

Pesquisa CRECISP

Piracicaba e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Piracicaba e região mantém demanda por imóveis funcionais em junho de 2026

O mercado de imóveis residenciais usados de Piracicaba e região apresentou, em junho de 2026, um cenário marcado pela predominância de imóveis de padrão intermediário, pela força do financiamento habitacional e pela concentração das negociações em bairros fora das áreas centrais e nobres. Os dados do levantamento, que reuniu informações de 99 imobiliárias e alcançou 21 cidades da região, mostram um consumidor atento aos preços, à funcionalidade dos imóveis e às condições de pagamento.

A pesquisa abrangeu Piracicaba e municípios como Águas de São Pedro, Araras, Limeira, Rio Claro, São Pedro, Tietê, Saltinho, Rio das Pedras, Leme, Pirassununga, Santa Gertrudes, Conchal, Conchas, Elias Fausto, Ipeúna, Laranjal Paulista, Aguaí e Vargem Grande do Sul, entre outras localidades. O levantamento reforça a importância regional de Piracicaba como centro de atração para compradores, locatários e investidores.

Vendas continuam concentradas no público de renda média

As vendas registraram queda de 63,43% em relação ao mês de maio. A procura esteve concentrada principalmente em imóveis com valores entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil, faixa que respondeu por 50% das negociações.

Os imóveis de R\$ 301 mil a R\$ 400 mil representaram 20% das vendas. Já as unidades de até R\$ 200 mil corresponderam a 16,7% das transações, mantendo participação relevante entre compradores que buscam imóveis mais acessíveis ou dependem de linhas de financiamento habitacional. Imóveis entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil responderam por 3,3%, enquanto aqueles acima de R\$ 501 mil alcançaram 10% das negociações.

Esse cenário demonstra que o mercado permanece fortemente direcionado para produtos de preço intermediário, capazes de conciliar localização, espaço e capacidade de pagamento. A concentração nessa faixa também revela a sensibilidade do consumidor às condições de crédito e ao comprometimento da renda familiar.

Financiamento da Caixa mantém liderança

O financiamento habitacional continuou sendo o principal meio de pagamento nas aquisições. As operações financiadas pela Caixa Econômica

Federal representaram 69,6% das vendas, evidenciando a importância da instituição para a movimentação do mercado imobiliário regional.

As compras realizadas diretamente com o proprietário corresponderam a 13% das negociações. As aquisições à vista ficaram em 8,7%, enquanto os financiamentos concedidos por outros bancos alcançaram 4,3%. A mesma participação foi observada nas compras por consórcio, também com 4,3%.

Os números mostram que o crédito continua sendo decisivo para viabilizar a compra da casa própria, especialmente para famílias que não dispõem de recursos suficientes para uma aquisição à vista. A predominância da Caixa também indica que as condições oferecidas pela instituição permanecem alinhadas ao perfil da maior parte dos compradores da região.

Casas lideram as preferências dos compradores

As casas representaram 53% dos imóveis vendidos, enquanto os apartamentos responderam por 47%. Embora a diferença entre os dois segmentos seja relativamente pequena, as casas mantiveram uma ligeira liderança, associada à busca por maior privacidade, espaço externo e possibilidade de adaptação do imóvel às necessidades da família.

Entre as casas comercializadas, os imóveis de dois dormitórios foram predominantes, com 52,9% das vendas. As unidades de três dormitórios participaram com 29,4%, enquanto casas de um dormitório responderam por 11,8%. Imóveis com quatro ou mais dormitórios representaram 5,9%.

Nos apartamentos, a preferência por unidades compactas foi ainda mais evidente. Os imóveis de dois dormitórios corresponderam a 69,2% das vendas. Apartamentos de três dormitórios alcançaram 15,4%, o mesmo percentual registrado para unidades de até um dormitório. Não foram registradas vendas de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

O perfil revela a força da demanda formada por famílias pequenas, casais, compradores do primeiro imóvel e consumidores que priorizam custos mais baixos de aquisição, manutenção e financiamento.

Metragens refletem busca por funcionalidade

As casas vendidas apresentaram, principalmente, áreas úteis entre 51 m² e 100 m², faixa que concentrou 52,9% das negociações. Imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram 23,5%, enquanto casas com mais de 201 m² alcançaram 17,6%. As unidades de até 50 m² corresponderam a 5,9%.

Nos apartamentos, a preferência por metragens menores foi ainda mais expressiva. Unidades de até 50 m² representaram 62% das vendas, enquanto apartamentos entre 51 m² e 100 m² responderam por 23%. Os imóveis entre 101 m² e 200 m² participaram com 15%, sem registro de negociações para unidades acima de 201 m².

A distribuição confirma que o mercado está voltado para imóveis funcionais, com espaços suficientes para atender às necessidades essenciais das famílias, mas sem elevar excessivamente o preço final da compra.

Bairros fora das áreas centrais concentram as vendas

As demais regiões concentraram 63,6% das vendas realizadas em junho. A região central respondeu por 27,3% das negociações, enquanto os bairros considerados nobres participaram com 9,1%.

A maior presença das demais regiões confirma o processo de expansão urbana e a busca por alternativas com melhor relação entre preço, espaço e qualidade de vida. Para muitos compradores, os bairros fora do centro oferecem imóveis mais acessíveis e maior possibilidade de encontrar casas e apartamentos compatíveis com o orçamento disponível.

A região central ainda conserva participação relevante, possivelmente em razão da infraestrutura, da proximidade de serviços e da facilidade de deslocamento. No entanto, os dados mostram que preço e funcionalidade continuam pesando mais na decisão da maioria dos compradores.

Locação mantém perfil de moradia acessível

As locações tiveram aumento de 16,61% em relação ao mês de maio. Nesse segmento, as casas foram maioria, com 71% dos imóveis alugados, enquanto os apartamentos corresponderam a 29%.

Os valores de aluguel ficaram concentrados entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500, faixa que respondeu por 37,5% dos contratos. Imóveis entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 representaram 18,8%, enquanto os aluguéis de até R\$ 1.000 alcançaram 15,6%. A mesma participação, de 15,6%, foi observada nos imóveis com aluguel acima de R\$ 3.001. A faixa entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 respondeu por 12,5%.

A distribuição indica que o mercado de locação permanece concentrado em valores compatíveis com a renda das famílias, embora exista também uma parcela significativa de contratos em faixas superiores, especialmente para imóveis maiores, melhor localizados ou com padrão construtivo mais elevado.

Imóveis de dois dormitórios dominam as locações

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram predominantes, representando 56% dos contratos. As casas de três dormitórios responderam por 28%, enquanto unidades de um dormitório participaram com 8%, o mesmo percentual registrado para casas com quatro ou mais dormitórios.

Nos apartamentos, a concentração foi ainda maior: 71,4% dos imóveis alugados tinham dois dormitórios. As unidades de três dormitórios representaram 28,6%, sem registro de locações de apartamentos com até um dormitório ou com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, as casas alugadas apresentaram maior distribuição entre 51 m² e 100 m², faixa correspondente a 44% dos contratos. Imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram 36%, enquanto casas de até 50 m² responderam por 16%. As unidades com mais de 201 m² participaram com 4%.

Entre os apartamentos, 71,4% tinham entre 51 m² e 100 m², e 28,6% possuíam até 50 m². Não foram registradas locações de apartamentos com área superior a 100 m², reforçando o caráter compacto e funcional desse segmento.

Seguro-fiança é a principal garantia locatícia

O seguro-fiança foi a modalidade de garantia mais utilizada nas locações, com 54% dos contratos. O fiador apareceu em seguida, com 38%. O depósito caução respondeu por 8% das operações, enquanto não foram registradas participações para títulos de capitalização ou outras modalidades.

A liderança do seguro-fiança demonstra a busca por maior agilidade e praticidade na formalização dos contratos. A modalidade também reduz a dependência de fiadores e pode facilitar o acesso à locação para famílias que não possuem terceiros disponíveis para assumir essa responsabilidade.

Locação também se concentra fora do centro

As demais regiões concentraram 71% das locações, confirmando o comportamento observado nas vendas. A região central representou 20% dos contratos, enquanto os bairros nobres responderam por 10%.

Esse resultado indica que os locatários também priorizam imóveis com preços mais acessíveis e boa relação entre localização, espaço e custo mensal. A procura por bairros fora das áreas mais valorizadas pode estar relacionada à necessidade de reduzir despesas fixas sem abrir mão do acesso aos serviços essenciais.

Perfil dos imóveis negociados revela mercado mais racional

Os dados de junho mostram um mercado imobiliário orientado por decisões mais racionais e cuidadosas. Tanto nas vendas quanto nas locações, predominam imóveis de dois dormitórios, com áreas úteis moderadas e preços compatíveis com a capacidade financeira das famílias.

Nas compras, o financiamento da Caixa aparece como elemento central para a concretização dos negócios. Nas locações, o seguro-fiança assume papel de destaque, acompanhando a modernização das garantias e a necessidade de simplificar os contratos.

O comportamento do consumidor reforça a importância de imóveis funcionais, bem precificados e localizados em regiões que ofereçam equilíbrio entre custo e conveniência. Para proprietários e investidores, os dados indicam que unidades de padrão intermediário, especialmente casas e apartamentos de dois dormitórios, permanecem entre os produtos com maior potencial de procura.

Corretor de imóveis contribui para segurança e eficiência

Em um mercado com forte participação de financiamentos, diferentes faixas de preço e crescente diversidade nas garantias locatícias, a atuação do corretor de imóveis continua essencial. O profissional auxilia na avaliação adequada dos imóveis, orienta sobre documentação, intermedeia as negociações e ajuda compradores, vendedores, locadores e locatários a compreenderem as condições do negócio.

Nas vendas financiadas, o corretor também contribui para esclarecer as etapas do processo de crédito, reunir documentos e alinhar expectativas quanto a valores, prazos e aprovação. Nas locações, sua atuação favorece a escolha da garantia mais adequada e a elaboração de contratos seguros para ambas as partes.

Os resultados da pesquisa de junho de 2026 demonstram que o mercado imobiliário de Piracicaba e região permanece sustentado pela procura por imóveis de padrão intermediário, pela força do financiamento habitacional e pela preferência por unidades compactas e funcionais. A concentração das negociações nas demais regiões e a predominância de imóveis de dois dormitórios revelam um consumidor atento ao orçamento e disposto a buscar alternativas que ofereçam equilíbrio entre preço, espaço e qualidade de vida.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	53%
Apartamentos Vendidos	47%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	11,8%
2 Dorm.	52,9%
3 Dorm.	29,4%
4 Dorm.	5,9%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	5,9%
51 a 100 m ²	52,9%
101 a 200 m ²	23,5%
201 a 300 m ²	17,6%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	15,4%
2 Dorm.	69,2%
3 Dorm.	15,4%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	61,5%
51 a 100 m ²	23,1%
101 a 200 m ²	15,4%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	27,3%
Nobre	9,1%
Demais Regiões	63,6%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	8,7%
Financiamento CAIXA	69,6%
Financiamento Outros Bancos	4,3%
Direto com Proprietário	13,0%
Consórcios	4,3%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	53,3%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	20,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	6,7%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	6,7%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,3%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	6,7%
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	3,3%
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	3,3%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	13,3%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	33,3%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	16,7%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	13,3%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	6,7%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	3,3%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	0,0%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	3,3%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	0,0%
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	3,3%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	0,0%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	0,0%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	3,3%
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 Junho

Locações	%
Casas Alugadas	71%
Apartamentos Alugadas	29%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	8,0%
2 Dorm.	56,0%
3 Dorm.	28,0%
4 Dorm.	8,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	16,0%
51 a 100 m ²	44,0%
101 a 200 m ²	36,0%
201 a 300 m ²	4,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos alugados

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	16,0%
51 a 100 m ²	44,0%
101 a 200 m ²	36,0%
201 a 300 m ²	4,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Área útil	Percentual
------------------	-------------------

1 a 50 m ²	28,6%
51 a 100 m ²	71,4%
101 a 200 m ²	0,0%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Casas e aptos alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	38,0%
Depósito caução	8,0%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	54,0%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	19,5%
Nobre	9,8%
Demais Regiões	70,7%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	10,8%
Mudou para um aluguel mais barato	27,0%
Mudou sem dar justificativa	62,2%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	90,6%

Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	9,4%
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	3,1%
de R\$501 a \$750,00	0,0%
de R\$751 a \$1.000,00	12,5%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	25,0%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	12,5%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	3,1%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	9,4%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	6,3%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	12,5%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	6,3%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	6,3%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	3,1%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-27,68%	-63,79%
Fevereiro	+38,27%	+38,10%
Março	+88,07%	+54,17%
Abril	-23,97%	-80,54%
Mai	+25,47%	+434,09%
Junho	-63,43%	+16,61%

Acumulado 2026	+36,73%	+398,64%
-----------------------	---------	----------

Acumulado 12 meses

Vendas: +29,45%

Locações: +487,38%