Pesquisa CRECISP

Campinas e Região

Agosto 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Campinas e região ganha força nas locações e reposiciona o perfil das negociações em agosto

O mercado imobiliário de Campinas e região apresentou, em agosto de 2026, comportamentos distintos nos segmentos de venda e locação. De acordo com o levantamento realizado com imobiliárias que atuam em 19 municípios da região, as vendas de imóveis residenciais usados recuaram 20,62% em relação ao mês anterior. Já o mercado de locações registrou crescimento de 35,42%, interrompendo a sequência de retrações observada nos dois meses anteriores.

O resultado mostra um mercado em movimento de ajuste, com a compra de imóveis enfrentando um ritmo mais moderado, enquanto a procura por aluguéis ganhou intensidade. A elevação das locações ocorre depois das quedas de 39,48% em abril, do avanço excepcional de 126,14% em maio, da retração de 7,54% em junho e da redução de 35,45% em julho. No segmento de vendas, agosto sucede a queda de 6,55% registrada em julho, após três meses consecutivos de crescimento entre abril e junho.

A pesquisa abrangeu cidades como Americana, Artur Nogueira, Campinas, Holambra, Hortolândia, Indaiatuba, Itapira, Itatiba, Jaguariúna, Mogi Mirim, Monte Mor, Nova Odessa, Paulínia, Pedreira, Santa Bárbara d’Oeste, São João da Boa Vista, Sumaré, Valinhos e Vinhedo. A diversidade dos municípios analisados permite observar diferentes padrões de procura, preços e formas de negociação no mercado regional.

Vendas recuam, mas apartamentos ampliam participação

Em agosto, os apartamentos representaram 52% das vendas realizadas, superando as casas, que corresponderam a 48% das negociações. O resultado indica uma inversão em relação a julho, quando as casas haviam concentrado 52% das vendas e os apartamentos, 48%.

Entre as casas comercializadas, prevaleceram os imóveis de três dormitórios, responsáveis por 65,2% das vendas. As unidades de dois dormitórios responderam por 30,4%, enquanto as casas com quatro ou mais dormitórios representaram 4,3%. Não houve registro de vendas de casas com até um dormitório.

A preferência por imóveis de maior porte também aparece na distribuição por área útil. As casas entre 101 m² e 200 m² concentraram 60,9% das negociações, constituindo a principal faixa de vendas. Os imóveis com mais de 201 m² representaram 21,7%, enquanto as unidades entre 51 m² e 100 m² responderam por 13%. As casas de até 50 m² ficaram com 4,3% das vendas.

No segmento de apartamentos, os imóveis de dois dormitórios mantiveram ampla liderança, com 83,3% das negociações. Apartamentos de três dormitórios representaram 8,3%, enquanto as unidades de até um dormitório e aquelas com quatro ou mais dormitórios corresponderam, cada uma, a 4,2% das vendas.

Quanto à área útil, os apartamentos entre 51 m² e 100 m² foram os mais procurados, com 50% das negociações. As unidades de até 50 m² responderam por 42%, e os imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram 8%. Não foram registradas vendas de apartamentos com mais de 201 m².

Os dados revelam uma demanda concentrada em apartamentos de dois dormitórios e em casas de três dormitórios, com destaque para imóveis de área intermediária. Esse perfil pode estar associado à procura de famílias pequenas e médias, além de compradores que buscam equilíbrio entre espaço, localização e capacidade de financiamento.

Preços revelam concentração nas faixas intermediária e superior

A distribuição dos valores das vendas mostrou forte presença de imóveis acima de R$ 501 mil, faixa que concentrou 46,8% das negociações em agosto. Em seguida, apareceram os imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, com 23,4%, e aqueles entre R$ 401 mil e R$ 500 mil, que representaram 17% das vendas.

Os imóveis avaliados em até R$ 200 mil responderam por 8,5% das negociações, enquanto a faixa entre R$ 301 mil e R$ 400 mil teve participação de 4,3%.

Esse cenário demonstra uma distribuição bastante diferente da observada em julho, quando os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil formaram a principal faixa de negociação. Em agosto, houve maior concentração nas unidades acima de R$ 501 mil, indicando participação expressiva de imóveis de padrão médio e elevado no conjunto das vendas realizadas.

A faixa de preço mais alta não significa necessariamente concentração exclusiva no segmento de luxo, mas evidencia a presença de imóveis com maior valor agregado, seja por localização, área construída, padrão construtivo ou infraestrutura condominial. Ao mesmo tempo, a participação dos imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil confirma a permanência de uma demanda relevante por unidades mais acessíveis.

Financiamento bancário continua importante, mas perde predominância

A forma de pagamento apresentou uma distribuição mais equilibrada entre as modalidades de financiamento. Os financiamentos contratados por outros

bancos representaram 35,3% das vendas, constituindo a principal forma de aquisição em agosto. O financiamento pela Caixa Econômica Federal respondeu por 29,4% das negociações.

As compras à vista representaram 23,5%, enquanto os parcelamentos diretamente com os proprietários corresponderam a 9,8%. Os consórcios tiveram participação de 2%.

Embora o financiamento habitacional, somado às operações da Caixa e de outras instituições, tenha alcançado 64,7% das vendas, a participação das compras à vista foi expressiva. O resultado sugere a presença simultânea de compradores dependentes do crédito imobiliário e de consumidores com disponibilidade financeira para realizar a aquisição sem financiamento.

A manutenção do crédito como principal suporte das compras continua sendo um fator decisivo para o mercado regional. No entanto, a divisão mais equilibrada entre Caixa, outros bancos e pagamentos à vista mostra que as negociações atendem a perfis financeiros diversos.

Regiões centrais e demais áreas dividem a preferência dos compradores

As demais regiões concentraram 50% das vendas realizadas em agosto. As áreas centrais responderam por 25%, e os bairros classificados como nobres também representaram 25% das negociações.

A participação das áreas fora dos eixos central e nobre permanece significativa, embora inferior aos 59,3% registrados em julho. Esse movimento pode indicar uma procura mais distribuída entre diferentes localidades, com compradores avaliando não apenas o preço dos imóveis, mas também a infraestrutura, a mobilidade, a oferta de serviços e as características de cada bairro.

As regiões centrais e nobres, somadas, concentraram metade das vendas, demonstrando que localização e conveniência continuam exercendo forte influência sobre as decisões de compra. Ao mesmo tempo, a participação das demais áreas evidencia a expansão das alternativas residenciais nos municípios pesquisados e nos bairros em processo de consolidação urbana.

Locações avançam e apartamentos passam a liderar

O mercado de locações apresentou crescimento de 35,42% em agosto. Diferentemente do que ocorreu em julho, os apartamentos passaram a representar a maior parte dos contratos, com 56%, enquanto as casas corresponderam a 44%.

A mudança pode refletir a procura por imóveis com menor necessidade de manutenção, maior oferta em áreas urbanizadas e localização próxima a serviços, transporte e centros de trabalho. Também pode estar relacionada à busca por unidades mais compactas e adequadas a famílias menores, estudantes, profissionais que se deslocam pela região e pessoas que optam pelo aluguel antes de adquirir um imóvel.

Entre as casas alugadas, os imóveis de três dormitórios foram os mais procurados, com 42,9% dos contratos. As casas de dois dormitórios responderam por 28,6%, enquanto as unidades de até um dormitório representaram 25%. Os imóveis com quatro ou mais dormitórios tiveram participação de 3,6%.

Quanto à área útil, 42,9% das casas alugadas possuíam entre 51 m² e 100 m². As unidades entre 101 m² e 200 m² representaram 39,3%, enquanto os imóveis de até 50 m² ficaram com 14,3%. As casas com mais de 201 m² responderam por 3,6% das locações.

Entre os apartamentos, os imóveis de dois dormitórios concentraram 44,4% dos contratos. As unidades de três dormitórios representaram 29,6%, os apartamentos de até um dormitório corresponderam a 18,5% e aqueles com quatro ou mais dormitórios ficaram com 7,4%.

A área útil mais procurada foi a de 51 m² a 100 m², responsável por 51,9% das locações de apartamentos. As unidades de até 50 m² representaram 29,6%, enquanto os imóveis entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 18,5%. Não foram registrados contratos para apartamentos com mais de 201 m².

O conjunto dos dados confirma a preferência por apartamentos de dois dormitórios e por casas de dois ou três dormitórios, especialmente em áreas intermediárias. Trata-se de um perfil compatível com a demanda de famílias pequenas e médias que buscam funcionalidade, localização e valores mensais administráveis.

Aluguéis se concentram entre R$ 1.001 e R$ 3.000

As faixas intermediárias continuaram concentrando a maior parte das locações. Os imóveis com aluguel entre R$ 2.001 e R$ 3.000 representaram 31,3% dos contratos, constituindo a principal faixa de negociação em agosto.

Na sequência, apareceram os imóveis entre R$ 1.001 e R$ 1.500, com 29,2%. Os aluguéis acima de R$ 3.001 responderam por 16,7%, enquanto a faixa entre R$ 1.501 e R$ 2.000 representou 12,5%. Os imóveis com aluguel de até R$ 1.000 corresponderam a 10,4% dos contratos.

A distribuição confirma a presença de uma demanda diversificada, mas concentrada em valores compatíveis com imóveis residenciais de padrão intermediário. A participação dos aluguéis entre R$ 2.001 e R$ 3.000 também sugere que parte dos contratos está associada a imóveis maiores, melhor localizados ou dotados de características valorizadas pelos inquilinos.

Por outro lado, a presença de contratos nas faixas de até R$ 1.500 demonstra que continua existindo procura por opções mais econômicas. O mercado de locações, portanto, atende desde consumidores preocupados com a redução dos gastos mensais até famílias dispostas a pagar mais por espaço, localização e conforto.

Seguro-fiança ganha ainda mais espaço entre as garantias

O seguro-fiança foi utilizado em 61,8% dos contratos de locação, ampliando sua liderança entre as modalidades de garantia. O fiador apareceu em segundo lugar, com 26,3%.

O depósito caução respondeu por 11,8% das locações. Não foram registrados contratos com título de capitalização ou outras modalidades de garantia.

A forte participação do seguro-fiança reforça a tendência de profissionalização do mercado locatício. A modalidade pode facilitar a contratação para inquilinos que não dispõem de fiador e, ao mesmo tempo, oferecer maior previsibilidade e segurança aos proprietários.

A redução da participação do fiador em relação a modalidades mais estruturadas também indica mudanças no comportamento dos envolvidos. A agilidade na análise, a simplificação das exigências e a possibilidade de contratação sem a indicação de terceiros contribuem para tornar o seguro-fiança uma alternativa cada vez mais presente nas negociações.

Regiões periféricas continuam concentrando as locações

As áreas da periferia responderam por 58% dos contratos de locação, enquanto os bairros nobres representaram 17%. As regiões centrais concentraram 25% das locações.

A predominância das demais localidades mostra que o mercado de aluguel se mantém fortemente influenciado pela busca de equilíbrio entre preço e localização. Muitos consumidores parecem priorizar imóveis situados em áreas com valores mais acessíveis, sem abrir mão da proximidade de vias de acesso, comércio, escolas e serviços essenciais.

A participação das áreas centrais, embora menor que a das demais regiões, confirma a importância da infraestrutura urbana para a decisão dos inquilinos. Já os bairros nobres representam uma parcela mais específica da demanda, associada a consumidores que valorizam padrão construtivo, segurança, qualidade urbana e oferta de serviços diferenciados.

Mercado de locação reflete busca por redução de despesas

O principal motivo informado para a mudança de imóvel foi a procura por um aluguel mais barato, apontada em 51,9% dos casos. Em 33,3% das situações, não foi apresentada justificativa, enquanto 14,8% dos inquilinos mudaram para um imóvel com aluguel mais caro.

A predominância das mudanças para imóveis de menor valor reforça a influência do orçamento familiar sobre as decisões de moradia. O cenário pode estar associado à necessidade de reduzir despesas fixas, reorganizar o orçamento ou adaptar o imóvel ao momento financeiro dos moradores.

Ao mesmo tempo, a parcela de contratos motivados pela mudança para aluguéis mais caros demonstra que parte dos consumidores continua disposta a elevar os gastos para obter mais espaço, melhor localização ou condições superiores de moradia. A diversidade dos motivos confirma que o mercado de

locação atende a movimentos simultâneos de contenção de despesas e busca por melhoria habitacional.

Negociações mantêm margem de desconto relativamente controlada

A maior parte dos imóveis vendidos foi negociada com algum nível de desconto em relação ao valor anunciado. Em 40,4% das vendas, o imóvel foi vendido pelo mesmo valor anunciado. Descontos de até 5% ocorreram em 29,8% das negociações, enquanto reduções entre 6% e 10% representaram 17%.

Também foram registrados descontos entre 11% e 15% em 8,5% das vendas e reduções entre 21% e 25% e entre 26% e 30% em 2,1% dos casos para cada faixa. Não houve registros de descontos entre 11% e 15% ou superiores a 30%.

Os dados indicam que, embora a negociação continue presente, os valores anunciados permanecem próximos dos preços efetivamente praticados. Perto da metade das vendas foi concluída sem desconto, enquanto a maior parte das reduções ficou limitada a até 10%.

No mercado de locações, 56,4% dos contratos foram fechados pelo mesmo valor anunciado. Descontos de até 5% ocorreram em 23,6% das locações, reduções entre 6% e 10% foram registradas em 18,2% e descontos entre 11% e 15% corresponderam a 1,8%.

A distribuição revela uma margem de negociação ainda mais concentrada em descontos pequenos. Em 56,4% dos contratos, o imóvel foi alugado pelo valor anunciado ou com redução de até 5%, demonstrando relativa estabilidade entre a oferta inicial e o valor final do contrato.

Agosto reforça a dinâmica de um mercado seletivo e diversificado

Os resultados de agosto mostram um mercado imobiliário regional marcado por contrastes. As vendas recuaram 20,62%, mas mantiveram participação relevante de imóveis acima de R$ 501 mil, além de uma presença expressiva de apartamentos de dois dormitórios e casas de três dormitórios. As locações, por outro lado, cresceram 35,42%, impulsionadas pela procura por apartamentos e por imóveis localizados nas demais regiões.

O comportamento dos preços, a predominância do seguro-fiança e a procura por aluguéis mais baratos evidenciam a importância do orçamento familiar nas decisões de moradia. Ao mesmo tempo, a participação de imóveis de maior valor nas vendas e a presença das compras à vista mostram que o mercado também continua atendendo consumidores com maior capacidade financeira.

Mesmo diante da retração mensal nas vendas, o acumulado de 2026 permanece positivo, conforme a série histórica apresentada na pesquisa de julho. O mercado segue sustentado pela demanda residencial, pela disponibilidade de crédito, pela diversidade dos municípios pesquisados e pela busca por imóveis que ofereçam equilíbrio entre preço, espaço, localização e qualidade de vida.

Nesse contexto, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP continua essencial. A análise adequada dos valores, a avaliação das condições de mercado, a conferência da documentação e a verificação da regularidade do imóvel são etapas indispensáveis para reduzir riscos e assegurar maior transparência nas negociações.

Mais do que aproximar compradores, vendedores, proprietários e inquilinos, o corretor contribui para interpretar as transformações do mercado e orientar decisões compatíveis com a realidade financeira e patrimonial de cada parte. Em um cenário de retração nas vendas e crescimento das locações, essa orientação técnica se torna ainda mais importante para garantir negócios equilibrados, seguros e responsáveis.

Vendas em Agosto

Vendas	**%**
Casas Vendidas	48%
Apartamentos Vendidos	52%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	**Percentual**
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	30,4%
3 Dorm.	65,2%
4 Dorm.	4,3%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	4,3%
51 a 100 m²	13,0%
101 a 200 m²	60,9%
201 a 300 m²	17,4%

301 a 400 m²	4,3%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	4,2%
2 Dorm.	83,3%
3 Dorm.	8,3%
4 Dorm.	4,2%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	41,7%
51 a 100 m²	50,0%
101 a 200 m²	8,3%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	25,0%
Nobre	25,0%
Demais Regiões	50,0%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	23,5%
Financiamento CAIXA	29,4%
Financiamento Outros Bancos	35,3%
Direto com Proprietário	9,8%
Consórcios	2,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	40,4%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	29,8%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	17,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	8,5%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	2,1%
Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	2,1%
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$150 mil	2,1%
De R$ 151mil a R$200 mil	6,4%
De R$ 201mil a R$250 mil	4,3%
De R$ 251mil a R$300 mil	19,1%

De R$ 301mil a R$350 mil	4,3%
De R$ 351mil a R$400 mil	0,0%
De R$ 401mil a R$450 mil	8,5%
De R$ 451mil a R$500 mil	8,5%
De R$ 501mil a R$600 mil	10,6%
De R$ 601mil a R$700 mil	10,6%
De R$ 701mil a R$800 mil	2,1%
De R$ 801mil a R$900 mil	6,4%
De R$ 901mil a R$1 milhão	0,0%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	0,0%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	6,4%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	0,0%
De R$ 2.1 mi a R$ 2.5 mi	4,3%
De R$ 2.6 mi a R$ 3 mi	2,1%
De R$ 3.1 mi a R$ 4 mi	4,3%
De R$ 4.1 mi a R$ 5 mi	0,0%
Acima de R$ 5 mi	0,0%

Locações em agosto

Locações	**%**
Casas Alugadas	44%
Apartamentos Alugadas	56%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	25,0%
2 Dorm.	28,6%

3 Dorm.	42,9%
4 Dorm.	3,6%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	14,3%
51 a 100 m²	42,9%
101 a 200 m²	39,3%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	3,6%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	14,8%
1 Dorm.	3,7%
2 Dorm.	44,4%
3 Dorm.	29,6%
4 Dorm.	7,4%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	29,6%
51 a 100 m²	51,9%
101 a 200 m²	18,5%
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	26,3%
Depósito caução	11,8%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	61,8%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	25,3%
Nobre	16,9%
Demais Regiões	57,8%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	14,8%
Mudou para um aluguel mais barato	51,9%
Mudou sem dar justificativa	33,3%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	56,4%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	23,6%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	18,2%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	1,8%
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	2,1%
de R$751 a $1.000,00	8,3%
de R$1.001,00 a R$1250,00	10,4%
de R$1.251,00 a R$1500,00	18,8%
de R$1.501,00 a R$1750,00	6,3%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	6,3%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	12,5%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	18,8%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	2,1%
de R$3.501,00 a R$4mil	6,3%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	8,3%
Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-23,14%	-6,72%
Fevereiro	+10,71%	+14,39%
Março	-4,64%	+0,69%
Abril	+11,13%	-39,48%
Maio	+16,01%	+126,14%
Junho	+17,27%	-7,54%
Julho	-6,55%	-35,45%
Agosto	-20,62%	+35,42%
Acumulado 2026	+0,17%	+87,45%

Acumulado 12 meses

Vendas: +38,94%

Locações: +115,46%