Pesquisa CRECISP

Bauru e Região

Agosto 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Bauru e região ganha novo ritmo em agosto, com destaque para imóveis acessíveis e negociações flexíveis

O mercado imobiliário de Bauru e região apresentou, em agosto de 2026, um cenário de recuperação e reorganização dos negócios, com mudanças importantes no perfil das vendas e das locações. O levantamento reuniu informações de profissionais que atuam em diversas cidades da região, entre elas: Arandu, Areiópolis, Avaré, Barra Bonita, Bauru, Botucatu, Fartura, Fernão, Ibitinga, Igaraçu do Tietê, Itaí, Itápolis, Jaú, Lençóis Paulista, Macatuba, Pardinho, Pederneiras, Presidente Alves, Santa Cruz do Rio Pardo e São Manuel.

Os dados de agosto mostram que as vendas aumentaram 18,95% em relação a julho e permaneceram concentradas em imóveis residenciais de padrão econômico e médio. As locações apresentaram forte crescimento de 54,85%, com presença de casas e apartamentos compactos. O comportamento dos consumidores reforça a importância de preços compatíveis, localização estratégica e condições de negociação capazes de facilitar a concretização dos negócios.

Vendas mantêm foco em casas e imóveis de valor acessível

As casas representaram 66% das vendas realizadas em agosto, enquanto os apartamentos responderam por 34%. Essa predominância confirma a preferência de parte dos compradores por imóveis que ofereçam maior espaço interno, possibilidade de garagem e, em muitos casos, áreas externas. Ainda assim, a participação dos apartamentos permaneceu significativa, especialmente entre consumidores que priorizam praticidade, segurança e custos mais previsíveis de manutenção.

A distribuição por localização revela um mercado relativamente equilibrado. As regiões centrais concentraram 21,2% das vendas, os bairros nobres responderam por 30,3% e as demais regiões representaram 48,5%. Embora os imóveis fora das áreas mais valorizadas tenham reunido a maior parcela dos negócios, a participação expressiva das regiões nobres indica que também houve movimentação em segmentos de padrão mais elevado.

Em relação aos valores, 31,4% das vendas ficaram na faixa entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, que foi a mais representativa do mês. Os imóveis de até R$ 200 mil responderam por 25,7% das negociações, mesma participação registrada para

unidades acima de R$ 501 mil. A faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil correspondeu a 11,4%, enquanto os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil alcançaram 5,7%.

A distribuição demonstra que o mercado continua sustentado por imóveis de preço intermediário, mas também apresenta diversidade significativa. A participação de unidades acima de R$ 501 mil mostra que existe demanda por propriedades de maior valor, ainda que o maior volume de negócios esteja concentrado nas faixas mais acessíveis.

A forma de pagamento ficou dividida entre diferentes alternativas. O financiamento pela Caixa Econômica Federal respondeu por 33,3% das vendas, mesma participação das negociações realizadas diretamente com o proprietário. As compras à vista representaram 24,2%, enquanto os financiamentos por outros bancos alcançaram 9,1%. Não houve participação de consórcios.

A presença expressiva das negociações diretas com proprietários pode indicar uma busca por maior flexibilidade na composição dos pagamentos e nas condições contratuais. Já a participação do financiamento habitacional mostra que o crédito continua sendo essencial para uma parcela importante dos compradores.

Casas vendidas atendem principalmente famílias pequenas e médias

Entre as casas comercializadas em agosto, os imóveis com dois dormitórios foram maioria, correspondendo a 50% das vendas. As casas com três dormitórios representaram 34,6%, enquanto as unidades com até um dormitório e aquelas com quatro ou mais dormitórios ficaram com 7,7% cada.

Esse perfil revela uma procura concentrada em imóveis capazes de atender famílias pequenas e médias. As casas de dois dormitórios oferecem equilíbrio entre preço e funcionalidade, enquanto as unidades de três dormitórios continuam sendo procuradas por famílias que necessitam de mais espaço ou de um cômodo adicional para escritório, estudos e outras atividades.

Quanto à área útil, 30,8% das casas vendidas possuíam entre 101 e 200 m². As unidades entre 51 e 100 m² representaram 26,9%, enquanto os imóveis com mais de 201 m² alcançaram 23,1%. As casas de até 50 m² corresponderam a 19,2%.

A distribuição demonstra que o mercado de casas não ficou restrito a imóveis compactos. Embora as unidades menores continuem presentes, houve participação relevante de propriedades médias e amplas, o que indica uma demanda diversificada em relação ao tamanho dos imóveis.

Apartamentos vendidos permanecem compactos e voltados a dois dormitórios

No segmento de apartamentos, os imóveis com dois dormitórios representaram 63,6% das vendas. As unidades com até um dormitório corresponderam a

27,3%, enquanto os apartamentos com três dormitórios alcançaram 9,1%. Não foram registradas vendas de unidades com quatro ou mais dormitórios.

A predominância dos apartamentos de dois dormitórios mostra que esse tipo de imóvel continua sendo o principal ponto de equilíbrio entre preço, espaço e facilidade de financiamento. As unidades menores também apresentaram participação importante, atendendo principalmente pessoas que moram sozinhas, casais e investidores interessados em imóveis com maior potencial de liquidez.

A área útil reforça a preferência por apartamentos compactos. Nada menos que 91% das unidades vendidas possuíam até 50 m², enquanto 9% estavam na faixa entre 51 e 100 m². Não houve registro de vendas de apartamentos entre 101 e 200 m² ou com áreas superiores a 201 m².

Esse resultado confirma a força dos imóveis compactos no mercado regional. Apartamentos menores tendem a apresentar preço de aquisição mais acessível, custos condominiais reduzidos e maior facilidade para locação, características que contribuem para sua atratividade tanto entre compradores finais quanto entre investidores.

Locações têm forte presença de casas e maior concentração nas áreas nobres

As casas corresponderam a 81% dos contratos de locação em agosto, enquanto os apartamentos representaram 19%. A predominância das casas indica que muitas famílias continuam priorizando imóveis com maior espaço, especialmente quando encontram opções com valores compatíveis e boa infraestrutura no entorno.

A distribuição por localização apresentou um comportamento diferente do observado nas vendas. Os bairros nobres concentraram 37% das locações, as áreas centrais responderam por 39% e as demais regiões representaram 24%. Assim, a maior parte dos contratos ficou concentrada nas regiões central e nobre, que juntas reuniram 76% das locações.

Esse resultado pode estar relacionado à busca por proximidade de serviços, escolas, comércio, transporte e polos de trabalho. No mercado de locação, a localização costuma ter peso ainda maior, pois o inquilino avalia não apenas o imóvel, mas também a praticidade da rotina e o tempo de deslocamento.

Em relação aos valores, 44,4% dos contratos envolveram imóveis com aluguel de até R$ 1.000. A faixa entre R$ 1.001 e R$ 1.500 respondeu por 37%, formando, em conjunto com a faixa anterior, a maior concentração do mercado. Os imóveis entre R$ 1.501 e R$ 2.000 representaram 3,7%, enquanto as faixas entre R$ 2.001 e R$ 3.000 e acima de R$ 3.001 alcançaram 7,4% cada.

A concentração dos contratos até R$ 1.500 mostra que o mercado de locação continua fortemente orientado por preços acessíveis. Ao mesmo tempo, a presença de imóveis acima de R$ 2.000 revela que existe uma parcela de

consumidores disposta a pagar mais por localização, espaço, padrão construtivo ou infraestrutura diferenciada.

Casas alugadas dividem a demanda entre diferentes tamanhos

Entre as casas alugadas, os imóveis com até um dormitório e aqueles com três dormitórios apresentaram a mesma participação, de 27,8% cada. As casas com dois dormitórios representaram 33,3%, enquanto as unidades com quatro ou mais dormitórios alcançaram 11,1%.

A distribuição mostra uma demanda diversificada. As casas de dois dormitórios foram o grupo mais representativo, atendendo famílias pequenas e casais. Já a participação das unidades de três dormitórios demonstra a procura por espaços mais amplos, enquanto os imóveis de até um dormitório atendem principalmente pessoas que moram sozinhas ou buscam uma alternativa de menor custo.

Em relação à área útil, 33,3% das casas alugadas possuíam entre 51 e 100 m². As unidades entre 101 e 200 m² representaram 27,8%, enquanto as casas com até 50 m² corresponderam a 22,2%. Os imóveis com mais de 201 m² alcançaram 16,7%.

A distribuição indica equilíbrio entre imóveis compactos, intermediários e amplos. O mercado de casas alugadas, portanto, não se limitou a um único padrão de tamanho, acompanhando diferentes perfis de famílias e faixas de orçamento.

Apartamentos alugados são majoritariamente de até um dormitório

No segmento de apartamentos, os imóveis com até um dormitório foram maioria, representando 72,7% das locações. As unidades com dois dormitórios corresponderam a 18,2%, enquanto os apartamentos com três dormitórios alcançaram 9,1%. Não foram registrados contratos de imóveis com quatro ou mais dormitórios.

A forte participação dos apartamentos de até um dormitório sugere procura por unidades destinadas a estudantes, profissionais que vivem sozinhos, pessoas em mudança temporária e investidores interessados em imóveis com maior facilidade de locação.

Embora a maior parte dos apartamentos alugados tivesse até um dormitório, a distribuição por área mostrou alguma diversidade. As unidades de até 50 m² representaram 72,7% dos contratos, enquanto os imóveis entre 51 e 100 m² corresponderam a 27,3%. Não houve locações de apartamentos com áreas superiores a 100 m².

O predomínio de imóveis compactos está associado à busca por aluguel mais acessível, menor custo de condomínio e praticidade de manutenção. Para manter a liquidez, esses imóveis precisam combinar preço competitivo com localização próxima a serviços, transporte e centros de trabalho ou estudo.

Fiador e seguro-fiança dividem espaço entre as garantias locatícias

O fiador foi a modalidade de garantia mais utilizada em agosto, com 44,2% dos contratos. O seguro-fiança apareceu logo em seguida, com 42,3%. O depósito caução representou 7,7%, enquanto outras modalidades alcançaram 3,8%. Os títulos de capitalização responderam por 1,9% das locações.

A proximidade entre a participação do fiador e do seguro-fiança mostra que o mercado regional utiliza tanto garantias tradicionais quanto alternativas que podem agilizar a aprovação dos contratos. O fiador continua relevante para inquilinos que possuem uma pessoa apta a assumir essa responsabilidade, enquanto o seguro-fiança atende aqueles que preferem não depender de terceiros.

A presença do depósito caução, embora menor, também indica que parte dos contratos foi viabilizada por uma modalidade mais direta. A diversidade de garantias amplia as possibilidades de negociação entre proprietários e inquilinos e pode facilitar a ocupação dos imóveis disponíveis.

Agosto reforça a importância do preço, da localização e da flexibilidade

Os dados do mês mostram um mercado imobiliário com características distintas entre vendas e locações. Nas vendas, as casas foram maioria, mas os apartamentos mantiveram presença relevante, especialmente entre as unidades compactas de dois dormitórios. Os negócios ficaram concentrados principalmente na faixa de R$ 201 mil a R$ 300 mil, embora imóveis acima de R$ 501 mil também tenham apresentado participação expressiva.

Nas locações, o destaque ficou para as casas e para os imóveis localizados nas áreas central e nobre. Os valores de até R$ 1.500 concentraram a maior parte dos contratos, confirmando que o preço continua sendo um dos principais fatores de decisão dos inquilinos. Entre os apartamentos, prevaleceram unidades de até um dormitório e com área de até 50 m².

Outro aspecto relevante foi a divisão entre as formas de pagamento e garantias. Nas vendas, o financiamento pela Caixa e as negociações diretas com o proprietário tiveram a mesma participação, enquanto, nas locações, fiador e seguro-fiança apresentaram percentuais muito próximos. Esse cenário revela consumidores e proprietários mais atentos às alternativas disponíveis para viabilizar os negócios.

Para os profissionais do setor, os resultados indicam boas oportunidades em casas de dois e três dormitórios, apartamentos compactos, imóveis situados próximos a serviços e unidades com valores compatíveis com a renda das famílias. No mercado de vendas, propriedades entre R$ 201 mil e R$ 300 mil continuam apresentando forte aderência à demanda. Na locação, imóveis de até R$ 1.500 e apartamentos de pequeno porte tendem a manter maior procura.

A evolução do mercado dependerá da combinação entre crédito, estabilidade da renda, confiança dos consumidores e flexibilidade nas negociações. Em agosto, Bauru e região apresentaram um ambiente diversificado, no qual

imóveis bem localizados, funcionais e com preço coerente permanecem em vantagem — afinal, no mercado imobiliário, o imóvel certo continua sendo aquele que consegue caber tanto no orçamento quanto na rotina.

Vendas em Agosto

Vendas	%
Casas Vendidas	66%
Apartamentos Vendidos	34%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	7,7%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	34,6%
4 Dorm.	7,7%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	19,2%
51 a 100 m²	26,9%
101 a 200 m²	30,8%
201 a 300 m²	15,4%
301 a 400 m²	3,8%
401 a 500 m²	3,8%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual

Quitinete	0,0%
1 Dorm.	27,3%
2 Dorm.	63,6%
3 Dorm.	9,1%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	90,9%
51 a 100 m²	9,1%
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	21,2%
Nobre	30,3%
Demais Regiões	48,5%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	**Percentual**
À Vista	24,2%
Financiamento CAIXA	33,3%
Financiamento Outros Bancos	9,1%
Direto com Proprietário	33,3%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	37,8%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	32,4%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	16,2%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	8,1%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 31 a 35%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
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$150 mil	8,6%
De R$ 151mil a R$200 mil	17,1%
De R$ 201mil a R$250 mil	8,6%
De R$ 251mil a R$300 mil	22,9%
De R$ 301mil a R$350 mil	5,7%
De R$ 351mil a R$400 mil	0,0%
De R$ 401mil a R$450 mil	2,9%
De R$ 451mil a R$500 mil	8,6%
De R$ 501mil a R$600 mil	5,7%
De R$ 601mil a R$700 mil	2,9%

De R$ 701mil a R$800 mil	0,0%
De R$ 801mil a R$900 mil	2,9%
De R$ 901mil a R$1 milhão	0,0%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	5,7%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	2,9%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	2,9%
De R$ 2.1 mi a R$ 2.5 mi	2,9%
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 Agosto

Locações	**%**
Casas Alugadas	81%
Apartamentos Alugadas	19%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	27,8%
2 Dorm.	33,3%
3 Dorm.	27,8%
4 Dorm.	11,1%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	22,2%
51 a 100 m²	33,3%

101 a 200 m²	27,8%
201 a 300 m²	11,1%
301 a 400 m²	5,6%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	18,2%
1 Dorm.	54,5%
2 Dorm.	18,2%
3 Dorm.	9,1%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	72,7%
51 a 100 m²	27,3%
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	44,2%
Depósito caução	7,7%

T. de Capitalização	1,9%
Seguro Fiança	42,3%
Outros	3,8%

Localização	**Percentual**
Central	38,6%
Nobre	37,3%
Demais Regiões	24,1%

Motivo da mudança	**Percentual**
Mudou para um aluguel mais caro	32,3%
Mudou para um aluguel mais barato	46,8%
Mudou sem dar justificativa	21,0%

Desconto concedido Casa / Apartamento	**Percentual**
Mesmo valor anunciado	75,9%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	10,3%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	10,3%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,4%
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	3,7%
de R$751 a $1.000,00	40,7%

de R$1.001,00 a R$1250,00	22,2%
de R$1.251,00 a R$1500,00	14,8%
de R$1.501,00 a R$1750,00	0,0%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	3,7%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	3,7%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	3,7%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	0,0%
de R$3.501,00 a R$4mil	3,7%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	3,7%
Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-0,71%	+60,06%
Fevereiro	+33,90%	-19,13%
Março	-1,61%	-13,14%
Abril	+20,45%	+72,87%
Maio	-30,32%	+22,37%
Junho	+86,27%	+18,18%
Julho	-32,51%	-31,67%
Agosto	+18,95%	+54,85%
Acumulado 2026	+94,42%	+164,39%

Acumulado 12 meses:

Vendas: +93,72%

Locações: +151,09%