Pesquisa CRECISP

Piracicaba e Região

Agosto 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Piracicaba e região apresenta retração nas vendas e forte recuperação nas locações em agosto de 2026

O mercado imobiliário de Piracicaba e região apresentou, em agosto de 2026, comportamentos distintos nos segmentos de venda e locação. Enquanto as vendas de imóveis residenciais usados registraram retração de 16,29% em relação ao período anterior, as locações avançaram expressivos 71,88%. O levantamento reuniu informações de corretores e imobiliárias, abrangendo 21 cidades da região, entre elas Piracicaba, Limeira, Rio Claro, Araras, Leme, Pirassununga, Águas de São Pedro, São Pedro, Tietê, Brotas, Elias Fausto, Porangaba, Rio das Pedras, Saltinho, Santa Gertrudes, Santa Maria da Serra e Vargem Grande do Sul.

Os resultados revelam um mercado de compra mais seletivo, com distribuição relativamente equilibrada entre diferentes faixas de preço, ao mesmo tempo em que o segmento de locação apresentou forte retomada. Nas vendas, permaneceram relevantes os imóveis de padrão intermediário e superior, enquanto os contratos de aluguel se concentraram principalmente em unidades funcionais, localizadas fora das áreas mais valorizadas e voltadas a famílias que buscam equilíbrio entre espaço, localização e custo mensal.

Vendas recuam, mas mantêm distribuição entre diferentes faixas de preço

As vendas de imóveis residenciais usados apresentaram queda de 16,29% em agosto. Apesar da retração, o mercado manteve participação significativa em diversas faixas de valor, sem concentração absoluta em apenas um segmento.

Os imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil e aqueles acima de R$ 501 mil empataram como as faixas mais representativas, com 26,4% das negociações cada. Em seguida, apareceram os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil, responsáveis por 24,5% das vendas. As unidades de até R$ 200 mil representaram 18,9%, enquanto os imóveis entre R$ 401 mil e R$ 500 mil tiveram participação de 3,8%.

Essa distribuição demonstra a presença de compradores com perfis variados. De um lado, continuam sendo procurados imóveis compatíveis com orçamentos intermediários e com possibilidades de financiamento. De outro, a

participação expressiva de unidades acima de R$ 501 mil indica a realização de negócios envolvendo imóveis maiores, melhor localizados ou com padrão construtivo mais elevado.

O comportamento do mês sugere que, mesmo diante da retração no volume total de vendas, o mercado não perdeu diversidade. As negociações permaneceram distribuídas entre imóveis destinados a famílias que buscam o primeiro imóvel, consumidores interessados em ampliar seu patrimônio e compradores com maior capacidade financeira.

Caixa continua liderando, mas compras à vista ganham participação

O financiamento habitacional permaneceu como importante instrumento de acesso à compra. As operações realizadas pela Caixa Econômica Federal corresponderam a 54,5% das vendas, mantendo ampla liderança entre as formas de pagamento.

As compras à vista alcançaram 25% das negociações, participação superior à observada no levantamento de julho. O resultado indica que uma parcela relevante dos compradores utilizou recursos próprios para concluir as aquisições, seja por disponibilidade financeira, venda de outro imóvel, utilização de investimentos ou busca por maior agilidade na negociação.

Os financiamentos concedidos por outros bancos representaram 18,2% das vendas, mantendo presença significativa no mercado regional. As compras realizadas diretamente com o proprietário corresponderam a 2,3%, enquanto não foram registradas operações por consórcio.

A composição das formas de pagamento mostra que o mercado permanece sustentado por uma combinação entre crédito imobiliário e recursos próprios. Embora a Caixa continue sendo a principal instituição utilizada, a participação das compras à vista e de outros bancos revela que os consumidores analisam diferentes alternativas para viabilizar a aquisição.

Casas mantêm ampla liderança nas vendas

As casas representaram 74% dos imóveis vendidos em agosto, enquanto os apartamentos responderam por 26%. A predominância das casas confirma uma característica marcante do mercado regional, em que os compradores valorizam maior área privativa, espaço externo, possibilidade de ampliação e maior flexibilidade de uso.

Entre as casas vendidas, os imóveis de três dormitórios foram maioria, com 47,2% das negociações. As unidades de dois dormitórios representaram 36,1%, seguidas pelas casas com quatro ou mais dormitórios, que alcançaram 13,9%. Os imóveis com até um dormitório tiveram participação de 2,8%.

A liderança das casas de três dormitórios reforça a procura por imóveis capazes de atender famílias que necessitam de mais espaço, inclusive para home office, acomodação de filhos ou familiares e organização de ambientes

multifuncionais. As casas de dois dormitórios, por sua vez, continuam relevantes por apresentarem valores geralmente mais acessíveis e boa liquidez.

Nos apartamentos, as unidades de dois dormitórios corresponderam a 64,7% das vendas. Os imóveis de três dormitórios representaram 29,4%, enquanto apartamentos com até um dormitório tiveram participação de 5,9%. Não foram registradas vendas de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

Embora os apartamentos de dois dormitórios tenham permanecido na liderança, a participação de unidades de três dormitórios foi expressiva. Esse resultado indica que o segmento atende tanto compradores que priorizam preço e praticidade quanto famílias interessadas em mais espaço dentro de condomínios e áreas urbanas consolidadas.

Imóveis vendidos apresentam predominância de metragens intermediárias

Entre as casas vendidas, os imóveis com área útil entre 101 m² e 200 m² concentraram 38,9% das negociações. As casas com mais de 201 m² representaram 27,8%, enquanto as unidades entre 51 m² e 100 m² responderam por 22,2%. Os imóveis de até 50 m² tiveram participação de 11,1%.

A predominância de casas entre 101 m² e 200 m² está alinhada ao maior número de transações envolvendo imóveis de dois e três dormitórios. Ao mesmo tempo, a participação de casas acima de 201 m² foi significativa e acompanha a presença de imóveis acima de R$ 501 mil entre as faixas de preço mais negociadas.

Esse cenário confirma a coexistência de diferentes perfis de compradores. Enquanto parte do público busca imóveis funcionais e com custos mais controlados, outra parcela prioriza metragem, conforto, localização e possibilidade de valorização patrimonial.

Nos apartamentos, a maior parte das vendas ocorreu em unidades de até 50 m², que representaram 53% das negociações. Os imóveis entre 51 m² e 100 m² responderam por 35%, enquanto apartamentos entre 101 m² e 200 m² alcançaram 12%. Não foram registradas vendas de unidades com mais de 201 m².

A procura por apartamentos compactos continua associada à facilidade de manutenção, ao preço de aquisição e à maior liquidez. Esses imóveis também podem atender compradores individuais, casais, pequenos grupos familiares e investidores interessados em unidades com maior potencial de locação.

Demais regiões concentram a maior parte das vendas

Os bairros classificados como demais regiões concentraram 80,5% das vendas. Os bairros nobres representaram 17,1% das negociações, enquanto a área central participou com apenas 2,4%.

A forte concentração fora da região central pode estar relacionada à oferta de imóveis mais amplos, à maior disponibilidade de terrenos e casas e à possibilidade de encontrar preços mais compatíveis com o orçamento dos compradores. Também pode refletir a procura por bairros residenciais com maior tranquilidade, espaço e infraestrutura adequada para as famílias.

A participação de 17,1% dos bairros nobres demonstra, contudo, que existe demanda por imóveis situados em áreas valorizadas, especialmente entre consumidores que priorizam localização, padrão construtivo, segurança, acesso a serviços e potencial de valorização.

A baixa participação da região central não significa ausência de interesse, mas pode indicar oferta mais limitada, maior concentração de imóveis comerciais ou valores menos competitivos em comparação com outras áreas da região.

Locações apresentam forte recuperação em agosto

O segmento de locação apresentou crescimento de 71,88% em agosto, revertendo parte do comportamento mais retraído observado no período anterior. As casas representaram 59% dos imóveis alugados, enquanto os apartamentos corresponderam a 41%.

A distribuição mostra uma participação mais equilibrada entre casas e apartamentos do que a observada nas vendas. Embora as casas ainda tenham permanecido na liderança, os apartamentos alcançaram presença expressiva, indicando procura por imóveis compactos, práticos e adequados a diferentes perfis de moradores.

Na distribuição por faixas de aluguel, os valores entre R$ 1.001 e R$ 1.500 concentraram 29,6% dos contratos. A mesma participação, de 29,6%, foi registrada para imóveis acima de R$ 3.001. Os aluguéis entre R$ 1.501 e R$ 2.000 representaram 18,5%, enquanto os imóveis de até R$ 1.000 corresponderam a 14,8%. A faixa entre R$ 2.001 e R$ 3.000 alcançou 7,4%.

A presença simultânea de contratos em valores intermediários e acima de R$ 3.001 revela um mercado de locação diversificado. Parte dos locatários busca imóveis com custo mensal mais controlado, enquanto outra parcela demonstra disposição para pagar mais por localização, metragem, estrutura, segurança ou padrão de acabamento.

Casas alugadas concentram-se em imóveis de dois dormitórios

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios representaram 73,3% dos contratos. As casas de três dormitórios corresponderam a 20%, enquanto as unidades com até um dormitório alcançaram 6,7%. Não foram registradas locações de casas com quatro ou mais dormitórios.

A forte predominância das casas de dois dormitórios indica procura por imóveis funcionais e compatíveis com a renda de famílias pequenas e médias. Esse tipo de imóvel também costuma apresentar maior disponibilidade e facilidade de negociação, além de atender trabalhadores, casais e famílias que buscam uma solução residencial com custos mais previsíveis.

A participação de casas de três dormitórios, embora menor, demonstra a existência de demanda por maior espaço. Já a presença reduzida de unidades com até um dormitório reforça o caráter predominantemente familiar das locações de casas.

Nos apartamentos, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com 58,3% dos contratos. As unidades de três dormitórios representaram 41,7%. Não foram registradas locações de apartamentos com até um dormitório ou com quatro ou mais dormitórios.

O perfil dos apartamentos alugados revela uma demanda concentrada em unidades de médio porte. Tanto os imóveis de dois dormitórios quanto os de três dormitórios podem atender famílias, casais e moradores que necessitam de um cômodo adicional para trabalho, estudo ou acomodação de familiares.

Metragens intermediárias predominam nas locações

Entre as casas alugadas, os imóveis com área entre 51 m² e 100 m² representaram 53,3% dos contratos. As unidades entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 33,3%, enquanto os imóveis de até 50 m² alcançaram 13,3%. Não houve registro de casas com mais de 201 m².

A concentração nas metragens intermediárias confirma a procura por imóveis funcionais, capazes de atender às necessidades dos moradores sem elevar excessivamente os custos de aluguel, manutenção e consumo. A participação das casas entre 101 m² e 200 m² também mostra que existe demanda por mais espaço, especialmente entre famílias que aceitam assumir um aluguel mais elevado em troca de conforto.

Nos apartamentos, 41,7% das unidades alugadas tinham até 50 m², o mesmo percentual registrado para imóveis entre 51 m² e 100 m². Os apartamentos entre 101 m² e 200 m² representaram 16,7%, sem ocorrência de unidades com mais de 201 m².

A distribuição indica maior diversidade de tamanhos no segmento de apartamentos. Embora os imóveis compactos tenham participação relevante, também houve procura por unidades de médio porte e por apartamentos mais amplos, compatíveis com famílias que necessitam de ambientes adicionais.

Fiador e seguro-fiança dividem a liderança nas garantias locatícias

Em agosto, o fiador e o seguro-fiança foram as principais modalidades de garantia utilizadas nas locações, com 46,8% dos contratos cada. A divisão

demonstra a coexistência entre uma forma tradicional de garantia e uma alternativa mais moderna, baseada na contratação de seguro.

A modalidade “outros” representou 6,4% das operações. Não houve utilização de depósito caução nem de títulos de capitalização no período analisado.

A participação elevada do fiador indica que muitos proprietários e inquilinos ainda recorrem a relações de garantia tradicionais. Ao mesmo tempo, a forte presença do seguro-fiança confirma a consolidação dessa alternativa, que pode agilizar a formalização dos contratos e facilitar o acesso à locação para pessoas que não dispõem de um fiador.

A ausência de depósito caução e de título de capitalização sugere que essas modalidades tiveram pouca relevância no conjunto das negociações realizadas no mês.

Locações concentram-se nas demais regiões

As demais regiões concentraram 84% das locações. A área central representou 16% dos contratos, enquanto não houve registro de locações nos bairros classificados como nobres.

A concentração fora das áreas mais valorizadas reforça a sensibilidade dos locatários ao custo mensal da moradia. Bairros mais afastados do centro ou das regiões de maior padrão podem oferecer imóveis maiores por valores mais acessíveis, permitindo que as famílias reduzam o comprometimento da renda.

A participação de 16% da região central indica que ainda existe procura por imóveis próximos a comércio, serviços, transporte, escolas e demais equipamentos urbanos. No entanto, os dados sugerem que, em agosto, a economia no valor do aluguel foi um fator mais determinante para a maioria dos contratos.

A ausência de negociações nos bairros nobres pode estar relacionada aos valores mais elevados, à menor oferta disponível ou à preferência dos locatários por regiões com melhor relação entre preço, espaço e funcionalidade.

Mercado de agosto combina cautela nas vendas e expansão das locações

Os dados de agosto de 2026 revelam um mercado imobiliário regional marcado por movimentos distintos. As vendas recuaram 16,29%, enquanto as locações cresceram 71,88%. Esse comportamento indica que parte dos consumidores pode ter adiado a compra do imóvel, optando pela locação, enquanto outros compradores permaneceram ativos em segmentos específicos.

Nas vendas, as casas continuaram dominantes, especialmente as unidades de três dormitórios e com áreas entre 101 m² e 200 m². Nos

apartamentos, prevaleceram imóveis de dois dormitórios e com até 50 m². A distribuição das faixas de preço mostrou equilíbrio entre imóveis intermediários e unidades acima de R$ 501 mil.

O financiamento da Caixa permaneceu como principal forma de pagamento, mas as compras à vista ganharam participação. Esse resultado reforça a importância das condições de crédito e da capacidade financeira dos compradores para o desempenho do mercado.

Nas locações, o crescimento expressivo foi acompanhado pela predominância de casas de dois dormitórios e apartamentos de dois dormitórios, além da concentração em imóveis com metragens funcionais. Os valores mais procurados ficaram entre R$ 1.001 e R$ 1.500, embora os imóveis acima de R$ 3.001 também tenham apresentado participação significativa.

A concentração das locações nas demais regiões evidencia uma busca por preços mais acessíveis e imóveis que ofereçam bom equilíbrio entre espaço e custo. Ao mesmo tempo, a divisão entre fiador e seguro-fiança mostra que o mercado utiliza diferentes mecanismos para viabilizar a formalização dos contratos.

Atuação do corretor permanece fundamental

Em um cenário de retração nas vendas e forte expansão das locações, a atuação do corretor de imóveis continua essencial para orientar compradores, proprietários e inquilinos. Nas negociações de compra, o profissional auxilia na avaliação adequada dos imóveis, na análise das condições de financiamento, na conferência documental e na definição de preços compatíveis com o mercado.

O corretor também contribui para aproximar compradores e vendedores com diferentes perfis financeiros. A diversidade das faixas de preço e das formas de pagamento exige conhecimento sobre crédito imobiliário, documentação, capacidade de endividamento e potencial de valorização dos imóveis.

No segmento de locação, a intermediação profissional é importante para identificar imóveis compatíveis com o orçamento dos interessados, analisar as garantias, orientar proprietários e reduzir riscos contratuais. A utilização equilibrada de fiador e seguro-fiança reforça a necessidade de apresentar alternativas adequadas à realidade de cada locatário.

Os resultados de agosto mostram que o mercado imobiliário de Piracicaba e região permanece dinâmico, embora com ritmos diferentes entre compra e aluguel. As vendas continuam concentradas em casas e apartamentos de dois ou três dormitórios, enquanto as locações avançaram com força em imóveis funcionais e situados principalmente nas demais regiões. Para proprietários, investidores e profissionais do setor, casas de dois e três dormitórios, apartamentos compactos e imóveis com preços alinhados à renda

dos consumidores continuam apresentando boas oportunidades de procura em diferentes segmentos.

Vendas em Agosto

Vendas	%
Casas Vendidas	74%
Apartamentos Vendidos	26%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	2,8%
2 Dorm.	36,1%
3 Dorm.	47,2%
4 Dorm.	13,9%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	11,1%
51 a 100 m²	22,2%
101 a 200 m²	38,9%
201 a 300 m²	16,7%
301 a 400 m²	2,8%
401 a 500 m²	5,6%
acima de 500 m²	2,8%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	5,9%
2 Dorm.	64,7%
3 Dorm.	29,4%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	52,9%
51 a 100 m²	35,3%
101 a 200 m²	11,8%
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	2,4%
Nobre	17,1%
Demais Regiões	80,5%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	25,0%
Financiamento CAIXA	54,5%

Financiamento Outros Bancos	18,2%
Direto com Proprietário	2,3%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	**Percentual**
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	52,8%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	22,6%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	17,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	7,5%
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$100 mil	1,9%
De R$ 101mil a R$150 mil	1,9%
De R$ 151mil a R$200 mil	15,1%
De R$ 201mil a R$250 mil	18,9%
De R$ 251mil a R$300 mil	7,5%
De R$ 301mil a R$350 mil	15,1%
De R$ 351mil a R$400 mil	9,4%
De R$ 401mil a R$450 mil	3,8%

De R$ 451mil a R$500 mil	0,0%
De R$ 501mil a R$600 mil	0,0%
De R$ 601mil a R$700 mil	1,9%
De R$ 701mil a R$800 mil	3,8%
De R$ 801mil a R$900 mil	5,7%
De R$ 901mil a R$1 milhão	1,9%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	9,4%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	1,9%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	1,9%
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	0,0%

Locações em Agosto

Locações	**%**
Casas Alugadas	59%
Apartamentos Alugadas	41%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	6,7%
2 Dorm.	73,3%
3 Dorm.	20,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	13,3%
51 a 100 m²	53,3%
101 a 200 m²	33,3%
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	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	58,3%
3 Dorm.	41,7%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	41,7%
51 a 100 m²	41,7%
101 a 200 m²	16,7%
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	46,8%
Depósito caução	0,0%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	46,8%
Outros	6,4%

Localização	Percentual
Central	15,9%
Nobre	0,0%
Demais Regiões	84,1%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	10,0%
Mudou para um aluguel mais barato	50,0%
Mudou sem dar justificativa	40,0%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	77,8%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	14,8%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	7,4%
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	7,4%
de R$751 a $1.000,00	7,4%
de R$1.001,00 a R$1250,00	11,1%
de R$1.251,00 a R$1500,00	18,5%
de R$1.501,00 a R$1750,00	11,1%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	7,4%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	7,4%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	0,0%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	14,8%
de R$3.501,00 a R$4mil	3,7%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	11,1%
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%
Agosto	-16,29%	+71,88%
Acumulado 2026	+225,94%	+447,07%

Acumulado 12 meses

Vendas: +186,73%

Locações: +616,72%