



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Especial - Março/2025

A revista direcionada para o corretor de imóveis

REVISTA INTERATIVA
Clique nos links para
ser direcionado



1º ENTEC

do Grupo de Informática



No dia 20 de fevereiro, o CRECISP realizou o 1º Entec do Grupo de Informática, um evento inovador que reuniu especialistas em tecnologia para discutir a transformação digital no mercado imobiliário. A iniciativa foi organizada em três blocos temáticos: **Redes Sociais, Marketing e Liderança; Inteligência Artificial e o Futuro Imobiliário e Blockchain no Setor Imobiliário.** Segundo o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, o encontro propor-

cionou um alto grau de conhecimento, com a presença de experts em Direito e Tecnologia. “Espero poder realizar um novo encontro com esses profissionais antes do final do ano. São muitas informações relevantes e os corretores de imóveis precisam estar atentos a todas essas transformações. A tecnologia está mudando a forma como fazemos negócios. Estar atualizado não é mais uma opção, mas uma necessidade”, concluiu Viana Neto.



A IMPORTÂNCIA DA TECNOLOGIA NO MERCADO IMOBILIÁRIO

O 1º Entec do Grupo de Informática contou com a colaboração do advogado especializado em Direito Digital, Marcelo Fonseca Santos, que organizou a estrutura e a participação dos especialistas. “A ideia surgiu por meio de uma participação que tive em um videocast. Conversamos sobre o assunto e percebemos que a tecnologia está intrínseca na vida do corretor de imóveis. Portanto, é necessário um conhecimento aprofundado e um contato direto com as inovações para que haja desenvolvimento e aprimoramento na profissão”, explicou Marcelo Santos.

O professor de Marketing de Performance, Daniel Galvão, foi um dos palestrantes no painel: **Redes Sociais, Marketing e Liderança**. Ele abordou o tema: **“Como Criar Campanhas de Alto Impacto nas Redes Sociais?”** ressaltando a importância de conhecer o público-alvo para direcionar as campanhas de forma mais eficiente. “Entender a realidade do negócio no universo digital faz toda a diferença”, afirmou.

O palestrante exemplificou essa necessidade por meio de diferenças regionais na comunicação e no consumo. “No Rio Grande do Sul, a carne que chamamos de ‘vazio’, em São Paulo, é conhecida como ‘fraldinha’”. Se um gaúcho quiser vender essa carne em São Paulo com o nome original, o paulista pode não entender do que se trata. Essa mesma lógica se aplica ao marketing imobiliário: precisamos conhecer nosso público para criar campanhas eficazes.”

Galvão também abordou a segmen-

tação da área. “Moro a três quadras do Parque Ibirapuera, em um apartamento acima de 100m². Isso é padrão no Brasil? Em Mato Grosso, por exemplo, vi um apartamento assinado pela Ferrari Design com 200m². Aqui em São Paulo, um projeto similar, assinado pelo mesmo designer, tem apenas 40m² e custa três ou quatro vezes mais. Precisamos entender essas diferenças regionais”, exemplificou.

Outro ponto levantado foi a escolha das plataformas digitais adequadas para cada campanha. “Vocês sabem onde o público de vocês está? Google, Meta, Instagram, TikTok, LinkedIn? Se errarmos a plataforma, é como gritar no deserto”, alertou.

Ao questionar a audiência, Galvão percebeu que apenas 20% dos corretores presentes utilizavam o TikTok. “Se eu quisesse impactar esse público, talvez o TikTok não fosse a ferramenta mais eficaz. Já o Instagram e o Google têm uma adesão muito maior”, concluiu.



Ainda primeiro painel do evento, o empresário, consultor e advogado especializado em Direito Digital, Ricardo Castro Cajazeira, trouxe uma reflexão essencial para os corretores de imóveis ao abordar o tema: **“Liderança Digital para Corretores de Imóveis”**. Em sua análise, ele destacou a necessidade urgente de adaptação ao mundo digital e o papel fundamental das redes sociais e da internet na captação e conversão de clientes.

“As redes sociais e a própria internet, com ferramentas como o Google e outros buscadores, são a Ferrari do mer-

cado imobiliário. Mas a questão é: vocês estão preparados para pilotar essa Ferrari?”, questionou Cajazeira. Ele comparou o uso inadequado da tecnologia ao ato de dirigir um carro de alta performance sem treinamento. “Quem nunca pilotou uma Ferrari e um dia der uma acelerada, pode pensar ‘morri!’, porque é algo muito específico. Da mesma forma, precisamos aprender a conduzir as ferramentas digitais corretamente.”

O especialista destacou que, embora a preocupação com tecnologia seja válida e fundamental, muitos profissionais do setor estão deixando de lado o fator



humano na transformação digital. “Nos preocupamos com mídia programática, investimentos em tecnologia, mas esquecemos do ser humano. Esquecemos que, no fim das contas, a conexão acontece entre pessoas.”

Cajazeira também apontou uma falha comum entre corretores de imóveis: a falta de estratégia na utilização das redes sociais. Segundo ele, muitos profissionais apenas postam imagens de imóveis sem construir uma presença digital autêntica e estratégica. “Trabalhamos muito o marketing promocional e deixamos de lado o marketing institucional, que é o posicionamento do corretor de imóveis como figura de referência no mercado.”

O advogado enfatizou que as redes sociais funcionam com base em conexões humanas e que as pessoas se conectam com pessoas, e não apenas com marcas. “Muitos corretores ainda resistem a se expor digitalmente, seja por medo de perseguição ou crimes cibernéticos. Mas é preciso entender que a diferen-

ça dos grandes profissionais está justamente em saber usar as redes sociais para se aproximar do público.”

Outro ponto abordado foi o conceito de liderança digital. Cajazeira explicou que influenciadores digitais, independentemente da área de atuação, conquistam espaço no mercado não apenas pelo que vendem, mas pela experiência e conhecimento que compartilham. “A liderança digital é sobre guiar as pessoas por meio do conhecimento e da atuação profissional. Consequentemente, o seu produto ou serviço vai aparecer de forma natural.”

Por fim, ele fez uma provocação ao público: “Vocês investem muito dinheiro em tecnologia, mas estão investindo em si mesmos? Quem aqui fez um curso recentemente fora da área imobiliária, sobre inovação, tecnologia ou gestão?”. A mensagem final foi clara: a tecnologia é essencial, mas sem o aprimoramento pessoal e profissional, o corretor de imóveis pode ficar para trás em um mercado cada vez mais competitivo.



O segundo painel do evento abordou um tema crucial para o setor: **Inteligência Artificial e o Futuro Imobiliário**. A discussão foi aberta pelo cientista da computação, CEO da Tailor Strategy e vice-presidente/CFO da I2AI, **Aldo Segnini Filho**, que trouxe insights valiosos sobre o tema **"IA e Negócios Imobiliários 2.1"**.

Segnini iniciou sua apresentação desmistificando a ideia de que a Inteligência Artificial (IA) é um campo inacessível para quem não tem formação tecnológica. "Estou no mercado de tecnologia há mais de 25 anos e entrei nesse mundo de IA apenas após o lançamento do ChatGPT. Mesmo assim, vejo que nunca é tarde para aprender. Muitos acreditam que a idade é uma barreira, mas isso é um mito", afirmou. Ele reforçou que o ritmo acelerado dos avanços tecnológicos pode

assustar até mesmo os profissionais da área, mas ressaltou que muitas ferramentas já estão maduras e prontas para serem implementadas de forma eficaz no mercado imobiliário.

Durante a palestra, Segnini apresentou uma estatística da Mackenzie, que aponta que **68% da indústria imobiliária já utiliza IA**. No entanto, ele destacou que essa porcentagem pode não refletir completamente a realidade do mercado brasileiro. Segundo uma pesquisa do CRECISP, **54% dos corretores de imóveis enfrentam dificuldades para operar ferramentas baseadas em IA**. "Esse número me parece mais condizente com a realidade do setor, pois, apesar da presença crescente da IA, muitos profissionais ainda têm dificuldades em compreender e utilizar essas tecnologias no dia a dia", explicou.



Outro ponto abordado foi a forma como os profissionais do mercado imobiliário buscam informações. Segnini questionou o público sobre suas fontes de pesquisa e sugeriu alternativas mais avançadas, como o **Perplexity AI**, uma ferramenta que oferece pesquisas aprofundadas com artigos detalhados e dados precisos. Ele enfatizou que, ao lado do ChatGPT, essas soluções podem transformar a maneira como os corretores acessam e utilizam informações estratégicas.

O especialista também fez uma retrospectiva histórica sobre a evolução da Inteligência Artificial. Ele destacou que a origem da computação e da IA remonta à década de 1930, com os estudos de **Alan Turing** e a criação da “Máquina de Turing” – um dispositivo teórico fundamental para o desenvolvimento dos computadores modernos. Desde então, a IA evoluiu significativamente, passando por avanços nos anos 1940 e 1950, até o surgimento dos primeiros modelos de **Machine Learning** (aprendizado de máquina) nos anos 1950. No entanto,

a falta de poder computacional impediu um avanço mais rápido até a década de 2000, quando a internet e a disponibilidade massiva de dados permitiram um salto qualitativo no aprendizado de máquina. A pandemia de COVID-19 acelerou ainda mais essa evolução, aumentando a demanda por soluções baseadas em IA. “Os profissionais que dominam essas ferramentas estão em alta demanda, e os que ainda não se adaptaram podem enfrentar desafios no futuro”, alertou Segnini. Ele também mencionou que, antes da pandemia, a taxa de insucesso na adoção de IA era de quase 70%, devido à complexidade e à falta de conhecimento especializado no mercado.

A apresentação foi encerrada com um convite para que os participantes explorassem novas ferramentas e buscassem conhecimento sobre Inteligência Artificial. “O futuro já chegou, e aqueles que souberem como integrar a IA em seus processos terão uma vantagem competitiva significativa no mercado imobiliário”, concluiu Segnini.



Na quarta palestra do evento, durante o segundo painel, Joseph Picazio, advogado formado pelo Mackenzie e Mestre em Direito da Sociedade da Informação, abordou um dos temas mais relevantes da atualidade: a **Governança de IA para Negócios**. Com um discurso interativo e dinâmico, Picazio destacou a importância do uso estratégico dos dados no mercado imobiliário e a responsabilidade civil envolvida na utilização da Inteligência Artificial. Picazio iniciou sua apresentação enfatizando que todos os profissionais são

prestadores de serviço e que a boa administração de dados é essencial para atingir os objetivos de negócio. “Dado é qualquer tipo de informação sobre algo, alguém ou um parceiro. O que mudou foi a forma como cuidamos desses dados”, explicou. Ele ressaltou que a gestão eficiente dessas informações é um passo fundamental para a Governança de Dados, que vai muito além da simples organização em pastas ou planilhas. Um dos pontos centrais da palestra foi a relação entre Inteligência Artificial e Governança de Dados. Picazio



esclareceu que a IA é uma facilitadora e não um fim em si mesma. “A IA deve ser utilizada como um meio para otimizar processos, mas sempre com supervisão humana. Por exemplo, ao utilizar ferramentas para elaboração de contratos, é fundamental revisar o documento final”, alertou.

O advogado também trouxe reflexões sobre a evolução da Inteligência Artificial e seus diferentes níveis. Segundo ele, atualmente estamos na era da IA fraca, representada por modelos como ChatGPT e Gemini da Google. O próximo estágio seria a IA forte, que possuiria maior capacidade de tomada de decisões, e, futuramente, a IA geral, que ultrapassaria a cognição humana. Embora este último conceito ainda esteja no campo da ficção científica, Picazio ressaltou que a velocidade do avanço tecnológico pode

tornar essa realidade mais próxima do que imaginamos.

Outro ponto abordado foi a regulamentação da IA. O palestrante mencionou iniciativas como a legislação europeia e o Projeto de Lei 2338 no Brasil, que busca estabelecer diretrizes para o uso seguro da Inteligência Artificial. “As regulações têm como objetivo mitigar riscos e garantir que a tecnologia seja aplicada de forma ética e responsável”, afirmou.

Finalizando sua apresentação, Picazio reforçou que a Governança de Dados é um conceito que transcende a esfera empresarial, sendo uma questão de boas práticas e organização. “No mercado imobiliário, entender e aplicar corretamente a governança de dados e a Inteligência Artificial pode ser um diferencial competitivo decisivo”, concluiu.



No terceiro e último painel do evento, o advogado criminalista e presidente do Instituto Nacional de Estudos Sobre Criptoativos, Flávio Filizzola D'Urso, abordou o tema: **"Blockchain: Aspectos Gerais"**. Durante sua palestra, D'Urso destacou a complexidade da tecnologia e a necessidade de humildade ao lidar com esse universo em constante evolução.

"Sou advogado criminalista, e quando falamos de tecnologia, precisamos ter muita humildade. Em determinado momento, podemos achar que sabemos tudo, mas logo aparece um jovem com pouca idade e nos surpreende com no-

vos conhecimentos", afirmou D'Urso. Ao iniciar sua exposição, o advogado mencionou que sua intenção inicial era trazer conceitos sobre blockchain e criptoativos, mas, ao ouvir os demais palestrantes, percebeu que a abordagem estava mais voltada para a prática do que para a teoria. Ele ressaltou que, apesar de parecer um tema obscuro e complicado, a tecnologia já impacta diretamente a vida das pessoas e o mercado imobiliário.

D'Urso exemplificou a relevância do tema com um caso recente envolvendo o presidente da Argentina, Javier Milei.



Segundo o advogado, Milei divulgou uma criptomoeda, alegando que sua utilização fomentaria o desenvolvimento econômico do país e auxiliaria pequenos empresários. No entanto, o que se viu foi uma supervalorização seguida por uma venda maciça, beneficiando aqueles que detinham 80% da moeda e causando prejuízos expressivos para investidores menores. O fenômeno, conhecido como “puxada de tapete” (rug pull), evidenciou os riscos do mercado de criptoativos.

Outro exemplo citado por D’Urso foi um caso atendido por seu escritório. Uma mulher e sua filha buscaram assistência após o falecimento do marido, um executivo que optou por receber seus salários em bitcoin. Sem ter deixado sua senha e chave privada, seus fundos tornaram-se inalcançáveis, ainda que visíveis na blockchain. O advogado destacou que situações como essa ressaltam a importância da gestão segura de ativos digitais.

D’Urso também fez uma breve retrospectiva histórica, lembrando que a bi-

itcoin surgiu como resposta à crise financeira global de 2008, quando foi lançado o “white paper” assinado pelo misterioso Satoshi Nakamoto. A grande revolução da tecnologia blockchain, segundo o advogado, é permitir transações “peer-to-peer” (P2P) sem a necessidade de um intermediário, garantindo transparência, rastreabilidade e segurança.

No contexto do mercado imobiliário, a blockchain e a tokenização de imóveis aparecem como soluções inovadoras. A tokenização permite que propriedades sejam fracionadas em tokens digitais, facilitando investimentos e ampliando a liquidez do setor. No entanto, desafios como regulamentação, segurança e educação sobre o tema ainda precisam ser superados.

A palestra de Flávio Filizzola D’Urso encerrou o evento com importantes reflexões sobre o impacto da tecnologia no Direito e na sociedade. “A tecnologia está transformando o mercado, e precisamos nos preparar para as mudanças que estão por vir”, concluiu o advogado.



Dando continuidade à programação do evento, o advogado Marcelo Roitmann, sócio da PLKC Advogados e especialista em Direito Empresarial, Imobiliário e Digital, encerrou o terceiro bloco com uma palestra sobre **“Tokenização de Imóveis e Blockchain no Mercado Imobiliário”**. O tema, considerado inovador e repleto de aspectos técnicos, promete transformar a atuação dos corretores de imóveis e a segurança das transações imobiliárias. Marcelo Roitmann destacou que o blockchain e a tokenização representam uma verdadeira revolução no

setor imobiliário, um dos segmentos mais relevantes da economia brasileira, responsável por uma parcela significativa do PIB e gerador de milhares de empregos. Segundo ele, a tecnologia não substituirá os corretores de imóveis, mas, ao contrário, facilitará e aprimorará o trabalho desses profissionais.

Explicando de forma simplificada, Roitmann definiu o blockchain como um registro imutável de dados. No contexto imobiliário, essa tecnologia permite o registro de contratos, assinaturas digitais e a comprovação de interme-



dição de negócios por corretores de imóveis, garantindo autenticidade e segurança. Uma vez inserido um contrato em um bloco, ele não pode ser alterado, e o sistema registra automaticamente data e hora da transação.

A tokenização, segundo o especialista, é a representação digital de ativos do mundo real. No setor imobiliário, isso significa que um imóvel pode ser transformado em tokens digitais, permitindo o fracionamento da propriedade e facilitando a negociação de cotas entre investidores. Cada token representa uma fração de um imóvel e garante a propriedade ao seu detentor, que pode acompanhar toda a transação de forma transparente.

Um exemplo marcante citado por Roitmann foi a primeira tokenização imobiliária realizada nos Estados Unidos, em 2018. No estado do Colorado, um hotel tokenizou 18,9% do local, emitindo 18,9 milhões de tokens vendidos a um dólar cada. Essa estratégia permitiu captar recursos para fo-

mentar suas atividades.

Roitmann também contextualizou a tokenização dentro da evolução da internet. Ele relembrou a primeira fase da web, caracterizada por conexões lentas e limitadas, seguida pela era da Web 2.0, marcada pelas redes sociais e pela interação massiva dos usuários. Em 2008, com a crise financeira do subprime nos Estados Unidos, surgiu uma desconfiança generalizada nas instituições financeiras, impulsionando o desenvolvimento do blockchain e das criptomoedas como soluções descentralizadas e seguras para transações.

Com a popularização dessas tecnologias, o setor imobiliário tem a oportunidade de modernizar suas práticas, aumentando a segurança, transparência e acessibilidade para investidores e compradores. O blockchain e a tokenização surgem, assim, como ferramentas fundamentais para a evolução do mercado imobiliário no Brasil e no mundo.



Durante o quadro de apresentações do 1ª Entec, o economista e engenheiro civil, José Carneiro da Cunha Oliveira Neto, compartilhou com os participantes inovações tecnológicas destinadas a profissionais do setor imobiliário. Com mestrado em Economia Regional e Urbana e doutorado em Administração, Oliveira Neto detalhou as funcionalidades do **SGR (Sistema de Governança e Registro)** e do **EI Colibri**, um novo aplicativo de rede social e profissional voltado para corretores de imóveis.

O SGR foi apresentado como uma fer-

ramenta essencial para o registro de contratos, proporcionando mais segurança e proteção aos corretores de imóveis. Segundo Carneiro, o recurso atua diretamente na defesa dos direitos desses profissionais, permitindo que o Sistema Cofeci-Creci intervenha quando necessário. “Hoje sabemos que existem diversas dificuldades para que os corretores de imóveis façam cumprir os direitos previstos nos contratos. Com o SGR, esses documentos são registrados de forma imutável, o que fortalece sua validade e execução na justiça”, afirmou.



O SGR permite o registro de diversos contratos e documentos relevantes, como contratos de corretagem, estágio, compra e venda, e até notificações enviadas a condomínios. A tecnologia por trás da plataforma utiliza blockchain, garantindo que as informações permaneçam inalteradas e possam ser usadas como prova em processos judiciais. “Os documentos estão guardados de forma imutável, sem alterações. Se houver necessidade, o corretor pode acessar o sistema pelo site sgr.cofeci.gov.br e recuperar as informações com total segurança”, explicou Carneiro. Outra funcionalidade relevante do SGR é a possibilidade de coleta de assinaturas biométricas nos contratos, garantindo privacidade e segurança para todas as partes envolvidas. “Se um corretor intermedeia um contrato de aluguel, por exemplo, pode colher as assinaturas eletronicamente, mantendo tudo registrado de forma segura”, acrescentou. A implantação da plataforma já está em andamento há três anos.

Paralelamente, Carneiro apresentou o **EI Colibri**, um aplicativo inovador que visa conectar corretores de imóveis de todo o Brasil. O app permite a celebração de parcerias, a divulgação de imóveis e a troca de informações sobre o mercado imobiliário. “No EI Colibri, os corretores podem compartilhar notícias e informações de suas regiões, divulgar o próprio trabalho e apresentar seu currículo, facilitando futuras oportunidades de negócios”, destacou.

Uma das principais vantagens do EI Colibri é sua integração com o SGR, proporcionando um ambiente seguro para comunicação entre clientes e corretores. “O chat seguro da plataforma armazena todas as interações no blockchain, garantindo que os acordos firmados sejam cumpridos”, ressaltou o palestrante.

Com essas inovações, o mercado imobiliário ganha ferramentas poderosas para aprimorar a segurança, transparência e eficiência nos processos de intermediação. O 1ª Entec foi palco dessa



importante apresentação, reforçando a relevância da tecnologia no setor.

Prestigiando o encontro, o presidente do COFECI, João Teodoro da Silva, destacou a evolução significativa do sistema SGR, implementado há cerca de dois anos e meio. "Acredito que essa é uma verdadeira revolução no controle das operações imobiliárias, algo de que precisamos muito! Estamos vivendo uma era de transformação tecnológica, e o sistema deve acompanhar essa evolução. Não podemos ficar para trás. Além disso, o CRECISP tem se mostrado extremamente inovador, o que tem sido fundamental para aprimorar a atuação dos corretores de imóveis e garantir uma melhor aplicabilidade da tecnologia no mercado imobiliário.

Participaram também do evento, o di-

retor secretário do CRECISP, Arthur Boiajian, os conselheiros: Maria Regina de Castro Busnello, Maria Clara Hashimoto, Antônio Benedito Leite Souza, Wagner Artuzo, Ben-Hur Paes da Silva Júnior, Gelson José Faria, Reinaldo Bressani, Therezinha Maria Serafim da Silva, Jackson Carlos Franco, Nelson Olímpio Sais e Ana Maria Faleiros Diniz. Além deles, o presidente do CRECI-RS, Márcio Ferreira Bins Ely, o presidente do CRECI-AP, Julio César Macedo de Queiróz, e o assessor do Cofeci, Francisco Pesserl.

Também tiveram a oportunidade de conhecer mais sobre essas novas tecnologias, os representantes dos seguintes Conselhos: CREFONO, CRECI-RS, CRECI-PR, CRF, CRQ-SP, CRECI-RJ, CONRE, Corecon, CREF4/SP, CRT-SP, CRDD, CRECI-TO e CRBio.





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