

Pesquisa CRECISP

## Osasco e Região

Março 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

### **Mercado imobiliário de Osasco desacelera nas locações em março, mas mantém avanço nas vendas e foco em imóveis de padrão médio**

O mercado imobiliário de Osasco e região apresentou em março de 2026 um comportamento misto, combinando continuidade do crescimento nas vendas com perda de ritmo nas locações. Após a forte reação observada em fevereiro, quando as locações avançaram mais de 60% e as vendas retomaram trajetória de alta, os dados de março indicam uma acomodação do segmento de aluguel, ao mesmo tempo em que as transações de compra e venda mantêm tendência positiva. A pesquisa realizada com corretores e imobiliárias de 16 municípios mostra que o mercado segue apoiado em uma demanda consistente por imóveis residenciais usados, especialmente de padrão médio, ainda que sob influência do custo de vida elevado e das condições de crédito.

No segmento de vendas, o volume de negócios aumentou 12,05% em março em relação ao levantamento anterior, confirmando a continuidade do movimento de recuperação iniciado em fevereiro. As casas responderam por 42% das transações e os apartamentos por 58%, evidenciando um mercado relativamente equilibrado entre os dois tipos de imóveis, ainda que com leve predominância dos apartamentos, em linha com o perfil urbano consolidado da região. A distribuição espacial das vendas reforça a importância dos bairros fora dos eixos mais valorizados: as demais regiões concentram 44,4% das negociações, superando o centro (40%) e as áreas nobres (15,6%). Esse quadro indica que o comprador segue buscando combinações mais favoráveis entre preço, metragem e acesso à infraestrutura, valorizando tanto polos centrais quanto áreas em expansão com oferta de serviços e transporte.

O recorte por faixa de preço revela um mercado concentrado em imóveis de padrão médio e médio-alto. Os imóveis até R\$ 200 mil representam 10,8% das vendas, enquanto a faixa entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil responde por 35,1% das transações, consolidando-se como o principal segmento de atuação. A faixa entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil participa com 13,5%, enquanto os imóveis entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil somam 10,8%. Já as unidades acima de R\$ 501 mil alcançam 29,7%, mostrando que há espaço significativo para imóveis de maior valor, seja em localizações mais qualificadas, seja em empreendimentos com melhor padrão construtivo. A combinação de forte presença da faixa intermediária (até R\$ 300 mil) com quase um terço das vendas acima de R\$ 501 mil reforça a coexistência de uma demanda de classe média tradicional com um público de maior poder aquisitivo.

O perfil físico das casas vendidas mostra diversidade, mas com predominância de imóveis de dois e três dormitórios, típicos de uso familiar. Não há registro de casas com apenas um dormitório; as unidades de dois quartos representam 46,2% das transações, as de três dormitórios, 30,8%, e as de quatro ou mais quartos, 23,1%. Em termos de metragem, não há casas com até 50 m<sup>2</sup> entre as vendas de março. As faixas entre 51 m<sup>2</sup> e 100 m<sup>2</sup> e entre 101 m<sup>2</sup> e 200 m<sup>2</sup> respondem cada uma por 38,5% e 30,8% dos negócios, respectivamente, enquanto as casas com área superior a 201 m<sup>2</sup> também representam 30,8%. Esse desenho indica que, embora haja procura por casas de metragem intermediária, há participação relevante de unidades mais amplas, voltadas a famílias que valorizam espaço interno e conforto, mesmo com tíquete mais elevado.

Entre os apartamentos, o padrão de compactação é mais evidente, mas com presença de unidades de um dormitório e de três dormitórios. Imóveis com até um quarto correspondem a 16,7% das vendas, os de dois dormitórios concentram 58,3% das transações, e os de três dormitórios somam 25%. Não há registros de apartamentos com quatro ou mais dormitórios, o que reforça o recorte voltado a famílias pequenas, casais e investidores. Na análise de metragem, 50% dos apartamentos vendidos possuem até 50 m<sup>2</sup>, 33% estão na faixa de 51 m<sup>2</sup> a 100 m<sup>2</sup> e 8% situam-se entre 101 m<sup>2</sup> e 200 m<sup>2</sup>. As unidades com área acima de 201 m<sup>2</sup> representam igualmente 8%. A concentração em apartamentos de até 100 m<sup>2</sup> revela a preferência por imóveis mais compactos, com boa relação custo-benefício, facilitando tanto o financiamento quanto a manutenção.

A forma de pagamento evidencia a permanência do crédito imobiliário como pilar central das vendas na região. A Caixa Econômica Federal responde por 56,8% dos financiamentos, ampliando sua participação e consolidando-se como principal agente financeiro do mercado habitacional local. Outros bancos concentram 16,2% das operações, enquanto as compras à vista representam 18,9%, patamar relevante que sinaliza a presença de consumidores capitalizados, seja pela venda de outros bens, seja pela utilização de reservas e investimentos. As negociações diretas com proprietários aparecem de forma residual, com 2,7% das transações, e os consórcios participam com 5,4%. Esse quadro mostra um mercado fortemente dependente do crédito formal, mas com nicho consistente de compradores que conseguem concretizar o negócio sem financiamento tradicional.

### **Locações recuam em março**

No mercado de locação, março foi marcado por desaceleração. O volume de locações recuou 20,33% em relação ao período anterior, após a forte alta registrada em fevereiro. Essa redução sugere um ajuste pontual após o pico de demanda, possivelmente influenciado pelo orçamento familiar pressionado pelo custo de vida e pela recomposição das despesas após o início do ano. Mesmo com a queda, o mercado segue distribuído de forma

relativamente equilibrada entre casas (51% dos contratos) e apartamentos (49%), evidenciando que os dois tipos de imóveis são relevantes para o público locatário.

A distribuição geográfica das locações destaca o protagonismo das demais regiões urbanas, que concentram 48% dos contratos, superando o centro, com 39%, e as áreas nobres, com 12%. A predominância das zonas fora do eixo central mais caro indica que os inquilinos estão priorizando valores de aluguel mais compatíveis com a renda, ainda que mantendo algum nível de acesso à infraestrutura e ao transporte. Esse movimento reforça a tendência de dispersão da demanda por moradia para bairros intermediários e municípios do entorno, onde o custo de ocupação tende a ser mais baixo.

Quanto aos valores de aluguel, o mercado mostra uma distribuição relativamente espalhada, mas com maior peso nas faixas intermediárias. Imóveis com aluguel até R\$ 1.000 representam 22,2% dos contratos, enquanto a faixa de R\$ 1.001 a R\$ 1.500 responde igualmente por 22,2%. Os aluguéis entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 concentram 11,1% das locações. A principal faixa de concentração, porém, está entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000, com 29,6% dos contratos, seguida pelos aluguéis acima de R\$ 3.001, que somam 14,8%. A forte presença da faixa de R\$ 2.001 a R\$ 3.000 indica um público de renda intermediária, que busca imóveis com padrão um pouco mais elevado, enquanto a participação de contratos abaixo de R\$ 1.500 revela a necessidade de alternativas mais acessíveis para famílias com orçamento mais apertado.

O perfil das casas alugadas reforça a diversidade de demanda. Unidades de até um dormitório respondem por 23,3% dos contratos, as de dois dormitórios representam 40%, as de três dormitórios, 26,7%, e aquelas com quatro ou mais quartos somam 10%. Em termos de metragem, 36,7% das casas locadas têm até 50 m<sup>2</sup>, 33,3% situam-se entre 51 m<sup>2</sup> e 100 m<sup>2</sup> e 23,3% entre 101 m<sup>2</sup> e 200 m<sup>2</sup>, enquanto 6,7% possuem área superior a 201 m<sup>2</sup>. Esse perfil revela que o mercado atende desde indivíduos e pequenos núcleos familiares que priorizam aluguel mais baixo e áreas menores, até famílias maiores que demandam mais espaço, mesmo a um custo de locação superior.

Entre os apartamentos alugados, o padrão é fortemente concentrado em dois dormitórios. Unidades com até um dormitório representam 11,1% das locações, enquanto os imóveis de dois dormitórios concentram 70,4% dos contratos e os de três dormitórios respondem por 18,5%. Não há registros de apartamentos com quatro ou mais quartos. Quanto à metragem, 51,9% dos imóveis têm até 50 m<sup>2</sup>, 33,3% situam-se na faixa entre 51 m<sup>2</sup> e 100 m<sup>2</sup> e 14,8% entre 101 m<sup>2</sup> e 200 m<sup>2</sup>, sem unidades acima de 201 m<sup>2</sup>. A predominância de apartamentos compactos reforça a busca por unidades com custo total de ocupação mais reduzido, seja em função do valor de aluguel, seja em razão das despesas condominiais e de manutenção.

As garantias locatícias confirmam uma mudança estrutural consolidada no mercado. O depósito caução é a principal modalidade, utilizado em 67,1% dos contratos, seguido pelo seguro fiança, com 23,3%. O fiador tradicional

aparece com apenas 2,7%, refletindo queda relevante dessa forma de garantia diante da burocracia e da dificuldade de encontrar fiadores com renda e patrimônio compatíveis. Não há participação de título de capitalização nas locações de março, enquanto a categoria “outros” responde por 6,8%, indicando o uso pontual de formas alternativas de garantia. A supremacia do caução mostra a preferência por soluções mais simples e ágeis, alinhadas ao perfil de inquilinos que conseguem mobilizar um valor inicial, mas não desejam ou não conseguem arcar com o custo recorrente do seguro fiança.

Em síntese, os dados de março de 2026 apontam que o mercado imobiliário de Osasco e região permanece dinâmico, com vendas em crescimento e locações passando por uma correção após forte expansão no mês anterior. A combinação de demanda consistente por imóveis de padrão médio, concentração em unidades de dois dormitórios e prevalência de metragens até 100 m<sup>2</sup> reforça o caráter urbano e funcional do mercado local. Ao mesmo tempo, a presença expressiva de imóveis acima de R\$ 501 mil nas vendas e de aluguéis acima de R\$ 2.001 evidencia um nicho relevante de consumidores com maior poder aquisitivo, sobretudo em áreas centrais e bem servidas de infraestrutura. Em um cenário de crédito ainda caro e orçamento familiar pressionado, a atuação técnica do corretor de imóveis, aliada à capacidade de negociação entre proprietários e compradores/inquilinos, continua sendo decisiva para ajustar expectativas e viabilizar negócios de forma segura e eficiente.

### Vendas em Março

Vendas	%
Casas Vendidas	42%
Apartamentos Vendidos	58%

### Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	46,2%
3 Dorm.	30,8%
4 Dorm.	23,1%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

<b>Área útil</b>	<b>Percentual</b>
1 a 50 m <sup>2</sup>	0,0%
51 a 100 m <sup>2</sup>	38,5%
101 a 200 m <sup>2</sup>	30,8%
201 a 300 m <sup>2</sup>	15,4%
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>	7,7%

### **Aptos vendidos**

<b>Dormitórios apto</b>	<b>Percentual</b>
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	16,7%
2 Dorm.	58,3%
3 Dorm.	25,0%
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>	50,0%
51 a 100 m <sup>2</sup>	33,3%
101 a 200 m <sup>2</sup>	8,3%
201 a 300 m <sup>2</sup>	8,3%
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%

## Casas e aptos vendidos

<b>localização Casa/Apartamento</b>	<b>Percentual</b>
Central	40,0%
Nobre	15,6%
Demais Regiões	44,4%

<b>Forma de Pagamento Casa/Apartamento</b>	<b>Percentual</b>
À Vista	18,9%
Financiamento CAIXA	56,8%
Financiamento Outros Bancos	16,2%
Direto com Proprietário	2,7%
Consórcios	5,4%

<b>Desconto concedido</b>	<b>Percentual</b>
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	45,9%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	21,6%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	27,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	5,4%
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	2,7%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	8,1%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	10,8%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	24,3%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	5,4%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	8,1%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	2,7%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	8,1%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	5,4%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	5,4%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	5,4%
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	0,0%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	0,0%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	5,4%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	2,7%
De R\$ 2.6 mi a R\$ 3 mi	2,7%
De R\$ 3.1 mi a R\$ 4 mi	2,7%
De R\$ 4.1 mi a R\$ 5 mi	0,0%
Acima de R\$ 5 mi	0,0%

### Locações em Fevereiro

Locações	%
Casas Alugadas	51%
Apartamentos Alugadas	49%

### Casas alugadas

<b>Dormitórios</b>	<b>Percentual</b>
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	23,3%
2 Dorm.	40,0%
3 Dorm.	26,7%
4 Dorm.	10,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

<b>Área útil</b>	<b>Percentual</b>
1 a 50 m <sup>2</sup>	36,7%
51 a 100 m <sup>2</sup>	33,3%
101 a 200 m <sup>2</sup>	23,3%
201 a 300 m <sup>2</sup>	0,0%
301 a 400 m <sup>2</sup>	3,3%
401 a 500 m <sup>2</sup>	3,3%
acima de 500 m <sup>2</sup>	0,0%

### **Aptos Alugados**

<b>Dormitórios</b>	<b>Percentual</b>
Quitinete	7,4%
1 Dorm.	3,7%
2 Dorm.	70,4%
3 Dorm.	18,5%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

<b>Área útil</b>	<b>Percentual</b>
1 a 50 m <sup>2</sup>	51,9%
51 a 100 m <sup>2</sup>	33,3%

101 a 200 m <sup>2</sup>	14,8%
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	2,7%
Depósito caução	67,1%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	23,3%
Outros	6,8%

Localização	Percentual
Central	39,3%
Nobre	12,4%
Demais Regiões	48,3%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	20,4%
Mudou para um aluguel mais barato	42,9%
Mudou sem dar justificativa	36,7%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	84,2%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	14,0%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	1,8%
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	1,9%
de R\$751 a \$1.000,00	20,4%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	9,3%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	13,0%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	3,7%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	7,4%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	14,8%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	14,8%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	1,9%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	3,7%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	9,3%
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>Acumulado 2026</b>	-15,14%	+5,66%

### Acumulado 12 meses

Vendas: +18,63%

Locações: +74,54%

