Pesquisa CRECISP

Imóveis Usados

Julho/2026

Estadual

Mercado imobiliário paulista registra retração nas vendas e nas locações em julho de 2026

O mercado imobiliário do Estado de São Paulo apresentou, em julho de 2026, desempenho negativo tanto nas vendas quanto nas locações. De acordo com o resumo estadual, o volume de vendas diminuiu 0,73% em relação ao mês anterior, enquanto as locações recuaram 8,61%. Os resultados indicam uma perda de ritmo nas negociações, especialmente no segmento de aluguel, em um cenário no qual consumidores permanecem atentos ao comprometimento da renda, às condições de crédito e aos custos gerais relacionados à moradia.

Apesar da retração, o mercado continua movimentado e revela padrões de consumo relativamente definidos. A procura permanece concentrada em imóveis de padrão intermediário, com dois dormitórios, áreas compactas ou funcionais e preços mais compatíveis com a capacidade financeira das famílias. Ao mesmo tempo, a maior participação das chamadas demais regiões demonstra que compradores e inquilinos seguem ampliando o raio de busca para encontrar melhor relação entre preço, localização, infraestrutura e qualidade de vida.

Vendas recuam, mas casas continuam entre os imóveis mais procurados

Em julho, as casas responderam por 51% das vendas realizadas no Estado, enquanto os apartamentos representaram 49%. A distribuição mostra uma participação bastante equilibrada entre os dois tipos de imóvel, com ligeira predominância das casas. Esse resultado pode estar associado à busca por maior espaço interno, áreas externas e alternativas localizadas fora dos bairros mais valorizados, onde os preços tendem a ser mais acessíveis.

A faixa de preço mais representativa foi a de imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, responsável por 32,3% das vendas. Em seguida, apareceram os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil, com 19,5%, e as unidades de até R$ 200 mil, que corresponderam a 19,1% das negociações. Os imóveis acima de R$ 501 mil representaram 21,4%, enquanto a faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil respondeu por 7,8%.

A concentração das vendas nas faixas entre R$ 201 mil e R$ 400 mil reforça a importância dos imóveis de padrão médio para o mercado paulista. Esses produtos tendem a apresentar maior compatibilidade com a renda dos compradores e melhores condições para enquadramento em financiamentos habitacionais. Ainda assim, a participação de 21,4% dos imóveis acima de R$ 501 mil demonstra que os segmentos de maior valor continuam ativos, embora provavelmente dependam de compradores com maior capacidade financeira ou de negociações mais específicas.

Financiamento da Caixa permanece como principal forma de pagamento

O financiamento habitacional continuou liderando as formas de pagamento utilizadas nas compras. O crédito concedido pela Caixa Econômica Federal foi responsável por 48,1% das vendas, mantendo-se como o principal instrumento de aquisição de imóveis no Estado. Os financiamentos realizados por outros bancos corresponderam a 16,4% das operações.

As compras à vista representaram 19,7% das negociações, enquanto as vendas realizadas diretamente com o proprietário alcançaram 14,4%. Os consórcios participaram com 1,4% das operações.

Embora a participação do financiamento da Caixa permaneça expressiva, a distribuição revela uma composição diversificada das formas de pagamento. A presença relevante das compras à vista indica que parte dos consumidores utiliza recursos próprios, provenientes de poupança, investimentos, venda de outro imóvel ou reorganização patrimonial. Já a participação das negociações diretas com o proprietário mostra que essa modalidade continua sendo utilizada por compradores e vendedores que buscam maior flexibilidade na estruturação do negócio.

Demais regiões ampliam a concentração das vendas

As demais regiões concentraram 56,4% das vendas realizadas em julho. As áreas centrais responderam por 24%, enquanto os bairros nobres participaram com 19,6%.

A predominância das regiões situadas fora dos principais eixos de valorização confirma a continuidade de uma tendência observada no comportamento do consumidor paulista. Diante dos preços dos imóveis e das condições de crédito, muitos compradores têm buscado localidades capazes de oferecer unidades maiores ou mais adequadas pelo mesmo orçamento disponível.

Além do preço, a escolha dessas regiões leva em consideração infraestrutura urbana, mobilidade, oferta de serviços, segurança e possibilidade de valorização. A expansão do mercado para áreas menos centrais também pode favorecer municípios e bairros com maior disponibilidade de terrenos, condomínios e imóveis usados, ampliando as alternativas para famílias que não conseguem arcar com os valores praticados nas áreas nobres.

Casas de dois dormitórios lideram as vendas

Entre as casas vendidas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, representando 54,4% das negociações. As casas de três dormitórios corresponderam a 32,7%, enquanto aquelas com quatro dormitórios ou mais participaram com 8,5%. As residências de até um dormitório responderam por 4,4% das vendas.

Em relação à área útil, 40,4% das casas comercializadas possuíam entre 51 e 100 metros quadrados. Os imóveis entre 101 e 200 metros quadrados representaram 29%, enquanto as casas com mais de 201 metros quadrados corresponderam a 15,4%. As unidades de até 50 metros quadrados participaram com 15,1%.

O perfil das negociações demonstra preferência por casas de tamanho intermediário, capazes de atender famílias pequenas e médias sem elevar excessivamente o custo

de aquisição e manutenção. A predominância das unidades de dois dormitórios também indica a força da demanda por imóveis funcionais, seja para moradia própria, substituição do imóvel atual ou investimento.

No segmento de apartamentos, a concentração em imóveis de dois dormitórios foi igualmente significativa: 68,6% das vendas. Os apartamentos de três dormitórios representaram 21,3%, enquanto as unidades de até um dormitório corresponderam a 8,7%. Os imóveis de quatro dormitórios ou mais tiveram participação de 1,4%.

Quanto à área útil, 48,8% dos apartamentos vendidos possuíam até 50 metros quadrados, e 40,1% estavam na faixa entre 51 e 100 metros quadrados. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados representaram 10,6%, enquanto os apartamentos com mais de 201 metros quadrados ficaram em 0,5%.

A predominância de apartamentos de dois dormitórios e de áreas de até 100 metros quadrados confirma a preferência por imóveis compactos, de manutenção mais previsível e com maior potencial de liquidez. Esse padrão atende compradores em busca da primeira moradia, famílias menores e investidores interessados em unidades com maior facilidade de locação ou revenda.

Locações apresentam queda mais acentuada em julho

O mercado de locação registrou retração de 8,61% em julho, resultado significativamente mais negativo que o observado nas vendas. As casas representaram 61% dos contratos firmados, enquanto os apartamentos responderam por 39%.

A queda mensal pode refletir uma combinação de fatores, como maior cautela dos inquilinos, elevação das despesas domésticas, dificuldade de absorver reajustes e busca por alternativas mais econômicas. Também é possível que parte das famílias esteja adiando mudanças ou optando por permanecer no imóvel atual diante dos custos envolvidos na contratação de uma nova locação.

Mesmo com a retração, o aluguel continua sendo uma alternativa importante para consumidores que não conseguem ou não desejam assumir um financiamento de longo prazo. O segmento também atende trabalhadores em processo de mudança, estudantes, famílias em transição e pessoas que preferem preservar a flexibilidade financeira.

As demais regiões concentraram 53,9% das locações. As áreas centrais responderam por 24,8%, enquanto os bairros nobres participaram com 21,3%. A distribuição confirma que a procura por aluguel também está espalhada para além das regiões mais valorizadas, embora a participação dos bairros nobres tenha sido superior à observada nas vendas.

Imóveis alugados mantêm preferência por dois dormitórios

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios representaram 44,5% dos contratos. As casas de três dormitórios corresponderam a 33,5%, enquanto as residências de até um dormitório participaram com 18,1%. Os imóveis de quatro dormitórios ou mais ficaram em 4%.

A maior parte das casas alugadas possuía entre 51 e 100 metros quadrados, faixa responsável por 40% dos contratos. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados representaram 26,5%, enquanto os imóveis de até 50 metros quadrados corresponderam a 23%. As casas com mais de 201 metros quadrados participaram com 10,4%.

No mercado de apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também lideraram, com 64,5% das locações. As unidades de até um dormitório representaram 17,4%, mesma participação registrada pelos apartamentos de três dormitórios. Os imóveis de quatro dormitórios ou mais corresponderam a 0,8%.

Quanto à área útil, 51,6% dos apartamentos alugados tinham entre 51 e 100 metros quadrados, e 40,2% possuíam até 50 metros quadrados. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados representaram 7,4%, enquanto os apartamentos com mais de 201 metros quadrados ficaram em 0,8%.

Os dados mostram que o mercado de locação permanece concentrado em imóveis de dimensões moderadas. A preferência por dois dormitórios e por áreas de até 100 metros quadrados reflete a busca por equilíbrio entre espaço e custo mensal, especialmente em um momento de maior controle do orçamento familiar.

Faixas intermediárias concentram os valores dos aluguéis

Os contratos de locação apresentaram maior concentração nas faixas intermediárias de preço. Os imóveis com aluguel entre R$ 1.001 e R$ 1.500 representaram 28,6% dos contratos, enquanto aqueles entre R$ 2.001 e R$ 3.000 corresponderam a 21,4%.

Os aluguéis de até R$ 1.000 participaram com 22% das locações. Em seguida, apareceram os imóveis entre R$ 1.501 e R$ 2.000, com 16,3%, e as unidades acima de R$ 3.001, que representaram 11,7%.

A distribuição reforça a predominância de imóveis voltados a famílias de renda média e a consumidores que precisam adequar o aluguel ao orçamento mensal. Na decisão de locação, além do valor anunciado, são considerados custos como condomínio, impostos, transporte, manutenção e consumo de serviços. Por isso, imóveis localizados em regiões com boa infraestrutura e despesas complementares mais controladas tendem a ganhar relevância.

Seguro-fiança perde participação, mas continua entre as principais garantias

O seguro-fiança foi utilizado em 36,5% dos contratos, permanecendo como a principal modalidade de garantia locatícia. O depósito caução respondeu por 28,2% das operações, enquanto o fiador participou de 22,9%.

Os títulos de capitalização representaram 5,5% dos contratos, e outras modalidades corresponderam a 7%.

A distribuição mostra uma composição mais equilibrada entre seguro-fiança, caução e fiador. Embora o seguro-fiança continue sendo importante por dispensar a apresentação de um garantidor e agilizar a formalização do contrato, o depósito caução ganhou participação expressiva. Essa alternativa pode ser considerada mais

acessível por alguns inquilinos, embora exija disponibilidade financeira imediata para a constituição da garantia.

Para os proprietários, a escolha da modalidade está relacionada à necessidade de reduzir riscos de inadimplência e facilitar a recuperação de eventuais prejuízos. Para os locatários, o custo e a facilidade de aprovação permanecem fatores decisivos.

Mercado mais cauteloso e sensível à capacidade de pagamento

Os resultados de julho apontam para um mercado imobiliário paulista mais cauteloso. A queda de 0,73% nas vendas foi moderada, mas a retração de 8,61% nas locações revela uma desaceleração mais intensa no segmento de aluguel. Ainda assim, os padrões de procura indicam que compradores e inquilinos continuam ativos, desde que encontrem condições compatíveis com sua renda.

A concentração das vendas na faixa entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, a liderança do financiamento da Caixa, a preferência por imóveis de dois dormitórios e a forte participação das demais regiões demonstram que o mercado está sendo conduzido por critérios de acessibilidade, funcionalidade e custo-benefício.

No aluguel, a preferência por imóveis entre R$ 1.001 e R$ 1.500, a predominância de casas e apartamentos de dois dormitórios e a concentração em áreas de até 100 metros quadrados revelam comportamento semelhante. As famílias continuam procurando moradia, mas demonstram maior sensibilidade ao valor mensal e às despesas adicionais associadas ao imóvel.

Nesse cenário, o corretor de imóveis permanece essencial para aproximar as expectativas de compradores, vendedores, proprietários e inquilinos. A orientação profissional contribui para avaliar corretamente os imóveis, identificar alternativas compatíveis com o orçamento, esclarecer as condições de financiamento e garantia, conferir a documentação e conduzir as negociações com maior segurança.

O resumo estadual de julho de 2026 mostra, portanto, um mercado ativo, porém menos acelerado e mais seletivo. As vendas registraram pequena retração, enquanto as locações apresentaram queda mais acentuada. Mesmo assim, a procura por imóveis de padrão intermediário, localizados em regiões com melhor relação entre preço e qualidade, continua sustentando parte importante das negociações. Em um ambiente de decisões mais cuidadosas, a capacidade de pagamento dos consumidores permanece como o principal fator de orientação do mercado imobiliário paulista.

Vendas estaduais

Vendas	%
Casas Vendidas	51%

Apartamentos Vendidos	49%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	4,4%
2 Dorm.	54,4%
3 Dorm.	32,7%
4 Dorm.	6,6%
5 Dorm.	1,5%
Mais de 5 Dorm.	0,4%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	15,1%
51 a 100 m²	40,4%
101 a 200 m²	29,0%
201 a 300 m²	9,2%
301 a 400 m²	2,9%
401 a 500 m²	1,8%
acima de 500 m²	1,5%

Aptos vendidos

Dormitórios apto	Percentual
Quitinete	1,9%
1 Dorm.	6,8%
2 Dorm.	68,6%

3 Dorm.	21,3%
4 Dorm.	1,4%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	48,8%
51 a 100 m²	40,1%
101 a 200 m²	10,6%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,5%

Casas e Aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	**Percentual**
Central	24,0%
Nobre	19,6%
Demais Regiões	56,4%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	**Percentual**
À Vista	19,7%
Financiamento CAIXA	48,1%
Financiamento Outros Bancos	16,4%
Direto com Proprietário	14,4%
Consórcios	1,4%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	49,1%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	23,4%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	19,4%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,1%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,8%
Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	1,0%
Vendida com desconto de 31 a 35%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 36 a 40%, ABAIXO do Anunciado	0,2%
Vendida com desconto de 41 a 45%, ABAIXO do Anunciado	0,2%
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$100 mil	1,9%
De R$ 101mil a R$150 mil	5,2%
De R$ 151mil a R$200 mil	11,9%
De R$ 201mil a R$250 mil	18,4%
De R$ 251mil a R$300 mil	13,8%

De R$ 301mil a R$350 mil	10,3%
De R$ 351mil a R$400 mil	9,2%
De R$ 401mil a R$450 mil	4,2%
De R$ 451mil a R$500 mil	3,6%
De R$ 501mil a R$600 mil	5,2%
De R$ 601mil a R$700 mil	4,0%
De R$ 701mil a R$800 mil	0,8%
De R$ 801mil a R$900 mil	1,7%
De R$ 901mil a R$1 milhão	0,6%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	3,1%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	1,5%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	2,1%
De R$ 2.1 mi a R$ 2.5 mi	1,0%
De R$ 2.6 mi a R$ 3 mi	0,6%
De R$ 3.1 mi a R$ 4 mi	0,2%
De R$ 4.1 mi a R$ 5 mi	0,0%
Acima de R$ 5 mi	0,4%

Locações estaduais

Locações	**%**
Casas alugadas	61%
Apartamentos alugados	39%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	18,1%

2 Dorm.	44,5%
3 Dorm.	33,5%
4 Dorm.	4,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	23,0%
51 a 100 m²	40,0%
101 a 200 m²	26,5%
201 a 300 m²	7,8%
301 a 400 m²	0,9%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	1,7%

Aptos alugados

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	4,1%
1 Dorm.	13,2%
2 Dorm.	64,5%
3 Dorm.	17,4%
4 Dorm.	0,8%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	40,2%
51 a 100 m²	51,6%
101 a 200 m²	7,4%

201 a 300 m²	0,8%
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	22,9%
Depósito caução	28,2%
T. de Capitalização	5,5%
Seguro Fiança	36,5%
Outros	7,0%

Localização	Percentual
Central	24,8%
Nobre	21,3%
Demais Regiões	53,9%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	18,6%
Mudou para um aluguel mais barato	40,5%
Mudou sem dar justificativa	40,9%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	71,3%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	20,7%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	4,5%

Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,9%
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	1,7%
Desconto de 21% a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,3%
Desconto de 26% a 30%, ABAIXO do Anunciado	0,3%
Desconto maior que 30%, ABAIXO do Anunciado	0,3%

Valor Aluguel Casa/apto	**Percentual**
Até R$500	0,3%
de R$501 a $750,00	3,3%
de R$751 a $1.000,00	18,4%
de R$1.001,00 a R$1250,00	13,3%
de R$1.251,00 a R$1500,00	15,4%
de R$1.501,00 a R$1750,00	7,2%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	9,0%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	13,0%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	8,4%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	4,5%
de R$3.501,00 a R$4mil	3,6%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	3,6%
Mais e R$5mil	0,0%

COMPARATIVO NA QUANTIDADE DE NEGOCIAÇÕES MENSAIS

Mercado Imobiliário Estadual	
(Volume Negociado-2026)	
Vendas	
Mês	**Percentual (%)**

	Mês	Acumulado
Janeiro	-18,13%	-18,13%
Fevereiro	+7,67%	-10,46%
Março	+19,75%	+9,29%
Abril	+0,31%	+9,60%
Maio	-1,83%	+7,77%
Junho	+1,55%	+9,32%
Julho	-0,73%	+8,59%

Mercado Imobiliário Estadual		
(Volume Negociado-2026)		
Locação		
Mês	**Percentual (%)**	
	Mês	**Acumulado**
Janeiro	+3,38%	+3,38%
Fevereiro	-6,66%	-3,28%
Março	+16,72%	13,44%
Abril	-15,48%	-2,04%
Maio	+16,76%	+14,72%
Junho	-2,79%	+11,93%
Julho	-8,61%	+3,32%

Acumulado 12 meses

Vendas: +3,32%
Locações: -2,52%