

A young woman with long, dark, curly hair and round glasses is smiling while writing in a spiral notebook. She is wearing a green and white vertically striped V-neck shirt. The background is a bright, out-of-focus indoor setting. The image is framed by large, diagonal orange and white geometric shapes. There are also smaller orange hexagonal shapes and a line graphic on the left side.

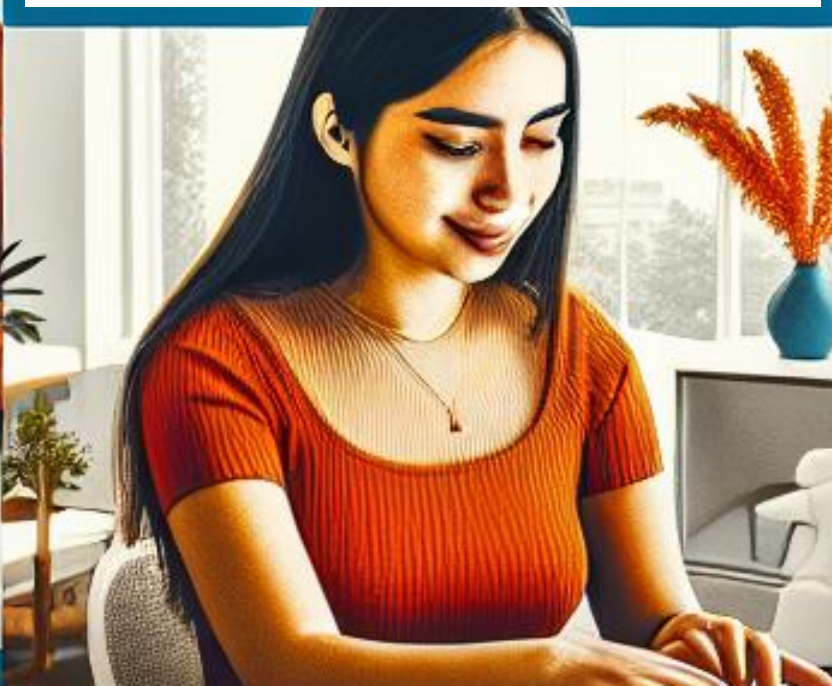
GUIA DE PERCURSO



Guia de percurso

- 2025-1

SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM
NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS



SUMÁRIO

1 APRESENTAÇÃO DO CURSO.....	5
OBJETIVOS DO CURSO	5
PERFIL DO EGRESSO.....	6
2 ORGANIZAÇÃO DO CURSO	8
ATIVIDADES DISPONÍVEIS NO AVA	8
SISTEMA DE AVALIAÇÃO	8
ARTICULAÇÃO TEORIA E PRÁTICA	8
ATIVIDADES PRÁTICAS.....	9
EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA	9
ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO	10
ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS - ACO	10
3 APOIO AOS ESTUDOS.....	11
4 MATRIZ CURRICULAR E EMENTÁRIO.....	12
MATRIZ CURRICULAR	12
EMENTÁRIO	13

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.

Coordenação do Curso

1 APRESENTAÇÃO DO CURSO

O Curso é ofertado na modalidade EaD, com conteúdo didático digital, atividades no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), com o suporte dos tutores a distância e dos docentes das disciplinas, além de atividades presenciais previamente preparadas de acordo com as especificidades de cada curso. Consulte o polo de apoio para receber mais informações sobre o modelo de oferta do seu Curso.

Embora você tenha autonomia para decidir quando e onde estudar, recomendamos que crie um cronograma de estudos para melhor uso do seu tempo. Você contará com o suporte dos tutores a distância e dos docentes das disciplinas, viabilizadas por meio do AVA.

O Curso cumpre integralmente ao que é estabelecido na Legislação Nacional vigente, em relação às competências e aos conteúdos obrigatórios estabelecidos para o perfil profissional e quanto ao uso de recursos tecnológicos como viabilizador do processo didático-pedagógico.

OBJETIVOS DO CURSO

O Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários, na modalidade EaD, 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.

Objetivos específicos:

- 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.

PERFIL DO EGRESSO

O curso, por meio do modelo acadêmico e da proposta de organização curricular, busca que você seja um profissional que, de acordo com as determinações legais, apresente valores, competências e habilidades necessários para atuação nos diferentes campos de abrangência da profissão, 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.

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. 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.

ARTICULAÇÃO TEORIA E 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 e de aprendizagem relacionados às disciplinas com carga horária prática, serão desenvolvidas atividades de aprendizagem e aprimoramento profissional, que poderão ocorrer dentro e/ou fora das instalações do seu polo, de acordo com a natureza de cada curso.

Os locais e recursos destinados ao desenvolvimento dos conteúdos práticos podem ser disponibilizados em: bibliotecas, laboratórios, clínicas, núcleos profissionalizantes específicos e por meio 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.

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.

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 guiar 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 E EMENTÁRIO

MATRIZ CURRICULAR

ETAPA	DISCIPLINA	TOTAL
1	DIREITO E LEGISLAÇÃO	60
1	ESTRATÉGIA EMPRESARIAL E NEGOCIAÇÃO	60
1	ÉTICA PROFISSIONAL DO CORRETOR	60
1	MODELOS DE GESTÃO	60
1	PROJETO INTEGRADO SÍNTESE – NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS	110
1	RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL	60
2	DESENHO ARQUITETÔNICO*	60
2	LEGISLAÇÃO IMOBILIÁRIA	60
2	MATEMÁTICA FINANCEIRA	60
2	PROJETO INTEGRADO INOVAÇÃO – NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS	110
2	REGISTRO DE IMÓVEIS	60
2	REGISTRO DE TÍTULOS E DOCUMENTOS	60
3	FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO	60
3	MARKETING DIGITAL	60
3	OPTATIVA I	60
3	PRINCÍPIOS GERAIS DA CORRETAGEM	60
3	PROJETO DE EXTENSÃO I – NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS	90
3	SOCIEDADE BRASILEIRA E CIDADANIA	60
4	ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS	60
4	AVALIAÇÃO E PERÍCIA DE IMÓVEIS	60
4	CONDUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO DE ASSEMBLEIAS	60
4	FORMAÇÃO DE PREÇOS E CUSTOS	60
4	OPTATIVA II	60
4	PROJETO DE EXTENSÃO II – NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS	90
	ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS - ACO	100

*disciplina com carga horária prática

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.

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.

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

PROJETO INTEGRADO SÍNTESE – GESTÃO NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

O Projeto Integrado é uma disciplina que promove a criação de projetos baseados nos conceitos aprendidos ao longo do curso. Seu objetivo principal é unir os conhecimentos adquiridos pelos estudantes durante o curso e proporcionar uma oportunidade de reflexão sobre a prática profissional, através da aplicação desses conhecimentos em situações do mundo real.

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.

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.

MATEMÁTICA FINANCEIRA

Análise de Financiamentos. Aplicações dos conceitos básicos. Investimento. Juros e Parcelamentos - Conceitos Básicos.

PROJETO INTEGRADO INOVAÇÃO – GESTÃO NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

O Projeto Integrado é uma disciplina que promove a criação de projetos baseados nos conceitos aprendidos ao longo do curso. Seu objetivo principal é unir os conhecimentos adquiridos pelos estudantes durante o curso e proporcionar uma oportunidade de reflexão sobre a prática profissional, através da aplicação desses conhecimentos em situações do mundo real.

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 registraes; Prática Registral no Cartório de Títulos e Documentos – Livros.

3º SEMESTRE

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

Introdução ao Financiamento Imobiliário. Sistema de Financiamento Imobiliário e Habitacional e Crédito Imobiliário; Sistemas de Amortização; Tipos de Operações.

MARKETING DIGITAL

Estratégias do Marketing Digital. Ferramentas Do Marketing Digital; Marketing Tradicional e Digital; O Consumidor Online.

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.

SOCIEDADE BRASILEIRA E CIDADANIA

Cidadania e Direitos Humanos. Dilemas Éticos da Sociedade Brasileira. Ética e Política. Pluralidade e Diversidade no Século XXI.

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.

CONDUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO DE ASSEMBLEIAS

Condução de Assembleias. Convenção do Condomínio; Introdução às Assembleias Condominiais; Prestação de Contas.

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.

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.

Coordenação do Curso.