



MBA em Incorporação *e Desenvolvimento Imobiliário*

FOCO EM DADOS, MÉTODO E POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Do terreno ao pós-venda: o sistema completo da incorporação imobiliária, na ordem em que ele acontece. 19 disciplinas, 57 módulos, 380 horas.

380 h

CARGA HORÁRIA TOTAL

19 + 1

DISCIPLINAS + BÔNUS

3 eixos

DO TERRENO AO PÓS-VENDA

18 meses

DE ACESSO À PLATAFORMA

Um MBA que forma quem **governa o empreendimento** de ponta a ponta

O QUE VOCÊ PASSA A DOMINAR

O MBA forma incorporadores capazes de conduzir um empreendimento de ponta a ponta: da leitura do terreno e do estudo de viabilidade à estrutura jurídica, ao lançamento, à obra e ao pós-venda. Não é um recorte técnico — é o processo inteiro, na ordem em que ele acontece.

SOBRE O QUE É CONSTRUÍDO

O programa é construído sobre **O Fluxo do Desenvolvimento Imobiliário®**, metodologia de Carolina Caribé aplicada em 150 empreendimentos e mais de R\$ 25 bilhões em VGV. Cada disciplina é conduzida por um especialista de referência na sua etapa, o que garante profundidade técnica em todo o ciclo.

POR QUE ELE EXISTE

Num mercado de R\$ 292 bilhões, a diferença entre executar a obra e ser dono do empreendimento está em quem domina o processo inteiro. Este MBA existe para fechar essa lacuna: transformar quem hoje executa uma etapa isolada em quem governa o resultado do empreendimento.

R\$ 25 bi

em VGV de
empreendimentos orientados

150

empreendimentos orientados

6.000+

profissionais treinados
no método

18+

anos de mercado

19 disciplinas e 57 módulos, organizados em 3 eixos

EIXO 01 Dominando o terreno · Estratégia, produto e viabilidade

- | | |
|--|---|
| 01 Fundamentos, Panorama & Análise de Dados no Mercado Imobiliário | 02 Produto Imobiliário Viável & O Fluxo do Desenvolvimento Imobiliário® |
| 03 Segmentação Estratégica e Tipologias de Produto Imobiliário | 04 Prospecção de Negócios & Inteligência de Localização |
| 05 Estudo de Viabilidade & Desenvolvimento de Produto | 06 Business Plan & Captação de Investidores |

EIXO 02 Do papel ao desejo · Posicionamento, marca e vendas

- | | |
|--|--|
| 07 Estrutura Jurídica da Incorporação | 08 NBR-12.721 e Quadros Técnicos de Incorporação |
| 09 Branding Imobiliário & Posicionamento de Alto Valor | 10 Marketing Estratégico & Pré-lançamento |
| 11 Venda Consultiva & Gestão de VSO | |

EIXO 03 Da obra ao pós-venda · Gestão, entrega e escalabilidade

- | | |
|---|--|
| 12 Projeto Executivo & Orçamento Parametrizado | 13 Gestão de Obra & Performance Técnica |
| 14 Entrega Técnica & Atendimento ao Cliente | 15 Garantias, Pós-Obra & Fidelização |
| 16 Governança & Escala Organizacional | 17 Gestão Financeira Estratégica e Contabilidade |
| 18 Estratégias de Captação, Funding e Financiamento | 19 Tecnologias, Ferramentas e IA para Incorporadores |

EIXO 01

Dominando o terreno

Estratégia, produto e viabilidade

Da leitura de dados do mercado à captação de investidores: como escolher o terreno certo, desenhar o produto viável e provar a conta antes de comprar.

6 DISCIPLINAS · 18 MÓDULOS

EIXO 02

Do papel ao desejo

Posicionamento, marca e vendas

A camada que transforma um projeto aprovado em um produto desejado: segurança jurídica, quadros técnicos, branding, campanha de lançamento e performance comercial.

5 DISCIPLINAS · 15 MÓDULOS

EIXO 03

Da obra ao pós-venda

Gestão, entrega e escalabilidade

Onde a margem se ganha ou se perde: execução, entrega, garantias, governança, finanças, funding e tecnologia para transformar um empreendimento em uma operação que se repete.

8 DISCIPLINAS · 24 MÓDULOS

01 Fundamentos, Panorama & Análise de Dados no Mercado Imobiliário

Une os conceitos fundamentais do mercado imobiliário à leitura técnica de dados, ciclos e tendências. O aluno será nivelado com a base histórica, entenderá a importância econômica do setor, o comportamento do consumidor e aprenderá a transformar dados em decisões estratégicas bem fundamentadas.

3 MÓDULOS

M01 O Mercado Imobiliário no Tempo: do passado à nova era

Apresentar uma linha do tempo clara e estratégica sobre a evolução do mercado imobiliário, contextualizando o que moldou o setor, como ele opera hoje e as grandes forças que irão transformá-lo.

M02 Indicadores, Tendências e Comportamento de Consumo

Interpretar os principais indicadores, ciclos e movimentos comportamentais que influenciam o mercado e seus produtos.

M03 Aplicação de Dados e Estudos de Demanda

Usar dados reais para identificar oportunidades de produto, ajustar estratégias e apresentar estudos de mercado com clareza.

03 Segmentação Estratégica e Tipologias de Produto Imobiliário

Apresenta os diferentes tipos de produto imobiliário, suas características técnicas, padrões construtivos e posicionamentos de mercado. O aluno aprenderá a fazer escolhas baseadas em dados, contexto urbano e perfil de público-alvo, definindo produtos mais rentáveis e desejados para cada terreno.

3 MÓDULOS

M01 Segmentos e Padrões de Produto

Compreender os padrões construtivos, faixas de mercado e como cada um se comporta em diferentes contextos urbanos.

M02 Tipologias e Modelos de Produto

Explorar os principais formatos de produto imobiliário (residenciais, comerciais, logísticos, mistos etc.), suas aplicações e riscos.

M03 Escolha Estratégica de Produto para Cada Terreno

Aplicar a lógica de "produto ideal para terreno ideal", considerando o entorno, perfil demográfico, concorrência e potencial de venda.

02 Produto Imobiliário Viável & O Fluxo do Desenvolvimento Imobiliário®

O aluno transforma dados em estratégia, aprendendo a construir planos sólidos para o desenvolvimento imobiliário. Por meio da metodologia exclusiva do Fluxo do Desenvolvimento Imobiliário, será capacitado a tomar decisões que resultam em um Produto Imobiliário Viável: desejado pelo mercado, tecnicamente executável e financeiramente rentável.

3 MÓDULOS

M01 Planejamento Estratégico Baseado em Dados

Traduzir análises de mercado, público e terreno em estratégias claras para o desenvolvimento imobiliário.

M02 Produto Imobiliário Viável

Apresentar a metodologia exclusiva para criar produtos que conciliem desejo do público, viabilidade técnica e resultado financeiro.

M03 O Fluxo do Desenvolvimento Imobiliário

Ensinar como estruturar e aplicar o método do Fluxo do Desenvolvimento Imobiliário, organizando a jornada completa de um projeto.

04 Prospecção de Negócios & Inteligência de Localização

Ensina como encontrar os melhores terrenos para incorporação, avaliando aspectos técnicos, legais, urbanos e de mercado. O aluno aprenderá a montar um processo criterioso de prospecção e análise, integrando inteligência territorial com dados e oportunidades de alto potencial.

3 MÓDULOS

M01 Critérios Técnicos, Jurídicos e Urbanísticos

Ensinar os principais critérios técnicos, legais e urbanísticos para avaliar terrenos viáveis.

M02 Métodos de Análise e Seleção de Terrenos

Estruturar uma metodologia clara de avaliação e priorização de terrenos, com base em viabilidade e potencial de produto.

M03 Inteligência Territorial e Mapeamento de Oportunidades

Ensinar como usar ferramentas, dados e mapas para identificar regiões com alto potencial de incorporação.

05 Estudo de Viabilidade & Desenvolvimento de Produto

Ensina a transformar ideias em realidade por meio da estruturação técnica do produto e da análise profunda da viabilidade. O aluno aprenderá a projetar cenários, planejar quadros de área e utilizar o método do Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) para tomar decisões mais assertivas, sustentáveis e lucrativas.

3 MÓDULOS

- M01 Estudo de Massa, Quadro de Áreas e Mix de Produto**
Aprender a desenhar o produto ideal com base em análises técnicas e de mercado, simulando a ocupação ideal do terreno.
- M02 Os 4 Orçamentos do Produto Imobiliário**
Criar estimativas financeiras realistas para cada etapa da incorporação com base nos 4 orçamentos fundamentais.
- M03 Viabilidade Econômica, Riscos e Margem**
Aplicar o Estudo de Viabilidade Econômica (EVE) para validar riscos, retorno e margem em diferentes cenários.

06 Business Plan & Captação de Investidores

Mostra como transformar a viabilidade em um plano de negócios estratégico e comunicar seu valor para investidores. O aluno aprenderá a organizar projeções financeiras, construir um fluxo de caixa e elaborar apresentações que convencem e captam recursos de forma profissional.

3 MÓDULOS

- M01 Estruturação do Business Plan Imobiliário**
Organizar todas as informações da incorporação em um plano claro, coeso e atrativo.
- M02 Projeções Financeiras & Fluxo de Caixa**
Organizar a parte financeira do plano com foco em previsibilidade, clareza e rentabilidade.
- M03 Captação de Investidores & Apresentações Estratégicas**
Criar apresentações técnicas e persuasivas, utilizando linguagem estratégica e dados sólidos para conquistar parceiros de capital.

07 Estrutura Jurídica da Incorporação

Explora a base legal que dá sustentação à incorporação imobiliária. O aluno aprenderá como estruturar juridicamente o empreendimento desde o início, passando por modelos societários, registro de incorporação e entrega final, garantindo segurança para o incorporador, investidores e compradores.

3 MÓDULOS

M01 Estrutura Jurídico-Societária e Contratual

Compreender os modelos jurídicos e societários ideais para viabilizar a incorporação de forma segura.

M02 Registro de Incorporação & Documentação

Entender os documentos obrigatórios para o RI e como garantir conformidade legal no protocolo.

M03 Entrega Jurídica e Governança Final

Garantir que o empreendimento seja entregue juridicamente conforme previsto, evitando problemas com clientes, cartório e condomínio.

09 Branding Imobiliário & Posicionamento de Alto Valor

Foca na construção de produtos imobiliários com identidade clara, percebidos como valiosos pelo público-alvo. A partir de técnicas de branding e diferenciação estratégica, o aluno aprenderá a posicionar empreendimentos de forma única no mercado, aumentando seu valor percebido e otimizando o resultado de vendas.

3 MÓDULOS

M01 Fundamentos do Branding Imobiliário

Apresentar os conceitos essenciais de marca, identidade e percepção de valor.

M02 Diferenciação de Produto e Valor Percebido

Construir atributos que gerem valor real e percebido ao consumidor.

M03 Posicionamento Estratégico no Mercado

Definir o melhor posicionamento de mercado para cada tipo de empreendimento.

08 NBR-12.721 e Quadros Técnicos de Incorporação

Capacita o aluno a dominar os quadros técnicos exigidos para a incorporação imobiliária, com foco na norma NBR-12.721. Serão exploradas a leitura, elaboração e compatibilização dos documentos com os projetos arquitetônicos, vendas e jurídico, garantindo precisão técnica e segurança no processo de aprovação e comercialização.

3 MÓDULOS

M01 Introdução à NBR-12.721 e sua Importância

Entender a finalidade da norma e o impacto direto na incorporação.

M02 Elaboração dos Quadros Técnicos

Elaborar corretamente os quadros exigidos pela norma.

M03 Aplicação Prática e Revisões Estratégicas

Garantir que os quadros estejam em conformidade com o jurídico e evitem exigências.

10 Marketing Estratégico & Pré-lançamento

Revela os bastidores das campanhas mais eficazes do mercado imobiliário. O aluno aprenderá a construir estratégias de lançamento, ativar desejos reais no público-alvo e gerar demanda antes mesmo do início das vendas, com foco em performance, copywriting, captação de leads e escassez estratégica.

3 MÓDULOS

M01 Estratégia de Campanha e Geração de Demanda

Planejar o marketing desde a concepção da campanha até a captação de leads.

M02 Copywriting Imobiliário e Gatilhos Mentais

Aplicar técnicas de persuasão e linguagem emocional para ativar o desejo de compra.

M03 Lançamento Estratégico & Ativação

Ativar o público antes do lançamento e gerar senso de oportunidade.

11 Venda Consultiva & Gestão de VSO

Focada na maximização das vendas em lançamentos imobiliários. O aluno aprenderá a estruturar e treinar equipes de vendas consultivas, interpretar indicadores como o VSO e aplicar técnicas que aumentam a conversão logo nas primeiras semanas após o lançamento, com foco total em performance, processos e experiência do cliente.

3 MÓDULOS

M01 Estruturação de Time de Vendas de Alta Performance

Montar, treinar e liderar uma equipe de vendas orientada para resultado.

M02 Técnicas de Conversão e Experiência do Cliente

Aumentar as taxas de conversão a partir da experiência, confiança e autoridade.

M03 VSO, Indicadores e Performance Comercial

Medir e otimizar a performance de vendas com foco em alta velocidade de escoamento.

12 Projeto Executivo & Orçamento Parametrizado

Apresenta os fundamentos técnicos e operacionais para transformar o projeto básico em um projeto executivo completo, pronto para obra e orçamento. O aluno aprenderá a compatibilizar disciplinas técnicas, projetar com foco na execução e desenvolver orçamentos parametrizados, alinhados aos estudos de viabilidade.

3 MÓDULOS

- M01 Projeto Executivo como Fundamento da Execução**
Compreender o papel estratégico do projeto executivo na qualidade, prazo e orçamento da obra.
- M02 Compatibilização Técnica e Plano de Execução**
Integrar as disciplinas do projeto para garantir execução eficiente e evitar retrabalhos.
- M03 Orçamento Parametrizado e Curva de Desembolso**
Construir um orçamento técnico a partir de parâmetros e planejar o desembolso por etapa.

14 Entrega Técnica & Atendimento ao Cliente

Prepara o aluno para a fase final da jornada do empreendimento: a entrega técnica da obra e o relacionamento com o cliente. Serão abordados os processos de vistoria, documentação, assembleia e a importância de um pós-venda estruturado e humanizado, garantindo reputação e recorrência para o negócio.

3 MÓDULOS

- M01 Entrega Técnica e Documentação Legal**
Preparar a incorporação para cumprir todos os requisitos legais e técnicos da entrega do empreendimento.
- M02 Experiência do Cliente e Pós-venda Imobiliário**
Criar uma experiência positiva no momento da entrega, fortalecendo a marca e fidelizando o cliente.
- M03 Governança e Lições Aprendidas para Novos Ciclos**
Estruturar o fechamento do ciclo do produto, gerar aprendizados e alinhar processos internos para novos lançamentos.

13 Gestão de Obra & Performance Técnica

Mergulha na rotina operacional e estratégica da gestão de obras, apresentando ferramentas, processos e indicadores para garantir qualidade, prazo e custo. O aluno aprenderá a planejar, executar e controlar a performance técnica da obra em todas as etapas, com foco em governança, contratos e entrega de valor.

3 MÓDULOS

- M01 Planejamento Técnico e Gestão Operacional**
Entender os fundamentos do planejamento de obra e a estrutura de governança necessária para uma execução eficiente.
- M02 Contratos, Orçamentos e Controle de Qualidade**
Abordar a governança contratual, o controle de orçamento e as práticas de qualidade na execução.
- M03 Gestão de Riscos, Comunicação e Entregas Técnicas**
Implementar uma gestão proativa de riscos e entregas, com foco em comunicação e finalização da obra.

15 Garantias, Pós-Obra & Fidelização

Foca na estruturação de um processo eficiente de garantias e pós-obra, essencial para preservar a imagem do incorporador, atender às obrigações legais e manter um relacionamento duradouro com o cliente. Serão abordadas estratégias técnicas e operacionais para reduzir conflitos, aumentar a satisfação e gerar fidelização.

3 MÓDULOS

- M01 Estrutura Jurídica e Técnica das Garantias**
Compreender as obrigações legais e técnicas do incorporador e da construtora após a entrega da obra.
- M02 Atendimento Técnico e Gestão de Vícios**
Preparar equipes e processos para identificar, classificar e resolver vícios construtivos com eficiência e empatia.
- M03 Reputação, Encantamento e Recorrência**
Utilizar o pós-obra como estratégia de encantamento e construção de marca, transformando clientes em promotores.

16 Governança & Escala Organizacional

Prepara o aluno para estruturar uma empresa incorporadora com base em processos, cultura organizacional e visão de longo prazo. Através de princípios de governança e gestão, o aluno aprenderá a escalar o negócio, expandir para novos territórios e criar um modelo sustentável de crescimento imobiliário.

3 MÓDULOS

M01 Fundamentos da Governança no Mercado Imobiliário

Introduzir os pilares da governança corporativa aplicados à incorporação, fortalecendo a organização e mitigando riscos.

M02 Cultura, Equipes e Processos Escaláveis

Estruturar uma operação eficiente, replicável e com base em cultura forte.

M03 Estratégias de Crescimento e Expansão

Planejar a expansão do negócio para novos produtos, cidades e modelos, com responsabilidade e estratégia.

18 Estratégias de Captação, Funding e Financiamento

Mergulha nas diversas possibilidades de funding e estruturação de capital para empreendimentos imobiliários. O aluno aprenderá a montar estratégias seguras e eficientes para captar recursos — seja com investidores, bancos, instituições ou clientes — dominando aspectos legais, operacionais e de comunicação financeira.

3 MÓDULOS

M01 Fundamentos do Funding Imobiliário

Apresentar as diferentes fontes de capital, seus riscos, custos e estratégias para uma estrutura de funding eficiente.

M02 Captação com Investidores e Mercado de Capitais

Estruturar propostas atrativas e seguras para captação de recursos junto a investidores qualificados, grupos ou fundos.

M03 Financiamento Bancário e Estruturação Jurídico-Financeira

Negociar e estruturar financiamentos junto a bancos e entender a base jurídica necessária para sustentação da operação.

17 Gestão Financeira Estratégica e Contabilidade

Oferece uma visão completa da saúde financeira de uma incorporadora. O aluno aprenderá a interpretar demonstrações contábeis, projetar fluxos de caixa, aplicar indicadores financeiros e criar uma gestão estratégica que sustente o crescimento do negócio com previsibilidade e solidez.

3 MÓDULOS

M01 Fundamentos da Gestão Financeira Imobiliária

Ensinar os pilares financeiros para tomada de decisão em incorporações, com foco na compreensão das ferramentas contábeis aplicadas ao setor.

M02 Análise de Performance e Indicadores Estratégicos

Medir o desempenho financeiro e operacional dos empreendimentos e da empresa como um todo.

M03 Finanças para Crescimento Sustentável

Preparar o incorporador para crescer com responsabilidade, equilíbrio financeiro e visão de longo prazo.

19 Tecnologias, Ferramentas e IA para Incorporadores

Apresenta as principais inovações tecnológicas aplicadas à incorporação imobiliária, com foco em produtividade, tomada de decisão, automação e diferenciação de produto. O aluno conhecerá ferramentas práticas e tendências que já estão moldando o futuro do setor, incluindo inteligência artificial, BIM, ERPs, plataformas de vendas e análise de dados.

3 MÓDULOS

M01 Ferramentas Digitais na Incorporação

Mapear ferramentas digitais aplicáveis ao ciclo completo do desenvolvimento imobiliário, da prospecção ao pós-venda.

M02 Inteligência Artificial e Dados na Tomada de Decisão

Explorar aplicações de IA e análise de dados para prever cenários, ajustar estratégias e acelerar processos.

M03 Inovação, Experiência e Eficiência Operacional

Mostrar como a tecnologia pode melhorar a experiência do cliente, criar diferenciação e reduzir erros e retrabalho.

BÔNUS EXCLUSIVOS

Para impulsionar seus **resultados**

Válidos apenas para a turma atual do MBA em Incorporação e Desenvolvimento Imobiliário. Valor total: **R\$ 57.000**.

BÔNUS 01

1 encontro online ao vivo com Carolina Caribé

Acesso direto à fundadora da IP em um encontro de 2h: aplicação prática, estratégias de viabilidade e direcionamento técnico.

~~R\$ 15.000~~ **Grátis**

BÔNUS 02

Selo oficial “Especialista IP”

Alunos de destaque recebem o Selo Oficial de Especialista IP, reconhecido pelo mercado e validado pela Incorporação na Prática.*

~~R\$ 10.000~~ **Grátis**

BÔNUS 03

Comunidade VIP de networking IP

Ambiente estratégico de networking, trocas, parcerias e oportunidades. Liberado durante toda a vigência do MBA.

~~R\$ 5.000~~ **Grátis**

BÔNUS 04

30% de desconto na Mentoria Bootcamp

Os 10 alunos com as maiores notas finais ganham 30% de desconto na próxima Mentoria Bootcamp. Válido por 90 dias após a conclusão.*

~~R\$ 27.000~~ **Grátis**

Bônus exclusivos para alunos matriculados na turma atual; podem ser descontinuados ou modificados em futuras edições. (*) Condições de elegibilidade: nota final $\geq 9,0$, 85% de presença nas aulas ao vivo, entrega de todos os exercícios obrigatórios e conclusão do MBA em até 18 meses.

Uma formação completa e **flexível**

Pós-graduação *lato sensu* de 380 horas, emitida pela Unifast — instituição credenciada pelo MEC.

Não é certificado de curso livre: é titulação válida em todo o território nacional.

CERTIFICAÇÃO OFICIAL

Pós-graduação reconhecida pelo MEC

Certificado de MBA lato sensu com 380 horas, em parceria com a Unifast.

TOTAL FLEXIBILIDADE

Conteúdo 24/7 por 18 meses

Estude no seu ritmo, de qualquer lugar do mundo, quando fizer sentido para você.

METODOLOGIA HÍBRIDA

Gravadas + ao vivo + monitoria

Aulas para aprofundar, encontros ao vivo, materiais complementares e monitores especializados.

AValiação JUSTA

Uma prova por disciplina. Sem TCC.

Nota mínima 7, foco no aprendizado prático, não na burocracia.

- **Pós-graduação lato sensu** reconhecida pelo MEC
- Emissão pela **Unifast**, instituição credenciada
- **380 horas** em 19 disciplinas, com histórico escolar
- Válido em **todo o território nacional**

COORDENAÇÃO

Arq. Carolina Caribé, MSc

Arquiteta com Mestrado em Incorporação Imobiliária e uma das principais referências do setor no Brasil.

01	18+	anos de experiência no mercado
02	R\$ 25 bi	em VGV de empreendimentos orientados
03	150	empreendimentos orientados, do econômico ao alto padrão
04	6.000+	profissionais treinados em sua metodologia

CORPO DOCENTE

Alex Brasileiro

Arquiteto e fundador da BORAnaOBRA, com mais de 10 anos em obras de alto padrão.

Amanda Longhi

Advogada, 20 anos no mercado imobiliário e diretora comercial da SQUAD Realty há 8 anos.

Jackson Sarkis

Advogado e sócio da Sarkis Carminati, atuação estratégica em Direito Imobiliário.

Marcos Túlio

Diretor de incorporação na EBM: aquisição de terrenos, aprovação de projetos e inteligência de negócios.

Sávio Souza

Contador, pós em perícia e auditoria; 18+ anos à frente da Fortium Assessoria Contábil.

Cláudio de Melo

Engenheiro mecânico pela PUC Minas, 20+ anos em gestão, liderança e planejamento estratégico.

Gustavo Jaculi

Engenheiro civil com 14 anos em gestão de obras e incorporação imobiliária.

Kenneth Corrêa

Diretor de estratégia e palestrante, 15+ anos em marketing, tecnologia e inovação.

Sandra Ribeiro

Diretora de arquitetura no Grupo Squad e de projetos na SQD Realty.

Camila Gasparini

Sócia e gerente de performance da CUPOLA, 6 anos dedicados ao mercado imobiliário.

PRÓXIMO PASSO

Garanta a sua vaga no MBA em *Incorporação e Desenvolvimento Imobiliário*

380 horas · 19 disciplinas · pós-graduação *lato sensu* reconhecida pelo MEC · 18 meses de acesso · turma com início em 01 de setembro de 2026.

WhatsApp: 11995621901

FALE COM O TIME PARA GARANTIR A SUA VAGA



MBA EM INCORPORAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO

