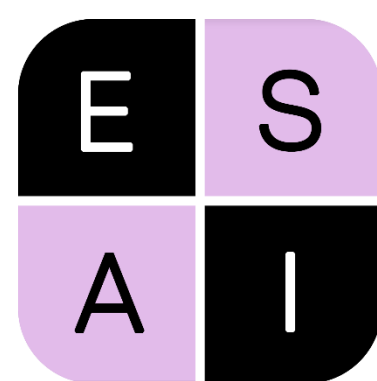




PROGRAMA EXECUTIVO EM **ANÁLISE DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO**



Escola Superior de
Actividades Imobiliárias

INFORMAÇÃO DO PROGRAMA EXECUTIVO

CARGA HORÁRIA	75 horas
Nº TOTAL DE MÓDULOS	8 Módulos
Nº TOTAL ECTS	3 ECTS
INVESTIMENTO TOTAL	1.450€

COORDENADOR DO PROGRAMA EXECUTIVO: **Dr. Bruno Coelho**

SOBRE O PROGRAMA EXECUTIVO

O setor imobiliário exige profissionais com capacidade de análise rigorosa, avaliação financeira precisa e estruturação estratégica de operações. A gestão eficaz de ativos e portefólios é um imperativo competitivo.

O Programa Executivo em Análise de Investimento Imobiliário foi concebido para conduzir os participantes numa jornada de desenvolvimento de projeto, desde a fase de análise estratégica à fase de execução prática, capacitando-os para a tomada de decisões fundamentadas em dados e métricas financeiras.

O programa integra análise de mercado, modelação financeira, avaliação de risco e gestão de portefólios, transformando conhecimento técnico em vantagem estratégica e ação concreta. O Projeto Aplicado serve como fio condutor, consolidando a aprendizagem de cada módulo numa proposta de investimento coesa e defensável

Destinatários

Este programa destina-se a investidores imobiliários e *family offices*, promotores e *developers* imobiliários, gestores de ativos e de portefólios, diretores financeiros e gestores de investimento, bem como profissionais de *private equity*, fundos imobiliários e banca de investimento. É igualmente dirigido a consultores séniores envolvidos em decisões de investimento imobiliário.

OBJETIVOS

GERAL

-  Capacitar os participantes para analisar, avaliar, estruturar e gerir investimentos imobiliários com elevado rigor técnico, através da aplicação de metodologias quantitativas e qualitativas que suportem a tomada de decisão estratégica e promovam a criação sustentável de valor.

ESPECÍFICOS

No final do Programa, os participantes devem ser capazes de:

-  Analisar mercados e ciclos imobiliários para identificar oportunidades e riscos com visão estratégica.
-  Construir e interpretar modelos financeiros e de avaliação imobiliária para suportar decisões de alocação de capital.
-  Avaliar alternativas de investimento e definir a estratégia de capital mais adequada a cada oportunidade.
-  Estruturar financeiramente projetos imobiliários, considerando fontes de financiamento, veículos jurídicos e otimização fiscal.
-  Avaliar a viabilidade e o retorno esperado em projetos de desenvolvimento, desde a aquisição do terreno à comercialização.
-  Implementar estratégias de gestão ativa de ativos e portefólios, baseadas em métricas de desempenho contínuas.
-  Integrar critérios ESG, regulação e inovação como variáveis económicas do investimento.
-  Desenvolver e defender, um caso real de investimento imobiliário perante um Comité de Investimento.

METODOLOGIA DE FORMAÇÃO

O programa adota uma abordagem executiva ***applied learning orientada para a decisão***, estruturada como uma simulação progressiva de um processo real de investimento imobiliário.

A aprendizagem é desenvolvida através de três pilares integrados:

- **Conceptual Frameworks** (análise de mercado, modelação financeira, estruturação de capital e gestão de ativos).
- **Applied Modelling & Case Work** (construção progressiva de um Investment Case).
- **Decision-Making Simulation** (Análise crítica de investimentos, discussão de cenários e aplicação de critérios de go/no-go).

Diferenciador-chave: O Programa combina **aprendizagem ativa**, ***hands-on-exercices***, e ***decision-driven simulations***, promovendo a transferência direta de competências para o contexto profissional .

METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

A avaliação do Programa está integralmente alinhada com a lógica de decisão de investimento e assenta em dois níveis complementares:

1. Projeto Aplicado (70%) – Investment Case & Committee Simulation
2. Avaliação Modular (30%) – Building blocks do projeto

A classificação final do Programa resulta da média aritmética simples, arredondada às unidades, da classificação final do Projeto Aplicado (70%) e da Avaliação Modular (30%) que integram o programa do curso.

A aprovação exige nota $\geq$ a 10 valores e entrega e defesa do Projeto Aplicado.

METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

Regras da Avaliação

Os trabalhos/projetos de avaliação dos participantes nos diversos módulos, devem ser entregues no Moodle até à data prevista e 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 ;

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 Programa Executivo em Gestão e Mediação Imobiliária 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.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 01

O Mercado Imobiliário e Estratégias de Investimento (7,5h)

OBJETIVOS

- Desenvolver uma visão estratégica do mercado imobiliário e dotar os participantes de competências para identificar, analisar e selecionar oportunidades de investimento, construindo uma tese sólida e alinhada com critérios profissionais de decisão.

COMPETÊNCIAS

- 1. Analisar a estrutura dos mercados imobiliários e submercados para decisões de alocação geográfica e setorial.
- 2. Interpretar ciclos imobiliários e a sua relação com o contexto macroeconómico e financeiro.
- 3. Avaliar e antecipar riscos de mercado, regulatórios e sistémicos.
- 4. Construir teses de investimento robustas e fundamentadas.
- 5. Definir e selecionar estratégias de investimento (Core, Value Add, Opportunistic) em função dos objetivos de retorno.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 01 A - Executive Kick-Off: How Investors Decide (2,5 h)

FORMADOR Doutor Bruno Coelho

OBJETIVOS

- Compreender o processo real de decisão de investimento.
- Identificar fatores críticos de aprovação ou rejeição de oportunidades.
- Estruturar o raciocínio de investimento desde o início.
- Enquadrar o projeto aplicado numa lógica profissional.

CONTEÚDOS

1. Como pensam os investidores imobiliários profissionais
2. Funcionamento de um Investment Committee
3. Framework de decisão Go/No-Go
4. Disciplina de investimento e alocação de capital
5. Lançamento do Projeto Aplicado

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

Definição inicial da oportunidade de investimento e enquadramento da tese com base em critérios reais de decisão (go/no-go).

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 01 B - Dinâmica do Mercado Imobiliário (5h)

FORMADOR Doutor Nuno Santos

OBJETIVOS

- Analisar mercados e submercados com base em indicadores relevantes.
- Interpretar ciclos e contexto macroeconómico.
- Avaliar riscos e oportunidades de investimento.
- Selecionar estratégias adequadas ao perfil de risco-retorno.
- Estruturar uma tese de investimento inicial

CONTEÚDOS

1. Estrutura do mercado imobiliário
2. Análise de submercados
3. Ciclos imobiliários e contexto macroeconómico
4. Risco no investimento imobiliário
5. Estratégias de investimento
6. Construção da tese de investimento

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

Construção da tese de investimento, incluindo:

- Identificação do mercado e segmento alvo
- Análise do ciclo e timing de investimento
- Identificação de drivers de valor e principais riscos

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 02

AVALIAÇÃO DE INVESTIMENTOS E MODELAÇÃO FINANCEIRA (15h)

OBJETIVO GERAL

- Dotar os participantes de competências para avaliar investimentos imobiliários com rigor técnico, construindo modelos financeiros robustos e suportando decisões de investimento com base em métricas financeiras avançadas, análise de risco e criação de valor.

COMPETÊNCIAS

1. Construir modelos financeiros de investimento imobiliário (DCF) com lógica profissional.
2. Construir e interpretar modelos de fluxos de caixa descontados (DCF) para suportar decisões de compra, venda ou desenvolvimento.
3. Aplicar métricas financeiras avançadas (IRR, NPV, Equity IRR, Cash-on-Cash, Yield on Cost) como critérios de decisão.
4. Avaliar diferentes tipos de ativos (yielding assets vs. development)
5. Realizar análises de sensibilidade, cenários e downside risk
6. Interpretar resultados financeiros para suportar decisões de investimento (go/no-go).
7. Integrar pressupostos realistas e evitar erros comuns de modelação

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 02 A - Avaliação de Ativos e Fluxos de Caixa (7,5 h)

FORMADOR Doutor João Schaller Gonçalves

OBJETIVOS

- Selecionar e aplicar o método de avaliação mais adequado a cada tipo de ativo.
- Estruturar e construir um modelo financeiro base (DCF).
- Projetar fluxos de caixa operacionais e de investimento.
- Diferenciar ativos estabilizados de projetos de desenvolvimento.

CONTEÚDOS

1. Fundamentos de Avaliação de Investimentos Imobiliários
2. Estrutura de um Modelo Financeiro Imobiliário
3. Construção de Fluxos de Caixa (Modelação de Cash Flow).
4. Modelação de Ativos em Exploração (Ativos Geradores de Rendimento).
5. Introdução à Modelação de Desenvolvimento

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

Construção do modelo financeiro base do projeto, incluindo:

- Projeção de cash-flows
- Estimativa de valor do ativo
- Primeira leitura de retorno (IRR, NPV)

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 02 B - Análise Avançada e Cenários de Risco (7,5h)

FORMADOR Doutor Gonçalo Santos

OBJETIVOS

- Aplicar métricas financeiras avançadas na avaliação de investimentos.
- Analisar impacto da alavancagem no retorno.
- Construir e interpretar análises de sensibilidade e cenários.
- Avaliar risco e robustez do investimento.
- Fundamentar decisões de investimento com base em dados.

CONTEÚDOS

1. Métricas Financeiras Avançadas
2. Estrutura de Capital no Modelo Financeiro
3. Análise de Sensibilidade e Construção de Cenários
4. Avaliação de Ativos Mistos
5. Risco e Incerteza no Investimento
6. Processo de Decisão de Investimento em Projetos Imobiliários

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

Evolução do modelo financeiro para um nível investment-grade, incluindo:

- Análises de sensibilidade e cenários
- Identificação de riscos críticos
- Justificação quantitativa da decisão de investimento

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 03

ESTRUTURAÇÃO DE CAPITAL, FINANCIAMENTO E FISCALIDADE (15h)

OBJETIVO GERAL

- Dotar os participantes de competências para estruturar operações de investimento imobiliário com uma lógica profissional, otimizando a combinação entre capital próprio, dívida e eficiência fiscal, de forma a maximizar o retorno ajustado ao risco..

COMPETÊNCIAS

1. Estruturar a arquitetura de capital de um investimento imobiliário (equity e dívida).
2. Selecionar e negociar fontes de financiamento adequadas ao perfil do projeto.
3. Compreender e modelar o impacto da alavancagem no retorno (leverage effect).
4. Escolher e estruturar veículos de investimento (SPV, joint ventures, fundos).
5. Integrar a fiscalidade no modelo financeiro e na decisão de investimento.
6. Avaliar o impacto fiscal no retorno líquido (after-tax return).
7. Identificar riscos financeiros e fiscais e definir estratégias de mitigação.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 03 A - Estrutura de Capital e Fontes de Financiamento (7,5 h)

FORMADOR Doutor Gonçalo Santos

OBJETIVOS

- Compreender a lógica de estruturação de capital em operações reais.
- Selecionar as fontes de financiamento mais adequadas ao perfil do projeto.
- Avaliar o impacto da dívida no retorno e risco
- Estruturar veículos de investimento alinhados com a estratégia.

CONTEÚDOS

1. Arquitetura de Capital em Investimento Imobiliário.
2. Fontes de financiamento.
3. Termos Financeiros e Negociação.
4. Alavancagem e Impacto no Retorno.
5. Veículos de Investimento e Estruturação Jurídica.

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

Definição da estrutura de capital do investimento, escolha das fontes de financiamento, seleção do veículo de investimento, preparação da estrutura para integração da fiscalidade e garantia de coerência entre financiamento, risco e retorno esperado.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 03 B - Fiscalidade no Investimento Imobiliário (7,5h)

FORMADOR Doutor Francisco Campos

OBJETIVOS

- Compreender os principais impostos aplicáveis ao investimento imobiliário.
- Integrar os impactos fiscais no modelo financeiro.
- Avaliar o retorno líquido (after-tax return).
- Apoiar decisões estratégicas com base em critérios fiscais.

CONTEÚDOS

1. Princípios de Fiscalidade no Investimento Imobiliário
2. Fiscalidade do Rendimento Imobiliário
3. Estruturação Fiscal de Investimentos
4. Fiscalidade no Modelo Financeiro
5. Decisão Estratégica com Base Fiscal

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

Integração dos impactos fiscais no modelo financeiro, ajuste dos cash-flows para uma análise after-tax, suporte à escolha da estrutura do investimento e justificação do retorno líquido do projeto.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 04

ANÁLISE DE PROJETOS DE DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E CRIAÇÃO DE VALOR (10h)

OBJETIVO GERAL

- Dotar os participantes de competências para estruturar e executar projetos de desenvolvimento imobiliário, desde a aquisição do terreno até à saída do investimento, assegurando uma gestão rigorosa de risco, custos, prazos e criação efetiva de valor.

COMPETÊNCIAS

1. Estruturar projetos de desenvolvimento com lógica de promotor.
2. Avaliar viabilidade técnico-económica de projetos imobiliários.
3. Gerir o ciclo completo de desenvolvimento (end-to-end).
4. Identificar e mitigar riscos críticos (licenciamento, construção, mercado).
5. Definir estratégias de posicionamento e comercialização.
6. Controlar custos, prazos e execução do projeto.
7. Integrar desenvolvimento no modelo financeiro e na decisão de investimento.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 04 A - Viabilidade e Estruturação de Projetos (5 h)

FORMADOR Doutor Vítor Soares

OBJETIVOS

- Compreender o ciclo completo de desenvolvimento imobiliário.
- Avaliar a viabilidade técnico-económica de projetos de desenvolvimento imobiliário.
- Estruturar projetos greenfield e brownfield, compreendendo as suas diferenças e riscos.
- Integrar o desenvolvimento no modelo financeiro.

CONTEÚDOS

1. Ciclo de Desenvolvimento Imobiliário.
2. Análise de Viabilidade (Feasibility Analysis)..
3. Estrutura de Custos de Desenvolvimento.
4. Licenciamento e Risco Urbanístico5. Veículos de Investimento e Estruturação Jurídica.
5. Integração no Modelo Financeiro

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

- Definição do conceito de desenvolvimento
- Estrutura detalhada de custos
- Validação da viabilidade do projeto

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 04 B - Gestão, Comercialização e Criação de Valor (5h)

FORMADOR Doutor Vítor Neves

OBJETIVOS

- Controlar execução, custos e prazos.
- Definir estratégias comerciais eficazes.
- Selecionar a estratégia de saída mais adequada.
- Maximizar a criação de valor ao longo do ciclo do projeto.

CONTEÚDOS

1. Gestão de Projeto Imobiliário
2. Risco de Construção e Execução
3. Estratégia Comercial e Posicionamento
4. Estratégias de saída (exit strategies)
5. Criação de Valor no Desenvolvimento
6. Integração Final no Investment Case

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

- Definição da estratégia completa de desenvolvimento
- Plano de comercialização e saída
- Consolidação do investment case com lógica de promotor

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 05

GESTÃO DE ATIVOS E ESTRATÉGIA DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL (10h)

OBJETIVO GERAL

- Dotar os participantes de competências para gerir ativos imobiliários numa lógica de criação de valor, otimizando performance operacional, financeira e estratégica ao longo do ciclo de investimento e ao nível do portefólio.

COMPETÊNCIAS

1. Gerir ativos imobiliários com foco em maximização de valor e retorno.
2. Definir e implementar estratégias de asset management (core, core+, value-add, opportunistic).
3. Monitorizar performance através de indicadores operacionais e financeiros (ocupação, rendas, eficiência).
4. Tomar decisões estratégicas fundamentadas: manter (hold), refinanciar (refinance), reposicionar (reposition) ou alienar (sell).
5. Otimizar rendimentos, níveis de ocupação e estrutura de custos.
6. Gerir portefólios imobiliários com lógica de diversificação e alocação eficiente de capital.
7. Integrar decisões de gestão de ativos no ciclo completo do investimento.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 05 A - Gestão de Ativos no Imobiliário (5 h)

FORMADOR Doutor António Castel-Branco

OBJETIVOS

- Definir estratégias eficazes de gestão de ativos.
- Monitorizar e melhorar a performance dos ativos.
- Identificar oportunidades concretas de criação de valor.
- Alinhar a operação com os objetivos de investimento

CONTEÚDOS

1. O Papel do Asset Manager.
2. Estratégias de Gestão de Ativos.
3. Gestão Operacional e Financeira.
4. Indicadores de Desempenho (KPIs) e Monitorização.
5. Alavancas de Criação de Valor

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

- Definição da estratégia de asset management
- Plano de otimização e valorização do ativo
- Identificação das principais alavancas de criação de valor

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 05 B - Decisão Estratégia de Portefólio (5h)

FORMADOR Doutor João Alcobia

OBJETIVOS

- Controlar execução, custos e prazos.
- Definir estratégias comerciais eficazes.
- Selecionar a estratégia de saída mais adequada.
- Maximizar a criação de valor ao longo do ciclo do projeto.

CONTEÚDOS

1. Gestão de Portefólio Imobiliário
2. Alocação de Capital
3. Decisões Estratégicas sobre Ativos
4. Timing de Mercado e Estratégia
5. Estratégia de Saída e Realização de Valor

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

- Definição da estratégia de gestão do ativo ao longo do tempo
- Decisão fundamentada entre manter ou vender
- Definição de uma estratégia de saída clara e justificada

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 06

ESG, INOVAÇÃO E TENDÊNCIAS COMO FATORES DE CRIAÇÃO DE VALOR (7,5h)

FORMADOR Doutor Pedro Neves

OBJETIVO GERAL

- Integrar inovação, critérios ESG e análise de tendências na construção de teses de investimento mais robustas, resilientes e orientadas para o futuro..

COMPETÊNCIAS

1. Traduzir fatores ESG em impacto financeiro mensurável (rendas, taxas de capitalização, liquidez).
2. Avaliar riscos regulatórios, climáticos e de obsolescência.
3. Integrar critérios ESG e tendências no modelo financeiro e na avaliação de ativos.
4. Identificar oportunidades de criação de valor através de reposicionamento.
5. Analisar o impacto de tendências estruturais na procura imobiliária.
6. Distinguir ativos resilientes de ativos com risco estrutural de desvalorização.
7. Incorporar inovação e tecnologia como fatores de eficiência e valorização.
8. Tomar decisões de investimento com base em cenários futuros

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 06 A - ESG, Inovação no Investimento (7,5 h)

FORMADOR Doutor Pedro Neves

CONTEÚDOS

1. ESG como realidade económica e não apenas reputacional.
2. ESG e impacto direto no desempenho do ativo.
3. Integração no modelo financeiro (nível profissional).
4. Tendências estruturais que moldam o setor imobiliário.
5. Novos produtos e tipologias emergentes
6. Inovação e tecnologia como fatores de valor
7. Obsolescência vs. criação de valor
8. Integração estratégica no investimento

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

Análise do projeto à luz de critérios ESG e tendências tecnológicas, identificando riscos, oportunidades e impacto na valorização do investimento.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 07

PSICOLOGIA DO INVESTIDOR E DECISION-MAKING (5h)

FORMADOR Doutor Nuno Santos

OBJETIVO GERAL

- Capacitar os participantes para tomar decisões de investimento imobiliário de forma estruturada, crítica e disciplinada, reconhecendo e mitigando enviesamentos comportamentais e aplicando critérios profissionais de decisão em contexto de incerteza..

COMPETÊNCIAS

1. Reconhecer enviesamentos comportamentais nas decisões de investimento.
2. Separar análise técnica da decisão final de investimento.
3. Aplicar *frameworks* de decisão utilizados em comités de investimento.
4. Avaliar criticamente pressupostos, modelos e narrativas de investimento.
5. Tomar decisões sob incerteza com rigor e disciplina.
6. Evitar erros clássicos que destroem valor no investimento imobiliário.

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 07 A - Decidir Melhor: Erros, Risco e Disciplina no Investimento (5 h)

FORMADOR Doutor Nuno Santos

CONTEÚDOS

1. Como Decidem os Investidores Profissionais.
2. Enviesamentos Comportamentais no Investimento.
3. Erros Clássicos no Investimento Imobiliário.
4. Frameworks de Decisão Profissional.
5. Análise Crítica de casos de Investimento Inovação e tecnologia como fatores de valor
6. Simulação de Comité de Investimento Integração estratégica no investimento

CONTRIBUIÇÃO PARA O PROJETO APLICADO

- Validação final do projeto como num comité de investimento real
- Defesa estruturada do investimento
- Decisão final: investir / não investir / reformular

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 08

PROJETO APLICADO – CASO REAL DE ANÁLISE DE UM INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO REAL (5h)

FORMADOR Doutor Bruno Coelho

OBJETIVO GERAL

- Aplicar de forma integrada os conhecimentos adquiridos ao longo do programa para desenvolver uma análise completa, rigorosa e defensável de um investimento imobiliário real, culminando na sua apresentação a um Comité de Investimento.

COMPETÊNCIAS

1. Construir e sustentar uma tese de investimento sólida.
2. Desenvolver e defender um modelo financeiro completo e robusto.
3. Estruturar a operação do ponto de vista financeiro e fiscal.
4. Definir uma estratégia clara de gestão e desinvestimento
5. Apresentar e defender a decisão perante um Comité de Investimento

ESTRUTURA MODULAR E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 08 A - Projeto Aplicado — Apresentação Tese de Investimento (5 h)

FORMADOR Doutor Bruno Coelho

FASE 1 – Tese e Modelação

1. Construção da Tese de Investimento (Módulo. 1) .
2. Modelação Financeira Completa (Módulos. 2 e 4) .

OBJETIVOS

- Estruturar uma tese de investimento coerente e fundamentada.
- Demonstrar através do modelo, o potencial de retorno e os principais riscos.

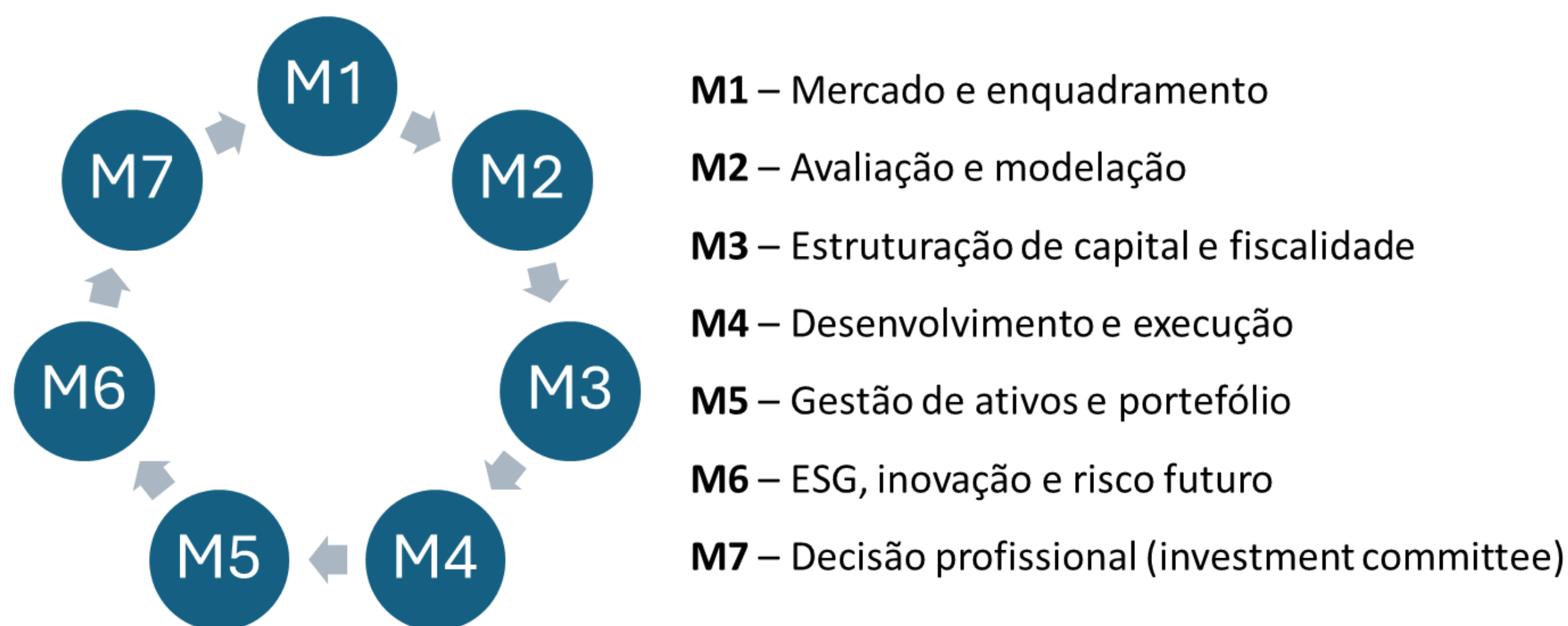
FASE 2 – Estruturação, Estratégia e Decisão

1. Estruturação Financeira e Fiscal (Módulo 3).
2. Estratégia de Gestão e Saída (Módulo 5) .
3. Integração de ESG e Tendências (Módulo 6).
4. Apresentação Final – Comité de Investimento

OBJETIVOS

- Estruturar a operação para maximizar retorno e controlar risco.
- Definir uma estratégia de gestão e saída alinhada com a tese.
- Demonstrar capacidade de decisão em contexto real.

RESULTADO FINAL DO PROGRAMA



No fim do Programa Executivo , o participante será capaz de transformar uma oportunidade num investimento estruturado, analisado e defensável e demonstrar:

- Domínio técnico completo do processo de investimento imobiliário
- Capacidade de estruturar, analisar e apresentar um investimento real
- Pensamento crítico e orientação para decisão
- Capacidade de comunicação em contexto de investimento profissional

O participante estará preparado para responder, com confiança e rigor:

“Devo investir neste ativo — e porquê?”

Com:

- Uma análise integrada (mercado, financeira, fiscal e estratégica).
- Uma decisão fundamentada e defensável.
- Um nível de exigência alinhado com práticas de investidores profissionais.

Equipa Pedagógica



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. Foi também Sócio e Diretor de Marketing da Zome Prime, empresa com mais de 21 anos e líder de Mercado na zona onde opera. Em 2024, juntou-se ao Doutor Finanças como Administrador de Imobiliário. Acumula essas funções com uma das suas grandes paixões, o ensino de duas disciplinas de Marketing a convite da ESAI.

Equipa Pedagógica



Dr. Francisco Campos

Mestre em Gestão de Empresas pela Católica Lisbon School of Business & Economics - Universidade Católica Portuguesa, Licenciado em Administração e Gestão de Empresas pela Católica Lisbon School of Business & Economics - Universidade Católica Portuguesa.

É Professor Convidado na Escola Superior de Actividades Imobiliárias desde 2022, onde é responsável pela Unidade Curricular Fiscalidade do Imobiliário dos programas de MBA e Formação Executiva.

Exerce a sua atividade profissional enquanto fiscalista na KPMG & Associados - Sociedade De Revisores Oficiais De Contas, S.A., onde presta serviços de assessoria fiscal a grupos multinacionais, nomeadamente, do sector bancário, segurador e asset management.

Equipa Pedagógica



Dr. João Alcobia

É doutorado em Economia pelo ISEG e os seus principais interesses de investigação são nas áreas da economia política, economia pós-keynesiana, mudança estrutural e desigualdade de rendimento. É autor de vários artigos científicos publicados em prestigiadas revistas internacionais, tais como Economic and Labour Relations Review, Journal of Post Keynesian Economics, Review of Political Economy, Economic Systems, entre outras. É docente em diversas instituições do Ensino Superior, tais como ESAI, ISEG, ISCAL e ESCS.



Dr. João Paulo Schaller

Docente no ESAI, onde leciona a unidade curricular de Contabilidade Geral, e Professor de Cálculo Financeiro no ISG - Instituto Superior de Gestão desde 2016, conciliando a atividade académica com uma sólida experiência profissional na área financeira.

Atualmente dedica-se à atividade de consultoria em contabilidade e gestão, sendo responsável pela Catalisa, Consultores, Lda, onde desenvolve projetos nas áreas do controlo de gestão, planeamento financeiro e apoio à decisão estratégica.

É mestre em Gestão Fiscal (2018) e encontra-se a frequentar o doutoramento em Gestão na universidade europeia. Possui licenciatura em Contabilidade e Gestão (1996) e uma pós-graduação em Mercados Financeiros pelo ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa (2012).

Ao longo da sua carreira, desempenhou funções de direção financeira em diversas organizações de relevo, incluindo a Triquimica, Fernão Mendes Pinto Saúde, Media Capital, Joshua Shoarma e o Sevenair Group, onde acumulou experiência relevante em gestão financeira, controlo de performance e reestruturação organizacional.

Equipa Pedagógica



Dr. Nuno Santos

Mestre em Avaliação e Gestão de Ativos Imobiliários. Com mais de duas décadas de experiência no setor imobiliário, desenvolveu atividade nas áreas da mediação e promoção imobiliária. Atualmente, exerce funções como Asset Manager, sendo também responsável pela gestão de investimentos privados e pela análise e curadoria de oportunidades de investimento.

É Professor Adjunto na Escola Superior de Atividades Imobiliárias, desde 2022, onde leciona as unidades curriculares de “Estudos do Imobiliário”, “Imobiliário Comparado”, “Gestão de Fundos”, “Gestão de Projetos” e “Gestão Integrada do Empreendimento Imobiliário”, no âmbito de uma parceria com o Instituto Politécnico de Tomar (IPT).



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.

Equipa Pedagógica



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.



Dr. Vítor Soares

É especialista em Avaliação Imobiliária e Análise de Ativos, com uma carreira de mais de 25 anos dedicada ao estudo e prática da avaliação de património urbano, rural e industrial. Atualmente, exerce funções como Diretor do Departamento de Avaliações da Luso Roux e como Perito Permanente do Tribunal da Relação de Lisboa, onde intervém em processos técnico científicos de elevada complexidade.

A sua experiência profissional integra a coordenação de grandes portfólios de avaliação para o sistema financeiro, fundos de investimento e entidades públicas, bem como a participação em projetos estruturantes de infraestruturas e requalificação urbana. O seu percurso consolidou competências avançadas em metodologias de avaliação, análise económico financeira, gestão de projetos e perícia técnica.

Enquanto docente universitário, contribui para a formação de novos profissionais, articulando prática especializada com rigor académico, promovendo a aplicação crítica de modelos de avaliação e a compreensão integrada do mercado imobiliário e das políticas de ordenamento.