

GRECISP Summit

Especial - Outubro/2026

A revista direcionada para o corretor de imóveis


**EDIÇÃO
TAUBATÉ**




**REVISTA
INTERATIVA**

*Clique nos links
para ser direcionado*





Summit Taubaté conecta inovação, prática profissional e os novos rumos do mercado imobiliário

O mercado imobiliário está mudando em várias frentes, e acompanhar essas transformações se tornou parte essencial da atuação profissional. Essa foi a mensagem que atravessou o Summit Taubaté, realizado em 24 de setembro, na sede da 18ª Subseção da OAB. Ao longo do dia, corretores e outros profissionais do setor se reuniram para conversar sobre tecnologias,

modelos de negócio e regras fiscais que prometem alterar rotinas e decisões no mercado.

A programação combinou exposições técnicas e espaço para perguntas. Entre uma apresentação e outra, a conversa se voltou a situações concretas: como registrar acordos com clientes, de que forma novas ferramentas podem ampliar o acesso ao investimento imobiliário e quais cuidados ajudam a evi-



tar surpresas tributárias. A proposta foi aproximar assuntos complexos do cotidiano de quem intermedeia negócios e atende proprietários, compradores e locadores.

Na abertura, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, agradeceu à OAB pela recepção e ressaltou o papel da atualização profissional. A presidente da 18ª Subseção, Maria Tereza Lopes Figueira Palmeira Leite, destacou o auditório como espaço de encontro e troca de conhecimentos entre diferentes áreas. O delegado municipal Fernando César Moraes, idealizador do evento em Taubaté, também foi lembrado pela mobi-

lização local e Viana agradeceu, ainda, a participação da conselheira Ana Alice De Finis Pagnano. A abertura prestou homenagem a Celso Solera e Maurício Rezende, profissionais falecidos que, segundo Viana, deixaram contribuições importantes para a categoria.

Mais do que apresentar tendências, o Summit convidou os participantes a pensar em como incorporá-las com responsabilidade. Da documentação eletrônica à tributação, o fio condutor foi a necessidade de compreender as mudanças antes de orientar clientes e conduzir negócios. A seguir, os principais temas das palestras. ➤





Contratos em blockchain: tecnologia a serviço da documentação

A primeira palestra, conduzida por Marco Aurélio Rios, chefe do Departamento de Apoio às Delegacias do CRECISP, apresentou o Sistema de Governança e Registro (SGR), ferramenta voltada ao trabalho dos corretores. A exposição partiu de uma questão prática: como proteger documentos, registros de conversas e contratos em um setor no qual a comprovação dos acordos

pode ser decisiva?

Rios explicou que a plataforma reúne funções como armazenamento de documentos, assinatura eletrônica e modelos digitais, incluindo o contrato-padrão de corretagem. O sistema foi apresentado como uma alternativa para organizar informações e reduzir falhas comuns na elaboração de documentos, como campos incompletos ou dados



desatualizados. A palestra também destacou a possibilidade de registrar interações relacionadas à atividade profissional, criando um histórico consultável.

O ponto central foi o uso da blockchain como registro de integridade. Em vez de guardar publicamente os dados sensíveis dos clientes, explicou o palestrante, a tecnologia pode gerar um identificador que permite verificar se determinado documento corresponde ao original e se foi alterado. A exposição buscou traduzir o conceito para uma aplicação cotidiana: não é necessário que o corretor domine os detalhes técnicos para entender a utilidade de

um registro que ajude a demonstrar quando um arquivo existia e se permaneceu íntegro.

A fala também trouxe um alerta sobre adaptação. Para Rios, a tecnologia não deve ser vista apenas como uma ferramenta nova, mas como parte de um movimento mais amplo de digitalização dos serviços. Durante as perguntas, os participantes levantaram temas como a integração da plataforma com outros sistemas, o uso do contrato-padrão e o registro de captações. A discussão reforçou que a adoção de soluções digitais depende tanto de segurança e utilidade quanto da participação dos profissionais em seu aperfeiçoamento. ➤





Tokenização: novas formas de acessar e negociar imóveis

Na palestra seguinte, o advogado Paulo Carpegiani apresentou a tokenização de imóveis como uma forma de representar digitalmente direitos vinculados a um bem e viabilizar sua negociação fracionada. O palestrante distinguiu o imóvel, que permanece como ativo, do token, que funciona como representação digital de direitos sobre uma fração, conforme a es-

trutura jurídica adotada.

A possibilidade de dividir a exposição a um imóvel em parcelas menores pode ampliar o universo de potenciais investidores e facilitar a entrada de pessoas que não comprariam uma propriedade inteira. Carpegiani apontou que esse formato também pode abrir oportunidades para corretores em diferentes etapas: na identificação do imóvel, na estruturação da



operação, na comercialização dos tokens e na administração do bem.

A palestra, porém, não tratou a tecnologia como solução automática. Um dos desafios está em estabelecer, desde o início, regras claras para a relação entre os detentores dos tokens, a gestão do imóvel, a distribuição de receitas e a vinculação jurídica entre o registro digital e a propriedade. Também é necessário avaliar a estrutura da operação e seu enquadramento regulatório, que pode envolver diferentes autoridades conforme as características do negócio.

As perguntas do público evidenciaram essas preocupações: como proteger os compradores de eventuais dívidas relacionadas ao imóvel, que direitos o token confere e como se organiza a administração quando há muitos participantes. Ao responder, Carpegiani destacou a importância de análise documental, desenho jurídico e transparência. A mensagem para os profissionais foi de preparação: a tokenização pode diversificar a atuação imobiliária, mas exige conhecimento para explicar com precisão o que está sendo ofertado e quais são seus limites. ➤





Tributação imobiliária: informação para orientar decisões

A última palestra técnica do Summit foi conduzida pelo contabilista Fabiano Ramiro Cota, que abordou os efeitos da reforma tributária sobre a compra, a venda e a locação de imóveis. Em uma exposição marcada por exemplos e perguntas, Cota apresentou as mudanças como um processo de transição, com novas regras e etapas previstas para os próximos anos.

O palestrante percorreu situa-

ções distintas: o corretor que recebe comissões, o proprietário que aluga imóveis, o investidor que compra e vende com frequência e as empresas que atuam no setor. A ênfase esteve na importância de distinguir cada perfil, manter registros consistentes e compreender como documentação fiscal e organização contábil podem influenciar a apuração de tributos. Segundo a apresentação, as regras po-



dem variar conforme a atividade, a forma de atuação e as características das operações.

Para quem trabalha com locação e intermediação, o tema tem impacto direto no relacionamento com clientes. Entender as mudanças permite fazer perguntas mais precisas, reconhecer quando uma situação exige análise especializada e evitar orientações baseadas em generalizações. Ao longo da palestra, Cota incentivou os participantes a esclarecer dúvidas e a buscar avaliação individualizada, sobretudo diante de decisões sobre estrutura empresarial, patrimônio e recebimentos.

A exposição também chamou atenção para a emissão de documentos fiscais e para o cruzamento de informações por órgãos públicos. Em vez de tratar a reforma apenas como uma alteração de alíquotas, o contabilista ressaltou que ela pode modificar processos e exigir maior planejamento. Como as normas e sua implementação podem evoluir, os exemplos apresentados no encontro devem ser entendidos como conteúdo informativo, não como orientação tributária individual: situações específicas pedem consulta a profissionais habilitados e confirmação da legislação vigente. ➤





Informação como ferramenta de trabalho

Ao reunir tecnologia, novos formatos de investimento e tributação em uma mesma programação, o Summit Taubaté colocou em pauta questões que tendem a ganhar espaço no cotidiano imobiliário. A mensagem comum às palestras foi a de que atualização profissional não se limita a conhecer ferramentas ou regras novas: envolve avaliar riscos, documentar proce-

dimentos e comunicar com clareza o que cada solução oferece.

A troca entre palestrantes e participantes deu às discussões um caráter prático, aproximando tendências de situações que corretores enfrentam na região. O encontro encerrou com um convite à continuidade do aprendizado — e à construção de um mercado mais preparado para as mudanças que já estão em curso. 🐦

Quer ter acesso a informação de qualidade, conteúdo exclusivo e as últimas novidades do mercado imobiliário de um jeito dinâmico e na palma da sua mão?

**Siga o CRECISP
nas redes sociais.**

f @crecisp **ig** @crecispoficial

X @portalcrecisp **td** @crecisp

in crecisp_oficial **yt** @crecisp

