

Pesquisa CRECISP

## **ABC e Região**

Fevereiro 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

### **Mercado imobiliário do ABC Paulista mantém seletividade e prioridade por imóveis compactos e bem localizados**

O mercado imobiliário do ABC Paulista encerrou março de 2026 em ritmo mais moderado, refletindo um ambiente econômico ainda marcado por juros elevados, maior cautela das famílias e seletividade tanto na compra quanto na locação de imóveis residenciais usados. A retração observada nas vendas e locações confirma um movimento de ajuste iniciado nos primeiros meses do ano, mas os dados também revelam um mercado que permanece ativo e resiliente, especialmente nos segmentos de apartamentos compactos e imóveis localizados em regiões urbanas consolidadas.

Levantamento realizado junto a imobiliárias e corretores de imóveis dos sete municípios do ABC mostrou queda de 25,24% nas vendas e de 49,24% nas locações em relação ao mês anterior. Apesar da desaceleração, o comportamento do consumidor demonstra que a busca por moradia continua presente, embora agora acompanhada de maior rigor na análise de preços, financiamento e localização.

O cenário econômico nacional exerceu influência direta sobre o desempenho regional. A manutenção do crédito imobiliário em níveis elevados, aliada ao aumento do custo de vida e da pressão sobre a renda das famílias, contribuiu para a redução do volume de negócios. Ao mesmo tempo, o comportamento do consumidor passou a privilegiar imóveis mais eficientes, próximos a infraestrutura urbana, transporte público, comércio e serviços essenciais.

Nesse contexto, os apartamentos permaneceram como principal produto imobiliário da região, respondendo por 83% das vendas realizadas em março, enquanto as casas representaram 17% das negociações. O dado evidencia a consolidação do perfil urbano do ABC Paulista, caracterizado por verticalização crescente e preferência por imóveis com menor custo operacional e maior praticidade no cotidiano.

As chamadas “demais regiões urbanas” lideraram a preferência dos compradores, concentrando 48,5% das vendas e 44,4% das locações. As regiões centrais responderam por 27,3% das vendas e 37% das locações, enquanto os bairros nobres ficaram com 24,2% das vendas e 18,5% das locações.

Os números demonstram um movimento importante de busca por bairros intermediários, onde os preços permanecem mais competitivos sem perda significativa de qualidade urbana. A tendência acompanha uma lógica cada vez mais presente no mercado imobiliário brasileiro: consumidores priorizam equilíbrio entre localização, mobilidade, infraestrutura e capacidade financeira.

O levantamento mostra clara predominância de apartamentos compactos e médios. Entre os imóveis vendidos, unidades de dois dormitórios responderam por 61,9% das transações, seguidas pelos apartamentos de três dormitórios, com 33,3%. Os imóveis de até 100 metros quadrados concentraram mais de 90% das vendas, reforçando a preferência por imóveis funcionais e adequados ao orçamento médio das famílias da região.

Nas locações, o cenário foi semelhante. Os apartamentos de dois dormitórios representaram 69,2% dos contratos, demonstrando que este perfil continua sendo o mais procurado tanto por famílias pequenas quanto por casais e profissionais que buscam praticidade e melhor custo-benefício.

No segmento de vendas, o mercado apresentou forte concentração nas faixas intermediárias. Os imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil responderam por 30,8% das negociações, enquanto a faixa entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil concentrou 34,6% das vendas. Imóveis acima de R\$ 501 mil também tiveram participação relevante, alcançando 30,8% do total negociado.

Os dados indicam um mercado dividido entre compradores que buscam imóveis de padrão médio e consumidores dispostos a investir em imóveis de melhor localização e padrão construtivo, desde que encontrem condições favoráveis de crédito.

Nas locações, houve concentração tanto em imóveis de entrada quanto em unidades de padrão intermediário e superior. Os aluguéis de até R\$ 1 mil representaram 34,6% dos contratos, enquanto imóveis entre R\$ 2.001 e R\$ 3 mil responderam por 26,9% das locações. Os contratos acima de R\$ 3 mil somaram 19,2%, evidenciando coexistência de públicos com diferentes capacidades financeiras.

O financiamento imobiliário permaneceu como principal modalidade de pagamento utilizada nas vendas. A Caixa Econômica Federal respondeu sozinha por 44,4% das operações realizadas em março, consolidando-se como principal agente financeiro do setor habitacional regional. Outros bancos participaram com 11,1% das transações.

As compras à vista alcançaram participação expressiva de 29,6%, demonstrando a presença de compradores capitalizados, muitas vezes oriundos da venda de outros imóveis ou investidores que enxergam oportunidades em períodos de ajuste de mercado. Já as negociações diretas com proprietários representaram 11,1%, enquanto os consórcios ficaram com 3,7% das operações.

No mercado locatício, as garantias tradicionais seguem perdendo espaço para modalidades consideradas mais ágeis e seguras. O seguro-fiança liderou as locações em março, sendo utilizado em 35% dos contratos. O título de capitalização apareceu logo em seguida, com 30%. O fiador tradicional participou de 20% dos contratos, enquanto o depósito caução respondeu por 15%.

A diversificação das garantias demonstra mudança importante no comportamento do mercado, que busca reduzir burocracia e ampliar segurança jurídica tanto para proprietários quanto para inquilinos.

O cenário atual reforça a importância estratégica da atuação do corretor de imóveis na intermediação de vendas e locações. Em um ambiente de maior seletividade, crédito mais restrito e consumidores mais cautelosos, a assessoria técnica profissional torna-se essencial para orientar compradores, vendedores, locadores e locatários.

Cabe ao corretor auxiliar na precificação adequada dos imóveis, na análise documental, no enquadramento de financiamento, na avaliação das garantias locatícias e na condução segura das negociações, reduzindo riscos jurídicos e financeiros para todas as partes envolvidas.

Além disso, o profissional regularmente inscrito no CRECI possui capacitação técnica e respaldo legal para oferecer segurança, transparência e conformidade às transações imobiliárias, fatores cada vez mais relevantes em um mercado competitivo e altamente exigente.

Os números de março mostram que, mesmo diante de um período de ajuste econômico, o mercado imobiliário do ABC Paulista continua apresentando dinâmica relevante, sustentado pela demanda por imóveis compactos, boa localização e negociações financeiramente equilibradas. A tendência é de manutenção de um mercado mais racional, técnico e seletivo ao longo de 2026.

### **Vendas em Março**

<b>Vendas</b>	<b>%</b>
Casas Vendidas	17%
Apartamentos Vendidos	83%

### **Casas vendidas**

<b>Dormitórios Casa</b>	<b>Percentual</b>
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	20,0%
3 Dorm.	40,0%
4 Dorm.	40,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

<b>Área útil</b>	<b>Percentual</b>
1 a 50 m <sup>2</sup>	20,0%
51 a 100 m <sup>2</sup>	20,0%
101 a 200 m <sup>2</sup>	40,0%
201 a 300 m <sup>2</sup>	0,0%
301 a 400 m <sup>2</sup>	20,0%
401 a 500 m <sup>2</sup>	0,0%
acima de 500 m <sup>2</sup>	0,0%

### **Aptos vendidos**

<b>Dormitórios Casa</b>	<b>Percentual</b>
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	4,8%
2 Dorm.	61,9%
3 Dorm.	33,3%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

<b>Área útil</b>	<b>Percentual</b>
------------------	-------------------

1 a 50 m <sup>2</sup>	28,6%
51 a 100 m <sup>2</sup>	61,9%
101 a 200 m <sup>2</sup>	9,5%
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 vendidos

<b>localização Casa/Apartamento</b>	<b>Percentual</b>
Central	27,3%
Nobre	24,2%
Demais Regiões	48,5%

<b>Forma de Pagamento Casa/Apartamento</b>	<b>Percentual</b>
À Vista	29,6%
Financiamento CAIXA	44,4%
Financiamento Outros Bancos	11,1%
Direto com Proprietário	11,1%
Consórcios	3,7%

<b>Desconto concedido</b>	<b>Percentual</b>
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	65,4%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	26,9%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	7,7%
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%

<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	0,0%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	11,5%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	19,2%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	23,1%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	11,5%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	0,0%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	3,8%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	11,5%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	3,8%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	0,0%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	7,7%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	3,8%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	0,0%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	0,0%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	0,0%
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	3,8%
Acima de R\$ 5 mi	0,0%

### Locações em Março

Locações	%
Casas Alugadas	53%
Apartamentos Alugadas	47%

### Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	37,5%
2 Dorm.	31,3%
3 Dorm.	31,3%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m <sup>2</sup>	31,3%
51 a 100 m <sup>2</sup>	31,3%
101 a 200 m <sup>2</sup>	31,3%
201 a 300 m <sup>2</sup>	6,3%
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%

### Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%

1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	69,2%
3 Dorm.	23,1%
4 Dorm.	7,7%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m <sup>2</sup>	23,1%
51 a 100 m <sup>2</sup>	61,5%
101 a 200 m <sup>2</sup>	15,4%
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	20,0%
Depósito caução	15,0%
T. de Capitalização	30,0%
Seguro Fiança	35,0%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	37,0%
Nobre	18,5%
Demais Regiões	44,4%

Motivo da mudança	Percentual
-------------------	------------

Mudou para um aluguel mais caro	15,7%
Mudou para um aluguel mais barato	49,0%
Mudou sem dar justificativa	35,3%

<b>Desconto concedido Casa / Apartamento</b>	<b>Percentual</b>
Mesmo valor anunciado	58,6%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	31,0%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	6,9%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,4%
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%

<b>Valor Aluguel Casa/apto</b>	<b>Percentual</b>
Até R\$500	3,8%
de R\$501 a \$750,00	7,7%
de R\$751 a \$1.000,00	23,1%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	3,8%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	3,8%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	0,0%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	11,5%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	15,4%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	11,5%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	11,5%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	0,0%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	7,7%
Mais e R\$5mil	0,0%

### **Evolução de venda e locação**

<b>Mês</b>	<b>Varição/Vendas</b>	<b>Varição/Loações</b>
<b>Janeiro</b>	+17,16%	-19,02%
<b>Fevereiro</b>	-35,28%	-21,07%
<b>Março</b>	-25,24%	-49,24%
<b>Acumulado 2026</b>	-43,36%	-89,33%

Acumulado 12 meses

Vendas: +29,92%

Loações: +44,83%