Pesquisa CRECISP

Baixada Santista e Região

Agosto 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário da Baixada Santista acelera nas vendas e ajusta o ritmo das locações em agosto

O mercado imobiliário da Baixada Santista apresentou comportamentos distintos em agosto de 2026. As vendas de imóveis residenciais usados cresceram expressivos **47,92%** em relação ao mês anterior, indicando uma retomada significativa das negociações de compra. Em sentido oposto, o mercado de locações registrou queda de **3,46%**, após o forte avanço observado em julho.

A pesquisa contemplou nove municípios — Bertioga, Cubatão, Guarujá, Itanhaém, Mongaguá, Peruíbe, Praia Grande, Santos e São Vicente — e revelou a permanência de algumas tendências já observadas no mercado regional. Entre elas, destacam-se a procura por imóveis de dois dormitórios, a preferência por apartamentos nas locações e a concentração das vendas e dos aluguéis em faixas intermediárias de preço.

Vendas avançam com equilíbrio entre casas e apartamentos

O segmento de vendas apresentou crescimento expressivo em agosto. As casas representaram **52%** das negociações, enquanto os apartamentos corresponderam a **48%**. Esse equilíbrio demonstra que a procura esteve distribuída entre diferentes perfis de imóveis, abrangendo tanto consumidores interessados em maior espaço e privacidade quanto compradores que priorizam praticidade, localização e facilidade de manutenção.

Entre as casas vendidas, houve forte predominância dos imóveis de dois dormitórios, que responderam por **73,3%** das negociações. As unidades de três dormitórios representaram **20%**, enquanto os imóveis de até um dormitório e aqueles com quatro ou mais dormitórios participaram, cada grupo, com **3,3%**.

A distribuição por área útil confirma a preferência por casas de tamanho intermediário. Os imóveis entre **51 m² e 100 m²** concentraram **60%** das vendas. As casas entre **101 m² e 200 m²** responderam por **23,3%**, enquanto as unidades com mais de 201 m² representaram **10%**. Os imóveis de até 50 m² tiveram participação de **6,7%**.

Esse perfil indica que o comprador de casas buscou, principalmente, unidades funcionais, com espaço suficiente para famílias pequenas e médias, mas sem alcançar necessariamente padrões de metragem muito elevados. A concentração nos imóveis de dois dormitórios também pode estar relacionada

à busca por equilíbrio entre preço, manutenção e aproveitamento dos ambientes.

No segmento de apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também lideraram, com **48,5%** das vendas. As unidades de até um dormitório corresponderam a **39,4%**, enquanto os apartamentos de três dormitórios representaram **12,1%**. Não foram registradas vendas de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, os apartamentos entre **51 m² e 100 m²** foram maioria, com **55%** das negociações. Os imóveis de até 50 m² participaram com **36%**, e as unidades entre 101 m² e 200 m² representaram **9%**. Não houve registro de vendas de apartamentos com mais de 201 m².

A procura por apartamentos compactos e intermediários reforça a importância desse segmento para diferentes perfis de compradores. As unidades menores podem atender investidores e consumidores que buscam praticidade ou uma segunda residência no litoral, enquanto os apartamentos de dois dormitórios oferecem uma alternativa adequada para famílias, casais e pessoas interessadas em futura renda com locação.

Faixas intermediárias concentram os preços de venda

A distribuição dos valores mostra que as negociações se concentraram principalmente em imóveis de preço intermediário. A faixa entre **R$ 301 mil e R$ 400 mil** foi responsável por **31,7%** das vendas, constituindo o principal intervalo de preço do mês.

Na sequência, apareceram os imóveis entre **R$ 201 mil e R$ 300 mil**, com **28,6%** das negociações. As unidades acima de **R$ 501 mil** representaram **20,6%**, enquanto os imóveis entre **R$ 401 mil e R$ 500 mil** corresponderam a **12,7%**. As propriedades de até **R$ 200 mil** participaram com **6,3%** das vendas.

O resultado demonstra que a demanda esteve concentrada em imóveis de padrão médio, especialmente aqueles situados entre R$ 201 mil e R$ 400 mil. Essa faixa tende a reunir unidades com maior potencial de atendimento às necessidades das famílias e, ao mesmo tempo, valores mais compatíveis com a capacidade de compra de parte significativa dos consumidores.

A participação de imóveis acima de R$ 501 mil também permaneceu relevante, indicando a existência de procura por unidades localizadas em áreas valorizadas, próximas à orla, com melhor infraestrutura ou com características diferenciadas. Por outro lado, a baixa participação dos imóveis de até R$ 200 mil revela a limitação da oferta ou a maior dificuldade de encontrar unidades nessa faixa de preço nos municípios pesquisados.

Formas de pagamento revelam negociação mais diversificada

A forma de pagamento apresentou distribuição relativamente diversificada. As compras realizadas diretamente com o proprietário responderam por **28,8%**

das negociações, praticamente o mesmo patamar das operações financiadas pela Caixa Econômica Federal, que representaram **27,1%**.

As compras à vista corresponderam a **25,4%**, enquanto os financiamentos realizados por outros bancos participaram com **12,7%**. Os consórcios representaram **5,9%** das vendas.

A participação expressiva das operações diretas com o proprietário pode indicar maior flexibilidade nas negociações, com possibilidade de acordos específicos sobre entrada, parcelamento e condições de pagamento. O financiamento pela Caixa continuou relevante, mas perdeu predominância em relação a outras modalidades, compondo, junto às compras à vista, um cenário de maior diversificação das fontes utilizadas pelos compradores.

Esse comportamento também sugere a presença de consumidores com diferentes níveis de capacidade financeira. Enquanto parte dos compradores recorreu ao crédito habitacional, outros utilizaram recursos próprios, negociação direta ou modalidades alternativas para viabilizar a aquisição.

Demais regiões e bairros nobres dividem a preferência dos compradores

A distribuição geográfica das vendas apresentou empate entre as regiões centrais e as demais localidades, ambas com **32,5%** das negociações. Os bairros nobres concentraram **34,9%**, ligeiramente acima das outras áreas.

A participação dos bairros nobres confirma a procura por imóveis próximos à praia, com infraestrutura consolidada, comércio, serviços e potencial de valorização. Essas localidades permanecem atrativas tanto para moradia quanto para investimento e aquisição de segunda residência.

As demais regiões também mantiveram presença importante, possivelmente por oferecerem preços mais competitivos, imóveis maiores e condições de negociação mais flexíveis. Já as áreas centrais podem atrair compradores interessados em mobilidade, proximidade de serviços, transporte público e acesso a equipamentos comerciais e públicos.

O equilíbrio entre as diferentes regiões mostra que a decisão de compra continua sendo influenciada por uma combinação de fatores. Além da localização, os consumidores avaliam o preço, a metragem, o estado de conservação, a possibilidade de financiamento e o potencial de valorização do imóvel.

Locações recuam levemente após forte alta em julho

O mercado de locações registrou queda de **3,46%** em agosto. O resultado representa uma acomodação após o crescimento de **34,25%** observado em julho, quando a procura por imóveis para aluguel havia apresentado forte recuperação.

Os apartamentos continuaram predominando, com **63%** dos contratos, enquanto as casas responderam por **37%**. A preferência pelas unidades verticais pode estar associada à busca por praticidade, menor necessidade de

manutenção e localização próxima a serviços, comércio, transporte e áreas de lazer.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com **43,8%** dos contratos. As unidades de três dormitórios representaram **31,3%**, enquanto as casas de até um dormitório participaram com **25%**. Não foram registrados contratos de casas com quatro ou mais dormitórios.

A área útil das casas alugadas apresentou distribuição mais diversificada. Os imóveis entre **51 m² e 100 m²** concentraram **56,3%** dos contratos. As casas entre **101 m² e 200 m²** corresponderam a **31,3%**, e as unidades de até 50 m² representaram **12,5%**. Não houve participação de imóveis com mais de 201 m².

No segmento de apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também lideraram, com **50%** das locações. As unidades de até um dormitório representaram **34,6%**, e os apartamentos de três dormitórios corresponderam a **15,4%**. Não foram registrados contratos de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à metragem, os apartamentos entre **51 m² e 100 m²** responderam por **69,2%** das locações. As unidades de até 50 m² participaram com **19,2%**, enquanto os imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram **11,5%**. Não houve registro de locações de apartamentos com mais de 201 m².

A predominância dos imóveis de dois dormitórios permanece como uma das principais características da demanda locatícia regional. Esse perfil atende famílias pequenas, casais, pessoas que dividem moradia e consumidores que procuram uma combinação equilibrada entre espaço, localização e valor mensal.

Aluguéis se concentram entre R$ 2.001 e R$ 3.000

Os valores de locação ficaram concentrados nas faixas intermediárias. Os imóveis com aluguel entre **R$ 2.001 e R$ 3.000** representaram **43,6%** dos contratos, constituindo a principal faixa de preço de agosto.

Os aluguéis entre **R$ 1.501 e R$ 2.000** corresponderam a **30,8%** das locações. Em seguida, apareceram os imóveis acima de **R$ 3.001**, com **15,4%**, e aqueles entre **R$ 1.001 e R$ 1.500**, com **10,3%**. Não houve registro de contratos com aluguel de até R$ 1.000.

A concentração dos contratos entre R$ 1.501 e R$ 3.000 revela uma demanda voltada principalmente a imóveis de padrão intermediário, capazes de oferecer localização, espaço e infraestrutura sem alcançar os valores mais elevados do mercado. A ausência de locações até R$ 1.000 pode indicar menor disponibilidade de imóveis nessa faixa ou dificuldade de compatibilizar preços reduzidos com as características procuradas pelos inquilinos.

A procura por imóveis acima de R$ 3.001, embora menor, continua representativa. Essa faixa pode estar relacionada a imóveis em bairros nobres,

próximos à orla, com maior área útil, melhor padrão construtivo ou estrutura diferenciada.

Depósito caução permanece como principal garantia

O depósito caução foi a modalidade de garantia mais utilizada em agosto, presente em **51,2%** dos contratos. O seguro-fiança respondeu por **34,9%**, enquanto o fiador participou com **9,3%**. Outras modalidades representaram **4,7%**, e não houve registro de títulos de capitalização.

Embora o depósito caução tenha permanecido na liderança, sua participação foi significativamente menor que a observada em julho, quando alcançou **78,7%** dos contratos. Ao mesmo tempo, o seguro-fiança apresentou presença mais expressiva, indicando maior diversificação das garantias utilizadas por proprietários e inquilinos.

A escolha da modalidade pode variar conforme o perfil das partes, o valor do aluguel, a urgência para concluir o contrato e a disponibilidade de recursos para a constituição da caução. O seguro-fiança, por exemplo, pode facilitar a locação para quem não dispõe de um fiador ou prefere evitar a imobilização de recursos.

Demais regiões lideram as locações

As demais regiões concentraram **48%** dos contratos de locação, mantendo a liderança no mercado regional. Os bairros nobres responderam por **34%**, enquanto as áreas centrais representaram **18%**.

A preferência pelas demais regiões pode estar relacionada à busca por valores mais acessíveis, imóveis com maior área útil e melhor relação entre custo e benefício. Essas localidades continuam atraindo famílias e consumidores que desejam acesso a serviços, comércio e transporte, mas precisam controlar o comprometimento da renda com o aluguel.

Os bairros nobres mantêm uma participação importante, especialmente pela proximidade da praia, pela qualidade urbana e pela oferta de serviços. As áreas centrais, embora tenham apresentado menor participação, continuam relevantes para quem prioriza mobilidade, praticidade e facilidade de acesso às atividades cotidianas.

Agosto confirma retomada das vendas e estabilização dos aluguéis

Os dados de agosto mostram uma mudança importante em relação ao mês anterior. Enquanto julho foi marcado pela queda das vendas e pelo forte crescimento das locações, agosto apresentou recuperação expressiva do mercado de compra e uma leve retração no segmento de aluguel.

O avanço de **47,92% nas vendas** indica que compradores retomaram as negociações, possivelmente estimulados por oportunidades de preço, maior flexibilidade dos vendedores e diferentes alternativas de pagamento. A concentração em imóveis de dois dormitórios e nas faixas entre R$ 201 mil e

R$ 400 mil demonstra que o mercado continua orientado por critérios de funcionalidade, preço e capacidade financeira.

Nas locações, a queda de **3,46%** não elimina a relevância do segmento, mas sugere uma acomodação após o crescimento excepcional de julho. Os apartamentos de dois dormitórios e entre 51 m² e 100 m² permaneceram como o principal perfil procurado, enquanto os aluguéis entre R$ 2.001 e R$ 3.000 concentraram a maior parte dos contratos.

Nesse cenário, fatores como localização, infraestrutura, proximidade da orla, mobilidade, metragem, condições de pagamento e valor mensal continuam sendo decisivos para a concretização dos negócios. A atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP permanece essencial para orientar compradores, vendedores, proprietários e inquilinos, contribuindo para a avaliação adequada dos imóveis, a conferência documental, a análise das condições de financiamento e a escolha da garantia locatícia mais apropriada.

A participação de um profissional habilitado proporciona mais transparência, segurança jurídica e eficiência às negociações, ajudando a transformar a retomada das vendas e a estabilidade das locações em negócios mais seguros para todas as partes envolvidas.

Vendas em Agosto

Vendas	%
Casas Vendidas	52%
Apartamentos Vendidos	48%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	3,3%
2 Dorm.	73,3%
3 Dorm.	20,0%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	3,3%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	6,7%
51 a 100 m²	60,0%
101 a 200 m²	23,3%
201 a 300 m²	6,7%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	3,3%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	3,0%
1 Dorm.	36,4%
2 Dorm.	48,5%
3 Dorm.	12,1%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	36,4%
51 a 100 m²	54,5%
101 a 200 m²	9,1%
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	32,5%
Nobre	34,9%
Demais Regiões	32,5%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	25,4%
Financiamento CAIXA	27,1%
Financiamento Outros Bancos	12,7%
Direto com Proprietário	28,8%
Consórcios	5,9%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	54,0%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	22,2%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	17,5%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	4,8%
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	1,6%
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$100 mil	1,6%
De R$ 101mil a R$150 mil	0,0%
De R$ 151mil a R$200 mil	4,8%
De R$ 201mil a R$250 mil	15,9%
De R$ 251mil a R$300 mil	12,7%
De R$ 301mil a R$350 mil	19,0%
De R$ 351mil a R$400 mil	12,7%
De R$ 401mil a R$450 mil	6,3%
De R$ 451mil a R$500 mil	6,3%
De R$ 501mil a R$600 mil	12,7%
De R$ 601mil a R$700 mil	3,2%
De R$ 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$1.2 mi	0,0%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	1,6%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	0,0%
De R$ 2.1 mi a R$ 2.5 mi	1,6%
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	1,6%

Locações em Agosto

Locações	**%**
Casas Alugadas	37%
Apartamentos Alugadas	63%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	25,0%
2 Dorm.	43,8%
3 Dorm.	31,3%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	12,5%
51 a 100 m²	56,3%
101 a 200 m²	31,3%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	3,8%
1 Dorm.	30,8%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	15,4%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	19,2%
51 a 100 m²	69,2%

101 a 200 m²	11,5%
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	9,3%
Depósito caução	51,2%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	34,9%
Outros	4,7%

Localização	Percentual
Central	18,2%
Nobre	34,1%
Demais Regiões	47,7%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	3,8%
Mudou para um aluguel mais barato	26,9%
Mudou sem dar justificativa	69,2%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	64,3%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	26,2%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	7,1%

Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,4%
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	0,0%
de R$751 a $1.000,00	0,0%
de R$1.001,00 a R$1250,00	0,0%
de R$1.251,00 a R$1500,00	10,3%
de R$1.501,00 a R$1750,00	10,3%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	20,5%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	30,8%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	12,8%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	10,3%
de R$3.501,00 a R$4mil	2,6%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	2,6%
Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	**Variação/Vendas**	**Variação/Locações**
Janeiro	- 26,25%	-54,74%
Fevereiro	-11,78%	+59,53%
Março	+37,56%	+47,88%
Abril	-18,0%	-33,48%
Maio	-13,29%	-13,60%
Junho	+12,48%	-13,83%
Julho	- 7,96%	+34,25%
Agosto	+47,92%	-3,46%
Acumulado 2026	+20,68%	+22,55%

Acumulado 12 meses

Vendas: +116,41%

Locações: +134,79%