

EDUCAÇÃO EM REAL ESTATE:

evolução e comparação entre regiões
latino-americanas

Escola Politécnica da Universidade de São Paulo

Eliane Monetti

2017

FT-3841

ELIANE MONETTI

**EDUCAÇÃO EM REAL ESTATE:
EVOLUÇÃO E COMPARAÇÃO ENTRE REGIÕES LATINO-
AMERICANAS**

Tese apresentada à Escola Politécnica
da Universidade de São Paulo para
obtenção do título de livre-docente

Área de concentração: Real Estate

São Paulo

2017



Escola Politécnica - EPEC



31400003770

PCC

Universidade de São Paulo
Biblioteca da Escola Politécnica

FT-3841

Catálogo-na-publicação

Monetti, Eliane
Educação em Real Estate: Evolução e Comparação entre Regiões Latino
Americanas. / E.Monetti – São Paulo, 2017.
123 p.

Tese (Livre-Docência) – Escola Politécnica da Universidade de São
Paulo. Departamento de Engenharia de Construção Civil.

1. Real Estate. 2.Educação (América Latina). I.Universidade de São
Paulo. Escola Politécnica. Departamento de Engenharia de Construção Civil II.t.

Agradecimento

Ao grupo que constitui o Núcleo de Real Estate da Poli-USP, pelo ambiente do conhecimento e suporte para a produção deste.

RESUMO

O tema da educação em real estate, apesar de ser foco de inúmeras pesquisas, por um lado, ainda é alvo de controvérsias entre diferentes autores e, de outro, ainda se encontra defasado na América Latina relativamente ao estágio que se observa em economias mais desenvolvidas.

O objetivo deste trabalho é promover uma análise comparativa, no que tange ao conteúdo dos cursos de pós-graduação focados em real estate, oferecidos em diferentes países latino-americanos.

Para tal, resgata-se o conjunto dos conceitos do que se denomina de Corpo do Conhecimento (*Body of Knowledge - BoK*) do real estate, que servirá de base para análise da oferta de cursos na América Latina. Uma segunda base de conhecimento compreende as características próprias da América Latina quanto a indicadores de desenvolvimento, que tende a levar à existência de maior maturidade aos mercados de real estate, bem como a estrutura vigente dos cursos de pós-graduação no bloco. A partir dessas referências, dezoito cursos de pós-graduação, distribuídos em 8 países foram identificados e analisados.

Como resultado, identificou-se que Brasil, México, Argentina, Chile e Peru contribuem com 8 cursos que apresentam aderência em seus conteúdos compatíveis com os adotados nas economias mais evoluídas.

ABSTRACT

Although real estate education has been the focus of many different researches, the content known as the *Body of Knowledge* still is quite controversial. Especially in Latin America, it still has a lot to catch up with the patterns taught in more developed economies.

The aim of this thesis is to promote a comparative analysis among the content of graduated Latin American courses focused on real estate.

The *Body of Knowledge* presented in the literature is reviewed and it is used as a model through which Latin American disciplines are analysed. Also, some indicators are used to infer the maturity of the real estate markets in the region, along with the framework in which graduate education is formatted in different Latin American countries.

All those references are used to analyse eighteen disciplines, distributed in eight different countries.

As a result, Brazil, Mexico, Argentina, Chile and Peru have eight different disciplines in which the main content fit into the *Body of Knowledge* suggested and used in the most advanced economies.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AACSB (EUA)	<i>The Association to Advance Collegiate Schools of Business</i> Associação para o colegiado avançado das Escolas de Negócios
AfRES	<i>African Real Estate Society</i>
AL	América Latina
ARES	<i>American Real Estate Society</i>
AREUEA	<i>American Real Estate and Urban Economic Association</i>
BoK	<i>Body of Knowledge (Corpo do Conhecimento)</i>
CE	Comunidade Europeia
ERES	<i>European Real Estate Society</i>
FII	Fundo de Investimento Imobiliário
GRETI	<i>Global Real Estate Transparent Index</i>
ICSC	<i>International Council of Shopping Centers</i>
IESALC	Instituto Internacional da UNESCO para a Educação Superior na América Latina e Caribe
IRES	<i>International Real Estate Society</i>
JLL	<i>Jones Lang-LaSalle</i>
LARES	<i>Latin American Real Estate Society</i>
MENARES	<i>Middle East and North African Real Estate Society</i>
MRED	<i>Master of Real Estate Development</i>
MSRE	<i>Master of Science in Real Estate</i>
NRE-Poli/USP	Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo
ONU	Organização das Nações Unidas

PRRES	<i>Pacific Rim Real Estate Society</i>
RE	Real Estate
REIT	<i>Real Estate Investment Trust</i>
RICS	<i>Royal Institution of Chartered Surveyors</i>
ULI	<i>Urban Land Institute</i>

SUMÁRIO

1.	Introdução.....	13
2.	Histórico do conhecimento em real estate.....	18
3.	O corpo do conhecimento em real estate	27
4.	O real estate nos países latino-americanos	40
5.	O ensino superior nos países latino-americanos	50
6.	O ensino de real estate nos países latino-americanos	57
7.	Conclusões	71
	Referências	75
	Glossário	81
	Anexo 1.....	87

1. Introdução

Na busca por uma definição para a locução *real estate*, encontra-se sempre conceitos limitados com relação à sua real abrangência. Sua etimologia aponta os termos que a compõem, provenientes do latim: *realis* que associa o conceito do físico, do real, do tangível, enquanto *status* está vinculado ao estado, à condição, à posição. A associação dos termos, em seu sentido amplo, procura cobrir o espectro dos temas relacionados ao setor imobiliário, que transcende o conceito exclusivo da propriedade em si, ampliando-se para abrigar o setor da economia vinculado aos bens de raiz.

A compreensão da abrangência do termo também se estende ao alcance dos estudos associados a seu campo de conhecimento, para o qual sua delimitação e definição ainda ocupa inúmeros textos acadêmicos. Abraçado por diferentes carreiras tradicionais, cada qual apropriando-se - ou contribuindo com - segmentos específicos, o campo do conhecimento do real estate é multidisciplinar por excelência, o que explica suas diferentes ênfases, conforme seja a especialidade que o abriga.

Em algum momento do passado, a necessidade de agregar aspectos outros, não naturais às suas especializações de origem, deflagraram o avanço de áreas em temas que hoje constituem foco dos estudiosos do real estate.

Ao lado disso, o real estate tem um caráter muito aplicado, sendo naturalmente moldado às demandas locais de seus agentes e do ambiente econômico regional no qual se insere.

Como consequência, a educação em real estate deve incorporar esses diferentes matizes, o que deve levar a uma conformação própria a depender do meio acadêmico no qual se instala.

Essa eventual dispersão ou variação dos conteúdos acadêmicos oferecidos nos cursos de real estate ainda são abrigados em estruturas próprias de formação educacional presente em cada localidade.

A educação em real estate no Brasil ainda é recente.

As pesquisas na área que, de alguma forma, alimentam o ensino, ainda ocorrem de forma dispersa, por pesquisadores pertencentes a grupos de pesquisa, em sua maioria, concentrados em outros campos do conhecimento.

Este aspecto resta muito evidente ao se observar o principal evento anual na área, promovido pela LARES – Latin American Real Estate Society, uma associação voltada para disseminação do conhecimento do Real Estate, que abriga pesquisadores e praticantes. A ausência de um número mais expressivo de grupos de pesquisa no tema é flagrante. A única exceção ainda hoje é do grupo de ensino e pesquisa Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo NRE-Poli/USP.

Constituído formalmente no ano 2000, o Departamento de Engenharia de Construção Civil da Poli-USP já ministrava, na década de 70, disciplinas na graduação voltadas para o gerenciamento na construção civil, tema logo expandido para aspectos introdutórios da análise de investimentos em empreendimentos imobiliários.

Essa dispersão das atividades de pesquisa também se verifica em outros países latino-americanos, realidade que pode ser observada pela ausência de representantes desses grupos em eventos internacionais das ditas *sisters' societies*¹, demais associações regionais com objetivos semelhantes à LARES.

É possível que a não concentração e formação de centros de pesquisa específicos em real estate na América Latina seja resultado da diversidade de estágios em que se encontra a própria atividade de real estate na região, dificultando a ocorrência de um maior engajamento e partilhamento de informações.

Essa ausência da região nas discussões sobre pesquisas em real estate ao lado de uma necessidade de resgate quanto à evolução do tema do real estate no mundo, com o

¹ Dá-se a denominação de *sisters societies* a cada uma das associações regionais que congregam pesquisadores e praticantes do real estate ao redor do mundo. A primeira a ser constituída foi a ARES – American Real Estate Society, seguida pela ERES (européias), AsRES (asiática), PRRES (Oceania), LARES (latino-americana), AFRES (africana) e MENARES (oriente médio e norte da África). IRES é a associação internacional que congrega as demais. Cada associação costuma promover eventos anuais durante os quais são apresentadas e discutidas as pesquisas que vem sendo conduzidas em cada região.

sentido de ordenar e melhor compreender o estado atual do conhecimento no Brasil e no continente latino-americano foi um dos grandes motivadores da presente pesquisa. Compreender a evolução da necessidade de um campo do conhecimento denominado real estate, o histórico da pesquisa científica que amparou o ensino em seus diferentes níveis, os acertos e erros que se verificaram nas economias desenvolvidas quanto à educação em real estate, a preparação de profissionais para atuar nessa área, o desenvolvimento do real estate e seus instrumentos são todos elementos bastante instigantes.

O tema real estate é amplo e também o é o tema educação, em especial, da educação em real estate.

Em termos gerais, diz-se que educação engloba os processos de ensinar e aprender. Quanto aos métodos, podem estar centrados no ensino, com foco nos conteúdos propostos, ou no aprendizado, com foco nas competências adquiridas.

Evidente que, tão amplo espectro de temas, embora merecedor de profundas pesquisas, para o presente trabalho, serão alvo de um recorte, restando ainda um expressivo conjunto de assuntos que merecem discussões futuras.

1.1 Objetivo

O objetivo principal escolhido para esta pesquisa é de promover uma análise comparativa, no que tange ao conteúdo dos cursos de pós-graduação focados em real estate, oferecidos em diferentes países latino-americanos.

Conforme mencionado previamente, trata-se de uma primeira abordagem sobre o conjunto de temas [real estate – educação], sobretudo no ambiente geográfico escolhido.

Exatamente por tratar-se de uma primeira pesquisa nessa linha, alguns desafios se fizeram presentes, parte deles ordenado sob a forma de objetivos secundários.

É sabido que, praticamente a totalidade do que existe escrito sobre educação em real estate, encontra-se registrado em língua inglesa, não pelo aspecto internacional de

divulgação do conhecimento nesse idioma mas, sobretudo, pelo estágio atual da atividade de real estate e seu ensino nesses países.

Em decorrência, grande parte da terminologia internacional se apoia no estado avançado dessas práticas nessas economias mais desenvolvidas, enquanto as demais regiões, muitas vezes, ainda nem reconhecem determinadas atividades profissionais no real estate. Por essa razão, um dos objetivos secundários deste texto se apoia na definição e alcance de subsegmentos do real estate e seu paralelo na linguagem internacional, que visam ao completo entendimento dos focos e funções dentro do real estate.

Ainda como objetivo secundário encontra-se a busca pelo entendimento do estágio atual do ensino superior na América Latina em geral. Independentemente de se centrar a discussão exclusivamente no real estate, o trabalho desenvolvido na Comunidade Europeia, com vistas a permitir o livre trânsito de profissionais entre os signatários de acordos na região, despertam a questão sobre a possibilidade de se alcançar um certo grau de homogeneização também entre os países latino-americanos.

REINERT (2009), ao especular sobre o futuro da educação no campo da economia, mesmo centrando sua análise em aspectos macro, destaca o papel dos *clusters* espaciais, nos quais o compartilhamento de informações contribui para uma maior eficiência e competitividade da região, em especial pelo desenvolvimento de uma cultura de negócios que reduza a incerteza. Apesar de algumas tentativas em bloco, a América Latina, diferentemente da Comunidade Europeia, está distante de se configurar como um *cluster*, mas a análise de semelhanças e objetivos comuns pode contribuir para que desempenhe um papel mais significativo na economia global.

1.2 Metodologia

A pesquisa parte de dois diferentes conjuntos de conhecimento já sedimentados.

O primeiro conjunto resgata o que se denomina de Corpo do Conhecimento (*Body of Knowledge - BoK*) do real estate. Trata-se de tema que ainda encontra muita

controvérsia entre os pesquisadores da área. Partindo do histórico e evolução dos conceitos em que se apoiam os pilares do real estate, são apresentadas diferentes formas de se tratar o *BoK*. Essa estrutura do que seja o corpo do conhecimento em real estate será empregada para análise da oferta de cursos na região latino-americana.

A segunda base compreende as características próprias da América Latina quanto a indicadores de desenvolvimento, com destaque para alguns países do bloco, sobretudo porque a pujança de suas economias tende a levar à existência de maior maturidade aos mercados de real estate. Esses mercados, ao se desenvolverem, inicialmente acabam por se valer de profissionais externos para o desenvolvimento de atividades do real estate, usualmente associados a empresas multinacionais desse ambiente, até serem capazes de formar seus profissionais no ambiente doméstico.

Ainda vinculado a características próprias da AL, é necessário um comparativo de seus sistemas de ensino para procurar buscar estruturas de educação semelhantes para permitir que a análise comparativa se dê em bases coerentes para essa tarefa.

Tais elementos trazem a estrutura de referência dentro da qual se desenvolve a busca pelos cursos equivalentes nos diferentes países e que permitiram sua análise e diagnóstico.

Tendo em vista que o *BoK* é identificado por conteúdos ensinados nos cursos de real estate, e que estes têm como referência o conjunto de disciplinas promovidas nos países de economia mais avançada, é apresentado, ao final, um glossário, que procura delimitar o alcance dos temas sob cada uma das denominações.

A pesquisa resultou em 18 cursos de pós-graduação, distribuídos em 8 países.

A análise comparativa se deu a partir da aderência estrutural dos cursos aos conceitos que expressam o corpo do conhecimento, identificado nas economias mais avançadas.

2. Histórico do conhecimento em real estate

Este capítulo tem por objetivo não só apresentar o histórico da evolução do conhecimento do real estate, mas também o entendimento e abrangência da área.

A ocorrência do primeiro curso de real estate, de acordo com NOURSE (1995) apud WEEKS; FINCH (2003) remonta 1905, nos Estados Unidos da América.

Já DASSO; WOODWARD (1980) mencionam que o primeiro curso de real estate em nível superior ocorreu em 1892, ministrado na Universidade de Winsconsin, desenvolvido por Richard T. Ely, renomado economista e fundador da *American Economic Association*. Segundo esses autores, o curso tinha sua ênfase maior em Economia Territorial (*Land Economics*), área do conhecimento que produziu publicações conceituais e inovadoras, além de pesquisa empírica relevante para os economistas. Mais tarde, essa área daria base às pesquisas internacionais aplicadas em tópicos como transporte, energia, uso da terra urbana e rural, habitação, qualidade ambiental, serviços públicos e recursos naturais.

NOURSE (1995) apud WEEKS; FINCH (2003) também registra que, em 1925, Edmund E. Day, reitor da Universidade de Michigan, questionou, em conferência nessa ocasião se, de fato, real estate consistiria num tema com rigor suficiente para compor currículos acadêmicos. Na visão de WEEKS; FINCH (2003) essa dificuldade residia no fato que indústria e academia eram igualmente influentes na estruturação dos cursos de real estate, apresentando tendências de abordagens com direcionamentos próprios à visão de cada grupo. Black, Carn, Diaz e Rabianski (1996) apud WEEKS; FINCH (2003) destacam que a educação profissional se diferencia do campo acadêmico pela pesquisa ativa, levando acadêmicos do real estate em direção a Finanças e Economia Territorial, já que os focos de pesquisas em real estate emprestavam paradigmas e teorias originárias desses campos do conhecimento.

DASSO; WOODWARD (1980) destacam que, a partir de 1955, o foco do ensino de real estate passou a ser em administração, enfoque liderado por Arthur M. Weimer. Ele se concentrou em temas de análise de decisão e ação orientada para o real estate em seu livro *“Principles of Real Estate”*, escrito em parceria com Homer Hoyt, e cuja primeira edição teve lugar em 1954.

Ainda de acordo com DASSO; WOODWARD (1980), trata-se de uma visão equivalente à usada em negócios e em gerenciamento financeiro, com vistas a maximizar o valor das empresas para seus acionistas a partir da combinação de decisões concentradas em três ênfases: no investimento, na estrutura de capital (*financing*) e nos dividendos. Nessa década de 50 essa visão alterou a educação em real estate nos Estados Unidos, agora orientada pelas análises para tomada de decisão, sobrepondo-se àquela reinante até então, centrada na venda de imóveis e na obtenção de exames de licenciamento profissional.

DASSO; WOODWARD (1980) também descrevem que, em 1961, com a publicação do livro *“Real Estate Analysis”*, o autor Richard Ratcliff caracterizou o real estate não como um campo do conhecimento, mas como um tema integrado e estruturado para um fim específico.

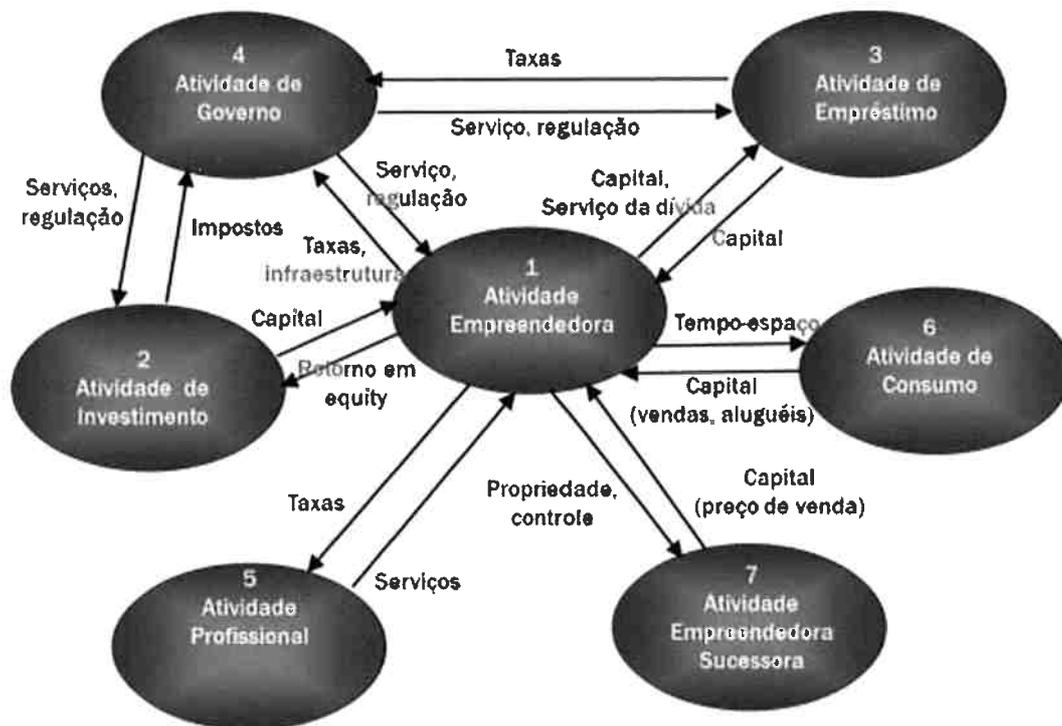
DIAZ III (1993) reforça essa posição ao dizer que o tema do real estate se enquadra no campo do conhecimento da ciência aplicada, que ele situa na intersecção entre a ciência e a engenharia. Para ele, a engenharia usa o conhecimento para desenvolver tecnologia, com o objetivo de melhorar a existência humana, em contraposição à ciência, cujo objetivo é de revelar a natureza, avançando o conhecimento sobre ela.

Assim, de acordo com DIAZ III (1993), a ciência aplicada do real estate representa, de um lado, a investigação voltada para a realidade, a descoberta, sua descrição e predição, tal como ocorre na ciência; de outro lado, também representa a investigação voltada para o ideal, ao que deveria ser, e à prescrição ao desenvolvimento, à melhoria, tal qual na engenharia. Assim, um campo do conhecimento normativo, que *“..vai colher conhecimento gerado por outros campos do conhecimento e enquadrá-lo e subordiná-lo a seus propósitos engenheirísticos”* (tradução livre). Conclui que as ciências aplicadas são campos do conhecimento que *“...geram e tomam emprestado*

conhecimento para ser imediatamente “engenheirado” em formas e meios que podem conduzir a alguma melhoria para os entes da sociedade”.

DIAZ III (1993) descreve que o cipoal das diferentes atividades associadas ao real estate se faz a partir de uma atividade central, que está no cerne do sistema real estate, e evoca os demais centros de desenvolvimento de atividades econômicas relacionadas: a atividade de empreender. Esta envolve criar, gerenciar e comercializar espaços demandando, obrigatoriamente, a assunção de riscos, representada centro da Figura 2.1.

Figura 2.1 – Sistema de atividades do real estate



Fonte: Diaz III (1993)

As atividades que gravitam ao redor da atividade empreendedora [1] são as atividades de investimento [2], representadas por investidores que participam da atividade empreendedora por meio do aporte de recursos e auferindo retorno dela derivado; as atividades de empréstimo [3] são exercidas por agentes do sistema financeiro

contratados para fornecer *funding* para a viabilização da atividade empreendedora e, na contrapartida, resgatam esse capital e o serviço da dívida; as atividades de governo [4] ilustram a interação entre a atividade empreendedora com o poder público, seja pelo pagamento de impostos, seja pela eventual produção de infraestrutura e, de outro lado, recebem os serviços do poder público necessários à atividade empreendedora, também regulando essa última; a atividade de profissionais [5] representa a ação dos prestadores de serviço necessários à atividade empreendedora, feitas a partir da cobrança de taxas; as atividades de consumo [6] representam o cliente final da atividade empreendedora, fornecendo o espaço demandado pelo cliente final mediante a contrapartida da cobrança de valores de venda ou aluguéis; finalmente, as atividades que o autor denomina de empreendedoras sucessoras [7], associadas à gestão do ativo imobiliário. Além das conexões com a atividade central, algumas dessas atividades também são relacionadas entre si, formadas por mercados que alocam bens e serviços produzidos nos centros de atividades.

Segundo Diaz III (1993) a atividade empreendedora está no cerne do sistema real estate e evoca as demais atividades econômicas que a envolvem, como a atividade de emprestar e investir, por exemplo. A atividade de empreender, que pode demandar (ou não) as etapas de construção, envolvem criar, gerenciar e comercializar espaços e, obrigatoriamente, necessitam que riscos sejam tomados.

DASSO; WOODWARD (1980) destacam que, qualquer que seja o nível de educação em real estate que se considere (em nível universitário, de escolas superiores, de organizações imobiliárias, etc), alcançar consistência e alinhamento dos temas de real estate (finanças, investimento, avaliação, direito, habitação, marketing, administração) é praticamente impossível. Segundo eles, a adequação aos perfis dos docentes, dos administradores das escolas que abrigam os cursos, dos aspectos regionais e locais, são elementos que podem alterar a ênfase do curso.

Já SCHULTE (1983), identificando a aproximação existente entre as pesquisas apresentadas nos eventos das *sisters societies* e a incorporação pelos diferentes cursos de real estate nos diferentes países, propõe uma representação do que denominou de “Casa da Economia do Real Estate”, na qual procura expressar as interfaces do real estate com demais temas, conforme indica Figura 2.2.

De acordo com SCHULTE (1983), ao combinar conceitos vindos da economia, do direito, do planejamento espacial, da arquitetura e da engenharia, completa-se a visão de administração e negócios que embasam a “Casa da Economia do Real Estate”, que é o que denomina de *aspectos interdisciplinares da economia do real estate*.

Figura 2.2 – Casa da Economia do Real Estate



Fonte: SCHULTE, 1983

Nota (1): CREM – Corporate Real Estate Management

Nota (2): PREM – Property Real Estate Management

Para esse autor, os aspectos institucionais cobrem diferentes óticas, conforme seja o agente envolvido – investidores, agentes financeiros, construtores, empreendedores - além de um conjunto de outros agentes como gerenciadoras, agentes imobiliários, consultores, operadores, operadores de *facilities*, avaliadores, arquitetos, planejadores, educadores e pesquisadores.

As diferentes tipologias com que se configuram os empreendimentos de real estate – identificados como aspectos tipológicos na Figura 2.2 - sintetizam as conformações mais frequentes dos produtos do RE, a partir das atividades que abrigam².

Todo esse conjunto, seja no que denomina de aspectos estratégicos, funcionais e outros associados aos diferentes ciclos dos empreendimentos, formam o conjunto do que SCHULTE (1983) denomina de aspectos gerenciais, cobrindo o espectro do que ele conceitua como a Economia do Real Estate.

O campo do conhecimento do real estate é também tratado por Roulac (1996), que destaca que o segmento da economia conhecido como real estate é melhor compreendido por meio de uma estrutura representativa de caráter estratégico. Essa estrutura integra múltiplos processos de decisão dos seis maiores agentes nesse processo: usuários dos espaços, investidores, proprietários/gerenciadores, prestadores de serviço, empreendedores e o interesse público, que interagem diretamente com os demais e com a propriedade em si.

Um segundo conceito fundamental mencionado por ROULAC (1996) está associado ao ciclo da propriedade, vinculado às transações que ocorrem envolvendo esse imóvel, cada transação demandando específicas forças motivadoras, seja do lado do vendedor, seja do comprador, além de cada transação ser deflagrada (ou ser deflagradora) por (de) outras transações de outros imóveis, já que é usual a venda de um imóvel para aquisição de outro.

Um terceiro conceito se faz presente, que se refere ao ciclo de vida do próprio imóvel, desde a fase de originação até seu esgotamento.

² Vale destacar a notação empregada por SCHULTE (1983) na identificação do que denominou de “Commercial Real Estate”. Em sua representação, a referência seria a empreendimentos da tipologia de edifícios de escritórios comerciais ou shopping centers. No entanto, a mesma notação é encontrada na bibliografia indicando empreendimentos voltados à geração de renda em geral, que além dos escritórios e shopping centers, incluem o segmento industrial, o residencial para renda, e até os segmentos de lazer e hotelaria.

Um quarto conceito de caráter estratégico vincula-se à empresa detentora ou compradora do imóvel, para a qual a transação é parte de seu programa de investimento, sua implementação e respectivo monitoramento.

O processo de decisão dos usuários dos espaços também faz parte dos conceitos elencados por ROULAC (1996), influenciado por suas estratégias, circunstâncias no momento da decisão, condições do mercado de propriedades na ocasião e seu balizamento frente ao mercado de capitais.

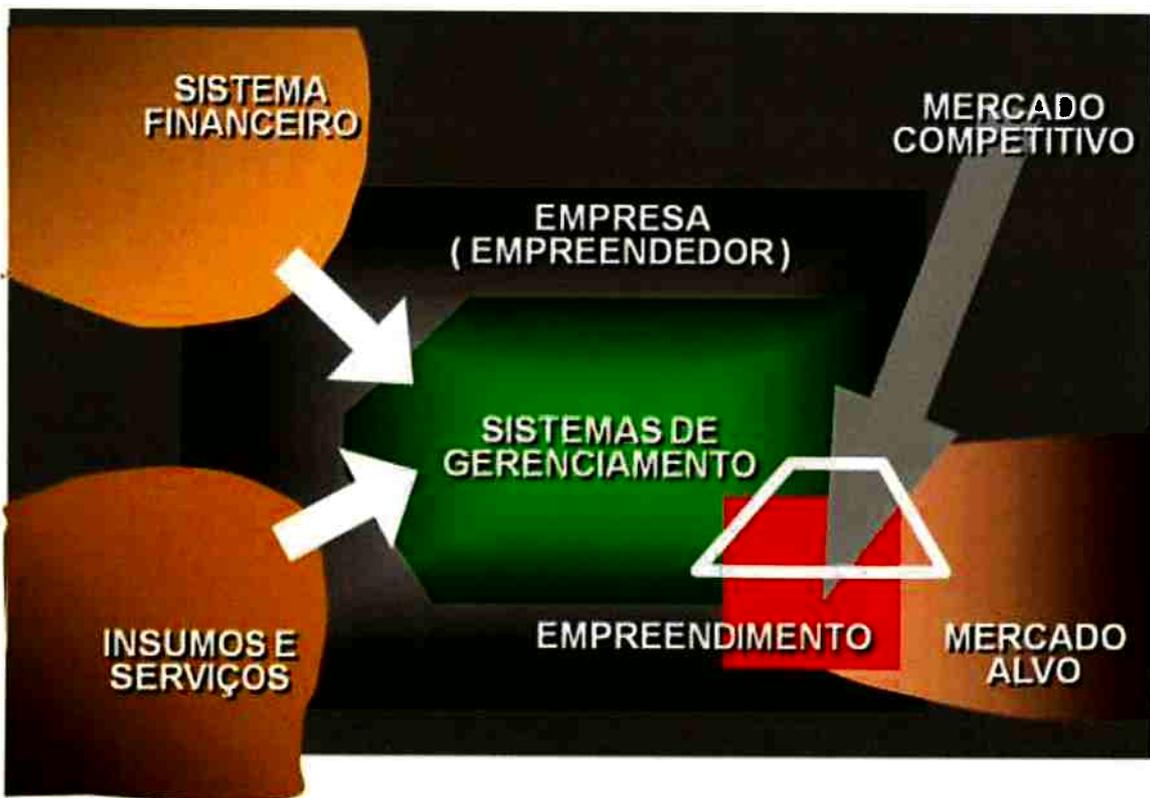
As estratégias dos provedores de serviços, os processos de decisão dos empreendedores, dos investidores e financiadores, dos proprietários dos ativos imobiliários, dos gerenciadores de propriedades e do interesse público tem papel fundamental nessa estrutura estratégico-conceitual proposta pelo autor e resulta numa matriz de interdependência entre esses diferentes agentes, pautada pelos interesses próprios presentes nas decisões de cada um.

Essa abordagem que ilustra o comportamento sistêmico dos temas do real estate também já se fazia presente no Brasil, conforme aponta ROCHA LIMA JR. (1990). Já nessa época a complexidade e interdependência do tema estavam presentes a partir do nível do produto, sua interface com mercado, sistema financeiro e fornecedores de insumos e serviços, na sustentação do processo de produção. Por meio das demandas do mercado, registrava-se a interface com os demais produtos e empresas que disputam o mesmo público. O produto se insere num ambiente empresarial, que também interage com o sistema financeiro e de fornecedores e com o estado.

A Figura 2.3 a seguir ilustra essas interfaces.

A abrangência com que se configura o tema na visão desses diferentes autores já permite que se avance mais um passo, agora na discussão da estruturação de um corpo do conhecimento – *BoK – Body of Knowledge* para o real estate, tema do próximo capítulo.

Figura 2.3 – O ambiente econômico de real estate



Fonte: ROCHA LIMA JR.; J.; MONETTI, E. (2009)

3. O corpo do conhecimento em real estate

É objetivo deste capítulo identificar os temas centrais que devem compor o corpo do conhecimento (BoK – Body of Knowledge), necessário aos processos de ensino para o pleno entendimento dos conteúdos afeitos ao real estate.

Conforme já mencionado, o tema de educação pode ter sua ênfase voltada para o ensino, orientada a partir de conteúdos ministrados em cursos específicos, ou para o aprendizado, que tem seu foco centrado nas habilidades e competências alcançadas pelos alunos no desenvolvimento das tarefas naquele campo do conhecimento.

Diversos autores se apoiaram em uma ou outra vertente do ensino, como DASSO et al (1989), RABIANSKI; BLACK (1999); GIBLER; NELSON (2003), WEEKS; FINCH (2003), PYHRR et al. (2003), BLACK; RABIANSKI (2003), SCHULTE et al (2005), JAYANTHA et al (2014), AZASU; GIBLER (2016), que focaram suas pesquisas nos conteúdos. Já BUTLER et al (1998), EPLEY (2004), MANNING; EPLEY (2006) focaram nas habilidades e competências, enquanto TU et al (2009) exploraram ambos os aspectos.

Ainda nessa linha, muitos procuraram reconhecer esses focos a partir de análises partindo do ponto de vista dos alunos e ex-alunos como JAYANTHA; CHIANG (2012), ou dos docentes e profissionais como RABIANSKI; BLACK (1999), BLACK; RABIANSKI (2003) EPLEY (2004), MANNING; EPLEY (2006); BOYD; AMIDU; SMITH (2014).

Outros, ainda, procuraram reconhecer esse *BoK* em diferentes regiões ou subsegmentos do real estate, como DASSO et al (1989); MANNING; EPLEY (2006) e PYHRR et al (2003).

Várias foram as tentativas de se estruturar um único corpo do conhecimento (*BoK*) que pudesse traduzir todo o conhecimento admitido como necessário e suficiente para o tratamento das atividades do real estate.

RBIANSKI; BLACK (1999 e 2003) desenvolveram uma pesquisa para reconhecer a percepção de acadêmicos e praticantes do real estate em diferentes países. A pesquisa empregou o método Delphi e foi aplicada em dois estágios a 376 indivíduos pertencentes às organizações ARES, ERES e AREUEA³. No primeiro estágio, os respondentes foram solicitados a identificar importantes tópicos do real estate conforme sua percepção. No segundo, foi solicitado aos mesmos respondentes que indicassem sua concordância (ou não) com relação a 36 tópicos identificados na primeira etapa do processo.

Os resultados evidenciaram divergências nas respostas conforme a área específica de interesse do respondente e sua área geográfica de atuação.

Quanto à área de interesse, dois subgrupos foram reconhecidos: mercados/*valuation* e capital próprio/finanças.

Quanto à área geográfica, enquanto nos Estados Unidos e Canadá o tema estava abrigado nas escolas de negócio, na Grã-Bretanha, Austrália e Nova Zelândia o real estate era tratado nas escolas de ambiente construído, de caráter mais amplo, que incorporam os aspectos da base física ao lado dos conceitos de finanças.

Especialmente na Europa, muitos programas eram centrados nas bases físicas do real estate, como tecnologias construtivas e engenharia.

Os itens resultantes encontram-se identificados na Tabela 3.1 a seguir.

Dentro desse programa proposto, as maiores concentrações de temas (19%) se deram naqueles que discutem a economia do real estate (*Real Estate Economics*), concentrando nos fundamentos econômicos do mercado de propriedades e o equilíbrio entre a oferta e demanda desses espaços. As discussões de investimento em real estate (*Real Estate Investment*), que englobam análise e decisão de investimento, seja ele direto ou indireto, determinam a segunda maior concentração, com 14% do conteúdo. Finalmente, com 11%, encontram-se os temas de finanças em real estate (*Real Estate Finance*), focado nas finanças em geral e, em particular, nas fontes de financiamento. Os mesmos 11% são identificados para temas voltados para o espaço urbano. Outros temas dispersos, como ética, políticas públicas, mercados

³ AREUEA – American Real Estate and Urban Economic Association

internacionais e outros, juntos, são representativos de 17% do total dos temas. Como resultado, percebe-se que 44% do conteúdo sugerido é coberto por temas econômico-financeiros (economia, finanças e investimento em real estate).

É possível que, apesar da clara concentração dos temas em economia e finanças a despeito do fato de praticamente metade dos temas ocorrerem em campos diversos justifique a conclusão dos autores sobre a dificuldade de estabelecimento de um padrão universal para o corpo do conhecimento em real estate. Segundo eles, isto se deriva do fato de real estate não ser um campo do conhecimento, mas uma “...mutação mal definida que roubava sua identidade de outros campos do conhecimento como finanças e gerenciamento”.

Já SCHULTE et al. (2005) verificaram a opinião de pesquisadores quanto à importância dos temas no ensino de real estate. A consulta se deu junto a pesquisadores presentes em eventos das conferências das *sisters' societies*, membros do Urban Land Institute – ULI e outros, num total de 220 respondentes. Os resultados encontram-se refletidos na Tabela 3.2. As questões respondidas foram classificadas desde 1 – muito importante, até 6 – sem importância.

A pesquisa de SCHULTE et al. (2005), de alguma forma, reforça os resultados encontrados por RABIANSKI; BLACK (1999 e 2003), quanto aos temas percebidos como importantes nos currículos de real estate, à exceção dos temas de *valuation*, de menor importância nos resultados desses últimos.

Ao se atribuir igual peso aos diferentes tópicos, observa-se que a pesquisa de SCHULTE et al. (2005) concentrava 25% do conteúdo em temas econômico-financeiros.

Com relação à característica regional observada por RABIANSKI; BLACK (1999), que destacavam, à época, a maior ou menor incidência de temas concentrados em economia e finanças conforme a região de origem dos respondentes, NAPPI-CHOLET (2003) corrobora essa idéia a partir do exame da realidade do real estate na França.

Tabela 3.1 – Tópicos identificados como importantes para o tratamento do tema de real estate

hierarquia	tópico⁴
1	Análise risco-retorno
2	Análise de fluxo de caixa descontado
3	Modelagem de mercado de empreendimentos imobiliários – análise de oferta e demanda – habitação, shopping centers, escritórios, etc
4	Construção de expectativas e cálculo de rendimentos
5	Ciclo de mercado imobiliário e construção de expectativas
6	Impacto de políticas públicas no real estate
7	Técnicas e métodos de avaliação
8	Ciclos macroeconômicos e construção de expectativas
9	Ciclos do mercado financeiro e construção de expectativas
10	Desenvolvimento urbano e análise de crescimento
11	Análise de locações
12	Análise de características do <i>sítio</i>
13	Teoria de localização de propriedade para renda
14	Necessidades de localização de propriedades para renda
15	Lei de uso e ocupação do solo
16	Análise, diversificação e gerenciamento de portfólios
17	Questões de tributação de propriedades
18	Securitização
19	Ética
20	Acesso à habitação/preços para habitação
21	Direito de propriedade
22	Teoria de ocupação do solo
23	Questões de impostos sobre a renda
24	Contratos e outros instrumentos legais
25	Mercado secundário de hipotecas
26	Planejamento e legislação e ambiental
27	Globalização/Internacionalização
28	Contaminação de terrenos e descontaminação de áreas
29	Inflação e análise em conjuntura inflacionária
30	Opções e precificação de opções
31	<i>Benchmarking</i>
32	Análise comportamental
33	Planejamento estratégico de real estate corporativo
34	Estratégias e técnicas de negociação
35	Fusões, aquisições e diversificação
36	Risco de câmbio

Fonte: RABIANSKI; BLACK (1999)

⁴ Os termos foram aqui traduzidos já se buscando a equivalência em português, quando já incorporados na linguagem da área.

Segundo essa autora, a partir de 1990, novas oportunidades de emprego em real estate surgiram na França, como o gestor de ativos imobiliários (*real estate asset manager*), os gerenciadores de facilidades (*facilities managers*) ou consultores de propriedades (*property consultants*). Como resultado, no período 2000-2003, muitos cursos de real estate foram criados, mas poucos estruturados sobre tópicos de economia e finanças.

A grande tradição dos cursos na França apoiava-se sobre os temas do planejamento urbano e gerenciamento de cidades, com o foco mais vinculado ao direito, e não à economia e finanças do real estate.

Tabela 3.2 – Tópicos importantes para o tratamento do tema de real estate

tópico	avaliação
Investimento em real estate	2,0
<i>Valuation</i> em real estate	2,1
Análises em real estate	2,3
Finanças em real estate	2,3
Empreendimentos de real estate	2,3
<i>Marketing</i> em real estate	3,0
Gestão de portfólios de real estate	3,1
Gestão de real estate corporativo (CREM)	3,5
Gerenciamento de Projetos de construção	3,6
Gestão do real estate público	3,7
Gestão do real estate privado	3,7
Gerenciamento de facilidades	3,8

Fonte: SCHULTE et.al. (2005)

1 – muito importante

6 – sem importância

Na França, continua NAPPI-CHOULET (2003), um primeiro tipo de curso voltado para o real estate era ministrado nas Escolas de Arquitetura, voltado para o gerenciamento de cidades e planejamento urbano, sem qualquer ênfase em economia e finanças, às vezes com ênfase em direito imobiliário. O real estate não era tratado como um tema específico, mas abordado dentro do planejamento urbano. Outra fonte de ensino do real estate ocorria nas escolas de engenharia de alto nível, como as Grandes Ecoles. Já a mais disseminada educação em real estate no território francês encontrava-se nos estudos legais. Em suma, nenhum vetor lidando com fatores econômicos ou finanças.

Duas seriam as explicações possíveis. A primeira, segundo a autora, remontaria o Código de Napoleão, muito centrado em direito ou mesmo o fato de, no pós-guerra, grande parte das ações de construção terem sido conduzidas pelo poder público. A segunda derivaria do baixo nível de securitização e na falta de um mercado secundário de hipotecas na França.

A ESSEC foi a primeira das escolas de negócio francesas a introduzir disciplinas de economia, finanças, empreendimentos e gerenciamento em cadeiras específicas do real estate, muito bem aceitas, tanto em nível de graduação, como de pós-graduação.

A demanda por maior conhecimento na área acabou consolidando o ensino de real estate na França, redefinindo o quadro no qual é tratado, agora usando uma abordagem de investimento racional.

Também no Brasil a formação necessária aos profissionais de real estate já havia sido discutida, conforme aponta o NÚCLEO DE REAL ESTATE (2010). Nessa ocasião, já se reconhecia a necessidade de agregar aspectos de economia setorial e finanças aos profissionais, em grande parte formados nas Escolas de Engenharia Civil, nas quais o conhecimento técnico dos empreendimentos já era disseminado.

TU et al. (2009) também procuraram, por meio de consulta a mais de 1000 indivíduos entre docentes, administradores, alunos, ex-alunos e membros da direção buscar subsídios para melhor construir programas de pós-graduação em real estate, sejam os MBAs com especialização em real estate, sejam os MSRE – *Master of Science in Real Estate* ou os MRED - *Master of Real Estate Development*.

Dos respondentes, cerca de 80% eram alunos ou ex-alunos desses programas, que apontaram para os temas registrados na Tabela 3.3 a seguir.

Os resultados produzidos na pesquisa apontam, novamente, para as ênfases de caráter econômico-financeiro (25%), mas aqui também destacando o estudo dos empreendimentos de real estate (13%), como a busca principal dos alunos nesses programas de pós-graduação.

Tabela 3.3 – Tópicos importantes para o tratamento do tema de real estate⁵

disciplina	média	desvio padrão
Finanças e investimento em empreendimentos de base imobiliária	4,79	0,50
Empreendimentos de real estate	4,49	0,71
Análise da qualidade em real estate	4,49	0,70
Análise de mercado de RE	4,42	0,77
Mercado de capitais para RE	4,35	0,81
Princípios de RE/ Introdução ao RE	4,32	1,08
Direito imobiliário	4,27	0,84
Valuation em RE	4,23	0,89
Projeto final	4,18	1,01
RE/Economia Urbana	3,89	0,98
Gestão de ativos/gestão de propriedade	3,75	0,94
Impostos em RE	3,67	1,03
Empreendimentos sustentáveis	3,58	1,08
Ética em RE	3,56	1,19
Finanças no RE residencial	3,50	1,22
Planejamento	3,28	1,08
Gestão da construção	3,44	1,05
Tese	3,25	1,28
Políticas públicas e habitacionais	3,17	1,00
Arquitetura	3,08	1,10
RE Internacional	3,07	1,07

Fonte: TU et.al. (2009)

Escala Likert: 1 – pouco importante 5 – muito importante

⁵ Apenas com o objetivo de alertar o leitor, as escalas empregadas nas tabelas 3.2 e 3.3 não são coincidentes, mas foram extraídas dessa forma das fontes empregadas.

Dentre as inúmeras tentativas de reconhecer os conteúdos necessários aos cursos de real estate, JAYANTHA; CHIANG (2012) também aplicaram questionários a 133 profissionais empregados junto aos mais importantes contratantes na região, todos eles alunos nos cursos de pós-graduação em real estate em Hong Kong. Foram diversas as questões levantadas junto aos respondentes, em especial, quanto ao ranqueamento das disciplinas dos cursos que frequentavam, de acordo com a importância desses conteúdos em sua atividade profissional. Os resultados estão apresentados na Tabela 3.4 a seguir. Novamente, a concentração em temas de caráter econômico-financeiros alcançou 22% do total.

KEY (2009) aponta para a existência de uma divergência internacional na abordagem das questões do real estate, que acaba se refletindo de forma ainda mais divergente na organização da profissão de real estate. Segundo o autor, para os países vinculados à comunidade do Reino Unido, o foco está centrado em avaliações e perícias; nos EUA, o foco está em finanças e investimento e a abordagem interdisciplinar é o perfil na Europa Continental.

O autor ainda destaca que, considerada a diversidade nas abordagens, seria válido que países que hoje buscam a formatação da sua educação em real estate, o façam com opções flexíveis, dentro de um espectro variado de configurações. KEY (2009) lembra que a diversidade é tal, que não se reconhecia um texto sobre *“Real Estate Principles”*, de caráter internacional, na imagem do que existe, por exemplo, em Economia Urbana.

Se, de um lado, considera-se o real estate como um cruzamento de economia, espaço, história e tecnologia (ROULAC, 2002 apud KEY, 2009) e que abriga um conjunto de profissões vinculadas à terra e às edificações (RICS apud KEY, 2009), o corpo do conhecimento – *BoK* só pode se referir à soma do conhecimento de todos os membros das profissões vinculadas ao real estate, e não ao conhecimento disponível para cada membro individualmente.

Tabela 3.4 – Ranqueamento quanto à importância dos temas na atividade profissional em Hong Kong

hierarquia	disciplina	média	desvio padrão
1	Empreendimentos de real estate	4,06	0,84
2	Economia, finanças e investimento em real estate	3,99	0,95
3	Direito Imobiliário/ Estrutura legal	3,93	0,92
4	Princípios de real estate/mercados	3,90	0,86
5	Financiamento de empreendimentos	3,89	0,85
6	Princípios de <i>valuation</i> de empreendimentos	3,89	0,92
7	Gestão e análise de riscos	3,87	0,90
8	Gerenciamento de ativos de real estate e real estate corporativo	3,85	0,96
9	Avaliações e perícias de real estate	3,80	0,94
10	Gerenciamento de empreendimentos/ gerenciamento de construção	3,76	0,98
11	Gestão de portfolio internacional de real estate	3,64	0,99
12	Empreendimentos de real estate e prática de construções na China	3,58	1,02
13	Marketing em real estate	3,54	1,02
14	Real estate sustentável	3,51	0,95
15	Gerenciamento de propriedades	3,50	0,97
16	Planejamento Urbano	3,37	1,01
17	Ética em real estate	3,24	0,94
18	Impostos em real estate	3,23	0,92

Fonte: JAYANTHA; CHIANG (2012)

Escala Likert: 1 – pouco importante 5 – muito importante

No entanto, o autor destaca tópicos que julga serem importantes para um programa de pós-graduação em real estate, conforme indica a Tabela 3.5 a seguir, destacando ser o nível de educação que buscará a especialização do conhecimento. Novamente,

admitindo pesos equivalentes, economia e finanças responderia por 56% dos conteúdos.

Tabela 3.5 – Tópicos importantes para a pós-graduação em real estate

Investimento em real estate	Economia em real estate
Técnicas de análise de empreendimentos	Mercado de capitais
Finanças e empréstimos em real estate	Direito imobiliário
Mercados de real estate	Empreendimentos de real estate
<i>Valuatuon</i> de real este	Planejamento e uso da terra

Fonte: KEY (2009)

BOYD et al.(2014) citando KEY (2009), destacam que a dificuldade na criação do *BoK* no real estate é devida, primeiramente, à sua natureza diversificada e, também, à rápida mudança da própria indústria do real estate, hoje tendo-se expandido como uma classe de ativo globalizada e integrada a fluxos de capital e mercados financeiros. As fronteiras do RE estavam não só expandindo geograficamente mas também se misturando a braços vizinhos da indústria financeira.

De acordo com Joshua (2010) apud BOYD et al.(2014) , o *BoK* pode ser concebido a partir de dois caminhos: o primeiro, seria de desenvolver um perfil geral de habilidades, atitudes e conhecimento que vão habilitar um individuo a desenvolver entendimento específico e habilidades necessárias para se tornar e permanecer com um expert na área. O outro caminho seria de definir um corpo do conhecimento para a profissão que consiste em construir uma lista detalhada de teorias, metodologia, tecnologias e procedimentos que teriam que ser aprimorados para a prática profissional atual.

Se, de um lado, a análise da bibliografia existente aponta para (i) a dificuldade do estabelecimento de um referencial único para os cursos de real estate; (2) a natural necessidade específica de atendimento a demandas regionais a despeito de real estate transcender fronteiras e (3) a dificuldade de um conteúdo único capaz de atender aos

diversos agentes que desenvolvem atividades profissionais na área, de outro, é possível reconhecer um direcionamento comum que deve permear os diferentes cursos.

Como resultado da síntese das pesquisas desenvolvidas sobre o *BoK*, é possível identificar que, prioritariamente, os cursos deveriam cumprir a maior parte de seu espectro dividindo os conteúdos sob os seguinte abrigos temáticos⁶:

Economia em real estate – *Real Estate Economics* – Trata do estudo dos movimentos dos mercados de real estate, a partir da sistematização de percepções dos motivadores das transações (economia comportamental). É o campo de estudos no qual são discutidos os negócios e as mudanças estruturais capazes de afetar a indústria do real estate. A partir de pressões de oferta e/ou de demanda, procura descrever, explicar e prever padrões de preços e seus ajustes.

Finanças em real estate – *Real Estate Finance* – Trata dos princípios de finanças no ambiente do real estate. Estuda o custo do capital e as fontes de financiamento para sustentar o desenvolvimento de empreendimentos, das empresas do setor e dos adquirentes de produtos do setor.

Investimento em real estate – *Real Estate Investment* – Estuda análise e decisão de investimento em real estate, seja o investimento direto, seja por meio de veículos de investimento disponíveis.

Empreendimentos de real estate – *Real Estate Development* – Trata da transformação do ambiente construído por meio do desenvolvimento de empreendimentos, a formatação dos produtos e sua validação por teste de mercado, as análises do investimento na sua implantação ou aquisição e as diferentes tipologia de empreendimento voltadas para mercados específicos.

Gestão em real estate – Sob esse tema encontram-se os sistemas de gestão de empresas e empreendimentos de real estate, bem como sistemas empresariais voltados exclusivamente para gestão envolvendo a carteira dos ativos imobiliários.

⁶ O conjunto desses temas encontra-se reproduzido no glossário apresentado ao final deste texto.

Valuation – Vinculados aos princípios e técnicas de arbitragem de valor de bens imóveis.

Numa segunda hierarquia, conforme seja o espaço de atuação do profissional de real estate, outros temas podem merecer destaque, aqui classificados em dois subgrupos. No primeiro, encontram-se temas de menor alcance, mas que influenciam diretamente o produto do real estate; no segundo, encontram-se aqueles que poderão restringir a atividade do real estate ou mesmo, eventualmente, serem agregadas à atividade central do profissional de real estate

Marketing em real estate – A partir do reconhecimento do mercado servido pelo real estate, estuda os mecanismos e técnicas de acesso a esse mercado.

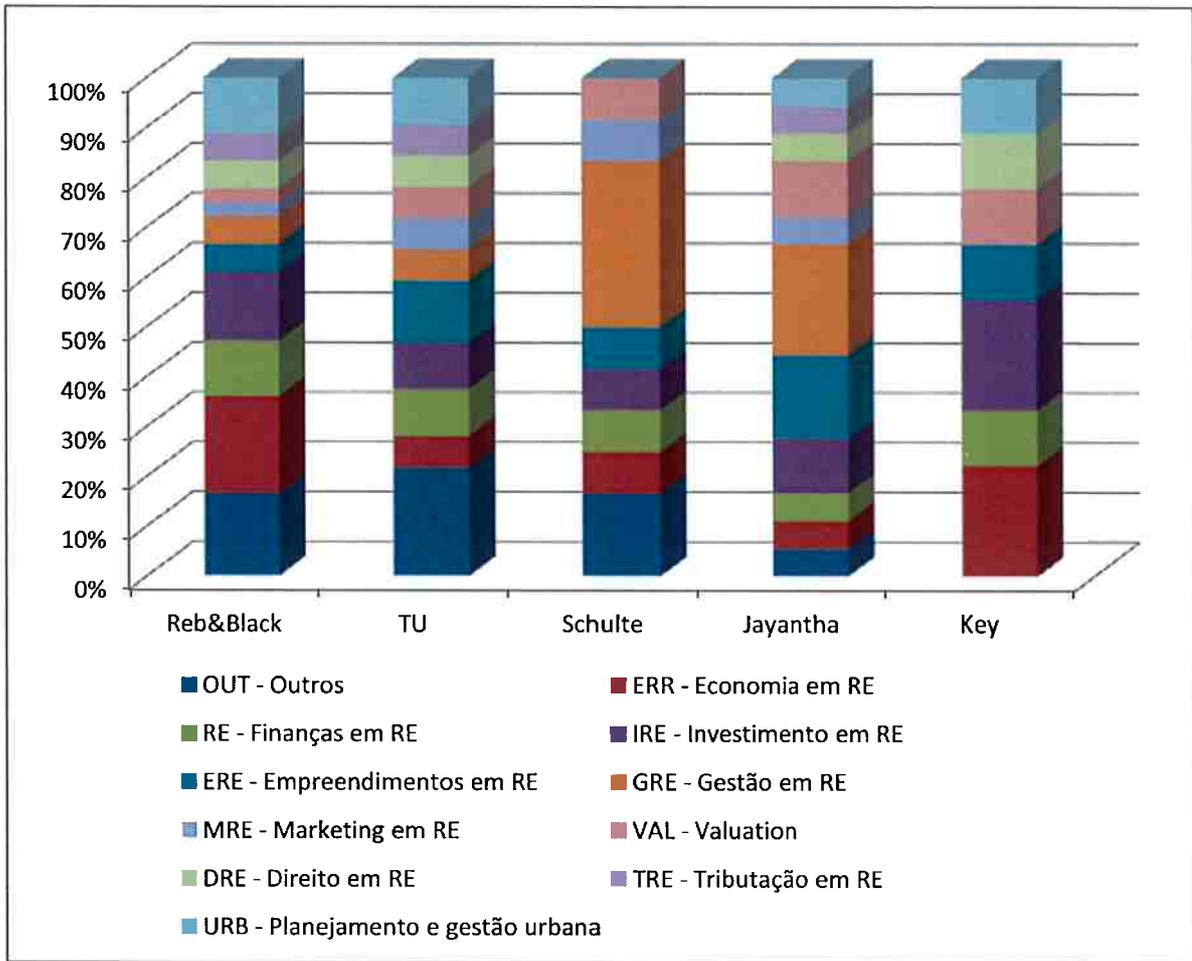
Direito imobiliário – Trata das questões legais que orientam e restringem as atividades do setor imobiliário.

Tributação em real estate – Tem seu foco centrado nas questões tributárias nos diferentes segmentos do real estate.

No segundo sub-grupo encontram-se temas voltados para o **espaço urbano**, à gestão ou desenvolvimento dos processos de **construção**.

O gráfico 3.1 a seguir aponta, para as pesquisas encontradas na bibliografia, o teor de cada um dos diferentes temas.

Gráfico 3.1 – Tópicos importantes para a pós-graduação em real estate





4. O real estate nos países latino-americanos

Neste capítulo pretende-se identificar elementos do ambiente econômico e, em especial, do real estate, nos países latino-americanos, que permitam reconhecer condições favoráveis (ou não) para o fortalecimento dos mercados de real estate e, conseqüentemente, do ensino de real estate.

Conforme sejam as condições presentes em determinados países, pode-se inferir que algumas tendem a favorecer ou fortalecer os mercados de real estate, já que são capazes de afetar positivamente os valores das propriedades na região, ou mesmo de induzir ao crescimento de sua oferta.

A primeira condição a se observar é de caráter demográfico, em seus diferentes aspectos.

A dimensão da população local organizada em núcleos familiares aponta para a necessidade global de moradias, nem sempre atendidas nos padrões ajustados às demandas das famílias. O ritmo que vem sendo observado no crescimento populacional, taxas de natalidade e de óbitos também permite inferir a necessidade de oferta agregada para suprir as necessidades habitacionais da expansão no número de famílias, consideradas as movimentações nas pirâmides etárias.

Na mesma linha, as migrações inter e intra regiões ilustram tendências de agregados ou reduções na demanda por habitações.

Na região latino-americana foram coletados alguns dados referentes à população, expressos na Tabela 4.1 a seguir. Ela traz informações coletadas de entidades internacionais como a ONU e o Bureau internacional de população, referentes às estimativas. Os diferentes países da região estão indicados pela notação ISO, de três algarismos.

Pode-se observar que os países latino-americanos apresentam dados populacionais bastante divergentes, seja no que se refere à população total, sua fração que habita as regiões urbanas ou mesmo à sua velocidade de crescimento.

Para efeito de comparação, estão apresentados os mesmos dados referentes ao Reino Unido e aos Estados Unidos.

Tabela 4.1 – Tópicos importantes para a pós-graduação em real estate

	população (em milhões)	população urbana (% do total)	crescimento populacional 2006-2016	%
ARG	43,6	91,6%		11,8%
BOL	11,0	68,1%		20,9%
BRA	207,6	85,4%		10,3%
CHI	18,2	89,4%		11,0%
COL	48,8	76,2%		4,3%
ECU	16,5	63,5%		24,1%
MEX	127,5	79,0%		10,5%
PAR	7,0	59,4%		11,1%
PER	31,5	78,3%		10,9%
URU	3,5	95,2%		6,1%
VEN	31,0	88,9%		14,8%
UKM	65,6	82,3%		8,4%
USA	323,9	81,4%		8,3%

Fonte: ONU (Prospecto de urbanização mundial- 2014)
Population reference bureau

Poucos são os países que ainda apresentam menos de 80% de sua população vivendo em zonas urbanas. As maiores populações são Brasil e México e, se mantiverem as mesmas taxas de crescimento, chegarão em 2026 retendo 60% da população de toda a América Latina. Salvo Colômbia e Uruguai, todos os demais países apresentam crescimento populacional de dois dígitos, Equador e Bolívia acima de 20% nos últimos dez anos.

Vale lembrar que a demanda por moradias é impulsionadora da demanda por outros serviços/produtos que também necessitam de abrigo no real estate.

Outras informações demográficas poderiam ser resgatadas mas, para os fins aqui propostos, de permitir comparar as diferentes regiões, as apresentadas são suficientes.

Um segundo conjunto de informações capazes de orientar para a tendência de intensificação das atividades de real estate tem origem nas condições econômicas presenciadas nos diferentes locais.

O indicador mais óbvio é o do PIB – Produto Interno Bruto de cada nação, apresentado na Tabela 4.2 e Gráfico 4.1.

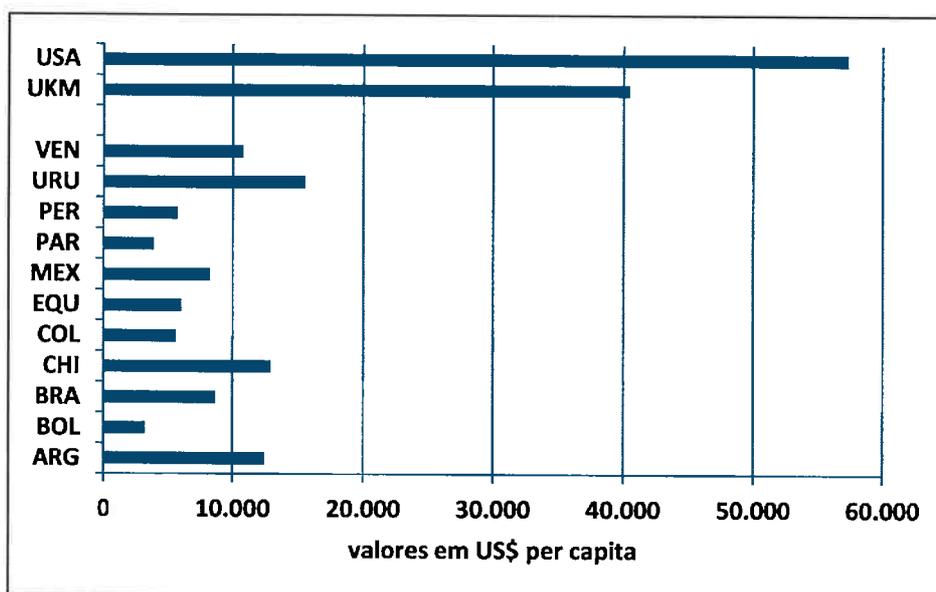
Tabela 4.2 – PIB, população e PIB per capita nos países latino-americanos

	PIB (em trilhões de US\$)	população (em milhões)	PIB per capita (em US\$)
ARG	541,7	43,6	12.425
BOL	35,7	11,0	3.245
BRA	1.796,0	207,6	8.651
CHI	234,9	18,2	12.907
COL	274,1	48,8	5.618
EQU	99,1	16,5	6.007
MEX	1.046,0	127,5	8.201
PAR	27,3	7,0	3.903
PER	180,3	31,5	5.724
URU	54,4	3,5	15.535
VEN	333,7	31,0	10.765
UKM	2.649,89	65,6	40.395
USA	18.561,93	323,9	57.308

Fonte: Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional (2015 e 2016)

Formação de poupança, referências de salário mínimo, risco país ou mesmo índice de desemprego poderiam ser outros indicadores que procuram retratar o estado das economias locais.

Gráfico 4.1 – PIB per capita nos países latino-americanos



Fonte: Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional (2015 e 2016)

Ao lado desses, a maturidade do mercado de capitais, as políticas de regulação e uso do solo, arcabouço legal e regulatório dos instrumentos contratuais, juntos, são capazes de suprir condições favoráveis (ou não) ao desenvolvimento e fortalecimento das atividades de real estate numa região, em especial quando se refere à captação de recursos estrangeiros para custear as operações.

E, na medida em que os mercados de real estate tornam-se maduros, a tendência é de maior demanda por profissionais da área e, naturalmente, uma maior oferta de educação para formação desses profissionais.

D'ARCY; TALTAVULL (2009), ao avaliarem as grandes modificações sofridas no ensino de real estate na Europa nos anos 2000, atribuíram essa evolução, essencialmente, a dois fatores. O primeiro, aos agentes que promoveram mudanças nos aspectos educacionais, como o próprio Tratado de Bolonha, que será retomado adiante neste texto, e também da existência e intensificação dos trabalhos dos seminários de educação promovidos pela ERES – European Real Estate Society. Mas o segundo

aspecto é, com certeza, o grande impulsionador. Trata-se do crescimento e maturidade sem precedentes dos mercados de real estate na Europa.

Os autores atribuem essa evolução a alguns fatores como a internacionalização das atividades de real estate, o crescimento direto e indireto dos mercados de real estate e os grandes mercados com origem em derivativos de propriedades imobiliárias.

MackINNON (2010), ao destacar essa mudança no papel do real estate, atribui grande parte disso à integração do real estate ao mercado de capitais, que alterou o perfil do investimento em real estate, com os REITs sendo importante fonte de capital via *equity*, enquanto os CMBS significam o ingresso via *debt* provenientes de investidores globais.

Com isso, os mercados de real estate podem ser qualificados não só pela dimensão e proeminência de seus ativos reais em real estate, mas também pela disponibilidade de mecanismos atrelados aos mercados de capitais, atrativos aos investimentos internacionais.

A região ainda não apresenta sinais robustos para o fortalecimento do mercado de capitais

De acordo com FAGENSTON (2017), o principal mecanismo disponível nos mercados internacionais – os REITs Real Estate Investment Trusts – ainda não se encontram disseminados na região latino-americana. Enquanto o Brasil é o mais atualizado, dispondo dos FII – Fundos de Investimento Imobiliário (instrumento equivalente aos REITs norte-americanos) desde a década de 90, no México, as FIBRAs – *Fideicomiso Bienes Raices* são mais recentes. No Chile, os REITs só foram regulamentados em 2007. A Colômbia tem um único fundo, enquanto Peru e Argentina ainda estão em fase de desenvolvimento do instrumento e regulação.

E os investimentos internacionais tendem a fluir conforme se verifique maior transparência nesses mercados receptores de investimentos, sobretudo considerando que os investimentos em real estate sempre resultam em operações com *payback* de médio para longo prazo.

Para auxiliar a compreensão sobre os diferentes mercados de real estate, JLL⁷ publica, a cada dois anos, o GRETI – Global Real Estate Transparent Index. A última publicação data 2016 e cobriu 109 mercados.

O índice procura medir a disponibilidade de informações mercadológicas e regulatórias e sua regularidade e permite comparar diferentes regiões do globo, ranqueando esses mercados desde o “altamente transparente” até mercados imobiliários “opacos”.

Mercados altamente transparentes indicam a disponibilidade de um amplo espectro de informações detalhadas e as mais cruciais, frequentemente atualizadas, como o valor dos ativos de real estate e do mercado de capitais.

Os mercados devem ter regimes regulatórios previsíveis que devem considerar patamares seguros em áreas críticas como impostos, contratos e iminente desenvolvimento de novos empreendimentos.

Para construir o índice, JLL avalia mais de cem fatores, agrupados em cinco diferentes tópicos incluindo: medidas de desempenho (25%), fundamentos do mercado (20%), governança de veículos listados (10%), aspectos legais e regulatórios (30%) e processos das transações (15%).

Como referência, o mais transparente dos mercados foi apontado como o Reino Unido, enquanto o mais opaco, o da Líbia.

Na América Latina, o México foi considerado como o mercado ocupando a melhor posição (#32), o que posicionou o país como sendo o segundo no grupo de mercados semitransparentes. Dos mercados sul-americanos, o Brasil ocupa a posição de número 34, também no grupo dos semitransparentes, junto com Argentina (#56), Chile (#62) e Peru (#64). Uruguai foi classificado como (#72), já no grupo dos pouco transparentes, acompanhado do Equador (#84) e Colômbia (#86). A Venezuela ocupa a pior posição do grupo sul-americano, já no grupo dos mercados opacos.

⁷ Desde 2014, JLL representa a Jones Lang LaSalle Incorporated, empresa de serviços profissionais e gestão de investimentos especializados em real estate.

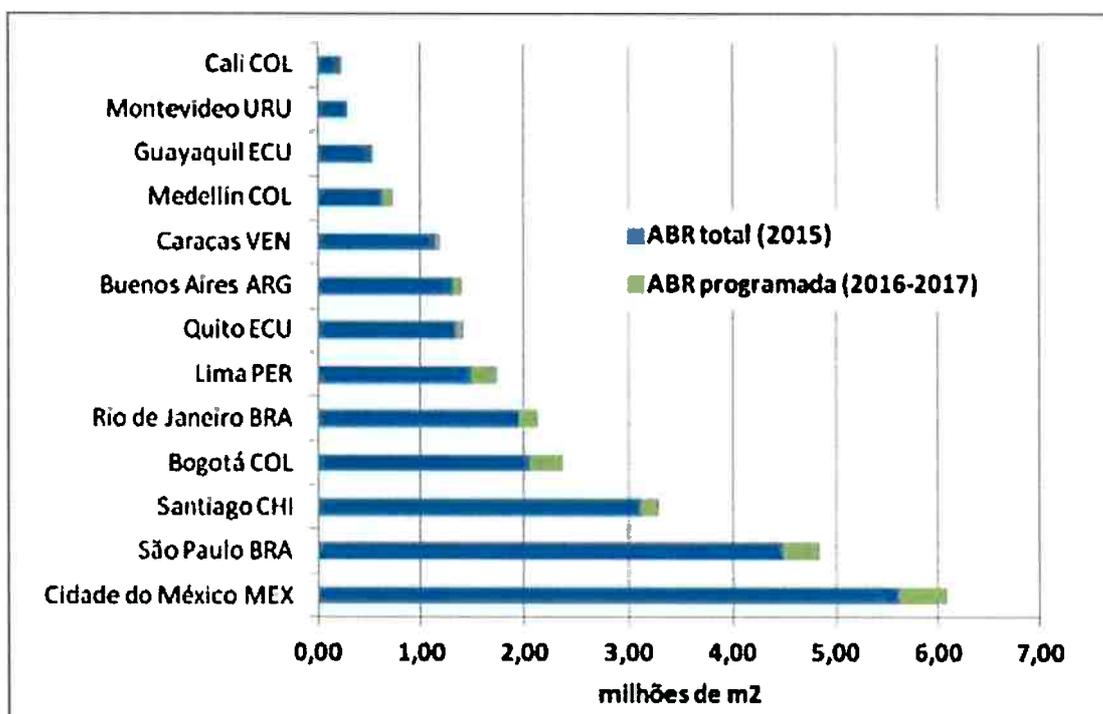
Apesar de se observar progressos na região, ainda há um longo caminho até a transparência. Isto é particularmente relevante quando se considera medidas de desempenho do real estate e fundamentos do mercado.

O GRETI refere-se ao conjunto dos diferentes mercados incluindo o residencial, escritórios, varejo, industrial, hoteleiro e outros, independentemente das características específicas de cada subsetor.

Além desse indicador, que ilustra o estado global dos mercados de real estate na região, alguns indicadores específicos permitem reconhecer, de forma comparativa, a pujança que se verifica nos diferentes mercados latino-americanos, aqui com destaque o mercado de escritórios e o de shopping centers.

Em especial, a dimensão dos diferentes mercados de escritórios comerciais são informações bastante eloquentes, conforme aponta o gráfico 4.2 a seguir.

Gráfico 4.2 – Área de escritórios comerciais na América Latina.



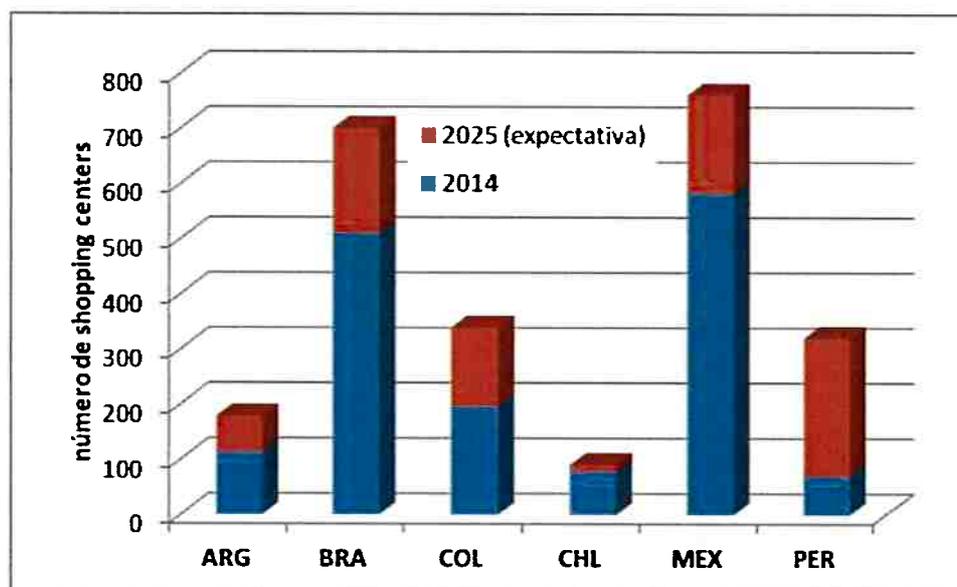
Fonte: JLL (2) (2016)

As informações não se encontram plenamente atualizadas, já que ilustram a realidade observada em 2015, incluindo expectativas para o período 2016-2017. No entanto,

trata-se do documento mais recente que inclui uma fotografia de um conjunto amplo de cidades latino-americanas, com todas as informações referenciadas à mesma data. Como o objetivo aqui não é de se reconhecer o atual estado do mercado em cada uma das cidades, mas permitir reconhecer as cidades que se destacam quanto à oferta de áreas para escritório, os dados da JLL (2), 2016 são suficientes.

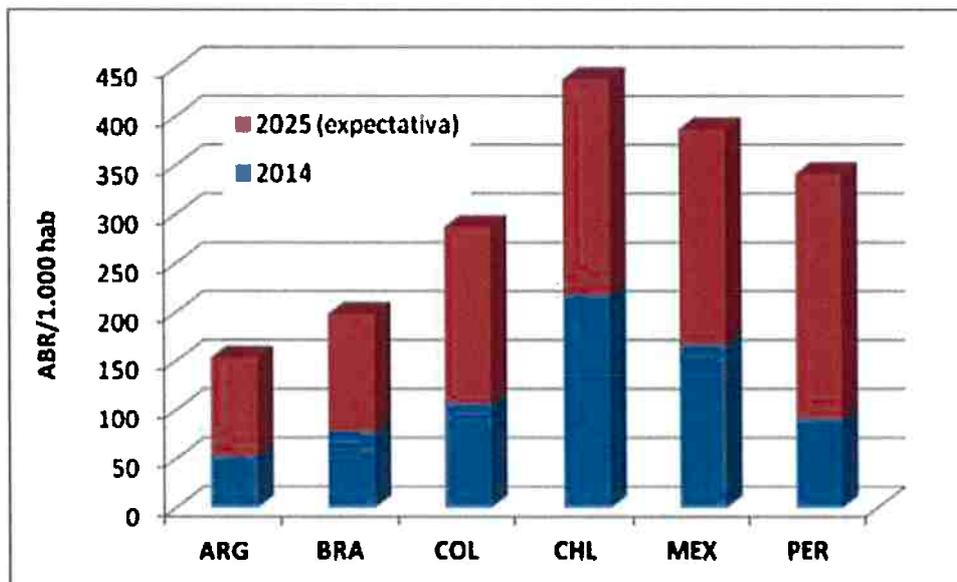
Apenas para ilustrar outro segmento representativo para análise do estado do real estate na América Latina, a oferta de empreendimentos destinados ao varejo, os shopping centers, apresentam os indicadores expressos nos gráficos 4.3 e 4.4 seguintes.

Gráfico 4.3 – Número de shopping centers em alguns países da AL.



Fonte: ICSC (2015)

Gráfico 4.4 – Indicador ABR/1.000 hab em alguns países da AL.



Fonte: ICSC (2015)

As informações referentes aos shopping centers, da mesma forma que o ocorrido com os escritórios, referem-se a uma publicação de 2015 do ICSC – International Council de Shopping Centers, apoiadas em pesquisa realizada em 2014 nos países mais representativos do segmento na América Latina.

Como o objetivo não é de resgatar a informação mais atualizada, mas buscar a mesma fonte, capaz de permitir uma comparação entre países, a base é bastante adequada.



5. O ensino superior nos países latino-americanos

Neste capítulo objetiva-se reconhecer o estado do ensino superior nos países latino-americanos, procurando identificar suas semelhanças, diferenças ou possíveis equivalências.

A estrutura educacional, no que tange ao ensino superior na América Latina, ressentese de um certo grau de homogeneização.

Especial atenção aqui será dada aos cursos de pós-graduação que, como será visto adiante, é a modalidade na qual se concentram os cursos de real estate na região.

Para os cursos de pós-graduação latino-americanos, o IESALC – Instituto Internacional da UNESCO para a Educação Superior na América Latina e Caribe (2006), promoveu um vasto estudo com o objetivo de reconhecer as características próprias dos diferentes cursos na região, cujos resultados estão sintetizados na Tabela 5.1 partes 1, 2 e 3 apresentadas a seguir.

Alguma evolução foi verificada desde essa época, mas a dispersão que se observa ficou ainda mais evidente após o advento da União Européia, instituída em 1993 pelo Tratado de Maastrich.

Dentre as inúmeras medidas implementadas para sua efetividade, a Comunidade Européia focou seus esforços na mobilidade de estudantes e profissionais entre os países signatários, que deveria se dar de forma plena. Para atender a essa necessidade, houve a adesão dos diferentes países participantes da Comunidade ao Processo de Bolonha (ou Declaração de Bolonha), firmada em 19 de junho de 1999 pelos Ministros da Educação dos países pertencentes à Comunidade Européia - CE, que também contou com a adesão de mais 18 países, além dos signatários originais da CE. Não é exatamente um tratado, mas uma intenção conjunta de reorganizar os sistemas de ensino superior dos países envolvidos, de acordo com princípios comuns.

Tabela 5.1 – parte 1 de 3 – Pós-graduação na América Latina

País (ano)	Pós-graduação	Requisitos para ingresso	Horas-aula	Trabalho final	Duração mínima
Argentina (2004)	Especialização	Título de graduação reconhecido para a área	360 horas-aula	Não	Não há
	Mestrado		540 horas-aula e 60 horas de orientação para o trabalho final	Tese (mestrado)	Não há
	Doutorado			Tese (doutorado)	Não há
Bolívia (2004)	Especialização não médica	Licenciatura	1.600 horas de trabalho sendo 400 horas-aula	Trabalho de graduação	Não há
	Mestrado	Licenciatura	2.400 horas de trabalho sendo 720 horas-aula	Trabalho de investigação	Não há
	Doutorado	Mestrado	2.400 horas de trabalho sendo 280 horas-aula	Tese (doutorado)	Não há
Brasil (2004)	Especialização	Diploma de graduação	360 horas-aula	Não	?
	Mestrado	Diploma de graduação	1.440 horas de trabalho sendo 360 horas-aula	Dissertação (mestrado)	2 anos
	Mestrado Profissional	Diploma de graduação		Dissertação (mestrado), projeto ou análise de casos	1 ano
	Doutorado	Diploma de graduação	2.880 horas de trabalho, considerando o mestrado	Tese (doutorado)	4 anos
Chile (2004)*	Mestrado	Licenciatura			2-3 anos
	Doutorado	Licenciatura		Tese (doutorado)	4-5 anos
Colômbia (2000)	Especialização	Licenciatura na área		Não	
	Mestrado	Licenciatura na área		Trabalho de pesquisa	
	Doutorado	Licenciatura na área		Tese (doutorado)	
Costa Rica (2004)	Especialização	Licenciatura	1.620 horas-aula de prática profissional supervisionada	Não	1 ano
	Mestrado	Bacharelado universitário	2.700 a 3.240 horas de trabalho	Não	2 anos
	Mestrado Profissional	Bacharelado universitário	2.700 a 3.240 horas de trabalho	Tese	2 anos
	Doutorado	Mestrado	2.250 a 3.150 horas de trabalho	Tese (doutorado)	2 anos

Fonte: IESALC (2006)

Tabela 5.2 – parte 2 de 3 – Pós-graduação na América Latina

País	Pós-graduação	Requisitos de ingresso	Horas-aula	Trabalho final	Duração mínima
Cuba (2004)	Mestrado	Graduação universitária	3.360 horas de trabalho	Tese, projeto, protótipo, obras artísticas ou memorial	
	Especialidade de pós-graduação	Graduação universitária	4.800 horas de trabalho	Tese, projeto, protótipo, obras artísticas ou memorial	
	Doutor em ciências de uma determinada especialidade	Graduação universitária		Tese	
	Doutor em ciências	Doutor em ciência de uma determinada especialidade		Tese (doutorado)	
Equador (2004)	Diplomado superior	Licenciatura	240 horas-aula	Monografia	1 ano
	Especialização	Licenciatura	480 horas-aula	Tesinha	1 ano
	Mestrado	Licenciatura	960 horas-aula	Tese	2 anos
	Doutorado	Licenciatura	1.440 horas-aula	Tese (doutorado)	3 anos
El Salvador (2004)	Mestrado	Licenciatura	1.280 horas-aula	Trabalho	2 anos
Guatemala (2004)	Especialidade	Licenciatura	560 horas-aula	Não	2 anos
	Mestrado em artes	Licenciatura	560 horas-aula	Não	2 anos
	Mestre em ciências	Licenciatura	720 horas-aula	Tese	2 anos
	Doutorado	Licenciatura	1.440 horas-aula	Tese (doutorado)	3 anos
Panamá (2000)	Especialização	Licenciatura	360 horas-aula	Não	
	Mestrado acadêmico	Licenciatura	480 horas-aula	Tese	
	Mestrado profissional	Licenciatura	576 horas-aula	Tese	
	Doutorado	Licenciatura	960 horas-aula	Tese	
Paraguai (2004)	Especialização	Graduação universitária	360 horas-aula	Não	
	Mestrado	Graduação universitária	700 horas-aula	Tese	
	Doutorado	Mestrado	1.200 horas-aula	Tese (doutorado)	

Fonte: IESALC (2006)

Tabela 5.1 - parte 3 de 3 – Pós-graduação na América Latina

País	Pós-graduação	Requisitos de ingresso	Horas-aula	Trabalho final	Duração mínima
Peru (2000)	Mestrado	Bacharelado ou título profissional		Trabalho final	2 anos
	Doutorado	Mestrado		Tese (doutorado)	2 anos
República Dominicana (2004)	Especialização	Licenciatura	900 a 1.800 horas de trabalho		1 ano
	Mestrado	Licenciatura	1.800 a 2.700 horas de trabalho	Trabalho final de pesquisa	2 anos
	Doutorado	Licenciatura	2.700 a 4.500 horas de trabalho	Tese (doutorado)	3 anos
Uruguai (2004)	Especialização	Graduação universitária	900 horas de trabalho	Não é obrigatório	1 ano
	Mestrado	Graduação universitária	1.500 horas de trabalho sendo ao menos 500 horas-aula	Tese	2 anos
	Doutorado	Mestrado		Tese (doutorado)	3 anos
Venezuela (2004)	Especialização Técnica	Licenciatura	384 horas-aula	Trabalho final	
	Especialização profissional	Licenciatura	384 horas-aula	Trabalho final	
	Mestrado	Licenciatura	384 horas-aula	Trabalho final	
	Doutorado	Licenciatura	720 horas-aula	Tese (doutorado)	

Fonte: IESALC (2006)

O processo de Bolonha, hoje em fase operacional, além de homogeneizar titulações universitárias, estabeleceu padrões para permitir a equivalência entre cursos e profissões nos diferentes centros pertencentes à CE. Além disso, buscava estender os padrões europeus às diferentes regiões da América Latina.

OLVERA (2009) menciona que, derivados de Bolonha, destacam-se os projetos latino-americanos: (i) ALFA-ACRO, (ii) UEALC 6 por 4 e (iii) Alfa Tuning América Latina. O primeiro centra seu foco na acreditação de cursos; o segundo, na busca de homogeneização de 6 profissões em diferentes campos do conhecimento (administração, medicina, engenharia eletrônica, química, história e matemática); já o Alfa Tuning, uma adaptação do Tuning Europeu, surgiu com o objetivo de ajustar

estruturas educativas e contribuir como modelo de aproximação de sistemas de educação superior entre as regiões.

BRUNNER (2008) sinaliza que as metas de Bolonha são inalcançáveis para a realidade latino-americana, destacando o legado colonialista da região, a situação social, política e econômica, o ensino e suas respectivas estruturas como elementos dificultadores. No entanto, considera que as proposições e estratégias políticas no longo prazo poderiam gerar bons resultados.

Já MARTINS (2014) descreve a evolução do projeto Tuning até a data, argumentando que esses aspectos culturais mencionados por BRUNNER (2008), apontados como dificultadores na implementação do projeto, seriam de menor importância, já que o destaque do Tuning centra a atenção nas competências necessárias às diferentes profissões, com orientação predominantemente empresarial e mercadológica.

No ambiente nacional, os cursos de pós-graduação no Brasil são regidos pela Resolução CNE/CES nº 1/2001, alterada pela Resolução CNE/CES nº 24/2002.

Essa mesma legislação também trata dos cursos enquadrados na categoria de pós-graduação *lato-sensu*, nas quais se enquadram os Cursos de Especialização, aí inclusos os ditos MBA – Master in Business Administration.

Essa legislação cita as duas grandes categorias: pós-graduação *stricto-sensu* e pós-graduação *lato-sensu*.

Na primeira categoria enquadram-se os doutorados e mestrados ditos *acadêmicos*, bem como os elencados na categoria *profissionais*, sejam eles presenciais, ou estruturados no modelo EAD (Educação à Distância). Arelados a uma certa quantidade de horas de aula, ambos demandam para sua conclusão, além da aprovação num conjunto de disciplinas ofertadas pelo programa, a elaboração e aprovação de uma dissertação (caso do mestrado) ou de uma tese (caso do doutorado), sendo outorgado um diploma.

As Especializações demandam um mínimo de 360 horas de carga em disciplinas, podendo ou não demandar a apresentação de uma Monografia ao final, cabendo à

instituição a emissão de um certificado àqueles que concluírem o conjunto das exigências, inclusive presença mínima obrigatória de 75% das aulas.

Enquanto os cursos de pós-graduação *stricto-sensu* têm seu reconhecimento e renovação conduzidos pela CAPES – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, os cursos de pós-graduação *lato-sensu* prescindem de renovações continuadas, e são propostos por instituições de ensino superior ou credenciadas para tal atividade.

O PARECER CNE/CES Nº: 263/2006 esclarece sobre os Cursos de Aperfeiçoamento, destacando que são enquadrados como um degrau na escala do processo de educação continuada e não equivalem ao curso de especialização, mas objetivam “oferecer aprofundamentos ou inovações do que lhe é conhecido para que possa aprimorar-se em certas competências.” O mesmo parecer reforça a necessidade de cumprimento de 180 horas em disciplinas nos cursos de aperfeiçoamento e que tais cursos sejam destinados a graduados naquele campo do conhecimento.

Já os cursos de Atualização não têm qualquer exigência, nem quanto à graduação do aluno ou qualquer quantidade mínima de horas em disciplinas.

6. O ensino de real estate nos países latino-americanos

Neste capítulo é apresentada a pesquisa realizada sobre o ensino de real estate na região latino-americana e seus resultados são discutidos.

O conhecimento adquirido nas diferentes escolas de origem dos profissionais hoje dedicados ao real estate no Brasil não tem se mostrado suficiente para atender às demandas profissionais que se colocam. E, considerado que cursos de graduação com formação específica em real estate ainda não são usuais em muitos países, mesmo aqueles detentores de mercados mais maduros de real estate, pode-se dizer que a questão não fica limitada só ao território nacional.

Como bem destacaram BLACK; RABIANSKI (2003), assim como outros autores - tema já discutido em profundidade no capítulo 3 anterior – os profissionais de real estate provêm das escolas de negócios ou das escolas de ambiente construído, conforme tenham sua origem na formação norte-americana ou junto aos países pertencentes ou derivados do Reino Unido.

Enquanto a formação do primeiro grupo ressenete-se de temas voltados à economia setorial e da microeconomia do real estate, representada pelo ambiente específico de cada empreendimento, já que a discussão dos ativos de real estate é equiparada à de outros ativos na economia, a formação do segundo pouco aborda os aspectos de economia e finanças das empresas e empreendimentos do setor, quase sempre com origem nas escolas de engenharia civil e arquitetura.

De acordo com BLACK; RABIANSKI (2003), os profissionais atuantes em real estate nos EUA exercem atividades das mais diversas, como corretagem, gerenciamento de ativos, gerenciamento de propriedades, construção, planejamento, direito, investimento, finanças, regulação governamental, florestas e recursos naturais,

arquitetura, política habitacional, e outros inúmeros empregos relacionados ao consumo de espaço ao longo do tempo.

Na Holanda, pesquisa conduzida por HAKFOORT; BERKHOUT; MANSHANDEN (2003) entre gerentes de empresas de real estate, ex-alunos e postulantes aos cursos de pós-graduação em real estate, também mostraram a necessidade dessa formação adicional. Os diferentes profissionais eram provenientes de áreas/funções primárias como: (1) empreendedores imobiliários – 9%; (2) investidores de real estate, sobretudo institucionais – 4%; (3) associações habitacionais – 13%; (4) gerenciadores de real estate corporativo, tanto de propriedades próprias quanto de terceiros – 3%; ou de áreas/funções que os autores denominaram de intermediárias, como (5) avaliadores e peritos imobiliários – 63%; (6) companhias municipais de terras na Holanda – 8%.

Mas de acordo com a publicação do The Hoyt Institute of Real Estate – HIRE (2009), do total de dezesseis profissionais atuantes em posições de destaque no segmento de empreendimentos voltados para renda (EBI – Empreendimentos de Base Imobiliária), 2/3 do grupo consideram fundamental a educação formal na área e sua manutenção em processos de educação continuada.

Com o objetivo de se reconhecer o estado do ensino de real estate na América Latina procedeu-se a uma pesquisa na oferta de cursos existente na região⁸.

JULIANO (2016) realizou uma pesquisa, por meio de consulta aos sítios das diferentes universidades latino-americanas. A pesquisa foi realizada durante o ano de 2016 e, por meio dela, foi possível identificar a oferta de cursos dedicados ao tema de real estate na região, permitindo sua classificação ou equivalência, considerando as condições expressas na Tabela 5.1, e o atual regimento que orienta a pós-graduação no Brasil.

A pesquisa contemplou cursos em diferentes níveis, que foram classificados procurando traçar um paralelo com os níveis reconhecidos no Brasil: doutorado, mestrado acadêmico, MBA (Master in Business Administration), especialização, atualização.

⁸ Pesquisa parcialmente relatada em JULIANO (2016)

A classificação dos cursos nas diferentes categorias se fez independentemente da equivalência observada entre os cursos dos diferentes países, já que a RESOLUÇÃO Nº 3, DE 1º DE FEVEREIRO DE 2011 (*) dispõe exclusivamente sobre os cursos de pós-graduação *stricto-sensu*, apenas nos países do MERCOSUL.

Inclusive quanto ao formato, muitos cursos diferem também daqueles equivalentes da realidade norte-americana. Como exemplo, é frequente, lá, a oferta de cursos *lato-sensu* desenvolvidos em regime de período integral, situação não observada nos cursos brasileiros.

Essa pesquisa, que foi inicialmente desenvolvida durante os meses iniciais de 2016, foi atualizada para o propósito deste texto, no primeiro semestre de 2017, e foi primeiramente balizada por informações disponíveis na Internet e também complementada por encaminhamento de algumas questões específicas às instituições promotoras dos cursos e complementada por informações específicas, como no caso do México, no qual o direcionamento às instituições foi sugerido pela RICS – Royal Institution of Chartered Surveyors.

As pesquisas não foram direcionadas especificamente a alguns países, mas acabaram resultando naqueles nos quais, de fato, o desenvolvimento do real estate, conforme visto em capítulo anterior, apresenta-se nos estágios mais avançados.

Também não se restringiu quanto à instituição responsável pelo curso. Acredita-se que a pesquisa assim encaminhada seja bastante representativa do estado da oferta de cursos na região latino-americana.

A pesquisa localizou cursos que podem ser enquadrados nas categorias de pós-graduação *lato-sensu*, seja como aperfeiçoamento, seja como especialização, ou mesmo atualização, bem como programas *stricto-sensu*, essencialmente de mestrado.

Apesar da referência internacional exibir uma quantidade expressiva de cursos de graduação em real estate, na região latino-americana não foi localizado nenhum curso de real estate nesse nível de formação⁹.

⁹ Conforme já mencionado anteriormente, um primeiro passo seria a adoção de ênfases específicas a esse campo do conhecimento dentro dos cursos de graduação que mais fornecem profissionais para

Foram dezoito os cursos localizados no México, Argentina, Colômbia, Bolívia, Equador, Peru, Chile e Brasil, resumidamente identificados na Tabela 6.1, detalhados individualmente no Anexo 1.

Cabe destacar que esse método para identificação levou a que alguns cursos fossem descartados por não se enquadrarem, especificamente, com foco em real estate. São exemplos (1) *Especialización en valuación inmobiliaria*, oferecido pela Universidad del Vale de Mexico, focado exclusivamente no campo das avaliações e perícias, (2) *Maestria en estudios urbanos* ou (3) *Doctorado en estudios urbanos*, os dois últimos oferecidos pelo El Colegio de Mexico, mas claramente direcionados a estudos urbanos.

A classificação ou enquadramento dos cursos identificados, consideradas as ainda existentes heterogeneidades verificadas nos diferentes países quanto a características e titulação levaram a que as classificações indicadas na Tabela 5.1 ocorressem com base nas referências brasileiras, única forma de leitura capaz de identificar alguma correspondência nos diferentes cursos.

Evidente que não é objetivo deste texto prover um diretório de cursos de real estate disponíveis na América Latina. Para o objetivo aqui pretendido, de reconhecimento do estágio geral do ensino na região e a dispersão ou concentração de temas nos cursos, a pesquisa atende satisfatoriamente.

Os cursos assim reconhecidos, em todos os casos, dispunham do programa global, nem sempre trazendo a identificação das disciplinas e respectivas cargas horárias. Quando não especificado, para efeito de identificação geral da distribuição dos conteúdos admitiu-se que as disciplinas possuíam cargas equivalentes. Assim, desconsiderando disciplinas ou temas focados no acompanhamento dos trabalhos de conclusão ou de trabalhos práticos sem descrição, cada assunto foi associado a um dos grandes temas identificados no capítulo 3 – grupos temáticos -, qual sejam, economia, finanças, investimento, empreendimentos – clasificados como prioritários - e gestão, marketing,

atuação no real estate, qual sejam, as escolas de engenharia, de arquitetura e de negócios. A Escola Politécnica da USP, considerando o novo formato curricular que se completa em 2018, traz a ênfase em “Real Estate e Ambiente Construído”, opção exercida pelos alunos no quinto ano da graduação em Engenharia Civil.

direito, tributação e *valuation* no real estate, além de temas vinculados ao espaço urbano ou outros (construção, projeto, ética, etc.) agrupados num único item. O conteúdo de cada um desses grupos é aquele já identificado no capítulo 3, também disponível no glossário ao final. Convém destacar que esses temas tendem a apresentar algum grau de superposição, passível de melhor enquadramento quando se conhece em detalhes o conteúdo associado a cada disciplina do curso sem, no entanto, produzir qualquer prejuízo para a análise aqui pretendida.

Tabela 6.1 – Síntese dos cursos relacionados a real estate na América Latina.

País	Instituição	Curso	Nível
ARGENTINA	ARG 1 Cámara Inmobiliaria Argentina e Instituto de Capacitación Inmobiliaria	Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)	Mestrado
	ARG 2 Instituto de Capacitación Inmobiliaria	Especialización en Desarrollo de Empreendimientos Inmobiliarios	Aperfeiçoamento
BOLÍVIA	BOL 1 Universidad Privada Boliviana	Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)	Mestrado
BRASIL	BRA 1 USP	Real Estate – Economia Setorial e Mercados – MBA-USP	Especialização
	BRA 2 Saint Paul	Certificate in Real Estate	Especialização
	BRA 3 FIA	Pós-graduação em negócios do mercado imobiliário	Especialização
	BRA 4 FGV-IDE	MBA em Gestão de Negócios de Incorporação e Construção Imobiliária	Especialização
	BRA 5 USP	Mestrado Profissional em Inovação na Construção Civil	Mestrado Profissional

Tabela 6.1 (cont.) – Síntese dos cursos relacionados a real estate na América Latina.

País	Instituição	Curso	Nível
CHILE	CHL 1 Universidad Santiago de Chile	Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)	Mestrado
	CHL 2 Pontificia Universidad Católica de Chile	Magister en Administración de la Construcción (MDI)	Mestrado
COLÔMBIA	COL 1 Pontificia Universidad Javeriana	Gestión Inmobiliaria	Atualização
EQUADOR	ECU 1 Universidad San Francisco de Quito	Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)	Mestrado
MÉXICO	MEX 1 Universidad Iberoamericana	Desarrollo de Proyectos de Inversión Inmobiliarios	Mestrado
	MEX 2 AMPI-UNAM	Diplomado en Bienes Raíces	Atualização
	MEX 3 CAM-SAM	Diplomado Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios Sustentables	Atualização
PERU	PER 1 Universidad ESAN	Magister en Gestión y Desarrollo Inmobiliario	Mestrado
	PER 2 UPC	Programa Especializado en Gestión de Proyectos Inmobiliarios	Aperfeiçoamento
	PER 3 PUCP	Maestría en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)	Mestrado

Fonte: Organizado pelo autor (2017)

A seguir são apresentados os cursos agrupados por países.

Argentina

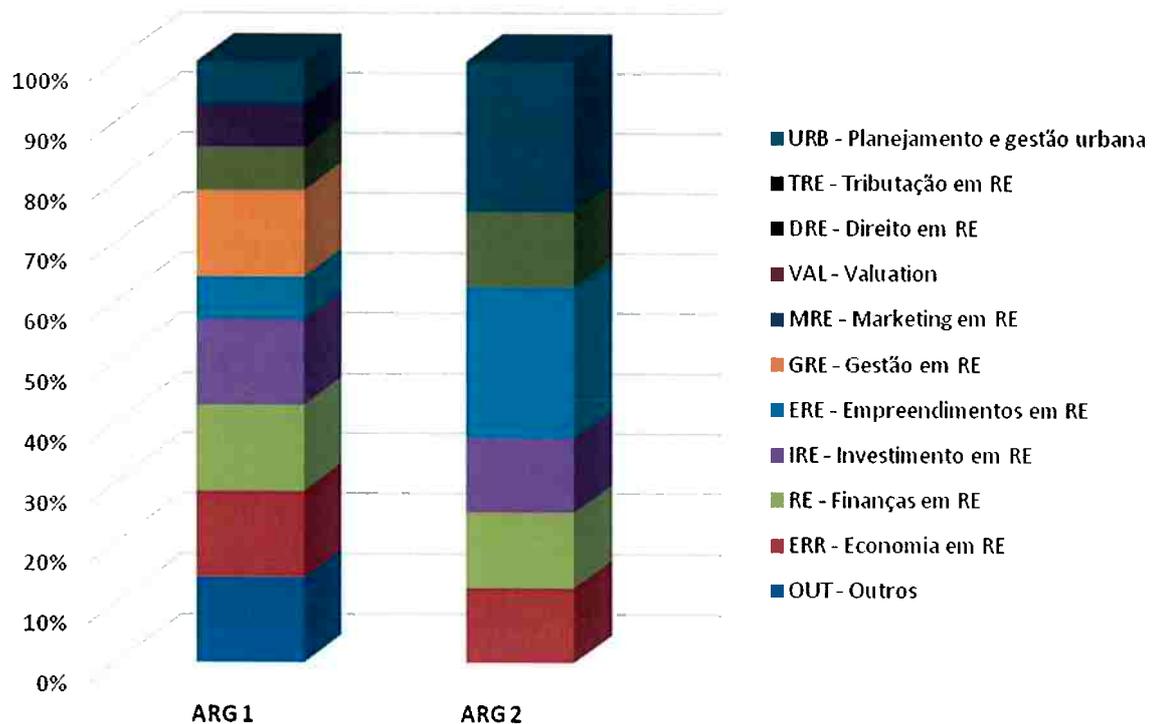
Na Argentina, a pesquisa apontou para 2 diferentes cursos na área imobiliária: 1 em nível de mestrado (ARG 1) e 1 de aperfeiçoamento (ARG 2). O que há de curioso com relação ao mestrado é que foram localizadas duas diferentes instituições que

promovem o mesmo curso – Cámara Inmobiliaria Argentina e Instituto de Capacitación Inmobiliaria – ambos com títulos concedidos pela Universidad Politécnica de Madrid. Outra curiosidade é o emprego do nome do curso como “Master em Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias – MDI”, que se repetirá em outros cursos da região latino-americana, também com destaque para a mesma sigla adotada. Como se verá adiante, apenas na Bolívia o curso também tem sua origem na Universidad Politecnica de Madrid, mas seu conteúdo não coincide, provavelmente ajustado às demandas locais.

Já o curso de aperfeiçoamento atende a um espectro bastante amplo de temas, com muita ênfase no produto e menos nos aspectos econômico-financeiros.

O gráfico 6.1 a seguir ilustra a diferença entre distribuição dos conteúdos.

Gráfico 6.1 – Comparação dos conteúdos dos cursos na Argentina.



O mestrado (ARG 1) apresenta uma distribuição que se assemelha às encontradas nos padrões internacionais, com os temas de negócios respondendo por mais de 50% do conteúdo. Já o curso de aperfeiçoamento (ARG 2), apesar de também apresentar concentração em negócios, as ênfases mais intensas no urbano e nas características do produto imobiliário sugerem ser direcionado a um público de arquitetos, embora essa preferência não esteja declarada.

Bolívia

Na Bolívia, apenas um curso foi localizado (BOL 1). É um curso em nível de mestrado e, apesar de empregar o mesmo nome e sigla utilizados pelo mestrado argentino citado anteriormente, seu programa se diferencia totalmente daquele, além de não haver qualquer indicação quanto ao vínculo com a Universidad Politécnica de Madrid.

O curso é composto por 3 diferentes módulos – tecnologia de construção civil e imobiliária, desenvolvimento de habilidades gerenciais e gestão de negócios e regulamentação no setor da construção. O agrupamento pelos temas centrais escolhidos é eloquente quanto ao distanciamento do foco em negócios, fugindo às características dos conteúdos internacionais. O primeiro módulo está centrado exclusivamente em tecnologias construtivas. O segundo módulo é o que mais se aproxima dos equivalentes internacionais, mas também compartilha metade do seu conteúdo com aspectos gerenciais de amplo espectro. O terceiro e último, novamente, volta o foco para aspectos da construção, à exceção do emprego de instrumental de planilhas eletrônicas, mas não há como reconhecer sua aplicação.

Apesar de trata-se de um curso de mestrado, parece atender a um amplo espectro, configuração coerente com a pouca disponibilidade de cursos que atendam ao setor.

Brasil

O Brasil é o país que concentra a maior oferta de cursos voltados para o grande tema do real estate.

Os cinco cursos localizados no Brasil estão centrados no estado de São Paulo, sendo quatro deles no nível de especialização e um mestrado profissional.

O gráfico 6.2 ilustra comparativamente a concentração dos temas nos diferentes cursos.

O curso da USP – Real Estate Economia Setorial e Mercados (BRA 1) é pioneiro na área. Seu conteúdo apresenta grande aderência aos conteúdos internacionais e, dentre todos, é o mais significativo quanto à concentração no tema do investimento em real estate.

Já o da Saint Paul (BRA 2) não discute empreendimentos de real estate, concentrando seu foco em crédito, mercado financeiro e de capitais, muito embora as aplicações no ambiente do real estate não estejam muito claras.

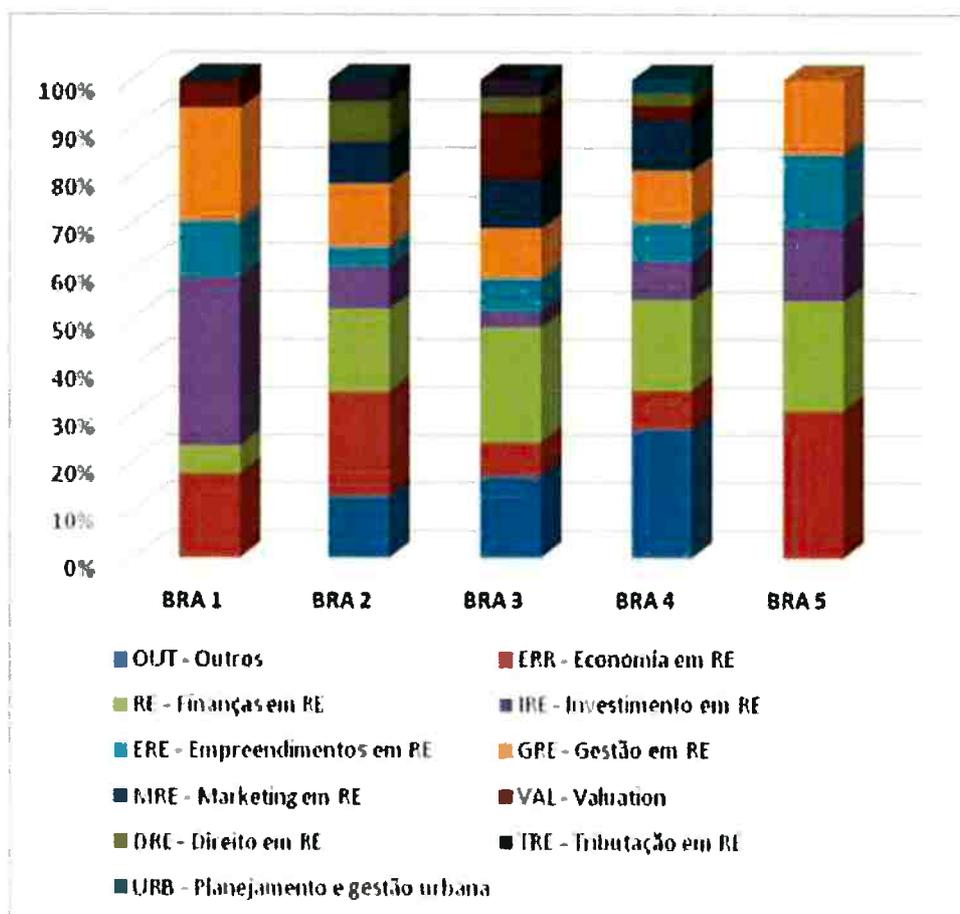
O curso da FIA (BRA 3) se desenvolve em regime híbrido, apenas parte presencial. Trabalha com espectro amplo de temas, inclusive de nível operacional, como registro de imóveis e gerenciamento de equipes de venda. Pouco mais de 15% da carga do curso foi agrupada como outros, indicando temas de caráter geral.

O curso da FGV-IDE (BRA 4) é o único que não está lotado na cidade de São Paulo, mas em Santo André, e também adota o modelo de curso em regime híbrido, não sendo totalmente presencial. Foca num espectro amplo de temas, não apenas aqueles específicos do setor, evidenciado em 27% de sua carga horária.

Vale dizer que, tanto no caso (BRA 3) como no (BRA 4), os temas de negócios em real estate não superam 50% da carga do curso.

Por fim, o Mestrado Profissional da USP (BRA 5), ministrado pelo mesmo grupo do BRA 1 (Núcleo de Real Estate da Poli-USP), é o único mestrado em nível nacional na área. Está abrigado como uma linha de pesquisa específica dentro do programa Construlnova, de inovação na construção civil. Exatamente por ser um programa de mestrado, seu conteúdo didático encontra-se dividido em poucas disciplinas, essencialmente concentrado nos temas de economia, finanças e investimentos em real estate, também com incursões nos empreendimentos e gestão das empresas e empreendimentos do real estate, sem lugar para temas complementares.

Gráfico 6.2 – Comparação dos conteúdos dos cursos no Brasil.



Chile

No Chile foram dois os cursos identificados, ambos em nível de mestrado.

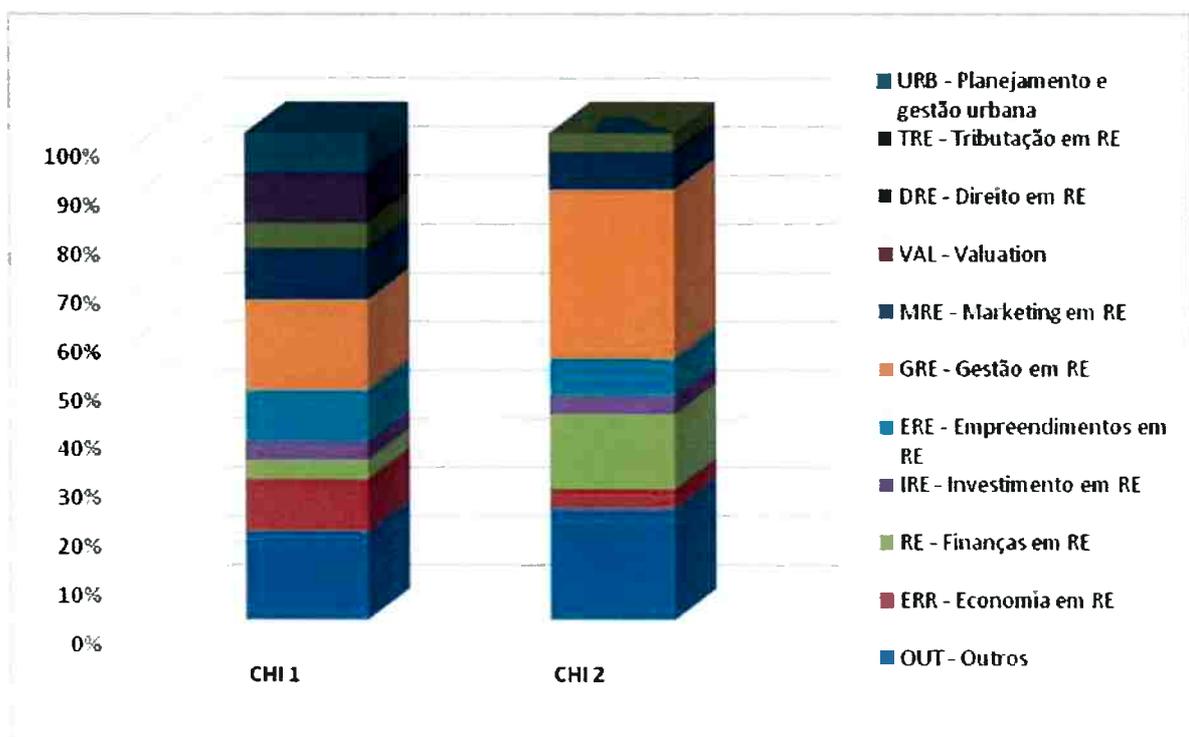
O primeiro deles está vinculado à Faculdade de Arquitetura da Universidade de Santiago do Chile, enquanto o outro resulta de um convênio da PUC do Chile com a CChC – Câmara Chilena de la Construcción.

Conforme se observa no gráfico 6.3, não se reconhece, a partir dos programas, uma demanda única no Chile, já que a estrutura dos cursos difere bastante, sendo os temas de gestão o grande ponto comum.

O primeiro (CHI 1) apresenta uma grade variedade de temas, sendo os temas de gestão os mais significativos, ao lado de um tratamento equilibrado dado aos temas da economia do real estate, dos empreendimentos e do marketing imobiliário.

Já o segundo (CHI 2) tem seu foco muito direcionado à gestão, em especial na gestão de empresas construtoras, que representa cerca de 1/3 da temática do curso, mas atinge metade de seu conteúdo com foco nos negócios do real estate.

Gráfico 6.3 – Comparação dos conteúdos dos cursos no Chile.



Colômbia

Na Colômbia não se identificou nenhum curso em nível *stricto-sensu*, nem sequer cursos com características de especialização, mas apenas um único em nível de atualização.

O espectro de temas é bastante variado, e com destaque a um número expressivo de assuntos não enquadrados nos destaques de agrupamento empregados para o foco

em real estate. Esse conjunto responde por quase 30% do conteúdo, incluindo a cadeia de valor na construção até técnicas de Balanced Scorecard.

Essa estrutura se mostra coerente com a proposta do curso, que se propõe apenas a fornecer algum aprofundamento nos temas que abrange.

Equador

O único curso localizado no Equador, a exemplo do que já se observou em outros países latino-americanos é um MDI – Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias. Apresenta alguma concentração em temas do real estate mas também dedica mais de 25% de sua carga horária a temas fora do universo do real estate. Não se identificou nenhum tema centrado em atributos dos empreendimentos ou próprios da economia do real estate.

Apesar da similitude do nome do curso, não se encontrou qualquer evidência, em termos de conteúdo, com os demais MDI encontrados na América Latina.

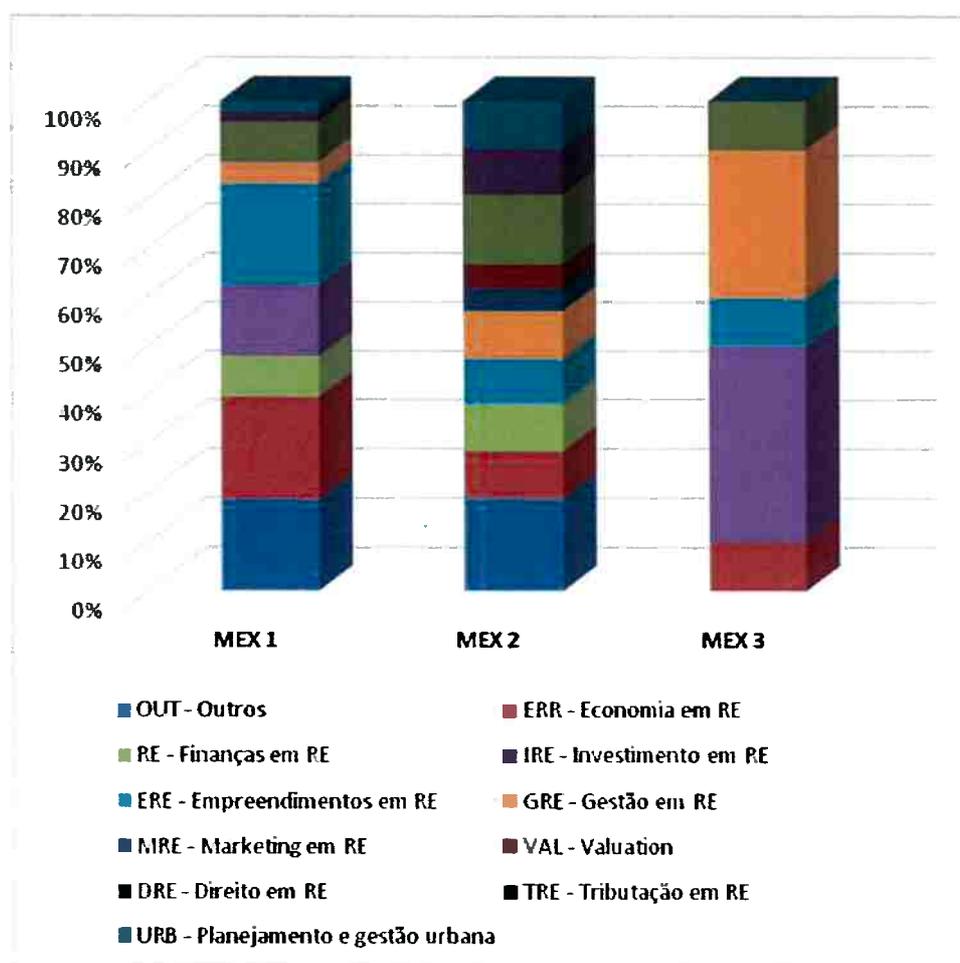
México

Dos três cursos localizados no México, dois estão no nível de atualização e um de mestrado, sendo que todos são vinculados a Faculdades de Arquitetura.

O mestrado (MEX 1) apresenta um amplo espectro de disciplinas, sem caracterizar nenhuma concentração de abordagem temática, mas percorrendo com intensidade temas de economia e finanças do real estate. Ao lado disso, apresenta um grande teor de temas diversos envolvendo a arquitetura e engenharia no desenvolvimento imobiliário.

Já os cursos de atualização apresentam características diferentes. Enquanto um deles apresenta uma distribuição mais equânime para a maioria dos temas (MEX 2), com alguma ênfase no direito imobiliário, o outro (MEX 3) tem maior concentração no tema dos investimentos em real estate e da gestão de empresas e empreendimentos, resultando próximo aos padrões internacionais.

Gráfico 6.4 – Comparação dos conteúdos dos cursos no México.



Peru

Por fim, no Peru foram identificadas três diferentes ofertas de curso, duas em nível de mestrado, uma como aperfeiçoamento, assim enquadrado pela quantidade de horas-aula pelos padrões brasileiros.

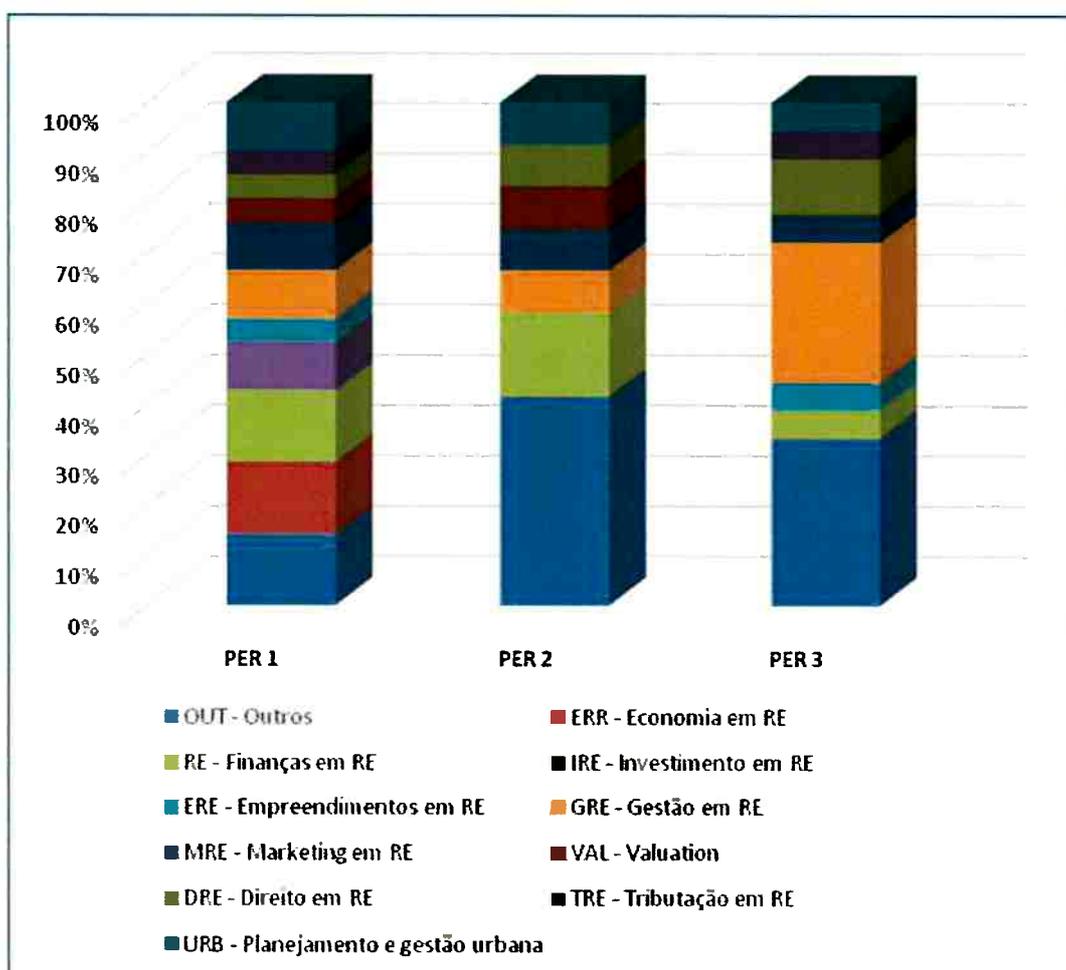
No mestrado da Universidad ESAN (PER) 1 é distribuído em quatro módulos, focados em aspectos gerenciais das empresas imobiliárias e na economia setorial. Apresenta uma distribuição de temas de real estate bastante balanceada, com temas gerais, não enquadrados no real estate, ocupando menos de 15% da grade.

O curso de aperfeiçoamento (PER 2), pela baixa concentração de temas de real estate, ao lado de mais de 40% voltado a temas outras, acaba por apresentar um certo não

enquadramento às questões do real estate, evidenciando tratar-se de um curso de amplo espectro de tratamento de temas gerais não contidos nos programas de graduação.

Já o segundo mestrado (PER 3), a exemplo do que já se observou na Argentina, traz a identificação MDI, e neste caso também é vinculado à Universidad Politécnica de Madrid, em esquema de dupla titulação. O conteúdo das disciplinas, no entanto, diverge daquele, apresentando-se menos distribuído entre temas do real estate, mas com maior dispersão de assuntos e alguma concentração em temas de gestão.

Gráfico 6.4 – Comparação dos conteúdos dos cursos no Peru.



7. Conclusões

A etapa inicial dessa pesquisa constituiu-se do resgate quanto à evolução na abordagem das questões do real estate, por meio da contribuição de inúmeros autores, com o sentido de identificar a amplitude do tema, suas interfaces e reconhecimento dos eixos centrais no entendimento e direcionamento das ações. Nessa fase, a interdisciplinaridade necessária ao tratamento do tema ficou evidente, bem como os agentes que participam do processo para o atendimento a funções específicas dentro da cadeia.

Tal referência suportou a análise das pesquisas desenvolvidas por diferentes autores quanto ao conteúdo do que se denomina de Corpo do Conhecimento (*Body of Knowledge - BoK*) do real estate. Os resultados não conduziram a uma matriz única de conteúdos, que poderiam constituir um programa de um curso de real estate, mas foi possível detectar pontos comuns, que permitiram a identificação de um conjunto de temas necessários ao aprimoramento de um profissional para atuação no real estate, seja do ponto de vista daqueles que buscam esse conteúdo nos cursos de pós-graduação, seja do ponto de vista daqueles que contratam esses profissionais para atuação em diferentes funções, em diferentes empresas, tomando decisões exatamente sobre conteúdos pertencentes a esses conjuntos.

Essa estrutura referencial do que seja o corpo do conhecimento em real estate foi empregada para análise da oferta de cursos na região latino-americana.

A segunda base que suportou esta pesquisa compreendeu as características próprias da América Latina, procurou-se reconhecer o ambiente no qual se pretende que ocorra a educação em real estate, pautando-se por alguns indicadores de desenvolvimento, com destaque para alguns países do bloco. Isto porque a pujança relativa de suas economias na região tende a levar à existência de maior maturidade aos mercados de real estate.

Ainda vinculado a características próprias da AL, foi necessário um comparativo de seus sistemas de ensino para procurar buscar estruturas de educação semelhantes

para permitir que a análise comparativa ocorresse em bases coerentes para essa tarefa e, ainda, que se permitisse vislumbrar, num futuro, alguma tendência harmônica na região, em especial, no que tange à formação de profissionais de real estate. A formação no nível de pós-graduação pouco auxiliou no comparativo, já que não puderam ser utilizadas nos comparativos, tendo-se usado as referências brasileiras.

Tais elementos trouxeram a estrutura de referência dentro da qual se desenvolveu a busca pelos cursos equivalentes nos diferentes países e que permitiram sua análise e diagnóstico.

A pesquisa apontou para 18 cursos de pós-graduação, distribuídos em 8 países, todos em nível de pós-graduação, mesmo que em diferentes categorias.

A análise comparativa se deu a partir da aderência estrutural dos cursos aos conceitos que expressam o conteúdo essencial do corpo do conhecimento identificado nas economias mais avançadas.

Da análise das informações colhidas ficou muito evidente a intensa dispersão que se observa no ensino do real estate nos diferentes países analisados.

Tal dispersão, inclusive, inviabiliza uma comparação da região como um todo contra os padrões internacionais, ou mesmo de cada país frente a esses padrões, já que não há homogeneidade dentro de cada país.

A maior aderência aos padrões internacionais foi encontrada nos países de maior desenvolvimento do real estate, mas nem todos os cursos apresentaram a mesma aderência: na Argentina (1 curso de mestrado), no Brasil (2 cursos de especialização e 1 de mestrado), no Chile (1 mestrado), no México (1 mestrado e 1 especialização) e no Peru (1 mestrado).

Inversamente, países com menor desenvolvimento do setor, ainda não conseguiram promover tal oferta educacional, e seus conteúdos ainda estão mais concentrados em aspectos tecnológicos da engenharia ou da arquitetura, ou mesmo num conhecimento mais generalizado do setor da construção, mais que do real estate propriamente dito.

Nesse sentido, os resultados encontrados não foram surpreendentes, já que, de alguma forma, apresentaram aderência aos indicadores quanto à maturidade dos

mercados de real estate, em muitos casos ainda não demandantes por conhecimento do seu corpo profissional.

Em termos gerais, a pesquisa não captou a necessidade de aderência do conhecimento aos padrões globais ditados, por exemplo, pela RICS – Royal Institution for Chartered Surveyors, não apontado como parceiro em nenhum curso consultado. Também se observou um número muito diminuto de cursos que apresentam em seus programas aspectos que lidem com o real estate internacional, ou destaque para algum mercado fora do universo latino-americano.

Não há como se afirmar nem que se trata de uma não premência de incorporação desses temas pelos ofertantes dos cursos, nem de um desinteresse das nações mais desenvolvidas em sedimentar seus princípios nestas economias emergentes.

Enfim, ficou bastante evidenciada a heterogeneidade que se verifica entre os países latino-americanos que, como já adiantado no capítulo 6, já nasce na não homogeneidade das carreiras acadêmicas no continente.

Para os temas do real estate, acredita-se que a maior impulsão deva vir da necessidade crescente de profissionais da área, que deve caminhar com maior demanda de produtos e serviços imobiliários de um lado, e maior grau de maturidade alcançado pelos seus mercados acionário e de capitais, que acabam por permitir o fluxo internacional de recursos induzindo à maior necessidade de profissionais capazes de lidar com essas novas demandas.

Por fim, vale resgatar o fenômeno europeu resultante da unificação dos sistemas de ensino, que permitiu uma maior mobilidade dos profissionais e uniformização do ensino nos diferentes níveis, o que contribuiu para maior velocidade na troca de conhecimento pela absorção deste das estruturas de ensino já sedimentadas. É verdade que a língua pode ser uma barreira, mas é menor que a encontrada na Europa por ocasião do advento da CE.

Esta pesquisa evoca sua continuidade com o objetivo não só de permanente atualização quanto ao conteúdo da oferta de cursos, mas também quanto às

demandas dos empregadores, que poderiam melhor explicar algumas das divergências encontradas.

Tendo em vista que o *BoK* é identificado por conteúdos ensinados nos cursos de real estate, e que estes têm como referência o conjunto de disciplinas promovidas nos países de economia mais avançada, é apresentado, ao final, um glossário, que procura delimitar o alcance dos temas sob cada uma das denominações.

Referências

- AZASU, S.; GIBLER, K.M. **The CDIO model for real estate curriculum development.** Journal of Real Estate Literature. V.24, N.2, 2016, p.287-308.
- BLACK, R.T.; RABIANSKI, J.S. **Defining the real estate Body of Knowledge.** Journal of Real Estate Practice and Education.. V.6, N.1, 2003, p.33-54.
- BOYD, D.; AMIDU, A.R.; SMITH, M. **Developing a practice-based Body of Real Estate Knowledge: a Delphi Study.** Journal of Real Estate Practice and Education. V.17, N.2, 2014, p.139-167.
- BRUNNER, J. **El proceso de Bolonia en el horizonte latino-americano: limites y posibilidades.** Revista de Educación. Número extraordinário. 2008. pp.119-145.
- BUTLER, J.Q.; GUNTERMANN, K.L.; WOLVERTON, M. **Integrating the real estate curriculum.** Journal of Real Estate Practice and Education. V.1, N.1, 1998, p.51-66.
- D'ARCY, E.; TALTAVULL, P. **Real Estate Education in Europe: some perspectives on a decade of rapid change.** Journal of European Real Estate Research. Disponível em emeraldinsight.com/1753-9269.htm; 2009, p.69-78.
- DASSO, J.; WOODWARD, L. **Real estate education: past, present and future – the search for a discipline.** Journal of the American Real Estate and Urban Economic Association. V.8:4, 1980, p.404-17.
- DASSO, J.; KINNARD, W.; RABIANSKI, J. **Corporate real estate: a course outline and rationale.** Journal of Real Estate Research. V.4, n.3, Fall, 1989, p.35-46.
- DIAZ III, J. **Science, engineering, and the discipline of real estate.** Journal of Real Estate Literature. V.1, N.2, 1993, p.183-195.
- EPLEY, D.R. **New ranking of decision-making subject areas for corporate real estate executives.** Journal of Real Estate Research v.1, n.1, 2004. P.43-68.

FAGENSON, Z. **Eyeing the office market in São Paulo and Mexico City.** Urban Land. The magazine of the Urban Land Institute, March, 7th, 2017.

GACEL-ÁVILA, J. Impacto del processo de Bolonia em la educación superior de América Latina. In: **Globalización e internacionalización de la educación superior.** Revista de Universidad y Sociedad del Conocimiento-RUSC. V.8, N.2, Julio de 2011. Universidad Oberta de Catalunya. p.123-133.

GIBLER, K.M.; NELSON, S.L. **Consumer behaviour applications to real estate education.** Journal of Real Estate Practice and Education.. V.6, N.1, 2003, p.63-83.

HAKFOORT, J.; BERKHOUT, P.; MANSHANDEN, W. **The demand for professional education: evidence from the Dutch real estate industry.** Journal of Real Estate Practice and Education.. V.6, N.1, 2003, p.5-21.

HIRE– The Hoyt Institute of Real Estate. **Commercial Real Estate Career Education and Resource Guide.** HIRE. 2nd.Ed. USA. 2009.

ICSC – International Council of shopping Centers. **Reporte 2015 de la industria de centros comerciales em América Latina.** ICSC. 2015.

INSTITUTO INTERNACIONAL DE LA UNESCO PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (IESALC). Órgão da UNESCO. **Informe sobre la educación superior em América Latina y el Caribe. 2000-2005. La metamorphosis de la educación superior.** 2006. Editora Metrópolis C.A. Caracas. 351p.

JAYANTHA, W.M.; CHIANG, Y.H. **Key elements of successful graduate real estate education in Hong Kong: students' perspective.** Journal of Real Estate Praticce and Education. V.15, n.2, 2012. p.101-128.

JLL. **Global Real Estate Transparency Index 2016.** Disponível em <http://www.jll.com/GRETI> . Acesso em 06/06/2017.

JLL (2). **Latin America. Office Market Review.** Mid year 2016.

JULIANO; A.L. **A educação profissional em real estate nos países da América Latina: conteúdo atual nos diferentes níveis e um comparativo das diferentes realidades.** Escola Politécnica da USP. Relatório (Iniciação Científica). 2016. 64p.

KEY, T. The future of real estate education. In. G.Newell and K. Sieracki (eds.). **Global trends in real estate finance**. Oxford. U.K.: Wiley-Blackwell, 2009.

MacKINNON, G. **The game is changing: how integration with the capital markets is altering how we should think about real estate**. Journal of Real Estate Portfolio Management. May-Aug, 2010; v.16, n.2; p.193-199.

MARTINS, T.C. **Perspectivas do processo de Bolonha: o projeto Tuning América Latina**. Seminário Internacional de Educação Superior 2014- formação e conhecimento. Anais eletrônicos. Universidade de Sorocaba. Disponível em http://uniso.br/publicacoes/anais_eletronicos/2014/2_es_politicas_publicas/14.pdf
Acesso em 15 de maio de 2017.

MANNING, C.; EPLEY, D. **Do real estate faculty teach the skills and competencies needed by corporate real estate executives?** Journal of Real Estate Practice and Education. American Real Estate Society. V.9, N.1, 2006 p.37-59.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO CONSELHO NACIONAL DE EDUCAÇÃO CÂMARA DE EDUCAÇÃO SUPERIOR RESOLUÇÃO Nº 3, DE 1º DE FEVEREIRO DE 2011 (*) **Dispõe sobre o reconhecimento de títulos de pós-graduação stricto sensu, mestrado e doutorado, obtidos nos Estados Partes do MERCOSUL.**

NAPPI-CHOULET, I. **The recent emergence of real estate education in French Business Schools: the paradox of the French experience**. Journal of Real Estate Practice and Education. V.6, N.1, 2003, p.55-62.

NÚCLEO DE REAL ESTATE da Escola Politécnica da USP. Comitê de Mercado. Reunião de fevereiro de 2010. Disponível em [http://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/images/File/Comite/CM-Nota250210\(1\).pdf](http://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/images/File/Comite/CM-Nota250210(1).pdf)

OLVERA, R.B. **Educación superior em América Latina y el proceso de Bolonia: alcances y desafios**. REMO-Revista Mexicana de Orientación Educativa. Vol. VI, n.16, México. Enero-abril de 2009. p. 50-58.

PARECER CNE/CES Nº 263/2006. CONSELHO NACIONAL DE EDUCAÇÃO. Câmara de Educação Superior. **Estabelece normas para o funcionamento de cursos de pós-graduação.**

PYHRR, S.A.; BORN, W.; MANNING, C.A.; ROULAC, S.E. **Project and portfolio management decisions: a framework and body of knowledge model for cycle research.** Journal of Real Estate Portfolio Management. V. 9, n.1, 2003. P.1-16

RABIANSKI, J.S.; BLACK, R.T. **An international perspective on the importance of real estate concepts and topics.** Journal of Real Estate Practice and Education. V.2, N.1, 1999, p.13-32.

REINERT, Kenneth A., **What Sort of Global Education is Needed? Towards a Modification of International Economics Instruction.** The FedUni Journal of Higher Education, Vol. IV, Nos. 3 & 4, pp. 7-23, August & November 2009; GMU School of Public Policy Research Paper No. 2009-09. Available at SSRN:<http://ssrn.com/abstract=1446671>

RESOLUÇÃO CNE/CES Nº 1, DE 3 DE ABRIL DE 2001. CONSELHO NACIONAL DE EDUCAÇÃO. Câmara de Educação Superior. Diário Oficial da União, Brasília, 9 de abril de 2001. Seção 1, p. 12. **Estabelece normas para o funcionamento de cursos de pós-graduação.**

RESOLUÇÃO CNE/CES Nº 24, DE 18 DE DEZEMBRO DE 2002. CONSELHO NACIONAL DE EDUCAÇÃO. Câmara de Educação Superior. Diário Oficial da União, Brasília, 18 de dezembro de 2002. **Altera normas para o funcionamento de cursos de pós-graduação.**

ROCHA LIMA JR., J. **Gerenciamento na construção civil – uma abordagem sistêmica.** Escola Politécnica da Universidade de São Paulo – Boletim Técnico. BT-27/90. 1990, 49p.

ROCHA LIMA JR., J.; MONETTI, E. **MBA-Real Estate Economia Setorial e Mercados.** Apresentação do programa. Material didático. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. 2009.

ROULAC, S. **The strategic real estate framework: processes, linkages, decisions.** The Journal of Real Estate Research. 1996, V.12, Number 3, p.323-346.

SCHULTE, K-W. **The role of investment and finance in real estate education and research throughout the world.** Property Management. 1983, V.21, Issue 1, p.97-113.

SCHULTE, K-W.; SCHULTE-DAXBÖK; G.; BREIDENBACH, M.; WIFFLER, M.

Internationalisation of Real Estate Education. In: African region CASLE Conference on sustainable land management in Africa. Cairo, Egypt. Technical papers. Bagamoyo. 2005. Pp.483-508.

TU, C.C. ; WEINSTEIN, M. ; WORZALA, E.; LUKENS, L. **Elements of successful graduate real estate programs: perceptions of the stakeholders.** Journal of Real Estate Practice and Education. V.12, n.2, 2009. P.105-121.

WEEKS, H.S.; FINCH, J.W. **An analysis of real estate curriculum requirements at AACSB international-accredited institutions.** Journal of Real Estate Practice and Education. V. 6, n.2, 2003. P.257-268.

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

Glossário

DA ÁREA DE EDUCAÇÃO

Termo em português (consagrado ou sugerido)	Termo em inglês	Conteúdo
Atitude	<i>Attitude</i>	Atitude é uma norma de procedimento que leva a um determinado comportamento. É a concretização de uma intenção ou propósito. De acordo com a psicologia, a atitude é comportamento habitual que se verifica em circunstâncias diferentes atitudes.
Bacharelado	<i>Major (EUA)</i>	No Brasil o grau de bacharel é conferido no nível de graduação na maioria das áreas do conhecimento humano, e é obtido normalmente em cursos superiores que podem durar de três a seis anos. Pode-se dizer que a equivalência com o modelo norte-americano seria com o que denominam de <i>Major</i> , que significa a graduação que confere um diploma principal ao formando. Como exemplo, pode-se citar um <i>Major</i> em administração.
(não há equivalência no modelo brasileiro)	<i>Minor (EUA)</i>	Nos EUA, um <i>Minor</i> é uma área específica de interesse de alguém que conclui o <i>Major</i> mas por interesses pessoais, ou razões das mais diversas, pretende ter um conhecimento na área <i>Minor</i> . Como exemplo, alguém com um <i>Major</i> em administração pode optar por um <i>Minor</i> em Italiano, por pretender buscar emprego na Itália. Seu conteúdo varia de Universidade para Universidade.

DA ÁREA DE EDUCAÇÃO (cont.)

Termo em português (consagrado ou sugerido)	Termo em inglês	Conteúdo
Competência	<i>Competency</i>	Para os educadores, <i>competência</i> para resolver um determinado problema é a capacidade de um indivíduo em mobilizar suas <i>habilidades</i> (saber fazer), <i>seus conhecimentos</i> (saber) e suas atitudes (saber ser). Assim, um aspecto está associado a entender os conceitos, outro a saber interpretá-los e outro a posicionar-se diante disso.
Educação	<i>Education</i>	Educação engloba os processos de ensinar e aprender. Os métodos podem estar centrados no ensino, com foco nos conteúdos propostos, ou no aprendizado, com foco nas competências adquiridas.
Ênfase	<i>Concentration</i>	O termo <i>concentration</i> empregado nos EUA indica uma especialização ou ênfase dentro do <i>Major</i> . Como exemplo, num <i>Major</i> em administração, o <i>concentration</i> poderia ser em <i>finanças</i> , ou mesmo em <i>real estate</i> . Ao optar por um <i>concentration</i> , o aluno permanece dentro do curso de origem (<i>Major</i>), sem nenhuma necessidade extra como a necessária a um <i>Minor</i> . O <i>concentration</i> e o <i>Major</i> são alcançados simultaneamente, já que fazem parte de um mesmo todo. Conforme seja a necessidade, além do <i>Concentration</i> , o aluno pode ter interesse também em fazer um ou vários <i>Minors</i> . Apesar de não ser um termo frequente no Brasil, já que se trata de um modelo novo, o termo ênfase em português é adequado.

DA ÁREA DE EDUCAÇÃO (cont.)

Termo em português (consagrado ou sugerido) Habilidade	Termo em inglês	Conteúdo
Licenciatura	<i>Skill</i> <i>(não há equivalência)</i>	<p>Na área de educação, <i>habilidade</i> é entendido como o “saber fazer”.</p> <p>No Brasil está associada aos primeiros 3 anos em grande parte dos cursos superiores, que habilitam o formando à docência naquele campo do conhecimento.</p> <p>Já na Comunidade Europeia, a licenciatura pós-Bolonha corresponde ao primeiro ciclo do ensino superior, com uma duração de três ou, em casos especiais, quatro anos. Nesse novo modelo, o grau de licenciado é o primeiro grau acadêmico conferido na sequência da conclusão de um 1.º ciclo de estudos superiores (universitários ou politécnicos), com 6 semestres de duração (180 ECTS) podendo, em determinados casos, ter 7 ou 8 semestres de duração (210 ou 240 ECTS)[2]. Na maior parte dos casos, os novos cursos de licenciatura correspondente ao Processo de Bolonha foram criados a partir da conversão dos antigos cursos de bacharelado</p>

DA ÁREA DO REAL ESTATE (cont.)

Termo em português (consagrado ou sugerido)	Termo em inglês	Conteúdo
Economia do real estate	<i>Real Estate Economics</i>	Trata do estudo dos movimentos dos mercados de real estate, a partir da sistematização de percepções dos motivadores das transações (economia comportamental). É o campo de estudos no qual são discutidos os negócios e as mudanças estruturais capazes de afetar a indústria do real estate. A partir de pressões de oferta e/ou de demanda, procura descrever, explicar e prever padrões de preços e seus ajustes.
Empreendimentos de real estate	<i>RE Development</i>	Trata da transformação do ambiente construído por meio do desenvolvimento de empreendimentos, a formatação dos produtos e sua validação por teste de mercado, as análises do investimento na sua implantação ou aquisição e as diferentes tipologia de empreendimento voltadas para mercados específicos.
Finanças em real estate	<i>Real estate finance</i>	Estuda o custo do capital e as fontes de financiamento para sustentar o desenvolvimento de empreendimentos, das empresas do setor e dos adquirentes de produtos do setor.
Gestão em real estate	<i>Real estate management</i>	Sob esse tema encontram-se os sistemas de gestão de empresas e empreendimentos de real estate, bem como sistemas empresariais voltados exclusivamente para gestão envolvendo a carteira dos ativos imobiliários.

DA ÁREA DO REAL ESTATE (cont.)

Termo em português (consagrado ou sugerido)	Termo em inglês	Conteúdo
Gerenciamento/gestão do real estate corporativo	<i>Corporate Real Estate Management</i>	Representa a gestão do conjunto de propriedades detida ou usada por uma empresa ou organização real para uso próprio, que pode incluir sua sede, filiais e as diferentes propriedades empregadas na manufatura ou comércio. Numa empresa, representa o setor voltado estrategicamente à aquisição, projeto, construção e outros voltados para a gestão desses ativos imobiliários.
Gerenciamento/gestão dos ativos de real estate	<i>Real estate asset management</i>	É o processo sistemático de implementar, operar, manter, renovar e se desfazer de ativos, pautado por aspectos econômicos. Está associado a pessoas, companhias, bancos de investimentos, que gerenciam investimentos de outrem.
Gerenciamento/gestão de portfólios de real estate	<i>Real estate portfolio management</i>	Refere-se à gestão daqueles processos de apoio que não pertencem à atividade central da organização, ou seja, não agregam valor aos processos organizacionais, mas influenciam indiretamente o alcance da eficiência e eficácia desses processos.
Gerenciamento de facilidades	<i>Facilities (ou facility) management</i>	No sentido amplo, representa a operação, controle e fiscalização da propriedade imobiliária em si. Tipicamente envolve o gerenciamento/gestão de propriedades pertencentes a outras pessoas ou entidades. O gestor de propriedade age em nome do proprietário para preservar o valor de uma propriedade durante seu ciclo de geração de renda. O termo é usualmente empregado para atividades de gestão de propriedades vinculadas a um único proprietário.
Gerenciamento/gestão de propriedades	<i>Property management</i>	

DA ÁREA DO REAL ESTATE (cont.)

Termo em português (consagrado ou sugerido)	Termo em inglês	Conteúdo
Investimentos em real estate	<i>Real estate investment</i>	Estuda análise e decisão de investimento em real estate, seja o investimento direto, seja por meio de veículos de investimento disponíveis.
Marketing em real estate	<i>Real estate marketing</i>	A partir do reconhecimento do mercado servido pelo real estate, estuda os mecanismos e técnicas de acesso a esse mercado.
Tributação em real estate	<i>Real estate taxation</i>	Tem seu foco centrado nas questões tributárias nos diferentes segmentos do real estate.
<i>Valuation</i>	<i>Valuation</i>	Trata dos princípios e técnicas de arbitragem de valor de bens imóveis.

Anexo 1

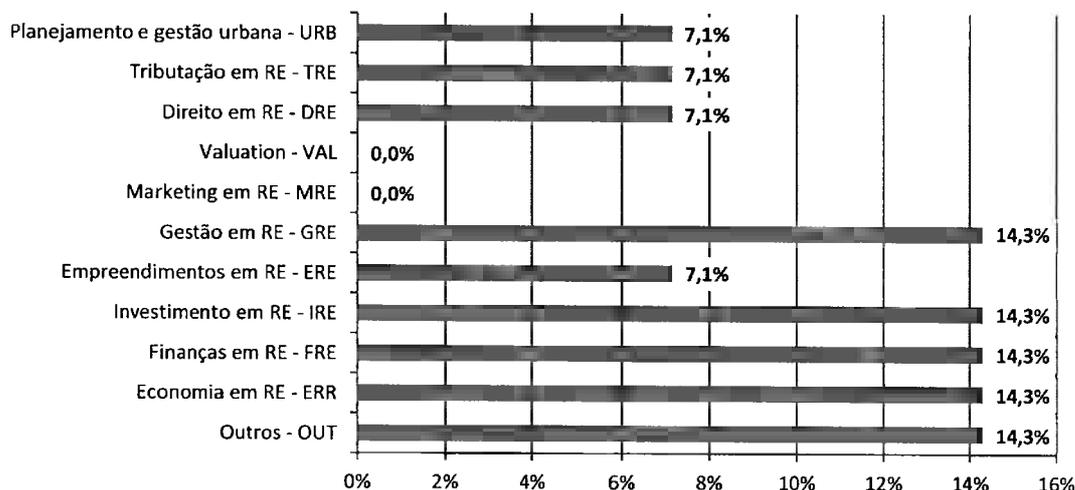
ARG 1

País	ARGENTINA
Instituição	Cámara Inmobiliaria Argentina
Nome do Curso	Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
Exigência para ingresso	Carrera de grado o acreditar experiencias en el sector
Nível	Mestrado
Tipo	Híbrido
Duração (meses)	18
Trabalho final	Tese

Disciplinas

Dirección Financiera y Contabilidad
Análisis Económico
Costos
Planeamiento y gestión urbanística
Derecho Inmobiliario y de la Construcción
Derecho Tributario y Sistema Fiscal
Evaluación de Proyectos Inmobiliarios
Investigación de Mercados
Información y Control de Gestión
Empresa y Dirección
Recursos Humanos
Dirección Comercial
Proyectos de inversión inmobiliaria
Análisis de casos prácticos

<http://www.ciamdi.com.ar/mdi/paginamdi/mdiinicio.asp>



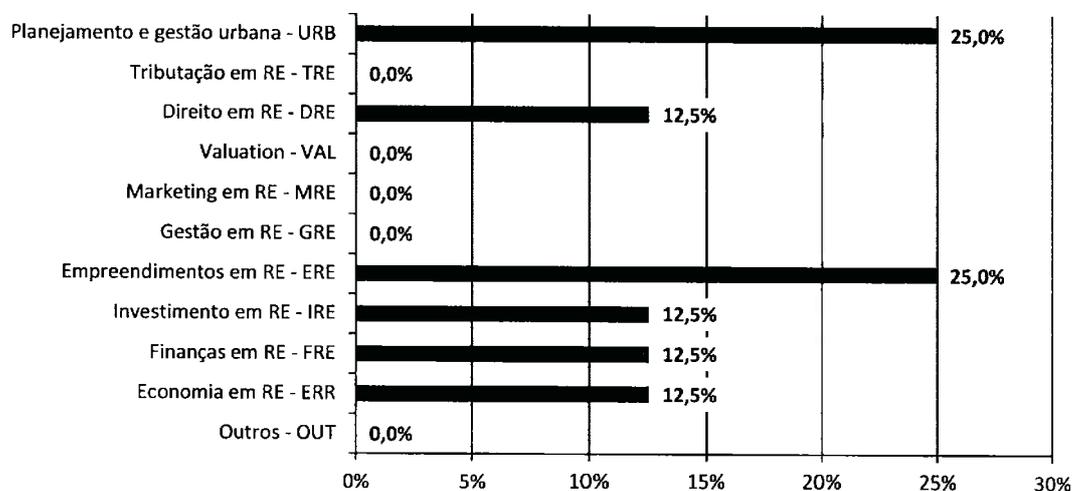
ARG 2

País	ARGENTINA
Instituição	Instituto de Capacitación Inmobiliaria
Nome do Curso	Especialización en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios
Exigência para ingresso	Consultor imobiliário, Técnico Superior em Corretor Imobiliario; Técnico Superior em Administração de Consorcios e Urbanizações Modernas; Advogado; Contador Público; Arquiteto, Engenheiro, Administrador de empresas; Urbanista
Nível	Aperfeiçoamento
Tipo	Presencial
Duração (hs)	192
Trabalho final	Trabalho prático

Disciplinas

Cálculo Financiero
Contenidos Jurídicos de Desarrollo Inmobiliario
Estudio Técnico y de Producto Inmobiliario
Formulación de Proyectos de Inversión
Evaluación de Proyectos de Inversión
Desarrollos Urbanos
Desarrollos Suburbanos
Proyectos Especiales y Resolución de Casos

<http://www.ici.edu.ar/pos-titulo-desarrollos-inmobiliarios.php>

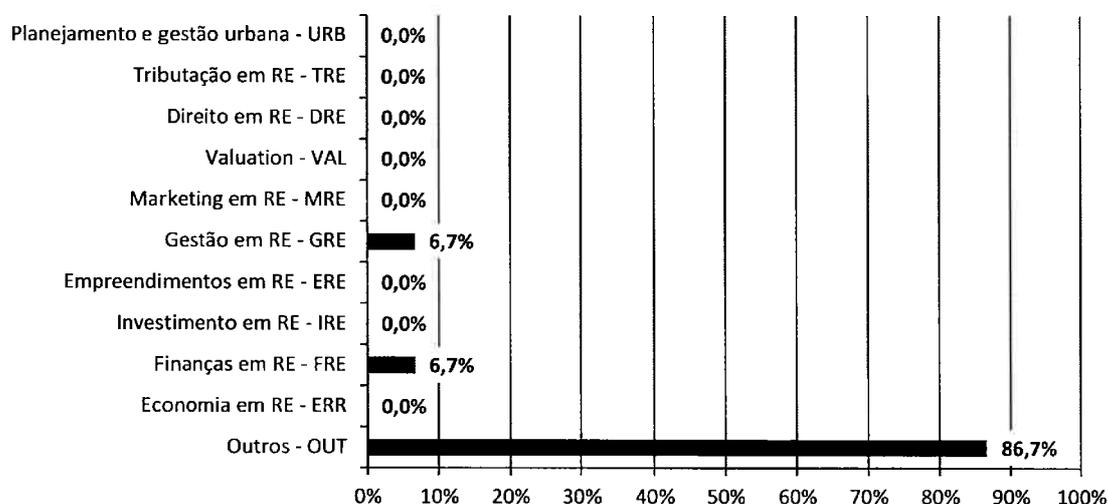


BOL 1

País	BOLÍVIA
Instituição	Universidad Privada Boliviana
Nome do Curso	Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
Exigência para ingresso	Graduação em qualquer carreira universitária, prova, entrevista
Nível	Mestrado
Tipo	Presencial
Duração (meses)	18
Trabalho final	Tese, estudos de caso e trabalhos em grupo

Disciplinas

Tecnología de Materiales de Construcción
Tecnología Aplicada en Geotecnia y Estudio de Suelos para Construcción Civil
Tecnología Aplicada en Construcción de Infraestructura Inmobiliaria y Estructuras Especiales
Tecnología Aplicada en Construcción de Infraestructura Vial
Tecnología de Maquinaria, Herramientas y Equipos utilizados en Construcción Civil
Energía, Eficiencia de Uso y Bioclimatización en Proyectos de Construcción Civil
Política y Estrategia Económica Financiera
Política y Gestión Comercial de Proyectos de Construcción Civil e Inmobiliario
Política y Estrategia de Recursos Humanos
Costos, Presupuestos e Indicadores de Control Financiero
Mercado Inmobiliario, Avalúos y Valorización de Inmuebles
Liderazgo, Integración y Comunicación
Gestión de Operaciones en Obras y Logística
Gestión Estratégica e Integración de Sistemas de gestión según ISO.
Gestión del Conocimiento e Innovación Tecnológica
Marco Legal y regulatorio de Proyectos de Construcción Civil e Inmobiliaria
Régimen Fiscal, Tributario a Bienes y Proyectos de Infraestructura Civil
Supervisión de Proyectos de Construcción Civil
Aplicación de Herramientas de Evaluación y Gestión de Proyectos de Construcción Civil (MS-Project, HDM4)
Seguridad y Salud Ocupacional en Proyectos de Construcción Civil
Medio Ambiente, Acceso y Proyectos de Construcción
http://www.upb.edu/es/mdi



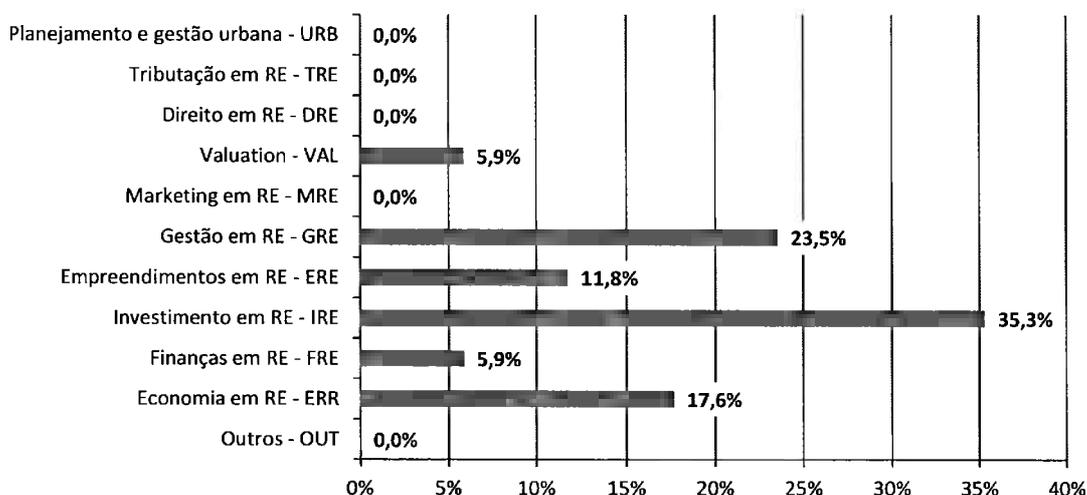
BRA 1

País	BRASIL
Instituição	USP
Nome do Curso	Real Estate - Economia Setorial e Mercados
Exigência para ingresso	engenheiros civis, arquitetos e administradores de empresas atuantes no setor da construção civil, aceitando-se outros profissionais de nível superior, avaliados por meio de análise do curriculum e entrevista
Nível	Especialização
Tipo	Presencial
Duração (h)	420
Trabalho final	Monografia

Disciplinas

Administração de Empresas de Real Estate - Estratégias e Sistemas
Decisão, mercados e economia do real estate
Instrumentos de análise de empreendimentos em real estate
Estruturas organizacionais para empresas e empreendimentos
Modelos para Análise da Qualidade de Empreendimentos (I)
Modelos para Análise da Qualidade de Empreendimentos (II)
O Ambiente do Mercado Brasileiro
Tópicos de Gestão nas Empresas
Valuation de Ativos do Real Estate
Planejamento Estratégico, Formação e Meios de Financiamento de Empreendimentos Imobiliários
Gerenciamento de Riscos na Implantação de Empreendimentos
Planejamento Estratégico de Empreendimentos Imobiliários com foco nos aspectos de sustentabilidade das edificações e espaços urbanos
Planejamento Estratégico e Formação de Empreendimentos de Base Imobiliária
Instrumentos para Gestão de Empreendimentos
Gestão de Portfolios de Real Estate
Empreendimentos Hoteleiros
Instrumentos Inovadores para Investimento em Real Estate

<http://poli-integra.poli.usp.br/cursos/real-estate/>



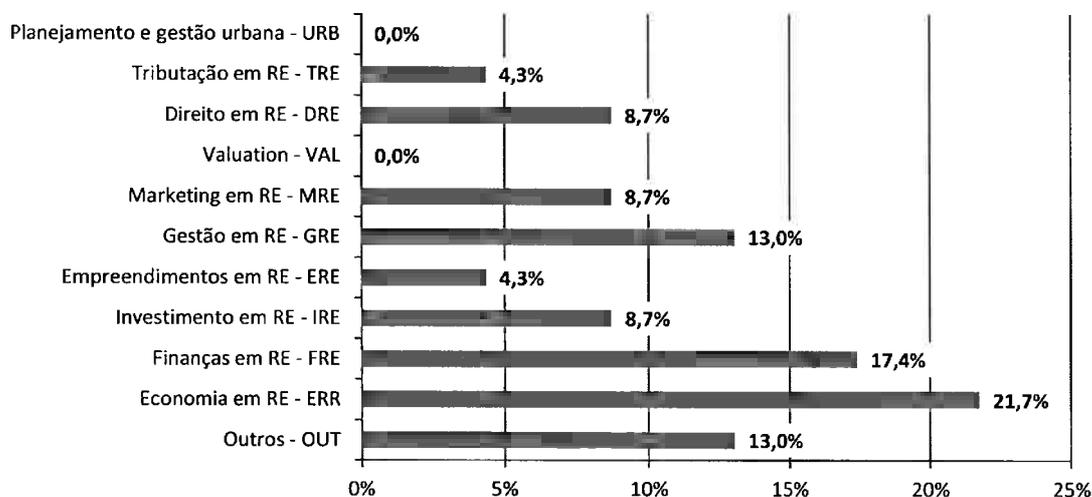
BRA 2

País	BRASIL
Instituição	Saint Paul
Nome do Curso	Certificate in real estate
Exigência para ingresso	Graduados de qualquer carreira universitária e/ou experiência com desenvolvimento imobiliário
Nível	Especialização
Tipo	Presencial
Duração (h)	-
Trabalho final	Monografia

Disciplinas

Pensamento estratégico	Pesquisa e dimensionamento de mercado
Métodos quantitativos aplicados a negócios	Planejamento estratégico (com Games)
Microeconomia aplicada a negócios	Gestão de projetos
Empreendedorismo, inovação e criatividade	Habilidades gerenciais: técnicas de apresentação, negociação e gestão do tempo
Mercado financeiro e de capitais	Monografia - Projeto aplicado - Parte II
Marketing e inteligência de mercado	Avaliação da viabilidade econômica-financeira de projetos de investimentos (com estudos de casos específicos do segmento)*
Direito dos negócios	Finanças corporativas (com estudos de casos específicos do segmento)*
Gestão de pessoas e liderança	Controladoria: planejamento, orçamento e controle (com estudos de casos específicos do segmento)*
Crédito, captação de recursos e operações estruturadas em Negócios imobiliários	Aspectos ambientais aplicados a Negócios imobiliários
Cenário macroeconômico (com estudos de casos específicos do segmento)*	Vendas imobiliárias, canais de vendas e trade marketing
Matemática financeira aplicada aos negócios (com estudos de casos específicos do segmento)*	Aspectos jurídicos em Negócios imobiliários
Gestão de impostos	Gestão estratégica de custos e formação de preços em

<http://www.saintpaul.com.br/pos/gestao-negocios-imobiliarios.html>



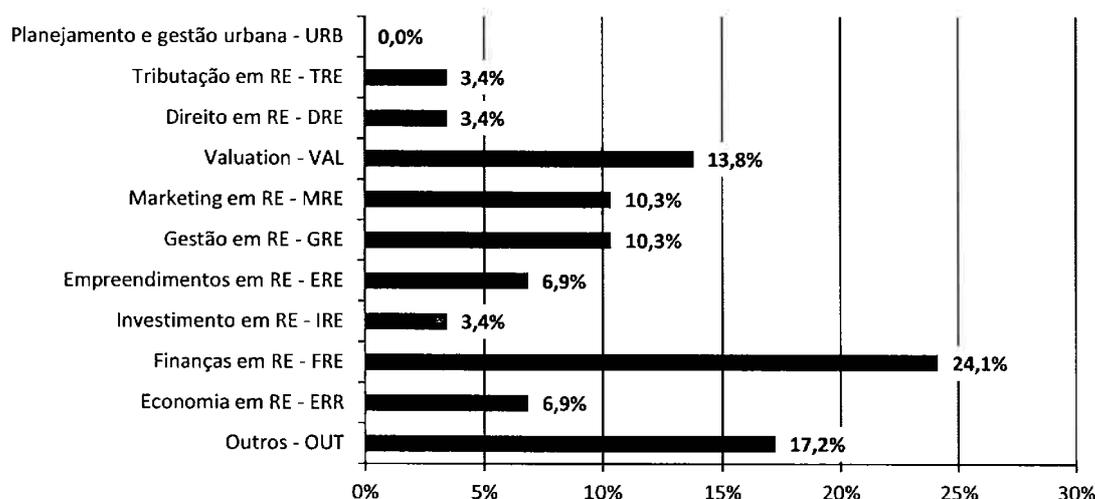
BRA 3

País	BRASIL
Instituição	FIA
Nome do Curso	Pós-graduação em negócios do mercado imobiliário
Exigência para ingresso	Profissionais que atuam ou pretendem atuar na área imobiliária em incorporadoras, construtoras, planejamento e consultoria, corretora de imóveis, administradoras de condomínios e áreas afins.
Nível	Especialização
Tipo	Híbrido
Duração (h)	472
Trabalho final	Monografia

Disciplinas

Economia	Planejamento de marketing
Ciclos imobiliários	Empreendimentos residenciais e comerciais
Planejamento estratégico	Empreendimentos para baixa renda
Análise das demonstrações financeiras	Contabilidade e tributação no setor imobiliário
Orçamento e gestão de custos	Gestão de riscos
Ética e risco de reputação	Cálculo financeiro
Avaliação de empreendimentos	Avaliação de imóveis
Avaliação estatística de imóveis	Registro de imóveis e licenciamento
Projeto comercial e arquitetônico	Engenharia de produção civil
Gestão de projetos	Finanças pessoais e o consumidor
Gerenciamento de equipes de venda	Propaganda e publicidade
Direito	Financiamento imobiliário
Instrumentos do mercado de capitais	Derivativos
Fusões e aquisições	Avaliações de empresas do setor imobiliário
Mercado acionário	

<http://www.fia.com.br/educacao/posgraduacao/Paginas/mercadoimob.aspx>



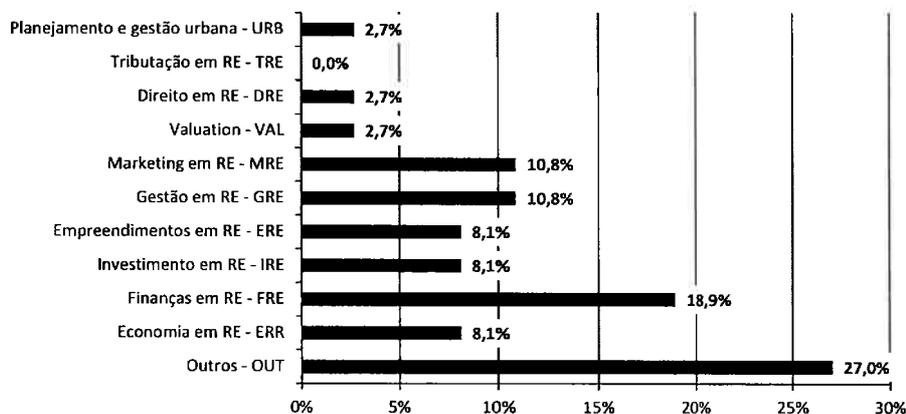
BRA 4

País	BRASIL
Instituição	FGV-IDE
Nome do Curso	MBA em Gestão de Negócios de Incorporação e Construção Imobiliária
Exigência para ingresso	Graduação em qualquer carreira universitária
Nível	Especialização
Tipo	Híbrido
Duração (h)	456
Trabalho final	-

Disciplinas

Aspectos Ambientais em Empreendimentos Imobiliários	Contabilidade da Construção Civil e Atividade Imobiliária
Aspectos Jurídicos de Incorporações e Construções	Economia Aplicada a Empresas
Coordenação e Desenvolvimento de Projetos de Edificações	Financiamento e Investimento em Projetos Imobiliários
Fundamentos de Incorporação Imobiliária	Gestão de Operações e Obras
Gestão de Pessoas	Gestão Estratégica
Marketing Imobiliário	Negociação
Orçamento e Planejamento de Custos de Edificações	Vendas Imobiliárias, Canais de Vendas e Trade Marketing
Viabilidade de Empreendimentos e Incorporações Imobiliárias	Business and Management for International Professionals
Desenvolvimento Urbano e o Estatuto da Cidade	Public Policy, Finance and Investment Strategies
Gestão de Negócios	The Business Environment in China Current
Economia	International Business Law
Management of Innovation, Quality, Clusters, International Brands and Business	Ciclos Imobiliários
Planejamento Estratégico	Análise das Demonstrações Financeiras
Contabilidade e Tributação no Setor Imobiliário	Orçamento e gestão de custos
Planejamento tributário no setor imobiliário	Gestão de Riscos para o Mercado Imobiliário
Ética e risco de reputação	Empreendimentos residenciais e comerciais
Empreendimentos para baixa renda	Loteamento
Shopping Centers	Empreendimentos Hoteleiros
Direito Imobiliário	Cálculo Financeiro
Avaliação de Empreendimentos	Estudos de Viabilidade
Gestão do Estoque de Terrenos	Avaliação de Imóveis
Avaliação Estatística de Imóveis	Gestão de Projetos
Sustentabilidade no Setor Imobiliário	Planejamento de Marketing
Projeto Comercial e Arquitetônico	Propaganda e Publicidade
Gerenciamento de Equipes de Vendas	Financiamento Imobiliário
Built-to-Suit	Fundos Imobiliários (FII)
Avaliação de Empresas do Setor Imobiliário	Fusões e Aquisições
Mercado de Ações	

<http://www.strong.com.br/Cursos/MBA-FGV/Santo-Andre/MBA-em-Gestao-de-Negocios-de-Incorporacao-e-Construcao-Imobiliaria/16>



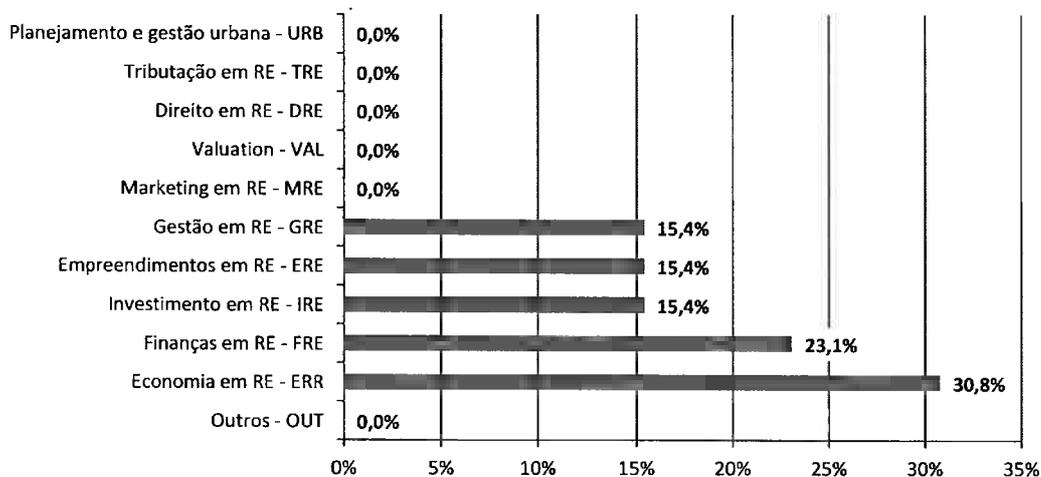
BRA 5

País	BRASIL
Instituição	USP
Nome do Curso	Mestrado Profissional em Inovação na Construção Civil - Construnova
Exigência para ingresso	graduados em nível superior
Nível	Mestrado Profissional
Tipo	Presencial
Duração (créditos)	96
Trabalho final	Dissertação

Disciplinas

Real Estate-Fundamentos para Análise de Investimentos
Real Estate-Modelos para Análise de Investimentos.
Planejamento Estratégico, Formatação e Meios de Financiamento de Empreendimentos Imobiliários Residenciais para Venda
Planejamento Estratégico, Formatação e Meios de Financiamento de Empreendimentos Destinados à Renda.
Operações Estruturadas para Funding de Empreendimentos em Real Estate e para Partilhamento do Investimento

<http://sites.usp.br/construinova/>



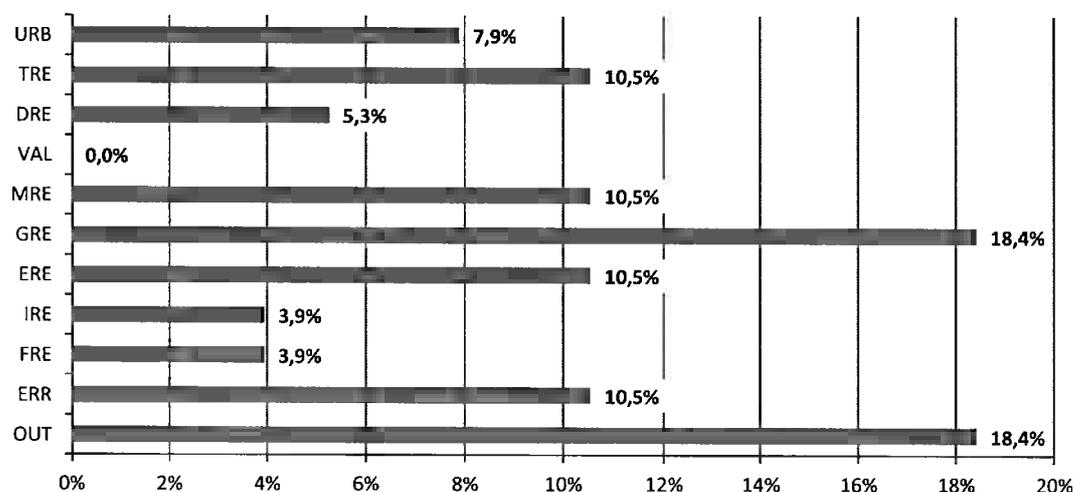
CHL 1

País	CHILE
Instituição	Universidad Santiago de Chile
Nome do Curso	Master en Dirección e Administración de Proyectos Inmobiliarios
Exigência para ingresso	Graduação em qualquer carreira universitária
Nível	Mestrado
Tipo	Presencial
Duração (h)	90
Trabalho final	Oficina e desenvolvimento de projetos

Disciplinas

Economía y Análisis de Mercado
Deontología
Gestión de Venta y Marketing
Gestión Urbanística
Legislación Inmobiliaria
Organización en la Edificación y Tecnología de Productos Inmobiliarios
Preparación y Evaluación de Proyectos
Inversión y Financiación
Contabilidad y Tributación
Administración y Dirección
Supervisión y Control

<http://www.uchile.cl/postgrados/9317/direccion-y-administracion-de-proyectos-inmobiliarios>



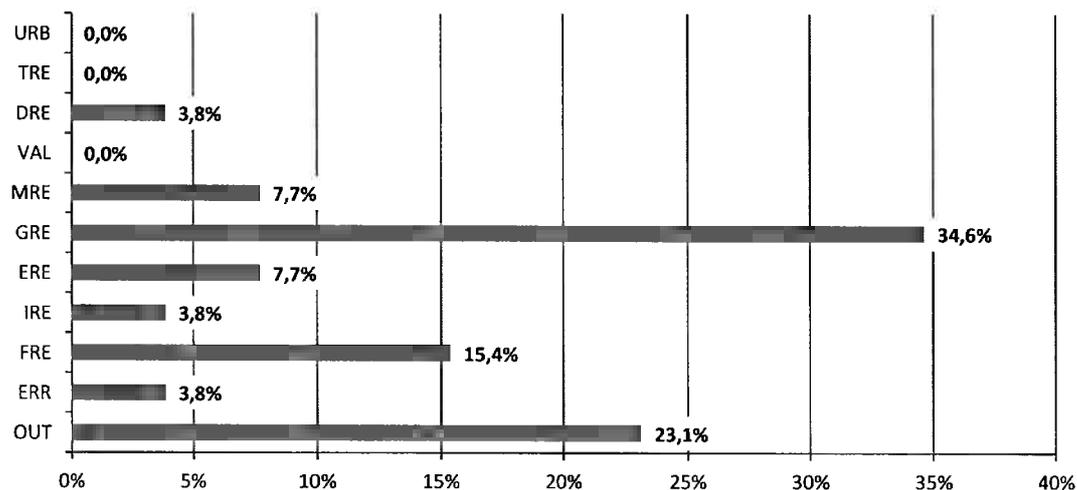
CHL 2

País	CHILE
Instituição	Pontificia Universidad Católica de Chile
Nome do Curso	Magíster en Administración de la Construcción
Exigência para ingresso	Graduação em Arquitetura, Engenharia Civil ou da área; experiência de 2 anos de trabalho, inglês intermediário
Nível	Mestrado
Tipo	Presencial
Duração (anos)	2
Trabalho final	Tese, estudos de caso e trabalhos em grupo

Disciplinas

Planificación y control de la producción	Fundamentos de economía
Gestión y ciclo de vida del proyecto	Fundamentos de administración de proyectos
Organización y comportamiento en la empresa	Sistemas Integrados de Gestión
Aspectos legales en la industria de la construcción	Administración de Proyectos
Gestión de sustentabilidad en empresas y organizaciones	Contabilidad y Analisis Financeiro
Taller de Gestión y Dirección de Obras de Infraestructura	Tecnologías de Información para Gestión de Proyectos
Taller integrado de gestión y dirección de proyectos inmobiliarios complejos	Manejo de Riesgos en Proyectos
Modelación y Evaluación de Proyectos	Gestión de Proyectos Inmobiliarios
Fundamentos de Ingeniería de Costos	Taller de Negociación
Taller de Creatividad	Liderazgo y Trabajo en Equipo
Gestión del Conocimiento	Estrategia Competitiva
Marketing Estratégico	Marketing Operacional
Gestión Financiera	Fundamentos de Finanzas

<http://www.macuc.cl/malla-curricular/>



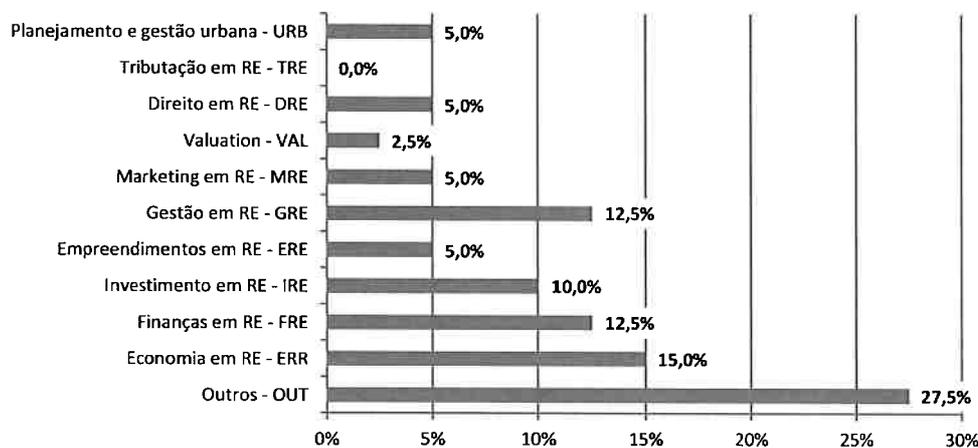
COL 1

País	COLÔMBIA
Instituição	Pontificia Universidad Javeriana
Nome do Curso	Gestión Inmobiliaria
Exigência para ingresso	Profissionais ou estudantes que desejam aprofundar conhecimentos na área
Nível	Atualização
Tipo	Presencial
Duração (hs)	111
Trabalho final	Oficina, estudo de caso

Disciplinas

Introducción a la actividad inmobiliaria	Bases de la ley 388/97
Principios básicos de economía urbana o Mercado de la tierra urbana	Estructura del mercado inmobiliario
Precios	Introducción a los avalúos
Legislación urbana	Antecedentes, estructura, desarrollo y trasformaciones del derecho de dominio en el Sistema Legal Colombiano
Propiedades especiales	Adquisición de inmuebles
Sistema de financiación para la adquisición de inmuebles en Colombia	Pensamiento y planeación estratégica
Entorno económico y calidad de vida	Productividad
Competitividad	Gerencia y Empresa
Cadena de valor	Reto gerencial
Balanced Scorecard y Prospectiva	Estructura del Mercado inmobiliario nacional
Contexto internacional en el mercado inmobiliario	Factores clave de mercadeo aplicadas al sector inmobiliario
Preventa	Entrevista de ventas
Postventa	Proyecciones financieras
Construcción de flujos	Estructura de capital: Valor en libros y precios de mercado, Modelo
Modigliani Miller, apalancamiento financiero, cálculo de costo del capital propio, CAPM.	Determinación del valor terminal
Proyecciones a precios constantes y corrientes	Valoración a precios de mercado y valoración en libros
Decisiones bajo incertidumbre: Sensibilidad, escenarios y simulación	Comunicación
Manejo del tiempo	Liderazgo
Dirección de equipos de alto desempeño	Delegación, empoderamiento y coaching
Planes Parciales / Macroproyectos	Proyectos de vivienda social

<http://www.javeriana.edu.co/educon/diplomado-gestion-inmobiliaria>



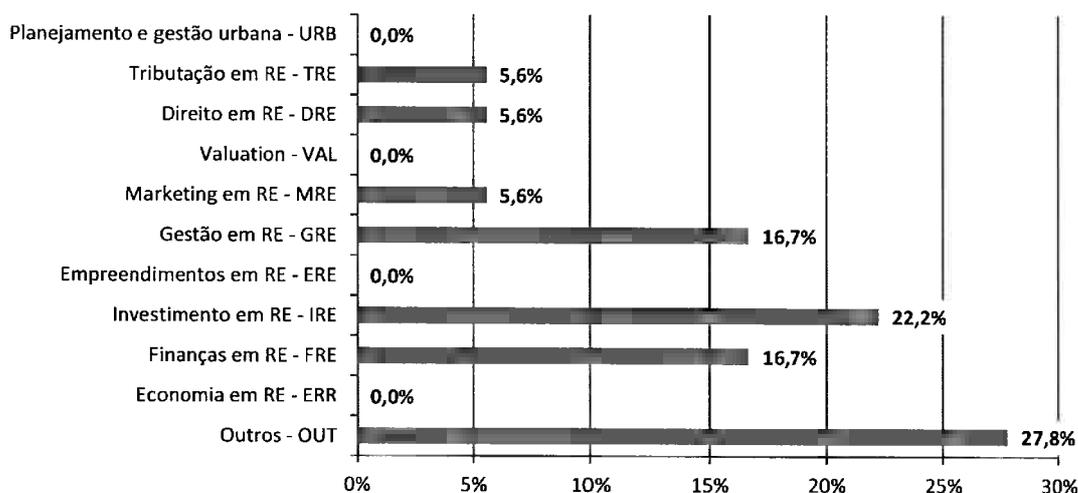
ECU 1

País	EQUADOR
Instituição	Universidad San Francisco de Quito
Nome do Curso	Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
Exigência para ingresso	Graduação em Arquitetura, Engenharia Civil, Administração de Empresas, Economia e Finanças , entre outras
Nível	Mestrado
Tipo	Presencial
Duração (anos)	2
Trabalho final	Tese, estudos de caso e trabalhos em grupo

Disciplinas

Análisis Económico
Información Contable y Control de Gestión
Dirección Financiera A/B
Dirección de Empresas.
Dirección Comercial A/B/C
Análisis y Evaluación de Proyectos Inmobiliarios
Gerencia de Proyectos A/B
Dirección de Recursos Humanos.
Proyectos Inmobiliarios. Construcción.
Proyectos Inmobiliarios. Costos.
Aspectos Legales
Aspectos Fiscales y Tributarios
Matemáticas Financieras
La Informática en las Empresas
Inglés para Empresarios
Plan de Negocios sobre un proyecto real
Análisis Financiero de Proyectos Inmobiliarios
Marketing Inmobiliario
Administración y Gerencia de Proyectos de Construcción y Proyectos Inmobiliarios.

https://www.usfq.edu.ec/programas_academicos/colegios/politecnico/posgrados/Paginas/maestria_en_direccio_n_de_empresas_constructoras_e_inmobiliarias.aspx



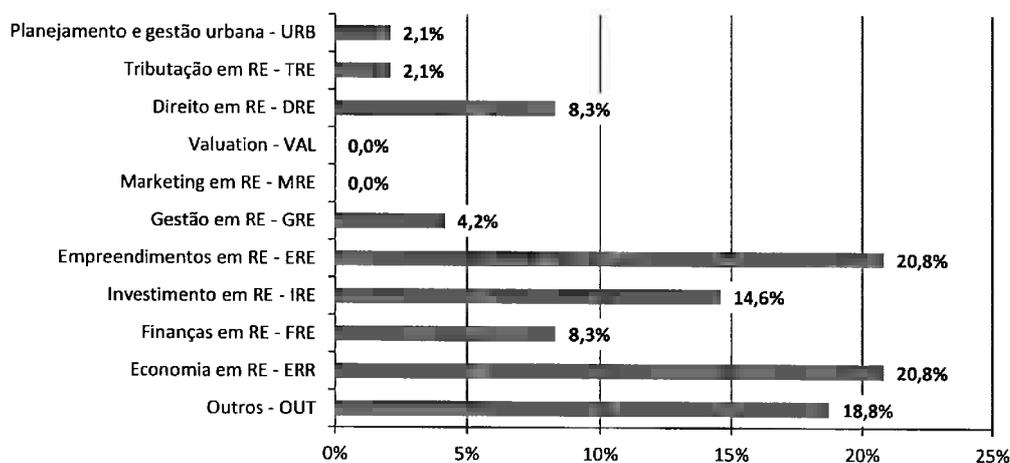
MEX 1

País	MEXICO
Instituição	Universidad Iberoamericana
Nome do Curso	Desarrollo de Proyectos de Inversión Inmobiliarios
Exigência para ingresso	Graduados de qualquer carreira universitária e/ou experiência com desenvolvimento imobiliário
Nível	Mestrado
Tipo	Presencial
Duração (h)	144
Trabalho final	Estudo de caso, dissertação

Disciplinas

Conceptos fundamentales	Matemáticas financieras básicas
Estrategia	Modelo de análisis de rentabilidad
Construcción de Escenarios	Origen y destino de recursos
Plan de negocios	El proyecto financiero
Rentabilidad	Marco teórico - mercado
Los proyectos de inversión inmobiliarios en el México de hoy	Acercamiento al mercado
La Teoría del Espiral	Análisis preliminares
Metodología de trabajo.	Bench marking
Evolución de los proyectos de inversión inmobiliarios.	El estudio de mercado
Factores y Conceptos que determinan el Proyecto de Inversión	Análisis de sitio
Modelo de Análisis de Rentabilidad y factores de incidencia	Definición de producto
Formato de presentación	Ingenierías de sitio
Análisis y determinación del formato de presentación de los proyectos de inversión	Diseño arquitectónico
Marco teórico - Jurídico	Proyecto ejecutivo
Formas de adquisición de la tierra.	Proyecto de presentación
Permisología	RUV y entidades financieras
Estrategia jurídica operacional	Presupuestos y catálogos
Estrategias jurídicas - comerciales	La empresa operadora
Régimen de propiedad en condominio	Constitución, operación y administración de empresas desarrolladoras
Marco y estrategia fiscal	Aplicación en caso de estudio real
Marco teórico - financeiro	Desarrollo y entrega de trabajo final.

<http://arquitectura.unam.mx/16d-bienes-raiacuteces-2017.html>



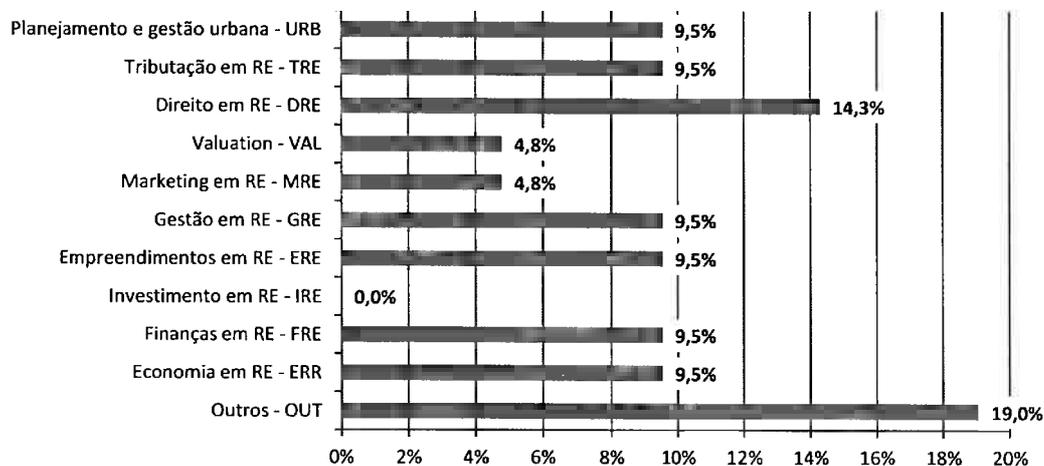
MEX 2

País	MEXICO
Instituição	AMPI - UNAM
Nome do Curso	Diplomado en Bienes Raíces
Exigência para ingresso	Graduados de qualquer carreira universitária e/ou experiência com desenvolvimento imobiliário (voltado para engenheiros, arquitetos e profissionais interessados em ingressar no setor imobiliário)
Nível	Atualização
Tipo	Presencial
Duração (h)	136
Trabalho final	Conferência magistral

Disciplinas

Perfil del asesor inmobiliario, funciones y responsabilidades
SWAT del asesor inmobiliario
Economía urbana
Mercado Inmobiliario
Administración de la empresa inmobiliaria
La búsqueda de propiedades, inmuebles vendibles, integración de propiedades y su contratación
Las entrevistas inmobiliarias
Objeciones y ciernes, servicio al comprador
La Valuación inmobiliaria
Estudios de mercado
Usos del suelo
Financiamiento
Créditos Hipotecarios, Sofoles, Infonavit-Fovissete
Principios de ética
Promoción y medios
Principios del mercado comercial y industrial
El arrendamiento, la administración
El condominio
Comercialización de Desarrollos Inmobiliarios
Documentos, personalidad y dominio
Derecho registral - trámites ante el RPP
Impuestos y derechos de la compraventa
Aspectos fiscales del arrendamiento
Leyes aplicables - registro de operaciones
Contrato y convenio

<http://arquitectura.unam.mx/16d-bienes-raiacuteces-2017.html>



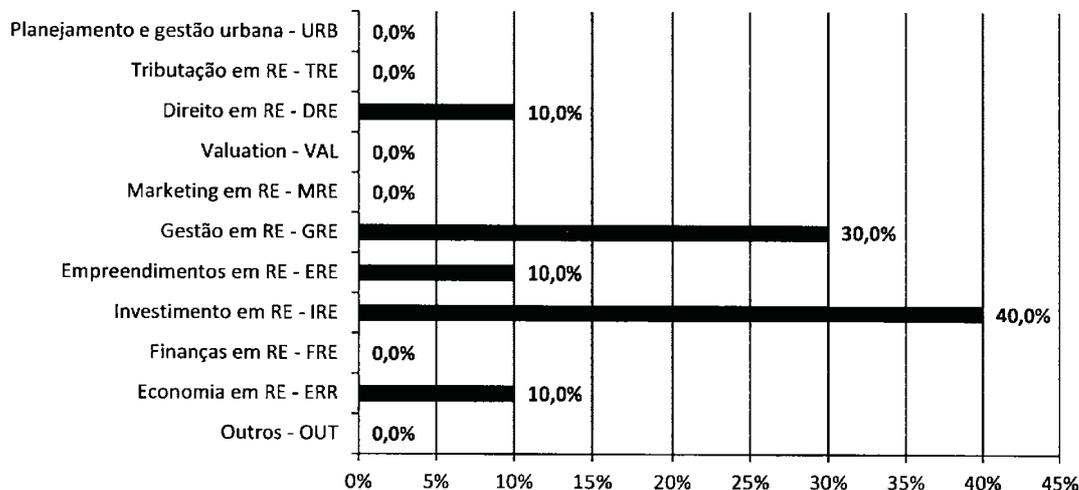
MEX 3

País	MEXICO
Instituição	CAM - SAM
Nome do Curso	Diplomado Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios Sustentables
Exigência para ingresso	Graduados de qualquer carreira universidade, porém com ao menos 3 anos de experiência no setor imobiliário
Nível	Atualização
Tipo	Presencial
Duração (h)	144
Trabalho final	Oficina e desenvolvimento de projetos

Disciplinas

Introducción al plan de negocios: desarrollo y dictamen
 El contexto y su verificación legal - jurídica y fiscal
 Mercadotecnia de proyectos de inversión inmobiliaria.
 Estrategias de mercadotecnia en planes de inversión inmobiliaria.
 Administración de clientes y prospectos.
 La gerencia del proyecto y dictamen técnico
 Análisis y decisiones económico – financieras.
 Mercado de capitales en el desarrollo inmobiliario
 Taller: Factibilidad y riesgos
 El Plan de negocios, el proyecto inmobiliario y la toma de decisiones estratégicas

<http://www.plataformaarquitectura.cl/cl/626507/diplomado-en-desarrollo-de-proyectos-inmobiliario-sustentables-cam-sam>



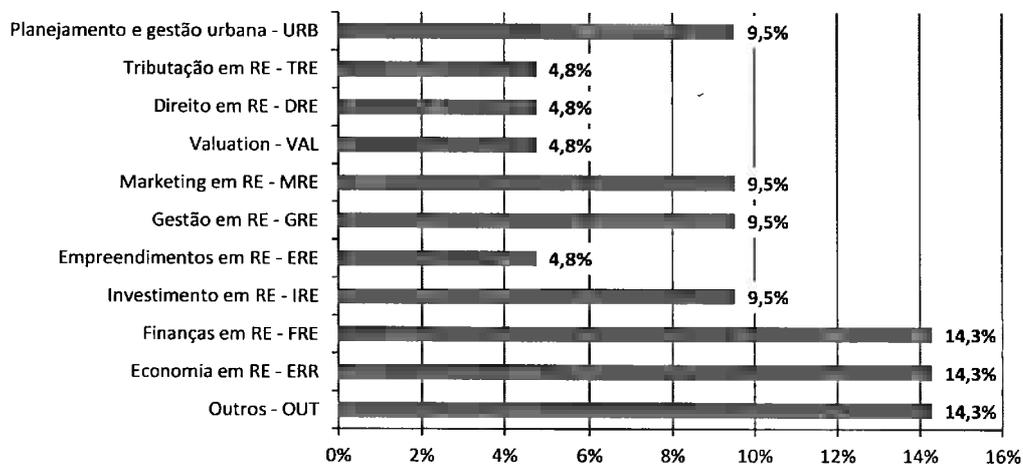
PER 1

País	PERU
Instituição	Universidad ESAN
Nome do Curso	Magister en Gestión y Desarrollo Inmobiliario
Exigência para ingresso	Graduação com duração maior que 4 anos ou título profissional para postulantes estrangeiros; experiência profissional de pelo menos 2 anos na área
Nível	Mestrado
Tipo	Presencial
Duração (hs)	504
Trabalho final	Tese, Seminario internacional, visitas institucionais a empresas, trabalhos em equipe

Disciplinas

- Administración y organización de empresas
- Planeamiento y desarrollo urbano
- Economía del sector inmobiliario
- Marco legal para el sector inmobiliario
- Estructura de los mercados inmobiliarios
- Gerencia de marketing inmobiliario
- Contabilidad gerencial
- Fundamentos financieros
- Mercado de financiamiento para la actividad inmobiliaria
- Estrategias y tendencias del diseño urbanístico
- Valorización de activos inmobiliarios
- Costos y presupuestos en proyectos inmobiliarios
- Desarrollo de proyectos inmobiliarios
- Tributación en los negocios inmobiliarios
- Investigación de mercados
- Negociaciones
- Analysis de políticas en el sector inmobiliario
- Evaluación de proyectos inmobiliarios
- Estrategia y modelos de negocio
- Plan de marketing
- Temas especiales de negocios inmobiliarios

<http://www.esan.edu.pe/maestrias/gestion-y-desarrollo-inmobiliario/estructura/>



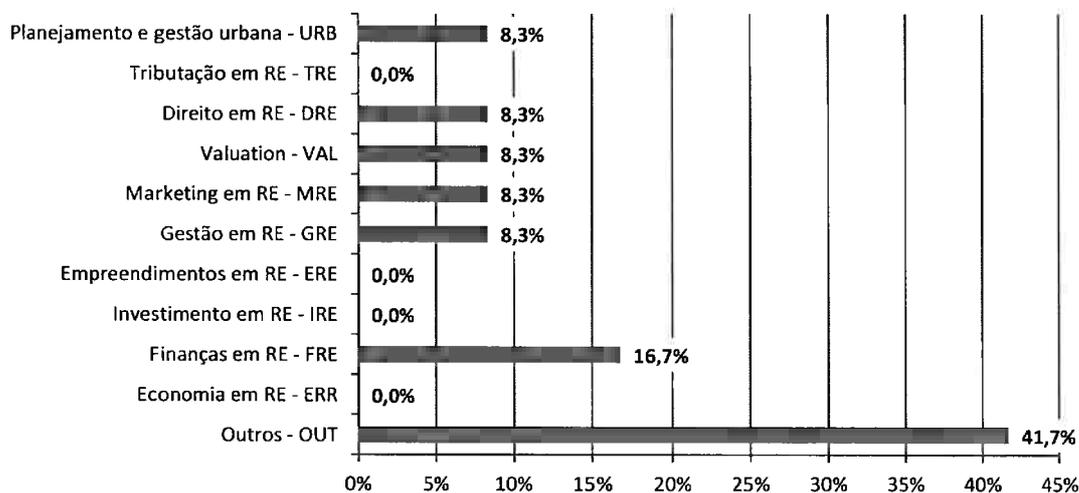
PER 2

País	PERU
Instituição	UPC
Nome do Curso	Programa Especializado en Gestión de Proyectos Inmobiliarios
Exigência para ingresso	-
Nível	Aperfeiçoamento
Tipo	Presencial
Duração (hs)	252
Trabalho final	Desenvolvimento de projeto

Disciplinas

Planificación de los Espacios Urbanos y Arquitectura de Interiores
Contabilidad Gerencial y Gestión Inmobiliaria
Marco Legal y Régimen Tributario en el Negocio Inmobiliario
Marketing en la Comercialización Inmobiliaria
Gestión Comercial
Liderazgo, Ética y Relaciones Interpersonales
Herramientas Informáticas para la Empresa
Alternativas de Financiamiento de Inversión y Evaluación de Proyectos Inmobiliarios
Valuación y Técnicas de Tasación
Estrategia y Organización de Empresas Inmobiliarias
Negociación y Técnica de Ventas
Proyecto del Programa

<http://mkt.upc.edu.pe/programa-proy-inmo>



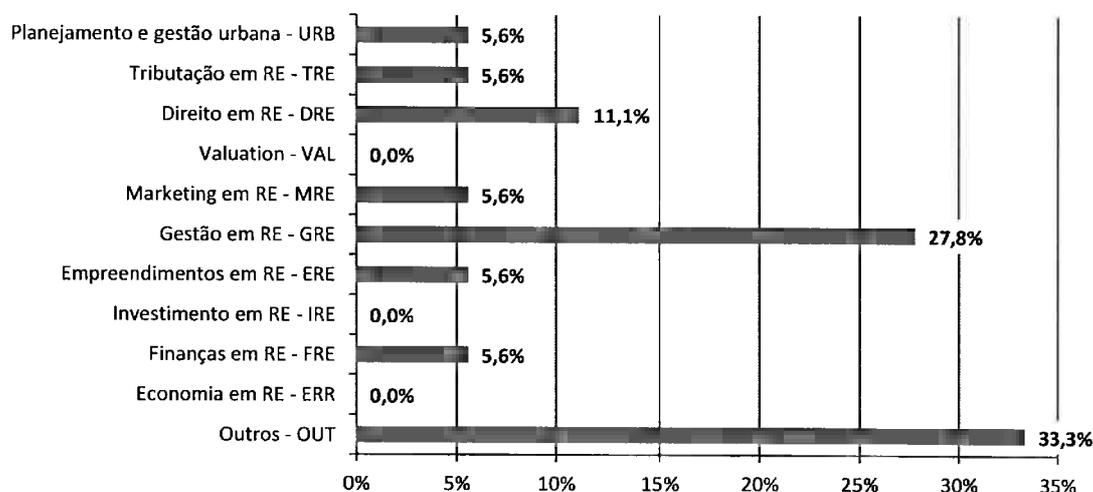
PER 3

País	PERU
Instituição	PUCP
Nome do Curso	Maestría en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmoobiliarias (MDI)
Exigência para ingresso	Graduação ou título profissional; experiência profissional de pelo menos 2 anos na área; inglês intermediário a avançado; exame e entrevista
Nível	Mestrado
Tipo	Presencial
Duração (meses)	18
Trabalho final	Tese, estudos de caso e trabalhos em grupo

Disciplinas

Dirección de empresas
Contabilidad aplicada a la construcción
Dirección económica y financiera
Legislación aplicada a la construcción – contratos
Sistemas de la información
Marketing aplicado
Dirección económica y financiera en la construcción
Gerencia y control de proyectos en la construcción
Administración de personal
Legislación aplicada a la construcción – tributación
Gestión de la productividad
Consultoría de empresas constructoras e inmobiliarias
Planificación y control de presupuestos
Planeamiento y gestión urbanística
Dirección comercial inmobiliaria
Proyecto inmobiliario
Legislación aplicada a la construcción
Innovación tecnológica
Seminario de tesis

<http://posgrado.pucp.edu.pe/maestria/mdi/plan-de-estudios/>



ERRATA

página	linha	onde está	substituir por
resumo	último parágrafo	identificou-se que Brasil, México, Argentina, Chile e Peru contribuem com 8 cursos que apresentam	identificou-se que Brasil, México, Argentina e Peru contribuem com 9 cursos que apresentam
abstract	último parágrafo	As a result, Brazil, Mexico, Argentina, Chile and Peru have eight different disciplines	As a result, Brazil, Mexico, Argentina and Peru have nine different disciplines
14	3 do rodapé	ERES (européis)	ERES (européia)
21	7	representada centro	representada no centro
36	7	as fronteiras do RE estavam	as fronteiras do RE estão
36	12	permanecer com um expert	permanecer como um expert
38	7	serem agregadas à	serem agregados à
41	9	que vem sem observado	que vem sendo observado
44	última	Mas o segundo	Mas o primeiro
46	2	Transparent	Transparency
46	10	devem consideram	evem considerar
64	13	eregulamentação	e regulamentação
64	21	trata-se	tratar-se
65	15	como outros	como "outros"
65	16	São Pulo	<u>São Paulo</u>
67	1	uma grade	uma grande
69	4	No mestrado...Universidad ESAN (PER) 1	O mestrado...Universidad ESAN (PER 1)
69	última	a temas outras	a temas outros
72	7º.parágrafo	...aderência: na Argentina (1 curso de mestrado), no Brasil (2 cursos de especialização e 1 de mestrado), no Chile (1 mestrado), no México (1 mestrado e 1 especialização) e no Peru (1 mestrado).	A maior aderência e menor dispersão com relação...: na Argentina (ARG 1 e ARG 2), no Brasil (BRA 1, BRA 2, BRA 3 e BRA 5), no México (MEX1 e MEX 3) e no Peru (PER 1).