

Estruturação Imobiliária Aplicada

4º CURSO ADEMI RJ
Rio de Janeiro, maio de 2008.

Coordenação e Realização:

Apoio:



CM2 – Estruturação Imobiliária Ltda.

Programa e Disciplina do Curso de Estruturação Imobiliária Aplicada.

Ementa

Será dado especial destaque para os procedimentos de prospecção de terrenos, a montagem de memoriais de incorporação e de loteamento, os estudos de viabilidade econômica e financeira, o conhecimento dos recursos financeiros e de seus agentes, a atividade de marketing, a criação de produtos e providências para lançamento e vendas, o condomínio edilício, o estabelecimento de critérios para elaboração dos quadros de rateio das despesas ordinárias e extraordinárias e outras implicações condominiais.

O curso será complementado com exercícios práticos e teóricos durante as aulas e enriquecido com temas afins, apresentados e debatidos pelos palestrantes convidados (profissionais de destaque no setor) permitindo uma interação constante entre os participantes, os instrutores e os palestrantes convidados.

Local de realização do curso

ADEMI RJ – Av. Portugal, 466 – Urca – RJ – www.ademi.org.br

Programa e Carga horária total.

24 horas/aula (4 dias x 6 horas/aula)

2 dias por semana, em duas semanas consecutivas: dias 09 (sexta-feira) e 10/05 (sábado) e 16 (sexta-feira) e 17/05/08(sábado) Aulas – Manhã: 10h às 13h e Tarde: 15h às 18h (horário do almoço livre e coffee-break incluído).

Inscrições - A partir de 09.04.08 (quarta-feira)

Através do site www.ademi.org.br pelo telefone (21) 2543-1110 ou na sede da ADEMI RJ, localizada na Avenida Portugal, 466 - Urca. Pessoal da Administração - falar com a Sra. Geisa ou Sr. Jorge.

Início do Curso: 09.05.08 (sexta-feira) às 10:00h.

Investimento:

Associados - R\$ 1.350,00.

Não associados - R\$ 1.500,00

Forma de pagamento:

Parcelado Associado - em 3 parcelas de R\$ 450,00 sendo:

- a) 1ª. até 15/04/08;
- b) 2ª. até 30/04/08;
- c) 3ª. até 08/05/08.

Parcelado Não Associado - em 3 parcelas de R\$ 500,00 sendo:

- d) 1ª. até 15/04/08;
- e) 2ª. até 30/04/08;
- f) 3ª. até 08/05/08.

Obs.: As vagas serão limitadas, considerando que a 4ª Turma será formada com 40 (quarenta) alunos, respeitada a ordem cronológica da integralização do investimento.

Público-alvo: Executivos e/ou técnicos especializados, das diferentes empresas que integram o nosso setor, inclusive profissionais e/ou prestadores de serviços de outras áreas afins que desejam conhecer a estruturação imobiliária. A discussão das questões técnicas, imobiliárias, legais e financeiras terá abordagem nas áreas de engenharia, arquitetura, direito, compra e venda de imóveis, economia e administração.

Metodologia do Curso. Esclarecedora quanto à conceituação dos fundamentos da atividade imobiliária, apresentados de forma abrangente, seguindo uma seqüência prática (passo a passo), abordando o conhecimento da documentação pertinente, a normalização e a legislação aplicáveis, enfocando os usos e as tipologias do aproveitamento imobiliário, sustentada por exemplos comparativos e apresentação de dados atualizados, tudo de forma a possibilitar o conhecimento global da estruturação imobiliária. Será estimulada a interação dos alunos com os instrutores, durante as aulas, com imagens projetadas pelo "datashow" e complementada por exercícios práticos e teóricos dentro da sala de aula.

Crterios de avaliação. Apreensão dos conhecimentos adquiridos através da avaliação das respostas a questões formuladas ao final de cada bloco e índice de freqüência.

Certificação. Serão fornecidos certificados aos participantes do Curso.

Conteúdo Programático

4ª Turma Estruturação Imobiliária Aplicada


BLOCO I	DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO	
	MÓDULO 01 Desenvolvimento Imobiliário 01.1. Conceito 01.2. Desenvolvimento / Engenharia Imobiliária	
	MÓDULO 02 A Estrutura do Desenvolvimento 02.1. Estrutura 02.2. Dinâmica do procedimento – as 8 fases do negócio imobiliário	


BLOCO II	FASE 1 – PROSPECÇÃO E ANÁLISE DO NEGÓCIO	
	MÓDULO 03 Prospecção de Terreno e Cadastramento 03.1. Imóvel e suas características 03.2. Prospecção de terrenos 03.3. Formas de cadastramento	
	MÓDULO 04 A Criação e Definição do produto 04.1. O Aproveitamento Imobiliário preliminar 04.2. Pesquisa de mercado 04.3. Lista de Caracterização 04.4. Precificação do produto	
BLOCO III	FASE 2 – VIABILIDADE ECONOMICA E FINANCEIRA	
	MÓDULO 05 Financiamentos /Captação de Recursos 05.1. Capital próprio 05.2. Aporte de investidor 05.3. Co-incorporadores 05.4. Agentes financeiros - públicos ou privados 05.5. Sistemas de financiamento / Linhas de Crédito 05.6. Sistemas Amortização de Crédito	
	MÓDULO 06 Estudos de Viabilidade Econômica e Financeira 06.1. Os objetivos e Condições do Estudo de Viabilidade 06.2. A estrutura do Estudo 06.3. Conceito do estudo estático 06.4. Conceito do estudo dinâmico 06.5. Análise dos resultados	
BLOCO IV	FASE 3 - COMPRA DO ATIVO	
	MÓDULO 07 Contratos Imobiliários e outros 07.1. Para aquisição do terreno do empreendimento	
BLOCO V	FASE 4 – MONTAGEM IMOBILIÁRIA	
	MÓDULO 08 Participantes 08.1. Participantes da Incorporação	


	<p>MÓDULO 09 Montagem imobiliária – regência legal</p> <ul style="list-style-type: none">09.1. LEI Nº. 4.380 de 21.08.196409.2. LEI Nº. 4.591 de 16.12.196409.3. LEI Nº. 4.864 de 29.12.196509.4. LEI Nº. 6.766 de 19.12.197909.5. LEI Nº. 8.078 de 11.09.199009.6. LEI Nº. 9.514 de 20.11.199709.7. LEI Nº.10.406 de 10.01.2002- CCB Arts.1.331 a 1.35809.8. LEI Nº. 10.931 de 02.08.200409.9. LEI Nº. 11.101 de 09.02.200509.10. ABNT - NBR 12721 – Avaliações de Custos09.11. ABNT – NBR 14653 – Avaliações de Bens09.12. A Montagem do negócio - Formatos	
	<p>MÓDULO 10 Contratos Imobiliários e outros</p> <ul style="list-style-type: none">10.1. Para montagem do empreendimento10.2. Para comercialização do empreendimento10.3. Condomínio de Construção (grupo fechado)10.4. Contratos de Financiamento10.5. Contratos de Garantia10.6. Contratos de Seguros10.7. A Segurança jurídica dos Contratos10.8. A Incorporação Imobiliária e a proteção do adquirente10.9. A Incorporação Imobiliária e a proteção do alienante	
	<p>MÓDULO 11 Condomínio Fechado</p> <ul style="list-style-type: none">11.1. Compra e Venda - Aquisição do terreno em frações11.2. Contrato de Construção11.3. Convenção do condomínio voluntário11.4. Extinção do condomínio voluntário e instituição do condomínio edilício.	
	<p>MÓDULO 12 a) Aproveitamento Imobiliário legal</p> <ul style="list-style-type: none">12a.1. Lei Orgânica12a.2. Plano Diretor12a.3. PEU – Projeto de Estruturação Urbana12a.4. Caderno de legislação Urbana12a.5. Código de Obras12a.6. APAC – Área de proteção do ambiente cultural <p>b) Legalização do Produto</p> <ul style="list-style-type: none">12b.1. Licenças e aprovações / órgãos públicos12b.2. Retificação de metragens (exigência p/ habite-se)	
	<p>MÓDULO 13 Memorial de Incorporação</p> <ul style="list-style-type: none">13.1. Os Ofícios de Registro de Imóveis - jurisdições13.2. Memorial de Incorporação13.3. Legislação e composição Compra e Venda13.4. Aquisição do terreno em frações13.5. Contrato de Construção	

	13.6. Convenção do Condomínio voluntário 13.7. Extinção do Cond. voluntário e instituição do Cond. edilício.	
BLOCO VI	FASE 5 e 6 – PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO e CAMPANHAS / VENDAS	
	MÓDULO 14 Marketing – Os itens de sucesso 14.1. Ponto / Preço / Produto / Planta / Publicidade	
	MÓDULO 15 A Estratégia de Venda 15.1. Estande de venda / montagem e legalização 15.2. Agências de Publicidade / Campanha 15.3. Imobiliárias / Corretagem 15.4. Cronograma de lançamento 15.5. Concorrentes	
BLOCO VII	FASE 7 - REAVALIAÇÃO DE RESULTADO E LEGALIZAÇÃO FINAL	
	MÓDULO 16 Reavaliação de Resultado 16.1. Análise do resultado 16.2. Revisão de custos e VGV 16.3. Realinhamento da estratégia	
	MÓDULO 17 Legalização Final 17.1. Certidões (papeletas) 17.2. Vitorias para habite-se 17.3. Averbação do habite-se (CND e certidão) 17.4. Inscrição do Condomínio Edifício no CNPJ / MF 17.5. Registro da Convenção do Condomínio	
BLOCO VIII	FASE 8 - ENTREGA DO EMPREENDIMENTO	
	MÓDULO 18 Entrega do empreendimento 18.1. Vitorias partes privativas – unidades (adquirentes) 18.2. Instalação do Condomínio 18.3. Entrega das chaves – manual do proprietário - imissão na posse 18.4. Vitorias partes comuns (síndico) – manual do síndico	
BLOCO IX	EXERCÍCIOS DE FIXAÇÃO	
	MÓDULO 19 (transcritos no corpo da apostila). 19.1. MRB-1 – Questionário sobre os conceitos e os fundamentos 19.2. MRB-2 – Questionário sobre os conceitos e os fundamentos 19.3. CBP-1 – A solução jurídica na montagem imobiliária 19.4. CBP-2 – Definições das áreas e respectivos levantamentos 19.5. CBP-3 – A solução jurídica na montagem imobiliária 19.6. MPG-1 – Estudo Estático Terreno Vieira Souto 19.7. MPG-2 – Conhecendo as Planilhas do estudo de Viabilidade	

Currículo resumido dos instrutores:

 **Carmen Celeste Badenes Portas** - Engenheira Civil, graduada em 1986 pela Faculdade de Engenharia da Universidade Veiga de Almeida, possuindo 20 anos de experiência profissional ligada ao mercado imobiliário do Rio de Janeiro especialista em montagem imobiliária, contemplando todas as fases da negociação: Prospecção de Novos Negócios, participação na negociação de compra Estudos de Viabilidade Estáticos e Dinâmicos, formatação de negociações, montagem imobiliária (memorial de incorporação loteamento e construção, contratos diversos), gerenciamento das campanhas publicitárias para lançamentos imobiliários (Marketing, publicidade, Stand de vendas), Desenvolvimento técnico e legal gerenciamento no desenvolvimento dos projetos definição do produto, aprovação e licenciamento do projeto de construção, montagem, instalação de condomínio, Coordenação da montagem para solicitação de financiamento junto aos agentes financeiros, coordenação da elaboração de manuais de proprietário e síndicos, bem como as primeiras reuniões de implantação de condomínio, participação em pesquisa de mercado e elaboração de tabelas de vendas. Sua experiência profissional inclui passagem por grandes grupos incorporadores: SMC Construções Ltda., João Fortes Engenharia S/A entre outras. Atualmente é sócia na firma CM2 – Estruturação Imobiliária.

 **Marcio Pagliaro Gonçalves** - Engenheiro Civil, graduado em 1973 pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Estado do Rio de Janeiro - FEUERJ, Especialista em Estudos de Viabilidade Econômica e Financeira de Empreendimentos Imobiliários, Pós-Graduado em Administração de Empresa pela Fundação Getulio Vargas, com cursos de extensão em Mecânica dos Solos e Fundações, Matemática Financeira, Administração de Projetos, Análise Econômica e Financeira de Projetos, Perícias e Avaliações Patrimoniais e de Negócios Imobiliários. Participante do Congresso de Arquitetura na Cidade de Madrid / Espanha. Possui tese premiada “Concreto Leve de Styropor” pela Associação Brasileira de Cimento Portland – ABCP. Participou da orientação lógica e montagem de software de análise de investimentos imobiliários. Sua experiência profissional estruturada por mais de 30 anos, inclui passagens por grandes grupos incorporadores: Gomes de Almeida, Fernandes S/A (12 anos), Monteiro Aranha S/A (8 anos), João Fortes Engenharia S/A (6 anos), Banco Boavista Interatlântico (2 anos), entre outras empresas e clientes. Atualmente é sócio na firma CM2 – Estruturação Imobiliária Ltda e trabalha como Consultor Imobiliário, Coordenador e Professor de cursos de atualização, especialização e treinamento, tendo realizado para: João Fortes Engenharia S.A.; GAFISA S.A; Moraes Rego Marketing Imobiliário Ltda. e REIT Ltda. “In Company”; ADEMI RJ - Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário e Seminário para: Fundação Getulio Vargas – FGV / UNICRED.

 **Maury Rouède Bernardes** - Advogado, graduado em 1966 pela Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro - UERJ e doutorado em Direito Público pela Faculdade Nacional de Direito, em 1968. Ex-advogado de carreira do Banco do Brasil S.A. Especializou-se em Direito Imobiliário. Autor de diversos artigos sobre Incorporação Imobiliária e Condomínio Edifício publicados nas revistas especializadas, participou como palestrante, entre outros eventos, do “IX Encontro Nacional de Advogados do Mercado Imobiliário” e do Painel “Questões Relevantes de Direito Imobiliário, ambos realizados na Escola de Magistratura do Estado do Rio de Janeiro - EMERJ, respectivamente, em setembro/2004 e agosto/2005. Participou, também, como Presidente do IX Painel, do Congresso Internacional de Direito Imobiliário e Registral, realizado pelo CEPAD, em novembro/2007 - Sua experiência profissional inclui passagens por empresas de destaque no segmento financeiro e imobiliário. Presta serviços a grandes grupos incorporadores, relacionados com a montagem e realização de negócios e empreendimentos imobiliários. Integra o Conselho Consultivo da Câmara Imobiliária de Mediação e Arbitragem - CIMA, instituída pela ABAMI - Associação Brasileira de Advogados do Mercado Imobiliário. É consultor jurídico da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário - ADEMI RJ e Membro da Comissão de Direito Imobiliário da OAB-RJ. Atualmente é sócio na firma CM2 – Estruturação Imobiliária Ltda.