

# Plano de curso

Técnico em Transações  
Imobiliárias

Habilitação Profissional Técnica de  
Nível Médio

Eixo tecnológico: Gestão & Negócios

Segmento: Gestão

Ano: 2024



**QUALIFICAÇÃO DA OFERTANTE**

CNPJ	<b>03.485.324/0001-55</b>
Razão Social:	<b>Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial</b>
Nome de Fantasia	<b>Senac</b>
Esfera	<b>Privada</b>
Administrativa	
Endereço (Rua, Nº)	<b>Avenida Visconde de Suassuna, 500 - Santo Amaro</b>
Cidade/UF/CEP	<b>Recife - PE - CEP 50.050-540</b>
Telefone/Fax	<b>(81) 3413-6600 – 3413-6625</b>
E-mail de contato	<b>senac@pe.senac.br</b>
Site da Instituição	<b>www.pe.senac.br</b>
Curso	<b>Técnico em Transações Imobiliárias</b>
Eixo Tecnológico	<b>Gestão &amp; Negócios</b>
Ato Autorizativo	<b>Resolução Senac nº <u>014/2024</u></b>

**Habilitação técnica**

Habilitação técnica: **Técnico em Transações Imobiliárias**

Carga horária: **800 horas**

Estágio supervisionado: **Não obrigatório**

**Corpo técnico responsável pela elaboração do curso**

Diretor de Educação Profissional: **Eliézio José da Silva**

Gerente de Processos Educaionais: **Guiomar Albuquerque Barbosa**

Gerente de Desenvolvimento Educacional: **Betania Roberta de Gois Paiva Lemos**

Equipe técnica pedagógica: **Cecília Barreto Monteiro dos Santos, Gertrudes Chaves Gulde, Maria Carolina de Jesus, Márcia Cristina Barboza de Miranda, Maria Isabel Vieira de Vasconcelos, Rose Kelly Lima de Santana Alves**

Equipe de Regulação: **Leilane Bezerra da Silva, Michelle Dantas Sanros Weiland**

## SUMÁRIO

1.	Identificação do curso .....	4
2.	Requisitos e formas de acesso .....	4
3.	Justificativa e objetivos .....	4
3.1	Objetivo geral .....	6
3.2	Objetivos específicos .....	6
5.	Organização curricular.....	8
5.1	Fluxograma de integralização do currículo .....	10
5.2	Detalhamento das Unidades Curriculares.....	11
6.	Orientações metodológicas.....	26
7.	Aproveitamento de conhecimentos e experiências anteriores .....	32
8.	Avaliação.....	32
8.1	Forma de expressão dos resultados da avaliação .....	33
8.1.1	Menção por indicador de competência .....	34
8.1.2	Menção por Unidade Curricular .....	34
8.1.3	Menção para aprovação no curso .....	34
8.2	Recuperação .....	35
9.	Estágio profissional supervisionado .....	35
10.	Instalações, equipamentos e recursos didáticos.....	35
10.1	Instalações e equipamentos.....	35
10.2	Recursos didáticos.....	36
11.	Perfil do pessoal docente e técnico.....	36
12.	Referências .....	37
13.	Prazo de integralização.....	42
14.	Certificação.....	42
	ANEXO A – MODELO DO DIPLOMA DA HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS .....	43
	ANEXO B – HISTÓRICO ESCOLAR .....	<b>Erro! Indicador não definido.</b>

## 1. Identificação do curso

**Título do curso:** Técnico em Transações Imobiliárias

**Eixo tecnológico:** Gestão & Negócios

**Segmento:** Comércio

**Carga horária:** 800 horas Código DN: 2940

**Código CBO:** 3546-05 – Corretores de Imóvel

## 2. Requisitos e formas de acesso

### Requisitos de acesso<sup>1</sup>

- 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;
- 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, caso existam. No caso de menor de idade, o mesmo deverá vir acompanhado de responsável portando os documentos RG, CPF e comprovante de residência.

## 3. Justificativa e objetivos

A crescente demanda por habitação e investimentos imobiliários no Brasil, aliada ao déficit habitacional, destaca a importância da profissão de corretor de imóveis. Este setor é impulsionado pelo desenvolvimento da construção civil e é sensível aos índices econômicos do país. Em um mercado dinâmico como este, a qualificação profissional torna-se crucial.

De acordo com o indicador ABRAINC-FIPE (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias/Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas), o mercado imobiliário brasileiro

---

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

apresentou crescimento de 14,4% nas vendas de imóveis nos sete primeiros meses de 2023 em comparação ao mesmo período do ano anterior. O segmento de habitações populares liderou o crescimento, com alta de 18,3% e R\$ 11,9 bilhões em transações. O segmento de Médio e Alto Padrão também apresentou bons resultados, com alta de 15,1% e R\$ 10,7 bilhões em transações<sup>2</sup>.

O Pernambuco está otimista diante da perspectiva de um novo ciclo de grandes investimentos públicos e privados no estado, que tem previsão de gerar um efeito dinamizador na economia local, com a injeção de bilhões de reais, a exemplo do que aconteceu na segunda metade dos anos 2000. A reativação da Refinaria Abreu e Lima, Transnordestina e de outros empreendimentos intereferem na economia como um todo. Esses investimentos econômicos, aliados aos incentivos federais e estaduais para a compra de imóveis, geram um efeito em cadeia, fortalecendo muito o mercado imobiliário no estado<sup>3</sup>.

O corretor de imóveis moderno precisa ser proficiente em ferramentas digitais, possuir empatia e ter conhecimento técnico abrangente sobre diversos aspectos que envolvem os negócios imobiliários, como legislação, administração e construção civil. O Técnico em Transações Imobiliárias prepara os profissionais para oferecer um serviço de alta qualidade e segurança aos clientes, enquanto impulsiona o desenvolvimento do mercado imobiliário em Pernambuco e em todo o Brasil. De acordo com essa realidade, através do presente curso, o Senac tem condições de fornecer qualificação diferenciada, que extrapola o perfil tradicional, possibilitando ao futuro profissional a utilização plena das ferramentas voltadas ao comércio, além da base teórico-prática e tecnológica necessária a tornar o corretor de imóveis um profissional completo e eficaz para atuação nos diversos setores imobiliários.

O Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (2023) sugere uma formação continuada em curso de especialização em: Especialização Técnica em Comunicação, Especialização Técnica em Comércio Eletrônico, Especialização Técnica em Redação de Contratos e Especialização Técnica em Mídias Digitais. Com também a sugestão de verticalização para cursos de graduação (Curso Superior de Tecnologia, bacharelado e licenciatura): Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários, Curso Superior de Tecnologia em Marketing, Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, Curso Superior de Tecnologia em Gestão

---

<sup>2</sup>Disponível em: <https://g1.globo.com/sp/vale-do-paraiba-regiao/especial-publicitario/franco-consultoria-de-imoveis/endo-franco-sobre-o-mercado-imobiliario/noticia/2023/10/20/crescimento-do-mercado-imobiliario-em-2023.ghtml> Acessado em 19/03/2024

<sup>3</sup> Disponível em: <https://www.folhape.com.br/economia/movimento-economico/mercado-imobiliario-de-pernambuco-esta-otimista-com-grandes/291911/> acessado em 19/03/2024.

Financeira, Bacharelado em Administração, Bacharelado em Direito.

Neste cenário, a oferta do curso Técnico em Transações Imobiliárias se mostra essencial. Esse curso não apenas cumpre com os requisitos legais estabelecidos pela Lei nº 6.530 de 1978 e pelo Decreto nº 81.871 de 1978, mas também capacita os profissionais com as habilidades técnicas e conhecimentos necessários para atender às demandas específicas do mercado imobiliário.

### **3.1 Objetivo geral**

Formar profissionais aptos a atuarem no mercado imobiliário, tanto nas atividades de administração, prestação de serviços e corretagem de imóveis, quanto no planejamento e execução de vendas, desenvolvendo competências e habilidades que possibilite e habilite o desempenho da atividade profissional do Corretor de Imóveis.

### **3.2 Objetivos específicos**

1. Possibilitar o desenvolverem habilidades de planejamento estratégico, permitindo-lhes identificar oportunidades e desafios no mercado imobiliário e elaborar planos eficazes para atuação profissional.
2. Identificar e interpretar a legislação que regula as atividades de comercialização de imóveis, tais como: normas referentes aos direitos do consumidor, contratos comerciais e questões tributárias e fiscais;
3. Gerir as relações com construtores, proprietários de imóveis e clientes por meio de técnicas de negociação para realização de compra, venda, permuta, locação de imóveis e administração de condomínios.
4. Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis, fornecendo-lhes as habilidades necessárias para conduzir negociações de forma ética e profissional.
5. Desenvolver a capacidade de avaliar imóveis de maneira precisa e fundamentada, utilizando metodologias e ferramentas adequadas para determinar o valor justo de propriedades, contribuindo para transações justas e equilibradas no mercado imobiliário.

## **4. Perfil profissional de conclusão**

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 Formativas reforçam o compromisso da Instituição com a formação integral do ser humano, considerando aspectos relacionados ao mundo do trabalho e ao exercício da cidadania. Essa perspectiva propicia o comprometimento do aluno com a qualidade do trabalho, 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 nº 6.530, de 12 de maio de 1978, regulamentada pelo Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978, e pela Resolução do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (Cofeci) nº 326/1992, 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**

- Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário;
- Elaborar estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis;
- Agenciar imóveis;
- Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis;
- Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários;
- Vender e alugar imóveis na etapa do projeto arquitetônico;
- Avaliar imóveis;
- Assessorar clientes nas operações financeiras de imóveis;

- Elaborar plano de *marketing* imobiliário;
- Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações.

## 5. Organização curricular

O Modelo Pedagógico Senac estrutura o currículo do curso Técnico em Transações Imobiliárias com bases nos fazeres profissionais – as competências –, organizadas a partir das seguintes Unidades Curriculares<sup>4</sup>:

UNIDADES CURRICULARES		CARGA HORÁRIA	PRÉ - REQUISITOS
UC 11: 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	-
	UC 9: Elaborar plano de <i>marketing</i> imobiliário	72 horas	-
	UC 10: Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações	96 horas	-
<b>Carga horária total</b>		<b>800 horas</b>	

<sup>4</sup>De 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.

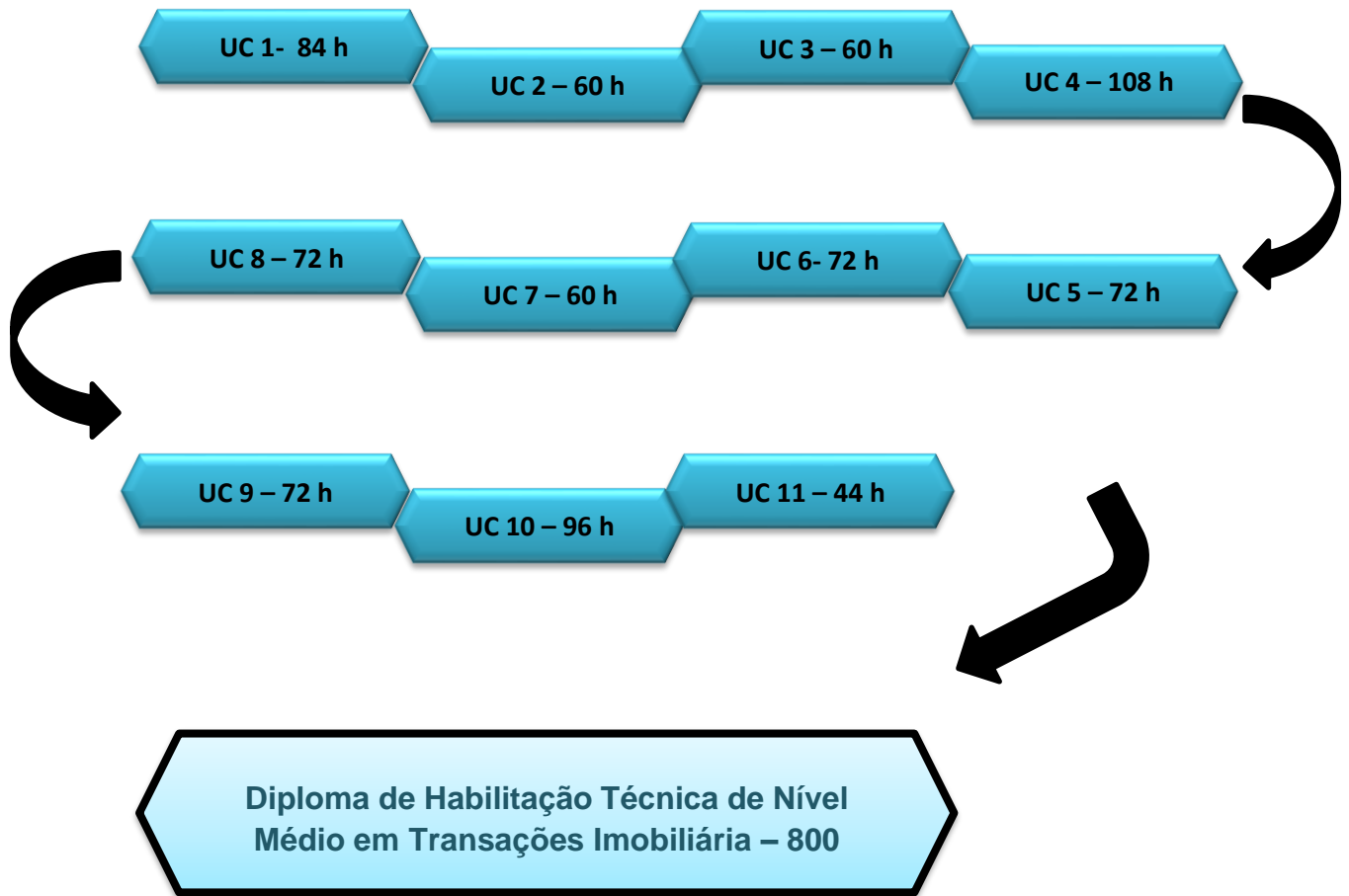


Os Departamentos Regionais podem optar por oferecer Estágio em cursos nos quais não há exigência legal para sua realização. Nesse caso, essa Unidade Curricular de Natureza Diferenciada pode ser acrescida na estrutura curricular da versão regional do Plano de Curso Nacional, não excedendo 50% da carga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

### **Correquisitos**

A UC 11 Projeto Integrador deve ser ofertada simultaneamente às demais unidades curriculares.

### 5.1 Fluxograma de integralização do currículo



## 5.2 Detalhamento das Unidades Curriculares

**UC 1:** Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário.

**Carga horária:** 84 horas

Indicadores
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Analisa os cenários e as tendências do mercado imobiliário de acordo com a conjuntura socioeconômica.</li><li>2. Avalia os efeitos econômicos que influenciam o mercado imobiliário, conforme contextos local, regional, nacional e internacional.</li><li>3. Identifica oportunidades de negócios imobiliários, considerando as políticas habitacionais, de urbanização e de investimentos.</li><li>4. Define estratégias de atuação no mercado imobiliário, considerando a legislação vigente.</li></ol>

Elementos da Competência
<p><b>Conhecimentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Planejamento de carreira: mundo do trabalho, formas de inserção no mercado de trabalho.</li><li>• Corretor de imóveis: histórico da ocupação, perfil profissional, atuação do profissional, o comitente, remuneração, contribuição sindical.</li><li>• 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.</li><li>• Ética profissional: código de ética do corretor imobiliário, postura profissional.</li><li>• Macroeconomia: política, economia, indicadores econômicos e forças de mercado (oferta, demanda, renda nacional, salário).</li><li>• Efeitos da globalização nos negócios imobiliários: influências internacionais e nacionais no mercado local.</li><li>• Análise de ambientes interno e externo: oportunidades e ameaças, pontos fortes e pontos fracos.</li><li>• Diferença entre pessoa física e jurídica: atuação profissional, questões contábeis, fiscais e tributárias.</li><li>• Estudo sobre a relação jurídica existente entre corretores e imobiliárias.</li></ul>

- 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**

- Identificar e organizar dados referentes a cenários e tendências do mercado imobiliário.
- Avaliar efeitos econômicos que influenciam o mercado imobiliário.
- Identificar políticas habitacionais de urbanização e de investimentos.

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

**Carga horária:** 60 horas

Indicadores
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Define estratégias de relacionamento, identificando tipos e perfis de clientes.</li> <li>2. Define ações de interação com diversos agentes que compõem o mercado imobiliário, identificando oportunidades de negócio e considerando técnicas de atendimento.</li> <li>3. Aplica estratégias de prospecção, acompanhamento e manutenção de clientes, com base no posicionamento mercadológico.</li> <li>4. Elabora e mantém atualizado banco de dados de imóveis e de proprietários, de acordo com o sistema de gestão utilizado.</li> </ol>
Elementos da Competência
<p><b>Conhecimentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perfis de clientes: tipologia de consumidor por critérios demográficos e psicográficos.</li> <li>• Técnicas de atendimento – presencial e a distância, corretor <i>on-line</i>, <i>marketing</i> ativo.</li> <li>• Técnicas de vendas: conceitos, aplicações no mercado imobiliário.</li> <li>• Escala de hierarquia de necessidades de Maslow: definições gerais e aplicabilidade.</li> </ul>

- 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.
- 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.
- Operar sistemas de gerenciamento de clientes.

#### **Atitudes/Valores**

- Proatividade no desenvolvimento de estratégias de relacionamento.
- Atitude propositiva no desenvolvimento do trabalho.

**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 o 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
<p><b>Conhecimentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mapeamento de rotas e regiões para captação de imóveis.</li> <li>• Características físicas e construtivas relevantes para o agenciamento do imóvel.</li> <li>• Sistemas de busca e cadastro de imóveis.</li> <li>• Processos de codificação e cadastro de imóveis em sistemas físicos e virtuais.</li> <li>• Formulários: fichas de agenciamento com ou sem exclusividade; autorização de venda.</li> <li>• Técnicas de fotografia imobiliária: fotos de fachadas, internas, como valorizar o imóvel.</li> <li>• 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).</li> <li>• Tabela de honorários regionais.</li> </ul> <p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pesquisar e organizar dados e informações pertinentes ao mercado imobiliário.</li> <li>• Operar sistemas de cadastro de imóveis.</li> </ul>

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

**Carga horária:** 108 horas

Indicadores
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realiza procedimentos específicos para intermediação de locação, compra, venda e permuta de imóveis, de acordo com a legislação vigente.</li> <li>2. Orienta clientes sobre taxas, tributos e documentação referentes às operações imobiliárias, conforme legislação vigente.</li> <li>3. Orienta clientes quanto a direitos e deveres da locação de imóveis, conforme Lei do Inquilinato e Código Civil.</li> <li>4. Orienta clientes quanto à documentação necessária para a transferência de imóveis, de acordo com a legislação vigente.</li> <li>5. Vistoria imóveis, registrando em formulário específico o estado de conservação</li> </ol>

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 de 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

- Aplicar técnicas de vendas e negociação.

**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, *checklist* 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

- 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.
- Tributação imobiliária: ITBI; avaliação fiscal; IPTU (progressivo); contribuições para as entidades da classe profissional, outros impostos.

#### Habilidades

- Interpretar normas e legislações.

#### Atitudes/Valores

- Atenção e organização na execução do trabalho.

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

**Carga horária:** 72 horas

#### Indicadores



1. Interpreta tecnicamente desenhos arquitetônicos, mapas e projetos de empreendimentos imobiliários, de acordo com normas técnicas. Diferencia projetos arquitetônicos, de acordo com normas técnicas.
5. Distingue tipos de materiais e técnicas construtivas que são utilizados na construção civil, considerando a valorização dos imóveis.
2. 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.
- 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 ao 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**

- Distinguir desenhos arquitetônicos, mapas, plantas e projetos imobiliários.
- Identificar condições de acessibilidade, sustentabilidade e usabilidade dos imóveis.

**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 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.

**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.
- 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.

**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

loais.

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 P's): 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

- Utilizar as ferramentas de planejamento de *marketing*.
- Analisar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do mercado relacionadas à área imobiliária.
- Operar diferentes mídias para comunicação.
- Operar editores eletrônicos de planilhas, de 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

<b>Indicadores</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Realiza cobrança, recebimento e repasse de aluguéis, bem como pagamento de encargos do imóvel, de acordo com contrato pactuado.</li><li>2. Faz vistorias, auxiliando na manutenção e preservação do imóvel, identificando necessidades de melhoria.</li><li>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.</li><li>4. Assessoria o proprietário do imóvel nas transações imobiliárias referentes a seus imóveis, orientando-o quanto às melhores opções às suas necessidades.</li><li>5. Orienta clientes sobre a situação de imóveis em condomínio, de acordo com a legislação vigente.</li></ol>

<b>Elementos da Competência</b>
<p><b>Conhecimentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 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).</li><li>• Rotinas administrativas financeiras da locação: recebimento de aluguéis, emissão de recibos, cheques, títulos, boletos bancários, depósitos bancários.</li><li>• Cobrança: tipos, meios, planejamento, fases, análise, renegociação de dívidas e legislação.</li><li>• Conservação e manutenção de imóveis.</li><li>• Condomínio: conceito, área privada e área comum, tipos de condomínios, aspectos legais da administração de condomínios.</li></ul>

<b>Elementos da Competência Comuns às Unidades Curriculares (UC's)</b>
<p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comunicar-se de maneira assertiva (todas as UC's);</li></ul>

- Interpretar legislações imobiliárias (UC 1 e UC 4);
- Gerenciar tempo e atividades de trabalho (UC 3, UC 8 e UC 10);
- Operar mídias para acesso à informação (UC 4, UC 5 e UC 10);
- Mediar conflitos nas situações de trabalho (UC 4 e UC 5);
- Interpretar textos legais (UC 6 e UC 10);
- Efetuar as quatro operações básicas (UC 6 e UC 8);
- Pesquisar informações pertinentes ao mercado imobiliário (UC 7 e UC 8).

#### **Atitudes/Valores**

- Sigilo no tratamento de dados e informações (UC 1; UC 3 à UC 8 e UC 10);
- Zelo na apresentação pessoal e postura profissional (todas as UC's);
- Cordialidade no trato com as pessoas (UC 1 à UC8 e UC 10);
- Respeito à diversidade (UC 1 à UC 8 e UC 10);
- Proatividade no desenvolvimento das atividades profissionais (UC 3, UC 4, UC 6 à UC 8 e UC 10);
- Responsabilidade e comprometimento com os acordos estabelecidos (UC 4 e UC 5);
- Colaboração no desenvolvimento do trabalho em equipe (UC 4 e UC 10);
- Responsabilidade da prestação de informações (UC 6 e UC 10);
- Identificar os aspectos do próprio trabalho que interferem na organização (UC 1 e UC 9).

**UC 11:** 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;
  - autonomia digital.

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 perpassa 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 proporão 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, estas entendidas como *ação/fazer profissional observável, potencialmente criativo(a), que articula conhecimentos, habilidades e atitudes/valores e que permite desenvolvimento contínuo.* (Senac, 2022)<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> SENAC. DN. **Competência**. Rio de Janeiro: Senac, Departamento Nacional, 2022. (Coleção de documentos técnicos do Modelo Pedagógico do Senac). Disponível em: <http://www.extranet.senac.br/modelopedagogicosenac/>. Acesso em: 20 jun. 2023.

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 deste profissional. Para o desenvolvimento das competências, foi configurado um percurso metodológico que privilegia a prática pedagógica contextualizada, colocando o aluno frente a situações de aprendizagem que possibilitam o exercício contínuo da mobilização e articulação dos saberes necessários para a ação e para 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 com 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 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 (UC PI), 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 UC PI, 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**

#### **UC 1: 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.

### **UC 2: 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 por meio 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.

### **UC 3: 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.

#### **UC 4: 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 *checklist* de vistoria de imóvel para aplicá-lo em um dos imóveis pesquisados na UC 3, 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.

#### **UC 6: 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.

#### **UC 7: Avaliar imóveis**

Sugere-se aos alunos que escolham um imóvel pesquisado na UC 3 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 nº 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.

#### **UC 8: Assessorar clientes nas operações financeiras de imóveis**

Propõe-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 de outro financiamento à luz do potencial de endividamento dos tomadores para sugerir a linha de crédito mais indicada ao cliente.

#### **UC 9: 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 *marketing* 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.

#### **UC 10: 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 11: 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



propósitos:

- **Ser diagnóstica:** averiguar o conhecimento prévio de cada aluno e seu nível de domínio das competências, indicadores e elementos, elencar as reais necessidades de aprendizado e orientar a abordagem docente;
- **Ser formativa:** acompanhar todo o processo de aprendizado das competências propostas neste plano, constatando se o aluno as desenvolveu de forma suficiente para avançar a outra etapa de conhecimentos e realizando adequações, se necessário;
- **Ser somativa:** atestar o nível de rendimento de cada aluno, se os objetivos de aprendizagem e competências foram desenvolvidos com êxito e verificar se o mesmo está apto a receber seu certificado ou diploma;
- **Ser continuada:** considerar o desenvolvimento de cada aluno ao longo do processo de ensino e aprendizagem, permitindo que as aprendizagens sejam avaliadas de forma contínua. Por meio da observação permanente e da realização de atividades diferentes, o docente poderá acompanhar o desenvolvimento de seus alunos e realizar uma reflexão constante de sua prática, bem como favorecer a utilização de novos instrumentos de trabalho; verificar a aprendizagem do aluno, sinalizando o quão perto ou longe está do desenvolvimento das competências que compõem o perfil profissional de conclusão (foco na aprendizagem); permitir que o aluno assuma papel ativo em seu processo de aprendizagem, devendo, portanto, prever momentos para autoavaliação e *feedback*, em que docente e aluno possam juntos realizar correções de rumo ou adoção de novas estratégias que permitam melhorar o desempenho do aluno no curso.

### 8.1 Forma de expressão dos resultados da avaliação

- Toda avaliação deve ser acompanhada e registrada ao longo do processo de ensino e aprendizagem. Para tanto, definiu-se o tipo de menção que será utilizada para realizar os registros parciais (ao longo do processo) e finais (ao término da Unidade Curricular/curso).
- As menções adotadas no modelo pedagógico 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 cada Unidade Curricular (Competência, Estágio, Prática Profissional, Prática Integrada ou Projeto Integrador), estão as menções relativas a cada indicador. Se os indicadores não forem atingidos, o desenvolvimento da competência estará comprometido. Ao término da Unidade Curricular, caso algum dos indicadores não seja atingido, o aluno será considerado reprovado na unidade. É com base nessas menções que se estabelece o resultado da Unidade Curricular. As menções possíveis para cada Unidade Curricular 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 (Competências e Unidades Curriculares de Natureza Diferenciada).

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 será imediata à constatação das dificuldades do aluno, por meio de solução de situações-problema, realização de 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 11.788/2008).

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 equipamentos**

Para oferta presencial:

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

disponíveis.

- Biblioteca com o acervo atualizado.
- Laboratório de informática<sup>6</sup> com computadores conectados à internet.

Para oferta a distância:

As configurações mínimas da infraestrutura para o Técnico em Enfermagem serão definidas pela Rede Senac de Educação a Distância.

## 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).

Sugere-se utilizar, como material de apoio, livros da Biblioteca Virtual do Senac (<https://bibliotecadigitalsenac.com.br>), vídeos do canal Senac Recomenda (<https://www.youtube.com/channel/UCm8rxICUI9-aH5ZAtTkKGuQ>) e a Plataforma Espie (<https://espie.senacrs.com.br/>).

## 11. Perfil do pessoal docente e técnico

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.

---

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

## 12. Referências

### Unidades Curriculares

**UC 1:** Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário.

**Carga horária:** 84 horas

#### Bibliografia básica

BARNEY, Jay B.; HESTERLY, William S. **Administração estratégica e vantagem competitiva**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2017.

GONÇALVES, Carlos. **Introdução à economia**. 2. ed. Editora GEN Atlas, 2017.

#### Bibliografia complementar

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia, práticas**. Editora Atlas, 2023. 384 p. ISBN: 9786559774760.

KIM, W. Cha; MAUBORGNE, Renne. **A estratégia do oceano azul: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante**. 13. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2019. 288 p. ISBN: 9788543107028.

DRUKER, Peter F. **Introdução à Administração**. São Paulo: Cengage Learning, 2018. 704 p. ISBN 9788522128167.

MAZULO, Roseli, Reis, Joel; REIS, Joel. **Gestão de Imagem: propósito, plano de carreira e êxito profissional**. 2. ed. São Paulo: SENAC São Paulo, 2024. 248 p. ISBN 9788539619948.

Disponível, também, em: <https://bibliotecadigitalsenac.com.br/#/busca?contentInfo=4441&term=gestao%20de%20imagem>.

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

**Carga horária:** 60 horas

#### Bibliografia básica

DEMO, Gisela. **Marketing de relacionamento e comportamento do consumidor: estado da arte, produção nacional, novas medidas, e estudo empíricos**. São Paulo: Atlas, 2015. 401 p. ISBN 9788522497249.

KOTLER, Philip; KARTAJAYA, Hermawan; SETIAWAN, Iwan; KORYTOWSKI, Ivo.

**Marketing 4.0: do tradicional ao digital**. Tradução de: Ivo Korytowski. Rio de Janeiro: Sextante, 2017. 208 p. Graf. ISBN 9788543105338.

MANDELLI, Pedro; LORIGGIO, Antônio. **Liderando para alta performance: conceitos e ferramentas**. Editora Vozes Nobilis, 2017. 224 p. ISBN: 9788532655226.

#### Bibliografia complementar

ORTEGA, Marcelo Cassiano. **Sucesso em vendas: 7 fundamentos para o sucesso**. 4. ed. Editora Benvirá, 2018. 224 p. ISBN: 9788557172777.

BROWN, Tim. **Design thinking: uma metodologia poderosa para decretar o fim das velhas ideias**. Tradução de: Cristina Yamagami. Rio de Janeiro: Alta Books, 2020. 304 p. ISBN 9788550814360.

SOARES, Fábio Lopes. **Relacionamento com clientes: fundamentos e competências para conquista e fidelização de Clientes**. Editora Lumen Juris, 2019.

BETTGER, Frank. **Do fracasso ao sucesso em vendas**. Editora Manole, 2018. 240 p. ISBN: 9788520456859.

**UC 3:** Agenciar imóveis.

**Carga horária:** 60 horas

**Bibliografia básica**

SILVA, Bruno Mattos. **Compra de imóveis:** aspectos jurídicos, cautelas devidas e análise de riscos. Editora Atlas, 2023. 576 p. ISBN: 9786559774913.

CURY, Antônio. **Organização e métodos:** uma visão holística. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2017. 600 p. ISBN 9788597009019.

**Bibliografia complementar**

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos.** 21. ed. São Paulo: Forense, 2023. 1384 p. ISBN: 9786559648146.

D'AMATO, Mônica; PEREIRA, Nelson Roberto. **Avaliação de aluguéis:** imóveis urbanos. 4. ed. Editora Pillares, 2018. 388 p. ISBN: 9788574563596.

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

**Carga horária:** 108 horas

**Bibliografia básica**

WEISS, Alan; SERRA, Afonso Celso da Cunha. **A bíblia da consultoria:** métodos e técnicas para montar e expandir um negócio de consultoria. Editora Autêntica Business, 2017. 336 p. 9788551302460.

SCAVONE, Luiz Antônio. **Direito imobiliário:** teoria e prática. Curitiba: Forense, 2023. 1744 p. ISBN: 9786559647156.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Lei do inquilinato comentada:** doutrina e prática. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2021. 384 p. ISBN: 9788597026450.

**Bibliografia complementar**

SILVA, Bruno Mattos. **Compra de imóveis:** aspectos jurídicos, cautelas devidas e análise de riscos. Editora Atlas, 2023. 576 p. ISBN: 9786559774913.

TARTUCE, Flávio; NEVES, Daniel Amorim Assumpção. **Manual de direito do consumidor:** direito material e processual. Vol. único. 13. ed. São Paulo: Método, 2024. 928 p. ISBN: 9786559649983.

TARTUCE, Flávio. **Direito Civil:** direito das coisas. 14. ed. Curitiba: Forense, 2022. 912 p. ISBN: 9786559643462.

**UC 5:** Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários.

**Carga horária:** 72 horas

**Bibliografia básica**

BRASIL. Lei nº 8.245, de 18 de outubro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas pertinentes. **Diário Oficial União**, Brasília, DF, 21 out. 1991. Disponível em:

[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8245.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8245.htm). Acesso em: 17 set. 2015.

SCAVONE, Luiz Antônio. **Direito imobiliário:** teoria e prática. Curitiba: Forense, 2023. 1744 p. ISBN: 9786559647156.

PEIXOTO, Ulisses Vieira Moreira. **Direito imobiliário:** doutrina e prática. 3. ed. São Paulo: JH

Mizuno, 2020. 781 p. ISBN: 9788577895106.

#### **Bibliografia complementar**

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Lei do Inquilinato comentada: doutrina e prática**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2021. 384 p. ISBN: 9788597026450.

SANCHEZ, Júlio Cesar. **Manual de prática de direito imobiliário**. Editora Quartier Latin, 2017.

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. 21. ed. São Paulo: Forense, 2023. 1384 p. ISBN: 9786559648146.

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

**Carga horária:** 72 horas

#### **Bibliografia básica**

VARGAS, Ricardo Viana. **Manual prático do plano de projetos**. 6. ed. Rio de Janeiro: Brasport, 2018. 280 p. ISBN: 9788574528809.

CARVALHO, Marly Monteiro; RABECHINI, Roque. **Fundamentos de gestão de projetos: construindo competências para gerenciar projetos**. 5. ed. Editora Atlas, 2019. ISBN: 9788597018615.

#### **Bibliografia complementar**

CHING, Francis; SALVATERRA, Alexandre. **Representação gráfica em arquitetura**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2017. 272 p. ISBN: 9788582604366.

SALGADO, Júlio Cesar Pereira. **Técnicas e práticas construtivas para edificação**. 7. ed. São Paulo: Érica, 2018. 320 p. ISBN: 9788536527833.

**UC 7:** Avaliar Imóveis.

**Carga horária:** 60 horas

#### **Bibliografia básica**

D'AMATO, Mônica; PEREIRA, Nelson Roberto. **Avaliação de imóveis: método involutivo vertical**. Editora Pillares, 2018. 341 p. ISBN: 9788574563565.

FIKER, José. **Manual de avaliações e perícias em imóveis urbanos**. 5. ed. São Paulo: Oficina de Textos, 2019. 176 p. ISBN: 9788579753145.

D'AMATO, Mônica; PEREIRA, Nelson Roberto. **Avaliação de aluguéis: imóveis urbanos**. 4. ed. Editora Pillares, 2018. 388 p. ISBN: 9788574563596.

#### **Bibliografia complementar**

SILVA, Bruno Mattos. **Compra de imóveis: aspectos jurídicos, cautelas devidas e análise de riscos**. Editora Atlas, 2023. 576 p. ISBN: 9786559774913.

PIMENTEL, Leonardo. **Word 2019**. São Paulo: SENAC São Paulo, 2020. 263 p. ISBN: 9788539631056. Disponível, também, em:

<https://bibliotecadigitalsenac.com.br/#/busca?contentInfo=2309&term=word%202019>.

**UC 8:** Assessorar clientes nas operações financeiras de imóveis.

**Carga horária:** 72 horas

**Bibliografia básica**

ASSAF, Alexandre Neto. **Matemática financeira e suas aplicações**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2022. 312 p. ISBN: 9786559773237.

SOBRINHO, José Dutra Vieira. **Matemática financeira: juros, capitalização simples e composta, sistemas de amortização Price e SAC, títulos públicos: LTN, NTN e LFT, taxas de Selic e CDI, utilização de calculadoras financeiras**. 8. ed. Editora Atlas, 2018. 368 p. ISBN: 9788597014112.

**Bibliografia complementar**

MACHADO, Karen Vieira. **O sistema financeiro da habitação à luz da legislação brasileira**. São Paulo: All Print, 2017. 316 p. ISBN: 9788541112390.

SALOTTI, Bruno Meireles; LIMA, Gerlando A.S.F; MALACRIDA, Fernando Dal-Ri Murcia; JANE, Mara C; PIMENTEL, Rêne Coppe. **Contabilidade financeira**. São Paulo: Atlas, 2019. 440 p. ISBN: 9788597021936.

PUCCINI, Aberlado de Lima. **Matemática financeira: objetiva e aplicada**. 11. ed. São Paulo: Saraiva. 2022. 384 p. ISBN: 9786587958057.

**UC 9:** Elaborar plano de *marketing* imobiliário.

**Carga horária:** 72 horas

**Bibliografia básica**

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane; YAMAMOTO, Edson Crescitelli Iná Barreto Sonia Midori. **Administração de marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2019. 896 p. ISBN: 9788543024950.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi; CASAS, Jéssica Lora Las. **Marketing de serviços: como criar valores e experiências positivas aos clientes**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019. 364 p. ISBN: 9788597021141.

**Bibliografia complementar**

LESSA, Bruno. **Marketing de relacionamento no setor imobiliário**. São Paulo: All Print, 2018. 100 p. ISBN: 978-8541115148.

FAUSTINO, Paulo. **Marketing digital na prática: como criar do zero uma estratégia de marketing digital para promover negócios ou produtos**. São Paulo: DVS, 2019. 344 p. ISBN: 9788582892152.

ARAÚJO, Gediel Claudino. **Prática de locação**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2019. 296 p. ISBN: 9786559775194.

CASAS, Alexandre Luzzi Las; CASAS, Jéssica Lora Las. **Marketing de serviços: como criar valores e experiências positivas aos clientes**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019. 364 p. ISBN: 9788597021141.

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

**Carga horária:** 96 horas

**Bibliografia básica**

SILVA, Américo Luiz Martins. **Locação e despejo**. São Paulo: Cronus, 2016. 992 p. ISBN: 9788561544393.



BRASIL. Lei nº 8.245, de 18 de outubro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas pertinentes. **Diário Oficial União**, Brasília, DF, 21 out. 1991. Disponível em:

[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8245.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8245.htm). Acesso em: 17 set. 2015.

ARAÚJO, Gediel Claudino. **Prática de locação**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2019. 296 p. ISBN: 9786559775194.

#### **Bibliografia complementar**

PALADINI, Edson. **Gestão da qualidade: teoria e prática**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2019. ISBN: 9788597021578.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Lei do inquilinato comentada: doutrina e prática**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2021. 384 p. ISBN: 9788597026450.

### **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.

### **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 Técnico em Transações Imobiliárias, com validade nacional.

**ANEXO A – MODELO DO DIPLOMA DA HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS  
EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS**



# DIPLOMA

O Senac - Unidade de -----, credenciado pela Ordem de Serviço DR/PE nº -----/----- de ---  
-- de ----- de -----, de acordo com o disposto na Lei Federal nº 9.394 de 20/12/1996, e suas alterações, conforme a Lei nº  
11.741 de 16/07/2008, confere a

Nome Completo do Aluno

de nacionalidade (xxxx), natural de (município e estado), nascido em XX, de (mês), de (ano),  
registro de identidade civil nº XXXXX/UF, por ter concluído o curso de Habilitação Profissional Técnica de  
Nível Médio em Transações Imobiliárias, Eixo Tecnológico Gestão e Negócios, autorizado pelo Conselho Regional de  
Pernambuco - CR nº xxx de xx/xx/xxxx e Resolução Senac nº 1253 de 10/11/2023, em (mês) de (ano), o diploma de

**Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio em Transações Imobiliárias**

**Recife, (dia) de (mês) de (ano).**

\_\_\_\_\_  
Titular do Certificado

\_\_\_\_\_  
Secretaria Escolar

\_\_\_\_\_  
Diretor(a) da Unidade de Ensino

HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS DO EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS			Curso Anterior e Ano de Conclusão
UNIDADES CURRICULARES	CARGA HORÁRIA	PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO	Estabelecimento
UC1 –Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário.	84	<p>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.</p> <p>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 Formativas reforçam o compromisso da Instituição com a formação integral do ser humano, considerando aspectos relacionados ao mundo do trabalho e ao exercício da cidadania. Essa perspectiva propicia o comprometimento do aluno com a qualidade do trabalho, o desenvolvimento de uma visão ampla e consciente sobre sua atuação profissional e sobre sua capacidade de transformação da sociedade.</p> <p>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 nº 6.530, de 12 de maio de 1978, regulamentada pelo Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978, e pela Resolução do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (Cofeci) nº 326/1992, 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).</p> <p>Competências</p> <p>Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário;  Elaborar estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis;  Agenciar imóveis;  Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis;  Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários;  Vender e alugar imóveis na etapa do projeto arquitetônico;  Avaliar imóveis;  Assessorar clientes nas operações financeiras de imóveis;  Elaborar plano de marketing imobiliário;  Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações.</p>	Local e Unidade da Federação
UC2 –Elaborar estratégias de relacionamento com mercado e clientes de imóveis.	60		O presente documento foi registrado sob o nº.....
UC3 –Agenciar imóveis.	60		em folhas .....
UC4 –Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis.	108		do livro ..... deste estabelecimento.
UC5 –Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários	72		
UC6 –Vender e alugar imóveis na etapa do projeto arquitetônico	72		
UC7 –Avaliar imóveis.	60		
UC8 –Assessorar clientes em operações financeiras de imóveis	72		
UC9 –Elaborar plano de marketing imobiliário.	72		
UC10 –Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações	96		
UC11 –Projeto Integrador Técnico em Transações Imobiliárias	44		
<b>CARGA HORÁRIA TOTAL</b>	<b>800 horas</b>		Foram aproveitados conhecimentos e experiências referentes às unidades curriculares ....., mediante ....., aplicado por Banca Examinadora Especial, desta instituição, em ...../...../....., sendo emitido pela mesma o Parecer nº.....-SENAC, em conformidade com a Lei 9.394/96 e Resolução CNE/CEB nº 06/2012.
<b>% DE FREQUÊNCIA</b>			
<b>OBSERVAÇÃO</b>			Código Sistec N° _____

## ANEXO B – HISTÓRICO ESCOLAR



República Federativa do Brasil  
Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial  
Departamento Regional de Pernambuco  
Unidade Educacional \_\_\_\_\_  
Endereço \_\_\_\_\_  
C.N.P.J.: \_\_\_\_\_ Cadastro Escolar: P - \_\_\_\_\_



### Histórico Escolar

Pelo presente Histórico Escolar conferimos a \_\_\_\_\_  
Filho(a) de \_\_\_\_\_ e de \_\_\_\_\_  
Nascido(a) em \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ Cidade \_\_\_\_\_ UF \_\_\_\_\_ Nacionalidade \_\_\_\_\_  
RG \_\_\_\_\_ Órgão Expedidor \_\_\_\_\_ por haver concluído em \_\_\_\_\_  
de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ o(s) módulo(s) \_\_\_\_\_ da **Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio em Transações Imobiliárias do Eixo Gestão e Negócios** válido em todo Território Nacional, nos termos da Lei Federal 9.394 de 20/12/1996, e suas alterações, conforme a Lei nº 11.741 de 16/07/2008, Parecer nº 11 de 09/05/2012 - CNE/CEB, Resolução nº 06 de 20/09/2012 - CNE/CEB, Lei Federal nº 12.513 de 26/10/2011, e suas alterações, conforme a Lei nº 12.816 de 05/06/2013, Conselho Regional de Pernambuco - Resolução nº xx de xx/xx/xxxx e Resolução Senac nº 1253 de 10/11/2023.

### Informações Complementares

- O mínimo para aprovação é \_\_\_\_\_ e 75% de frequência da carga horária mínima do curso.
- Prática:

	ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	LOCAL	PERÍODO	CARGA HORÁRIA	SUPERVISOR
PRÁTICA INTEGRADA DAS COMPETÊNCIAS EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS					

- Aproveitamento do de Conhecimentos e Experiências Anteriores:

---

---

---

---

---

HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS DO EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS	Menção e registro de resultados		
	Carga Horária	Menção por Indicador	Menção por Unidade Curricular
<b>UNIDADES CURRICULARES</b>			
<b>Uc1 -Planejar estratégias de atuação no mercado imobiliário</b>	<b>84</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Indicadores:</b>			
Analisa os cenários e as tendências do mercado imobiliário de acordo com a conjuntura socioeconômica	-		
Avalia os efeitos econômicos que influenciam o mercado imobiliário, conforme contextos local, regional, nacional e internacional	-		
Identifica oportunidades de negócios imobiliários, considerando as políticas habitacionais, de urbanização e de investimentos	-		
Define estratégias de atuação no mercado imobiliário, considerando a legislação vigente	-		
<b>Conhecimentos</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>·Planejamento de carreira: mundo do trabalho, formas de inserção no mercado de trabalho.</li> <li>·Corretor de imóveis: histórico da ocupação, perfil profissional, atuação do profissional, o comitente, remuneração, contribuição sindical.</li> <li>·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.</li> <li>·Ética profissional: código de ética do corretor imobiliário, postura profissional.</li> <li>·Macroeconomia: política, economia, indicadores econômicos e forças de mercado (oferta, demanda, renda nacional, salário).</li> <li>·Efeitos da globalização nos negócios imobiliários: influências internacionais e nacionais no mercado local.</li> <li>·Análise de ambientes interno e externo: oportunidades e ameaças, pontos fortes e pontos fracos.</li> <li>·Diferença entre pessoa física e jurídica: atuação profissional, questões contábeis, fiscais e tributárias.</li> <li>·Estudo sobre a relação jurídica existente entre corretores e imobiliárias.</li> <li>·Introdução à administração imobiliária: conceito e finalidade.</li> <li>·Tipos de estratégias voltadas para serviços aos clientes: competitivas e genéricas.</li> <li>·Qualidade nos serviços imobiliários: conceitos de serviço, expectativas dos clientes, ciclo de serviços imobiliários, avaliação de desempenho.</li> <li>·Planejamento estratégico: modelo básico, ferramentas básicas da qualidade (PDCA, fluxograma, gráficos, diagrama causa e efeito, matriz GUT, 5W2H, 6's).</li> <li>·Políticas habitacionais de urbanização e de investimentos vigentes Elementos da Competência</li> </ul>			
<b>Habilidades</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>·Identificar e organizar dados referentes a cenários e tendências do mercado imobiliário.</li> <li>·Avaliar efeitos econômicos que influenciam o mercado imobiliário.</li> <li>·Identificar políticas habitacionais de urbanização e de investimentos.</li> </ul>			
<b>Uc2 -Elaborar estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis</b>	<b>60</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Indicadores:</b>			
Define estratégias de relacionamento, identificando tipos e perfis de clientes	-		
Define ações de interação com diversos agentes que compõem o mercado imobiliário, identificando oportunidades de negócio e considerando técnicas de atendimento.	-		
Aplica estratégias de prospecção, acompanhamento e manutenção de clientes, com base no posicionamento mercadológico	-		
Elabora e mantém atualizado banco de dados de imóveis e de proprietários, de acordo com o sistema de gestão utilizado.	-		
<b>Conhecimentos</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>·Perfis de clientes: tipologia de consumidor por critérios demográficos e psicográficos.</li> <li>·Técnicas de atendimento – presencial e a distância, corretor on-line, marketing ativo.</li> <li>·Técnicas de vendas: conceitos, aplicações no mercado imobiliário.</li> <li>·Escala de hierarquia de necessidades de Maslow: definições gerais e aplicabilidade.</li> <li>·Teoria da racionalidade econômica: definições gerais e aplicabilidade no mercado de imóveis.</li> <li>·Definição e características de sociedade, grupos sociais e subgrupos.</li> <li>·Geração Baby boomer, X, Y e Z: características e hábitos de consumo.</li> <li>·Conceito e características do marketing de relacionamento.</li> <li>·Conceito, aplicabilidade e operacionalização de CRM (gerenciamento do relacionamento com o cliente).</li> <li>·Programas, sistemas e tecnologias digitais de comunicação e gerenciamento de clientes.</li> <li>·Programas de fidelização de clientes no contexto do mercado imobiliário Elementos da Competência</li> <li>·Programas, sistemas e tecnologias digitais de comunicação e gerenciamento de clientes.</li> <li>·Programas de fidelização de clientes no contexto do mercado imobiliário.</li> </ul>			

HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS DO EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS	Menção e registro de resultados		
	Carga Horária	Menção por Indicador	Menção por Unidade Curricular
<b>UNIDADES CURRICULARES</b>			
<b>Uc2 -Elaborar estratégias de relacionamento com o mercado e clientes de imóveis.</b>	Continuação	-	-
<p><b>Habilidades</b> Pesquisar dados e informações pertinentes ao mercado imobiliário. Identificar as necessidades e desejos do cliente. Operar sistemas de gerenciamento de clientes.</p> <p><b>Atitudes/Valores</b> Proatividade no desenvolvimento de estratégias de relacionamento. Atitude propositiva no desenvolvimento do trabalho.</p>			
<b>Uc3-Agenciar imóveis</b>		<b>60</b>	-
<b>Indicadores:</b>			
Prospecta imóveis que estão ou estarão disponíveis para venda ou locação, de maneira a atender às necessidades de seus clientes e do mercado imobiliário.		-	
Vistoria o imóvel, identificando características e estado de conservação.		-	
Analisa documentação do imóvel e do proprietário, verificando a situação jurídica de ambos		-	
Avalia valor do imóvel estabelecido pelo proprietário, orientando quanto ao valor de mercado quando necessário, embasado pelas práticas do mercado e legislação vigente		-	
Formaliza autorização de venda ou locação com o proprietário do imóvel, acordando honorários de corretagem			
Cadastra imóveis para venda e locação de acordo com as rotinas e os procedimentos do negócio		-	
<p><b>Conhecimentos</b> ·Mapeamento de rotas e regiões para captação de imóveis. ·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.</p> <p><b>Habilidades</b> ·Pesquisar e organizar dados e informações pertinentes ao mercado imobiliário. Operar sistemas de cadastro de imóveis.</p>			
<b>Uc4 -Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis</b>		<b>108</b>	-
<b>Indicadores:</b>			
Realiza procedimentos específicos para intermediação de locação, compra, venda e permuta de imóveis, de acordo com a legislação vigente		-	
Orienta clientes sobre taxas, tributos e documentação referentes às operações imobiliárias, conforme legislação vigente		-	
Orienta clientes quanto a direitos e deveres da locação de imóveis, conforme Lei do Inquilinato e Código Civil		-	
Orienta clientes quanto à documentação necessária para a transferência de imóveis, de acordo com a legislação vigente		-	
Vistoria imóveis, registrando em formulário específico o estado de conservação observado, de acordo com as normas da organização		-	
<p><b>Conhecimentos</b> 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.</p>			



HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS DO EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS	Menção e registro de resultados		
	Carga Horária	Menção por Indicador	Menção por Unidade Curricular
<b>UNIDADES CURRICULARES</b>			
<b>Uc4 -Intermediar processos de compra, venda, locação e permuta de imóveis</b> <span style="float: right;">continuação</span>	-	-	-
<p>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.</p> <p>Tributação Imobiliária: IPTU; Imposto Territorial Rural (ITR); Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI); Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), outros impostos.</p> <p>Técnicas de vistoria de imóveis para intermediação de negócios imobiliários.</p> <p>·Lei do Inquilinato: direitos e deveres referentes à locação de imóveis.</p> <p>·Direitos e deveres referentes aos processos de intermediação imobiliária, com base no Código Civil e no Código de defesa do Consumidor.</p> <p>·Técnicas de negociação: metodologias de negociação no mercado imobiliário.</p> <p>·Conceito e a diferença entre Posse e Propriedade à luz do Código Civil e da Constituição Federal.</p> <p><b>Habilidades</b></p> <p>Aplicar técnicas de vendas e negociação.</p>			
<b>UC5 - Elaborar documentos de negócios e serviços imobiliários</b>	<b>72</b>	-	-
<b>Indicadores:</b> Elabora proposta de locação e venda de imóveis, apresentando todos os elementos pertinentes à negociação	-		
Elabora recibos, notificações, checklist de vistoria, declarações e outros documentos referentes a serviços imobiliários, de forma organizada e de acordo com a legislação vigente.	-		
Elabora contratos de locação de acordo com Lei do Inquilinato e Código Civil	-		
Elabora contratos de compra, venda e permuta, conforme requisitos do cliente e legislação vigente	-		
<p><b>Conhecimentos</b></p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Documentação de transações imobiliárias: certidões, escrituras, procurações, recibos, notificações, declarações, requerimentos, proposta de aluguel ou venda de imóveis.</p> <p>Legislação que dispõe sobre o parcelamento do solo urbano e legislação sobre condomínio em edificações e incorporações imobiliárias</p> <p>Tributação imobiliária: ITBI; avaliação fiscal; IPTU (progressivo); contribuições para as entidades da classe profissional, outros impostos.Habilidades Interpretar normas e legislações.</p> <p><b>Habilidades</b></p> <p>Interpretar normas e legislações.</p> <p><b>Atitudes/Valores</b></p> <p>Atenção e organização na execução do trabalho</p>			
<b>Uc6 -Vender e alugar imóveis na etapa de projeto arquitetônico</b>	<b>72</b>	-	-
<b>Indicadores:</b> 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	-		
<p><b>Conhecimentos</b></p> <p>Tipos de plantas: planta baixa, fachadas, cortes, situação, localização e topográficas.</p> <p>Tipos de projetos: arquitetônico, hidráulico, estrutural e elétrico.</p> <p>Orientação geográfica: rosa dos ventos – orientação solar, iluminação e ventilação.</p> <p>Tipos de estruturas: de fundações, de vigas, de pilares, de alvenarias estruturais.</p> <p>Figuras geométricas: perímetro, superfície e escalas.</p> <p>Cálculo de área e frações: área útil, área privativa; de uso comum; área total; fração ideal do terreno e do empreendimento;</p> <p>Termos e símbolos utilizados na construção civil: alinhamento, afastamento, corrimão.</p> <p>Definição de Custo Unitário Básico (CUB) da construção civil – a definição dos projetos residenciais quanto a padrão construtivo.</p> <p>Índice Nacional da Construção Civil (INCC).</p> <p>Novas tecnologias da construção civil: inovações, conceitos, fontes de consulta na construção civil.</p>			



HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS DO EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS	Menção e registro de resultados		
	Carga Horária	Menção por Indicador	Menção por Unidade Curricular
<b>UNIDADES CURRICULARES</b>			
<b>Uc6 -Vender e alugar imóveis na etapa de projeto arquitetônico</b> <span style="float: right;">continuação</span>	-	-	-
<p>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.</p> <p><b>Habilidades</b>  Distinguir desenhos arquitetônicos, mapas, plantas e projetos imobiliários.  Identificar condições de acessibilidade, sustentabilidade e usabilidade dos imóveis</p>			
<b>Uc7 -Avaliar Imóveis</b>	<b>60</b>	-	-
<b>Indicadores:</b>			
Estabelece parâmetros de avaliação de imóveis, identificando características e valor	-		
Aplica metodologia específica para avaliação de imóveis, de acordo com suas características	-		
Sugere o valor estimado de mercado para compra e venda de um imóvel urbano, rural, residencial, comercial ou industrial, com base em análise técnica	-		
Indica o valor dos aluguéis com base no diagnóstico do mercado imobiliário	-		
. Elabora Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica de Imóveis – (PTAM), de acordo com normativas vigentes	-		
<p><b>Conhecimentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Avaliação de imóveis no Brasil: histórico e contexto regional.</li> <li>· Tipologia dos imóveis: urbano, rural, residencial, comercial, misto, industrial.</li> <li>· Parâmetros de avaliação de imóveis: aspectos construtivos, estado de conservação, idade, localização, potencial econômico, taxa de ocupação e índice de aproveitamento.</li> <li>· Fatores de influência nos preços dos imóveis: internos e externos.</li> <li>· Metodologias de avaliação: comparativo, depreciação física, involutivo e evolutivo e de custos.</li> <li>· Amostra de dados: constituição e tratamento para aplicação da metodologia comparativa para identificar o valor de mercado do imóvel.</li> <li>· Ações renovatórias, revisionais e de reajuste de contrato de locação.</li> <li>· Legislação: Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários e Elaboração de Parecer Técnico, normatização da inscrição no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários.</li> <li>· Normativa (NBR) referente à avaliação de imóveis urbanos e rurais.</li> <li>· Operações matemáticas: adição, divisão, multiplicação, subtração, porcentagem, média.</li> <li>· Editor de texto e planilhas eletrônicas: conceito de planilha eletrônica, organização básica de planilhas eletrônicas, conceito de editor de texto, tipos de editores de texto, aplicabilidades no dia a dia de trabalho do corretor de imóveis.</li> </ul> <p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Comunicar-se de maneira assertiva.</li> <li>· Interpretar textos legais e documentos técnicos.</li> </ul>			
<b>Uc8-Assessorar clientes em operações financeiras de imóveis</b>	<b>72</b>	-	-
<b>Indicadores:</b>			
Orienta clientes quanto aos tipos de financiamentos imobiliários disponíveis no mercado, considerando os sistemas financeiros de habitação	-		
Simula financiamento imobiliário, de acordo com as linhas de crédito existentes no mercado imobiliário	-		
Orienta o cliente sobre taxas de juros praticadas nas diferentes linhas de crédito imobiliário, considerando a necessidade do cliente e a conjuntura socioeconômica	-		
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	-		
<p><b>Conhecimentos</b></p> <p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Documentos financeiros: nota fiscal; cheque; nota promissória; duplicata.</li> <li>· Aplicações financeiras: curto prazo; longo prazo; comparação entre as aplicações financeiras.</li> </ul>			

HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS DO EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS	Menção e registro de resultados		
	Carga Horária	Menção por Indicador	Menção por Unidade Curricular
<b>UNIDADES CURRICULARES</b>			
<b>Uc8-Assessorar clientes em operações financeiras de imóveis</b> <span style="float: right;">continuação</span>	-	-	-
<p>Atividades financeiras na administração: contas a pagar; contas a receber; fluxo de caixa; controle diário de caixa; controle de movimentação bancária.</p> <p>Tipos de financiamentos imobiliários: limites e quotas de financiamentos, sistema de amortização, garantias inaceitáveis.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Índices: INCC, Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M) e Índice de Confiança do Consumidor (ICC).</li> <li>· Juros simples: conceitos e fundamentos, taxas proporcionais e equivalentes, desconto comercial e racional, taxa efetiva e nominal, equivalência de capitais.</li> <li>· Juros compostos: conceitos e fundamentos, equivalências de taxas de juros compostos, convenções lineares e convenção exponencial, desconto composto.</li> <li>· 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).</li> <li>· Sistemas de Amortização: Sistema de Amortização Constante (SAC) e Sistema de Amortização Francês (Price).</li> <li>· Empréstimos e financiamentos: operações de curto e longo prazos.</li> <li>· Operações sobre mercadorias: preços de custo e venda, lucros e prejuízos.</li> <li>· Taxa real de juros: índices de preços e inflação, valores monetários com inflação, comportamentos exponenciais da taxa de inflação, taxa nominal e taxa real.</li> </ul> <p>Plataforma de apoio para operações financeiras, uso de calculadora científica e HP 12C, folhas de cálculo.</p>			
<b>Uc 9: Elaborar plano de marketing imobiliário</b>	<b>72</b>	-	-
<b>Indicadores:</b>			
Realiza diagnóstico do mercado imobiliário, aplicando instrumentos de pesquisa	-		
Define formas de abordagem do mercado imobiliário, considerando características locais	-		
Determina serviços que fornecerá ao mercado em função das necessidades de seus clientes	-		
Define estratégias de precificação dos serviços ofertados, conforme política do mercado imobiliário	-		
Elabora estratégias de comunicação com o mercado, promovendo negócios imobiliários para atrair clientes	-		
Define pontos de venda e de atendimento, conforme a estratégia de marketing estabelecida	-		
<b>Conhecimentos</b>			
<p>Conceito, definições e aplicação de marketing: de serviços, de mercado, institucional, pessoal e profissional, de serviços imobiliários, digital (blogs, e-mail), ativo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Matriz Swot: conceitos e aplicações no mercado imobiliário.</li> <li>· Pesquisa de mercado: conceito e definição; qualitativa e quantitativa.</li> <li>· Conceito de abordagem de mercado única e segmentada.</li> <li>· Ambientes interno e externo de marketing – micro e macroambientes; variáveis econômicas, políticas, sociais, legais, tecnológicas, culturais e psicográficas na abordagem segmentada de mercado.</li> <li>· 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.</li> </ul>			
<b>Habilidades</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Utilizar as ferramentas de planejamento de marketing.</li> <li>· Analisar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do mercado relacionadas à área imobiliária.</li> <li>· Operar diferentes mídias para comunicação.</li> <li>· Operar editores eletrônicos de planilhas, apresentações e de texto.</li> </ul>			
<b>Atitudes/Valores</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Identificar os aspectos do próprio trabalho que interferem na organização.</li> <li>· Zelo na apresentação pessoal e postura profissional.</li> </ul>			
<b>Uc 10: Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações</b>	<b>96</b>	-	-
<b>Indicadores:</b>			
Realiza cobrança, recebimento e repasse de aluguéis, bem como pagamento de encargos do imóvel, de acordo com contrato pactuado	-		
Faz vistorias, auxiliando na manutenção e preservação do imóvel, identificando necessidades de melhoria	-		
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	-		
Assessora o proprietário do imóvel nas transações imobiliárias referentes a seus imóveis, orientando-o quanto às melhores opções às suas	-		

HABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS DO EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS	Menção e registro de resultados		
	Carga Horária	Menção por Indicador	Menção por Unidade Curricular
<b>UNIDADES CURRICULARES</b>			
<b>Uc 10: Assessorar nos processos de gestão de imóveis e locações</b> <span style="float: right;">continuação</span>	-	-	-
Orienta clientes sobre a situação de imóveis em condomínio, de acordo com a legislação vigente			
<p><b>Conhecimentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 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).</li> <li>· Rotinas administrativas financeiras da locação: recebimento de aluguéis, emissão de recibos, cheques, títulos, boletos bancários, depósitos bancários.</li> <li>· Cobrança: tipos, meios, planejamento, fases, análise, renegociação de dívidas e legislação.</li> <li>· Conservação e manutenção de imóveis.</li> <li>· Condomínio: conceito, área privada e área comum, tipos de condomínios, aspectos legais da administração de condomínios. Elementos da Competência Comuns as Unidades Curriculares (Uc's)</li> </ul> <p><b>Habilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Comunicar-se de maneira assertiva (Todas as UC's);</li> <li>· Interpretar legislações imobiliárias (UC1 e UC4);</li> <li>· Gerenciar tempo e atividades de trabalho (UC3, UC8 e UC10);</li> <li>· Operar mídias para acesso à informação (UC4, UC5 e UC10);</li> <li>· Mediar conflitos nas situações de trabalho (UC4 e UC5);</li> <li>· Interpretar textos legais (UC6 e UC10);</li> <li>· Efetuar as quatro operações básicas (UC6 e UC8)</li> <li>· Pesquisar informações pertinentes ao mercado imobiliário (UC7 e UC8).</li> </ul> <p><b>Atitudes/Valores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Sigilo no tratamento de dados e informações (UC1; UC3 à UC8 e UC10);</li> <li>· Zelo na apresentação pessoal e postura profissional (Todas as UC's);</li> <li>· Cordialidade no trato com as pessoas (UC1 à UC8 e UC10);</li> <li>· Respeito à diversidade (UC1 à UC8 e UC10);</li> <li>· Proatividade no desenvolvimento das atividades profissionais (UC3, UC4, UC6 à UC8 e UC10);</li> <li>· Responsabilidade e comprometimento com os acordos estabelecidos (UC4 e UC5)</li> <li>· Colaboração no desenvolvimento do trabalho em equipe (UC4 e UC10);</li> <li>· Responsabilidade da prestação de informações (UC6 e UC10);</li> </ul>			
<b>Uc 11: Projeto Integrador Técnico em Transações Imobiliárias</b>	<b>44</b>		

HHABILITAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS DO EIXO TECNOLÓGICO GESTÃO E NEGÓCIOS	Menção e registro de resultados		
	Carga Horária	Menção por Indicador	Menção por Unidade Curricular
<b>UNIDADES CURRICULARES</b>			
<b>Carga Horária Total</b>	<b>800 horas</b>		
<b>Frequência (%):</b>			
<b>Menção de aprovação no curso</b>			
<p>(*) O Projeto Integrador(PI) coerente com as marcas formativas e as competências do curso é vivenciado a partir das contribuições das Unidades Curriculares (UC's) no decorrer das situações de Aprendizagens, permeando todo o curso.</p> <p><b>Menção e registro de resultados:</b>  Menção por Indicador: <b>A</b>- Atendido; <b>PA</b>- Parcialmente Atendido; <b>NA</b>- Não Atendido  Menção por Unidade Curricular: <b>D</b>- Desenvolvida; <b>ND</b>- Não Desenvolvida  Menção para aprovação no curso: <b>AP</b>- Aprovado; <b>RP</b>- Reprovado</p> <p style="text-align: right;">_____ de _____ de _____.</p>			
_____ Diretor(a) da Unidade de Ensino	_____ Secretário(a)	_____ Enfermeiro(a) Responsável RT n° _____	



## RESOLUÇÃO Nº 014/2024

Aprova a criação, oferta e funcionamento do **Curso Técnico em Transações Imobiliárias** para os Centros de Educação Profissional do SENAC PE.

O Presidente do Conselho Regional do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – SENAC, Administração Regional em Pernambuco, no uso de suas atribuições legais e regulamentares, e:

CONSIDERANDO o disposto no artigo 20 da Lei nº12.513, de 26 de outubro de 2011 e suas alterações conforme a Lei 12.816 de 05 de junho de 2013, sobre a integração do Senac no Sistema Federal de Ensino, com autonomia para a criação e oferta de cursos e programas de Educação Profissional e Tecnológica, mediante autorização deste Conselho, resguardando a competência de supervisão e avaliação da União, como prevê a Lei 9.394, de 20 de dezembro de 1996 em seu Inciso IX, do Artigo 9º.

CONSIDERANDO a Lei 13.415 de 16 de fevereiro de 2017 - altera as Leis nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional, e 11.494, de 20 de junho 2007, que regulamenta o Fundo de Manutenção e Desenvolvimento da Educação Básica e de Valorização dos Profissionais da Educação, a Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e o Decreto-Lei nº 236, de 28 de fevereiro de 1967; revoga a Lei nº 11.161, de 5 de agosto de 2005; e institui a Política de Fomento à Implementação de Escolas de Ensino Médio em Tempo Integral.

CONSIDERANDO a Resolução nº 01 de 05 de janeiro de 2021, que define Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica.

CONSIDERANDO o parecer do Relator e o deliberado em plenário;

CONSIDERANDO, ainda, as deliberações do Conselho Regional do SENAC Pernambuco em sua terceira reunião ordinária, realizada em 25.03.2024.

Jorge Augusto Cavalcanti Beltrão  
Assessor Jurídico  
OAB/PE nº 26.834



Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial  
Departamento Regional de Pernambuco

Administração Regional  
Av. Visconde de Suassuna, 500 Santo Amaro CEP 50050-540  
Recife/PE Tel.: 81 3413 6666 Fax.: 81 3423 8779 www.pe.senac.br

RESOLVE:

Art. 1º - Aprovar a criação e a oferta do **Curso Técnico em Transações Imobiliárias**, do Eixo Gestão e Negócios, com a carga horária de 800 horas.


Art. 2º - Autorizar o funcionamento e a oferta do referido curso para os Centros de Educação Profissional do SENAC PE, devidamente estruturados de acordo com as exigências legais, conforme os Art. 25 a 37 do TÍTULO III, CAPÍTULO II, da Resolução SENAC 1.253/2023.

Art. 3º - Esta Resolução entra em vigor na data de sua assinatura.

Recife, 25 de março de 2024.



**BERNARDO REIXOTO DOS SANTOS OLIVEIRA SOBRINHO**  
Presidente do Conselho Regional do SENAC



Jorge Augusto Cavalcanti Beltrão  
Assessor Jurídico  
OAB/PE nº 26.834

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial  
Departamento Regional de Pernambuco

Administração Regional  
Av. Visconde de Suassuna, 500 Santo Amaro CEP 50050-540  
Recife/PE Tel.: 81 3413 6666 Fax.: 81 3423 8779 www.pe.senac.br