

Mercado imobiliário de Marília perde fôlego nas vendas, mas reage nas locações em março de 2026

O mercado imobiliário de Marília e região apresentou em março de 2026 um movimento misto, com retração nas vendas e reação significativa nas locações de imóveis residenciais usados. Depois do avanço consistente nas vendas observado em fevereiro, o mês de março registrou **queda de 15,90%** nas transações de compra e venda, enquanto o segmento de locação **creceu 33,16%**, indicando uma reorganização das decisões habitacionais das famílias.

A pesquisa CRECISP, realizada em **16 municípios** com a participação de **68 profissionais** inscritos na região, mostra um mercado que continua relevante, mas mais seletivo nas compras e mais ativo nas locações. Em um cenário de crédito ainda criterioso e orçamento familiar apertado, parte dos consumidores adia a aquisição da casa própria e volta a recorrer ao aluguel como alternativa de curto e médio prazo.

Nas vendas, as **casas continuaram dominando amplamente o mercado**, respondendo por **81%** das transações, contra **19%** dos apartamentos. É um retrato típico de uma região em que o padrão de moradia ainda é majoritariamente horizontal, ligado ao perfil familiar e à disponibilidade de terrenos em bairros consolidados e em expansão.

A distribuição geográfica das vendas evidencia a importância do custo-benefício. Embora a região central e as áreas nobres mantenham seu peso – com **16,7%** e **10,0%** das vendas, respectivamente – a maior parte dos negócios (**73,3%**) ocorreu nas **demais regiões**, fora dos eixos centrais mais valorizados. Esse deslocamento em direção a bairros mais acessíveis reforça a sensibilidade do comprador ao preço do metro quadrado e à compatibilidade entre prestação de financiamento e renda mensal.

Os **valores praticados** em março confirmam a vocação da região para o segmento de **média e baixa renda**, com espaço, porém, para faixas um pouco mais elevadas. Imóveis de **até R\$ 200 mil** concentraram **45,7%** das vendas, enquanto a faixa entre **R\$ 201 mil e R\$ 300 mil** respondeu por **34,8%**. Já os imóveis entre **R\$ 301 mil e R\$ 400 mil** representaram **4,3%**, e aqueles entre **R\$ 401 mil e R\$ 500 mil**, **6,5%**. As unidades **acima de R\$ 501 mil** somaram **8,7%** do total. Em comparação com fevereiro, quando havia participação mais expressiva de imóveis acima de R\$ 500 mil, março indica um

recuo do ticket médio, com concentração mais forte nas faixas econômicas e intermediárias.

O perfil físico dos imóveis vendidos continua bem definido. Entre as casas, **imóveis de dois dormitórios** responderam por **64,9%** das vendas, enquanto **três dormitórios** ficaram com **27,0%**, e unidades com **quatro ou mais dormitórios** representaram **5,4%**. Apenas **2,7%** das casas tinham até um dormitório. Em termos de metragem, a preferência recaiu sobre áreas entre **51 m² e 100 m²**, que somaram **43,2%** das transações, seguidas pelas faixas **até 50 m² (32,4%)** e **101 m² a 200 m² (18,9%)**. Imóveis com **mais de 201 m²** responderam por **5,4%**. Esses dados reforçam a demanda por residências compactas a intermediárias, adequadas a famílias médias e alinhadas à capacidade de pagamento da população local.

Nos apartamentos vendidos, o padrão foi igualmente concentrado em unidades menores. Imóveis de **dois dormitórios** representaram **77,8%** das vendas, e aqueles com **três dormitórios**, **11,1%**, mesma participação dos apartamentos de **um dormitório**. Não houve registros de unidades com quatro ou mais dormitórios. A área útil mostrou forte concentração em metragens **até 50 m²**, que responderam por **67%** das vendas, seguidas pelos imóveis de **51 m² a 100 m² (22%)** e por unidades entre **101 m² e 200 m² (11%)**. O quadro confirma o foco em apartamentos compactos, muito voltados a famílias pequenas, jovens casais ou investidores.

Na **forma de pagamento**, o crédito imobiliário segue como pilar central do mercado de Marília. Em março, o **financiamento pela CAIXA Econômica Federal** foi responsável por **50,0%** das vendas, consolidando-se como principal motor das aquisições, tal como em fevereiro. As **compras à vista** representaram **31,3%**, indicando presença significativa de compradores com maior liquidez, seja para uso próprio, seja para investimento. Os **financiamentos por outros bancos** responderam por **3,1%**, e as negociações **diretas com proprietários** somaram **15,6%**. Não houve participação de consórcios. Em conjunto, esses dados mostram um mercado que combina a força do crédito habitacional público com um grupo relevante de compradores que conseguem negociar diretamente ou pagar à vista, mas dentro de um volume total de operações menor que no mês anterior.

No segmento de **locação**, o cenário foi bem diferente: após a retração de fevereiro, março trouxe um **crescimento de 33,16%** no volume de contratos, sinalizando retomada importante da demanda por aluguel. As **casas** permaneceram como protagonistas, representando **83%** das locações, enquanto os **apartamentos** ficaram com **17%**, reforçando o perfil familiar da região também no mercado locatício.

A distribuição espacial dos imóveis locados reforça a busca por custo-benefício, mas com forte vínculo às periferias. As **demais regiões** concentraram **76%** dos contratos, enquanto a **região central** respondeu por **12%** e as **áreas nobres**, igualmente por **12%**. A comparação com fevereiro, quando 72% das locações já se concentravam na

área central, indica um deslocamento mais forte em direção aos bairros periféricos e de expansão, onde os aluguéis tendem a ser mais acessíveis.

Os **valores de aluguel** também mostram um mercado predominantemente voltado à **classe média e média-baixa**. Em março, **23,1%** dos imóveis locados tinham valor **até R\$ 1.000**. A faixa entre **R\$ 1.001 e R\$ 1.500** liderou com folga, representando **53,8%** dos contratos. Já os aluguéis entre **R\$ 2.001 e R\$ 3.000** corresponderam a **15,4%**, e os **acima de R\$ 3.001** totalizaram **7,7%**. Não houve contratos registrados entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000. Em termos práticos, quase três quartos dos aluguéis estão concentrados até R\$ 1.500, faixa claramente compatível com a renda típica das famílias da região.

O perfil dos imóveis alugados segue a mesma lógica das vendas. Nas casas, **dois dormitórios** concentraram **50,0%** dos contratos, enquanto **três dormitórios** responderam por **40,0%** e **quatro ou mais dormitórios** por **10,0%**, sem registros de unidades com apenas um dormitório. A área útil mais frequente foi a faixa entre **51 m² e 100 m²**, com **60,0%** das locações, seguida por **101 m² a 200 m²** (**20,0%**) e por imóveis até **50 m²** (**10,0%**); outros **10,0%** tinham metragem superior a **201 m²**. O resultado mostra a predominância de casas de porte intermediário, adequadas a famílias que buscam espaço mínimo confortável sem extrapolar o orçamento.

Nos apartamentos locados, o mercado ficou ainda mais concentrado. Em março, **100%** das unidades alugadas eram de **dois dormitórios**, todas com **até 50 m²** de área útil. Não houve registros de quitinetes, apartamentos de um dormitório ou unidades maiores. Isso reforça o papel dos apartamentos compactos de dois dormitórios como produto-padrão do aluguel urbano, especialmente para famílias pequenas e casais que priorizam custo mensal e facilidade de manutenção.

As **garantias locatícias** revelam um mercado ainda bastante tradicional. O **fiador** permaneceu como principal modalidade, utilizado em **41,2%** dos contratos, seguido pelo **depósito caução (35,3%)** e pelo **seguro fiança (23,5%)**. Não houve utilização de título de capitalização nem de outras formas de garantia. Em comparação com o padrão histórico da região, nota-se uma leve diversificação, com seguro fiança e caução ganhando espaço, mas o fiador segue dominante, especialmente em um ambiente de maior cautela, em que proprietários buscam segurança e previsibilidade no recebimento dos aluguéis.

No conjunto, os resultados de março de 2026 mostram um **mercado imobiliário de Marília em transição**, com:

- **Vendas em retração**, após avanço em fevereiro, concentradas em casas e imóveis de até R\$ 300 mil, apoiadas principalmente no financiamento da CAIXA e em compradores com recursos próprios moderados.
- **Locações em forte alta**, com predomínio de casas e imóveis de dois dormitórios em bairros fora do centro, com aluguéis majoritariamente até

R\$ 1.500, refletindo o ajuste do orçamento das famílias e a prudência diante de compromissos de longo prazo.

A leitura combinada de fevereiro e março indica que a região vive um momento de **reacomodação das escolhas habitacionais**: parte dos consumidores que tinha condições e confiança migrou para a compra no início do ano, enquanto uma parcela importante voltou a optar pelo aluguel em março, diante da necessidade de flexibilidade e do impacto das condições econômicas sobre a renda disponível.

As perspectivas para os próximos meses permanecem condicionadas à **manutenção do crédito imobiliário**, ao comportamento da renda e ao nível de confiança das famílias. A tendência, porém, é de continuidade da procura por **imóveis de dois dormitórios, metragens entre 51 m² e 100 m² e valores acessíveis**, tanto para compra quanto para locação, mantendo Marília como um mercado **essencialmente de classe média, conservador nas decisões e sensível às condições macroeconômicas**.

Vendas em Março

Vendas	%
Casas Vendidas	81%
Apartamentos Vendidos	19%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	2,7%
2 Dorm.	64,9%
3 Dorm.	27,0%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	5,4%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
-----------	------------

1 a 50 m ²	32,4%
51 a 100 m ²	43,2%
101 a 200 m ²	18,9%
201 a 300 m ²	2,7%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	2,7%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Casa	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	11,1%
2 Dorm.	77,8%
3 Dorm.	11,1%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	66,7%
51 a 100 m ²	22,2%
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 vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	16,7%
Nobre	10,0%
Demais Regiões	73,3%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	31,3%
Financiamento CAIXA	50,0%
Financiamento Outros Bancos	3,1%
Direto com Proprietário	15,6%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	69,6%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	8,7%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	13,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	2,2%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	4,3%
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	2,2%
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	2,2%
De R\$ 101mil a R\$150 mil	6,5%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	37,0%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	19,6%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	15,2%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	2,2%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	2,2%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	6,5%
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	0,0%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	2,2%
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	2,2%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	2,2%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	0,0%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	2,2%
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 março

Vendas	%
Casas Alugadas	83%
Apartamentos Alugadas	17%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	40,0%
4 Dorm.	10,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	10,0%
51 a 100 m ²	60,0%
101 a 200 m ²	20,0%
201 a 300 m ²	10,0%
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.	100,0%
3 Dorm.	0,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
------------------	-------------------

1 a 50 m ²	100,0%
51 a 100 m ²	0,0%
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	41,2%
Depósito caução	35,3%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	23,5%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	11,8%
Nobre	11,8%
Demais Regiões	76,5%

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

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
---------------------------------------	------------

Mesmo valor anunciado	53,8%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	46,2%
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	7,7%
de R\$501 a \$750,00	0,0%
de R\$751 a \$1.000,00	15,4%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	46,2%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	7,7%
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	15,4%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	0,0%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	7,7%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	0,0%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	0,0%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Varição/Vendas	Varição/Locações
Janeiro	-4,86%	+76%
Fevereiro	+13,82%	-18,83%

Março	-15,90%	+33,16%
Acumulado 2026	-6,94%	+90%

Acumulado 12 meses

Vendas: +32,59%

Locações: +118,81%