Pesquisa CRECISP

Sorocaba e Região

Agosto 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Sorocaba perde força em agosto, enquanto crédito e aluguel revelam novos movimentos

O mercado imobiliário de Sorocaba e região apresentou retração em agosto de 2026, tanto nas vendas quanto nas locações de imóveis residenciais. Segundo o levantamento realizado com profissionais do setor, as vendas diminuíram 50,70% em relação ao período anterior, enquanto as locações recuaram 16,79%. O resultado interrompe a trajetória positiva observada nos meses anteriores e indica um momento de maior cautela entre consumidores, investidores e proprietários.

A pesquisa reuniu informações de profissionais que atuam nas cidades de Sorocaba, Araçoiaba da Serra, Boituva, Cerquilho, Ibiúna, Iperó, Itapetininga, Itu, Mairinque, Piedade, Porto Feliz, Salto, Salto de Pirapora, São Miguel Arcanjo, São Roque, Tapiraí, Tatuí e Votorantim, entre outros municípios. A abrangência regional permite observar não apenas o comportamento do mercado sorocabano, mas também a dinâmica dos municípios do entorno, que participam de forma relevante da oferta e da demanda por imóveis.

Vendas sofrem forte retração em agosto

Depois de apresentar crescimento nos meses anteriores, o mercado de vendas registrou queda de 50,70% em agosto. A retração sinaliza que os compradores encontraram mais dificuldades para concluir negócios, seja em razão das condições de financiamento, do comprometimento da renda, da insegurança econômica ou da necessidade de maior negociação dos preços.

Apesar da queda expressiva, a demanda por imóveis não desapareceu. O comportamento dos consumidores demonstra maior seletividade e uma análise mais cuidadosa antes da compra. Nesse cenário, fatores como preço, localização, estado de conservação, metragem, valor da entrada e possibilidade de financiamento tornam-se decisivos para a concretização dos negócios.

A redução nas vendas também reforça a importância de os proprietários manterem os preços alinhados à realidade do mercado. Imóveis anunciados acima dos valores praticados tendem a permanecer mais tempo disponíveis, enquanto aqueles com preço competitivo, boa localização e documentação regular podem atrair compradores mesmo em um período de maior cautela.

Apartamentos assumem a liderança nas compras

Em agosto, os apartamentos representaram 62% das vendas, superando as casas, que corresponderam a 38% das negociações. A mudança em relação ao perfil observado em julho, quando as casas predominavam, indica uma alteração importante na composição da demanda.

A maior participação dos apartamentos pode estar relacionada à busca por imóveis com preços mais acessíveis, menor necessidade de manutenção e localização próxima a serviços, comércio, transporte e equipamentos urbanos. Esse tipo de imóvel também costuma ser procurado por compradores de primeira moradia, jovens casais, investidores e famílias que priorizam praticidade.

Entre as casas vendidas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com 50% das negociações. As casas com quatro dormitórios ou mais representaram 25%, enquanto os imóveis de até um dormitório e os de três dormitórios participaram com 12,5% cada.

A distribuição mostra que as casas de dois dormitórios continuam atendendo uma parcela relevante da demanda, especialmente entre famílias pequenas e compradores que buscam uma primeira residência. A participação de imóveis maiores também indica a presença de consumidores interessados em mais espaço, conforto e ambientes adicionais.

Nos apartamentos, o predomínio das unidades de dois dormitórios foi ainda mais expressivo: 85,7% das vendas. Os imóveis de até um dormitório corresponderam a 14,3%, enquanto não houve registro de vendas de apartamentos com três dormitórios ou mais.

O resultado confirma a força dos apartamentos de dois dormitórios no mercado regional. Essas unidades combinam preço relativamente mais acessível, facilidade de manutenção e boa liquidez, características que favorecem tanto a aquisição para moradia quanto a compra com finalidade de investimento.

Imóveis compactos e casas amplas dividem espaço no mercado

Entre as casas vendidas, os imóveis com mais de 201 m² representaram 37,5% das negociações. As casas entre 51 m² e 100 m² corresponderam a 37,5%, enquanto aquelas entre 101 m² e 200 m² participaram com 25%. Não houve registro de vendas de casas com até 50 m².

A distribuição revela a coexistência de dois perfis de demanda. De um lado, estão os compradores interessados em casas de tamanho intermediário, mais funcionais e compatíveis com o orçamento familiar. De outro, aparece uma procura significativa por imóveis amplos, que podem oferecer quintais, áreas de lazer, ambientes para trabalho remoto e maior conforto.

Nos apartamentos, as unidades de até 50 m² foram maioria, com 71,4% das vendas. Os imóveis entre 51 m² e 100 m² representaram 28,6%, sem registros de apartamentos com áreas superiores.

A preferência por apartamentos compactos está associada à busca por valores de aquisição mais baixos e custos condominiais mais controlados. Em um ambiente de crédito mais restritivo e orçamento familiar pressionado, imóveis menores podem apresentar maior facilidade de financiamento e melhores condições de revenda ou locação.

Faixa de R$ 201 mil a R$ 300 mil mantém a liderança

A faixa de preço entre R$ 201 mil e R$ 300 mil concentrou 42,9% das vendas em agosto, permanecendo como o principal segmento do mercado. Em seguida apareceram os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil, com 28,6%.

As propriedades acima de R$ 501 mil representaram 14,3% das negociações, enquanto os imóveis avaliados em até R$ 200 mil participaram com 9,5%. A faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil correspondeu a 4,8% das vendas.

A concentração nas faixas de R$ 201 mil a R$ 400 mil demonstra a importância dos imóveis de padrão intermediário para a dinâmica regional. São propriedades que atendem famílias em busca da primeira casa ou apartamento, consumidores que desejam trocar de imóvel e compradores que precisam equilibrar preço, localização e tamanho.

A participação de imóveis acima de R$ 501 mil mostra que o mercado de maior valor continua ativo, embora represente uma parcela menor do total. Nessa faixa, características como localização privilegiada, qualidade construtiva, metragem, segurança e infraestrutura podem ser determinantes para a decisão de compra.

Demais regiões concentram a maior parte das vendas

As demais regiões da cidade e os municípios do entorno concentraram 83,9% das vendas. A região central respondeu por 9,7%, enquanto as áreas nobres representaram 6,5% das negociações.

A forte predominância das demais regiões demonstra a importância dos bairros periféricos, das áreas em expansão e das cidades próximas na formação do mercado regional. Esses locais costumam oferecer maior variedade de imóveis, terrenos mais amplos e preços relativamente competitivos.

A baixa participação da região central pode estar relacionada ao valor dos imóveis, à menor disponibilidade de unidades residenciais e à preferência dos compradores por áreas com maior metragem. Já as regiões nobres continuam atraindo consumidores interessados em infraestrutura, segurança, qualidade urbana e proximidade de serviços, embora os preços mais elevados restrinjam o volume de negócios.

A distribuição confirma que o mercado imobiliário regional é descentralizado. A maior parte dos compradores prioriza uma relação equilibrada entre custo, espaço e localização, mesmo que isso implique escolher áreas mais afastadas dos principais eixos urbanos.

Financiamento da Caixa amplia sua participação

O financiamento da Caixa Econômica Federal foi utilizado em 69,7% das compras realizadas em agosto. O percentual mostra uma forte dependência do mercado em relação ao crédito habitacional e representa a principal forma de pagamento utilizada pelos compradores.

As compras à vista corresponderam a 15,2% das vendas, enquanto os financiamentos por outros bancos participaram com 12,1%. As aquisições realizadas diretamente com o proprietário representaram 3%, e não houve registro de negócios por meio de consórcio.

A participação elevada da Caixa evidencia que grande parte dos consumidores depende de financiamento para adquirir um imóvel. Em um período de queda nas vendas, as condições de crédito, as taxas de juros, o valor da entrada e a capacidade de aprovação dos compradores tornam-se fatores fundamentais para o desempenho do setor.

A redução das compras à vista também pode indicar maior preservação das reservas financeiras por parte das famílias. Mesmo entre consumidores que possuem recursos próprios, a cautela econômica pode estimular a manutenção de uma parcela da renda em investimentos ou aplicações, em vez da utilização integral do capital na aquisição de um imóvel.

Locações também recuam, mas mantêm perfil funcional

As locações diminuíram 16,79% em agosto, depois de terem apresentado crescimento em julho. A retração pode estar relacionada à redução da mobilidade das famílias, à busca por imóveis mais baratos e à maior dificuldade dos locatários em assumir novos compromissos mensais.

As casas representaram 67% dos imóveis alugados, enquanto os apartamentos corresponderam a 33%. A predominância das casas indica que ainda existe uma demanda relevante por espaço, privacidade e áreas externas, especialmente entre famílias com filhos ou pessoas que necessitam de ambientes adicionais.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com 57,9% dos contratos. As unidades de três dormitórios representaram 26,3%, enquanto as casas de até um dormitório corresponderam a 10,5%. Os imóveis com quatro dormitórios ou mais participaram com 5,3%.

Esse perfil confirma a preferência por casas de dois dormitórios, que oferecem equilíbrio entre espaço e custo. As unidades de três dormitórios também mantiveram participação importante, atendendo famílias maiores ou

locatários que precisam de um cômodo adicional para escritório, estudos ou hóspedes.

Nos apartamentos alugados, os imóveis de dois dormitórios responderam por 87,5% dos contratos. As unidades de até um dormitório e as de três dormitórios representaram 6,3% cada. Não houve registro de locações de apartamentos com quatro dormitórios ou mais.

A forte concentração nos apartamentos de dois dormitórios demonstra que esse produto continua sendo o mais versátil do mercado. Ele atende famílias pequenas, casais, estudantes, profissionais e investidores que procuram uma unidade com boa facilidade de ocupação.

Casas de tamanho intermediário lideram as locações

Entre as casas alugadas, os imóveis com área entre 51 m² e 100 m² representaram 63,2% dos contratos. As casas entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 21,1%, enquanto os imóveis de até 50 m² e aqueles com mais de 201 m² participaram com 10,5% e 5,3%, respectivamente.

A predominância das casas de tamanho intermediário revela a busca por imóveis que ofereçam espaço suficiente para as necessidades familiares sem elevar excessivamente o valor do aluguel. Em um momento de maior contenção financeira, a metragem precisa estar diretamente relacionada à capacidade de pagamento do locatário.

Nos apartamentos, as unidades entre 51 m² e 100 m² foram maioria, com 68,8% das locações. Os imóveis de até 50 m² representaram 31,3%, sem registros de apartamentos com áreas superiores a 100 m².

O resultado mostra que, embora os apartamentos compactos continuem relevantes, os locatários privilegiaram unidades intermediárias em agosto. Esse movimento pode refletir a necessidade de mais espaço para trabalho, estudo e convivência familiar, desde que o aluguel permaneça dentro de uma faixa aceitável.

Aluguéis entre R$ 1.001 e R$ 1.500 concentram os contratos

A faixa de aluguel entre R$ 1.001 e R$ 1.500 concentrou 35,3% dos contratos. Em seguida apareceram os imóveis entre R$ 2.001 e R$ 3.000, com 29,4%, e aqueles entre R$ 1.501 e R$ 2.000, que representaram 17,6%.

Os imóveis acima de R$ 3.001 corresponderam a 11,8% das locações, enquanto os contratos de até R$ 1.000 participaram com 5,9%.

A concentração nas faixas intermediárias demonstra que os locatários estão procurando equilibrar valor, espaço e localização. A predominância de imóveis entre R$ 1.001 e R$ 1.500 indica uma demanda significativa por propriedades compatíveis com o orçamento das famílias, enquanto a participação dos aluguéis entre R$ 2.001 e R$ 3.000 revela a existência de consumidores dispostos a pagar mais por imóveis maiores, melhor localizados ou com padrão superior.

Seguro-fiança se consolida como principal garantia

O seguro-fiança foi utilizado em 73,5% dos contratos de locação, tornando-se, com ampla vantagem, a principal modalidade de garantia em agosto. O fiador e o depósito caução corresponderam a 12,2% cada, enquanto os títulos de capitalização representaram 2%. Não houve registro de outras modalidades.

A forte participação do seguro-fiança mostra que proprietários e locatários têm optado por uma alternativa que dispensa a apresentação de um fiador e pode agilizar a formalização do contrato. Para o proprietário, a modalidade oferece maior previsibilidade e proteção diante do risco de inadimplência.

A participação reduzida do depósito caução e do fiador pode estar associada às dificuldades enfrentadas pelos locatários para reunir o valor exigido ou apresentar uma pessoa que atenda aos critérios de renda, patrimônio e localização estabelecidos no contrato.

Regiões fora do centro concentram as locações

As demais regiões e os municípios do entorno concentraram 85% das locações. As áreas nobres representaram 11%, enquanto a região central respondeu por apenas 4% dos contratos.

A predominância das demais regiões reforça a importância do preço na escolha do imóvel para aluguel. Muitos locatários priorizam casas e apartamentos que ofereçam maior metragem e custos mensais mais compatíveis, ainda que estejam localizados em áreas mais afastadas.

As áreas nobres continuam atraindo moradores interessados em infraestrutura, segurança e proximidade de serviços, mas os valores mais elevados restringem a participação desses bairros no volume total de contratos. A região central, por sua vez, apresentou participação reduzida, possivelmente em razão da menor oferta de imóveis residenciais e dos preços praticados.

Mercado de locação revela busca por economia

Os dados sobre a movimentação dos locatários mostram que 50% mudaram para um aluguel mais barato. Outros 9,1% passaram a ocupar um imóvel mais caro, enquanto 40,9% mudaram sem apresentar justificativa.

A predominância das mudanças para imóveis mais baratos é um dos principais sinais do comportamento do mercado em agosto. O resultado indica que muitas famílias estão reavaliando seus gastos e procurando reduzir o comprometimento mensal com moradia.

Esse movimento pode favorecer imóveis compactos, casas e apartamentos de dois dormitórios, além de propriedades localizadas em bairros com valores mais acessíveis. Para os proprietários, o cenário reforça a necessidade de manter os preços competitivos e oferecer imóveis bem conservados, com condições claras de negociação.

Perspectivas para os próximos meses

O desempenho de agosto revela um mercado imobiliário mais retraído e seletivo. A queda de 50,70% nas vendas e de 16,79% nas locações indica que compradores e locatários estão avaliando com mais rigor seus compromissos financeiros.

Nas vendas, os apartamentos de dois dormitórios, especialmente aqueles de até 50 m² e situados nas demais regiões, foram o principal perfil identificado. A faixa entre R$ 201 mil e R$ 300 mil permaneceu como a mais procurada, e o financiamento da Caixa consolidou-se como o principal instrumento para a realização dos negócios.

Nas locações, as casas de dois dormitórios e os apartamentos também de dois dormitórios concentraram a maior parte dos contratos. Os imóveis entre 51 m² e 100 m² ganharam destaque, enquanto a faixa de R$ 1.001 a R$ 1.500 liderou os valores de aluguel. A preferência por seguro-fiança e a busca por imóveis mais baratos reforçam a preocupação dos locatários com o controle das despesas mensais.

A retomada do mercado dependerá da evolução das condições de crédito, da renda das famílias, da confiança dos consumidores e da disposição dos proprietários em ajustar os preços. Imóveis bem localizados, com documentação regular, boa conservação e valores coerentes tendem a apresentar maior capacidade de atrair interessados.

Nesse contexto, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP permanece essencial. O profissional pode orientar compradores, vendedores, locadores e locatários, auxiliar na análise documental, apresentar alternativas de financiamento e garantia, avaliar a compatibilidade entre preço e mercado e contribuir para negociações mais seguras e transparentes.

Mesmo diante da retração registrada em agosto, Sorocaba e os municípios de sua região continuam apresentando diversidade de oferta e demanda. O fortalecimento dos segmentos de imóveis compactos, das áreas fora do centro e das faixas intermediárias de preço indica que o mercado segue ativo, embora mais sensível ao valor, às condições de pagamento e à capacidade financeira das famílias.

Vendas em Agosto

Vendas	**%**
Casas Vendidas	38%
Apartamentos Vendidos	62%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	12,5%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	12,5%
4 Dorm.	12,5%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	12,5%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	0,0%
51 a 100 m²	37,5%
101 a 200 m²	25,0%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	12,5%
acima de 500 m²	25,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	14,3%
2 Dorm.	85,7%
3 Dorm.	0,0%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	71,4%
51 a 100 m²	28,6%
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	9,7%
Nobre	6,5%
Demais Regiões	83,9%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	15,2%
Financiamento CAIXA	69,7%
Financiamento Outros Bancos	12,1%
Direto com Proprietário	3,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	63,6%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	18,2%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	18,2%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
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$150 mil	4,8%
De R$ 151mil a R$200 mil	4,8%
De R$ 201mil a R$250 mil	28,6%
De R$ 251mil a R$300 mil	14,3%
De R$ 301mil a R$350 mil	23,8%
De R$ 351mil a R$400 mil	4,8%
De R$ 401mil a R$450 mil	0,0%
De R$ 451mil a R$500 mil	4,8%
De R$ 501mil a R$600 mil	0,0%
De R$ 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$1 milhão	0,0%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	4,8%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	4,8%
De R$ 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	4,8%

Locações em Agosto

Locações	**%**
Casas Alugadas	67%
Apartamentos Alugadas	33%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	10,5%
2 Dorm.	57,9%
3 Dorm.	26,3%
4 Dorm.	5,3%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	10,5%
51 a 100 m²	63,2%
101 a 200 m²	21,1%
201 a 300 m²	5,3%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	6,3%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	87,5%
3 Dorm.	6,3%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	31,3%
51 a 100 m²	68,8%
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	12,2%
Depósito caução	12,2%
T. de Capitalização	2,0%
Seguro Fiança	73,5%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	4,3%
Nobre	10,9%

Demais Regiões	84,8%

Motivo da mudança	**Percentual**
Mudou para um aluguel mais caro	9,1%
Mudou para um aluguel mais barato	50,0%
Mudou sem dar justificativa	40,9%

Desconto concedido Casa / Apartamento	**Percentual**
Mesmo valor anunciado	85,7%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	14,3%
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	2,9%
de R$751 a $1.000,00	2,9%
de R$1.001,00 a R$1250,00	11,8%
de R$1.251,00 a R$1500,00	23,5%
de R$1.501,00 a R$1750,00	14,7%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	2,9%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	23,5%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	5,9%

de R$3.001,00 a R$3.500,00	2,9%
de R$3.501,00 a R$4mil	2,9%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	5,9%
Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-44,38%	+11,34%
Fevereiro	+59,06%	+14,32%
Março	+52,64%	+12,92%
Abril	+61,97%	-4,57%
Maio	+13,14%	+4,79%
Junho	+7,42%	+1,97%
Julho	-25,48%	+6,55%
Agosto	-50,70%	-16,79%
Acumulado 2026	+73,67%	+30,53%

Acumulado 12 meses

Vendas: +99,37%

Locações: +42,50%