

Pesquisa CRECISP

Baixada Santista e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário da Baixada Santista registra recuperação nas vendas, mas locações recuam em junho

O mercado imobiliário da Baixada Santista apresentou comportamento desigual em junho de 2026. As vendas de imóveis residenciais usados cresceram 12,48% em relação ao mês anterior, sinalizando uma recuperação após a retração registrada em maio. Por outro lado, as locações recuaram 13,83%, indicando um momento de maior cautela no mercado de aluguel, apesar da permanência de uma demanda consistente por imóveis residenciais.

A pesquisa do CRECISP abrangeu nove municípios da região — Bertioga, Cubatão, Guarujá, Itanhaém, Mongaguá, Peruíbe, Praia Grande, Santos e São Vicente — e contou com a participação de 150 imobiliárias. Os resultados mostram que os consumidores continuam atentos ao custo dos imóveis, à localização e às condições de pagamento, priorizando unidades que ofereçam equilíbrio entre preço, funcionalidade e qualidade de vida.

Vendas avançam com predominância dos apartamentos

Os apartamentos responderam por 54% das vendas realizadas em junho, enquanto as casas representaram 46% das negociações. A ligeira predominância das unidades verticais confirma a importância desse segmento no mercado regional, especialmente em uma área marcada pela valorização das cidades litorâneas, pela limitação territorial e pela procura por imóveis próximos à praia, aos serviços e aos principais corredores de mobilidade.

Entre as casas vendidas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, correspondendo a 54,8% das negociações. As unidades de três dormitórios representaram 25,8%, enquanto as casas com quatro ou mais dormitórios responderam por 12,9%. Os imóveis de até um dormitório tiveram participação de 6,5%.

A metragem das casas comercializadas reforça a preferência por imóveis de tamanho intermediário. As unidades entre 51 m² e 100 m² concentraram 45,2% das vendas, seguidas pelas casas com área entre 101 m² e 200 m², responsáveis por 29%. Os imóveis com mais de 201 m² representaram 22,6% das negociações, enquanto as unidades de até 50 m² tiveram participação de 3,2%.

No segmento de apartamentos, a procura ficou distribuída entre diferentes perfis de imóveis. As unidades de até um dormitório responderam por 36,4%

das vendas, percentual próximo ao registrado pelos apartamentos de dois dormitórios, com 33,3%. Os imóveis de três dormitórios representaram 27,3%, enquanto as unidades com quatro ou mais dormitórios corresponderam a 3%.

Quanto à área útil, os apartamentos entre 51 m² e 100 m² lideraram as vendas, com 64% das negociações. As unidades de até 50 m² responderam por 24%, enquanto os imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram 9%. Apartamentos com mais de 201 m² tiveram participação de 3%. O resultado demonstra a força dos imóveis compactos e intermediários, que atendem tanto à demanda de moradia quanto ao interesse de investidores e compradores em busca de unidades com maior liquidez.

Mercado mantém demanda por diferentes faixas de preço

A distribuição dos valores negociados revela um mercado diversificado, com presença significativa de imóveis de padrão médio e de unidades de maior valor agregado. Os imóveis acima de R\$ 501 mil representaram 28,6% das vendas, constituindo a principal faixa de preço do mês.

As unidades entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil responderam por 23,8% das negociações, enquanto os imóveis entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil representaram 22,2%. As vendas de imóveis entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil corresponderam a 9,5%, e as unidades de até R\$ 200 mil participaram com 15,9%.

Esse perfil evidencia que a Baixada Santista continua atendendo a diferentes segmentos de compradores. De um lado, há demanda por imóveis mais acessíveis, especialmente compactos e localizados em regiões com infraestrutura consolidada. De outro, permanece o interesse por unidades de maior padrão, seja para moradia, investimento ou utilização eventual.

O financiamento pela Caixa Econômica Federal foi a principal forma de pagamento, responsável por 50,7% das vendas. As compras à vista representaram 29% das negociações, enquanto os financiamentos realizados por outros bancos corresponderam a 10,1%. As negociações diretas com o proprietário responderam por 7,2%, e os consórcios participaram com 2,9%.

A forte presença do financiamento habitacional confirma que o crédito continua sendo essencial para a movimentação do mercado. Ao mesmo tempo, a participação expressiva das compras à vista demonstra a presença de consumidores com capacidade financeira para realizar aquisições sem recorrer a empréstimos, além de investidores atentos às oportunidades do mercado regional.

Regiões nobres concentram parte expressiva das vendas

A distribuição geográfica das negociações mostrou predominância das regiões nobres, que concentraram 43,6% das vendas. As áreas centrais responderam por 25,6%, enquanto as demais regiões representaram 30,8% dos negócios.

O resultado diferencia-se do comportamento observado em maio, quando as demais regiões haviam liderado as vendas. A maior participação dos bairros nobres em junho pode estar relacionada à procura por imóveis próximos à orla, com melhor infraestrutura, maior oferta de serviços, potencial de valorização e apelo turístico.

Ainda assim, a participação das demais regiões permanece relevante. Isso demonstra que os compradores continuam avaliando alternativas além das áreas mais valorizadas, especialmente quando encontram preços mais competitivos, imóveis maiores e boas condições de acesso.

Locações recuam, mas mantêm preferência por imóveis compactos e intermediários

No segmento de locações, houve queda de 13,83% em relação a maio. As casas representaram 42% dos contratos, enquanto os apartamentos responderam por 58% das locações. A predominância dos apartamentos reforça a procura por imóveis práticos, de manutenção mais simples e localizados em áreas com boa oferta de comércio, transporte e serviços.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram amplamente predominantes, com 69% dos contratos. As unidades de um dormitório representaram 24,1%, enquanto as casas de três dormitórios corresponderam a 6,9%. Não foram registradas locações de casas com quatro ou mais dormitórios.

A faixa de área útil entre 51 m² e 100 m² concentrou 55,2% das locações de casas. Os imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram 27,6%, e as unidades de até 50 m² responderam por 17,2%. Não houve participação de casas com mais de 201 m².

Nos apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também lideraram, com 38,5% dos contratos. As unidades de até um dormitório representaram 33,3%, enquanto os apartamentos de três dormitórios corresponderam a 28,2%. Não foram registradas locações de unidades com quatro ou mais dormitórios.

Em relação à metragem, 59% dos apartamentos alugados possuíam entre 51 m² e 100 m². As unidades de até 50 m² representaram 30,8%, e os imóveis entre 101 m² e 200 m² responderam por 10,3%. Assim como nas casas, não houve registro de apartamentos alugados com mais de 201 m².

Aluguéis concentram-se entre R\$ 1.001 e R\$ 3.000

Os valores de locação ficaram concentrados principalmente nas faixas intermediárias. Os imóveis com aluguel entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 mensais representaram 33,3% dos contratos, constituindo a principal faixa de preço do mês.

Na sequência, apareceram os imóveis entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500, com 25,4% das locações, e aqueles entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000, responsáveis por 15,9%.

Os aluguéis acima de R\$ 3.001 também corresponderam a 15,9%, enquanto os imóveis de até R\$ 1.000 representaram 9,5% dos contratos.

A distribuição demonstra que o mercado locatício regional atende a diferentes faixas de renda, mas apresenta maior concentração em imóveis de valores intermediários. Esse comportamento está relacionado à busca por moradias que conciliem localização, tamanho e custo mensal, especialmente em um cenário de orçamento familiar mais controlado.

O depósito caução foi utilizado em 52,4% dos contratos de locação, mantendo a liderança entre as garantias. O seguro-fiança respondeu por 27% das operações, enquanto outras modalidades representaram 11,1%. O fiador participou de 7,9% dos contratos, e o título de capitalização teve participação de 1,6%.

A predominância do depósito caução indica a preferência por uma modalidade conhecida e relativamente simples de formalizar. Ao mesmo tempo, a participação do seguro-fiança mostra que alternativas mais modernas continuam presentes, oferecendo agilidade e segurança para proprietários e inquilinos.

Procura por áreas centrais e demais regiões permanece equilibrada

As áreas centrais e as demais regiões dividiram a liderança nas locações, com 37% dos contratos cada. Os bairros nobres representaram 26% das negociações.

Esse equilíbrio mostra que os locatários avaliam diferentes localizações de acordo com suas prioridades. As áreas centrais oferecem proximidade de serviços, comércio e transporte, enquanto as demais regiões podem apresentar valores mais acessíveis e imóveis maiores. Já os bairros nobres continuam atraindo consumidores interessados em infraestrutura, segurança, proximidade da praia e qualidade urbana.

Os resultados de junho confirmam que o mercado imobiliário da Baixada Santista permanece dinâmico, embora marcado por diferentes ritmos entre vendas e locações. O crescimento das vendas mostra uma recuperação da confiança dos compradores, apoiada principalmente pelo financiamento habitacional e pela procura por imóveis de padrão médio e médio-alto. A retração das locações, por sua vez, indica um momento de maior seletividade, sem eliminar a demanda por apartamentos e casas de dois dormitórios.

A diversidade de preços, tamanhos e localizações mantém a região atrativa para diferentes perfis de consumidores e investidores. O mercado segue influenciado por fatores como proximidade da orla, infraestrutura urbana, mobilidade, potencial de valorização e capacidade de pagamento das famílias.

Nesse cenário, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP é fundamental. O profissional oferece orientação na avaliação do imóvel, análise documental, escolha da forma de pagamento, verificação das condições de financiamento e definição da garantia locatícia mais adequada.

Sua participação proporciona mais transparência, segurança jurídica e eficiência às negociações, contribuindo para proteger compradores, vendedores, proprietários e inquilinos em todas as etapas da operação.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	46%
Apartamentos Vendidos	54%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	6,5%
2 Dorm.	54,8%
3 Dorm.	25,8%
4 Dorm.	3,2%
5 Dorm.	9,7%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	3,2%
51 a 100 m ²	45,2%
101 a 200 m ²	29,0%
201 a 300 m ²	16,1%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	6,5%

Aptos vendidos

Dormitórios Casa	Percentual
---------------------	------------

Quitinete	9,1%
1 Dorm.	27,3%
2 Dorm.	33,3%
3 Dorm.	27,3%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	3,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	24,2%
51 a 100 m ²	63,6%
101 a 200 m ²	9,1%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	3,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	25,6%
Nobre	43,6%
Demais Regiões	30,8%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	29,0%
Financiamento CAIXA	50,7%
Financiamento Outros Bancos	10,1%
Direto com Proprietário	7,2%
Consórcios	2,9%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	48,4%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	25,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	15,6%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,1%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,1%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	1,6%
Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	3,1%
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	1,6%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	12,7%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	11,1%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	12,7%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	15,9%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	6,3%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	4,8%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	4,8%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	4,8%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	7,9%

De R\$ 701mil a R\$800 mil	4,8%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	0,0%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	3,2%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	3,2%
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	0,0%
De R\$ 2.6 mi a R\$ 3 mi	3,2%
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 Junho

Vendas	%
Casas Alugadas	42%
Apartamentos Alugadas	58%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	24,1%
2 Dorm.	69,0%
3 Dorm.	6,9%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	17,2%
51 a 100 m ²	55,2%

101 a 200 m ²	27,6%
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	5,1%
1 Dorm.	28,2%
2 Dorm.	38,5%
3 Dorm.	28,2%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	30,8%
51 a 100 m ²	59,0%
101 a 200 m ²	10,3%
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	7,9%
Déposito Causão	52,4%

T. de Capitalização	1,6%
Seguro Fiança	27,0%
Outros	11,1%

Localização	Percentual
Central	36,8%
Nobre	26,5%
Demais Regiões	36,8%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	19,4%
Mudou para um aluguel mais barato	38,9%
Mudou sem dar justificativa	41,7%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	70,6%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	26,5%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	2,9%
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	3,2%
de R\$501 a \$750,00	0,0%
de R\$751 a \$1.000,00	6,3%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	12,7%

de R\$1.251,00 a R\$1500,00	12,7%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	6,3%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	9,5%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	23,8%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	9,5%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	7,9%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	4,8%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	3,2%
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%
Acumulado 2026	-19,28%	-8,24%

Acumulado 12 meses

Vendas: +120,45%

Locações: +113,71%