IFB INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA
ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

Operações e Técnicas Bancárias

FORMAÇÃO ONLINE POR VIDEOCONFERÊNCIA

GESTÃO IMOBILIÁRIA (REO) NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

O imobiliário, como classe alternativa de investimento, pode permitir o benefício de uma substancial diversificação de risco em relação a outras classes de ativos mais tradicionais.
Para alcançar retorno é relevante uma gestão apropriada do imobiliário, dos seus riscos e oportunidades.
Assim, importa a seleção e análise de cada investimento, com critérios rigorosos, procurando identificar riscos específicos e a solução que melhor possa enquadrar a rentabilização dos ativos, de forma a obter rentabilidades acrescidas para os investidores.



2027*
15 a 18 JUN
22 a 25 NOV

INFORMAÇÕES
Ana Margarida Soromenho
a.m.soromenho@ifb.pt
+351 217 916 274**

* As formações calendarizadas funcionam com um número mínimo e máximo de formandos, pelo que, a realização das mesmas encontra-se sujeita a confirmação.

© 2026 – IFB/APB | ** Custo de chamada para a rede fixa nacional

GESTÃO IMOBILIÁRIA (REO) NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

FORMAÇÃO INTERMÉDIA

Operações e Técnicas Bancárias



FORMADOR: Hugo Caetano

Consultor e formador em risco regulatório, prudencial e de governo do sector financeiro, com 27 anos de indústria financeira entre Portugal e Reino Unido. Atualmente consultor independente para instituições de crédito portuguesas e vogal de Conselho Fiscal em sociedade supervisionada pela CMVM. Áreas críticas: governo do risco, modelos de risco de crédito, imparidade e reporte prudencial, empresas familiares e análise prudencial, e transformação digital do sector financeiro (fintech, blockchain, DORA).Licenciado em Gestão pela Universidade Lusíada de Lisboa, Executive MBA pelo INDEG/ISCTE, com programas executivos em Compliance & Control Management (IE Business School, Madrid), Corporate Governance (Nova SBE), M&A (London Business School), Consultoria a Empresas Familiares (Instituto Nexia, Barcelona), Fintech e Blockchain (Universidade Católica de Lisboa e IST), e Certified Expert in Risk Management (Frankfurt School, 2026).

DESTINATÁRIOS:

Gestores de fundos de investimento imobiliário ou fundos de pensões, quadros médios e superiores de empresas de gestão e promoção imobiliários, avaliadores imobiliários, consultores imobiliários e outros que pretendam alargar o seu conhecimento ao mercado imobiliário.

DURAÇÃO: 12 horas (4 sessões / 3 horas)

HORÁRIO: 14h00 - 17h00

PREÇO: Associado APB: 577 € | Tabela Geral: 664 €

OBJETIVOS

Adquirir conhecimentos integrados nas áreas funcionais da gestão aplicada ao negócio imobiliário (estratégia, finanças, marketing e operações) e, simultaneamente, compreender o funcionamento do mercado imobiliário.

Ter acesso a ferramentas técnicas essenciais para a gestão imobiliária.

PROGRAMA

1. **Gestão Imobiliária e Patrimonial: O Desafio dos ativos imobiliários**

2. **Conhecer os ativos**
   - **Composição e caracterização do Portefólio em gestão**

     Exercício prático / Q&A

   - **Diferentes especificidades a ter em consideração para cada classe de ativos**
     - Situação pré-posse
       - O que correu mal
       - Como se desenvolveu o processo de posse
       - Acompanhamento externo efetuado
         a. Avaliação e análise feita
         b. Critérios tidos em consideração

     Exercício prático / Q&A

     - **Situação atual**
       - O que se conhece
       - Acompanhamento externo atual
         a. Avaliação e análise feita
         b. Critérios tidos em consideração
       - Controlo do ativo
       - Pontos fortes / riscos escondidos
       - Estimativas de proveitos / custos

     Exercício prático / Q&A

3. **Definição de estratégias**
   - **Diagnóstico**
     - Estratégias Vs. avaliações, impactos e benefícios
     - Serviços que é necessários assegurar para manter ou, adicionar valor
     - Procedimentos a assegurar para agilizar venda
     - Importância da existência de diferentes estratégias para o mesmo ativo

     Exercício prático / Q&A

   - **Estratégia**
     - Metodologia de Venda
     - Cronograma
     - *Business Plan*

     Exercício prático / Q&A

4. **Conclusões**

Entidade Formadora Certificada dgert

FULL MEMBER OF EBTN EUROPEAN BANKING & FINANCIAL SERVICES TRAINING ASSOCIATION AISBL

Pedidos de Cancelamento:
- Só poderão dar origem ao reembolso total do valor pago, quando recebidos até 5 dias úteis antes da data de início do curso. A partir deste prazo, a inscrição será paga na totalidade, podendo, no entanto, o participante ser substituído por outro;
- Deverão ser efetuados por e-mail e rececionados pelo IFB dentro do prazo acima estabelecido.