Pesquisa CRECISP

Baixada Santista e Região

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário da Baixada Santista registra queda nas vendas e forte recuperação nas locações em julho

O mercado imobiliário da Baixada Santista apresentou movimentos opostos em julho de 2026. As vendas de imóveis residenciais usados recuaram 7,96% em relação ao mês anterior, enquanto as locações cresceram expressivos 34,25%. O resultado revela um cenário de maior cautela entre os compradores, acompanhado por uma retomada significativa da procura por imóveis para aluguel.

A pesquisa abrangeu nove municípios — Bertioga, Cubatão, Guarujá, Itanhaém, Mongaguá, Peruíbe, Praia Grande, Santos e São Vicente — e mostra que os consumidores seguem atentos aos preços, à localização, ao tamanho dos imóveis e às condições de pagamento. No mercado de vendas, a busca concentrou-se principalmente em apartamentos de dois dormitórios e imóveis com valores entre R$ 301 mil e R$ 400 mil. Já nas locações, destacaram-se os apartamentos, os imóveis de dois dormitórios e os contratos garantidos por depósito caução.

Vendas recuam, mas apartamentos ampliam participação

Em julho, os apartamentos representaram 56% das vendas realizadas na região, enquanto as casas corresponderam a 44%. A participação das unidades verticais reforça a importância desse segmento no mercado da Baixada Santista, especialmente em municípios litorâneos onde a limitação territorial, a proximidade da praia e a oferta de serviços favorecem a procura por apartamentos.

Entre as casas vendidas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com 38,5% das negociações. As unidades de três dormitórios responderam por 30,8%, enquanto as casas com quatro ou mais dormitórios representaram 11,5%. Os imóveis de até um dormitório corresponderam a 19,2% das vendas.

A distribuição por área útil indica uma procura relevante por casas de tamanho intermediário e maior. As unidades entre 101 m² e 200 m² concentraram 38,5% das vendas, seguidas pelas casas entre 51 m² e 100 m², com 30,8%. Os imóveis de até 50 m² representaram 15,4%, percentual igual ao registrado pelas casas com mais de 201 m².

No segmento de apartamentos, os imóveis de dois dormitórios tiveram ampla predominância, correspondendo a 59,4% das vendas. As unidades de até um

dormitório representaram 31,3%, enquanto os apartamentos de três dormitórios participaram com 9,4%. Não foram registradas vendas de unidades com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à metragem, os apartamentos entre 51 m² e 100 m² lideraram, com 66% das negociações. As unidades de até 50 m² responderam por 25%, enquanto os imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram 9%. Não houve participação de apartamentos com mais de 201 m².

O perfil das vendas demonstra a força dos imóveis compactos e intermediários, especialmente os apartamentos de dois dormitórios. Essas unidades atendem tanto às famílias que procuram moradia permanente quanto a compradores interessados em investimento, locação ou utilização eventual no litoral.

Faixas intermediárias de preço concentram as negociações

A distribuição dos preços revela concentração das vendas em imóveis de padrão médio. As unidades entre R$ 301 mil e R$ 400 mil foram responsáveis por 29,3% das negociações, constituindo a principal faixa de preço do mês.

Os imóveis acima de R$ 501 mil representaram 24,1% das vendas. Na sequência, apareceram as unidades entre R$ 201 mil e R$ 300 mil e aquelas entre R$ 401 mil e R$ 500 mil, ambas com 19% das negociações. Os imóveis de até R$ 200 mil corresponderam a 8,6% das vendas.

Esse resultado mostra que o mercado permanece diversificado, embora tenha apresentado maior concentração nos imóveis de valor intermediário. A procura por unidades acima de R$ 501 mil continua relevante, especialmente em áreas valorizadas, próximas à orla ou com infraestrutura consolidada. Ao mesmo tempo, os imóveis até R$ 300 mil seguem atendendo consumidores que dependem de preços mais acessíveis e de condições facilitadas de pagamento.

O financiamento pela Caixa Econômica Federal respondeu por 35,1% das compras. Os financiamentos realizados por outros bancos tiveram participação de 24,6%, enquanto as compras à vista representaram 26,3% das negociações. As operações diretas com o proprietário corresponderam a 10,5%, e os consórcios participaram com 3,5%.

Embora o financiamento habitacional continue sendo importante para a movimentação do mercado, a participação conjunta dos financiamentos da Caixa e de outras instituições demonstra uma distribuição mais equilibrada entre as fontes de crédito. A presença expressiva das compras à vista também indica a atuação de consumidores com maior capacidade financeira e de investidores atentos às oportunidades disponíveis na região.

Demais regiões lideram a distribuição geográfica das vendas

Em julho, as demais regiões concentraram 43,4% das vendas. Os bairros nobres responderam por 32,1%, enquanto as áreas centrais representaram 24,5% das negociações.

A liderança das demais regiões indica que os compradores continuam avaliando alternativas fora dos bairros mais valorizados. Nessas áreas, muitas vezes é possível encontrar imóveis maiores, preços mais competitivos e condições de negociação mais flexíveis. A oferta de infraestrutura, o acesso a corredores de mobilidade e a proximidade de serviços também influenciam essa escolha.

Os bairros nobres, por sua vez, mantêm participação significativa, impulsionados pela procura por imóveis próximos à praia, com melhor padrão urbano, maior oferta de comércio e serviços e potencial de valorização. Já as regiões centrais seguem relevantes para consumidores que priorizam praticidade, transporte e facilidade de acesso a equipamentos públicos e comerciais.

Locações registram forte crescimento em julho

O mercado de locações apresentou crescimento de 34,25% em relação a junho. As casas representaram 36% dos contratos, enquanto os apartamentos responderam por 64%. A predominância dos apartamentos reforça a procura por imóveis práticos, de manutenção mais simples e localizados em áreas com maior oferta de serviços, comércio e transporte.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com 54,2% dos contratos. As unidades de até um dormitório representaram 29,2%, enquanto as casas com três dormitórios corresponderam a 4,2%. Os imóveis com quatro ou mais dormitórios participaram com 12,5%.

A metragem das casas alugadas concentrou-se principalmente entre 51 m² e 100 m², faixa responsável por 75% dos contratos. As unidades de até 50 m² representaram 16,7%, e os imóveis entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 8,3%. Não houve registro de locações de casas com mais de 201 m².

Nos apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também lideraram de forma expressiva, com 59,5% das locações. As unidades de até um dormitório representaram 31%, enquanto os apartamentos de três dormitórios corresponderam a 7,1%. As unidades com quatro ou mais dormitórios tiveram participação de 2,4%.

Em relação à área útil, 64,3% dos apartamentos alugados possuíam entre 51 m² e 100 m². Os imóveis de até 50 m² representaram 31%, e as unidades entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 4,8%. Não foram registradas locações de apartamentos com mais de 201 m².

A predominância dos imóveis de dois dormitórios, tanto entre casas quanto entre apartamentos, demonstra a força desse perfil no mercado locatício regional. São unidades que atendem a famílias pequenas, casais, pessoas que dividem moradia e consumidores que procuram equilíbrio entre espaço, localização e valor mensal.

Aluguéis se concentram entre R$ 2.001 e R$ 3.000

Os valores de locação ficaram concentrados nas faixas intermediárias. Os imóveis com aluguel entre R$ 2.001 e R$ 3.000 mensais representaram 35,9% dos contratos, constituindo a principal faixa de preço de julho.

Os aluguéis acima de R$ 3.001 corresponderam a 23,4% das locações. Na sequência, apareceram os imóveis entre R$ 1.501 e R$ 2.000, com 21,9%, e aqueles entre R$ 1.001 e R$ 1.500, com 10,9%. Os contratos de imóveis com aluguel de até R$ 1.000 representaram 7,8%.

A concentração nos valores intermediários mostra que a demanda locatícia se dirige principalmente a imóveis capazes de conciliar tamanho, localização e custo mensal. A participação relevante dos aluguéis acima de R$ 3.001 indica, por outro lado, a existência de procura por imóveis mais valorizados e com características diferenciadas, especialmente em áreas nobres e próximas à orla.

O depósito caução foi a principal garantia utilizada em julho, presente em 78,7% dos contratos. O seguro-fiança respondeu por 16% das operações, enquanto o fiador participou com 4%. Os títulos de capitalização representaram 1,3%, e outras modalidades não registraram participação.

A forte predominância do depósito caução demonstra a preferência por uma modalidade conhecida e de contratação relativamente simples. O seguro-fiança, embora em posição secundária, continua sendo uma alternativa importante para proprietários e inquilinos que buscam agilidade e não desejam recorrer à indicação de fiador.

Demais regiões também lideram as locações

As demais regiões concentraram 42% dos contratos de locação. Os bairros nobres representaram 34%, enquanto as áreas centrais corresponderam a 24%.

A liderança das demais regiões pode estar relacionada à procura por valores mais acessíveis e imóveis com maior área útil. Essas localidades continuam atraindo famílias e consumidores que priorizam custo-benefício, sem abrir mão do acesso a serviços, transporte e infraestrutura urbana.

Os bairros nobres mantêm participação expressiva, favorecidos pela proximidade da praia, pela qualidade urbana e pela oferta de comércio e serviços. As áreas centrais, por sua vez, permanecem importantes para quem busca praticidade, mobilidade e facilidade de acesso às atividades cotidianas.

Mercado mostra comportamentos distintos entre compra e aluguel

Os resultados de julho confirmam a existência de ritmos diferentes entre os segmentos de venda e locação na Baixada Santista. A queda de 7,96% nas vendas indica maior seletividade por parte dos compradores, que seguem avaliando cuidadosamente os preços, as condições de financiamento e o potencial de valorização dos imóveis.

Ao mesmo tempo, o crescimento de 34,25% nas locações revela uma recuperação expressiva da demanda por aluguel. A preferência por apartamentos, especialmente de dois dormitórios e entre 51 m² e 100 m², mostra que os consumidores continuam buscando praticidade, funcionalidade e equilíbrio entre espaço e custo.

A diversidade de preços e localizações mantém a Baixada Santista atrativa para diferentes perfis de consumidores. A região oferece opções para famílias que procuram moradia permanente, investidores interessados em renda imobiliária, compradores em busca de segunda residência e pessoas que desejam viver próximas à praia e aos serviços urbanos.

Nesse cenário, fatores como infraestrutura, mobilidade, proximidade da orla, qualidade dos bairros, condições de pagamento e capacidade financeira das famílias continuam sendo decisivos. A atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP é essencial para orientar as partes, avaliar adequadamente os imóveis, conferir a documentação, analisar as condições de financiamento e definir a garantia locatícia mais apropriada.

A participação de um profissional habilitado 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 Julho

Vendas	**%**
Casas Vendidas	44%
Apartamentos Vendidos	56%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	**Percentual**
1 Dorm.	19,2%
2 Dorm.	38,5%
3 Dorm.	30,8%
4 Dorm.	7,7%
5 Dorm.	3,8%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	15,4%
51 a 100 m²	30,8%
101 a 200 m²	38,5%
201 a 300 m²	15,4%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	3,1%
1 Dorm.	28,1%
2 Dorm.	59,4%
3 Dorm.	9,4%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	25,0%
51 a 100 m²	65,6%
101 a 200 m²	9,4%
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	24,5%
Nobre	32,1%
Demais Regiões	43,4%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	26,3%
Financiamento CAIXA	35,1%
Financiamento Outros Bancos	24,6%
Direto com Proprietário	10,5%
Consórcios	3,5%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	32,8%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	32,8%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	27,6%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	5,2%
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	1,7%
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$100 mil	1,7%
De R$ 101mil a R$150 mil	3,4%
De R$ 151mil a R$200 mil	3,4%
De R$ 201mil a R$250 mil	10,3%
De R$ 251mil a R$300 mil	8,6%
De R$ 301mil a R$350 mil	20,7%
De R$ 351mil a R$400 mil	8,6%
De R$ 401mil a R$450 mil	13,8%
De R$ 451mil a R$500 mil	5,2%
De R$ 501mil a R$600 mil	6,9%
De R$ 601mil a R$700 mil	8,6%
De R$ 701mil a R$800 mil	3,4%
De R$ 801mil a R$900 mil	0,0%
De R$ 901mil a R$1 milhão	1,7%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	3,4%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	0,0%
De R$ 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	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 Julho

Locações	**%**
Casas Alugadas	36%
Apartamentos Alugadas	64%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	29,2%
2 Dorm.	54,2%
3 Dorm.	4,2%
4 Dorm.	12,5%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	16,7%
51 a 100 m²	75,0%
101 a 200 m²	8,3%
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	7,1%
1 Dorm.	23,8%
2 Dorm.	59,5%
3 Dorm.	7,1%
4 Dorm.	2,4%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	31,0%
51 a 100 m²	64,3%

101 a 200 m²	4,8%
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 alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	4,0%
Depósito caução	78,7%
T. de Capitalização	1,3%
Seguro Fiança	16,0%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	24,3%
Nobre	33,8%
Demais Regiões	41,9%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	17,8%
Mudou para um aluguel mais barato	24,4%
Mudou sem dar justificativa	57,8%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	65,2%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	27,3%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	6,1%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	1,5%

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	1,6%
de R$751 a $1.000,00	6,3%
de R$1.001,00 a R$1250,00	4,7%
de R$1.251,00 a R$1500,00	6,3%
de R$1.501,00 a R$1750,00	6,3%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	15,6%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	18,8%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	17,2%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	9,4%
de R$3.501,00 a R$4mil	9,4%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	4,7%
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%
Julho	- 7,96%	+34,25%
Acumulado 2026	-27,24%	+26,01%

Acumulado 12 meses

Vendas: +29,60%

Locações: +101,74%