



1. A Universidade Secovi	04
2. Cursos Oferecidos	05
2.1 Administração Imobiliária e Condomínios	05
2.2 Gestão e Administração de Condomínios - HIS	18
2.3 Comercialização e Marketing	18
2.4 Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente	23
2.5 Hotéis e Flats	26
2.6 Incorporação	27
2.7 Interesse Geral	29
2.8 Jurídica	30
2.9 MBA	32
2.10 Cursos EAD – Educação a Distância	33
3. Parcerias Educacionais	36
4. Parcerias Internacionais	37
5. Certificação Profissional: Seja um Especialista	39
5.1 Certificações Nacionais	39
5.2 Certificações Internacionais	41
6. Publicações	42

1. A UNIVERSIDADE SECOVI

INVESTIMENTO EM QUALIFICAÇÃO RESULTA EM MAIS PRODUTIVIDADE

“ Criada em 2001, a Universidade Secovi é um centro de excelência em educação corporativa. Com mais de 19 mil alunos atendidos e corpo docente formado por mestres e especialistas, os cursos da instituição proporcionam crescimento e desenvolvimento aos profissionais e empresários ligados aos mais diversos segmentos do setor imobiliário. Os convênios e parcerias com instituições internacionais permitem um arrojado intercâmbio com profissionais de outros países. ”



Reitor
Claudio Bernardes



Pró-Reitor
João Crestana



Diretor Executivo
Laerte Temple

INFORMAÇÕES E CONTATO

Tel: (11) 5591-1306

universidade@secovi.com.br / www.universidadeseкови.com.br

Av. Brigadeiro Luis Antônio, 2344 – 9º andar

São Paulo - SP - 01402-900

2. CURSOS OFERECIDOS

Os cursos desenvolvidos pela Universidade Secovi são voltados aos profissionais das áreas representadas pelo Secovi-SP, bem como aos síndicos e empregados em edifícios. As aulas acontecem em sua sede em São Paulo, nas regionais do Secovi-SP no interior, *in company* ou a distância.

2.1 ADMINISTRAÇÃO IMOBILIÁRIA E CONDOMÍNIOS

A ESTRUTURA E O FUNCIONAMENTO DO CONDOMÍNIO
- O QUE OS SETORES INTERNOS DAS ADMINISTRADORAS
PRECISAM SABER

Em geral, os funcionários dos departamentos da empresa não detêm conhecimento sobre a estrutura de um condomínio, tampouco sobre seus procedimentos, funções e soluções para as muitas questões do dia a dia. O curso tem como objetivo fornecer a estes funcionários uma visão básica da estrutura e do funcionamento de um condomínio, de modo que possam entender como o seu trabalho afeta o ambiente condominial e os demais departamentos da administradora.

Público-alvo: funcionários de administradoras.

Docente: Marco Cesar Braga Gubeissi.

Carga horária: 6 horas.

ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS – MÓDULO 1

Fornecer de maneira multidisciplinar conceitos básicos para o exercício de administração de um condomínio.

Público-alvo: funcionários de administradoras e de gestão de patrimônio imobiliário, profissionais de administração imobiliária e condominial, de flats e shopping centers, gestores e gerentes prediais.

Coordenador: Marco Cesar Braga Gubeissi.

Docentes: Eduardo Soares, Guilherme Ribeiro, Michel Rosenthal Wagner, Ricardo Barreto, Ricardo Gonçalves, Sergio Meira de Castro Neto, Wanda Sanchez e Wilson Cedismondi.

Carga horária: 60 horas.



Aceitamos inscrições de transmissão simultânea para as regionais do Secovi, empresas, entidades e órgãos públicos localizados na capital, interior de São Paulo e outros Estados.

*A formação de turma para transmissão simultânea dependerá do número de interessados.

Este curso é pré-requisito para as certificações:



ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS – MÓDULO 2

Capacitar o profissional de administração e gestão condominial, predial ou imobiliária a exercer cargos gerenciais ou executivos, para atuar em diversas áreas da empresa, empreendimento ou condomínio.

Público-alvo: gerentes, supervisores, diretores, executivos, gestores e administradores de condomínios, flats, hotéis, shopping centers e patrimônios.



Marco Gubeissi

Pré-requisitos: aprovação no curso Administração de Condomínios Módulo I, oferecido pela Universidade Secovi, ou ter 2 anos de experiência na área, comprovada por meio de declaração da empresa, assinada pelo responsável.

Coordenadores: Marco Cesar Braga Gubeissi e Sergio Meira de Castro Neto.

Docentes: Fernanda Pereira Lisboa, Guilherme Ribeiro, Ivana Lopes Miranda, Jaques Bushatsky, João Paulo Rossi Paschoal, Karina Zuanazi Negreli, Ricardo dos Santos Ferreira Gonçalves, Wanda Sanchez e Wilson Cedismondi.

Carga horária: 60 horas.



Aceitamos inscrições de transmissão simultânea para as regionais do Secovi, empresas, entidades e órgãos públicos localizados na capital, interior de São Paulo e outros Estados.

*A formação de turma para transmissão simultânea dependerá do número de interessados.

Este curso é pré-requisito para as certificações:



ADVERTÊNCIAS E MULTAS E COBRANÇA EXTRAJUDICIAL EM CONDOMÍNIOS - PROCEDIMENTO PARA ELABORAÇÃO E ENVIO

Fornecer o conhecimento para aplicar corretamente as advertências e multas e encaminhamentos para a cobrança extrajudicial.

Público-alvo: auxiliares, assistentes e gerentes de condomínio sem formação na área jurídica.

Coordenador: Marco Cesar Braga Gubeissi.

Docente: Michel Rosenthal Wagner.

Carga horária: 9 horas.

ANÁLISE DE BALANCETES E PASTAS DE PRESTAÇÃO DE CONTAS EM CONDOMÍNIOS

Os balancetes e as pastas refletem grande parte do trabalho da administradora. Tanto os condôminos (no caso dos balancetes) quanto os membros do corpo diretivo (no caso das pastas) costumam ter dificuldades e dúvidas na análise destes documentos, sendo fundamental que o pessoal da administradora conheça a fundo os assuntos para esclarecer as dúvidas apresentadas.

Público-alvo: auxiliares e assistentes de condomínio, funcionários do departamento de cobrança.

Coordenador: Marco Cesar Braga Gubeissi.

Docente: Ricardo Barreto.

Carga horária: 6 horas.

APERFEIÇOAMENTO EM TÉCNICAS DE ZELADORIA

Capacitar profissionais para o desempenho na área de zeladoria, propiciando conhecimento de técnicas e métodos atualizados é o objetivo deste curso.

Público-alvo: zeladores e demais interessados.

Docentes: Equipe técnica do Senac.

Carga horária: 36 horas de curso + 3 horas de palestra gratuita sobre os temas: "Controle da Dengue" e "O que o mercado espera do profissional zelador - o mercado hoje e o futuro da profissão".

ASSEMBLEIAS GERAIS – TEORIA E PRÁTICA

Toda assembleia é momento de renovação da apresentação da administradora a seus clientes e sua boa condução valoriza os serviços prestados. Por isso, este curso visa capacitar os funcionários responsáveis pelas assembleias a conduzir o processo adequadamente.

Público-alvo: auxiliares, assistentes, gerentes de condomínio e demais interessados.

Docente: Michel Rosenthal Wagner.

Carga horária: 9 horas.

ATENDIMENTO A SÍNDICOS, CONDÔMINOS E MORADORES

Sensibilizar os participantes sobre o imprescindível papel do administrador de condomínios e as atitudes adequadas para o exercício de sua função. Contribuir para a continuidade do desenvolvimento de habilidades essenciais para o atendimento aos síndicos e condôminos, por meio de modernas técnicas de relacionamento.

Público-alvo: funcionários de administradoras.

Coordenador: Marco Cesar Braga Gubeissi.

Docente: Wanda Sanchez.

Carga horária: 6 horas.

COMO FACILITAR REUNIÕES DE CONDOMÍNIOS

Os conflitos fazem parte de todas as organizações sociais: comunidades, empresas, condomínios, escolas, famílias etc. Nas reuniões de condomínios é normal surgirem diversos pontos de vista que precisam ser negociados. Os coordenadores desses encontros, síndicos, administradores de condomínios e, muitas vezes, os próprios condôminos podem desenvolver competências que tornam as reuniões mais produtivas, buscando soluções, ao invés de discussões inúteis, desgastantes e ineficazes.

Público-alvo: funcionários de administradoras de condomínios, síndicos, advogados e demais profissionais do setor imobiliário que participam de reuniões condominiais.

Docentes: Adriana Adler, Alina Pachelli de Carvalho, Claudia F. Grosman e Mara de Mello Faria.

Carga horária: 9 horas.

ELABORAÇÃO DE PREVISÃO ORÇAMENTÁRIA PARA CONDOMÍNIOS

A previsão orçamentária tem implicações em todos os aspectos da vida condominial. A elaboração correta, transparente, objetiva e criteriosa facilita a administração financeira anual do condomínio. Por isso, este curso visa fornecer as técnicas para elaboração de uma previsão que reflita as reais necessidades dos condomínios.

Público-alvo: auxiliares e assistentes de condomínio.

Docente: Ricardo Barreto.

Carga horária: 6 horas.

INADIMPLÊNCIA NO CONDOMÍNIO – COBRANÇA JUDICIAL

Em geral, os funcionários do departamento de cobrança não têm formação na área jurídica. No entanto, são eles que interagem com os advogados, recebem seus relatórios de andamento processual e tiram dúvidas dos síndicos. Assim, é fundamental que conheçam o básico das ações judiciais e os termos jurídicos mais utilizados. Este curso tem como objetivo capacitar os funcionários para preparar corretamente a documentação que dará suporte às ações judiciais de cobrança, bem como a compreender todos os passos destas ações.

Público-alvo: funcionários de cobrança, auxiliares e assistentes de condomínio.

Coordenador: Marco Cesar Braga Gubeissi.

Docente: Michel Rosenthal Wagner.

Carga horária: 6 horas.

LIDERANÇA PARA ADMINISTRADORAS DE CONDOMÍNIOS

Propor aos participantes uma série de técnicas que facilitem e aprimorem a gestão de pessoas e de processos, por meio da liderança motivadora, capacitando-os para a comunicação positiva, feedback e assertividade, com foco em soluções e resultados.

Público-alvo: gerentes prediais, zeladores, supervisores, síndicos, analistas e demais interessados.

Docentes: Elisabeth Martins e José Carlos Marques.

Carga horária: 12 horas.

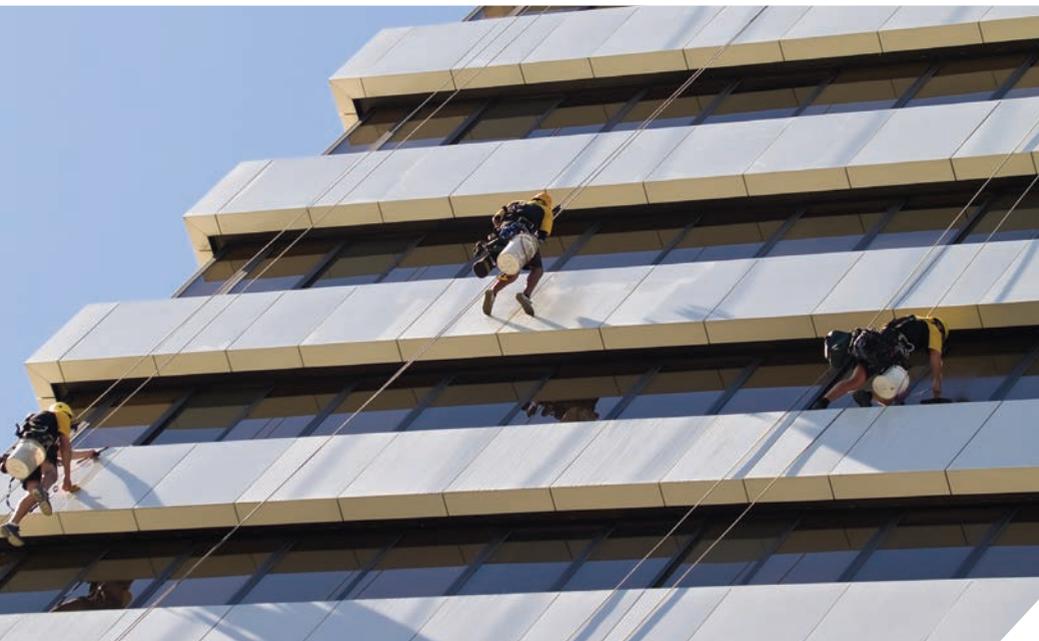
MANUTENÇÃO PREDIAL PARA EDIFÍCIOS RESIDENCIAIS

Proporcionar aos participantes uma visão geral de edificações e de sistemas elétricos, hidráulicos e sanitários em seus aspectos de manutenção e conservação.

Público-alvo: zeladores, supervisores, encarregados de limpeza, profissionais da área e demais interessados.

Docentes: Equipe técnica do Senac.

Carga horária: 24 horas de curso + 3 horas de palestra gratuita sobre os temas: “Controle da Dengue” e “O que o mercado espera do profissional zelador - o mercado hoje e o futuro da profissão”.



NOÇÕES DE DIREITO PARA ADMINISTRADORES DE CONDOMÍNIO SEM FORMAÇÃO JURÍDICA

O assunto condomínio envolve uma ampla gama de leis e normas, sendo multidisciplinar por excelência. Os funcionários que não possuem formação jurídica têm dificuldades em lidar com essa questão. Por isso, o objetivo é fornecer noções básicas de Direito, para que possam melhor atender e orientar seus clientes.

Público-alvo: auxiliares, assistentes e gerentes de condomínio, sem formação na área jurídica.

Docentes: Marco Cesar Braga Gubeissi e Michel Rosenthal Wagner.

Carga horária: 6 horas.

O CONDOMÍNIO EXPLICADO PARA OS SÍNDICOS – SEU FUNCIONAMENTO E PRINCIPAIS PROBLEMAS

Preparar os participantes para o exercício das diferentes funções condominiais de forma moderna, correta e fundamentada.

Público-alvo: síndicos, subsíndicos, conselheiros e demais interessados.

Docente: João Paulo Rossi Paschoal.

Carga horária: 6 horas.

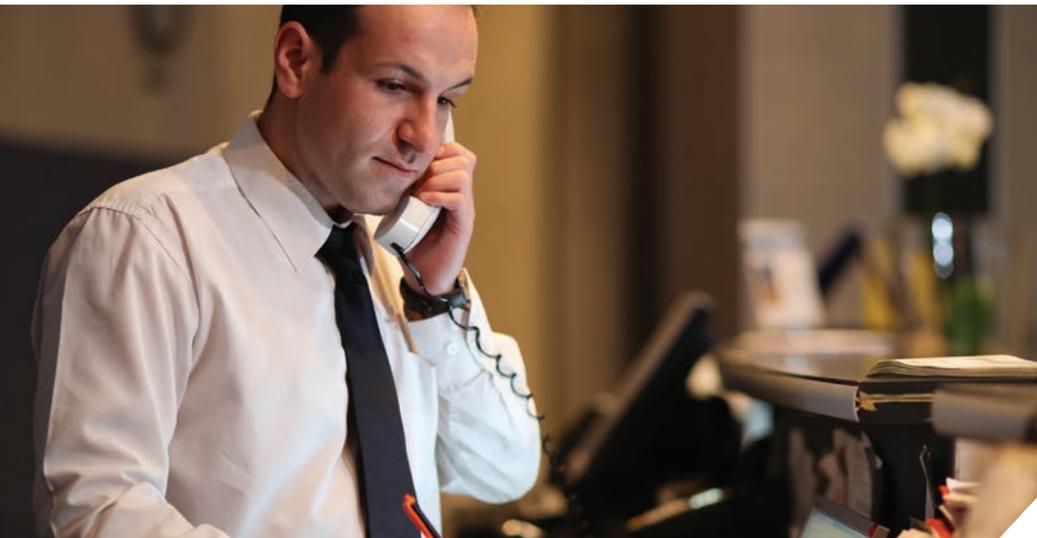
DIREITO DO TRABALHO PARA CONDOMÍNIOS

Proporcionar aos participantes a compreensão das práticas trabalhistas e previdenciárias, a fim de facilitar-lhes a atuação na área de RH e, conseqüentemente, evitar litígios, propiciando segurança nas relações de trabalho, mediante o prévio conhecimento da legislação.

Público-alvo: profissionais da administração de recursos humanos em condomínios, como encarregados e funcionários de departamentos pessoais de empresas administradoras, síndicos e demais integrantes do corpo diretivo dos condomínios.

Docentes: Carlos Alexandre Cabral, Karina Zuanazi Negreli e Rita de Cássia Guimarães Bracale.

Carga horária: 24 horas.



RELAÇÕES E DIREITOS DE VIZINHANÇA

Preparar os participantes para a gestão de conflitos em condomínios e loteamentos nas variadas situações de vizinhança que se instauram na atualidade.

Público-alvo: funcionários de administradoras de condomínios e loteamentos, de gestão de patrimônio imobiliário e profissionais sem formação na área jurídica interessados no tema.

Coordenador: Marco Cesar Braga Gubeissi.

Docentes: Michel Rosenthal Wagner.

Carga horária: 6 horas.

RESPONSABILIDADE CIVIL NA ADMINISTRAÇÃO CONDOMINIAL E NO CONDOMÍNIO EDILÍCIO

Identificar os diferentes pontos jurídicos polêmicos referentes à responsabilidade civil na administração condominial, refletindo sobre as posições e soluções que darão maior segurança para o desempenho das atividades.

Público-alvo: síndicos, subsíndicos, conselheiros, profissionais de administração condominial, advogados e demais interessados.

Docente: João Paulo Rossi Paschoal.

Carga horária: 6 horas.

SEGURANÇA PREDIAL

Conscientizar o profissional sobre o funcionamento administrativo do condomínio, os equipamentos disponíveis, a melhor forma de utilizá-los e os procedimentos operacionais.

Público-alvo: gerentes prediais, síndicos, zeladores, porteiros, vigias e seguranças.

Docentes: José Elias de Godoy e Sergio Meira de Castro Neto.
Carga horária: 12 horas.



SERVIÇOS OBRIGATÓRIOS PARA CONDOMÍNIOS (AVCB, EXTINTORES, CAIXAS D'ÁGUA ETC)

Em um condomínio existe uma série de serviços rotineiros e periódicos, além de atestados e certificados que necessitam de renovação. O não cumprimento destas obrigações acarreta em penalidades aos clientes e responsabilidade às administradoras. Assim, os funcionários dessas empresas, devem ser capacitados para orientar e explicar os procedimentos correspondentes aos condomínios. O curso fornece conhecimentos sobre o que é obrigatório, por que é obrigatório, como controlar e como executar os serviços.

Público-alvo: auxiliares, assistentes e gerentes de condomínio.

Coordenador: Marco Cesar Braga Gubeissi.
Docente: Ricardo dos Santos Ferreira Gonçalves.
Carga horária: 6 horas.

TÉCNICAS DE CONTROLE DE ACESSO EM PORTARIAS

Ensinar técnicas de atendimento e proteção em portarias de condomínios residenciais e comerciais e como aplicá-los. Também serão identificadas regras e normas de segurança, além de técnicas de atendimento aos condôminos, visitantes e prestadores de serviços.

Público-alvo: zeladores, vigias, porteiros, recepcionistas, controladores de acesso e demais profissionais interessados.

Docente: Equipe Suat – Assessoria e Treinamento.
Carga horária: 9 horas.

2.2 GESTÃO E ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS HIS – HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL

Promover a auto-organização dos condomínios HIS por meio da capacitação das lideranças para a gestão da vida em condomínio, objetivando autonomia e sustentabilidade desses empreendimentos.

Público-alvo: moradores de condomínios HIS, por meio das secretarias municipais de Habitação.

Coordenador: Cássio Bráz Thut.

Docentes: Cássio Bráz Thut, José Elias de Godoy, Mário Sérgio Godoy e Guilherme Ribeiro.

Carga horária: 24 horas.

2.3 COMERCIALIZAÇÃO E MARKETING

ASPECTOS PRÁTICOS DA AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS

Buscar a opinião de um especialista antes de realizar investimentos é uma medida prudente. Na área imobiliária, é recomendável considerar os conhecimentos dos profissionais que atuam nesse campo, destacando-se, dentre eles, os corretores de imóveis. E, para que estes realizem um bom trabalho, é imprescindível que conheçam as metodologias de determinação dos valores de venda e locação de um imóvel.

Público-alvo: profissionais do setor imobiliário que participam da captação/venda/locação de imóveis e demais interessados.

Docentes: Francisco Régis Nara Perez e Marcelo Pereira de Melo.

Carga horária: 12 horas.

DIREITO COMO FERRAMENTA DE SUCESSO NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

Comprar um imóvel, por muitas vezes, traduz a realização de um sonho. A complexidade dos negócios imobiliários, aliada à disponibilidade de informações e à responsabilidade profissional estabelecida, impõe ao intermediador a necessidade de uma mudança de postura para viabilizar o seu sucesso. A obtenção de conhecimentos específicos acerca do direito imobiliário é ferramenta imprescindível para auxiliar o intermediador de negócios imobiliários a se transformar em um consultor.

Público-alvo: profissionais que atuam no mercado imobiliário como intermediadores de compra e venda de imóveis prontos e locação, sejam eles gerentes, funcionários e/ou sócios de imobiliárias e, em especial, corretores de imóveis.

Docente: Moira Regina de Toledo Alkessuani.

Carga horária: 12 horas.

DIREITO IMOBILIÁRIO PARA GERENTES DE LOCAÇÃO

Intermediar a locação de imóveis de terceiros é uma atividade complexa que contempla não só a escolha do locatário mediante a avaliação de sua ficha cadastral, como também o estabelecimento de garantias, a orientação quanto a deveres e direitos decorrentes da lei do inquilinato e da própria legislação tributária aplicável à espécie, visando à segurança e à boa rentabilidade deste negócio imobiliário. Portanto, conhecimentos específicos acerca do direito imobiliário é ferramenta imprescindível para o sucesso do gestor de equipes nesta empreitada.

Público-alvo: gerentes de equipes de intermediadores/administradores de locação que atuem no mercado imobiliário.

Pré-requisitos: ser gerente de locação.

Docente: Moira Regina de Toledo Alkessuani.

Carga horária: 12 horas.

MARKETING E SUAS FERRAMENTAS

Demonstrar o caminho para se obter muito mais negócios e resultados com a utilização correta da internet e tecnologias correlacionadas, apresentando dicas e técnicas que podem ser aplicadas por qualquer profissional. O aluno poderá começar imediatamente a preparar o seu plano de ação, obtendo mais seguidores e clientes.

Público-alvo: corretores de imóveis, profissionais do mercado imobiliário e demais interessados.

Docente: Guilherme Ribeiro.

Carga horária: 9 horas.

TRABALHE EM REDE PARA EXPANDIR SEUS NEGÓCIOS

Estimular a parceria, quebrar paradigmas, provocar a mudança de comportamento no dia-a-dia, incentivando os corretores a trabalhar em rede. Além de abordar, também, a questão ética nas parcerias e condutas de trabalho em rede.

Público-alvo: corretores, gerentes e gestores de equipes de vendas.

Docentes: Adolfo Assad Junior e Guilherme Ribeiro.

Carga horária: 12 horas.

GERENCIAMENTO DE EQUIPES: DESAFIOS E ATUALIDADES

A figura de gerente de equipes de vendas e locações em imóveis de terceiros iniciou-se com a necessidade de destacar um profissional habilidoso em tratativas de propostas e que conduzisse, com fluidez, fechamentos de negócios imobiliários. Com o tempo, esta posição amadureceu e demanda outras capacidades, como gestão de pessoas e alinhamento de

indicadores e metas com a estratégia da empresa. Este curso visa discutir e refletir sobre esta atual demanda e expor algumas ferramentas que podem auxiliar o exercício na gestão de equipes, conciliando o papel de "Gestor" com o de "Fechador", além de provocar reflexões sobre o papel desta função.

Público Alvo: destina-se a gerentes ou líderes de equipe em imobiliárias, diretores, proprietários e demais profissionais que pretendam gerenciar equipes de vendas e/ou locações.

Pré-requisitos: exercer ou pretender cargo de gerência e líder de equipe.

Docentes: Ricardo Paixão e Carlos Okada.

Carga horária: 12 horas.

A ARTE DA NEGOCIAÇÃO E DO FECHAMENTO DOS NEGÓCIOS

O objetivo do curso é auxiliar os corretores com dicas e técnicas para não cair nas armadilhas da negociação e do fechamento.

Docente: Adolfo Assad.

TÉCNICAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

Qual a diferença entre marketing e vendas? Estamos de fato vendendo ou o cliente está comprando? Este curso foi desenvolvido para o profissional que deseja aprimorar seus conhecimentos e estar preparado para vender, negociar e atender melhor seus clientes.

Público-alvo: profissionais que atuam com vendas.

Docente: Luiz Paulo Orelli Bernardi.

Carga horária: 12 horas.

MELHORES PRÁTICAS IMOBILIÁRIAS

Balizar a atuação das empresas imobiliárias e profissionais da área, propondo um padrão mínimo a ser atingido em termos de qualidade da corretagem a ser prestada. Da captação ao fechamento do negócio, passando pela intermediação propriamente dita, além de questões contratuais e jurídicas envolvidas na transação imobiliária, vários são os aspectos abordados, sempre com a finalidade de apontar boas práticas que venham a nortear os profissionais e permitam elevar a confiança da opinião pública perante o segmento de intermediação de compra e venda de imóveis.

Público-alvo: intermediadores de negócios de compra e venda de imóveis prontos e locação, sejam eles gerentes, funcionários e/ou sócios de imobiliárias, em especial para corretores de imóveis.

Docente: Gênys Alves Jr, Moira Regina de Toledo Alkessuani e Ricardo Paixão Barbosa.

Carga horária: 9 horas.



CONTRATOS ESPECÍFICOS E REGISTRO DE LOTEAMENTO

Oferecer conhecimentos técnicos e práticos, proporcionando a ampliação e atualização de conhecimentos sobre contratos específicos e registro de loteamentos, além de uma noção geral, abordando os temas mais complexos e polêmicos com os quais se defronta essa atividade imobiliária.

Público-alvo: advogados, estudantes do último ano de Direito, registradores imobiliários e outros profissionais que atuam na área jurídica. Demais interessados, tais como empresários e administradores de empresas loteadoras e de atividades afins, também poderão participar desde que estejam cientes de eventuais dificuldades na assimilação das disciplinas do curso.

Coordenador geral: Vicente Celeste Amadei.

Coordenadora das aulas: Luciana Lopes Azevedo.

Carga horária: 36 horas.



DESENVOLVIMENTO E APROVAÇÃO DE PROJETOS DE PARCELAMENTO DO SOLO URBANO

Proporcionar aos participantes conhecimentos teóricos, práticos e experiências em levantamento planialtimétrico e cadastral de gleba, além do desenvolvimento de projetos de loteamento urbanístico, de infraestrutura (terraplenagem, laudos geotécnicos de estabilização de taludes, drenagem, abastecimento de água, coleta e tratamento de esgotos, pavimentação de vias, ambiental e laudos de vegetação/flora) e aprovação de projetos de loteamento na Prefeitura (pré-aprovação e aprovação final) e no Grapohab.

Público-alvo: engenheiros e arquitetos que desenvolvem ou pretendem desenvolver projetos de loteamentos, como autônomos ou em empresas próprias, de terceiros, públicas ou privadas, estudantes e profissionais que atuam nessas áreas e técnicos de atividades afins.

Coordenador geral: Vicente Celeste Amadei.

Coordenador das aulas: Hélio Narchi.

Carga horária: 81 horas.



Vicente Amadei



GERENCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS DE PARCELAMENTO DO SOLO URBANO

Proporcionar aos alunos uma ampla visão sobre a atividade de parcelamento do solo urbano por meio de informações e experiências de um corpo docente integrado por doutores, mestres, empresários e consultores do Secovi-SP e especialistas em parcelamento do solo urbano.

Público-alvo: empresários, gerentes e encarregados de setores específicos de empresas que atuam na atividade de loteamento e de desenvolvimento urbano; proprietários de glebas, agrimensores, engenheiros, arquitetos, advogados e outros profissionais prestadores de serviços, estudantes, servidores públicos e demais interessados.

Coordenador geral: Vicente Celeste Amadei.

Carga horária: 105 horas.



*Aceitamos inscrições de transmissão simultânea para as regionais do Secovi, empresas, entidades e órgãos públicos localizados na capital, interior de São Paulo e outros Estados.

A formação de turma para transmissão simultânea dependerá do número de interessados.



2.5 HOTÉIS E FLATS

DESENVOLVIMENTO HOTELEIRO

O objetivo deste curso é capacitar profissionais no desenvolvimento e implantação de produtos no mercado turístico brasileiro.

Público-alvo: profissionais que atuam ou têm interesse em atuar nos processos de planejamento e desenvolvimento de empreendimentos hoteleiros e investidores em propriedades de hospitalidade.

Coordenador: David Lord Tuch.

Docentes: André Monegaglia, Caio Luiz de Carvalho, Caio Sergio Calfat Jacob, Cristiano Vasques, Diogo Canteras, Ernani Cervo, Lara Neto Guimarães Teixeira, Márcia Cristina Rezeke Bernardi Pantarotto, Paola Figueiredo, Paulo Mélega e Ricardo Mader Rodrigues.

Carga horária: 80 horas.



2.6 INCORPORAÇÃO

DESEMPENHO TÉRMICO DE EDIFICAÇÕES

A adequação climática é condição imprescindível para que as edificações proporcionem ambientes confortáveis e não desperdicem energia. O território brasileiro engloba diversos tipos de clima e cada um deles impõe aos edifícios diferentes características projetuais e construtivas. A recente entrada em vigência da norma ABNT NBR 15575 desperta, entre profissionais e empresas do mercado imobiliário, forte interesse pelo tema.

Público-alvo: arquitetos e engenheiros que atuam em atividades de projeto ou construção de edificações habitacionais.

Docentes: Maurício Roriz e Victor Figueiredo Roriz.

Carga horária: 12 horas.



INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

Preparar e atualizar os empresários e profissionais imobiliários que trabalham no desenvolvimento de incorporações.

Público-alvo: empresários, gerentes de incorporação, engenheiros, arquitetos, gerentes de vendas e investidores.

Pré-requisitos: ter conhecimento geral ou parcial do assunto.

Docentes: Carlos Alberto Borges, Celso Petrucci, Ely Wertheim, Gonzalo Fernandez, Hamilton Leite, Henrique Cambiaghi, Olivar Lorena Vitale Junior, Osmane Oliveira Filho e Ricardo Pereira Leite.

Carga horária: 48 horas.



MATEMÁTICA FINANCEIRA APLICADA AO MERCADO IMOBILIÁRIO

Transmitir os conceitos fundamentais da matemática financeira, mostrar o funcionamento e utilização de calculadoras profissionais e aplicar esses conhecimentos na solução de problemas operacionais relativos ao mercado imobiliário.

Público-alvo: profissionais da área financeira que atuam no mercado imobiliário.

Docente: José Dutra Vieira Sobrinho.

Carga horária: 24 horas.

LIDERANÇA EFICAZ DE EQUIPES

O objetivo principal deste curso é orientar profissionais sobre a aplicação efetiva do exercício da autoridade em detrimento do poder. Para isso, serão apresentadas estratégias motivadoras, além de ferramentas para melhorar a organização do trabalho, a utilização do tempo e a eficiente e criativa comunicação com a equipe.

Público-alvo: profissionais que ocupam cargos de liderança nas organizações.

Docentes: Elisabeth Martins, Laerte Temple e Waldemar A. Di Giacomo.

Carga horária: 24 horas.

ESPECIALIZAÇÃO EM DIREITO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL

Proporciona ao advogado ou militante da área jurídica conhecer, compreender e refletir sobre os aspectos jurídicos do novo mercado imobiliário, abordando os principais contratos, variadas formas de estruturação de empreendimentos na área de incorporações, *built to suit* e outros, assim como aspectos ligados ao direito ambiental, urbanístico, responsabilidade civil e penal.

Público-alvo: advogados e bacharéis em Direito que atuam com Direito Imobiliário. Algumas vagas poderão ser preenchidas por profissionais que não sejam de carreiras jurídicas, mas que tenham curso superior e atuem na atividade imobiliária empresarial.

Obs.: As vagas são limitadas e as solicitações de matrícula estarão sujeitas à análise de currículo dos interessados.

Coordenadores: José Carlos Baptista Puoli, Olivar Lorena Vitale Junior e Rodrigo Bicalho.

Carga horária: 115 horas.

José Carlos Baptista Puoli



Olivar Lorena Vitale



Rodrigo Bicalho



IMÓVEIS: RESPONSABILIDADES DO CONSTRUTOR E DO COMPRADOR

O cenário atual de nossa jurisprudência ainda apresenta certo paternalismo ao identificar mais claramente os direitos do adquirente de imóveis, deixando de tratar, contudo, das suas responsabilidades. Daí a necessidade de debater com maior objetividade as responsabilidades de ambos os participantes da relação, ou seja, não apenas do construtor, como também do adquirente de imóveis.

Público-alvo: engenheiros, advogados, profissionais ligados a incorporadoras, construtoras, empresas de comercialização (corretoras de imóveis) e/ou administradoras de condomínios.

Docente: Rubens Leonardo Marin.

Carga horária: 6 horas.

LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

Atualmente o Brasil vive um momento econômico no qual a demanda por imóveis, favorecida por um acesso a crédito facilitado, aumenta em todas as classes sociais. O aumento da competitividade no setor imobiliário requer dos empresários e investidores um diferencial competitivo que lhes permita aproveitar oportunidades e planejar a execução de empreendimentos, utilizando-se das melhores alternativas que a lei possibilita para atingir o máximo da eficiência fiscal.

Público-alvo: advogados, controlers, contadores, diretores e gerentes financeiros, administradores que tenham interesse nos avanços da legislação tributária do mercado imobiliário.

Docente: Ricardo Lacaz Martins.

Carga horária: 15 horas.

2.9 MBA

MBA NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS – PARCERIA SECOVI-SP / ESPM

Adote conceitos atuais e inovadores de desenvolvimento e gerenciamento de empreendimentos imobiliários, com visão estratégica dos negócios no setor. Aplique fundamentos teóricos na vivência gerencial e desenvolva atitudes e posturas empreendedoras e gerenciais adequadas para a realização de empreendimentos ambientalmente rentáveis e sustentáveis.

Público-alvo: empreendedores imobiliários, avaliadores, profissionais de incorporadoras e imobiliárias, profissionais de crédito imobiliário e outros que tenham interesse em ingressar ou investir no mercado imobiliário.

Docentes: Doutores, mestres e especialistas do setor.
Local: ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing – Rua Joaquim Távora, 1240.

Carga horária: 420 horas.

Associados do Secovi têm 10% de desconto!



2.10 CURSOS EAD - EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA

Com o EaD, a Universidade Secovi expande sua atuação para cidades do interior e outros estados, unindo a qualidade dos cursos presenciais com a comodidade do modelo a distância.

Conheça nossos cursos:

ANÁLISE DE BALANCETES E PASTAS DE PRESTAÇÃO DE CONTAS EM CONDOMÍNIOS

Desenvolva o conhecimento necessário para o entendimento e a solução de questões financeiras do condomínio, identificando antecipadamente o possível problema financeiro do condomínio e tomando as ações corretivas necessárias.

Público-alvo: Auxiliares e assistentes de condomínio; funcionários do departamento de cobrança.

Professor-autor: Marco Cesar Braga Gubeissi.

Carga horária: 2 horas.

ASSEMBLEIAS GERAIS

Como organizar uma assembleia eficaz, desde a sua convocação até seu término.

Público-alvo: auxiliares, assistentes, gerentes de condomínio e demais interessados na área.

Professor-autor: Michel Rosenthal Wagner.

Carga horária: 2 horas.

INTERNET PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

Conheça as principais funcionalidades e ferramentas que podem ser utilizadas pelas empresas e profissionais do mercado imobiliário.

Público-alvo: sócios, diretores, executivos, gerentes, corretores, profissionais de marketing, funcionários de incorporadoras e empresas de compra e venda de terceiros, lançamentos ou locação, e demais interessados.

Professor-autor: Guilherme Ribeiro.

Carga horária: 3 horas.

O CONDOMÍNIO EXPLICADO PARA OS SÍNDICOS

Entenda a estrutura do condomínio edilício constante no novo Código Civil, seu funcionamento e principais problemas.

Público-alvo: síndicos, subsíndicos, conselheiros e interessados.

Professor-autor: João Paulo Rossi Paschoal.

Carga horária: 2 horas.

RESPONSABILIDADE CIVIL NOS EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

Informe-se sobre as orientações, alertas e esclarecimentos a respeito de seus direitos e deveres em decorrência dos empreendimentos imobiliários erigidos.

Público-alvo: incorporadores, construtores, intermediadores, adquirentes e demais interessados.

Professor-autor: Olivar Lorena Vitale Junior.

Carga horária: 1 hora.

SEGURANÇA CONDOMINIAL

Conscientize-se sobre as principais regras e procedimentos de segurança predial.

Público-alvo: gerentes prediais, porteiros, seguranças, síndicos, vigias, zeladores e demais interessados.

Professor-autor: José Elias de Godoy.

Carga horária: 2 horas.

TÉCNICAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

Aprimore seus conhecimentos e prepare-se para vender, negociar e atender seus clientes.

Público-alvo: profissionais imobiliários que atuam com vendas.

Professor-autor: Luiz Paulo Orelli Bernardi.

Carga horária: 4 horas.

3. PARCERIAS EDUCACIONAIS

Em busca da excelência do mercado imobiliário, a Universidade Secovi possui parcerias educacionais com as instituições:



4. PARCERIAS INTERNACIONAIS

Nesse mundo globalizado, sabemos da importância de agregar à sua atividade conhecimentos, experiências e técnicas internacionais de primeira linha, que possam proporcionar importante diferencial competitivo.

Com esse pensamento, a Universidade Secovi, por meio do setor de Relações Internacionais, vem consolidando parcerias com organizações estrangeiras, para promoção de cursos destinados à obtenção de designações que destacam empresas e profissionais do mercado imobiliário, conferindo-lhes um maior grau de especialização em seus negócios.

Além dos cursos trazidos para o país, a Universidade Secovi organiza missões, visitas técnicas no Brasil e no exterior e traduz publicações, sempre com a finalidade de oferecer ao profissional brasileiro contato com as melhores práticas internacionais.

Conheça e visite os sites das entidades com as quais a Universidade mantém convênio de cooperação técnica:



• Adipe – www.adipe.com.uy



• Alai – www.alianzalai.com



• A.M.P.I – www.ampi.org



• Apemip – www.apemip.pt



• Cimlop – www.cimlop.com



Certified Residential Specialist
The Proven Path To Success

• CRS – www.crs.com



• Drei – www.drei.ae



• Fiabci – www.fiabci.org



• Fnaim – www.fnaim.fr



• IREM – www.irem.org



• Association of Realtors – www.miamire.com



• Nar – www.realtor.org



• Rebac – www.rebac.net



• RICS – www.rics.org



• ULI – www.uli.org

5. CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL: SEJA UM ESPECIALISTA

A Universidade Secovi mantém programas de certificação que formam profissionais capacitados para exercer determinada função, mediante o cumprimento de treinamentos específicos e comprovação de experiência na área. Para o profissional certificado, o reconhecimento da categoria a qual pertence é fator de grande motivação. Para a empresa, possuir em seu quadro profissionais certificados, significa importante diferencial competitivo.

5.1 CERTIFICAÇÕES NACIONAIS

eAC®



O certificado de Especialista em Administração Condominial é um reconhecimento formal aos profissionais que estão capacitados a exercer a função mediante o cumprimento de exigências mínimas de educação fundamental e profissional específica, tempo de experiência, dentre outros requisitos. Um dos objetivos da certificação eAC® é criar um diferencial competitivo e aprimorar o mercado de trabalho na administração condominial, propiciando às administradoras melhores critérios de seleção de gerentes.

GParsolo®



O certificado de Especialista em Gestão de Empreendimentos Privados de Desenvolvimento Urbano é um reconhecimento formal aos profissionais capacitados para exercer a função mediante cumprimentos da exigência mínima de educação fundamental e específica, comprovando experiência na área. Um dos objetivos da certificação GParsolo® é criar um diferencial competitivo e aprimorar o mercado de trabalho no setor de parcelamento do solo urbano (loteamentos), propiciando às empresas melhores critérios de seleção de gestores de empreendimentos privados de desenvolvimento urbano.

CERSIM



É a marca que diferencia e valoriza o corretor de imóveis especialista. Um programa inovador e exclusivo de qualificação profissional, com o objetivo de capacitar corretores de imóveis das empresas associadas à Rede Secovi de Imóveis, com vistas a excelência de desempenho que será atestada por certificação profissional.

PQE - PROGRAMA QUALIFICAÇÃO ESSENCIAL



Tem o objetivo de promover o crescente aprimoramento profissional e estimular o compromisso com a ética e a responsabilidade social para com as empresas que nele se inscrevem nas áreas de locação, compra e venda, administração de condomínios e loteamentos/associações de adquirentes de lotes. O **PQE** também se preocupa em mostrar ao consumidor as empresas do setor imobiliário que se destacam pela eficiência e excelência conquistada pelos seus recursos.

Para tanto, as empresas devem se inscrever no **PQE**, anualmente, e participar dos cursos e eventos programados pelo Secovi-SP, a fim de conquistar a pontuação necessária para adquirir a **Certificação PQE**. As empresas também se comprometem a obedecer a um conjunto de normas de conduta definido pelo regulamento do programa, orientado pela coordenação geral e fiscalizado pelo Conselho de Mediação e Arbitragem do PQE. As atividades oferecidas proporcionam um grande diferencial às empresas, principalmente no aperfeiçoamento do atendimento ao cliente, despertando a preferência do público.

ARM® – ACCREDITED RESIDENTIAL MANAGER



Certificação concedida pelo IREM® (*Institute of Real Estate Management*), órgão filiado à NAR (*National Association of Realtors*), é voltado para profissionais de administração de condomínios. Os designados terão seus nomes no portal do IREM® nos EUA e no Brasil, sendo reconhecidos como profissionais internacionalmente habilitados, e também terão acesso a produtos e serviços do IREM®.

O capítulo do IREM® de São Paulo e o Secovi-SP obtiveram êxito na equivalência dos cursos da Universidade Secovi para obtenção dessa importante certificação, diminuindo as fronteiras e adaptando-os aos padrões internacionais da administração de propriedades. Você estuda aqui, em português, e obtém certificação internacional.

Assim, os módulos 1 e 2 do curso de Administração de Condomínios, ministrados pela Universidade Secovi, são aceitos como pré-requisito para a obtenção desta certificação (vide páginas 6 e 7).

CPM® – CERTIFIED PROPERTY MANAGER



Mantida pelo IREM® (*Institute of Real Estate Management*), órgão filiado à NAR (*National Association of Realtors*), habilita o administrador de condomínios e de locações à gestão de propriedades industriais ou portfólios mistos, como base nos parâmetros e técnicas utilizadas nos EUA. Os designados terão seus nomes figurando no diretório de profissionais no portal do IREM® nos EUA e no Brasil, e passam a ser reconhecidos como profissionais internacionalmente habilitados, podendo ingressar no Capítulo do Estado de São Paulo nº111 - IREM®.

6. PUBLICAÇÕES

Acesse o nosso site e conheça todas as publicações disponíveis na Biblioteca Secovi.



APRENDA.

CURTA.

COMPARTILHE.



facebook/
universidadeseкови



@uniseкови

UNIVERSIDADE
SECOVI SP

Informações:

Telefone: (11) 5591-1306

E-mail: universidade@secovi.com.br

Site: www.universidadeseкови.com.br

Facebook: [facebook/universidadeseкови](https://www.facebook.com/universidadeseкови)

Twitter: [@unisecovi](https://twitter.com/unisecovi)