

Pesquisa CRECISP

Vale do Ribeira e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário do Vale do Ribeira apresenta recuperação nas vendas e estabilidade nas locações em junho de 2026

A pesquisa mensal do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECISP) indica que o mercado imobiliário do Vale do Ribeira apresentou, em junho de 2026, desempenho mais favorável no segmento de vendas, enquanto as locações permaneceram relativamente estáveis.

Os dados apontam que as vendas alcançaram variação positiva de 200% no período, sinalizando forte recuperação em relação ao mês anterior. Esse resultado demonstra o retorno de negociações que podem ter sido adiadas nos meses anteriores, especialmente em um mercado marcado pela busca por imóveis residenciais e pela predominância de alternativas de menor custo.

No segmento de locação, a variação registrada foi de 30,61%. Embora o desempenho tenha sido mais moderado do que o observado nas vendas, o resultado confirma a continuidade da procura por imóveis para aluguel. O mercado locatício manteve sua importância para famílias que buscam flexibilidade, para trabalhadores que se deslocam dentro da região e para pessoas que ainda não encontram condições adequadas para adquirir a casa própria.

Casas predominam entre os imóveis vendidos

As casas representaram 100% das vendas registradas em junho, enquanto não houve participação de apartamentos nas negociações informadas pela pesquisa. Esse resultado reforça uma característica já observada no mercado regional: a preferência por imóveis horizontais, geralmente associados a maior espaço interno, possibilidade de ampliação e melhor adaptação às necessidades das famílias.

Entre as casas vendidas, 50% tinham até um dormitório, 16,7% possuíam três dormitórios e 33,3% contavam com quatro ou mais dormitórios. Não foram registradas vendas de casas de dois dormitórios no período.

A distribuição revela a convivência de diferentes perfis de imóveis. De um lado, aparecem unidades compactas, que podem atender pessoas que moram sozinhas, casais ou pequenos núcleos familiares. De outro, a participação expressiva de imóveis com quatro ou mais dormitórios indica a existência de demanda por residências amplas, possivelmente localizadas em áreas com

maior disponibilidade de terrenos e voltadas a famílias numerosas ou compradores em busca de mais espaço.

Quanto à área útil, 33,3% das casas vendidas possuíam até 50 metros quadrados, 16,7% estavam na faixa entre 101 e 200 metros quadrados e metade apresentava mais de 201 metros quadrados. A presença significativa de imóveis maiores demonstra que o mercado do Vale do Ribeira não se limita às unidades compactas, oferecendo também residências amplas em faixas compatíveis com diferentes perfis de compradores.

Negociações ocorrem em diferentes áreas dos municípios

A distribuição geográfica das vendas mostrou equilíbrio entre as regiões pesquisadas. As áreas centrais concentraram 25% das negociações, enquanto as regiões consideradas nobres responderam por 50%. Os demais bairros representaram os 25% restantes.

A maior participação das áreas nobres pode estar relacionada à busca por imóveis com melhor infraestrutura, localização privilegiada e maior disponibilidade de serviços. Ao mesmo tempo, a presença de vendas tanto na região central quanto em outros bairros confirma que os compradores avaliam diferentes alternativas de localização, levando em consideração preço, tamanho do imóvel, acessibilidade e qualidade de vida.

Esse comportamento evidencia que a dinâmica imobiliária regional é diversificada e não depende exclusivamente dos centros tradicionais. A valorização de áreas nobres convive com oportunidades em bairros centrais e em regiões que apresentam potencial de expansão urbana.

Formas de pagamento indicam preferência por negociação direta e pagamento à vista

As modalidades de pagamento utilizadas nas vendas apresentaram concentração em duas alternativas. O pagamento à vista correspondeu a 42,9% das negociações, enquanto a negociação direta com o proprietário também representou 42,9%. O financiamento por outros bancos respondeu por 14,3% das vendas.

Não houve registro de financiamento pela Caixa Econômica Federal nem de utilização de consórcios durante o período analisado.

A participação elevada do pagamento à vista sugere a presença de compradores com recursos próprios ou com capacidade de utilizar valores já disponíveis para concluir a aquisição. Já a mesma proporção de negociações diretas com os proprietários pode indicar a importância de acordos personalizados no mercado regional, especialmente em imóveis de padrão econômico ou em situações nas quais as partes buscam reduzir custos e agilizar o processo de compra.

A ausência de financiamento pela Caixa e de consórcios deve ser interpretada com cautela, pois pode refletir as características específicas da amostra de junho, e não necessariamente uma mudança definitiva no comportamento dos

compradores. Ainda assim, os dados mostram que o mercado apresentou forte dependência de recursos próprios e de negociações diretas.

Preços das casas vendidas distribuem-se entre diferentes faixas

A pesquisa revelou uma distribuição equilibrada entre as faixas de preço dos imóveis vendidos. Um terço das negociações ocorreu com imóveis de até R\$ 200 mil, outro terço concentrou-se entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil, e os 33,3% restantes envolveram imóveis acima de R\$ 501 mil.

Essa composição demonstra a existência de públicos distintos no mercado regional. As faixas até R\$ 300 mil continuam atendendo compradores em busca de imóveis mais acessíveis, enquanto a participação de imóveis acima de R\$ 501 mil revela que também houve movimentação em segmentos de maior valor.

A diversidade das faixas de preço pode estar associada às diferenças entre os municípios pesquisados, à localização dos imóveis, ao tamanho das casas e às condições de conservação e infraestrutura. O resultado também indica que a retomada das vendas não ficou restrita a uma única faixa econômica.

Locações apresentam equilíbrio entre casas e apartamentos

Diferentemente do segmento de vendas, o mercado de locação registrou equilíbrio entre casas e apartamentos. Cada tipo de imóvel representou 50% dos contratos analisados.

Entre as casas alugadas, metade possuía até um dormitório e a outra metade contava com dois dormitórios. Não foram registradas locações de casas com três ou mais dormitórios. Em relação à área útil, 50% das casas tinham até 50 metros quadrados e os outros 50% estavam na faixa entre 51 e 100 metros quadrados.

Esse perfil confirma a predominância de imóveis compactos no mercado de aluguel, adequados a pessoas que moram sozinhas, casais e famílias pequenas. A procura por unidades menores também pode estar relacionada ao esforço dos locatários para controlar os gastos mensais com aluguel, manutenção, consumo de serviços e deslocamento.

Entre os apartamentos alugados, foi registrada apenas uma configuração: imóveis de três dormitórios, com área útil entre 101 e 200 metros quadrados. Embora a participação dos apartamentos tenha sido de 50% nas locações, a amostra apresentou características específicas, indicando a ocorrência de uma negociação envolvendo uma unidade mais ampla.

Áreas centrais concentram todas as locações

As áreas centrais responderam por 100% das locações registradas em junho. Não houve contratos em regiões nobres ou nos demais bairros.

A concentração confirma que a localização é um fator decisivo para quem procura imóvel para alugar. A proximidade de estabelecimentos comerciais, escolas, serviços públicos, unidades de saúde, transporte e demais

equipamentos urbanos tende a facilitar a rotina dos moradores e reduzir custos de deslocamento.

Para os proprietários, a preferência pelas regiões centrais também pode representar maior liquidez dos imóveis e menor tempo de permanência desocupados. Já para os inquilinos, a escolha pode estar relacionada à praticidade e à necessidade de acesso rápido às atividades profissionais e familiares.

Depósito caução permanece como principal garantia locatícia

O depósito caução foi utilizado em 100% dos contratos de locação analisados. Não houve registros de fiador, título de capitalização, seguro-fiança ou outras modalidades de garantia.

A predominância absoluta do caução mostra a preferência por uma alternativa considerada mais direta e de menor burocracia. Para o locatário, essa modalidade pode facilitar a aprovação do contrato quando não há fiador disponível ou quando se deseja evitar custos adicionais de seguros e títulos. Para o proprietário, o depósito oferece uma garantia financeira em caso de inadimplência ou de eventuais danos ao imóvel, observadas as regras previstas na legislação locatícia.

Apesar da concentração em uma única modalidade, é importante que as condições da caução sejam claramente previstas no contrato, incluindo o valor depositado, a forma de restituição e as hipóteses de utilização.

Valores de aluguel mostram oferta em faixas variadas

Os valores dos aluguéis apresentaram distribuição entre diferentes segmentos. Um quarto das locações ficou na faixa de até R\$ 1.000, enquanto outros 25% ocorreram entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500. A maior concentração, correspondente a 50% dos contratos, esteve em imóveis com aluguel acima de R\$ 3.001.

A presença simultânea de imóveis de menor e maior valor demonstra que o mercado de locação atende públicos variados. As faixas de até R\$ 1.500 permanecem relevantes para famílias de renda mais limitada e para pessoas que buscam unidades compactas. Já os imóveis acima de R\$ 3.001 podem estar associados a apartamentos maiores, casas com padrão construtivo superior, localizações mais valorizadas ou propriedades com características diferenciadas.

Como os contratos registrados foram distribuídos em poucas categorias, os percentuais devem ser analisados considerando o tamanho da amostra. Ainda assim, o levantamento confirma a existência de oferta diversificada e de demanda em diferentes níveis de renda.

Mercado demonstra sinais de recuperação

O desempenho de junho sinaliza uma recuperação expressiva nas vendas e uma evolução positiva nas locações. A forte variação das vendas, combinada à presença de negócios em diversas faixas de preço e à utilização de diferentes

formas de pagamento, indica que parte da demanda reprimida voltou ao mercado.

A preferência por casas nas vendas, a concentração das locações nas áreas centrais e a utilização predominante do depósito caução revelam características específicas do comportamento imobiliário regional. Ao mesmo tempo, a distribuição dos valores mostra que o Vale do Ribeira possui um mercado heterogêneo, com imóveis compactos e econômicos convivendo com residências amplas e propriedades de maior valor.

A continuidade desse movimento dependerá das condições de crédito, da renda das famílias, da confiança dos consumidores e do desempenho das atividades econômicas locais. A agricultura, o comércio e os serviços continuam exercendo influência direta sobre a capacidade de compra e locação da população.

Corretor de imóveis é essencial para a segurança das negociações

Em um cenário de retomada e diversificação das transações, a atuação do corretor de imóveis permanece fundamental. O profissional regularmente inscrito no CRECISP contribui para aproximar compradores, vendedores, proprietários e inquilinos, além de orientar as partes sobre preços, documentação, formas de pagamento, garantias e condições contratuais.

A análise da matrícula e dos documentos do imóvel, a verificação de eventuais restrições, a conferência da capacidade das partes e o acompanhamento da formalização do negócio são etapas importantes para reduzir riscos. Nas locações, o corretor também auxilia na definição da garantia, na elaboração do contrato e na realização das vistorias.

A participação de profissionais habilitados favorece a transparência, reduz a possibilidade de fraudes e ajuda a prevenir conflitos posteriores. Além disso, a atuação ética e fiscalizada fortalece a confiança no mercado imobiliário e contribui para a formalização das negociações.

Perspectivas para os próximos meses

Os dados de junho mostram que o mercado imobiliário do Vale do Ribeira mantém capacidade de reação, especialmente no segmento de vendas. A retomada observada ocorre em um ambiente de procura por imóveis residenciais, com presença de compradores em faixas econômicas variadas e preferência marcante pelas casas.

Nas locações, a estabilidade entre casas e apartamentos e a concentração dos contratos em áreas centrais indicam que a praticidade e a localização continuam sendo fatores determinantes. A variedade dos valores de aluguel também demonstra que há demanda tanto por imóveis acessíveis quanto por unidades de padrão mais elevado.

Com a manutenção da atividade econômica regional, eventual melhoria das condições de crédito e fortalecimento da confiança dos consumidores, o setor poderá consolidar a recuperação ao longo dos próximos meses. O mercado

imobiliário permanece, assim, como importante instrumento de acesso à moradia, geração de empregos, circulação de renda e desenvolvimento dos municípios do Vale do Ribeira.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	100%
Apartamentos Vendidos	0%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	50,0%
2 Dorm.	0,0%
3 Dorm.	16,7%
4 Dorm.	33,3%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	33,3%
51 a 100 m ²	0,0%
101 a 200 m ²	16,7%
201 a 300 m ²	33,3%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	16,7%

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	25,0%
Nobre	50,0%
Demais Regiões	25,0%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	42,9%
Financiamento CAIXA	0,0%
Financiamento Outros Bancos	14,3%
Direto com Proprietário	42,9%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	16,7%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	50,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	16,7%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	16,7%
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	33,3%
De R\$ 101mil a R\$150 mil	0,0%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	0,0%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	0,0%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	33,3%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	0,0%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	0,0%
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	16,7%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	0,0%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	16,7%
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 Junho

Locação	%
Casas Alugadas	50%
Apartamentos Alugadas	50%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	50,0%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	0,0%
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	50,0%
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%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	0,0%
3 Dorm.	100,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

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

101 a 200 m²	100,0%
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 alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	0,0%
Depósito caução	100,0%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	0,0%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	100,0%
Nobre	0,0%
Demais Regiões	0,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	50,0%
Mudou para um aluguel mais barato	0,0%
Mudou sem dar justificativa	50,0%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	50,0%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	50,0%

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	0,0%
de R\$751 a \$1.000,00	25,0%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	25,0%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	0,0%
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	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	50,0%
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%
Mai	-62,04%	-64,20%
Junho	+200%	+30,61%
Acumulado 2026	+188,31%	+70,55%

Acumulado 12 meses

Vendas: +279,22%

Locações: 802%