

GRECISP Summit

Especial - Março/2026

A revista direcionada para o corretor de imóveis



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





Summit chega à cidade de Jundiaí

No dia 26 de março, o Conselho realizou um importante encontro voltado ao fortalecimento do mercado imobiliário na cidade de Jundiaí. O Summit reuniu corretores de imóveis, especialistas e autoridades para debater tendências, inovação e os desafios da profissão.

Durante o encontro, foram abordados temas como o Registro Digital de Imóveis, a tokenização e os reflexos da reforma tributária no mercado imobiliário. Os palestrantes esclareceram dúvidas dos participantes, além de alertarem sobre as novas tecnologias que estão à disposição dos profissionais. O presidente do CRECISP, José Au-

gusto Viana Neto, ressaltou, em sua participação, o compromisso da entidade em levar conhecimento e qualificação aos profissionais em todas as regiões do estado, aproximando o Conselho da categoria e fortalecendo a atuação dos corretores.

O Summit também foi uma oportunidade para networking, promovendo a integração entre os participantes e incentivando novas parcerias no setor imobiliário.

Estiveram presentes, o conselheiro Gelson Farias; o delegado regional de Jundiaí, Carlos Alberto Galvão; Fábio de Paula Augusto, gerente regional do SEBRAE, além de membros de comissões e grupos de trabalho do Conselho.



Blockchain e SGR marcam nova fase do mercado imobiliário

A transformação digital do mercado imobiliário foi um dos destaques do Summit CRECISP realizado em Jundiaí, especialmente durante a palestra sobre contratos em blockchain e o Sistema de Governança e Registro (SGR), apresentada por Marco Aurélio Rios Fernandes, chefe do Apoio às Delegacias do Conselho e especialista em inovação aplicada à atividade profissional.

Logo no início, o palestrante contextualizou o cenário atual, destacando que o setor imobiliário, historicamente marcado por processos burocráticos e dependência de documentos físicos, passa por uma mudança estrutural. Segundo ele, a digitalização não

apenas agiliza as negociações, mas também exige um novo olhar sobre segurança e confiabilidade. Um dos principais problemas apontados foi justamente a vulnerabilidade dos sistemas tradicionais. Documentos armazenados em computadores ou servidores podem ser perdidos, adulterados ou até excluídos em caso de falhas técnicas ou ataques cibernéticos. Nesse sentido, a blockchain surge como uma tecnologia capaz de solucionar essas fragilidades ao oferecer um modelo de registro descentralizado e imutável.

De forma didática, Marco Aurélio explicou que a blockchain funciona como um “livro digital” no qual todas as transações são registradas de forma permanente.





Diferentemente de um banco de dados convencional, esse registro não pode ser apagado ou alterado, apenas complementado com novas informações. Isso ocorre porque os dados são validados por uma rede de computadores distribuídos, tornando praticamente impossível qualquer tentativa de fraude ou manipulação.

Para ilustrar o potencial da tecnologia, o palestrante citou exemplos do mercado digital, como os NFTs e as criptomoedas, que utilizam blockchain para garantir a autenticidade e a propriedade de ativos digitais. Ele também mencionou que instituições financeiras e órgãos públicos já adotam soluções semelhantes, reforçando a confiabilidade do sistema.

Nesse contexto, foi apresentado o SGR – Sistema de Governança

e Registro – desenvolvido pelo Sistema Cofeci-Creci. A plataforma foi criada para atender especificamente às demandas do corretor de imóveis, reunindo em um único ambiente ferramentas para registro, organização e validação de documentos e negociações imobiliárias.

Entre as funcionalidades destacadas estão o registro de contratos, assinaturas eletrônicas, armazenamento de documentos diversos e até mesmo o registro de comunicações entre corretor e cliente, como mensagens, áudios e vídeos. Tudo isso com respaldo tecnológico da blockchain, garantindo autenticidade, rastreabilidade e segurança jurídica.

Outro diferencial do sistema é a possibilidade de criação de um histórico completo e inviolável de





cada negociação. Isso significa que qualquer alteração, inclusão ou exclusão de informações fica registrada, permitindo a reconstituição integral dos fatos em caso de disputas. Essa característica tende a reduzir significativamente conflitos no mercado, além de fortalecer a posição do corretor em eventuais processos judiciais.

A palestra também abordou a importância da integração entre sistemas. Atualmente, a falta de comunicação entre bases de dados de diferentes órgãos ainda é um entrave para a agilidade das transações. No entanto, o SGR já nasce com a proposta de dialogar com instituições como cartórios e órgãos reguladores, o que pode representar um avanço significativo no futuro próximo.

Apesar dos benefícios, Marco Aurélio reconheceu que a adoção de novas tecnologias enfrenta resistência natural, especialmente em

um setor tradicional. Ele ressaltou que muitos profissionais ainda utilizam apenas parcialmente as ferramentas já disponíveis, como o aplicativo do CRECI, o que demonstra a necessidade de maior engajamento com a inovação.

Outro ponto sensível discutido foi a validade jurídica das assinaturas eletrônicas. Embora já existam mecanismos reconhecidos, o palestrante explicou que ainda estão em andamento tratativas para ampliar a aceitação dessas ferramentas em diferentes esferas, incluindo seguradoras e cartórios.

Ao final, a mensagem central da apresentação reforçou que o avanço tecnológico no mercado imobiliário é inevitável. Mais do que uma tendência, trata-se de uma mudança estrutural que impacta diretamente a forma como os negócios são realizados. “Quem entender isso e utilizar as ferramentas disponíveis vai sair na frente”, destacou.





Corretores conhecem na prática o “PIX dos imóveis”

No palco do Summit, o advogado e especialista em criptoativos Paulo Carpegiani apresentou aos corretores de imóveis como a tokenização pode transformar um apartamento em centenas ou milhares de pequenas cotas digitais – e, com isso, abrir um novo campo de atuação para a categoria. Carpegiani começou explicando que a tokenização não vem para substituir a intermediação tradicional, mas para somar. “É um complemento, um módulo a mais de receita para o corretor”, insistiu, tentando desmontar o medo de que a tecnologia vá “tomar o lugar” do profissional. A explicação foi construída em

linguagem simples. Tokenizar, resumiu, é pegar um imóvel físico, vincular juridicamente esse bem a um contrato digital (o chamado *smart contract*) registrado em blockchain e dividi-lo em frações: os tokens. Um imóvel de R\$ 1 milhão pode virar mil tokens de R\$ 1.000. Quem compra dez tokens passa a deter 1% daquele bem e a receber 1% do aluguel. Tudo registrado em rede pública, transparente e com possibilidade de revenda rápida em plataformas digitais. Para o especialista, a combinação entre fracionamento e tecnologia atende a um público que já está no radar do mercado financeiro, mas ainda pouco presente no imobiliário: jovens entre 20 e 35 anos, ha-



bituados a investir pelo celular e obcecados por liquidez. “Se você compra um ativo e não tem liquidez, não adianta nada”, pontuou, ao comparar o imóvel tokenizado com NFTs famosos que perderam valor por falta de compradores. A promessa, aqui, é aproximar o mercado imobiliário da experiência de comprar e vender ações – e tornar possível investir em imóveis com R\$ 10 ou R\$ 100.

Para mostrar que não se trata de ficção, Carpegiani trouxe casos práticos. Em Dubai, um empreendimento tokenizado reuniu 224 investidores de 44 países e foi vendido em um dia. Um segundo projeto, lançado em seguida, esgotou em 1 minuto e 58 segundos. Em outra oferta, 326 investidores de 51 nacionalidades compraram frações do mesmo imóvel. “Você vende um imóvel local para um mercado global”, resumiu, lem-

brando que um apartamento em Sorocaba pode ser adquirido por um investidor em Londres sem que o corretor deixe Jundiaí.

Mas a parte que mais prendeu a atenção da plateia foi, talvez, a do “como ganho dinheiro com isso?”. Carpegiani desenhou três papéis principais para o corretor. O primeiro é o de originador: identificar imóveis com potencial de tokenização – em especial unidades encalhadas, recebidas em permuta ou com dívidas de condomínio e IPTU – e conectar o proprietário a uma plataforma especializada, sendo remunerado por essa consultoria. O segundo é o de vendedor na oferta primária, recebendo comissão sobre a venda dos tokens. O terceiro é o de administrador do imóvel tokenizado, cuidando da locação e das contas e cobrando taxa de gestão dos inúmeros cotistas.





Uma das novidades é a possibilidade de remuneração recorrente a partir do mercado secundário. Cada vez que o token mudar de mãos em plataformas digitais, uma pequena fração da taxa cobrada pela blockchain pode ser direcionada automaticamente à carteira do corretor que originou aquela operação. “É como ganhar uma estaleca do Big Brother toda vez que o token é revendido”, brincou.

A palestra também abordou usos menos óbvios. Em casos de imóveis prestes a ir a leilão por dívidas, a tokenização de uma parte do bem pode gerar recursos para quitar o débito e salvar a propriedade, que depois pode ser recomprada em tokens pelo próprio dono. Para quem não consegue financiamento bancário, um modelo de “autofinanciamento” foi descrito: o comprador adquire uma parte dos tokens, passa a morar no imóvel, paga uma espécie de

aluguel proporcional à fatia ainda pertencente a terceiros e, com o tempo, recompra os tokens até atingir a propriedade integral.

Quando o assunto migrou para segurança jurídica, o clima ficou mais denso. Carpegiani explicou que, desde 2022, o país tem uma lei específica para criptoativos. Tokens que se enquadram como valores mobiliários são fiscalizados pela CVM; os demais, pelo Banco Central. No caso do imóvel tokenizado, é preciso seguir a legislação imobiliária – e evitar estruturar o produto de forma a se confundir com um fundo ou contrato de investimento coletivo sem a devida autorização.

Hoje, a propriedade formal do imóvel costuma ficar em nome de uma pessoa jurídica custodiante, e o token representa um direito vinculado a esse bem, comparável a um compromisso de compra e venda digital. A publicidade desse vínculo, ponto sensível





da discussão, pode ser feita por averbação na matrícula, por termo público em cartório ou por registro em sistemas eletrônicos com fé pública, como os repositórios digitais mencionados na palestra. A disputa com os cartórios – que veem na blockchain uma potencial ameaça a suas atribuições – está em aberto.

Foram citadas possibilidades de golpes semelhantes aos conhecidos contratos de gaveta, a necessidade de verificar sempre o lastro do token e a importância de não prometer rentabilidades irreais. Também ficou claro que o sucesso da tokenização depende de projetos bem estruturados, com reserva para impostos, condomínio e manutenção, e de parcerias com empresas autorizadas pelo Banco Central a operar com ativos virtuais.

Para aproximar o discurso da prática, Carpegiani encerrou convidando os presentes a participar

de um projeto piloto de tokenização de um apartamento próximo ao Maracanã, no Rio de Janeiro. A ideia é montar um grupo de estudo com corretores interessados, estruturar do zero a operação – jurídica, tecnológica e comercial – e, em caso de sucesso, distribuir o resultado em cripto entre os participantes.

Ao final, ficou a sensação de que a tokenização deixou de ser um conceito distante para se tornar, ao menos, um vocabulário obrigatório. Empresas brasileiras já emitem tokens imobiliários; grandes construtoras testam modelos com cripto; plataformas internacionais avançam sobre o setor. Para os corretores em Jundiá, o recado foi direto: não se trata de uma aventura futurista, mas de um movimento em curso. E quem quiser permanecer relevante no mercado terá de aprender a falar, além da língua do cartório, a gramática nada trivial dos ativos digitais.





Reforma tributária é uma nova oportunidade aos corretores

A palestra do contador Fabiano Cota, em Jundiá, transformou um tema árido – reforma tributária – em alerta urgente e, ao mesmo tempo, em mapa de oportunidades para o mercado imobiliário. Diante de um auditório de corretores, ele misturou bom humor e exemplos diretos para explicar como as novas regras podem afetar compra e venda de imóveis, locações e a forma como profissionais e proprietários se organizam diante do Fisco.

Logo no início, Fabiano pediu que todos fingissem estar ouvindo o

assunto pela primeira vez, para “limpar” as distorções das redes sociais. Explicou que a reforma não é apenas “trocar nomes de impostos”, mas simplificar o sistema ao unificar tributos sobre consumo: PIS, Cofins e IPI darão lugar à CBS a partir de 2027, enquanto ICMS e ISS serão substituídos pelo IBS em uma transição que vai até 2033. Imposto de Renda, Contribuição Social e INSS sobre a folha permanecem como estão. A grande mudança, destacou, será o uso intensivo de cruzamento de dados e inteligência artificial, com apuração “assistida” pelo próprio



governo: o sistema vai somar automaticamente notas de compra e venda, créditos e débitos, reduzindo espaço para sonegações.

Ao falar dos corretores, o clima ficou mais direto. Fabiano cutucou a prática de atuar como pessoa física para “não pagar imposto”. Lembrou que, na pessoa física, a tributação pode chegar a 27,5%, enquanto uma pessoa jurídica bem enquadrada pode começar perto de 6% sobre a receita. E foi duro: quem recebe comissões na conta pessoal sem declarar está sonegando e corre o risco de ser autuado com imposto, multa, juros e penalidade de até 75%. Para ele, a pergunta já não é se vale a pena abrir empresa, mas se faz algum sentido continuar informal em um ambiente em que bancos, cartórios e Receita estarão totalmente conectados.

Na compra e venda de imóveis, Fabiano desmontou um medo comum: o de que qualquer pessoa que venda um imóvel passará a pagar os novos tributos sobre consumo. As regras tradicionais de ganho de capital continuam para o cidadão “comum”: alíquota de 15% sobre o ganho, isenções em vendas de menor valor ou na troca de imóvel dentro do prazo legal, além de reduções para imóveis antigos. A CBS e o IBS só atingirão a pessoa física que, na prática, se comporta como empresa: quem compra e vende imóveis com habitualidade ou constrói para vender, mantendo tudo em seu próprio CPF. Nesses casos, além do ganho de capital, incidirá um IVA reduzido em 50%, algo em torno de

14% adicionais sobre a operação. A fiscalização virá, alertou, de cruzamentos simples: declarações de imposto de renda, cartórios e volume de transações.

Do lado da pessoa jurídica, o recado foi de “cavalo selado que passou e muita gente não montou”. Hoje, empresas de compra e venda de imóveis pagam uma carga em torno de 5,9% sobre a receita, sem ICMS/ISS e sem direito a créditos. Com a reforma, a referência sobe para algo próximo de 16%, somando CBS, IBS e tributos sobre o lucro. Mas, diferentemente do cenário atual, a empresa passa a ter direito a crédito de imposto sobre tudo o que compra com nota. Na prática, isso pode derrubar fortemente a alíquota efetiva, desde que o empresário exija notas de serviços e materiais. A mensagem subjacente é clara: quem se formalizar, pedir nota e organizar a operação tende a pagar, proporcionalmente, menos imposto que quem insiste na informalidade.

O bloco sobre locação foi um dos mais sensíveis. A reforma distingue o “pequeno locador” – até três imóveis e renda de aluguel abaixo de 20 mil reais mensais – do “grande locador”, que extrapola esse limite ou vive de uma carteira robusta de imóveis. Para o pequeno, quase nada muda: permanece o carnê-leão, a tabela progressiva de IRPF e o chamado redutor social, que diminui a base de cálculo em cada contrato de aluguel. Já o grande locador passa a ser equiparado a atividade econômica, mesmo sendo pessoa física, e entra na mira da CBS/IBS, com alí-



quota reduzida em 70% para locações. A carga total pode girar em torno de 36% somando imposto de renda e IVA. Em contraste, uma holding imobiliária, que hoje paga cerca de 11,33% sobre aluguéis, passaria a algo ao redor de 16%, também com direito a créditos, o que tende a torná-la muito mais vantajosa para grandes carteiras. Para viabilizar a nova lógica, será criado um CNPJ específico para pessoas físicas locadoras com perfil de grande locador. É uma espécie de “CNPJ da pessoa física”, similar ao de condomínios: não transforma o dono em empresário tradicional, mas permite emitir notas e alimentar automaticamente o carnê-leão web. Com isso, surgem novos serviços para imobiliárias: além da administração de aluguéis, elas poderão oferecer a emissão das notas em nome dos proprietários, cobrando por essa

gestão tributária.

Outro ponto de destaque foi o CIB, o Cadastro de Imóveis do Brasil, batizado por Fabiano como “o CPF dos imóveis”. A proposta é reunir em uma base única tudo o que hoje está disperso em prefeituras, cartórios, concessionárias e Receita Federal, inclusive valores de referência. Isso deve servir de parâmetro para ITBI, ITCMD, IPTU e demais tributos patrimoniais. O presidente do Creci, presente na plateia, aproveitou para lembrar que a adoção de valores de referência já gerou disputas em diversos municípios, e que justamente aí há uma enorme oportunidade de trabalho: corretores preparados podem atuar em pedidos de revisão administrativa de valores, elaborando fundamentações e acompanhando processos, sem necessidade de formação jurídica. Com o CIB abrangendo mi-





Lhões de imóveis, a demanda potencial por esse tipo de serviço tende a explodir.

A holding imobiliária apareceu, então, como peça central na estratégia de quem tem patrimônio relevante. Fabiano definiu a holding patrimonial como a empresa criada para concentrar os imóveis da pessoa física, administrar locações e organizar a sucessão familiar. Os benefícios vão desde a proteção patrimonial – evitando que dívidas futuras da pessoa física alcancem diretamente os imóveis – até a sucessão mais barata e simples, por meio de alterações contratuais em Junta Comercial, em vez de inventários longos e caros. Em muitos casos, segundo ele, a economia em relação a um inventário tradicional pode chegar a 75% ou 80%. E o cenário pode ficar ainda melhor com o julgamento em curso no STF sobre a incidência de ITBI na integralização de imóveis em holdings. Com placar já favorável ao contribuinte no momento da palestra, a perspectiva é de dispensa do ITBI nessa operação, abrindo inclusive a chance de reaver valores pagos no passado.

Antes de encerrar, Fabiano entregou o “pulo do gato” para quem constrói com foco em locação: usar a pessoa jurídica desde o início. A holding compra o terreno, a obra é toda feita em nome da empresa, com notas de todos os serviços e materiais. Isso gera um grande crédito de CBS/IBS. Quando o imóvel estiver pronto e alugado, o imposto mensal sobre os aluguéis será abatido desse crédito, permitindo, em muitos casos, anos de

locação praticamente sem pagamento de imposto sobre a receita. O mesmo raciocínio vale para quem constrói para vender a própria empresa proprietária do imóvel, oferecendo ao comprador um pacote completo: patrimônio já regularizado, sucessão estruturada e créditos tributários acumulados.

Entre uma piada e outra sobre “cavalo selado” e corretores que recebem aluguel em conta própria para depois sacar em dinheiro para o proprietário, Fabiano manteve um fio condutor: a era da informalidade frouxa está acabando. O Brasil se tornará, queiram ou não, um país de dados cruzados e fiscalização automatizada. Nesse cenário, quem insistir no improvisado corre riscos crescentes; quem se organizar, ao contrário, pode transformar a reforma tributária em vantagem competitiva.

Para os corretores presentes, a mensagem foi dupla. De um lado, a necessidade de arrumar a própria casa, migrando de PF informal para PJ estruturada. De outro, a oportunidade de deixar de ser apenas intermediário de negócios para se tornar consultor de confiança, capaz de orientar clientes sobre regularização, planejamento patrimonial, escolha entre pessoa física e holding, e uso inteligente das novas regras. Na saída, a sensação era de alerta, mas também de chance: o mesmo sistema que vai apertar o cerco à sonegação abre um enorme campo para quem estiver disposto a estudar, explicar com clareza e ajudar o cliente a dormir tranquilo – mesmo em tempos de reforma.

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

