

Estruturação Imobiliária Aplicada

6º CURSO CM2/ADEMI RJ
Rio de Janeiro, Agosto de 2010.

Montagem, Coordenação e Realização:

Apoio:



ADEMI RJ ASSOCIAÇÃO DE
DIRIGENTES DE EMPRESAS
DO MERCADO IMOBILIÁRIO

CM2 – Estruturação Imobiliária Ltda.

Programa e Disciplina do Curso “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.

Os organizadores se reservam o direito de alterar a ordem da apresentação do conteúdo programático bem como a eventual substituição de instrutores.

A turma será formada com um mínimo de 30 (trinta) e um máximo de 40 inscritos.

LOCAL DE REALIZAÇÃO DO CURSO

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

PROGRAMA E CARGA HORÁRIA TOTAL

24 horas/aula (4 dias x 6 horas/aula) nos dias 20, 21, 27 e 28/08/2010.

2 (duas) 6ª feiras e 2 (dois) sábados, com 6 horas/aula/dia

Aulas – Manhã: das 09:45h à 13:00h. Tarde: das 15:00h às 18:15 h.

Obs.: 2 (dois) “coffee breaks”/dia incluídos; horário do almoço livre.

INÍCIO DO CURSO: 20/08/10 (sexta-feira) às 09:45h.

Valor do Investimento:

Associados - R\$ 1.750,00.

Não associados - R\$ 1.850,00

Forma de pagamento: Integral.

Garanta sua vaga: Somente serão aceitos pagamentos/inscrições realizados até o dia 05/08/2010 (5ª feira).

Bonificação de R\$100,00 (associado e não associado), para pagamento até 16/07/2010 (5ª feira).

Obs.: As vagas serão limitadas, considerando-se que a 6ª Turma será formada com um mínimo de 30 (trinta) e um máximo de 40 (quarenta) alunos, respeitada a ordem cronológica da integralização do investimento.

INSCRIÇÕES

A partir de 01.07.2010, 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 Srta. Geisa ou Sr. Jorge.

PÚBLICO-ALVO

Como regra geral, representado por executivos e/ou técnicos especializados, das diferentes empresas que integram o setor: empresários, profissionais e prestadores de serviços de outras áreas afins que desejam conhecer a atividade imobiliária.

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 normatização 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 "data show". Profissionais de destaque no setor serão convidados para enriquecerem a troca de conhecimentos com palestras sobre temas de interesse.

CERTIFICAÇÃO

Serão fornecidos certificados aos participantes do Curso.

Conteúdo Programático


6ª Turma - Estruturação Imobiliária Aplicada


BLOCO I	DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO	
6ª FEIRA	<p>MÓDULO 01 Desenvolvimento Imobiliário</p> <p>01.1. Conceito</p> <p>01.2. Desenvolvimento / Engenharia Imobiliária</p>	
	<p>MÓDULO 02 A Estrutura do Desenvolvimento</p> <p>02.1. Estrutura</p> <p>02.2. Dinâmica do procedimento – as 8 fases do negócio imobiliário</p>	
BLOCO II	FASE 1 – PROSPECÇÃO E ANÁLISE DO NEGÓCIO	
	<p>MÓDULO 03 Prospecção de Terreno e Cadastramento</p> <p>03.1. Imóvel e suas características</p> <p>03.2. Prospecção de terrenos</p> <p>03.3. Formas de cadastramento</p>	
	<p>MÓDULO 04 A Criação e Definição do produto</p> <p>04.1. O Aproveitamento Imobiliário preliminar</p> <p>04.2. Pesquisa de mercado</p> <p>04.3. Lista de Caracterização</p> <p>04.4. Precificação do produto</p>	
BLOCO III	FASE 2 – VIABILIDADE ECONOMICA E FINANCEIRA	
	<p>MÓDULO 05 Estudos de Viabilidade Econômica e Financeira</p> <p>05.1. Os objetivos e Condições do Estudo de Viabilidade</p> <p>05.2. A estrutura do Estudo</p> <p>05.3. Conceito do estudo estático</p> <p>05.4. Conceito do estudo dinâmico</p> <p>05.5. Análise dos resultados</p> <p>05.6. Reavaliação de Resultado</p> <p>05.6.1. Análise do resultado</p> <p>05.6.2. Revisão de custos e VGV</p> <p>05.6.3. Realinhamento da estratégia</p>	
1ª SABADO	<p>MÓDULO 06 Financiamentos /Captação de Recursos</p> <p>06.1. Capital próprio</p> <p>06.2. Aporte de investidor</p> <p>06.3. Co-incorporadores</p> <p>06.4. Agentes financeiros - públicos ou privados</p> <p>06.5. Sistemas de financiamento / Linhas de Crédito</p> <p>06.6. Sistemas Amortização de Crédito</p>	

BLOCO IV	FASE 3 - COMPRA DO ATIVO	
	MÓDULO 07 Compra do Ativo Imobiliário - Contratos 07.1. Para aquisição do terreno do empreendimento	
BLOCO V	FASE 4 – MONTAGEM IMOBILIÁRIA	
	MÓDULO 08 Participantes 08.1. Participantes da Incorporação	
	MÓDULO 09 Regência legal 09.1. LEI Nº. 4.380 de 21.08.1964 09.2. LEI Nº. 4.591 de 16.12.1964 09.3. LEI Nº. 4.864 de 19.12.1965 09.4. LEI Nº. 6.766 de 19.12.1979 09.5. LEI Nº. 8.078 de 11.09.1990 09.6. LEI Nº. 9.514 de 20.11.1997 09.7. LEI Nº.10.406 de 10.01.2002- Código Civil Arts. 1.331 a 1.358 09.8. LEI Nº. 10.931 de 02.08.2004 09.9. LEI Nº. 11.101 de 09.02.2005 09.10. ABNT - NBR 12721 – Avaliações de Custos 09.11. ABNT – NBR 14653 – Avaliações de Bens 09.12. LEI Nº. 11.977 de 07.07.2009 – Programas Nacionais de Habitação Urbana e Rural (PMCMV) 09.13. LEI Nº. 12.024 DE 27-08-2009 - Adequação do Patrimônio de Afetação aos Programas Nacionais de Habitação Urbana e Rural 09.14. A Montagem do Negócio - Formatos	
	MÓDULO 10 Contratos Imobiliários e outros 10.1. Para montagem do empreendimento 10.2. Para comercialização do empreendimento 10.3. Contratos de Financiamento 10.4. Contratos de Garantia 10.5. Contratos de Seguros 10.6. A Segurança jurídica dos Contratos 10.7. A Incorporação Imobiliária e a proteção do adquirente 10.8. A Incorporação Imobiliária e a proteção do alienante	
2º SÁBADO	MÓDULO 11 Condomínio de Construção (Condomínio Fechado) 11.1. Compra e Venda - Aquisição do terreno em frações 11.2. Contrato de Construção 11.3. Convenção do condomínio voluntário 11.4. Extinção do condomínio voluntário e instituição do condomínio edilício.	

	<p>MÓDULO 12 a) Aproveitamento Imobiliário legal</p> <p>12a.1. Lei Orgânica</p> <p>12a.2. Plano Diretor</p> <p>12a.3. PEU – Projeto de Estruturação Urbana</p> <p>12a.4. Caderno de legislação Urbana</p> <p>12a.5. Código de Obras</p> <p>12a.6. APAC – Área de Proteção do Ambiente Cultural</p> <p>MÓDULO 12 b) Legalização do Produto</p> <p>12b.1. Licenças e aprovações / órgãos públicos</p> <p>12b.2. Retificação de metragens (exigência para “habite-se”)</p>	
	<p>MÓDULO 13 Memorial de Incorporação</p> <p>13.1. Os Ofícios de Registro de Imóveis - jurisdições</p> <p>13.2. Memorial de Incorporação / legislação e composição / Compra e Venda - Aquisição de terrenos em frações</p> <p>13.3. Loteamento</p>	
BLOCO VI	FASES 5 e 6 – PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO e CAMPANHAS / VENDAS	
	<p>MÓDULO 14 Marketing – Os itens de sucesso</p> <p>14.1. Ponto / Preço / Produto / Planta / Publicidade</p>	
	<p>MÓDULO 15 A Estratégia de Venda</p> <p>15.1. Estande de venda / Montagem e legalização</p> <p>15.2. Agencias de Publicidade / Campanha</p> <p>15.3. Imobiliárias / Corretagem</p> <p>15.4. Cronograma de lançamento</p> <p>15.5. Concorrentes</p>	
BLOCO VII	FASE 7 - LEGALIZAÇÃO FINAL	
	<p>MÓDULO 16 Legalização Final</p> <p>16.1. Certidões (papeletas)</p> <p>16.2. Vistorias para “habite-se”</p> <p>16.3. Averbação do “habite-se” (CND e certidão)</p> <p>16.4. Registro da Convenção do Condomínio</p> <p>16.5. Inscrição do Condomínio Edifício no CNPJ / MF</p>	
BLOCO VIII	FASE 8 - ENTREGA DO EMPREENDIMENTO	
	<p>MÓDULO 17 Entrega do empreendimento</p> <p>17.1. Vistorias partes privativas – unidades (adquirentes)</p> <p>17.2. Instalação do Condomínio</p> <p>17.3. Entrega das chaves – manual do proprietário - imissão na posse</p> <p>17.4. Vistorias partes comuns (Síndico) – manual do Síndico</p> <p>17.5. A NBR 15.575 – Normas de desempenho</p>	

Currículos resumidos dos instrutores sócios da “CM2 – Estruturação Imobiliária Ltda.”

 **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. Sócia fundadora da “CM2 – Estruturação Imobiliária Ltda.”

 **Maury Rouède Bernardes** - Advogado, graduado em 1966 pela Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ. Curso de Doutorado em Direito Público da Faculdade Nacional de Direito, em 1967/1968. 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 e do II Painel do II Congresso Internacional de Direito Imobiliário e Registral, em novembro/2008. - 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 a realização de negócios e empreendimentos imobiliários. Membro da Comissão de Direito Imobiliário da OAB/RJ no biênio 2008/2009. 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. Sócio fundador da “CM2 – Estruturação Imobiliária Ltda.”