Maqueli
FLORIDA

Corretor no Brasil,
corretor na Flórida

MAQUELI GEWEHR

FICHA

Sobre esta edição

Corretor no Brasil, corretor na Flórida.
Mini-livro de formação para corretores brasileiros. 1ª edição, setembro de 2026.

Autoria: Maqueli Gewehr — corretora licenciada no estado da Flórida, certificada pela Harvard University em estratégia de investimentos imobiliários e criadora do Instituto HousInvest.

Publicação: Maqueli Florida.

Conteúdo desenvolvido para o programa de certificação Maqueli Florida · Instituto HousInvest.

Aviso importante

Este livro é material de **formação profissional**. Não é parecer jurídico, contábil, tributário nem de investimento, e não substitui advogado, contador (CPA), *title agent* ou *lender* licenciado.

Leis, alíquotas, prazos e valores oficiais mudam. Tudo que aparece aqui foi levantado em **setembro de 2026** e deve ser conferido na fonte oficial antes de qualquer decisão. A seção **Fontes**, no fim do livro, diz de onde vem cada número, traz a lei e o artigo de cada afirmação e indica onde conferir a versão vigente.

Distinga **lei** de **costume de mercado**: comissão, divisão com a corretora, entrada de financiamento, seguro e condomínio são prática e aparecem aqui como faixa, não como regra.

Obter a licença da Flórida e **ter autorização legal para trabalhar nos Estados Unidos** são duas coisas separadas. Questões de imigração só com advogado de imigração. Este livro explica a diferença; ele não resolve o visto de ninguém.

Valores em dólar são exemplos de cálculo, não promessa de retorno.

© 2026 Maqueli Florida. Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução para revenda ou uso em curso de terceiros.

O que tem *aqui dentro*

01 Duas profissões com o mesmo nome — **8**
Por que “corretor” e real estate agent não são o mesmo cargo

02 A licença da Flórida, passo a passo — **17**
As cinco etapas, os custos reais e o portão que ninguém comenta

03 O MLS, o motor que o Brasil não tem — **25**
Por que um único banco de dados reorganiza o mercado inteiro

04 Comissão: quem paga e o que mudou — **33**
A regra de 2024 que virou o mercado americano de cabeça para baixo

05 O contrato e os prazos sagrados — **41**
FAR/BAR, effective date e as contingências que protegem o comprador

06 Do contrato às chaves, sem cartório — **50**
Title company, escrow, seguro de título e o dia do closing

07 O dinheiro do comprador: crédito e câmbio — **58**
Trinta anos de juros fixos, o empréstimo para estrangeiro e o caminho da remessa

08 O custo de ter: imposto, seguro e taxas — **66**
Por que a conta mensal da Flórida surpreende quem só olhou o preço

09 As leis que não existem aqui — **75**
Fair Housing, tipo de representação, anúncio e contato — o que derruba licença

10 Cultura: como o americano compra **84**
Ritmo, etiqueta de visita e os hábitos brasileiros que precisam ficar no Brasil

11 Estratégias que funcionam lá **91**
De onde vem negócio na Flórida e o que fazer com a sua vantagem de ser brasileiro

12 O brasileiro comprando: passo a passo **99**
De definir o objetivo ao pós-compra, para quem vai morar e para quem vai investir

ANTES E DEPOIS DOS CAPÍTULOS

· Abertura **5**
Uma carta para você, que já é corretor · como usar este livro

· O próximo passo **108**
A certificação e o seu plano de doze meses

· Glossário **113**
56 termos do inglês para a sua prática

· Fontes **119**
De onde vem cada número, e onde conferir de novo

Uma carta para você, que já é corretor

Se você está lendo isto, provavelmente já vendeu imóvel. Já esperou assinatura, já perdeu comissão para colega, já ouviu "vou pensar" quarenta vezes numa semana. Você conhece a profissão. Então deixa eu te dizer a coisa mais útil que eu aprendi quando cruzei a fronteira: **lá não é o mesmo trabalho com sotaque diferente. É outra profissão.**

Eu cheguei achando que era. Achei que vender casa era vender casa, que o difícil ia ser o inglês e o resto viria junto. Levei uns bons meses até entender que quase tudo que me deixava seguro no Brasil — a rede de contatos, o jeito de mostrar imóvel, a forma de fechar, até o costume de resolver no WhatsApp — ou não servia, ou me colocava em risco de multa e suspensão de licença.

Não é que um sistema seja melhor que o outro. São desenhos diferentes. O mercado americano foi construído em cima de três coisas que o brasileiro estranha: **tudo por escrito, tudo com prazo, tudo público**. Isso torna o trabalho mais previsível e muito menos improvisado. Também torna o erro mais caro: lá, prazo perdido não se negocia com jeitinho, se perde dinheiro.

Este livro é o mapa que eu queria ter recebido. Ele não te ensina a passar na prova estadual — isso é o curso de licença, e eu explico exatamente como funciona no capítulo dois. Ele te ensina o que a prova *não* cobra: como o mercado da Flórida realmente funciona por dentro, onde ele é o contrário do Brasil, e o que muda na sua cabeça de vendedor quando você atravessa.

Eu escrevi para o corretor que está no Brasil hoje e olha para a Flórida com uma mistura de vontade e dúvida. Se você é esse corretor, quero que você termine estas páginas sabendo três coisas: o caminho existe, ele é mais longo do que os anúncios prometem, e ele é perfeitamente possível para quem estuda.

Boa leitura. E anota as dúvidas — elas vão ser úteis na certificação.

Maqueli Gewehr
ORLANDO, FLÓRIDA · SETEMBRO DE 2026

Como usar este livro

São doze capítulos, e cada um segue sempre a mesma estrutura, de propósito: ela é a mesma de um módulo de curso, para você já se acostumar com o ritmo de estudo da certificação. São quatro partes.

1. **Abertura** — o número do capítulo e a lista do que vem nele. Leia essa lista antes; ela é o índice da sua memória.
2. **O texto** — a explicação, sempre comparando Brasil e Flórida lado a lado, com quadros de atenção e caixas de vocabulário. Os termos em inglês aparecem em itálico e todos estão reunidos no glossário, no fim do livro.
3. **O infográfico** — uma página inteira que resume o capítulo em forma visual. É a página que você vai querer revisar antes da prova, e a que funciona melhor para explicar a um cliente.
4. **Em resumo** — os pontos que você precisa levar do capítulo, numerados. Se você só tiver dez minutos, leia a abertura e esta página. É também a melhor base para responder às provas dos módulos da certificação.

Uma recomendação de leitura: não pule os capítulos de lei. Eu sei que a parte de contrato, prazo e imposto é a menos atraente. É também a que separa o corretor que dura do corretor que toma uma advertência no primeiro ano.

E um pedido de honestidade, que eu vou repetir algumas vezes: quando você não souber, diga que não sabe e vá buscar. Na Flórida, "eu vou confirmar e te respondo hoje" é resposta profissional. Chute é infração.

Duas profissões com o *mesmo nome*

Por que “corretor” e real estate agent não são o mesmo cargo

NESTE CAPÍTULO

- O que a lei chama de corretor em cada país
- Os três níveis de licença da Flórida
- Por que ninguém trabalha sozinho lá
- Realtor não é sinônimo de corretor
- Como você é pago e como você é taxado
- A diferença entre ter licença e poder trabalhar

A primeira coisa que confunde o corretor brasileiro que olha para a Flórida é um problema de tradução. Quando alguém diz *real estate agent*, o dicionário devolve "corretor de imóveis". Parece a mesma profissão. Não é. O nome é o mesmo, o trabalho do dia a dia até se parece, mas o desenho jurídico por trás é completamente diferente — e essa diferença explica quase tudo que vem nos próximos capítulos.

No Brasil, a profissão é regulada pela Lei 6.530, de 1978, que no artigo 2º torna o exercício privativo de quem tem o título de **Técnico em Transações Imobiliárias** e inscrição no conselho regional — e o COFECI aceita também os cursos superiores da área, o tecnólogo em Negócios Imobiliários e o bacharelado em Ciências Imobiliárias. Você faz o curso, se inscreve no CRECI do seu estado e, a partir daí, **você é um profissional autônomo completo**. Pode montar sua carteira, anunciar em seu nome, atender direto, receber a comissão do cliente e trabalhar sozinho pelo resto da carreira, sem prestar contas a ninguém além do conselho. A imobiliária, quando existe, é uma escolha sua — uma parceria comercial, não uma exigência da lei.

Na Flórida, isso é impossível.

Você é licenciado, mas não é independente

O estado da Flórida emite licenças de imóveis pelo DBPR — o *Department of Business and Professional Regulation* — e as regras da profissão são escritas e aplicadas pela FREC, a *Florida Real Estate Commission*. O conjunto de leis que rege tudo isso está no capítulo 475 dos *Florida Statutes*. É de lá que sai a resposta para praticamente qualquer dúvida de "posso ou não posso".

Existem três níveis de licença, e a diferença entre eles não é de status. É de poder legal:

OS TRÊS NÍVEIS DE LICENÇA

Sales associate — a licença de entrada. Pode listar imóveis, representar comprador e vendedor, negociar, redigir ofertas e conduzir o negócio inteiro. Não pode trabalhar por conta própria: a licença só funciona registrada sob um *broker*.

Broker associate — já cumpriu os requisitos de *broker*, mas escolheu continuar sob outra corretora. Tem o conhecimento, não tem a responsabilidade de comando.

Broker — o responsável legal. Abre a corretora, responde pelos licenciados registrados embaixo dele e responde perante a FREC quando alguém do time erra. Quando guarda dinheiro de terceiros, é ele quem mantém a conta de custódia, o *escrow account* — mas a corretora que não guarda recursos de ninguém não precisa ter uma: na maior parte dos negócios o depósito fica com a *title company* ou com um advogado.

Repare no que isso significa na prática: **na Flórida, o corretor recém-licenciado não existe sozinho**. No momento em que você passa na prova, sua licença fica inativa. Ela só é ativada quando um *broker* aceita você e registra o seu vínculo no DBPR. Se amanhã esse *broker* te desligar, sua licença volta a ficar inativa no mesmo dia. Você continua licenciado; você não pode trabalhar.

O ERRO QUE CUSTA CARO

O dinheiro segue a mesma lógica, e está escrito na lei. O artigo 475.42 dos *Florida Statutes* diz que o *sales associate* **não pode receber dinheiro nenhum ligado a uma transação imobiliária a não ser em nome do seu empregador e com o consentimento expresso dele**. Nada de o cliente te pagar direto, nada de dividir comissão com o corretor amigo por fora, nada de receber uma "ajuda" de construtora sem passar pelo *broker*. Isso, no Brasil, é rotina em muito lugar. Na Flórida é violação de lei de licença, com multa e suspensão.

Realtor não quer dizer corretor

Outra confusão comum, e vale corrigir logo porque ela aparece em prova: *Realtor*® não é a tradução de corretor. É uma marca registrada. Significa que aquele profissional é **membro da NAR**, a *National Association of Realtors*, e que aceitou seguir o código de ética da associação, que é mais exigente do que a lei estadual em vários pontos.

Dá para ser licenciado na Flórida sem nunca ser *Realtor*. Na prática, quase ninguém faz isso: o acesso ao MLS — o sistema de listagens que você vai conhecer no capítulo 3 — costuma vir junto da filiação à associação local. Então a conta é essa: a licença vem do estado e te dá o direito de trabalhar; a associação vem da iniciativa privada e te dá as ferramentas e o acesso.

Como você é pago (e por que isso muda tudo)

Aqui está a diferença que mais pega o brasileiro desprevenido. Salvo exceção rara, o corretor na Flórida é *independent contractor*. Não é empregado da corretora. Não tem salário, não tem férias, não tem décimo terceiro, não tem plano de saúde pago, não tem imposto retido na fonte.

Em vez disso, você combina com a corretora uma **divisão de comissão** — o *split*. Ela começa em 70/30 nas primeiras transações, passa a 80/20 e se fixa em **90/10 a seu favor** — 90% para você, 10% para a corretora. Isso não é combinação informal: o artigo 3508 do código tributário americano trata o corretor licenciado como ***statutory nonemployee***, desde que a remuneração venha da produção e haja contrato escrito dizendo que ele não é empregado. No fim do ano, a corretora emite um formulário 1099 dizendo ao governo quanto te pagou, e **você** é responsável pelo imposto federal e pelo *self-employment tax*, que cobre a aposentadoria e a saúde pública americana. Ninguém guarda esse dinheiro por você.

GUARDE DESDE A PRIMEIRA COMISSÃO

Corretor experiente na Flórida separa entre 25% e 30% de cada comissão recebida numa conta que não se toca, para o imposto. Quem não faz isso descobre a conta em abril do ano seguinte, com juros. Não é opcional, e não existe parcelamento simpático.

A palavra "exclusividade" tem outro peso

No Brasil, exclusividade é uma preferência: bom quando se consegue, dispensável quando o cliente resiste. Muito imóvel roda com cinco corretores ao mesmo tempo, cada um com uma foto diferente e um preço um pouco diferente, e vence quem chegar primeiro.

Na Flórida, o padrão é o contrário. O vendedor assina um *listing agreement* com **uma** corretora, por um prazo determinado. Essa corretora é a dona do anúncio, coloca o imóvel no MLS e, a partir dali, todos os outros corretores do mercado podem trazer comprador — de forma organizada, com regras de acesso, de visita e de oferta. Ninguém concorre anunciando o mesmo imóvel: todo mundo colabora dentro de um anúncio só.

É uma inversão importante. No Brasil, seu valor muitas vezes está em **ter o imóvel**. Na Flórida, seu valor está em **representar a pessoa**.

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
CRECI estadual, profissional autônomo desde o primeiro dia	Licença do DBPR, obrigatoriamente vinculada a um *broker*
Pode receber comissão direto do cliente	Só pode ser pago pela própria corretora
Vínculo pode ser CLT ou autônomo	Quase sempre *independent contractor*, com 1099 e imposto por conta própria
Exclusividade é exceção	Contrato de exclusividade é o padrão do mercado
Vários corretores anunciam o mesmo imóvel	Um anúncio, uma corretora, cooperação entre todas

Ter a licença e poder trabalhar são coisas separadas

Termino o capítulo com a parte que ninguém gosta de ouvir, e que eu prefiro dizer na página dez a você descobrir depois de gastar dinheiro.

A Flórida **não exige cidadania nem residência americana** para emitir uma licença de imóveis. Um brasileiro morando no Brasil pode, em tese, fazer o curso, passar na prova e obter a licença do estado.

Obter a licença, porém, não cria o direito de trabalhar nos Estados Unidos. Exercer a profissão e receber comissão é atividade remunerada, e atividade remunerada depende da sua situação migratória — que é matéria federal, não estadual, e não tem nada a ver com a FREC. Turista com visto B1/B2 não trabalha. Ponto.

SEPARE AS DUAS PERGUNTAS

"Posso tirar a licença?" e "posso trabalhar com ela?" têm respostas diferentes e vindas de lugares diferentes. A primeira é com o DBPR. A segunda é com um advogado de imigração. Qualquer pessoa que te vender as duas juntas, como se fossem uma só, está simplificando algo que vai te custar caro. No capítulo 2 eu detalho o caminho inteiro, com honestidade.

INFOGRÁFICO

A mesma palavra, dois cargos diferentes

O que muda entre ser corretor no Brasil e ser licenciado na Flórida — da hierarquia ao contracheque.

BRASIL	FLÓRIDA
Corretor com CRECI Autônomo pleno desde o primeiro dia	**Sales associate** Entrada · nunca atua sozinho
Imobiliária Parceria opcional, escolha comercial	**Broker associate** Qualificado, mas sob outra corretora
Responsável técnico Exigido para a pessoa jurídica	**Broker** Abre corretora · responde pelo time · guarda o escrow

O QUE VALE NO BRASIL	O QUE VALE NA FLÓRIDA
QUEM PAGA VOCÊ O cliente, a imobiliária ou a construtora	QUEM PAGA VOCÊ Somente a sua corretora, nunca o cliente
VÍNCULO CLT ou autônomo, à escolha das partes	VÍNCULO Independent contractor · formulário 1099
IMPOSTO Retido ou recolhido conforme o vínculo	IMPOSTO Por sua conta · guardar 25% a 30% de cada comissão
ANÚNCIO Em nome do corretor, vários no mesmo imóvel	ANÚNCIO Um listing por imóvel, sempre com o nome da corretora

A regra de ouro: no Brasil o corretor é a empresa; na Flórida o corretor é um profissional licenciado que opera dentro de uma empresa. Toda a lei do capítulo 475 nasce daí.

LEI 6.530/1978, ARTS. 2º E 3º (BRASIL) · FLORIDA STATUTES 475.01, 475.42 E 26 U.S.C. §3508 (EUA) · SETEMBRO DE 2026

Em *resumo*

01 **"Corretor" e *real estate agent* não são o mesmo cargo.** O nome traduz; o desenho jurídico, não.

02 No Brasil, o CRECI te torna **autônomo pleno** desde o primeiro dia, com liberdade de atuar e receber sozinho.

03 Na Flórida, quem emite a licença é o **DBPR** e quem escreve as regras é a **FREC**, dentro do capítulo 475 dos *Florida Statutes*.

04 São três níveis: ***sales associate***, ***broker associate*** e ***broker***. Só o *broker* abre corretora e guarda dinheiro de terceiros.

05 **Ninguém trabalha sozinho.** Sem vínculo registrado com um *broker*, sua licença fica inativa — mesmo estando em dia.

06 Você **só pode ser pago pela sua corretora**. Receber direto do cliente ou dividir comissão por fora é infração de lei de licença.

07 ***Realtor*** não quer dizer corretor: é quem se filia à NAR e aceita o código de ética dela. A licença é obrigatória; a filiação, não.

08 O corretor é ***independent contractor***: sem salário, sem retenção na fonte, com 1099 no fim do ano e imposto por conta própria.

09 **Exclusividade é o padrão lá.** Um anúncio por imóvel, uma corretora dona dele e cooperação de todo o mercado em cima dele.

10 **Ter licença ≠ poder trabalhar.** A licença é assunto estadual; autorização de trabalho é assunto federal de imigração.

> *Se você levar só uma frase deste capítulo: na Flórida a licença é do estado, mas o direito de exercê-la fica na mão do seu broker.*

A licença da Flórida, *passo a passo*

As cinco etapas, os custos reais e o portão que ninguém comenta

NESTE CAPÍTULO

- Os requisitos de entrada de verdade
- O curso de 63 horas e a prova da escola
- O pedido ao DBPR e as digitais
- A prova estadual e a nota de corte
- Por que a licença nasce inativa
- O que o CRECI não transfere

O caminho até a licença da Flórida é curto e bem documentado. Qualquer pessoa consegue entender em dez minutos. O que torna o assunto confuso é que muita gente mistura duas perguntas diferentes — "quais são as etapas?" e "eu consigo cumprir todas elas?" — e vende a primeira como se respondesse a segunda. Vamos separar.

As cinco etapas

Um — cumprir os requisitos de entrada. Ter 18 anos ou mais, ter concluído o ensino médio ou equivalente, e apresentar um **número de Seguro Social americano**, o *Social Security Number*. A Flórida não exige cidadania americana e não exige residência no estado. Exige o SSN: o artigo 455.213 dos *Florida Statutes* diz que o pedido de licença "deve incluir o número de Seguro Social do requerente", e **o ITIN não é aceito no lugar dele**. Volto a esse ponto no fim do capítulo, porque ele é o verdadeiro portão.

Dois — fazer o curso de 63 horas, chamado *FREC Course I*, numa escola autorizada pelo estado. Existe presencial e on-line, e o on-line é aceito normalmente. No fim, você faz a prova da própria escola: 100 questões, com aprovação em 70%. Essa prova não é a estadual; é a chave que libera o direito de marcar a estadual. O certificado do curso vale por dois anos.

Três — pedir a licença ao DBPR pelo formulário RE 1 e pagar a taxa de inscrição, de **US$ 83,75**. No mesmo período você faz as digitais eletrônicas — o *Livescan* — num fornecedor credenciado, usando o número ORI do departamento, FL920010Z. Custa entre US$ 50 e US$ 80 conforme o fornecedor. Elas vão para checagem de antecedentes.

Quatro — passar na prova estadual, aplicada pela Pearson VUE. São 100 questões de múltipla escolha, três horas e meia, e a nota de corte é **75 acertos em 100**. A taxa é de **US$ 36,75** por tentativa e não há limite de tentativas — cada uma se paga de novo. Cobra lei de licença, contratos, avaliação, financiamento, matemática de imóvel e regras federais.

Cinco — ativar a licença com um *broker*. Esta é a etapa que o brasileiro não espera, e é a mais importante do capítulo.

> **A LICENÇA NASCE INATIVA**
>
> Você passa na prova e recebe a licença. Ela chega **inativa**. Não é punição nem burocracia: é o desenho da lei. Sem um *broker* que te aceite e registre seu vínculo no DBPR, você tem uma licença válida com a qual não pode fazer absolutamente nada — não pode listar, não pode mostrar, não pode receber. Procurar corretora não é o passo seguinte à licença. É parte dela.

Depois da licença, o relógio continua

Dois prazos que derrubam gente todo ano:

O **pós-licenciamento** é de 45 horas para o *sales associate* — 60 para quem já entra como *broker* — e precisa ser concluído **antes da primeira renovação**, que cai entre 18 e 24 meses depois, conforme a data em que você se licenciou. O artigo 475.17(2) não usa meias palavras: a licença de quem não cumpre é **considerada nula** (*null and void*), e a única saída é refazer o curso de 63 horas e a prova estadual do zero. É o erro mais caro do primeiro ano de carreira.

Depois disso, entra a **educação continuada**: 14 horas a cada dois anos, divididas pela regra 61J2-3.009 em **3 horas de lei, 3 de ética e**

prática profissional e 8 de especialização. Essa parte é rotina e ninguém perde.

■ **QUANTO CUSTA, SOMANDO TUDO**

Curso de 63 horas, entre US$ 100 e US$ 500 conforme a escola · taxa do DBPR, US$ 83,75 · digitais, de US$ 50 a US$ 80 · prova estadual, US$ 36,75 por tentativa. Pela conta da própria Florida Realtors, o caixa inicial fica entre **US$ 270 e US$ 665**. Depois vêm os custos de operar: filiação à associação e ao MLS e o seguro de erros e omissões. Some de US$ 1.000 a US$ 2.500 no primeiro ano, e planeje seis meses sem comissão — o ciclo de uma venda, do primeiro contato ao pagamento, raramente é curto.

O que o seu CRECI transfere para lá

Quase nada — mas não é "nada", e a diferença importa para quem já tem estrada. A Flórida tem acordos de reconhecimento mútuo com um punhado de outros estados americanos, que permitem uma prova reduzida. **Não existe acordo com o Brasil**, nem com o COFECI, nem com nenhum conselho estrangeiro: anos de CRECI não dispensam uma hora do curso de 63 horas nem uma questão da prova estadual.

O que existe é uma porta mais adiante. Para pedir a licença de ***broker*** — o nível que abre corretora —, a Flórida exige experiência, e o artigo 475.17(2)(b) aceita, entre as formas de cumpri-la, ter tido **licença válida de corretor por pelo menos 24 meses nos últimos 5 anos em jurisdição estrangeira**. Um CRECI ativo e comprovado pode, portanto, contar como experiência nessa etapa.

NÃO CONFUNDA AS DUAS COISAS

Isso **não** encurta o caminho de entrada. Você continua fazendo o curso, a prova e o vínculo com uma corretora como qualquer um. O CRECI pode valer mais tarde, quando você for pedir a licença de *broker*, e ainda assim depende de análise documental do DBPR e do cumprimento de todo o resto — inclusive o curso de *broker*. Confirme a sua situação com o departamento antes de contar com isso.

Do ponto de vista prático, porém, sua experiência transfere muita coisa: leitura de cliente, negociação, resiliência, tolerância a "não", disciplina de prospecção. É o que este livro chama de mercado, e é o que a prova estadual não mede.

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Curso de Técnico em Transações Imobiliárias	63 horas de *FREC Course I*
Registro no CRECI do estado	Licença do DBPR, ativada por um *broker*
Sem prova estadual unificada	Prova da Pearson VUE, 100 questões, corte em 75%
Sem exigência de reciclagem federal	45 h de pós-licenciamento + 14 h a cada 2 anos
Atua imediatamente após o registro	Licença nasce inativa até o vínculo ser registrado

O portão de que ninguém fala

Agora a parte honesta, e você merece ouvi-la antes de gastar dinheiro.

O SSN não é um número que se peça pela internet. Ele é emitido pela Previdência americana para quem tem cidadania, residência permanente ou **um status migratório que autorize trabalho**. O ITIN — aquele número de contribuinte que o investidor brasileiro tira para declarar imposto sobre aluguel — **não substitui o SSN** neste pedido. É por isso que, na prática, a licença da Flórida não está a um clique de distância de quem mora no Brasil com visto de turista.

Isso não fecha a porta. Muda a ordem das coisas. O caminho realista costuma ser: primeiro se resolve a situação migratória, com advogado de imigração; com ela resolvida vem o SSN; com o SSN, o curso, a prova e a licença. Quem inverte essa ordem paga o curso e trava na etapa três.

ONDE A CERTIFICAÇÃO ENTRA

É exatamente por causa desse descompasso que existe a **Certificação Maqueli Florida · HousInvest**. Ela não emite licença estadual — nenhuma instituição privada emite, nem nos Estados Unidos. O que ela faz é o que o tempo de espera permite fazer: formar você no mercado real da Flórida, no vocabulário, nos contratos, nas contas e no comportamento do cliente, com diploma que comprova essa formação. Quando o seu SSN sair, você não começa do zero: você já entende o mercado, e só precisa da lei da prova. Quem estuda durante a espera chega pronto. Quem espera, só espera.

Da matrícula à primeira comissão

As cinco etapas oficiais, o que custa cada uma e os dois prazos que anulam a licença de quem esquece.

1 — Requisitos de entrada
18 anos · ensino médio · SSN americano — ITIN não é aceito
SEM CIDADANIA EXIGIDA

2 — Curso de 63 horas (FREC Course I)
Escola autorizada, presencial ou on-line · prova da escola com 70%
US$ 100 A 500 · CERTIFICADO VALE 2 ANOS

3 — Pedido ao DBPR + digitais
Formulário RE 1 e Livescan pelo ORI FL920010Z
US$ 83,75 + US$ 50 A 80

4 — Prova estadual (Pearson VUE)
100 questões · 3 h 30 · aprovação com 75 acertos · tentativas ilimitadas
US$ 36,75 POR TENTATIVA

5 — Ativação com um broker
A licença chega inativa e só funciona com o vínculo registrado
SEM BROKER, SEM TRABALHO

Curso de 63 horas	**US$ 100 – 500**
Taxa do DBPR (RE 1)	**US$ 83,75**
Digitais · Livescan	**US$ 50 – 80**
Prova estadual, por tentativa	**US$ 36,75**
Caixa para chegar à licença	**US$ 270 – 665**

45 h
Pós-licenciamento antes da 1ª renovação (60 h para broker). Perdeu? A licença é anulada e recomeça tudo.

3+3+8
As 14 horas de educação continuada a cada 2 anos: lei, ética e especialização.

FLORIDA STATUTES 455.213 E 475.17 · REGRA 61J2-3.009 DO CÓDIGO ADMINISTRATIVO · DBPR · FLORIDA REALTORS, VALORES DE SETEMBRO DE 2026

Em *resumo*

01 São **cinco etapas**: requisitos, curso de 63 horas, pedido ao DBPR, prova estadual e ativação com um *broker*.

02 Entrada: **18 anos, ensino médio e SSN**. Não se exige cidadania nem residência na Flórida.

03 **O ITIN não substitui o SSN** — a exigência está no artigo 455.213 dos *Florida Statutes* e não tem exceção.

04 O ***FREC Course I*** tem 63 horas, vale dois anos e termina com uma prova da escola, aprovação em 70%.

05 A **prova estadual** é da Pearson VUE: 100 questões, 3 h 30, corte em **75 acertos**, tentativas ilimitadas a US$ 36,75.

06 **A licença nasce inativa.** Achar corretora não é o passo seguinte: é parte do processo de se licenciar.

07 **45 horas de pós-licenciamento** antes da primeira renovação (60 para *broker*). Perdeu o prazo, a licença é anulada e recomeça do zero.

08 Depois, **14 horas de educação continuada a cada dois anos**: 3 de lei, 3 de ética e 8 de especialização.

09 **O CRECI não encurta a entrada:** sem reciprocidade, o curso e a prova são obrigatórios do mesmo jeito.

10 Mas licença de corretor no exterior por **24 meses nos últimos 5 anos** pode contar como **experiência** para pedir a licença de *broker* (art. 475.17(2)(b)).

11 O caixa até a licença fica entre **US$ 270 e US$ 665**; o primeiro ano completo pede de US$ 1.000 a US$ 2.500 e meses sem comissão.

> *O curso de 63 horas é o trecho fácil do caminho. O SSN é o trecho que decide o cronograma — por isso ele é a primeira coisa a resolver, não a última.*

O MLS, o motor que *o Brasil não tem*

Por que um único banco de dados reorganiza o mercado inteiro

NESTE CAPÍTULO

- O que é e quem entra no MLS
- O listing exclusivo e a cooperação
- Os dados que são públicos lá e secretos aqui
- Os status de um anúncio
- Dias de mercado e histórico de preço
- Por que a sua venda muda de argumento

Se eu pudesse explicar o mercado americano com uma única palavra, seria esta: MLS. É a peça que, sozinha, explica por que a venda lá é menos improvisada, por que o corretor não precisa esconder informação e por que a conversa com o cliente acontece em outro nível.

Multiple Listing Service é um banco de dados cooperativo, mantido pelas associações de corretores. Ele **não é nacional**: cada região tem o seu, e na Flórida o corretor costuma ter acesso a mais de um. O acesso vem com a filiação à associação local, custa algumas centenas de dólares por ano e é só para licenciados. É lá que a esmagadora maioria dos imóveis à venda entra, com regras de prazo, de conteúdo e de comportamento que todo mundo assinou.

Uma listagem, um dono, o mercado inteiro trabalhando

O ciclo começa com o *listing agreement*: o contrato entre o vendedor e **uma** corretora, com prazo, preço pedido e condições. A partir da assinatura, aquela corretora é a responsável pelo anúncio — quem fotografa, quem descreve, quem administra visitas, quem apresenta ofertas.

Em vez de virar um monopólio, isso vira o contrário. O imóvel entra no MLS e fica disponível para **todos os corretores da região** trazerem compradores. Quem lista é o *listing agent*, quem traz o comprador é o *buyer's agent*, e os dois trabalham lados opostos da mesma mesa com regras claras.

Compare com o Brasil. Lá, cinco corretores anunciando o mesmo imóvel é normal — cada um com uma foto pior, um texto diferente e às vezes um preço diferente. O comprador não sabe em quem

confiar, o vendedor perde controle da própria narrativa, e o corretor gasta metade da energia defendendo território em vez de vendendo. Um imóvel que aparece cinco vezes em preços diferentes já nasce desvalorizado, porque o mercado lê aquilo como pressa.

A INVERSÃO DO VALOR

No Brasil, boa parte do valor do corretor está em **ter o imóvel** na carteira. Na Flórida, como todo mundo vê tudo, ter não vale nada — todo mundo tem. O valor está em **representar bem a pessoa**: saber ler os dados, precificar, negociar, cumprir prazo. É uma profissão de consultoria, não de posse de estoque.

O que é público lá e secreto aqui

Aqui está a diferença que mais choca o corretor brasileiro. No MLS, para cada imóvel você vê:

- o **preço de venda fechado** de tudo que já vendeu na região, com data;
- o **histórico de preço** do anúncio atual, com cada redução e quando ela foi feita;
- os **dias de mercado**, o *DOM*, que contam há quanto tempo aquilo está à venda;
- imposto, metragem oficial, ano de construção, taxa de condomínio, quantas vezes trocou de dono;
- se já entrou e saiu do mercado antes, e quantas vezes.

No Brasil, preço fechado é informação de bastidor. Você descobre por relacionamento, e o mercado se move no escuro. Na Flórida, o

corretor de dois anos de carreira e o de vinte olham exatamente para os mesmos números.

Isso não diminui o seu papel — muda. Você deixa de ser dono da informação e passa a ser **o tradutor dela**. Qualquer cliente abre o Zillow; quase nenhum sabe que duas casas de preço igual na mesma rua podem ter dez anos de diferença de telhado, um seguro que custa o dobro e uma taxa de condomínio prestes a subir.

Os status de um anúncio

Vale decorar, porque cai em prova e porque é a linguagem do dia a dia:

OS CINCO STATUS QUE VOCÊ VAI USAR

Active — à venda, aceitando ofertas. ***Pending*** — tem contrato aceito e as contingências já caíram; o negócio está a caminho do fechamento. ***Active under contract*** ou ***contingent*** — tem contrato aceito, mas ainda depende de algo: inspeção, financiamento, avaliação ou a venda do imóvel do comprador. ***Sold*** — fechado e registrado, com o valor real visível. ***Withdrawn*** e ***expired*** — saiu do mercado por decisão do vendedor ou por fim do prazo do contrato.

Os prazos do MLS são levados a sério: costuma haver janela curta, de um a dois dias úteis, para inserir um imóvel novo ou para mudar o status depois de um contrato aceito. Atrasar gera multa — e a multa é da corretora, o que significa que o seu *broker* vai saber.

O QUE NÃO SE FAZ NO MLS

Anunciar imóvel sem contrato assinado com o vendedor. Deixar o status errado depois de aceitar uma oferta. Colocar contato pessoal no campo de descrição pública. Foto com pessoa, com placa de outra corretora ou com montagem que não corresponde ao imóvel. Tudo isso é infração de regra de MLS — e várias também são infração de lei de licença.

Dias de mercado contam uma história

O DOM é o número que o brasileiro mais subestima. Nos Estados Unidos, ele é lido como sinal. Um imóvel com sete dias de mercado desperta urgência; o mesmo imóvel com cento e vinte dias e duas reduções de preço desperta uma pergunta: o que há de errado aqui?

Por isso, na Flórida, **entrar com o preço errado é caro de verdade**. No Brasil, quando o imóvel não vende, coloca-se num outro portal e o relógio parece zerar. Lá não zera: o histórico fica, e tirar o anúncio para recolocar depois costuma ser visível e mal-visto.

É a razão pela qual o corretor americano investe tanto tempo no CMA — a análise comparativa de mercado — **antes** de listar. Não é preciosismo. É que a primeira semana de anúncio é o ativo mais valioso do imóvel, e ela não volta.

LADO A LADO

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Vários corretores, vários anúncios do mesmo imóvel	Um *listing*, uma corretora, cooperação de todas
Preço de venda fechado é informação privada	Preço fechado é público no MLS, com data
Dias de mercado ficam invisíveis	*DOM* e histórico de reduções ficam à vista
Anúncio pode “reiniciar” trocando de portal	O histórico segue o imóvel e não se apaga
Valor do corretor: ter o imóvel	Valor do corretor: representar e traduzir dados

INFOGRÁFICO

A vida de um imóvel dentro do MLS

O caminho de uma listagem, os dados que ficam visíveis a todos e o que o corretor brasileiro nunca teve na mão.

ACTIVE	CONTINGENT	PENDING	SOLD
À venda, recebendo ofertas e visitas	Oferta aceita, ainda dependendo de inspeção, avaliação ou crédito	Contingências vencidas, rumo ao fechamento	Fechado e registrado, com o valor real à vista

Fora da linha: **withdrawn**, quando o vendedor tira do mercado, e **expired**, quando o prazo do listing acaba. Os dois continuam no histórico do imóvel.

O QUE VOCÊ ENXERGA NO BRASIL	O QUE VOCÊ ENXERGA NO MLS
PREÇO O preço pedido de hoje, em cada portal	**PREÇO** Pedido, histórico de reduções e o valor fechado de tudo que vendeu perto
TEMPO Não se sabe há quanto tempo está à venda	**TEMPO** Dias de mercado contados, e quantas vezes já entrou e saiu
IMÓVEL Metragem e descrição informadas pelo anunciante	**IMÓVEL** Metragem oficial, ano, imposto, taxa de condomínio, donos anteriores

A consequência prática: como o preço é público, a conversa deixa de ser sobre informação privilegiada e passa a ser sobre leitura. Seu diferencial não é o que você sabe e o cliente não sabe — é o que você entende e ele não entende.

REGRAS DE MLS DAS ASSOCIAÇÕES DA FLÓRIDA · NAR · PRÁTICAS VIGENTES EM SETEMBRO DE 2026

Em *resumo*

01 O **MLS** é um banco de dados cooperativo das associações, **regional e só para licenciados**.

02 Tudo começa no ***listing agreement***: um contrato, uma corretora responsável, prazo e preço definidos.

03 Uma listagem, **cooperação de todo o mercado**: quem lista é o *listing agent*, quem traz comprador é o *buyer's agent*.

04 **Preço de venda fechado é público** no MLS, com data — no Brasil é informação de bastidor.

05 **Dias de mercado** e cada redução de preço ficam visíveis e seguem o imóvel; trocar de portal não zera o relógio.

06 Os status: ***active***, ***contingent***, ***pending***, ***sold***, ***withdrawn*** e ***expired***.

07 **Prazos do MLS têm multa**: em geral um a dois dias úteis para inserir ou mudar status.

08 Anunciar sem contrato assinado, errar o status ou pôr contato pessoal na descrição pública são **infrações**.

09 Como todo mundo vê os mesmos dados, o valor do corretor migra de **ter o imóvel** para **traduzir os números**.

10 É por isso que o **CMA** vem antes de listar: a primeira semana de anúncio é o ativo mais valioso do imóvel.

> *O MLS não é um portal de anúncios. É um contrato coletivo de transparência — e é ele que torna o mercado americano previsível.*

Comissão: quem paga e *o que mudou*

A regra de 2024 que virou o mercado americano de cabeça para baixo

NESTE CAPÍTULO

- Como a comissão funciona nos dois países
- O acordo da NAR e a data que mudou tudo
- O contrato obrigatório com o comprador
- O split com a sua corretora
- A rota do dinheiro até a sua conta
- Por que tabela de comissão é ilegal lá

Toda conversa sobre carreira na Flórida chega aqui: quanto se ganha e quem paga. A resposta mudou em agosto de 2024, e muito material que circula em português ainda repete o modelo antigo. Vamos ao que vale hoje.

No Brasil, o costume de mercado gira em torno de 6% em imóvel urbano, o valor sai do vendedor e o direito a recebê-lo nasce quando o corretor aproxima as partes e o negócio se concretiza — está no Código Civil, artigos 722 a 729. Quando dois corretores dividem, é por acordo entre eles, caso a caso.

Um cuidado, porque muito material antigo ainda repete isso errado: **as tabelas de honorários dos CRECIs não são mais obrigatórias**. Em 14 de março de 2018 o CADE homologou um acordo com o COFECI e os conselhos regionais que revogou todas as tabelas com valores mínimos e máximos de corretagem e obrigou o sistema a montar um programa de conformidade concorrencial. O que restou tem caráter **apenas referencial**, e o percentual se negocia livremente. Ou seja: nesse ponto específico, Brasil e Flórida chegaram ao mesmo lugar por caminhos diferentes.

Na Flórida, três coisas são diferentes desde sempre. A primeira: **comissão é sempre negociável, por lei**. Nenhuma associação pode sugerir percentual; combinar preço entre concorrentes é infração de lei antitruste, com consequências sérias. A segunda: a comissão **não é paga ao corretor**, e sim às corretoras, no fechamento, pela empresa que conduz o *closing*. A terceira: o que chega até você é o que sobra depois do *split* combinado com a sua corretora.

O acordo da NAR e a data que separou dois mundos

Até 2024, o vendedor contratava a corretora que listava o imóvel e, no próprio MLS, essa corretora publicava quanto pagaria ao corretor que trouxesse o comprador. Era prático, era visível e, na prática, tinha virado um padrão de mercado — o que rendeu à NAR um processo bilionário e um acordo.

Desde **17 de agosto de 2024**, valem duas regras novas:

> **AS DUAS REGRAS QUE VOCÊ PRECISA SABER DE COR**
>
> **Um — nada de oferta de comissão dentro do MLS.** Nenhum campo, nenhuma observação pública ou privada pode dizer quanto o lado do comprador vai receber.
>
> **Dois — contrato escrito com o comprador antes de acompanhá-lo numa visita**, dizendo exatamente quanto aquele corretor vai receber.

Na primeira, o vendedor ainda pode oferecer pagamento ao lado do comprador; a negociação só não acontece dentro do MLS.

Na segunda, o valor precisa ser fixo ou percentual determinado — "US$ 9.000" ou "2,5%". Faixas do tipo "entre 2% e 3%" não valem, e o corretor não pode receber mais do que o que está escrito ali, venha o dinheiro de onde vier. A regra alcança inclusive a visita guiada ao vivo por vídeo.

Repare na expressão **trabalhar com**: ela é o limite da regra, e a própria NAR aponta duas situações que ficam de fora. Quem entra sozinho num *open house* não assina nada por isso. E quem visita acompanhado do corretor que representa **o vendedor** também não — porque ali o profissional está a serviço do outro lado. A obrigação

nasce quando você começa a prestar serviço ao comprador: selecionar imóveis, marcar visitas, orientar a oferta. Para o corretor brasileiro, a segunda regra é a mais estranha. No Brasil se mostra imóvel para qualquer pessoa que ligar. Na Flórida, mostrar sem contrato assinado passou a ser, ao mesmo tempo, risco de não receber e problema de conformidade com o seu *broker*.

Na prática, o dinheiro continua vindo de lugares parecidos: o vendedor oferece uma **concessão** que cobre o lado do comprador, o corretor de listagem negocia isso por fora do MLS, ou o próprio comprador paga a diferença. O que acabou foi o automatismo. Hoje o corretor de comprador precisa **explicar e defender o próprio valor** antes de trabalhar, e isso profissionalizou o mercado — depois de assustar todo mundo por uns bons meses.

Lançamento é outra conta

Em imóvel na planta quem paga é a **construtora**, com o percentual publicado no programa dela para corretores. O comum são **3% a 4%**, e em certas épocas do ano — quando ela precisa girar estoque e o volume de vendas do mercado cai — chega a **6%**. É campanha de temporada, como no Brasil, só que por escrito e igual para todo corretor. E há uma armadilha que custa caro: quase toda construtora só paga quem **registra o comprador na primeira visita** — cliente que entrou sozinho no estande costuma não ter mais volta.

O split: a segunda divisão, a que ninguém mostra no Instagram

A comissão que chega à sua corretora ainda não é sua. O que define quanto sobra é o *split* combinado em contrato:

A RÉGUA DO SPLIT

Nas **primeiras transações** a divisão é **70/30** — 70% para você, 30% para a corretora, que banca treinamento, supervisão e estrutura. Vencida essa fase, passa a **80/20**. E daí em diante fica em **90/10 a seu favor**: 90% para você, 10% para a corretora, sem taxa de transação por cima. É a régua da Maqueli Florida, e é com o 90/10 que todas as contas daqui são feitas. No mercado há outros desenhos — 50/50 fixo, teto anual (*cap*), taxa fixa mensal (*desk fee*) — e o que importa comparar não é só o percentual, é o que vem junto dele.

Na Maqueli Florida **não há taxa de transação** nem desconto por cima do *split*: o que o 90/10 diz é o que sai da corretora para a sua conta. Fora dela cada empresa cobra de um jeito — pergunte item por item antes de assinar. E você recebe por **1099**: **ninguém retém imposto por você**, e quanto separar é assunto de contador americano, não de corretor.

Indicação também é dinheiro

O ***referral fee*** é uma prática comum e regulada: você indica um cliente a um corretor de outra cidade ou de outro estado e recebe uma parte da comissão, tipicamente 25%, pagas de corretora para corretora.

E aqui vem a melhor notícia deste capítulo para quem ainda está no Brasil. O artigo 475.25 abre uma **exceção expressa**: o *broker* da Flórida **pode pagar comissão ou taxa de indicação a um broker licenciado ou registrado sob as leis de outro país**, desde que esse profissional estrangeiro não pratique nada que a lei da Flórida proíba. Ou seja: indicar um comprador brasileiro a uma corretora da

Flórida e receber por isso é caminho **legal**, com o seu CRECI, sem licença americana.

> **O LIMITE DESSA PORTA**
>
> A exceção paga a **indicação**, não a corretagem: mostrar imóvel, negociar, redigir oferta e atender o cliente na Flórida continuam exigindo licença americana.

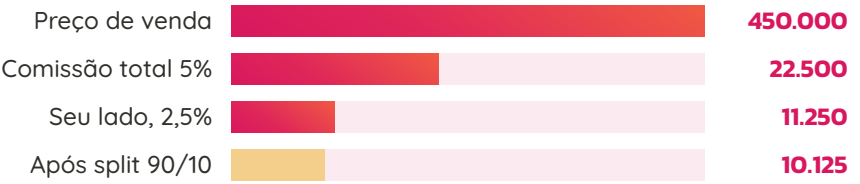
E o pagamento vai de corretora para corretora, com contrato de indicação por escrito, nunca de bolso para bolso. Fora desse desenho a regra geral volta a valer: **só licenciado recebe comissão de imóveis**, e pagar "por fora" é infração séria para os dois lados. Confirme com o *broker* e com um contador a forma do contrato e o tratamento fiscal da remessa.

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Costume de 6%; tabela de conselho é só referencial desde o acordo com o CADE, em 2018	Sempre negociável; tabela sugerida por associação é infração antitruste
Comissão paga pelo vendedor, por costume	Cada lado contrata e negocia o próprio
Divisão entre corretores caso a caso	*Split* em contrato com a corretora — aqui, 90/10 a seu favor
Pode-se mostrar imóvel sem contrato	*Buyer broker agreement* assinado antes da 1ª visita
Corretor pode receber direto	Pagamento sempre pela corretora, no *closing*

INFOGRÁFICO

A rota do dinheiro até a sua conta

Uma venda de US$ 450 mil, 5% de comissão total e split de 90/10 a seu favor. Acompanhe o que resta a cada etapa — os percentuais são exemplo, não tabela: na Flórida tabela é ilegal.



US$ 10.125

O que sai da corretora para a sua conta nessa venda de US$ 450 mil: 45% de toda a comissão do negócio, sem taxa nenhuma por cima.

17/08/2024

Data em que caíram as ofertas de comissão no MLS e entrou o contrato obrigatório com o comprador.

ANTES DE AGOSTO DE 2024	DEPOIS DE AGOSTO DE 2024
OFERTA AO LADO DO COMPRADOR Publicada no próprio MLS	**OFERTA AO LADO DO COMPRADOR** Proibida no MLS; negocia-se fora dele
ANTES DA PRIMEIRA VISITA Bastava combinar de palavra	**ANTES DE ACOMPANHAR NA VISITA** Contrato assinado, com valor exato
QUANTO O CORRETOR RECEBE O que o listing oferecesse	**QUANTO O CORRETOR RECEBE** Nunca mais do que o contrato diz

Leia a conta ao contrário: para receber US$ 60 mil de comissão no ano nesse formato, são cerca de seis vendas de US$ 450 mil. É esse número — vendas, não percentual — que deve entrar no seu planejamento de mudança.

EXEMPLO DE CÁLCULO · NAR, MUDANÇAS DE PRÁTICA EM VIGOR DESDE 17/08/2024 · CADE, TCC COM O COFECI HOMOLOGADO EM 14/03/2018 · NÃO É PROMESSA DE RENDIMENTO

Em *resumo*

01 No Brasil, o **costume** é cerca de **6%** e sai do vendedor; o direito nasce do Código Civil, artigos 722 a 729.

02 **As tabelas dos CRECIs deixaram de ser obrigatórias** em 2018, por acordo com o CADE: hoje são apenas referenciais.

03 Na Flórida, **comissão é sempre negociável**: tabela ou percentual sugerido por associação é infração antitruste.

04 Desde **17 de agosto de 2024**, é **proibido publicar oferta de comissão dentro do MLS** — em qualquer campo.

05 Também desde então, quem **trabalha com** um comprador precisa de ***buyer broker agreement*** assinado antes de acompanhá-lo na visita — *open house* sozinho e visita com o corretor do vendedor ficam de fora.

06 O valor no contrato deve ser **objetivamente determinado** — "2,5%" ou "US$ 9.000", nunca uma faixa.

07 O corretor **não pode receber mais** do que o valor escrito nesse contrato, venha o dinheiro de onde vier.

08 Em **lançamento** quem paga é a construtora — **3% a 4%**, até **6%** em campanha — e só recebe quem registra o comprador na 1ª visita.

09 A comissão é paga **às corretoras**, no *closing*, e chega a você depois do ***split***: 70/30 nas primeiras transações, 80/20 depois e **90/10 a seu favor** daí em diante.

10 Na Maqueli Florida **não há taxa de transação** sobre o *split*; e o **imposto ninguém retém** — é assunto de contador.

11 O ***referral fee*** (tipicamente 25%) é caminho legítimo, e o artigo 475.25 **permite pagar broker licenciado no exterior** — dá para receber por indicação com o seu CRECI.

12 Essa exceção paga **só a indicação**: exercer corretagem na Flórida continua exigindo licença americana.

> *Comissão na Flórida não é costume, é contrato. Quem não sabe explicar o próprio valor antes da primeira visita, hoje, não trabalha.*

O contrato e os *prazos sagrados*

FAR/BAR, effective date e as contingências que protegem o comprador

NESTE CAPÍTULO

- Como se fecha um negócio nos dois países
- O formulário padrão e por que ele existe
- A data que liga o relógio
- Depósito, escrow e os três dias
- As contingências, uma a uma
- Por que corretor não redige contrato

Se eu tivesse que apontar o ponto em que mais brasileiro tropeça na Flórida, seria este capítulo. Não por ser difícil: por ser **rígido**. O contrato americano não perdoa improviso, e o relógio dele não espera ninguém explicar que estava viajando.

No Brasil, o caminho é conhecido. Faz-se uma proposta, muitas vezes informal. Negocia-se. Assina-se um compromisso de compra e venda. Depois vem a escritura no cartório de notas e o registro no cartório de imóveis. Entre uma etapa e outra, há uma elasticidade cultural: prazo estourado se conversa, minuta se ajusta, e o negócio raramente morre por causa de uma data.

Na Flórida, a lógica é outra desde o primeiro papel. **A oferta é o contrato.** Não existe "proposta" como documento intermediário e informal: o comprador preenche o contrato completo, com preço, prazos, valor de depósito e condições, e assina. Se o vendedor assinar também, está fechado. Não há segunda rodada de documentos — há aquele documento.

O formulário que todo mundo usa

Quase todo negócio residencial da Flórida roda num de dois formulários padronizados, redigidos em conjunto pela Florida Realtors e pela Ordem dos Advogados da Flórida — daí o apelido **FAR/BAR**. Há a versão comum e a versão **AS IS**, que é a mais usada.

Formulário padrão não é burocracia: é proteção. Ele já traz equilibrado o que décadas de disputa judicial ensinaram, e é o que permite que dois corretores fechem um negócio de meio milhão de dólares sem cada lado pagar advogado para escrever cláusula do zero.

VOCÊ PREENCHE, VOCÊ NÃO REDIGE

Corretor na Flórida **preenche formulários aprovados**. Escrever cláusula própria, redigir contrato do zero ou dar parecer sobre o efeito jurídico de um texto é *unauthorized practice of law* — exercício ilegal da advocacia. É infração de licença e também crime. Quando o negócio pedir algo que o formulário não cobre, a resposta certa é uma só: "isso precisa de um advogado, e eu te indico dois".

A data que liga o relógio

O conceito mais importante do contrato chama-se ***effective date***: a data em que a última parte assina **e entrega** o documento assinado à outra. É o marco zero. Todo prazo do contrato é contado a partir dela, em dias corridos ou úteis conforme o que o formulário disser.

E o contrato carrega uma frase que vale mais que parece: *time is of the essence* — o prazo é da essência do negócio. Significa que descumprir uma data não é um atraso administrativo; é descumprir o contrato. Perder um prazo de inspeção por um dia pode custar ao comprador o direito de cancelar; perder o prazo de financiamento pode custar o depósito inteiro.

O DEPÓSITO NÃO FICA COM O VENDEDOR

O *earnest money* — o depósito de boa-fé do comprador, tipicamente de 1% a 3% do preço — vai para uma **conta de custódia neutra**, o *escrow*, mantida pela *title company*, por um advogado ou pelo *broker*. Não vai para o vendedor e não vai para o corretor.

São dois relógios diferentes, e vale não confundi-los. O **contrato** marca quando o comprador tem de entregar o depósito, em geral três dias a partir da *effective date*. A **lei de licença** marca o que acontece depois que o dinheiro encosta na sua mão: a regra 61J2-14.009 dá ao *sales associate* **até o fim do dia útil seguinte** para entregar ao *broker*, e a regra 61J2-14.008 dá ao *broker* **até o fim do terceiro dia útil** para depositar. Sábado, domingo e feriado não contam.

As contingências: as portas de saída do comprador

Contingência é uma condição que precisa se cumprir para o negócio seguir. Enquanto ela estiver aberta, o comprador tem direito de sair — e, dependendo de qual seja, sair com o depósito de volta. São quatro as que aparecem em quase todo negócio:

AS QUATRO CONTINGÊNCIAS DO DIA A DIA

Inspection period — o prazo de inspeção. Na versão AS IS, é o mais poderoso: dentro dele, o comprador pode cancelar **por qualquer motivo** e recupera o depósito integral. Costuma ter de 7 a 15 dias.
Financing — o prazo para o comprador obter a aprovação formal do empréstimo. Se o banco negar dentro do prazo e ele avisar corretamente, sai com o depósito.
Appraisal — a avaliação do banco. **Cuidado com esta:** o formulário padrão **não traz** contingência de avaliação. Veja o próximo quadro.
Title — o prazo para examinar a situação jurídica do imóvel. Se aparecer algo que impeça a transferência limpa, o vendedor tem prazo para resolver ou o negócio se desfaz.

A CONTINGÊNCIA QUE QUASE NINGUÉM SABE QUE NÃO EXISTE

Muita gente repete que avaliação abaixo do preço derruba o negócio automaticamente. **Não derruba.** O FAR/BAR padrão não traz cláusula de avaliação: quem cobre isso é a contingência de **financiamento**, e só na medida em que o banco recuse o empréstimo por causa do laudo.

Ou seja: se o banco aprovar assim mesmo, mandando o comprador cobrir a diferença em dinheiro, ele pode não ter saída nenhuma no contrato. E em compra **à vista** não há proteção alguma, porque não há financiamento para negar.

Para ter o direito de cancelar por avaliação baixa, é preciso anexar o **aditivo de avaliação** — a *Appraisal Contingency*, um dos aditivos do próprio conjunto FAR/BAR. É uma linha a mais na oferta, e é ela que separa o corretor que protege o cliente do que só preenche formulário.

Repare no que essa arquitetura faz: ela dá ao comprador janelas de saída claras e, passadas elas, **prende os dois lados com força**. Mas nenhuma delas é automática: todas dependem do que está escrito no contrato assinado e de aviso dado dentro do prazo. É exatamente o contrário da sensação brasileira de que tudo se renegocia até o fim.

No AS IS a palavra engana: o vendedor não é obrigado a consertar nada — mas **é obrigado a revelar** defeitos relevantes que conheça e que não sejam visíveis. Isso não é jeitinho: é obrigação legal, firmada pela Suprema Corte da Flórida no caso *Johnson v. Davis* (480 So. 2d 625, de 1985), e vale mesmo no contrato "no estado em que se encontra".

O fim: walk-through, e então as chaves

Nos dias anteriores ao fechamento, o comprador faz o *final walk-through*: uma última visita para conferir se o imóvel está no estado combinado e se o que foi acertado de reparo foi feito. Não é reabertura de negociação; é conferência.

E se alguém desistir depois que todas as contingências caírem? O contrato prevê. O depósito costuma ficar com o vendedor como *liquidated damages* — perdas e danos pré-acordados. É o motivo pelo qual, na Flórida, ninguém trata prazo como sugestão.

LADO A LADO

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Proposta informal, depois compromisso	A oferta assinada é o contrato
Minuta redigida caso a caso	Formulário FAR/BAR padronizado
Prazos com elasticidade cultural	*Time is of the essence*: prazo é cláusula
Sinal costuma ir ao vendedor	*Earnest money* em *escrow* neutro, com prazo de lei para depositar
Desistência resolvida por distrato	Depósito perdido como *liquidated damages*

Os 30 dias de um contrato na Flórida

Do aceite às chaves, com os prazos típicos de um FAR/BAR AS IS. Os números variam por negócio — o que não varia é o fato de cada um ser cláusula.

DIA 0
Effective date: a última parte assina e entrega

DIA 3
Earnest money depositado no escrow

DIA 15
Fim da inspeção: cancelar aqui devolve o depósito

DIA 25
Aprovação do financiamento e avaliação

DIA 30
Walk-through e closing

SE O COMPRADOR SAI...	...O DEPÓSITO VAI PARA
DENTRO DA INSPEÇÃO (AS IS) Por qualquer motivo, com aviso no prazo	**DE VOLTA AO COMPRADOR** Integral
FINANCIAMENTO NEGADO NO PRAZO Com a negativa formal do banco. A avaliação baixa só entra por aqui	**DE VOLTA AO COMPRADOR** Integral
PROBLEMA DE TÍTULO NÃO SANADO Dentro do prazo de exame	**DE VOLTA AO COMPRADOR** Integral
DEPOIS DE TODAS AS CONTINGÊNCIAS Arrependimento, mudança de ideia	**PARA O VENDEDOR** Liquidated damages

1 – 3%
Faixa usual do earnest money sobre o preço do imóvel.

AS IS
Vendedor não conserta — mas continua obrigado a revelar defeito relevante que conheça.

Time is of the essence: na Flórida, perder um prazo não é atraso — é descumprimento de contrato. Um dia a mais na inspeção pode custar o direito de cancelar.

FORMULÁRIO FAR/BAR RESIDENTIAL CONTRACT (AS IS) E ADITIVO DE AVALIAÇÃO, FLORIDA REALTORS E THE FLORIDA BAR · REGRAS 61J2-14.008 E 61J2-14.009 · JOHNSON V. DAVIS, 480 SO. 2D 625 (FLA. 1985)

Em *resumo*

01 No Brasil há proposta, compromisso, escritura e registro. Na Flórida, **a oferta assinada já é o contrato**.

02 Quase todo negócio residencial usa o formulário **FAR/BAR**, em geral na versão **AS IS**.

03 Corretor **preenche formulário aprovado**; redigir cláusula própria é exercício ilegal da advocacia.

04 A ***effective date*** é a data em que a última parte assina **e entrega**. Todos os prazos contam dela.

05 ***Time is of the essence***: prazo não é meta, é cláusula. Perder um é descumprir o contrato.

06 O ***earnest money*** (1% a 3%) vai para **conta de custódia neutra**: o associado entrega ao *broker* até o fim do dia útil seguinte e ele deposita até o fim do 3º dia útil.

07 Quatro contingências: ***inspection***, ***financing***, ***appraisal*** e ***title*** — e **nenhuma é automática**: valem como estão escritas no contrato.

08 Na inspeção do AS IS, o comprador pode cancelar **por qualquer motivo** e recuperar o depósito integral.

09 **AS IS** significa que o vendedor não conserta — **não** que ele possa esconder defeito relevante que conheça (*Johnson v. Davis*, 1985).

10 **A avaliação não é contingência padrão do FAR/BAR:** sem o aditivo de avaliação, só o financiamento protege — e nada protege quem compra à vista.

11 Depois que as contingências caem, desistir costuma custar o depósito como ***liquidated damages***.

> *O contrato brasileiro é uma conversa que vira papel. O contrato da Flórida é um papel que encerra a conversa.*

Do contrato às chaves, *sem cartório*

Title company, escrow, seguro de título e o dia do closing

NESTE CAPÍTULO

- Por que não existe cartório na Flórida
- Quem é a title company
- O que o seguro de título cobre
- Os custos de fechamento dos dois lados
- Como se fecha estando no Brasil
- A fraude que rouba o sinal inteiro

Este é o capítulo em que o corretor brasileiro percebe que uma instituição inteira do nosso sistema simplesmente **não existe** do outro lado. Não há cartório de notas na Flórida. Não há tabelião conferindo assinatura, não há escritura pública lavrada por um oficial, não há a fila e o despachante.

No Brasil, o caminho é: escritura pública no cartório de notas (obrigatória acima do limite do artigo 108 do Código Civil), pagamento do ITBI no município, registro no cartório de registro de imóveis — e é só com o registro que a propriedade muda de dono. A frase que todo corretor brasileiro repete, "quem não registra não é dono", resume o sistema.

A Flórida também exige registro público, mas quem organiza tudo é uma empresa privada.

A title company faz o que o cartório faria

A peça central do fechamento é a ***title company*** — ou, em parte do estado, um advogado imobiliário. Ela é neutra: não representa comprador nem vendedor. E faz, sozinha, quatro coisas:

Pesquisa o título. Vai aos registros do condado e reconstrói a cadeia de propriedade do imóvel, procurando penhora, dívida de imposto, hipoteca não baixada, herdeiro esquecido, obra sem alvará, servidão. Esse relatório vira o *title commitment*, que lista o que precisa ser resolvido antes do fechamento.

Guarda o dinheiro. É ela que mantém a conta de *escrow* com o depósito do comprador e, no dia, recebe o restante e os recursos do banco.

Conduz o fechamento. Prepara a papelada, calcula quem paga o quê até o centavo e organiza a assinatura.

Registra. Leva a escritura — o *deed* — ao *County Clerk*, e paga os impostos de transmissão na mesma hora.

O SEGURO QUE O BRASIL NÃO TEM

O ***title insurance*** não existe no nosso mercado e é uma das melhores invenções do americano. É uma apólice paga **uma única vez**, no fechamento, que protege contra defeitos de título que a pesquisa não achou: uma assinatura falsificada há vinte anos, um herdeiro que aparece depois, um erro do próprio registro. Há duas apólices: a do comprador (*owner's policy*), que protege o dono, e a do banco (*lender's policy*), que protege o financiador. **A do banco não protege você** — muito comprador descobre isso tarde.

Na Flórida, o **prêmio-base** do seguro de título é fixado por norma do estado (artigo 627.782 e capítulo 69O-186 do Código Administrativo), então não varia de empresa para empresa. O que varia é o resto: coberturas adicionais, desconto de reemissão quando o imóvel foi segurado há pouco tempo e as taxas de serviço do fechamento. Peça o detalhamento, não só o total.

Quem paga o quê

Aqui não há regra estadual única: o costume muda de condado para condado e tudo é negociável no contrato. O padrão mais comum na Flórida:

- **O vendedor** costuma pagar o *documentary stamp tax* sobre a escritura: **US$ 0,70 por cada US$ 100** do preço na maior parte do estado. Em **Miami-Dade** a alíquota é de US$ 0,60, mas o condado cobra ainda uma **sobretaxa de US$ 0,45 por US$ 100**. Ela não incide quando o que se transfere é uma **residência unifamiliar** — e o artigo 201.031 diz expressamente que isso **inclui unidade de condomínio**, não só casa isolada. Na prática, a maior parte das vendas residenciais fica de fora da sobretaxa; quem paga são terreno, comercial e multifamiliar. Some a comissão acordada e as taxas em aberto do condomínio ou da associação.
- **O comprador** costuma pagar os custos do empréstimo, a avaliação, o imposto sobre a hipoteca, a apólice do banco e a parcela proporcional do imposto do imóvel.
- **A apólice do comprador** é o item que mais varia: em muitos condados o vendedor paga; em outros, o comprador. Está escrito no contrato, e vale conferir.

A CONTA RÁPIDA QUE TODO CLIENTE PEDE

Uma regra de bolso útil, e que você deve apresentar sempre como estimativa: o **comprador** costuma gastar de **2% a 5%** do preço em custos de fechamento — na ponta baixa à vista, na ponta alta financiado. O **vendedor** costuma sair com **6% a 9%**, somando comissão, selo e taxas. O número exato só existe no *Closing Disclosure*, o documento oficial que detalha cada linha e que o comprador financiado recebe **pelo menos três dias úteis antes** do fechamento, por exigência da regra federal conhecida como TRID (12 CFR 1026.19(f)). Nunca prometa números fechados antes dele.

Fechar estando no Brasil

Pergunta que todo cliente faz: preciso viajar para assinar? Quase sempre, não. Existem três caminhos, e o corretor precisa alinhá-los **com antecedência**, porque todos envolvem prazos de terceiros:

O **fechamento pelo correio**, o *mail-away*: a *title company* envia os documentos, o comprador assina no Brasil com reconhecimento de firma feito num **consulado americano** ou por um notário autorizado, e devolve por courier. É o mais comum — e o que mais atrasa, porque depende de agenda de consulado e de entrega internacional.

A **procuração**, a *power of attorney*: o comprador nomeia alguém para assinar por ele. Precisa ser aceita pela *title company* **e** pelo banco, o que nem sempre acontece — e por isso se aprova o texto antes, nunca depois.

O **fechamento remoto on-line**, quando disponível, com notário por vídeo. Depende da empresa e do banco.

E o dinheiro: entrada e saldo vêm por transferência internacional, o que abre conversa de câmbio, de remessa e de comprovação de origem dos recursos — assunto do capítulo 7.

A FRAUDE QUE ROUBA A ENTRADA INTEIRA

O FBI registrou, em 2025, **12.368 queixas de fraude imobiliária e US$ 275,1 milhões em prejuízo** — 58% a mais que no ano anterior. O brasileiro é alvo fácil, porque está longe e acostumado a resolver tudo por mensagem. Funciona assim: alguém invade ou imita o e-mail da *title company* e manda, na véspera do fechamento, novos dados bancários. O comprador transfere. O dinheiro desaparece em horas e **não volta**.

A regra, sem exceção: **nenhuma instrução de transferência recebida por e-mail vale**. Antes de mandar qualquer valor, ligue para a *title company* no telefone que **você** já tinha — nunca no que veio na mensagem — e confirme conta e valor com uma pessoa. Diga isso ao seu cliente na primeira reunião, por escrito. Salva casamentos e aposentadorias.

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Cartório de notas lavra a escritura	*Title company* ou advogado conduz o fechamento
Registro de imóveis transfere a propriedade	*Deed* registrado no *County Clerk*
Certidões negativas conferidas caso a caso	*Title search* e *title commitment* padronizados
Não há seguro de título	***Title insurance*** paga uma vez, para sempre
ITBI municipal, recolhido pelo comprador	*Doc stamps* de US$ 0,70 por US$ 100, em geral pelo vendedor

INFOGRÁFICO

Quem faz o quê, aqui e lá

A mesma transferência de propriedade, com dois desenhos institucionais completamente diferentes — e um seguro que só existe de um lado.

BRASIL	FLÓRIDA
QUEM FORMALIZA Tabelião, no cartório de notas	**QUEM FORMALIZA** Title company ou advogado, empresa privada e neutra
QUEM GUARDA O DINHEIRO Em geral as próprias partes	**QUEM GUARDA O DINHEIRO** Conta de escrow da title company
PESQUISA PRÉVIA Certidões pedidas caso a caso	**PESQUISA PRÉVIA** Title search e title commitment padronizados
IMPOSTO DE TRANSMISSÃO ITBI municipal, em geral pelo comprador	**IMPOSTO DE TRANSMISSÃO** Doc stamps de US$ 0,70 por US$ 100 (Miami-Dade: 0,60 + sobretaxa)
PROTEÇÃO CONTRA DEFEITO OCULTO Não existe seguro; resolve-se na Justiça	**PROTEÇÃO CONTRA DEFEITO OCULTO** Title insurance, prêmio único e vitalício

Custo de fechamento do comprador	**2% a 5%**
Custo de saída do vendedor, com comissão	**6% a 9%**
Closing Disclosure na mão do comprador financiado	**3 dias úteis antes**

Regra de sobrevivência: nenhuma instrução de transferência vinda por e-mail vale. Ligue para a title company no telefone que você já tinha e confirme conta e valor com uma pessoa. Dinheiro enviado a golpista não volta.

CÓDIGO CIVIL ART. 108 E LEI 6.015/1973 (BRASIL) · FLORIDA STATUTES CAP. 201 E 627.782, 12 CFR 1026.19(F) (EUA) · SETEMBRO DE 2026

Em *resumo*

01 **Não existe cartório de notas na Flórida.** Quem conduz o fechamento é a ***title company*** ou um advogado.

02 Ela é **neutra**: pesquisa o título, guarda o dinheiro em *escrow*, conduz a assinatura e registra o *deed*.

03 O ***title search*** reconstrói a cadeia de propriedade e vira o ***title commitment***, com o que precisa ser sanado.

04 O ***title insurance*** é **prêmio único e vitalício** e cobre defeito de título que a pesquisa não achou.

05 São duas apólices: a do dono e a do banco. **A do banco não protege o comprador.**

06 O **prêmio-base do seguro de título é fixado por norma do estado**; o custo final ainda varia com coberturas, reemissão e taxas de fechamento.

07 Vendedor costuma pagar os ***doc stamps***: US$ 0,70 por US$ 100; em Miami-Dade, US$ 0,60 mais sobretaxa de US$ 0,45 que **não** alcança residência unifamiliar — **inclusive unidade de condomínio**.

08 Regra de bolso: **2% a 5%** de custo para o comprador, **6% a 9%** de saída para o vendedor.

09 O ***Closing Disclosure*** chega ao comprador financiado **pelo menos 3 dias úteis antes** do fechamento.

10 Dá para fechar do Brasil por ***mail-away***, procuração ou fechamento remoto — alinhando prazos com antecedência.

11 **Fraude de transferência é o maior risco do fechamento:** US$ 275,1 milhões de prejuízo em 2025, pelos números do FBI. Confirme dados bancários por telefone conhecido, sempre.

> *Sem cartório, a confiança do sistema americano mora em dois lugares: numa empresa neutra que conduz o fechamento e numa apólice que cobre o que ninguém viu.*

O dinheiro do comprador: *crédito e câmbio*

Trinta anos de juros fixos, o empréstimo para estrangeiro e o caminho da remessa

NESTE CAPÍTULO

- Por que o financiamento americano é diferente
- Pre-qualification não é pre-approval
- O foreign national loan, na prática
- O que é PITI e por que a parcela sobe
- Como o dinheiro sai do Brasil
- Por que a oferta à vista vale mais

Financiamento é o assunto em que o corretor brasileiro mais perde credibilidade na Flórida — não por falta de conhecimento técnico, mas por comparar duas coisas que não se comparam. Vale entender o desenho antes de falar com o cliente.

No Brasil, o financiamento imobiliário é caro e curto de fôlego. Prazos longos existem, mas os juros altos fazem com que uma parcela pese muito no orçamento. A amortização costuma ser SAC ou Price, há uso de FGTS, entrada em torno de 20% e um teto de comprometimento de renda perto de 30%. O crédito é uma ferramenta usada com medo.

Nos Estados Unidos, o crédito para moradia é uma política pública. O produto símbolo é o ***30-year fixed***: trinta anos, **juros travados no dia da assinatura**, parcela previsível até o fim. Ele existe em larga escala porque o governo americano dá garantia a boa parte desses empréstimos, e não tem paralelo no nosso mercado. Para o brasileiro, a ideia de saber hoje quanto vai pagar em 2056 é quase abstrata.

Pre-qualification, pre-approval e a diferença que custa uma casa

Existem duas palavras parecidas e um abismo entre elas:

DUAS PALAVRAS, DOIS PESOS

Pre-qualification — uma estimativa rápida, baseada no que o cliente **disse** que ganha e deve. Não vale quase nada numa negociação.

Pre-approval — o banco analisou documento, renda, dívida e histórico de crédito e emitiu uma carta dizendo até quanto empresta. É o que o vendedor quer ver anexado à oferta.

Sem a carta de *pre-approval*, uma oferta financiada entra na disputa em desvantagem — e, num imóvel com várias ofertas no mesmo dia, costuma ser descartada de saída. O corretor que não manda o cliente falar com o *lender* **antes** de ver a primeira casa está criando frustração para os dois.

O banco olha para três números: a renda comparada às dívidas (o *debt-to-income*), o valor da entrada e a pontuação de crédito, o *credit score*. Taxas boas começam a aparecer acima de 740 pontos; abaixo de 620 o caminho fica estreito.

E quem não tem histórico de crédito nos Estados Unidos?

É a situação da maioria dos compradores brasileiros. Existe produto para isso: o ***foreign national loan***. Ele funciona de outra forma.

Em vez de olhar para a sua pontuação de crédito americana — que não existe —, o banco olha para **patrimônio e liquidez**. Pede extratos do banco brasileiro, comprovação de renda traduzida, carta do seu gerente, às vezes referências. Em troca, exige mais: entrada tipicamente de **30% a 40%** e taxa de juros acima da do comprador local. O ITIN costuma ser aceito, e o SSN, dispensado — ao contrário do que acontece na licença do capítulo 2.

Para investidor, há ainda o empréstimo baseado no próprio aluguel do imóvel — o *DSCR loan* —, em que o banco avalia se a receita do imóvel cobre a parcela, sem olhar a renda pessoal do comprador.

A PARCELA NÃO É SÓ O EMPRÉSTIMO

O cliente vê a simulação e fica animado. Aí chega a parcela real, e ela é maior — porque nos Estados Unidos o banco cobra tudo junto, no que se chama **PITI**: *principal* (amortização), *interest* (juros), *taxes* (o imposto do imóvel) e *insurance* (o seguro). Imposto e seguro ficam numa conta de custódia e o banco paga por você.

Na Flórida, essas duas últimas letras pesam muito mais do que o brasileiro imagina — e podem subir de um ano para o outro, elevando a parcela mesmo com juros fixos. Quem não explica isso na primeira reunião vai explicar depois, com o cliente irritado.

O dinheiro saindo do Brasil

A remessa é etapa própria, com prazo próprio, e precisa entrar no cronograma do negócio desde o começo. O caminho usual é uma corretora de câmbio ou o banco, com contrato de câmbio registrado, imposto sobre a operação e comprovação de **origem lícita dos recursos** — documentação que o banco americano e a *title company* vão pedir.

Três regras práticas que evitam quase todo problema:

- **O dinheiro deve chegar em nome de quem compra.** Se o imóvel vai para uma empresa, o dinheiro sai para a conta dessa empresa. Enviar da conta do primo porque "é mais rápido" trava o fechamento.
- **Câmbio é volatilidade, e volatilidade é risco do cliente.** Entre a oferta e o fechamento passam-se semanas; a cotação muda. Não prometa valor em reais.
- **Programe com folga.** Consulado, courier internacional, abertura de conta e compliance bancário são prazos de terceiros, e nenhum deles se importa com o seu *closing date*.

POR QUE A OFERTA À VISTA GANHA

Boa parte dos compradores brasileiros compra à vista, e isso é uma vantagem real que o corretor deve usar. Sem financiamento, caem duas contingências — a de crédito e a de avaliação —, o prazo de fechamento encurta e o risco de o negócio morrer despenca. Num imóvel disputado, uma oferta à vista com *proof of funds* anexado costuma vencer outra um pouco maior, porém financiada. Vendedor não compra o maior número: compra a maior certeza.

LADO A LADO

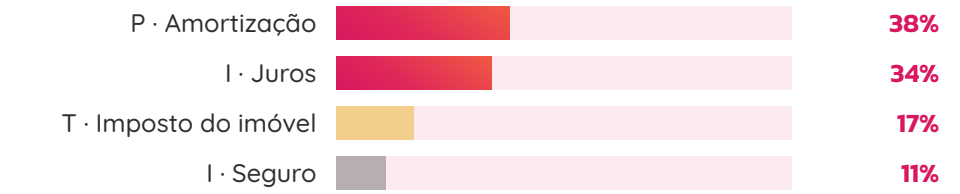
NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Juros altos, parcela pesada, uso de FGTS	*30-year fixed*, juros travados por três décadas
Análise concentrada na renda	Renda, entrada e *credit score* juntos
Sem produto específico para estrangeiro	*Foreign national loan*, com 30% a 40% de entrada
Parcela cobre só o empréstimo	*PITI*: amortização, juros, imposto e seguro
Sem etapa de remessa internacional	Câmbio, comprovação de origem e prazos de banco

INFOGRÁFICO

Dois caminhos para financiar

O comprador local e o comprador estrangeiro pedem o mesmo empréstimo em condições diferentes — e a parcela americana carrega quatro itens, não um.

COMPRADOR COM HISTÓRICO NOS EUA	COMPRADOR ESTRANGEIRO
ENTRADA USUAL A partir de 3% a 20% conforme o produto	**ENTRADA USUAL** 30% a 40% do valor do imóvel
O QUE O BANCO ANALISA Credit score, renda e dívidas	**O QUE O BANCO ANALISA** Patrimônio, liquidez e extratos do banco de origem
DOCUMENTO FISCAL SSN	**DOCUMENTO FISCAL** ITIN costuma bastar
TAXA A de mercado, melhor acima de 740 pontos	**TAXA** Acima da de mercado, pelo risco adicional



Composição ilustrativa de uma parcela PITI na Flórida. Imposto e seguro são revistos todo ano: a parcela sobe mesmo com juros fixos.

Por que o à vista ganha: sem financiamento caem a contingência de crédito e a de avaliação, o prazo encurta e o risco some. Vendedor não escolhe o maior número — escolhe a maior certeza.

PRÁTICAS DE CRÉDITO RESIDENCIAL NOS EUA · CONDIÇÕES USUAIS DE FOREIGN NATIONAL LOAN · SETEMBRO DE 2026 · EXEMPLO, NÃO OFERTA

Em *resumo*

01 O produto símbolo americano é o ***30-year fixed***: trinta anos com **juros travados na assinatura**.

02 ***Pre-qualification*** é estimativa; ***pre-approval*** é carta do banco — e é ela que se anexa à oferta.

03 O banco olha três coisas: ***debt-to-income***, valor da entrada e ***credit score*** (bom acima de 740).

04 Sem histórico americano, existe o ***foreign national loan***: **30% a 40% de entrada** e taxa mais alta.

05 Nesse produto o banco analisa **patrimônio e liquidez**, e o **ITIN costuma bastar** no lugar do SSN.

06 Para investidor há o ***DSCR loan***, avaliado pela receita de aluguel do próprio imóvel.

07 A parcela americana é ***PITI***: amortização, juros, **imposto do imóvel e seguro** — e as duas últimas sobem sozinhas.

08 A **remessa é etapa com prazo próprio**: contrato de câmbio, imposto e comprovação de origem dos recursos.

09 **O dinheiro precisa sair em nome de quem compra.** Conta de terceiro trava o fechamento.

10 **Não prometa valor em reais**: entre a oferta e o *closing* o câmbio muda, e o risco é do cliente.

11 A oferta **à vista com *proof of funds*** frequentemente vence outra maior porém financiada.

> *Juros fixos por trinta anos é o maior presente do mercado americano. A parcela que carrega imposto e seguro é a letra miúda que ninguém traduz para o cliente.*

O custo de ter: *imposto, seguro e taxas*

Por que a conta mensal da Flórida surpreende quem só olhou o preço

NESTE CAPÍTULO

- Como o imposto do imóvel é calculado
- O homestead e por que o estrangeiro não tem
- Seguro na Flórida, o capítulo caro
- HOA, condomínio e CDD
- A lei dos condomínios depois de Surfside
- A conta mensal de uma casa de US$ 400 mil

O cliente brasileiro chega encantado com o preço. Uma casa de três quartos em Orlando por US$ 420 mil parece barata diante do que ele vê em São Paulo ou Balneário Camboriú. Aí ele recebe a primeira conta anual e liga para você, sentido.

Não é armadilha. É que na Flórida o custo está mais no **ter** do que no **comprar**, e o corretor que não antecipa essa conta transforma um cliente feliz num cliente desconfiado. Este capítulo é o que mais te protege de reclamação.

O imposto do imóvel

O *property tax* é anual e sai de duas contas separadas, feitas por gente diferente. O **valor avaliado** é do *County Property Appraiser*, que também decide quem tem direito a isenção. As **alíquotas** — as *millage rates* — são de **cada ente que cobra**: o condado, a cidade quando há, o distrito escolar e outros distritos. O carnê soma todas, mais as cobranças que não são proporcionais ao valor, como o CDD. Na prática, a maioria dos imóveis da Flórida fica entre **1% e 2% do valor por ano** — numa casa de US$ 420 mil, isso são de US$ 4 a 8 mil anuais.

A conta chega em novembro e há desconto por pagamento antecipado, na escala fixada pelo artigo 197.162: **4% em novembro, 3% em dezembro, 2% em janeiro, 1% em fevereiro e nada em março**. É dinheiro de graça para quem sabe.

HOMESTEAD: O BENEFÍCIO QUE O ESTRANGEIRO NÃO TEM

Quem usa o imóvel como **residência principal permanente** pede o ***homestead exemption***: tira US$ 25 mil da base de cálculo, mais uma segunda parcela sobre a faixa entre US$ 50 e 75 mil, que não vale para o imposto escolar. Essa segunda parcela era fixa em US$ 25 mil; desde a Emenda 5 à Constituição da Flórida, aprovada em 2024, ela **é corrigida pela inflação todo ano** — em 2026 está em US$ 26.411, o que leva a isenção total a US$ 51.411.

Mais importante que a isenção: o *homestead* ativa o ***Save Our Homes***, que limita a alta do valor avaliado a **3% ao ano ou à inflação, o que for menor** (artigo 193.155).

Imóvel **sem** homestead — de investidor, de segunda residência, de estrangeiro não residente — não tem as isenções e tem teto de **10% ao ano, que não vale para os tributos escolares** (artigo 193.1554). Numa região que valoriza rápido, a diferença vira milhares de dólares por ano. Explique isso antes da compra, nunca depois.

O IMPOSTO DO ANO PASSADO NÃO É O IMPOSTO DO ANO QUE VEM

Na troca de dono o imóvel é **reavaliado pelo valor justo de mercado** e o teto acumulado pelo vendedor se perde. O comprador que olha o carnê antigo e faz conta com ele erra feio — e a diferença aparece no primeiro ano, já com a parcela do financiamento ajustada. Mostre sempre a estimativa do *property appraiser* do condado para o novo valor, nunca o imposto atual do vendedor.

E uma notícia boa para compensar: **a Flórida não cobra imposto de renda estadual sobre pessoa física** — é proibição da própria

Constituição do estado, artigo VII, seção 5. É uma das razões pelas quais tanta gente se muda para lá de outros estados americanos, e um argumento legítimo de venda.

Seguro: o capítulo que ficou caro

Aqui está a maior mudança da última década, e o assunto em que o corretor desatualizado erra feio. A Flórida é o estado mais exposto a furacão dos Estados Unidos, e o seguro residencial subiu muito. O que o cliente precisa entender:

- A apólice residencial **não cobre enchente**. Cobertura de *flood* é uma apólice separada, e em zona de risco o banco a exige.
- A franquia de furacão não é um valor fixo: é um **percentual do valor segurado**. O artigo 627.701 obriga a seguradora a oferecer as opções de **2%, 5% e 10%** (e de US$ 500 em apólices menores). Numa casa segurada por US$ 400 mil, 2% já são US$ 8 mil do próprio bolso antes de a seguradora entrar; 10% são US$ 40 mil.
- Casa com mais de vinte anos costuma exigir a ***4-point inspection*** — telhado, elétrica, hidráulica e ar — conforme a política de subscrição de cada seguradora.
- A ***wind mitigation inspection*** é o contrário: documenta o que a casa tem de proteção contra vento e **reduz** o prêmio. Vale sempre pedir.

TELHADO: RISCO REAL, MAS A LEI PROTEGE MAIS DO QUE SE DIZ

Telhado no fim da vida útil derruba negócio na Flórida toda semana — a seguradora recusa, o banco exige seguro e o financiamento cai. Só que a idade sozinha não decide, e o artigo 627.7011 diz por quê: a seguradora **não pode recusar apólice só pela idade do telhado** quando ele tem **menos de 15 anos**; e, se tiver 15 ou mais, precisa **permitir uma inspeção** antes de exigir a troca e **não pode recusar só pela idade** se um inspetor autorizado atestar **5 anos ou mais de vida útil restante**.

Na prática: olhe a idade do telhado **antes** de listar e **antes** de fazer a oferta, mas não dê o negócio por perdido. Um laudo pode salvá-lo. Outros motivos técnicos de recusa continuam valendo.

HOA, condomínio e a sigla que o brasileiro nunca ouviu

Três taxas diferentes, e é importante não confundi-las:

A **HOA**, associação de moradores, existe em boa parte das comunidades de casas. Cobra mensal ou trimestral, cuida de áreas comuns e segurança — e, ao contrário do que muitos esperam, **manda de verdade**: cor de fachada, tipo de cerca, carro estacionado na rua, aluguel por temporada. Antes de comprar, leia as regras.

O **condomínio** — *condo association* — funciona como o nosso e cobra pela estrutura do prédio.

E o **CDD**, o *Community Development District*, é o que pega quase todo brasileiro de surpresa. É uma taxa que paga a infraestrutura de comunidades novas — ruas, drenagem, lazer — e vem **junto com o carnê do imposto do imóvel**, com prazo de 20 ou 30 anos. Em

bairros novos da região de Orlando, pode passar de US$ 2 mil por ano. Não aparece no anúncio e não é opcional.

DEPOIS DE SURFSIDE, COMPRAR CONDOMÍNIO MUDOU

O desabamento de 2021 reescreveu a lei dos condomínios da Flórida. Prédios de **três ou mais pavimentos habitáveis** passam por **inspeção de marco** quando completam **30 anos** e a cada dez anos depois (artigo 553.899).

Atenção a um detalhe que muito material desatualizado ainda erra: a regra original mandava inspecionar aos **25 anos** os prédios a até três milhas da costa, e **essa regra foi revogada pela SB 154, de 2023**. Hoje os 25 anos valem só quando o **órgão fiscalizador local** decide que as condições da região — proximidade da água salgada, por exemplo — justificam. Ou seja: é preciso perguntar no município, não presumir pelo mapa.

Precisa ainda do **SIRS**, o estudo de reserva estrutural, refeito a cada dez anos, e **não pode mais dispensar nem reduzir a reserva** dos componentes estruturais por voto de assembleia (artigo 718.112(2)(g)). A HB 913, de 2025, abriu duas válvulas: com aprovação dos condôminos, a assembleia pode **pausar o aporte por até dois orçamentos anuais** para priorizar reparos apontados na inspeção — opção disponível até 31 de dezembro de 2028 — e pode usar **empréstimo ou linha de crédito** em vez de caixa acumulado. Pausa não é dispensa: a conta continua existindo.

DUAS PERGUNTAS ANTES DE QUALQUER OFERTA EM CONDOMÍNIO

A inspeção de marco foi feita e o que ela apontou? E: **há taxa extraordinária aprovada ou a caminho?** Já houve casos de cobrança extraordinária de dezenas de milhares de dólares por unidade. Quem não pergunta, descobre no primeiro boleto.

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
IPTU municipal, em geral abaixo de 1%	*Property tax* de 1% a 2% ao ano
Sem teto de reajuste da base	*Save Our Homes*: 3% com *homestead*, 10% sem
Seguro residencial opcional e barato	Seguro caro, com franquia percentual de furacão
Enchente coberta em geral pela apólice	*Flood* é apólice separada e exigida em zona de risco
Condomínio; não existe equivalente a CDD	HOA, *condo association* e **CDD** no carnê do imposto

INFOGRÁFICO

Uma casa de US$ 400 mil, todo mês

O que o proprietário paga por ano numa comunidade típica da região de Orlando — e quanto disso o comprador não viu no anúncio.

Property tax · cerca de 1,4% ao ano	**US$ 5.600**
Seguro residencial, com vento	**US$ 3.200**
HOA · comunidade de casas	**US$ 1.400**
CDD · infraestrutura do bairro novo	**US$ 1.800**
Manutenção e utilidades	**US$ 3.000**
Custo anual de ter, sem financiamento	**US$ 15.000**

Equivale a cerca de **US$ 1.250 por mês**, ou 3,75% do valor do imóvel por ano — antes de qualquer parcela de empréstimo.

COM HOMESTEAD (RESIDENTE)	SEM HOMESTEAD (INVESTIDOR OU ESTRANGEIRO)
ISENÇÃO NA BASE US$ 51.411 em 2026, em duas faixas (a 2ª corrige pela inflação)	**ISENÇÃO NA BASE** Nenhuma
TETO DE REAJUSTE DO VALOR AVALIADO 3% ao ano ou a inflação, o que for menor	**TETO DE REAJUSTE DO VALOR AVALIADO** 10% ao ano, e não vale para tributos escolares

30 anos
Idade da inspeção de marco. Os 25 anos só quando o órgão local exigir — a regra das três milhas caiu em 2023.

2 · 5 · 10%
Opções de franquia de furacão sobre o valor segurado, por exigência do artigo 627.701.

FLORIDA STATUTES 193.155, 193.1554, 196.031, 197.162, 553.899, 627.701, 627.7011 E 718.112 · EMENDA 5 (2024) · SB 154 (2023) E HB 913 (2025) · FAIXAS DE MERCADO DA FLÓRIDA CENTRAL · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01 O ***property tax*** fica entre **1% e 2% ao ano**: o *property appraiser* define o valor, e **condado, cidade, distrito escolar e outros distritos** somam as alíquotas. Desconto decrescente: **4% · 3% · 2% · 1% · nada em março**.

02 O ***homestead exemption*** vale só para **residência principal permanente**: **US$ 51.411 em 2026**, com a segunda parcela corrigida pela inflação desde 2024.

03 Com *homestead*, o ***Save Our Homes*** limita o reajuste a **3% ao ano ou à inflação**; sem ele, o teto é **10%** e não alcança tributos escolares.

04 **Na troca de dono o imóvel é reavaliado pelo valor de mercado**: o imposto que o vendedor pagava não é o que o comprador vai pagar.

05 **A Flórida não cobra imposto de renda estadual sobre pessoa física** — é proibição constitucional do estado.

06 A apólice residencial **não cobre enchente**: *flood* é contrato separado e exigido pelo banco em zona de risco.

07 A **franquia de furacão é percentual** do valor segurado: a lei obriga a oferecer **2%, 5% e 10%**.

08 Casa de mais de vinte anos costuma exigir ***4-point inspection***; a ***wind mitigation*** reduz o prêmio. **Telhado velho derruba negócio**: sem seguro não há financiamento.

09 **HOA**, ***condo association*** e **CDD** são coisas distintas; o CDD vem no carnê e passa de US$ 2 mil ao ano.

10 Depois de Surfside: **inspeção de marco aos 30 anos** e **SIRS** a cada dez anos. A regra dos 25 anos a três milhas da costa **caiu em 2023**: hoje é decisão do órgão local.

11 **A reserva estrutural não se dispensa**, mas a HB 913 permite **pausar o aporte por até dois orçamentos** (até 2028) e usar empréstimo.

12 Em condomínio, pergunte sempre por **inspeção de marco feita** e **taxa extraordinária aprovada ou a caminho**.

> *Na Flórida, o preço do imóvel é a parte fácil da conta. Quem não apresenta o custo anual de ter na primeira reunião apresenta na primeira reclamação.*

As leis que *não existem aqui*

Fair Housing, tipo de representação, anúncio e contato — o que derruba licença

NESTE CAPÍTULO

- As classes protegidas e o que nunca se responde
- Steering, a armadilha da boa intenção
- Transaction broker e single agent
- O que todo anúncio precisa ter
- Ligar, mandar mensagem e a lista do Do Not Call
- A escada das punições da FREC

Existe um conjunto de leis americanas que não tem equivalente no Brasil e que, por isso, o corretor brasileiro tende a violar **sem má intenção** — respondendo a uma pergunta inocente, tentando ajudar, sendo simpático. São as que mais derrubam licença no primeiro ano. Vale ler este capítulo duas vezes.

Fair Housing: a mais séria de todas

O *Fair Housing Act* é de 1968 e está no título 42 do código federal, a partir da seção 3601. Ele proíbe discriminação em moradia com base em **sete classes protegidas**: raça, cor, religião, sexo, origem nacional, situação familiar (ter filhos, estar grávida) e deficiência. Desde um memorando do HUD de **11 de fevereiro de 2021**, que aplicou à moradia o entendimento da Suprema Corte no caso *Bostock v. Clayton County*, o órgão federal trata discriminação por **orientação sexual e identidade de gênero** como discriminação por sexo. A lei da Flórida espelha a federal no capítulo 760, e vários condados e cidades acrescentam outras proteções — vale conhecer as da sua região.

Proíbe o óbvio: recusar atender, mostrar imóveis diferentes, cobrar condições diferentes, anunciar preferência. E proíbe também o que parece ajuda:

STEERING: QUANDO AJUDAR É INFRAÇÃO

Steering é direcionar alguém para uma região por causa de uma característica protegida. E é aí que o brasileiro escorrega, porque ele faz isso **querendo ser gentil**.

"Aqui tem muita família brasileira, você vai se sentir em casa." Isso é origem nacional. "Esse bairro é ótimo para quem tem filhos pequenos." Isso é situação familiar. "Aqui tem uma igreja da sua religião pertinho." Isso é religião.

A intenção não importa. Só o efeito importa.

E a pergunta que todo cliente faz, cedo ou tarde: "esse bairro é bom?" Se você responder com opinião sobre quem mora lá, você acabou de infringir a lei. A resposta profissional é sempre a mesma: **mande a fonte, não a opinião**.

O ROTEIRO QUE SALVA A RESPOSTA

"Essa é uma pergunta importante e eu não posso responder por opinião — a lei americana me proíbe de comentar o perfil de quem mora numa região, e isso existe para proteger você também. O que eu faço é melhor: te mando os dados oficiais de escola, o mapa de criminalidade do condado, o censo e os relatórios da cidade. Aí você decide com informação, não com a impressão de um corretor."

Decore esse parágrafo. Ele resolve a situação, mostra profissionalismo e ainda vira argumento de confiança.

Que tipo de representante você é

Aqui vai outra ausência no vocabulário brasileiro. Na Flórida, a lei define **qual relação** você tem com a pessoa, e isso muda seus

deveres. São três, no artigo 475.278, que diz textualmente que "presume-se que todos os licenciados operam como *transaction brokers*, a menos que uma relação de *single agent* ou de nenhuma representação seja estabelecida, por escrito, com o cliente":

AS TRÊS RELAÇÕES POSSÍVEIS

Transaction broker — a **relação presumida**: se nada for dito por escrito, é esta. Representação limitada — honestidade, fatos relevantes, cuidado com o dinheiro e sigilo limitado —, sem lealdade exclusiva: pode atender os dois lados.

Single agent — representação plena de um lado só, com dever fiduciário completo: lealdade, obediência, confidencialidade absoluta. Exige **divulgação por escrito** dos deveres, que pode vir em documento próprio ou dentro de outro, como o contrato de listagem. Para passar de *single agent* a *transaction broker* no meio do negócio, é preciso **consentimento escrito** do cliente.

No brokerage relationship — você não representa aquela pessoa, apenas lhe deve honestidade e a revelação de fatos relevantes. Também tem divulgação escrita própria, entregue **antes de mostrar o imóvel**.

UM DETALHE QUE PEGA O CORRETOR DESATUALIZADO

O aviso escrito de *transaction broker* — aquele papel que todo mundo assinava — **deixou de ser exigido em 1º de julho de 2008**. Como a relação passou a ser presumida, a lei dispensou o aviso. O que **continua** obrigatório por escrito é a divulgação de *single agent*, a de *no brokerage relationship* e o consentimento para a transição de uma para outra. Material antigo ainda ensina o formulário revogado: confira a versão vigente do artigo 475.278 antes de montar a sua pasta de documentos.

Para o brasileiro, o *transaction broker* é a figura mais estranha: acostumado a ser "o corretor do comprador" ou "o corretor do vendedor", ele demora a entender que o padrão da Flórida é uma posição intermediária. E o erro típico é prometer, de boca, lealdade de *single agent* estando em posição de *transaction broker*. Isso cria expectativa que a lei não sustenta.

Anúncio, contato e as regras que o Instagram ignora

Todo anúncio precisa trazer o nome da corretora, do jeito que ele está registrado. Post no Instagram, story, panfleto, placa, vídeo: todos. Anúncio em que só aparece o nome e o telefone do corretor é infração, e é a mais comum de todas. Nomes de equipe têm regras próprias — não podem sugerir que a equipe é uma corretora independente.

Contato frio tem lei. O registro nacional *Do Not Call* proíbe ligação comercial para números inscritos, e são **mais de 258 milhões de números** na lista, pelo último relatório da FTC ao Congresso. A lei federal TCPA — seção 227 do título 47 — vai além: discador automático e mensagem de texto comercial sem consentimento prévio por escrito são proibidos, e a própria lei prevê indenização **por chamada ou mensagem** a partir de US$ 500, que o juiz pode triplicar quando a violação é deliberada. Aquela planilha de contatos comprada, que no Brasil vira campanha de WhatsApp, na Flórida vira processo.

Indicação paga tem lei. A RESPA, na seção 8 (título 12, seção 2607), proíbe pagar ou receber qualquer coisa de valor por indicação de serviços de fechamento — *title company*, banco, inspetor, seguro. Receber "um agrado" do inspetor que você indica é crime federal, não gentileza.

Falar de comissão com concorrente tem lei. Combinar percentual com outra corretora é infração antitruste. Nem por brincadeira em grupo de corretores.

Quando dá errado, é público

A FREC pune numa escala: advertência formal, multa por citação, multa administrativa maior, suspensão e cassação. Casos graves envolvendo dinheiro de terceiros podem virar processo criminal.

E há um detalhe que muda o comportamento de quem entende: **o histórico disciplinar é público**. Qualquer pessoa consulta a licença de um corretor no site do DBPR e vê o que aconteceu. Não existe "ficar no passado".

LADO A LADO

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Não há lei federal equivalente de moradia justa	*Fair Housing Act* de 1968, com sete classes protegidas
Recomendar bairro “de brasileiros” é comum	Isso é *steering* e é infração
Relação com o cliente é informal	*Transaction broker*, *single agent* ou nenhuma, por lei
Anúncio em nome do corretor	Nome da corretora obrigatório em **todo** anúncio
Prospecção por lista e WhatsApp	*Do Not Call* e TCPA, com multa por mensagem

O que nunca se diz, e o que se diz no lugar

As sete classes protegidas, as frases que parecem gentis e derrubam licença, e a escada de punições da FREC.

01 Raça	**02** Cor	**03** Religião	**04** Sexo
05 Origem nacional	**06** Situação familiar	**07** Deficiência	**+** Proteções extras de condados e cidades

NUNCA DIGA	DIGA NO LUGAR
ORIGEM NACIONAL “Aqui tem muito brasileiro, você vai se sentir em casa.”	**RESPOSTA SEGURA** “Te mando os dados do censo e da cidade para você avaliar.”
SITUAÇÃO FAMILIAR “Esse bairro é ótimo para quem tem filhos.”	**RESPOSTA SEGURA** “Aqui estão as notas oficiais das escolas da região.”
OPINIÃO SOBRE O BAIRRO “Esse aqui é mais tranquilo, o outro nem tanto.”	**RESPOSTA SEGURA** “Este é o mapa de ocorrências do condado; veja por si.”

Advertência formal	**Registro no histórico**
Citação com multa	**Infrações menores**
Multa administrativa e curso obrigatório	**Reincidência**
Suspensão da licença	**Sem trabalhar**
Cassação · e o histórico é público no site do DBPR	**Fim da carreira**

42 U.S.C. §3601 E SEG. · MEMORANDO HUD/FHEO DE 11/02/2021 · FLORIDA STATUTES 475.278 E CAP. 760 · 47 U.S.C. §227 · 12 U.S.C. §2607

Em *resumo*

01 O ***Fair Housing Act*** (42 U.S.C. §3601 e seguintes) protege sete classes: raça, cor, religião, sexo, origem nacional, situação familiar e deficiência.

02 Desde o memorando do HUD de **11/02/2021**, a proteção por sexo alcança **orientação sexual e identidade de gênero**; condados e cidades podem proteger mais.

03 ***Steering*** — direcionar por característica protegida — é infração **mesmo com boa intenção**.

04 Diante de "esse bairro é bom?", **mande a fonte, nunca a opinião**: censo, notas de escola, mapa do condado.

05 A Flórida define três relações: ***transaction broker*** (a presumida, **sem aviso escrito desde 2008**), ***single agent*** e ***no brokerage relationship*** — estas duas com divulgação escrita obrigatória.

06 ***Transaction broker*** é representação **limitada**: honestidade e fatos relevantes, sem lealdade exclusiva.

07 **Todo anúncio leva o nome registrado da corretora** — post, story, placa, vídeo, panfleto.

08 ***Do Not Call*** (mais de **258 milhões de números**) e **TCPA** (47 U.S.C. §227): indenização a partir de **US$ 500 por chamada ou mensagem**, triplicável se deliberada.

09 A **RESPA, seção 8** (12 U.S.C. §2607), proíbe pagar ou receber por indicação de serviços de fechamento. É crime federal, não cortesia.

10 Combinar comissão com concorrente é **infração antitruste**, mesmo em conversa informal.

11 As punições vão de advertência a **cassação** — e **o histórico disciplinar é público** no site do DBPR.

> *Nenhuma dessas leis pune má-fé apenas. Elas punem efeito — e é por isso que boa intenção não serve de defesa.*

Cultura: *como o americano compra*

Ritmo, etiqueta de visita e os hábitos brasileiros que precisam ficar no Brasil

NESTE CAPÍTULO

- O cliente chega informado e decide rápido
- A etiqueta de uma visita
- As 24 horas da oferta
- Por que "não" é uma resposta inteira
- O silêncio, a câmera e a privacidade
- Sete hábitos para desaprender

Lei se estuda. Cultura se erra na frente do cliente. Este capítulo é sobre a parte do trabalho que não cai na prova estadual e que, no entanto, decide se você vira um corretor respeitado ou um corretor que os colegas evitam.

Ele já pesquisou tudo antes de te ligar

Isso não é impressão minha: a pesquisa anual da NAR com compradores e vendedores mostra que a **busca mediana dura dez semanas** e que **88% dos compradores fecham com um corretor**. Ou seja, o americano passa mais de dois meses olhando imóveis sozinho — Zillow, Realtor.com, o site da corretora — e só então procura profissional. Quando ele entra em contato, já sabe faixa de preço, bairros e o que quer. Ele não liga para descobrir o que existe. **Ele liga para ser conduzido.**

Isso muda o papel do corretor. No Brasil ainda há muito valor em "eu tenho opções para te mostrar". Lá, ele já viu as opções. O que ele não tem é leitura: por que esta casa está há noventa dias no mercado, o que significa o telhado de 2006, quanto vai custar o seguro, se aquele condomínio tem taxa extraordinária vindo.

E, pelo mesmo motivo, ele **decide rápido** quando encontra o imóvel certo. Comprador que passou três meses estudando não pede uma semana para pensar. Se você não estiver pronto para escrever a oferta no mesmo dia, ele compra com outro.

A etiqueta de uma visita

Parece detalhe. Não é: é aqui que colegas americanos julgam a sua competência.

Visita se agenda pelo sistema, com janela de horário, e **atraso é falta grave** — a janela seguinte é de outro corretor. Entra-se pelo *lockbox*, confere-se se há pedido de tirar sapato, não se usa banheiro, não se mexe em objeto pessoal, não se abre gaveta. Apaga-se a luz, tranca-se tudo, devolve-se a chave.

> **A CASA ESTÁ OUVINDO**
>
> Câmera e microfone de campainha inteligente são a regra, não a exceção. Tudo que você e seu cliente disserem dentro do imóvel pode estar sendo gravado pelo vendedor — e frequentemente está. Isso significa: **nunca** comente estratégia de oferta, orçamento máximo, pressa ou defeito percebido dentro da casa. A conversa é no carro, do lado de fora. Corretor brasileiro, que costuma conversar aberto durante a visita, já entregou negociação assim sem perceber.

E deixe a casa exatamente como encontrou. O corretor de listagem percebe, comenta com o *broker*, e reputação circula rápido num mercado onde todo mundo se vê no mesmo MLS.

As 24 horas da oferta

O ritmo da negociação americana é curto e formal. Em mercado aquecido, um imóvel bom recebe várias ofertas nas primeiras 48 horas. O vendedor então anuncia prazo — *highest and best*, cada um manda a sua melhor proposta até tal hora — e escolhe.

Nesse contexto, três coisas pesam além do preço: a carta de *pre-approval* ou o *proof of funds*, a data de fechamento e o tamanho dos prazos de contingência. Uma oferta com inspeção de sete dias vale mais que outra com quinze. Quem entende isso ganha negócios sem pagar mais caro por eles — é conhecimento técnico convertido em vantagem.

E quando a resposta é não, ela vem seca: *we went another direction*. Sem rodeio, sem explicação, sem promessa de "vamos ver mais para a frente". Não é grosseria; é objetividade. **"Não" é uma resposta completa**, e insistir depois dela é o que soa mal.

O que é íntimo lá e casual aqui

A fronteira da privacidade é bem mais fechada nos Estados Unidos. Perguntar sobre religião, planos de ter filhos, estado civil, idade ou saúde não é só desconfortável: como você viu no capítulo 9, pode virar infração. Também não se publica cliente — nem a foto na entrega das chaves — sem autorização expressa.

Em compensação, fala-se de dinheiro com naturalidade: quanto ganha, quanto deve, qual a pontuação de crédito. É informação de trabalho, e o americano informa sem constrangimento.

Sobre assunto de mesa: clima, esporte, viagem, obra na estrada, tudo bem. **Política e religião, nunca.** É a regra mais fácil de seguir e a mais fácil de esquecer num almoço descontraído.

SETE HÁBITOS PARA DEIXAR NO BRASIL

Um — publicar imóvel de outro corretor sem ser o dono da listagem. **Dois** — dizer "preço a combinar" ou esconder valor para gerar contato. **Três** — resolver por áudio de WhatsApp o que precisa estar escrito. **Quatro** — tratar prazo como faixa de tempo. **Cinco** — prometer o que depende de terceiro ("fecho em 20 dias") antes de confirmar com banco e *title*. **Seis** — aparecer sem agendar, no imóvel ou na casa do cliente. **Sete** — insistir depois do "não". Nenhum deles é ilegal por si só. Todos, sem exceção, custam reputação — e na Flórida reputação é distribuição.

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Cliente liga para saber o que existe	Cliente chega informado e quer leitura
Decisão amadurece por semanas	Decide em 24 a 48 horas quando é o imóvel certo
Visita com horário flexível	Janela agendada; atraso atrapalha outro corretor
Conversa aberta dentro do imóvel	Câmera e microfone ligados: fale no carro
"Vou pensar" é um talvez	"Não" é resposta completa
Combinado por áudio vale	Se não está escrito, não existe

Do primeiro clique às chaves

O percurso do comprador americano e o tropeço típico do corretor brasileiro em cada etapa.

1. **Pesquisa sozinho, por semanas**
   Portais, mapas, fotos. Chega sabendo preço e bairro
   ERRO: TENTAR IMPRESSIONAR COM OPÇÕES
2. **Procura o corretor e o lender**
   Quer leitura de dados e carta de pre-approval
   ERRO: MOSTRAR CASA ANTES DO CONTRATO ASSINADO
3. **Visita em janela agendada**
   Lockbox, horário curto, casa devolvida como estava
   ERRO: ATRASAR E FALAR ESTRATÉGIA LÁ DENTRO
4. **Decide e oferece em 24 a 48 h**
   Preço, prazos e força da oferta contam juntos
   ERRO: PEDIR “UM TEMPO PARA PENSAR”
5. **Cumpre prazos e fecha**
   Inspeção, crédito, título, walk-through, closing
   ERRO: PROMETER DATA SEM CONFIRMAR COM TERCEIROS

O QUE IMPRESSIONA O AMERICANO	O QUE QUEIMA SUA REPUTAÇÃO
PONTUALIDADE Chegar cinco minutos antes da janela	**ATRASO** Ocupar a janela do colega seguinte
ESCRITO Confirmar tudo por e-mail no mesmo dia	**ÁUDIO** Fechar combinado só por mensagem de voz

Em uma frase: o cliente não compra quem sabe mais imóveis — compra quem entrega mais certeza. Pontualidade, escrito e dado você controla sozinho.

NAR, PROFILE OF HOME BUYERS AND SELLERS (2025) · PRÁTICAS DE VISITA E ANÚNCIO DOS MLS DA FLÓRIDA · SETEMBRO DE 2026

Em *resumo*

01 O comprador americano **chega informado**: busca mediana de **dez semanas** antes de procurar corretor, e **88%** fecham com um.

02 Quando encontra o imóvel certo, **decide em 24 a 48 horas**. Corretor despreparado perde o negócio para o preparado.

03 Visita é **janela agendada** com *lockbox*; atraso atrapalha o colega seguinte e vira reputação.

04 **Câmera e microfone estão ligados.** Estratégia, orçamento e pressa se conversam fora da casa.

05 Devolva a casa **exatamente como encontrou**: luz, porta, chave, sapato, nada mexido.

06 Em imóvel disputado, o vendedor pede ***highest and best*** e decide por prazo, não por conversa.

07 Além do preço, pesam a **carta do banco, a data de fechamento e o tamanho das contingências**.

08 **"Não" é resposta completa.** Insistir depois dela é o que soa mal, não o contrário.

09 Privacidade é fechada: nada de religião, filhos, idade ou saúde — e **nada de publicar cliente** sem autorização.

10 Dinheiro, ao contrário, se fala com naturalidade. **Política e religião, nunca.**

11 Sete hábitos ficam no Brasil: anúncio alheio, "preço a combinar", áudio no lugar de escrito, prazo elástico, promessa que depende de terceiro, visita sem agendar e insistência depois do não.

> *Lei errada custa multa. Cultura errada custa indicação — e indicação é o que sustenta a carreira depois do segundo ano.*

Estratégias que *funcionam lá*

De onde vem negócio na Flórida e o que fazer com a sua vantagem de ser brasileiro

NESTE CAPÍTULO

- As cinco fontes de negócio, por peso
- O CMA e a apresentação de listagem
- Open house serve para outra coisa
- A regra de registro nas construtoras
- Nicho brasileiro sem infringir a lei
- Os números que medem a sua semana

Prospecção é onde a experiência brasileira mais se aproveita — e onde alguns hábitos nossos são simplesmente ilegais do outro lado. Vamos separar o que transfere do que fica.

De onde o negócio realmente vem

Corretor iniciante acha que negócio vem de anúncio. Corretor estabelecido sabe que vem de **base de contatos**. As cinco fontes, na ordem de peso real:

A sua esfera de influência. As pessoas que já te conhecem. É a maior fonte de negócio do mercado americano, e há número para isso: na pesquisa anual da NAR com compradores e vendedores, **43% dos compradores chegaram ao corretor por indicação** e outros **18% voltaram a um corretor com quem já tinham trabalhado**. Entre vendedores o peso é ainda maior: **66%** vêm de indicação ou de um corretor conhecido. É também a única fonte que cresce sozinha se você cuidar dela. Nos Estados Unidos isso tem nome e método: você mantém uma base, fala com cada pessoa algumas vezes por ano com algo útil, e colhe indicação. "Base de dados é o negócio" é a frase que se repete em toda corretora.

O território, ou *farming*. Escolher um bairro e virar o corretor daquele bairro: acompanhar cada venda, mandar o relatório trimestral, conhecer as regras da HOA, estar presente. É lento, leva de um a dois anos, e depois não para mais.

Indicação entre corretores. O *referral* do capítulo 4, que para você tem um valor especial: colega no Brasil manda cliente para a Flórida, colega na Flórida manda brasileiro que vai investir no Brasil.

Construtoras. Na Flórida Central isso é decisivo, e merece o quadro abaixo.

Internet. Portais, anúncio pago, vídeo, redes. Funciona, custa caro e converte pior que as anteriores — mas escala, e é onde a marca pessoal trabalha enquanto você dorme.

> ■ **A REGRA QUE FAZ PERDER A COMISSÃO INTEIRA**
>
> Construtora na Flórida trabalha com **registro do corretor**. Quase todas exigem que você **acompanhe o cliente na primeira visita** ao *sales center*, ou registre o nome dele antes, para reconhecer a sua comissão.
>
> Se o cliente entrar sozinho "só para dar uma olhada" no domingo e voltar com você na semana seguinte, **a comissão já era**. Não é negociável e não adianta reclamar. Avise o cliente por escrito, antes, com todas as letras: nenhum *sales center* sem você junto.

A apresentação de listagem é uma disciplina

Conquistar um *listing* na Flórida não é conversa: é apresentação estruturada, com material, feita na casa do vendedor. Ela tem três peças.

O **CMA**, a análise comparativa de mercado, é a base. O método é rígido: de três a cinco imóveis **vendidos** nos últimos três a seis meses, de preferência a menos de um quilômetro, parecidos em metragem, quartos, idade e condição — e depois ajustes pelas diferenças. Note que a base são vendas **fechadas**, não preços pedidos. Anúncio é opinião; venda é fato.

O ***net sheet*** mostra ao vendedor quanto ele **leva para casa** depois da comissão, dos selos, das taxas e da quitação do empréstimo. É o número que interessa a ele, e quase ninguém apresenta.

E o **plano de marketing**: fotografia profissional, *staging*, quando entra no MLS, quando abre para visitas, quando se revisa preço se não houver oferta em duas semanas. Preço é estratégia, não chute — e o vendedor precisa aceitar a estratégia antes, não depois.

OPEN HOUSE SERVE PARA OUTRA COISA

No Brasil, plantão é para vender aquele imóvel. Na Flórida, o *open house* raramente vende a casa em que acontece — e quase todo corretor faz mesmo assim, porque ele é uma das melhores fontes de **compradores novos**. Quem entra num sábado à tarde é gente da região pensando em comprar. Trate o *open house* como captação de cliente, não como vitrine do imóvel, e ele passa a fazer sentido.

Ser brasileiro é vantagem — com uma linha vermelha

Falar português, entender o câmbio, conhecer o medo de quem está comprando longe de casa, saber explicar a diferença entre o nosso sistema e o de lá: isso é especialização real e vale dinheiro. Anunciar em português, produzir conteúdo em português e atender a comunidade brasileira é **legítimo**.

A linha vermelha é a do capítulo 9, e vale repetir porque a confusão é frequente: **atender brasileiros é serviço; recomendar um bairro porque tem brasileiros é *steering***. Você pode ser o corretor da comunidade brasileira. Você não pode usar a nacionalidade de quem mora num lugar como argumento de venda.

E os canais também mudam. Lista comprada, disparo em massa, ligação para número inscrito no *Do Not Call*: nada disso funciona lá, e tudo isso tem multa. A prospecção fria americana é outra coisa — conteúdo, presença de bairro, eventos, porta a porta onde permitido, e muito acompanhamento de quem já te conhece.

Os números que medem a sua semana

Corretor americano mede atividade, não resultado, porque resultado é consequência atrasada. A cadeia é sempre a mesma:

Conversas → reuniões → contratos → fechamentos. Cada etapa tem uma taxa de conversão, e você só controla a primeira. Se a sua semana tem trinta conversas de verdade e nenhuma reunião, o problema é a conversa. Se tem reuniões e nenhum contrato, é a apresentação. Se tem contratos e nenhum fechamento, é a qualificação.

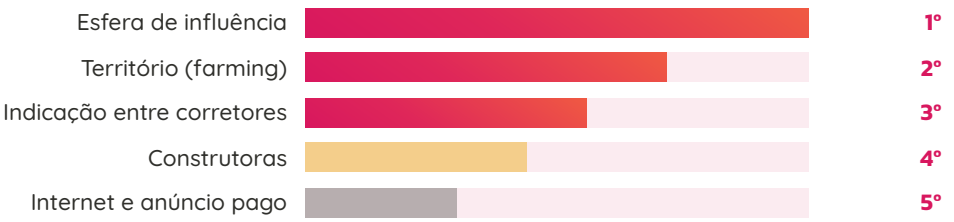
É um diagnóstico simples e brutalmente honesto. E é o que separa quem constrói carreira de quem espera o telefone tocar.

LADO A LADO

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Negócio vem muito de portal e plantão	Negócio vem de base de contatos e território
Captação por conversa e relacionamento	Apresentação estruturada com CMA e *net sheet*
Plantão para vender aquele imóvel	*Open house* para captar compradores
Cliente pode visitar construtora sozinho	Sem registro na 1ª visita, comissão perdida
Lista e disparo em massa	*Do Not Call* e TCPA: multa por contato

De onde vem o negócio, e como medir o seu

As cinco fontes por peso real, o método do CMA e a cadeia de números que diagnostica qualquer semana ruim.



Peso relativo, não percentual exato. A primeira posição tem número: **43%** dos compradores e **66%** dos vendedores chegam por indicação ou por corretor já conhecido (NAR, 2025). A proporção das demais varia por região e por corretor.

AS TRÊS PEÇAS DA APRESENTAÇÃO	O QUE CADA UMA RESPONDE
CMA 3 a 5 vendas fechadas dos últimos 3 a 6 meses, próximas e parecidas, com ajustes	**PERGUNTA DO VENDEDOR** “Quanto vale mesmo a minha casa?”
NET SHEET Preço menos comissão, selos, taxas e saldo do empréstimo	**PERGUNTA DO VENDEDOR** “Quanto eu levo para casa?”
PLANO DE MARKETING Foto, staging, data de entrada, visitas e regra de revisão de preço	**PERGUNTA DO VENDEDOR** “O que exatamente você vai fazer?”

Conversas de verdade na semana	**Você controla**
Reuniões marcadas	**Mede a conversa**
Contratos assinados	**Mede a apresentação**
Fechamentos	**Mede a qualificação**

NAR, PROFILE OF HOME BUYERS AND SELLERS (2025) · PRÁTICAS DE PROSPECÇÃO E POLÍTICAS DE REGISTRO DE CONSTRUTORAS DA FLÓRIDA CENTRAL · SETEMBRO DE 2026

Em *resumo*

01 As cinco fontes, por peso: **esfera de influência**, **território**, **indicação entre corretores**, **construtoras** e **internet**.

02 A **base de contatos é o ativo central**: **43% dos compradores** e **66% dos vendedores** chegam por indicação ou por um corretor já conhecido.

03 ***Farming*** é escolher um bairro e virar o corretor dele — leva um a dois anos e depois não para.

04 **Construtora exige registro**: sem você na primeira visita ao *sales center*, a comissão se perde. Avise por escrito.

05 A apresentação de listagem tem três peças: **CMA**, ***net sheet*** e **plano de marketing**.

06 O CMA usa **vendas fechadas** dos últimos 3 a 6 meses, próximas e comparáveis, com ajustes — nunca preços pedidos.

07 O ***net sheet*** responde à única pergunta que o vendedor realmente faz: **quanto eu levo para casa?**

08 O ***open house*** raramente vende aquela casa: ele serve para **captar compradores** da região.

09 **Atender brasileiros é especialização legítima**; recomendar bairro pela nacionalidade de quem mora lá é *steering*.

10 Lista comprada, disparo em massa e ligação para número no ***Do Not Call*** não funcionam e têm multa.

11 Meça **conversas → reuniões → contratos → fechamentos**: cada gargalo aponta exatamente o que corrigir.

> *A internet traz quem não te conhece. A sua base traz quem confia em você. As duas têm lugar — mas só uma paga a conta no terceiro ano.*

O brasileiro comprando: *passo a passo*

De definir o objetivo ao pós-compra, para quem vai morar e para quem vai investir

NESTE CAPÍTULO

- As três perguntas da primeira reunião
- Pessoa física ou LLC, e o risco de herança
- ITIN, EIN e conta bancária
- Comprar imóvel não dá visto
- Temporada ou anual: quem manda é o zoneamento
- O imposto na saída e a janela de cinco anos

Chegamos ao capítulo que o seu cliente leria primeiro. Ele resume tudo que veio antes, aplicado a uma pessoa concreta: um brasileiro com dinheiro no Brasil e um objetivo na Flórida.

Comece pelas três perguntas

Antes de mandar um único imóvel, três respostas precisam estar na mesa.

Para que serve? Morar, passar temporadas, alugar por temporada, alugar por ano, guardar valor. Cada resposta leva a um imóvel, a uma região e a uma estrutura diferentes. Cliente que quer renda mensal e cliente que quer valorização compram coisas opostas.

Quanto, de verdade? O preço do imóvel é o começo. Some de 2% a 5% de custos de fechamento, o custo anual de ter do capítulo 8 — que na Flórida Central roda perto de 3,5% do valor ao ano — e uma reserva para o primeiro ano. Quem gasta até o último dólar na entrada vira vendedor forçado no primeiro imprevisto.

Por quanto tempo? É a pergunta que mais evita arrependimento. Somando os números do capítulo 6 — de 2% a 5% para entrar e de 6% a 9% para sair —, um imóvel americano consome perto de **10% do valor** no ciclo completo. Abaixo de cinco anos, a conta costuma não fechar. Diga isso ao cliente antes de ele comprar, não depois.

Pessoa física ou empresa

A pergunta aparece sempre, e a resposta honesta do corretor é "isso é com o seu advogado e o seu contador". Mas você precisa conhecer o mapa para conduzir a conversa.

O RISCO QUE QUASE NINGUÉM MENCIONA

Imóvel em nome de **pessoa física não residente** entra no imposto federal americano sobre herança, o *estate tax*. Enquanto o americano tem isenção na casa dos milhões, o **não residente tem isenção de apenas US$ 60 mil** em bens situados nos Estados Unidos, com alíquotas que chegam a **40%** sobre o que passa disso.

Acima desse piso, o espólio precisa entregar ao IRS o formulário 706-NA. E alguns países têm acordo com os Estados Unidos que suaviza a conta: **o Brasil não é um deles** — não existe tratado de herança entre os dois, então a regra dos US$ 60 mil vale inteira para o brasileiro. Numa casa de US$ 500 mil, isso pode virar uma conta de seis dígitos para a família, num momento em que ela não estará em condições de resolver nada.

O imposto efetivo não é uma conta linear: domicílio, dívidas do espólio, deduções e a forma de titularidade entram nela. Existem estruturas que tratam disso, e nenhuma delas é assunto de corretor. **Mande para um advogado tributarista internacional antes da compra** — depois de escriturado, as opções encolhem. Levantar esse ponto é o maior serviço que você presta ao seu cliente neste capítulo.

A **LLC** é a estrutura mais usada. Ela separa o patrimônio pessoal do imóvel, organiza a sociedade entre familiares e facilita a operação de aluguel. Custa manter — taxa anual estadual, contador, contabilidade própria — e, sozinha, **não resolve** a questão da herança. É uma peça, não a solução.

Os documentos e o dinheiro

O roteiro operacional é bem definido:

- **ITIN**, o número de contribuinte para quem não tem SSN, pedido pelo formulário W-7 do IRS. É ele que permite declarar imposto sobre aluguel e pedir restituição.
- **EIN**, se houver LLC: o CNPJ americano da empresa.
- **Conta bancária nos Estados Unidos.** Não é obrigatória para comprar, mas é quase indispensável para operar: receber aluguel, pagar imposto, HOA e seguro.
- **Remessa** conforme o capítulo 7: em nome de quem compra, com comprovação de origem e prazo folgado.
- E, do lado brasileiro: o imóvel entra na declaração anual de imposto de renda; e, se o total de bens no exterior alcançar **US$ 1 milhão** na data-base de 31 de dezembro, entra também na **CBE**, a declaração de capitais brasileiros no exterior, entregue ao Banco Central **entre 15 de fevereiro e 5 de abril** (Resolução BCB 279/2022). A multa por atraso ou erro vai de R$ 2.500 a R$ 250 mil.

COMPRAR IMÓVEL NÃO DÁ VISTO

Diga isso com todas as letras, na primeira reunião, e repita por escrito. **Comprar imóvel nos Estados Unidos não concede visto, não concede residência e não facilita a obtenção de nenhum dos dois.** O comprador continua entrando como turista, com os limites de permanência do visto dele.

Existem caminhos de imigração ligados a investimento, com regras e valores próprios, e eles nada têm a ver com a compra de uma casa. Corretor que insinua o contrário está prometendo o que não pode entregar — e criando um problema que não é dele para resolver.

Alugar: quem manda é o zoneamento

Cliente compra achando que vai alugar por temporada, e descobre que não pode. É o erro mais caro do investidor brasileiro na Flórida Central, e é totalmente evitável.

O direito de alugar por curta temporada depende de **duas camadas**: o zoneamento da cidade ou do condado, e as regras da HOA ou do condomínio. Nem todas as regiões permitem, e algumas comunidades proíbem por prazo mínimo — trinta dias, seis meses, um ano. Existem bairros inteiros construídos para aluguel de temporada, com licença específica; e existem outros, a cinco minutos dali, onde isso é infração com multa diária.

A checagem vem antes da oferta, não depois da compra: confirme no órgão da cidade e leia os documentos da comunidade. Nunca aceite "o corretor anterior disse que podia".

E não esqueça do imposto: locação por **seis meses ou menos** é tributada na Flórida pelo imposto estadual de vendas de **6%**, mais a taxa turística que cada condado fixa por conta própria, mais o imposto de renda federal sobre o rendimento.

NA HORA DE VENDER: FIRPTA

Quando um **não residente vende** imóvel nos Estados Unidos, a lei federal FIRPTA manda o comprador **reter 15% do preço bruto de venda** e recolher ao IRS. Bruto, não lucro. Há duas exceções, e as duas dependem de o **comprador** ir morar no imóvel: entre US$ 300 mil e US$ 1 milhão a retenção cai para **10%**; até **US$ 300 mil** não há retenção nenhuma. Fora dessas faixas são 15%, e a devolução do que foi retido a mais se pede na declaração — o que leva meses.

O efeito prático: o vendedor brasileiro recebe bem menos do que imagina no dia do fechamento. Explique isso **no momento da compra**, quando o cliente ainda está tranquilo.

Existe um atalho que quase ninguém usa: o ***withholding certificate***, pedido ao IRS pelo formulário **8288-B**. Ele permite reter **menos** — às vezes nada — quando o imposto realmente devido for menor que a retenção, o que é comum em venda com pouco ou nenhum ganho. Mas o pedido precisa ser feito **antes do fechamento**, não depois. Levantar isso na hora de listar o imóvel é um dos serviços mais valiosos que você presta a um cliente brasileiro que está vendendo.

LADO A LADO

NO BRASIL	NA FLÓRIDA
Compra em nome da pessoa física é o padrão	**PF ou LLC, com impacto sério de herança**
Sem imposto federal sobre herança de imóvel	***Estate tax*** **com isenção de só US$ 60 mil ao não residente**
CPF resolve tudo	**ITIN, e EIN se houver empresa**
Aluguel de temporada é decisão do dono	**Zoneamento e HOA decidem antes do dono**
Imposto na venda incide sobre o ganho	**FIRPTA retém 15% do valor bruto, com faixas reduzidas**

INFOGRÁFICO

Dez passos, do objetivo às chaves

O percurso completo do comprador brasileiro — com as duas checagens que, feitas fora de ordem, custam caro.

1. **Objetivo, orçamento real e prazo**
   Morar, temporada, renda ou valorização — e no mínimo cinco anos
2. **Advogado e contador, antes de tudo**
   Estrutura, herança e imposto se resolvem antes da escritura
   ESTATE TAX: ISENÇÃO DE US$ 60 MIL
3. **ITIN, EIN e conta bancária**
   Formulário W-7 no IRS; EIN se houver LLC
4. **Proof of funds ou pre-approval**
   Sem um dos dois, a oferta não compete
5. **Zoneamento e regras da comunidade**
   Pode alugar por temporada? Qual o prazo mínimo?
   CHECAR ANTES DA OFERTA
6. **Busca, visitas e oferta**
   Contrato FAR/BAR, earnest money em escrow
7. **Inspeção, crédito e título**
   As quatro contingências do capítulo 5, no prazo
8. **Remessa e closing**
   Em nome do comprador; mail-away, procuração ou fechamento remoto
   CONFIRME A CONTA POR TELEFONE
9. **Pós-compra**
   Gestão, utilities, seguro, imposto do imóvel e declaração anual
10. **Na venda, FIRPTA**
    15% sobre o valor bruto, com faixas reduzidas
    8288-B ANTES DO CLOSING REDUZ

US$ 60 mil
Toda a isenção de estate tax do não residente. Brasil não tem tratado de herança com os EUA.

15%
Retido pelo FIRPTA sobre o valor bruto de venda, e não sobre o lucro.

IRS — FORMULÁRIOS W-7 E 706-NA, 26 U.S.C. §1445 E §2102 · BANCO CENTRAL DO BRASIL, RESOLUÇÃO BCB 279/2022 · FLORIDA STATUTES CAP. 212 · SETEMBRO DE 2026

Em *resumo*

01 Três perguntas antes de qualquer imóvel: **para que serve**, **quanto de verdade** e **por quanto tempo**.

02 Entre custo de entrada e de saída, um imóvel consome perto de **10% do valor**: abaixo de **cinco anos** a conta raramente fecha.

03 Orçamento real = preço + **2% a 5%** de fechamento + o **custo anual de ter** + reserva.

04 **Pessoa física não residente paga *estate tax* com isenção de só US$ 60 mil**, com alíquotas até 40% — e **não há tratado de herança entre Brasil e EUA** que suavize isso.

05 A **LLC** separa patrimônio e organiza sociedade, mas **não resolve sozinha** a questão da herança.

06 Documentos: **ITIN** pelo formulário W-7, **EIN** se houver empresa, e conta bancária americana para operar.

07 No Brasil: o imóvel entra na declaração anual; a partir de **US$ 1 milhão** em bens no exterior, entra também na **CBE**, entregue de 15/fev a 5/abr.

08 **Comprar imóvel não dá visto, não dá residência e não facilita nenhum dos dois.** Diga por escrito.

09 Aluguel de temporada depende de **duas camadas**: zoneamento da cidade e regras da HOA ou do condomínio.

10 Essa checagem é **anterior à oferta**. Locação de até seis meses recolhe **6%** de imposto estadual mais a taxa turística do condado.

11 Na venda por não residente, o **FIRPTA retém 15% do valor bruto** — 10% entre US$ 300 mil e US$ 1 milhão e zero até US$ 300 mil, se o comprador for morar no imóvel.

12 O ***withholding certificate*** (formulário 8288-B) pode reduzir ou zerar a retenção, mas **só se pedido antes do fechamento**.

> *O corretor que avisa do estate tax, do zoneamento e do FIRPTA antes da compra não perde o negócio. Ganha um cliente que volta e indica.*

O próximo passo é estudo, não sorte

Você chegou ao fim de doze capítulos e provavelmente com a mesma sensação que eu tive quando entendi o tamanho da diferença entre os dois mercados: alívio e trabalho. Alívio porque agora o caminho tem forma. Trabalho porque o caminho é longo.

A licença é do estado. Quem emite é o DBPR, quem regula é a FREC, e o caminho são as cinco etapas do capítulo 2. Nenhuma escola, nenhum instituto e nenhuma corretora emite licença — nos Estados Unidos ou em qualquer lugar. Desconfie de quem prometer o contrário.

O SSN define o seu cronograma. É ele, e não o curso, que decide quando você pede a licença. Resolver a situação migratória vem primeiro, e isso é conversa com advogado de imigração.

E o mercado, esse você pode aprender hoje. A prova estadual cobra lei. Ela não cobra como se conduz um FAR/BAR, como se lê um CMA, o que responder quando o cliente pergunta se o bairro é bom, ou o que fazer quando a construtora não registra o seu cliente. Isso é o que separa o licenciado do corretor — e é exatamente o conteúdo deste livro.

O que é a certificação

A **Certificação Maqueli Florida · HousInvest** é a versão completa e aplicada do que você acabou de ler. Ela existe para o corretor brasileiro que quer chegar preparado — seja para atuar na Flórida quando a documentação permitir, seja para atender, ainda do Brasil, o cliente que compra lá.

O programa segue a mesma espinha dos doze capítulos, com profundidade de curso: aulas, casos reais, contratos comentados linha a linha, planilhas, simulações de atendimento e prova ao fim de cada módulo.

Ao concluir, você recebe o **diploma da Maqueli Florida com o Instituto HousInvest**, que comprova formação no mercado imobiliário da Flórida. E aqui vale a transparência que este livro inteiro defende: o HousInvest é o instituto que eu fundei, não um órgão independente que me avalia. O diploma vale pelo que ele de fato é — o registro de um conteúdo estudado e de uma prova feita, assinado por quem exerce a profissão na Flórida todos os dias. Não é, e nunca será vendido como, aval de um terceiro.

> **COM TODAS AS LETRAS**
>
> A certificação **não é** licença estadual americana, não substitui o curso de 63 horas exigido pela FREC, não dispensa a prova da Pearson VUE e não interfere em nenhuma questão de visto ou autorização de trabalho. Ela é formação de mercado, e o diploma atesta isso. Quem te vender qualquer coisa além disso está te vendendo um problema.

Seus próximos doze meses

Um plano simples, na ordem que funciona:

1. **Mês 1 a 2 — decida o formato.** Atender brasileiros a partir do Brasil, por indicação, ou mudar-se e se licenciar. São dois projetos, com custos e prazos diferentes.
2. **Mês 1 a 3 — consulte um advogado de imigração.** Se o plano é atuar lá, esta é a primeira conversa, não a última. Todo o resto depende do prazo que sair dela.
3. **Mês 1 a 6 — faça a certificação.** É o tempo que o processo migratório consome de qualquer jeito. Use-o para chegar sabendo.
4. **Mês 3 a 6 — construa a base.** Comece a falar com quem já te conhece sobre Flórida: conteúdo, conversa, presença. A esfera de influência do capítulo 11 leva meses para aquecer e é a sua maior fonte de negócio.
5. **Mês 6 a 9 — monte a rede na Flórida.** Corretor parceiro, *lender*, *title company*, contador, gestora de aluguel. Indicação estruturada já gera receita antes da licença.
6. **Mês 9 a 12 — curso de 63 horas e prova,** se o SSN estiver resolvido. E, logo em seguida, a escolha da corretora: lembre que sem ela a licença não funciona.

Uma última coisa, e é a que eu mais quero que fique. Este mercado premia quem diz a verdade. O cliente brasileiro chega assustado, com o dinheiro de uma vida, e desconfiado de tudo — com razão. O corretor que explica o imposto antes, o seguro antes, o zoneamento antes e o FIRPTA antes ganha algo que nenhum anúncio compra:

alguém que volta e que indica. Ser honesto é a estratégia comercial mais rentável que existe no mercado imobiliário da Flórida. Leve só isso e o livro já valeu.

Maqueli Gewehr
MAQUELI FLORIDA

CERTIFICAÇÃO

Chegue sabendo, *não torcendo*

Formação completa no mercado imobiliário da Flórida para corretores brasileiros, com diploma da Maqueli Florida e do Instituto HousInvest.

12 módulos A mesma espinha deste livro, com profundidade de curso	**Contratos comentados** FAR/BAR e formulários, linha a linha
Casos reais Atendimentos, contas e simulações de negociação	**Provas por módulo** Múltipla escolha, com gabarito comentado
Diploma Maqueli Florida com o Instituto HousInvest, fundado pela autora	**Formação de mercado** Não é licença estadual e não substitui a prova da FREC

MAQUELIFLORIDA.COM

Do inglês para a *sua prática*

Appraisal

Avaliação feita por profissional credenciado, exigida pelo banco no financiamento.

AS IS

Versão do contrato em que o vendedor não faz reparos — mas segue obrigado a revelar defeito relevante que conheça.

Broker

Nível de licença que permite abrir corretora, responder pelos licenciados e manter conta de custódia.

Broker associate

Quem tem qualificação de *broker* mas opera sob outra corretora.

Buyer broker agreement

Contrato entre comprador e corretor, obrigatório antes da primeira visita desde agosto de 2024.

CDD

Community Development District: taxa de infraestrutura de bairros novos, cobrada junto ao imposto do imóvel.

Closing

O fechamento: assinatura, pagamento, registro e entrega das chaves.

Closing Disclosure

Documento oficial com cada custo do fechamento; chega ao comprador financiado ao menos 3 dias úteis antes.

CMA

Comparative Market Analysis: análise de preço baseada em vendas fechadas comparáveis.

Contingency

Condição que, se não cumprida, permite ao comprador sair do contrato.

DBPR

Órgão estadual que emite e administra as licenças profissionais da Flórida.

Deed

A escritura de transferência, registrada no *County Clerk*.

Desk fee

Taxa mensal paga à corretora em troca de reter quase toda a comissão.

Doc stamps

Imposto de transmissão sobre a escritura: US$ 0,70 por US$ 100 (US$ 0,60 em Miami-Dade).

DOM

Days on market: dias de mercado acumulados pelo anúncio, visíveis no MLS.

Do Not Call

Registro nacional de números que não podem receber ligação comercial.

DSCR loan

Empréstimo avaliado pela receita de aluguel do imóvel, não pela renda pessoal do comprador.

Earnest money

Depósito de boa-fé do comprador, guardado em conta neutra de *escrow*.

Effective date

Data em que a última parte assina e entrega o contrato; marco zero de todos os prazos.

EIN

Número de identificação fiscal de empresa nos Estados Unidos.

Escrow

Conta de custódia neutra que guarda o dinheiro da transação até o fechamento.

Estate tax

Imposto federal sobre herança; o não residente tem isenção de apenas US$ 60 mil em bens nos EUA.

Fair Housing Act

Lei federal de 1968 que proíbe discriminação em moradia por sete classes protegidas.

FAR/BAR

Contrato residencial padrão da Flórida, redigido por Florida Realtors e The Florida Bar.

FIRPTA

Lei que obriga a reter 15% do valor bruto quando um não residente vende imóvel nos EUA.

Foreign national loan

Empréstimo para estrangeiro sem histórico de crédito americano; entrada de 30% a 40%.

FREC

Florida Real Estate Commission: regula a profissão dentro do DBPR.

Highest and best

Rodada final em que cada interessado envia sua melhor proposta até um prazo.

HOA

Associação de moradores; cobra taxa e impõe regras à comunidade.

Homestead exemption

Benefício fiscal da residência principal permanente; ativa o teto de 3% do *Save Our Homes*.

Inspection period

Prazo de inspeção; no AS IS, permite cancelar por qualquer motivo com devolução do depósito.

ITIN

Número de contribuinte para quem não tem SSN; serve para imposto, não para pedir licença.

Lender

A instituição que concede o financiamento.

Listing agreement

Contrato entre vendedor e corretora que autoriza anunciar e representar o imóvel.

Lockbox

Cofre com a chave do imóvel, aberto por corretor autorizado e com registro de acesso.

Milestone inspection

Inspeção estrutural obrigatória de condomínios aos 30 anos (25 a até três milhas da costa).

Millage rate

Alíquota do imposto do imóvel, definida por cada condado e município.

MLS

Banco de dados cooperativo de listagens, regional e restrito a licenciados.

Net sheet

Demonstrativo do quanto o vendedor recebe depois de todos os custos.

Open house

Visitação aberta; na prática, fonte de compradores mais do que venda daquele imóvel.

PITI

Os quatro itens da parcela: amortização, juros, imposto do imóvel e seguro.

Power of attorney

Procuração que permite assinar o fechamento à distância, se aceita pela *title* e pelo banco.

Pre-approval

Carta do banco após análise de documentos; é a que se anexa à oferta.

Pre-qualification

Estimativa rápida baseada em informação declarada; tem pouco peso na negociação.

Property appraiser

Órgão do condado que define o valor avaliado para fins de imposto.

Proof of funds

Comprovação de recursos, exigida em oferta à vista.

Realtor

Licenciado filiado à NAR e ao código de ética dela; não é sinônimo de corretor.

Referral fee

Parte da comissão paga por indicação, entre corretoras, tipicamente 25%.

RESPA

Lei federal que proíbe pagamento por indicação de serviços de fechamento.

Sales associate

Licença de entrada; atua sempre sob um *broker*.

Save Our Homes

Teto de 3% ao ano no reajuste do valor avaliado, exclusivo de quem tem *homestead*.

SIRS

Estudo de reserva estrutural obrigatório em condomínios da Flórida.

Steering

Direcionar alguém a uma região por característica protegida; infração de *Fair Housing*.

Title insurance

Seguro de título com prêmio único, que cobre defeitos não encontrados na pesquisa.

Transaction broker

Relação presumida na Flórida: representação limitada, sem lealdade exclusiva.

Wind mitigation

Laudo das proteções contra vento; costuma reduzir o prêmio do seguro.

De onde vem cada *número deste livro*

Tudo que está escrito aqui foi conferido na fonte oficial em **setembro de 2026**. Esta seção existe para que você possa conferir de novo — e vai precisar, porque três tipos de informação envelhecem em velocidades diferentes.

O que praticamente não muda: a estrutura das leis, os conceitos e a lógica do contrato. **O que muda de tempos em tempos:** alíquotas, isenções e prazos, quando o legislativo mexe neles — foi o caso da isenção de *homestead*, corrigida pela inflação desde 2024, e da inspeção de marco de condomínios, alterada em 2023. **O que muda o tempo todo:** taxas de órgãos, preço de curso, juros, seguro e valores de mercado.

Uma distinção que este livro procura manter clara em cada página: há coisas que são **lei** e há coisas que são **costume de mercado**. Comissão, divisão com a corretora, entrada de empréstimo para estrangeiro, HOA, seguro e prazo de inspeção são **prática**: variam de negócio para negócio e aparecem como faixa, nunca como regra. Já prazo de contrato, dever de revelar defeito, exigência de SSN, retenção do FIRPTA e teto de reavaliação são lei, com artigo e número.

Onde conferir

Florida Statutes
O texto vigente das leis estaduais da Flórida, de graça, no portal Online Sunshine da Assembleia Legislativa — leg.state.fl.us

Código Administrativo da Flórida

As regras da FREC, numeradas como 61J2 — flrules.org

DBPR e FREC

Licença, taxas, formulário RE 1 e consulta pública do histórico de qualquer licenciado — myfloridalicense.com

IRS

ITIN, FIRPTA, imposto sobre herança de não residente e os formulários W-7, 706-NA e 8288 — irs.gov

Florida Department of Revenue

Imposto de transmissão, imposto sobre locação de curta temporada e as regras do imposto do imóvel — floridarevenue.com

Property appraiser e tax collector do condado

Valor avaliado, alíquota do ano e carnê de cada imóvel — a fonte que vale.

Banco Central do Brasil

Declaração de Capitais Brasileiros no Exterior — bcb.gov.br

Planalto

Código Civil, Lei 6.530/1978 e demais leis brasileiras — planalto.gov.br

Capítulo a capítulo

1 · Duas profissões com o mesmo nome

Lei 6.530/1978, arts. 2º e 3º, e cursos aceitos pelo COFECI para registro no CRECI · Florida Statutes 475.01 e 475.42 · 26 U.S.C. §3508, tratamento do corretor licenciado como *statutory nonemployee* · National Association of Realtors, uso da marca Realtor.

2 · A licença da Flórida, passo a passo

Florida Statutes 455.213(1), exigência do número de Seguro Social, e 475.17(2)(a), pós-licenciamento e anulação da licença, e 475.17(2)(b), experiência no exterior para a licença de *broker* · Regras 61J2-3.008 e 61J2-3.009 · DBPR, formulário RE 1 e tabela de taxas · Florida Realtors, guia oficial de licenciamento, de onde saem os valores de US$ 83,75, US$ 36,75 e a faixa de US$ 270 a 665 · Pearson VUE, manual do candidato da Flórida.

3 · O MLS

NAR, *Handbook on Multiple Listing Policy* · regras de publicação dos MLS regionais da Flórida. Prazos de inserção e multa variam por MLS: confirme no seu.

4 · Comissão

NAR, perguntas e respostas oficiais sobre o acordo, com as mudanças de prática em vigor desde 17 de agosto de 2024, e o guia do consumidor sobre *open houses* e acordos escritos, de onde vêm as duas exceções à obrigação de contrato · Florida Statutes 475.25(1)(h), exceção que autoriza pagar indicação a broker licenciado no exterior · CADE, Termo de Compromisso de Cessação com o COFECI e os CRECIs, homologado em 14 de março de 2018, que revogou as tabelas de honorários · Código Civil, arts. 722 a 729 · Florida Statutes 475.42 · Sherman Act, 15 U.S.C. §1.

5 · O contrato e os prazos

Formulário FAR/BAR *Residential Contract for Sale and Purchase* e a versão AS IS e o aditivo de avaliação, da Florida Realtors com a Ordem dos Advogados da Flórida; Florida Realtors, análise da cláusula de financiamento, de onde vem o alerta de que a avaliação não é contingência automática · Regras 61J2-14.008 e 61J2-14.009, prazos de depósito em custódia · Johnson v. Davis, 480 So. 2d 625 (Fla. 1985), dever de revelar defeito relevante · Florida Statutes 454.23, exercício ilegal da advocacia.

6 · Do contrato às chaves

Código Civil, art. 108, e Lei 6.015/1973 · Florida Statutes, capítulo 201 e artigo 201.031, imposto de transmissão e sobretaxa de Miami-Dade, cuja exceção de residência unifamiliar inclui unidade de condomínio; e 627.782, tarifas de seguro de título · capítulo 69O-186 do Código Administrativo · 12 CFR 1026.19(f), entrega do *Closing Disclosure* com três dias úteis de antecedência · FBI, relatório do IC3 de 2025, de onde vêm as 12.368 queixas de fraude imobiliária e os US$ 275,1 milhões de prejuízo.

7 · Crédito e câmbio

Consumer Financial Protection Bureau, consumerfinance.gov, sobre aprovação prévia e custos de fechamento · Banco Central do Brasil, Resolução BCB 279/2022. Condições de *foreign national loan* e DSCR são política de cada banco, não norma: as faixas deste capítulo são de mercado.

8 · O custo de ter

Florida Statutes 193.155, teto de 3% do *Save Our Homes*; 193.1554, teto de 10% fora do *homestead*; 196.031, isenção; 197.162, descontos de pagamento antecipado; 553.899, inspeção de marco; 627.701, franquias de furacão; 627.7011, limites à recusa de seguro por idade de telhado; 718.112(2)(g), estudo de reserva estrutural; capítulo 190, distritos de desenvolvimento (CDD) · Constituição da Flórida, art. VII, seção 5 · Emenda 5 de 2024 e boletim PTO 24-20 do Florida Department of Revenue, correção da isenção pela inflação · SB 154 de 2023, que revogou a regra dos 25 anos para prédios a até três milhas da costa · HB 913 de 2025, em vigor desde 1º de julho de 2025, que criou a pausa de até dois orçamentos no aporte de reserva, disponível até 31 de dezembro de 2028, e o uso de empréstimo ou linha de crédito. Valores de seguro, HOA e manutenção são faixas de mercado da Flórida Central.

9 · As leis que não existem aqui

Fair Housing Act, 42 U.S.C. §3601 e seguintes · memorando do HUD/FHEO de 11 de fevereiro de 2021, que estendeu a proteção por sexo à orientação sexual e à identidade de gênero, na esteira de Bostock v. Clayton County (2020) · Florida Statutes 475.278, relações de representação e divulgações escritas exigidas — o aviso de *transaction broker* deixou de ser exigido em 1º de julho de 2008 —, e capítulo 760, moradia justa na Flórida · 47 U.S.C. §227, TCPA, e registro nacional donotcall.gov, com os 258 milhões de números do relatório bienal da FTC ao Congresso · 12 U.S.C. §2607, seção 8 da RESPA · DBPR, consulta pública de licenças e histórico disciplinar.

10 e 11 · Cultura e estratégias

NAR, *Profile of Home Buyers and Sellers*, edição de 2025, de onde saem a busca mediana de dez semanas, os 88% de compradores que fecham com corretor e os percentuais de indicação — 43% dos compradores e 66% dos vendedores. O resto destes dois capítulos descreve **prática de mercado**, não norma: rotina do mercado residencial da Flórida Central, regras de visita e de anúncio dos MLS regionais e políticas de registro de corretor das construtoras, que mudam de empresa para empresa e precisam ser confirmadas caso a caso. As únicas regras com força de lei citadas ali são as do capítulo 9.

12 · O brasileiro comprando

IRS: formulário W-7 (ITIN), formulário 706-NA e a regra dos US$ 60 mil de isenção para não residente, 26 U.S.C. §2102, e §1445, retenção do FIRPTA, com as faixas de 10% e de isenção até US$ 300 mil, e o formulário 8288-B, certificado que reduz a retenção quando pedido antes do fechamento · lista oficial de tratados sobre herança dos Estados Unidos, na qual o Brasil não consta · Banco Central do Brasil, Resolução BCB 279/2022, CBE a partir de US$ 1 milhão, entrega de 15 de fevereiro a 5 de abril · Florida Statutes, capítulo 212, imposto de 6% sobre locação de até seis meses, mais a taxa turística de cada condado · Departamento de Estado, travel.state.gov, para vistos.

SE ALGO AQUI DIVERGIR DA FONTE OFICIAL

A fonte oficial vence, sempre. Este livro é material de formação: ele organiza e traduz, não substitui a norma nem o profissional licenciado. Encontrou divergência? Escreva para a Maqueli Florida — a correção entra na próxima edição e o crédito é seu.

Maqueli Gewehr



Corretora licenciada no estado da Flórida e **certificada pela Harvard University em estratégia de investimentos imobiliários**, Maqueli atende compradores e investidores brasileiros na região de Orlando. Fez o mesmo caminho que este livro descreve: começou no mercado brasileiro, atravessou, e aprendeu na prática cada diferença registrada aqui — várias delas do jeito caro.

É a **criadora do Instituto HousInvest**, que nasceu para transformar em material de estudo o que normalmente só se aprende na prática, e do jeito mais caro. Escreve, grava e ensina em português porque acredita que a maior barreira do profissional brasileiro nos Estados Unidos não é o idioma — é a falta de um mapa confiável de como o mercado funciona.

Este mini-livro é a porta de entrada desse mapa. A versão completa é a Certificação Maqueli Florida · Instituto HousInvest.

Conteúdo levantado em setembro de 2026. Leis, alíquotas e valores mudam: confirme na fonte oficial antes de decidir. Ver a seção Fontes.

Maqueli
FLORIDA

MAQUELIFLORIDA.COM