Pesquisa CRECISP

ABC e Região

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário do ABC registra retração em julho de 2026, mas mantém preferência por apartamentos e imóveis de padrão intermediário

O mercado imobiliário do ABC Paulista apresentou retração em julho de 2026, interrompendo a sequência de resultados positivos observada nos meses anteriores. De acordo com o levantamento realizado nos municípios de Diadema, Mauá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra, Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul, as vendas recuaram **15,72%**, enquanto as locações diminuíram **21,84%**.

Apesar da queda, os dados revelam a permanência de tendências importantes no comportamento dos consumidores. Os apartamentos continuaram predominando entre as vendas, enquanto as casas tiveram participação ainda mais expressiva nas locações. A procura permaneceu concentrada em imóveis de dois ou três dormitórios, áreas úteis compactas ou intermediárias e regiões que combinam infraestrutura, mobilidade e acesso a serviços.

Apartamentos seguem como principal escolha nas vendas

Os apartamentos representaram **63% dos imóveis vendidos em julho**, enquanto as casas corresponderam a **37%** das negociações. Embora a participação dos apartamentos tenha sido menor do que a registrada em junho, quando alcançou 85%, esse tipo de imóvel continuou liderando o mercado de compra e venda na região.

A predominância dos apartamentos está relacionada ao perfil urbano do ABC, marcado por áreas densamente ocupadas, ampla oferta de condomínios e proximidade entre moradia, comércio, serviços e transporte. As unidades em edifícios também atendem compradores que valorizam praticidade, segurança e custos de manutenção mais previsíveis.

Entre os apartamentos vendidos, os imóveis de **dois dormitórios** foram responsáveis por **66,7%** das negociações. As unidades de três dormitórios representaram **20%**, enquanto os apartamentos de até um dormitório corresponderam a **11,1%**. Os imóveis com quatro ou mais dormitórios tiveram participação de **2,2%**.

A concentração nos apartamentos de dois dormitórios confirma a preferência por unidades funcionais, voltadas principalmente a famílias pequenas e médias, casais, compradores do primeiro imóvel e investidores interessados em imóveis com maior liquidez. Já a participação dos apartamentos maiores

permaneceu restrita, indicando que o custo total da aquisição continua influenciando a escolha dos consumidores.

Nas vendas de casas, os imóveis de **três dormitórios** também lideraram, com **57,1%** das negociações. As casas de dois dormitórios responderam por **32,1%**, enquanto aquelas com quatro ou mais dormitórios representaram **10,7%**. Não houve registro de vendas de casas com até um dormitório.

O desempenho demonstra que, entre os compradores de casas, ainda existe uma procura significativa por imóveis capazes de oferecer mais espaço e conforto. Mesmo assim, a concentração nas unidades de dois e três dormitórios mostra que o mercado permanece voltado, em grande parte, a imóveis de tamanho intermediário, com preços mais compatíveis com a renda e com a capacidade de financiamento das famílias.

Áreas intermediárias concentram a maior parte das compras

A distribuição por área útil reforça a preferência por imóveis compactos e de dimensões médias. Entre os apartamentos vendidos, **56%** possuíam entre **51 e 100 m²**, enquanto **36%** tinham até 50 m². As unidades entre 101 e 200 m² representaram **7%**, e apenas **2%** apresentaram área superior a 201 m².

Esse perfil indica que os compradores seguem priorizando imóveis práticos, com menor custo de aquisição, condomínio e manutenção. Apartamentos de até 100 m² também costumam apresentar maior oferta e atender a diferentes finalidades, incluindo moradia própria, aquisição financiada e investimento para locação.

Nas casas, metade das unidades vendidas, ou **50%**, tinha entre **101 e 200 m²**. As casas com mais de 201 m² responderam por **25%**, assim como aquelas com área entre 51 e 100 m². Não foram registradas vendas de casas com até 50 m².

A maior presença de casas com áreas intermediárias e amplas revela uma diferença importante em relação ao mercado de apartamentos. Quem opta por uma casa tende a valorizar espaço interno, quintal, privacidade e possibilidade de adaptação ou ampliação do imóvel. Esses atributos ajudam a explicar a participação relevante de unidades acima de 100 m² nesse segmento.

Demais regiões concentram as vendas

Em relação à localização, as regiões classificadas como **demais áreas** concentraram **48,5%** das vendas. As regiões centrais responderam por **32,4%**, enquanto os bairros nobres representaram **19,1%** das negociações.

A distribuição mostra que os compradores estão ampliando a busca para além dos bairros tradicionalmente mais valorizados. O preço do imóvel, associado à disponibilidade de terrenos e unidades, pode tornar as demais regiões mais atrativas para famílias que procuram maior espaço ou condições de pagamento mais acessíveis.

As áreas centrais, por sua vez, continuam relevantes devido à proximidade de transporte público, comércio, escolas, hospitais e polos de emprego. Já os bairros nobres mantêm participação associada à qualidade urbana, segurança, padrão construtivo e potencial de valorização, embora apresentem, em geral, valores de aquisição mais elevados.

Esse cenário confirma que a localização é analisada em conjunto com o preço e com os custos indiretos da moradia. O comprador considera não apenas o valor do imóvel, mas também o tempo de deslocamento, as despesas com transporte e a infraestrutura disponível no entorno.

Imóveis acima de R$ 501 mil continuam liderando

Os imóveis com preço superior a **R$ 501 mil** representaram **41,1%** das vendas em julho. A faixa entre **R$ 201 mil e R$ 300 mil** correspondeu a **20,5%**, enquanto as unidades entre **R$ 401 mil e R$ 500 mil** participaram com **23,3%**. Os imóveis entre **R$ 301 mil e R$ 400 mil** representaram **13,7%**, e aqueles de até R$ 200 mil ficaram em **1,4%** das negociações.

Embora a faixa acima de R$ 501 mil tenha perdido participação em relação ao resultado apresentado em junho, ela continuou sendo a mais representativa. O dado indica que o mercado do ABC possui demanda consistente por imóveis de padrão médio e médio-alto, especialmente quando as unidades oferecem boa localização, qualidade construtiva, segurança, vagas de garagem e estrutura condominial.

A participação das faixas entre R$ 201 mil e R$ 500 mil também demonstra a existência de um mercado diversificado. Essas categorias podem atender compradores do primeiro imóvel, famílias em processo de mudança e consumidores que buscam substituir uma unidade menor por outra mais adequada às suas necessidades.

Financiamento da Caixa ganha força nas aquisições

O financiamento bancário foi o principal instrumento utilizado nas compras de julho. A **Caixa Econômica Federal** participou de **36,8%** das aquisições, enquanto outros bancos responderam por **17,6%**. Somadas, as duas modalidades de crédito bancário representaram **54,4% das compras**.

As aquisições realizadas à vista corresponderam a **30,9%** das negociações. As compras diretas com o proprietário representaram **11,8%**, e os consórcios participaram com **2,9%**.

A participação do financiamento confirma a importância do crédito habitacional para o mercado regional. Mesmo com eventuais restrições relacionadas a juros, renda e comprometimento financeiro, mais da metade das compras foi viabilizada por instituições bancárias.

O crescimento da participação da Caixa em relação ao resultado de junho sugere que as condições de financiamento e as linhas de crédito disponíveis continuam exercendo influência decisiva sobre a capacidade de compra. Para

muitas famílias, o acesso ao financiamento é o elemento que permite transformar a intenção de compra em uma negociação efetiva.

A fatia expressiva das compras à vista também revela a atuação de consumidores com recursos próprios, investidores e famílias que utilizaram reservas financeiras ou a venda de outro imóvel para concretizar a aquisição.

Descontos aparecem em parte relevante das vendas

As negociações realizadas pelo mesmo valor anunciado corresponderam a **46,6%** das vendas. O percentual de 13,7% foi observado nas transações com desconto de **6% a 10%** abaixo do preço anunciado. As vendas com abatimento de até 5% representaram **27,4%**.

Descontos entre 11% e 15% responderam por **4,1%** das negociações. Não houve registros de abatimentos superiores a 30%.

Os números indicam que o mercado apresentou alguma margem para negociação, mas sem predominância de reduções muito acentuadas. A maior parte das transações ocorreu sem desconto ou com abatimentos de até 10%, o que pode refletir maior equilíbrio entre as expectativas dos proprietários e a capacidade de pagamento dos compradores.

A precificação adequada continua sendo fundamental para reduzir o tempo de exposição do imóvel e atrair interessados qualificados. Em um cenário de retração nas vendas, imóveis alinhados aos valores praticados na região tendem a apresentar melhores condições de negociação.

Locações recuam e casas ampliam participação

O segmento de locação registrou queda de **21,84%** em julho. As casas representaram **68% dos imóveis alugados**, enquanto os apartamentos corresponderam a **32%** dos contratos.

A participação das casas foi superior à observada em junho, quando elas representaram 54% das locações. Esse resultado pode estar relacionado à busca por imóveis com maior espaço, privacidade e flexibilidade, especialmente por famílias que precisam acomodar mais pessoas ou que passaram a valorizar ambientes externos e áreas privativas.

Entre as casas alugadas, os imóveis de até um dormitório e de dois dormitórios tiveram a mesma participação, com **40%** cada. As unidades de três dormitórios responderam por **20%**, e não houve registros de casas com quatro ou mais dormitórios.

A distribuição mostra uma demanda dividida entre imóveis compactos e unidades de tamanho intermediário. As casas de um dormitório podem atender pessoas que vivem sozinhas ou casais, enquanto as de dois dormitórios permanecem adequadas para famílias menores e consumidores que buscam uma alternativa à moradia em apartamento.

Entre os apartamentos alugados, os imóveis de **dois dormitórios** representaram **36,8%** dos contratos. As unidades de três dormitórios corresponderam a **42,1%**, enquanto os apartamentos de até um dormitório participaram com **21,1%**. Não foram registradas locações de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

Nesse segmento, a participação dos apartamentos de três dormitórios foi superior à observada entre as casas. O dado pode indicar a procura por unidades que ofereçam maior espaço interno, mas ainda estejam localizadas em regiões com acesso a transporte, comércio e serviços.

Imóveis de até 100 m² predominam nas locações

A preferência por áreas menores e intermediárias também foi observada no mercado de aluguel. Entre as casas alugadas, **36%** possuíam até 50 m² e outros **36%** tinham entre 51 e 100 m². As unidades entre 101 e 200 m² representaram **20%**, enquanto as casas com mais de 201 m² corresponderam a **8%**.

Nos apartamentos, **57,9%** dos imóveis alugados tinham entre 51 e 100 m². As unidades de até 50 m² responderam por **31,6%**, e aquelas entre 101 e 200 m² representaram **10,5%**. Não houve registro de apartamentos com mais de 201 m².

A concentração das locações em imóveis de até 100 m² confirma a busca por soluções habitacionais mais econômicas e funcionais. O tamanho do imóvel interfere diretamente no valor do aluguel, no condomínio, no consumo de serviços e na manutenção, fatores que pesam no orçamento mensal dos locatários.

Faixas entre R$ 2 mil e R$ 3 mil ganham destaque

A faixa de aluguel entre **R$ 2.001 e R$ 3 mil** concentrou **38,1%** dos contratos. Os imóveis entre **R$ 1.001 e R$ 1.500** representaram **31%**, enquanto os aluguéis entre **R$ 1.501 e R$ 2 mil** responderam por **14,3%**.

As locações de até R$ 1 mil corresponderam a **9,5%** dos contratos, e os imóveis acima de R$ 3.001 participaram com **7,1%**.

O resultado demonstra uma concentração importante nas faixas intermediárias, especialmente entre R$ 1.001 e R$ 3 mil. Essa distribuição reflete a busca por um equilíbrio entre localização, tamanho e custo mensal. Embora existam imóveis de maior valor disponíveis, a maior parte dos contratos foi firmada em patamares compatíveis com o orçamento de famílias que precisam controlar as despesas fixas.

A diferença em relação ao perfil observado em junho também revela que o mercado de locação pode apresentar alterações significativas de um mês para outro, conforme a composição dos imóveis negociados e as características dos contratos registrados.

Seguro-fiança mantém liderança, e permanece relevante

O **seguro-fiança** foi utilizado em **37,3%** dos contratos de locação, mantendo-se como a principal modalidade individual de garantia. O depósito caução e outras garantias participaram, cada um, com **27,5%**. O fiador representou **7,8%**, e não houve registro de utilização de título de capitalização.

A distribuição indica um cenário mais diversificado do que o observado em junho, quando o seguro-fiança alcançou 69,7% dos contratos. Em julho, proprietários e locatários recorreram com maior frequência a alternativas como o depósito caução e outras modalidades de garantia.

O seguro-fiança continua oferecendo praticidade e agilidade na formalização dos contratos, além de reduzir a necessidade de apresentação de um fiador. O depósito caução, por sua vez, pode ser escolhido por locatários que dispõem de recursos para oferecer uma garantia inicial e desejam evitar custos recorrentes associados a determinadas modalidades.

A escolha da garantia depende das condições financeiras do locatário, das exigências do proprietário e das características do contrato. A orientação profissional é importante para esclarecer direitos, obrigações, custos e limites de cada alternativa.

Regiões centrais e demais áreas dividem a preferência nas locações

As regiões centrais concentraram **38% dos contratos de locação**, mesmo percentual registrado nas demais regiões. Os bairros nobres representaram **25%** das negociações.

A presença das regiões centrais permanece associada à conveniência e à mobilidade. Morar próximo a comércio, transporte público, escolas, hospitais e locais de trabalho pode reduzir o tempo de deslocamento e compensar, em alguns casos, um aluguel mais elevado.

As demais regiões também mantêm forte participação por oferecerem alternativas de preço, maior disponibilidade de imóveis e, em alguns casos, unidades mais amplas. Já os bairros nobres continuam atraindo locatários interessados em infraestrutura, segurança e padrão de ocupação, ainda que com valores normalmente mais altos.

Mudanças de imóvel refletem diferentes condições financeiras

Entre os motivos informados para a mudança, **12,9%** dos locatários passaram para um aluguel mais caro. Outros **33,6%** mudaram para um imóvel mais barato, enquanto **53,4%** não apresentaram justificativa.

A parcela que migrou para aluguéis mais baratos mostra que uma parte dos consumidores permanece atenta à necessidade de reduzir despesas. O equilíbrio entre esses dois movimentos evidencia a diversidade do mercado e os diferentes momentos financeiros das famílias.

Maioria dos contratos de locação mantém o valor anunciado

Em **47,7%** das locações, o imóvel foi contratado pelo mesmo valor anunciado. Os descontos de até 5% representaram **29,5%**, enquanto os abatimentos entre 6% e 10% corresponderam a **13,6%**.

A predominância dos contratos fechados pelo preço anunciado sugere que os valores ofertados estavam relativamente alinhados às expectativas do mercado. Quando ocorreram negociações, os descontos foram, em sua maioria, moderados.

Para proprietários, a definição de um aluguel compatível com a localização, o tamanho, o estado de conservação e os atributos do imóvel continua sendo decisiva. Para os locatários, a comparação entre diferentes ofertas pode ajudar na escolha de unidades que apresentem melhor relação entre preço e qualidade.

Perspectivas exigem atenção ao crédito e à renda

O desempenho de julho mostra um mercado imobiliário mais cauteloso no ABC Paulista. A retração de **15,72% nas vendas** e de **21,84% nas locações** indica uma redução no ritmo das negociações, mas não elimina a existência de demanda por imóveis residenciais usados.

A preferência por apartamentos nas compras, a concentração em imóveis de dois dormitórios, a força das faixas de preço intermediárias e a participação expressiva do financiamento bancário apontam para um consumidor cada vez mais atento à capacidade de pagamento e ao custo total da moradia.

No mercado de locação, a predominância das casas, a procura por imóveis de até 100 m² e a concentração dos contratos entre R$ 1.001 e R$ 3 mil revelam a busca por alternativas funcionais e financeiramente viáveis. A divisão entre seguro-fiança, depósito caução e outras garantias também demonstra maior variedade nas formas de formalização dos contratos.

Para os próximos meses, fatores como juros, inflação, renda das famílias, disponibilidade de crédito e nível de confiança dos consumidores continuarão influenciando o comportamento do setor. A infraestrutura consolidada dos municípios do ABC, a diversidade da oferta e a necessidade permanente de moradia, entretanto, permanecem como elementos de sustentação do mercado regional.

Atuação do corretor permanece essencial

Em um cenário de retração e maior seletividade, o corretor de imóveis exerce papel ainda mais importante na aproximação entre proprietários, compradores, locadores e locatários. O profissional regularmente inscrito no CRECISP auxilia na avaliação do imóvel, na análise da documentação, na definição de preços, na negociação e na escolha das formas de pagamento.

Nas compras financiadas, o corretor pode orientar os interessados sobre a organização da documentação, as etapas da operação e a compatibilidade entre o valor do imóvel e a capacidade financeira do comprador. Nas locações,

também contribui para a escolha da garantia, a conferência das condições do imóvel e a formalização adequada do contrato.

A atuação especializada amplia a segurança e a transparência das negociações, reduz riscos e ajuda as partes a tomarem decisões compatíveis com as condições reais do mercado e com a legislação vigente.

Vendas em Julho

Vendas	%
Casas Vendidas	37%
Apartamentos Vendidos	63%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	32,1%
3 Dorm.	57,1%
4 Dorm.	10,7%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	0,0%
51 a 100 m²	25,0%
101 a 200 m²	50,0%
201 a 300 m²	17,9%
301 a 400 m²	7,1%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	11,1%
2 Dorm.	66,7%
3 Dorm.	20,0%
4 Dorm.	2,2%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	35,6%
51 a 100 m²	55,6%
101 a 200 m²	6,7%
201 a 300 m²	2,2%
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	32,4%
Nobre	19,1%
Demais Regiões	48,5%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	30,9%
Financiamento CAIXA	36,8%

Financiamento Outros Bancos	17,6%
Direto com Proprietário	11,8%
Consórcios	2,9%

Desconto concedido	**Percentual**
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	46,6%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	27,4%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	13,7%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	4,1%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
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$100 mil	0,0%
De R$ 101mil a R$150 mil	1,4%
De R$ 151mil a R$200 mil	0,0%
De R$ 201mil a R$250 mil	9,6%
De R$ 251mil a R$300 mil	11,0%
De R$ 301mil a R$350 mil	11,0%
De R$ 351mil a R$400 mil	2,7%
De R$ 401mil a R$450 mil	13,7%

De R$ 451mil a R$500 mil	9,6%
De R$ 501mil a R$600 mil	13,7%
De R$ 601mil a R$700 mil	1,4%
De R$ 701mil a R$800 mil	2,7%
De R$ 801mil a R$900 mil	6,8%
De R$ 901mil a R$1 milhão	2,7%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	4,1%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	2,7%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	5,5%
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	1,4%
De R$ 4.1 mi a R$ 5 mi	0,0%
Acima de R$ 5 mi	0,0%

Locações em Julho

Locações	**%**
Casas Alugadas	68%
Apartamentos Alugadas	32%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	40,0%
2 Dorm.	40,0%
3 Dorm.	20,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	36,0%
51 a 100 m²	36,0%
101 a 200 m²	20,0%
201 a 300 m²	4,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	4,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	21,1%
2 Dorm.	36,8%
3 Dorm.	42,1%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	31,6%
51 a 100 m²	57,9%
101 a 200 m²	10,5%
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	7,8%
Depósito caução	27,5%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	37,3%
Outros	27,5%

Localização	Percentual
Central	37,5%
Nobre	25,0%
Demais Regiões	37,5%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	12,9%
Mudou para um aluguel mais barato	33,6%
Mudou sem dar justificativa	53,4%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	47,7%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	29,5%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	13,6%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	4,5%
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,3%
Desconto de 21% a 25%, ABAIXO do Anunciado	2,3%
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	4,8%
de R$751 a $1.000,00	4,8%
de R$1.001,00 a R$1250,00	16,7%
de R$1.251,00 a R$1500,00	14,3%
de R$1.501,00 a R$1750,00	4,8%
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	14,3%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	2,4%
de R$3.501,00 a R$4mil	0,0%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	4,8%
Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	+17,16%	-19,02%
Fevereiro	-35,28%	-21,07%
Março	-25,24%	-49,24%
Abril	+66,92%	+101,56%
Maio	+35,90%	+12,81%
Junho	+7,63%	+4,59%
Julho	-15,72%	-21,84%
Acumulado 2026	+51,37%	+7,79%

Acumulado 12 meses

Vendas: +64,91%

Locações: +137,27%