

PLANO DE DISCIPLINA		
IDENTIFICAÇÃO		
CURSO: CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS		
DISCIPLINA: OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS	CÓDIGO DA DISCIPLINA: TEC. 0386	
PRÉ-REQUISITO: Não existe		
UNIDADE CURRICULAR: Obrigatória [X] Optativa[]Eletiva []		SEMESTRE: 3
CARGA HORÁRIA		
TEÓRICA: 50h	PRÁTICA:	EaD ¹ :
CARGA HORÁRIA SEMANAL: 3 h/a	CARGA HORÁRIA TOTAL: 50h	
DOCENTE RESPONSÁVEL: WENDER IMPERIANO RIBEIRO SOARES		

EMENTA
O corretor de Imóveis. O papel Legal do corretor de imóveis. O cliente. Opção de venda. Início e término da intermediação imobiliária. A remuneração do corretor de imóveis. Sinal de negócio. Exercício Ilegal da profissão. Exercício público da profissão.

OBJETIVOS

Geral

- Embasar o aluno para exercer no âmbito de sua competência as atividades relativas a intermediação imobiliária.

Específicos

- Aplicar a intermediação com prudência e diligência.
- Analisar o mercado prestando sempre as informações pertinentes ao cliente.
- Empregar adequadamente as normas civis e Éticas exigidas de um profissional de intermediação.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

I. O CORRETOR DE IMOVEIS

1. Histórico da profissão;
2. Classificação (pessoa física e pessoa jurídica);
3. Exercício da Profissão (direitos e deveres- proibições e penalidades).

II. O PAPEL DO CORRETOR DE IMOVEIS

1. O trabalho do Corretor de Imóveis;
2. Legislação Profissional.

III. O CLIENTE

1. Conceito;
2. Tipos de Clientes: Internos e Externos;
3. Cadastramento de Clientes;
4. Fidelização de Clientes;

¹ Para a oferta de disciplinas na modalidade à distância, integral ou parcial, desde que não ultrapasse 20% (vinte por cento) da carga horária total do curso, observar o cumprimento da Portaria MEC nº 1.134, de 10 de outubro de 2016.

5. Cadastro de Clientes.

IV. OPÇÃO DE VENDA

1. Nome mais adequado;
2. Garanta a sua tranquilidade;
3. Direito de Exclusividade;
4. Extensão dos efeitos do contrato (opção); 5. Diferença entre autorização e opção de venda.

V. INÍCIO E TÉRMINO DA INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA

1. Sob o ponto de vista jurídico; 2. Sob o ponto de vista profissional.

VI. A REMUNERAÇÃO DO CORRETOR DE IMÓVEIS

1. Como calculá-la
2. Lute pelo seu honorário;
3. Quem paga os honorários; 4. Quando se paga os honorários.

VII. SINAL DE NEGÓCIO

1. Como calcular;
2. Desistência do negócio;
3. Recibo de sinal;
4. Prestação de contas.

VIII. EXERCÍCIO ILEGAL DA PROFISSÃO

1. Entidades regulamentadoras da profissão;
2. O COFECI e o CRECI.
3. O Código de Ética dos Corretores de Imóveis – Resolução COFECI nº 326/92.
4. A Lei dos Corretores de Imóveis – Lei nº 6.530/78.

IX. EXERCÍCIO PÚBLICO DA PROFISSÃO

1. Regras para publicidade;
2. A oferta de produtos e serviços

METODOLOGIA DE ENSINO

A apresentação do conteúdo dar-se-á mediante aulas teóricas e práticas, apoiadas em recursos audiovisuais e computacionais, bem como estabelecendo um ensino-aprendizagem significativo. Aplicação de trabalhos individuais, apresentações de seminários e lista de exercícios.

RECURSOS DIDÁTICOS

- [X] Quadro
- [X] Projetor
- [X] Vídeos/DVDs
- [X] Periódicos/Livros/Revistas/Links
- [X] Equipamento de Som
- [X] Laboratório

- [X] Softwares²: Laboratório de Eletromagnetismo de Faraday
[X] Outros³: Apresentação de seminário e produção de artigo.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

- Avaliações escritas;
- Relatórios de algumas atividades práticas;
- Trabalhos individuais e em grupo (listas de exercícios, pesquisas, seminários);
- O processo de avaliação é contínuo e cumulativo;
- O aluno que não atingir 70% do desempenho esperado fará Avaliação Final.
- O resultado final será composto do desempenho geral do aluno.

BIBLIOGRAFIA⁴

Bibliografia Básica:

JUNQUEIRA, Gabriel J. P. Corretagem e transação imobiliária no Novo Código Civil. 1. ed. Bauru, SP: EDIPRO, 2004.

RESENDE, José Machado. Operações Imobiliárias. Goiânia: AB Editora, 2001.

SILVA, Bruno Mattos e. Compra de imóveis: aspectos jurídicos, cautelas devidas e análise de riscos. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

Bibliografia Complementar:

CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS COFECI. Legislação. 9. ed. Brasília: CONFECI, 2018.

D'AMATO, Mônica; ALONSO, Nelson Roberto Pereira. Imóveis urbanos: avaliação de aluguéis. 2. ed. São Paulo: LEUD, 2009.

GUIMARÃES, Margoreth Alves de Castro. Exclusividade nos negócios imobiliários. 3. ed. Goiânia, GO: Kelps, 2014.

TRAVASSOS, Ari. Compra e venda de imóveis: dicas e segredos. Rio de Janeiro: Cop, 1991.

TRAVASSOS, Ari. Corretagem de imóveis de A a Z: um glossário para esclarecer muitas dúvidas, tanto dos profissionais imobiliários quanto dos leigos. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2006.

OBSERVAÇÕES

² Especificar

³ Especificar

⁴ Observar os mínimos de 3 (três) títulos para a bibliografia básica e 5 (cinco) para a bibliografia complementar.