

GRECISP Summit

Especial - Abril/2026

A revista direcionada para o corretor de imóveis


EDIÇÃO
SÃO JOSÉ
DO RIO PRETO




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





Summit CRECISP em São José do Rio Preto reúne profissionais do mercado imobiliário e destaca avanços históricos para a categoria

O CRECISP promoveu, em São José do Rio Preto, mais uma edição do Summit CRECISP, evento voltado à atualização profissional, capacitação técnica e fortalecimento institucional da categoria dos corretores de imóveis. Realizado em ambiente de grande prestígio e com expressiva participação de profissionais do setor, o encontro teve sua abertura marcada por discursos institucionais, anúncios estratégicos e reflexões sobre o futuro do mercado imobiliário brasileiro.

Logo no início, o presidente da autarquia, José Augusto Viana Neto, destacou que o Summit foi idealizado para proporcionar conhecimen-

to prático, oportunidades de crescimento financeiro e valorização profissional. Segundo ele, os conteúdos foram pautados para transformar a forma de atuar no mercado, ampliar resultados e fortalecer a prestação de serviços à sociedade.

O dirigente também enfatizou que a programação foi estruturada para oferecer informações estratégicas aos corretores de imóveis, incluindo temas como tributação, rentabilidade e inteligência de mercado. A proposta, conforme afirmou, foi proporcionar aos presentes um dia "extremamente produtivo", reunindo palestrantes especializados e conteúdos diretamente aplicáveis à rotina profissional.



Parceria institucional com a OAB fortalece diálogo entre categorias

Um dos momentos de destaque da abertura foi o agradecimento público à presidente da Ordem dos Advogados do Brasil – Subseção de São José do Rio Preto, Dra. Izabela Fantazia da Silva Reijaili, pela cessão do espaço que se deu o evento. A dirigente da OAB recebeu homenagem do CRECISP em reconhecimento à receptividade e ao apoio institucional oferecido à categoria dos corretores de imóveis.

Ao dar as boas-vindas aos participantes, Dra. Izabela destacou que a sede da entidade é “a Casa da Advocacia e da Cidadania”, ressaltando que o local está permanentemente aberto para iniciativas que promovam conhecimento, integração e desenvolvimento regional. Ela também chamou atenção para a força das duas categorias na região: segundo mencionou, tanto o sistema CRECI quanto a OAB possuem aproximadamente sete mil profissionais vinculados em suas respectivas bases locais.

A presidente da OAB observou ainda que muitos profissionais do Direito também atuam no setor imobiliário, seja por meio de imobiliárias, locações ou transações patrimoniais, o que torna ainda mais relevante a aproximação entre as duas instituições. Para ela, debates conjuntos contribuem para elevar o nível técnico dos serviços prestados e ampliar a segurança jurídica nas negociações.



Reforma tributária preocupa setores produtivos

Durante sua fala, Dra. Izabela também abordou a preocupação generalizada causada pela reforma tributária, tema que impacta diretamente empresas, profissionais liberais e cidadãos em geral. Além da presidente da OAB, também compareceram ao Summit, o Dr. Jean Silva, presidente da Comissão de Direito Imobiliário, e o Dr. Jair Delboni Araújo, membro da Comissão de Direito Tributário da entidade.

Lideranças regionais prestigiam o encontro

A abertura contou ainda com a presença de diversas lideranças do CRECISP, dentre elas, o conselheiro Sabino Sidney Pietro, o delegado regional Sidnei Rodrigues de Moura, o subdelegado Cesar Augusto Pinto Neto e o delegado municipal Jesus Roberto Feitosa. O evento reuniu profissionais de várias cidades da região, evidenciando a capilaridade do Conselho e o interesse crescente por qualificação técnica no setor imobiliário.



Presidente anuncia conquista histórica do CRECI junto à ABNT

O ponto alto da cerimônia foi o detalhado pronunciamento sobre uma das maiores conquistas institucionais recentes do sistema COFECI-CRECI: a entrada oficial da categoria na Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). Segundo o presidente, essa articulação começou ainda em 2003, motivada pela necessidade de consolidar o reconhecimento técnico dos corretores de imóveis na área de avaliação imobiliária.

Ele lembrou que, durante anos, entidades ligadas à engenharia e arquitetura questionaram judicialmente a legitimidade dos corretores de imóveis para realizar avaliações mercadológicas. No entanto, todas as tentativas foram derrotadas nas instâncias judiciais, inclusive no Supremo Tribunal Federal, consoli-

dando o entendimento favorável à categoria.

Mesmo após as vitórias judiciais, Viana explicou que ainda persistiam resistências institucionais. Por isso, a presença do CRECI dentro da ABNT passou a ser considerada estratégica. Com articulação junto ao Conselho Federal e aos Conselhos Regionais, o sistema conseguiu filiar os 27 CRECIs e o COFECI à entidade nacional de normalização técnica, totalizando 28 votos internos com peso relevante nas deliberações.

Como resultado desse movimento, o dirigente anunciou que foi eleito conselheiro da ABNT, passando a representar nacionalmente o sistema COFECI-CRECI dentro da entidade. Segundo ele, trata-se de uma vitória coletiva da categoria em todo o país.



Seis normas técnicas específicas para o mercado imobiliário

Outro anúncio de grande repercussão foi a criação de seis normas técnicas da ABNT voltadas diretamente à atividade imobiliária. Três delas, segundo informado, já estavam prontas para consulta nacional e posterior publicação. As normas contemplam temas fundamentais para a atividade profissional:

- Terminologia para serviços imobiliários;
- Captação e autorização de intermediação imobiliária;

- Intermediação e transação imobiliária;
- Visitação e vistoria de imóveis;
- Gestão da locação;
- Governança de serviços imobiliários.

De acordo com o presidente, essas normas trarão segurança jurídica ao corretor de imóveis, padronização de procedimentos e maior respeito institucional perante o Judiciário e o mercado. Ele explicou que, ao contrário de resoluções internas, normas ABNT possuem amplo reconhecimento nacional e tendem a ser mais valorizadas em disputas judiciais e negociações empresariais.

Novas oportunidades de renda para corretores

Durante a apresentação, também foram destacados nichos promissores de atuação para os corretores, especialmente na área de avaliações imobiliárias. O dirigente citou a revisão administrativa de valores de ITBI cobrados por prefeituras acima do valor real de mercado, serviço que pode ser realizado por corretores habilitados

e que vem gerando boa remuneração em diversas cidades.

Outro ponto mencionado foi a criação de bancos de dados públicos voltados à precificação nacional de imóveis, o que, segundo ele, deve ampliar significativamente a demanda por avaliações mercadológicas técnicas e juridicamente fundamentadas em todo o Brasil.





Palestra destaca transformação digital, blockchain e nova plataforma para corretores de imóveis

A inovação tecnológica aplicada ao mercado imobiliário foi o tema central da palestra ministrada por Marco Aurélio Rios durante o Summit CRECISP. Em uma apresentação dinâmica e repleta de exemplos práticos, o especialista abordou os impactos da digitalização no setor, a importância da atualização profissional e apresentou aos participantes o Sistema de Governança e Registro (SGR), nova ferramenta desenvolvida pelo sistema COFE- CI-CRECI para modernizar a roti-

na dos corretores de imóveis em todo o país.

Marco Aurélio ressaltou o privilégio dos profissionais presentes no evento. Segundo ele, embora a região conte com cerca de sete mil corretores de imóveis ativos, pouco mais de sessenta participaram presencialmente do encontro, o que demonstraria o diferencial daqueles que buscam informação, capacitação e atualização constante. Para o palestrante, quem investe em conhecimento sai na frente em um mercado cada vez mais competitivo.



Atualização profissional deixou de ser opção

Ao longo da palestra, Marco Aurélio destacou que o mercado imobiliário passa por uma transformação acelerada e que os profissionais que não acompanharem esse movimento tendem a perder espaço.

Ele citou como exemplo o avanço da inteligência artificial, tecnologia que, segundo afirmou, era praticamente desconhecida da maioria das pessoas há pouco tempo e hoje já faz parte do cotidiano profissional em diver-

sas áreas. Para ele, o corretor de imóveis moderno precisa compreender essas mudanças e incorporar novas ferramentas ao seu trabalho.

O palestrante também comparou o cenário atual com práticas antigas ainda encontradas há poucos anos, quando profissionais utilizavam bloquinhos de papel, arquivos físicos e fotografias impressas para apresentar imóveis. Segundo ele, embora o papel tenha cumprido seu papel histórico, o mercado atual exige rapidez, organização, integração e segurança digital.

SGR: nova plataforma digital criada para os corretores

O ponto central da apresentação foi o lançamento e detalhamento do Sistema de Governança e Registro (SGR), plataforma criada pelo sistema COFECI-CRECI com apoio dos Conselhos Regionais.

Marco Aurélio explicou que o sis-

tema nasceu para atender demandas reais da categoria, diferentemente de soluções genéricas desenvolvidas por terceiros sem conhecimento da rotina imobiliária. Segundo ele, ninguém entende melhor as dores do corretor do





que o próprio corretor, razão pela qual a ferramenta foi concebida dentro do sistema profissional.

Entre os objetivos do SGR estão:

- digitalizar relações comerciais;
- centralizar informações;
- reduzir burocracia;
- automatizar processos;
- registrar negociações;
- oferecer contratos eletrônicos;
- aumentar a segurança jurídica;
- integrar diferentes órgãos e sistemas;
- diminuir custos operacionais.

Plataforma funcionará como “cartório inteligente”

Durante a exposição, Marco Aurélio afirmou que o SGR funcionará como uma espécie de cartório inteligente, permitindo assinatura digital, armazenamento seguro de documentos e emissão de registros com validade jurídica.

Segundo ele, muitos procedimentos, atualmente caros e burocráticos, poderão ser simplificados. Como exemplo, citou a necessidade de atas notariais para comprovação de conversas em aplicativos de mensagens, frequentemente usadas em disputas judiciais envolvendo comissões e intermediações imobiliárias.

“Hoje”, explicou, “esse tipo de procedimento pode custar centenas de reais por página. Com o SGR, registros digitais feitos dentro da plataforma poderão servir como prova documental segura, emitida por autarquia federal dotada de fé pública.”

Segurança digital baseada em blockchain

Grande parte da palestra foi dedicada à explicação do blockchain, tecnologia que servirá de base estrutural ao sistema.

Marco Aurélio traduziu o conceito de forma didática: trata-se de um grande livro digital imutável, no qual informações registradas não podem ser apagadas ou adulteradas sem validação coletiva da rede.

Segundo ele, cada documento, contrato ou registro lançado no sistema será validado simultaneamente por diversos computadores, o que torna praticamente impossível fraudes, alterações clandestinas ou exclusões indevidas.

O palestrante explicou que, diferentemente de um arquivo salvo em apenas um computador, os registros em blockchain ficam descentralizados e replicados em vários pontos, com alto nível de criptografia.

Assim, mesmo que alguém invadisse um equipamento específico, não conseguiria eliminar o histórico completo da operação.

Comparação com bancos, criptomoedas e Detran

Para tornar o conceito mais acessível, o palestrante comparou o blockchain com sistemas já usados no cotidiano.

Ele citou as criptomoedas, especialmente o Bitcoin, cuja movimentação bilionária depende da confiabilidade da tecnologia, além do sistema bancário moderno,



que já utiliza mecanismos semelhantes para validação de operações financeiras de alto valor.

Outro exemplo citado foi o processo digital de transferência de veículos e documentos eletrônicos no Detran. Segundo ele, muitos usuários já realizam essas operações de forma remota sem perceber que, por trás delas, existem estruturas robustas de validação digital.

Registro permanente protege exclusividade e comissões

Um dos principais benefícios destacados para o corretor de imóveis foi a preservação histórica de documentos e negociações.

Marco Aurélio explicou que contratos de exclusividade, autorizações de venda, propostas e interações registradas no sistema permanecerão armazenados com rastreabilidade total.

Isso significa que, mesmo diante de eventual invasão de conta, exclusão indevida ou litígio judicial, haverá comprovação do histórico da negociação, fortalecendo o direito do profissional ao recebimento de honorários e comissões.

Integração com cartórios e instituições

O palestrante também informou que o sistema avança para integrar recursos com cartórios, Banco Central, CVM e outros órgãos reguladores, ampliando a utilidade da plataforma.

A proposta, segundo ele, é reduzir a fragmentação atual, em que o corretor precisa acessar diversos sites, plataformas e logins para concluir uma única operação.

Aplicativo do CRECISP ainda é subutilizado

Em tom descontraído, Marco Aurélio chamou a atenção para outro problema: muitos profissionais ainda não utilizam plenamente as ferramentas já existentes.

Ele citou o aplicativo oficial do CRECISP e perguntou quantos presentes haviam baixado a plataforma e quantos efetivamente a utilizaram na semana anterior. A diferença entre os números serviu para ilustrar que tecnologia disponível só gera resultado quando realmente utilizada.

Segundo ele, o aplicativo já oferece diversos recursos relevantes, como:

- emissão de documentos;
- consultas profissionais;
- acesso a convênios;
- descontos em produtos e serviços;
- informações institucionais;
- pesquisa mercadológica;
- apoio à atividade profissional.

Pesquisa mercadológica ajuda corretor a vender mais

Outro destaque foi a pesquisa mercadológica disponibilizada pelo Conselho, apontada como ferramenta valiosa para o dia a



dia do corretor.

Por meio dela, o profissional pode acompanhar:

- bairros mais procurados;
- valores praticados;
- perfil dos compradores;
- tipos de financiamento utilizados;
- volume de entrada nas compras;
- tendências regionais do mercado.

Para Marco Aurélio, muitos corretores ainda deixam de aproveitar informações estratégicas que poderiam melhorar vendas e captação de clientes.

Tecnologia como diferencial competitivo

Ao encerrar a palestra, o especialista reforçou que o SGR não representa apenas uma ferramenta futura, mas uma realidade já disponível e em expansão.

Segundo ele, o corretor que compreender o momento atual e utilizar soluções digitais terá mais credibilidade, mais agilidade e melhores condições de competir no mercado imobiliário contemporâneo.

“O futuro já começou”, foi a mensagem transmitida ao público presente no Summit CRECISP em São José do Rio Preto.



Tokenização imobiliária aponta nova fronteira de negócios para corretores de imóveis

A inovação tecnológica voltou a ser destaque no Summit CRECISP, com a palestra do advogado e especialista em Direito Empresarial Paulo Carpegiani, que abordou um dos temas mais atuais do mercado global: a tokenização de ativos imobiliários por meio da tecnologia blockchain. Em uma exposição técnica, didática e repleta de exemplos práticos, o palestrante mostrou como imóveis poderão ser negociados de forma

fracionada, digital e com alcance internacional, criando novas oportunidades para corretores de imóveis, investidores e imobiliárias.

Apresentado como especialista em Direito Empresarial, Energia, Gestão do Conhecimento, Smart Contracts e sistemas colaborativos, Paulo Carpegiani iniciou sua participação explicando que a intenção era traduzir, de maneira prática, como a tecnologia blockchain pode ser aplicada à realidade do setor imobiliário brasileiro.



Tecnologia que nasceu com o Bitcoin evoluiu para o mercado imobiliário

Logo no início, o palestrante lembrou que o grande impulso da blockchain surgiu com o Bitcoin, criptomoeda criada como alternativa financeira descentralizada. Segundo ele, no começo houve forte resistência e associação do tema a fraudes e insegurança, mas com o amadurecimento do mercado percebeu-se que o verdadeiro valor não estava apenas na moeda digital, e sim na tecnologia que a sustenta.

Carpegiani explicou que, a partir de 2014, o mercado passou a compreender que a blockchain poderia ser usada para diversas finalidades além das criptomoe-das, especialmente para representar digitalmente bens reais. Foi daí que surgiu a chamada tokenização de ativos.

O que é tokenização de imóveis

De forma didática, o especialista explicou que tokenizar um imóvel significa transformar um bem físico em frações digitais negociáveis.

Na prática, um imóvel avaliado em R\$ 1 milhão, por exemplo, pode ser dividido em milhares ou milhões de tokens, cada um representando uma pequena parcela da propriedade. Esses tokens podem ser comprados por diferentes pessoas, permitindo que investidores adquiram apenas a parte que desejarem, com valores muito menores do que os exigidos na

compra tradicional.

Segundo ele, essa lógica democratiza o acesso ao mercado imobiliário e amplia o número de potenciais compradores.

“Hoje, muitos jovens querem investir em imóveis, mas não têm capital para comprar um apartamento inteiro. Com a tokenização, eles podem começar comprando pequenas frações”, explicou.

Nova geração prefere investimentos digitais e fracionados

Paulo Carpegiani observou que as novas gerações já nasceram inseridas no universo digital e possuem comportamento financeiro diferente das gerações anteriores.

De acordo com ele, jovens investidores estão habituados a microinvestimentos, plataformas digitais, aplicativos e operações instantâneas. Por isso, o mercado imobiliário tradicional precisa se adaptar para não perder espaço.

O palestrante destacou que o imóvel continua sendo um ativo sólido, porém o modelo de acesso tende a mudar.

Liquidez: principal revolução para o setor

Um dos conceitos mais enfatizados durante a palestra foi o aumento da liquidez imobiliária.

Carpegiani lembrou que vender um imóvel no modelo tradicional pode levar meses. Já com a tokenização, o proprietário pode fracionar o bem e oferecer partes menores a milhares de compra-



dores, reduzindo barreiras de entrada e acelerando negociações.

Além disso, quem compra tokens pode revendê-los rapidamente no chamado mercado secundário, sem necessidade de alienar o imóvel inteiro.

Como funciona a remuneração com aluguel

Outro exemplo apresentado foi o rendimento locatício.

Segundo ele, um investidor que detenha determinada porcentagem dos tokens de um imóvel alugado pode receber mensalmente parte proporcional da receita de locação. Tudo isso ocorre de forma automatizada por meio de contratos inteligentes (smart contracts), softwares que executam regras previamente programadas.

Esses valores podem ser distribuídos digitalmente em moedas eletrônicas equivalentes ao real ou ao dólar e convertidos posteriormente pelo investidor.

Smart contracts automatizam regras do negócio

Carpegiani explicou que toda tokenização depende de contratos inteligentes, programas instalados em redes blockchain que estabelecem:

- regras de compra e venda;
- distribuição de receitas;
- governança entre investidores;
- gestão do imóvel;
- votação entre titulares de tokens;
- remuneração de administradores;
- regras de saída ou conversão em propriedade tradicional.

Segundo ele, esse mecanismo reduz burocracia, elimina intermediários desnecessários e dá mais transparência ao processo.

Comparação com o PIX

Para facilitar o entendimento do público, o palestrante comparou a tokenização ao impacto causado pelo PIX nas transferên-





cias bancárias.

Assim como o PIX simplificou e acelerou pagamentos, a tokenização tende a simplificar negociações patrimoniais, reduzir custos e tornar processos antes complexos em operações rápidas e digitais.

Debate sobre tributação

Durante a palestra, participantes levantaram dúvidas sobre a incidência de impostos em operações tokenizadas.

Em resposta, Carpegiani explicou que o token é apenas o meio tecnológico de representação do ativo, não alterando a natureza jurídica do bem principal. Assim, se o ativo tokenizado for um imóvel, permanecem válidas as regras tributárias já aplicáveis ao mercado imobiliário tradicional.

Ele ressaltou, porém, que o tema ainda demanda análises técnicas especializadas e evolução regulatória constante.

Registro em cartório ainda gera debates

Outro ponto importante abordado foi a relação entre tokenização e cartórios de registro de imóveis.

Carpegiani reconheceu que ainda existe resistência de parte do setor registral, mas afirmou que a tokenização não elimina a função cartorial, já que a transferência definitiva da matrícula continua vinculada ao sistema registral brasileiro.

Segundo ele, alguns cartórios já começam a aceitar averbações vinculadas a tokens, enquanto ou-

tros ainda aguardam maior consolidação normativa.

Corretor de imóveis poderá ganhar de novas formas

Um dos momentos mais celebrados pelo público foi quando o palestrante detalhou como os corretores de imóveis poderão lucrar com esse novo mercado.

Além da comissão tradicional na venda inicial do imóvel tokenizado, Carpegiani explicou que o profissional poderá atuar em diferentes etapas:

- captação de imóveis para tokenização;
- auditoria documental;
- estruturação do ativo digital;
- venda inicial dos tokens;
- gestão do relacionamento com investidores;
- administração do imóvel;
- receitas recorrentes em negociações futuras, previstas em smart contracts.

Segundo ele, a tokenização permite inclusive criar departamentos digitais dentro de imobiliárias tradicionais.

Venda internacional de imóveis brasileiros

Por estar em ambiente digital, a tokenização também rompe barreiras geográficas.

Carpegiani explicou que um imóvel no Brasil poderá ser ofertado a investidores da Europa, Ásia ou Estados Unidos por plataformas globais, ao mesmo tempo em que investidores brasileiros



poderão adquirir frações de imóveis no exterior.

Isso amplia significativamente o universo de compradores e vendedores.

Casos reais já movimentam milhões no exterior

O especialista citou exemplos internacionais, especialmente em Dubai, onde imóveis tokenizados foram vendidos rapidamente a investidores de dezenas de países.

Segundo ele:

- uma propriedade foi comercializada em 24 horas para 224 investidores de 44 países;
- outro empreendimento teve venda concluída em menos de dois minutos;
- novos lançamentos seguem atraindo centenas de compradores globais.

Brasil já avança em projetos-piloto

Paulo Carpegiani também afir-

mou que o Brasil já possui empresas operando modelos de tokenização imobiliária e projetos-piloto em andamento, inclusive no Estado de São Paulo.

O país, segundo ele, caminha para amadurecimento regulatório e deve ampliar esse mercado nos próximos anos.

Mercado do futuro já começou

Ao encerrar sua palestra, o especialista reforçou que a tokenização não deve ser vista como tendência distante, mas como realidade em construção acelerada.

Para ele, os profissionais que compreenderem cedo esse movimento terão vantagem competitiva expressiva no setor imobiliário.

“O corretor que se preparar agora estará pronto para vender não apenas imóveis, mas novos formatos de patrimônio e investimento”, foi a principal mensagem deixada aos participantes do Summit CRECISP em São José do Rio Preto.





Saiba mais em:
selointegridade.crecisp.gov.br



Saiba mais
selointegridade.crecisp.gov.br





em:
recisp.gov.br

Saiba mais em:
selointegridade.crecisp.gov.br





A reforma tributária e o impacto no mercado imobiliário

Em uma palestra densa e técnica durante o Summit CRECISP em São José do Rio Preto, a advogada e mediadora Raquel de Carvalho Rogano fez um verdadeiro “choque de realidade” no público de corretores, administradoras e imobiliárias. Com mais de 30 anos de experiência nas áreas imobiliária, condominial, civil e tributária, pós-graduação em Direito Tributário e Imobiliário e atuação como conciliadora no Tribunal de Justiça de São Paulo, ela destrinchou ponto a pon-

to como a reforma tributária vai transformar o dia a dia do mercado imobiliário a partir de 2027 – e por que o setor precisa se preparar já em 2026.

Segundo Raquel, o Brasil está finalmente materializando uma reforma discutida há décadas, com a aprovação de emenda constitucional, leis complementares e a criação de um comitê gestor que ainda regulamentará detalhes da operacionalização. “A reforma já existe, já está em vigor. O que falta agora é o ajuste fino e a integração dos sistemas”, enfatizou.



Menos tributos, mas com alíquotas relevantes e fiscalização mais dura

De forma didática, a palestrante resumiu a essência da mudança: quatro tributos serão extintos (PIS, Cofins, ICMS e ISS) e dois novos serão criados ou consolidados:

- CBS – Contribuição sobre Bens e Serviços (substitui PIS/Cofins);
- IBS – Imposto sobre Bens e Serviços (unifica ICMS e ISS).

Além disso, será fortalecido o chamado “imposto seletivo”, voltado a desestimular consumo de determinados produtos (como cigarro) e incentivar outros, com alíquotas diferenciadas ou até zeradas, a exemplo da cesta básica.

Na prática, o país migrará para um sistema de tributação sobre consumo mais simplificado, com menos tributos e alíquotas uniformes em todo o território nacional, mas com percentuais altos na regra geral. Raquel mencionou projeções de alíquota cheia na faixa

de 23% a 28% para CBS + IBS sobre bens e serviços em geral.

Se essa alíquota fosse aplicada integralmente às operações imobiliárias, especialmente locações, o governo se tornaria “sócio majoritário”, como ela ironizou: “Imagina uma locação com incidência direta de 26,5% ou 28%, somado aos demais tributos. O governo ficaria praticamente dono do imóvel.”

Foi justamente para evitar esse colapso no setor que o CRECI, o COFECI e outras entidades atuaram junto ao governo, obtendo regimes favorecidos e reduções significativas para atividades imobiliárias.

Fim da guerra fiscal e mudança do local de tributação

Um ponto central destacado por Raquel é a mudança do critério de cobrança: hoje muitos tributos são recolhidos na origem (onde está a matriz da empresa, o famoso





“CNPJ 01”); com a reforma, a regra passa a ser o destino, ou seja, onde está o consumidor final.

Isso significa que cidades de forte consumo, como São José do Rio Preto, tendem a atrair empresas que irão deslocar suas operações para se aproximar do público final. Com o fim da guerra fiscal entre estados – que concediam benefícios para atrair matrizes – haverá uma “dança de cadeiras” empresarial.

Raquel citou exemplos como montadoras em Camaçari (BA) e centros de distribuição em Extrema (MG), construídos sob forte incentivo fiscal, e explicou que o alongado período de transição (até 2033 para o IBS) existe justamente para não destruir investimentos já realizados.

“Quando muda o CNPJ, vem junto um monte de CPF”, lembrou, chamando a atenção dos corretores para a oportunidade: com empresas mudando de sede e centros de distribuição migrando, surgem demandas por imóveis industriais, comerciais e residenciais em novas regiões.

Cronograma: o que já acontece e o que entra em vigor

Raquel detalhou o calendário da reforma:

- 2024–2026: fase de preparação e regulamentação;
- 2026: testes com nota fiscal eletrônica com destaque simbólico de 1% (sem recolhimento efetivo), apenas para integrar sistemas;

- Janeiro de 2027: início do recolhimento de CBS e, de forma gradual, IBS;

- 2027–2028: CBS sobe, enquanto PIS/Cofins são reduzidos até desaparecerem;

- Posteriormente: IBS entra gradualmente, substituindo ICMS e ISS;

- 2033: CBS e IBS passam a valer 100% nas alíquotas de referência.

Um dos grandes desafios, segundo relatos de técnicos da fazenda com quem a advogada diz ter conversado, é integrar municípios pequenos e regiões remotas com baixa infraestrutura de internet. Municípios que não se integrem ao sistema não receberão repasses, o que cria forte pressão para que todos se adequem.

Setor imobiliário: regime favorecido, mas com muitos detalhes

Graças à atuação das entidades do setor, as operações imobiliárias foram enquadradas em regime favorecido, com redução de alíquotas e de base de cálculo em certos casos.

Na venda de imóveis, foi obtida redução de 50% na alíquota, fazendo com que a carga máxima para as transações imobiliárias de compra e venda fique em torno de 14%. Já para locações, houve um tratamento diferenciado:

- Locações residenciais e comerciais: redução de 70% na alíquota, resultando em CBS+IBS aproximados de 8,4%;

- Locações por temporada (até 90 dias, como Airbnb ou platafor-



mas similares): redução bem menor, de 40%, com alíquota final entre 15,9% e 16,8%.

Raquel frisou que a locação por temporada foi um ponto de pressão forte do setor hoteleiro, que alegava concorrência desigual, já que hotéis recolhem tributos e mantêm estrutura de serviços e empregos enquanto muitos imóveis de temporada ficavam à margem do sistema. Com a reforma, essa diferença diminuiu: a tributação sobre temporada para pessoa física poderá chegar a cerca de 44% quando somada à alíquota máxima de Imposto de Renda (27,5%) e à carga de IBS/CBS, sem direito a créditos.

Todas as operações imobiliárias na mira

Segundo a advogada, praticamente todas as operações imobiliárias serão impactadas: compra

e venda, locação residencial e comercial, locação por temporada, permutas, cessões, comodatos, intermediação de corretores, administração de imóveis por imobiliárias, entre outras.

Uma das novidades mais sensíveis é que a pessoa física, em determinadas condições, passará a ser equiparada à pessoa jurídica para fins de CBS/IBS, tornando-se contribuinte também desses tributos.

Pessoa física equiparada à jurídica: quando isso acontece

Na venda de imóveis, a pessoa física será considerada contribuinte de CBS/IBS quando:

- Vender quatro ou mais imóveis no ano-calendário anterior,
- E esses imóveis tiverem sido adquiridos ou construídos nos últimos cinco anos.

O objetivo do governo é enqua-





drar como atividade empresarial aquela pessoa física que, na prática, atua como construtora ou incorporadora, comprando terreno, construindo dezenas de unidades e vendendo tudo em nome de CPF para pagar menos tributo.

Já nas locações, a regra é outra. A pessoa física passa a ser contribuinte de CBS/IBS quando:

- Possuir quatro ou mais imóveis locados;
- E receber mais de R\$ 240 mil por ano em aluguéis (cerca de R\$ 20 mil/mês).

A lei ainda prevê um gatilho: se, no próprio ano corrente, o contribuinte ultrapassar R\$ 288 mil em aluguéis (por volta de R\$ 24 mil por mês), ele passa a ser contribuinte de CBS/IBS imediatamente, sem esperar o ano seguinte.

Na prática, isso significa que o locador pessoa física que receba acima desse patamar pagará:

- 27,5% de IR (na faixa máxima),
- + cerca de 8,4% de CBS/IBS (locação comum),

chegando a uma carga total próxima de 35% – ou mais de 44% no caso de locação por temporada, em que a alíquota aproximada de IBS/CBS sobe para algo em torno de 16,8%. Tudo isso sem direito a crédito na pessoa física.

Já a pessoa jurídica, embora venha a sofrer aumento de alíquota (troca de PIS/Cofins de 3,65% para CBS + IBS em patamares maiores), terá direito a compensar créditos ao longo da cadeia, o que pode tornar a tributação efetiva mais suportável.

CBS/IBS e ganho de capital: cumulação de tributos

Raquel deixou claro que a reforma não extingue outros tributos existentes sobre imóveis. Na pessoa física, o ganho de capital continua; o ITBI permanece nas transmissões onerosas; o ITCMD segue para transmissões causa mortis ou doações; custas de cartório e demais encargos permanecem.

Ou seja, a adoção de CBS e IBS representa um acréscimo, um “plus” de cargas tributárias sobre estruturas já existentes. Por isso, ela advertiu que o efeito imediato da reforma, no curto prazo, será de majoração tributária, até que o mercado se adapte e os efeitos econômicos se acomodem.

Créditos tributários e “fiscalização entre contribuintes”

Um aspecto que deve mudar profundamente a cultura de negócios é a sistemática de créditos. O governo permitirá que o contribuinte tome crédito de CBS/IBS na aquisição de bens e serviços – mas somente se o fornecedor tiver efetivamente recolhido o tributo.

Os sistemas serão integrados e transparentes, permitindo ao comprador verificar se o vendedor recolheu o tributo. Se não recolheu, o crédito não será permitido, e o custo vira preço.

Na visão de Raquel, isso criará um ambiente em que “todo mundo fiscaliza todo mundo”: em-



presas e investidores tenderão a preferir negociar com parceiros adimplentes, com certidões negativas ou positivas com efeito de negativa, para não correr o risco de perder créditos.

Split payment: um boleto, vários destinos

Outra mudança relevante é a adoção do split payment (pagamento fracionado). O contribuinte pagará uma única guia, e o próprio sistema do governo fará a divisão automática do valor: uma parte para a União (CBS), outra para o Estado, outra para o município (IBS).

O mesmo conceito já é usado por bancos ou imobiliárias em boletos que distribuem automaticamente valores entre proprietários, corretores e administradoras.

No contexto da reforma, o split payment será alimentado por cadastros feitos por empresas como imobiliárias e administradoras. “É crucial que esse cadastramento seja feito com extremo cuidado”, alertou Raquel, lembrando que qualquer erro pode levar a pagamentos indevidos e à burocrática tarefa de pedir ressarcimentos à prefeitura ou ao Estado.

CIB: o Cadastro Imobiliário Brasileiro que vai chacoalhar o país

Uma das partes mais contundentes da palestra foi a explicação sobre o CIB (Cadastro Imobiliário Bra-

sileiro). Trata-se de um cadastro nacional em que todos os imóveis do país, sem exceção, receberão:

- um número de CIB próprio;
- um valor de referência atribuído pelo governo.

Para definir esse valor, a administração usará informações de cartórios, prefeituras (valor venal), dados de transações, entre outros. Porém, não terá, necessariamente, a percepção fina de mercado sobre diferenças de conservação, localização interna em um condomínio ou características específicas que fazem dois imóveis aparentemente iguais terem preços muito distintos.

Com isso, o valor de referência do CIB poderá ficar:

- abaixo do valor real de mercado;
- próximo do valor de mercado;
- ou acima dele.

Esse valor impactará diretamente ITCMD, IPTU e até Imposto de Renda (no cálculo do ganho de capital), além de servir como base para muitas análises fiscais.

O ponto crítico: uma vez atribuído o valor do CIB ao imóvel, o proprietário terá apenas 15 dias para contestar. A contestação poderá ser subsidiada por laudo de avaliação elaborado por engenheiro, arquiteto ou corretor de imóveis com laudo técnico, como o conhecido Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica – PTAM.

“Imaginem o Brasil inteiro tentando contestar valores em apenas 15 dias, todos ao mesmo tempo. Não haverá estrutura para isso se o trabalho não for feito antes”, alertou. A orientação foi direta: os corretores devem desde já cha-



mar seus clientes, mapear o patrimônio imobiliário e preparar avaliações prévias para, quando o CIB sair, decidir rapidamente se vale ou não a pena contestar.

Ela lembrou ainda que muitos clientes dependem de patrimônio bem avaliado para conseguir crédito bancário e ampliar negócios, como postos de gasolina e empresas que tomam empréstimos lastreados em imóveis.

Regularização de patrimônio e reabertura de prazo

Raquel recordou que o fisco deu prazo, até 19 de fevereiro de 2026, para que contribuintes com bens omitidos regularizassem seu patrimônio, oferecendo uma espécie de “anistia parcial” com tributação reduzida: ganho de capital de 4% para pessoa física e de 4,8% + 3,2% para pessoa jurídica, em vez dos 15% usuais.

Ela citou notícias recentes sobre discussão de reabertura desse prazo e recomendou que corretores incentivem seus clientes a regularizar contratos de locação não declarados, imóveis omitidos e inconsistências em declarações de Imposto de Renda, antes que o CIB e os novos sistemas revelarem tudo de forma automática.

Locação por temporada x hotelaria: vale virar empresa?

Um dos temas mais sensíveis foi o da locação por temporada,

especialmente em plataformas como Airbnb, que hoje são amplamente utilizadas, em muitos casos sem plena formalização tributária.

Para a pessoa física que loca por temporada, a conta pós-reforma fica pesada: 27,5% de IR mais cerca de 16,8% de CBS/IBS, sem qualquer possibilidade de compensar custos. O resultado pode beirar 44% de carga tributária.

Já o setor hoteleiro terá uma alíquota reduzida (Raquel mencionou carga efetiva em torno de 21%), mas com direito a compensar praticamente tudo que é gasto para prestação de serviços: enxoval, mobiliário, manutenção, serviços, insumos, etc. Com isso, a base de cálculo é amplamente reduzida.

Surge então uma estratégia: proprietários de imóveis de temporada podem avaliar a migração para pessoa jurídica com atividade de hotelaria ou hospedagem, conjugada com uma gestora de patrimônio próprio ou holding imobiliária. Assim, o imóvel passa a integrar uma estrutura empresarial que, embora pague alíquotas, consegue reduzir fortemente a base de cálculo com a dedução de despesas.

Holding e gestora de patrimônio próprio: planejamento patrimonial e sucessório

A popularização das holdings também foi analisada com lente crítica. Raquel diferenciou:

- Holding (em sentido estrito):



empresa criada para participar de outras empresas, sem necessariamente explorar atividade própria;

- Gestora de patrimônio próprio / holding imobiliária: empresa criada para centralizar os imóveis de um núcleo familiar, podendo ser usada para planejamento sucessório, proteção patrimonial e eficiência tributária.

Nessa estrutura, imóveis são integralizados no capital social, cotas são distribuídas entre familiares, e cláusulas podem prever reversibilidade (se um filho falece, suas cotas retornam ao patriarca/matriarca, por exemplo). Podem ser usados seguros e parcelamentos para facilitar pagamento de quotas e evitar brigas sucessórias, além de reduzir custos futuros de ITCMD e, eventualmente, de ITBI conforme

a evolução jurisprudencial.

Raquel chamou atenção, porém, para o imóvel residencial de moradia da família: como bem de família, ele é impenhorável na pessoa física. Ao integralizá-lo na pessoa jurídica, perde-se essa proteção, o que nem sempre é desejável. Por isso, defendeu análise caso a caso.

ITBI, holdings e STF: risco e oportunidade

A advogada relatou o debate no Supremo Tribunal Federal sobre a incidência de ITBI na integralização de imóveis em pessoa jurídica. A Constituição Federal prevê explicitamente a não incidência de ITBI na integralização de capital. Já o Código Tributário Nacional





restringe esse benefício quando a atividade preponderante da empresa é imobiliária.

Como há hierarquia de normas, a tese de muitos tributaristas é que o CTN não poderia limitar um benefício constitucional. O STF chegou a formar maioria parcial (4 votos a 1) favorável ao contribuinte, pela não incidência do ITBI, quando um voto pediu destaque para levar o caso ao plenário físico, reabrindo o debate.

Na visão de Raquel, é possível que, ao final, o STF module os efeitos da decisão: por exemplo, beneficiando contribuintes que já ingressaram com ação, e limitando o alcance da decisão para o futuro. Com isso, quem ajuizar ação agora poderá, a depender do resultado, obter restituição ou evitar o pagamento.

Para clientes mais conservadores, ela sugeriu o uso do depósito judicial: o contribuinte deposita o valor do ITBI em juízo, aguarda a decisão do STF e, ao final, quem vencer (fisco ou contribuinte) levanta o valor, com correção igual à do próprio tributo, sem encargos adicionais.

Municípios, vereadores e aumento de IPTU

Raquel também chamou atenção para uma mudança processual importante: a reforma retirou uma etapa na aprovação de leis municipais de tributos, facilitando alterações mais rápidas em IPTU, ISS e outras exações locais.

Com isso, os contribuintes preci-

sam acompanhar mais de perto o trabalho dos vereadores, pois câmaras municipais terão maior agilidade para promover mudanças. Ela citou o caso de Piracicaba, onde houve forte reação popular a um suposto aumento de 400% no tributo; na prática, a prefeitura havia reajustado o valor venal dos imóveis, gerando o aumento do IPTU.

Notas fiscais eletrônicas, pacotes de locação e condomínios

A partir de 2026, a emissão de nota fiscal eletrônica será obrigatória para operações de venda e locação de imóveis, ainda que inicialmente apenas com destaque simbólico de 1% para testes.

Raquel destacou a importância de revisar pacotes de locação em que tudo é cobrado em um valor único (aluguel, condomínio, IPTU, luz, gás etc.). Pela reforma:

- Sobre condomínio não incidirá crédito de CBS/IBS.

Assim, será necessário destacar na nota o que é aluguel e o que é condomínio e outros repasses, sobretudo para locatários pessoas jurídicas que queiram aproveitar créditos. Esse ajuste impacta também indústrias com alto consumo de energia e água.

Ela lembrou ainda o aumento do redutor social para locações residenciais: o abatimento por imóvel residencial passa de R\$ 400 para R\$ 600, aplicado por CIB, podendo fazer diferença para enquadrar a pessoa física



em faixas de menor tributação.

Comodato, uso de imóveis por sócios e presunção de aluguel

Havia grande preocupação no mercado com a possibilidade de o fisco presumir aluguel em imóveis de pessoa jurídica usados gratuitamente por sócios, diretores ou familiares, na forma de comodato. As leis complementares de 2026 (citadas por Raquel como LC 225 e 227) trouxeram alívio:

- Se o imóvel foi adquirido sem incidência de CBS/IBS, será possível mantê-lo em comodato gratuito, sem base de cálculo presumida.

Isso preserva a prática de muitos empresários de residirem em imó-

veis pertencentes à holding, sem que isso, por si só, gere tributação automática de locação presumida.

Cruzamento de dados e multas pesadas: o fim do “teto de vidro”

Com o CIB, notas eletrônicas e declarações de locação, o cruzamento de dados será instantâneo:

- O proprietário, ao declarar bens, deverá informar o CIB do imóvel;
- O locatário, ao declarar despesas de aluguel, também informará o CIB;
- As administradoras e imobiliárias, nas declarações auxiliares, relacionarão contratos aos respectivos CIBs.

Se o locatário declarar a locação e o proprietário não, o sistema





identificará o desencontro. O fisco poderá notificar as partes, exigir contratos e, constatada omissão de receita, aplicar multa que pode chegar a 150% do tributo devido, além do principal.

“É o fim do teto de vidro”, resumiu Raquel, defendendo que corretores orientem seus clientes a regularizar locações “por fora”, contratos verbais ou não declarados, antes que o sistema faça isso de forma punitiva.

Responsabilidade civil do corretor e necessidade de formalização

A advogada reforçou que a lei dos corretores prevê responsabilidade civil para esses profissionais. Assim, quando um corretor participa de uma operação que claramente envolve riscos fiscais elevados, sua obrigação não é “proibir” o cliente, mas alertar objetivamente sobre o risco baixo, médio ou alto da operação.

Ela recomendou:

- sempre formalizar orientações por escrito;
- enviar cartas, e-mails e guardar comprovação de que o cliente foi informado;
- revisar contratos de honorários, de administração e de intermediação, incluindo cláusulas claras sobre tributos, quem paga o quê, multas e penalidades.

Segundo Raquel, muitos corretores ainda atuam sem contrato formal de honorários, o que fragiliza sua proteção jurídica e dificulta

cobrança de comissões.

Apesar do tom de alerta, a palestra de Raquel teve um eixo claramente voltado a oportunidades para o setor:

1. Avaliação patrimonial prévia para o CIB

Corretores poderão oferecer serviços de avaliação para todos os clientes, preparando laudos e pareceres técnicos que servirão tanto para eventual contestação do valor do CIB quanto para planejamento patrimonial e busca de crédito bancário.

2. Reposicionamento de empresas em função da tributação no destino

Com a migração de empresas para perto do consumidor, surgirão demandas por imóveis industriais, logísticos, comerciais e residenciais em polos de consumo. Corretores que estiverem atentos poderão prospectar áreas para centros de distribuição, galpões e conjuntos empresariais.

3. Consultoria tributária básica e papel de “advisor”

Mesmo sem substituir advogados e contadores, corretores podem se destacar como conselheiros informados, capazes de:

- identificar quando uma pessoa física está prestes a virar contribuinte de CBS/IBS;
- sugerir análise de migração para pessoa jurídica;
- orientar sobre vantagens e riscos de holdings e gestoras de patrimônio;
- auxiliar na organização de grupos de clientes (vendedores, investidores, compradores) para planejamento conjunto.



Raquel sugeriu separar clientes em grupos:

- Grupo A – proprietários que pensam em vender: podem ser incentivados a vender antes de 2027 para não “entrar na conta” dos quatro imóveis em cinco anos;
- Grupo B – investidores com muitos imóveis (PF e PJ): precisam entender claramente o impacto da reforma e avaliar reorganizações societárias;
- Grupo C – compradores: podem se beneficiar na negociação ao preferir imóveis de pessoa jurídica (que geram créditos) ou obter descontos quando compram de pessoa física sem crédito.

Ela também sugeriu que imobiliárias avaliem a criação de duas pessoas jurídicas distintas:

- uma para clientes pessoa física, no regime cumulativo (alíquota mais baixa, sem créditos);
- outra para clientes pessoa jurídica, no regime não cumulativo, permitindo o aproveitamento de créditos por parte dos tomadores de serviços.

No fim, as receitas de ambas devem ser consolidadas para verificação de teto, mas a segregação pode simplificar gestão e otimizar tributos.

Fiscalização integrada e “prova emprestada”

A partir de 2027, a fiscalização também se transforma. A figura do “fiscal bonzinho” de um ente federado isolado deixa de existir:

- O fiscal municipal que identificar irregularidade poderá formar um dossiê e enviar “prova em-

prestada” para Estado e União, que poderão atuar diretamente, sem nova fiscalização in loco.

Raquel brincou que, diante desse cenário, “é bom tratar bem o fiscal”, mas reforçou a seriedade do tema: a prova emprestada está expressamente autorizada, o que torna qualquer fiscalização local um gatilho potencial para ações em múltiplas esferas.

Chamado à ação: conversar com clientes ainda em 2026

Encerrando a palestra, Raquel insistiu que 2026 é o ano da estratégia:

- chamar clientes para um café;
- explicar o que está mudando;
- mapear o patrimônio imobiliário;
- verificar planos de venda para os próximos cinco anos;
- analisar se vale a pena vender ainda antes da contagem de 2027;
- decidir entre manter pessoa física, migrar para pessoa jurídica, criar holding ou gestora.

“Planejamento legal para absorver a reforma tributária” foi a expressão que ela repetiu, destacando que a omissão ou a improvisação tendem a sair muito caras.

“Os clientes não nos contratam para ouvir apenas: ‘não faça isso’. Eles querem saber qual é o risco do que pretendem fazer. Nosso papel é mostrar o risco e as alternativas”, concluiu, deixando claro que, para o mercado imobiliário, a reforma tributária não é apenas uma mudança de regras – é uma mudança de cultura, de postura e de responsabilidade.



Integração e Profissionalismo

São José do Rio Preto recebeu um encontro que evidenciou a crescente profissionalização do mercado imobiliário. Durante o Summit CRECISP realizado na cidade, a plateia de corretores, advogados e outros profissionais ligados ao setor pôde acompanhar uma fala marcada pela valorização da formação contínua e da atuação integrada entre diversas áreas.

Um dos momentos de destaque foi a participação do advogado Jean Silva, presidente da Comissão de Direito Imobiliário da OAB local, que fez questão de ressaltar a im-

portância da presença de diferentes profissionais nos eventos da Ordem. Segundo ele, o ambiente imobiliário não se constrói apenas com advogados, mas com uma rede ampla de especialistas que se complementam no dia a dia.

“Eu sempre prezo muito para que tenham outras pessoas que não sejam advogados”, afirmou, ao defender a inclusão de corretores, engenheiros, arquitetos, contadores e todos que têm vínculo com a área imobiliária. Para ele, o trabalho jurídico nesse segmento é, por natureza, interdisciplinar. “Nós, advogados, não fazemos nada sozi-



nhos”, pontuou, sob aplausos de uma plateia descrita como “cheia de pessoas interessadas e dispostas a sempre aprender”.

Silva destacou ainda sua trajetória pessoal ligada ao mercado, lembrando que nasceu em família envolvida com imobiliárias e corretores, o que reforça sua familiaridade com a rotina e os desafios do setor. Ele afirmou reconhecer muitos rostos no público, o que, segundo ele, torna o evento ainda mais gratificante. “É muito bom ver a nossa casa cheia. Ver vocês aqui é uma satisfação”, disse, ao parabenizar a organização pela “riqueza” do Summit e manifestar o desejo de que esse tipo de iniciativa seja constante.

O presidente da Comissão comprometeu-se a alinhar com o CRECISP formas de ampliar a divulgação dos eventos promovidos pela OAB, para que mais profissionais do mercado imobiliário tenham acesso às atividades de

formação. “Tudo que nós fazemos aqui é para vocês”, declarou, falando em nome da comissão e da diretoria da Ordem em São José do Rio Preto.

Após a saudação de Jean Silva, o clima de valorização da qualificação profissional foi reforçado pela fala de Viana, representante do CRECISP no evento, que chamou a atenção para a extensa grade de cursos oferecidos pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis. Segundo ele, muitos corretores ainda desconhecem a dimensão e a qualidade do conteúdo disponibilizado, integralmente voltado à prática da corretagem.

De acordo com a exposição, o CRECISP oferece hoje dezesseis cursos EAD, todos gratuitos para os inscritos, abordando desde conteúdos técnicos até temas de gestão, finanças, tecnologia e compliance. Viana citou, entre eles, disciplinas como uso da calculadora HP 12C, documentação





imobiliária, fotografia imobiliária, gestão de tempo e lucro imobiliário – este último, segundo ele, fundamental para que o corretor possa orientar adequadamente seus clientes sobre impactos financeiros das operações.

Um dos pontos de maior orgulho mencionados foi o curso de inferência estatística para avaliação imobiliária. O representante informou que o conteúdo vem recebendo elogios inclusive de grandes universidades, pela profundidade e rigor técnico. Ele afirmou que, no campo da avaliação imobiliária, não há instituição de ensino superior que ofereça um curso com a mesma qualidade da formação criada pelo CRECISP, e enfatizou que se trata de um material voltado à prática profissional.

Outro destaque foi o curso de avaliação imobiliária em si, pelo qual, segundo Viana, mais de 90 mil corretores já foram formados. A capacitação é robusta: composta por cerca de 14 aulas de aproximadamente três horas cada, exige dedicação, mas, de acordo com ele, prepara de fato o profissional para elaborar pareceres técnicos consistentes. “É um curso que forma mesmo o avaliador”, garantiu.

A formação em perícia judicial foi apresentada como outro diferencial do Conselho. Viana foi categórico ao afirmar que não há no Brasil nenhum outro curso de perito judicial tão bom quanto o oferecido pelo CRECISP, salientando sua aderência à realidade do Judiciário e às demandas específicas dessa atuação.

No campo regulatório, ele cha-

mou atenção para o curso de prevenção à lavagem de dinheiro, ressaltando seu caráter obrigatório para o exercício regular da corretagem, em conformidade com a Lei 9.613/1998, que trata da prevenção à lavagem de dinheiro e ao financiamento ao terrorismo. Segundo ele, embora não seja obrigatória a realização específica do curso do CRECISP, o profissional inscrito no Conselho não pode atuar sem possuir essa capacitação em alguma instituição reconhecida, sob pena de problemas em eventual convocação pelo Conselho de Controle de Atividades Financeiras (Coaf). O certificado emitido pelo CRECISP, destacou, é obtido gratuitamente e pode ser apresentado comprobatória e formalmente.

Viana também abordou o curso de correspondente de crédito imobiliário, recentemente lançado. A proposta é atender às exigências do Banco Central nas categorias C300 e C600, permitindo que o corretor se habilite como correspondente bancário em instituições financeiras que atuam no crédito imobiliário. Ele explicou que o diploma emitido pelo CRECISP agrega valor ao currículo, mas que, mediante o pagamento de uma taxa em torno de 90 reais à Febraban, o documento pode ser carimbado e reconhecido, habilitando o profissional a atuar junto a bancos na intermediação de financiamentos e operações como o home equity.

Sobre esse tipo de operação, Viana observou que a modalidade está remunerando comissões



em patamares atraentes, citando percentuais que vêm sendo praticados no mercado e que tendem a crescer, o que pode representar uma importante fonte de renda para corretores devidamente capacitados.

A programação de cursos também contempla temas de vanguarda e de governança. Foi mencionado um curso desenvolvido especificamente pelo CRECISP em Inteligência Artificial, voltado a aproximar o corretor das novas ferramentas tecnológicas que já impactam a intermediação de imóveis. Além disso, o Conselho adquiriu junto à ABNT cursos de Integridade e Compliance e de antissuborno e anticorrupção, adaptados à realidade dos corretores de imóveis.

Esses dois últimos cursos têm papel central no chamado “selo de integridade” criado pelo CRECISP, uma certificação direcionada tanto a imobiliárias quanto a corretores individuais. Para concorrer ao selo, é obrigatória

a apresentação de um dos diplomas emitidos nesses cursos. Viana ressaltou que, embora o acesso ao conteúdo pelo CRECISP seja gratuito, o profissional interessado pode ainda solicitar diretamente à ABNT uma certificação específica, mediante pagamento de taxa, conferindo ao currículo um selo de qualidade adicional e alinhado a normas técnicas reconhecidas nacionalmente.

A tônica da exposição foi a de que os cursos não apenas são gratuitos como foram concebidos para ser, nas palavras do representante, “de primeiríssima qualidade”, com foco na realidade do corretor de imóveis, da gestão de carteira de clientes à conformidade com a legislação vigente.

O Summit em São José do Rio Preto, assim, evidenciou a consolidação de uma agenda de qualificação contínua, em que cursos, certificações e selos se tornam instrumentos centrais para fortalecer a credibilidade do corretor de imóveis perante a sociedade.

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 **▶** @crecisp

