

Pesquisa CRECISP

## **Osasco e Região**

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

### **Mercado imobiliário de Osasco e região registra retração nas vendas e crescimento moderado das locações em junho de 2026**

O mercado imobiliário de Osasco e região apresentou, em junho de 2026, comportamentos distintos nos segmentos de venda e locação de imóveis residenciais usados. De acordo com o levantamento regional, as vendas recuaram 23,57% em relação ao mês anterior, enquanto as locações registraram crescimento de 2,58%.

O resultado das vendas indica uma desaceleração após o forte avanço observado em maio. Ainda assim, o mercado permanece diversificado e sustentado principalmente pelo financiamento habitacional, pela procura por apartamentos e pela importância estratégica de Osasco e dos municípios vizinhos na Região Metropolitana de São Paulo.

Na locação, por outro lado, houve leve recuperação. O crescimento de 2,58% demonstra que a demanda por imóveis para aluguel continua ativa, especialmente nas regiões mais acessíveis e próximas a centros de emprego, transporte, comércio e serviços.

### **Apartamentos continuam predominando nas vendas**

Os apartamentos permaneceram como os imóveis mais negociados em junho, representando 66% das vendas realizadas. As casas responderam por 34% das transações.

A preferência pelos imóveis verticais está relacionada à busca por praticidade, segurança, menor necessidade de manutenção e localização. Esse perfil atende principalmente famílias pequenas, compradores do primeiro imóvel, jovens profissionais e investidores interessados em unidades com maior liquidez.

Entre os apartamentos vendidos, os imóveis de dois dormitórios foram amplamente predominantes, correspondendo a 69,2% das negociações. As unidades de três dormitórios representaram 23,1%, enquanto os apartamentos de até um dormitório responderam por 3,8%, mesma proporção observada para imóveis com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, os apartamentos de até 50 metros quadrados e aqueles entre 51 e 100 metros quadrados apresentaram participação equivalente, com

42% cada. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados representaram 8% das vendas, assim como os imóveis com mais de 201 metros quadrados.

O padrão evidencia forte concentração da demanda por apartamentos compactos e de médio porte, especialmente aqueles que combinam preço mais acessível, boa localização e facilidade de financiamento.

### **Casas vendidas apresentam perfil mais diversificado**

No segmento de casas, os imóveis com dois dormitórios foram responsáveis por 46,2% das vendas. As casas com três dormitórios representaram 23,1%, a mesma participação observada entre os imóveis com quatro ou mais dormitórios. As residências de até um dormitório responderam por 7,7% das negociações.

Em relação à área útil, 38,5% das casas vendidas possuíam mais de 201 metros quadrados. As faixas de até 50 metros quadrados e entre 51 e 100 metros quadrados representaram, cada uma, 23,1% das vendas. Imóveis entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a 15,4%.

Os números demonstram que o mercado de casas atende tanto compradores em busca de imóveis compactos quanto famílias interessadas em residências maiores, com mais espaço interno e áreas externas.

### **Faixas de preço mostram concentração entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil**

A faixa de preço com maior participação nas vendas foi a de imóveis entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil, responsável por 30,8% das negociações.

Os imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil representaram 25,6% das vendas, enquanto aqueles acima de R\$ 501 mil também alcançaram 25,6%. As propriedades entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil responderam por 12,8%, e os imóveis de até R\$ 200 mil representaram 5,1%.

A distribuição demonstra que o mercado regional permanece bastante diversificado. Embora exista concentração relevante nos imóveis de preço intermediário, há também participação expressiva de unidades de maior valor, o que confirma a capacidade de Osasco e dos municípios da região de atender diferentes perfis econômicos.

Esse cenário reforça a importância de uma avaliação correta do imóvel, considerando localização, padrão construtivo, estado de conservação, metragem, infraestrutura do entorno e potencial de valorização.

### **Regiões centrais e bairros nobres mantêm participação expressiva**

A distribuição geográfica das vendas apresentou equilíbrio entre as diferentes áreas pesquisadas. As demais regiões concentraram 36% das negociações, enquanto a região central respondeu por 34%. Os bairros classificados como nobres representaram 30% das vendas.

A proximidade com corredores de transporte, centros comerciais, escolas, hospitais e polos empresariais continua influenciando diretamente as decisões

de compra. Ao mesmo tempo, bairros fora das áreas centrais seguem atraindo consumidores que buscam melhor relação entre preço, metragem e qualidade de vida.

A procura distribuída entre as diferentes regiões também indica que a valorização imobiliária não está restrita aos bairros tradicionalmente mais disputados. Áreas em desenvolvimento e locais com novos investimentos em mobilidade e infraestrutura permanecem no radar de compradores e investidores.

### **Financiamento da Caixa continua liderando as aquisições**

O financiamento habitacional permaneceu como o principal meio de pagamento utilizado nas compras. As operações financiadas pela Caixa Econômica Federal representaram 54,1% das vendas.

Os financiamentos concedidos por outros bancos alcançaram 27% das negociações, participação superior à observada no levantamento de maio. As compras realizadas diretamente com o proprietário responderam por 10,8%, enquanto as aquisições à vista representaram 5,4%. Os consórcios participaram de 2,7% das operações.

Os dados confirmam que o crédito continua essencial para a sustentação do mercado imobiliário regional. A predominância do financiamento demonstra que grande parte dos compradores depende de condições de prazo, taxas de juros e aprovação de crédito para concretizar a aquisição.

Nesse contexto, a orientação profissional torna-se especialmente importante para a análise da capacidade financeira, escolha da modalidade de crédito, organização da documentação e avaliação dos custos totais da compra.

### **Locação registra leve crescimento em junho**

O mercado de locação apresentou crescimento de 2,58% em junho, confirmando a permanência de uma demanda consistente por imóveis residenciais para aluguel.

As casas representaram 68% dos contratos firmados, enquanto os apartamentos responderam por 32%. Esse resultado mantém a predominância das casas no segmento de locação regional, em contraste com o comportamento observado nas vendas.

Entre as casas alugadas, os imóveis de até um dormitório e de dois dormitórios apresentaram a mesma participação, com 34,2% cada. As residências de três dormitórios representaram 21,1%, enquanto aquelas com quatro ou mais dormitórios corresponderam a 10,5%.

A distribuição por área útil mostrou maior concentração em imóveis de até 50 metros quadrados, com 43,6%. As casas entre 51 e 100 metros quadrados representaram 23,1%, as unidades entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a 17,9% e os imóveis com mais de 201 metros quadrados alcançaram 15,4%.

Entre os apartamentos alugados, os imóveis de dois dormitórios foram predominantes, com 66,7% dos contratos. Apartamentos de até um dormitório representaram 14,3%, mesma proporção registrada para unidades de três dormitórios. Os imóveis com quatro ou mais dormitórios responderam por 4,8%.

A maior parte dos apartamentos alugados possuía entre 51 e 100 metros quadrados, faixa responsável por 52,4% dos contratos. As unidades de até 50 metros quadrados representaram 33,3%, enquanto os imóveis entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a 14,3%.

### **Aluguéis concentram-se em diferentes faixas de preço**

O mercado de locação apresentou distribuição relativamente equilibrada entre as faixas de valores.

Os imóveis com aluguel entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500 mensais concentraram 26,9% dos contratos. As faixas de até R\$ 1.000, entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 e acima de R\$ 3.001 representaram, cada uma, 21,2% das locações.

Os imóveis com valores entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 corresponderam a 9,6% dos contratos.

Essa composição revela a presença de diferentes perfis de locatários, desde famílias e trabalhadores que buscam imóveis de menor custo até consumidores interessados em residências maiores, melhor localizadas ou com padrão superior.

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

As demais regiões da cidade foram responsáveis por 55% das locações. A região central concentrou 34% dos contratos, enquanto os bairros nobres representaram 11%.

A maior participação das áreas fora do centro e dos bairros nobres está relacionada à busca por valores mais acessíveis e imóveis com maior metragem. Também contribuem para esse movimento a expansão urbana, a disponibilidade de serviços locais e a melhoria da mobilidade entre Osasco e os municípios vizinhos.

A localização permanece decisiva, mas os critérios dos locatários podem variar em relação aos compradores. No aluguel, o valor mensal, a facilidade de acesso ao trabalho e a proximidade de transporte público costumam ter peso ainda maior na decisão.

### **Depósito caução e seguro-fiança lideram as garantias**

O depósito caução foi utilizado em 53,2% dos contratos de locação, mantendo-se como a principal garantia do mercado regional. O seguro-fiança apareceu em seguida, com 42,6% das operações.

O título de capitalização e outras modalidades representaram, cada um, 2,1% dos contratos. Não foram registradas locações com fiador.

A forte participação do depósito caução demonstra a preferência por uma alternativa simples e amplamente conhecida por proprietários e inquilinos. Já o crescimento da participação do seguro-fiança evidencia a procura por soluções que dispensem a apresentação de fiador e ofereçam maior agilidade na formalização dos contratos.

A escolha da garantia deve considerar as condições financeiras do locatário, o nível de segurança desejado pelo proprietário e os custos envolvidos em cada modalidade.

### **Mercado mantém espaço para negociações, mas com menor margem de desconto**

Os dados de junho indicam que a maior parte das locações foi fechada pelo mesmo valor anunciado: 61,5% dos contratos não tiveram desconto.

Em 23,1% das negociações, houve redução de até 5% sobre o preço anunciado. Descontos entre 6% e 10% representaram 11,5%, enquanto reduções entre 16% e 20% corresponderam a 3,8%.

O resultado demonstra que os imóveis bem precificados continuam encontrando interessados sem necessidade de grandes concessões. A baixa incidência de descontos elevados indica maior equilíbrio entre oferta e demanda e reforça a importância de anunciar o imóvel com valor compatível com as características da região.

### **Perspectivas para o mercado regional**

O desempenho de junho mostra um mercado em fase de acomodação. A retração nas vendas interrompeu o forte crescimento registrado em maio, mas não elimina os fundamentos positivos da região. Osasco e os municípios vizinhos continuam favorecidos pela proximidade com São Paulo, pela presença de importantes polos empresariais, pela oferta de transporte e pela expansão da infraestrutura urbana.

A locação, por sua vez, apresentou leve crescimento e continua sustentada pela necessidade de moradia, pela mobilidade profissional e pelo interesse de famílias que ainda não reuniram condições para adquirir um imóvel.

A combinação entre diversidade de preços, predominância do crédito habitacional, procura por apartamentos compactos e forte demanda por casas para locação confirma a maturidade do mercado regional. Para os próximos meses, o comportamento das taxas de juros, a disponibilidade de financiamento, a renda das famílias e a evolução do emprego serão fatores decisivos.

Nesse cenário, o planejamento e a assessoria especializada permanecem fundamentais. O corretor de imóveis contribui para a correta avaliação dos valores, análise documental, escolha das melhores alternativas de financiamento e definição das garantias locatícias, além de proporcionar maior segurança e transparência em todas as etapas da negociação.

## Vendas em Junho

| Vendas                | %   |
|-----------------------|-----|
| Casas Vendidas        | 34% |
| Apartamentos Vendidos | 66% |

## Casas vendidas

| Dormitórios<br>Casa | Percentual |
|---------------------|------------|
| 1 Dorm.             | 7,7%       |
| 2 Dorm.             | 46,2%      |
| 3 Dorm.             | 23,1%      |
| 4 Dorm.             | 15,4%      |
| 5 Dorm.             | 7,7%       |
| Mais de 5 Dorm.     | 0,0%       |

| Área útil                   | Percentual |
|-----------------------------|------------|
| 1 a 50 m <sup>2</sup>       | 23,1%      |
| 51 a 100 m <sup>2</sup>     | 23,1%      |
| 101 a 200 m <sup>2</sup>    | 15,4%      |
| 201 a 300 m <sup>2</sup>    | 30,8%      |
| 301 a 400 m <sup>2</sup>    | 7,7%       |
| 401 a 500 m <sup>2</sup>    | 0,0%       |
| acima de 500 m <sup>2</sup> | 0,0%       |

## Aptos vendidos

| Dormitórios<br>Apto | Percentual |
|---------------------|------------|
| Quitinete           | 0,0%       |
| 1 Dorm.             | 3,8%       |

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 2 Dorm.         | 69,2% |
| 3 Dorm.         | 23,1% |
| 4 Dorm.         | 3,8%  |
| 5 Dorm.         | 0,0%  |
| Mais de 5 Dorm. | 0,0%  |

| Área útil                   | Percentual |
|-----------------------------|------------|
| 1 a 50 m <sup>2</sup>       | 42,3%      |
| 51 a 100 m <sup>2</sup>     | 42,3%      |
| 101 a 200 m <sup>2</sup>    | 7,7%       |
| 201 a 300 m <sup>2</sup>    | 0,0%       |
| 301 a 400 m <sup>2</sup>    | 7,7%       |
| 401 a 500 m <sup>2</sup>    | 0,0%       |
| acima de 500 m <sup>2</sup> | 0,0%       |

### Casas e aptos vendidos

| localização Casa/Apartamento | Percentual |
|------------------------------|------------|
| Central                      | 34,0%      |
| Nobre                        | 30,0%      |
| Demais Regiões               | 36,0%      |

| Forma de Pagamento Casa/Apartamento | Percentual |
|-------------------------------------|------------|
| À Vista                             | 5,4%       |
| Financiamento CAIXA                 | 54,1%      |
| Financiamento Outros Bancos         | 27,0%      |
| Direto com Proprietário             | 10,8%      |
| Consórcios                          | 2,7%       |

| Desconto concedido | Percentual |
|--------------------|------------|
|--------------------|------------|

|                                                         |       |
|---------------------------------------------------------|-------|
| Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO                        | 56,4% |
| Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado     | 17,9% |
| Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado    | 15,4% |
| Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado   | 0,0%  |
| Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado   | 10,3% |
| 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%  |

| <b>Faixa de preço média</b> | <b>Percentual</b> |
|-----------------------------|-------------------|
| 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  | 5,1%              |
| De R\$ 201mil a R\$250 mil  | 15,4%             |
| De R\$ 251mil a R\$300 mil  | 10,3%             |
| De R\$ 301mil a R\$350 mil  | 17,9%             |
| De R\$ 351mil a R\$400 mil  | 12,8%             |
| De R\$ 401mil a R\$450 mil  | 7,7%              |
| De R\$ 451mil a R\$500 mil  | 5,1%              |
| De R\$ 501mil a R\$600 mil  | 5,1%              |
| De R\$ 601mil a R\$700 mil  | 2,6%              |
| De R\$ 701mil a R\$800 mil  | 2,6%              |
| De R\$ 801mil a R\$900 mil  | 0,0%              |

|                             |      |
|-----------------------------|------|
| De R\$ 901mil a R\$1 milhão | 0,0% |
| De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi  | 2,6% |
| De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi   | 5,1% |
| De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi    | 5,1% |
| De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi  | 0,0% |
| De R\$ 2.6 mi a R\$ 3 mi    | 2,6% |
| 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        | 68% |
| Apartamentos Alugadas | 32% |

### Casas alugadas

| Dormitórios     | Percentual |
|-----------------|------------|
| Quitinete       | 0,0%       |
| 1 Dorm.         | 34,2%      |
| 2 Dorm.         | 34,2%      |
| 3 Dorm.         | 21,1%      |
| 4 Dorm.         | 10,5%      |
| 5 ou mais Dorm. | 0,0%       |

| Área útil                | Percentual |
|--------------------------|------------|
| 1 a 50 m <sup>2</sup>    | 43,6%      |
| 51 a 100 m <sup>2</sup>  | 23,1%      |
| 101 a 200 m <sup>2</sup> | 17,9%      |
| 201 a 300 m <sup>2</sup> | 5,1%       |

|                             |      |
|-----------------------------|------|
| 301 a 400 m <sup>2</sup>    | 7,7% |
| 401 a 500 m <sup>2</sup>    | 0,0% |
| acima de 500 m <sup>2</sup> | 2,6% |

### Aptos Alugados

| Dormitórios     | Percentual |
|-----------------|------------|
| Quitinete       | 0,0%       |
| 1 Dorm.         | 14,3%      |
| 2 Dorm.         | 66,7%      |
| 3 Dorm.         | 14,3%      |
| 4 Dorm.         | 4,8%       |
| 5 ou mais Dorm. | 0,0%       |

| Área útil                   | Percentual |
|-----------------------------|------------|
| 1 a 50 m <sup>2</sup>       | 33,3%      |
| 51 a 100 m <sup>2</sup>     | 52,4%      |
| 101 a 200 m <sup>2</sup>    | 14,3%      |
| 201 a 300 m <sup>2</sup>    | 0,0%       |
| 301 a 400 m <sup>2</sup>    | 0,0%       |
| 401 a 500 m <sup>2</sup>    | 0,0%       |
| acima de 500 m <sup>2</sup> | 0,0%       |

### Casas e aptos alugados

| Modalidade          | Porcentagem |
|---------------------|-------------|
| Fiador              | 0,0%        |
| Depósito caução     | 53,2%       |
| T. de Capitalização | 2,1%        |
| Seguro Fiança       | 42,6%       |

|        |      |
|--------|------|
| Outros | 2,1% |
|--------|------|

| Localização    | Percentual |
|----------------|------------|
| Central        | 34,0%      |
| Nobre          | 10,6%      |
| Demais Regiões | 55,3%      |

| Motivo da mudança                 | Percentual |
|-----------------------------------|------------|
| Mudou para um aluguel mais caro   | 23,4%      |
| Mudou para um aluguel mais barato | 36,2%      |
| Mudou sem dar justificativa       | 40,4%      |

| Desconto concedido Casa / Apartamento       | Percentual |
|---------------------------------------------|------------|
| Mesmo valor anunciado                       | 83,3%      |
| Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado     | 13,3%      |
| Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado   | 1,7%       |
| Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado  | 0,0%       |
| Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado  | 1,7%       |
| 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        | 9,6%       |
| de R\$751 a \$1.000,00      | 11,5%      |
| de R\$1.001,00 a R\$1250,00 | 9,6%       |
| de R\$1.251,00 a R\$1500,00 | 17,3%      |

|                              |       |
|------------------------------|-------|
| de R\$1.501,00 a R\$1750,00  | 1,9%  |
| de R\$1.751,00 a R\$2.000,00 | 7,7%  |
| de R\$2.001,00 a R\$2.500,00 | 13,5% |
| de R\$2.501,00 a R\$3.000,00 | 7,7%  |
| de R\$3.001,00 a R\$3.500,00 | 5,8%  |
| de R\$3.501,00 a R\$4mil     | 0,0%  |
| de R\$4.001,00 mil a R\$5mil | 15,4% |
| Mais e R\$5mil               | 0,0%  |

### Evolução de venda e locação

| Mês                   | Varição/Vendas | Varição/Locações |
|-----------------------|----------------|------------------|
| <b>Janeiro</b>        | -39,51%        | -35,10%          |
| <b>Fevereiro</b>      | +12,32%        | +61,09%          |
| <b>Março</b>          | +12,05%        | -20,33%          |
| <b>Abril</b>          | -14,06%        | -4,73%           |
| <b>Mai</b>            | +33,25%        | -6,79%           |
| <b>Junho</b>          | -23,57%        | +2,58%           |
| <b>Acumulado 2026</b> | -19,52%        | -3,28%           |

### Acumulado 12 meses

Vendas: -12,60%

Locações: +45,49%