

GRECISP Summit

Especial – Setembro/2026

A revista direcionada para o corretor de imóveis


**EDIÇÃO
PRAIA GRANDE**




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




Um dia para antecipar mudanças e fortalecer a atuação profissional

Praia Grande recebeu, em 24 de agosto, mais uma edição do Summit CRECISP, evento dedicado à atualização e ao aprimoramento dos profissionais do mercado imobiliário. Realizado na Delegacia Regional do CRECISP, na Vila Tupi, o encontro reuniu corretores de imóveis, representantes da categoria e especialistas para um dia de de-

bates sobre tecnologia, contratos, tokenização e tributação.

O Summit combinou informação técnica, troca de experiências e networking. Na abertura, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, destacou a importância da capacitação contínua e da adaptação às transformações que já influenciam a rotina profissional.

Prestigiaram o encontro, os con-



selheiros Adelino Augusto de Andrade Júnior e Angelita Viana; e a delegada regional, Luciana Viana.

A proposta do evento foi aproximar os participantes de ferramentas e conhecimentos capazes de melhorar o atendimento aos clientes, aumentar a segurança das transações e preparar os corretores para um mercado cada vez mais digital. Entre os temas apresentados estiveram o Sistema de Governança e Registro — SGR, os contratos em

blockchain, a tokenização de imóveis e os impactos da reforma tributária nas operações de compra, venda e locação.

Mais do que acompanhar tendências, o encontro reforçou uma mensagem central: a modernização do setor imobiliário exige participação ativa dos profissionais. As novas tecnologias já estão disponíveis, e sua utilização pode representar ganhos de eficiência, proteção jurídica e credibilidade. ➤

CRECISP
Summit


**EDIÇÃO
PRAIA GRANDE**





A transformação digital chega à formalização dos negócios imobiliários

A primeira palestra do Summit foi conduzida por Marco Aurélio Rios, chefe do Departamento de Apoio às Delegacias do CRECISP e responsável por pesquisas mercadológicas, pelo aplicativo e pelo atendimento da instituição. O tema foi o SGR e sua relação com a modernização do mercado imobiliário.

A apresentação mostrou como a digitalização pode substituir pro-

cessos baseados em papel e oferecer mais agilidade à rotina dos corretores. O sistema, desenvolvido pelo Cofeci para profissionais do setor, disponibiliza ferramentas gratuitas voltadas à elaboração, assinatura e armazenamento de documentos.

Um dos destaques foi o contrato digital de corretagem, estruturado de acordo com as normas profissionais. Em vez de



dependem de modelos antigos, formatações manuais ou documentos digitalizados, o corretor pode preencher as informações diretamente no sistema, que organiza o contrato e orienta a inclusão dos dados necessários.

A assinatura eletrônica com biometria facial foi apresentada como um recurso de reforço à segurança e à validade dos documentos. O sistema também permite a consulta digital do arquivo por meio de mecanismos de verificação, facilitando a comprovação da existência e da integridade do contrato.

Durante a palestra, Marco Aurélio ressaltou que a resistência às

novas tecnologias muitas vezes nasce do desconhecimento. Assim como ocorreu na transição do papel para o computador e, depois, para o armazenamento em nuvem, a adoção de ferramentas digitais exige confiança e familiaridade.

A blockchain foi apresentada como uma camada adicional de proteção. Por meio dela, os registros podem ser armazenados com maior rastreabilidade e resistência a alterações indevidas. Para o corretor, o resultado é uma rotina documental mais organizada e alinhada às exigências jurídicas atuais, inclusive à Lei Geral de Proteção de Dados. ✈





A propriedade imobiliária dividida em pequenas participações

A tokenização foi o tema apresentado pelo advogado Paulo Carpegiani, especialista em Direito Empresarial e Energia, com formação em gestão do conhecimento e gestão empresarial. O assunto representa uma das principais novidades na conexão entre o mercado imobiliário e a economia digital.

Em termos gerais, a tokenização permite representar digitalmen-

te uma propriedade ou um direito relacionado a ela, dividindo seu valor em diversas frações. Essa estrutura pode ampliar as possibilidades de negociação e permitir que diferentes investidores participem de um empreendimento sem necessariamente adquirir o imóvel inteiro.

A palestra abordou o potencial dessa modalidade para tornar determinados negócios mais acessí-



veis e facilitar a circulação de ativos imobiliários. A divisão em unidades digitais pode criar novas formas de captação, investimento e comercialização, especialmente em operações estruturadas com segurança jurídica e transparência.

O tema também exige atenção dos profissionais do setor. A tokenização não elimina a necessidade de análise documental, avaliação do imóvel, definição clara dos direitos dos participantes e observância das normas aplicáveis.

Pelo contrário: quanto mais inovadora a operação, maior a importância de informações precisas e contratos bem elaborados.

Para os corretores, compreender o funcionamento dos ativos digitais é uma forma de acompanhar a evolução do mercado e dialogar com clientes que já buscam alternativas de investimento. A novidade amplia o campo de atuação, mas também exige atualização sobre tecnologia, legislação e modelos de negócio. ➤





Reforma fiscal coloca planejamento no centro das decisões

Os impactos da reforma tributária sobre o mercado imobiliário foram discutidos pelo contabilista Fabiano Ramiro Cota, profissional com pós-graduação em Custos, MBA Executivo em Gestão de Empresas e MBA em Holding Patrimonial e Sucessória. Ele atua na gestão operacional da Fiscotec Contabilidade, empresa com mais de cinco décadas de experiência.

A palestra tratou dos efeitos da nova tributação nas operações de compra, venda e locação de imóveis. O objetivo foi esclarecer dúvidas e apresentar uma visão prática sobre as mudanças que podem afetar proprietários, investidores, empresas e profissionais da intermediação imobiliária.

A reforma tributária tem provocado interpretações diversas e, em muitos casos, informações desencontradas. Nesse cenário,



o corretor assume papel relevante: além de intermediar negócios, precisa saber orientar o cliente com responsabilidade, identificando quando é necessário encaminhar a questão a um contador ou advogado especializado.

Entre os pontos de atenção estão a natureza da operação, o perfil das partes envolvidas, a forma de exploração do imóvel e o impacto dos tributos sobre os custos e a rentabilidade do negócio. Cada transação pode apresentar ca-

racterísticas próprias, o que torna inadequada a adoção de soluções genéricas.

O encontro reforçou a importância do planejamento tributário preventivo. Conhecer as regras, analisar os cenários e documentar corretamente as operações são medidas que contribuem para evitar surpresas e reduzir riscos. Para o corretor, a atualização nessa área também fortalece a confiança do cliente e amplia a qualidade do serviço prestado. ➤





Atualização profissional deixa de ser diferencial e passa a ser necessidade

A capacitação foi apresentada como instrumento de valorização da categoria. Um corretor bem informado está mais preparado para explicar cenários, prevenir conflitos e oferecer segurança ao consumidor. Em um ambiente marcado por mudanças rápidas, a falta de atualização pode comprometer tanto a competitividade quanto a qualidade do atendimento.

O Summit Praia Grande também proporcionou momentos de convivência entre os participantes. A presença de conselheiros, delegados e integrantes de grupos

de trabalho do CRECISP reforçou o caráter institucional do encontro. Para além das palestras, eventos dessa natureza aproximam a entidade dos profissionais e permitem compreender melhor as necessidades de quem atua diariamente no mercado.

As considerações finais marcaram o encerramento de um dia voltado à informação e à preparação profissional. O Summit deixou Praia Grande com uma reflexão essencial: em um setor que muda tão rapidamente, aprender continuamente é uma das formas mais concretas de permanecer relevante. ➤

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 **ig** @crecispoficial

X @portalcrecisp **td** @crecisp

in crecisp_oficial **yt** @crecisp

