

GRECISP Summit

Especial – Setembro/2026

A revista direcionada para o corretor de imóveis


**EDIÇÃO
AMERICANA**




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




Tecnologia, tributação e novas práticas redesenham o mercado imobiliário

Realizado em 31 de julho, na Associação Comercial e Industrial de Americana (ACIA), o Summit CRECISP reuniu profissionais do mercado imobiliário em um dia dedicado à capacitação, à inovação e ao debate sobre os rumos da atividade.

O evento combinou atualização técnica, troca de experiências e discussões sobre temas que já influenciam — ou em breve influenciarão — a rotina dos corretores de imóveis. Contratos digitais, blockchain, tokenização, reforma tributária, avaliação mercado-



lógica, integridade e valorização profissional estiveram entre os assuntos abordados.

A abertura foi conduzida pelo presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, que destacou a importância de aproximar conhecimento e prática profissional. A programação contou ainda com apresentações de Marco Aurélio Rios, Paulo Carpegiani e Fabiano Ramiro Cota, além das considerações finais do presidente.

Também estiveram presentes,

o conselheiro Arthur Boiajian e o delegado regional de Americana, Rogério Diniz Armond.

Mais do que apresentar tecnologias ou mudanças legislativas, o Summit propôs uma reflexão sobre a necessidade de o corretor acompanhar a transformação do mercado. Em um setor cada vez mais orientado por dados, rastreabilidade e conformidade, a atualização deixou de ser diferencial e passou a integrar a própria estratégia de atuação. ➤

CRECISP
Summit


**EDIÇÃO
AMERICANA**





Sistema digital busca modernizar documentos, registros e relações profissionais

A primeira palestra do Summit foi conduzida por Marco Aurélio Rios, responsável pelo Departamento de Apoio às Delegacias do CRECISP. O tema central foi a utilização de contratos em blockchain como resposta à transformação digital do mercado imobiliário.

A apresentação mostrou que a tecnologia pode ser aplicada de maneira prática à rotina dos cor-

retores, especialmente na elaboração, assinatura, armazenamento e validação de documentos. A proposta é substituir processos dispersos — baseados em arquivos físicos, mensagens e plataformas genéricas — por um ambiente concebido para as necessidades específicas da categoria.

Entre os recursos apresentados estão a assinatura eletrônica com biometria facial, o armazenamento



ilimitado de documentos, o registro de conversas e interações profissionais e a utilização de contratos padronizados alinhados às normas do sistema Cofeci/Creci. O ambiente também permite o acesso posterior aos documentos por meio de QR Code ou link de consulta.

O uso do blockchain foi apresentado como um mecanismo de rastreabilidade. Ao contrário de um arquivo guardado em um único computador ou serviço de nuvem, o registro é validado e distribuído em uma rede de computadores. Alterações ou exclusões deixam rastros, o que amplia a segurança documental e a capacidade de

comprovar a existência de determinado arquivo ou interação.

Na prática, a ferramenta pode contribuir para reduzir conflitos em parcerias, comprovar autorizações, preservar conversas relevantes e conferir maior consistência às relações entre corretor, cliente e demais profissionais envolvidos na transação.

A palestra também reforçou a importância de abandonar documentos antigos que, embora tenham sido utilizados por anos sem gerar problemas, podem estar desatualizados diante da legislação, da Lei Geral de Proteção de Dados e das novas exigências digitais. ✈





Frações digitais ampliam o acesso ao mercado e criam novas possibilidades de atuação

A tokenização imobiliária foi o tema apresentado pelo advogado Paulo Carpegiani, especialista em Direito Empresarial, Energia, Direito Econômico, Relações de Consumo e Smart Contracts.

Em linguagem acessível, o palestrante diferenciou criptomoedas de criptoativos. Enquanto as

criptomoedas não dependem necessariamente de um bem físico como lastro, a tokenização imobiliária utiliza a tecnologia blockchain para representar digitalmente um ativo real — neste caso, um imóvel ou direitos relacionados a ele.

O token não substitui a matrícula nem equivale, por si só, à transferência da propriedade. Ele funcio-



na como instrumento digital vinculado a uma estrutura jurídica que define direitos, obrigações, administração, distribuição de receitas e condições de negociação.

Um dos principais efeitos da tokenização é a possibilidade de fracionar um imóvel em várias partes. Com isso, o investimento pode ser dividido entre diferentes participantes, reduzindo a barreira financeira de entrada. O modelo tende a dialogar especialmente com investidores acostumados a pequenas aplicações, diversificação e operações digitais.

Durante a exposição, Carpegiani destacou que um imóvel poderia ser representado por milhares de tokens, permitindo que diferentes pessoas adquirissem pequenas frações. Os rendimentos provenientes de aluguel ou eventual valorização seriam distribuídos proporcionalmente, conforme as regras estabelecidas no projeto.

A estrutura exige, porém, planejamento jurídico e operacional. Entre os participantes podem estar a empresa custodiante, responsável pela propriedade formal do imóvel; o administrador, encarregado da gestão; e prestadores de serviços digitais responsáveis pela emissão, circulação e distribuição dos ativos.

Também devem ser previstos custos como IPTU, condomínio, manutenção, seguros e períodos de vacância. Esses valores podem integrar o planejamento financeiro do projeto, evitando que despesas inesperadas comprometam a operação.

O palestrante chamou atenção para a necessidade de observar a natureza jurídica de cada iniciativa. Dependendo da forma como o projeto é estruturado, a operação poderá ser enquadrada como valor mobiliário e ficar sujeita às regras da Comissão de Valores Mobiliários. A distinção entre uma operação imobiliária fracionada e uma oferta de investimento coletivo exige análise cuidadosa.

Para os corretores, a tokenização pode abrir novas frentes de trabalho: identificação de imóveis com potencial, avaliação mercadológica, captação de proprietários e investidores, administração, consultoria e participação nas negociações do mercado secundário.

A mensagem central foi de que a inovação não elimina a atividade imobiliária tradicional. Ao contrário, cria novas etapas e demanda profissionais capazes de conectar tecnologia, legislação, mercado e gestão patrimonial. ➤



Orientação ao cliente e regularidade passam a ocupar posição estratégica

O contabilista Fabiano Ramiro Cota apresentou um panorama das mudanças decorrentes da reforma tributária e seus possíveis impactos sobre corretores, proprietários, investidores e locadores.

A palestra foi estruturada a partir de uma distinção fundamental: a tributação do corretor pela atividade de intermediação não se confunde com a tributação do cliente que compra, vende ou aluga imóveis.



Segundo a exposição, a reforma prevê a substituição gradual de tributos atuais por dois novos impostos: a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), de competência federal, e o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), relacionado à tributação estadual e municipal. A transição ocorrerá progressivamente, com consolidação prevista para 2033.

Cota ressaltou que os percentuais definitivos ainda dependem de regulamentação e que muitas projeções divulgadas são estimativas. Por isso, recomendou cautela com informações não confirmadas e acompanhamento permanente das normas oficiais.

Um dos alertas centrais foi dirigido aos corretores que atuam como pessoas físicas e recebem comissões sem a devida formalização. O cruzamento de informações financeiras, fiscais e cadastrais tende a se intensificar, aumentando o risco de inconsistências entre a movimentação bancária e os rendimentos declarados.

A palestra apresentou o empresário individual e outras formas de pessoa jurídica como alternativas que devem ser analisadas de acordo com o perfil de cada profissional. Também foi destacada a diferença entre tipo societário e regime tributário: ser empresário individual ou sociedade limitada não determina, por si só, a carga tributária aplicável.

Outro ponto abordado foi a escolha correta das atividades econômicas e dos respectivos códigos. Uma classificação inadequada pode levar o profissional a um re-

gime menos favorável ou incompatível com a atividade efetivamente exercida.

A mensagem foi direta: a regularidade deve ser planejada, e não apenas buscada depois de uma notificação fiscal.

Na compra e venda realizada por pessoa física, as regras tradicionais do ganho de capital permanecem relevantes. Foram mencionadas hipóteses de isenção ou redução já conhecidas, como a venda do único imóvel dentro do limite legal, a utilização do produto da venda na aquisição de outro imóvel residencial e os benefícios relacionados a imóveis adquiridos há mais tempo.

A atenção se volta especialmente à pessoa física que compra e vende imóveis de forma recorrente, com características de atividade econômica. Nesse caso, o perfil do contribuinte pode ser equiparado ao de uma atividade imobiliária, sujeitando a operação a novas obrigações, inclusive a emissão de nota fiscal e a incidência dos tributos previstos na reforma.

Na locação, a palestra diferenciou pequenos e grandes locadores. Para proprietários com renda menor, a tendência apresentada foi de manutenção das obrigações tradicionais, como o recolhimento do carnê-leão e o ajuste anual do Imposto de Renda.

Já os locadores com maior volume de renda ou características de atividade imobiliária poderão estar sujeitos ao CNPJ técnico, à emissão de notas fiscais e à incidência da CBS e do IBS, conforme a regulamentação aplicável. ➤



Integridade, avaliação e valorização profissional

Nas considerações finais, José Augusto Viana Neto retomou temas que atravessaram todo o Summit: ética, qualificação, tecnologia e valorização da profissão.

Um dos assuntos destacados foi o uso de placas nos imóveis. O presidente lembrou que a captação de uma propriedade não deve ser feita à margem do corretor que já possui autorização do proprietário. A colocação de uma nova placa, sem comunicação e sem autorização adequada, pode caracterizar infração ética e gerar consequências disciplinares.

A orientação foi para que os profissionais conheçam e utilizem o

Código de Ética, especialmente as regras relacionadas à relação entre corretores, clientes e Conselho. A defesa de uma atuação profissional mais organizada passa também pela disposição de denunciar irregularidades e combater práticas que prejudicam a confiança no mercado.

O evento em Americana reforçou que a transformação do setor não ocorre apenas por meio de grandes plataformas ou mudanças legislativas. Ela também depende das escolhas diárias dos profissionais: documentar corretamente, buscar conhecimento, respeitar as regras, orientar o cliente e utilizar as ferramentas disponíveis. ✈

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

