

MBA

GESTÃO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

ESPM

em parceria com



MANUAL DO CURSO

ESPM

Rua Joaquim Távora, 1240 - Vila Mariana - São Paulo - SP

Informações

Central de Relacionamento: (11) 5081-8200 (opção 1)

Segunda a sexta – 9h às 20h30

relacionamentojt@espm.br

www.espm.br/pos

MBA em Negócios Imobiliários

O curso **MBA em Negócios Imobiliários** foi desenvolvido para suprir a demanda por profissionais especializados na geração, avaliação e gestão de empreendimentos imobiliários em geral, notadamente no segmento habitacional. Na versão atual, mantém a essência das edições anteriores, porém com novas características e foco em marketing. De concepção multidisciplinar, alia a teoria e a prática do universo imobiliário, dotando o participante das competências essenciais para a liderança de equipes encarregadas do desenvolvimento e gerenciamento de incorporações.

Trata-se de um MBA totalmente atualizado e adaptado à nova realidade do mercado, 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 60 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, indicada 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)
- Básico de Finanças - Educação a Distância - (EAD).....(36h)
- Comunicação Digital(24h)
- Finanças.....(24h)
- Liderança de Equipes.....(24h)
- Cases e Palestras I.....(12h)
- Desenvolvimento Urbano.....(12h)
- Ambiente de Negócios e Estratégias Empresariais.....(24h)
- Direito Imobiliário I.....(12h)
- Arquitetura.....(12h)
- Engenharia I.....(12h)
- Direito Imobiliário II.....(12h)
- Montagem de Empreendimentos.....(24h)
- Marketing Imobiliário.....(24h)
- Produtos Imobiliários.....(12h)
- Cases e Palestras II.....(12h)
- Engenharia II.....(12h)
- Sustentabilidade e Acessibilidade.....(12h)
- TCC (orientação, bancas e elaboração do projeto).....(84h)

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.

Básico de Finanças - 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.

Comunicação Digital

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.

Finanças

Introduz a abordagem financeira aplicada aos empreendimentos imobiliários e propõe o estudo de temas como: 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.

Liderança de Equipes

Oferece subsídios para discutir questões relacionadas ao trabalho em equipe e à liderança com o objetivo de facilitar o processo de formação de líderes dentro de uma visão atual, discutindo sobre as modernas formas de liderar e motivar equipes e discorrendo sobre as competências necessárias para lidar com os negócios, competências necessárias para lidar com pessoas e competências de autogestão, oferecendo ao aluno subsídios para analisar os vínculos estabelecidos entre os líderes, as equipes e os indivíduos.

Cases e Palestras I

Serão apresentados cases e palestras, conduzidos por empresários e profissionais de reconhecida competência nos respectivos temas a ser abordados.

Desenvolvimento Urbano

Enfoca 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 plano diretor estratégico, lei de uso e ocupação do solo, utilização do espaço urbano, estatuto da cidade, graprohab e avaliação de projetos de parcelamento do solo.

Ambiente de Negócios e Estratégias Empresariais

Apresenta os principais conceitos, modelos e alternativas de estratégias de competição e de crescimento de negócios, com base em análise estratégica adequada. Possibilita a assimilação e ordenação do conhecimento sobre o processo de planejamento, enfocando a definição do negócio em relação a diversos ambientes dentro de um contexto globalizado.

Direito Imobiliário I

Propõe a análise e discussão dos aspectos jurídicos relacionados ao mercado imobiliário, enfocando temas como: registro de imóveis, documentação imobiliária, incorporação imobiliária e patrimônio de afetação.

Arquitetura

Apresenta 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.

Engenharia I

Contempla temas como: contratação e execução de serviços de engenharia, viabilização de empreendimentos, desenvolvimento e aprovação de projetos, orçamento de obra, planejamento e execução da construção, pós-entrega.

Direito Imobiliário II

Propõe o estudo de tópicos voltados para o direito imobiliário, entre os quais se destacam: responsabilidade civil do construtor e do incorporador, Código de Defesa do Consumidor, financiamentos, alienação fiduciária em garantia, tributação nas operações imobiliárias, fundos imobiliários e securitização de recebíveis.

Montagem de Empreendimentos

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.

Marketing Imobiliário

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

Produtos Imobiliários

Propõe a análise de viabilidade e estudos de implantação e gestão de diversos produtos imobiliários, com ênfase em hotelaria (flats) e shopping centers.

Cases e Palestras II

Serão apresentados cases e palestras, conduzidos por empresários e profissionais de reconhecida competência nos respectivos temas a ser abordados.

Engenharia II

Propicia o estudo dos seguintes temas: serviços de engenharia e o produto imobiliário, estudos preliminares, desenvolvimento e aprovação de projetos, sistemas construtivos, estimativas de custos, orçamento de obras.

Sustentabilidade e Acessibilidade

Discutir normas, conceitos e a filosofia da sustentabilidade econômica, ambiental e social aplicadas ao mercado imobiliário. Como adotar práticas sustentáveis nos empreendimentos. Como atender à legislação de acessibilidade nos projetos imobiliários.

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)

Consiste na elaboração supervisionada de um projeto de empreendimento imobiliário, considerando-se a aplicação prática de referenciais teóricos, conceitos e metodologias abordados ao longo do curso. O trabalho terá monitoramento de um orientador – o qual funcionará como facilitador para seu desenvolvimento – e, quando finalizado, será submetido a uma banca de avaliação.

Módulo Internacional

A ESPM desenvolve parcerias internacionais, com instituições renomadas 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. Para participar dos módulos internacionais, o estudante conta com suporte e orientação do *International Office* (iap@espm.br). Consulte a Central de Relacionamento para saber quais são as possibilidades e condições dos módulos internacionais disponíveis para o seu curso. Adiante-se frente às oportunidades de estudar no exterior. Vagas limitadas! Internacionalize-se com a ESPM.

ESPM Carreiras

É o centro de apoio ao desenvolvimento profissional e de carreira dos alunos da pós-graduação. Oferece serviços e informações que auxiliam o aluno oferecendo diversos serviços, tais como: ciclo de palestras, workshops e eventos; Canal ESPM com divulgação de oportunidades de emprego; Atendimento Individual para Orientação Profissional com orientadoras de carreira; além de Parcerias Estratégicas com o vagas.com, Michael Page, Robert Half, Love Mondays. Saiba mais pelo link: www.espm.br/carreiras.

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 **23/2/17**.

- Após o pagamento da taxa de inscrição o candidato receberá um link para preenchimento do processo seletivo on-line, que é composto das seguintes etapas:

1ª etapa → preenchimento dos dados cadastrais;

2ª etapa → preenchimento do questionário de áreas e interesses;

3ª etapa → elaboração da redação*;

4ª etapa → inserção do currículo profissional atualizado*.

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

- Todas as etapas do processo seletivo on-line deverão ser adequadamente cumpridas.
- O prazo para a realização do processo seletivo on-line é de dois dias corridos. Caso não cumpra todas as etapas no primeiro acesso, seus dados ficarão salvos para a finalização posterior, porém dentro prazo estabelecido.
- A critério da comissão julgadora, eventualmente, o candidato também poderá ser convidado para uma entrevista presencial.

Resultado do processo seletivo

Será enviado um e-mail pela secretaria de pós-graduação em até 10 dias corridos após a realização do processo seletivo on-line.

Pré-requisitos para ingresso

- Aprovação no processo seletivo on-line.

- Apresentação do diploma de conclusão de curso superior reconhecido pelo MEC (Ministério da Educação), com carga horária mínima de 1.600 horas-aula.

Matrícula

Deverá ser efetivada após o recebimento de e-mail com o resultado do processo seletivo e convocação para matrícula, enviado pela secretaria de pós-graduação, de acordo com a opção escolhida.

- ✓ Campus Joaquim Távora

Documentos obrigatórios para efetivação da matrícula

- RG, CPF ou CNH (originais).
- Histórico Original de Curso Superior.
- Diploma de curso superior. Na ausência do diploma o aluno poderá entregar certificado, atestado ou declaração de conclusão de curso com a descrição da data de colação de grau, que será aceito **temporariamente**, ficando sob a responsabilidade do aluno a entrega posterior do referido diploma (originais).
- No caso de diplomas internacionais, é necessária sua tradução juramentada, consularização pelo Brasil no país de origem e revalidação, de acordo com a Resolução nº 8, de 4/10/07, do CNE (Conselho Nacional de Educação), 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, **AUTOMATICAMENTE**, 100% do valor pago, por meio de depósito em conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, 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 **6/3/2017**.

Locais do curso

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

Investimento

Matrículas efetuadas até 31/12/16 (com desconto de 50%)

Obs.: para ter direito a esse benefício, o candidato deverá realizar sua inscrição e ter participado do processo seletivo on-line até o dia 19/12/16.

Matrícula com desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula/curso
R\$ 650,00	18 parcelas fixas de R\$ 2.386,50	R\$ 43.607,08
	24 parcelas fixas de R\$ 1.837,50	R\$ 44.750,07
	30 parcelas fixas de R\$ 1.508,75	R\$ 45.912,39
	36 parcelas fixas de R\$ 1.290,11	R\$ 47.094,39

Matrículas efetuadas até 31/1/17 (com desconto de 25%)

Obs.: para ter direito a esse benefício, o candidato deverá realizar sua inscrição e ter participado do processo seletivo on-line até o dia 21/1/17.

Matrícula com desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula/curso
R\$ 975,00	18 parcelas fixas de R\$ 2.386,50	R\$ 43.932,08
	24 parcelas fixas de R\$ 1.837,50	R\$ 45.075,07
	30 parcelas fixas de R\$ 1.508,75	R\$ 46.237,39
	36 parcelas fixas de R\$ 1.290,11	R\$ 47.419,01

Matrículas efetuadas a partir de 1/2/17 (sem desconto)

Matrícula sem desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula/curso
R\$ 1.300,00	18 parcelas fixas de R\$ 2.386,50	R\$ 44.257,08
	24 parcelas fixas de R\$ 1.837,50	R\$ 45.400,07
	30 parcelas fixas de R\$ 1.508,75	R\$ 46.562,39
	36 parcelas fixas de R\$ 1.290,11	R\$ 47.744,01

Verifique as condições especiais para pagamento à vista e possibilidade de desconto para ex-estudantes concluintes na Central de Relacionamento pelo telefone (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/17).

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 / 0134.luisarlos@bradesco.com.br

Possibilidade de financiamento - Programa de Crédito Solidário ESPM

O Programa de Crédito Solidário ESPM possibilita a obtenção de 20%, 30% e 40% de crédito concedido (sobre o financiamento do valor do curso), de acordo com a renda familiar anual do estudante e demais pré-requisitos. Mais informações acesse a política [clique aqui](#).

Dúvidas, consulte a Central de Relacionamento, telefone (11) 5081-8200 (opção 1) ou e-mail: relacionamentojt@espm.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.