



CATÁLOGO DE CURSOS

- 2 0 1 6 -

DESTAQUE-SE ENTRE OS PROFISSIONAIS
DO MERCADO IMOBILIÁRIO.

CENTRO DE EXCELÊNCIA EM CONHECIMENTO NO MERCADO IMOBILIÁRIO





1. A Universidade Secovi	4
2. Cursos Oferecidos	5
2.1 Administração Imobiliária e Condomínios	5
2.2 Gestão e Administração de Condomínios	19
2.3 Comercialização e Marketing	20
2.4 Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente	27
2.5 Incorporação	30
2.6 Interesse Geral	31
2.7 Jurídica	32
2.8 MBA	35
2.9 Cursos EAD - Educação a Distância	36
3. Parcerias Educacionais	40
4. Parcerias Internacionais	41
5. Certificação Profissional: Seja um Especialista	42
5.1 Certificações Nacionais	42
5.2 Certificações Internacionais	44
6. Publicações	45

INVESTIMENTO EM QUALIFICAÇÃO RESULTA EM MAIS PRODUTIVIDADE

“

Criada em 2001, a Universidade Secovi é um centro de excelência em educação corporativa. Com mais de 20 mil alunos atendidos e corpo docente formado por mestres e especialistas do setor, os cursos da instituição proporcionam crescimento e desenvolvimento para profissionais e empresários ligados aos mais diversos segmentos do setor imobiliário. Os convênios e parcerias com organizações internacionais permitem um arrojado intercâmbio com profissionais de outros países.

”

Universidade Secovi, centro de excelência em conhecimento no mercado imobiliário.

**Flavio Amary**

Reitor - Presidente eleito
(exercício 2016-2018)

**Hamilton Leite**

Pró-Reitor

**Laerte Temple**

Diretor Executivo

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 na sede da Universidade Secovi, São Paulo, nas regionais do Sindicato 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 este público uma visão básica da estrutura e 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 Gubeissi.



Carga Horária

6 horas.

ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS - MÓDULO I

Contribuir com a profissionalização do mercado através do exercício eficaz da administração condominial, oferecendo de forma integrada e multidisciplinar a aquisição de conhecimentos fundamentais e básicos que propiciem o desenvolvimento de competências profissionais, habilidades e atitudes propositivas para a gestão e administração qualificada de condomínios.



Marco Gubeissi



Público-alvo

Funcionários de administradoras, funcionários de gestão de patrimônio condominial, profissionais da área de flats e shopping, gestores prediais e gerentes prediais.



Coordenador

Marco Gubeissi.



Docentes

Eduardo Soares, Guilherme Ribeiro, Michel Rosenthal Wagner, Ricardo Barreto, Ricardo Gonçalves, Sergio Meira, Wanda Sanchez e Wilson Cedismondi.



Carga Horária

60 horas.



Aceitamos inscrições de transmissão simultânea para as regionais do Secovi-SP, empresas, entidades e órgãos públicos localizados na capital, interior de São Paulo e outros estados. A formação de turma dependerá do número de interessados.

Este curso é pré-requisito para as certificações:



ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS - MÓDULO II

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.



Pré-requisitos

Aprovação no curso Administração de Condomínios - Módulo I, oferecido pela Universidade Secovi ou ter 2 anos de experiência na área, comprovada através de declaração da empresa e assinada pelo responsável e preenchimento do check-list.



Coordenador

Marco Gubeissi.



Docentes

Fernanda Pereira Lisboa, Guilherme Ribeiro, Ivana Lopes Miranda, Jaques Bushatsky, João Paulo Rossi Paschoal, Karina Zuanazi Negreli, Ricardo Gonçalves, Sergio Meira, Wanda Sanchez e Wilson Cedismondi.



Carga Horária

60 horas.



Aceitamos inscrições de transmissão simultânea para as regionais do Secovi-SP, empresas, entidades e órgãos públicos localizados na capital, interior de São Paulo e outros estados. A formação de turma dependerá do número de interessados.

Este curso é pré-requisito para as certificações:



ADVERTÊNCIAS E MULTAS E COBRANÇA EXTRAJUDICIAL EM CONDOMÍNIOS - PROCEDIMENTOS 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.



Docentes

Michel Rosenthal Wagner e Marco Gubeissi.



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 o assunto para que possa esclarecer as dúvidas apresentadas.



Público-alvo

Auxiliares e assistentes de condomínio, funcionários de departamento de cobrança.



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.



Público-alvo

Zeladores e outros interessados em atuar na área.



Docentes

Equipe técnica do Senac.



Carga Horária

36 horas de curso + 3 horas de palestra gratuita sobre os seguintes 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.



Coordenador

Marco Gubeissi.



Docente

Michel Rosenthal Wagner.



Carga Horária

9 horas.

ATENDIMENTO A SÍNDICOS, CONDÔMINOS E MORADORES

Sensibilizar os participantes sobre o imprescindível papel e atitude do profissional que trabalha em administradora de condomínio. 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 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 em condomínios.



Docentes

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



Carga Horária

9 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 Alberto Azevedo, Carlos Alexandre Cabral e Karina Zuanazi Negreli.



Carga Horária

24 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 prepararem corretamente a documentação que dará suporte às ações judiciais de cobrança, bem como a compreenderem todos os passos destas ações.



Público-alvo

Funcionários de cobrança, auxiliares e assistentes de condomínio.



Coordenador

Marco Gubeissi



Docente

Leonardo Tavares Siqueira.



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 a gestão de processos por meio da liderança motivadora, capacitando-os para a comunicação positiva, feedback e assertividade, com foco em soluções e resultados.



Público-alvo

Líderes de administradoras de condomínios e profissionais que atuam como líderes: 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 em atuar neste segmento.



Docentes

Equipe técnica do Senac.



Carga Horária

24 horas de curso + 3 horas de palestra gratuita sobre os seguintes 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 de lidar com essa questão. Por isso, o objetivo deste curso 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 Gubeissi e Leonardo Tavares Siqueira.



Carga Horária

6 horas.

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

Apresentar a estrutura do condomínio edilício constante no Código Civil, seu funcionamento e principais problemas, num linguajar objetivo, claro e conclusivo acerca dos diferentes assuntos abordados. Evidenciar os aspectos jurídicos mais relevantes que afetam o condomínio, com dados extraídos da doutrina e jurisprudência.



Público-alvo

Síndicos, subsíndicos, conselheiros e interessados no tema.



Docente

João Paulo Rossi Paschoal.



Carga Horária

6 horas.



RESPONSABILIDADE CIVIL NA ADMINISTRAÇÃO CONDOMINIAL E NO CONDOMÍNIO EDILÍCIO

Apresentar dados essenciais sobre a responsabilidade civil em geral, bem como a aplicável ao contexto da administração condominial e do condomínio edilício, em um linguajar objetivo, claro e conclusivo acerca dos diferentes assuntos abordados. Evidenciar os aspectos jurídicos mais relevantes do assunto, com dados extraídos da doutrina e jurisprudência.



Público-alvo

Síndicos, subsíndicos, conselheiros, profissionais da área de administração condominial, advogados e demais interessados no tema.



Docentes

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.



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 da renovação de atestados e certificados. O não cumprimento destas obrigações acarreta penalidades aos clientes e responsabilidade às administradoras. Daí a importância de os funcionários das administradoras contratadas serem capacitados para orientar e explicar os procedimentos correspondentes. O curso fornece aos funcionários 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 Gubeissi.



Docente

Ricardo dos Santos Ferreira Gonçalves.



Carga Horária

6 horas.



TÉCNICAS DE CONTROLE DE ACESSO EM PORTARIAS

Conhecer e aplicar técnicas de atendimento e proteção em portarias de condomínios residenciais e comerciais. 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 outros profissionais interessados na área.



Docentes

Equipe Suat – Assessoria e Treinamento.



Carga Horária

9 horas.



HIS - HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL

Capacitar o morador representante de um movimento ou empreendimento a exercer as atividades atinentes à Administração e Gestão de um condomínio HIS. O aluno aprenderá a conviver em uma comunidade organizada e relacionar-se com os demais moradores, com a finalidade de gerir seu condomínio conforme a legislação determina, minimizando os riscos de problemas com inadimplência, violência, manutenção e conservação, dentre outros. O curso trabalhará a construção das responsabilidades, bem como das obrigações e deveres de cada morador.

**Público-alvo**

Moradores atuais e futuros de empreendimento HIS que possam se tornar representantes da comunidade e membros do corpo diretivo de seus condomínios.

**Coordenador**

Cássio Bráz Thut.

**Docentes**

Cássio Bráz Thut, José Elias de Godoy e Guilherme de Barros Monteiro Ribeiro.

**Carga Horária**

24 horas.

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 levar em conta 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 atuam na captação, venda e/ou locação de imóveis e interessados no tema de avaliação imobiliária.



Docentes

Francisco Régis Nara Perez e Marcelo Pereira de Melo.



Carga Horária

12 horas.

COMO VENDER MAIS UTILIZANDO MARKETING DIGITAL

O mundo hoje opera cada vez mais online e integrar ações de marketing em diversas plataformas requer uma série de novas competências. Nosso objetivo é proporcionar uma visão abrangente de como o mercado imobiliário e outros setores estão se posicionando para atender e entender este novo consumidor.



Público-alvo

Profissionais de marketing e vendas ou empresários do setor imobiliário.



Docente

Marcelo Dadian.



Carga Horária

6 horas.

DIREITO COMO FERRAMENTA DE SUCESSO NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

Comprar um imóvel por muitas vezes traduz a realização de um sonho. Muitas pessoas somente irão adquirir um imóvel em toda a sua vida. Já para outros, transações imobiliárias representam investimentos de sorte que precisam ser rentáveis. Qualquer que seja a hipótese, 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 do setor a se transformar nesse novo modelo de consultor de negócios.



Público-alvo

Profissionais que atuam como intermediadores de negócios de compra e venda de imóveis prontos e locação, sejam eles gerentes, funcionários e/ou sócios de imobiliárias, 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-requisito

Ser gerente de locação.



Docente

Moira Regina de Toledo Alkessuani.



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 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

Gerentes ou líderes de equipe em imobiliárias, diretores e proprietários e demais profissionais que pretendam gerenciar equipes de vendas e/ou locações.



Pré-requisito

Exercer ou pretender cargo de gerência e líder de equipe.



Docentes

Ricardo Paixão e Carlos Okada.



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

Profissionais que atuam no mercado imobiliário como 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.



Docentes

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



Carga Horária

9 horas.

NEGOCIAÇÃO IMOBILIÁRIA: IMPLANTANDO ATITUDES E OBTENDO RESULTADOS

Estimular e provocar a mudança de atitudes na maneira de construir as intermediações dos negócios imobiliários, identificando as falhas dos corretores que precipitadamente comprometem os resultados nas vendas.



Público-alvo

Corretores e gestores de equipes de vendas.



Docente

Adolfo Assad Junior.



Carga Horária

12 horas.

O ABC DA INTERMEDIÇÃO DE IMÓVEIS

Visa auxiliar a atual demanda de novos profissionais que estão ingressando na profissão da corretagem de imóveis, além de provocar reflexões sobre o papel desta função. Estimular e provocar a mudança de comportamento no dia a dia dos corretores, identificando onde e como, por falta de conhecimento e treinamento, estão falhando em suas rotinas de trabalho, comprometendo seus resultados, ou até mesmo levando-os a sair da profissão de forma precoce.



Público-alvo

Iniciantes e novos corretores de vendas e locação.



Docentes

Adolfo Assad Junior e Hilton Pecorari Baptista.



Carga Horária

12 horas.



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 na área de vendas.



Docente

Luiz Paulo Orelli Bernardi.



Carga Horária

12 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 faculdade de Direito, registradores imobiliários e outros profissionais que atuam na área jurídica. Os 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**

33 horas.



DESENVOLVIMENTO E APROVAÇÃO DE PROJETOS DE PARCELAMENTO DO SOLO URBANO

Proporcionar aos participantes uma noção geral sobre a atividade de loteamentos, os temas mais complexos e polêmicos com os quais se defronta essa atividade econômica imobiliária, destacando-se a sua fase mais importante, ou seja, o **desenvolvimento e a aprovação de projetos**, com abordagem de aspectos ambientais, urbanísticos, infraestrutura de saneamento e sistema viário do empreendimento, além de legislação essencial a ser obedecida.



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

Vicente Celeste Amadei.



Coordenadores das aulas

Hélio Narchi e Luciana Lopes Azevedo.



Carga Horária

54 horas.



Aceitamos inscrições de transmissão simultânea para as regionais do Secovi-SP, empresas, entidades e órgãos públicos localizados na capital, interior de São Paulo e outros estados. A formação de turma dependerá do número de interessados.

GERENCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS DE PARCELAMENTO DO SOLO URBANO

O curso demonstrará os problemas, as dificuldades e os caminhos mais adequados para os empreendedores de loteamentos evitarem prejuízos, sanções administrativas e até criminais, por falta de conhecimento da legislação, de procedimentos e de cuidados hoje absolutamente necessários.

Proporcionar uma ampla visão sobre a atividade de parcelamento do solo urbano, através de informações e experiências de um corpo docente integrado por doutores, mestres, empresários e consultores do Secovi-SP, especialistas que atuam na área de parcelamento do solo urbano.



Vicente Amadei



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 na área de parcelamento do solo urbano.



Coordenador geral

Vicente Celeste Amadei.



Carga Horária

81 horas.



Aceitamos inscrições de transmissão simultânea para as regionais do Secovi-SP, empresas, entidades e órgãos públicos localizados na capital, interior de São Paulo e outros estados. A formação de turma dependerá do número de interessados.

INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

Preparar os participantes para o desenvolvimento de incorporações imobiliárias, desde a prospecção e aquisição do terreno até a definição do produto, por meio da abordagem de temas atuais, estudos arquitetônicos, aprovação e gestão do projeto, análise financeira e indicadores econômicos, além das experiências compartilhadas por um corpo docente composto por profissionais especialistas no setor.



Público-alvo

Empresários, gerentes de incorporação, engenheiros, arquitetos, gerentes de vendas, investidores, todos com conhecimento geral ou parcial sobre o assunto.



Docentes

Carlos Borges, Celso Petrucci, Ely Wertheim, Gonzalo Fernandez, Hamilton Leite, Luiz Frederico Rangel, Olivar Lorena Vitale Junior e Osmane Oliveira Filho.



Carga Horária

48 horas.



Aceitamos inscrições de transmissão simultânea para as regionais do Secovi-SP, empresas, entidades e órgãos públicos localizados na capital, interior de São Paulo e outros estados. A formação de turma dependerá do número de interessados.

MATEMÁTICA FINANCEIRA APLICADA AO MERCADO IMOBILIÁRIO

Transmitir os conceitos fundamentais da matemática financeira, mostrar o funcionamento e utilização de calculadoras financeiras 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.



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 e Responsabilidade Civil.



Público-alvo

Advogados e bacharéis em Direito que atuam na área do 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 a análise de currículo dos interessados.



Coordenadores

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



Carga Horária

115 horas.



José Puoli



Olivar 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 atual de debater com maior objetividade a existência das 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

Capacitar os participantes a conhecer a tributação do mercado imobiliário, identificando nas características do negócio qual o melhor planejamento. Compreender o funcionamento da legislação fiscal, integrá-la na estrutura de negócios e solucionar dificuldades são as competências necessárias para se criar e gerir uma empresa competitiva com resultados.



Público-alvo

Advogados, controlers, contadores, diretoria, gerência financeira e administradores que tenham interesse nos avanços da legislação tributária do mercado imobiliário.



Docente

Ricardo Lacaz Martins.



Carga Horária

12 horas.

O IMPACTO DA LEI DA CONCENTRAÇÃO DA MATRÍCULA NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

Compreender o regime e os aspectos jurídicos relevantes trazidos pela Lei 13.097, de 19 de janeiro de 2015. Refletir sobre os pontos polêmicos e os debates gerados pela nova lei, especialmente em comparação às regras já existentes. Desenvolver a competência de identificar as cautelas a serem adotadas quando da aquisição de um imóvel, especialmente quanto à documentação a ser analisada. Identificar as situações que podem não estar plenamente cobertas pela nova lei, exigindo cuidados extras na celebração do negócio imobiliário.



Público-alvo

Incorporadores, loteadores, corretores, investidores, advogados e demais profissionais de áreas afins.



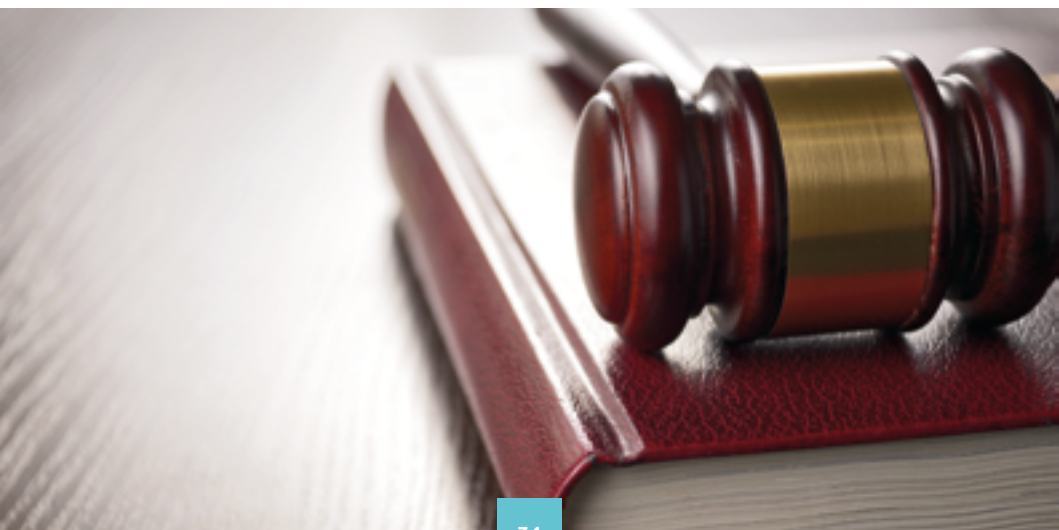
Docentes

Carolina Rafaella Ferreira, Leonardo Tavares Siqueira e Luiz Augusto Haddad Figueiredo.



Carga Horária

6 horas.



MBA EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS – PARCERIA SECOVI-SP/ESPM

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

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



Docentes

Doutores, mestres e especialistas do setor.



Carga Horária

420 horas.



Local

ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing – Rua Joaquim Távora, 1240 - São Paulo/SP.

ESPM

QUEM FAZ TRANSFORMA

**ASSOCIADOS
DO SECOVI-SP
TÊM DESCONTO
ESPECIAL!**

A Universidade Secovi oferece uma programação de cursos a distância para os profissionais do interior, litoral e de outros estados. O modelo ideal para quem quer se atualizar ou aperfeiçoar, adequando barreiras geográficas e temporais, unindo a qualidade dos cursos presenciais com a comodidade do ensino a distância. Conheça!

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 e tomando as ações corretivas necessárias.



Público-alvo

Auxiliares e assistentes de condomínio, funcionários do departamento de cobrança.



Professor-autor

Marco Gubeissi.



Carga Horária

2 horas.

ASSEMBLEIAS GERAIS

Saiba o que é necessário para organizar adequadamente a realização de assembleias, 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, outras empresas do mercado imobiliário e demais interessados.



Professor-autor

Guilherme de Barros Monteiro 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 no tema.



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, síndicos, zeladores, porteiros, vigias, seguranças 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 na área de vendas.



Professor-autor

Luiz Paulo Orelli Bernardi.



Carga Horária

4 horas.

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



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.

O Secovi-SP mantém convênios e parcerias com entidades do setor imobiliário de vários países. Com esse intercâmbio de informações, inovações tecnológicas e geração de negócios, o Sindicato proporciona constante atualização e troca de experiências para seus associados.

Além disso, por meio da Universidade Secovi e da área de Relações Internacionais, o Secovi-SP vem consolidando parcerias com instituições de ensino para promoção de intercâmbio, cursos e para obtenção de designações que destacam empresas e profissionais do mercado imobiliário, conferindo-lhes um maior grau de especialização em seus negócios.

Conheça e visite os sites das entidades com as quais temos convênio de cooperação técnica:



ALAI - Alianza Latinoamericana de Asociaciones Inmobiliarias
www.alianzalai.com



AMPI - Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios
www.ampi.org

APEMIP

APEMIP - Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal
www.apemip.pt



CIMLOP - Confederação da Construção e do Imobiliário de Língua Oficial Portuguesa
www.cimlop.com

CURE The Center for Urban Real Estate at Columbia University

Columbia University
www.arch.columbia.edu/centers/cure-center-urban-real-estate



DREI - Dubai Real Estate Institute
www.drei.ae



FIABCI - Federation Internationale des Administrateurs de Bien-Consils Immobiliers
www.fiabci.org



FNAIM - Fédération Nationale de Immobilier
www.fnaim.fr



IREM - Institute of Real Estate Management
www.irem.org



MIAMI - Miami Association of Realtors
www.miamire.com



NAR - National Association of Realtors
www.realtor.org



RICS - Royal Institution of Chartered Surveyors
www.rics.org



ULI - Urban Land Institute
www.uli.org



World Properties
www.worldproperties.com



WUC - World Urban Campaign
www.worldurbancampaign.org

A Universidade Secovi mantém programas de certificação formando 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



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.



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.



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.



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. Temos ainda a preocupação de 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**CPM® - CERTIFIED PROPERTY MANAGER**

Certificações concedidas pelo IREM® (Institute of Real Estate Management), órgão filiado à NAR (National Association of Realtors), 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, terão acesso a produtos e serviços do IREM® e também a informações atualizadas sobre a área de administração de propriedades. O ARM é destinado a gerentes de condomínios e administradores de propriedades residenciais, já o CPM 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.

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

Os Módulos I e II do curso de Administração de Condomínios, ministrados pela Universidade Secovi, são aceitos como pré-requisito para a obtenção destas certificações, com sensível redução de custos (vide páginas 6 e 7).

TRC® - TRANSNATIONAL REFERRAL CERTIFICATION

Ao concluir o curso, o profissional receberá a designação TRC e instruções para incluir seus dados no diretório do portal WorldProperties.com na área de Especialistas em Transações Imobiliárias Internacionais. Se você é sócio do Secovi-SP ou dos Sindicatos de Corretores de Imóveis que aderiram ao convênio Secovi-SP/Fenaci, poderá também promover suas vendas por meio do portal.

A Universidade Secovi, sempre preocupada em disponibilizar informações atualizadas para o mercado, também publica livros elaborados pelos mais renomados especialistas.



**ACESSE O NOSSO SITE
E CONHEÇA TODAS
AS PUBLICAÇÕES
DISPONÍVEIS NA
BIBLIOTECA SECOVI-SP.**



Conheça os ambientes para locação que o Secovi-SP oferece perto da Av. Paulista

ESPAÇO BRIGADEIRO

Infraestrutura completa para cursos e eventos



Salas modernas, especialmente projetadas para treinamentos, que acomodam até **90 pessoas**.



Auditório em andar isolado, com **70 poltronas fixas**.



Próximo à Av. Paulista e à **Estação Brigadeiro do Metrô**.



Ambientes com sistema para **transmissão simultânea**, multimídia e wireless.



Salas modulares, que se adequam ao seu público.



Espaço para **coffee-break**.



Estacionamento no local.



Solicite um orçamento



Faça um tour virtual em nosso site



**UNIVERSIDADE
SECOVI SP**

Av. Brigadeiro Luís Antonio, 2.344
Jardim Paulista - São Paulo
Informações: (11) 5591-1181
espacobrigadeiro@secovi.com.br
www.universidadesecovi.com.br



Informações:

Telefone: (11) 5591-1306

E-mail: universidade@secovi.com.br

Av. Brigadeiro Luis Antônio, 2.344 – 9º andar

São Paulo/SP - 01402-900



www.universidadesecovi.com.br

twitter.com/unisecovi

facebook.com/universidadesecovi