
**GESTÃO
IMOBILIÁRIA**

R **unifev** **S**



GESTÃO IMOBILIÁRIA

HUMANAS E SOCIAIS

PÓS
unifev
S

| **Carga horária**
360 horas

| **Duração mínima**
6 meses

| **Duração máxima**
18 meses

| **Tipo**
Especialização

| **Modalidade**
EaD Assíncrono

GESTÃO IMOBILIÁRIA

APRESENTAÇÃO

O curso de Pós-Graduação Gestão Imobiliária tem como objetivo capacitar o aluno para atuar de modo eficiente e atualizado em docência superior e prática profissional no campo da gestão imobiliária, atuando em Mercado e Operações Imobiliárias, Direito Imobiliário, Estratégia de Marketing em Negócios Imobiliários, Avaliação de Imóveis, Administração de Imóveis e Locação e Noções de Direito do Consumidor.

RECOMENDADO PARA

Portadores de certificado de graduação em áreas correlatas.



Nínive Daniela Guimarães Pignatari

Coordenadora do curso

Doutora em Linguística Aplicada e Estudos da Linguagem pela Pontifícia Universidade de São Paulo, possui mestrado em Teoria da Literatura pela Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (Unesp/São José do Rio Preto - 2001). É Especialista em Direito Empresarial (Unirp/São José do Rio Preto - 1995) e Crítica Literária na Fundação Educacional de Fernandópolis (FEF - 1996). Pós-graduada em Planejamento, Implementação e Gestão da EaD (Universidade Federal Fluminense). Possui graduação em Direito pelas Faculdades Integradas Riopretense (Firp - 1991) e Letras - Faculdades Integradas de Votuporanga (1997). Graduada em Pedagogia (Faculdade Futura). Especialista pela Faculdade Metropolitana do Estado de São Paulo em Neuropsicopedagogia Clínica e Institucional (Fameesp). Leciona na Unifev - Centro Universitário de Votuporanga em cursos de graduação e pós-graduação nas áreas de comunicação, prática de leitura, produção textual e metodologia. É coordenadora do Núcleo de Educação a Distância (Nead).



GESTÃO IMOBILIÁRIA

DISCIPLINAS

MÓDULO 1

Mercado e Operações Imobiliárias

MÓDULO 2

Direito Imobiliário

MÓDULO 3

Estratégia de Marketing em Negócios Imobiliários

MÓDULO 4

Avaliação de Imóveis

MÓDULO 5

Administração de Imóveis e Locação

MÓDULO 6

Estratégia Empresarial

MÓDULO 7

Noções de Direito do Consumidor

MÓDULO 8

Didática do Ensino Superior

MÓDULO 1 - MERCADO E OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS

EMENTA

- Introdução ao negócio imobiliário e gerenciamento de uma imobiliária
- Agentes desse mercado: corretor de imóveis, imobiliária, proprietário, incorporador e construtor
- Aspectos da profissão de corretor de imóveis (papel, futuro, qualificação, ética, relacionamento com clientes e remuneração)
- Aspectos relacionados ao mercado imobiliário, como marketing imobiliário, indicadores econômicos e planejamento estratégico

CONTEÚDO

1. Mercado imobiliário: contexto e perspectiva
2. O imóvel: conceitos e principais operações
3. Corretor de imóveis
4. Imobiliária e proprietário
5. Incorporador e construtora
6. Locação e administração de imóveis
7. Planejamento estratégico aplicado ao mercado imobiliário
8. Marketing imobiliário

MÓDULO 2 - DIREITO IMOBILIÁRIO

EMENTA

- Introdução ao Direito Imobiliário
- Das pessoas
- Dos bens
- Dos fatos jurídicos
- Dos contratos
- Da corretagem
- Da posse e da propriedade
- Das operações imobiliárias
- Dos procedimentos voltados à advocacia do ramo imobiliário
- Da noção da solução de conflitos

CONTEÚDO

1. Introdução ao Direito Imobiliário
2. Definição de pessoas no Direito Imobiliário
3. Definição de bens no Direito Imobiliário
4. Fatos jurídicos
5. Contratos imobiliários
6. Corretagem
7. Posse e propriedade
8. Operações imobiliárias
9. Procedimentos voltados à advocacia no ramo imobiliário
10. Resolução de conflitos

MÓDULO 3 - ESTRATÉGIA DE MARKETING EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

EMENTA

- Estratégia empresarial
- Empreendedorismo na gestão imobiliária
- Gestão do conhecimento e de projetos
- Plano de negócios imobiliário
- Planejamento estratégico e negócio imobiliário
- Gestão e projetos de marketing imobiliário
- A comunicação em marketing

CONTEÚDO

1. Empreendedorismo imobiliário
2. Estratégia empresarial
3. Planejamento estratégico de marketing imobiliário
4. Marketing de serviços
5. Gestão de marketing
6. Aferição de resultados
7. A gestão do conhecimento nas organizações
8. Gestão de projetos no setor imobiliário

MÓDULO 4 - AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS

EMENTA

- Introdução à avaliação de imóveis
- História da avaliação de imóveis
- Conceito de avaliação de imóveis
- Quem pode avaliar um Imóvel
- Preço e valor
- Finalidades da avaliação de imóveis
- Legislação aplicável
- Execução de um Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica (PTAM)

CONTEÚDO

1. Fundamentos da avaliação de imóveis
2. Habilitação para avaliar um imóvel
3. Preço de mercado e valor e as finalidades da avaliação
4. Legislação aplicável
5. Procedimentos para realização de um PTAM

MÓDULO 5 - ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS E LOCAÇÃO

EMENTA

- Introdução à administração imobiliária
- Tipos de locações (residencial, temporada, shopping)
- Garantias locatícias e benfeitorias
- Avaliação de inquilinos (documentação, contrato, vistoria)
- Contrato de locação
- Sublocações, caução, fiança, seguro
- Locações diferenciadas (igrejas, hospitais, escolas)
- Renovação de contrato
- Abusos nos contratos

CONTEÚDO

1. Administração de imóveis
2. Tipos de locação
3. Condomínios e síndicos
4. Contrato de locação
5. Exigências e questões legais

MÓDULO 6 - ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

EMENTA

- Fundamentos da estratégia
- Propósito (visão, missão e valores/princípios) e objetivos estratégicos
- Diagnóstico estratégico
- Análise do mercado e tendências
- Recursos, capacidades e competência
- Posicionamento, valor e vantagem competitiva
- Estratégia corporativa e estratégia de negócios
- Planejamento estratégico
- Governança corporativa
- Ética, responsabilidade social e sustentabilidade
- Estratégias de produtos e serviços

CONTEÚDO

1. Fundamentos da estratégia
2. Diagnóstico estratégico: objetivos e propósito empresarial
3. Posicionamento e valor sustentável
4. Planejamento estratégico e governança
5. Ética, responsabilidade social corporativa e sustentabilidade
6. Estratégia aplicada a produtos e serviços

MÓDULO 7 - NOÇÕES DE DIREITO DO CONSUMIDOR

EMENTA

- Proteção do consumidor
- Código de Defesa do Consumidor (CDC)
- Práticas contratuais e proteção contratual
- Responsabilidade civil e seus procedimentos no CDC
- Desconsideração da personalidade jurídica no CDC
- Sanções administrativas e penais previstas no CDC

CONTEÚDO

1. Proteção ao consumidor
2. Código de Defesa do Consumidor (CDC)
3. Responsabilidade civil pelo Código de Defesa do Consumidor
4. Práticas comerciais e proteção contratual
5. Desconsideração da personalidade jurídica
6. Sanções administrativas e penais

MÓDULO 8 - DIDÁTICA DO ENSINO SUPERIOR

EMENTA

- O papel do professor universitário
- Andragogia
- Reflexões sobre a teoria e a prática
- Relacionamento professor-aluno
- O planejamento no Ensino Superior: definição de objetivos, seleção de conteúdos, escolha de metodologias
- Plano de aula
- Aula expositiva
- Trabalhos em grupo
- Metodologias ativas: aprendizagem baseada em projetos, aprendizagem baseada em problemas, movimento maker, sala de aula invertida, aprendizagem entre times
- Uso do portfólio no Ensino Superior
- Novas tecnologias educacionais
- Avaliação comprometida com a aprendizagem

CONTEÚDO

1. Papel do professor universitário ontem e hoje
2. Andragogia: a contextualização do ensino e da aprendizagem
3. Organização do trabalho docente
4. Metodologias ativas no contexto universitário
5. A avaliação como caminho para a aprendizagem

pósunifev

unifev.edu.br/posgraduacao

eadunifev