

Cinco dicas para se tornar um corretor de imóveis de sucesso

A profissão de corretor de imóveis é uma das que mais cresce no Brasil por conta do aquecimento do mercado imobiliário, tanto imóveis de médio ou de alto padrão. Inclusive, no ano passado, o Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci) registrou um aumento de 8,28% no número de profissionais habilitados

Com possibilidade de ganhos mensais de até R\$ 15 mil, o setor já registra um número recorde de mais de 550 mil profissionais. Com a concorrência aumentando é preciso cada vez mais se dedicar para ter destaque na profissão e se tornar referência. Segundo o CEO do Instituto Brasileiro de Educação Profissional (IBREP), Diogo Martins, não existe uma fórmula do sucesso, mas há alguns pontos cruciais para garantir que o profissional obtenha bons resultados.

“Tem alguns fatores que precisam ser levados em consideração, como a escolha do curso que vai formar o corretor de imóveis. É nele que o futuro profissional terá o primeiro contato com o mercado e esse olhar atento sobre toda a estrutura que envolve uma transação imobiliária pode fazer a diferença a longo prazo.”, comenta Diogo.

Confira cinco dicas essenciais para o sucesso na profissão:

1) Formação profissional - Parece óbvio, mas investir em um bom curso de Técnico em Transações Imobiliárias é essencial para o sucesso.



so. É durante o curso que você vai aprender tudo o que vai utilizar ao longo da vida profissional e ter conhecimento aprofundado sobre mercado imobiliário. Portanto, a dica é analisar a grade curricular, temas abordados e solidez da escola no mercado. O curso pode ser um dos seus grandes diferenciais competitivos.

2) Marketing pessoal - Fazer uma boa divulgação profissional em diversas plataformas é fundamental para atingir o seu público. Ter um bom relacionamento com a imprensa e ser fonte em matérias de veículos de comunicação renomados também contribuem para conquistar autoridade e

um histórico na mídia. O fortalecimento do seu nome no mercado, aliado à qualidade técnica profissional, certamente, contribuirá para seu nome se tornar referência em seu segmento.

3) Networking - Esta estratégia vale para qualquer profissão, mas para o corretor de imóveis ela é importante. Manter uma boa rede de relacionamentos pode resultar em excelentes negócios, seja para captar imóveis ou vender. Construa uma sólida rede de contatos no setor imobiliário, incluindo outros corretores, agentes financeiros, advogados e clientes em potencial. Relacionamentos sólidos podem levar a referências de

clientes e oportunidades de negócios.

4) Desenvolva Habilidades de Comunicação

- Saber se comunicar de forma estratégica, observando inclusive sinais não verbais pode ser a chave para concretizar um negócio. Ouvir o cliente e conseguir atender as expectativas que ele muitas vezes não consegue verbalizar pode ser a chave para conseguir convencê-lo a tomar uma decisão. Há cursos no mercado voltados a esse tipo de formação que podem contribuir para o desenvolvimento de técnicas de negociação.

5) Tecnologias - É preciso

sempre estar atento às novas tecnologias para identificar as melhores oportunidades e recursos oferecidos para conquistar vantagens competitivas. Atualmente, o mercado imobiliário tem sido impactado com a inteligência artificial e muitos corretores têm utilizado essa ferramenta em vários processos, que vão desde a captação de leads até a criação de conteúdo atrativo para redes sociais. - Fonte e mais informações: (<https://ibrep.com.br>).

Tokens de pagamentos: a peça central que faltava no mercado imobiliário

Eduardo Carvalho (*)

A revolução blockchain chegou ao mercado imobiliário prometendo uma era de democratização e liquidez inéditas

Com a tokenização de terrenos, edifícios e diversos empreendimentos passaram a poder ser convertidos em tokens digitais, tornando-se acessíveis a um espectro mais amplo de investidores.

Tal inovação visou fragmentar propriedades valiosas em partes negociáveis, oferecendo a promessa de uma nova maneira de gerar receita aos imóveis de forma sem precedentes, através da negociação no ambiente de blockchain virtual. A ideia dos entusiastas era de que ao fracionar o ativo imobiliário em várias partes, haveria teoricamente a chance de aumentar a liquidez dos proprietários por meio de aportes dos tokens holders.

Contudo, na prática existem obstáculos significativos que dificultam a concretização desse cenário. Isso porque a tokenização ainda esbarra em complexidades burocráticas, técnicas e de mercado que travam o acesso à tão sonhada liquidez. Os desafios incluem a criação de entidades jurídicas específicas, restrições legais em várias jurisdições, e a ausência de um mercado secundário robusto para esses ativos digitais.

Além disso, o ramo imobiliário, mesmo quando tokenizado, mantém-se predominantemente local, limitando o potencial de comercialização dos ativos a investidores regionais. Um proprietário que apresenta um empreendimento em São Paulo, por exemplo, dificilmente conseguirá traduzir o potencial de seu ativo para interessados de outras regiões do país - muito menos às pessoas que vivem em outros países.

Diante de tais desafios, fica claro que a tokenização por si só não é suficiente para gerar a liquidez desejada pelo proprietário do imóvel. É necessário explorar outras alternativas que possam oferecer saídas viáveis para a geração de receita. Portanto, é neste contexto que os tokens de pagamento surgem como uma solução promissora no mercado.

Ao contrário dos tokens imobiliários, que se veem amarrados por regulamentações e um mercado secundário limitado, os ativos destinados ao pagamento oferecem um caminho desimpedido para transações, abrindo ao proprietário a possibilidade de converter

o seu imóvel para um ambiente econômico exponencialmente mais significativo.

Isso é possível graças à capacidade dos tokens de pagamentos serem transacionados globalmente com mínima burocracia, podendo ser listados em qualquer exchange e usados em uma variedade de negociações, inclusive diretamente de um detentor para outro ou conectando-se a soluções de pagamento como cartões de crédito ou até mesmo caixas eletrônicos.

Ou seja, a abordagem não só expande significativamente o público alvo para os ativos imobiliários, como também oferece um potencial de liquidez muito mais atraente do ponto de vista comercial. Na prática, ele permite verdadeiramente que os proprietários dos imóveis se aproveitem de todo o potencial da tecnologia blockchain.

Enquanto os tokens de imóveis acabam limitados a investidores locais ou regionais, os tokens de pagamento possuem um apelo global, tornando-se uma ferramenta poderosa para empresários que buscam maximizar a liquidez sobre suas propriedades no curto prazo.

Vale destacar ainda que atualmente já existem no ecossistema cripto moedas estruturadas especificamente com o propósito de associar a tecnologia blockchain à possibilidade de liquidez do mercado de real estate.

Esses ativos diferem das cripto moedas convencionais, como o Bitcoin ou o Tether, pois são desenhados com foco justamente na aquisição imobiliária, otimizando, assim, o processo de conversão de ativos reais no retorno financeiro a partir da fragmentação digital.

À medida que nos movemos em direção a uma era de maior integração entre tecnologia e ativos tangíveis, os tokens de pagamento emergem não somente como facilitadores de transações, mas como verdadeiros catalisadores de uma revolução no acesso e na fluidez dos investimentos imobiliários.

A sua adoção pode ser a chave para desbloquear o verdadeiro potencial da tecnologia no setor imobiliário, oferecendo uma via mais eficiente e global para a comercialização de ativos imobiliários. Essa é a peça central que estava faltando no mercado de cripto moedas.

(*) - É CEO e cofundador da Dynasty Global AG, empresa de criptoativo que usa o mercado imobiliário para emissão de tokens de pagamento (<https://dynastygi.com.br/>).

Bullying racial nas escolas

Raquel Gallinati (*)

Os recentes atos de bullying e racismo ocorridos no Colégio Vera Cruz, na zona oeste de São Paulo, direcionados à filha da atriz Samara Felippo, têm sido objeto de preocupação crescente, como evidenciado. Esses eventos provocaram discussões urgentes sobre a necessidade de abordar eficazmente o bullying racista nas instituições educacionais e a importância de uma legislação robusta para combatê-lo.

O termo “bullying” foi proposto pelo pesquisador sueco Dan Olweus após o Massacre de Columbine, nos Estados Unidos, em 1999. Originado do verbo inglês “to bully”, que significa “tiranizar, oprimir, ameaçar ou amedrontar”, o bullying abrange comportamentos intimidadores de “valentões” que buscam subjugar e amedrontar seus colegas.

Embora legislações específicas já estivessem em vigor, como a Lei 13.185/2015, que versa sobre o Programa de Combate à Intimidação Sistemática (Bullying), e a Lei 13.663/2018, que estabelece Diretrizes e Bases da Educação (LDB), no Brasil, somente em janeiro, com a sanção da Lei 14.811/2024, o bullying tornou-se um crime, exigindo ações enérgicas para sua erradicação.

O bullying é definido pela lei como todo ato de intimidação física ou psicológica repetitiva, praticada de forma intencional e sem motivação evidente. Tais crimes, quando cometidos online, podem resultar em pena de reclusão.

Mesmo o bullying social, que envolve exclusão deliberada, disseminação de boatos, manipulação social, constitui uma forma de intimidação que, embora mais sutil, pode ter um impacto emocional profundo, podendo configurar assédio moral dependendo da severidade e das consequências para a vítima.

Além disso, o bullying frequentemente abrange outras formas - como o bullying verbal, que envolve insultos, ridicularização e ameaças constantes - e também pode ser considerado crime contra a honra. O bullying físico, que engloba agressões diretas como socos, chutes e empurrões, pode resultar em lesão corporal e até configurar crimes mais graves, como tortura, estupro e crimes contra a honra, com penas criminais correlatas aos atos criminosos.



O bullying racial é particularmente cruel e afeta não apenas a vítima direta, mas toda a sociedade. Com a Lei 14.532/23, a injúria racial foi reconhecida como uma forma de crime de racismo, impactando negativamente a dignidade e subjetividade das vítimas e suas famílias.

Embora os agressores menores de 18 anos não sejam responsabilizados criminalmente, podem submetidos a medidas socioeducativas conforme previsto no Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA). Os responsáveis pelos agressores podem responder civilmente pelos danos físicos e morais eventualmente causados.

É imperativo promover uma cultura escolar de respeito e inclusão, valorizando a diversidade. Os professores desempenham papel crucial na identificação, intervenção e prevenção do bullying. As escolas devem colaborar ativamente com a comunidade e famílias para enfrentar esse desafio de forma eficaz.

É essencial que as escolas e seus colaboradores estejam preparados para proporcionar um ambiente socialmente saudável e seguro a todos os estudantes. A fiscalização deve ser mais cautelosa para identificar quando brincadeiras ultrapassam os limites e se tornam condutas criminosas.

Combater o bullying demanda conscientização, fiscalização e colaboração de toda a sociedade. Não podemos tolerar o bullying e devemos agir para garantir ambientes escolares acolhedores e seguros para nossos estudantes.

(*) - É delegada de polícia; pós-graduada em Ciências Penais, em Direito de Polícia Judiciária e em Processo Penal; mestre em Filosofia; diretora da Adepol do Brasil.