

Mesmo com juros altos, Bauru vende 20% mais imóveis no primeiro semestre

Mercado movimentou R\$ 218,8 milhões no período, segundo o Secovi-SP, com quase dois terços das vendas concentrados em casas

O mercado imobiliário de Bauru acelerou o ritmo de vendas no primeiro semestre de 2026, mesmo diante de um cenário de juros menos favorável do que o projetado no início do ano. A comercialização de imóveis cresceu 20% entre janeiro e junho, na comparação com o mesmo período de 2025, segundo a Pesquisa do Mercado Imobiliário, elaborada pelo Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis de São Paulo (Secovi-SP) e pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (Sinduscon-SP), em parceria com a Brain Inteligência Estratégica.

Ao todo, foram vendidas 814 unidades nos primeiros seis meses do ano, ante 679 no mesmo período de 2025. A movimentação financeira também aumentou, passando de R\$ 197,4 milhões para R\$ 218,8 milhões.

O resultado foi alcançado apesar da trajetória da taxa básica de juros, a Selic, ter se mostrado menos favorável do que o inicialmente previsto. No começo do ano, a expectativa era de que chegasse a 12,25% ao final de 2026. Atualmente, a projeção é de 13,25%.

Para Bruno Pegorin Netto, diretor regional do Secovi-SP em Bauru, o desempenho mostra que a demanda por imóveis permaneceu ativa, especialmente entre as famílias atendidas pelo Minha Casa, Minha Vida (MCMV). “O pro-

grama habitacional sofre menos influência da Selic, pois oferece condições de financiamento subsidiadas, o que ajudou a sustentar o crescimento das vendas. Para o consumidor, antecipar a compra também pode ser uma forma de se proteger dos efeitos da inflação sobre os preços, inclusive dos imóveis, aproveitando as condições e as unidades disponíveis hoje”, afirma.

MCMV IMPULSIONA VENDAS E REDUZ ESTOQUES

Das 814 unidades comercializadas no primeiro semestre, 518 eram imóveis horizontais, o equivalente a quase dois terços das vendas. E aqueles enquadrados no MCMV foram o principal destaque do período.

A participação das casas reforça uma tendência já observada nos últimos anos de preferência dos bauruenses por moradias térreas. A ampliação das faixas de renda e do valor máximo dos imóveis atendidos pelo programa também aumentou o público potencial e favoreceu a comercialização de unidades que já estavam disponíveis.

Outro fator apontado pelo Secovi-SP foi a reformulação do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), que contribuiu para recompor a oferta de crédito habitacional destinada à classe média. A escassez de recursos vinha dificultando a contratação de

financiamentos e restringindo parte das vendas.

Enquanto as comercializações avançaram, o volume de lançamentos recuou. Entre janeiro e junho de 2026, foram lançadas 133 unidades, com Valor Geral de Lançamentos (VGL) de R\$ 58,1 milhões. No primeiro semestre de 2025, haviam sido lançadas 818 unidades, totalizando R\$ 140,1 milhões. A combinação de vendas maiores e menor volume de lançamentos contribuiu, portanto, para a redução dos estoques disponíveis no mercado local.

“No final do ano, poderemos ter aumento nos preços dos imóveis. Sem eventos como a Copa do Mundo e com cenário eleitoral definido, além de uma eventual queda da Selic, a demanda pode ser estimulada. Ao mesmo tempo, a redução dos lançamentos na cidade e o consumo dos estoques diminuem a oferta disponível, criando um ambiente que pode favorecer essa valorização”, avalia o diretor regional do Secovi-SP.

PREÇOS E PERFIL DOS IMÓVEIS

Os dados do segundo trimestre também mostram diferenças nos preços médios conforme o tipo de imóvel. No segmento vertical, o tíquete médio foi de R\$ 406.770, enquanto entre as unidades enquadradas no MCMV ficou em R\$ 270.198. No mercado horizontal, o tíquete médio foi



Bauruense Bruno Pegorin Netto, diretor regional do Secovi

de R\$ 461.913, caindo para R\$ 334.967 entre os imóveis do programa habitacional.

Divulgada nesta quinta-feira (22), a pesquisa marca o início de uma parceria entre Secovi-SP e Sinduscon-SP para a divulgação conjunta de indicadores do mercado imobiliário de 42 municípios do Interior paulista e da Baixada Santista, reunindo informações sobre os segmentos de apartamentos e casas.

Sobre a Diretoria Regional Secovi-SP em Bauru

A Diretoria Regional Secovi-SP em Bauru representa empresas do setor imobiliário em 40 cidades do Centro-Oeste paulista, atuando como elo estratégico entre a iniciativa pri-

vada e o poder público. Com diálogo permanente junto às esferas municipal e estadual, promove o desenvolvimento e fortalecimento do segmento em toda a região. Entre suas principais iniciativas está o Encontro do Mercado Imobiliário, realizado anualmente. Por meio de seus diretores, atua nas áreas de administração imobiliária e condomínios, assuntos legislativos, estatística e empreendedorismo, estratégias de mercado, gestão patrimonial e locação, incorporação, inovação, intermediação imobiliária, relações institucionais e urbanismo. Site: <https://secovi.com.br/regional-bauru/> Instagram: @secovisp.regionais

Assenag recebe evento sobre estratégias de investimento imobiliário, formação de patrimônio e geração de renda

A Associação dos Engenheiros, Arquitetos e Agrônomos de Bauru (Assenag) receberá, neste dia 3 de novembro (terça-feira), o evento “Mercado Imobiliário e Financeiro: Estratégias para Formação de Patrimônio e Geração de Renda”. A proposta é apresentar uma visão integrada do ciclo de investimento imobiliário, desde a compreensão do cenário econômico até a identificação de oportunidades, a estruturação do capital e a geração de renda passiva.

Com programação das 19h às 22h30, o encontro reunirá profis-

sionais e investidores interessados em compreender oportunidades do mercado imobiliário e financeiro, explorar estratégias de formação de patrimônio e conhecer alternativas para transformar investimentos em fontes de renda.

“Acreditamos que o acesso à informação e ao conhecimento é fundamental para que profissionais possam tomar decisões mais conscientes e estratégicas. Promover encontros como esse faz parte do papel da Assenag de aproximar pessoas, estimular a troca de experiências e abrir espaço para discussões relevantes

sobre o mercado e suas oportunidades. É também uma forma de contribuir para o desenvolvimento de Bauru”, reforça o presidente da Assenag, Edvaldo Lopes Ferraz.

Os ingressos estão disponíveis pela plataforma Sympia.

PROGRAMAÇÃO

A programação será dividida em quatro eixos complementares. Na abertura, o bloco “O Cenário — Macro Cenário” abordará o tema “Brasil: Cenário Econômico, Perspectivas e Oportunidades de Investimento”, com participação do BTG Jacarandá. A

proposta é contextualizar o ambiente econômico e discutir perspectivas que podem influenciar as decisões de investimento. Na sequência, o eixo “Encontrando Oportunidades — Leilões” trará a discussão “Imóveis abaixo do valor de mercado: como identificar e analisar oportunidades”, com os profissionais Luiz Ascensão e Peterson Reis. O conteúdo será dedicado aos leilões imobiliários, com foco na análise de oportunidades e nos aspectos que devem ser considerados antes de investir nesse segmento.

O terceiro bloco, “Estruturan-

do o Capital — Alavancagem”, terá como tema “Consórcio como ferramenta de alavancagem patrimonial”, com participação de Thiago Souza e Victor Souza. A abordagem apresentará o consórcio como uma alternativa de planejamento financeiro para a construção e a expansão do patrimônio. Encerrando a programação, o eixo “Transformando Patrimônio em Renda Passiva” contará com Murilo Dias, que apresentará o tema “Como construir uma renda mensal através de imóveis”. A discussão será voltada às estratégias para transformar ativos imobiliários.