

Unidade de Ensino Médio e Técnico - CETEC

## Plano de Trabalho Docente - 2019

## Ensino Técnico

Plano de Curso no. 24 aprovado pela Portaria Cetec – 733, de 10-9-2015, publicada no Diário Oficial de 11-9-2015 – Poder Executivo – Seção I – páginas 52-53			
ETEC:	Escola Técnica Estadual Rodrigues de Abreu - EE ERNESTO MONTE		
Código:	135	Município:	Bauru
Eixo Tecnológico	Gestão e Negócios		
Habilitação Profissional:	Habilitação Profissional de Técnico em Transações Imobiliárias		
Qualificação:	Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS		
Componente Curricular:	Operações Imobiliárias III		
Módulo:	3	C. H. Semanal:	5,00
Professor:	MARIA CATARINA JORDÃO DOS SANTOS ;		

**I – Atribuições e atividades profissionais relativas à qualificação ou à habilitação profissional, que justificam o desenvolvimento das competências previstas nesse componente curricular.**

- Adequar valores e condições de pagamento ao mercado imobiliário local.
- Combinar estratégia de trabalho com a equipe de trabalho.
- Participar de lançamentos de novos imóveis.
- Convidar clientes para lançamentos imobiliários.
- Auxiliar na determinação de valor de comercialização do imóvel.
- Aproximar as partes para fechamento do negócio.
- Formalizar propostas para negociação.
- Negociar valores e condições das propostas.
- Orientar sobre os procedimentos referentes a contratos e negociações.

**II – Competências, Habilidades e Bases Tecnológicas do Componente Curricular**

## Competências

1. Finalizar transação imobiliária.
2. Avaliar imóveis conforme as normas, métodos e critérios de mercado.
3. Interpretar e aplicar as normas e regras que regem condomínios, incorporações e financiamentos para aquisição de imóveis.

## Habilidades

- 1.1 Pesquisar a legislação pertinente à negociação que está sendo firmada.
- 1.2 Preencher documentos e formulários com base nas informações do cliente e do objeto de negociação.
- 1.3 Aplicar procedimentos apropriados ao processo de fechamento da transação imobiliária.
- 2.1 Identificar os produtos imobiliários disponíveis para comercialização.
- 2.2 Identificar as condições do imóvel e entorno.
- 2.3 Propor valor de comercialização conforme análise mercadológica estrutural do imóvel.
- 3.1 Pesquisar normas, regras e leis que regem condomínios e incorporações.
- 3.2 Identificar as diversas formas de financiamento de mercado.
- 3.3 Sugerir o financiamento mais indicado às necessidades do cliente.

## Bases Tecnológicas

1. Condomínio e incorporação imobiliária - Lei 4591/64:
  - 1.1 O Patrimônio de afetação;
  - 1.2 Lei 10 931/2004.
2. Produto Imobiliário:
  - 2.1 Planejamento;
  - 2.2 Execução;
  - 2.3 Comercialização.
3. Definições e conceitos gerais da norma de avaliação de imóveis urbanos e rurais:
  - 3.1 NBR 12721;
  - 3.2 NBR 14653;
  - 3.3 NBR 15575;
  - 3.4 Classificação dos bens;
  - 3.5 Terreno;
  - 3.6 Benfeitorias;
  - 3.7 Pesquisa;
  - 3.8 Preço e valor de Mercado;
  - 3.9 Vida útil;
  - 3.10 Depreciação;
  - 3.11 Documentos.
4. Análise qualitativa e quantitativa das edificações e entorno (vistoria para imóveis urbanos):
  - 4.1 Modelo de vistoria;
  - 4.2 Informações gerais;
  - 4.3 Características da região;
  - 4.4 Características do terreno;

- 4.5 Características das edificações e benfeitorias.
5. Código de Defesa do Consumidor e os Negócios Imobiliários:
- 5.1 Financiamento Imobiliário;
- 5.2 Alienação fiduciária;
- 5.3 SFH (Sistema Financeiro de Habitação);
- 5.4 SFI (Sistema de Financiamento Imobiliário);
- 5.5 FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço);
- 5.6 ABECIP (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança);
- 5.7 SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo)
- 5.8 Intermediação Imobiliária:
- 5.8.1 documentos para compra e Venda de bens imóveis;
- 5.8.2 contrato de prestação de serviços para negociação imobiliária;
- 5.8.3 proposta de compra e venda;
- 5.8.4 contrato de corretagem.
6. Promessa de compra e venda.

### III – Procedimento Didático e Cronograma de Desenvolvimento

Habilidades	Bases Tecnológicas	Procedimentos Didáticos	De	Até
3.1 Pesquisar normas, regras e leis que regem condomínios e incorporações.;	1. Condomínio e incorporação imobiliária - Lei 4591/64.;	Aula expositiva e participativa com atividades em sala de aula para estudo e explanação da legislação.	04/02/19	18/02/19
1.2 Preencher documentos e formulários com base nas informações do cliente e do objeto de negociação.;	1.1 O Patrimônio de afetação.;	Aula expositiva com participação dos alunos e atividades para fixação do conteúdo, esclarecimento de dúvidas.	19/02/19	06/03/19
1.3 Aplicar procedimentos apropriados ao processo de fechamento da transação imobiliária.;	1.2 Lei 10 931/2004.;	Trabalhos em grupo para melhor entendimento da legislação, questões e respostas.	07/03/19	21/03/19
2.1 Identificar os produtos imobiliários disponíveis para comercialização.;	2. Produto Imobiliário.;	Aula expositiva, dialogada com participação dos alunos e esclarecimento de dúvidas.	22/03/19	04/04/19
1.1 Pesquisar a legislação pertinente à negociação que está sendo firmada.;	3. Definições e conceitos gerais da norma de avaliação de imóveis urbanos e rurais.;	Trabalhos em grupo para melhor entendimento da legislação e fixação do conteúdo. Esclarecimento de dúvidas.	05/04/19	22/04/19
2.3 Propor valor de comercialização conforme análise mercadológica estrutural do imóvel.;	3.4 Classificação dos bens.;	Aula expositiva com participação dos alunos e atividades para fixação do conteúdo, esclarecimento de dúvidas.	23/04/19	07/05/19
2.2 Identificar as condições do imóvel e entorno.;	3.5 Terreno.;	Aulas expositiva com participação dos alunos e esclarecimento de dúvidas. Atividades com questões e respostas para melhor fixação dos conteúdos.	08/05/19	22/05/19
3.2 Identificar as diversas formas de financiamento de mercado.;	3.6 Benfeitorias.;	Aula expositiva com participação dos alunos e atividades de pesquisa para fixação do conteúdo, esclarecimento de dúvidas.	23/05/19	06/06/19
3.3 Sugerir o financiamento mais indicado às necessidades do cliente.;	3.7 Pesquisa.;	Aula expositiva, dialogada com participação dos alunos e esclarecimento de dúvidas. Atividades propostas para fixação do conteúdo.	21/06/19	03/07/19
3.2 Identificar as diversas formas de financiamento de mercado.;	3.8 Preço e valor de Mercado.;	Aula expositiva com participação dos alunos, esclarecimento de dúvidas.	07/06/19	20/06/19
	3.9 Vida útil.;			
	3.10 Depreciação.;			
	3.11 Documentos.;			
	4. Análise qualitativa e quantitativa das edificações e entorno (vistoria para imóveis urbanos).;			
	4.1 Modelo de vistoria.;			
	4.2 Informações gerais.;			
	4.3 Características da região.;			
	4.4 Características do terreno.;			
	4.5 Características das edificações e benfeitorias.;			
	5. Código de Defesa do Consumidor e os Negócios Imobiliários.;			
	5.1 Financiamento Imobiliário.;			
	5.2 Alienação fiduciária.;			
	5.3 SFH (Sistema Financeiro de Habitação).;			
	5.4 SFI (Sistema de Financiamento Imobiliário).;			
	5.5 FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço).;			
	5.6 ABECIP (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança).;			
	5.7 SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo).;			
	5.8 Intermediação Imobiliária.;			
	5.8.1 documentos para compra e Venda de bens imóveis.;			
	5.8.2 contrato de prestação de serviços para negociação imobiliária.;			
	5.8.3 proposta de compra e venda.;			
	5.8.4 contrato de corretagem.;			
	6. Promessa de compra e venda.;			

### IV - Plano de Avaliação de Competências

Competências	Instrumento(s) e Procedimentos de Avaliação	Crítérios de Desempenho	Evidências de Desempenho
1. Finalizar transação imobiliária.	Avaliação Escrita ; Participação em Aula ;	Coerência/Coesão ; Organização ; Relacionamento de Ideias ;	O aluno deverá ser capaz de: ter o senso de percepção, resolução de problemas e comunicação. Saber relacionar ideias a fim de interpretar e analisar as questões propostas na negociação.
2. Avaliar imóveis conforme as normas, métodos e critérios de mercado.	Lista de Exercícios ; Trabalho/Pesquisa ;	Coerência/Coesão ; Relacionamento de Conceitos ; Pontualidade e Cumprimento de Prazos ;	O aluno deverá conhecer e aplicar as normas durante a simulação ou acompanhamento prático de uma vistoria.
3. Interpretar e aplicar as normas e regras que regem condomínios, incorporações e financiamentos para aquisição de imóveis.	Avaliação Escrita ; Participação em Aula ;	Coerência/Coesão ; Organização ; Cumprimento das Tarefas Individuais ;	Analisar e estruturar as regras condominiais e sua aplicabilidade na função de corretor de imóveis, bem como seu conhecimento no que se refere a incorporação e financiamento para aquisição de imóveis.

**V – Plano de atividades docentes**

Atividade Previstas	Projetos e Ações voltados à redução da Evasão Escolar	Atendimento a alunos por meio de ações e/ou projetos voltados à superação de defasagens de aprendizado ou em processo de Progressão Parcial	Preparo e correção de avaliações	Preparo de material didático	Participação em reuniões com Coordenador de Curso e/ou previstas em Calendário Escolar
Fevereiro	Apresentação professor/aluno e aluno/professor . Recepção dos alunos.	Identificar pontos de defasagem de aprendizado	Verificar os conteúdos relevantes para avaliação.	Construção do Plano de aula. Organização e aplicação de material didático para acompanhamento da disciplina.	01 e 02/02 - Reunião de Planejamento.
Março	01/03 - Dia da Escola-Família: Atividades Culturais, Esportivas e Palestras.	Atividades para fixação dos conteúdos.	Organizar e preparar as avaliações para semana de prova.	Construção do Plano de aula. Organização e aplicação de material didático para acompanhamento da disciplina.	01/03 - Dia da Escola-Família: Atividades Culturais, Esportivas e Palestras. 06/03 - Reunião de Cursos 16/03 - Reunião Pedagógica
Abril	Incentivar aos estudos mesmo diante de certas dificuldades apresentadas pelos alunos.	Devolutiva das avaliações para os alunos.	Aplicação e Correção de Avaliação Escrita	Construção do Plano de aula. Organização e aplicação de material didático para acompanhamento da disciplina.	15/04 Entrega de Menções na Secretaria Acadêmica
Maio	Proporcionar Ensino com Qualidade. Reduzir possíveis focos de resistência e conflito.	Acompanhamento dos alunos com baixo rendimento e aplicar atividades para fixação do conteúdo com esclarecimento de dúvidas.	Verificar os conteúdos relevantes para avaliação	Construção do Plano de aula. Organização e aplicação de material didático para acompanhamento da disciplina.	04/05 - Reunião de Cursos. 25/05 - Reunião Pedagógica.
Junho	14/06 Atividades Culturais: Arraiá da Etec, com participação dos alunos. Realizar acompanhamento eficiente da frequência.	Análise dos resultados do ensino aprendizagem	Organizar e preparar as avaliações para semana de prova.	Construção do Plano de aula. Organização e aplicação de material didático para acompanhamento da disciplina.	14/06 Atividades Culturais: Arraiá da Etec.
Julho	Proporcionar aulas de fixação diante das dificuldades apresentadas pelos alunos.	Devolutiva das avaliações para os alunos.	Correção das avaliações.	Construção do Plano de aula. Organização e aplicação de material didático para acompanhamento da disciplina.	01/07 Entrega de Menções na Secretaria Acadêmica

**VI – Material de Apoio Didático para Aluno (inclusive bibliografia)**

CHALHUB, Melhim N. Alienação Fiduciária, da Incorporação Imobiliária e Mercado de Capitais - Estudos e Pareceres. 1ª Edição. São Paulo: Renovar. 2012  
 GOMIDE, Alexandre J. Administração de Imóveis e Locações. 1ª Edição. Curitiba: IESDE 2012  
 KRIEGER, Olga Maria; QUEIROZ, Luiz Fernando de. Legislação do Condomínio: coletânea prática. 3ª Edição. Curitiba: Bonjuris, 2014  
 LINDENBERG FILHO, Sylvio de C. Guia Prático do Corretor de Imóveis: fundamentos e técnicas. 1ª Edição. São Paulo: Atlas, 2006  
 RIZZARDO, Arnaldo. Condomínio Edifício e Incorporação Imobiliária: com modelos de minutas. 4ª Edição. São Paulo: Forense, 2015

**VII – Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares e/ou Atividades Extra**

Atividade Extra

Lista de exercícios para fixação do conteúdo referente ao assunto abordado.

Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares

Atividades Culturais - Arraiá da Etec, desenvolvimento dos trabalhos artísticos como dança, quadrilhas, utilizando a interdisciplinaridade em conformidade com a disciplina Operações Imobiliárias III. Um trabalho que envolve alunos, professores, funcionários e comunidades, necessário observar e orientar no que tange a respeito da gestão baseada em competências, administração do tempo que são trabalhados com orientações dos professores envolvidos.

**VIII – Estratégias de Recuperação Contínua (para alunos com baixo rendimento/dificuldades de aprendizagem)**

Recuperação contínua, com orientação e acompanhamento para novas atividades - estudo para fixação dos conteúdos , trabalho e avaliação.

**IX – Identificação:**

Nome do Professor MARIA CATARINA JORDÃO DOS SANTOS ;

Assinatura

Data 11/02/2019

**X – Parecer do Coordenador de Curso:**

O plano de trabalho Docente atende regularmente a Matriz Curricular do Plano de Curso de Técnico em Transações Imobiliárias de acordo com a matriz do Plano de curso homologada e as atividades do planejamento da unidade escolar.

Nome do Coordenador:

Assinatura:

Data: 06/03/19

## XI - Replanejamento

Data	Descrição
------	-----------

Imprimir