

CRECI^{SP} Summit

Especial – Setembro/2026

A revista direcionada para o corretor de imóveis


**EDIÇÃO
SÃO CARLOS**




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




Tecnologia, inovação e responsabilidade transformam o mercado imobiliário

R Realizado em 4 de agosto, no Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP), em São Carlos, o Summit CRECISP promoveu um amplo debate sobre as mudanças que já estão redefinindo o mercado imobiliário.

Com programação voltada à capacitação e à atualização profissional, o encontro reuniu corretores de imóveis, representantes regionais, especialistas e dirigentes do sistema CRECI-Cofeci. Ao longo do dia, os participantes acompanharam exposições sobre



ferramentas digitais, blockchain, tokenização de imóveis, reforma tributária, avaliação mercadológica e deveres éticos da categoria.

A abertura foi conduzida pelo presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, que destacou a importância da participação dos profissionais e da preparação para um mercado cada vez mais tecnológico, regulado e conectado. O evento também prestou homenagem ao delegado regional falecido Wenderçon Matheus Júnior, o Stubé, ressaltando sua con-

tribuição para a categoria e o espírito de união entre os corretores.

O subdelegado regional, Emídio Machado, também acompanhou o evento.

A programação foi organizada em painéis temáticos, com momentos de interação e perguntas do público. A proposta foi aproximar assuntos complexos da rotina profissional, mostrando como as transformações tecnológicas e legislativas podem gerar riscos, mas também novas oportunidades de atuação. ✈

CRECISP
Summit


EDIÇÃO
SÃO CARLOS





Contratos digitais aproximam o corretor da segurança jurídica

O primeiro painel do Summit foi dedicado aos contratos digitais e à plataforma SGR, apresentada por Marco Aurélio Rios como uma ferramenta desenvolvida para atender às necessidades específicas dos corretores de imóveis.

Durante a exposição, o palestrante explicou que a plataforma permite criar, assinar, armazenar e consultar documentos

digitais, com recursos de biometria facial, assinatura eletrônica avançada e registro em blockchain. A proposta é oferecer maior segurança, rastreabilidade e praticidade para contratos, autorizações, registros de visitas e interações profissionais.

Um dos destaques foi o contrato padrão de corretagem, elaborado com base nas resoluções do sistema Cofeci-CRECI. A utilização de



campos obrigatórios reduz o risco de omissões e facilita a elaboração do documento, sem depender de programas de edição ou de ajustes manuais de formatação.

A blockchain foi apresentada como uma espécie de registro digital imutável. Mesmo quando um arquivo é alterado ou excluído, permanece o histórico de sua existência e das modificações realizadas. Para o corretor, isso pode ser relevante em disputas sobre intermediação, visitas, autorizações e negociações com clientes ou outros profissionais.

Marco Aurélio também ressaltou que o SGR oferece armazenamento digital gratuito e ilimitado, além de permitir a consulta dos documentos por meio de link ou QR Code. Segundo ele, a plataforma está em processo de evolução e deve ser aperfeiçoada a partir das sugestões dos próprios usuários.

A mensagem central do painel foi direta: a tecnologia não deve ser vista como concorrente do corretor, mas como instrumento de proteção, organização e credibilidade profissional. ➤





Tokenização amplia as possibilidades de comercialização de imóveis

A tokenização de imóveis foi o tema do segundo painel, conduzido pelo advogado Paulo Carpegiani. Com abordagem predominantemente comercial, a apresentação explicou como a tecnologia blockchain pode permitir a divisão de um imóvel em frações digitais, os chamados tokens.

O palestrante diferenciou tokenização de criptomoedas. Embora utilize a mesma infraestrutura tecnológica, o token imobiliário representa uma relação jurídica vinculada a um ativo real. Seu valor, portanto, está relacionado ao imóvel e às regras definidas para sua utilização, gestão, transferência e eventual conversão em propriedade.



Entre as vantagens apresentadas está o aumento da liquidez. Em vez de adquirir um imóvel inteiro, o investidor pode comprar pequenas frações e formar uma carteira diversificada. O modelo também alcança um público habituado a investimentos digitais e interessado em operações realizadas pelo celular.

Para os corretores, a tokenização pode criar novas fontes de receita. Além da comissão pela venda, podem surgir remunerações pela captação do imóvel, organização do projeto, administração do ativo, gestão de aluguéis e transações realizadas no mercado secundário.

Carpegiani ressaltou, contudo, que a tecnologia não elimina a necessidade de cuidados jurídicos. A documentação do imóvel, a autorização do proprietário, a análise de eventuais ônus e a publicidade dos contratos continuam sendo indispensáveis. O token é apenas o meio de representação e negociação; as regras do imóvel permanecem aplicáveis.

Outro ponto de atenção envolve a possível caracterização de uma operação como contrato de investimento coletivo. Dependendo da estrutura, da promessa de rentabilidade e da forma de captação de recursos, pode haver necessidade de observância das regras da Comissão de Valores Mobiliários.

A gestão do imóvel também precisa estar prevista. Condomínio, IPTU, manutenção, distribuição de receitas, venda, desapropriação e demais situações devem ser disciplinados em regulamento próprio. A ausência de planejamento pode comprometer a segurança dos investidores.

Ao final, a tokenização foi apresentada como uma tendência já presente no mercado brasileiro, capaz de complementar — e não necessariamente substituir — o modelo tradicional de intermediação imobiliária. O corretor que dominar esse formato poderá atuar como captador, consultor, gestor e organizador de novas operações. ➤





Reforma tributária exige atenção ao perfil do cliente

Atribuição no mercado imobiliário foi analisada pelo contabilista Fabiano Ramiro Cota, responsável por uma das apresentações mais práticas do evento. O enfoque foi mostrar como a reforma tributária poderá afetar diferentes perfis de proprietários, investidores, locadores e empresas.

Na avaliação do especialista, a principal mudança para o profissional do setor não está apenas nas novas alíquotas, mas na necessidade de compreender o perfil

de cada cliente. Uma pessoa física que compra e vende um imóvel eventualmente não se encontra na mesma situação de quem adquire propriedades com frequência para reformar e revender.

Esse segundo perfil pode ser caracterizado como atividade econômica imobiliária e, conforme as regras apresentadas, poderá estar sujeito à emissão de documentos fiscais e à incidência dos novos tributos sobre o consumo. A reforma prevê a substituição de tributos atuais por CBS e IBS, em



um processo gradual de transição até 2033.

Cota destacou que as regras tradicionais do ganho de capital permanecem relevantes para a pessoa física, incluindo hipóteses de isenção e redução da base de cálculo. Também reforçou que o custo de aquisição de um imóvel não deve ser atualizado livremente pela inflação, sendo possível acrescentar despesas comprovadas com reformas e benfeitorias.

Outro alerta foi direcionado aos corretores que atuam como pessoa física. Segundo a exposição, a constituição de uma pessoa jurídica pode ser mais vantajosa em determinados níveis de faturamento, mas a decisão depende da análise individual de cada caso. O palestrante também lembrou que a atividade de corretagem não é permitida no regime do MEI.

A separação entre as finanças da pessoa física e da pessoa jurídica foi apontada como essencial. Misturar contas, rendimentos e despesas pode dificultar a comprovação da origem dos recursos e ampliar os riscos em cruzamentos eletrôni-

cos realizados pelo Fisco.

Na parte dedicada à locação, foram apresentados os conceitos de pequeno e grande locador, além da necessidade de observar o Carnê-Leão quando aplicável. A renda deve ser declarada mensalmente, de acordo com o recebimento, e não apenas informada no ajuste anual do Imposto de Renda.

A palestra também abordou holdings patrimoniais. Cota explicou que esse tipo de estrutura pode reunir imóveis, organizar a gestão, facilitar o planejamento sucessório e oferecer maior proteção patrimonial, embora não represente uma blindagem absoluta. A criação de uma holding precisa ser precedida de análise tributária, societária e patrimonial.

A conclusão foi que o corretor não precisa substituir o contador ou o advogado, mas deve reconhecer sinais importantes e orientar o cliente a buscar assessoria especializada. Conhecer a lógica da reforma tributária pode se tornar um diferencial competitivo e contribuir para relações mais transparentes. ➤





Capacitação como estratégia para o futuro da profissão

O Summit CRECISP São Carlos encerrou sua programação com uma mensagem comum aos diferentes painéis: o mercado imobiliário está mudando rapidamente, e a permanência do corretor nesse cenário depende da capacidade de compreender novas ferramentas, normas e responsabilidades.

A tecnologia apareceu como elemento transversal do evento. Está presente nos contratos digitais, na blockchain, na tokenização, nos sistemas de fiscalização e nos mecanismos de cruzamento de informações tributárias. Ao mesmo tempo, os palestrantes ressaltaram que nenhuma inovação elimina a necessidade de ética, diligência e conhecimento jurídico.

A participação do público, com perguntas sobre holding, locação, tokenização, funcionários, placas, anúncios e tributação, revelou que os profissionais enfrentam

desafios concretos no cotidiano. O evento buscou responder a essas questões sem afastar a importância do acompanhamento de contadores, advogados e demais especialistas.

A programação também reforçou o papel das entidades profissionais na formação, fiscalização e representação da categoria. Para além da inscrição e da anuidade, o sistema CRECI-Cofeci foi apresentado como espaço de participação, defesa institucional e desenvolvimento de padrões para o setor.

Em São Carlos, a capacitação foi tratada não como atividade complementar, mas como parte essencial da sobrevivência e da valorização profissional. O corretor do futuro deverá combinar conhecimento de mercado, domínio tecnológico, responsabilidade tributária, cuidado documental e comportamento ético. ✨

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

