

⚠ ESTE NÃO É SÓ MAIS UM E-BOOK SOBRE A REFORMA TRIBUTÁRIA

C2T ADV



100+ INFLUENTES
do Mercado Imobiliário Brasileiro

REFORMA TRIBUTÁRIA

E-BOOK

O impacto na rotina das imobiliárias

O que sua **imobiliária** precisa mudar, antes que o mercado mude por ela



O QUE MUDOU E POR QUE VOCÊ PRECISA SABER



CAPÍTULO 1

A MAIOR MUDANÇA TRIBUTÁRIA EM 40 ANOS

Vamos direto ao ponto.

A Reforma Tributária não é uma promessa distante. Ela já começou. A Lei Complementar 214/2025 foi aprovada e a tão esperada regulamentação foi publicada em 30 de abril de 2026, o cronograma está em andamento e o mercado imobiliário é um dos setores mais impactados, senão o mais impactado.

O Brasil está migrando de um modelo confuso, com PIS, Cofins, ISS e ICMS empilhados, para um sistema baseado no IVA, o Imposto sobre Valor Agregado. Na prática, dois novos tributos surgem para simplificar e substituir outros: a CBS (federal) e o IBS (estadual e municipal).

Isso pode parecer distante do seu stand de vendas ou da sua operação de locação.

Mas não é.

A mudança atinge o preço do aluguel, a comissão do corretor, a taxa de administração, a forma de emitir nota fiscal, o contrato de locação e até a conversa com o proprietário que liga perguntando “vai subir o imposto do meu imóvel?”.

A transição é gradual, de 2026 a 2033. Em 2026, estamos na fase de testes. A partir de 2027, a cobrança começa de verdade.

Quem não se preparar agora vai se adaptar sob pressão; E pressão, no mercado imobiliário, significa perda de cliente, de confiança, erro contratual e, agora, risco fiscal.

O que muda de verdade?

O imposto passa a ser calculado “por fora”, transparente, destacado do preço. Isso significa que o consumidor final vai enxergar exatamente quanto paga de tributo em cada operação que estiver sujeita à tributação, inclusive a corretagem. E vai perguntar. E o corretor ou gestor que não souber responder vai perder credibilidade.

É o momento de corretores e imobiliárias revisitarem seu modelo de negócio e de atendimento. O que funcionava antes, certamente, podemos te garantir, não funcionará mais. Muitas imobiliárias e corretores ficarão pelo caminho. Esperamos que você não faça parte dessa estatística.

DOMINAR A REFORMA COMO ESTRATÉGIA DE VENDA

Quando você domina os detalhes da Reforma Tributária, você não apenas fica em conformidade à legislação. Você cria uma oportunidade de negócio.

O corretor que entende o novo sistema consegue converter objeções em oportunidades: “O cliente está preocupado com o aumento de custo? Você explica exatamente como funciona o sistema de créditos, como reduzir a carga e quais são as opções de estruturação.” Isso muda a dinâmica da conversa.

Dominar a Reforma também é crucial para atrair novos negócios, captar novos imóveis e precificar de forma adequada.

O proprietário que entende que você conhece o novo cenário tributário terá mais confiança em te contratar. Você deixa de ser um mero intermediário para se posicionar como consultor estratégico.

CAPÍTULO 2

O NOVO SISTEMA EM 5 MINUTOS

Não vamos te transformar em tributarista.

Mas existem quatro conceitos que todo dono de imobiliária e todo corretor precisam dominar a partir de agora.

IVA Dual. O Brasil adotou o modelo de Imposto sobre Valor Agregado, mas em versão dupla: um tributo federal (CBS) e outro estadual/municipal (IBS).

A lógica é a mesma — tributar o consumo, não a produção. E o grande avanço é eliminar a tributação em cascata: imposto deixa de incidir sobre imposto.

Cálculo “por fora”. Hoje, muitos tributos estão embutidos no preço — o famoso cálculo “por dentro”.

O cliente paga, mas não enxerga quanto vai de imposto. Com a Reforma, o tributo é calculado e destacado separadamente. Isso muda a conversa com proprietário e inquilino — porque agora o número aparece.

Regime específico imobiliário. Locação, administração de imóveis e intermediação imobiliária entraram no chamado regime específico. Isso significa regras próprias, alíquotas diferenciadas e tratamento tributário que não segue a regra geral.

A locação tem redução de 70% na alíquota. A intermediação e a administração, redução de 50%. Parece bom — e é. Mas exige organização.

Créditos tributários. No novo sistema, o tributo pago nas compras da imobiliária — energia, software, limpeza, manutenção — pode ser compensado com o tributo devido nos serviços que ela presta.

É a lógica de débito e crédito. Quem se organiza, paga menos. Quem ignora, paga a conta cheia.

“

A imobiliária que entende crédito tributário reduz custo operacional.

A QUE IGNORA, SUBSIDIA A CONCORRÊNCIA.

LOCAÇÃO: PARA CADA PARTE



CAPÍTULO 3

O QUE O **LOCADOR** PRECISA SABER

Aqui é onde muita imobiliária vai travar — ou se destacar.

O proprietário de imóveis vai te ligar. Ele vai perguntar se o aluguel vai subir, se precisa abrir empresa, se vai pagar mais imposto. E você precisa ter resposta. Não resposta técnica de tributarista, resposta segura de quem entende o cenário e sabe encaminhar.

Quem vira contribuinte de IBS e CBS?

A pessoa física que aluga imóveis passa a ser contribuinte quando, no ano calendário anterior, cumpre dois critérios cumulativos, em qualquer cenário: ter mais de 3 imóveis alugados E receita anual acima de R\$ 240 mil com locação.

Caso a receita supere R\$ 288 mil, desde que também tenha mais de 3 imóveis alugados, a pessoa física se torna contribuinte no mesmo ano.

O que a imobiliária precisa fazer

Primeiro — mapear a carteira. Identificar quais proprietários se enquadram nos critérios. Quantos imóveis cada um possui? Qual a receita anual? Esse diagnóstico é o ponto de partida.

Segundo — atualizar os contratos. Os contratos de locação precisam prever a incidência de IBS e CBS, definir quem suporta a carga tributária e incluir cláusulas de repasse. Contrato antigo sem essas previsões é bomba-relógio.

Além disso, é fundamental adaptar os contratos de administração, tanto para que os clientes declarem ciência sobre as novas regras tributárias, como para que se defina como serão tratadas as receitas da imobiliária.

Terceiro — orientar sem fazer planejamento tributário. O papel da imobiliária é explicar o cenário, apontar os riscos e encaminhar para o advogado ou contador. Nunca dizer “abra uma empresa” ou “transfira o imóvel”.

PERGUNTAS QUE O **LOCADOR** VAI FAZER (E COMO RESPONDER)

“Aluguel não pagava imposto, agora vai pagar?”

Sempre houve tributação pelo Imposto de Renda. A Reforma reorganiza os tributos sobre consumo e os destaca de forma mais visível. Não é imposto novo, é uma reorganização.

“O aluguel vai subir por causa disso?”

Não necessariamente. Pode haver ajustes em alguns contratos. Qualquer repasse deve ser feito com respaldo jurídico e contábil, de forma transparente e dentro da lei.

“Sou PF com vários imóveis. Preciso abrir empresa?”

Essa é uma decisão que exige análise individual. A lei define quando a PF se torna contribuinte. A partir daí, é fundamental consultar um especialista.

CAPÍTULO 4

O QUE MUDA PARA O INQUILINO

O inquilino não é contribuinte — mas vai sentir o impacto.

Com a Reforma, o tributo passa a ser destacado “por fora”. Isso significa que, onde antes o inquilino via apenas “aluguel: R\$ 3.000”, agora pode ver “aluguel: R\$ 3.000 + IBS/CBS: R\$ X”. A percepção de custo muda, mesmo quando o valor final for equivalente.

O locatário desembolsará o valor + o tributo, e pode querer negociar a base de cálculo, ou seja, o aluguel líquido.

A imobiliária que se antecipa a essa pergunta, com comunicação clara, um informativo simples ou até uma conversa na renovação, constrói confiança. A que espera o cliente ligar irritado vai apagar incêndio.

FRASE PARA O CORRETOR USAR: “A REFORMA TRIBUTÁRIA TROUXE MAIS TRANSPARÊNCIA NA COMPOSIÇÃO DO VALOR. VOU TE EXPLICAR O QUE MUDOU E O QUE NÃO MUDOU.”

CAPÍTULO 5

O QUE MUDA NA ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS: A IMOBILIÁRIA NO CENTRO

Aqui entra um ponto que muita imobiliária ainda não percebeu:

locação é uma coisa, administração é outra — e a Reforma separa as duas de forma definitiva.

Locação é a relação entre locador e locatário. Administração é o serviço que a imobiliária presta ao locador para gerir o imóvel — cobrança, repasses, vistorias, reajustes.

Com a Reforma, a taxa de administração é claramente tratada como serviço tributável, dentro do regime específico imobiliário.

A taxa de administração passa a ter fato gerador no momento do pagamento (regime de caixa). A base de cálculo é o valor da taxa.

A alíquota terá redução de 50% sobre o padrão de IBS e CBS.

E a imobiliária é a contribuinte, ela recolhe o tributo e emite nota fiscal com o destaque correspondente, porém esse valor será retido dos aluguéis recebidos, além da taxa de administração líquida.

MODELO **T.A.G.** PARA ORGANIZAR O DIA A DIA

T — Taxa de administração: definir critério de apuração e registrar com precisão a data de recebimento.

A — Alíquota aplicável: 50% de redução sobre a base (específico imobiliário).

G — Garantir documentação: NF, contrato atualizado, comprovante de pagamento.

ENTENDENDO OS PAPÉIS NA OPERAÇÃO DE VENDA



CAPÍTULO 6

ENTENDENDO OS PAPÉIS NA **VENDA** IMOBILIÁRIA

Uma venda imobiliária envolve mais gente do que parece: o vendedor, o comprador, o corretor, a imobiliária, incorporadoras e loteadoras, e, até mesmo, as instituições financeiras. A Reforma toca em cada um desses papéis de formas diferentes.

Categoria 1: O Vendedor (Pessoa Física)

A pessoa física que vende um imóvel é, via de regra, um não-contribuinte de IBS/CBS. Ela paga Imposto de Renda sobre ganho de capital, se houver, mas nessa operação não terá a incidência do IVA.

Porém, a pessoa física pode se tornar contribuinte caso cumpra determinados requisitos trazidos pela legislação, tanto em operações de locação, como em operações de venda. Não importa por onde ela se tornou contribuinte, a partir de então, ela suas operações imobiliárias, em regra, haverá a incidência dos novos tributos.

Categoria 2: O Comprador (Pessoa Física ou Jurídica)

Aqui está o grande divisor de águas. Se o comprador é pessoa física não-contribuinte, ele não pode creditar o IBS/CBS, paga cheio, terá uma percepção de custo maior.

Se é contribuinte, ele tem acesso ao sistema de créditos. Embora tenha que desembolsar o valor com tributo, poderá se apropriar de créditos, o que autoriza, inclusive, pedido de restituição. Isso muda completamente a dinâmica do negócio.

Categoria 3: O Corretor Autônomo

O corretor que atua como PF, por desenvolver uma atividade profissional, será contribuinte. Seus honorários serão tributados no regime específico (redução de 50%).

O ponto crítico: passarão a ter que emitir a NF relativa à sua cota da comissão, nos casos que houver outros parceiros no negócio.

Categoria 4: A Imobiliária (Intermediadora)

A imobiliária que intermedia venda entra no regime específico. A comissão (intermediação) é tributada com 50% de redução. Ela emite NF, calcula e recolhe IBS/CBS, podendo gerar créditos sobre insumos (luz, telefone, software, material).

Ou seja, a imobiliária precisará ajustar seu modelo de negócio, entender sobre seu nicho, sua operação e sobre a viabilidade de repasse da tributação.

CAPÍTULO 7

A PERGUNTA QUE PASSA A SER ESSENCIAL

Existe uma pergunta que todo corretor precisa fazer antes de fechar um negócio em que há a incidência da nova tributação:

“O comprador é contribuinte de IBS/CBS ou não?”.

Essa pergunta aparentemente simples pode ser a diferença entre um negócio viável e uma operação que não sai do papel. Vamos entender por quê.

Cenário 1: Comprador Pessoa Física (Não-Contribuinte)

A PF que compra um imóvel para moradia ou investimento não é contribuinte de IBS/CBS. Isso significa que ela suporta todo o peso do imposto — sem possibilidade de crédito, sem compensação, sem saída.

Exemplo: Imóvel de R\$ 500 mil com IBS/CBS de 10% (número hipotético) = R\$ 50 mil de tributo. O comprador PF paga isso junto com o preço, e pronto. Não há desconto, não há sistema de crédito que o ajude.

Cenário 2: Comprador Pessoa Jurídica Contribuinte

A PJ que é contribuinte de IBS/CBS tem acesso ao sistema de creditamento. Isso quer dizer que o IBS/CBS pago na aquisição do imóvel pode ser creditado contra futuras operações tributáveis.

Exemplo: A mesma empresa que compra imóvel de R\$ 500 mil gera R\$ 50 mil de crédito tributário. Se ela explorar esse imóvel em atividade comercial tributada, pode usar esse crédito para reduzir ou até eliminar tributos devidos futuros.

Para uma PJ que usa o imóvel em sua operação (sede, depósito, serviço), a creditação reduz drasticamente o custo real. Para a PF, não há nada — o imposto é integral.

Por que isso importa para o corretor

Quando você está prospectando um imóvel ou fechando uma venda, você precisa saber em que categoria cai, tanto o seu cliente vendedor, como o seu cliente comprador.

Se é PF, você pode orientá-lo para compreender a nova lógica, para não gerar atrito. Sendo contribuinte, você tem oportunidade de posicionar a aquisição como investimento estratégico com benefícios fiscais.

Conhecer essa dinâmica também coloca você em posição de vender consultoria.

“Você já pensou em estruturar essa aquisição de forma diferente? Posso te conectar com nossos consultores para explorar créditos e oportunidades.”

Boom — você agregou valor.

O SISTEMA DE CREDITAMENTO EXPLICADO

No novo sistema IVA dual, o contribuinte que paga tributo em aquisições (insumos, bens de uso, serviços) gera crédito tributário. Esse crédito é compensado com débitos tributários da operação normal do negócio.

Exemplo simplificado:

- Imobiliária compra software: IBS/CBS = R\$ 1.000 (crédito)
- Imobiliária cobra comissão de venda: IBS/CBS = R\$ 2.000 (débito)
- Resultado: recolhe R\$ 1.000 (2.000 — 1.000)

Para a imobiliária, isso significa: organize bem seus gastos, documente tudo, capte todos os créditos possíveis. A diferença no recolhimento anual pode ser de dezenas de milhares de reais.

CAPÍTULO 8

REDUTORES: O QUE MUDA DE VERDADE NA CONTA DO CLIENTE

Existe um detalhe da Reforma que pouca gente fala, mas que muda bastante a conversa. São os chamados “redutores”. Eles reduzem a base de cálculo do tributo em situações específicas.

Redutor Social — Locação Residencial

Para contratos de locação residencial, existe um redutor social de R\$ 600 por mês (reajustáveis), deduzido diretamente da base tributável. Isso minimiza o impacto em operações de locação de menor valor..

Exemplo: Imóvel alugado por R\$ 2.000/mês. Base tributável = R\$ 2.000, R\$ 600 = R\$ 1.400. O IBS/CBS incide sobre R\$ 1.400, não sobre R\$ 2.000. Para o proprietário, significa redução real de carga, assim como o peso do desembolso para o locatário é menor

Redutor Social — Venda de Propriedade Residencial Nova

Para venda de imóvel residencial novo, existem redutores na base:

- Edifícios: redução de até R\$ 100 mil na base
- Lotes: redução de até R\$ 30 mil na base

Isso significa que a primeira operação de venda de imóvel residencial novo sai mais barata em carga tributária. Para incorporadora e imobiliária intermediária, isso é importante para precificação e comunicação.

Redutor de Ajuste — Venda de Propriedade Existente

Quando alguém, contribuinte, vende um imóvel pronto que foi adquirido antes da Reforma, haverá um redutor de ajuste na base. Esse redutor evita dupla tributação, o imóvel já foi tributado quando entrou no patrimônio, e agora não será tributado novamente. Isso é crucial para quem comprou imóvel antes de 2026 e agora quer vender.

A legislação possibilita que o redutor de ajuste seja fixado como sendo o valor de aquisição do imóvel corrigido pelo IPCA ou

o valor de referência que constará do CIB – Cadastro Imobiliário Brasileiro. Essa decisão precisará ser tomada nos próximos meses, antes da entrada em 2027 é super estratégica para viabilizar uma venda futura.

POR QUE ISSO IMPORTA PARA O CORRETOR E PARA A IMOBILIÁRIA

Esses redutores mudam a conta que você faz com o cliente. Um imóvel residencial alugado por R\$ 2.000 sai de uma carga de R\$ 2.000 para R\$ 1.400 de base tributável — redução imediata de 30%. Isso é material na conversa.

Para venda, o redutor social de até R\$ 100 mil em um edifício novo também é material. Sua imobiliária precisa dominar isso para responder corretamente quando o cliente perguntar “qual é o custo real com tributo?”.

CORRETOR AUTÔNOMO VS CORRETOR PJ: O QUE FAZ SENTIDO AGORA?

Essa é a questão que muitas imobiliárias não estão fazendo. Na verdade, a Reforma tornou relevante rever a estrutura de contrato com corretores.

Um corretor autônomo associado, por tanto, profissional que exercer essa atividade de modo recorrente e não esporádico, terá sua comissão tributada no regime específico (50% de redução). Passará a ser obrigatória, mesmo operando na pessoa física, a emissão de nota fiscal para apuração dos novos tributos..

Um corretor PJ (pessoa jurídica) que presta serviço à imobiliária também está no regime específico. Mas como PJ, ele pode creditar tributos sobre seus custos operacionais, captando mais oportunidades de redução.

A escolha entre as duas formas agora exige análise tributária mais profunda. Para alguns corretores, virar PJ faz sentido. Para outros, permanecer como autônomo segue sendo melhor. O ponto é: essa decisão deve ser tomada com informação, não por inércia.

AÇÃO: REMODELAR, TREINAR, CONSULTAR



CAPÍTULO 9

COMO A REFORMA IMPACTA O **MODELO** **DE NEGÓCIO** DA IMOBILIÁRIA

A Reforma não é só uma questão de compliance ou de preencher mais um formulário. Ela mexe na estrutura da imobiliária.

Impacto 1: Comissão e Regime de Tributação

Em regra, toda comissão de intermediação imobiliária passa a ser tributada no regime específico do setor imobiliário, com redutor de 50% sobre as alíquotas de IBS/CBS.

Parece bom à primeira vista, mas o ganho real depende de uma decisão que muitas imobiliárias ainda não pararam para revisar: em qual regime tributário você está e em qual deveria estar.

E aqui você precisa ter visibilidade para decidir. Ter gestão sobre os créditos dos insumos adquiridos, para que o recolhimento possa ser menor, em razão do uso do crédito.

Impacto 2: Forma de Contratação de Corretores

Sua imobiliária trabalha com quantos corretores autônomos? Quantos PJ? Quantos CLT?

Com a Reforma Tributária, essa pergunta ganhou um peso novo, não pelo custo da comissão em si, mas pelo controle do que acontece depois dela.

Como o corretor normalmente recebe a comissão diretamente do cliente, a imobiliária precisa garantir que essa operação esteja

devidamente documentada. No novo modelo IBS/CBS, toda intermediação imobiliária precisará ser acompanhada de nota fiscal, independentemente de o corretor ser autônomo ou PJ.

Sem NF emitida corretamente, pode sobrar exposição fiscal para todo mundo, inclusive para a imobiliária.

Impacto 3: Adaptação dos Documentos da Operação

A Reforma muda a forma como os tributos aparecem na nota e nos contratos, e isso obriga uma revisão completa da documentação que circula no dia a dia da imobiliária.

Não é só uma questão de conformidade, documento mal redigido vira passivo tributário e fonte de litígio com proprietário, locatário ou comprador.

Contratos de locação, administração, intermediação e parceria com corretores precisam prever expressamente o tratamento de IBS/CBS: quem é o contribuinte, quem suporta o ônus financeiro, como o tributo é destacado e quem responde pelas obrigações acessórias.

Cláusulas genéricas do tipo “tributos por conta do contratante” não resolvem mais, precisam citar nominalmente os novos tributos e o regime específico do setor imobiliário.

Impacto 4: Contratos Precisam Ser Atualizados

A Reforma não afeta só o financeiro e a contabilidade, ela chega na ponta do atendimento. Cliente vai perguntar por que o valor da comissão mudou, por que apareceu um tributo novo na nota, por que o aluguel teve ajuste.

Se o corretor não souber responder com clareza, a confiança trava e o negócio escapa. A equipe comercial precisa entender, em linguagem simples, o que muda no IBS/ CBS, por que o setor imobiliário tem regime específico com redutor, e como isso aparece na conta final do cliente.

Não é virar especialista tributário, é conseguir explicar o essencial sem insegurança.

VERDADE INCÔMODA: A IMOBILIÁRIA QUE NÃO ATUALIZAR SEUS PROCESSOS, CONTRATOS E FORMA DE CÁLCULO DE COMISSÃO VAI PERDER MARGEM.



CAPÍTULO 10

METODOLOGIA: COMO **IMPLEMENTAR** A REFORMA NA SUA IMOBILIÁRIA

Implementar a Reforma Tributária na sua imobiliária não é um projeto de TI que termina quando você liga o sistema. É uma transformação de como você opera, calcula, negocia e reporta. Precisa de método.

FASE 1: 4 PASSOS SEQUENCIAIS

Passo 1: Avaliação Jurídica dos Efeitos da Reforma

Antes de tomar qualquer decisão prática, mudar contratos, migrar regime, padronizar corretores, é preciso entender e dominar a lógica da Reforma.

Não dá para reagir bem ao que você não compreende. E o erro mais comum nesse momento é tratar a Reforma como um assunto só do contador: ela mexe com modelo de negócio, e isso é responsabilidade de quem decide.

Comece pelos conceitos estruturais: o que é IBS, o que é CBS, como funciona a não cumulatividade, o que significa estar em regime específico ou geral, como os redutores se aplicam ao setor imobiliário e quais operações entram nessa regra.

Essa base conceitual é o que permite ler cenários e antecipar movimentos, em vez de só seguir orientação alheia.

Passo 2: Modelagens Financeiras por Amostragem

Pegue uma amostra de suas operações (10-15 cases de venda, 10-15 de locação, 5 de administração) e simule a carga tributária sob o novo regime. Qual é o custo real? Como a comissão foi impactada? Quais créditos você pode captar? Isso gera os números reais

que você vai usar para tomar decisões. Não é chute, é simulação.

Passo 3: Planejamento Tributário e Societário

Com os números em mão, decida: você precisa reestruturar a empresa? Mudar de regime? Revisar as formas de contratação de corretores? Criar estruturas específicas para reduzir tributação?

Essa é a fase onde você trabalha com contador e advogado para otimizar a estrutura legal e tributária.

Passo 4: Simulação Integral e Nova DRE

Com a estrutura otimizada, simule a Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) completa de um ano sob o novo regime. Como ficam suas margens? Precisa ajustar a precificação? Quanto precisa crescer em volume para manter rentabilidade?

Isso é o mapa de navegação para 2026.

FASE 2: 2 PASSOS PARALELOS (Enquanto faz a Fase 1)

Passo A: Revisão e Atualização de Contratos

Não espere a Fase 1 terminar. Já comece a revisar todos os contratos (locação, administração, intermediação, autorizações de venda, contratos de promessa de compra e venda, contratos de corretores associados) e atualize as cláusulas tributárias. Novo modelo de cálculo, nova alocação de custos, novo tratamento de tributos.

Passo B: Adaptação de Sistemas e Gestão

Seu ERP, seu software de administração de imóveis, seu sistema de gestão de corretores, tudo isso precisa ser adaptado para o novo regime. Quais campos precisam mudar? Como vai se registrar fato gerador de IBS/CBS?

DICA CRÍTICA: DESIGNAR UMA PESSOA DA SUA EQUIPE PARA LIDERAR ESSA IMPLEMENTAÇÃO. NÃO PODE SER TAREFA SECUNDÁRIA DE ALGUÉM QUE JÁ TEM 5 OUTRAS PRIORIDADES. PRECISA DE RESPONSÁVEL ÚNICO.

QUEM SOMOS



O C2T Adv é um escritório de advocacia dedicado a um único mercado: o imobiliário. Há mais de uma década, caminhamos ao lado de imobiliárias, incorporadoras e proprietários para transformar o jurídico em vetor de crescimento, e não em obstáculo.

Nossa equipe é multidisciplinar por escolha, não por acaso. Reunimos especialistas em direito contratual, societário, tributário, trabalhista e contencioso, todos com olhar voltado ao mercado imobiliário.

Enxergamos o jurídico também como parte da estratégia comercial da imobiliária.

Acreditamos em três coisas simples:
contratos claros vendem mais, processos bem desenhados retêm clientes e times bem orientados negociam com mais confiança.
É a partir dessas três convicções que construímos cada entrega.

+6BI

EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
ASSESSORADOS

+78MI

EM CRÉDITOS **LOCATÍCIOS**
RECUPERADOS


+100

IMOBILIÁRIAS ATENDIDAS EM
CONSULTORIA E ASSESSORIA

+1500

INVESTIDORES, PROPRIETÁRIOS
E LOCADORES **ASSESSORADOS**

**ATUAMOS EM
TODO O BRASIL**



CAPÍTULO 11

PRÓXIMOS PASSOS: WORKSHOP E CONSULTORIA

Você leu até aqui. Entendeu que a Reforma muda tudo. E agora?

Existem duas caminhos:

Opção 1: Workshop In Company

Um evento interno na sua imobiliária para treinar sua equipe (donos, gerentes, corretores) sobre a Reforma. O que muda, como responder para cliente, quais são os traps, como estruturar a operação.

DURAÇÃO: 2-4 horas (ajustável).

ENTREGÁVEIS: Apresentação, materiais impressos, simulações reais de seus casos, momento de Q&A.

BENEFÍCIO: Sua equipe sai treinada e pronta para vender com segurança.

Opção 2: Consultoria de Diagnóstico, Preparação e Implementação

Um projeto customizado que segue a metodologia detalhada no Cap 10. Mapeamos sua situação específica, simulamos números reais, ajustamos contratos, otimizamos créditos, adaptamos sistemas e geramos um plano de ação executável.

DURAÇÃO: 3-6 meses (conforme o tamanho e complexidade da operação).

ENTREGÁVEIS: Avaliação jurídica, simulações financeiras, plano tributário, contratos atualizados, treinamento de equipe, suporte em implementação.

BENEFÍCIO: Sua imobiliária sai preparada, com risco reduzido e oportunidades de otimização capturadas.






POR QUE AGIR AGORA?

Porque a fase de testes começa em 2026. A cobrança efetiva em 2027. E a imobiliária que não estiver preparada vai operar sob pressão — com risco fiscal, com margem reduzida, com equipe desorientada.

A imobiliária que se preparar agora vai sair na frente. Vai vender com segurança. Vai captar créditos. Vai cumprir a lei. E vai aproveitar oportunidades que a concorrência não vê.



Escaneie para agendar uma conversa inicial. Vamos entender sua operação e desenhar a solução que faz sentido para você.

-  +55 (31) 4040.4477
-  contato@c2tadv.com.br
-  www.c2tadv.com.br
-  @c2tadv
-  /company/c2tadv

GLOSSÁRIO

Alíquota

Percentual de tributo cobrado sobre a base de cálculo.

Base de Cálculo

Valor sobre o qual o tributo é calculado.

CBS (Contribuição Social sobre Bens e Serviços)

Tributo federal do novo sistema IVA dual.

Contribuinte

Pessoa ou empresa obrigada a recolher tributos.

Crédito Tributário

Direito de compensar tributo pago em aquisições contra tributo devido em operações.

Fato Gerador

O evento que gera a obrigação tributária (ex.: venda, locação, serviço).

IBS (Imposto sobre Bens e Serviços)

Tributo estadual e municipal do novo sistema IVA dual.

IVA (Imposto sobre Valor Agregado)

Sistema que tributa o consumo e elimina tributação em cascata.

Não-Contribuinte

Pessoa que não é obrigada a recolher tributos (ex.: PF que compra imóvel para moradia).

Regime Específico Imobiliário

Regime com alíquotas reduzidas para locação, administração e intermediação imobiliária.

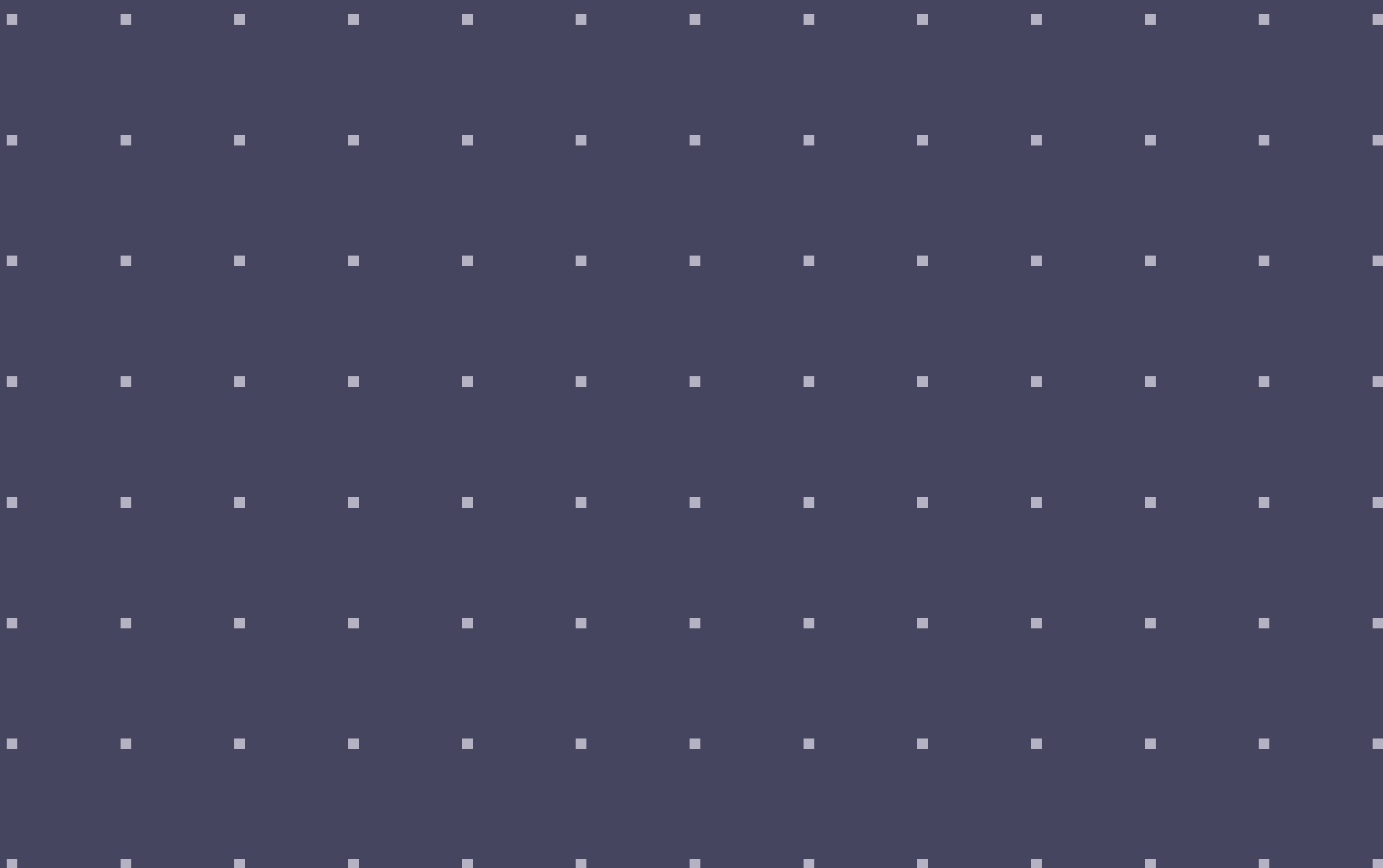
Regime de Caixa

Fato gerador de tributo no momento do recebimento, não na emissão de nota.

Repositório

Sistema centralizado onde contribuintes enviavam informações fiscais (pré-Reforma).

Transição: Período de adaptação entre 2026 e 2033 para migração ao novo sistema.



CHECKLIST L.O.C.A.R.

Use este checklist para garantir que sua imobiliária está preparada para a Reforma Tributária.

L — LEGAL

Revisou todos os contratos de locação com cláusulas de IBS/CBS?

Atualizou contrato de administração com nova alíquota (50% redução)?

Revisou contrato de intermediação (comissão tributável)?

Atualizou contrato de associação de corretores com novo modelo?

O — OPERACIONAL

Designou responsável único pela implementação da Reforma?

Mapeou todas as operações (venda, locação, administração) para tributação?

Identificou e documentou regime enquadramento (específico vs geral)?

Revisou e ajustou sistemas/ERP para novo regime?

C — CONTÁBIL

Mapeou gastos com PIS/Cofins até 2025 para capturar créditos?

Simulou carga de IBS/CBS em amostra de operações?

Preparou fluxo de crédito e débito para 2026?

Alinhou contabilidade com cronograma de transição?

A — ATENDIMENTO

Treinou equipe de corretores sobre Reforma?

Criou materiais simples (1-pager) para explicar clientes?

Preparou respostas para perguntas comuns (“vai subir aluguel?”, etc)?

Definiu protocolo para orientar sobre planejamento tributário (sem fazer)?

R — RISCO

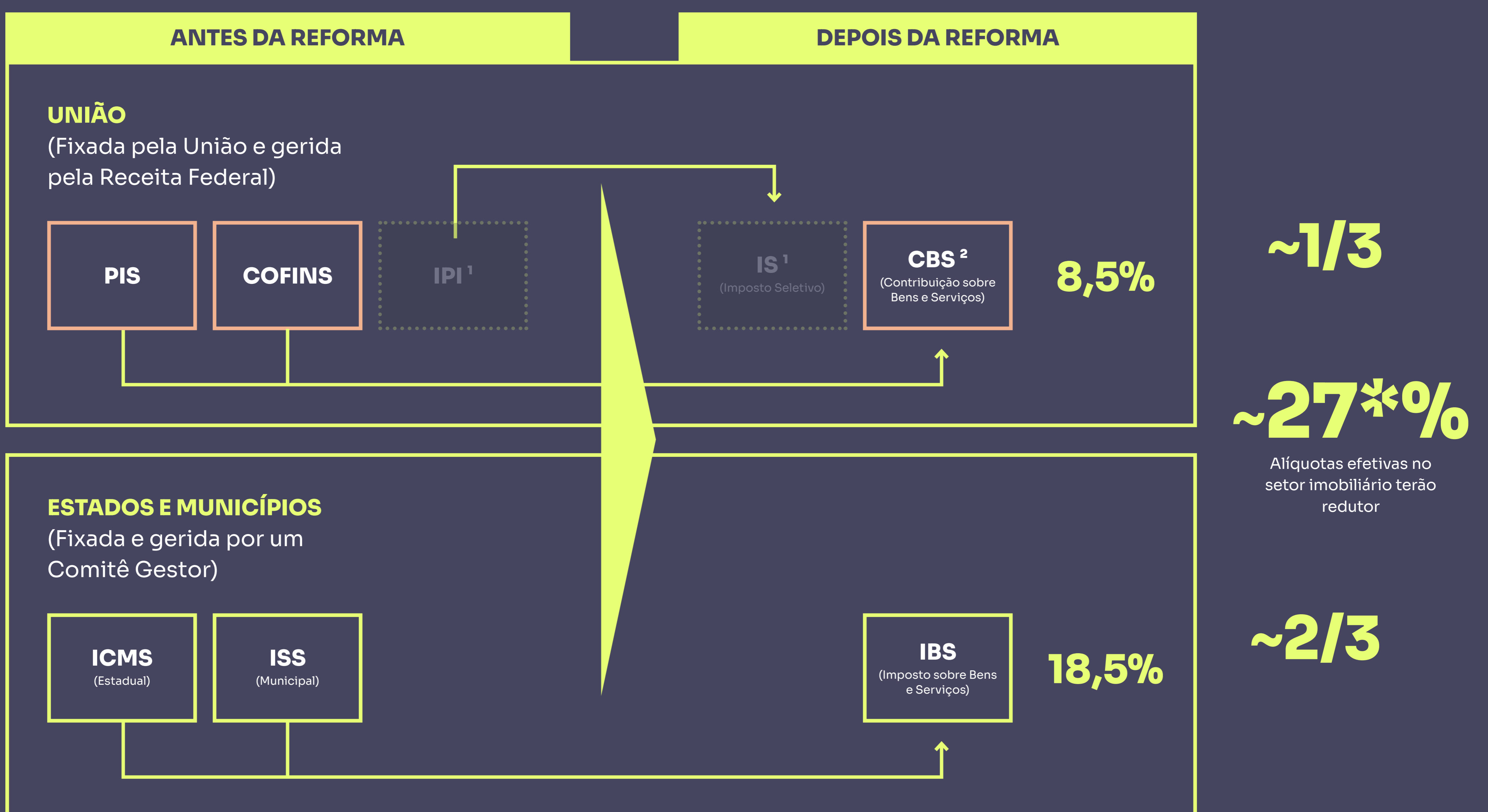
Avaliou exposição a autuação/fiscalização em sua estrutura?

Definiu seguros e proteções para risco tributário?

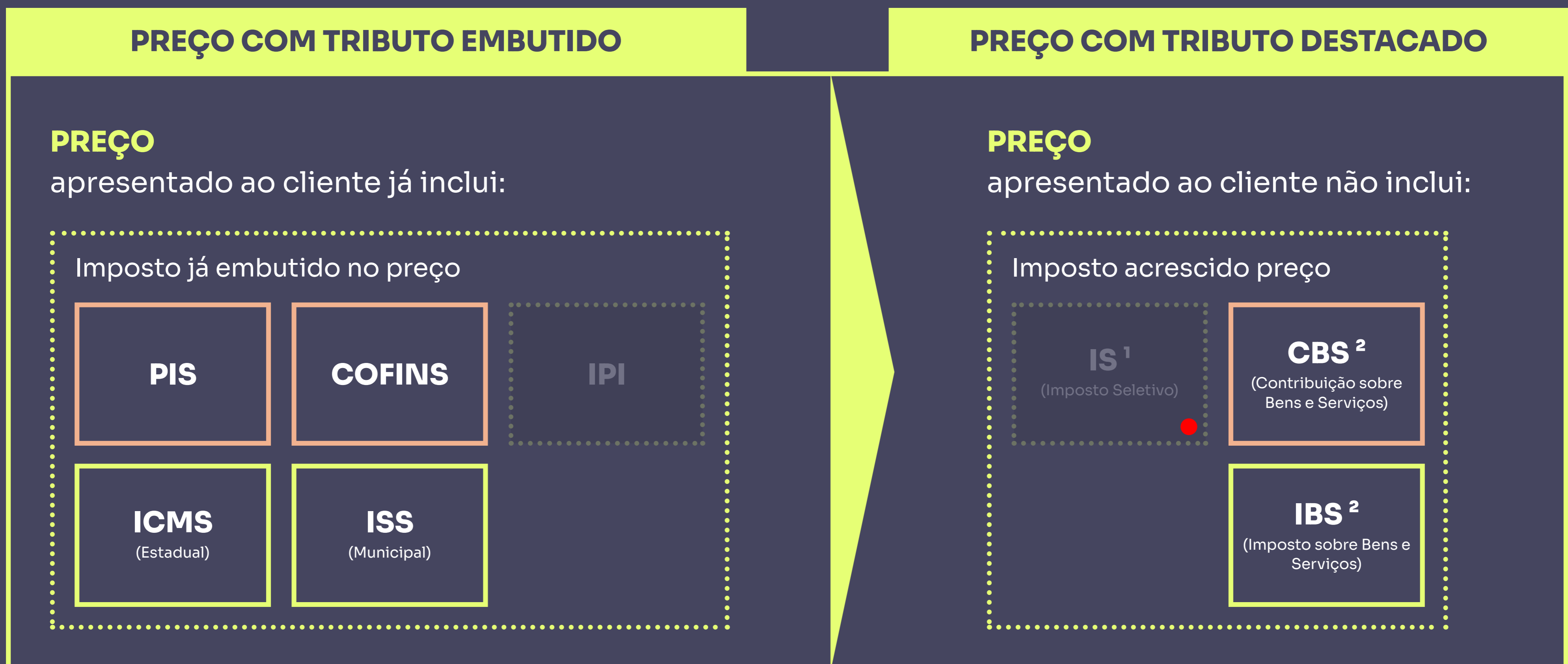
Revisou cláusulas de indenização em contratos de risco tributário?

Alinhou com advogado/contador sobre compliance?

FLUXOGRAMAS



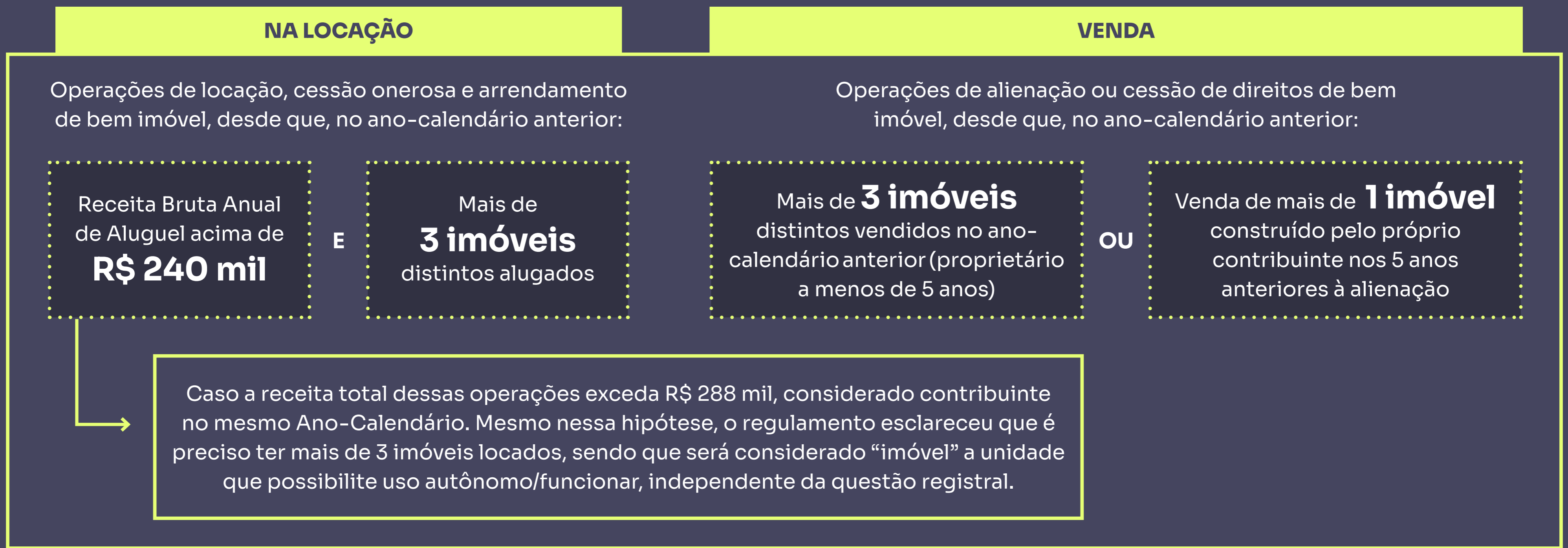
NOME DO FLUXOGRAMA: Reorganização dos tributos federais, estaduais e municipais em dois novos tributos, CBS (federal) e IBS (estadual e municipal).



NOME DO FLUXOGRAMA: A mudança na percepção do preço pelo adquirente de produtos e serviços, com o destaque dos novos tributos.

REGIME	TIPO	CRÉDITOS E DÉBITOS
REGIME REGULAR	GERAL (Regime Regular)	Quando um regime tributário trabalha com a lógica de apuração por créditos e débitos, ele é classificado como Regime Regular do IBS e da CBS. Já o Regime Específico não configura nenhum tipo de privilégio ou favor fiscal. Trata-se, na verdade, da adoção de um conjunto de regras próprio e tecnicamente adequado às particularidades de determinados setores — exatamente como ocorre em todos os países que operam com o Imposto sobre Valor Agregado (IVA).
	DIFERENCIADO (Regime Regular)	
	ESPECÍFICO (MERCADO IMOBILIÁRIO) (Regime Regular)	
NÃO REGIME REGULAR	FAVORECIDO (Não é Regime Regular)	Por outro lado, regimes como o MEI e o SIMPLES Nacional, por não operarem com a sistemática de apuração via créditos e débitos, ficam de fora do Regime Regular do IBS e da CBS.

NOME DO FLUXOGRAMA: Descrição dos regimes, tipo e lógica de crédito e débitos. As operações com bens imóveis, entre elas a intermediação, a administração, venda e locação de imóveis estão no regime específico.



NOME DO FLUXOGRAMA: Critérios legais para que a pessoa física se torne contribuinte do IBS/CBS.

