

MBA IN REAL STATE | ESPM

em parceria com



MANUAL DO CURSO

ESPM

www.espm.br/pos-sp

Local do Curso - Rua Joaquim Távora, 1.240- Vila Mariana - São Paulo - SP

Central de Relacionamento

(11) 5081-8200 (opção 1) - relacionamentojt@espm.br

Segunda a sexta — 9h às 20h30

MBA in Real State

O MBA in Real Estate foi desenvolvido para suprir a demanda por profissionais especializados na avaliação, desenvolvimento e gestão de empreendimentos imobiliários, dotando-os das competências necessárias para atuarem no setor.

Na versão atual, mantém a essência das edições anteriores, agregando temas como locação residencial, securitização de recebíveis, mercado de capitais, *crowdfunding*, *coworking*, certificações ambientais de empreendimentos, comunicação digital, inovações no setor, mitigação de riscos com vizinhança, novas gerações de consumidores, cidades inteligentes, dentre outros. Oferece ainda aulas ministradas por docentes de universidades estrangeiras, que possuem programas reconhecidos internacionalmente na área de Real Estate.

De concepção multidisciplinar, inclui aspectos teóricos, mas tem foco principal na prática da atividade imobiliária, apresentadas por profissionais com larga experiência em suas respectivas especialidades.

Trata-se de um MBA totalmente atualizado e adaptado à realidade do mercado brasileiro, fruto da parceria da ESPM com o Secovi-SP, - o maior sindicato imobiliário na América Latina, que, desde 1946, representa toda a cadeia produtiva do setor, reunindo cerca de 80 mil empresas.

Objetivos

Consistem em: estimular a adoção dos conceitos atuais e inovadores de desenvolvimento e gerenciamento de empreendimentos imobiliários, fornecendo uma visão estratégica dos negócios no setor; possibilitar a aplicação prática dos fundamentos teóricos na vivência gerencial; favorecer o desenvolvimento de atitudes e posturas empreendedoras e gerenciais adequadas para a realização de empreendimentos ambientalmente rentáveis e sustentáveis.

📍 Público-alvo

Dirigido a empreendedores imobiliários, avaliadores, profissionais de incorporadoras e imobiliárias, profissionais de crédito imobiliário e outros que tenham interesse em ingressar ou investir no mercado imobiliário.

📍 Dinâmica

Voltado para a formação de profissionais que desejem ampliar seus conhecimentos sobre o mercado imobiliário, com vistas a aprimorar as estratégias de negócios adotadas pela organização na qual atuam. As aulas das disciplinas de EAD, indicadas no programa do curso, ocorrerão concomitantemente com as disciplinas presenciais e no período inicial do curso.

📍 Estrutura

A seguir, são apresentadas as disciplinas que a compõem:

- Fundamentos de Marketing - Educação a Distância - (EAD)(36h)
- Fundamentos da Gestão Financeira - Educação a Distância - (EAD)(36h)
- Análise Econômica e Financeira(24h)
- Construção Civil(24h)
- Arquitetura(24h)
- Produtos Imobiliários I(24h)
- Produtos Imobiliários II(24h)
- Produtos Imobiliários III(24h)
- Sustentabilidade no Setor Imobiliário(24h)
- Marketing Imobiliário(24h)
- Direito Imobiliário(24h)
- Fontes e Recursos.....(24h)
- Cases e Palestras I(24h)
- Cases e Palestras II(24h)
- Trabalho de Conclusão(60h)

Fundamentos de Marketing - Educação a Distância (EAD)

Proporciona a compreensão dos fundamentos e conceitos de marketing. Aborda os tópicos relevantes de um plano de marketing. Possibilita ao aluno identificar quais fatores do ambiente de marketing podem afetar os negócios de uma organização e conhecer as estratégias e o composto de marketing necessários para a obtenção dos resultados esperados.

Fundamentos da Gestão Financeira - Educação a Distância (EAD)

A disciplina visa facilitar a aquisição e ordenação dos conceitos básicos de finanças empresariais envolvendo conceitos relacionados ao valor do dinheiro no tempo, tais como o valor presente, o valor futuro, as taxas e as prestações uniformes. A abordagem trata, também, da estrutura e do significado dos demonstrativos financeiros do balanço patrimonial, da demonstração de resultados e do fluxo de caixa e dos indicadores financeiros de liquidez, endividamento e rentabilidade.

Análise Econômica e Financeira

Introduz a análise econômica e financeira de shopping centers, hotéis, loteamentos e incorporações imobiliárias através da apresentação de conceitos teóricos e realização de exercícios práticos de análise estática e dinâmica, fluxo de caixa, cronograma de eventos, análise de sensibilidade, eleição de cenários, indicadores econômicos e financeiros, análise de resultados, parâmetros para aprovação ou rejeição do investimento.

Construção Civil

Contempla noções básicas, terminologia e glossário da atividade de construção civil. Contempla ainda temas como: contratação e execução de serviços de engenharia, estudos preliminares de engenharia, sistemas construtivos, seguros de obras, orçamento de obra, planejamento e execução da construção, pós-entrega.

Arquitetura

Apresenta a história da arquitetura e das cidades, os principais estilos arquitetônicos utilizados na produção imobiliária, alguns projetos icônicos, referências no setor, a metodologia Charrette, estudos arquitetônicos e trata de tópicos relevantes para o

gestor que atua no mercado imobiliário, tais como: arquitetura como ferramenta de marketing, concepção e desenvolvimento do produto, contratação e compatibilização de projetos.

Produtos Imobiliários I, II e III

Explora o estudo de temas essenciais para a formação do gestor atuante no mercado imobiliário, destacando-se, entre eles: tipologias de empreendimentos imobiliários, empreendimentos residenciais e comerciais, elaboração de briefing para produto, composição de produto imobiliário, quadros de área e orçamento de construção, montagem de empreendimentos, estudos estáticos e dinâmicos, financiamento e permuta.

Apresenta os modelos de estruturação societária para empreendimentos imobiliários e aspectos relativos ao licenciamento de empreendimentos imobiliários.

Enfoca ainda os aspectos relacionados ao processo de desenvolvimento urbano no Brasil, incluindo a legislação, os procedimentos operacionais e os conceitos relacionados a projetos e produção de empreendimentos imobiliários. Trata de temas como o Plano Diretor Estratégico, a lei de uso e ocupação do solo, utilização do espaço urbano, Estatuto da Cidade, Grapohab e avaliação de projetos de parcelamento do solo.

Propõe também estudos de implantação, gestão de hotéis e shopping centers, os aspectos da administração de condomínios que devem ser considerados para a elaboração de projetos e aqueles que devem ser incluídos na convenção de condomínios.

Sustentabilidade no Setor Imobiliário

Apresenta: 1- Os conceitos da sustentabilidade econômica, ambiental e social aplicadas ao mercado imobiliário a as cidades; 2- Os custos adicionais e os benefícios econômicos provenientes da incorporação de atributos sustentáveis a empreendimentos imobiliários; 3- Os Conceitos de Cidades Inteligentes (Smart Cities); 4- Os conceitos e a legislação relativa a acessibilidade nos projetos imobiliários; 5- Os

aspectos práticos para a operação sustentável de condomínios e loteamentos existentes; 6- Os conceitos da construção sustentável; e 7- As características das certificações ambientais existentes no País para empreendimentos imobiliários.

Marketing Imobiliário

Estimula o aluno a utilizar pesquisas de mercado para quantificar demanda, definir produtos, levantar as características da região, a vocação do terreno e as áreas de interesse. Propõe o estudo dos atributos do produto e sua precificação e propicia a aplicação dos conceitos de marketing aos produtos imobiliários e nas campanhas publicitárias.

Destaca as práticas de comunicação adotadas pelas organizações em relação ao uso de internet e novas tecnologias digitais. Contempla os desafios e oportunidades da integração do marketing tradicional com o marketing eletrônico, especialmente no que se refere às novas formas de comunicação. Discute como as inovações tecnológicas estão transformando as relações entre organização, mercado e consumidores.

Apresenta também as características dos diferentes segmentos do mercado consumidor de produtos imobiliários, em função da renda, faixa etária, localização ou composição familiar, por exemplo, e as tendências observadas e expectativas previstas de consumo de produtos imobiliários.

Direito Imobiliário

Apresenta conceitos jurídicos básicos, os artigos do Código Civil aplicáveis ao setor imobiliário, procedimentos cartorários e questões específicas da incorporação imobiliária, presentes na Lei nº 4591 e em legislação complementar. Advogados especialistas em suas respectivas áreas, dentro do direito imobiliário, ministrarão aulas sobre responsabilidade civil do construtor e do incorporador, a Lei nº 6766 de parcelamento do solo urbano, tributação nas operações imobiliárias, locação, contratos para aquisição de terrenos, locação, contratos e relação com clientes.

Fontes de Recursos

Apresenta as fontes de recursos financeiros existentes para o setor imobiliário, como SFH, SFI, securitização de recebíveis, investimentos em participações societárias, mercado de capitais, *crowdfunding* e a operação das linhas de financiamento habitacional geridas pela Caixa.

Cases e Palestras I e II

Serão apresentados por empresários e profissionais de reconhecida competência nos respectivos temas a serem abordados, como os mercados de produtos econômicos, de renda média, de alta renda, de edifícios corporativos, de loteamentos, de produtos para locação residencial, moradia para estudantes, coworking, inovações no setor imobiliário, dentre outros.

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)

Consiste na elaboração supervisionada de um projeto em grupo para o desenvolvimento de todas as fases de um empreendimento imobiliário, considerando-se a aplicação prática de referenciais teóricos, conceitos e metodologias abordados ao longo do curso.

Também deve ser elaborada uma monografia por aluno, com tema relacionado ao setor imobiliário, em padrão acadêmico, de acordo com a Norma Brasileira 6023 (Informação e documentação - Referências - Elaboração).

Quando finalizados, os trabalhos serão submetidos a uma banca de avaliação.

Módulo Internacional

A ESPM desenvolve parcerias internacionais com instituições renomadas e acreditadas internacionalmente em suas áreas de atuação, com o objetivo de proporcionar aos estudantes experiências com profissionais da área, bem como visitas técnicas e culturais a empresas e instituições internacionais. É uma excelente oportunidade de aprendizagem e networking. Adiante-se frente às oportunidades de estudar no exterior e internacionalize-se com a ESPM! As aulas ocorrem em tempo integral, por um período aproximado de 15 dias. Em Janeiro os programas serão com

as seguintes instituições: [EADA](#) (Barcelona - Espanha) e [IÉSEG](#) (Paris - França). Para mais informações ou dúvidas consulte a nossa Central de Relacionamento.

Observação:

- 1- As escolas parceiras podem ser alteradas dependendo de acordos acadêmicos;*
- 2- Módulo não obrigatório e não incluso no valor do curso.*

ESPM Carreiras

É o centro de apoio ao desenvolvimento profissional e de carreira dos estudantes da Pós-graduação São Paulo. Oferece serviços que auxiliam o estudante no gerenciamento de sua carreira, tais como: Ciclo de Palestras; Workshops; Atendimento Individual para Orientação Profissional com orientadores especialistas em carreiras; Mentoring com Professores e o Canal ESPM com divulgação de oportunidades de emprego em parceria com o Michael Page, a Robert Half e o Vagas.com. Saiba mais pelo link: www.espm.br/carreirapos.

Pré-requisitos para inscrição

Preenchimento da ficha de inscrição no site e pagamento de taxa no valor de R\$ 100,00 (cem reais).

(Não haverá devolução da taxa de inscrição em caso de desistência ou não aprovação do candidato no processo seletivo).

Processo seletivo

Inscrições abertas até o dia 23/2/2018.

- Após o pagamento da taxa de inscrição o candidato receberá por e-mail um link para preenchimento do processo seletivo on-line, que é composto das seguintes etapas:
 - 1ª etapa → preenchimento dos dados cadastrais;
 - 2ª etapa → elaboração da redação*;
 - 3ª etapa → inserção do currículo profissional atualizado*;

4ª etapa → entrevista presencial (Após a realização da etapa online acima, a ESPM entrará em contato para o agendamento da entrevista presencial).

* Inserir os documentos nos formatos Word, PDF ou zipado.

- Todas as etapas do processo seletivo deverão ser adequadamente cumpridas.
- O prazo para a realização do processo seletivo on-line é de **dois dias corridos**, contados a partir do recebimento do link por e-mail. Caso não cumpra todas as etapas no primeiro acesso, seus dados ficarão salvos para a finalização posterior, porém dentro do prazo estabelecido.

📌 Resultado do processo seletivo

O resultado será informado ao final da entrevista presencial pelo avaliador.

📌 Pré-requisitos para ingresso e matrícula

- Aprovação em todas as etapas do processo seletivo;
- Entrega de todos os documentos obrigatórios;
- A matrícula poderá ser efetivada após a realização da Entrevista Presencial.

📌 Documentos obrigatórios para a efetivação da matrícula

- RG, CPF ou CNH (originais).
- Histórico original de curso superior.
- Diploma de curso superior reconhecido pelo MEC, com carga horária mínima de 1600 horas-aula. Na ausência do diploma, o estudante poderá entregar certificado, atestado ou declaração de conclusão de curso com a descrição da data de colação de grau, qual será aceito temporariamente, ficando sob a responsabilidade do estudante a entrega posterior do referido diploma (originais).
- No caso de diplomas internacionais, é necessária a sua tradução juramentada, consularização pelo Brasil no país de origem e revalidação, de acordo com a Resolução nº.8, de 4/10/07, do Conselho Nacional de Educação (CNE), disponível em: <http://portal.mec.gov.br>.

Cancelamento ou adiamento do curso

O curso poderá ser cancelado ou adiado por falta de quórum, com até 24 horas de antecedência da data prevista para seu início.

- Na hipótese de **cancelamento**, serão devolvidos 100% do valor pago, por meio de depósito em conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE endereçado ao e-mail processospossp@espm.br, em até 10 (dez) dias úteis após indicação dos dados bancários.
- Na hipótese de **adiamento**, serão devolvidos, **MEDIANTE REQUERIMENTO EXPRESSO** do PARTICIPANTE endereçado ao e-mail processospossp@espm.br, 100% do valor pago, também por meio de depósito em conta bancária indicada por ele, em até 10 (dez) dias úteis após indicação dos dados bancários.

A ESPM não se responsabiliza por quaisquer outros valores que eventualmente tenham sido despendidos pelo participante, seja a que título for, tais como passagens aéreas ou rodoviárias, combustível, hospedagem, etc., em virtude do cancelamento ou adiamento do curso.

Carga horária e duração

O MBA em Negócios Imobiliários possui carga horária de 420 horas, com duração aproximada de 18 a 20 meses, sendo oferecido nas modalidades abaixo:

Versão noturna - aulas duas vezes por semana, às segundas e quartas-feiras, das 19h30 às 22h30.

Início das aulas

As aulas serão ministradas às segundas e quartas-feiras, com início em **5/3/2018**.

Local do curso

- ✓ Campus Joaquim Távora - Rua Joaquim Távora, 1240 - Vila Mariana - São Paulo - SP.

Investimento

Matrículas efetuadas até 2/2/2018 (com desconto de 50% NO VALOR DA MATRÍCULA R\$ 524,70)

OBS: para ter o benefício será necessário a aprovação em todas as etapas do processo seletivo.

Matrículas efetuadas a partir de 3/2/2018 (sem desconto)

Matrícula sem desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula/curso
R\$ 1.049,40	Valor à vista	R\$ 26.500,00
	25 parcelas R\$ 1.091,70 + 1 R\$ 1.137,08	R\$ 29.478,98
	29 parcelas R\$ 963,24 + 1 R\$ 992,21	R\$ 29.975,57
	35 parcelas R\$ 822,17 + 1 R\$ 905,36	R\$ 30.730,71

Devido aos residuais decimais que há em cada parcela do curso, o último pagamento será superior aos demais para que se complete o valor total do investimento. O valor final do curso informado em cada plano de pagamento não será alterado. Em caso de dúvidas, por gentileza, entre em contato com a nossa Central de Relacionamento.

Descontos para ex-alunos concluintes ESPM

Desconto especial para ex-alunos concluintes ESPM, mais informações, consulte nossa Central de Relacionamento.

(11) 5081-8200 (opção 1) ou e-mail: relacionamentojt@espm.br

O pagamento da primeira parcela (matrícula) deverá ser feito por meio de boleto bancário, o qual será entregue no ato da matrícula.

As próximas parcelas também serão pagas por meio de boleto bancário, com vencimento dos parcelamentos/mensalidades para dia 8 de cada mês (a partir de abril/18)

Parceria - Linhas de créditos

A ESPM mantém parceria com o Banco Bradesco, o qual disponibiliza linha de crédito aos alunos de Master, MBA e Pós-graduação, tendo como objetivo oferecer outras opções de pagamentos para os cursos. Mais informações, contate:

Banco Bradesco

Contato: qualquer agência do Bradesco ou o PAB na ESPM (Rua Dr. Álvaro Alvim, 123 - Vila Mariana - São Paulo)

Telefones: (11) 5085- 6652/ 5085 4621

E-mail: 0134.gerencia@bradesco.com.br

Seguro Educacional

Agora, você recebe da ESPM, sem nenhum custo, o Seguro Educacional. Ele terá validade a partir do início das aulas e da aprovação da proposta, por parte da seguradora. [Clique aqui](#) para conhecer o regulamento.