

20  
25

BRUNA  
**FEITOSA**

FRANCISCO  
**EGITO**

EDISON  
**PARENTE NETO**

# TENDÊNCIAS IMOBILIÁRIAS

MERCADO, DIREITO E NEGÓCIOS

ALEXANDRE PARENTE G. DE OLIVEIRA

ARNALDO RIZZARDO FILHO

BRUNA DOS SANTOS FEITOSA DE CARVALHO

CARLOS GABRIEL FEIJÓ DE LIMA

DAIANA DE OLIVEIRA STAUDT

DANIEL CARIUS

DANIEL LASCANI

DANIEL MAEDA

DANIEL MORCILLO SOARES

EDISON PARENTE DA ROCHA MARTINS NETO

ELUAR SEBOULD

ÉRIKA RODRIGUES DE SOUZA LÓCIO

FELIPE BERGE

FERNANDO AMORIM WILLRICH

FRANCISCO MACHADO EGITO

JOÃO PEDRO LAMANA PAIVA

JULIO CESAR ROGÉRIO

LAILA LAMEIRA VIEIRA NUNES

LEANDRO SENDER

LUIZ CLAUDIO OLIVEIRA MOREIRA

MARCELO SILVEIRA DE MOURA

MÁRIO AUGUSTO REIS DE AMORIM

MURILO GOUVÊA DOS REIS

RAFAEL NUNES SIEIRO

WILLIAM LIMA ROCHA

WILSON GOMES MARTINS

EDITORA  
**FOCO**

Você está recebendo, **GRATUITAMENTE**, um fragmento da obra da **Editora Foco**, para dar início aos seus estudos e conhecer um pouco mais do nosso trabalho e o de nossos autores.

É bom frisar que tal parte não representa a totalidade da obra ou da disciplina. É apenas uma amostra!

A obra, em sua totalidade, poderá ser adquirida no site da **Editora Foco**:

**[www.editorafoco.com.br](http://www.editorafoco.com.br)**

Bons estudos!

Editora Foco



---

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) de acordo com ISBD**

---

T291

Tendências Imobiliárias: Mercado, Direito e Negócios / Alexandre Parente G. de Oliveira ... [et al. ; coordenado por Bruna Feitosa, Francisco Egito, Edison Parente. - Indaiatuba, SP : Editora Foco, 2025. 372 p. ; 16cm x 23cm.

Inclui bibliografia e índice.

ISBN: 978-65-6120-240-4

1. Direito. 2. Mercado imobiliário. 3. Negócios. I. Oliveira, Alexandre Parente G. de. II. Rizzardo Filho, Arnaldo. III. Carvalho, Bruna dos Santos Feitosa de. IV. Lima, Carlos Gabriel Feijó de. V. Staudt, Daiana de Oliveira. VI. Carius, Daniel. VII. Lascani, Daniel. VIII. Maeda, Daniel. IX. Soares, Daniel Morcillo. X. Parente Neto, Edison. XI. Sebould, Eluar. XII. Lócio, Érika Rodrigues de Souza. XIII. Berge, Felipe. XIV. Willrich, Fernando Amorim. XV. Egito, Francisco Machado. XVI. Paiva, João Pedro Lamana. XVII. Rogério, Julio Cesar. XVIII. Nunes, Laila Lameira Vieira. XIX. Sender, Leandro. XX. Moreira, Luiz Claudio Oliveira. XXI. Moura, Marcelo Silveira de. XXII. Amorim, Mário Augusto Reis de. XXIII. Reis, Murilo Gouvêa dos. XXIV. Sieiro, Rafael Nunes. XXV. Rocha, William Lima. XXVI. Martins, Wilson Gomes. XXVII. Título.

2024-4574

CDD 347

CDU 347

---

**Elaborado por Vagner Rodolfo da Silva - CRB-8/9410**

**Índices para Catálogo Sistemático:**

1. Direito civil 347

2. Direito civil 347

BRUNA  
**FEITOSA**

FRANCISCO  
**EGITO**

EDISON  
**PARENTE NETO**

# TENDÊNCIAS IMOBILIÁRIAS

**MERCADO, DIREITO E NEGÓCIOS**

ALEXANDRE PARENTE G. DE OLIVEIRA  
ARNALDO RIZZARDO FILHO  
BRUNA DOS SANTOS FEITOSA DE CARVALHO  
CARLOS GABRIEL FEIJÓ DE LIMA  
DAIANA DE OLIVEIRA STAUDT  
DANIEL CARIUS  
DANIEL LASCANI  
DANIEL MAEDA  
DANIEL MORCILLO SOARES  
EDISON PARENTE DA ROCHA MARTINS NETO  
ELUAR SEBOULD  
ÉRIKA RODRIGUES DE SOUZA LÓCIO  
FELIPE BERGE  
FERNANDO AMORIM WILLRICH  
FRANCISCO MACHADO EGITO  
JOÃO PEDRO LAMANA PAIVA  
JULIO CESAR ROGÉRIO  
LAILA LAMEIRA VIEIRA NUNES  
LEANDRO SENDER  
LUIZ CLAUDIO OLIVEIRA MOREIRA  
MARCELO SILVEIRA DE MOURA  
MÁRIO AUGUSTO REIS DE AMORIM  
MURILO GOUVÊA DOS REIS  
RAFAEL NUNES SIEIRO  
WILLIAM LIMA ROCHA  
WILSON GOMES MARTINS

2025 © Editora Foco

**Coordenadores:** Bruna Feitosa, Francisco Egito e Edison Parente

**Autores:** Alexandre Parente G. de Oliveira, Arnaldo Rizzardo Filho, Bruna dos Santos Feitosa de Carvalho, Carlos Gabriel Feijó de Lima, Daiana de Oliveira Staudt, Daniel Carius, Daniel Lascani, Daniel Maeda, Daniel Morcillo Soares, Edison Parente Neto, Eluar Sebound, Érika Rodrigues de Souza Lócio, Felipe Berge, Fernando Amorim Willrich, Francisco Machado Egito, João Pedro Lamana Paiva, Julio Cesar Rogério, Laila Lameira Vieira Nunes, Leandro Sender, Luiz Claudio Oliveira Moreira, Marcelo Silveira de Moura, Mário Augusto Reis de Amorim, Murilo Gouvêa dos Reis, Rafael Nunes Sieiro, William Lima Rocha e Wilson Gomes Martins

**Diretor Acadêmico:** Leonardo Pereira

**Editor:** Roberta Densa

**Coordenadora Editorial:** Paula Morishita

**Revisora Sênior:** Georgia Renata Dias

**Capa Criação:** Leonardo Hermano

**Diagramação:** Ladislau Lima e Aparecida Lima

**Impressão miolo e capa:** FORMA CERTA

**DIREITOS AUTORAIS:** É proibida a reprodução parcial ou total desta publicação, por qualquer forma ou meio, sem a prévia autorização da Editora FOCO, com exceção do teor das questões de concursos públicos que, por serem atos oficiais, não são protegidas como Direitos Autorais, na forma do Artigo 8º, IV, da Lei 9.610/1998. Referida vedação se estende às características gráficas da obra e sua editoração. A punição para a violação dos Direitos Autorais é crime previsto no Artigo 184 do Código Penal e as sanções civis às violações dos Direitos Autorais estão previstas nos Artigos 101 a 110 da Lei 9.610/1998. Os comentários das questões são de responsabilidade dos autores.

**NOTAS DA EDITORA:**

**Atualizações e erratas:** A presente obra é vendida como está, atualizada até a data do seu fechamento, informação que consta na página II do livro. Havendo a publicação de legislação de suma relevância, a editora, de forma discricionária, se empenhará em disponibilizar atualização futura.

**Erratas:** A Editora se compromete a disponibilizar no site [www.editorafoco.com.br](http://www.editorafoco.com.br), na seção Atualizações, eventuais erratas por razões de erros técnicos ou de conteúdo. Solicitamos, outrossim, que o leitor faça a gentileza de colaborar com a perfeição da obra, comunicando eventual erro encontrado por meio de mensagem para [contato@editorafoco.com.br](mailto:contato@editorafoco.com.br). O acesso será disponibilizado durante a vigência da edição da obra.

Impresso no Brasil (3.2025) – Data de Fechamento (3.2025)

**2025**

Todos os direitos reservados à

Editora Foco Jurídico Ltda.

Rua Antonio Brunetti, 593 – Jd. Morada do Sol

CEP 13348-533 – Indaiatuba – SP

E-mail: [contato@editorafoco.com.br](mailto:contato@editorafoco.com.br)

[www.editorafoco.com.br](http://www.editorafoco.com.br)

# SUMÁRIO

A PLATAFORMIZAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO, A REPERCUSSÃO NO DIREITO BRASILEIRO, E OS PONTOS OSCUROS AINDA EXISTENTES

Arnaldo Rizzardo Filho ..... 1

LEILÕES EXTRAJUDICIAIS DE IMÓVEIS NO ÂMBITO DOS CONTRATOS DE FINANCIAMENTO COM ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA

Bruna dos Santos Feitosa de Carvalho e Marcelo Silveira de Moura ..... 15

DESONERAÇÃO DA RETOMADA DE IMÓVEIS: UMA ETAPA INDISPENSÁVEL NA EVOLUÇÃO DO MERCADO DE LOCAÇÕES

Carlos Gabriel Feijó de Lima ..... 27

A NEGOCIAÇÃO IMOBILIÁRIA NO DIREITO: DAS PRIMEIRAS CONVERSAS ATÉ A ESCRITURA DEFINITIVA DE COMPRA E VENDA

Daiana de Oliveira Staudt..... 47

MERCADO IMOBILIÁRIO & PIRÂMIDE DE MASLOW

Daniel Lascani..... 59

O MERCADO DE CAPITAIS E O MERCADO IMOBILIÁRIO

Daniel Maeda..... 71

*HOLDING* FAMILIAR PATRIMONIAL NO MERCADO IMOBILIÁRIO: UMA ANÁLISE CRÍTICA SOBRE AS VANTAGENS E DESVANTAGENS

Daniel Morcillo Soares ..... 87

DICAS VALIOSAS PARA GESTÃO DE LOCAÇÃO EM ALTA PERFORMANCE

Edison Parente Neto e Alexandre Parente G. de Oliveira ..... 109

EXCLUSIVIDADE IMOBILIÁRIA: UM GUIA PARA CORRETORES DE SUCESSO	
Felipe Berge.....	123
A EXTRAJUDICIALIZAÇÃO DOS PROCEDIMENTOS DE REGULARIZAÇÃO IMOBILIÁRIA – OPORTUNIDADES PARA O MERCADO	
Eluar Sebould.....	141
A INFLUÊNCIA FEMININA NO MERCADO IMOBILIÁRIO: UMA ANÁLISE JURÍDICA E ECONÔMICA	
Érika Rodrigues de Souza Lócio.....	163
EVOLUÇÃO DA PROFISSÃO DE CORRETOR DE IMÓVEIS: DESAFIOS NA FORMAÇÃO E SOLUÇÕES FUTURAS	
Francisco Machado Egito.....	181
A RELAÇÃO JURÍDICA ENTRE O CORRETOR DE IMÓVEIS E A IMOBILIÁRIA – O CORRETOR ASSOCIADO	
Fernando Amorim Willrich e Murilo Gouvêa dos Reis.....	205
FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO: A PERSPECTIVA DOS BANCOS E AS SOLUÇÕES PARA ALAVANCAR O MERCADO IMOBILIÁRIO	
Laila Lameira Vieira Nunes.....	215
TOKENIZAÇÃO DOS DIREITOS ECONÔMICOS DE IMÓVEIS: A REVOLUÇÃO DAS PROPRIEDADES DESCENTRALIZADAS	
Leandro Sender e Daniel Carius.....	225
LOCAÇÃO – A EVOLUÇÃO DO MERCADO NAS ÚLTIMAS TRÊS DÉCADAS – DA LEI DO INQUILINATO AO PÓS-PANDEMIA	
Luiz Claudio Oliveira Moreira.....	239
DA ATRAÇÃO À CONVERSÃO: O PAPEL VITAL DO MARKETING NA JORNADA DO CLIENTE ATÉ O CONTRATO IMOBILIÁRIO	
Julio Cesar Rogério.....	255

## TOKENIZAÇÃO IMOBILIÁRIA

João Pedro Lamana Paiva ..... 281

## COMO RECEBER E CAPACITAR NOVOS PROFISSIONAIS PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

Mário Augusto Reis de Amorim ..... 293

## CAPTAÇÃO, PERSUASÃO E NEGOCIAÇÃO: TÉCNICAS DE ALTA PERFORMANCE PARA CORRETORES DE IMÓVEIS

Rafael Nunes Sieiro ..... 307

## REVOLUÇÃO DIGITAL NO MERCADO IMOBILIÁRIO, TENDÊNCIAS TECNOLÓGICAS E REGULATÓRIAS

William Lima Rocha ..... 327

## ANÁLISE DE RISCOS NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS E A CONCENTRAÇÃO DOS ATOS NA MATRÍCULA (ART. 54 DA LEI 13097/15)

Wilson Gomes Martins..... 341



# A PLATAFORMIZAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO, A REPERCUSSÃO NO DIREITO BRASILEIRO, E OS PONTOS OSCUROS AINDA EXISTENTES

*Arnaldo Rizzardo Filho*

Doutorando em Administração de Empresas. Mestre em Direito. Professor, Autor e Advogado.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. A definição de plataformas digitais – 3. A economia de plataformas e a economia do compartilhamento – 4. A plataforma AIRBNB e sua lógica multiescalar em uma sociedade integrada em rede – 5. A locação atípica através das plataformas digitais: jurisprudência e proposta de atualização do Código Civil – 6. Conclusão – 7. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

A transformação digital é a fase de mudança mais recente da sociedade, que lhe afeta em vários aspectos, como econômico, gerencial, jurídico e cultural. Trata-se de uma onda transformadora que trouxe avanços significativos que beneficiaram as empresas em termos de rentabilidade. A tecnologia digital desencadeou inúmeras inovações, incluindo o surgimento do comércio eletrônico e dos mercados digitais a partir de plataformas *online* inovadoras que facilitam a compra e venda de bens e a prestação de serviços (Saputra et al., 2023). A “era digital” é marcada pelas inovações em termos de tecnologias digitais, plataformas digitais e infraestruturas digitais (Nambisan; Wright; Feldman, 2019), que transformaram e ainda transformam diversos campos organizacionais<sup>1</sup> e o mercado como um todo (Mountford; Geiger, 2021). A transformação digital afetou grande parte das empresas e outros tipos de organizações – como os entes e órgãos públicos, cooperativas e associações comerciais, por exemplo – a partir de novos modelos de negócios, novos tipos de produtos e serviços, e novos tipos de consumo (Reuter, 2022).

---

1. Campo organizacional significa o conjunto de organizações que constituem um segmento específico do mercado: fornecedores-chaves, consumidores de recursos e produtos, agências reguladoras e outras organizações que produzem serviços ou produtos similares (DiMaggio e Powell, 1983).

# LEILÕES EXTRAJUDICIAIS DE IMÓVEIS NO ÂMBITO DOS CONTRATOS DE FINANCIAMENTO COM ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA

*Bruna dos Santos Feitosa de Carvalho*

---

Sócia do Feitosa Sociedade de Advocacia. Mestranda em direito. Presidente da Comissão municipal de Leilões do Rio de Janeiro e Vice-Presidente da Comissão de Direito Condominial da Associação Brasileira de Advogados. Presidente da Comissão de Direito Imobiliário do Ibrapej – Instituto Brasileiro de Pesquisa e Educação Jurídica. Coordenadora do projeto de Mentoria Jurídica da OAB/RJ. Mentora em Direito Imobiliário da OAB/RJ. Colunista da CondoNews. Coordenadora e autora de livros jurídicos.

*Marcelo Silveira de Moura*

---

Pós-graduado em Gestão de Negócios Imobiliários. Graduado em Gestão de Negociação Imobiliária. Professor. Presidente do Creci-RJ. Vice-presidente do Cofeci. Corretor de Imóveis, Empresário, Contador.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Aspectos gerais sobre leilões judiciais e extrajudiciais – 3. Conceito e procedimento da alienação fiduciária – 4. Propriedade resolúvel e registro na matrícula – 5. Como funciona o procedimento no RGI para evitar nulidades do leilão extrajudicial – 6. Realização do leilão e da arrematação a preço vil – 7. Saldo do produto da arrematação – 8. Responsabilidade do devedor – 9. Formas de pagamento do lance vencedor e transferência da propriedade – 10. Conclusão – 11. Referências

---

## 1. INTRODUÇÃO

Abordar sobre leilão extrajudicial significa trazer à baila mais uma modalidade de alienação/aquisição de imóveis, seja para moradia ou para investimento imobiliário, e, ainda, pode ser considerado como um gerador de oportunidades no mercado imobiliário, e também uma forma de quitar a dívida em face ao credor, geração de prestação de serviço e renda e, sobretudo, abre a chance de adquirir um imóvel à preço bem abaixo do valor de mercado.

Para nos referirmos à leilões, podemos utilizar também as expressões “praça” e “hasta pública”, considerando que são termos utilizados de forma sinônima para se referir à alienação compulsório de bem imóvel, assim como o fazemos na prática. Motivo pelo qual, seguiremos neste presente artigo neste sentido. Portanto, ao nos referirmos à hasta pública, estaremos nos referindo ao leilão ou praça.

# DESONERAÇÃO DA RETOMADA DE IMÓVEIS: UMA ETAPA INDISPENSÁVEL NA EVOLUÇÃO DO MERCADO DE LOCAÇÕES

*Carlos Gabriel Feijó de Lima*

---

Bacharel em Direito pela FND-UFRJ. Professor convidado dos programas de pós-graduação da UERJ, da PUC – Rio e do NUFEL/ABADI. Diretor de Assuntos Legislativos da Associação Brasileira de Advogados do Mercado Imobiliário – ABAMI. Vice-presidente da Comissão Especial de Direito Urbanístico e Direito Imobiliário da OAB/RJ. LLM em Direito e Negócios pela Fundação Getúlio Vargas. Especialista em Direito Privado Patrimonial pela PUC – Rio. Advogado. Sócio da Bragança & Feijó – Sociedade de Advogados.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Entendendo o problema – 3. Tecnologia contratual – 4. Aperfeiçoamento legislativo – 5. Conclusão – 6. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

Alguns anos no futuro, assisto atento a uma palestra lotada, ministrada por um(a) jovem gestor(a) de locações, que apresenta a sua percepção sobre o panorama daquele momento; uma fotografia, um *frame* do mercado por assim dizer.

Fui atraído para o evento pela promessa de receber um verdadeiro diagnóstico das conquistas alcançadas, sem maiores *spoilers*.

O evento em si é suntuoso, reflexo da prosperidade que o mercado de locações alcançou, sendo o público composto, na sua grande maioria, de investidores interessados em empreender ou em otimizar suas operações, já bastante lucrativas. Fato que ainda não é comum para os eventos do segmento atualmente.

A atenção da plateia é incontestável, mas há um quê de leveza no ar.

Na sua fala, carregada de entusiasmo, ouço o(a) orador(a) esclarecer que nesse recorte temporal, o locador pode tranquilamente definir o valor do aluguel ou resolver se e quais garantias locatícias contratará, tão somente por meio de uma análise negocial, sem ter que alocar nessas escolhas o risco decorrente da maior dor (para usar vocábulo de eleição da modernidade digital) sentida anos antes por este mercado: a onerosidade na retomada do imóvel locado em caso de inadimplemento *lato sensu*.<sup>1</sup>

---

1. Considero inadimplemento *lato sensu* as hipóteses de desfazimento da locação descritas no art. 9º, II e III da Lei 8.245/91.

# A NEGOCIAÇÃO IMOBILIÁRIA NO DIREITO: DAS PRIMEIRAS CONVERSAS ATÉ A ESCRITURA DEFINITIVA DE COMPRA E VENDA

*Daiana de Oliveira Staudt*

---

Especialista em Direito Público pela FMP e especializanda em Processo Civil. Vice-Presidente da Comissão Nacional de Direito Imobiliário da ABA. Vice-Presidente da Comissão de Direito Imobiliário da OAB/RS, Diretora do Departamento de Direito Imobiliário e Condominial do IARGS. Membro Consultora da Comissão Nacional de Direito Imobiliário da OAB. Idealizadora da Comunidade Condominialistas do Sul. Membro da ASSOSINDICO e IBRADIM. Experiência de mais de 20 anos no mercado imobiliário. Advogada atuante na área imobiliária e condominial.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. O início da jornada: preparação e primeiras negociações imobiliárias – 3. Construindo segurança: do contrato preliminar e a promessa de compra e venda – 4. Garantindo a propriedade: do contrato definitivo à escritura pública – 5. Conclusão – 6. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

O percurso até a lavratura da escritura de compra e venda de um imóvel é marcado por desafios e complexidades. Tudo se inicia com a intenção do vendedor de realizar a venda do imóvel, seja com o auxílio de um corretor de imóveis experiente ou por iniciativa própria. Este é o início de uma jornada cujo desfecho dependerá de uma negociação eficaz, comunicação clara e rigorosa da legislação.

A preparação do imóvel para venda, a criação de estratégias de marketing para atrair compradores, a realização de visitas e a condução de negociações são etapas essenciais que exigem habilidade e dedicação. A tradução do direito ao comprador e ao vendedor é uma habilidade que requer flexibilidade e capacidade de negociação, resultando na elaboração da “ficha de proposta”, identificada como contrato preliminar. Uma vez aceite, este documento obriga o proponente/comprador a cumpri-lo. Caso não seja aceita, reiniciando parte do processo até a convergência das vontades que culminará na promessa de compra e venda ou na escritura pública de compra e venda.

O potencial do negócio está diretamente ligado ao conhecimento da situação do imóvel e para que tipo de negociações ele está apto, dos meandros das leis, na malemolência na construção de soluções jurídicas para cada obstáculo e/ou como ferramenta para obtenção de maior lucro ou menor valor para a aquisição do imóvel, dependendo do lado de quem está na negociação.

# MERCADO IMOBILIÁRIO & PIRÂMIDE DE MASLOW

*Daniel Lascani*

---

Pós-graduado em Psicologia Analítica (PUC-Rio). Colunista da revista *Psique do Brasil* e do Portal dos Psicólogos de Portugal, autor do Livro *Psique 3.0*. Consultor empresarial e treinador de equipes no mercado imobiliário; autor e apresentador do Curso on-line *Neurolinguística & Oratória* (Hotmart). Autor e palestrante do Projeto Social *Comunidade Profissional* (Innovare), *Media Trainer* e Docente no *Creci-RJ* e na *Alerj*, Diretor do Instituto *Lascani* – @institutolascani. Jornalista e Publicitário.

---

**Sumário:** 1. O mercado imobiliário – 2. A pirâmide de Maslow – 3. Referências.

---

## 1. O MERCADO IMOBILIÁRIO

Em cada geração o mercado imobiliário mostra ao mundo sua força, em todas as suas atmosferas, profissional, social, familiar, econômica, dentre outras. Mesmo em um mundo instável, com crises das mais variadas origens, muitas de efeito global, como pandemias e guerras, - o mercado imobiliário sempre é o último a entrar e o primeiro a sair de tais infortúnios. E, pouquíssimas vezes, o mercado fora a causa de alguma turbulência econômica, - geralmente, apenas sofre seus efeitos, mas sempre se recupera e se consolida rapidamente. Em uma perspectiva histórica, famílias tradicionais, donas dos maiores negócios e empresas dos quatro cantos do planeta realizaram seus sonhos de moradia, e, ainda, acumularam fortunas através do mercado imobiliário, o que lhes garantiu tanto a valorização gradual de seus investimentos quanto heranças milionárias aos seus herdeiros.

Muitas famílias do mundo inteiro se tornaram milionárias e até mesmo bilionárias através deste mercado, e, outras, em diferentes negócios, também multiplicaram seus patrimônios investindo em imóveis de todas as naturezas, tais como: apartamentos, coberturas, estúdios, flats, frações de hotéis, salas comerciais, andares corporativos, terrenos, galpões, locação, dentre outros modelos de compra e venda imobiliária.

Nos EUA, há exemplos conhecidos como os da família Trump, onde um de seus herdeiros Donald Trump expandiu seu negócio, que antes era especializado na construção de casas e prédios com poucos andares à incorporação de torres modernas que se transformaram em verdadeiros arranha-céus. Há, também, os herdeiros das famílias Walton, de Bud e Sam Walton, da rede Wal-Mart Store, e os

# O MERCADO DE CAPITAIS E O MERCADO IMOBILIÁRIO

*Daniel Maeda*

---

Formado em engenharia e direito, atua desde 2005 na Comissão de Valores Mobiliários – CVM. Em 2008, assumiu a Gerência de Registros, e em 2014, a Gerência de Estrutura de Mercado. Em 2016, passou a ser responsável pela superintendência de supervisão de investidores institucionais, área da CVM responsável pela supervisão de uma indústria de fundos de mais de R\$ 9 trilhões e 4 mil prestadores de serviço, e desde 2023 é diretor. Maeda atua também como representante da CVM em diversos fóruns nacionais (como a ENCCLA e o IMK) e internacionais (como em comitês e grupos de trabalho da IOSCO). Antes da CVM, trabalhou em órgão de auditoria e instituição financeira.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. A importância do mercado de capitais para o mercado imobiliário – 3. Principais produtos de mercado de capitais e como fomentam o mercado imobiliário – 4. Conclusão.

---

## 1. INTRODUÇÃO

Tanto o mercado imobiliário quanto o mercado de capitais representam dois segmentos gigantescos na economia nacional, entregando empregos, pagando impostos, promovendo a inovação e o crescimento do país.

Do lado do segmento imobiliário, podemos dizer, por exemplo, que ele representa cerca de 10% do PIB Nacional, além de seguir numa crescente nesse aspecto, dado que, por exemplo, em 2014, essa proporção era de cerca de 7,5%.<sup>1</sup> Mais importante ainda, por se tratar de um segmento intensivo em mão de obra, chegou a representar cerca de 15% da geração de empregos no país no primeiro trimestre de 2024.<sup>2</sup>

O mercado de capitais brasileiro, por seu lado e como um todo, segue em franco crescimento e vem despontando como uma cada vez mais importante fonte de financiamento para empresas, empreendedores e agentes de inovação em geral.

- 
1. Ainda que, em muitos países desenvolvidos, essa participação costuma ser ainda maior, na faixa de 30%. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/mercadoimobiliario>. Acesso em: 07 set. 2024.
  2. Disponível em: <https://www.abrainc.org.br/mercado-imobiliario/2024/05/22/panorama-do-mercado-imobiliario-abrainc-divulga-relatorio-analitico-de-indicadores-economicos-e-do-setor>. Acesso em: 07 set. 2024.

# HOLDING FAMILIAR PATRIMONIAL NO MERCADO IMOBILIÁRIO: UMA ANÁLISE CRÍTICA SOBRE AS VANTAGENS E DESVANTAGENS

*Daniel Morcillo Soares*

---

Pós-graduado em Direito Empresarial e especializado em Direito Imobiliário e Sucessório, com ênfase em Planejamento Patrimonial e Sucessório. Corretor de Imóveis. Sócio Administrador da DCS Assessoria Imobiliária e da Morcillo & Soares Sociedade de Advogados. Advogado.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. A *holding* familiar patrimonial – 3. Por que constituir uma *holding* familiar? – 4. A *holding* familiar com atividade imobiliária – 5. Conclusão – 6. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

No dinâmico cenário do mercado imobiliário, a busca por estratégias eficientes e inovadoras deve ser constante. Uma das abordagens que têm ganhado destaque é o uso de *holdings* familiares como uma ferramenta para gerenciar o patrimônio e os investimentos imobiliários.

Equivocadamente, entretanto, a *holding* familiar vem sendo propagada, principalmente nas redes sociais, como o novo grande milagre do mercado para os proprietários pagarem menos impostos na compra, venda e locação de imóveis, ainda com a vantagem de evitar as despesas de um futuro inventário.

Mas afinal, o que é *holding* familiar patrimonial? Será que essa ferramenta é realmente a tábua de salvação para redução dos impostos daquela pessoa que acumulou sua riqueza imobiliária ao longo da vida? Por que a busca pela constituição de *holdings* para compra, venda e locação de imóveis vem crescendo tanto no Brasil? Será que essa ferramenta vem sendo utilizada da maneira correta e de acordo com o verdadeiro fim a que se presta?

É verdade que esta forma de organização pode sim oferecer uma série de vantagens, como veremos mais adiante, mas também apresenta enormes desafios, despesas e algumas armadilhas que podem, ao revés, aumentar o custo operacional na atividade imobiliária, como veremos mais adiante. Por isso, a banalização da *holding* deve ser vista com alerta pela sociedade.

É importante ressaltar que não pretendo esgotar um tema tão complexo como a  *Holding* em tão poucas páginas; e tampouco pretendo incentivar ou desincentivar a criação do sistema.

# DICAS VALIOSAS PARA GESTÃO DE LOCAÇÃO EM ALTA PERFORMANCE

*Edison Parente Neto*

---

Pós-graduado em Gestão de Negócios. Pós-graduado em *marketing* e negócios digitais. Formado em Negócios Imobiliários. Empresário e especialista em locação de imóveis, vendas, atendimento e gestão há 30 anos. Sócio e Vice-Presidente comercial e *marketing* da Administradora de Imóveis Renascença. Recebeu em 2015 a Medalha Pedro Ernesto, a maior comenda dada a um cidadão carioca. Atualmente ainda atua como Presidente da Bolsa de Imóveis da Barra da Tijuca (BIB-Rio) e Vice-Presidente da Associação Comercial e Industrial de Jacarepaguá (ACIJA). Advogado, corretor de imóveis, mentor, coautor do livro Segredos de Alto Impacto.

*Alexandre Parente G. de Oliveira*

---

Pós-graduado em MBA Executivo de Gestão Empresarial. Gestor e especialista na área financeira. Empresário do ramo imobiliário com ênfase em locação de imóveis há 35 anos. Sócio e Vice-Presidente administrativo e financeiro da Administradora de Imóveis Renascença. Em 2015 foi homenageado com MOÇÃO honrosa pela Câmara Municipal do Rio de Janeiro pelos serviços prestados à cidade. Advogado, corretor de imóveis.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Não vise apenas o lucro, ame o processo – 3. Começando por pessoas – 4. Departamentalização da operação e *inside sales* – 4.1 *Inside sales* – 5. “Desburocratização” e automação dos setores – 6. Digitalização da imobiliária tradicional – 7. Conselho interno – 8. Metodologia Squad – 9. Marketing: equipe interna e agência – 10. Conclusão – 11. Referências

---

## 1. INTRODUÇÃO

A locação de imóveis já há alguns anos, se tornou o queridinho do mercado imobiliário. Antes de que era visto apenas como uma fonte de receita para cobrir pequenas despesas fixas de uma imobiliária, virou uma grande forma de renda recorrente para muitas imobiliárias. O patinho feio se transformou em um lindo cisne de ouro!

Cada vez mais empresas que antes não se interessavam por esse nicho de mercado, estão percebendo que deixar de atender o cliente de aluguel significa deixar muito dinheiro na mesa, afinal só em 2022, segundo a pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua (PNAD contínua) divulgada pelo IBGE, 21,1% dos domicílios brasileiros eram alugados, percentual superior aos observados em 2016 (18,5%) e 2019 (19,3%) seguindo uma tendência de crescimento. Levando-se em consideração países mais desenvolvidos que superam a marca de

# EXCLUSIVIDADE IMOBILIÁRIA: UM GUIA PARA CORRETORES DE SUCESSO

*Felipe Berge*

---

Formado em Administração e Ciências Contábeis. Corretor de Imóveis. Avaliador Imobiliário. Conselheiro Efetivo do Creci/RJ (Gestão 2022 a 2027). Membro da 2ª Turma de Julgamento de Processos Éticos e Administrativos (Creci/RJ). Gestor da Berge Brokers Imobiliária, atuante na Região da Zona Sul do Rio de Janeiro. Hábil negociador, diversos cursos na área de direito imobiliário e de gestão de pessoas. Oriundo do setor privado em funções gerenciais e de pessoas.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Estabelecendo confiança e autoridade – 3. Proposta de valor – 4. Técnicas de negociação: – 5. Marketing e publicidade – 6. Aspectos legais e cláusulas contratuais de um contrato de exclusividade – 7. Conclusão – 8. Referências – Recursos adicionais.

---

A exclusividade na venda de imóveis é uma prática amplamente utilizada no mercado imobiliário, onde o proprietário de um imóvel concede a um único corretor ou imobiliária o direito exclusivo de vender sua propriedade por um período determinado. Esse tipo de contrato oferece diversas vantagens tanto para o proprietário quanto para o corretor, facilitando o processo de venda e aumentando as chances de um desfecho satisfatório para ambas as partes. No competitivo mercado imobiliário, a exclusividade na venda de imóveis é uma ferramenta poderosa que pode transformar a carreira de um corretor. Abordarei aspectos desta prática, oferecendo uma visão detalhada de como se destacar e prosperar no setor.

## 1. INTRODUÇÃO

### *Definição e Importância*

*Definição:* *Exclusividade na venda de imóveis* é um acordo formal entre o proprietário de um imóvel e um corretor ou imobiliária, pelo qual o proprietário concede o direito exclusivo de comercialização do imóvel a esse corretor ou imobiliária. Durante o período de exclusividade, apenas o corretor ou a imobiliária contratados podem anunciar, promover e negociar a venda do imóvel.

*Importância:* A exclusividade traz uma série de benefícios que tornam o processo de venda mais eficiente e eficaz. Aqui estão algumas das principais razões pelas quais a exclusividade é importante no mercado imobiliário.

# A EXTRAJUDICIALIZAÇÃO DOS PROCEDIMENTOS DE REGULARIZAÇÃO IMOBILIÁRIA – OPORTUNIDADES PARA O MERCADO

*Eluar Sebould*

---

Pós-graduada em Direito Público pela Universidade Cândido Mendes – UCAM. Especialista e mestre em Ciência Jurídica Forense pela UPT/PT. Professora e Palestrante. Técnica em Contabilidade e em Transações Imobiliárias. Está Delegada do CRECI/RJ na cidade de Araruama. É membro-fundador do 1º Conselho da 28ª Subseção da OAB/RJ. Está como Vice-presidente da Comissão de Gestão de Propriedades Urbanas, Mercado e Negócios Imobiliários da OAB/RJ e Presidente da Comissão de Direito Imobiliário da 28ª Subseção da OAB/RJ. Membro das Comissões Nacional e Estadual/RJ de Direito Imobiliário da Associação Brasileira de Advogados – ABA. Colíder do Comitê Topázio do IMI – Instituto Mulheres do Imobiliário. Advogada, Corretora de Imóveis e Avaliadora Mercadológica. É mãe, esposa e filha.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. A extrajudicialização e suas ferramentas como oportunidades de fomento do mercado imobiliário; 2.1 O divórcio extrajudicial; 2.2 A partilha de bens e do inventário extrajudicial; 2.3 A cessão de direitos hereditários; 2.4 A alteração de nome e prenome; 2.5 A usucapião extrajudicial; 2.6 A adjudicação compulsória extrajudicial – 3. Conclusão – 4. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

Este capítulo visa através de uma linguagem acessível, demonstrar aos seus leitores o leque de oportunidades que o ordenamento pátrio possui em relação a procedimentos que até então, eram de trâmite obrigatório pela via judicial. A nosso ver, não se trata de desjudicializar, mas de extrajudicializar. Isto porque nos parece lexicamente mais adequado pensar em expansão e não em retirada, por isso optei por usar o prefixo “extra” e não “des”.

Considerando que o avanço social vem antes do Direito, se percebeu certo avanço na criação de conciliação, mediação e até mesmo, de arbitragem, mas nada disso foi capaz de conter o ajuizamento processual cada vez mais crescente, talvez porque na academia, somos diuturnamente ensinados em como litigar ao invés de sermos impulsionados a buscar formas alternativas para resolução de conflitos.

Uma nova era à advocacia imobiliária, em especial, para quem já labora no nicho da regularização de imóveis, vem cada vez mais forte e consolidada e, a

# A INFLUÊNCIA FEMININA NO MERCADO IMOBILIÁRIO: UMA ANÁLISE JURÍDICA E ECONÔMICA

*Érika Rodrigues de Souza Lócio*

---

Mestranda em Desenvolvimento Urbano pela Universidade Federal de Pernambuco. Especialista em Direito Imobiliário pela Universidade Federal de Pernambuco. Formada pela Universidade Católica de Pernambuco desde 2001. Professora acadêmica na Pós-graduação de Direito Imobiliário, Notarial e Registral do Instituto dos Magistrados do Nordeste. Presidente da Comissão de Direito Imobiliário da OAB/PE. Diretora Estadual do Instituto Brasileiro de Direito Imobiliário – IBRADIM/PE. Diretora do Centro de Estudos do Direito Imobiliário – CESDI. Palestrante. Advogada. Sócia fundadora do Lócio Advogados.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. A participação feminina no mercado imobiliário; 2.1 Histórico e evolução; 2.2 Contribuições das mulheres no setor; 2.2.1 Sensibilidade e empatia nas transações; 2.2.2 Inovação em gestão de propriedades; 2.2.3 Liderança e visão estratégica – 3. Impacto da participação feminina como tomadoras de decisão e investidoras; 3.1 Decisões estratégicas e sustentabilidade; 3.2 Diversificação de investimentos; 3.3 Visão social do empreendedorismo a ser investido; 3.4 Influência no desenvolvimento urbano; 3.5 Estimulo ao empreendedorismo – 4. Dados estatísticos e tendências; 4.1 Estudo da associação brasileira de incorporadoras imobiliárias (ABRAIN); 4.2 Pesquisa DataZap – 5. Reflexos no direito, nas relações negociais e no mercado; 5.1 Contratos e negociações; 5.2 Análise econômica; 5.2.1 Pesquisa e segmentação de mercado; 5.2.2 Desenvolvimento de produtos personalizados; 5.2.3 Compartilhamento de informação de forma direcionada; 5.2.4 Criação de comunidades e redes de apoio; 5.2.5 Consultoria e serviços personalizados; 5.2.6 Parcerias estratégicas; 6. Desafios enfrentados por mulheres no mercado imobiliário; 6.1 Da violência patrimonial; 6.2 Do acesso a financiamento e crédito – 7. Oportunidades e potencial de crescimento – 8. Conclusão – 9. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

O mercado imobiliário é um dos setores mais dinâmicos e importantes da economia, influenciando diretamente o desenvolvimento urbano e a qualidade de vida da população. Nas últimas décadas, a participação feminina nesse mercado tem se intensificado, com dados que revelam um aumento exponencial na busca por empreendimentos para compra e locação realizada por mulheres, evidenciando uma mudança no perfil do consumidor e uma maior participação feminina nas decisões de compra e investimento imobiliário.

Registre-se que essa mudança de perfil do investidor imobiliário é de cunho mundial, sendo realizadas diversas pesquisas<sup>1</sup> em todas as principais potências

---

1. FRY, RICHARD. *Mulheres solteiras possuem mais lares do que homens solteiros nos EUA, mas essa vantagem está se estreitando*. Disponível em: <https://www.pewresearch.org/short-reads/2023/06/12/>

# EVOLUÇÃO DA PROFISSÃO DE CORRETOR DE IMÓVEIS: DESAFIOS NA FORMAÇÃO E SOLUÇÕES FUTURAS

*Francisco Machado Egito*

---

Mestre em Administração pela UFF. Pós-Graduado em Direito Imobiliário (2015), Controladoria Empresarial (2013) e Direito Notarial e Registral (2011). Graduado em Ciências Econômicas (2022), Administração (2015), Ciências Contábeis (2013), Negócios Imobiliários (2010) e Direito (2004). Graduando em Pedagogia e Marketing digital. Membro do IAB – Instituto dos Advogados Brasileiros. Professor e coordenador acadêmico da Pós-Graduação em Direito Condominial e em Gestão Condominial pelo CBEPJUR/UNIMAIS/SP. Coordenador da Pós-Graduação em Direito Condominial da PUC/PR. Presidente da Comissão Nacional de Direito Imobiliário da ABA. Presidente das comissões de Gestão de Propriedades Urbanas, Mercado e Negócios Imobiliários da OAB-RJ e da comissão de Direito Imobiliário e Condominial da 55ª subseção da OAB/RJ. Coordenador da Comissão Estadual de Contabilidade Condominial do CRC-RJ. Conselheiro Efetivo do CRECI-RJ – gestão 2022 a 2024, ocupando a Coordenação da UNICRECI-RJ. Sócio do Grupo Francisco Egito, empresa em atividade no mercado imobiliário, condominial e contábil. Sócio-administrador da Francisco Egito Advogados Associados, Curso Aprimora, CBEPJUR e Revista dos Condomínios.

---

**Sumário:** 1. Cidades, urbanização e intermediação imobiliária – 2. O surgimento da profissão de corretor de imóveis e sua regulamentação profissional – 3. O que é uma profissão? – 4. Sua regulamentação profissional – 5. Aspectos críticos da corretagem de imóveis – 6. Conclusão – 7. Referências.

---

## 1. CIDADES, URBANIZAÇÃO E INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA

O comércio tem suas raízes nos primórdios da história humana, sendo impulsionado pelo excedente de produção gerado por diversos fatores. Estes incluem o aumento da produtividade, a especialização das atividades, a divisão do trabalho, a modernização agrícola, os avanços tecnológicos, a eficiência industrial, a expansão dos mercados, a melhoria nos sistemas de comunicação e transporte, o crescimento populacional e a urbanização. A intermediação imobiliária, que consiste em facilitar transações no setor imobiliário, teve início nos primeiros centros urbanos densamente povoados e evoluiu juntamente com o desenvolvimento do comércio, especialmente com o crescimento das cidades ao longo do tempo.

Segundo o livro “O Corretor de Imóveis no Brasil”, publicado pelo COFECI em celebração aos 60 anos da regulamentação profissional (Rodrigues, 2022, p. 14), a intermediação imobiliária existe desde os primórdios da expansão da população humana pelo planeta, à medida que as pessoas ocupavam espaços e desenvolviam

# A RELAÇÃO JURÍDICA ENTRE O CORRETOR DE IMÓVEIS E A IMOBILIÁRIA – O CORRETOR ASSOCIADO

*Fernando Amorim Willrich*

---

Especialista em direito e gestão empresarial (UFSC) e em direito imobiliário (UNIVALI). Professor. Vice-Presidente da BRCondos Franchising S/A. Presidente do CRECI/SC, gestão 2022/2024. Advogado

*Murilo Gouvêa dos Reis*

---

Mestre em Relações Internacionais com ênfase em Mediação e Arbitragem (UNISUL). Especialista em Direito do Trabalho e Sindical pela Universidade Regional de Blumenau (FURB). Sócio da Gouvêa dos Reis Advogados e Professor. Advogado.

## 1. INTRODUÇÃO

*por Fernando Amorim Willrich*

Sempre acreditei no associativismo empresarial e desde o momento em que resolvi empreender e abri minha primeira empresa, uma administradora de condomínios na cidade de Florianópolis, associei a empresa no SECOVI Sindicato da Habitação e procurei a Associação Comercial e Industrial da cidade. Atualmente tenho a honra de presidir o CRECI/SC Conselho Regional de Corretores de Imóveis da 11ª região, nestas entidades e algumas outras, participei, contribuí e abracei diversas iniciativas importantes para o mercado imobiliário.

A representação de interesses de uma categoria, profissional ou empresarial é algo intangível, só se aprende fazendo e não sei nem se conseguiria resumir adequadamente em poucas palavras, mas é um poder/dever; uma empatia e um sentimento de agir em prol daquele coletivo buscando a justiça na solução de problemas que não pertencem a apenas um ou dois, mas realmente de alguns e potencialmente de um grupo maior.

Foi com este espírito que no ano de 2007 assumi a presidência do SECOVI Florianópolis/Tubarão/SC, que representa empresas de compra, venda, locação, administração de imóveis, administradoras de bens próprios, de condomínios, loteadoras, incorporadoras, shopping centers e condomínios e neste mesmo ano, por iniciativa da diretoria da entidade, que vinha debatendo o assunto há alguns anos, foi apresentado o Projeto de Lei 1872/2007, buscando alteração da Lei 6.530/78 – Lei do Corretor de Imóveis.

# FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO: A PERSPECTIVA DOS BANCOS E AS SOLUÇÕES PARA ALAVANCAR O MERCADO IMOBILIÁRIO

*Laila Lameira Vieira Nunes*

---

Formada em direito, pós-graduada em direito imobiliário atuando no mercado de crédito imobiliário há mais de 16 anos já treinou centenas de pessoas entre colaboradores e corretores de imóveis. Com MBA em gestão comercial através da FGV e practitioner em PNL, vem desenvolvendo metodologia para preparar correspondentes bancários de alta performance. Fundadora da Academia do Correspondente Bancário e CEO da Financiatta, atua em território nacional. Com mais de 100 alunos em seu curso e mais de 5 mil contratos de financiamento imobiliário emitidos, atualmente tem a honra de fazer parte do corpo docente do Creci RJ.

---

**Sumário:** 1. Apresentação – 2. Introdução – 3. Referências.

---

## 1. APRESENTAÇÃO

Inicialmente, tecerei alguns comentários introdutórios acerca da minha jornada. Sou correspondente bancária desde 2008 e nesta época mal sabia o que exatamente este profissional fazia. Eu apenas precisava ter uma renda que pelo menos 2 salários-mínimos para sustentar a minha filha. Um gestor que eu tinha identificou “tino comercial” em mim e resolveu apostar em minha capacidade.

Filha única de costureira e um pai alcoólatra, não fui muito incentivada a ser uma profissional bem-sucedida, empresária então... nem pensar! Concurso público é que garante as pessoas, dizia a minha mãe, na melhor das intenções, é claro. E por um longo tempo da minha vida acreditei nisso, que sonhar alto era tão somente o risco de uma queda dolorida.

Acreditando que casamento era a solução da minha independência, casei-me aos 16 anos, mas aos 27 me vi separada e com uma filha de 9 anos que dependia de mim. Era a hora de virar o jogo, de tomar as rédeas da minha vida. Então tomei a decisão de entrar numa faculdade. Mas fazer qual curso? Que profissional eu queria me tornar? Eu simplesmente nunca havia pensado nisso. Foi quando resolvi cursar Direito, pois em minha cabeça, seria uma profissão que me abriria um leque de oportunidades, fosse na iniciativa privada, fosse fazendo concursos públicos. E bingo! Apesar de não ter me tornado advogada, uso o direito diariamente no

# TOKENIZAÇÃO DOS DIREITOS ECONÔMICOS DE IMÓVEIS: A REVOLUÇÃO DAS PROPRIEDADES DESCENTRALIZADAS

*Leandro Sender*

---

Pós-graduado em Direito Imobiliário pela ABADI. Professor de Direito Imobiliário. Presidente da Comissão de Direito Condominial da ABA/RJ. Diretor de Relações Institucionais do NEED – Núcleo de Estudos e Evolução do Direito. Presidente da Comissão de Leilões Judiciais e Extrajudiciais de Bens Imóveis da ABAMI. Membro da Comissão de Direito Imobiliário do IAB. Membro das Comissões de Direito Imobiliário e Condominial da OAB/RJ. Coordenador do Núcleo Imobiliário de Arbitragem da Cames. *Chairman* da Ribus. Coordenador e Coautor da Obra Coletiva "Direito Imobiliário 4.0", Coordenador e Coautor da Obra Coletiva "Condomínio: Aspectos Práticos da Cobrança de Cotas e Inadimplência". Palestrante, Autor de diversos artigos jurídicos, Sócio do Escritório Sender Advogados, Associados.

*Daniel Carius*

---

Formado em Direito e apaixonado pelo mundo tecnológico. Em 2018 iniciou ingressou para a gerência de projetos, supervisão e pesquisa em Blockchain e Criptoativos, e em 2020 fundou sua consultoria em Tokenização e Gestão de Ativos Digitais, onde desenvolveu 3 projetos de Crypto, e gerenciou milhões de dólares. Cofundou a Ribus em 2021, sendo pioneiro em tokenização para o setor imobiliário. CVO e Founder da Ribus.

---

**Sumário:** 1. Introdução – Contexto histórico e tecnológico – 2. Definição e conceitos básicos – 3. Direitos econômicos sobre imóveis – 4. Aspectos jurídicos – 5. Vantagens da tokenização – 6. Desvantagens e desafios – 7. Exemplos práticos de tokenização – 8. Futuro da tokenização imobiliária – 9. Considerações finais – 10. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO – CONTEXTO HISTÓRICO E TECNOLÓGICO

### *Objetivo do Artigo*

O objetivo deste artigo é explorar de maneira aprofundada a tokenização dos direitos econômicos sobre imóveis. Para isso, definiremos o conceito de tokenização e como ele se aplica ao mercado imobiliário, discutiremos os benefícios e desafios dessa tecnologia, e apresentaremos exemplos práticos de sua aplicação. Além disso, abordaremos os aspectos jurídicos da tokenização, incluindo a validade jurídica dos tokens, a execução de contratos inteligentes, a regulamentação de valores mobiliários e a proteção dos investidores. Por fim, analisaremos o futuro da tokenização imobiliária, discutindo tendências e inovações que podem transformar o setor nos próximos anos.

# LOCAÇÃO – A EVOLUÇÃO DO MERCADO NAS ÚLTIMAS TRÊS DÉCADAS – DA LEI DO INQUILINATO AO PÓS-PANDEMIA

*Luiz Claudio Oliveira Moreira*

---

Pós-graduado em direito imobiliário pela EMERJ/RJ. Especialista em direito civil e processual civil pela FGV/RJ. Professor, parecerista e articulista. Corretor de imóveis atuando há mais de três décadas no mercado imobiliário. Empregado do ramo imobiliário e de seguros. Membro da diretoria do SECOVI/RIO e ADEMI/Niterói. Conselheiro titular do conselho de contribuintes do município de Niterói, RJ. Advogado.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Contexto histórico da legislação – 3. O crescimento do mercado de locação nas últimas décadas; 3.1 O dirigismo estatal e os entraves para a evolução do mercado de aluguel; 3.2 Mudanças no ambiente político e econômico na década de 1990 e a consequente retomada do mercado de locação de imóveis; 3.3 O início da retomada; 3.3.1 Domando o dragão e arrumando a casa; 3.3.2 O início da digitalização e profissionalização do mercado imobiliário de locação; 3.3.3 A pandemia e a aceleração das mudanças – 4. Conclusão – 5. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

Nas últimas três décadas, o mercado de aluguéis no Brasil passou por transformações significativas, influenciadas por fatores econômicos, legislativos e tecnológicos. A Lei do Inquilinato, promulgada em 1991, estabeleceu um novo marco regulatório nas relações locatícias, buscando equilibrar os direitos e deveres de locadores e locatários tendo papel fundamental na estruturação do mercado.

Com o passar dos anos, a referida legislação se consolidou definindo regras claras para contratos de locação, protegendo os inquilinos contra práticas abusivas, como por exemplo, a criação de limites para o reajuste dos aluguéis e limitando-os a um índice preestabelecido, proporcionando maior tranquilidade para os mesmos.

Para os locadores trouxe aumento da segurança jurídica, introduzindo a figura do seguro-fiança como garantia opcional ao fiador tradicional e a possibilidade de despejo liminar em alguns casos.

Nas locações comerciais, passou a regular o direito à renovação do contrato de forma coercitiva, desde que respeitados alguns critérios. Também criou a figura da ação revisional do aluguel, visando restabelecer o valor do locativo ao valor do mercado após três anos de vigência do contrato.

# DA ATRAÇÃO À CONVERSÃO: O PAPEL VITAL DO MARKETING NA JORNADA DO CLIENTE ATÉ O CONTRATO IMOBILIÁRIO

*Julio Cesar Rogério*

---

Especialista em Marketing e Docência do Ensino Superior pela Universidade Cândido Mendes (UCAM) e em Gestão Estratégica em Marketing Digital pela Faculdade Prominas. Pós-graduando em Gestão Empresarial pela Faculdade Focus. Bacharel em Comunicação Social – Publicidade e Propaganda pela Universidade Salgado de Oliveira. Atua no mercado de comunicação desde 2001. Faz parte do corpo docente da Pós-Graduação em Estratégia em Conteúdo e Comunicação Digital da UNILASALLE – RJ. Professor do curso de Comunicação Social da UNIVERSO – RJ. Já palestrou e ministrou aulas em diversas empresas e universidades. Em 2005, fundou a Equilíbrio Digital, uma agência de marketing onde atua desde então, atendendo clientes de vários tamanhos e segmentos do mercado.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Conceitos básicos de marketing – 3. Equívocos a serem evitados – 4. Quem é o meu cliente?; 4.1 A jornada do cliente; 4.1.1 Jornada na locação; 4.1.2 Jornada na compra; 4.1.3 Jornada do proprietário; 4.1.4 Jornada do colaborador – 5. Como fazer? Metodologia AIDA – 6. Ações na prática – Guia para ações; 6.1 Identidade visual; 6.2 Site; 6.2.1 *SEO On-Page*; 6.2.2 *SEO Off-Page*; 6.2.3 *SEO Técnico*; 6.2.4 *SEO Local*; 6.3 Portais imobiliários; 6.3.1 Qualidade textual; 6.3.2 Fotos; 6.4 Redes sociais; 6.5 Youtube; 6.6 Atendimento; 6.7 Vídeos – 7. Atalhos para o convencimento: gatilhos mentais; 7.1 Prazer x Dor; 7.2 Escassez; 7.3 Urgência; 7.4 Exclusividade; 7.5 Urgência; 7.6 Antecipação; 7.7 Prova social; 7.8 Autoridade; 7.9 Aversão à perda; 7.10 Humanização; 7.11 Benefícios; 7.12 *Storytelling* – 8. Conclusão – 9. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

Qualquer pessoa que queira dar visibilidade a um produto ou serviço, e realizar bons negócios, já fala por intuição: “Precisamos fazer um bom marketing!”

Hoje em dia, as primeiras respostas geralmente seguem o senso comum, mesmo que de forma empírica, ou seja: precisamos de uma identidade visual profissional, um bom site, um canal no Youtube, Instagram, Tik Tok, fazer anúncios no Google Ads, utilizar portais imobiliários etc.

Mas, se essas respostas são tão fáceis de serem respondidas, qual o motivo de tantas empresas não darem certo? Afinal, se todos sabem o caminho, ou pelo menos os canais para fazer marketing, qual o motivo de algo que parece tão fácil nem sempre não dar certo?

Como fazer bom marketing então? E como atrair e conduzir o público correto para imobiliárias?

# TOKENIZAÇÃO IMOBILIÁRIA

*João Pedro Lamana Paiva*

Registrador de Imóveis no Registro de Imóveis da 1ª Zona de Porto Alegre-RS  
e Presidente do Conselho Deliberativo do ONR.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Relação entre a realidade digital e a realidade jurídica – 3. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

Preliminarmente, antes de ingressar propriamente no tema da tokenização imobiliária, importa traçar um breve histórico do Sistema Registral Brasileiro. Desde 1º de janeiro de 1976 está em vigor no Brasil a Lei de Registros Públicos – Lei 6.015, de 31 de dezembro de 1973, que primou por uma maior simplificação, acabando com os “livrões”. Por meio da adoção do Sistema de Matrícula (Fólio Real) os registros, antes manuscritos, passaram a ser datilografados e, posteriormente, eletrônicos, com a publicação da Lei 11.977 de 2009 (arts. 37 e ss.), o qual foi aprimorado pela Lei 14.382 de 2022, que dispõe sobre o Sistema Eletrônico dos Registros Públicos (Serp).

A Lei 8.935 de 18 de novembro de 1994, por sua vez, regulamentou o artigo 236 da Constituição Federal e disciplinou no artigo 1º que “os serviços notariais e de registro são os de organização técnica e administrativa destinados a garantir a publicidade, autenticidade, segurança e eficácia dos atos jurídicos”.

Na dicção do art. 1.227 do Código Civil, *Os direitos reais sobre imóveis constituídos, ou transmitidos por atos entre vivos, só se adquirem com o registro no Cartório de Registro de Imóveis dos referidos títulos (arts. 1.245 a 1.247), salvo os casos expressos neste Código.* Com efeito, de acordo com o artigo 1.245 do Código Civil “*transfere-se entre vivos a propriedade mediante o registro do título translativo no Registro de Imóveis*”. Logo, está muito bem estruturado o modo de aquisição da propriedade imóvel no Brasil, matéria esta já secular.

Conforme Tiago Machado Burtet<sup>1</sup> “toda aquisição do direito real imobiliário perpassa por um ato produzido pelo Registro de Imóveis, seja para constituir ou para declarar o direito, seja para modificá-lo ou extingui-lo. A constituição e a

---

1. BURTET, Tiago Machado. *Tokenização da propriedade imóvel no Brasil: realidade ou ficção?* 2023.

# COMO RECEBER E CAPACITAR NOVOS PROFISSIONAIS PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

*Mário Augusto Reis de Amorim*

---

Corretor de Imóveis desde 1983. Bacharel em Direito pela UFRJ. Atualmente ministrando treinamento e capacitação para novos profissionais e gestores do mercado imobiliário. Consultor em desenvolvimento de novos produtos, da aquisição de terreno à estratégia comercial.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Desenvolvimento; 2.1 Legislação e regulamentações da atividade e do mercado imobiliário; 2.2 Comunicação; 2.3 Ética; 2.4 Marketing; 2.5 Prospecção; 2.6 Atendimento; 2.7 Pós-contratação – 3. Conclusão.

---

## *Agradecimentos*

Depois de escrever essas linhas, quase um depoimento de vivências, preciso reconhecer e agradecer àqueles que sempre terão meu respeito e gratidão na minha jornada. Citarei por ordem cronológica e de forma reduzida, mesmo sabendo que não conseguirei falar de todos, mas o carinho é mais amplo do poderia lembrar.

Marlei Feliciano – Ética Imobiliária

Rubem Vasconcelos – Patrimóvel

Plínio Serpa Pinto – Patrimóvel e Brasil Brokers

Sérgio Freire, Arioaldo Rocha e Ronaldo Fróes – Brasil Brokers

Espero que esse artigo possa ajudar de alguma forma meus colegas e empresas a refletirem sobre a importância em receber novos profissionais, priorizando sempre a capacitação e a busca incessante pelo conhecimento.

Gratidão a todos os colegas pelo carinho que sempre recebi e peço a Deus que os abençoe.

## 1. INTRODUÇÃO

O mercado imobiliário vem evoluindo como a sociedade. As famílias vêm se formando e se desmobilizando. Os jovens saem de casa ou voltam. Os imóveis ganharam inúmeros acessórios e os condomínios cresceram muito em equipamentos e serviços. Sem falar que os meios de transporte em massa evoluíram, nem tanto como precisamos, mas avançamos em parte. Em mais de 40 anos vivendo

# CAPTAÇÃO, PERSUASÃO E NEGOCIAÇÃO: TÉCNICAS DE ALTA PERFORMANCE PARA CORRETORES DE IMÓVEIS

*Rafael Nunes Sieiro*

---

Especialista em Direito Imobiliário pela Universidade Cândido Mendes. Especialista em Negócios Jurídicos Empresariais e Imobiliários pela Universidade de Vassouras. MBA Executivo em Negócios Imobiliários e Especialista em Direito Notarial e Registral pela Faculdade Unyleya. Pós-graduando em Neuromarketing: Neurociência do Consumidor. Há 15 anos atuando no mercado imobiliário, criador da Mentoria Ciclo Completo da Locação, Treinamento Expert em Locação de Imóveis e Método CPN – Captação, Persuasão e Negociação para Corretores de Imóveis.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Desenvolvimento; 2.1 Aplicando SPIN *Selling* para descobrir as premissas do cliente; 2.2 Usando as premissas para vender à mente, não ao cliente; 2.3 Construindo influência e confiança com o cliente; 2.4 Lidando com objeções de forma eficaz; 2.5 Utilizando palavras mágicas para fechar negócios; 2.6 Como utilizar a Inteligência Artificial para otimizar o trabalho do corretor de imóveis – 3. Conclusão – 4. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

O mercado consumidor evoluiu consideravelmente nas últimas décadas. Um fator determinante nesse processo foi o uso de novas tecnologias e ferramentas e no segmento imobiliário não foi diferente. O mundo mudou e o mercado também e não se adaptar a isso é se excluir dele.

O lead (pessoa que tem interesse nos produtos, serviços ou conteúdos de um corretor) já não é mais tão “cru” como antes. Muitas das vezes, sabe mais do produto ou serviço que o próprio corretor, pois já pesquisou inúmeras opções pela *internet*.

Por este motivo, o modelo tradicional de negociação, em que uma parte perde para outra ganhar, tornou-se obsoleto. A gigantesca oferta de produtos e serviços, colocou o cliente em uma posição de vantagem nas negociações. O desafio é saber como conduzir esta situação.

O cliente não quer comprar ou contratar porque você entende que aquilo é o melhor para ele, mas sim, quer entender o real benefício que aquele negócio lhe trará.

No cenário atual do mercado imobiliário, a capacidade de negociar com eficácia usando as próprias premissas do cliente pode diferenciar significativamente

# REVOLUÇÃO DIGITAL NO MERCADO IMOBILIÁRIO, TENDÊNCIAS TECNOLÓGICAS E REGULATÓRIAS

*William Lima Rocha*

---

Doutorando em Ciências Jurídicas – UCA (Univ. Católica da Argentina). Mestrado em Direito Empresarial Econômico – UCA (Univ. Católica da Argentina). Mestrando em Ciência da Informação – IBICT/UFRJ. Especialista com MBA em Direito do Consumidor e da Concorrência pela FGV/RJ. Sócio do Terra Sarmento Rocha Advogados, especialista em Defesa do Consumidor, Telecomunicações e Proteção de Dados. Participa da Comissão de Defesa do Consumidor e da Comissão de Proteção de Dados e Privacidade da OAB/RJ. Ex-Procurador Adjunto da Jucerja, Assessor da Presidência da Jucerja e Encarregado de Proteção de Dados (DPO) da Jucerja. Diretor Vogal do IBEF-Rio para contratos e LGPD e Conselheiro da GovDados

---

**Sumário:** 1. Introdução – 1.1 Experiência do cliente aprimorada; 1.2 Processos agilizados e eficientes; 1.3 Novos modelos de negócio e inovações disruptivas; 1.4 Impacto nos profissionais do setor; 1.5 Desafios e considerações – 2. Novas tecnologias para o setor imobiliário; 3. A transformação digital do mercado imobiliário: tendências tecnológicas, inovações e impactos regulatórios; 3.1 A Ascensão dos *PropTechs*; 3.2 Impactos da transformação digital; 3.3 Tendências futuras; 3.4 Aspectos Regulatórios; 3.5 O futuro do mercado imobiliário: uma jornada através da inovação, sustentabilidade e acessibilidade; 3.5.1 A Ascensão da tecnologia; 3.5.2 Sustentabilidade como diferencial; 3.5.3 Acessibilidade para todos; 3.5.4 O Papel dos Regulamentadores; 4. Conclusão; 5. Referências; Para saber mais, acesse os seguintes recursos.

## 1. INTRODUÇÃO

O mercado imobiliário, historicamente tradicional e conservador, está passando por uma profunda transformação digital. Impulsionadas por avanços tecnológicos e mudanças no comportamento do consumidor, novas ferramentas e soluções estão surgindo, remodelando a forma como imóveis são comprados, vendidos, gerenciados e utilizados.

No mês de outubro de 2022, o Brasil teve a primeira venda digital de fração de imóvel, na qual a porto-alegrense Lenita Ruschel, de 82 anos, adquiriu 20% de um apartamento na capital gaúcha. O negócio foi possível graças ao NFT (*non fungible token*, ou token não fungível, em português), um selo digital de autenticidade que pode ser usado para bens e itens físicos ou digitais. Para o pagamento, ela usou o PIX, sistema de transferência recentemente implementado no país.

Negociações do tipo tendem a crescer pois possibilitam que as pessoas que não têm dinheiro para comprar um imóvel inteiro não deixem de investir e, ainda,

# ANÁLISE DE RISCOS NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS E A CONCENTRAÇÃO DOS ATOS NA MATRÍCULA (ART. 54 DA LEI 13097/15)

*Wilson Gomes Martins*

---

Mestre em ciência jurídica pela Universidade Portucalense, Porto, Portugal. Pós-graduado em direito imobiliário pela Universidade Estácio de Sá. Professor de Direito Civil e Imobiliário das Universidades Candido Mendes e Corporativa do CRECI do Rio de Janeiro. Corretor de imóveis. Sócio da WMARTINS Gestão Imobiliária. Vice-Presidente da comissão de Direito Urbanístico e Imobiliário (57ª subseção da OAB/RJ – Barra da Tijuca), da BIB – RIO (Bolsa de Imóveis da Barra da Tijuca) e Membro da comissão de Gestão de Propriedades Urbanas, Mercado e Negócios Imobiliários da OAB/RJ. Advogado.

---

**Sumário:** 1. Introdução – 2. Função social da propriedade e da moradia – 3. Panorama da legislação acerca dos modos de aquisição dos bens imóveis; 3.1 Aquisição pelo registro – 4. Riscos na aquisição e concentração dos atos na matrícula do imóvel – 5. Conclusão – 6. Referências.

---

## 1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho de pesquisa está contido na análise de risco nos negócios imobiliários, a luz do princípio da concentração dos atos na matrícula perante o Cartório de Registro de Imóveis, em um olhar focal no artigo 54 da Lei 13097 de 2015, modificado pela Lei 14.382 de 2022 e os seus contornos acerca das certidões do imóvel e do vendedor, quer sejam as necessárias ou imprescindíveis para celebração de contratos imobiliários públicos ou particulares para transferência da propriedade ou direitos reais inerentes ao domínio.

A pertinência da temática, decorre do forte apelo social, econômico e jurídico da propriedade, sobretudo quando para fins de moradia, estampados em singelos ditos populares, tais como: “quem casa quer casa”, “minha casa minha vida” e #fiqueemcasa, todos a consagrar sua significação, fazendo com que, invariavelmente tenhamos de agir, quer seja na mediação imobiliária ou assistência jurídica, com prudência visando minimizar a margem de risco.

Os elos de justificação dessa abordagem passam por destacar o quanto se faz intertemporal a ciência do direito, ou seja, suas modificações ao longo do tempo, sedimentar a importância dos contratos imobiliários e as implicações de uma eventual insolvência em face do vendedor que pode estar demonstrada em suas

Gostou do conteúdo desta degustação?

Então compartilhe com amigos e amigas!

[www.editorafoco.com.br](http://www.editorafoco.com.br)

Bons estudos!

Editora Foco

