



Pesquisa CRECISP

Março/2026

Imóveis usados

Capital

Mercado imobiliário da capital paulista acelera em março e reflete mudanças econômicas e sociais no comportamento do consumidor

O mercado de imóveis usados na capital paulista registrou forte aquecimento em março de 2026, consolidando um movimento de expansão tanto nas vendas quanto nas locações. Levantamento realizado pelo CRECISP junto às imobiliárias da cidade de São Paulo aponta crescimento de 50,08% nas vendas e de 32,12% nas locações em comparação com fevereiro, revelando um ambiente de maior dinamismo no setor e de retomada consistente da confiança do consumidor. No acumulado de 2026, as vendas já avançam 75,35% e as locações 55,39%. Em doze meses, a alta chega a expressivos 114,83% nas vendas e 45,01% nas locações.

Os números refletem não apenas o aquecimento natural do mercado paulistano, mas também fatores econômicos e sociais que ajudam a explicar o comportamento dos consumidores. A manutenção da demanda habitacional, a forte presença do financiamento imobiliário, a busca por imóveis com melhor relação custo-benefício e a reorganização das famílias em torno de moradias mais funcionais e bem localizadas parecem ter influenciado diretamente o resultado. Na locação, o fato de 38,1% dos inquilinos terem se mudado para um aluguel mais barato indica sensibilidade ao orçamento doméstico e atenção redobrada ao custo mensal da moradia. Por outro lado, 26,4% migraram para imóveis com aluguel mais caro, o que sugere também uma parcela do mercado disposta a ampliar padrão, conforto ou localização, a depender da renda e da necessidade familiar.

A pesquisa confirma a predominância dos apartamentos no perfil habitacional da capital. Entre os imóveis vendidos, 87% das unidades negociadas foram apartamentos e 13% casas. Nas locações, os apartamentos também lideraram com 62% dos contratos, enquanto as casas responderam por 38%. O dado reforça a vocação verticalizada da cidade de São Paulo, marcada por maior adensamento urbano, mobilidade intensa, busca por praticidade e preferência por imóveis próximos a eixos de comércio, serviços e transporte.

No recorte do perfil dos imóveis comercializados, as casas vendidas tiveram predominância de três dormitórios, com 48%, seguidas pelas de dois dormitórios, com 40%. Já entre os apartamentos vendidos, a maior concentração ocorreu em unidades de dois dormitórios, com 50%, e de um dormitório, com 28,6%. Nas locações, tanto casas quanto apartamentos também se concentraram majoritariamente em dois dormitórios, com 42,3% e 52,9%, respectivamente. Trata-se de um desenho de mercado coerente com o perfil de famílias pequenas e médias, além de solteiros, casais sem filhos e investidores atentos ao potencial de ocupação e liquidez desses imóveis.



Outro traço relevante do levantamento é o peso dos imóveis compactos, especialmente entre os apartamentos. Nas vendas, 64,3% dos apartamentos negociados tinham até 50 metros quadrados de área útil. Já entre os apartamentos alugados, a maior incidência ficou na faixa de 51 a 100 metros quadrados, com 45,6%, seguida por 32,4% de unidades de até 50 metros quadrados. Isso demonstra que a capital segue valorizando imóveis de metragem mais racional, compatíveis com a vida urbana contemporânea, com custos mais administráveis e maior aderência a perfis familiares reduzidos.

A pesquisa mostra que a maior parte das transações ocorreu fora dos bairros centrais e nobres. Nas vendas, 54,3% dos negócios foram fechados nas demais regiões da cidade, enquanto 23,1% se concentraram em áreas centrais e 22,5% em bairros nobres. Nas locações, o movimento foi semelhante: 56,1% dos contratos foram assinados nas demais regiões, 28% em bairros nobres e 15,9% nas áreas centrais. O comportamento evidencia a valorização de regiões com melhor equilíbrio entre preço, infraestrutura urbana, mobilidade e disponibilidade de produto, confirmando que o mercado paulistano está fortemente ancorado no custo-benefício.

No segmento de compra e venda, a faixa com maior concentração de negócios foi a de imóveis acima de R\$ 501 mil, que respondeu por 37,9% das transações. Dentro desse grupo ampliado, destacaram-se especialmente os imóveis entre R\$ 501 mil e R\$ 600 mil, com 12,6%. Também tiveram participação relevante os imóveis entre R\$ 251 mil e R\$ 300 mil, com 13,7%, entre R\$ 301 mil e R\$ 350 mil, com 14,7%, e entre R\$ 201 mil e R\$ 250 mil, com 11,6%. O levantamento mostra, assim, um mercado heterogêneo, capaz de atender desde compradores em busca do primeiro imóvel até consumidores posicionados em patamares mais elevados de renda e investimento.

Ainda no campo da formação de preços, chama a atenção o fato de 46,3% das vendas terem sido realizadas exatamente pelo valor anunciado, sem desconto. Outras 27,4% ocorreram com abatimento de até 5%, e 17,9% com desconto entre 6% e 10%. Isso revela um mercado em que o preço pedido, quando bem calibrado, encontra aderência significativa junto à demanda, reduzindo a margem de negociação em boa parte das operações.

Nas modalidades de pagamento, o financiamento imobiliário segue como principal via de acesso à aquisição. A Caixa Econômica Federal respondeu sozinha por 48,4% das operações de compra e venda, consolidando-se como principal agente financiador. As compras à vista corresponderam a 19,9%, os financiamentos por outros bancos a 15,5%, e as negociações diretas com proprietários a 14,3%. Os consórcios representaram 1,9% das transações. O retrato indica que o crédito continua sendo elemento central para sustentar o mercado, especialmente na capital, onde os valores dos imóveis exigem estrutura financeira mais robusta por parte dos adquirentes.

Locações se distribuem em diferentes faixas de renda

No mercado locatício, a maior concentração dos contratos ficou na faixa acima de R\$ 3.001 mensais, com 28,3% do total, somando-se as subfaixas entre R\$ 3.001 e R\$ 3.500, R\$ 3.501 e R\$ 4 mil, e R\$ 4.001 a R\$ 5 mil. Também merecem destaque os imóveis alugados entre R\$ 2.501 e R\$ 3.000, com 14,2%, entre R\$ 1.001 e R\$ 1.250, com 11,3%, e entre R\$ 751 e R\$



1.000, com 10,4%. O resultado demonstra que a locação permanece ativa em múltiplas faixas de renda, desde produtos mais acessíveis até imóveis destinados a públicos com maior capacidade de pagamento.

No tocante aos descontos, 66,9% das locações foram fechadas exatamente pelo valor anunciado, 20,7% com redução de até 5% e 10,7% com desconto entre 6% e 10%. Assim como nas vendas, os números mostram que os valores ofertados vêm encontrando razoável correspondência com a disposição do mercado, sinalizando maior assertividade na precificação por parte de proprietários e imobiliárias.

Entre as garantias locatícias, o seguro fiança foi a modalidade mais utilizada, presente em 39,2% dos contratos, confirmando a preferência por instrumentos que oferecem segurança ao locador e praticidade operacional à relação contratual. Na sequência vieram o depósito caução, com 24,5%, o fiador tradicional, com 15,2%, outras modalidades, com 13,2%, e o título de capitalização, com 7,8%. O resultado revela uma mudança gradual de perfil nas garantias, com redução da dependência exclusiva do fiador e avanço de mecanismos mais compatíveis com a dinâmica urbana e financeira atual.

Mercado mostra maturidade e maior assertividade na precificação

O levantamento também sugere um mercado mais maduro e tecnicamente orientado. O elevado número de negócios fechados no mesmo valor anunciado, tanto em vendas quanto em locações, indica que o mercado tem operado com maior racionalidade na fixação de preços. Esse comportamento tende a ser resultado da leitura mais qualificada da demanda, da observação da realidade local e do acompanhamento de indicadores concretos de oferta e absorção. Em um ambiente urbano complexo como o da capital paulista, conhecer o perfil da região, o padrão do imóvel e o comportamento do público-alvo é decisivo para reduzir distorções e acelerar o fechamento dos negócios.

Os dados de março de 2026 confirmam que o mercado imobiliário da capital paulista segue aquecido e fortemente influenciado por fatores como crédito, reorganização financeira das famílias, busca por localização estratégica e preferência por imóveis mais funcionais. As demais regiões da cidade lideram tanto nas vendas quanto nas locações, os apartamentos permanecem como principal produto do mercado, o financiamento imobiliário continua sendo o grande motor das compras e o seguro fiança desponta como principal garantia nas locações. O cenário revela um setor ativo, adaptável e sensível às transformações econômicas e sociais, no qual a atuação técnica do corretor de imóveis permanece indispensável para assegurar qualidade, equilíbrio e segurança às transações.



RELATÓRIO DA CAPITAL – MARÇO DE 2026

VENDAS

Vendas	%
Casas Vendidas	13%
Apartamentos Vendidos	87%

CASAS

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	4,0%
2 Dorm.	40,0%
3 Dorm.	48,0%
4 Dorm.	8,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	24,0%
51 a 100 m ²	24,0%
101 a 200 m ²	36,0%
201 a 300 m ²	12,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	4,0%



APTOS

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	2,9%
1 Dorm.	28,6%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	15,7%
4 Dorm.	2,9%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	64,3%
51 a 100 m ²	25,7%
101 a 200 m ²	10,0%
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	23,1%
Nobre	22,5%
Demais Regiões	54,3%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	19,9%



Financiamento CAIXA	48,4%
Financiamento Outros Bancos	15,5%
Direto com Proprietário	14,3%
Consórcios	1,9%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	46,3%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	27,4%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	17,9%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	5,3%
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	3,2%
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	1,1%
De R\$ 101mil a R\$150 mil	2,1%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	5,3%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	11,6%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	13,7%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	14,7%



De R\$ 351mil a R\$400 mil	4,2%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	4,2%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	5,3%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	12,6%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	1,1%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	3,2%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	1,1%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	3,2%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	6,3%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	5,3%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	2,1%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	2,1%
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	1,1%

LOCAÇÕES

Locações	%
Casas Alugadas	38%
Apartamentos Alugadas	62%

CASAS

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	30,8%
2 Dorm.	42,3%



3 Dorm.	23,1%
4 Dorm.	3,8%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	35,8%
51 a 100 m ²	35,8%
101 a 200 m ²	18,9%
201 a 300 m ²	5,7%
301 a 400 m ²	3,8%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

APTOS

Dormitórios	Percentual
Quitinete	1,5%
1 Dorm.	13,2%
2 Dorm.	52,9%
3 Dorm.	29,4%
4 Dorm.	2,9%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	32,4%
51 a 100 m ²	45,6%
101 a 200 m ²	19,1%
201 a 300 m ²	2,9%
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	15,2%
Depósito caução	24,5%
T. de Capitalização	7,8%
Seguro Fiança	39,2%
Outros	13,2%

Localização	Percentual
Central	15,9%
Nobre	28,0%
Demais Regiões	56,1%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	26,4%
Mudou para um aluguel mais barato	38,1%
Mudou sem dar justificativa	35,5%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	66,9%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	20,7%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	10,7%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	1,7%
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	3,8%
de R\$751 a \$1.000,00	10,4%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	11,3%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	7,5%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	9,4%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	4,7%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	10,4%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	14,2%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	12,3%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	9,4%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	6,6%
Mais e R\$5mil	0,0%

COMPARATIVO NA QUANTIDADE DE NEGOCIAÇÕES MENSAL

Mercado Imobiliário da Capital		
(Volume Negociado-2026)		
Vendas		
Mês	Percentual (%)	
	Mês	Acum. 2026
Janeiro	-3,19%	-3,19%
Fevereiro	+28,46%	+25,27%
Março	+50,08%	+75,35%

Mercado Imobiliário da Capital



(Volume Negociado-2026)		
Locação		
Mês	Percentual (%)	
	Mês	Acum. 2026
Janeiro	+28,74%	+28,74%
Fevereiro	-5,47%	+23,27%
Março	+32,12%	+55,39%

Acumulado 12 meses

- Vendas: +114,83%

- Locações: +45,01%