Pesquisa CRECISP

São Carlos e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de São Carlos apresenta forte retração nas locações. Vendas concentradas em imóveis de preço intermediário

O mercado imobiliário de imóveis residenciais usados de São Carlos e região apresentou comportamentos distintos em julho de 2026. Enquanto as vendas registraram crescimento de 14,81% em relação ao mês anterior, o segmento de locação apresentou retração de 29,97%. Os resultados indicam que o mercado de compra e venda conseguiu avançar, ainda que de forma moderada, sustentado principalmente pelo financiamento habitacional e pela procura por imóveis de valor intermediário. Já as locações sofreram redução expressiva, acompanhada por uma mudança significativa no perfil dos imóveis e das garantias utilizadas nos contratos.

O desempenho de julho ocorre em um cenário de seletividade dos consumidores, no qual as famílias avaliam com maior cuidado o comprometimento da renda, os custos de financiamento e as despesas mensais relacionadas à moradia. A alta nas vendas demonstra que ainda existe demanda pela aquisição da casa própria, especialmente entre compradores que conseguem acessar linhas de crédito habitacional. Por outro lado, a queda nas locações pode refletir uma menor oferta de contratos formalizados no período, além de alterações no perfil dos negócios realizados.

Financiamento da Caixa continua liderando as aquisições

O crédito habitacional permaneceu como o principal sustentáculo das vendas em julho. O financiamento pela Caixa Econômica Federal foi utilizado em 66,7% das aquisições realizadas na região, confirmando a importância da instituição para o movimento do mercado imobiliário local. As negociações diretas com os proprietários representaram 16,7% das vendas, enquanto as compras à vista responderam por 12,5%.

Os financiamentos realizados por outros bancos tiveram participação de 4,2%, e não houve registro de aquisições por meio de consórcios. A predominância da Caixa mostra que as condições oferecidas pelo crédito habitacional continuam exercendo influência decisiva sobre a capacidade de compra das famílias. Taxas de juros, valor de entrada, prazo de financiamento e critérios de aprovação permanecem entre os fatores que mais interferem na concretização dos negócios.

Embora a participação do financiamento da Caixa tenha permanecido próxima à observada em junho, houve aumento proporcional das compras à vista e redução dos financiamentos por outras instituições bancárias. Esse comportamento pode indicar que parte dos compradores dispõe de recursos próprios ou combina diferentes estratégias financeiras para viabilizar a aquisição do imóvel.

Imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil concentram as vendas

A faixa de preço entre R$ 201 mil e R$ 300 mil foi a mais procurada pelos compradores em julho, concentrando 40% das vendas. Os imóveis de até R$ 200 mil representaram 28% das operações, enquanto aqueles entre R$ 301 mil e R$ 400 mil corresponderam a 16%.

As propriedades acima de R$ 501 mil participaram com 12% das vendas, e os imóveis entre R$ 401 mil e R$ 500 mil responderam por 4% dos negócios. A distribuição confirma que a maior parte da demanda continua direcionada a imóveis compatíveis com o orçamento de famílias de renda intermediária, especialmente aquelas que dependem do financiamento habitacional.

Em comparação com junho, observa-se maior concentração na faixa entre R$ 201 mil e R$ 300 mil e redução da participação dos imóveis de padrão mais elevado. O resultado reforça a percepção de que o mercado regional permanece sustentado principalmente por compradores que buscam a primeira moradia, a substituição do imóvel atual ou uma residência com melhor adequação às necessidades familiares, mas ainda dentro de limites financeiros controlados.

Casas continuam na preferência dos compradores

As casas responderam por 65% das vendas realizadas em julho, enquanto os apartamentos representaram 35%. Apesar da redução da participação das casas em relação ao mês anterior, elas ainda permaneceram como o principal tipo de imóvel escolhido pelos compradores.

Entre as casas vendidas, predominam aquelas com dois dormitórios, que corresponderam a 66,7% das negociações. Os imóveis de três dormitórios representaram 26,7%, enquanto as casas com quatro ou mais dormitórios responderam por 6,7%. Não houve registro de vendas de casas com até um dormitório.

O perfil das áreas úteis mostra uma distribuição mais equilibrada entre imóveis compactos e propriedades de metragem intermediária. As casas com área entre 51 e 100 metros quadrados representaram 40% das vendas, mesmo percentual observado entre aquelas com 101 a 200 metros quadrados. Os imóveis de até 50 metros quadrados participaram com 13,3%, enquanto as propriedades com mais de 201 metros quadrados corresponderam a 6,7%.

Entre os apartamentos, o predomínio de imóveis de dois dormitórios foi ainda mais expressivo, alcançando 90% das vendas. As unidades de três

dormitórios representaram 10%, e não houve negociações de quitinetes, apartamentos de um dormitório ou unidades com quatro ou mais dormitórios. Quanto à área útil, 60% dos apartamentos vendidos tinham até 50 metros quadrados e 40% possuíam entre 51 e 100 metros quadrados.

Os dados indicam que os compradores continuam priorizando imóveis funcionais, de manutenção mais acessível e adequados a famílias pequenas e médias. Nos apartamentos, essa característica aparece de maneira mais acentuada, com ampla concentração em unidades de dois dormitórios e metragem reduzida.

Demais regiões concentram a maior parte das negociações

As demais regiões da cidade concentraram 56% das vendas realizadas em julho. Os bairros centrais responderam por 24% dos negócios, enquanto as áreas consideradas nobres participaram com 20%.

A distribuição confirma que a procura vem se espalhando para além das áreas tradicionalmente mais valorizadas. Os compradores demonstram interesse crescente por regiões que ofereçam equilíbrio entre preço, espaço interno, infraestrutura urbana, acesso a serviços e facilidade de deslocamento.

Embora a região central ainda mantenha participação relevante, a maior concentração nas demais áreas evidencia a importância do custo-benefício na decisão de compra. Em um cenário de crédito mais seletivo e orçamento familiar pressionado, a localização passa a ser analisada em conjunto com o preço, a metragem e as condições de financiamento.

Mercado de locação recua e apresenta novo perfil de contratos

O segmento de locação registrou queda de 29,97% em julho, interrompendo o ritmo observado nos meses anteriores. Diferentemente do mês de junho, quando os apartamentos haviam predominado nos contratos, as casas representaram 94% das locações realizadas em julho. Os apartamentos participaram com apenas 6%.

Essa mudança demonstra uma alteração expressiva no perfil dos negócios locatícios. Entre as casas alugadas, 77,8% possuíam dois dormitórios, enquanto os imóveis de três dormitórios representaram 22,2%. Não houve registro de casas com até um dormitório ou com quatro ou mais dormitórios.

As áreas úteis das casas alugadas ficaram distribuídas de maneira uniforme: 33,3% tinham até 50 metros quadrados, 33,3% possuíam entre 51 e 100 metros quadrados e outros 33,3% estavam na faixa entre 101 e 200 metros quadrados.

Entre os apartamentos locados, todos os contratos foram referentes a unidades de até um dormitório e com área de até 50 metros quadrados. O resultado aponta para um perfil bastante específico de locatário, provavelmente interessado em moradias compactas, destinadas a pessoas que vivem

sozinhas, estudantes, trabalhadores em deslocamento ou pequenos núcleos familiares.

Aluguéis entre R$ 1.001 e R$ 1.500 ganham destaque

A faixa de aluguel entre R$ 1.001 e R$ 1.500 concentrou 40% dos contratos firmados em julho, tornando-se a principal categoria do mercado locatício. Os imóveis com aluguel de até R$ 1.000 representaram 30% das locações, enquanto aqueles entre R$ 1.501 e R$ 2.000 corresponderam a 10%.

Também houve participação de imóveis com valores entre R$ 2.001 e R$ 3.000, que responderam por 20% dos contratos. Não foram registradas locações acima de R$ 3.001.

A distribuição demonstra que, apesar da retração no número de contratos, a procura continua concentrada em imóveis com valores compatíveis com a renda das famílias. A maior participação da faixa entre R$ 1.001 e R$ 1.500 pode estar associada à predominância das casas de dois dormitórios, que oferecem mais espaço do que os apartamentos compactos, mas ainda permanecem dentro de uma faixa considerada acessível para parte dos locatários.

Depósito caução substitui o seguro-fiança como principal garantia

Uma das mudanças mais relevantes observadas em julho foi a alteração na modalidade de garantia locatícia. O depósito caução foi utilizado em 83,3% dos contratos, tornando-se a principal forma de garantia no período. O fiador participou com 16,7% das locações.

Não houve utilização de seguro-fiança, títulos de capitalização ou outras modalidades. O resultado contrasta diretamente com junho, quando o seguro-fiança havia sido utilizado em 77,8% dos contratos e o fiador e o depósito caução tinham participação de 11,1% cada.

A predominância do depósito caução pode estar relacionada à busca por alternativas que não gerem despesas recorrentes para o locatário. Embora essa modalidade exija a disponibilização antecipada de recursos, ela evita o pagamento contínuo do seguro-fiança e pode facilitar a negociação entre as partes em determinados perfis de contrato.

Localização das locações fica mais distribuída

As demais regiões da cidade concentraram 50% das locações em julho. Os bairros nobres responderam por 33% dos contratos e a região central participou com 17%.

Diferentemente de junho, quando todas as locações foram registradas nas demais regiões, os dados de julho mostram uma distribuição mais equilibrada entre diferentes áreas da cidade. Ainda assim, as regiões fora do centro e dos bairros nobres permaneceram como principal destino dos

locatários, provavelmente em razão dos valores mais acessíveis e da maior disponibilidade de casas.

A presença de 33% das locações em áreas nobres também indica que existe demanda por imóveis nesses bairros, especialmente quando as propriedades apresentam características compatíveis com o orçamento e com as necessidades dos interessados.

Perfil do mercado revela compradores seletivos e locatários mais concentrados

Os resultados de julho indicam que o mercado de São Carlos e região continua ativo, mas apresenta comportamentos diferentes entre a compra e a locação. Nas vendas, o crescimento mensal foi acompanhado pela forte presença de casas, imóveis de dois dormitórios, unidades compactas ou de metragem intermediária e propriedades na faixa de R$ 201 mil a R$ 300 mil.

Nas locações, a retração foi acompanhada por forte concentração em casas de dois dormitórios, imóveis com valores entre R$ 1.001 e R$ 1.500 e contratos garantidos principalmente por depósito caução. Essa combinação revela um mercado mais direcionado às famílias que buscam espaço residencial com custo controlado, ao mesmo tempo em que os apartamentos ficaram restritos a unidades pequenas de um dormitório.

A atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECI permanece essencial nesse cenário. O profissional auxilia na avaliação correta dos imóveis, na análise da documentação, na identificação das melhores alternativas de financiamento, na definição da garantia locatícia e na elaboração de contratos seguros. Essa orientação reduz riscos, amplia a transparência e contribui para que compradores, vendedores, locadores e locatários tomem decisões mais adequadas às suas condições financeiras.

Os indicadores de julho demonstram que o mercado imobiliário regional mantém demanda, especialmente no segmento de imóveis residenciais acessíveis e de padrão intermediário. O avanço das vendas mostra que o crédito habitacional continua movimentando o setor, enquanto a retração das locações sinaliza a necessidade de acompanhar com atenção a renda das famílias, a disponibilidade de imóveis e as condições de garantia exigidas. A continuidade da recuperação dependerá, principalmente, da manutenção do acesso ao financiamento, da estabilidade econômica e da capacidade de adaptação de proprietários, compradores, locatários e profissionais do setor às novas características da demanda.

Vendas em Julho

Vendas	%
Casas Vendidas	65%
Apartamentos Vendidos	35%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	66,7%
3 Dorm.	26,7%
4 Dorm.	6,7%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	13,3%
51 a 100 m²	40,0%
101 a 200 m²	40,0%
201 a 300 m²	6,7%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	90,0%
3 Dorm.	10,0%

4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	60,0%
51 a 100 m²	40,0%
101 a 200 m²	0,0%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	**Percentual**
Central	24,0%
Nobre	20,0%
Demais Regiões	56,0%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	**Percentual**
À Vista	12,5%
Financiamento CAIXA	66,7%
Financiamento Outros Bancos	4,2%
Direto com Proprietário	16,7%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	**Percentual**
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	52,0%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	32,0%

Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	12,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	4,0%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 31 a 35%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 36 a 40%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 41 a 45%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 46 a 50%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto maior que 50%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Faixa de preço média	**Percentual**
Até R$25 mil	0,0%
De R$ 25mil a R$50 mil	0,0%
De R$ 51mil a R$100 mil	0,0%
De R$ 101mil a R$150 mil	8,0%
De R$ 151mil a R$200 mil	20,0%
De R$ 201mil a R$250 mil	24,0%
De R$ 251mil a R$300 mil	16,0%
De R$ 301mil a R$350 mil	12,0%
De R$ 351mil a R$400 mil	4,0%
De R$ 401mil a R$450 mil	0,0%
De R$ 451mil a R$500 mil	4,0%
De R$ 501mil a R$600 mil	0,0%
De R$ 601mil a R$700 mil	8,0%
De R$ 701mil a R$800 mil	0,0%
De R$ 801mil a R$900 mil	0,0%
De R$ 901mil a R$1 milhão	0,0%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	0,0%

De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	4,0%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	0,0%
De R$ 2.1 mi a R$ 2.5 mi	0,0%
De R$ 2.6 mi a R$ 3 mi	0,0%
De R$ 3.1 mi a R$ 4 mi	0,0%
De R$ 4.1 mi a R$ 5 mi	0,0%
Acima de R$ 5 mi	0,0%

Locações em Julho

Locações	**%**
Casas Alugadas	94%
Apartamentos Alugadas	6%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	77,8%
3 Dorm.	22,2%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	33,3%
51 a 100 m²	33,3%
101 a 200 m²	33,3%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%

acima de 500 m²	0,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	100,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	0,0%
3 Dorm.	0,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	100,0%
51 a 100 m²	0,0%
101 a 200 m²	0,0%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	16,7%
Depósito caução	83,3%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	0,0%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	16,7%
Nobre	33,3%
Demais Regiões	50,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	27,8%
Mudou para um aluguel mais barato	33,3%
Mudou sem dar justificativa	38,9%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	90,0%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	10,0%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 21% a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 26% a 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto maior que 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Valor Aluguel Casa/Apto	Percentual
Até R$500	0,0%
de R$501 a $750,00	10,0%
de R$751 a $1.000,00	20,0%
de R$1.001,00 a R$1250,00	20,0%
de R$1.251,00 a R$1500,00	20,0%
de R$1.501,00 a R$1750,00	0,0%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	10,0%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	10,0%

de R$2.501,00 a R$3.000,00	10,0%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	0,0%
de R$3.501,00 a R$4mil	0,0%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	0,0%
Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	- 12,69%	+71,05%
Fevereiro	-59,35%	-59,36%
Março	+19,06%	+47,45%
Abril	+133,72%	+35,00%
Maio	-22,53%	-34,07%
Junho	-18,18%	+7,69%
Julho	+14,81%	-29,97%
Acumulado 2026	+54,84%	+37,79%

Acumulado 12 meses

Vendas: +215,57%

Locações:+6,49%