

Pesquisa CRECISP

Baixada Santista e Região

Maio 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário da Baixada Santista mantém perfil cauteloso em maio, com preferência por imóveis compactos e fortalecimento das garantias locatícias modernas

O mercado imobiliário da Baixada Santista apresentou leve desaceleração em maio de 2026, refletindo um cenário econômico ainda marcado pela seletividade do crédito, maior cautela dos consumidores e busca por segurança financeira nas decisões de compra e locação de imóveis. Na comparação com abril, as vendas de imóveis residenciais usados recuaram 13,29%, enquanto as locações registraram queda de 13,60%, demonstrando um mercado menos aquecido, porém ainda sustentado por uma demanda consistente por imóveis de padrão intermediário.

Mesmo diante da redução no volume de negócios, a pesquisa realizada pelo CRECISP evidencia que o setor permanece resiliente, acompanhando a realidade econômica das famílias, que seguem priorizando imóveis funcionais, com valores compatíveis com sua capacidade de pagamento e localizados em regiões que conciliem infraestrutura, mobilidade e qualidade de vida.

Consumidor prioriza imóveis compactos e de valor intermediário

Os apartamentos responderam por 53% das negociações realizadas em maio, mantendo pequena vantagem sobre as casas, responsáveis por 47% das vendas e locações.

O perfil predominante continua sendo o de imóveis compactos. Nas vendas de casas, 69,6% das unidades comercializadas possuíam dois dormitórios. Entre os apartamentos, as unidades de dois dormitórios representaram 40,7% das vendas, enquanto os imóveis de um dormitório também tiveram participação expressiva, com 37%, demonstrando que famílias menores, casais jovens, investidores e pessoas que vivem sozinhas seguem impulsionando o mercado.

As metragens entre 51 e 100 metros quadrados concentraram a maior parte das negociações, tanto para casas quanto para apartamentos, confirmando a preferência por imóveis que oferecem melhor relação entre custo, funcionalidade e despesas de manutenção.

Faixas de valores mostram mercado equilibrado

As vendas permaneceram distribuídas entre diversas faixas de preços, sem concentração excessiva em apenas um segmento do mercado.

Os imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil responderam por 24,5% das negociações, percentual idêntico ao registrado para imóveis entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil. A faixa entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil representou 22,4% das vendas, enquanto os imóveis acima de R\$ 501 mil participaram com 20,4% dos negócios. Já os imóveis de até R\$ 200 mil corresponderam a 8,2% das transações.

Esse comportamento demonstra que o mercado permanece pulverizado, atendendo diferentes perfis de compradores e confirmando que o segmento de médio padrão continua sendo o principal responsável pelo dinamismo das negociações.

Nas locações, a maior concentração ocorreu na faixa entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 mensais, seguida pelos imóveis com aluguel entre R\$ 1.500 e R\$ 2.000, evidenciando que os consumidores continuam buscando equilíbrio entre custo da moradia e orçamento familiar.

Regiões periféricas lideram a preferência dos compradores

A distribuição geográfica das negociações reforça uma mudança observada ao longo dos últimos meses.

As vendas concentraram-se principalmente nas demais regiões dos municípios, responsáveis por 39% dos negócios, seguidas pelas áreas centrais, com 33%, e pelas regiões nobres, que responderam por 28% das comercializações.

Nas locações, o comportamento foi semelhante. As demais regiões também lideraram a procura, com 41% dos contratos, enquanto as áreas centrais participaram com 32% e as regiões nobres responderam por 27%.

O resultado revela que fatores como custo-benefício, valorização urbana, melhoria da infraestrutura dos bairros e expansão dos serviços públicos continuam influenciando diretamente a decisão dos consumidores, reduzindo a concentração da demanda exclusivamente nas áreas tradicionalmente mais valorizadas.

Financiamento e pagamento à vista dividem protagonismo

A pesquisa demonstra que o mercado continua fortemente apoiado no crédito imobiliário.

As compras à vista representaram 38,1% das negociações, mesmo percentual registrado pelos financiamentos concedidos pela Caixa Econômica Federal. Os financiamentos realizados por outras instituições financeiras responderam por 16,7% das operações, enquanto as negociações diretas entre compradores e vendedores representaram 7,1%.

Os números evidenciam que, apesar do ambiente de juros ainda elevados, o financiamento permanece como instrumento fundamental para viabilizar o acesso à casa própria, especialmente para compradores do segmento de médio padrão.

Garantias locatícias modernas consolidam nova realidade

No mercado de locação, a pesquisa confirma uma transformação estrutural nas garantias locatícias.

O depósito caução consolidou-se como a principal modalidade de garantia utilizada, presente em aproximadamente seis de cada dez contratos firmados. Em seguida aparece o seguro fiança, reforçando uma tendência de modernização das relações locatícias.

O fiador tradicional continua perdendo espaço, reflexo da busca por processos mais rápidos, menor burocracia, maior segurança jurídica e facilidade tanto para locadores quanto para inquilinos.

Esse movimento acompanha uma mudança de comportamento do mercado imobiliário brasileiro, que tem adotado soluções mais ágeis e compatíveis com a dinâmica atual das negociações.

Economia influencia comportamento do mercado

O desempenho observado em maio pode ser associado a diversos fatores econômicos e sociais.

A manutenção de taxas de juros em níveis ainda elevados exige maior planejamento financeiro dos compradores, enquanto as instituições financeiras mantêm critérios rigorosos para concessão de crédito.

Ao mesmo tempo, o aumento do custo de vida leva muitas famílias a priorizarem imóveis menores, mais eficientes e localizados em regiões que ofereçam boa infraestrutura com menor custo de aquisição ou locação.

Mesmo diante desse cenário, o mercado demonstra estabilidade, sustentado por uma demanda permanente por moradia e pelo interesse de investidores que enxergam oportunidades no segmento de imóveis residenciais usados.

A atuação do corretor de imóveis fortalece a segurança das negociações

Em um ambiente econômico que exige decisões cada vez mais criteriosas, a atuação do corretor de imóveis torna-se ainda mais relevante.

Na compra e venda, o profissional regularmente inscrito no CRECISP oferece orientação técnica sobre documentação, avaliação de mercado, negociação, análise das condições contratuais e condução segura de todas as etapas da transação.

Nas locações, sua participação também é essencial para orientar proprietários e inquilinos quanto à escolha da modalidade de garantia mais adequada, elaboração dos contratos, análise cadastral e cumprimento da legislação vigente, proporcionando maior segurança jurídica às partes.

A intermediação realizada por um corretor de imóveis regularmente inscrito representa mais transparência, confiabilidade e proteção para compradores, vendedores, locadores e locatários, contribuindo para que as negociações

ocorram com segurança e dentro das normas que regulamentam a atividade profissional.

Vendas em Maio

Vendas	%
Casas Vendidas	47%
Apartamentos Vendidos	53%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	4,3%
2 Dorm.	69,6%
3 Dorm.	26,1%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	8,7%
51 a 100 m ²	56,5%
101 a 200 m ²	26,1%
201 a 300 m ²	8,7%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	7,4%
1 Dorm.	29,6%
2 Dorm.	40,7%
3 Dorm.	18,5%
4 Dorm.	3,7%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	22,2%
51 a 100 m ²	55,6%
101 a 200 m ²	18,5%
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	25,6%
Nobre	32,6%
Demais Regiões	41,9%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	38,1%
Financiamento CAIXA	38,1%
Financiamento Outros Bancos	16,7%

Direto com Proprietário	7,1%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	60,0%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	22,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	14,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	2,0%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,0%
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	2,0%
De R\$ 101mil a R\$150 mil	2,0%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	4,1%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	10,2%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	14,3%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	16,3%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	8,2%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	12,2%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	10,2%

De R\$ 501mil a R\$600 mil	4,1%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	2,0%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	0,0%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	4,1%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	0,0%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	4,1%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	0,0%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	2,0%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	2,0%
De R\$ 2.6 mi a R\$ 3 mi	2,0%
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 Maio

Locações	%
Casas Alugadas	47%
Apartamentos Alugadas	53%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	35,0%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	10,0%
4 Dorm.	5,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
-----------	------------

1 a 50 m ²	25,0%
51 a 100 m ²	45,0%
101 a 200 m ²	30,0%
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%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	7,7%
1 Dorm.	23,1%
2 Dorm.	53,8%
3 Dorm.	11,5%
4 Dorm.	3,8%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	30,8%
51 a 100 m ²	57,7%
101 a 200 m ²	7,7%
201 a 300 m ²	3,8%
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	12,2%
Depósito caução	63,3%
T. de Capitalização	2,0%
Seguro Fiança	14,3%
Outros	8,2%

Localização	Percentual
Central	45,3%
Nobre	28,1%
Demais Regiões	26,6%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	15,7%
Mudou para um aluguel mais barato	60,0%
Mudou sem dar justificativa	24,3%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	73,9%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	19,6%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	6,5%
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	7,0%

de R\$501 a \$750,00	0,0%
de R\$751 a \$1.000,00	7,0%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	4,7%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	7,0%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	0,0%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	20,9%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	14,0%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	11,6%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	14,0%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	11,6%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	2,3%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Varição/Vendas	Varição/Locações
Janeiro	- 26,25%	-54,74%
Fevereiro	-11,78%	+59,53%
Março	+37,56%	+47,88%
Abril	-18,0%	-33,48%
Mai	-13,29%	-13,60%
Acumulado 2026	-31,76%	+5,59%

Acumulado 12 meses

Vendas: +73,04%

Locações: +116,02%