

GRECISP Summit

Especial – Setembro/2026

A revista direcionada para o corretor de imóveis


**EDIÇÃO
SOROCABA**




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





CONHECIMENTO, INOVAÇÃO E RESPONSABILIDADE PARA TRANSFORMAR O MERCADO IMOBILIÁRIO

O Conselho promoveu, na Guarda Mirim de Sorocaba, mais uma edição do Summit CRECISP, reunindo corretores de imóveis, profissionais do setor e especialistas para um dia dedicado à atualização técnica e à reflexão sobre os caminhos da atividade imobiliária.

O evento combinou capacitação, tecnologia, tributação, segurança jurídica e defesa institucional da categoria. A proposta foi aproximar os profissionais de mudanças que já influenciam o mercado — e que deverão ganhar ainda mais importância nos próximos anos.

Na abertura, o presidente do



CRECISP, José Augusto Viana Neto, destacou que o Summit deveria ser encarado como um marco de transformação profissional. Mais do que uma sequência de palestras, o encontro foi apresentado como uma oportunidade para que os participantes revissem procedimentos, ampliassem seus conhecimentos e se preparassem para orientar clientes com maior segurança.

Estiveram presentes, o conse-

lheiro William Andrade, os delegados regionais, Cristiane Jordão Araújo e Iwao Kawaye

A programação incluiu exposições sobre contratos registrados em blockchain, tokenização de imóveis e reforma tributária aplicada à compra, venda e locação. O encerramento também abordou ética profissional, normas técnicas, avaliação imobiliária e iniciativas institucionais voltadas à valorização dos corretores. ➤





**Durante décadas,
confiamos em papel.
Agora, a confiança
será digital.**

CONTRATOS EM BLOCKCHAIN APRESENTAM NOVAS POSSIBILIDADES PARA O CORRETOR

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, aplicativo e atendimento do Conselho. O tema foi “Contratos em Blockchain — A resposta do Cofeci-Creci à transformação do mercado”.

A apresentação teve como eixo

o Sistema de Governança e Registro — SGR, ferramenta desenvolvida para apoiar a rotina dos corretores de imóveis. Entre seus recursos estão o armazenamento de documentos, a assinatura eletrônica avançada com biometria facial e o registro de informações em blockchain.

Na prática, o sistema permite formalizar contratos e outros documentos sem depender exclu-



sivamente do papel. A assinatura pode ser realizada por pessoas que estejam em diferentes cidades ou países, enquanto o documento permanece disponível para consulta por meio de link ou QR Code.

Marco Aurélio explicou que a blockchain funciona como uma rede distribuída de validação. As informações são registradas e confirmadas por diversos computadores, o que dificulta alterações posteriores e assegura a rastreabilidade dos atos praticados.

Um dos pontos enfatizados foi a possibilidade de registrar contratos de corretagem, visitas, interações e parcerias. Esse histórico pode ser especialmente relevante em situações de conflito, nas quais o profissional precise comprovar quando uma autorização foi concedida,

como ocorreu uma negociação ou quais foram os termos de determinada parceria.

A palestra também ressaltou o valor estratégico da ferramenta. Ao utilizar um sistema criado especificamente para a categoria e vinculado às diretrizes do sistema Cofeci-Creci, o corretor pode reforçar sua imagem de profissional atualizado, organizado e atento à segurança jurídica.

A orientação aos participantes foi clara: a tecnologia não deve ser vista como ameaça, mas como instrumento de proteção, produtividade e credibilidade. O SGR foi apresentado como uma ferramenta em evolução, aberta a sugestões dos usuários e com potencial para incorporar novas funcionalidades e integrações com outros sistemas utilizados pelas imobiliárias. ➤





TOKENIZAÇÃO AMPLIA O ACESSO AO INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

O segundo painel foi apresentado pelo advogado e especialista em smart contracts Paulo Carpegiani, que falou sobre “Tokenização de Imóveis”.

A proposta foi traduzir um tema ainda pouco conhecido entre os profissionais do mercado imobiliário. Em linhas gerais, a tokenização permite representar digitalmente frações de um imóvel por meio de tokens registrados em

uma rede blockchain.

Um imóvel avaliado em R\$ 1 milhão, por exemplo, pode ser dividido em um grande número de unidades digitais. Assim, em vez de depender de um único comprador com capacidade financeira para adquirir todo o bem, o proprietário pode alcançar investidores interessados em pequenas frações.

Carpegiani ressaltou que o token não é o imóvel em si, mas um instrumento digital que representa



direitos vinculados à propriedade. A estrutura deve ser acompanhada de contratos, regras de administração, mecanismos de custódia e procedimentos para situações como venda, locação, sucessão, troca de administrador ou eventual resgate da propriedade.

A modalidade pode abrir espaço para diferentes modelos de negócio. Um imóvel tokenizado pode gerar renda de locação, distribuída proporcionalmente aos titulares dos tokens, além de permitir negociações em um mercado secundário. Para o corretor, isso representa a possibilidade de atuar não apenas na captação e venda inicial, mas também na administração, estruturação e acompanhamento do ativo.

Outro aspecto destacado foi a ampliação do público investidor. Pessoas que não conseguiriam comprar um imóvel inteiro podem adquirir pequenas participações e formar uma carteira diversificada, com ativos em diferentes cidades ou países.

A tokenização também pode ser

aplicada a imóveis locados, propriedades rurais, empreendimentos e projetos que necessitem de capital. Em determinadas situações, a venda fracionada pode ajudar construtoras a obter recursos, viabilizar a conclusão de empreendimentos paralisados ou transformar imóveis de baixa liquidez em oportunidades acessíveis a um número maior de investidores.

O palestrante, entretanto, alertou que a inovação não elimina a necessidade de cautela. A estrutura precisa observar as normas aplicáveis, realizar a devida análise documental e esclarecer a relação entre o token e o imóvel que lhe serve de lastro. Dependendo das características do projeto, a operação poderá se aproximar de um valor mobiliário e ficar sujeita à regulamentação da Comissão de Valores Mobiliários.

Nesse cenário, o corretor aparece como um elo essencial: identifica o imóvel, realiza a diligência, aproxima as partes e contribui para que a operação seja compreendida e estruturada com segurança. ➤





COMPRA, VENDA E LOCAÇÃO ENTRAM EM UMA NOVA FASE DE CONTROLE E ORGANIZAÇÃO

O terceiro painel foi conduzido pelo contabilista Fabiano Ramiro Cota, da Fiscotec Contabilidade, com o tema “Tributação no Mercado Imobiliário na Compra, Venda e Locação”.

A exposição apresentou os principais impactos esperados da reforma tributária sobre corretores, imobiliárias, proprietários, investidores e administradores de locação. O especialista destacou que o período de tran-



sição exigirá acompanhamento permanente, já que diversos detalhes ainda dependem de regulamentação e atualização dos órgãos competentes.

A reforma prevê a substituição gradual de tributos atuais por um modelo baseado no CBS e no IBS, com implantação progressiva a partir de 2027 e transição até 2032. O Imposto de Renda, a Contribuição Social e o INSS, segundo a apresentação, permanecem submetidos às regras próprias.

Fabiano orientou os corretores a compreenderem a diferença entre atuar como pessoa física e pessoa jurídica. Também chamou atenção para a importância de declarar corretamente as comissões, recolher os tributos devidos e manter a documentação fiscal organizada.

No caso das imobiliárias que administram aluguéis, uma das recomendações foi separar financeiramente os valores pertencentes aos proprietários daqueles que correspondem à receita da empresa. A utilização de contas distintas pode facilitar a conciliação, evitar confusão patrimonial e demonstrar transparência na prestação de contas.

Na compra e venda de imóveis, foram abordadas as regras de ganho de capital e as hipóteses tradicionais de isenção ou redução, como a venda de imóvel residencial com aquisição de outro dentro do prazo legal.

A apresentação também tratou do enquadramento da pessoa física que realiza operações imobiliárias com frequência. Entre

os critérios mencionados estão a quantidade de imóveis vendidos e o período de permanência desses bens no patrimônio. A orientação central foi não analisar cada operação isoladamente, mas observar o conjunto das atividades do contribuinte.

Para quem constrói imóveis com finalidade de venda, a quantidade de unidades e a repetição das operações também podem influenciar o enquadramento tributário.

Na área de locação, o destaque ficou por conta da distinção entre pequeno e grande locador. A classificação considera principalmente a receita obtida e o número de imóveis envolvidos.

O pequeno locador, dentro dos limites apresentados, tende a permanecer submetido às regras tradicionais do Imposto de Renda. Já o grande locador poderá ser enquadrado como contribuinte dos novos tributos, com necessidade de emissão de documentos fiscais e observância das regras específicas do IBS e da CBS.

O palestrante também abordou locações por temporada e plataformas digitais, ressaltando que os rendimentos obtidos nessas modalidades não devem ser ignorados. O cruzamento eletrônico de informações entre plataformas, instituições financeiras e órgãos públicos deverá aumentar a capacidade de fiscalização.

A mensagem final foi de planejamento. A reforma tributária não deve ser enfrentada com improviso, mas com análise individualizada, apoio contábil e revisão de contratos e procedimentos. ➤



UM MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO

O Summit CRECISP em Sorocaba reuniu temas que, embora distintos, convergem para uma mesma necessidade: a profissionalização contínua do mercado imobiliário.

A tecnologia apresentada no SGR aponta para relações mais documentadas e seguras. A tokenização sinaliza novas formas de comercializar e investir em imóveis. A reforma tributária exige controle, planejamento e transparência. Já os debates sobre ética, normas e avaliação reforçam a importância de uma atuação responsável e tecnicamente fundamentada.

Ao longo do encontro, os participantes foram incentivados a abandonar práticas informais, atualizar seus conhecimentos e utilizar as ferramentas institucionais disponíveis. A mensagem que atravessou as palestras foi a de que o corretor do futuro não será apenas um intermediador de negócios, mas também um consultor capaz de compreender contratos, tecnologia, tributação, documentação e riscos.

Em um cenário de mudanças aceleradas, estar preparado deixou de ser um diferencial opcional. Tornou-se parte essencial do exercício profissional. ➤

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

