

RESOLUÇÃO SENAC CR/PB Nº. 015/2023

ATUALIZAÇÃO DO PLANO DE CURSO E OFERTA DA HABILITAÇÃO TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS, NA MODALIDADE PRESENCIAL, PARA AS UNIDADES DO SENAC PARAÍBA: CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DE JOÃO PESSOA E CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL DE CAMPINA GRANDE.

O Presidente do Conselho Regional do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – SENAC, no Estado da Paraíba, no exercício de suas atribuições legais e regulamentares;

CONSIDERANDO, as atribuições conferidas pelo art. 20 da Lei nº12.513, de 26 de outubro de 2011, com redação dada pela Lei nº12.816, de 05 de junho de 2013, sobre a integração do Senac ao sistema Federal de Ensino, como instituição integrante dos Serviços Nacionais de Aprendizagem, na condição de mantenedor, podendo criar instituições ou unidades de educação profissional e tecnológica, com autonomia para criação e oferta de cursos e programas de educação profissional e tecnológica;

CONSIDERANDO, a Resolução Senac nº1.218/2022, que atualiza as disposições sobre a Integração do Senac ao Sistema Federal de Ensino, na condição de mantenedor, com autonomia para a criação das Unidades Educacionais e a oferta de cursos e programas de educação profissional e tecnológica, estabelecendo novas regras, que deverão ser observadas pela Administrações Regionais do Senac;

CONSIDERANDO, que os cursos técnicos ofertados pelo SENAC atendem as Diretrizes Nacionais da Educação Profissional que dispõe sobre a autorização, renovação e funcionamento de cursos de Educação profissional Técnica de Nível Médio.

CONSIDERANDO, a publicação do novo plano de curso disponibilizado pelo Departamento Nacional, em 03 de julho de 2023, e tendo a sua descontinuidade da oferta do Curso Técnico em Transações Imobiliárias com carga horária de 960 horas, passando a ofertá-lo com nova carga horária de 800h e que prevê a não obrigatoriedade de estágio;

RESOLVE, *Ad Referendum* do Conselho Regional:

Art. 1º - Autorizar a atualização do Plano de Curso e oferta de Educação Profissional - Habilitação Técnica de Nível Médio em Transações Imobiliárias, na modalidade presencial com carga horária total de 800 horas, pertencente ao Eixo Tecnológico: Gestão e Negócios, para as unidades do Senac Paraíba: Centro de Educação Profissional de João Pessoa e Centro de Educação Profissional de Campina Grande, **pelo período de três(3) anos**, o qual é parte integrante desta Resolução.

Art. 2º Compete ao Departamento Regional, por meio da Diretoria de Educação Profissional – DEP, adotar as providências necessárias para oferta do Curso de Nível Médio – Técnico em Transações Imobiliárias.

Art. 3º Cabe ao Departamento Regional do Senac/PB tornar pública a presente Resolução e correspondente Plano de Curso, pelos meios digitais (virtual) próprio disponível.

Art. 4º À Diretoria de Educação Profissional – DEP compete adotar as providências necessárias para publicar os atos próprios de criação e oferta de cursos Técnicos de Nível Médio, pelos meios digitais (virtual) próprio disponível, bem como submeter à apreciação da Diretoria Regional proposta fundamentada de oferta deste curso em turmas descentralizadas, fora das Unidades Educacionais credenciadas, desde que sejam cumpridos os requisitos definidos nos artigos 22 e 23 do Regulamento de procedimentos disciplinares, segundo Resolução Senac nº1036/2015.

Art. 5º. Esta resolução entrará em vigor na data de sua assinatura, revogando-se as disposições em contrário.

João Pessoa, 24 de agosto de 2023.



José Marconi Medeiros de Souza
Presidente do CR/SENAC/PB

Plano de Curso

Técnico em Transações Imobiliárias
Habilitação Profissional Técnica de
Nível Médio

Eixo tecnológico: Gestão e Negócios

Segmento: Comércio

Ano 2023



Aprovado pelo Conselho Regional do Senac Paraíba - RESOLUÇÃO SENAC CR/PB N.º
015/2023, de 28 de agosto de 2023.

1. Identificação do curso

Título do curso: Técnico em Transações Imobiliárias

Eixo tecnológico: Gestão e Negócios

Segmento: Comércio

Carga horária 800 horas

Código DN: 2940

Código CBO: 3546-05 – Corretores de Imóvel

Código DR/PB: 6977

2. Requisitos e formas de acesso¹

Requisitos de acesso:

- Idade mínima: 18 anos no ato da matrícula.
- Escolaridade: Ensino Médio incompleto (cursando o 3º Ano).

Documentos exigidos para matrícula:

- Documento de identidade;
- CPF;
- Comprovante de escolaridade; e
- Comprovante de residência.

Quando a oferta deste curso ocorrer por meio de parceria, convênio ou acordo de cooperação com outras instituições, deverão ser incluídas neste item as especificações, se existirem.

3. Justificativa e objetivos

O desenvolvimento do setor da construção civil tem contribuído para a expansão do mercado imobiliário no Brasil. Os índices econômicos influenciam diretamente na estagnação ou no crescimento deste mercado. Considerando o déficit habitacional registrado atualmente, considera-se que o

¹ Os requisitos de acesso indicados neste plano de curso consideram as especificidades técnicas da ocupação e as legislações vigentes que versam sobre idade mínima, escolaridade e experiências requeridas para a formação profissional e o exercício de atividade laboral. Cabe a cada Conselho Regional a aprovação de alterações realizadas neste item do plano de curso, desde que embasadas em parecer da Diretoria de Educação Profissional.

segmento imobiliário tem muito a crescer². Esses e outros fatores impulsionam o mercado e têm impactado em avanços nos diversos setores envolvidos, especialmente no que se refere à corretagem imobiliária.

A profissão de corretor de imóveis só é conferida àqueles que possuem o título de técnico em Transações Imobiliárias, conforme Lei n.º 6.530 de 1978 e Decreto n.º 81.871 de 1978. Esse profissional é responsável por intermediar negócios imobiliários prestando à sociedade serviço de grande utilidade para garantir a segurança dos negócios realizados.

O corretor de imóveis da atualidade deve entender de ferramentas digitais, ter empatia e conhecimento técnico aprofundado sobre as diversas áreas que perpassam os negócios imobiliários, tais como Direito, Administração e Construção Civil. Consequentemente, é fundamental buscar a qualificação específica que atenda aos requisitos necessários para o exercício legal da profissão.

Essa realidade nos evidencia a necessidade da oferta do curso Técnico em Transações Imobiliárias, cuja finalidade é habilitar o Corretor de Imóveis para atender a demandas do mercado imobiliário.

Objetivo geral

Formar profissionais com competências para atuar e intervir em seu campo de trabalho, com foco em resultados.

Objetivos específicos

- Promover o desenvolvimento do aluno por meio de ações que articulem e mobilizem conhecimentos, habilidades, valores e atitudes de forma potencialmente criativa e que estimulem o aprimoramento contínuo.
- Estimular nos alunos, por meio de situações de aprendizagem, atitudes empreendedoras, sustentáveis e colaborativas.
- Articular as competências do perfil profissional com projetos integradores e outras atividades laborais que estimulem a visão crítica e a tomada de decisão para resolução de problemas.
- Promover uma avaliação processual e formativa com base em indicadores das competências, possibilitando, a todos os envolvidos no processo educativo, a verificação da aprendizagem.
- Incentivar a pesquisa como princípio pedagógico e para a consolidação do domínio técnico-científico, utilizando recursos didáticos e bibliográficos.

4.

Perfil profissional de conclusão

² Lei 6530/78 e decreto 81871/78 que regulamenta a profissão do corretor de imóveis e sobre o déficit habitacional o site: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/sociais/habitacao.html>.

O técnico em Transações Imobiliárias é o profissional que realiza a intermediação nos processos de compra, venda, locação, permuta e administração de imóveis. Pesquisa o mercado imobiliário, prospecta negócios, realiza a captação de imóveis, apresenta imóveis a clientes, faz avaliação de imóveis. Orienta e assessora quanto ao financiamento imobiliário, à alienação, locação e administração de condomínios, bem como quanto ao registro e à transferência de imóveis nos órgãos competentes.

Atua em empresas do setor imobiliário, construção civil, urbanizadoras, loteadoras, agentes financeiros, empresas prestadoras de serviços. Exerce suas atividades presencialmente ou a distância, de forma individual ou compondo uma equipe de trabalho, por meio de prestação de serviços autônomos, contrato efetivo ou empregador.

O técnico em Transações Imobiliárias habilitado pelo Senac tem como marcas formativas: domínio técnico-científico, visão crítica, colaboração e comunicação, criatividade e atitude empreendedora, autonomia digital e atitude sustentável, com foco em resultados. Essas marcas reforçam o compromisso da instituição com a formação integral do ser humano, considerando aspectos relacionados com o mundo do trabalho e o exercício da cidadania. Tal perspectiva propicia o comprometimento do aluno com a qualidade do trabalho, com o desenvolvimento de uma visão ampla e consciente sobre sua atuação profissional e sobre sua capacidade de transformação da sociedade.

A ocupação está situada no eixo tecnológico Gestão e Negócios, cuja natureza é “gerir”, e pertence ao segmento Comércio. No Brasil, é regida pela Lei n.º 6.530, de 12 de maio de 1978, regulamentada pelo Decreto n.º 81.871, de 29 de junho de 1978, e pela Resolução do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (Cofeci) n.º 326/92 que aprovou o Código de Ética dos Corretores de Imóveis. Para o exercício profissional, é obrigatório ser inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci).

Competências

- 1- Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário.
- 2- Elaborar estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis.
- 3- Agenciar imóveis.
- 4- Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis.
- 5- Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários.

- 6- Vender e alugar imóveis na etapa do projeto arquitetônico.
- 7- Avaliar imóveis.
- 8- Assessorar clientes nas operações financeiras de imóveis.
- 9- Elaborar plano de *marketing* imobiliário.
- 10- Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações.

5. Organização curricular³

O Modelo Pedagógico Senac estrutura o currículo do Curso Técnico em Transações Imobiliárias com bases nos fazeres profissionais – as competências –, organizadas nas seguintes unidades curriculares (UC):

Unidades Curriculares		Carga horária	Pré-requisitos
UC 12: Projeto Integrador: Técnico em Transações Imobiliárias – 44 horas	UC 1: Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário.	84 horas	-
	UC 2: Elaborar estratégias de relacionamento com mercado e clientes de imóveis.	60 horas	-
	UC 3: Agenciar imóveis.	60 horas	-
	UC 4: Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis.	108 horas	-
	UC 5: Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários.	72 horas	-
	UC 6: Vender e alugar imóveis na etapa do projeto arquitetônico.	72 horas	-
	UC 7: Avaliar imóveis.	60 horas	-
	UC 8: Assessorar clientes em operações financeiras de imóveis.	72 horas	-

²De acordo com o Art 26, § 5º, da Resolução CNE/CP nº 1/2021, quando ofertado na modalidade presencial, o plano do curso técnico pode prever carga horária na modalidade a distância, até o limite indicado no CNCT, desde que haja suporte tecnológico e seja garantido o atendimento por docentes e tutores.

Unidades Curriculares		Carga horária	Pré-requisitos
	UC 9: Elaborar plano de <i>marketing</i> imobiliário.	72 horas	-
	UC 10: Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações.	96 horas	-
	UC 11: Estágio profissional supervisionado Técnico em Transações Imobiliárias.	XXX horas	UC 1, UC 2, UC 3
Carga horária Total		800 horas	-

Os Departamentos Regionais podem optar por oferecer Estágio em cursos nos quais não há exigência legal para sua realização. Nesse caso, essa Unidade Curricular de Natureza Diferenciada pode ser acrescida na estrutura curricular da versão regional do Plano de Curso Nacional, não excedendo 50% da carga horária total do curso.

Pré-requisitos

As UC1, UC2 e UC3 são pré-requisitos para a UC11 Estágio profissional supervisionado.

As demais Unidades Curriculares não possuem pré-requisito e podem ser ofertadas de forma subsequente ou concomitante, segundo disposição de cada Departamento Regional.

- **Correquisitos**

A UC12 Projeto Integrador deve ser ofertada simultaneamente às demais unidades curriculares.

5.1. Detalhamento das Unidades Curriculares

UC 1: Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário.

Carga horária: 84 horas

Indicadores
1. Analisa os cenários e as tendências do mercado imobiliário de acordo com a conjuntura socioeconômica.
2. Avalia os efeitos econômicos que influenciam o mercado imobiliário, conforme contextos local, regional, nacional e internacional.
3. Identifica oportunidades de negócios imobiliários, considerando as políticas habitacionais,

de urbanização e de investimentos.

4. Define estratégias de atuação no mercado imobiliário, considerando a legislação vigente.

Elementos da Competência

Conhecimentos

- Planejamento de carreira: mundo do trabalho, formas de inserção no mercado de trabalho.
- Corretor de imóveis: histórico da ocupação, perfil profissional, atuação do profissional, o comitente, remuneração, contribuição sindical.
- Legislação que regulamenta a profissão: exercício da profissão, órgãos que disciplinam e fiscalizam o exercício da profissão, registro profissional: pessoa física e jurídica e publicidade.
- Ética profissional: código de ética do corretor imobiliário, postura profissional.
- Macroeconomia: política, economia, indicadores econômicos e forças de mercado (oferta, demanda, renda nacional, salário).
- Efeitos da globalização nos negócios imobiliários: influências internacionais e nacionais no mercado local.
- Análise de ambientes interno e externo: oportunidades e ameaças, pontos fortes e pontos fracos.
- Diferença entre pessoa física e jurídica: atuação profissional, questões contábeis, fiscais e tributárias.
- Estudo sobre a relação jurídica existente entre corretores e imobiliárias.
- Introdução à administração imobiliária: conceito e finalidade.
- Tipos de estratégias voltadas para serviços aos clientes: competitivas e genéricas.
- Qualidade nos serviços imobiliários: conceitos de serviço, expectativas dos clientes, ciclo de serviços imobiliários, avaliação de desempenho.
- Planejamento estratégico: modelo básico, ferramentas básicas da qualidade (PDCA, fluxograma, gráficos, diagrama causa e efeito, matriz GUT, 5W2H, 6's).
- Políticas habitacionais de urbanização e de investimentos vigentes.

Habilidades

- Comunicar-se de maneira assertiva.
- Identificar e organizar dados referentes a cenários e tendências do mercado imobiliário.
- Avaliar efeitos econômicos que influenciam o mercado imobiliário.
- Interpretar legislações imobiliárias.

Elementos da Competência

- Identificar políticas habitacionais de urbanização e de investimentos.

**Fecomércio
Sesc**

Atitudes/Valores

- Identificar os aspectos do próprio trabalho que interferem na organização.
- Sigilo no tratamento de dados e informações.
- Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.
- Cordialidade no trato com as pessoas.
- Respeito à diversidade.

UC 2: Elaborar estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis.

Carga horária: 60 horas

Indicadores

1. Define estratégias de relacionamento, identificando tipos e perfis de clientes.
2. Define ações de interação com diversos agentes que compõem o mercado imobiliário, identificando oportunidades de negócio e considerando técnicas de atendimento.
3. Aplica estratégias de prospecção, acompanhamento e manutenção de clientes, com base no posicionamento mercadológico.
4. Elabora e mantém atualizado banco de dados de imóveis e de proprietários, de acordo com o sistema de gestão utilizado.

Elementos da Competência

Conhecimentos

- Perfis de clientes: tipologia de consumidor por critérios demográficos e psicográficos.
- Técnicas de atendimento – presencial e a distância, corretor *on-line*, *marketing* ativo.
- Técnicas de vendas: conceitos, aplicações no mercado imobiliário.
- Escala de hierarquia de necessidades de Maslow: definições gerais e aplicabilidade.
- Teoria da racionalidade econômica: definições gerais e aplicabilidade no mercado de imóveis.
- Definição e características de sociedade, grupos sociais e subgrupos.
- Geração Baby boomer, X, Y e Z: características e hábitos de consumo.
- Conceito e características do marketing de relacionamento.
- Conceito, aplicabilidade e operacionalização de CRM (gerenciamento do relacionamento com o cliente).
- Programas, sistemas e tecnologias digitais de comunicação e gerenciamento de clientes.

Elementos da Competência

- Programas de fidelização de clientes no contexto do mercado imobiliário.

Habilidades

- Pesquisar dados e informações pertinentes ao mercado imobiliário.
- Identificar as necessidades e desejos do cliente.
- Comunicar-se de maneira assertiva.
- Operar sistemas de gerenciamento de clientes.
- Identificar os aspectos do próprio trabalho que interferem na organização.

Atitudes/Valores

- Proatividade no desenvolvimento de estratégias de relacionamento.
- Atitude propositiva no desenvolvimento do trabalho.
- Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.
- Cordialidade no trato com as pessoas.
- Respeito à diversidade.

UC 3: Agenciar imóveis.

Carga horária: 60 horas

Indicadores

1. Prospecta imóveis que estão ou estarão disponíveis para venda ou locação, de maneira a atender às necessidades de seus clientes e do mercado imobiliário.
2. Vistoria o imóvel, identificando características e estado de conservação.
3. Analisa documentação do imóvel e do proprietário, verificando a situação jurídica de ambos.
4. Avalia valor do imóvel estabelecido pelo proprietário, orientando quanto ao valor de mercado quando necessário, embasado pelas práticas do mercado e legislação vigente.
5. Formaliza autorização de venda ou locação com o proprietário do imóvel, acordando honorários de corretagem.
6. Cadastra imóveis para venda e locação de acordo com as rotinas e os procedimentos do negócio.

Elementos da Competência

Conhecimentos

- Mapeamento de rotas e regiões para captação de imóveis.

Elementos da Competência

- Características físicas e construtivas relevantes para o agenciamento do imóvel.
- Sistemas de busca e cadastro de imóveis.
- Processos de codificação e cadastro de imóveis em sistemas físicos e virtuais.
- Formulários: fichas de agenciamento com ou sem exclusividade; autorização de venda.
- Técnicas de fotografia imobiliária: fotos de fachadas, internas, como valorizar o imóvel.
- Tipos de documentações imobiliárias: matrícula de imóveis, certidões negativas de ônus reais, solvabilidade dos vendedores, débitos condominiais, registros matrimoniais, Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), Imposto Territorial Rural (ITR) e taxas correspondentes (energia, água, gás, condomínio).
- Tabela de honorários regionais.

Habilidades

- Comunicar-se de maneira assertiva.
- Gerenciar tempo e atividades de trabalho.
- Pesquisar e organizar dados e informações pertinentes ao mercado imobiliário.
- Operar sistemas de cadastro de imóveis.

Atitudes/Valores

- Proatividade no desenvolvimento das atividades profissionais.
- Sigilo no tratamento de dados e informações.
- Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.
- Cordialidade no trato com as pessoas.
- Respeito à diversidade.

UC 4: Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis.

Carga horária: 108 horas

Indicadores

1. Realiza procedimentos específicos para intermediação de locação, compra, venda e permuta de imóveis, de acordo com a legislação vigente.
2. Orienta clientes sobre taxas, tributos e documentação referentes às operações imobiliárias, conforme legislação vigente.
3. Orienta clientes quanto a direitos e deveres da locação de imóveis, conforme Lei do

Inquilinato e Código Civil.

4. Orienta clientes quanto à documentação necessária para a transferência de imóveis, de acordo com a legislação vigente.
5. Vistoria imóveis, registrando em formulário específico o estado de conservação observado, de acordo com as normas da organização.

Elementos da Competência

Conhecimentos

- Modalidades de operações imobiliárias: compra e venda, comodato, arrendamento, locação, incorporação e loteamento.
- Definição de imóvel rural e urbano: características e conceitos.
- Propriedade: usucapião; direito de vizinhança; direito de construir; desapropriação; renúncia e abandono da propriedade; tombamento, definição de terrenos da Marinha e terrenos de domínio da União.
- Legislação: Registros públicos.
- Registro Imobiliário: escritura de compra e venda; certidões obrigatórias na escritura de compra e venda; cartórios de notas e de registro de imóveis; matrícula do imóvel; registro da promessa de compra e venda.
- Tributação Imobiliária: IPTU; Imposto Territorial Rural (ITR); Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI); Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), outros impostos.
- Técnicas de vistoria de imóveis para intermediação de negócios imobiliários.
- Lei do Inquilinato: direitos e deveres referentes à locação de imóveis.
- Direitos e deveres referentes aos processos de intermediação imobiliária, com base no Código Civil e no Código de defesa do Consumidor.
- Técnicas de negociação: metodologias de negociação no mercado imobiliário.
- Conceito e a diferença entre Posse e Propriedade à luz do Código Civil e da Constituição Federal.

Habilidades

- Comunicar-se de maneira assertiva.
- Interpretar legislações imobiliárias.
- Aplicar técnicas de vendas e negociação.
- Operar mídias para acesso à informação.
- Mediar conflitos nas situações de trabalho.

Atitudes/Valores

Elementos da Competência
• Responsabilidade e comprometimento com os acordos estabelecidos. • Proatividade no desenvolvimento das atividades profissionais. • Sigilo no tratamento de dados e informações. • Zelo na apresentação pessoal e postura profissional. • Cordialidade no trato com as pessoas. • Respeito à diversidade. • Colaboração no desenvolvimento do trabalho em equipe.

UC 5: Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários.

Carga horária: 72 horas

Indicadores
1. Elabora proposta de locação e venda de imóveis, apresentando todos os elementos pertinentes à negociação.
2. Elabora recibos, notificações, <i>checklist</i> de vistoria, declarações e outros documentos referentes a serviços imobiliários, de forma organizada e de acordo com a legislação vigente.
3. Elabora contratos de locação de acordo com Lei do Inquilinato e Código Civil.
4. Elabora contratos de compra, venda e permuta, conforme requisitos do cliente e legislação vigente.

Elementos da Competência
Conhecimentos • Teoria geral dos contratos: definição das partes, classificação e espécies de contratos, documentação necessária para aferir legitimidade das partes e idoneidade do objeto, formas de extinção dos contratos, eficácia dos contratos de gaveta. • Contratos imobiliários: compra e venda (com cessão); promessa de compra e venda; registro, alienação fiduciária, permuta, comodato, consórcio, arrendamento, arras e contrato de locação, contrato de intermediação imobiliária e doação. • Documentação de transações imobiliárias: certidões, escrituras, procurações, recibos, notificações, declarações, requerimentos, proposta de aluguel ou venda de imóveis. • Legislação que dispõe sobre o parcelamento do solo urbano e legislação sobre condomínio em edificações e incorporações imobiliárias.

Elementos da Competência
Tributação imobiliária: ITBI; avaliação fiscal; IPTU (progressivo); contribuições para as entidades da classe profissional, outros impostos.
Habilidades - Comunicar-se de maneira assertiva. - Interpretar normas e legislações. - Operar mídias para acesso à informação. - Mediar conflitos nas situações de trabalho.
Atitudes/Valores - Sigilo no tratamento de dados e informações. - Atenção e organização na execução do trabalho. - Zelo na apresentação pessoal e postura profissional. - Cordialidade no trato com as pessoas. - Respeito à diversidade. - Responsabilidade e comprometimento com os acordos estabelecidos.

UC 6: Vender e alugar imóveis na etapa de projeto arquitetônico.

Carga horária: 72 horas

Indicadores
- Interpreta tecnicamente desenhos arquitetônicos, mapas e projetos de empreendimentos imobiliários, de acordo com normas técnicas. - Diferencia projetos arquitetônicos, de acordo com normas técnicas. - Distingue tipos de materiais e técnicas construtivas que são utilizados na construção civil, considerando a valorização dos imóveis. - Orienta clientes sobre características da construção, condições de acessibilidade, sustentabilidade e usabilidade do imóvel.

Elementos da Competência
Conhecimentos: - Tipos de plantas: planta baixa, fachadas, cortes, situação, localização e topográficas. - Tipos de projetos: arquitetônico, hidráulico, estrutural e elétrico. - Orientação geográfica: rosa dos ventos – orientação solar, iluminação e ventilação. - Tipos de estruturas: de fundações, de vigas, de pilares, de alvenarias estruturais.

Elementos da Competência

- Figuras geométricas: perímetro, superfície e escalas.
- Cálculo de área e frações: área útil; área privativa; de uso comum; área total; fração ideal do terreno e do empreendimento.
- Termos e símbolos utilizados na construção civil: alinhamento, afastamento, corrimão.
- Definição de Custo Unitário Básico (CUB) da construção civil – a definição dos projetos residenciais quanto a padrão construtivo.
- Índice Nacional da Construção Civil (INCC).
- Novas tecnologias da construção civil: inovações, conceitos, fontes de consulta na construção civil.
- Tipos de acabamentos de pisos e paredes: inovações, tecnologias, conceitos.
- Plano Diretor Municipal: conceito, características, regras, disponibilidade.
- Sustentabilidade: impactos ambientais no uso dos recursos do condomínio, ou projeto assessorado, uso racional da energia elétrica e água, gestão dos resíduos sólidos.
- Lei da Acessibilidade.

Habilidades

- Comunicar-se de maneira assertiva.
- Distinguir desenhos arquitetônicos, mapas, plantas e projetos imobiliários.
- Interpretar textos legais.
- Identificar condições de acessibilidade, sustentabilidade e usabilidade dos imóveis.
- Efetuar as quatro operações básicas.

Atitudes/Valores

- Proatividade no desenvolvimento das atividades profissionais.
- Sigilo no tratamento de dados e informações.
- Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.
- Responsabilidade da prestação de informações.
- Cordialidade no trato com as pessoas.
- Respeito à diversidade.

UC 7: Avaliar imóveis.

Carga horária: 60 horas

Indicadores

1. Estabelece parâmetros de avaliação de imóveis, identificando características e valor.
2. Aplica metodologia específica para avaliação de imóveis, de acordo com suas características.
3. Sugere o valor estimado de mercado para compra e venda de um imóvel urbano, rural, residencial, comercial ou industrial, com base em análise técnica.
4. Indica o valor dos aluguéis com base no diagnóstico do mercado imobiliário.
5. Elabora Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica de Imóveis – (PTAM), de acordo com normativas vigentes.

Elementos da Competência

Conhecimentos

- Avaliação de imóveis no Brasil: histórico e contexto regional.
- Tipologia dos imóveis: urbano, rural, residencial, comercial, misto, industrial.
- Parâmetros de avaliação de imóveis: aspectos construtivos, estado de conservação, idade, localização, potencial econômico, taxa de ocupação e índice de aproveitamento.
- Fatores de influência nos preços dos imóveis: internos e externos.
- Metodologias de avaliação: comparativo, depreciação física, involutivo e evolutivo e de custos.
- Amostra de dados: constituição e tratamento para aplicação da metodologia comparativa para identificar o valor de mercado do imóvel.
- Ações renovatórias, revisionais e de reajuste de contrato de locação.
- Legislação: Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários e Elaboração de Parecer Técnico, normatização da inscrição no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários.
- Normativa (NBR) referente à avaliação de imóveis urbanos e rurais.
- Operações matemáticas: adição, divisão, multiplicação, subtração, porcentagem, média.
- Editor de texto e planilhas eletrônicas: conceito de planilha eletrônica, organização básica de planilhas eletrônicas, conceito de editor de texto, tipos de

Elementos da Competência
editores de texto, aplicabilidades no dia a dia de trabalho do corretor de imóveis.
Habilidades
• Comunicar-se de maneira assertiva. • Interpretar textos legais e documentos técnicos. • Operar planilhas de cálculo e editores de texto.
Atitudes/Valores
Proatividade no desenvolvimento das atividades profissionais.
Sigilo no tratamento de dados e informações.
Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.
Cordialidade no trato com as pessoas.
Respeito à diversidade.
Pesquisar informações pertinentes ao mercado imobiliário.

UC 8: Assessorar clientes em operações financeiras de imóveis.

Carga horária: 72 horas

Indicadores
1. Orienta clientes quanto aos tipos de financiamentos imobiliários disponíveis no mercado, considerando os sistemas financeiros de habitação.
2. Simula financiamento imobiliário, de acordo com as linhas de crédito existentes no mercado imobiliário.
3. Orienta o cliente sobre taxas de juros praticadas nas diferentes linhas de crédito imobiliário, considerando a necessidade do cliente e a conjuntura socioeconômica.
4. Compara o desempenho do mercado financeiro com as perspectivas de remuneração do mercado imobiliário, auxiliando na tomada de decisão do negócio, de acordo com os interesses do cliente.

Elementos da Competência
Conhecimentos
• Sistema Financeiro de Habitação (agentes e legislação): Banco Nacional de Habitação, Sociedades de crédito imobiliário e Letras Imobiliárias e o Serviço Federal de Habitação e Urbanismo, legislação sobre correção monetária nos contratos imobiliários e sobre financiamento imobiliário. • Documentos financeiros: nota fiscal; cheque; nota promissória; duplicata.

Elementos da Competência

- Aplicações financeiras: curto prazo; longo prazo; comparação entre as aplicações financeiras.
- Atividades financeiras na administração: contas a pagar; contas a receber; fluxo de caixa; controle diário de caixa; controle de movimentação bancária.
- Tipos de financiamentos imobiliários: limites e quotas de financiamentos, sistema de amortização, garantias inaceitáveis.
- Índices: INCC, Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M) e Índice de Confiança do Consumidor (ICC).
- Juros simples: conceitos e fundamentos, taxas proporcionais e equivalentes, desconto comercial e racional, taxa efetiva e nominal, equivalência de capitais.
- Juros compostos: conceitos e fundamentos, equivalências de taxas de juros compostos, convenções lineares e convenção exponencial, desconto composto.
- Séries de pagamentos uniformes ou sequência uniforme: anuidades antecipadas, anuidades postecipadas, anuidades diferidas, sequências uniformes com parcelas adicionais, montante de uma sequência uniforme, sequências uniformes infinitas (rendas perpétuas).
- Sistemas de Amortização: Sistema de Amortização Constante (SAC) e Sistema de Amortização Francês (Price).
- Empréstimos e financiamentos: operações de curto e longo prazos.
- Operações sobre mercadorias: preços de custo e venda, lucros e prejuízos.
- Taxa real de juros: índices de preços e inflação, valores monetários com inflação, comportamentos exponenciais da taxa de inflação, taxa nominal e taxa real.
- Plataforma de apoio para operações financeiras, uso de calculadora científica e HP 12C, folhas de cálculo.

Habilidades

- Efetuar as quatro operações básicas.
- Comunicar-se de maneira assertiva.
- Gerenciar tempo e atividades de trabalho.
- Pesquisar informações pertinentes ao mercado imobiliário.

Atitudes/Valores

Proatividade no desenvolvimento das atividades profissionais.

Sigilo no tratamento de dados e informações.

Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.

Cordialidade no trato com as pessoas.

Elementos da Competência

Respeito à diversidade.

UC 9: Elaborar plano de *marketing* imobiliário.

Carga horária: 72 horas

Indicadores

1. Realiza diagnóstico do mercado imobiliário, aplicando instrumentos de pesquisa.
2. Define formas de abordagem do mercado imobiliário, considerando características locais.
3. Determina serviços que fornecerá ao mercado em função das necessidades de seus clientes.
4. Define estratégias de precificação dos serviços ofertados, conforme política do mercado imobiliário.
5. Elabora estratégias de comunicação com o mercado, promovendo negócios imobiliários para atrair clientes.
6. Define pontos de venda e de atendimento, conforme a estratégia de *marketing* estabelecida.

Elementos da Competência

Conhecimentos

- Conceito, definições e aplicação de *marketing*: de serviços, de mercado, institucional, pessoal e profissional, de serviços imobiliários, digital (blogs, e-mail), ativo.
- Matriz Swot: conceitos e aplicações no mercado imobiliário.
- Pesquisa de mercado: conceito e definição; qualitativa e quantitativa.
- Conceito de abordagem de mercado única e segmentada.
- Ambientes interno e externo de *marketing* – micro e macroambientes; variáveis econômicas, políticas, sociais, legais, tecnológicas, culturais e psicográficas na abordagem segmentada de mercado.
- O composto de *marketing* (4 Ps): determinação de produtos/serviços, definição de preços, elaboração de estratégias de comunicação, definição de pontos de venda, o que é um plano de marketing.

Habilidades

- Comunicar-se de maneira assertiva.
- Utilizar as ferramentas de planejamento de marketing.

Elementos da Competência
• Analisar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do mercado relacionadas à área imobiliária. • Operar diferentes mídias para comunicação. • Operar editores eletrônicos de planilhas, apresentações e de texto. Atitudes/Valores • Identificar os aspectos do próprio trabalho que interferem na organização. • Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.

UC 10: Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações.

Carga horária: 96 horas

Indicadores
1. Realiza cobrança, recebimento e repasse de aluguéis, bem como pagamento de encargos do imóvel, de acordo com contrato pactuado. 2. Faz vistorias, auxiliando na manutenção e preservação do imóvel, identificando necessidades de melhoria. 3. Representa os interesses do proprietário do imóvel em órgãos e instituições públicas e privadas, considerando o código de ética da profissão e a legislação vigente. 4. Assessoria o proprietário do imóvel nas transações imobiliárias referentes a seus imóveis, orientando-o quanto às melhores opções às suas necessidades. 5. Orienta clientes sobre a situação de imóveis em condomínio, de acordo com a legislação vigente.

Elementos da Competência
Conhecimentos • Locação de imóvel: aspectos legais, tipos de garantias do contrato de locação, direito de preferência, locação de imóvel urbano (residencial, não residencial e por temporada), locação de imóvel rural (arrendamento de terras). • Rotinas administrativas financeiras da locação: recebimento de aluguéis, emissão de recibos, cheques, títulos, boletos bancários, depósitos bancários. • Cobrança: tipos, meios, planejamento, fases, análise, renegociação de dívidas e legislação. • Conservação e manutenção de imóveis. • Condomínio: conceito, área privada e área comum, tipos de condomínios, aspectos legais da administração de condomínios.

Elementos da Competência

Habilidades

- Interpretar textos legais.
- Gerenciar tempo e atividades de trabalho.
- Comunicar-se de maneira assertiva.
- Operar mídias para acesso à informação.

Atitudes/Valores

- Proatividade no desenvolvimento das atividades profissionais.
- Colaboração no desenvolvimento do trabalho em equipe.
- Sigilo no tratamento de dados e informações.
- Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.
- Responsabilidade da prestação de informações.
- Cordialidade no trato com as pessoas.
- Respeito à diversidade.

UC 11: Estágio profissional supervisionado Técnico em Transações Imobiliárias.

Carga horária: XXX horas

O Estágio é uma Unidade Curricular de Natureza Diferenciada, desenvolvida no ambiente de trabalho e que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos que estejam frequentando o ensino regular em instituições de educação superior, educação profissional, ensino médio, educação especial e anos finais do ensino fundamental na modalidade da educação profissional de jovens e adultos. Seu objetivo é propiciar condições para a integração dos alunos no mundo do trabalho, assegurando a eles vivências profissionais em ambiente real de trabalho.

Indicadores

1. Atende o compromisso assumido no prazo determinado, respeitando as normas do estabelecimento.
2. Elabora os relatórios que apresentam resultados do estágio com coerência e coesão, posicionando-se a partir da visão crítica e do fazer profissional no segmento de atuação.
3. Realiza o estágio conforme o plano de atividades, demonstrando comprometimento com a prática profissional.

UC 12: Projeto Integrador Técnico em Transações Imobiliárias.

Carga horária: 44 horas

O projeto integrador é uma unidade curricular de natureza diferenciada, baseada na metodologia de ação-reflexão-ação, que se constitui na proposição de situações desafiadoras a serem cumpridas pelo aluno. Essa unidade curricular é obrigatória nos cursos de aprendizagem comercial, qualificação profissional, aprendizagem técnica de nível médio, habilitação profissional técnica de nível médio, qualificação profissional técnica de nível médio e especialização técnica de nível médio.

O planejamento e a execução desse projeto propiciam a articulação das competências previstas no perfil profissional do Técnico em Transações imobiliárias, pois apresentam ao aluno situações que estimulam seu desenvolvimento profissional quando precisar decidir, opinar e debater com o grupo a resolução de problemas a partir do tema gerador.

Durante a realização do projeto, portanto, o aluno poderá demonstrar sua atuação profissional pautada pelas marcas formativas do Senac, uma vez que elas permitem o trabalho em equipe e o exercício da ética, da responsabilidade social e da atitude empreendedora.

O projeto integrador prevê:

- articulação das competências do curso, com foco no desenvolvimento do perfil profissional de conclusão;
- criação de estratégias para a solução de um problema ou de uma fonte geradora de problemas relacionada com a prática profissional;
- desenvolvimento de atividades em grupo realizadas pelos alunos de maneira autônoma e responsável;
- geração de novas aprendizagens ao longo do processo;
- planejamento integrado entre todos os docentes do curso;
- compromisso dos docentes com o desenvolvimento do projeto no decorrer das unidades curriculares;
- espaço privilegiado para imprimir as marcas formativas do Senac:
 - domínio técnico-científico;
 - criatividade e atitude empreendedora;
 - visão crítica;
 - atitude sustentável;
 - colaboração e comunicação;

A partir do tema gerador, são necessárias três etapas para a execução do projeto integrador.

1) Problematização: corresponde ao ponto de partida do projeto. Na definição do tema gerador, deve-se ter em vista uma situação plausível, identificada no campo de atuação profissional e que perpassasse as competências do perfil de conclusão. Nesse momento, são realizados o detalhamento do tema gerador e o levantamento das questões que nortearão a pesquisa e o desenvolvimento do projeto. As questões devem mobilizar ações que articulem as competências do curso para a resolução do problema.

2) Desenvolvimento: para o desenvolvimento do projeto integrador, é necessário que os alunos organizem e estruturem um plano de trabalho. Esse é o momento em que são elaboradas as estratégias para atingir os objetivos e dar respostas às questões formuladas na etapa de problematização. O plano de trabalho deve ser realizado conjuntamente pelos alunos e prever situações que extrapolem o espaço da sala de aula, estimulando a pesquisa em bibliotecas, a visita aos ambientes reais de trabalho, a contribuição de outros docentes e profissionais, além de outras ações para a busca da resolução do problema.

3) Síntese: momento de organização e avaliação das atividades desenvolvidas e dos resultados obtidos. Nessa etapa, os alunos podem rever suas convicções iniciais à luz das novas aprendizagens, expressar ideias com maior fundamentação teórica e prática, além de gerar produtos de maior complexidade. É importante que a proposta de solução traga aspectos inovadores, tanto no próprio produto quanto na forma de apresentação.

Proposta 1: Estruturar uma organização imobiliária

O segmento empresarial de imobiliárias tornou-se muito importante com o crescimento das cidades e possibilitou o aumento de investimentos na área imobiliária, transformando esse mercado em um dos principais componentes da economia nacional. Tendo em vista que qualquer imobiliária, para existir juridicamente, precisa contar com um responsável técnico que seja formado no curso Técnico em Transações Imobiliárias e devidamente inscrito no órgão de classe, o docente irá propor aos alunos desafios que

devem ser trabalhados em grupos e que iniciem com o planejamento de estratégias para atuação no mercado imobiliário. Devem também realizar procedimentos que envolvam a intermediação nos processos de compra, venda, locação e permuta, bem como a administração de imóveis e locações, além de desenvolver atividades de pesquisa do mercado imobiliário, prospecção de negócios, captação de imóveis, apresentação de imóveis a clientes, realização de avaliação de imóveis. Os grupos devem, ainda, simular situações de orientação e assessoramento sobre financiamento imobiliário, alienação, locação e administração de condomínios, como também sobre registro e transferência de imóveis nos órgãos competentes. O desafio proposto deve considerar públicos diversificados, especificidades técnicas e diferentes nichos do mercado imobiliário.

Proposta 2: Organização e divulgação de carteira de imóveis para captação de clientes

Com base no tema gerador, os docentes propõem desafios que envolvam a prospecção de imóveis e de clientes. Os alunos deverão fazer levantamento demográfico, econômico e social da região para identificar o perfil dos consumidores, definindo o público-alvo que se constitui em potencial cliente do negócio e dos imóveis identificados. Será necessário criar um banco de dados de imóveis, de proprietários e de clientes, além de elaborar estratégias de *marketing* para divulgação desses imóveis. É importante explorar diferentes possibilidades de negócio no mercado imobiliário. Os alunos podem observar diferentes práticas, fazer entrevistas com profissionais, pesquisa com consumidores. Para essa atividade, os docentes deverão promover situações-problema que garantam a articulação das competências do curso e estejam compreendidas no contexto do perfil profissional de conclusão do curso.

Com a realização de uma das propostas apresentadas, o aluno poderá demonstrar sua atuação profissional pautada pelas marcas formativas do Senac, envolvendo o trabalho em equipe e o exercício da ética, da responsabilidade social e da atitude empreendedora.

Outros temas geradores podem ser definidos junto com os alunos, desde que constituam uma situação-problema e atendam aos indicadores para avaliação.

Indicadores para avaliação

Para avaliação do Projeto integrador, são utilizados os seguintes indicadores:

- Cumpre as atividades previstas no plano de ação, conforme desafio identificado no tema gerador.

- Apresenta resultados ou soluções de acordo com as problemáticas do tema gerador e os objetivos do projeto integrador.
- Mobiliza as marcas formativas na proposição de estratégias e soluções de acordo com o contexto e os desafios apresentados.

6. Orientações metodológicas

As orientações metodológicas deste curso, em consonância com a Proposta Pedagógica do Senac, pautam-se pelo princípio da aprendizagem com autonomia e pela metodologia de desenvolvimento de competências, entendidas como “ação/fazer profissional observável, potencialmente criativa(o), que articula conhecimentos, habilidades e atitudes/valores e que permite desenvolvimento contínuo” (SENAC, 2022)⁴.

As competências que compõem a organização curricular do curso foram definidas com base no perfil profissional de conclusão, considerando a área de atuação e os processos de trabalho desse profissional. Para o desenvolvimento das competências, foi configurado um percurso metodológico que privilegia a prática pedagógica contextualizada, colocando o aluno diante de situações de aprendizagem que possibilitem o exercício contínuo da mobilização e a articulação dos saberes necessários para a ação e a solução de questões inerentes à natureza da ocupação.

A mobilização e a articulação dos elementos da competência requerem a proposição de situações desafiadoras de aprendizagem que apresentem níveis crescentes de complexidade e se relacionem com a realidade do aluno e o contexto da ocupação.

As atividades relacionadas ao planejamento de carreira dos alunos devem ocorrer de forma concomitante ao desenvolvimento das marcas formativas: colaboração e comunicação, visão crítica, criatividade e atitude empreendedora. Recomenda-se que o tema seja abordado no início das primeiras unidades curriculares do curso e revisitado no decorrer de toda a formação. A partir da reflexão sobre si mesmos e sobre as próprias trajetórias profissionais, os alunos podem reconhecer possibilidades de atuação na perspectiva empreendedora e elaborar estratégias para identificar oportunidades e aprimorar cada vez mais suas competências. O docente pode abordar com os alunos o planejamento de carreira a partir dos seguintes tópicos: a) *ponto de partida*: momento de vida do aluno, suas possibilidades de inserção no mercado, fontes de

⁴ SENAC. DN. **Competência**. Rio de Janeiro, 2022. (Coleção de documentos técnicos do Modelo Pedagógico do Senac). Disponível em: <http://www.extranet.senac.br/modelopedagogicosenac/>. Acesso em: jun. 2023.

recrutamento e seleção, elaboração de currículo, remuneração oferecida pelo mercado, competências que apresenta e histórico profissional; b) *objetivos*: o que o aluno pretende em relação à sua carreira a curto, médio e longo prazos; e c) *estratégias*: o que o aluno deve fazer para alcançar seus objetivos.

Esse plano de ação tem como foco a iniciativa, a criatividade, a inovação, a autonomia e o dinamismo, na perspectiva de que os alunos possam criar soluções e buscar formas diferentes de atuar em seu segmento.

No que concerne às orientações metodológicas para a Unidade Curricular Projeto Integrador (UCPI), recomenda-se que o docente apresente aos alunos o tema gerador a ela vinculado na primeira semana do curso, possibilitando-lhes modificar e/ou substituir a proposta inicial. Para a execução da UCPI, o docente deve atentar para as fases que a compõem: a) problematização (detalhamento do tema gerador); b) desenvolvimento (elaboração das estratégias para atingir os objetivos e dar respostas às questões formuladas na etapa de problematização); e c) síntese (organização e avaliação das atividades desenvolvidas e dos resultados obtidos).

Ressalta-se que o tema gerador deve se basear em problemas da realidade da ocupação, propiciando desafios significativos que estimulem a pesquisa a partir de diferentes temas e ações relacionadas ao setor produtivo ao qual o curso está vinculado. Nesse sentido, a proposta deve contribuir para o desenvolvimento de projetos consistentes que ultrapassem a mera sistematização das informações trabalhadas durante as demais unidades curriculares.

No tocante à apresentação dos resultados, o docente deve retomar a reflexão sobre a articulação das competências do perfil profissional e o desenvolvimento das marcas formativas, correlacionando-os ao fazer profissional. Deve, ainda, incitar o compartilhamento dos resultados do projeto integrador com todos os alunos e a equipe pedagógica, zelando para que a apresentação estabeleça uma aproximação com o contexto profissional. Caso o resultado não atenda aos objetivos iniciais do planejamento, não há necessidade de novas entregas, mas o docente deve propor aos alunos que reflitam sobre todo o processo de aprendizagem com o intuito de verificar o que acarretou o resultado obtido.

O domínio técnico-científico, a visão crítica, a colaboração e comunicação, a criatividade e atitude empreendedora, a autonomia digital e a atitude sustentável são marcas formativas a serem evidenciadas ao longo de todo o curso. Elas reúnem uma série de atributos que são desenvolvidos e/ou aprimorados por meio das experiências de aprendizagem vivenciadas pelos

alunos, e têm como função qualificar e diferenciar o perfil profissional do egresso no mercado de trabalho.

Nessa perspectiva, compete à equipe pedagógica identificar os elementos de cada UC que contribuem para o trabalho com as marcas formativas. Assim, elas podem ser abordadas com a devida ênfase nas unidades curriculares, a depender da proposta e do escopo das competências.

Portanto, trata-se de um compromisso educacional promover, de forma combinada, tanto o desenvolvimento das competências como o das marcas formativas, com atenção especial às possibilidades que o projeto integrador pode oferecer.

Orientações metodológicas específicas

UC1: Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário

Com a intenção de possibilitar o conhecimento das várias formas de atuação e desenvolvimento do Técnico em Transações Imobiliárias, sugere-se uma pesquisa por meio da observação do mercado local e/ou regional e via internet sobre o movimento do mercado imobiliário, o perfil desse profissional, órgãos reguladores, bem como formas de atuação profissional do corretor de imóveis. Orienta-se, também, a pesquisa sobre perspectivas evolutivas da profissão, observando cenários imobiliários internacionais e atuação dos corretores de imóveis em países norte-americanos, europeus e asiáticos, com objetivo de identificar modelos inovadores que possam ser aplicados ao mercado brasileiro. Após a pesquisa, indica-se a abertura de um debate para que todos os alunos possam compartilhar seus resultados. Sugere-se que, nesse momento, o docente mediador inclua no debate o Planejamento de Carreira.

UC2: Elaborar estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis

Sugere-se a pesquisa como ponto de partida para observação das estratégias de relacionamento que o Técnico em Transações Imobiliárias deve estabelecer com o cliente e o mercado imobiliário, bem como formas pelas quais as principais imobiliárias locais e/ou regionais se relacionam com o mercado. Orienta-se a pesquisa em mídia impressa (jornais, revistas, periódicos, folhetins), mídia eletrônica (*sites*, portais, Google, aplicativos para dispositivos móveis) e demais mídias (totens, *frontlight*, vidros traseiros de ônibus e táxis). Também há a sugestão de dar maior atenção aos meios de relacionamento eletrônicos como *call-centers* (atendimento tanto por telefone como virtual através de chats e e-mails), *softwares* de gestão com exposição de ofertas e captação ativa de clientes. A apresentação dos resultados poderá ser por meio de seminário, debate ou fórum.

Indica-se que sejam realizados estudos de casos sobre estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis.

UC3: Agenciar imóveis

Sugere-se que o docente proponha aos alunos atividade em dupla, na qual o estudante fará o agenciamento da residência do colega utilizando todas as técnicas abordadas nesse componente curricular. Recomenda-se a realização de simulações de agenciamento por meio da construção de uma ficha de agenciamento que contemple requisitos necessários e autorização de venda e locação, e ainda que sejam realizadas pesquisas em classificados de jornais e *sites* imobiliários para observar a oferta de imóveis, avaliar seu valor de mercado e formalizar a autorização de venda ou locação. A partir desse trabalho, iniciar o planejamento da prospecção de imóveis.

UC4: Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis

Sugere-se planificar o fluxo de intermediação imobiliária desde o processo de agenciamento e autorização de vendas até a efetiva conclusão do serviço de intermediação no cartório/ofício de registro de imóveis. Recomenda-se simulação de situações nas quais, após o fechamento da venda de um imóvel, o aluno tenha de providenciar certidões e documentação referente a vendedores, compradores e imóvel nos diversos órgãos, utilizando a internet quando possível (cartórios, condomínios, foro, Justiça do Trabalho, Receita Federal, Secretaria de Finanças Municipal, serviço notarial).

A cada etapa da intermediação, o docente deve intervir apresentando situações-problema ou utilizando estudos de casos possíveis e reais para discussão do grande grupo.

O docente poderá propor aos alunos que criem um *check-list* de vistoria de imóvel para aplicá-lo em um dos imóveis pesquisados na UC3, verificando e documentando o real estado de conservação.

UC5: Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários

O docente poderá apresentar aos alunos diversos documentos de negócios e serviços imobiliários em meio físico ou eletrônico. Poderá propor erros discretos e significativos nesses documentos para que os estudantes descubram por meio de análises cuidadosas. A partir da análise, os alunos devem elaborar relatório apontando erros e consequências dos erros para as partes, além de propor correções de acordo com a legislação vigente.

UC6: Vender ou alugar imóveis na etapa do projeto arquitetônico

Sugere-se que o docente proponha análise de diferentes projetos de construção e arquitetura para serem interpretados e discutidos pelos alunos em grupos, a fim de diferenciar projetos arquitetônicos e plantas de localização e situação, bem como tipos de materiais e técnicas construtivas utilizados na construção civil.

Visitas a feiras de construção, imóveis usados, em construção e em plantões de vendas para conhecer as características de um imóvel pronto e de um imóvel na planta são alternativas interessantes quando possíveis.

Recomenda-se ainda a realização de simulações de diferentes formatos geométricos para calcular as áreas, além da identificação e análise das condições de acessibilidade, sustentabilidade e usabilidade do imóvel.

UC7: Avaliar imóveis

Sugere-se aos alunos que escolham um imóvel pesquisado na UC3 para realizar sua avaliação e elaborar um Parecer Técnico de Avaliação Mercadológico – PTAM, seguindo o que preconiza o Cofeci sobre os requisitos constantes da Resolução n.º 1.066/2007, no art. 5º. Além disso, de acordo com a possibilidade, a realização de visitas e avaliação de imóveis em imobiliárias. É importante que essas visitas sejam precedidas por instrução do docente e análise virtual, formando parâmetros/indicadores avaliativos.

UC8: Assessorar clientes nas operações financeiras de imóveis

Propõem-se a simulação de financiamento real de um imóvel aplicando os valores aos dois tipos de financiamentos (SAC e Price). Orienta-se discutir vantagens e desvantagens de um e outro financiamento sob a luz do potencial de endividamento dos tomadores para sugerir a linha de crédito mais indicada ao cliente.

UC9: Elaborar plano de *marketing* imobiliário

Sugere-se desenvolver um plano de *marketing* aplicado a serviços imobiliários, orientado para o atendimento e relacionamento com o cliente. Técnicas de *marketing* de serviços, *marketing* pessoal e profissional devem ser amplamente trabalhadas com o intuito de fortalecer a reputação corporativa e profissional. Indica-se que as estratégias de *marketing* desse

componente curricular estejam focadas sobre a atuação da empresa imobiliária como prestadora de serviço e intermediária nas operações de compra, venda e locação de imóveis.

UC10: Administrar imóveis e locações

Recomenda-se que sejam realizadas visitas a imobiliárias que atuem na gestão de imóveis (carteirização) para, posteriormente, a elaboração de relatório informando como funciona a dinâmica de administração dos imóveis: estrutura física da imobiliária, formas de contratos e gestão dos imóveis. Sugere-se a apresentação de situações-problema que contemplem a administração da propriedade e posse como autorização para poda de árvore, desapropriação, entre outras.

UC 12: Projeto Integrador Técnico em Transações Imobiliárias

No que concerne às orientações metodológicas para a UC Projeto Integrador, recomenda-se que o docente responsável pelo projeto apresente os temas geradores no primeiro contato com os alunos que, por sua vez, devem validar a proposta e sugerir modificação ou inclusão a ser acatada pelos docentes quando pertinente. Ressalta-se que o tema gerador tem como princípio ser desafiador e, portanto, deve estimular a pesquisa e a investigação de outras realidades, transcendendo a mera sistematização de informações trabalhadas durante as demais unidades curriculares. Com a definição do tema gerador, é necessário estabelecer cronograma de trabalho e prazos de entregas.

É fundamental que o docente responsável pelo projeto estabeleça um elo com os demais docentes do curso, incentivando a participação ativa e reforçando as contribuições de cada UC para a realização do projeto integrador. Além disso, todos os docentes do curso devem participar da elaboração, execução e apresentação dos resultados parciais e finais do tema gerador.

Durante o desenvolvimento do projeto, os docentes devem acompanhar as entregas parciais conforme previsto no cronograma, auxiliando os grupos na realização e consolidação das pesquisas.

Cabe ressaltar que aspectos como criatividade e inovação devem estar presentes tanto nos produtos/resultados propriamente ditos do Projeto Integrador como na forma de apresentação desses resultados.

7.

Aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores

De acordo com a legislação educacional em vigor, é possível aproveitar conhecimentos e experiências anteriores dos alunos, desde que diretamente relacionados com o perfil profissional de conclusão do presente curso.

Para fins de prosseguimento de estudos, o aproveitamento de competências anteriormente adquiridas pelo aluno, por meio da educação formal, informal ou do trabalho, será feito mediante protocolo de avaliação de competências, conforme as diretrizes legais e orientações organizacionais vigentes.

8. Avaliação

De forma coerente com os princípios pedagógicos da Instituição, a avaliação tem como objetivos:

- Ser diagnóstica: averiguar o conhecimento prévio de cada aluno e seu nível de domínio das competências, dos indicadores e elementos, elencar as reais necessidades de aprendizado e orientar a abordagem docente.
- Ser formativa: acompanhar todo o processo de desenvolvimento das competências propostas neste plano, constatando se o aluno está apto a avançar para a próxima etapa e, se necessário, realizar ajustes no planejamento para otimizar o processo de ensino-aprendizagem.
- Ser somativa: atestar o nível de rendimento de cada aluno, se os objetivos de aprendizagem e competências foram desenvolvidos com êxito e verificar se ele está apto a receber seu certificado ou diploma.

8.1. Forma de expressão dos resultados da avaliação

- Toda avaliação deve ser acompanhada e registrada ao longo do processo de ensino-aprendizagem. Para tanto, definiu-se o tipo de menção que será utilizado para realizar os registros parciais (ao longo do processo) e finais (ao término da unidade curricular/curso).
- As menções adotadas no Modelo Pedagógico do Senac reforçam o comprometimento com o desenvolvimento da competência e buscam minimizar o grau de subjetividade do processo avaliativo.
- De acordo com a etapa de avaliação, foram estabelecidas menções específicas a serem adotadas no decorrer do processo de aprendizagem.

8.1.1. Menção por indicador de competência

A partir dos indicadores que evidenciam o desenvolvimento da competência, foram estabelecidas menções para expressar os resultados de uma avaliação. As menções que serão atribuídas para cada indicador são:

Durante o processo

- Atendido – A
- Parcialmente atendido – PA
- Não atendido – NA

Ao final da unidade curricular

- Atendido – A
- Não atendido – NA

8.1.2. Menção por Unidade Curricular

Ao término de qualquer unidade curricular (competência, estágio, prática profissional, prática integrada ou projeto integrador) estão as menções relativas a cada indicador. Caso algum dos indicadores não seja atingido em alguma UC, o aluno será considerado reprovado naquela unidade. É com base nessas menções que se estabelece o resultado da unidade curricular. As menções possíveis para cada uma são:

- Desenvolvida – D
- Não desenvolvida – ND

8.1.3. Menção para aprovação no curso

Para aprovação no curso, o aluno precisa atingir D (desenvolveu) em todas as unidades curriculares.

Além da menção D (desenvolveu), o aluno deve ter frequência mínima de 75%, conforme legislação vigente. Na modalidade a distância, o controle da frequência é baseado na realização das atividades previstas:

- Aprovado – AP
- Reprovado – RP

8.2. Recuperação

A recuperação ocorrerá imediatamente à constatação das dificuldades do aluno, podendo ser propostas atividades como resolução de problemas, estudos dirigidos e outras estratégias de aprendizagem que contribuam para o desenvolvimento da competência. Na modalidade de oferta presencial, é possível a adoção de recursos de educação a distância.

9. Estágio profissional supervisionado

O Estágio tem por finalidade propiciar condições para a integração dos alunos no mercado de trabalho. É um “ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos” (Lei nº 11.788/08).

Conforme previsto em legislação vigente, o Estágio pode integrar ou não a estrutura curricular dos cursos. Será obrigatório quando a legislação que regulamenta a atividade profissional assim o determinar.

Nos cursos em que o Estágio não é obrigatório, pode ser facultada aos alunos a realização do Estágio, de acordo com a demanda do mercado de trabalho. Desenvolvido como atividade opcional, a carga horária do estágio é apostilada ao histórico escolar do aluno.

No presente curso, o estágio não é obrigatório.

10. Instalações, equipamentos e recursos didáticos

10.1 Instalações e equipamentos⁵

Para oferta presencial:

Sala de aula convencional, com acesso à internet e recursos multimídia disponíveis.

Biblioteca com o acervo atualizado.

Laboratório de informática⁶ com computadores conectados à internet:

Para oferta a distância:

As configurações de infraestrutura para oferta deste curso a distância serão definidas pelo Departamento Regional sede responsável pelo desenvolvimento do título na Rede EaD Senac.

10.2 Recursos didáticos

O Departamento Regional deve especificar o que será adquirido pelo aluno ou fornecido pelo Senac em caso de alunos do Programa Senac de Gratuidade (PSG).

11. Perfil do pessoal docente e técnico

⁵ É importante que as instalações e os equipamentos estejam em consonância com a legislação e atendam às orientações descritas nas normas técnicas de acessibilidade. Esses aspectos, assim como os atitudinais, comunicacionais e metodológicos buscam atender a orientações da Convenção de Direitos das Pessoas com Deficiência, da qual o Brasil é signatário.

⁶ É importante observar que os laboratórios não podem ter condições inferiores às previstas no Estudo Nacional sobre Parâmetros de Qualidade Mínimos de Infraestrutura para Oferta Educacional.

O desenvolvimento da oferta ora proposta requer docentes com ensino superior completo em Gestão Imobiliária, Tecnologia em Negócios Imobiliários, Administração ou Ciências Jurídicas. Ou ensino superior completo com Habilitação Técnica de Nível Médio em Transações Imobiliárias. Preferencialmente, com experiência profissional no mercado imobiliário e em docência, com formação em tutoria on-line para oferta em EAD.

12.

Referências

Unidades Curriculares

UC1: Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário

Carga horária: 84 horas

Referências básicas

BARNEY, Jay B.; HESTERLY, William S. **Administração estratégica e vantagem competitiva**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

SCHENINI, Paulo Henrique; MATESCO, Virene. **Economia para não-economistas**: princípios básicos de economia para profissionais empreendedores em mercados competitivos. 7. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Ed. Senac Rio, 2013. (Coleção Para não-especialistas, 4).

Referências complementares

BRUCE, Andy; LANGDON, Ken. **Você sabe usar o pensamento estratégico?**: planeje o futuro e transforme-o em realidade. São Paulo: Ed. Senac São Paulo, 2008. (Dia a dia no trabalho).

KIM, W. Cha; MAUBORGNE, Renne. **A estratégia do oceano azul**: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. Edição estendida. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à administração**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

ROSA, José Antônio. **Carreira**: planejamento e gestão. 2. ed. Rio de Janeiro: Ed. Senac Rio, 2013.

UC2: Elaborar estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis

Carga horária: 60 horas

Referências básicas

DEMO, Gisela (Org.). **Marketing de relacionamento & comportamento do consumidor**:

Unidades Curriculares

estado da arte, produção nacional, novas medidas, e estudo empíricos. São Paulo: Atlas, 2015.

KARTAJAYA, Hermawan; KOTLER, Philip; SETIAWAN, Iwan. **Marketing 3.0**: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

SILVA, André. **Vendedores de alta performance**. Porto Alegre: Imprensa Livre, 2013.

Referências complementares

BISPO, Anselmo Lino. **Vendendo com eficácia**: processos e procedimentos. 4. ed. Brasília, DF: Ed. Senac Distrito Federal, 2012.

BROWN, Tim. **Design thinking**: uma metodologia poderosa para decretar o fim as velhas ideias. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

DINIZ, Salatiel Soares. **Gestão de atendimento ao cliente**: como valorizar o relacionamento interpessoal entre os clientes internos e externos. Santa Cruz do Rio Pardo: Viena, 2014.

MOREIRA, Julio César Tavares (Coord.). **Administração de vendas**. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2007.

LANGDON, Ken. **Você sabe fazer uma boa venda?**: conquiste seus clientes, feche negócios e ganhe novas vendas. São Paulo: Ed. Senac São Paulo, 2009. (Dia a dia no trabalho).

UC3: Agenciar imóveis

Carga horária: 64 horas

Referências básicas

LINDENBERG FILHO, Sylvio de Campos. **Guia prático do corretor de imóveis**: fundamentos e técnicas. São Paulo: Atlas, 2006.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Sistemas, organização & métodos**. 21. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

Referências complementares

BARRETO, Rodrigo. **Captação de imóveis**: os segredos que você precisa saber para captar imóveis. Porto Alegre: Imprensa Livre, 2013.

BISPO, Anselmo Lino. **Corretor**: avaliação, captação e intermediação imobiliária. [S.l.]: Amazon Digital Services LLC, 2013. E-Book.

Unidades Curriculares

UC4: Intermediar os processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis

Carga horária: 108 horas

Referências básicas

FERNANDES, Walberto. Corretor de imóveis: **consultor em vendas**. São Paulo: Schoba, 2012.

RIOS, Arthur; RIOS JUNIOR, Arthur. **Manual de direito imobiliário**. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Lei do Inquilinato comentada: doutrina e prática: lei n.º 8.245, de 18-10-1991**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

Referências complementares

CALADO, Luiz Roberto. **Imóveis: seu guia para fazer da compra e venda um grande negócio**. São Paulo: Saraiva, 2010.

CASTRO, Daniel Áureo de. **Direito imobiliário atual**. 2. ed. São Paulo: Grupo Gen: Campus, 2014.

FERNANDES, Walberto. **Corretor de imóveis: consultor em vendas**. São Paulo: Schoba, 2012.

MARQUES, Claudia Lima; BENJAMIM, Antonio Herman V.; BESSA, Leonardo Roscoe. **Manual de direito do consumidor**. 6. ed. Curitiba: Revista dos Tribunais, 2014.

RIZZARDO, Arnaldo. **Direito das coisas**. 7. ed. São Paulo: Forense, 2014.

UC5: Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários

Carga horária: 72 horas

Referências básicas

BRASIL. Lei n. 8.245, de 18 de outubro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas pertinentes. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 21 out. 1991. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8245.htm>. Acesso em: 17 set. 2015.

CASTRO, Daniel Áureo de. **Direito imobiliário atual**. 2. ed. São Paulo: Grupo Gen: Campus, 2014.

FIGUEIREDO, Ivanildo. **Direito imobiliário**. São Paulo: Atlas, 2010.

Unidades Curriculares

Referências complementares

JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Teoria e prática do direito imobiliário**. 4. ed. São Paulo: Edipro, 2008.

NEVES, Sérgio José Abreu. **Dicionário da lei do inquilinato**. Pelotas: Mundial, 2013.

RIOS, Arthur; RIOS JUNIOR, Arthur. **Manual de direito imobiliário**. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. 15. ed. rev. e atual. São Paulo: Forense, 2015.

UC6: Assessorar clientes quanto a projetos arquitetônicos e técnicas construtivas

Carga horária: 72 horas

Referências básicas

BORGES, Alberto de Campos. **Práticas das pequenas construções**. 9. ed. rev. e ampl. São Paulo: E. Blucher, 2009. v. 1.

BORGES, Alberto de Campos. **Práticas das pequenas construções**. 6. ed. rev. e ampl. São Paulo: E. Blucher, 2010. v. 2.

NESE, Flávio José Martins. **Como ler plantas e projetos: guia visual de desenhos de construção**. São Paulo: Pini, 2014.

Referências complementares

CHING, Francis D. K. **Representação gráfica em arquitetura**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2011.

SALGADO, Julio Cesar Pereira. **Técnicas e práticas construtivas para edificação**. 3. ed. rev. São Paulo: Érica, 2014.

UC7: Avaliar Imóveis

Carga horária: 60 horas

Referências básicas

DANTAS, Rubens Alves. **Engenharia de avaliações: uma introdução à metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Pini, 2012.

FIKER, José. **Manual de avaliações e perícias em imóveis urbanos**. 3. ed. São Paulo: Pini, 2008.

PEREIRA, Luis Portella. **Avaliação de imóveis: para corretores de imóveis e gestores**

Unidades Curriculares

imobiliários. Porto Alegre: [s.n.], 2014.

Referências complementares

COSTA, Miguel Dias. **O valor do imóvel**: princípios, fatores e técnicas de avaliação imobiliária. São Paulo: Almedina, 2012.

FIKER, José. **Manual de avaliações e perícias em imóveis urbanos**. 4. ed. São Paulo: Pini, 2016.

ISSA, Najet M. K. Iskandar. **Word 2010**. 2. ed. São Paulo: Ed. Senac São Paulo, 2012. (Nova série informática).

UC8: Assessorar clientes nas operações financeiras de imóveis

Carga horária: 72 horas

Referências básicas

PIRES, Lúcio Magno. **Matemática financeira com uso do Excel e HP 12C**. 2. ed. Brasília, DF: Ed. Senac Distrito Federal, 2011.

SENAC. DN. **Matemática financeira**. São Paulo: Senac Nacional, 2007.

Referências complementares

ARAGÃO, José Maria. **Sistema financeiro da habitação**: uma análise socio-jurídica da gênese, desenvolvimento e crise do sistema. 3. ed. rev. e atual. Curitiba: Juruá, 2006.

COELHO, Claudio Ulysses Ferreira. **Básico de contabilidade e finanças**. Rio de Janeiro: Senac Nacional, 2008.

LIMA, José Luciano Santinho; SOUZA, José Messias Eiterer. **Matemática financeira**: manual prático explicativo. Santa Cruz do Rio Pardo: Viena, 2014.

UC9: Elaborar plano de *marketing* imobiliário

Carga horária: 72 horas

Referências básicas

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing de serviços**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

Unidades Curriculares

Referências complementares

COSTA, Nelson Eduardo Pereira da. **Marketing imobiliário**. Goiânia: AB, 2002. (Curso de Ciências Imobiliárias).

DANTAS, Edmundo Brandão. **Manual realmente prático para elaboração de planos de marketing**. Brasília, DF: Ed. Senac Distrito Federal, 2014.

DANTAS, Edmundo Brandão. **Marketing descomplicado**. 2. ed. Brasília, DF: Ed. Senac Distrito Federal, 2008.

SAMPAIO, Sérgio. **Administração de imóveis**. 3. ed. [S.l.]: S. Sampaio, 2011.

SARQUIS, Aléssio Bessa. **Estratégias de marketing para serviços**: como as organizações de serviços devem estabelecer e implementar estratégias de marketing. São Paulo: Atlas, 2009.

UC10: Administrar imóveis e locações

Carga horária: 96 horas

Referências básicas

AGUIAR, Fábio Gomes de. **Locação imobiliária na prática**. São Paulo: Mundo Jurídico, 2014.

BRASIL. Lei n. 8.245, de 18 de outubro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas pertinentes. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 21 out. 1991. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8245.htm>. Acesso em: 17 set. 2015.

JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. **Manual prático de locação**: teoria e prática. 5. ed. rev. e atual. Curitiba: Juruá, 2013.

Referências complementares

SAMPAIO, Sérgio. **Administração de imóveis**. 3. ed. [S.l.]: S. Sampaio, 2011.

SELEME, Robson; STADLER, Humberto. **Controle da qualidade**: as ferramentas essenciais. Curitiba: IBPEX, 2013.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Lei do inquilinato comentada**: doutrina e prática: lei n.º 8.245, de 18-10-1991. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

13.

Prazo de Integralização

O prazo máximo de integralização para conclusão de todas as unidades curriculares não poderá exceder o dobro do tempo necessário para cumprimento da carga horária total do curso.

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - Administração Regional - Paraíba
Rua Des. Souto Maior, 291 – 2º andar • Centro • CEP 58013-190 - João Pessoa - Paraíba
Tel.: (83) 3208-3100/3208/3169 – CNPJ.:03.609.783/0001-01 – e-mail:senac@pb.senac.br

14.

Certificação

Àquele que concluir com aprovação todas as unidades curriculares que compõem a organização curricular desta habilitação técnica de nível médio e comprovar a conclusão do ensino médio será conferido o diploma de Técnico em **Transações Imobiliárias**, com validade nacional.