Pesquisa CRECISP

**Osasco e Região**

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

## Mercado imobiliário de Osasco e região apresenta forte crescimento nas vendas e retração nas locações em julho de 2026

O mercado imobiliário de Osasco e região apresentou comportamentos opostos nos segmentos de venda e locação em julho de 2026. De acordo com o levantamento regional, as vendas de imóveis residenciais usados cresceram expressivos **62,89%** em comparação com o mês anterior. Já as locações recuaram **17,37%**, sinalizando uma desaceleração na demanda por imóveis para aluguel.

A pesquisa abrangeu 15 cidades da Região Metropolitana de São Paulo, incluindo Osasco, Barueri, Carapicuíba, Cotia, Itapevi, Jandira, Santana de Parnaíba, Taboão da Serra e Vargem Grande Paulista, entre outros municípios. O levantamento contou com a participação de corretores e imobiliárias que atuam em diferentes localidades da região.

O desempenho das vendas representa uma recuperação importante após a retração de 23,57% registrada em junho. O resultado sugere que, durante julho, houve maior movimentação de compradores, possivelmente favorecida pela disponibilidade de imóveis, pela busca por aquisição antes de eventuais mudanças nas condições de crédito e pela atuação de consumidores interessados em diferentes faixas de preço.

Nas locações, entretanto, a queda de 17,37% interrompeu o crescimento moderado observado em junho, quando o segmento havia avançado 2,58%. Apesar da retração mensal, o mercado de aluguel continua relevante na região, atendendo famílias, trabalhadores, estudantes e pessoas em processo de mudança residencial ou profissional.

## Apartamentos continuam predominando nas vendas

Os apartamentos foram responsáveis por **62% das vendas realizadas em julho**, enquanto as casas representaram **38%** das negociações. A predominância dos imóveis verticais reforça a preferência por unidades que ofereçam praticidade, segurança, menor necessidade de manutenção e localização próxima a serviços, transporte e centros de trabalho.

Esse perfil de demanda atende especialmente famílias pequenas, compradores do primeiro imóvel, jovens profissionais e investidores que buscam unidades com maior liquidez. A concentração em apartamentos também está relacionada

à oferta de empreendimentos residenciais em áreas urbanizadas e à possibilidade de aquisição por meio de financiamento habitacional.

Entre os apartamentos vendidos, as unidades de **dois dormitórios** foram amplamente predominantes, correspondendo a **81,8% das negociações**. Os imóveis de até um dormitório representaram 9,1%, mesma participação observada nos apartamentos de três dormitórios. Não foram registradas vendas de unidades com quatro ou mais dormitórios.

Os dados confirmam a forte procura por apartamentos compactos e de médio porte, geralmente associados a preços mais acessíveis, facilidade de manutenção e maior adequação ao orçamento dos compradores. O predomínio dos imóveis de dois dormitórios também demonstra a importância desse tipo de unidade para famílias pequenas e consumidores que buscam equilíbrio entre espaço, localização e custo.

Em relação à área útil, os apartamentos de até **50 metros quadrados** concentraram **64% das vendas**. As unidades entre 51 e 100 metros quadrados representaram 27%, enquanto os imóveis entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a 9%. Não foram registradas vendas de apartamentos com área superior a 200 metros quadrados.

A concentração em apartamentos menores evidencia a busca por imóveis mais acessíveis e compatíveis com o perfil predominante dos compradores. Também revela a importância de unidades compactas em regiões próximas a corredores de transporte, áreas comerciais, polos empresariais e serviços essenciais.

**Casas vendidas mantêm procura por imóveis de dois dormitórios**

Embora tenham representado uma parcela menor das vendas, as casas apresentaram uma distribuição relativamente diversificada quanto ao número de dormitórios. As residências de **dois dormitórios** foram responsáveis por **50% das negociações**.

As casas com três dormitórios e aquelas com quatro ou mais dormitórios corresponderam, cada grupo, a 25% das vendas. Não foram registradas transações de casas com até um dormitório.

A predominância das casas de dois dormitórios indica a presença de famílias que buscam mais privacidade, acesso independente e maior autonomia em comparação com os apartamentos. Ao mesmo tempo, a participação de imóveis com três ou mais dormitórios mostra que existe demanda por residências maiores, especialmente entre famílias que necessitam de mais espaço interno ou desejam contar com quartos adicionais para trabalho e uso eventual.

Quanto à área útil, as casas entre **101 e 200 metros quadrados** representaram a maior parcela, com **37,5% das vendas**. Os imóveis com mais de 201 metros quadrados corresponderam a 31,3%,

enquanto as casas entre 51 e 100 metros quadrados participaram com 18,8%. As unidades de até 50 metros quadrados representaram 12,5%.

Esse resultado demonstra que o mercado de casas atende diferentes perfis de compradores. Há procura tanto por imóveis de tamanho moderado quanto por residências mais amplas, muitas vezes localizadas em bairros tradicionais, áreas com maior disponibilidade de terrenos ou regiões que oferecem melhor relação entre metragem e preço.

**Imóveis acima de R$ 501 mil concentram a maior participação**

A faixa de preço com maior participação nas vendas foi a de imóveis **acima de R$ 501 mil**, responsável por **34,2% das negociações**. Em seguida, apareceram os imóveis entre **R$ 201 mil e R$ 300 mil**, com 26,3% das vendas.

As propriedades entre R$ 301 mil e R$ 400 mil representaram 15,8% das transações, enquanto os imóveis de até R$ 200 mil corresponderam a 13,2%. A faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil participou com 10,5%.

A distribuição demonstra que o mercado regional permaneceu diversificado, mas apresentou concentração relevante nos imóveis de maior valor. Esse comportamento pode estar relacionado à participação expressiva de casas maiores, apartamentos bem localizados e unidades situadas em bairros valorizados ou com infraestrutura consolidada.

A presença significativa de imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, por outro lado, confirma que ainda existe uma parcela importante da demanda voltada a propriedades mais acessíveis. Esse segmento tende a depender mais de financiamento e pode ser influenciado diretamente pelas taxas de juros, pela renda das famílias e pelas condições de aprovação de crédito.

Diante dessa diversidade, a correta avaliação do imóvel continua sendo fundamental. Aspectos como localização, metragem, estado de conservação, padrão construtivo, vagas de garagem, infraestrutura do condomínio e potencial de valorização devem ser considerados na definição do preço.

**Distribuição das vendas permanece equilibrada entre as regiões**

A distribuição geográfica das vendas apresentou equilíbrio entre as áreas pesquisadas. As regiões central e nobre registraram, cada uma, **32,5% das negociações**, enquanto as demais regiões concentraram **35%**.

Esse resultado mostra que a demanda não está limitada a um único perfil de localização. As áreas centrais continuam atraindo compradores pela proximidade com comércio, serviços, transporte público, escolas, hospitais e empresas. Os bairros nobres, por sua vez, mantêm participação expressiva devido à infraestrutura, à qualidade urbana e à percepção de valorização.

As demais regiões também apresentaram participação ligeiramente superior, indicando que muitos consumidores seguem buscando imóveis com maior metragem, preços mais competitivos e possibilidade de expansão ou melhoria da qualidade de vida.

A distribuição equilibrada reforça o papel de Osasco e dos municípios vizinhos como mercados integrados. A mobilidade regional, a conexão com São Paulo e a presença de polos de emprego contribuem para ampliar o interesse por diferentes bairros e cidades.

**Compra à vista e negociação direta ganham relevância**

A forma de pagamento apresentou uma composição diferente daquela observada em junho. As compras **à vista** representaram **27,2% das vendas**, enquanto as aquisições realizadas diretamente com o proprietário corresponderam a **32,1%**.

O financiamento pela Caixa Econômica Federal participou de 35,8% das negociações, mantendo-se como a principal modalidade individual de pagamento. Os financiamentos concedidos por outros bancos representaram 4,9%, e não foram registradas compras por meio de consórcio.

A participação do financiamento da Caixa permanece relevante, especialmente entre compradores que dependem de crédito habitacional para concretizar a aquisição. No entanto, o percentual observado em julho foi acompanhado por uma presença expressiva de recursos próprios e negociações diretas.

A maior participação das compras à vista pode estar associada a consumidores que já possuíam recursos disponíveis, investidores, reorganização patrimonial ou aquisição de imóveis de maior valor. Já as negociações diretas com proprietários podem refletir acordos envolvendo recursos próprios, parcelamentos particulares ou condições específicas ajustadas entre as partes.

Ainda assim, a análise financeira continua indispensável. Além do preço do imóvel, o comprador deve considerar custos com documentação, impostos, registro, eventuais reformas, condomínio, seguros e despesas relacionadas ao financiamento.

**Locações recuam em julho e casas continuam predominando**

O segmento de locação apresentou queda de **17,37%** em julho. As casas representaram **59% dos contratos**, enquanto os apartamentos responderam por **41%**.

A predominância das casas mantém uma característica observada no mercado regional de aluguel. Esse resultado pode estar relacionado à procura por imóveis com acesso independente, maior privacidade, espaço externo e possibilidade de acomodar famílias com diferentes necessidades.

Entre as casas alugadas, os imóveis de **dois dormitórios** foram predominantes, com **43,3% dos contratos**. As residências de três dormitórios representaram 20%, enquanto as casas de quatro ou mais dormitórios corresponderam a 13,3%. Os imóveis de até um dormitório participaram com 23,3%.

A distribuição mostra que a procura por casas de dois dormitórios continua forte, mas também existe demanda relevante por imóveis compactos e por

residências maiores. Essa variedade atende desde pessoas que moram sozinhas ou em pequenas famílias até grupos familiares que precisam de mais quartos.

Quanto à área útil, as casas de até **50 metros quadrados** representaram 35,5% das locações. Os imóveis entre 51 e 100 metros quadrados corresponderam a 32,3%, enquanto as residências entre 101 e 200 metros quadrados participaram com 19,4%. As casas com mais de 201 metros quadrados representaram 12,9%.

O resultado evidencia uma procura concentrada em imóveis pequenos e médios, mas com presença de unidades maiores. A metragem, o valor do aluguel, a localização e a facilidade de acesso ao transporte tendem a ser determinantes para a decisão do locatário.

**Apartamentos alugados concentram-se em unidades de dois dormitórios**

Entre os apartamentos alugados, os imóveis de **dois dormitórios** representaram **52,9% dos contratos**. As unidades de até um dormitório e os apartamentos de três dormitórios corresponderam, cada grupo, a 23,5%. Não foram registradas locações de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

A predominância dos apartamentos de dois dormitórios confirma a preferência por unidades que oferecem equilíbrio entre espaço e preço. Esse perfil atende famílias pequenas, casais, profissionais que dividem a moradia e locatários que necessitam de um ambiente adicional para trabalho ou estudo.

Em relação à área útil, os apartamentos de até 50 metros quadrados representaram 35,3% das locações. A faixa entre **51 e 100 metros quadrados** apresentou a maior participação, com **52,9% dos contratos**. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a 11,8%.

A concentração nessa faixa intermediária indica que os locatários procuram apartamentos que ofereçam mais conforto sem necessariamente alcançar os valores associados a imóveis maiores. A funcionalidade da planta, a localização e os custos adicionais, como condomínio e IPTU, também podem influenciar fortemente a escolha.

**Aluguéis concentram-se entre R$ 2.001 e R$ 3.000**

A faixa de aluguel entre **R$ 2.001 e R$ 3.000 mensais** foi a mais representativa, com **38,1% dos contratos**. Os imóveis entre R$ 1.001 e R$ 1.500 corresponderam a 21,4%, enquanto as locações de até R$ 1.000 representaram 19%.

Os imóveis acima de R$ 3.001 participaram com 14,3% dos contratos. A faixa entre R$ 1.501 e R$ 2.000 apresentou participação de 7,1%.

A composição dos valores revela uma concentração do mercado em uma faixa intermediária e confirma a presença de diferentes perfis de locatários. Enquanto parte da demanda busca imóveis de menor custo, outra parcela está

disposta a pagar mais por melhor localização, maior metragem, infraestrutura condominial ou padrão construtivo superior.

O valor total de ocupação, contudo, não se limita ao aluguel. Condomínio, IPTU, seguro, consumo de água e energia e eventuais taxas devem ser analisados antes da assinatura do contrato para evitar comprometimento excessivo da renda mensal.

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

As demais regiões foram responsáveis por **48% das locações**. A região central e os bairros nobres registraram, cada um, **26% dos contratos**.

A maior participação das áreas fora das regiões central e nobre indica que os locatários continuam priorizando valores mais acessíveis, maior metragem e facilidade de acesso a serviços locais. A expansão urbana e a integração entre os municípios também contribuem para ampliar as opções disponíveis para quem busca alugar.

As áreas centrais permanecem importantes por sua proximidade com transporte, comércio e empregos. Já os bairros nobres mantêm demanda associada à infraestrutura, à segurança e à qualidade dos imóveis, embora os valores mais elevados possam limitar a participação desse segmento.

No aluguel, a decisão costuma ser ainda mais sensível ao orçamento mensal. A distância até o trabalho, o tempo de deslocamento, a disponibilidade de transporte público e os custos adicionais do imóvel pesam diretamente na escolha.

**Depósito caução continua sendo a principal garantia**

O **depósito caução** foi utilizado em **50,9% dos contratos de locação**, mantendo-se como a principal modalidade de garantia. Outras formas de garantia representaram 16,4%, enquanto o título de capitalização correspondeu a 10,9%.

O seguro-fiança foi utilizado em 14,5% das operações, e o fiador participou de 7,3% dos contratos.

A composição demonstra que o depósito caução continua sendo uma alternativa amplamente aceita por proprietários e inquilinos, principalmente por sua compreensão mais simples e por não exigir a participação de terceiros. O seguro-fiança e o título de capitalização também oferecem opções para locatários que não dispõem de fiador, embora possam envolver custos e condições específicas.

A escolha da garantia deve considerar o orçamento do inquilino, a segurança desejada pelo proprietário e as regras previstas na legislação e no contrato. A análise cuidadosa das condições evita surpresas e contribui para uma relação locatícia mais transparente.

**Desempenho das locações indica necessidade de precificação adequada**

A retração do volume de locações em julho ocorreu em um cenário no qual a definição correta dos valores permanece essencial para atrair interessados. Imóveis com preços incompatíveis com a localização, a metragem ou o estado de conservação podem permanecer mais tempo no mercado.

A comparação com junho revela também uma mudança na composição do segmento. Na pesquisa anterior, as casas representavam 68% das locações e os apartamentos, 32%. Em julho, a participação das casas caiu para 59%, enquanto os apartamentos avançaram para 41%.

Essa alteração indica que, apesar da queda geral no número de contratos, os apartamentos ganharam espaço relativo entre as locações realizadas. O movimento pode estar relacionado à busca por imóveis com custos de manutenção mais previsíveis, localização estratégica e acesso facilitado a transporte e serviços.

**Perspectivas para o mercado regional**

O desempenho de julho mostra um mercado imobiliário regional marcado por forte recuperação nas vendas e retração nas locações. O crescimento de 62,89% nas transações de compra sinaliza aumento expressivo da atividade e reforça a capacidade de Osasco e das cidades vizinhas de atrair compradores com diferentes perfis e níveis de renda.

Os apartamentos de dois dormitórios permaneceram como o principal produto do mercado de vendas, enquanto as casas apresentaram procura distribuída entre imóveis de dois, três e quatro ou mais dormitórios. A diversidade das faixas de preço demonstra que a região atende tanto consumidores em busca de imóveis mais acessíveis quanto compradores interessados em propriedades de maior valor.

A forte participação de compras à vista e de negociações diretas com proprietários também foi um dos destaques do mês. Embora o financiamento da Caixa continue exercendo papel importante, a composição de julho mostra a presença de compradores com recursos próprios e de negociações realizadas fora do financiamento bancário tradicional.

No segmento de locação, a queda de 17,37% exige atenção de proprietários e profissionais do setor. A demanda continua existente, mas os locatários demonstram sensibilidade aos valores mensais, aos custos adicionais e à localização. Imóveis bem conservados, corretamente precificados e próximos a transporte, comércio e serviços tendem a apresentar melhores condições de absorção.

Para os próximos meses, o comportamento das taxas de juros, a disponibilidade de crédito, a renda das famílias, o nível de emprego e a evolução dos custos de moradia serão fatores decisivos. A proximidade com a capital paulista, a presença de polos empresariais e a infraestrutura regional continuam sustentando o interesse pelo mercado de Osasco e municípios vizinhos.

Nesse cenário, o planejamento e a assessoria especializada permanecem fundamentais. O corretor de imóveis contribui para a avaliação adequada dos valores, a análise documental, a escolha das melhores condições de pagamento, a identificação de oportunidades e a definição das garantias locatícias. Além de facilitar a negociação, a orientação profissional proporciona mais segurança, transparência e eficiência em todas as etapas da compra ou da locação.

**Vendas em Julho**

| **Vendas** | **%** |
|---|---|
| Casas Vendidas | 38% |
| Apartamentos Vendidos | 62% |

**Casas vendidas**

| **Dormitórios Casa** | **Percentual** |
|---|---|
| 1 Dorm. | 0,0% |
| 2 Dorm. | 50,0% |
| 3 Dorm. | 25,0% |
| 4 Dorm. | 12,5% |
| 5 Dorm. | 12,5% |
| Mais de 5 Dorm. | 0,0% |

| **Área útil** | **Percentual** |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 12,5% |
| 51 a 100 m² | 18,8% |
| 101 a 200 m² | 37,5% |
| 201 a 300 m² | 12,5% |
| 301 a 400 m² | 12,5% |
| 401 a 500 m² | 0,0% |
| acima de 500 m² | 6,3% |

## Aptos vendidos

| Dormitórios Apto | Percentual |
|---|---|
| Quitinete | 0,0% |
| 1 Dorm. | 9,1% |
| 2 Dorm. | 81,8% |
| 3 Dorm. | 9,1% |
| 4 Dorm. | 0,0% |
| 5 Dorm. | 0,0% |
| Mais de 5 Dorm. | 0,0% |

| Área útil | Percentual |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 63,6% |
| 51 a 100 m² | 27,3% |
| 101 a 200 m² | 9,1% |
| 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 | 32,5% |
| Nobre | 32,5% |
| Demais Regiões | 35,0% |

| Forma de Pagamento Casa/Apartamento | Percentual |
|---|---|
| À Vista | 27,2% |
| Financiamento CAIXA | 35,8% |

| | |
|---|---|
| Financiamento Outros Bancos | 4,9% |
| Direto com Proprietário | 32,1% |
| Consórcios | 0,0% |

| **Desconto concedido** | **Percentual** |
|---|---|
| Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO | 47,4% |
| Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado | 23,7% |
| Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado | 28,9% |
| Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado | 0,0% |
| 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 | 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$100 mil | 2,6% |
| De R$ 101mil a R$150 mil | 2,6% |
| De R$ 151mil a R$200 mil | 7,9% |
| De R$ 201mil a R$250 mil | 2,6% |
| De R$ 251mil a R$300 mil | 23,7% |
| De R$ 301mil a R$350 mil | 7,9% |
| De R$ 351mil a R$400 mil | 7,9% |
| De R$ 401mil a R$450 mil | 7,9% |

| | |
|---|---|
| De R$ 451mil a R$500 mil | 2,6% |
| De R$ 501mil a R$600 mil | 5,3% |
| De R$ 601mil a R$700 mil | 2,6% |
| De R$ 701mil a R$800 mil | 0,0% |
| De R$ 801mil a R$900 mil | 5,3% |
| De R$ 901mil a R$1 milhão | 2,6% |
| De R$ 1milhão a R$1.2 mi | 10,5% |
| De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi | 0,0% |
| De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi | 2,6% |
| De R$ 2.1 mi a R$ 2.5 mi | 0,0% |
| De R$ 2.6 mi a R$ 3 mi | 5,3% |
| 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 Junho

| **Locações** | **%** |
|---|---|
| Casas Alugadas | 59% |
| Apartamentos Alugadas | 41% |

### Casas alugadas

| **Dormitórios** | **Percentual** |
|---|---|
| Quitinete | 0,0% |
| 1 Dorm. | 23,3% |
| 2 Dorm. | 43,3% |
| 3 Dorm. | 20,0% |
| 4 Dorm. | 13,3% |
| 5 ou mais Dorm. | 0,0% |

| Área útil | Percentual |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 35,5% |
| 51 a 100 m² | 32,3% |
| 101 a 200 m² | 19,4% |
| 201 a 300 m² | 0,0% |
| 301 a 400 m² | 6,5% |
| 401 a 500 m² | 0,0% |
| acima de 500 m² | 6,5% |

## Aptos Alugados

| Dormitórios | Percentual |
|---|---|
| Quitinete | 0,0% |
| 1 Dorm. | 23,5% |
| 2 Dorm. | 52,9% |
| 3 Dorm. | 23,5% |
| 4 Dorm. | 0,0% |
| 5 ou mais Dorm. | 0,0% |

| Área útil | Percentual |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 35,3% |
| 51 a 100 m² | 52,9% |
| 101 a 200 m² | 11,8% |
| 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 | 7,3% |
| Depósito caução | 50,9% |
| T. de Capitalização | 10,9% |
| Seguro Fiança | 14,5% |
| Outros | 16,4% |

| Localização | Percentual |
|---|---|
| Central | 26,0% |
| Nobre | 26,0% |
| Demais Regiões | 48,0% |

| Motivo da mudança | Percentual |
|---|---|
| Mudou para um aluguel mais caro | 23,3% |
| Mudou para um aluguel mais barato | 60,0% |
| Mudou sem dar justificativa | 16,7% |

| Desconto concedido Casa / Apartamento | Percentual |
|---|---|
| Mesmo valor anunciado | 68,8% |
| Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado | 22,9% |
| Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado | 6,3% |
| 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 | 2,1% |
| 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 | 2,4% |
| de R$751 a $1.000,00 | 16,7% |
| de R$1.001,00 a R$1250,00 | 14,3% |
| de R$1.251,00 a R$1500,00 | 7,1% |
| de R$1.501,00 a R$1750,00 | 2,4% |
| de R$1.751,00 a R$2.000,00 | 4,8% |
| de R$2.001,00 a R$2.500,00 | 31,0% |
| de R$2.501,00 a R$3.000,00 | 7,1% |
| de R$3.001,00 a R$3.500,00 | 4,8% |
| de R$3.501,00 a R$4mil | 4,8% |
| 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** | -39,51% | -35,10% |
| **Fevereiro** | +12,32% | +61,09% |
| **Março** | +12,05% | -20,33% |
| **Abril** | -14,06% | -4,73% |
| **Maio** | +33,25% | -6,79% |
| **Junho** | -23,57% | +2,58% |
| **Julho** | +62,89% | -17,37% |
| **Acumulado 2026** | +43,37% | -20,65% |

**Acumulado 12 meses**

Vendas: +42,24%

Locações: +17,53%