



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Especial - Setembro/2025

A revista direcionada para o corretor de imóveis



REVISTA INTERATIVA
Clique nos links para
ser direcionado



GOLDEN VISA BRASIL NO CRECISP



Um passo histórico para internacionalização do mercado imobiliário

O CRECISP promoveu uma reunião histórica para debater o Golden Visa Brasil, programa que possibilita residência a estrangeiros que investirem em imóveis no país. O encontro contou com a presença de dirigentes do COFECI, representantes do Itamaraty, de câmaras de comércio internacionais, lideranças africanas, advogados, despachantes documentalistas e corretores de imóveis.

Do CRECISP, também prestigiaram a

reunião o diretor-secretário, Arthur Boiajian; a diretora-tesoureira, Isaura dos Santos; os conselheiros Ben-Hur Paes da Silva Junior, Rosângela Martinelli; Antonio Souza e Wagner Artuzo.

A iniciativa é fruto do acordo firmado entre o COFECI e o Ministério do Turismo e busca consolidar o Brasil como um dos destinos mais atrativos do mundo para investidores internacionais.



Presidente do CRECISP abre evento e apresenta projeto Golden Visa Brasil

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, abriu oficialmente o evento Golden Visa Brasil destacando a importância da iniciativa como um marco estratégico para internacionalizar o mercado imobiliário brasileiro e atrair investidores estrangeiros. Em sua fala, ele relembrou a assinatura do acordo de cooperação mútua entre o Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) e o Ministério do Turismo, firmado com o objetivo de divulgar e consolidar o programa no país.



Segundo Viana, apesar de o Brasil possuir um dos valores de entrada mais acessíveis do mundo para programas de residência por investimento — R\$ 700 mil no Norte e Nordeste e R\$ 1 milhão nas demais regiões —, o número de adesões ainda é baixo se comparado ao potencial do programa. “De 2018 até agora foram apenas pouco mais de 600 propriedades negociadas. É evidente que precisamos encontrar o caminho para tornar essa oportunidade mais conhecida e aproveitada”, afirmou.

O presidente lembrou ainda de experiências pessoais relacionadas à chegada de estrangeiros ao país, destacando a importância de oferecer orientação e acolhimento para famílias que decidem se estabelecer no Brasil. “Muitas vezes não é falta de recursos, mas sim de informação sobre como e com quem se organizar. É aí que o corretor de

imóveis pode ser fundamental”, ressaltou.

Em sua apresentação, Viana comparou o Golden Visa Brasil a programas similares no exterior, como os de Grécia, Chipre, Turquia, Espanha e Portugal, onde os valores exigidos são significativamente mais altos. Ele também enfatizou o potencial de parcerias internacionais, em especial com países africanos de língua portuguesa, para estimular o intercâmbio econômico e cultural.

O dirigente destacou, ainda, o papel essencial dos despachantes documentais no processo, garantindo a regularidade jurídica e financeira dos investimentos. “Estamos apenas no primeiro passo, mas com muito entusiasmo e otimismo. Cabe a nós, corretores de imóveis, transformar o Golden Visa em um instrumento de integração, desenvolvimento e novas oportunidades para o Brasil”, concluiu.

Expansão do Golden Visa e Atração de Estrangeiros

O presidente do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI), João Teodoro da Silva, destacou o potencial do país para atrair estrangeiros por meio de investimentos no mercado imobiliário. Segundo ele, o Golden Visa deve ser encarado não apenas como uma ferramenta de negócios, mas também como uma forma de consolidar o Brasil como destino para morar, empreender e investir.

Teodoro lembrou que a proposta do visto de residência por investimento começou a ser estruturada em 2017 e resultou, em 2018, na publicação da Resolução Normativa nº 36, que regulamentou a concessão. À época, a exigência inicial previa permanência mínima de 30 dias no Brasil. Graças à articulação do COFECI junto ao Ministério da Justiça, o prazo foi reduzido para 14 dias, aproximando-se do modelo português, que previa apenas sete.



Apesar dos avanços, o dirigente chamou atenção para os números ainda tímidos do programa: em sete anos, apenas cerca de 600 imóveis foram adquiridos via Golden Visa, frente a mais de 1,1 milhão de unidades comercializadas em 2023 no país. Para ele, essa discrepância revela falhas na divulgação internacional. "Criamos o instrumento, mas ainda não sabemos mobilizá-lo. O governo tem limitações de comunicação, e por isso o sistema COFECI-CRECI precisa assumir esse papel", afirmou.

Ao mesmo tempo, o presidente do COFECI ressaltou os atrativos naturais e econômicos que o Brasil pode oferecer aos estrangeiros, citando os 8 mil quilômetros de praias, o Pantanal, a Amazônia e grandes centros de negócios como São Paulo e Rio de Janeiro. Ele reforçou que muitos estrangeiros, ao viverem temporariamente no Brasil, acabam optando por permanecer e ampliar seus investimentos, não apenas em imóveis, mas também em atividades produtivas.

Teodoro destacou ainda que, enquanto países europeus como Portugal já encerraram seus programas diante da grande demanda, o Brasil dispõe de território e oportunidades para expandir. "Temos espaço, acolhimento e atrativos de sobra. Precisamos apenas de mais divulgação e mobilização para transformar o Golden Visa brasileiro em um sucesso global", afirmou.

Apoio à divulgação por parte do Itamaraty

Rodrigo de Carvalho Papa, primeiro-secretário do Ministério das Relações Exteriores, participou pela primeira vez de uma reunião no CRECISP e destacou a importância de ampliar a visibilidade internacional do Golden Visa Brasil. Surpreso com os números apresentados — apenas cerca de 600 vistos concedidos em sete anos —, Papa considerou os resultados muito abaixo do esperado, sobretudo diante do porte do mercado imobiliário brasileiro.

O representante do Itamaraty lembrou que o Brasil possui uma das legislações migratórias mais inclusivas do mundo, resultado de um projeto do então senador e ex-ministro das Relações Exteriores Aloysio Nunes Ferreira. Para ele, o país reúne condições únicas de acolhimento, diversidade e oportunidades que precisam ser melhor comunicadas ao público estrangeiro.

Ao abordar o papel do Itamaraty, Papa ressaltou que o Brasil conta com cerca de 230 representações diplomáticas no exterior, incluindo embaixadas, consulados, vice-consulados e missões permanentes. “Somos um dos cinco países com maior presença diplomática no mundo. Essa rede pode e deve ser utilizada para dar mais consistência ao programa”, afirmou.

O primeiro-secretário se comprometeu a intensificar a divulgação da Resolução Normativa nº 36, que regulamenta o visto por investimento em imóveis. Segundo ele, os postos diplomáticos brasileiros no exterior poderão atuar como multiplicadores, levando informações sobre o Golden Visa a investidores interessados.



Papa também destacou que o momento econômico é favorável, já que a valorização do dólar em relação ao real torna o investimento ainda mais atrativo para estrangeiros. “Com o câmbio atual, os valores exigidos para o Golden Visa são baixos diante do que o Brasil oferece. É uma oportunidade única”, avaliou.

Setor imobiliário incluído em missões comerciais internacionais

O representante da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), Luiz Carlos Boscolo, participou da reunião no CRECISP e destacou o potencial de incluir o setor imobiliário nas missões comerciais internacionais organizadas pela entidade. Surpreso com a dimensão do debate sobre o Golden Visa Brasil, ele ressaltou que, apesar do êxito das caravanas de exportadores realizadas há anos pela Associação Comercial, nunca houve a iniciativa de promover imóveis brasileiros nessas ações.

O dirigente lembrou que a Associação Comercial de São Paulo e a FACESP, que reúne cerca de 550 associações no estado, estão inseridas em uma rede nacional de aproximadamente 2 mil entidades ligadas à CACB, o que garante capilaridade e alcance estratégico. Segundo ele, o primeiro passo para avançar seria a participação do Conselho no Comitê de Comércio Exterior da Associação Comercial, abrindo espaço para que o mercado imobiliário se integre às agendas de exportação e promoção internacional.

Em sua fala, o representante reforçou a importância de atrair “investidores de qualidade”, destacando que a credibilidade do programa depende da seleção adequada de estrangeiros interessados. “Temos



que trazer gente boa. Gente ruim, não queremos mais”, afirmou, ressaltando que o aspecto documental e jurídico deve ser cuidadosamente trabalhado.

Colocando-se à disposição em nome do presidente da CACB, Alfredo Cotait, o representante garantiu que as portas da instituição estão abertas para colaborar com o setor imobiliário. “As missões têm muito sucesso e agora podemos, finalmente, levar também o imóvel brasileiro para ser apresentado no exterior. O que posso assegurar é que trabalharemos com muito gosto”, declarou.

Mercado brasileiro e o potencial na África



O presidente da Câmara de Comércio Afro-Brasileira (AfroChamber), Rui Mucaje ressaltou o potencial ainda pouco explorado do mercado imobiliário brasileiro junto aos países africanos. Natural de Angola e residente no Brasil há 40 anos, Mucaje enfatizou a importância da divulgação da cultura brasileira no continente e o efeito positivo das novelas brasileiras, que despertam interesse e desejo pelo estilo de vida retratado nas telas.

"Até o pessoal na favela tem imóvel na novela, é uma coisa impressionante. O africano vê aquilo e tem desejo de consumir aquilo", comentou Mucaje, destacando o poder da cultura como fer-

ramenta de aproximação comercial.

O presidente da Afrochamber ainda chamou atenção para a oportunidade de expandir os negócios imobiliários nas missões empresariais brasileiras na África, que tradicionalmente envolvem setores como alimentos e móveis, mas raramente contemplam imóveis. Segundo ele, esta lacuna representa um campo estratégico para a atuação de empresas brasileiras.

"Só esse ano participamos de missões em oito países africanos com a Apex, mas em nenhuma delas vi alguém vendendo imóvel. É algo a se pensar para o futuro", afirmou.

Mucaje lembrou que a Afrochamber completa este ano 53 anos de atuação nas relações comerciais entre Brasil e África, e destacou a relevância do encontro promovido pelo CRECISP, que inicialmente seria uma reunião para cinco pessoas e acabou se tornando quase uma conferência. Ele também mencionou sua atuação em encontros com autoridades africanas e empresariais, incluindo o presidente da Nigéria e membros da diáspora angolana, reforçando o potencial de um mercado com mais de 1,4 bilhão de pessoas em 55 países.

Ao final, Mucaje demonstrou entusiasmo em estreitar ainda mais a presença da Afrochamber nos eventos e iniciativas que conectam Brasil e África, reforçando que as oportunidades no setor imobiliário ainda são pouco exploradas e de grande potencial.

Investimentos e Integração: A Visão da Nigéria para o Mercado Imobiliário Brasileiro

Durante sua participação no evento Golden Visa Brasil, o presidente da Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Nigéria, Alexandre Teixeira Ramos, destacou o potencial ainda pouco explorado das relações comerciais e culturais entre o Brasil e o continente africano. Com 40 anos de experiência no Brasil, ele reforçou a importância de fortalecer os laços com a Nigéria, país mais populoso da África, que possui 220 milhões de habitantes e uma forte presença no comércio internacional.

Segundo o empresário, o Brasil ocupa o segundo lugar em população afrodescendente no mundo, tornando a aproximação com a Nigéria estratégica não apenas do ponto de vista econômico, mas também cultural. "Infelizmente ainda não temos um olhar aprofundado para o continente africano, apesar do interesse crescente de nigerianos que vêm estudar e investir no Brasil", afirmou.



Ele ressaltou ainda iniciativas voltadas à revitalização urbana em São Paulo e no Rio de Janeiro, como o Porto Maravilha e projetos de desenvolvimento do centro da capital paulista. Além disso, mencionou sua experiência em políticas públicas e promoção da igualdade racial, destacando a importância de protocolos internacionais, como a Lei das Cidades Irmãs, que atualmente liga São Paulo apenas a Luanda, capital de Angola. "Diante de 55 países africanos, temos espaço para expandir essa integração", enfatizou.

O executivo também sugeriu a criação de estruturas similares às adotadas em Dubai, onde empresas como a First-Grup apresentam oportunidades de investimento imobiliário a nigerianos ainda no aeroporto. Ele acredita que o Brasil poderia adotar iniciativas semelhantes, mostrando seu potencial turístico e imobiliário, especialmente em regiões como o Guarujá, cujo mercado deve crescer com a recente abertura do túnel entre Santos e a cidade.

Por fim, ele reforçou que a cooperação Brasil-África pode gerar impactos significativos na economia e no desenvolvimento de ambos os continentes. "Temos muito a somar, principalmente em momentos de crise global e conflitos, e podemos contribuir de forma positiva para o desenvolvimento econômico do Brasil e da África", concluiu.

Investimento Imobiliário como Ferramenta de Segurança e Integração



Durante o evento Golden Visa Brasil, Benazira Djoco, assessora da Secretaria de Assuntos de Migração na União Geral dos Trabalhadores, destacou a importância de promover o Brasil como destino de investimento para imigrantes e africanos. Natural da Guiné-Bissau, ela reforçou a fala de outros participantes e trouxe um olhar voltado à valorização cultural e econômica do país. Benazira provocou os presentes a explorarem novas formas de divulgar o Brasil, sugerindo a realização de eventos específicos voltados ao continente africano e ressaltando o papel da cultura na promoção do país. "O Brasil tem muito mais do que as mazelas que são mostradas. Por meio do folclore, do Carnaval e do futebol, podemos vender a verdadeira imagem do Brasil", afirmou.

Ela também ressaltou o investimento em imóveis como instrumento de segurança financeira e construção de patrimônio familiar. Segundo Benazira, a aquisição de imóveis oferece estabilidade e oportunidades de continuidade para as próximas gerações, criando uma sociedade mais independente e com projetos de vida estruturados.

Além disso, Benazira destacou seu papel na área de imigração no Governo Federal, por meio do Ministério da Justiça, colocando-se à disposição para colaborar com políticas que fortaleçam a presença de imigrantes no Brasil. "Hoje, seja você refugiado ou imigrante, vê o Brasil como país de esperança. Ao ter condições financeiras, a primeira coisa que a pessoa quer é investir no imóvel. É uma garantia, um projeto de vida", concluiu.

Despachantes Documentaristas apoiam o projeto

O presidente do Conselho dos Despachantes Documentaristas do Estado de São Paulo, Wagner Sanchez, marcou presença no evento Golden Visa Brasil, expressando entusiasmo com a iniciativa e destacando a relevância do projeto para o desenvolvimento econômico e social do país.

Em seu discurso, o presidente afirmou sentir-se honrado em participar de um trabalho que reúne profissionais qualificados e comprometidos. "Isso me deixa muito esperançoso para um Brasil melhor", disse, ressaltando a dimensão do estado de São Paulo e o potencial de atuação da categoria em um projeto de grande escala como o Golden Visa.

Ele reforçou que os despachantes documentaristas estão prontos para contribuir com o empreendimento, oferecendo suporte técnico e documental essencial para investidores e imigrantes interessados em residir e investir no Brasil. "Os despachantes documentaristas do estado de São Paulo estarão prontos para servir a esse empreendimento no Golden Visa Brasil", garantiu, agradecendo aos organizadores pelo convite e pela confiança na categoria.



O posicionamento evidencia a importância do apoio institucional e técnico no fortalecimento de programas que visam atrair investimentos estrangeiros, demonstrando o papel estratégico dos despachantes na integração de investidores internacionais ao mercado brasileiro.

Golden Visa Brasil: Oportunidades de Mercado e Inclusão Imobiliária

A conselheira do CRECISP, Rosângela Martinelli, destacou o potencial do programa para ampliar o mercado de trabalho e gerar oportunidades para diversos profissionais. Ela ressaltou que o projeto vai além do setor imobiliário, envolvendo corretores de imóveis, despachantes documentalistas, advogados e outros profissionais que atuam de forma integrada.

"Estou bastante impressionada com quanto mercado podemos abrir e quanto trabalho podemos desenvolver para todos os profissionais", afirmou. Rosângela enfatizou a importância de trazer estrangeiros para o Brasil de maneira regular, oferecendo-lhes um novo lar e segurança. Segundo ela, a aquisição de um imóvel representa mais do que um bem material: é a garantia de um teto, de uma família e de estabilidade.

A conselheira também destacou a dimensão coletiva do projeto, ressaltando que a iniciativa do Golden Visa beneficia não apenas o mercado imobiliário, mas todas as áreas envolvidas no processo. "Acho esse movimento produtivo para todos nós, para os corretores e para todas as outras áreas que participam desse projeto", concluiu, agradecendo pelo convite e pela oportunidade de contribuir com a iniciativa.



Diretora do Cofeci Destaca Potencial Internacional do Golden Visa

Durante o evento, a diretora internacional do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci), Marta Faustino, ressaltou a relevância da iniciativa para ampliar o alcance do mercado imobiliário brasileiro no exterior e consolidar a imagem do sistema Cofeci-Creci como referência mundial.

Ela contou que recebeu o convite do presidente Viana enquanto estava nos Estados Unidos e não hesitou em viajar para participar do encontro, destacando a importância da mesa composta por representantes de instituições de grande prestígio. Ao comparar os valores exigidos para programas de residência em outros países, como o EB-5 norte-americano, a dirigente destacou a competitividade brasileira. “Nos Estados Unidos, o investimento mínimo é de cinco milhões de dólares. Aqui, estamos falando de valores a partir de 700 mil reais,

o que representa menos de 3% do que é exigido lá fora. É uma diferença significativa e uma oportunidade real para atrair investidores estrangeiros”, afirmou.

Segundo a diretora, o Cofeci tem investido fortemente na internacionalização da profissão, promovendo cursos de capacitação que abrangem mercados como Estados Unidos, Portugal e Emirados Árabes, além de temas como tributação, financiamento e ética. Ela defendeu ainda a criação de um curso específico sobre o Brasil, que ensine o passo a passo para estrangeiros interessados em adquirir imóveis no país e obter residência legal.

Outro ponto enfatizado foi a necessidade de valorizar o papel dos corretores de imóveis na concretização do Golden Visa. “São eles que estão diretamente em contato com os clientes e que precisam estar preparados para explicar a viabilidade do programa”, reforçou. Para isso, Cofeci e Crecis têm investido em núcleos internacionais de corretores, conectados por grupos de trabalho, de modo a facilitar parcerias e intercâmbios.

Encerrando sua fala, ela reforçou que o Cofeci já capacitou mais de 1.500 corretores para atuar em transações internacionais, com alto índice de sucesso em parcerias ativas. “O sistema Cofeci-Creci tem uma grandiosidade que precisa ser reconhecida lá fora. O Golden Visa Brasil é uma oportunidade única de mostrar essa força e consolidar o país como um polo atrativo para investidores estrangeiros”, concluiu.



Corretor ressalta papel do país na acolhida de imigrantes e refugiados



Durante o evento Golden Visa Brasil, o corretor de imóveis René Cesar Barrientos Camargo, de nacionalidade boliviana e residente em São Paulo, compartilhou sua visão sobre o impacto das políticas migratórias no setor imobiliário. Com experiência como conselheiro municipal e nacional dos imigrantes, além de atuação em associações voltadas à defesa de direitos de refugiados, Barrientos ressaltou a importância de diferenciar os conceitos de migração e refúgio.

Segundo ele, o Brasil tem se consolidado como um país de acolhimento, oferecendo vistos humanitários a pessoas que fogem de guerras, perseguições e desas-

tres naturais. "Graças a Deus posso dizer que o Brasil abraça os imigrantes e refugiados", afirmou, citando o exemplo de refugiados ucranianos que chegam ao país sem necessidade de investimentos, amparados por legislação específica.

O corretor também fez um paralelo com a experiência da China, onde investidores estrangeiros vêm utilizando mecanismos semelhantes ao Golden Visa desde 2018. Ele explicou que, em São Paulo, estrangeiros já podem ingressar como investidores imobiliários com aportes a partir de R\$ 1 milhão, ou como empreendedores, com investimentos de R\$ 500 mil, obtendo vistos temporários que podem ser estendidos.

Barrientos reforçou ainda a importância de garantir aos imigrantes o direito à moradia, lembrando que esse é um princípio constitucional previsto no artigo 5º da Constituição Federal. Ele destacou que já levou essa pauta à Câmara Municipal, em palestras direcionadas à comunidade migrante, sempre defendendo a inclusão e a integração social.

Com sua fala, o corretor trouxe ao debate do Golden Visa Brasil uma perspectiva humana e social, ressaltando que o acesso à moradia não é apenas um investimento econômico, mas também um direito fundamental que contribui para a construção de um futuro digno para todos que escolhem o Brasil como lar.

Ajustes para ampliar impacto internacional do programa

Durante o evento, o corretor de imóveis Sérgio da Silveira Filho, que atua em Ilhabela, trouxe contribuições voltadas à internacionalização e ao fortalecimento da imagem do programa no mercado externo.

Ele iniciou sua fala destacando a importância da escolha de um nome que dialogue com o público internacional. Segundo o corretor, o termo Golden Visa, amplamente reconhecido em inglês, facilita a compreensão de estrangeiros e fortalece o potencial de comercialização global. “Um dos grandes problemas da internacionalização da liga de futebol brasileira foi justamente a falta de um nome adequado para o mercado externo. Aqui temos uma oportunidade de evitar esse erro”, ressaltou.

Além da questão de nomenclatura, Sérgio defendeu a inclusão de imóveis rurais no programa. Ele citou como exemplo o Paraguai, que, durante e após a pandemia, atraiu mais de mil alemães insatisfeitos com as medidas governamentais em seu país, resultando na formação de uma comunidade germânica que investiu fortemente em terrenos rurais. Para ele, essa experiência mostra que há demanda internacional também para áreas fora dos centros urbanos.

Outro ponto levantado foi a necessidade de utilizar o dólar como referência nas transações, em vez do real, para alinhar o programa ao padrão internacional e aumentar a atratividade para investidores estrangeiros.



Sérgio também destacou a importância de estreitar laços com países africanos, especialmente os de língua portuguesa, como Angola e Moçambique. Ele lembrou que o Brasil mantém a segunda maior rede de embaixadas no continente, mas ainda enfrenta barreiras de confiança e facilitação de entrada em alguns mercados. Para o corretor, esse alinhamento diplomático e econômico poderia abrir novas frentes de negócios e consolidar o programa como um instrumento de integração internacional.

Com suas observações, o corretor reforçou a necessidade de pensar o Golden Visa Brasil não apenas como um mecanismo de atração de investimentos, mas como um projeto estratégico de longo prazo, capaz de posicionar o Brasil de forma competitiva no cenário global.

Uma visão internacional

Durante sua participação no evento Golden Visa Brasil, o subdelegado do CRECISP Seccional Sul, Antonio Souza, fez um discurso marcado por reconhecimento e entusiasmo em relação às perspectivas abertas pelo programa.

Ele relembrou os primeiros passos da gestão do presidente do Conselho, destacando a coerência e a clareza de visão que, segundo ele, sempre nortearam o trabalho da diretoria. "A sua visão é uma visão de lince, de quem enxerga adiante e antecipa oportunidades", afirmou.

Souza trouxe ainda uma dimensão pessoal ao debate, mencionando seus filhos que vivem na Europa e nos Estados Unidos. Essa experiência internacional, destacou, reforça sua percepção sobre a importância de ampliar a divulgação e a participação do Brasil no cenário global de investimentos imobiliários.

O subdelegado também valorizou a oportunidade de compartilhar o espaço com profissionais e representantes de diferentes segmentos, ressaltando parcerias recentes, como as desenvolvidas com a Remax e outros atores do setor. Ele colocou-se à disposição para colaborar ativamente no fortalecimento das relações internacionais, inclusive aproveitando contatos já existentes fora do país.



Mercado imobiliário corporativo e a atração de estrangeiros

O corretor de imóveis Luiz Deak, atuante desde 2012 no setor de imóveis corporativos e comerciais, ressaltou durante o evento Golden Visa Brasil a importância do trabalho realizado pelos profissionais da área na atração de empresas estrangeiras e de seus executivos para o país.

Segundo ele, a chegada de companhias internacionais ao Brasil vai além do aspecto empresarial, já que envolve também o acolhimento de expatriados e de suas famílias. "Eles vêm com toda a bagagem de pessoas e precisam do apoio. Muitos acabam permanecendo no país, o que fortalece ainda mais o nosso mercado", afirmou.

Deak observou que o processo de industrialização e expansão da logística em diversas regiões brasileiras tem impulsio-

nado novas oportunidades. Nesse cenário, destacou que os corretores de imóveis exercem papel estratégico, ajudando tanto na instalação das empresas quanto na adaptação dos profissionais estrangeiros que passam a residir no Brasil.

"Há muito caminho para contribuir e colaborar nesse movimento, que beneficia não apenas os investidores, mas todo o setor imobiliário nacional", completou, agradecendo o convite e reforçando sua disposição em seguir colaborando com a iniciativa.



Encaminhamentos e próximos passos

O encontro terminou com o compromisso conjunto de ampliar a divulgação internacional do Golden Visa Brasil. O Itamaraty, a CACB, a AfroChamber, a Câmara Brasil-Nigéria e redes imobiliárias interna-

cionais assumiram o desafio de colaborar.

O sentimento predominante foi de otimismo: o Brasil possui espaço, atrativos e profissionais preparados para se tornar referência internacional em investimentos imobiliários.





PRESENCIAL



ONLINE

**O CRECISP ATENDE DE SEGUNDAS A SEXTAS-FEIRAS,
DAS 7H ÀS 19H, SÁBADOS DAS 9H ÀS 14H, ININTERRUPTAMENTE.**

Atendimento Imediato

atendimento.crecisp.gov.br

Acesse, curta, siga nossas redes sociais



crecisp



crecispoficial



portalCRECISP



creciSP_Oficial



crecisp

**Acompanhe e
compartilhe as
principais informações
sobre o setor imobiliário!**

INÍCIO