Pesquisa CRECISP

**Vale do Ribeira e Região**

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

## Mercado imobiliário do Vale do Ribeira registra retração nas vendas e nas locações em julho de 2026

A pesquisa mensal do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECISP) mostra que o mercado imobiliário do Vale do Ribeira apresentou desempenho menos favorável em julho de 2026. Tanto as vendas quanto as locações registraram variação negativa em relação ao mês anterior. As vendas recuaram 44,83%, enquanto as locações diminuíram 30%.

O levantamento foi realizado com a participação de 19 corretores e imobiliárias, abrangendo 11 cidades da região. Os municípios que receberam a pesquisa são Apiaí, Buri, Cajati, Cananeia, Iguape, Itapeva, Itararé, Itariri, Paranapanema, Registro e Ribeirão Branco.

Apesar da retração, os dados revelam características importantes da demanda regional. No mercado de vendas, houve equilíbrio entre casas e apartamentos, enquanto as locações ficaram concentradas exclusivamente em casas. A análise também indica forte presença de imóveis de dois dormitórios e predominância de propriedades de padrão econômico ou intermediário.

## Vendas registram queda, mas mantêm equilíbrio entre casas e apartamentos

As vendas de imóveis residenciais usados apresentaram variação negativa de 44,83% em julho. O resultado interrompeu o desempenho positivo observado em junho, quando as negociações haviam registrado forte recuperação. A queda pode estar relacionada à oscilação natural do mercado regional, às condições de crédito, à renda das famílias e ao comportamento mais cauteloso dos compradores.

Diferentemente do mês anterior, quando as casas representaram todas as vendas registradas, julho apresentou equilíbrio entre os dois principais tipos de imóveis. As casas responderam por 50% das negociações, enquanto os apartamentos também representaram 50%.

Esse resultado indica que, embora as casas continuem relevantes para o perfil habitacional do Vale do Ribeira, os apartamentos também encontraram espaço entre os compradores. A escolha pode estar associada a fatores como preço, localização, segurança, praticidade e menor necessidade de manutenção.

**Imóveis de dois dormitórios predominam nas vendas**

As casas vendidas em julho apresentaram concentração absoluta na categoria de dois dormitórios, que representou 100% das negociações desse tipo de imóvel. Não foram registradas vendas de casas com até um dormitório, três dormitórios ou quatro ou mais dormitórios.

O predomínio de imóveis de dois dormitórios sugere uma procura concentrada em unidades capazes de atender casais, famílias pequenas e compradores que buscam equilíbrio entre espaço e preço. Esse tipo de imóvel costuma ocupar uma posição intermediária no mercado residencial, oferecendo mais conforto do que uma unidade compacta, sem alcançar os valores geralmente associados às casas maiores.

Entre os apartamentos vendidos, também houve predominância absoluta de unidades com dois dormitórios. Assim como ocorreu com as casas, os apartamentos de dois dormitórios representaram 100% das negociações registradas, sem vendas de imóveis com um, três ou quatro dormitórios.

A coincidência entre casas e apartamentos reforça a existência de uma demanda regional relativamente concentrada nesse perfil. A preferência pode refletir tanto a composição das famílias quanto a busca por imóveis com maior liquidez e facilidade de revenda ou locação.

**Áreas úteis concentram-se entre 51 e 100 metros quadrados**

As casas vendidas apresentaram áreas úteis de até 50 metros quadrados em 33,3% dos casos. A maior parte, equivalente a 66,7%, estava na faixa entre 51 e 100 metros quadrados. Não foram registradas vendas de casas com áreas entre 101 e 200 metros quadrados ou superiores a 201 metros quadrados.

Esse perfil confirma a predominância de imóveis compactos e médios nas negociações de julho. A concentração entre 51 e 100 metros quadrados é compatível com casas de dois dormitórios, geralmente destinadas a famílias pequenas e compradores que procuram controlar o valor de aquisição, os custos de manutenção e as despesas relacionadas ao imóvel.

Entre os apartamentos vendidos, metade possuía até 50 metros quadrados e os outros 50% estavam na faixa entre 101 e 200 metros quadrados. Não houve registros de apartamentos com área entre 51 e 100 metros quadrados nem com mais de 201 metros quadrados.

A distribuição demonstra a coexistência de dois perfis distintos de apartamentos: unidades compactas, voltadas a compradores que priorizam preço e praticidade, e imóveis mais amplos, que podem atender famílias que necessitam de maior espaço interno. A ausência de apartamentos na faixa intermediária decorre das características específicas da amostra do mês.

**Negociações concentram-se nos bairros mais afastados**

A distribuição geográfica das vendas mostrou predominância dos demais bairros, que responderam por 80% das negociações. As áreas centrais

concentraram 20%, enquanto não houve vendas registradas nas regiões consideradas nobres.

O resultado representa uma diferença importante em relação a junho, quando as áreas nobres haviam concentrado metade das vendas. Em julho, os compradores demonstraram maior presença em regiões fora dos principais eixos valorizados, possivelmente em busca de preços mais acessíveis, imóveis maiores ou condições mais favoráveis de negociação.

A participação de 20% das áreas centrais mostra que essas regiões continuam atraindo compradores por sua infraestrutura, proximidade de comércio, serviços e transporte. No entanto, a predominância dos demais bairros indica que o preço e a disponibilidade de imóveis podem ter exercido influência decisiva sobre as escolhas.

A ausência de vendas em áreas nobres não deve ser interpretada como perda definitiva de atratividade dessas regiões. O dado pode refletir a composição da amostra de julho e a quantidade limitada de negociações registradas no período.

**Financiamento pela Caixa e negociação direta ganham destaque**

As formas de pagamento utilizadas nas vendas apresentaram distribuição concentrada em três modalidades. O financiamento pela Caixa Econômica Federal correspondeu a 37,5% das negociações, o mesmo percentual registrado para as compras realizadas diretamente com o proprietário. O pagamento à vista respondeu por 25%.

Não houve registros de financiamento por outros bancos ou de utilização de consórcios.

A participação da Caixa como uma das principais formas de pagamento indica que o crédito habitacional teve papel relevante nas transações de julho. Esse resultado contrasta com junho, quando não havia sido registrado financiamento pela instituição e as negociações haviam se concentrado no pagamento à vista e no acordo direto com o proprietário.

A negociação direta também manteve importância expressiva. Essa modalidade pode estar associada à tentativa de reduzir custos, simplificar tratativas e adaptar as condições de pagamento às possibilidades das partes. Já o pagamento à vista, embora tenha representado uma parcela menor, continua presente entre compradores com recursos próprios ou disponibilidade financeira imediata.

A inexistência de financiamento por outros bancos e de consórcios deve ser analisada com cautela, pois pode estar relacionada ao tamanho e à composição da amostra mensal.

**Maioria dos imóveis é vendida sem desconto**

Os dados sobre descontos indicam que 80% das casas e apartamentos foram vendidos pelo mesmo ao valor anunciado. Outros 20% dos imóveis foram negociados com descontos de até 5%.

Essa distribuição revela que a negociação de preços permaneceu presente no mercado regional. Embora a maior parte tenha sido vendida pelo valor inicialmente anunciado, uma parte das transações ainda contou com algum nível de abatimento.

A predominância de descontos de até 5% sugere ajustes relativamente moderados entre o preço pedido e o valor efetivamente aceito.

**Vendas concentram-se até R$ 400 mil**

As faixas de preço das casas e dos apartamentos vendidos demonstram concentração nos imóveis de menor e médio valor. Sessenta por cento das negociações ocorreram com propriedades de até R$ 200 mil, enquanto 40% ficaram entre R$ 301 mil e R$ 400 mil.

Não foram registradas vendas nas faixas entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, entre R$ 401 mil e R$ 500 mil ou acima de R$ 501 mil.

O resultado mostra que, em julho, a movimentação esteve concentrada em imóveis acessíveis e intermediários. A ausência de negociações acima de R$ 400 mil pode indicar uma demanda mais sensível ao preço, especialmente em um período de retração das vendas.

A concentração até R$ 200 mil pode estar associada à procura por imóveis de dois dormitórios, com áreas compactas ou médias e localizados predominantemente em bairros fora das regiões nobres. Já os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil podem representar propriedades com melhor padrão construtivo, maior área ou localização mais valorizada.

**Locações recuam e ficam concentradas em casas**

O mercado de locação apresentou variação negativa de 30% em julho. Todas as locações registradas foram de casas, que representaram 100% dos contratos analisados. Não houve participação de apartamentos.

O resultado difere do observado em junho, quando casas e apartamentos haviam dividido igualmente as locações. A concentração nas casas pode estar relacionada à maior disponibilidade desse tipo de imóvel na amostra, à preferência dos locatários ou às condições específicas dos contratos realizados no mês.

A ausência de apartamentos alugados também exige cautela na interpretação. Como os percentuais refletem as negociações informadas no período, eles não significam necessariamente que não exista procura por apartamentos na região, mas apenas que não foram registradas locações desse tipo na amostra de julho.

**Casas alugadas têm dois dormitórios e área entre 51 e 100 metros quadrados**

Todas as casas alugadas em julho possuíam dois dormitórios. Não foram registradas locações de quitinetes, imóveis de um dormitório, casas de três dormitórios ou propriedades com quatro ou mais dormitórios.

A área útil também apresentou concentração absoluta: 100% das casas alugadas estavam na faixa entre 51 e 100 metros quadrados. Não houve registros de imóveis com até 50 metros quadrados ou com áreas superiores a 101 metros quadrados.

Esse perfil indica que o mercado locatício do mês esteve voltado a casas de tamanho intermediário, adequadas a famílias pequenas e pessoas que necessitam de mais espaço do que aquele oferecido por unidades compactas. A combinação de dois dormitórios e área entre 51 e 100 metros quadrados sugere uma oferta relativamente homogênea.

Como não foram registradas locações de apartamentos, não há dados suficientes para avaliar o perfil desse segmento em julho. Os campos correspondentes não apresentaram negociações válidas no período.

**Dados de localização e garantias exigem cautela**

O resumo de julho não apresenta percentuais válidos para a localização das locações nem para as modalidades de garantia. Os campos correspondentes aparecem sem base numérica disponível, o que impede afirmar se os contratos foram concentrados em áreas centrais, nobres ou nos demais bairros.

Da mesma forma, não é possível determinar a participação de fiador, depósito caução, título de capitalização, seguro-fiança ou outras garantias locatícias. A ausência de percentuais válidos não deve ser confundida com participação zero. Trata-se de informação não calculada ou não disponibilizada no resumo.

Essa distinção é importante para evitar interpretações equivocadas. Em junho, por exemplo, o depósito caução havia representado 100% das garantias registradas. Para julho, entretanto, o documento não permite confirmar a continuidade desse comportamento.

**Aluguéis distribuem-se entre até R$ 1.000 e R$ 2.000**

Os valores de aluguel ficaram divididos entre duas faixas. Metade dos contratos correspondeu a imóveis com aluguel de até R$ 1.000, enquanto os outros 50% ficaram entre R$ 1.501 e R$ 2.000.

Não houve registros nas faixas entre R$ 1.001 e R$ 1.500, entre R$ 2.001 e R$ 3.000 ou acima de R$ 3.001.

A distribuição demonstra a presença de imóveis voltados a diferentes níveis de renda, embora concentrados em valores baixos e intermediários. Os contratos de até R$ 1.000 podem atender pessoas que buscam maior economia mensal, enquanto os imóveis entre R$ 1.501 e R$ 2.000 podem oferecer áreas mais amplas, melhor localização ou padrão construtivo superior.

A ausência de contratos acima de R$ 2.000 contrasta com junho, quando metade das locações havia sido registrada em imóveis com aluguel superior a R$ 3.001. Essa diferença reforça a necessidade de analisar os dados mensais considerando o tamanho reduzido da amostra e a possível variação no perfil dos imóveis negociados.

**Mercado apresenta comportamento oscilante**

O desempenho de julho confirma que o mercado imobiliário do Vale do Ribeira permanece sujeito a oscilações significativas. Após a forte recuperação das vendas observada em junho, o setor voltou a registrar retração no mês seguinte. As locações também recuaram, embora em intensidade menor.

A preferência por imóveis de dois dormitórios, a concentração das vendas em valores de até R$ 400 mil e a predominância dos demais bairros indicam um mercado sensível ao preço e orientado por critérios de acessibilidade. Ao mesmo tempo, a presença de financiamentos pela Caixa mostra que o crédito habitacional continua sendo uma ferramenta importante para viabilizar aquisições.

No segmento de aluguel, a concentração em casas de dois dormitórios e áreas entre 51 e 100 metros quadrados revela uma oferta mais uniforme. A distribuição dos valores confirma a presença de demanda por imóveis econômicos e intermediários.

Os dados de localização e garantias locatícias, entretanto, não apresentam informações numéricas válidas no resumo de julho. Por esse motivo, não é possível estabelecer comparações precisas com junho nesses dois aspectos.

**Corretor de imóveis contribui para a segurança das transações**

Em um cenário de retração e mudanças no perfil das negociações, a atuação do corretor de imóveis permanece essencial. O profissional regularmente inscrito no CRECISP auxilia compradores, vendedores, proprietários e inquilinos na avaliação dos imóveis, na análise de preços e na definição das condições mais adequadas para cada negócio.

Nas vendas, o corretor pode orientar sobre documentação, matrícula, eventuais restrições, formas de pagamento, financiamento e elaboração dos instrumentos contratuais. Também contribui para que os descontos e as condições de negociação sejam formalizados com clareza.

Nas locações, o profissional auxilia na análise cadastral, na escolha da garantia, na elaboração do contrato, na vistoria e na definição das responsabilidades de proprietários e inquilinos. Esses cuidados ajudam a reduzir riscos, prevenir conflitos e aumentar a segurança jurídica das partes.

A intermediação de profissionais habilitados também favorece a transparência e dificulta a ocorrência de fraudes, especialmente em períodos de maior sensibilidade a preços e de negociação mais intensa.

**Perspectivas para os próximos meses**

Os dados de julho mostram um mercado imobiliário regional em fase de ajuste. A queda de 44,83% nas vendas e de 30% nas locações demonstra que a recuperação observada anteriormente ainda não se consolidou de forma linear.

A continuidade das negociações dependerá das condições de crédito, da renda das famílias, da confiança dos consumidores e do desempenho das atividades econômicas locais. Agricultura, comércio, serviços e geração de empregos exercem influência direta sobre a capacidade de compra e locação da população.

A predominância de imóveis de dois dormitórios, os preços concentrados em faixas acessíveis e a participação relevante do financiamento pela Caixa indicam que a demanda permanece fortemente ligada à possibilidade de pagamento dos compradores. No aluguel, as casas de tamanho intermediário continuam ocupando posição central entre os contratos registrados.

Com eventual melhora das condições econômicas e maior estabilidade na oferta de crédito, o mercado poderá recuperar parte do ritmo perdido. Até lá, proprietários, compradores e inquilinos tendem a valorizar cada vez mais preços compatíveis, negociação transparente e orientação profissional.

**Vendas em Julho**

| **Vendas** | **%** |
|---|---|
| Casas Vendidas | 50% |
| Apartamentos Vendidos | 50% |

**Casas vendidas**

| **Dormitórios Casa** | **Percentual** |
|---|---|
| 1 Dorm. | 0,0% |
| 2 Dorm. | 100,0% |
| 3 Dorm. | 0,0% |
| 4 Dorm. | 0,0% |
| 5 Dorm. | 0,0% |
| Mais de 5 Dorm. | 0,0% |

| Área útil | Percentual |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 33,3% |
| 51 a 100 m² | 66,7% |
| 101 a 200 m² | 0,0% |
| 201 a 300 m² | 0,0% |
| 301 a 400 m² | 0,0% |
| 401 a 500 m² | 0,0% |
| acima de 500 m² | 0,0% |

**Aptos vendidos**

| Dormitórios Casa | Percentual |
|---|---|
| Quitinete | 0,0% |
| 1 Dorm. | 0,0% |
| 2 Dorm. | 100,0% |
| 3 Dorm. | 0,0% |
| 4 Dorm. | 0,0% |
| 5 Dorm. | 0,0% |
| Mais de 5 Dorm. | 0,0% |

| Área útil | Percentual |
|---|---|
| 1 a 50 m² | 50,0% |
| 51 a 100 m² | 0,0% |
| 101 a 200 m² | 50,0% |
| 201 a 300 m² | 0,0% |
| 301 a 400 m² | 0,0% |
| 401 a 500 m² | 0,0% |
| acima de 500 m² | 0,0% |

**Casas e aptos vendidos**

| localização Casa/Apartamento | Percentual |
|---|---|
| Central | 20,0% |
| Nobre | 0,0% |
| Demais Regiões | 80,0% |

| Forma de Pagamento Casa/Apartamento | Percentual |
|---|---|
| À Vista | 25,0% |
| Financiamento CAIXA | 37,5% |
| Financiamento Outros Bancos | 0,0% |
| Direto com Proprietário | 37,5% |
| Consórcios | 0,0% |

| Desconto concedido | Percentual |
|---|---|
| Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO | 80,0% |
| Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado | 20,0% |
| Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado | 0,0% |
| 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$100 mil | 40,0% |
| De R$ 101mil a R$150 mil | 0,0% |
| De R$ 151mil a R$200 mil | 20,0% |
| De R$ 201mil a R$250 mil | 0,0% |
| De R$ 251mil a R$300 mil | 0,0% |
| De R$ 301mil a R$350 mil | 0,0% |
| De R$ 351mil a R$400 mil | 40,0% |
| De R$ 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$700 mil | 0,0% |
| De R$ 701mil a R$800 mil | 0,0% |
| De R$ 801mil a R$900 mil | 0,0% |
| De R$ 901mil a R$1 milhão | 0,0% |
| De R$ 1milhão a R$1.2 mi | 0,0% |
| De R$ 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 Julho**

| **Locações** | **%** |
|---|---|
| Casas Alugadas | 100% |
| Apartamentos Alugadas | 0% |

**Casas alugadas**

| 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 m² | 0,0% |
| 51 a 100 m² | 100,0% |
| 101 a 200 m² | 0,0% |
| 201 a 300 m² | 0,0% |
| 301 a 400 m² | 0,0% |
| 401 a 500 m² | 0,0% |
| acima de 500 m² | 0,0% |

| 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 | 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** | **Percentual** |
|---|---|
| Até R$500 | 0,0% |
| de R$501 a $750,00 | 0,0% |
| de R$751 a $1.000,00 | 50,0% |
| de R$1.001,00 a R$1250,00 | 0,0% |
| de R$1.251,00 a R$1500,00 | 0,0% |
| de R$1.501,00 a R$1750,00 | 50,0% |
| de R$1.751,00 a R$2.000,00 | 0,0% |
| de R$2.001,00 a R$2.500,00 | 0,0% |
| de R$2.501,00 a R$3.000,00 | 0,0% |
| de R$3.001,00 a R$3.500,00 | 0,0% |
| 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 vendas e locações 2026**

| **Mês** | **Variação/Vendas** | **Variação/Locações** |
|---|---|---|
| **Janeiro** | -0,77% | +48,57% |
| **Fevereiro** | -2,50% | -6,67% |
| **Março** | -52,72% | -44,60% |
| **Abril** | +106,34% | +106,84% |
| **Maio** | -62,04% | -64,20% |
| **Junho** | +200% | +30,61% |
| **Julho** | -44,83% | -30% |
| **Acumulado 2026** | +143,48% | +40,55% |

**Acumulado 12 meses**

**Vendas:** +277,96%

**Locações:** +631,61%