

# RADAR

IMOBILIÁRIO



O IMPACTO  
DA SELIC  
NOS IMÓVEIS

ENTREVISTAS  
Elas no topo  
do mercado  
imobiliário

ELAS  
CONSTROEM™  
*Eu apoio*

MENO[S]  
*pausa*  
movimento de mulheres  
40+



JUNHO 2026 EDIÇÃO 2





# RADAR

IMOBILIÁRIO

## **Direção Geral**

Daniele Martinez

@dani\_agenteimobiliaria

## **Matéria de Capa**

Elas no topo do mercado imobiliário

@silvanacorretoras

@yadaher

## **Destaque do Bimestre**

Saúde mental



# ENTRE CICLOS, CONQUISTAS E NOVOS COMEÇOS

Em um cenário fortemente impactado pela taxa **Selic** — que influencia diretamente **financiamentos, crédito, poder de compra e o comportamento de todo o mercado** — o setor imobiliário vive um momento de transformação e adaptação.

Com as mudanças previstas para 2026 e 2027, **comprar, vender ou investir em imóveis** deixou de ser apenas uma questão de oportunidade: tornou-se uma decisão estratégica, que exige informação, preparo e visão de futuro.

E é justamente nesse novo cenário que as **mulheres conquistam ainda mais força** e protagonismo. Há muito tempo elas deixaram de ser minoria. Hoje, a **presença feminina** cresce de forma acelerada na corretagem e já representa cerca de **40% dos profissionais do mercado imobiliário no Brasil, segundo dados do Sistema COFECI/CRECI**.

Foi a partir dessa realidade que nasceu o movimento **Meno[s] pausa** — criado sob a minha ótica da importância de **unir mulheres 40+ incentivar a troca de experiências, despertar inspiração e fortalecer a coragem de investir na própria profissão** durante a maturidade. Um sonho antigo que hoje ganha vida com muito orgulho dentro do Radar Imobiliário.

Nesta **segunda edição**, reunimos entrevistas especiais e histórias inspiradoras de profissionais que movimentam o mercado com experiência, visão e humanidade. Entre elas, **Silvana Esteves**, com mais de 20 anos de atuação no setor, compartilhando sua trajetória e percepção sobre o futuro do mercado imobiliário. Também contamos com **Yara Elias**, vencedora do prêmio “*Melhores do Ano 2025*” da **Lopes One**, mostrando a força feminina em um mercado cada vez mais competitivo.

O Radar Imobiliário também amplia o olhar para temas fundamentais que impactam diretamente a vida e a performance dos profissionais do setor. **Rogério Bragherolli**, autor do livro **O Executivo que Tropeçou no Divã**, traz uma reflexão importante sobre *saúde mental dentro do ecossistema imobiliário* e dos ambientes corporativos. Já Danila aborda a saúde nutricional para corretores, destacando como corpo e mente caminham juntos na alta performance profissional.

Como publicitária, jornalista e hoje corretora de imóveis, sinto um orgulho enorme em ver o Radar Imobiliário crescendo e trazendo uma nova visão para o setor: mais humana, mais acolhedora e mais conectada às histórias reais das pessoas.

Que esta edição inspire novos olhares, grandes conquistas e novas oportunidades para vendedores, compradores, investidores e corretores que movimentam o mercado imobiliário.



MENO[S]  
*pausa*  
movimento de mulheres  
40+

# SELIC, JUROS E MERCADO IMOBILIÁRIO: O QUE ESPERAR PARA 2026 E 2027

O mercado imobiliário brasileiro vive um momento de expectativa e transformação. Após um longo período de juros elevados, o segundo semestre de 2026 começa a sinalizar um **cenário mais otimista para compradores, vendedores, investidores e corretores**, impulsionado principalmente pela trajetória da taxa *Selic*.

Depois de atingir níveis elevados nos últimos anos, a *Selic* iniciou um movimento gradual de desaceleração em 2026. O mercado financeiro projeta que a taxa encerre o ano entre **12,5% e 13%**, **com possibilidade de novas reduções no primeiro trimestre de 2027**.

Esse movimento impacta diretamente o setor imobiliário, já que o crédito habitacional depende do custo do dinheiro. *Quando a Selic sobe, os bancos aumentam os juros do financiamento, elevando parcelas e reduzindo o poder de compra. Quando cai, o crédito se torna mais acessível, estimulando financiamentos e aquecendo o mercado.*



Mesmo em um cenário de juros altos, o setor imobiliário demonstrou força e resiliência. Agora, com expectativa de redução gradual da **Selic**, o mercado projeta crescimento nas vendas e financiamentos em **2026 e 2027**.

**A ABECIP ESTIMA ALTA DE 16% NO CRÉDITO IMOBILIÁRIO EM 2026, IMPULSIONADA PELA MAIOR OFERTA DE CRÉDITO E MELHORA NAS CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO.**



Os impactos são sentidos de formas diferentes:

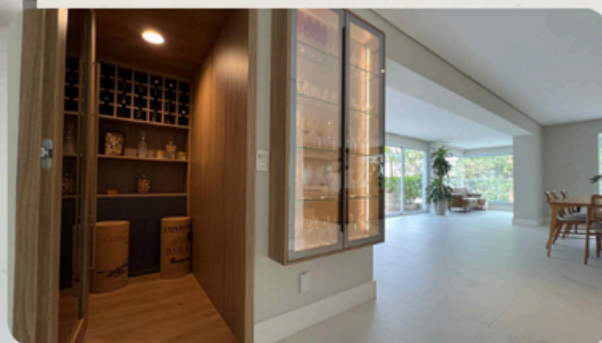
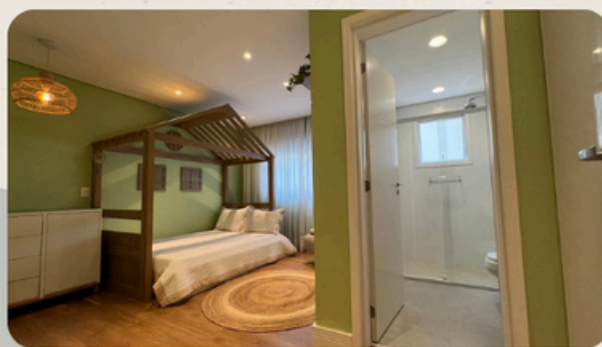
- **Para o comprador:** parcelas mais acessíveis e maior poder de financiamento.
- **Para o vendedor:** aumento da demanda e redução no tempo de venda.
- **Para o investidor:** valorização do imóvel como ativo patrimonial.
- **Para o corretor:** retomada do mercado e ampliação das oportunidades de negócio.

Os bancos também começam a disputar clientes com mais intensidade, oferecendo taxas mais competitivas, prazos maiores e condições mais atrativas, especialmente para imóveis de **médio e alto padrão**.

Especialistas apontam que 2026 e **2027** podem marcar um novo ciclo de expansão do mercado imobiliário, impulsionado pela queda dos juros, melhora da confiança do consumidor, estabilização da inflação e fortalecimento da construção civil.



REF.: 1162128



ALTO PADRÃO

4 SUÍTES | 6 VAGAS

LAZER COMPLETO

APARTAMENTO ALTO PADRÃO - ALTO DE SANTANA (11) 9.9555-2401

# UMA MULHER DE NEGÓCIOS

Com uma trajetória marcada por dedicação, resiliência e paixão pelo mercado imobiliário, **Silvana Esteves** construiu seu espaço com autenticidade e excelência no atendimento. Nesta entrevista, ela compartilha aprendizados, desafios e a constância que a tornaram referência em um mercado tão dinâmico e competitivo.



**Radar Imobiliário [RI] – Depois de mais de uma década no mercado imobiliário, o que mais mudou na forma de vender imóveis?**

Silvana Esteves [SE] – A necessidade de estudar e se atualizar diariamente a respeito do mercado e das plataformas digitais. Hoje o próprio cliente é seu concorrente.

**RI – Como foi conquistar espaço em um mercado que, na época, era predominantemente masculino?**

SE – Difícil e desafiador. Principalmente pelo fato de que no ramo, existia muito preconceito e as conversas eram sempre as mesmas: somente “mulheres fáceis” são corretoras. Além do pouco interesse entre as mulheres em oficializar a profissão. Na grande maioria era uma “segunda renda”.

**RI – Qual foi o principal passo para consolidar sua carreira no mercado imobiliário?**

**SE** - Entender como o mercado é complexo. Pois ser corretora não é somente apresentar imóveis. Quando entendemos a necessidade do outro, as dores e medos, nos tornamos mais atentas. Acredito que esse seja um diferencial de muitas mulheres corretoras. Além claro, de dedicação e conhecimento abrangente em todos os seguimentos: documentação, diferentes tipos de imóveis, avaliações, entre outros.

**RI - Como você conseguiu acompanhar as mudanças do mercado sem perder sua essência no atendimento?**

**SE** - Sempre priorizei o bom atendimento. O olhar, as trocas, ouvir o que o outro tem a dizer. Pra mim é claro quando o atendimento vai ser produtivo, quando consigo me conectar com o cliente. Se isso não acontece na primeira visita, dificilmente vai fluir.

**RI - Em algum momento você pensou em desistir? O que te fez continuar?**

**SE** - Vários rsrsr. A falta de estabilidade financeira, foi sempre o principal desafio. Sou muito pé no chão e sempre procuro fazer minhas reservas para os momentos de menor fatura. Mas o ramo me encanta. Ajudar a realizar os sonhos das pessoas, é algo mágico e fascinante. Além da flexibilidade e liberdade no trabalho. Eu faço minhas regras, que são muitas, mas sou dona de mim e do meu negócio.

**6- Qual é o diferencial de um corretor que consegue vender de forma constante?**

**SE** - Resiliência, conhecimento, muito trabalho, dedicação e foco.



**RI - Qual o maior aprendizado que o mercado imobiliário te trouxe ao longo dos anos?**

**SE** - É um mercado desafiador e exige constância. Entre altos e baixos, ainda continua sendo e sempre será o melhor investimento. Quem se aventura na profissão, focando somente no lucro financeiro, não se estabelece no mercado.

**RI - Qual é o verdadeiro segredo para se manter sempre vendendo?**

**SE** - Constância: em ser vista, em atender com dedicação, em estudar, em se relacionar com clientes novos e manter os antigos. Todo dia é um novo dia para termos sucesso; basta persistir que chegamos lá.

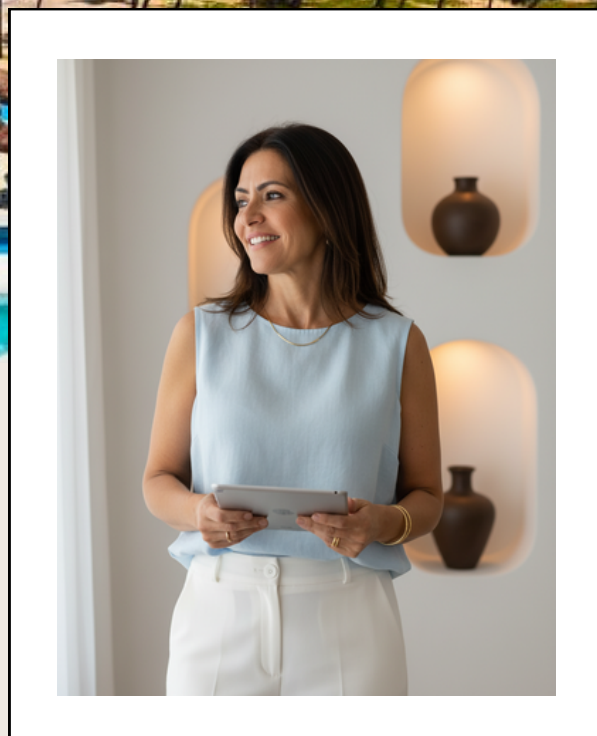
**PARTICIPE DO  
PODCAST**

**MENO[S]**  
*pausa*  
movimento de mulheres  
40+

**NÓS  
PODEMOS,  
NÓS IREMOS,  
NÓS  
FAZEMOS  
ACONTECER.**

**EMPREENDEADORAS NO MERCADO IMOBILIÁRIO**





*Entre sonhos realizados, desafios vencidos e uma trajetória construída com sensibilidade e propósito, hoje vamos conhecer a história de **Yara Elias** que transformou o mercado imobiliário em missão, inspiração e conquista.*

**Radare Imobiliário [RI] - 1- Receber o prêmio de melhores do ano em 2025 representou o quê na sua trajetória profissional?**

**Yara Elias [YE]**- Receber o prêmio de Melhores do Ano em 2025 foi, sem dúvida, a consagração de um ano abençoado e de muito trabalho.

**RI - Quando você descobriu que sua performance te levaria para um resort no Nordeste como premiação, qual foi o sentimento naquele momento?**

**YE-** O sentimento foi de motivação para trabalhar ainda mais em busca dessa conquista.

**RI - Qual foi a principal estratégia que te ajudou a alcançar resultados tão expressivos no mercado imobiliário?**

**YE-** A estratégia para quem trabalha com vendas, acredito eu, é realizar a venda. Como isso será feito, cabe a cada um descobrir o seu próprio caminho. Mas, com certeza, é preciso trabalhar mais.

**RI - O que diferencia uma corretora comum de uma profissional que se torna referência no mercado?**

**YE** - Eu acredito que todos carregam o potencial da realização, mas poucos acreditam que realmente possuem esse potencial.

Para mim, o que diferencia o corretor referência no mercado é a capacidade de entender o momento do cliente, suas necessidades e, a partir disso, buscar a melhor opção para ele naquele momento de vida. As pessoas são diferentes, vivem momentos diferentes e possuem necessidades diferentes.

O cliente que chega até você espera encontrar alguém que compreenda esse momento e consiga ajudá-lo a realizar essa necessidade, esse sonho. Por isso, você precisa ser essa pessoa. É preciso ter sensibilidade.

O cliente que compra um imóvel não é apenas mais um número. Ele é importante, e os desejos e necessidades dele precisam ter importância para você também.



**RI** - Em algum momento da sua carreira você precisou mudar sua mentalidade para crescer profissionalmente?

**YE**- Sim! Entender que a necessidade e o desejo do cliente pertencem a ele. Muitas vezes queremos decidir pelo cliente, e isso não funciona. Você precisa entender que o seu papel é fundamental na decisão de compra, mas a decisão final sempre será do cliente.

**RI** - Como você acredita que uma mulher pode desenvolver mais confiança e autoridade no mercado imobiliário?

**YE** - Eu penso que a mulher possui uma sensibilidade maior e, cada vez mais, vem se tornando referência no mercado imobiliário. Na empresa em que trabalho há 15 anos, todos os anos, entre os 10 primeiros colocados, 8 são mulheres. Talvez isso explique a minha teoria.

**RI** - Qual conselho você daria para corretoras iniciantes que desejam construir uma carreira sólida e reconhecida?

**YE** -O meu conselho para as mulheres iniciantes no mercado imobiliário é: sejam sensíveis, sejam atentas, mas não sejam submissas. Muitas vezes, o cliente busca aquilo que não tem, ou aquilo que acredita ter, e cabe a você ter o discernimento necessário para conduzir o atendimento. Você conduz. Sejam honestas. Tenham paciência com o cliente como se ele fosse alguém da sua família, porque, naquele momento, ele é. E nunca visem apenas a comissão, mas sim a realização de um bom negócio para o seu cliente. Ele nunca esquecerá de você.

## RI - Hoje, como você usa sua trajetória para inspirar e empoderar outras mulheres dentro do mercado imobiliário?

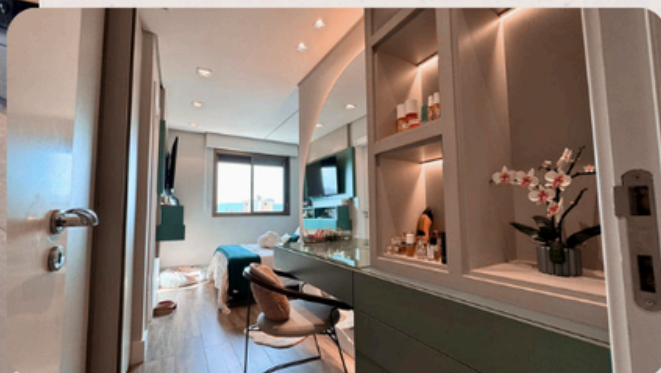
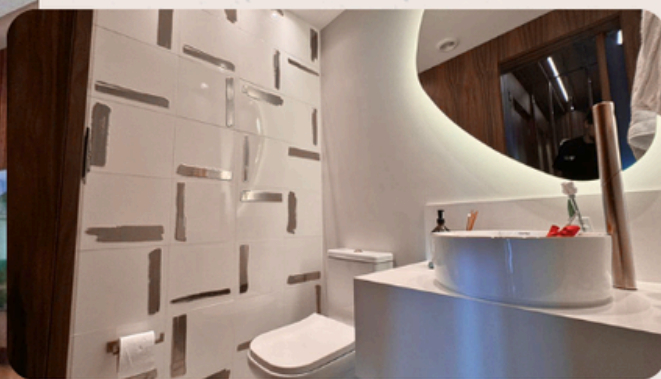
**YE** - O meu conselho para as mulheres iniciantes no mercado imobiliário é: sejam sensíveis, sejam atentas, mas não sejam submissas.

Muitas vezes, o cliente busca aquilo que não tem, ou aquilo que acredita ter, e cabe a você ter o discernimento necessário para conduzir o atendimento. Você conduz.

Sejam honestas. Tenham paciência com o cliente como se ele fosse alguém da sua família, porque, naquele momento, ele é. E nunca visem apenas a comissão, mas sim a realização de um bom negócio para o seu cliente. Ele nunca esquecerá de você.



REF.: 1162128



ALTO PADRÃO

3 SUÍTES | 2 VAGAS

LAZER COMPLETO

APARTAMENTO ALTO PADRÃO - SANTA TERESINHA

**11 99827-9733**



ROGÉRIO BRAGHEROLLI - O executivo que tropeçou no divã

## ENTREVISTA – Reflexões sobre saúde mental no mundo corporativo

*Ao longo desta conversa, **Rogério** traça um paralelo entre o universo dos altos executivos e a **rotina intensa dos corretores de imóveis**, profissionais que convivem diariamente com metas, cobranças, **instabilidade emocional** e a necessidade constante de demonstrar força e resultado.*

**RADAR IMOBILIÁRIO [RI]** No livro **O Executivo que Tropeçou no Divã**, o senhor aborda questões emocionais e profissionais muito profundas. O que te inspirou a escrever essa obra?

**Rogério Bragherolli [RB]** O que me inspirou foi o desejo de procurar ajudar os executivos a fazerem uma reflexão crítica sobre suas carreiras visando bem-estar e saúde mental.

**RI – Assim como o executivo, o corretor de imóveis vive sob pressão, metas e instabilidade emocional. Como o senhor enxerga o impacto disso na saúde mental desses profissionais?**

**RB –** O corretor é um executivo do mercado imobiliário que vive correndo atrás de metas e resultados. Manter o equilíbrio emocional não é uma tarefa fácil. Portanto cuidados em relação ao stress exagerado, ao trabalho excessivo, a metas fora da realidade precisam ser endereçados com seriedade e prioridade para que se possa manter um nível de trabalho sustentável e saudável.

**RI – Muitos profissionais, assim como o executivo e o corretor, associam sucesso apenas à performance. Em que momento essa busca pode se tornar perigosa emocionalmente?**

**RB –** Performance é muito importante mas não é sinônimo absoluto de sucesso. O sucesso é muito mais que resultado financeiro, ele é resultado de propósito, autoridade, dignidade, integridade, bom relacionamento, confiança e outros valores intangíveis que não tem preço.

**RI – Assim como o executivo, o corretor enfrenta diariamente expectativas, rejeições e negociações. Como desenvolver equilíbrio emocional diante dessa rotina intensa?**

**RB –** Para se atingir o equilíbrio emocional alguns pontos precisam ser desenvolvidos como: autocontrole | autoconhecimento | empatia | resiliência. Estas “habilidades” podem ser adquiridas através de processos como: feedback, coaching, mentoria, terapia, meditação e aprendizado contínuo do dia a dia.



*“ HOJE É SABIDO QUE NÃO DÁ PARA SEPARAR O TRABALHO DA VIDA, POIS NÃO SE PODE ESQUECER QUE PASSAMOS APROXIMADAMENTE 30% DE TODO TEMPO DE NOSSA EXISTÊNCIA TRABALHANDO...”*

*Trecho do livro O executivo que tropeçou no divã.*

**RI - Na sua visão, quais sinais mostram que um profissional, assim como o executivo e o corretor, está emocionalmente sobrecarregado, mesmo aparentando estar bem?**

**RB -** Alguns sinais são clássicos como: apatia, cansaço excessivo, aumento ou perda de peso, alterações de humor, perda de eficiência, sono desequilibrado, álcool, cigarro ou outras drogas em excesso.

**RI - O senhor acredita que falar sobre saúde mental no ambiente corporativo ainda é um tabu? Por quê?**

**RB -** Infelizmente sim porque as pessoas tem medo de expor suas fraquezas, seus medos e suas angústias. Está “evitação” tem um preço caro e pode acabar virando uma bola de neve afetando significativamente a saúde física e mental.

**RI - Assim como o executivo, muitos corretores sentem que precisam demonstrar força o tempo todo. Como aprender a cuidar da saúde mental sem enxergar isso como fraqueza?**

**RB -** Tendo a coragem de procurar ajuda quando sentir necessidade. Trabalhando o equilíbrio físico e mental através de hábitos saudáveis de alimentação, sono, exercícios físicos e atividades de cuidados psicológicos.

**RI - Que conselho o senhor daria para profissionais que, assim como o executivo e o corretor de imóveis, desejam alcançar sucesso sem abrir mão da saúde emocional e da qualidade de vida?**

**RB -** O conselho é procurar integrar de maneira harmoniosa trabalho e vida pessoal agindo com integridade, buscando estabelecer um equilíbrio saudável entre dinheiro, aprendizado, prazer e propósito.

# O movimento MENO[S]pausa

Nasceu para dar voz, acolhimento e protagonismo às mulheres 40+, mostrando que essa fase representa um novo começo cheio de força e possibilidades.

Em junho, começam as gravações da primeira temporada, com 8 episódios



abordando temas como carreira, mercado imobiliário, autoestima, empreendedorismo e a importância de uma gestão mais humanizada nesse período de transformação feminina.

Queremos ouvir histórias reais e inspiradoras.

Se você deseja participar das gravações e fazer parte desse movimento, entre em contato conosco.

MENO[S] pausa: porque a mulher 40+ não diminui o ritmo — ela apenas aprende a viver com mais propósito.

## ELA É INSPIRAÇÃO

***Cassia Soares é formada em Processos Gerenciais e Contabilidade, mas foi nas redes sociais que encontrou uma das formas mais autênticas de expressar seu talento.***

Entre edições de vídeos, **fotografias e produção de conteúdo**, ela transforma criatividade em conexão, sempre deixando sua marca através de um olhar sensível e cheio de personalidade.

*Generosa, altruísta e dona de uma risada cativante*, Cassia conquista as pessoas não apenas pelo profissionalismo, mas pela leveza e verdade que carrega em tudo o que faz.

**Apaixonada por motos** desde muito jovem, divide seu tempo entre a rotina do trabalho registrado em CLT e o hobby que, com dedicação e talento, acabou se tornando também uma importante fonte complementar de renda.

Mais do que produzir conteúdo, Cassia traduz histórias, emoções e autenticidade — mostrando que é possível equilibrar responsabilidade, paixão e propósito no mesmo caminho.





**LOPES  
ONE**

**ELAS  
CONSTROEM™**

*Em apoio*

**MENO[S]  
pausa**

movimento de mulheres  
40+

