

**SECRETARIA DE EDUCAÇÃO DO ESTADO DA BAHIA
SUPERINTENDÊNCIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL - SUPROF
DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL – DIRDEP**

EIXO TECNOLÓGICO: Gestão e Negócio

DISCIPLINAS DA FORMAÇÃO TÉCNICA ESPECÍFICA – FTE

EMENTÁRIO: CURSO TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS

CATEGORIA CURRICULAR: Contextualização:

➤ Mercado e Contexto Sócio-econômico

Estudo fundamentais dos conceitos, teorias e objetivos da Economia e do Mercado Econômico atual. A humanidade, os modos e processos produtivos nos diferentes contextos sóciohistóricos. As unidades, fatores e os aparelhos produtivos; os bens e serviços de consumo. Conceitos de circuito econômico e de mercado imobiliário: tipos, funções. Estudos fundamentais das estruturas micro e macroeconômicas e da globalização. O sistema financeiro e imobiliário, seus segmentos e composições. O mercado econômico e imobiliário e as tendências regionais. Mercado Imobiliário e intervenção político-governamental.

➤ Geografia Urbana e Ambiental

Estudos históricos do nascimento das cidades e a estruturação dos espaços urbanos. A relação campo e cidade e a organização urbanística. O fenômeno da industrialização, o planejamento urbano e a segregação social e espacial. O crescimento populacional e econômico e os processos de urbanização e apropriação das áreas ambientais. As questões ambientais nos espaços urbano-industriais e o surgimento de áreas periféricas. Análise e planejamento de áreas urbanas. O Estatuto das Cidades e o Plano Diretor.

➤ Empreendedorismo (Individual e Coletivo)

Estudos fundamentais de empreendedorismo: conceitos, seus fundamentos sociohistóricos e filosóficos e sua relevância para o desenvolvimento socioeconômico local e regional. O empreendedorismo como aquisição de novos conhecimentos e experiências, propiciando ações transformadoras da realidade social dos sujeitos de forma individual e coletiva. Compreensões acerca do Cooperativismo e do Associativismo: possibilidades de oportunidades empreendedoras, estímulo à criatividade e à inovação para o mundo do trabalho. Empreendedorismo individual e coletivo e as tecnologias sociais.

CATEGORIA CURRICULAR: Fundamentos:

➤ Mercado Imobiliário

Conceito de mercado imobiliário e suas funções. O desenvolvimento do mercado imobiliário no Brasil e na Bahia. Compreensão sobre valoração de imóveis: para venda, financiamento e locação. O imóvel e suas características no mercado imobiliário. Fundamentos e análise da demanda e da oferta aplicados ao mercado imobiliário. Mercado imobiliário e crescimento populacional. Demarcação de áreas urbanas e vendas de empreendimentos imobiliários. Análise crítica do mercado imobiliário e da atual política habitacional brasileira.

➤ Matemática Financeira

Introdução ao estudo da Matemática Financeira por meio da compreensão das operações comerciais: porcentagem, acréscimos, descontos e taxa de lucro. Operações financeiras: juros simples e compostos, descontos simples e compostos; taxa de juros reais e inflação; séries de pagamentos; sistemas de amortizações; depreciação. Capitalização simples, capitalização composta, anuidades.

➤ Sistema Habitacional e Financeiro Imobiliário

Conceito e histórico do Sistema Financeiro de Habitação no Brasil. A base legal do Sistema Financeiro Habitacional (SFH). O sistema de crédito imobiliário brasileiro. O papel do crédito imobiliário no atual contexto mercadológico. As normas e oportunidades para as classes sociais. Análise crítica do SFH.

➤ Direito e Legislação Aplicada

Estudos fundamentais dos princípios do direito imobiliário. Conceitos e tipos de propriedades imobiliárias. Os tipos de contratos imobiliários e registro de imóveis. Legislação imobiliária. Conceito e tipos de posses e propriedades e o respaldo legal. Conceitos de locação imobiliária e seu respaldo legal. Fundamentos do Direito fiscal imobiliário e do Direito do trabalho na área imobiliária. Os instrumentos jurídicos para aquisição e locação de imóveis e a responsabilidade do corretor. O Código de Defesa do Consumidor e proteção à revisão contratual.

➤ Psicologia das Relações Humanas

Estudos fundamentais da Psicologia: história e bases filosóficas, modelos e escolas. Os papéis sociais e as relações de gênero. Relações interpessoais no contexto das organizações. Comunicação, motivação, liderança e formação de equipes nas organizações. Recursos estratégicos de humanização nas organizações. Estudos dos processos de transformações nas relações interpessoais e coletivas: tensões, conflitos, atitudes e valores individuais. O conceito de ética, ética profissional e ética nas organizações.

CATEGORIA CURRICULAR: Tecnológicas:

➤ Gestão Imobiliária

O papel do gestor e do corretor de imóveis. O exercício público da profissão. Entidades Imobiliárias e os instrumentos contratuais. Estudos de viabilidade econômica e comercial do mercado imobiliários e as avaliações de riscos. Contratos imobiliários e garantias contratuais: compra, venda e locação. Planejamento, organização e gestão de atividades imobiliárias. Avaliação e perícia de imóveis. Direitos e deveres do corretor, do comprador, do locador e locatário.

➤ Sistemas de Informações Gerenciais

Estudos históricos da informática e sua importância para construção de sistemas nas organizações. Conceitos básicos de sistemas de informação e dos fundamentos da tecnologia de gestão em sistemas de informação, para análise e otimização dos processos gerenciais. A Teoria Geral de Sistemas (TGS). A visão e as abordagens sistêmicas nas organizações para soluções de problemas gerenciais: apoio de decisão, armazenamento e disseminação da informação. A gestão do conhecimento, privacidade e segurança das informações nas organizações.

➤ Noções de Construção Civil, Arquitetura e Urbanismo

Estudos introdutório dos princípios e técnicas básicas da construção civil, da arquitetura e do urbanismo. Introdução às técnicas e processos construtivos, execução de detalhes de elementos construtivos para construção de obras em contextos urbanos. Noções sobre canteiro de obras e locação, fundações convencionais, elementos de vedação, lages, cobertura, revestimento, esquadrias, pinturas etc. Arte e técnica, elementos da construção, elementos de composição, composição da arquitetura. A importância do projeto arquitetônico e do planejamento integrado urbano.

CATEGORIA CURRICULAR: Instrumentais:

➤ Marketing Imobiliário

Estudos fundamentais do Marketing. O gerenciamento de Marketing e o mercado imobiliário competitivo. Estratégias de orientação para o mercado imobiliário: estudos das demandas e ofertas de imóveis. O perfil/comportamento do comprador/locatário. O gerenciamento de imóveis, serviços e definição de valores. O Planejamento Estratégico de vendas e locação imobiliária e a construção de meios de divulgação/propaganda.

➤ Operações Imobiliárias

Avaliação de Imóveis e Locação de Imóveis. Leitura de plantas e avaliação de áreas; Instrumento de compra e venda; Registro de imóveis; Exigências quanto a averbações, escrituras e contratos. Hipotecas, penhores e impostos. Locação, venda e financiamento. Processos de heranças e partilha de bens de imóveis, hipoteca e serviços de cartório. Sistema Habitacional e tipos de contratos.

➤ Ética e Postura Profissional

O comportamento humano no âmbito social e grupal no contexto das organizações. Comunicação, motivação, liderança e formação de equipes nas organizações. Recursos estratégicos de humanização nas organizações. Estudos dos processos de transformações nas relações interpessoais: tensões, conflitos, atitudes e valores individuais. O conceito de ética, cidadania, ética profissional e ética nas organizações.

➤ Técnica de Vendas e Negociação

Estudos fundamentais de venda e suas técnicas. O planejamento e as estratégias de venda: organização, aspectos éticos e estéticos. Aspectos comportamentais do vendedor e do comprador. Organização de equipes de venda aplicadas ao mercado imobiliário. Técnicas de abordagem: apropriação dos bens e serviços imobiliários, comunicação e postura. A satisfação e a negociação de imóveis. Abrangência, atuação mercadológica e a publicidade na área imobiliária. Avaliação e acompanhamento de vendas de empreendimentos e administração do tempo.