

Pesquisa CRECISP

Bauru e Região

Março 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Bauru entra em fase de acomodação em março, com leve queda nas vendas e recuo nas locações

O mercado imobiliário de Bauru e região caminhou para uma fase de acomodação em março de 2026, após o forte crescimento nas vendas registrado em fevereiro. De acordo com a pesquisa CRECISP, realizada com 69 imobiliárias e corretores que atuam em 20 cidades da região, as vendas de imóveis residenciais usados apresentaram **queda de 1,61%**, enquanto as locações recuaram **13,14%** em relação ao mês anterior.

O movimento não representa uma reversão de tendência, mas sim um ajuste natural depois da arrancada de fevereiro, quando as vendas haviam avançado 33,90%. Em março, o mercado se mostrou mais seletivo, com consumidores avaliando com mais cuidado as condições de financiamento, preço e localização, ao mesmo tempo em que o segmento de locação devolveu parte da demanda absorvida nos primeiros meses do ano.

Nas vendas, o mercado manteve seu perfil predominantemente residencial e familiar. As **casas responderam por 58%** das transações e os **apartamentos por 42%**, mantendo a preferência por imóveis horizontais, mas com participação importante dos condomínios verticais, especialmente junto à classe média urbana. A localização das unidades comercializadas reforça a característica de interiorização e busca por custo-benefício: **67,9% das vendas ocorreram nas demais regiões**, fora do eixo central tradicional, enquanto a **região central** respondeu por **14,3%** e as **áreas nobres** por **17,9%**. Esse quadro mostra que o foco segue concentrado em bairros de expansão ou consolidados fora do centro, onde o valor do metro quadrado tende a ser mais competitivo.

O comportamento de preços em março confirma a vocação da região para o segmento de **média renda**, com presença significativa de imóveis de menor valor. A maior parte das transações concentrou-se em propriedades **até R\$ 400 mil**. Imóveis de **até R\$ 200 mil** representaram **40,6%** das vendas, seguidos pelas faixas entre **R\$ 201 mil e R\$ 300 mil**, com **28,1%**, e entre **R\$ 301 mil e R\$ 400 mil**, com **21,9%**. Unidades **acima de R\$ 501 mil** somaram **9,4%** do total, mostrando que, embora haja um nicho de médio/alto padrão, o coração do mercado continua sendo o imóvel acessível para a classe média e para o comprador econômico.

O perfil físico das casas vendidas confirma esse posicionamento. Em março, **73,7%** das casas tinham **2 dormitórios**, enquanto **10,5%** tinham 3 dormitórios e outros **10,5%**, 4 ou mais dormitórios. Apenas 5,3% das unidades eram de 1 dormitório. Em termos de área útil, houve concentração em metragens **de 51 m² a 100 m²**, que responderam por **42,1%** das casas vendidas. As faixas de até **50 m²** e de **101 m² a 200 m²** ficaram cada uma com **21,1%**, enquanto as unidades com **mais de 201 m²** representaram **15,8%**. Esse desenho reforça a predominância de casas compactas a intermediárias, adequadas ao perfil de famílias de tamanho médio e ao orçamento típico da região, com um segmento menor voltado a imóveis mais amplos.

Nos apartamentos, a preferência é ainda mais clara por unidades econômicas. Entre os imóveis vendidos em março, **92,3%** tinham **2 dormitórios** e **7,7%** possuíam 3 dormitórios, sem registros de quitinetes, apartamentos de 1 dormitório ou unidades com 4 dormitórios ou mais. A metragem confirma o viés compacto: **77%** dos apartamentos tinham **até 50 m²**, enquanto os restantes **23%** se enquadravam entre **51 m² e 100 m²**, sem participação de metragens superiores. Esse conjunto de dados indica um segmento bastante voltado para a classe média trabalhadora, jovens casais, pequenos núcleos familiares e investidores em locação.

No financiamento, o papel do crédito imobiliário permaneceu absolutamente central em março. A **CAIXA Econômica Federal** foi responsável por **72,4%** das vendas, ampliando sua participação em relação ao peso já elevado observado tradicionalmente na região. Os **financiamentos por outros bancos** responderam por **13,8%**, enquanto as **compras à vista** representaram **10,3%** e as negociações **diretas com o proprietário**, apenas **3,4%**. Não houve registro de consórcios no período. A combinação de amplo uso de crédito e baixa presença de pagamentos à vista sinaliza um mercado que depende estruturalmente do financiamento para girar, o que torna a região particularmente sensível às condições de juros, prazos e exigências bancárias.

No segmento de **locação**, março marcou um recuo de **13,14%** no volume de contratos, depois da acomodação que já vinha sendo apontada pela pesquisa de fevereiro. Ainda assim, a região segue com mercado de aluguel relevante, sustentado pela mobilidade habitacional, pela presença de estudantes e trabalhadores e pela necessidade de ajuste de orçamento por parte das famílias.

Assim como nas vendas, as **casas lideraram as locações**, com **54%** dos contratos, enquanto os **apartamentos responderam por 46%**. A distribuição geográfica das locações mostrou maior equilíbrio em relação às vendas. As **demais regiões** concentraram **50%** dos contratos, mas a **região nobre** teve participação expressiva, com **31%**, superando a **área central**, que respondeu por **19%**. Isso indica que, mesmo em fase de ajuste, há uma demanda consistente por imóveis de locação em zonas valorizadas, especialmente entre famílias e profissionais que priorizam infraestrutura, serviços e qualidade de vida.

Os valores de aluguel reforçam o perfil de classe média da região, com forte presença de faixas mais acessíveis, mas também de contratos em patamares mais altos. Em março, **35,7%** dos imóveis alugados tinham valor **até R\$ 1.000**, enquanto **28,6%** situavam-se entre **R\$ 1.001 e R\$ 1.500**. Não houve registros na faixa de **R\$ 1.501 a R\$ 2.000**, o que sugere uma eventual concentração da oferta e da demanda em faixas imediatamente abaixo ou acima desse intervalo. Os aluguéis entre **R\$ 2.001 e R\$ 3.000** responderam por **14,3%** dos contratos, e os imóveis **acima de R\$ 3.001** somaram **21,4%**. O quadro mostra um mercado que atende desde a demanda de menor renda até perfis com maior poder aquisitivo, sobretudo em áreas nobres e imóveis de padrão superior.

O perfil dos imóveis alugados mantém a lógica familiar. Entre as casas, **2 e 3 dormitórios** dividiram boa parte da demanda, com **33,3%** dos contratos para cada uma dessas tipologias, enquanto **22,2%** das locações foram de casas de 1 dormitório e **11,1%** envolveram imóveis com 4 ou mais dormitórios. A área útil também se concentra nas faixas intermediárias: **44,4%** das casas locadas têm entre **51 m² e 100 m²**, **33,3%** entre **101 m² e 200 m²**, e **22,2%** até **50 m²**, sem registros acima de 201 m².

Nos apartamentos, o padrão é semelhante, com leve inclinação para unidades menores. Em março, **66,7%** dos contratos envolveram apartamentos de **2 dormitórios**, enquanto **16,7%** foram de 1 dormitório e **16,7%** de 3 dormitórios. A área útil ficou concentrada entre **51 m² e 100 m²**, faixa que respondeu por **50%** das locações, seguida por imóveis de **até 50 m² (33,3%)** e por unidades entre **101 m² e 200 m² (16,7%)**. Não houve registros acima de 201 m². Esses números confirmam a preferência por imóveis compactos, funcionais e financeiramente viáveis, tanto para famílias pequenas quanto para estudantes e profissionais solteiros.

As **garantias locatícias** em março revelam um mercado em transição, combinando práticas tradicionais com instrumentos financeiros mais modernos. O **fiador** ainda se mantém como principal modalidade, utilizado em **41,2%** dos contratos, mas o **depósito caução** e o **seguro fiança** já dividem espaço de maneira relevante, com **29,4%** cada. Não houve uso de título de capitalização ou outras modalidades. Em comparação com o padrão histórico, essa distribuição mostra gradual diversificação das garantias, com proprietários e inquilinos incorporando alternativas que oferecem mais agilidade, segurança e flexibilidade nas negociações.

No conjunto, os dados de março de 2026 apontam para um **mercado imobiliário de Bauru e região em fase de ajuste**, mas ainda robusto. A ligeira queda nas vendas, após a forte alta de fevereiro, e o recuo nas locações não sinalizam fragilidade estrutural, mas uma reorganização natural da demanda, em que famílias e investidores reavaliam timing, preços e condições de crédito. O perfil de imóveis comercializados – com forte presença de unidades de 2 dormitórios, metragens entre 51 m² e 100 m² e valores até R\$ 400 mil – confirma a centralidade da classe média e dos segmentos econômicos na dinâmica regional.

A manutenção do **crédito imobiliário**, sobretudo via CAIXA, como pilar das vendas, e a diversidade de faixas de aluguel reforçam que o setor segue como um dos vetores importantes da economia local, com capacidade de resposta rápida a mudanças nas condições econômicas. Em um ambiente de juros estabilizados e renda em recuperação gradual, Bauru tende a seguir com um mercado **equilibrado, tecnicamente estruturado e com boas oportunidades** para compradores, locadores, locatários e profissionais do setor.

Vendas em Fevereiro

Vendas	%
Casas Vendidas	58%
Apartamentos Vendidos	42%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	5,3%
2 Dorm.	73,7%
3 Dorm.	10,5%
4 Dorm.	5,3%
5 Dorm.	5,3%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	21,1%
51 a 100 m ²	42,1%
101 a 200 m ²	21,1%
201 a 300 m ²	10,5%
301 a 400 m ²	5,3%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	92,3%
3 Dorm.	7,7%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	76,9%
51 a 100 m ²	23,1%
101 a 200 m ²	0,0%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	14,3%
Nobre	17,9%
Demais Regiões	67,9%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	10,3%

Financiamento CAIXA	72,4%
Financiamento Outros Bancos	13,8%
Direto com Proprietário	3,4%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	46,9%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	25,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	15,6%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	12,5%
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	0,0%
De R\$ 101mil a R\$150 mil	15,6%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	25,0%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	25,0%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	3,1%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	18,8%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	3,1%

De R\$ 401mil a R\$450 mil	0,0%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	0,0%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	0,0%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	3,1%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	3,1%
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	3,1%
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	0,0%
Acima de R\$ 5 mi	0,0%

Locações em Janeiro

Locações	%
Casas Alugadas	54%
Apartamentos Alugadas	46%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	22,2%
2 Dorm.	33,3%
3 Dorm.	33,3%
4 Dorm.	11,1%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	22,2%
51 a 100 m ²	44,4%
101 a 200 m ²	33,3%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	16,7%
2 Dorm.	66,7%
3 Dorm.	16,7%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	33,3%
51 a 100 m ²	50,0%
101 a 200 m ²	16,7%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Casas e aptos alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	41,2%
Depósito caução	29,4%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	29,4%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	18,8%
Nobre	31,3%
Demais Regiões	50,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	0,0%
Mudou para um aluguel mais barato	0,0%
Mudou sem dar justificativa	100,0%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	86,7%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	13,3%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
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	0,0%
de R\$751 a \$1.000,00	35,7%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	14,3%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	14,3%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	0,0%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	0,0%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	14,3%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	0,0%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	14,3%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	0,0%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	7,1%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Varição/Vendas	Varição/Locações
Janeiro	-0,71%	+60,06%
Fevereiro	+33,90%	-19,13%
Março	-1,61%	-13,14%
Acumulado 2026	+31,58%	+27,79%

Acumulado 12 meses:

Vendas: +83,16%

Locações: -20,35%