

Pesquisa CRECISP

Sorocaba e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Sorocaba e região mantém crescimento em junho, com avanço das vendas e estabilidade nas locações

O mercado imobiliário de Sorocaba e região manteve trajetória positiva em junho de 2026, com crescimento de 7,42% nas vendas de imóveis residenciais usados e avanço de 1,97% nas locações em comparação com o mês anterior. O resultado confirma a continuidade do movimento de recuperação observado ao longo do ano e demonstra que a procura por imóveis permanece ativa, tanto entre consumidores interessados na aquisição da casa própria quanto entre famílias que buscam uma nova moradia por meio do aluguel.

A pesquisa foi realizada com profissionais do setor imobiliário que atuam em 20 cidades da região, incluindo Sorocaba, Itu, Boituva, Salto, São Roque, Votorantim, Tatuí, Itapetininga, Porto Feliz, Mairinque, Piedade e outros municípios. A abrangência do levantamento permite observar não apenas o comportamento do mercado sorocabano, mas também a dinâmica de uma região que apresenta forte integração econômica, urbana e residencial.

Vendas avançam e reforçam a confiança dos consumidores

O crescimento de 7,42% nas vendas em junho representa a manutenção do desempenho positivo registrado em maio, quando o segmento havia avançado 13,14%. Embora o ritmo tenha sido mais moderado, o resultado demonstra que o mercado continua aquecido e que compradores e vendedores permanecem dispostos a concretizar negócios.

A evolução ocorre mesmo diante de um cenário que ainda exige planejamento financeiro e análise cuidadosa das condições de crédito. A continuidade dos financiamentos habitacionais, a oferta de imóveis usados e a busca por alternativas mais acessíveis contribuíram para sustentar a movimentação do setor.

Também é possível observar a consolidação de um comportamento mais racional por parte dos compradores. A procura se concentra em imóveis que combinam preço, localização, funcionalidade e potencial de valorização, enquanto os vendedores buscam adequar os valores anunciados às condições efetivas do mercado. Esse equilíbrio favorece a realização de negócios e reduz a necessidade de negociações excessivamente prolongadas.

Apartamentos superam casas nas vendas

Em junho, os apartamentos representaram 51% das vendas, enquanto as casas corresponderam a 49% das negociações. A diferença foi pequena, mas suficiente para confirmar a leve predominância das unidades verticais no mercado regional.

Esse resultado pode estar associado à busca por imóveis com menor custo de manutenção, maior oferta em áreas urbanizadas e proximidade de serviços, comércio, escolas e meios de transporte. Os apartamentos também continuam atraindo compradores que priorizam praticidade, segurança e facilidade de acesso à infraestrutura urbana.

Entre as casas vendidas, os imóveis de três dormitórios foram maioria, com 46,4% das negociações. As casas de dois dormitórios representaram 28,6%, enquanto aquelas com quatro dormitórios ou mais responderam por 17,9%. Os imóveis de até um dormitório participaram com 7,1%.

A distribuição demonstra uma procura mais acentuada por casas destinadas a famílias que necessitam de maior espaço interno. Também indica que o mercado de casas apresenta oferta diversificada, desde imóveis compactos até propriedades mais amplas, capazes de atender famílias maiores ou consumidores que valorizam ambientes adicionais.

Entre os apartamentos, a concentração foi ainda mais expressiva nas unidades de dois dormitórios, que responderam por 85,2% das vendas. Os imóveis de três dormitórios representaram 7,4%, assim como os apartamentos de quatro dormitórios ou mais. As unidades de até um dormitório corresponderam a 3,7%.

O predomínio dos apartamentos de dois dormitórios confirma a força desse perfil entre compradores de primeira moradia, famílias pequenas, jovens casais e investidores interessados em imóveis de maior liquidez para revenda ou locação.

Imóveis de áreas intermediárias continuam sendo os mais procurados

As casas com áreas entre 51 m² e 100 m² e entre 101 m² e 200 m² dividiram a liderança, com 32,1% das vendas cada. Os imóveis com mais de 201 m² representaram 28,6%, enquanto as casas de até 50 m² corresponderam a 7,1%.

O resultado revela uma procura equilibrada entre imóveis de tamanho intermediário e propriedades mais amplas. A participação significativa das casas com mais de 201 m² pode estar relacionada à busca por maior conforto, áreas externas, espaços para trabalho remoto e ambientes destinados à convivência familiar.

No segmento de apartamentos, as unidades de até 50 m² predominaram, com 59,3% das vendas. Os imóveis entre 51 m² e 100 m² responderam por 37%, enquanto aqueles entre 101 m² e 200 m² representaram

0%. Foram registradas vendas de 3,7% de apartamentos com áreas superiores a 200 m².

O perfil confirma a preferência por apartamentos compactos e funcionais. A combinação entre menor preço, custos condominiais mais controlados e facilidade de manutenção mantém essas unidades entre as mais procuradas na região.

Faixas intermediárias concentram as vendas

Os imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil concentraram 32,7% das vendas, constituindo a principal faixa de negociação em junho. Em seguida apareceram os imóveis acima de R\$ 501 mil, com 23,6%, e as unidades entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil, que representaram 20%.

Os imóveis avaliados em até R\$ 200 mil responderam por 18,2% das vendas, enquanto aqueles entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil corresponderam a 5,5%. Os dados demonstram que o mercado regional permanece diversificado, atendendo desde consumidores que buscam imóveis de entrada até compradores interessados em propriedades de padrão médio e superior.

A concentração nas faixas entre R\$ 201 mil e R\$ 400 mil indica a força do segmento intermediário, especialmente entre famílias que dependem do financiamento habitacional. Ao mesmo tempo, a participação de imóveis acima de R\$ 501 mil mostra que o mercado de maior valor continua ativo e possui demanda própria.

Regiões em expansão lideram as negociações

As demais regiões da cidade e os municípios do entorno concentraram 65,1% das vendas realizadas em junho. O resultado reforça a importância dos bairros em expansão e das cidades próximas, onde os consumidores encontram maior variedade de imóveis, preços mais competitivos e possibilidade de adquirir propriedades com áreas mais amplas.

As áreas nobres responderam por 20,5% das negociações, mantendo participação relevante entre compradores que valorizam infraestrutura consolidada, segurança, qualidade urbana e proximidade de serviços. A região central representou 14,5% das vendas, atendendo principalmente consumidores interessados em mobilidade, comércio e acesso facilitado a equipamentos públicos e privados.

A distribuição confirma que a expansão urbana continua influenciando o comportamento do mercado. A procura por regiões fora dos eixos tradicionais está relacionada à busca por melhor relação entre preço, espaço e qualidade de vida, além do potencial de valorização de bairros que ainda estão em processo de consolidação.

Financiamento da Caixa permanece como principal forma de pagamento

O financiamento concedido pela Caixa Econômica Federal respondeu por 59,6% das vendas realizadas em junho, mantendo-se como o principal instrumento de aquisição de imóveis na região. O percentual demonstra a relevância do crédito habitacional para famílias que não dispõem de recursos suficientes para realizar a compra à vista.

As compras diretas com o proprietário representaram 14,1% das negociações, enquanto os financiamentos concedidos por outros bancos corresponderam a 9,1%. As aquisições à vista participaram com 16,2%, e os consórcios representaram 1%.

A presença significativa das compras à vista e dos negócios diretos com o proprietário indica que parte dos consumidores utiliza recursos próprios ou busca alternativas ao financiamento bancário. Ainda assim, o crédito da Caixa permanece como o principal fator de sustentação das vendas e continua determinante para o acesso à casa própria.

Locações apresentam crescimento moderado e estabilidade da demanda

O segmento de locação cresceu 1,97% em junho, depois de ter avançado 4,79% em maio. O resultado aponta para uma estabilidade da procura por imóveis alugados, com leve expansão no número de contratos firmados.

As casas representaram 63% das locações, enquanto os apartamentos corresponderam a 37%. A predominância das casas revela que muitas famílias continuam valorizando espaço, privacidade e flexibilidade de uso. Esse perfil pode ser especialmente relevante para consumidores que trabalham em casa, possuem filhos ou necessitam de ambientes adicionais.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com 64% dos contratos. As unidades de três dormitórios responderam por 32%, enquanto os imóveis de até um dormitório representaram 4%. Não foram registradas locações de casas com quatro dormitórios ou mais.

Nos apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também lideraram, com 76,5% dos contratos. As unidades de três dormitórios representaram 17,6%, e os apartamentos de até um dormitório corresponderam a 5,9%. Não houve registro de locações de apartamentos com quatro dormitórios ou mais.

A predominância dos imóveis de dois dormitórios tanto nas casas quanto nos apartamentos confirma a força desse perfil no mercado de locação. Trata-se de uma configuração que atende famílias pequenas, casais, pessoas que dividem moradia e consumidores que buscam equilíbrio entre valor do aluguel e espaço disponível.

Áreas entre 51 m² e 100 m² lideram entre as casas alugadas

Entre as casas alugadas, os imóveis com área útil entre 51 m² e 100 m² representaram 56% dos contratos. As unidades de até 50 m² corresponderam a

20%, assim como aquelas entre 101 m² e 200 m². Os imóveis com mais de 201 m² participaram com 4%.

Nos apartamentos, a maior concentração ocorreu nas unidades de até 50 m², responsáveis por 64,7% das locações. Os imóveis entre 51 m² e 100 m² representaram 23,5%, e aqueles entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 11,8%.

O contraste entre casas e apartamentos evidencia perfis distintos de procura. Entre as casas, os locatários tendem a buscar áreas intermediárias, enquanto nos apartamentos prevalecem unidades compactas, com custos mais controlados e localização geralmente mais próxima de serviços e centros de atividade.

Aluguéis entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 ganham destaque

A faixa entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 concentrou 33,3% dos contratos de locação, tornando-se a principal faixa de valores em junho. Em seguida apareceram os imóveis entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500, com 26,2%, e aqueles entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000, que representaram 21,4%.

Os imóveis acima de R\$ 3.001 corresponderam a 11,9%, enquanto os aluguéis de até R\$ 1.000 representaram 7,1%. A distribuição demonstra a presença de diferentes perfis de locatários, com maior concentração nas faixas intermediárias e participação relevante de imóveis de padrão mais elevado.

A predominância dos valores entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 pode estar relacionada à procura por casas maiores, apartamentos melhor localizados e imóveis com infraestrutura mais completa. Ao mesmo tempo, a participação das faixas entre R\$ 1.001 e R\$ 2.000 revela a permanência de uma demanda significativa por moradias compatíveis com o orçamento da classe média.

Depósito caução e seguro-fiança dividem a preferência dos locadores e inquilinos

O depósito caução foi a garantia mais utilizada nas locações, com 41% dos contratos, seguido de perto pelo seguro-fiança, que representou 34,4%. O fiador respondeu por 13,1%, enquanto outras modalidades corresponderam a 8,2%. Os títulos de capitalização participaram com 3,3%.

A liderança do depósito caução demonstra a preferência por uma modalidade conhecida e de contratação relativamente simples. Já a participação expressiva do seguro-fiança evidencia o avanço de alternativas que dispensam a apresentação de fiador e podem agilizar a formalização dos contratos.

A diversidade das garantias permite atender a diferentes condições financeiras e perfis de locatários. Para os proprietários, essas modalidades oferecem mecanismos de proteção contra eventual inadimplência; para os inquilinos, ampliam as possibilidades de acesso ao aluguel e reduzem a dependência de relações pessoais para a apresentação de garantias.

Regiões do entorno concentram a maior parte das locações

As demais regiões da cidade e os municípios do entorno responderam por 41% das locações. As áreas nobres representaram 27%, enquanto a região central concentrou 32% dos contratos.

A distribuição mostra uma procura mais equilibrada entre as diferentes localizações, embora as regiões fora dos bairros nobres e centrais ainda apresentem a maior participação. A área central, entretanto, possui peso expressivo nas locações, provavelmente em razão da proximidade de comércio, serviços, transporte público e locais de trabalho.

As regiões nobres também continuam atraindo locatários que priorizam segurança, infraestrutura e qualidade urbana. O resultado confirma que a escolha do imóvel alugado está diretamente relacionada ao orçamento disponível e ao estilo de vida de cada família.

Perspectivas positivas para o restante de 2026

O desempenho de junho reforça o cenário favorável observado no acumulado do ano. Até maio, as vendas apresentavam crescimento acumulado de 142,43%, enquanto as locações registravam avanço de 38,80%. Com a continuidade dos resultados positivos em junho, o mercado regional mantém uma base consistente de expansão em 2026.

O crescimento das vendas, ainda que mais moderado que o registrado em meses anteriores, indica que a demanda permanece firme. Já o avanço das locações demonstra que o mercado de aluguel continua sustentado pela mobilidade das famílias, pela formação de novos domicílios e pela necessidade de moradia em diferentes faixas de preço.

A expectativa é de manutenção da atividade imobiliária, especialmente se permanecerem disponíveis as linhas de crédito habitacional e se os consumidores continuarem encontrando imóveis compatíveis com sua capacidade de pagamento. A diversidade de oferta, a expansão urbana e a força econômica da região contribuem para manter Sorocaba e seus municípios próximos entre os principais mercados imobiliários do interior paulista.

A importância da atuação do corretor de imóveis

Em um mercado com crescimento contínuo e diversidade de produtos, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP é indispensável para garantir segurança, transparência e eficiência nas negociações.

O profissional habilitado pode auxiliar na avaliação dos imóveis, analisar a documentação, verificar a regularidade jurídica das propriedades, orientar compradores, vendedores, locadores e locatários e esclarecer as condições de financiamento e das garantias locatícias. Também cabe ao corretor conduzir as

negociações de forma ética, observando a legislação e reduzindo os riscos de problemas futuros.

A intermediação profissional contribui para que as partes tenham acesso a informações confiáveis e tomem decisões mais conscientes. Em um cenário de expansão das vendas e estabilidade das locações, o trabalho do corretor fortalece a credibilidade do setor, protege o patrimônio dos envolvidos e favorece a realização de negócios mais seguros e eficientes.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	49%
Apartamentos Vendidos	51%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	7,1%
2 Dorm.	28,6%
3 Dorm.	46,4%
4 Dorm.	10,7%
5 Dorm.	7,1%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	7,1%
51 a 100 m ²	32,1%
101 a 200 m ²	32,1%
201 a 300 m ²	17,9%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	7,1%

acima de 500 m ²	3,6%
-----------------------------	------

Aptos vendidos

Dormitórios Casa	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	3,7%
2 Dorm.	85,2%
3 Dorm.	7,4%
4 Dorm.	3,7%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	59,3%
51 a 100 m ²	37,0%
101 a 200 m ²	0,0%
201 a 300 m ²	3,7%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	14,5%
Nobre	20,5%
Demais Regiões	65,1%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
-------------------------------------	------------

À Vista	16,2%
Financiamento CAIXA	59,6%
Financiamento Outros Bancos	9,1%
Direto com Proprietário	14,1%
Consórcios	1,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	54,5%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	14,5%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	14,5%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	12,7%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	1,8%
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	1,8%
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	5,5%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	12,7%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	14,5%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	18,2%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	10,9%

De R\$ 351mil a R\$400 mil	9,1%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	3,6%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	1,8%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	7,3%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	1,8%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	0,0%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	1,8%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	1,8%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	0,0%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	1,8%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	0,0%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	3,6%
De R\$ 2.6 mi a R\$ 3 mi	0,0%
De R\$ 3.1 mi a R\$ 4 mi	1,8%
De R\$ 4.1 mi a R\$ 5 mi	1,8%
Acima de R\$ 5 mi	1,8%

Locações em Junho

Vendas	%
Casas Alugadas	63%
Apartamentos Alugadas	37%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	4,0%
2 Dorm.	64,0%
3 Dorm.	32,0%
4 Dorm.	0,0%

5 ou mais Dorm.	0,0%
-----------------	------

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	20,0%
51 a 100 m ²	56,0%
101 a 200 m ²	20,0%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	4,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	5,9%
2 Dorm.	76,5%
3 Dorm.	17,6%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	64,7%
51 a 100 m ²	23,5%
101 a 200 m ²	11,8%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Casas e aptos alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	13,1%
Déposito Causão	41,0%
T. de Capitalização	3,3%
Seguro Fiança	34,4%
Outros	8,2%

Localização	Percentual
Central	32,1%
Nobre	26,8%
Demais Regiões	41,1%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	36,7%
Mudou para um aluguel mais barato	34,7%
Mudou sem dar justificativa	28,6%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	71,4%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	16,7%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	11,9%
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	Percentual
Até R\$500	0,0%
de R\$501 a \$750,00	2,4%
de R\$751 a \$1.000,00	4,8%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	9,5%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	16,7%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	7,1%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	14,3%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	26,2%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	7,1%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	7,1%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	2,4%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	2,4%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-44,38%	+11,34%
Fevereiro	+59,06%	+14,32%
Março	+52,64%	+12,92%
Abril	+61,97%	-4,57%
Maiο	+13,14%	+4,79%
Junho	+7,42%	+1,97%
Acumulado 2026	+149,85%	+40,77%

Acumulado 12 meses

Vendas: +233,56%

Locações: +84,38%