Pesquisa CRECISP

**Sorocaba e Região**

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

## Mercado imobiliário de Sorocaba e região registra queda nas vendas e avanço das locações em julho de 2026

O mercado imobiliário de Sorocaba e região apresentou comportamentos distintos em julho de 2026. De acordo com o levantamento realizado com profissionais do setor, as vendas de imóveis residenciais usados diminuíram 25,48% em relação ao mês anterior, enquanto as locações cresceram 6,55%. O resultado revela um cenário de maior cautela por parte dos compradores, mas de continuidade da demanda por imóveis para aluguel.

A pesquisa reuniu informações de 103 corretores e imobiliárias, abrangendo 16 cidades. Entre os municípios participantes estão Sorocaba, Araçoiaba da Serra, Boituva, Cerquilho, Ibiúna, Itapetininga, Itu, Mairinque, Pilar do Sul, Porto Feliz, Salto, Salto de Pirapora, São Roque, Tapiraí, Tatuí e Votorantim.

### Vendas recuam após sequência positiva

O desempenho de julho interrompeu a trajetória de crescimento observada nos meses anteriores. A retração de 25,48% nas vendas indica que os consumidores enfrentaram maiores dificuldades para concluir a aquisição de imóveis, possivelmente em razão das condições de crédito, do comprometimento da renda e da necessidade de maior negociação dos valores anunciados.

Mesmo com a redução no volume de negócios, a procura não desapareceu. O mercado continua apresentando demanda por imóveis residenciais, especialmente aqueles que oferecem melhor relação entre preço, localização, tamanho e condições de pagamento. Em um ambiente de maior seletividade, os compradores tendem a concentrar suas buscas em propriedades que atendam às necessidades familiares sem ultrapassar sua capacidade financeira.

A queda também reforça a importância de preços alinhados à realidade do mercado. Imóveis anunciados acima dos valores praticados podem permanecer mais tempo disponíveis, enquanto propriedades com localização adequada, boa conservação e preço competitivo têm maiores possibilidades de negociação.

**Casas continuam predominando nas vendas**

As casas representaram 59% das vendas realizadas em julho, enquanto os apartamentos corresponderam a 41%. A preferência pelas casas pode estar relacionada à busca por mais espaço, privacidade e possibilidade de utilização de áreas externas, características valorizadas por famílias com filhos, pessoas que trabalham em casa e consumidores que desejam ambientes mais amplos.

A procura por casas concentrou-se principalmente nos imóveis de dois dormitórios, que responderam por 58,3% das negociações. As casas de três dormitórios representaram 25%, enquanto aquelas com quatro dormitórios ou mais corresponderam a 12,5%. Os imóveis de até um dormitório tiveram participação de 4,2%.

Esse perfil mostra que as casas de dois dormitórios permanecem como o principal produto para aquisição, por atenderem famílias pequenas, casais e compradores que buscam uma primeira moradia. As unidades de três dormitórios também mantêm participação relevante, especialmente entre famílias que precisam de mais espaço ou desejam contar com um cômodo adicional para escritório, estudo ou hóspedes.

Entre os apartamentos, a concentração em unidades de dois dormitórios foi ainda mais expressiva: 80% das vendas. Os apartamentos de três dormitórios representaram 16%, enquanto os imóveis de quatro dormitórios ou mais participaram com 4%. Não houve registro de vendas de apartamentos de até um dormitório.

O predomínio dos apartamentos de dois dormitórios confirma a força desse perfil entre compradores que procuram praticidade, menor custo de manutenção e boa liquidez. Essas unidades também costumam atender consumidores de primeira moradia, jovens casais, famílias pequenas e investidores interessados em imóveis com potencial de locação.

**Imóveis de tamanho intermediário lideram a procura**

Entre as casas vendidas, os imóveis com área útil entre 51 m² e 100 m² foram maioria, representando 54,2% das negociações. As casas com mais de 201 m² corresponderam a 25%, enquanto aquelas entre 101 m² e 200 m² participaram com 16,7%. Os imóveis de até 50 m² representaram 4,2%.

A concentração nas áreas intermediárias demonstra que os compradores estão priorizando imóveis funcionais, com espaço suficiente para as necessidades cotidianas, mas sem o custo elevado de propriedades muito grandes. Ao mesmo tempo, a participação de casas com mais de 201 m² mostra que existe uma parcela do mercado interessada em imóveis amplos, com quintal, áreas de convivência e maior conforto.

No segmento de apartamentos, as unidades de até 50 m² corresponderam a 48% das vendas. Os imóveis entre 51 m² e 100 m² representaram 44%, enquanto aqueles entre 101 m² e 200 m² tiveram

participação de 8%. Não foram registradas vendas de apartamentos com mais de 201 m².

A distribuição revela equilíbrio entre apartamentos compactos e unidades de tamanho intermediário. Os imóveis menores permanecem atrativos por apresentarem preços mais acessíveis e custos condominiais geralmente mais controlados. Já as unidades entre 51 m² e 100 m² oferecem maior conforto para famílias que precisam de ambientes mais amplos.

**Faixa entre R$ 201 mil e R$ 300 mil concentra as negociações**

Os imóveis com preços entre R$ 201 mil e R$ 300 mil representaram 42,9% das vendas e foram o principal destaque do mês. Em seguida apareceram as propriedades acima de R$ 501 mil, com 22,4%, e os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil, que corresponderam a 14,3%.

As unidades avaliadas em até R$ 200 mil também participaram com 14,3% das negociações. Os imóveis entre R$ 401 mil e R$ 500 mil representaram 6,1%.

A concentração na faixa de R$ 201 mil a R$ 300 mil evidencia a força do segmento intermediário e a importância do financiamento habitacional para a realização dos negócios. Trata-se de uma faixa que atende consumidores em busca da primeira casa ou apartamento, além de famílias que desejam trocar de imóvel sem assumir um compromisso financeiro excessivo.

A participação expressiva de imóveis acima de R$ 501 mil demonstra, por outro lado, que o mercado de padrão médio e superior continua ativo. Mesmo em um período de retração das vendas, existe demanda por propriedades de maior valor, especialmente quando apresentam localização privilegiada, qualidade construtiva, metragem diferenciada ou características valorizadas pelos compradores.

**Demais regiões concentram a maior parte das vendas**

As demais regiões de Sorocaba e os municípios do entorno concentraram 54,7% das vendas. As áreas nobres responderam por 24,5%, enquanto a região central representou 20,8% das negociações.

A predominância das demais regiões confirma a importância dos bairros em expansão e das cidades próximas na dinâmica imobiliária regional. Nesses locais, os compradores geralmente encontram maior variedade de imóveis, terrenos mais amplos e preços relativamente competitivos.

As áreas nobres mantiveram participação significativa, atraindo consumidores interessados em infraestrutura consolidada, segurança, qualidade urbana e proximidade de serviços. A região central também apresentou peso relevante, provavelmente em razão da oferta de comércio, transporte, escolas, serviços públicos e facilidade de deslocamento.

A distribuição indica que o mercado regional não está concentrado em uma única área. Diferentes perfis de compradores buscam imóveis de acordo

com suas prioridades, orçamento e momento de vida, fortalecendo a diversidade da demanda.

**Financiamento da Caixa permanece como principal forma de pagamento**

O financiamento da Caixa Econômica Federal foi utilizado em 57,1% das vendas realizadas em julho. O resultado confirma a importância do crédito habitacional para o mercado regional, especialmente entre famílias que não dispõem de recursos suficientes para comprar um imóvel à vista.

As compras à vista representaram 21,4% das negociações, enquanto os financiamentos realizados por outros bancos corresponderam a 10,7%. As compras diretamente com o proprietário participaram com 8,9%, e os consórcios representaram 1,8%.

A participação do pagamento à vista foi relevante e indica a presença de consumidores que utilizaram recursos próprios, economias ou valores provenientes da venda de outro imóvel. Ainda assim, a Caixa permaneceu como o principal agente de sustentação das vendas, reforçando a dependência do setor em relação à disponibilidade de crédito e às condições de financiamento.

**Locações avançam e demonstram estabilidade da demanda**

Em sentido oposto ao observado nas vendas, as locações cresceram 6,55% em julho. O avanço demonstra que o mercado de aluguel continua aquecido e que muitas famílias seguem optando pela locação diante dos custos envolvidos na compra de um imóvel e das exigências para obtenção de financiamento.

As casas representaram 72% das locações, enquanto os apartamentos corresponderam a 28%. A predominância das casas evidencia a busca por maior espaço, privacidade e flexibilidade de uso. Esse perfil pode atender famílias com filhos, pessoas que trabalham em casa e locatários que necessitam de áreas adicionais para armazenamento, lazer ou convivência.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com 52,2% dos contratos. As casas de três dormitórios representaram 26,1%, enquanto as unidades de até um dormitório corresponderam a 17,4%. Os imóveis com quatro dormitórios ou mais participaram com 4,3%.

A distribuição mostra que as casas de dois dormitórios continuam sendo o principal produto do mercado de locação, combinando espaço adequado e valores geralmente mais acessíveis. A participação das casas de três dormitórios também revela uma procura consistente por imóveis destinados a famílias maiores.

Nos apartamentos alugados, os imóveis de dois dormitórios responderam por 80% dos contratos. As unidades de três dormitórios representaram 13,3%, os apartamentos de até um dormitório corresponderam

a 6,7%, e não houve registro de locações de apartamentos com quatro dormitórios ou mais.

Assim como nas vendas, os apartamentos de dois dormitórios dominaram o segmento de locação. Esse tipo de imóvel atende diferentes perfis de moradores e costuma apresentar maior facilidade de ocupação, seja por famílias pequenas, casais, estudantes ou profissionais que buscam uma moradia funcional.

**Áreas intermediárias predominam entre as casas alugadas**

As casas com área útil entre 51 m² e 100 m² representaram 36% das locações. Os imóveis entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 32%, enquanto as casas com mais de 201 m² participaram com 12%. As unidades de até 50 m² representaram 20%.

O resultado demonstra uma procura distribuída entre imóveis compactos e propriedades de tamanho intermediário. As casas entre 51 m² e 100 m² lideram por oferecerem equilíbrio entre espaço e custo, enquanto as unidades maiores atendem famílias que priorizam conforto e ambientes adicionais.

Entre os apartamentos, as unidades de até 50 m² e aquelas entre 51 m² e 100 m² dividiram a liderança, com 46,7% cada. Os imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram 6,7%, e não houve registro de apartamentos com mais de 201 m².

A concentração em apartamentos de até 100 m² reforça a preferência por unidades compactas e funcionais. Além do valor do aluguel, os locatários também consideram despesas como condomínio, IPTU, manutenção e consumo, fatores que tornam os imóveis menores mais acessíveis.

**Aluguéis entre R$ 1.001 e R$ 1.500 são maioria**

A faixa de aluguel entre R$ 1.001 e R$ 1.500 concentrou 28,9% dos contratos. Em seguida apareceram os imóveis entre R$ 2.001 e R$ 3.000, com 23,7%, e aqueles de até R$ 1.000, que representaram 18,4%.

Os imóveis entre R$ 1.501 e R$ 2.000 corresponderam a 15,8% das locações, enquanto os aluguéis acima de R$ 3.001 participaram com 13,2%.

A predominância das faixas intermediárias revela que os locatários estão procurando imóveis compatíveis com seus rendimentos e priorizando o equilíbrio entre preço, localização e espaço. A presença de contratos acima de R$ 2.000 também demonstra a existência de uma demanda por imóveis maiores, melhor localizados ou com padrão construtivo superior.

**Seguro-fiança é a garantia mais utilizada**

O seguro-fiança foi a principal modalidade de garantia locatícia em julho, representando 38,5% dos contratos. O depósito caução apareceu em seguida, com 25%, enquanto os títulos de capitalização e outras modalidades corresponderam a 13,5% cada. O fiador foi utilizado em 9,6% das locações.

A liderança do seguro-fiança indica a preferência por uma alternativa que dispensa a apresentação de um fiador e pode agilizar a formalização do contrato. Essa modalidade também oferece ao proprietário maior previsibilidade e mecanismos de proteção em caso de inadimplência.

O depósito caução continua relevante por ser uma garantia conhecida e relativamente simples de contratar. Já a menor participação do fiador pode refletir a dificuldade de muitos locatários em apresentar uma pessoa que atenda aos requisitos exigidos pelos proprietários e pelas imobiliárias.

**Regiões fora do centro e dos bairros nobres lideram as locações**

As demais regiões da cidade e os municípios do entorno concentraram 69% das locações. A região central representou 16% dos contratos, assim como as áreas nobres.

A forte participação das demais regiões está relacionada à busca por valores mais acessíveis e imóveis com maior disponibilidade. Muitos locatários priorizam uma boa relação entre custo, espaço e qualidade de vida, mesmo que isso signifique morar em áreas mais afastadas dos principais eixos urbanos.

A região central e os bairros nobres continuam atraindo moradores interessados em proximidade de serviços, comércio, transporte, escolas e infraestrutura. No entanto, os dados indicam que o preço e o tamanho do imóvel têm peso significativo na decisão de locação.

**Perspectivas para o mercado regional**

Os dados de julho mostram um mercado dividido entre a retração das vendas e o crescimento das locações. A queda nas negociações de compra indica um momento de maior prudência por parte dos consumidores, que passaram a avaliar com mais cuidado o preço dos imóveis, as condições de financiamento e o comprometimento da renda familiar.

Por outro lado, o crescimento de 6,55% nas locações confirma que a demanda por moradia permanece ativa. A busca por casas e apartamentos de dois dormitórios, principalmente em áreas intermediárias e fora das regiões mais valorizadas, demonstra a preferência por imóveis funcionais e compatíveis com o orçamento das famílias.

A continuidade da atividade imobiliária dependerá da evolução das condições de crédito, da capacidade de pagamento dos consumidores e da disposição dos proprietários em ajustar os valores às condições reais do mercado. A diversidade de cidades pesquisadas, a integração regional e a procura por imóveis em diferentes faixas de preço continuam sendo fatores importantes para a sustentação do setor.

Nesse cenário, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP permanece fundamental. O profissional pode orientar compradores, vendedores, locadores e locatários, auxiliar na análise da

documentação, avaliar as condições do negócio, esclarecer as modalidades de financiamento e garantia e contribuir para que as negociações ocorram com segurança e transparência.

Mesmo diante da retração nas vendas, o mercado de Sorocaba e região mantém uma base diversificada de oferta e demanda. O avanço das locações mostra que o setor continua movimentado, enquanto a redução nas compras sinaliza a necessidade de estratégias mais adequadas de precificação, atendimento e negociação para a retomada dos negócios nos próximos meses.

**Vendas em Julho**

| **Vendas** | **%** |
|---|---|
| Casas Vendidas | 59% |
| Apartamentos Vendidos | 41% |

**Casas vendidas**

| **Dormitórios Casa** | **Percentual** |
|---|---|
| 1 Dorm. | 4,2% |
| 2 Dorm. | 58,3% |
| 3 Dorm. | 25,0% |
| 4 Dorm. | 12,5% |
| 5 Dorm. | 0,0% |
| Mais de 5 Dorm. | 0,0% |

| **Área útil** | **Percentual** |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 4,2% |
| 51 a 100 m² | 54,2% |
| 101 a 200 m² | 16,7% |
| 201 a 300 m² | 16,7% |
| 301 a 400 m² | 4,2% |
| 401 a 500 m² | 4,2% |

| | |
|---|---|
| acima de 500 m² | 0,0% |

### Aptos vendidos

| Dormitórios Apto | Percentual |
|---|---|
| Quitinete | 0,0% |
| 1 Dorm. | 0,0% |
| 2 Dorm. | 80,0% |
| 3 Dorm. | 16,0% |
| 4 Dorm. | 4,0% |
| 5 Dorm. | 0,0% |
| Mais de 5 Dorm. | 0,0% |

| Área útil | Percentual |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 48,0% |
| 51 a 100 m² | 44,0% |
| 101 a 200 m² | 8,0% |
| 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 | 20,8% |
| Nobre | 24,5% |
| Demais Regiões | 54,7% |

| Forma de Pagamento Casa/Apartamento | Percentual |
|---|---|

| | |
|---|---|
| À Vista | 21,4% |
| Financiamento CAIXA | 57,1% |
| Financiamento Outros Bancos | 10,7% |
| Direto com Proprietário | 8,9% |
| Consórcios | 1,8% |

| **Desconto concedido** | **Percentual** |
|---|---|
| Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO | 32,7% |
| Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado | 30,6% |
| Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado | 26,5% |
| Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado | 2,0% |
| Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado | 6,1% |
| Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado | 2,0% |
| 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$100 mil | 0,0% |
| De R$ 101mil a R$150 mil | 0,0% |
| De R$ 151mil a R$200 mil | 14,3% |
| De R$ 201mil a R$250 mil | 20,4% |
| De R$ 251mil a R$300 mil | 22,4% |
| De R$ 301mil a R$350 mil | 4,1% |

| | |
|---|---|
| De R$ 351mil a R$400 mil | 10,2% |
| De R$ 401mil a R$450 mil | 4,1% |
| De R$ 451mil a R$500 mil | 2,0% |
| De R$ 501mil a R$600 mil | 4,1% |
| De R$ 601mil a R$700 mil | 2,0% |
| De R$ 701mil a R$800 mil | 2,0% |
| De R$ 801mil a R$900 mil | 2,0% |
| De R$ 901mil a R$1 milhão | 2,0% |
| De R$ 1milhão a R$1.2 mi | 2,0% |
| De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi | 4,1% |
| De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi | 4,1% |
| 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 | 72% |
| Apartamentos Alugadas | 28% |

### Casas alugadas

| **Dormitórios** | **Percentual** |
|---|---|
| Quitinete | 0,0% |
| 1 Dorm. | 17,4% |
| 2 Dorm. | 52,2% |
| 3 Dorm. | 26,1% |
| 4 Dorm. | 4,3% |

| | |
|---|---|
| 5 ou mais Dorm. | 0,0% |

| Área útil | Percentual |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 20,0% |
| 51 a 100 m² | 36,0% |
| 101 a 200 m² | 32,0% |
| 201 a 300 m² | 8,0% |
| 301 a 400 m² | 0,0% |
| 401 a 500 m² | 0,0% |
| acima de 500 m² | 4,0% |

**Aptos Alugados**

| Dormitórios | Percentual |
|---|---|
| Quitinete | 6,7% |
| 1 Dorm. | 0,0% |
| 2 Dorm. | 80,0% |
| 3 Dorm. | 13,3% |
| 4 Dorm. | 0,0% |
| 5 ou mais Dorm. | 0,0% |

| Área útil | Percentual |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 46,7% |
| 51 a 100 m² | 46,7% |
| 101 a 200 m² | 6,7% |
| 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 | 9,6% |
| Depósito caução | 25,0% |
| T. de Capitalização | 13,5% |
| Seguro Fiança | 38,5% |
| Outros | 13,5% |

| Localização | Percentual |
|---|---|
| Central | 15,6% |
| Nobre | 15,6% |
| Demais Regiões | 68,8% |

| Motivo da mudança | Percentual |
|---|---|
| Mudou para um aluguel mais caro | 15,4% |
| Mudou para um aluguel mais barato | 61,5% |
| Mudou sem dar justificativa | 23,1% |

| Desconto concedido Casa / Apartamento | Percentual |
|---|---|
| Mesmo valor anunciado | 77,5% |
| Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado | 20,0% |
| Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado | 2,5% |
| 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 | 0,0% |
| de R$501 a $750,00 | 0,0% |
| de R$751 a $1.000,00 | 18,4% |
| de R$1.001,00 a R$1250,00 | 13,2% |
| de R$1.251,00 a R$1500,00 | 15,8% |
| de R$1.501,00 a R$1750,00 | 10,5% |
| de R$1.751,00 a R$2.000,00 | 5,3% |
| de R$2.001,00 a R$2.500,00 | 10,5% |
| de R$2.501,00 a R$3.000,00 | 13,2% |
| de R$3.001,00 a R$3.500,00 | 5,3% |
| de R$3.501,00 a R$4mil | 5,3% |
| de R$4.001,00 mil a R$5mil | 2,6% |
| Mais e R$5mil | 0,0% |

**Evolução de venda e locação**

| Mês | Variação/Vendas | Variação/Locações |
|---|---|---|
| **Janeiro** | -44,38% | +11,34% |
| **Fevereiro** | +59,06% | +14,32% |
| **Março** | +52,64% | +12,92% |
| **Abril** | +61,97% | -4,57% |
| **Maio** | +13,14% | +4,79% |
| **Junho** | +7,42% | +1,97% |
| **Julho** | -25,48% | +6,55% |
| **Acumulado 2026** | +124,37% | +47,32% |

**Acumulado 12 meses**

Vendas: +124,17%

Locações: +46,84%