

Pesquisa CRECISP

Araçatuba e Região

Março 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Araçatuba reage em março com avanço das vendas e forte expansão das locações

O mercado de imóveis residenciais usados de Araçatuba e região apresentou recuperação significativa em março de 2026, impulsionado pela maior procura por moradias compatíveis com a renda das famílias e pela retomada gradual da confiança do consumidor. Levantamento do CRECISP aponta crescimento de 15,63% nas vendas e expressiva alta de 91,33% nas locações em comparação com fevereiro, sinalizando um ambiente mais aquecido tanto para aquisição quanto para aluguel de imóveis.

O desempenho do setor ocorre em um contexto econômico marcado pela adaptação das famílias aos custos elevados do crédito, inflação ainda pressionando o orçamento doméstico e maior seletividade na tomada de decisão. Nesse cenário, imóveis de padrão econômico e médio ganharam protagonismo, refletindo a busca por equilíbrio entre conforto, localização e capacidade financeira.

As casas permaneceram como o principal produto do mercado regional, representando 82% das vendas realizadas em março. Os apartamentos responderam por 18% das negociações. O perfil predominante foi o de imóveis voltados às famílias, especialmente unidades com dois e três dormitórios.

Entre as casas vendidas, os imóveis de três dormitórios concentraram 57,1% das transações, enquanto os de dois dormitórios responderam por 42,9%. A maior parte das residências comercializadas possuía área útil entre 51 e 100 metros quadrados, faixa que representou 47,6% dos negócios. Já os imóveis entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a 33,3% das vendas.

Nos apartamentos, o comportamento do mercado seguiu tendência semelhante. As unidades de dois dormitórios lideraram com 60% das vendas, seguidas pelos apartamentos de três dormitórios, com 40%. A metragem mais procurada ficou entre 51 e 100 metros quadrados, faixa que concentrou 80% das negociações.

A predominância desse perfil revela um consumidor mais racional, priorizando imóveis funcionais, com boa relação custo-benefício e capacidade de financiamento compatível com a renda familiar.

O levantamento mostra que o mercado segue fortemente concentrado nas faixas de menor valor. Os imóveis de até R\$ 200 mil responderam por 23,1% das vendas, enquanto a faixa entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil concentrou 53,8% dos negócios, tornando-se a principal categoria do mercado regional.

Somadas, essas duas faixas representam mais de 75% das transações realizadas em março. Já os imóveis entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil responderam por 15,4% das vendas, enquanto propriedades acima desse valor tiveram participação mais restrita.

Esse comportamento reforça o impacto direto do custo do crédito imobiliário sobre as decisões de compra. Com juros ainda elevados, compradores passaram a priorizar imóveis de ticket médio mais baixo, especialmente aqueles que permitem enquadramento em linhas de financiamento habitacional.

As modalidades de pagamento evidenciam a forte dependência do crédito imobiliário para viabilizar as aquisições. O financiamento bancário permaneceu como principal instrumento utilizado pelos compradores, especialmente nas faixas de imóveis populares e de classe média.

O cenário demonstra que, mesmo diante de juros mais elevados, o financiamento continua sendo essencial para sustentar o ritmo de negócios, sobretudo entre famílias que buscam o primeiro imóvel ou substituição da moradia atual.

Além do crédito, parte das negociações ocorreu por meio de pagamento à vista e utilização combinada de recursos próprios com financiamento, estratégia adotada por compradores que procuram reduzir o comprometimento financeiro de longo prazo.

Locações disparam e refletem cautela econômica

O mercado de locação apresentou o movimento mais intenso do período, com alta de 91,33% no volume de contratos fechados. O avanço demonstra que muitos consumidores continuam optando pelo aluguel diante das dificuldades de acesso imediato à casa própria.

A locação também vem sendo impulsionada pela mobilidade profissional, pela reorganização financeira das famílias e pela necessidade de flexibilidade diante das incertezas econômicas. Em muitos casos, o aluguel tornou-se alternativa temporária para quem aguarda condições mais favoráveis de financiamento imobiliário.

Os imóveis de padrão econômico novamente lideraram a procura, especialmente unidades compactas e de metragem intermediária, mais adequadas ao orçamento mensal dos locatários.

Entre as garantias locatícias, o fiador permaneceu como uma das modalidades mais utilizadas nas negociações da região. O seguro-fiança

também apresentou presença relevante, impulsionado pela praticidade e pela maior segurança jurídica oferecida às partes envolvidas.

Outra modalidade que ganhou espaço foi o título de capitalização, especialmente entre inquilinos que enfrentam dificuldade para apresentar fiador tradicional. A diversificação das garantias demonstra um mercado mais flexível e adaptado às diferentes realidades financeiras dos consumidores.

A preferência dos consumidores concentrou-se em bairros com boa infraestrutura urbana, facilidade de acesso a serviços essenciais, comércio consolidado, escolas e mobilidade urbana. Regiões com perfil residencial consolidado e custo mais acessível continuaram liderando a procura tanto para compra quanto para locação.

A busca por qualidade de vida, segurança e praticidade no deslocamento diário também passou a influenciar de forma mais decisiva as escolhas dos consumidores, principalmente entre famílias e trabalhadores que conciliam rotina presencial e híbrida.

O cenário de maior seletividade do consumidor reforça a importância da atuação profissional do corretor de imóveis na intermediação de vendas e locações. O corretor desempenha papel essencial na análise documental, orientação contratual, avaliação mercadológica e condução segura 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 exercício profissional também segue normas éticas que determinam atuação com zelo, transparência, lealdade e responsabilidade junto aos clientes.

Em um mercado cada vez mais complexo, a assessoria de um profissional regularmente inscrito no CRECISP reduz riscos, proporciona maior segurança jurídica e contribui para negociações mais equilibradas e eficientes tanto para proprietários quanto para compradores e locatários.

A pesquisa do CRECISP confirma que o mercado imobiliário de Araçatuba inicia o ano com sinais consistentes de recuperação, sustentado principalmente pela demanda por imóveis acessíveis, pela resiliência do crédito habitacional e pelo fortalecimento das locações como alternativa habitacional diante do atual ambiente econômico.

Vendas em Março

Vendas	%
Casas Vendidas	82%
Apartamentos Vendidos	18%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	42,9%
3 Dorm.	57,1%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	4,8%
51 a 100 m ²	47,6%
101 a 200 m ²	33,3%
201 a 300 m ²	9,5%
301 a 400 m ²	4,8%
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.	60,0%
3 Dorm.	40,0%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	0,0%
51 a 100 m ²	80,0%
101 a 200 m ²	20,0%
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 vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	23,8%
Nobre	14,3%
Demais Regiões	61,9%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	9,1%
Financiamento CAIXA	81,8%
Financiamento Outros Bancos	4,5%
Direto com Proprietário	0,0%
Consórcios	4,5%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	57,7%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	23,1%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	11,5%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,8%
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	3,8%
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	3,8%
De R\$ 101mil a R\$150 mil	0,0%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	19,2%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	38,5%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	15,4%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	11,5%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	3,8%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	0,0%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	3,8%
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	3,8%
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 Março

Locações	%
Casas Alugadas	83%
Apartamentos Alugadas	17%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	4,0%
2 Dorm.	60,0%
3 Dorm.	36,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	3,8%
51 a 100 m ²	57,7%
101 a 200 m ²	23,1%
201 a 300 m ²	15,4%
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.	9,1%
2 Dorm.	63,6%
3 Dorm.	27,3%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	54,5%
51 a 100 m ²	18,2%
101 a 200 m ²	27,3%
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	34,8%
Depósito caução	2,2%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	63,0%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	24,4%
Nobre	6,7%
Demais Regiões	68,9%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	0,0%
Mudou para um aluguel mais barato	9,5%
Mudou sem dar justificativa	90,5%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	94,6%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	5,4%
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	8,1%
de R\$751 a \$1.000,00	40,5%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	18,9%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	8,1%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	2,7%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	2,7%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	8,1%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	2,7%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	2,7%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	2,7%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	2,7%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Varição/Vendas	Varição/Locações
Janeiro	-35,20%	+86,58%
Fevereiro	-25,77%	-28,39%
Março	+15,63%	+91,33%
Acumulado 2026	-45,34%	+149,52%

Acumulado 12 meses

Vendas: -4,52%

Locações: +183,22%