Pesquisa CRECISP

Piracicaba e Região

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Piracicaba e região registra vendas expressivas e locações ainda concentradas em imóveis funcionais em julho de 2026

O mercado imobiliário de Piracicaba e região apresentou, em julho de 2026, um cenário de forte movimentação nas vendas e retração nas locações. O levantamento alcançou 23 cidades e reuniu informações de 87 corretores e imobiliárias, abrangendo municípios como Piracicaba, Limeira, Rio Claro, Araras, Leme, Pirassununga, São Pedro, Águas de São Pedro, Tietê, Vargem Grande do Sul, Conchal, Cordeirópolis, Elias Fausto, Laranjal Paulista, Porangaba, Pereiras, Analândia, Anhembi e Santa Maria da Serra, entre outras localidades.

Os resultados mostram que o mercado de compra permaneceu aquecido, com crescimento de 205,50% em relação ao período anterior. Apesar do aumento expressivo no volume de negócios, o perfil das transações revelou uma combinação entre imóveis de padrão intermediário e unidades de valores mais elevados. Já o segmento de locação apresentou queda de 23,45%, embora tenha mantido forte procura por imóveis de dois e três dormitórios, especialmente em bairros fora das áreas centrais.

Vendas crescem e apresentam distribuição entre diferentes faixas de preço

As vendas de imóveis residenciais usados registraram crescimento de 205,50% em julho. A faixa de preço mais procurada foi a de imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, responsável por 28,8% das negociações. Esse intervalo continua representando uma parcela importante do mercado, por reunir imóveis compatíveis com o orçamento de muitas famílias e com as condições do financiamento habitacional.

Os imóveis acima de R$ 501 mil, entretanto, também apresentaram participação significativa, alcançando 27,3% das vendas. Em seguida, apareceram as unidades de até R$ 200 mil, com 22,7%, e os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil, que representaram 18,2% das negociações. A faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil teve participação de 3%.

A distribuição demonstra que, embora os imóveis intermediários continuem relevantes, houve maior presença de propriedades de valor elevado em comparação com o perfil observado no mês anterior. Esse comportamento

pode indicar a realização de negócios represados, a participação de compradores com maior capacidade financeira ou a influência de imóveis maiores e melhor localizados no conjunto das transações.

Financiamento da Caixa continua importante, mas outros bancos ganham espaço

O financiamento habitacional permaneceu como uma das principais formas de pagamento. As operações realizadas pela Caixa Econômica Federal responderam por 57,1% das vendas, mantendo a liderança entre as modalidades utilizadas pelos compradores.

Os financiamentos concedidos por outros bancos alcançaram 20,4%, participação expressiva e superior à observada no levantamento anterior. As compras à vista também representaram 20,4% das negociações, indicando que uma parcela relevante dos compradores contou com recursos próprios para concluir a aquisição.

As compras realizadas diretamente com o proprietário corresponderam a 2% das vendas, enquanto não foram registradas operações por consórcio. O cenário revela um mercado sustentado tanto pelo crédito imobiliário quanto por compradores com capacidade de pagamento à vista. A presença mais forte de outras instituições financeiras também sugere maior diversificação das alternativas de crédito disponíveis aos consumidores.

Casas mantêm liderança entre os imóveis vendidos

As casas representaram 75% das vendas realizadas em julho, enquanto os apartamentos corresponderam a 25%. A diferença entre os dois segmentos foi significativa e reforça a preferência regional por imóveis com maior área privativa, espaço externo e possibilidade de adaptação às necessidades das famílias.

Entre as casas vendidas, os imóveis de três dormitórios foram predominantes, com 43,5% das negociações. As unidades de dois dormitórios responderam por 34,8%, enquanto casas de um dormitório representaram 10,9%. Os imóveis com quatro ou mais dormitórios também alcançaram 10,9%.

Esse perfil demonstra uma mudança em relação à concentração observada anteriormente nas casas de dois dormitórios. Em julho, os imóveis de três dormitórios assumiram a liderança, possivelmente impulsionados pela procura de famílias que necessitam de mais espaço, por compradores interessados em imóveis para uso próprio e por consumidores que buscam maior flexibilidade para home office ou acomodação de familiares.

Nos apartamentos, a concentração foi ainda mais acentuada. As unidades de dois dormitórios corresponderam a 95% das vendas, enquanto os apartamentos de três dormitórios representaram 5%. Não foram registradas vendas de apartamentos com até um dormitório ou com quatro ou mais dormitórios.

A forte predominância dos apartamentos de dois dormitórios indica que esse tipo de imóvel continua sendo o principal produto do segmento, especialmente por combinar preço mais acessível, facilidade de manutenção e maior liquidez no mercado.

Casas vendidas apresentam metragens variadas

As áreas úteis das casas comercializadas apresentaram distribuição relativamente equilibrada entre diferentes tamanhos. Os imóveis entre 101 m² e 200 m² concentraram 37% das vendas, constituindo a principal faixa do mês. Casas entre 51 m² e 100 m² representaram 23,9% das negociações, o mesmo percentual registrado para imóveis com mais de 201 m². As unidades de até 50 m² responderam por 15,2% das vendas.

A presença expressiva de casas acima de 201 m² acompanha a maior participação dos imóveis acima de R$ 501 mil na faixa de preços. Ao mesmo tempo, a procura por unidades de até 100 m² continua relevante, evidenciando a coexistência de diferentes perfis de compradores no mercado regional.

Entre os apartamentos, a preferência por imóveis compactos permaneceu evidente. Unidades de até 50 m² representaram 55% das vendas, enquanto os apartamentos entre 51 m² e 100 m² responderam por 45%. Não houve negociações de unidades entre 101 m² e 200 m² ou com áreas superiores a 201 m².

Demais regiões concentram a maior parte das vendas

Os bairros classificados como demais regiões concentraram 55,1% das vendas. A área central respondeu por 32,7% das negociações, enquanto os bairros nobres participaram com 12,2%.

Embora as regiões fora do centro tenham mantido a maior participação, a presença da área central foi relevante. O resultado pode estar associado à procura por imóveis próximos a serviços, comércio, instituições de ensino, transporte e demais estruturas urbanas.

A preferência pelas demais regiões, por outro lado, continua relacionada à possibilidade de encontrar imóveis mais amplos e com preços mais competitivos. A distribuição confirma que os compradores analisam não apenas a localização, mas também o equilíbrio entre valor, metragem, padrão construtivo e qualidade de vida.

Locações recuam, mas mantêm procura por imóveis de médio padrão

As locações registraram queda de 23,45% em julho. Mesmo com a retração no volume de contratos, as casas permaneceram predominantes, representando 63% dos imóveis alugados. Os apartamentos corresponderam a 37%.

Os valores de aluguel ficaram concentrados entre R$ 1.001 e R$ 1.500, faixa responsável por 37% dos contratos. Os imóveis entre R$ 1.501 e R$

2.000 representaram 18,5% das locações, enquanto os aluguéis de até R$ 1.000 alcançaram a mesma participação de 18,5%.

Os imóveis entre R$ 2.001 e R$ 3.000 corresponderam a 11,1% dos contratos, e aqueles acima de R$ 3.001 representaram 14,8%. A distribuição indica que o mercado de locação continua concentrado em valores intermediários, mas também apresenta participação significativa de imóveis de maior padrão ou localização mais valorizada.

Casas alugadas têm predominância de dois e três dormitórios

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios representaram 47,1% dos contratos. As casas de três dormitórios alcançaram 41,2%, enquanto as unidades com quatro ou mais dormitórios responderam por 11,8%. Não foram registradas locações de casas com até um dormitório.

A proximidade entre as participações de casas de dois e três dormitórios revela uma demanda dividida entre famílias que procuram imóveis mais econômicos e grupos familiares que necessitam de maior espaço. A ausência de locações de casas pequenas, com apenas um dormitório, pode estar relacionada à menor oferta desse tipo de imóvel ou à preferência dos locatários por unidades mais amplas.

Nos apartamentos, os imóveis de três dormitórios foram maioria, com 40% das locações. As unidades de um e dois dormitórios representaram, cada uma, 30% dos contratos. Não foram registradas locações de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

O perfil dos apartamentos alugados foi mais diversificado do que o observado nas vendas, embora ainda concentrado em unidades compactas e de médio porte.

Metragens intermediárias predominam nas locações

Entre as casas alugadas, os imóveis entre 51 m² e 100 m² responderam por 64,7% dos contratos. As unidades entre 101 m² e 200 m² representaram 23,5%, enquanto imóveis de até 50 m² e com mais de 201 m² tiveram participação de 5,9% cada.

A concentração nessa faixa confirma a preferência por casas de tamanho funcional, capazes de atender às necessidades das famílias sem elevar excessivamente o custo mensal da locação.

Nos apartamentos, 70% das unidades alugadas tinham entre 51 m² e 100 m², enquanto 30% possuíam até 50 m². Não foram registradas locações de apartamentos com mais de 100 m². O resultado reforça o caráter compacto desse segmento e a procura por imóveis que ofereçam praticidade, manutenção simplificada e aluguel compatível com a renda dos moradores.

Seguro-fiança amplia liderança entre as garantias locatícias

O seguro-fiança foi a principal modalidade de garantia utilizada nas locações, com 61,3% dos contratos. O fiador apareceu em seguida, com 25,8%.

Os títulos de capitalização representaram 6,5% das operações, o mesmo percentual registrado para outras modalidades. Não houve utilização de depósito caução no período analisado.

A liderança do seguro-fiança reforça a tendência de modernização das garantias locatícias. Além de agilizar a formalização dos contratos, essa modalidade reduz a necessidade de apresentar um fiador e pode facilitar o acesso à moradia para pessoas que não contam com terceiros dispostos a assumir essa responsabilidade.

Locatários priorizam bairros fora das áreas mais valorizadas

As demais regiões concentraram 79% das locações, confirmando uma preferência ainda mais intensa do que a observada nas vendas. Os bairros nobres representaram 17% dos contratos, enquanto a região central respondeu por apenas 4%.

A concentração fora do centro indica que os locatários estão especialmente atentos ao custo mensal da moradia. Bairros mais afastados das áreas valorizadas podem oferecer imóveis maiores ou mais funcionais por valores mais acessíveis, permitindo reduzir o comprometimento da renda familiar.

A participação de 17% dos bairros nobres, contudo, mostra que existe também uma parcela de locatários interessada em localização, infraestrutura e padrão construtivo, mesmo diante de valores de aluguel mais elevados.

Mercado de julho combina expansão nas vendas e cautela nas locações

Os resultados de julho de 2026 revelam um mercado imobiliário regional com comportamentos distintos entre compra e locação. As vendas apresentaram crescimento expressivo de 205,50%, enquanto as locações diminuíram 23,45%. No acumulado de 2026, as vendas registraram retração de 6,85%, e as locações apresentaram queda acumulada de 23,45%, conforme os indicadores do levantamento.

O desempenho das vendas foi acompanhado pela forte participação das casas, pela predominância de apartamentos de dois dormitórios e pela diversificação das formas de pagamento. A Caixa continuou liderando o financiamento, mas os outros bancos e as compras à vista ganharam participação relevante.

Na locação, o mercado permaneceu concentrado em imóveis de dois e três dormitórios, com áreas entre 51 m² e 100 m² e valores predominantemente situados entre R$ 1.001 e R$ 1.500. A forte presença do seguro-fiança e a

concentração dos contratos nas demais regiões reforçam a busca por praticidade, segurança e redução dos custos de moradia.

Atuação do corretor permanece essencial

Em um cenário de forte oscilação entre vendas e locações, a atuação do corretor de imóveis continua fundamental. O profissional auxilia na avaliação adequada dos imóveis, orienta sobre documentação, acompanha as etapas de financiamento e contribui para que compradores e vendedores estabeleçam expectativas realistas quanto a valores e condições de negociação.

Nas locações, o corretor também exerce papel importante na análise das garantias, na escolha de imóveis compatíveis com o orçamento dos interessados e na elaboração de contratos seguros para proprietários e inquilinos. A predominância do seguro-fiança e a baixa concessão de descontos demonstram a importância de uma intermediação capaz de alinhar preço, localização, características do imóvel e capacidade financeira.

Os dados de julho indicam que o mercado imobiliário de Piracicaba e região permanece dinâmico, ainda que marcado por movimentos distintos nos segmentos de venda e locação. O forte crescimento das vendas, a liderança das casas, a presença significativa de imóveis acima de R$ 501 mil e a concentração das locações em unidades funcionais mostram um consumidor atento às condições de pagamento, ao espaço disponível e ao custo total da moradia. Para proprietários, investidores e profissionais do setor, imóveis bem precificados, especialmente casas e apartamentos de dois ou três dormitórios, continuam apresentando boas possibilidades de procura em diferentes faixas do mercado.

Vendas em Julho

Vendas	**%**
Casas Vendidas	75%
Apartamentos Vendidos	25%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	**Percentual**
1 Dorm.	10,9%
2 Dorm.	34,8%

3 Dorm.	43,5%
4 Dorm.	8,7%
5 Dorm.	2,2%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	15,2%
51 a 100 m²	23,9%
101 a 200 m²	37,0%
201 a 300 m²	15,2%
301 a 400 m²	2,2%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	6,5%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	95,0%
3 Dorm.	5,0%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	55,0%
51 a 100 m²	45,0%
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	32,7%
Nobre	12,2%
Demais Regiões	55,1%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	20,4%
Financiamento CAIXA	57,1%
Financiamento Outros Bancos	20,4%
Direto com Proprietário	2,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	48,5%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	19,7%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	21,2%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,0%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	4,5%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	1,5%
Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 31 a 35%, ABAIXO do Anunciado	1,5%
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$150 mil	6,1%
De R$ 151mil a R$200 mil	16,7%
De R$ 201mil a R$250 mil	21,2%
De R$ 251mil a R$300 mil	7,6%
De R$ 301mil a R$350 mil	9,1%
De R$ 351mil a R$400 mil	9,1%
De R$ 401mil a R$450 mil	3,0%
De R$ 451mil a R$500 mil	0,0%
De R$ 501mil a R$600 mil	6,1%
De R$ 601mil a R$700 mil	6,1%
De R$ 701mil a R$800 mil	3,0%
De R$ 801mil a R$900 mil	4,5%
De R$ 901mil a R$1 milhão	0,0%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	0,0%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	1,5%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	1,5%
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	1,5%
De R$ 4.1 mi a R$ 5 mi	0,0%
Acima de R$ 5 mi	3,0%

Locações em Julho

Locações	%
Casas Alugadas	63%
Apartamentos Alugadas	37%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	47,1%
3 Dorm.	41,2%
4 Dorm.	11,8%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	5,9%
51 a 100 m²	64,7%
101 a 200 m²	23,5%
201 a 300 m²	5,9%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	10,0%
1 Dorm.	20,0%
2 Dorm.	30,0%
3 Dorm.	40,0%
4 Dorm.	0,0%

5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	30,0%
51 a 100 m²	70,0%
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	25,8%
Depósito caução	0,0%
T. de Capitalização	6,5%
Seguro Fiança	61,3%
Outros	6,5%

Localização	Percentual
Central	4,2%
Nobre	16,7%
Demais Regiões	79,2%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	33,3%
Mudou para um aluguel mais barato	22,2%
Mudou sem dar justificativa	44,4%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	85,2%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	11,1%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	3,7%
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	3,7%
de R$751 a $1.000,00	14,8%
de R$1.001,00 a R$1250,00	7,4%
de R$1.251,00 a R$1500,00	29,6%
de R$1.501,00 a R$1750,00	7,4%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	11,1%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	7,4%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	3,7%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	7,4%
de R$3.501,00 a R$4mil	0,0%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	7,4%
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%
Maio	+25,47%	+434,09%
Junho	-63,43%	+16,61%
Julho	+205,50%	-23,45%
Acumulado 2026	+242,23%	+375,19%

Acumulado 12 meses

Vendas: +286,38%

Locações: +494,45%