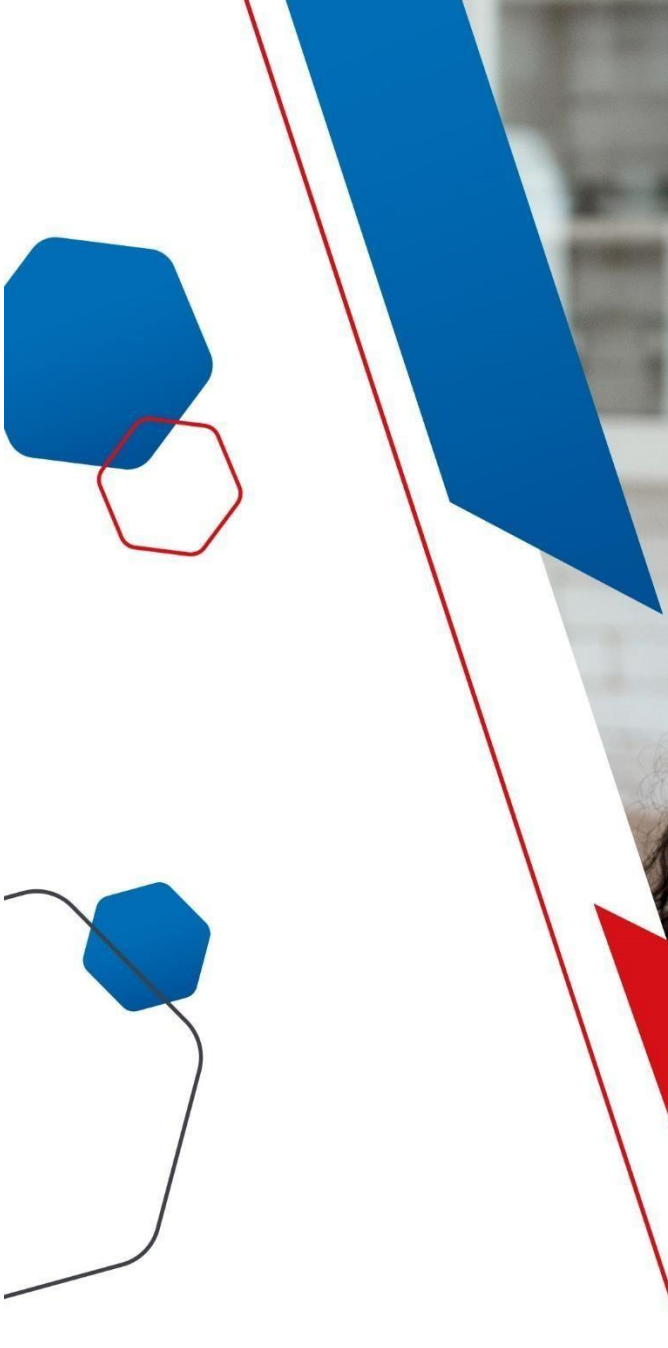
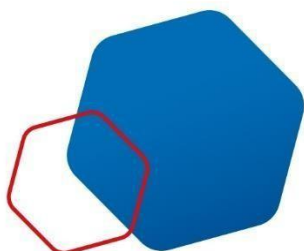




# GUIA DE PERCURSO

**U** unopar





# Guia de percurso

2026.1

CST EM GESTÃO DE  
NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS



## SUMÁRIO

|                                                           |           |
|-----------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1 APRESENTAÇÃO DO CURSO.....</b>                       | <b>5</b>  |
| <b>OBJETIVOS DO CURSO .....</b>                           | <b>5</b>  |
| <b>PERFIL DO EGRESSO.....</b>                             | <b>6</b>  |
| <b>2 ORGANIZAÇÃO DO CURSO .....</b>                       | <b>7</b>  |
| <b>ATIVIDADES DISPONÍVEIS NO AVA .....</b>                | <b>7</b>  |
| <b>SISTEMA DE AVALIAÇÃO .....</b>                         | <b>7</b>  |
| <b>ARTICULAÇÃO TEORIA E PRÁTICA .....</b>                 | <b>7</b>  |
| <b>ATIVIDADES PRÁTICAS.....</b>                           | <b>8</b>  |
| <b>EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA .....</b>                       | <b>8</b>  |
| <b>ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO .....</b>           | <b>9</b>  |
| <b>ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS - ACO .....</b> | <b>9</b>  |
| <b>3 APOIO AOS ESTUDOS.....</b>                           | <b>10</b> |
| <b>4 MATRIZ CURRICULAR E EMENTÁRIO.....</b>               | <b>11</b> |
| <b>MATRIZ CURRICULAR .....</b>                            | <b>11</b> |
| <b>EMENTÁRIO .....</b>                                    | <b>12</b> |

**CARO(A) ESTUDANTE,**

Seja bem-vindo(a)!

Iniciando a sua trajetória acadêmica, é importante que você receba as informações acerca da organização do seu curso, bem como dos espaços pelos quais sua jornada se concretizará.

No intuito de orientá-lo, apresentamos neste Guia de Percurso informações objetivas sobre o funcionamento do seu curso e suas especificidades.

Desejamos a você uma ótima leitura e um excelente período de estudos.

Coordenação do Curso

## **1 APRESENTAÇÃO DO CURSO**

O Curso é ofertado no formato a distância, com conteúdo didático digital, atividades no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), com o suporte dos mediadores e dos docentes das disciplinas. Consulte o polo de apoio para receber mais informações sobre o modelo de oferta do seu Curso.

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

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

### **OBJETIVOS DO CURSO**

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão de Negócios Imobiliários, na modalidade EaD, tem como objetivo principal, formar um Tecnólogo em Gestão de Negócios Imobiliários inovador, crítico, reflexivo, técnico, científico e humano, com competências e habilidades na área de intermediação, negociação e avaliação de imóveis de modo ético e com viés pluralista.

#### **Objetivos específicos:**

- I) Desenvolver projetos e atividades para aproximá-lo da comunidade regional na qual ele irá se inserir profissionalmente;
- II) Estimular a identificação de oportunidades comerciais para o planejamento e crescimento imobiliário;
- III) Capacitar o egresso a planejar, operar e controlar a comercialização de bens imóveis;
- IV) Desenvolver o espírito empreendedor, de forma que o egresso do curso

esteja apto a propor estratégias inovadoras e a implantar procedimentos diferenciados no ambiente organizacional, calcado na ética e na legislação vigente, atuante na área de negócios imobiliários;

- V) Habilitar os estudantes ao gerenciamento dos recursos tecnológicos, financeiros e humanos, explorando suas competências no âmbito da liderança, da comunicação, do trabalho em equipe e da gestão de negócios imobiliários;
- VI) Estimular o egresso a conhecer as políticas socioambientais e legislação aplicada aos negócios imobiliários, permitindo desenvolver negociações aliadas à responsabilidade social e o desenvolvimento sustentável.

## **PERFIL DO EGRESSO**

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

- I. Identificar oportunidades comerciais para o planejamento e crescimento municipal;
- II. Conceber a criação de uma organização, unidade de negócio, produto ou serviço no ramo imobiliário;
- III. Planejar, operar e controlar a comercialização de bens imóveis;
- IV. Gerenciar empresas prestadoras de serviços na área de gestão de negócios imobiliários articulados com a sustentabilidade, inovação e empreendedorismo;
- V. Supervisionar transações imobiliárias;
- VI. Trabalhar em equipe com comportamento ético, orientado por valores, promovendo o desenvolvimento de atitudes de compromisso com a transformação da sociedade;
- VII. Conhecer as políticas socioambientais e legislação aplicada aos negócios imobiliários, permitindo desenvolver negociações aliadas à responsabilidade social e o desenvolvimento sustentável.

## **2 ORGANIZAÇÃO DO CURSO**

### **ATIVIDADES DISPONÍVEIS NO AVA**

O desenvolvimento das disciplinas ocorre conforme o Calendário Acadêmico, observando a linha do tempo, disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) que você irá acessar com seu *login* e sua senha exclusivos.

O material didático, é fundamental para a realização das atividades programadas além de ser componente obrigatório das provas. Sempre que necessitar de orientações para a realização das atividades propostas, você poderá entrar em contato com o seu mediador.

Você também pode consultar o detalhamento destas atividades no Manual Acadêmico disponível no AVA.

### **SISTEMA DE AVALIAÇÃO**

No sistema de Avaliação, cada disciplina possui um nível que determina quais atividades valem pontos e a quantidade total de pontos disponíveis.

Para entender cada uma dessas atividades, quanto vale e os critérios de avaliação, veja os detalhes no Manual da Avaliação disponível no AVA.

Acesse sempre a linha do tempo, disponível em seu AVA, para organizar a sua rotina de estudo e se preparar para todas as atividades previstas no curso.

### **ARTICULAÇÃO TEORIA E PRÁTICA**

A estruturação curricular do curso prevê a articulação entre a teoria e a prática, com o objetivo de possibilitar a aplicabilidade dos conceitos teóricos das disciplinas, por meio de vivência de situações inerentes ao campo profissional, contribuindo para o desenvolvimento das competências e habilidades necessárias para sua atuação nas áreas da futura profissão.

## **ATIVIDADES PRÁTICAS**

No intuito de cumprir os objetivos de ensino e de aprendizagem relacionados às disciplinas com carga horária prática, serão desenvolvidas atividades de aprendizagem e aprimoramento profissional, que poderão ocorrer dentro e/ou fora das instalações do seu polo, de acordo com a natureza de cada curso.

Os locais e recursos destinados ao desenvolvimento dos conteúdos práticos podem ser disponibilizados em: bibliotecas, laboratórios, clínicas, núcleos profissionalizantes específicos e por meio de objetos de aprendizagem digitais, que contextualizam o conteúdo e desenvolvem as competências estabelecidas para o componente curricular.

Os objetos de aprendizagem são recursos didáticos pedagógicos que compreendem os simuladores educacionais, os softwares e as estratégias audiovisuais que proporcionam uma ênfase no uso de Tecnologias da Informação e da Comunicação (TICs), permitindo a você uma experiência acadêmica focada na realidade do mercado de trabalho.

## **EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA**

As atividades extensionistas são componentes obrigatórios, conforme estabelecido pela Legislação.

Têm como finalidade articular os conteúdos teóricos em aplicações práticas, por meio de ações voltadas à sociedade, tendo como premissa, o atendimento das necessidades locais, de forma integrada e multidisciplinar, envolvendo a comunidade acadêmica.

Você terá a oportunidade de desenvolver projetos com ações comunitárias a partir de um problema local, vinculado a um dos Programas de Extensão Institucional, a saber: atendimento à comunidade; ação e difusão cultural, inovação e empreendedorismo, e sustentabilidade.

As ações extensionistas serão realizadas presencialmente, baseadas nas especificidades regionais escolhidas por você. As orientações de funcionamento da extensão estarão disponíveis no AVA e terão suporte de mediadores e professores.

Você terá a oportunidade de colocar a “mão na massa” e compartilhar conhecimentos e competências que você já desenvolveu no seu curso!

## **ESTÁGIO CURRICULAR NÃO OBRIGATÓRIO**

No seu percurso acadêmico, você poderá realizar o Estágio Curricular Não Obrigatório, que tem como objetivo desenvolver atividades extracurriculares que proporcionem o inter-relacionamento dos conhecimentos teóricos e práticos adquiridos durante o curso.

Esse estágio pode ser realizado no setor privado, em entidades e órgãos de administração pública, instituições de ensino e/ou pesquisa em geral, por meio de um termo de compromisso, desde que traga vivência efetiva de situações reais de trabalho e ofereça o acompanhamento e orientação de um profissional qualificado.

## **ATIVIDADES COMPLEMENTARES OBRIGATÓRIAS - ACO**

As Atividades Complementares Obrigatórias (ACO) são componentes curriculares obrigatórios, que permitem diversificar e enriquecer sua formação acadêmica e se efetivam por meio de experiências ou vivências do aluno, durante o período de integralização do curso, contemplando atividades que promovam a formação geral, como também a específica, ampliando suas chances de sucesso no mercado de trabalho.

Alguns exemplos de modalidades de ACO são: estágio curricular não obrigatório, visitas técnicas, monitoria acadêmica, programa de iniciação científica, participação em cursos, palestras, conferências e outros eventos acadêmicos, relacionados ao curso.

Recomendamos que você se organize e vá realizando as atividades, aos poucos, em cada semestre.

### 3 APOIO AOS ESTUDOS

Para que você organize seus estudos, é necessário que tenha disciplina, responsabilidade e administre seu tempo com eficiência no cumprimento das atividades propostas.

Para apoiá-lo, disponibilizamos no AVA os manuais abaixo:

- **Manual da Avaliação:** descreve o modelo de avaliação, as atividades previstas por tipo de disciplina, como obter pontuação e os critérios de aprovação.
- **Manual Acadêmico:** detalha o sistema acadêmico, as atividades a serem realizadas, o sistema de avaliação, procedimentos acadêmicos, atendimento ao estudante e outros serviços de apoio. É o documento que deve guiar sua vida acadêmica, pois contém todas as informações necessárias do ingresso no curso à formatura.
- **Guia de Orientação de Extensão:** orienta a realização das atividades extensionistas, detalhando o objetivo, as ações, operacionalização dos projetos, entrega e critérios de avaliação.

Consulte também em seu AVA:

- **Sala do tutor:** espaço no AVA onde são divulgadas orientações gerais pelos mediadores.
- **Biblioteca Virtual:** disponibiliza diversos materiais que vão desde os livros didáticos, periódicos científicos, revistas, livros de literatura disponíveis nas diversas bases de dados nacionais e internacionais.
- **Avaliação Institucional:** anualmente, o aluno é convidado a participar da avaliação institucional, mediante questionários que são disponibilizados em seu AVA. O acadêmico avalia a instituição, o curso, os docentes, os mediadores, o material didático, a tecnologia adotada, entre outros aspectos. Os resultados possibilitam ações corretivas e qualitativas dos processos, envolvendo todos os setores da Instituição.

## 4 MATRIZ CURRICULAR E EMENTÁRIO

### MATRIZ CURRICULAR

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

\*disciplina com carga horária prática

## **EMENTÁRIO**

### **1º SEMESTRE**

#### **DIREITO E LEGISLAÇÃO**

Direito e Seguridade Social. Direitos e Garantias Fundamentais. Temas de Direito Constitucional e de Teoria Geral do Estado. Teoria Geral do Direito.

#### **ESTRATÉGIA EMPRESARIAL E NEGOCIAÇÃO**

Contextualização de Estratégia em Negociação Comercial. Negociação Aplicada às Atividades Comerciais. Negociação Comercial: Implementação, Fechamento e Avaliação. Negociação: Conceito, Processo, Comunicação e Gestão de Conflito.

#### **ÉTICA PROFISSIONAL DO CORRETOR**

A Profissão de Corretor de Imóveis. Código de Ética Profissional dos Corretores de Imóveis; Introdução a Ética e Relações Humanas; Legislação Aplicada à Profissão de Corretor de Imóveis.

#### **MODELOS DE GESTÃO**

Coordenação e Controle: Processos, Tecnologias e ferramentas de gestão e tendências. Modelos de Gestão e Processos Gerenciais: A Evolução da Administração e a Atuação do Gestor. Organização: Processo, Tecnologias e Ferramentas de Gestão e Tendências. Planejamento: Processo, Tecnologias e Ferramentas de Gestão e Tendências

#### **PROJETO INTEGRADO SÍNTESE – GESTÃO NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS**

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

#### **RESPONSABILIDADE SOCIAL E AMBIENTAL**

Alternativas Socioambientais. Contradições do Desenvolvimento Sustentável e a Abordagem Ecológica e Social. Crises Ambiental e Social e o Desenvolvimento Sustentável. Políticas Socioambientais e a Gestão Corporativa.

### **2º SEMESTRE**

#### **DESENHO ARQUITETÔNICO**

As Regras e os Materiais de Desenho. Cobertura, Escadas e Rampas; Cortes e Elevações; Plantas Baixas.

#### **LEGISLAÇÃO IMOBILIÁRIA**

Ações Judiciais dentro do Direito Imobiliário. Contratos Imobiliários e Transações Imobiliárias; Direitos Reais e Registros; Métodos alternativos de solução de conflitos.

## **MATEMÁTICA FINANCEIRA**

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

## **PROJETO INTEGRADO INOVAÇÃO – GESTÃO NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS**

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

## **REGISTRO DE IMÓVEIS**

A Função Social da Propriedade. Cláusulas Restritivas; Hipoteca, Alienação Fiduciária e Cédulas de Crédito; Princípios, Ordem de Serviço, Atribuições e Atos.

## **REGISTRO DE TÍTULOS E DOCUMENTOS**

Cartório de Registro de Títulos e Documentos. Livros no Cartório de Títulos e Documentos – Livros C E D; Organização da Serventia e procedimentos registraes; Prática Registral no Cartório de Títulos e Documentos – Livros.

## **3º SEMESTRE**

### **FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO**

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

### **MARKETING DIGITAL**

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

### **PRINCÍPIOS GERAIS DA CORRETAGEM**

Corretagem e Remuneração. Documentação Imobiliária e Marketing Imobiliário; Evolução das Transações Imobiliárias; Princípios da Corretagem.

### **PROJETO DE EXTENSÃO I – NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS**

Programa de Inovação e Empreendedorismo. Orientada pelo Programa de Inovação e Empreendedorismo, A Extensão Universitária do CST em Negócios Imobiliários possibilita que sejam oferecidas contribuições à solução de problemas diversificados, presentes no contexto social, e ao desenvolvimento local ou regional, sendo que a inovação e o empreendedorismo impactam na economia e na produtividade dos negócios, dessa forma, levando à criação do novo saber e do desenvolvimento de competências e Soft Skills específica. As Ações poderão ser realizadas em locais diversos, como: Micro e Pequena Empresa, estabelecimento de Microempreendedor (MEI), Associação De Bairro, Associação Comercial, Escolas, Sebrae, Corretoras de Imóveis, Empreiteiras, Condomínios Empresariais ou Residenciais.

### **SOCIEDADE BRASILEIRA E CIDADANIA**

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

#### **4º SEMESTRE**

##### **ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS**

Aplicabilidade do Planejamento Financeiro. Gestão e Controle de Crises; Gestão Estrutural de Condomínios; Introdução a Administração de Condomínios.

##### **AVALIAÇÃO E PERÍCIA DE IMÓVEIS**

Espécies de Perícia. Introdução à Perícia de Imóveis; Normas de Perícia; Técnicas e Laudo Pericial.

##### **CONDUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO DE ASSEMBLEIAS**

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

##### **FORMAÇÃO DE PREÇOS E CUSTOS**

Custos e Despesas: Detalhamentos Específicos. Custos: Uma Abordagem Introdutória. Formação do Preço de Venda. Formação do Preço de Venda: Uma Abordagem Introdutória.

##### **PROJETO DE EXTENSÃO II – NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS**

Programa de Inovação e Empreendedorismo. Orientada Pelo Programa de Inovação e Empreendedorismo, A Extensão Universitária do CST em Negócios Imobiliários possibilita que sejam oferecidas contribuições à solução de problemas diversificados, presentes no contexto social, e ao desenvolvimento local ou regional, sendo que a inovação e o empreendedorismo impactam na economia e na produtividade dos negócios, dessa forma, levando à criação do novo saber e do desenvolvimento de competências e soft skills específica. As Ações poderão ser realizadas em locais diversos, como: Micro e Pequena Empresa, estabelecimento de Microempreendedor (MEI), Associação de Bairro, Associação Comercial, Escolas, Sebrae, Corretoras de Imóveis, Empreiteiras, Condomínios Empresariais ou Residenciais.

*Coordenação do Curso.*