

CRECI^{SP} Summit

Especial – Setembro/2026

A revista direcionada para o corretor de imóveis


**EDIÇÃO
SANTO ANDRÉ**




**REVISTA
INTERATIVA**
*Clique nos links
para ser direcionado*




Summit ABC discute os novos caminhos do mercado imobiliário

O mercado imobiliário está mudando — e em ritmo acelerado. A digitalização dos contratos, o uso da blockchain, a tokenização de imóveis e a reforma tributária já fazem parte das discussões que envolvem o futuro da profissão. Foi justamente esse cenário de transformação que motivou a realização do Summit CRECISP, em Santo André.

Promovido pelo CRECISP no dia 10 de setembro, na Universidade Federal do ABC, o encontro reuniu corretores de imóveis, representantes do Conselho, especialistas e parceiros institucionais em uma programação voltada à atualização profissional. Ao longo do dia, os participantes acompanharam palestras sobre contratos digitais, novas formas de investimento imobiliário e os impactos da re-



forma tributária nas operações de compra, venda e locação.

Na abertura, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, destacou que o Summit foi pensado para provocar uma mudança de percepção nos participantes. Segundo ele, muitos profissionais chegam ao evento com uma visão sobre a profissão e saem com outra, mais ampla e atualizada.

A programação também contou com a participação do Sebrae, que reforçou a parceria com o Conselho e apresentou possibilidades de capacitação e consultoria em áreas como marketing, gestão financeira,

atendimento ao cliente e administração de empresas. Para os representantes da instituição, o objetivo é apoiar corretores e imobiliárias na melhoria dos negócios e no aumento da eficiência das empresas.

Mais do que apresentar novidades, o encontro procurou mostrar que a atualização profissional precisa estar ligada à prática. As novas ferramentas não devem ser vistas como recursos distantes da rotina, mas como instrumentos capazes de reduzir custos, proteger documentos, melhorar o relacionamento com os clientes e abrir novas fontes de receita. ➤

CRECISP
Summit


EDIÇÃO
SANTO ANDRÉ





Contratos digitais levam mais segurança à rotina do corretor

A primeira palestra do Summit foi conduzida por Marco Aurélio Rios, responsável pelo tema relacionado ao Sistema de Governança e Registro, o SGR. Criada pelo Cofeci-Creci, a ferramenta foi apresentada como uma solução voltada especificamente às necessidades dos corretores de imóveis.

A proposta é reunir, em um único ambiente, recursos como criação

de contratos, assinatura eletrônica, armazenamento de documentos e registro de informações em blockchain. O sistema também permite que os documentos sejam enviados para assinatura de clientes que estejam em outras cidades, estados ou até mesmo fora do país.

Para Marco Aurélio, a resistência à tecnologia muitas vezes está relacionada ao medo de perder in-



formações ou de não conseguir comprovar determinado ato. O SGR foi desenvolvido justamente para enfrentar esse tipo de preocupação. Além de facilitar a organização dos arquivos, a plataforma utiliza a blockchain para preservar a integridade dos documentos e dos registros realizados.

O contrato padrão de corretagem, por exemplo, já pode ser criado diretamente no sistema. O profissional preenche os campos necessários e a ferramenta gera o documento, evitando problemas de formatação, perda de informações ou utilização de modelos desatualizados. Depois, o contrato pode ser encaminhado ao cliente

para assinatura digital.

A palestra também explicou que o sistema permite registrar documentos, fotos e conversas relacionadas às negociações. Esse recurso pode ser importante em situações de conflito, como quando o corretor precisa comprovar que apresentou um imóvel, encaminhou informações ao cliente ou participou de uma determinada tratativa.

A mensagem central da palestra foi que a tecnologia não representa uma ameaça ao corretor. Pelo contrário: o profissional que aprende a utilizar esses recursos pode trabalhar com mais agilidade, reduzir despesas e oferecer maior segurança aos clientes. ➤





Tokenização transforma imóveis em oportunidades de investimento

O segundo painel do evento foi conduzido pelo advogado Paulo Carpegiani e tratou da tokenização imobiliária, um dos assuntos mais inovadores da programação.

Embora possa parecer um conceito distante, a tokenização foi apresentada como uma nova forma de representar digitalmente direitos relacionados a bens reais. No caso dos imóveis, isso pode signifi-

car a divisão de uma propriedade em pequenas frações digitais, permitindo que diferentes investidores participem de um mesmo ativo.

O token não é necessariamente uma criptomoeda. Ele funciona como uma representação digital de um direito. Esse direito pode estar relacionado à propriedade, à renda de aluguel, à participação econômica ou ao uso de determinado imóvel, sempre de acordo



com as regras definidas no projeto.

A tecnologia permite, por exemplo, que um imóvel de alto valor seja dividido em milhares de partes. Um investidor que não teria condições de adquirir a propriedade inteira poderia comprar uma pequena fração e, ao longo do tempo, construir uma carteira com participações em diferentes imóveis.

Esse modelo dialoga especialmente com um público mais jovem, acostumado a investimentos digitais e fracionados. Em vez de concentrar todo o dinheiro em um único bem, o investidor pode distribuir seus recursos entre propriedades localizadas em diferentes cidades ou países.

Paulo Carpegiani explicou que o funcionamento da tokenização depende de um regulamento claro. É preciso definir quem administrará o imóvel, como serão distribuídos os aluguéis, quem fi-

cará responsável pelas despesas, quais serão as regras de utilização e de que forma os tokens poderão ser negociados.

A liquidez é um dos principais atrativos do sistema. Como os tokens podem ser negociados digitalmente, o investidor não precisa esperar a venda integral do imóvel para se desfazer de sua participação. Ele pode negociar sua fração no chamado mercado secundário, conforme as regras da operação.

Para os corretores de imóveis, esse novo modelo pode representar uma oportunidade de atuação em diversas etapas. O profissional pode identificar imóveis com potencial de tokenização, aproximar proprietários e empresas especializadas, participar da estruturação do negócio, atuar na comercialização dos tokens e, posteriormente, administrar o imóvel. ➤





Reforma tributária exige atenção de corretores, imobiliárias e proprietários

O contabilista Fabiano Ramiro Cota apresentou os principais impactos da reforma tributária sobre o mercado imobiliário. A palestra teve como foco as operações de compra, venda e locação, além da necessidade de organização fiscal por parte dos profissionais.

Fabiano explicou que a reforma pretende unificar diferentes tributos e criar um sistema baseado no IVA dual, formado pela CBS e pelo

IBS. A mudança será gradual e deverá avançar ao longo dos próximos anos.

Apesar da proposta de simplificação, o novo modelo exigirá mais atenção dos contribuintes. O cruzamento de informações por sistemas digitais e inteligência artificial tende a tornar mais fácil a identificação de divergências entre declarações, movimentações bancárias, notas fiscais e dados imobiliários.



Nesse cenário, a regularidade passa a ser uma preocupação central. Corretores e imobiliárias deverão manter registros organizados, emitir documentos fiscais e separar corretamente os valores que pertencem à empresa daqueles que são destinados a clientes, proprietários ou outros profissionais envolvidos na operação.

Um dos pontos mais discutidos foi a diferença entre atuar como pessoa física e como pessoa jurídica. Fabiano ressaltou que a escolha não deve ser feita apenas com base na tentativa de não pagar impostos. É necessário avaliar o faturamento, as despesas, o tipo de atividade, o volume de negócios e os riscos envolvidos.

Segundo o especialista, manter movimentações financeiras elevadas na pessoa física sem a correspondente documentação pode gerar problemas futuros. A Receita Federal poderá comparar os valores recebidos, as declarações apresentadas e os documentos fiscais emitidos.

A palestra também abordou a divisão de comissões entre imobiliárias e corretores. Quando uma

empresa recebe o valor integral da comissão e depois repassa uma parte a outros profissionais, é preciso documentar corretamente cada etapa. Outra possibilidade é estabelecer no contrato a participação de todos os corretores envolvidos, permitindo que cada um receba e recolha os tributos relativos à sua parcela.

Na parte dedicada às locações, Fabiano diferenciou os chamados pequenos e grandes locadores. De modo geral, proprietários com menor renda de aluguel podem permanecer submetidos às regras atuais, enquanto aqueles com maior número de imóveis e receitas mais elevadas poderão ser enquadrados em novas obrigações, incluindo emissão de notas e pagamento de CBS e IBS.

A administração de imóveis também deverá ser documentada com cuidado. Quando a imobiliária recebe o aluguel, sua receita é a comissão de administração, e não o valor integral destinado ao proprietário. Ainda assim, é preciso emitir os documentos fiscais adequados e manter os repasses devidamente registrados. ✈





Um encontro voltado ao futuro da profissão

O Summit CRECISP ABC apresentou um panorama amplo das transformações que já começam a modificar o mercado imobiliário.

A tecnologia apareceu como ferramenta de segurança e eficiência, por meio dos contratos digitais e dos registros em blockchain. A tokenização foi apresentada como uma nova possibilidade de comercialização e investimento. A reforma tributária mostrou que a organização financeira e documental será cada vez mais necessária.

Ao mesmo tempo, as discussões sobre ética e normas técnicas reforçaram que a inovação precisa estar acompanhada de res-

ponsabilidade. Não basta utilizar novas plataformas ou conhecer novos modelos de negócio. O corretor também precisa saber documentar sua atuação, respeitar os colegas, orientar corretamente os clientes e manter sua atividade em conformidade com a legislação.

O encontro deixou uma mensagem importante para a categoria: o mercado não está apenas mudando — ele já mudou. A diferença estará na capacidade de cada profissional de compreender as novas regras, aproveitar as oportunidades e continuar oferecendo aquilo que a tecnologia, sozinha, não consegue substituir: conhecimento do território, relacionamento, confiança e responsabilidade. ➤

Quer ter acesso a informação de qualidade, conteúdo exclusivo e as últimas novidades do mercado imobiliário de um jeito dinâmico e na palma da sua mão?

**Siga o CRECISP
nas redes sociais.**

f @crecisp **o** @crecispoficial

X @portalcrecisp **d** @crecisp

in crecisp_oficial **y** @crecisp

