



# GUIA DE PERCURSO

CST EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

 Anhanguera



## SUMÁRIO

<b>1 APRESENTAÇÃO DO CURSO.....</b>	<b>4</b>
OBJETIVOS DO CURSO .....	4
PERFIL DO EGRESSO .....	7
<b>2 ORGANIZAÇÃO DO CURSO .....</b>	<b>9</b>
ATIVIDADES DISPONÍVEIS NO AVA.....	9
SISTEMA DE AVALIAÇÃO .....	9
CONTEXTUALIZAÇÃO SOBRE A PRÁTICA .....	9
ATIVIDADES PRÁTICAS .....	10
EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA.....	10
ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO .....	11
ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS – ACO.....	11
<b>3 APOIO AOS ESTUDOS .....</b>	<b>12</b>
<b>4 MATRIZ CURRICULAR.....</b>	<b>13</b>
<b>5 EMENTÁRIO.....</b>	<b>14</b>

CARO(A) ESTUDANTE,

Seja bem-vindo(a)!

Iniciando a sua trajetória acadêmica, é importante que você receba as informações acerca da organização do seu curso, bem como dos espaços pelos quais sua jornada se concretizará.

No intuito de orientá-lo, apresentamos neste Guia de Percurso informações objetivas sobre o funcionamento do seu curso e suas especificidades.

Desejamos a você uma ótima leitura e um excelente período de estudos. Você perceberá que o tempo passa muito rápido e é muito bom saber que você escolheu preenchê-lo de forma muito sábia para a sua vida!

Coordenação do Curso

## 1 APRESENTAÇÃO DO CURSO

O Curso de CST em Negócios Imobiliários, ofertado na modalidade EaD, cumpre integralmente ao que é estabelecido na Legislação Nacional vigente, em relação às competências e aos conteúdos obrigatórios a serem desenvolvidos com vistas ao que está estabelecido para o perfil profissional e quanto ao uso de recursos tecnológicos como viabilizador do processo didático-pedagógico.

Nesse sentido, o curso é ofertado no(s) formato(s) abaixo:

**DIGITAL (100% On-line):** Nessa oferta, você acessará às vídeoaulas e todo conteúdo didático digital no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), de acordo com o horário e o local que forem mais convenientes. Embora você tenha autonomia para decidir quando e onde estudar, recomendamos que crie um cronograma de estudos para melhor uso do seu tempo. Importante lembrar que o seu planejamento, o seu foco, a sua disciplina, a sua determinação e a sua consistência serão um grande diferencial!

Você contará com o suporte dos tutores a distância e dos docentes das disciplinas, viabilizadas por meio do AVA.

Você irá ao polo de apoio presencial para realizar a sua prova presencial.

### OBJETIVOS DO CURSO

Os objetivos do curso estão previstos, considerando o perfil profissional do egresso, a estrutura curricular, o contexto educacional e as características locais e regionais.

Nesse contexto caracteriza-se o perfil profissional a ser formado pela IES com a expressão das principais competências a serem desenvolvidas pelo aluno, durante sua formação acadêmica, à luz das disposições, disposta na disposta na RESOLUÇÃO CNE/CP nº 1, de 5 de janeiro de 2021.

A estrutura curricular foi concebida para atender às necessidades locais, regionais e nacionais, permitindo a integração social na comunidade externa por meio de ações desenvolvidas no decorrer do curso.

O contexto educacional em que o curso foi constituído contempla as demandas nacionais, de modo efetivo, considerando as questões de natureza social, econômica e educacional.

Os objetivos do Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários foram concebidos e implementados buscando uma coerência, em uma análise sistêmica e global, com os seguintes aspectos: perfil profissional do egresso, estrutura curricular e contexto educacional.

Nesse contexto, ao se definir a estrutura curricular do Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários, foi determinado o perfil profissional em consonância com as orientações estabelecidas no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia (CNCST), com os ideais de sua mantenedora, com as orientações contidas no Projeto Político Institucional (PPI) e no Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI), assim como, verificando as necessidades mercadológicas e considerações do Núcleo Docente Estruturante (NDE) e o Colegiado de Curso, que direcionaram o principal objetivo do Tecnólogo em Negócios Imobiliários a ser formado pela IES, os quais estão alinhados à luz dos agentes regulatórios.

Assim, o curso tem como objetivo principal, formar um Tecnólogo em Negócios Imobiliários inovador, crítico, reflexivo, técnico, científico e humano, com competências e habilidades na área de intermediação, negociação e avaliação de imóveis de modo ético e com viés pluralista.

Como objetivo específico do curso:

- I. Desenvolver projetos e atividades para aproximá-lo da comunidade regional na qual ele irá se inserir profissionalmente;
- II. Estimular a identificação de oportunidades comerciais para o planejamento e crescimento imobiliário;
- III. Capacitar o egresso a planejar, operar e controlar a comercialização de bens imóveis;
- IV. Desenvolver o espírito empreendedor, de forma que o egresso do curso esteja apto a propor estratégias inovadoras e a implantar procedimentos diferenciados no ambiente organizacional, calcado na ética e na legislação vigente, atuante na área de negócios imobiliários;
- V. Habilitar os estudantes ao gerenciamento dos recursos tecnológicos, financeiros e humanos, explorando suas competências no âmbito da liderança, da comunicação, do trabalho em equipe e da gestão de negócios imobiliários;
- VI. Estimular o egresso a conhecer as políticas socioambientais e legislação aplicada aos negócios imobiliários, permitindo desenvolver negociações aliadas à responsabilidade social e o desenvolvimento sustentável.

O contexto educacional em que o curso foi constituído contempla as demandas da região, de modo efetivo, considerando as questões de natureza social, econômica e educacional.

Em termos educacionais, é importante destacar o crescimento de matrículas junto ao Ensino médio, considerando o Censo Escolar de 2021, foram registradas 7,77 milhões de matrículas no ensino médio apenas em 2021 no Brasil, representando um crescimento de 2,9% em relação ao último ano (MEC, 2022).

Importante destacar que o Ensino médio mostra uma tendência de crescimento nos últimos anos, ocorrendo desde 2019 um aumento de 4,1%, ou seja, houve aumentos consecutivos de matriculados no Brasil junto ao Ensino médio desde 2019 (MEC, 2022).

Assim, há ainda um grande campo de atuação e interesse na verticalização da educação, por meio do avanço e incremento do nível de educação junto à sociedade brasileira.

A economia brasileira, em especial o mercado imobiliário, enfrentou severa recessão, entre 2014 e 2018. A retomada do crescimento veio em 2019, mas foi interrompida pela pandemia. A crise, no entanto, passou rápido. Menos de dois meses depois de iniciado o isolamento social, este setor reagiu e, praticamente, voltou ao nível do final de 2019.

O mercado cresceu 0,3% em 2019, segundo o IBGE, sinalizando o fim da recessão. A venda de imóveis poderia crescer em torno de 20% no ano, tendo em conta a reativação da demanda reprimida durante os anos 2014/2018. Os resultados obtidos entre 2020 e 2021 obteve um aumento de 25,9% em novos lançamentos imobiliários, bem como, apresentou um aumento na comercialização de 12,8%, conforme a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) e pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), bem como, com os resultados acumulados em 2022 referente as vendas de imóveis residenciais que somam um aumento de 26,6% de acordo com a ABRAIN-FIPE (MONITOR, 2022).

Com as inversões financeiras em baixa e sem perspectivas de crescimento, quem tem recursos aplicados sente-se atraído pelo mercado imobiliário. Afinal, este tipo de investimento, além de segurança institucional, oferece solidez patrimonial. A expectativa é de que o rendimento em aluguéis, que pode chegar a 6% ao ano, além da valorização imobiliária, compense as perdas com o mercado financeiro. Mesmo que a taxa SELIC surpreenda e cresça mais do que o previsto, a venda de imóveis deve continuar em alta. Vejamos porquê (CBIC, 2020).

Neste cenário, a IES entende que a oferta do Curso CST em Negócios Imobiliários em conformidade com a Resolução nº 1291/2012, do Conselho Federal de Corretores de Imóveis – COFECI, favorece largamente profissionais e estudantes em todo o Brasil, suprimindo a necessidade de profissionais qualificados nos diferentes estados brasileiros. O Curso é ofertado por meio da modalidade a distância nos polos presenciais, cumprindo a função social e democrática de promover o acesso e a permanência na Educação Superior, sustentado pela experiência exitosa de sua proposta e sua organização do trabalho pedagógico.

O Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários proposto pela IES reúne elementos que asseguram, na formulação curricular, o atendimento às exigências atuais relativas à complexidade do ambiente profissional, tendo em vista a formação do profissional com habilitação técnica e científica, postura ética e comprometimento com a sociedade. A política do curso prima pela

qualidade do ensino, com o comprometimento de oportunizar uma formação integral do aluno, através do ensino, pesquisa e extensão, como elementos indissociáveis do processo de formação.

## PERFIL DO EGRESSO

Para a concepção do perfil do egresso, a proposta de organização curricular foi articulada em observância às competências e habilidades que você precisa desenvolver, respeitando-se as aprendizagens, os conhecimentos e as construções adquiridas anteriormente.

O curso, por meio do modelo acadêmico, preocupa-se com uma formação do profissional-cidadão competente e capacitado a ingressar e manter-se no mercado de trabalho, desenvolvendo-se com eficiência e eficácia na área que escolheu atuar.

Para a formação desse egresso, a proposta de organização curricular foi realizada em função das competências que os alunos precisam desenvolver, respeitando-se as aprendizagens, os conhecimentos e as construções adquiridas anteriormente. Nessa proposta, a elaboração do currículo teve como referência o que a IES busca para seu egresso, definindo as áreas de atuações profissionalizantes, a composição das competências a serem desenvolvidas e, conseqüentemente, o conjunto de componentes curriculares que contribuem para se estabelecer as conexões necessárias para o futuro profissional.

Assim, a IES busca que o egresso do curso seja um profissional que, de acordo com as determinações legais do Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários previstas no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia, tenha como valores e pressupostos essenciais um perfil generalista, crítico, reflexivo, propositivo, humanístico e dinâmico, para atuar no contexto socioeconômico do país, sendo um profissional e um cidadão comprometido com os interesses e desafios da sociedade contemporânea e capaz de acompanhar a evolução científica e tecnológica da sua área de atuação, mantendo adequado padrão de ética profissional, conduta moral e respeito ao ser humano, estando apto a:

- I. Identificar oportunidades comerciais para o planejamento e crescimento municipal;
- II. Conceber a criação de uma organização, unidade de negócio, produto ou serviço no ramo imobiliário;
- III. Planejar, operar e controlar a comercialização de bens imóveis;
- IV. Gerenciar empresas prestadoras de serviços na área de gestão de negócios imobiliários articulados com a sustentabilidade, inovação e empreendedorismo;
- V. Supervisionar transações imobiliárias;

- VI. Trabalhar em equipe com comportamento ético, orientado por valores, promovendo o desenvolvimento de atitudes de compromisso com a transformação da sociedade;
- VII. Conhecer as políticas socioambientais e legislação aplicada aos negócios imobiliários, permitindo desenvolver negociações aliadas à responsabilidade social e o desenvolvimento sustentável.

Dessa maneira, compreende-se que os conteúdos previstos desenvolvem o conhecimento científico, acadêmico e profissional no aluno, contudo no processo de ensino-aprendizagem do aluno também são desenvolvidas as competências esperadas para o egresso.

Vale destacar que, as disciplinas e competências a serem trabalhadas no curso estão de acordo com as determinações legais e demandas do mercado de trabalho para o curso. Uma das estratégias utilizadas para retroalimentar essa característica é obtida através do Canal Conecta, que por meio das pesquisas de empregabilidade permite conhecer a evolução do desempenho do egresso em suas carreiras.

O perfil apresentado ainda tem como cerne aquilo que o egresso necessitará conhecer para ser capaz de desenvolver suas atividades nas diversas áreas da sua profissão, articulando-as com suas realidades locais e regionais.

Dessa forma, espera-se que o egresso esteja apto para atuar nas seguintes áreas profissionais:

- I. Consultoria em registro de imóveis;
- II. Gestão em Financiamento imobiliário;
- III. Intermediação de Negócios Imobiliários e Oportunidades.

## 2 ORGANIZAÇÃO DO CURSO

### ATIVIDADES DISPONÍVEIS NO AVA

O desenvolvimento das disciplinas ocorre conforme o Calendário Acadêmico, observando a linha do tempo, disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) que você irá acessar com seu *login* e sua senha exclusivos.

O material didático, é fundamental para a realização das atividades programadas além de ser componente obrigatório das provas presenciais. Sempre que necessitar de orientações para a realização das atividades propostas, você poderá entrar em contato com o seu tutor a distância.

Você também pode consultar o detalhamento destas atividades no Manual Acadêmico disponível no AVA.

### SISTEMA DE AVALIAÇÃO

No sistema de Avaliação, cada disciplina possui um nível que determina quais atividades valem pontos e a quantidade total de pontos disponíveis.

Para entender cada uma dessas atividades, quanto vale e os critérios de avaliação, veja os detalhes no Manual da Avaliação disponível no AVA.

Acesse sempre a linha do tempo, disponível em seu AVA, para organizar a sua rotina de estudo e se preparar para todas as atividades previstas no curso.

### CONTEXTUALIZAÇÃO SOBRE A PRÁTICA

A estruturação curricular do curso prevê a articulação entre a teoria e a prática, com o objetivo de possibilitar a aplicabilidade dos conceitos teóricos das disciplinas, por meio de vivência de situações inerentes ao campo profissional, contribuindo para o desenvolvimento das competências e habilidades necessárias para sua atuação nas áreas da futura profissão.

## ATIVIDADES PRÁTICAS

No intuito de cumprir os objetivos de ensino-aprendizagem relacionados as disciplinas com carga horária prática, serão desenvolvidas por meio de um conjunto de atividades de aprendizagem e aprimoramento profissional, através de objetos de aprendizagem digitais, que contextualizam o conteúdo e desenvolvem as competências estabelecidas para o componente curricular.

Os objetos de aprendizagem são recursos didáticos pedagógicos que compreendem os simuladores educacionais, os softwares e as estratégias audiovisuais que proporcionam uma ênfase no uso de Tecnologias da Informação e da Comunicação (TICs), permitindo a você uma experiência acadêmica focada na realidade do mercado de trabalho.

## EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

As atividades extensionistas são componentes obrigatórios, conforme estabelecido pela Legislação.

Têm como finalidade articular os conteúdos teóricos em aplicações práticas, por meio de ações voltadas à sociedade, tendo como premissa, o atendimento das necessidades locais, de forma integrada e multidisciplinar, envolvendo a comunidade acadêmica.

A realização das atividades de extensão universitária tem como um dos pilares a convivência realística fundada no intercâmbio de conhecimentos e benefícios entre sociedade e comunidade acadêmica, permitindo que sejam realizadas ações que articulem também ensino e iniciação científica, quando possível, e o auxílio prático e efetivo junto ao público assistido.

Você terá a oportunidade de desenvolver projetos com ações comunitárias a partir de um problema local, vinculado a um dos Programas de Extensão Institucional, a saber: atendimento à comunidade; ação e difusão cultural, inovação e empreendedorismo, e sustentabilidade.

As ações extensionistas serão realizadas presencialmente, baseadas nas especificidades regionais escolhidas por você. As orientações de funcionamento da extensão estarão disponíveis no AVA e terão suporte de tutores e professores.

Você terá a oportunidade de colocar a “mão na massa” e compartilhar conhecimentos e competências que você já desenvolveu no seu curso!

## ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO

No seu percurso acadêmico, você poderá realizar o Estágio Curricular Não Obrigatório, que tem como objetivo desenvolver atividades extracurriculares que proporcionem o inter-relacionamento dos conhecimentos teóricos e práticos adquiridos durante o curso.

Esse estágio pode ser realizado no setor privado, em entidades e órgãos de administração pública, instituições de ensino e/ou pesquisa em geral, por meio de um termo de compromisso, desde que traga vivência efetiva de situações reais de trabalho e ofereça o acompanhamento e orientação de um profissional qualificado.

Caso você tenha o interesse em realizar o estágio curricular não-obrigatório no CST de Negócios Imobiliários, você deverá acionar o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI) do Estado em que você reside, sendo este acionamento via site, ou presencialmente, para solicitar o cadastro de estágio, seguindo algumas regras estabelecidas pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) e estar, no mínimo, matriculado e cursando a mais de 30 dias o CST em Negócios Imobiliários.

## ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS – ACO

As Atividades Complementares Obrigatórias (ACO) são componentes curriculares obrigatórios, que permitem diversificar e enriquecer sua formação acadêmica e se efetivam por meio de experiências ou vivências do aluno, durante o período de integralização do curso, contemplando atividades que promovam a formação geral, como também a específica, ampliando suas chances de sucesso no mercado de trabalho.

Alguns exemplos de modalidades de ACO são: estágio curricular não obrigatório, visitas técnicas, monitoria acadêmica, programa de iniciação científica, participação em cursos, palestras, conferências e outros eventos acadêmicos, relacionados ao curso.

Recomendamos que você se organize e vá realizando as atividades, aos poucos, em cada semestre.

### 3 APOIO AOS ESTUDOS

Para que você organize seus estudos, é necessário que tenha disciplina, responsabilidade e administre seu tempo com eficiência no cumprimento das atividades propostas.

Para apoiá-lo, disponibilizamos no AVA os manuais abaixo:

- **Manual da Avaliação:** descreve o modelo de avaliação, as atividades previstas por tipo de disciplina, como obter pontuação e os critérios de aprovação.
- **Manual Acadêmico:** detalha o sistema acadêmico, as atividades a serem realizadas, o sistema de avaliação, procedimentos acadêmicos, atendimento ao estudante e outros serviços de apoio. É o documento que deve nortear sua vida acadêmica, pois contém todas as informações necessárias do ingresso no curso à formatura.
- **Guia de Orientação de Extensão:** orienta a realização das atividades extensionistas, detalhando o objetivo, as ações, operacionalização dos projetos, entrega e critérios de avaliação.

Consulte também em seu AVA:

- **Sala do tutor:** espaço no AVA onde são divulgadas orientações gerais pelos tutores a distância.
- **Biblioteca Virtual:** disponibiliza diversos materiais que vão desde os livros didáticos, periódicos científicos, revistas, livros de literatura disponíveis nas diversas bases de dados nacionais e internacionais.
- **Avaliação Institucional:** anualmente, o aluno é convidado a participar da avaliação institucional, mediante questionários que são disponibilizados em seu AVA. O acadêmico avalia a instituição, o curso, os docentes, os tutores, o material didático, a tecnologia adotada, entre outros aspectos. Os resultados possibilitam ações corretivas e qualitativas dos processos, envolvendo todos os setores da Instituição.

## 4 MATRIZ CURRICULAR

### 1º Semestre

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
Direito e Legislação	60
Estratégia Empresarial e Negociação	60
Modelos de Gestão	60
Responsabilidade Social e Ambiental	60
Sociedade Brasileira e Cidadania	60
<b>TOTAL</b>	<b>300</b>

### 2º Semestre

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
Desenho Arquitetônico	60
Legislação Imobiliária	60
Marketing Digital	60
Matemática Financeira	60
Registro de Imóveis	60
Registro de Títulos e Documentos	60
<b>TOTAL</b>	<b>360</b>

### 3º Semestre

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
Empreendedorismo e Inovação	60
Ética Profissional do Corretor	60
Financiamento Imobiliário	60
Formação de Preços e Custos	60
Princípios Gerais da Corretagem	60
Projeto de Extensão I – Negócios Imobiliários	200
<b>TOTAL</b>	<b>500</b>

### 4º Semestre

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
Administração de Condomínios	60
Avaliação e Perícia de Imóveis	60
Comunicação e Educação Corporativa	60
Condução e Documentação de Assembleias	60
Projeto de Extensão II – Gestão de Recursos Humanos	200
<b>TOTAL</b>	<b>440</b>

### QUADRO DEMONSTRATIVO DA CARGA HORÁRIA

Atividades Acadêmicas Curriculares	1.600h
Atividades Complementares Obrigatórias (ACO)	100h
<b>TOTAL CH DO CURSO</b>	<b>1.700h</b>

## 5 EMENTÁRIO

### 1º SEMESTRE

#### DIREITO E LEGISLAÇÃO

- Direito e seguridade social;
- Direitos e garantias fundamentais;
- Temas de direito constitucional e de teoria geral do estado;
- Teoria geral do direito.

#### ESTRATÉGIA EMPRESARIAL E NEGOCIAÇÃO

- Contextualização de estratégia em negociação comercial;
- Negociação aplicada às atividades comerciais;
- Negociação comercial: implementação, fechamento e avaliação;
- Negociação: conceito, processo, comunicação e gestão de conflito.

#### MODELOS DE GESTÃO

- Coordenação e controle: processos, tecnologias e ferramentas de gestão e tendências;
- Modelos de gestão e processos gerenciais: a evolução da administração e a atuação do gestor;
- Organização: processo, tecnologias e ferramentas de gestão e tendências;
- Planejamento: processo, tecnologias e ferramentas de gestão e tendências.

#### RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL

- Alternativas socioambientais;
- Contradições do desenvolvimento sustentável e a abordagem ecológica e social;
- Crises ambiental e social e o desenvolvimento sustentável;
- Políticas socioambientais e a gestão corporativa.

#### SOCIEDADE BRASILEIRA E CIDADANIA

- Cidadania e direitos humanos;
- Dilemas éticos da sociedade brasileira;
- Ética e política;
- Pluralidade e diversidade no século XXI.

## 2º SEMESTRE

### DESENHO ARQUITETÔNICO

- As regras e os materiais de desenho;
- Cobertura, escadas e rampas;
- Cortes e elevações;
- Plantas baixas.

### LEGISLAÇÃO IMOBILIÁRIA

- Ações judiciais dentro do direito imobiliário;
- Contratos imobiliários e transações imobiliárias;
- Direitos reais e registros;
- Métodos alternativos de solução de conflitos.

### MARKETING DIGITAL

- Estratégias do marketing digital;
- Ferramentas do marketing digital;
- Marketing tradicional e digital;
- O consumidor online.

### MATEMÁTICA FINANCEIRA

- Análise de financiamentos;
- Aplicações dos conceitos básicos;
- Investimento;
- Juros e parcelamentos - conceitos básicos.

### REGISTRO DE IMÓVEIS

- A função social da propriedade;
- Cláusulas restritivas;
- Hipoteca, alienação fiduciária e cédulas de crédito;
- Princípios, ordem de serviço, atribuições e atos.

### REGISTRO DE TÍTULOS E DOCUMENTOS

- Cartório de registro de títulos e documentos;
- Livros no cartório de títulos e documentos – livros C e D;
- Organização da serventia e procedimentos registrais;
- Prática registral no cartório de títulos e documentos – livros.

## 3º SEMESTRE

### **EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO**

- Fundamentos e aspectos iniciais da inovação e processos de inovação;
- Panorama do empreendedorismo e oportunidade empreendedora;
- Perspectiva lean, plano de negócios e metodologias de gestão;
- Tópicos avançados em inovação e estratégia.

### **ÉTICA PROFISSIONAL DO CORRETOR**

- A profissão de corretor de imóveis;
- Código de ética profissional dos corretores de imóveis;
- Introdução a ética e relações humanas;
- Legislação aplicada à profissão de corretor de imóveis.

### **FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO**

- Introdução ao financiamento imobiliário;
- Sistema de financiamento imobiliário e habitacional e crédito imobiliário;
- Sistemas de amortização;
- Tipos de operações.

### **FORMAÇÃO DE PREÇOS E CUSTOS**

- Custos e despesas: detalhamentos específicos;
- Custos: uma abordagem introdutória;
- Formação do preço de venda;
- Formação do preço de venda: uma abordagem introdutória.

### **PRINCÍPIOS GERAIS DA CORRETAGEM**

- Corretagem e remuneração;
- Documentação imobiliária e marketing imobiliário;
- Evolução das transações imobiliárias;
- Princípios da corretagem.

### **PROJETO DE EXTENSÃO I - NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS**

Programa de inovação e empreendedorismo. Orientada pelo programa de inovação e empreendedorismo, a extensão universitária do CST em Negócios Imobiliários possibilita que sejam oferecidas contribuições à solução de problemas diversificados, presentes no contexto social, e ao desenvolvimento local ou regional, sendo que a inovação e o empreendedorismo impactam na economia e na produtividade dos negócios, dessa forma, levando à criação do novo saber e do desenvolvimento de competências e soft skills específica. As ações poderão ser realizadas em locais diversos, como: micro e pequena empresa, estabelecimento de

microempreendedor (MEI), associação de bairro, associação comercial, escolas, SEBRAE, corretoras de imóveis, empreiteiras, condomínios empresariais ou residenciais.

## 4º SEMESTRE

### ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS

- Aplicabilidade do planejamento financeiro;
- Gestão e controle de crises;
- Gestão estrutural de condomínios;
- Introdução a administração de condomínios.

### AVALIAÇÃO E PERÍCIA DE IMÓVEIS

- Espécies de perícia;
- Introdução à perícia de imóveis;
- Normas de perícia;
- Técnicas e laudo pericial.

### COMUNICAÇÃO E EDUCAÇÃO CORPORATIVA

- Comunicação corporativa: tipos, meios e técnicas;
- Educação corporativa: conceitos e práticas;
- O trabalho com o texto na comunicação corporativa;
- Uso da língua e comunicação corporativa.

### CONDUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO DE ASSEMBLEIAS

- Condução de assembleias;
- Convenção do condomínio;
- Introdução às assembleias condominiais;
- Prestação de contas.

### PROJETO DE EXTENSÃO II – NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

Programa de inovação e empreendedorismo. Orientada pelo programa de inovação e empreendedorismo, a extensão universitária do CST em Negócios Imobiliários possibilita que sejam oferecidas contribuições à solução de problemas diversificados, presentes no contexto social, e ao desenvolvimento local ou regional, sendo que a inovação e o empreendedorismo impactam na economia e na produtividade dos negócios, dessa forma, levando à criação do novo saber e do desenvolvimento de competências e soft skills específica. As ações poderão ser realizadas em locais diversos, como: micro e pequena empresa, estabelecimento de microempreendedor (MEI), associação de bairro, associação comercial, escolas, SEBRAE, corretoras de imóveis, empreiteiras, condomínios empresariais ou residenciais.