



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA

PLANO DE DISCIPLINA			
IDENTIFICAÇÃO			
CAMPUS: JOÃO PESSOA			
CURSO: CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS			
DISCIPLINA: OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS		CÓDIGO DA DISCIPLINA: 0386	
PRÉ-REQUISITO: Não existe			
UNIDADE CURRICULAR: Obrigatória <input checked="" type="checkbox"/> Optativa <input type="checkbox"/> Eletiva <input type="checkbox"/>		SEMESTRE/ANO: 2023.1	
CARGA HORÁRIA			
TEÓRICA: 45h	PRÁTICA:	EaD <sup>1</sup> :	EXTENSÃO: 5h
CARGA HORÁRIA SEMANAL: 3h/a			
CARGA HORÁRIA TOTAL: 50h			
DOCENTE RESPONSÁVEL: MARIA DA GUIA ALVES PEREIRA			

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 DA DISCIPLINA/COMPONENTE CURRICULAR (Geral e Específicos)
--

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;
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 IMOBILIARIA

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 e em grupos, apresentações de seminários e lista de exercícios. Estudo de caso.

#### RECURSOS DIDÁTICOS

Quadro

Projetor

Vídeos/DVDs

Periódicos/Livros/Revistas/Links

Equipamento de Som

Laboratório

Softwares<sup>2</sup>

Outros<sup>3</sup>: Apresentação de seminários

#### 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.

#### ATIVIDADE DE EXTENSÃO<sup>4</sup>

#### BIBLIOGRAFIA<sup>5</sup>

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**

Documento assinado eletronicamente por:

■ **Maria da Guia Alves Pereira, PROF ENS BAS TEC TECNOLOGICO-SUBSTITUTO**, em 10/02/2023 18:22:16.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 10/02/2023. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código 387701

Verificador: d224ad5597

Código de Autenticação:



Av. Primeiro de Maio, 720, Jaguaribe, JOÃO PESSOA / PB, CEP 58015-435

<http://ifpb.edu.br> - (83) 3612-1200