

Pesquisa CRECISP

Vale do Paraíba e Região

Abril 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário do Vale do Paraíba desacelera em abril, mas mantém demanda aquecida em regiões estratégicas

O mercado imobiliário do Vale do Paraíba e região apresentou retração no volume de negócios em abril de 2026, refletindo um movimento de acomodação após meses consecutivos de forte aquecimento. Apesar da desaceleração, os indicadores apontam que o setor segue estruturado, com demanda ativa, manutenção de investimentos e expansão da procura por imóveis localizados fora dos eixos tradicionais urbanos.

Levantamento realizado pelo CRECISP junto a imobiliárias e corretores das 31 cidades da região revelou queda de 17,98% nas vendas de imóveis residenciais usados e redução de 23,85% nas locações em comparação ao mês anterior. O cenário acompanha fatores econômicos nacionais, como juros ainda elevados, maior seletividade do crédito imobiliário e cautela das famílias diante do custo de vida e do comprometimento de renda.

Ao mesmo tempo, especialistas do setor observam que o mercado regional continua beneficiado por características econômicas próprias do Vale do Paraíba, como a forte presença industrial, tecnológica e logística, além da proximidade estratégica com os grandes centros de São Paulo, Rio de Janeiro e litoral norte paulista.

O estudo mostra equilíbrio entre os tipos de imóveis comercializados. As casas responderam por 52% das vendas, enquanto os apartamentos representaram 48% dos negócios fechados.

O comportamento evidencia uma diversificação do perfil de compradores. Famílias em busca de espaço e qualidade de vida seguem priorizando casas, enquanto apartamentos continuam atraindo jovens compradores, investidores e consumidores interessados em segurança, praticidade e infraestrutura condominial.

Nas locações, os apartamentos tiveram leve predominância, concentrando 55% dos contratos, contra 45% das casas. O resultado reforça a preferência do público locatário por imóveis compactos, bem localizados e com custos operacionais mais previsíveis.

A pesquisa também demonstra mudança importante no comportamento geográfico do consumidor imobiliário. Nas vendas, 47,2% das transações ocorreram em bairros fora das regiões centrais e nobres, enquanto as áreas centrais concentraram 30,6% e os bairros nobres 22,2%.

No segmento de locação, o movimento foi semelhante: 49% dos contratos foram fechados em regiões periféricas ou emergentes, 30% em áreas centrais e 22% em bairros nobres.

O fenômeno reflete fatores sociais e econômicos relevantes. A busca por imóveis com melhor relação custo-benefício, associada à expansão da infraestrutura urbana, mobilidade e serviços em bairros afastados, tem deslocado parte significativa da demanda para novas centralidades urbanas.

Além disso, o avanço do trabalho híbrido e remoto reduziu a necessidade de permanência próxima aos grandes centros comerciais, permitindo que consumidores priorizem imóveis maiores e financeiramente mais acessíveis.

O levantamento mostra forte concentração das vendas em imóveis de maior valor agregado. As unidades acima de R\$ 501 mil responderam por 45,7% das transações realizadas em abril. Já os imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil concentraram 28,6% das vendas.

O dado sinaliza a presença de compradores com maior capacidade financeira e também de investidores aproveitando oportunidades em um cenário de menor velocidade de negociação.

Imóveis de padrão intermediário são destaque na locação

Nas locações, a preferência permaneceu concentrada em imóveis com aluguel intermediário, especialmente aqueles compatíveis com o orçamento das famílias de classe média e trabalhadores vinculados aos setores industrial e de serviços da região.

O financiamento imobiliário continua sendo o principal mecanismo de aquisição de imóveis na região. Segundo a pesquisa, 46,9% das compras foram realizadas por meio de financiamentos da CAIXA Econômica Federal. Os financiamentos por outros bancos responderam por 12,5% das operações, enquanto as compras à vista representaram expressivos 37,5% do total.

O crescimento relativo das aquisições à vista chama atenção do mercado e pode indicar maior atuação de investidores e compradores capitalizados, especialmente diante da possibilidade de negociação de preços em um cenário de desaceleração.

Entre os fatores econômicos que influenciam esse comportamento estão o patamar ainda elevado das taxas de juros, a seletividade na concessão de crédito e a cautela das instituições financeiras na análise de risco.

No mercado de locação, as garantias locatícias tradicionais continuam sendo as mais utilizadas nas negociações. O fiador permanece entre as modalidades mais recorrentes, seguido pelo depósito caução e pelo seguro-fiança, especialmente em contratos envolvendo imóveis de maior valor ou locatários sem vínculo familiar na região.

O crescimento do seguro-fiança também acompanha a digitalização dos processos de locação e a busca dos proprietários por maior segurança financeira e agilidade contratual.

Especialistas observam que a escolha da garantia costuma variar conforme o perfil econômico do locatário, renda comprovada e valor do imóvel negociado.

Em um mercado mais seletivo e competitivo, a atuação do corretor de imóveis ganha importância decisiva tanto para compradores quanto para vendedores e locadores.

Além da intermediação comercial, o profissional exerce papel fundamental na análise documental, avaliação mercadológica, segurança jurídica dos contratos e condução transparente das negociações. A profissão é regulamentada pela Lei Federal nº 6.530/78, que estabelece a competência do corretor para atuar na intermediação de compra, venda e locação de imóveis.

O Código de Ética Profissional do Corretor de Imóveis também determina que o profissional deve atuar com zelo, lealdade, probidade e responsabilidade técnica nas transações imobiliárias.

O CRECISP reforça que negociações conduzidas por profissionais regularmente inscritos oferecem maior proteção às partes envolvidas, reduzindo riscos de fraudes, problemas documentais e prejuízos financeiros.

A entidade destaca ainda que o acompanhamento profissional se tornou indispensável diante da crescente complexidade dos contratos, exigências de financiamento, análise de crédito e cumprimento das normas de defesa do consumidor.

Mesmo diante da desaceleração observada em abril, o mercado imobiliário do Vale do Paraíba segue demonstrando solidez estrutural, capacidade de adaptação e potencial de crescimento sustentável, sustentado por transformações urbanas, expansão econômica regional e manutenção da demanda habitacional.

Vendas em Abril

Vendas	%
--------	---

Casas Vendidas	52%
Apartamentos Vendidos	48%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	52,9%
3 Dorm.	41,2%
4 Dorm.	5,9%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	17,6%
51 a 100 m ²	35,3%
101 a 200 m ²	35,3%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	11,8%
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.	66,7%
3 Dorm.	33,3%
4 Dorm.	0,0%

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

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	27,8%
51 a 100 m ²	55,6%
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 vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	30,6%
Nobre	22,2%
Demais Regiões	47,2%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	37,5%
Financiamento CAIXA	46,9%
Financiamento Outros Bancos	12,5%
Direto com Proprietário	3,1%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	54,3%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	31,4%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	14,3%

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%

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	2,9%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	0,0%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	11,4%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	17,1%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	5,7%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	5,7%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	8,6%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	2,9%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	8,6%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	5,7%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	2,9%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	0,0%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	2,9%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	5,7%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	2,9%

De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	11,4%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	2,9%
De R\$ 2.6 mi a R\$ 3 mi	0,0%
De R\$ 3.1 mi a R\$ 4 mi	2,9%
De R\$ 4.1 mi a R\$ 5 mi	0,0%
Acima de R\$ 5 mi	0,0%

Locações em Abril

Locações	%
Casas Alugadas	45%
Apartamentos Alugadas	55%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	22,2%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	16,7%
4 Dorm.	11,1%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	31,6%
51 a 100 m ²	42,1%
101 a 200 m ²	10,5%
201 a 300 m ²	5,3%
301 a 400 m ²	5,3%
401 a 500 m ²	5,3%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	5,6%
1 Dorm.	11,1%
2 Dorm.	44,4%
3 Dorm.	38,9%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	50,0%
51 a 100 m ²	38,9%
101 a 200 m ²	11,1%
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	8,8%
Depósito caução	50,0%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	41,2%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	29,7%

Nobre	21,6%
Demais Regiões	48,6%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	27,0%
Mudou para um aluguel mais barato	29,7%
Mudou sem dar justificativa	43,2%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	78,4%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	10,8%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	8,1%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
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	3,0%
de R\$501 a \$750,00	6,1%
de R\$751 a \$1.000,00	9,1%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	12,1%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	18,2%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	3,0%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	3,0%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	12,1%

de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	21,2%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	3,0%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	6,1%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	3,0%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	+5,08%	-43,31%
Fevereiro	+6,78%	+68,10%
Março	+54,97%	+6,41%
Abril	-17,98%	-23,85%
Acumulado 2026	+48,85%	+7,35%

Acumulado 12 meses

Vendas: +50,74%

Locações: +36,78%