

Marília inicia 2026 com retração moderada nas vendas e salto nas locações, refletindo cautela econômica e pressão do calendário universitário

O mercado imobiliário de Marília e região começou 2026 sob um duplo vetor típico de ciclos de início de ano: retração pontual nas vendas e forte expansão das locações. Levantamento do CRECISP com 74 imobiliárias registrou queda de 4,86% nas vendas e crescimento expressivo de 76% nas locações na comparação com dezembro, movimento que traduz simultaneamente prudência financeira das famílias, reorganização orçamentária pós-festas e impacto direto do calendário acadêmico sobre a demanda habitacional regional.

O levantamento contou com a participação de imobiliárias das cidades de Arco-Íris, Assis, Candido Mota, Chavantes, Garça, Getulina, Guaiçara, Ipaussu, Lins, Maracá, Marília, Oriente, Ourinhos, Palmital, Paraguaçu Paulista, Pompeia, São Pedro Do Turvo e Tupã, refletindo o comportamento do mercado regional no início do ano.

Mais do que uma oscilação mensal, o comportamento observado confirma um padrão estrutural: cidades com forte presença universitária e função regional de serviços apresentam, no primeiro trimestre, deslocamento temporário da demanda da compra para a locação, impulsionado por estudantes ingressantes, transferências acadêmicas e mobilidade profissional sazonal.

Mercado de vendas confirma predominância do segmento econômico

O perfil das transações mostra um mercado essencialmente voltado à habitação de interesse econômico. Casas responderam por 79% das vendas e apartamentos por 21%, reforçando a preferência por imóveis horizontais em cidades médias do interior paulista.

A geografia das negociações evidencia a centralidade do fator renda: 66,7% das compras ocorreram em bairros periféricos, 19% na região central e 14,3% em áreas nobres, sinalizando que a acessibilidade financeira continua sendo o principal determinante da decisão de compra.

Os preços mais praticados concentraram-se nas faixas até R\$200 mil e entre R\$201 mil e R\$300 mil, confirmando a forte presença do mercado popular e da demanda por primeira moradia.

No financiamento, a predominância da CAIXA, responsável por 52,2% das operações, reafirma o papel estrutural do crédito habitacional público na sustentação do mercado regional, seguido por compras à vista e negociações diretas com proprietários.

Predominaram imóveis funcionais: casas com dois ou três dormitórios e apartamentos majoritariamente de dois dormitórios, com áreas entre 50 m² e 100 m², padrão compatível com famílias jovens e compradores de renda média.

Locações disparam sob efeito combinado de ajuste financeiro e fluxo universitário

O segmento de locação apresentou o movimento mais significativo do período, com expansão de 76%, refletindo tanto fatores macroeconômicos quanto características locais.

Apartamentos representaram 68% dos contratos e casas 32%, reforçando a preferência por unidades compactas e de menor custo inicial.

A concentração territorial manteve-se alinhada ao critério custo-benefício: 55% das locações ocorreram em bairros periféricos, 27% na região central e 18% em áreas nobres.

A faixa de aluguel predominante situou-se entre aproximadamente R\$1,2 mil e R\$1,5 mil mensais, patamar compatível com estudantes universitários, jovens profissionais e famílias em reorganização orçamentária no começo do ano.

No campo contratual, consolidou-se uma transformação estrutural no modelo de garantias: o seguro-fiança respondeu por 80,8% dos contratos, enquanto o fiador caiu para 11,5%, evidenciando digitalização dos processos e busca por maior rapidez nas aprovações.

Outro indicador econômico relevante aponta que 91,7% das mudanças ocorreram para imóveis mais baratos, reforçando o movimento de ajuste financeiro típico do primeiro trimestre.

Polo universitário reforça caráter anticíclico da locação

Marília consolida-se como centro regional educacional, e essa característica cria um efeito anticíclico importante no mercado imobiliário.

Enquanto o ambiente macroeconômico tende a reduzir temporariamente a disposição para aquisição de imóveis de longo prazo, o fluxo acadêmico mantém elevada a demanda por locação, especialmente por apartamentos de

dois dormitórios próximos a eixos urbanos, corredores de transporte e zonas com maior concentração de serviços.

Esse fenômeno confere maior estabilidade ao mercado local quando comparado a cidades sem base universitária relevante.

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, o comportamento observado reforça o papel estratégico da intermediação profissional. “Em períodos de forte mobilidade residencial, como o início do ano acadêmico, cresce a necessidade de orientação técnica para avaliação correta de preços, análise documental e formalização segura dos contratos. A atuação do corretor de imóveis é fundamental para garantir segurança jurídica e equilíbrio nas relações entre compradores, vendedores, locadores e inquilinos.”

O Conselho destaca que a intermediação profissional reduz riscos contratuais, evita irregularidades e assegura maior transparência em um momento de mercado particularmente dinâmico.

A leitura consolidada do levantamento indica que o desempenho de janeiro não representa enfraquecimento estrutural do mercado, mas sim acomodação sazonal típica do ciclo econômico anual.

Com a estabilização do fluxo universitário, definição do orçamento das famílias e eventual melhora das condições de crédito, a tendência é de gradual retomada das vendas ao longo do primeiro semestre, enquanto o segmento de locação deve permanecer sustentado pela demanda educacional e pela função regional de Marília como polo de serviços.

Vendas em Janeiro

Vendas	%
Casas Vendidas	79%
Apartamentos Vendidos	21%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	47,8%
3 Dorm.	47,8%

4 Dorm.	4,3%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	30,4%
51 a 100 m ²	34,8%
101 a 200 m ²	17,4%
201 a 300 m ²	17,4%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	11,1%
2 Dorm.	66,7%
3 Dorm.	22,2%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	44,4%
51 a 100 m ²	55,6%
101 a 200 m ²	0,0%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%

401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	19,0%
Nobre	14,3%
Demais Regiões	66,7%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	21,7%
Financiamento CAIXA	52,2%
Financiamento Outros Bancos	4,3%
Direto com Proprietário	13,0%
Consórcios	8,7%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	50,0%
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	6,3%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,1%
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	12,5%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	28,1%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	12,5%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	12,5%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	3,1%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	6,3%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	3,1%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	3,1%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	3,1%
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	6,3%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	0,0%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	3,1%
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	32%
Apartamentos Alugadas	68%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	33,3%
3 Dorm.	50,0%
4 Dorm.	16,7%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	0,0%
51 a 100 m ²	50,0%
101 a 200 m ²	50,0%
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%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	66,7%
3 Dorm.	33,3%

4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	16,7%
51 a 100 m ²	83,3%
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 alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	11,5%
Depósito caução	3,8%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	80,8%
Outros	3,8%

Localização	Percentual
Central	27,3%
Nobre	18,2%
Demais Regiões	54,5%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	0,0%
Mudou para um aluguel mais barato	91,7%
Mudou sem dar justificativa	8,3%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	100,0%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
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	16,7%
de R\$751 a \$1.000,00	0,0%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	8,3%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	41,7%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	0,0%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	8,3%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	8,3%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	8,3%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	0,0%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	8,3%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	0,0%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-4,86%	+76%