Pesquisa CRECISP

Vale do Paraíba e Região

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

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

O mercado imobiliário do Vale do Paraíba apresentou desempenho negativo nos segmentos de venda e locação de imóveis residenciais usados em julho de 2026. De acordo com o levantamento realizado com corretores e imobiliárias que atuam em 22 cidades da região, as vendas registraram queda de **46,13%**, enquanto as locações recuaram **26,51%** em relação ao mês anterior.

A pesquisa contou com a participação de **123 corretores de imóveis** e **imobiliárias**, abrangendo municípios como Aparecida, Caçapava, Campos do Jordão, Cruzeiro, Guaratinguetá, Jacareí, Lorena, Pindamonhangaba, São José dos Campos, Taubaté, Ubatuba e São Sebastião, entre outras localidades. Os resultados revelam um mercado que continua diversificado, mas que enfrentou, em julho, uma redução no ritmo das negociações, tanto na compra e venda quanto nos contratos de aluguel.

Vendas recuam, com maior procura por casas e imóveis fora das áreas centrais

Após o crescimento observado em junho, o mercado de vendas apresentou retração de **46,13%** em julho. A composição das transações também se modificou: as casas representaram **68% das vendas**, enquanto os apartamentos responderam por **32%**. O resultado indica uma participação mais expressiva dos imóveis horizontais, possivelmente associada à busca por maior espaço, privacidade e áreas externas, além da disponibilidade de casas em diferentes faixas de preço e localidades.

A distribuição geográfica das negociações mostra que as chamadas demais regiões concentraram **54,3% das vendas**. Os bairros nobres participaram com **25,7%**, enquanto as áreas centrais responderam por **20%**. Embora os imóveis localizados fora das regiões centrais continuem predominando, a participação dos bairros nobres e das áreas centrais demonstra que os compradores também mantêm interesse por locais com infraestrutura consolidada, oferta de serviços, mobilidade e maior potencial de valorização.

O comportamento do mercado evidencia que a localização permanece diretamente relacionada ao orçamento dos compradores. As demais regiões costumam oferecer alternativas mais acessíveis e maior variedade de terrenos e imóveis, enquanto as áreas nobres e centrais concentram unidades com

características diferenciadas, melhor infraestrutura urbana ou maior proximidade de polos comerciais e de serviços.

Imóveis acima de R$ 501 mil concentram a maior parcela das vendas

A faixa de preço acima de **R$ 501 mil** concentrou **36,7% das vendas** em julho, constituindo o principal grupo de negociações do mês. Em seguida, apareceram os imóveis entre **R$ 201 mil e R$ 300 mil**, com **20%**, e aqueles entre **R$ 301 mil e R$ 400 mil**, que representaram **16,7%** das transações.

Os imóveis de até **R$ 200 mil** responderam por **13,3%** das vendas, mesma participação registrada pelas unidades entre **R$ 401 mil e R$ 500 mil**. A distribuição indica a presença de diferentes perfis de compradores, desde famílias em busca do primeiro imóvel até consumidores com maior capacidade de investimento e interesse em casas ou apartamentos de padrão mais elevado.

A concentração das vendas na faixa superior a R$ 501 mil pode estar relacionada à predominância das casas nas negociações de julho. Em muitos municípios do Vale do Paraíba, os imóveis horizontais apresentam áreas maiores, terrenos mais amplos e valores de comercialização superiores aos de unidades compactas, especialmente em bairros nobres, cidades turísticas e regiões com forte procura por qualidade de vida.

Casas vendidas têm predominância de dois e três dormitórios

Entre as casas negociadas em julho, os imóveis de **dois dormitórios** foram predominantes, representando **42,1% das vendas**. As casas de **três dormitórios** responderam por **36,8%**, enquanto os imóveis de até um dormitório e aqueles com quatro ou mais dormitórios participaram, cada grupo, com **10,5%**.

Esse perfil demonstra a força da demanda por imóveis destinados a famílias pequenas e médias. As casas de dois dormitórios atendem principalmente compradores que buscam equilibrar preço, funcionalidade e custos de manutenção. Já as unidades de três dormitórios permanecem relevantes para famílias que necessitam de espaços adicionais para filhos, home office ou áreas de apoio.

Quanto à área útil, as casas entre **51 e 100 metros quadrados** concentraram **57,9% das vendas**. Os imóveis entre **101 e 200 metros quadrados** representaram **26,3%**, enquanto as unidades de até 50 metros quadrados responderam por **10,5%**. As casas com mais de 201 metros quadrados tiveram participação de **5,3%**.

A predominância de imóveis entre 51 e 100 metros quadrados reforça a procura por unidades funcionais e compatíveis com o orçamento da maior parte dos compradores. Ao mesmo tempo, a participação dos imóveis maiores indica a existência de um segmento interessado em casas mais espaçosas, sobretudo em áreas residenciais e municípios com perfil de expansão urbana ou turístico.

Apartamentos vendidos também se concentram em unidades de dois dormitórios

No segmento de apartamentos, as unidades de **dois dormitórios** representaram **45,5% das vendas**, seguidas pelos apartamentos de **três dormitórios**, com **36,4%**. Os imóveis de até um dormitório e aqueles com quatro ou mais dormitórios corresponderam, cada grupo, a **9,1% das negociações**.

A procura por apartamentos de dois e três dormitórios revela um padrão semelhante ao observado nas casas: predominam imóveis voltados a famílias pequenas e médias, com configuração capaz de atender às necessidades residenciais sem ampliar excessivamente os custos de aquisição e manutenção.

Em relação à área útil, os apartamentos entre **51 e 100 metros quadrados** concentraram **55% das vendas**. As unidades entre **101 e 200 metros quadrados** responderam por **36%**, enquanto os apartamentos de até 50 metros quadrados representaram **9%**. Não houve registro de negociações de apartamentos com mais de 201 metros quadrados.

Os dados indicam que, apesar da menor participação dos apartamentos no total das vendas, existe demanda por unidades de tamanho intermediário e maior, especialmente aquelas que oferecem dois ou três dormitórios. Esse perfil pode estar associado à busca por conforto, segurança e praticidade, sem deixar de considerar a necessidade de espaço para famílias que desejam permanecer em regiões urbanizadas.

Financiamento de outros bancos e negociação direta ganham espaço

O financiamento habitacional continuou sendo uma importante forma de pagamento, mas apresentou distribuição diferente da observada no mês anterior. O financiamento pela **Caixa Econômica Federal** respondeu por **36,4% das aquisições**, enquanto os financiamentos realizados por **outros bancos** representaram **18,2%**.

As compras realizadas diretamente com o proprietário corresponderam a **27,3% das vendas**. As transações por consórcio participaram com **11,4%**, e as compras à vista representaram **6,8%**.

A participação conjunta dos financiamentos bancários alcançou **54,6% das negociações**, confirmando a relevância do crédito imobiliário para a movimentação do mercado regional. A Caixa continuou sendo a principal instituição individualmente considerada, mas os demais bancos também tiveram presença significativa, ampliando as alternativas para compradores com diferentes perfis de renda e capacidade de financiamento.

A expressiva participação das negociações diretas com proprietários pode indicar a busca por maior flexibilidade nas condições de pagamento, possibilidade de negociação de valores e redução de custos intermediários. Já os consórcios podem atender consumidores que planejam a aquisição no médio

ou longo prazo, sem necessariamente depender de um financiamento tradicional.

Locações recuam, mas casas continuam predominantes

O mercado de locações também apresentou retração em julho, com queda de **26,51%** em relação ao mês anterior. As casas representaram **62% dos contratos**, enquanto os apartamentos corresponderam a **38%**.

A predominância das casas demonstra que a procura por imóveis com maior espaço interno e, em alguns casos, áreas externas permanece relevante entre os locatários. Esse comportamento pode estar ligado às necessidades de famílias que buscam mais conforto, à adaptação ao trabalho remoto ou à preferência por imóveis localizados em bairros residenciais.

As demais regiões concentraram **44% das locações**, seguidas pelas áreas centrais, com **37%**, e pelos bairros nobres, com **19%**. A participação expressiva das regiões centrais mostra que, no mercado de aluguel, a proximidade do trabalho, de escolas, hospitais, comércio e transporte pode exercer influência ainda maior sobre a decisão dos inquilinos.

Ao mesmo tempo, a presença das demais regiões como principal grupo indica que muitos locatários continuam priorizando valores mais compatíveis com o orçamento mensal, mesmo que isso implique maior distância dos centros de emprego e serviços.

Aluguéis entre R$ 1.001 e R$ 3.000 concentram a demanda

A faixa de aluguel entre **R$ 1.001 e R$ 1.500** concentrou **28,3% dos contratos**. Em seguida, apareceram as faixas entre **R$ 1.501 e R$ 2.000** e entre **R$ 2.001 e R$ 3.000**, ambas com **23,9%** das locações.

Os imóveis com aluguel acima de **R$ 3.001** representaram **13%**, enquanto aqueles de até **R$ 1.000** corresponderam a **10,9%** dos contratos. O resultado evidencia uma demanda distribuída principalmente entre imóveis de padrão intermediário, com valores mensais que procuram conciliar localização, tamanho e capacidade de pagamento.

A concentração das locações entre R$ 1.001 e R$ 3.000 demonstra que o mercado atende majoritariamente famílias, trabalhadores e demais moradores que necessitam de imóveis residenciais funcionais, mas enfrentam limites orçamentários para assumir valores mais elevados. As unidades acima de R$ 3.001, embora tenham participação menor, continuam representando uma parcela relevante, especialmente em regiões nobres, turísticas ou com maior valorização imobiliária.

Casas alugadas apresentam perfil familiar

Entre as casas alugadas, os imóveis de **dois dormitórios** foram os mais procurados, com **36,7% dos contratos**, mesma participação registrada pelas casas de três dormitórios. As unidades de até um dormitório

representaram **26,7%**, enquanto não houve registro de contratos para casas com quatro ou mais dormitórios.

O resultado mostra uma demanda dividida entre imóveis compactos e unidades destinadas a famílias. As casas de dois e três dormitórios oferecem maior flexibilidade de uso, podendo atender tanto famílias quanto pessoas que precisam de um quarto adicional para escritório, hóspedes ou outras atividades.

Em relação à área útil, **50% das casas alugadas** tinham entre **51 e 100 metros quadrados**. Os imóveis entre 101 e 200 metros quadrados responderam por **20%**, as unidades de até 50 metros quadrados representaram **26,7%**, e as casas com mais de 201 metros quadrados participaram com **3,3%**.

A presença significativa de imóveis compactos, combinada com a predominância da faixa entre 51 e 100 metros quadrados, indica que os locatários estão valorizando a funcionalidade e o controle dos custos mensais, sem abrir mão de uma configuração capaz de atender às necessidades básicas de uma residência familiar.

Apartamentos alugados concentram-se em unidades de dois dormitórios

No mercado de apartamentos, as unidades de **dois dormitórios** foram amplamente predominantes, representando **75% das locações**. Os apartamentos de até um dormitório e os de três dormitórios corresponderam, cada grupo, a **12,5%**. Não foram registrados contratos para apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, os apartamentos entre **51 e 100 metros quadrados** concentraram **68,8% dos contratos**. As unidades de até 50 metros quadrados responderam por **25%**, enquanto os imóveis entre 101 e 200 metros quadrados representaram **6,3%**.

Esse perfil revela uma procura bastante concentrada em apartamentos de tamanho intermediário, com dois dormitórios e configuração adequada para famílias pequenas, casais ou pessoas que necessitam de um segundo quarto para trabalho e outras finalidades. A baixa participação de unidades maiores demonstra que, no segmento de locação, o custo mensal exerce forte influência sobre a escolha dos imóveis.

Depósito caução permanece como principal garantia locatícia

O **depósito caução** foi a principal modalidade de garantia utilizada nos contratos de locação, com **47,2% das operações**. O **seguro-fiança** apareceu em seguida, com **26,4%**, enquanto o **fiador** foi utilizado em **18,9%** dos contratos.

Os títulos de capitalização representaram **1,9%**, e outras modalidades corresponderam a **5,7% das locações**. A liderança do depósito caução indica a preferência por uma alternativa de contratação relativamente simples e de aplicação direta, tanto para proprietários quanto para inquilinos.

O seguro-fiança também manteve participação relevante, especialmente entre locatários que não possuem fiador ou que preferem não imobilizar recursos para constituir uma caução. A variedade de garantias demonstra que o mercado regional procura adaptar os contratos às condições financeiras e às necessidades específicas de cada negociação.

Perfil dos imóveis confirma procura por funcionalidade e espaço moderado

Os dados de julho reforçam a predominância de imóveis residenciais com dois e três dormitórios, tanto nas vendas quanto nas locações. Nas casas e apartamentos, as áreas úteis entre 51 e 100 metros quadrados apareceram como o principal padrão, indicando a preferência por imóveis funcionais, com espaço suficiente para famílias pequenas e médias e custos mais equilibrados.

Nas vendas, entretanto, a faixa acima de R$ 501 mil apresentou a maior participação, acompanhada por uma presença expressiva de imóveis entre R$ 201 mil e R$ 400 mil. Essa distribuição confirma a diversidade do mercado do Vale do Paraíba, que reúne desde unidades destinadas à primeira aquisição até imóveis de maior padrão, localizados em áreas valorizadas ou com características diferenciadas.

Nas locações, a concentração entre R$ 1.001 e R$ 3.000 mensais mostra que a maior parte da demanda está voltada a imóveis de padrão intermediário. A predominância das casas e dos apartamentos de dois dormitórios revela que os locatários procuram equilíbrio entre espaço, localização e orçamento, enquanto as áreas centrais continuam exercendo papel relevante na escolha do imóvel.

Atuação do corretor continua essencial em um mercado de ajustes

Em um cenário de retração nas vendas e nas locações, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP permanece fundamental para garantir segurança, transparência e eficiência nas negociações.

O profissional auxilia compradores, vendedores, proprietários e locatários na avaliação dos imóveis, na análise da documentação, na definição de preços compatíveis com o mercado e na escolha das formas de pagamento ou garantias locatícias mais adequadas. Também contribui para aproximar as partes, esclarecer as condições contratuais e reduzir riscos durante a negociação.

A participação expressiva dos financiamentos, dos negócios diretos com proprietários e das diferentes modalidades de garantia reforça a necessidade de orientação especializada. Para o comprador, a análise das condições de crédito, dos custos envolvidos e do potencial de valorização é decisiva. Para o locador e o inquilino, a definição correta da garantia e a conferência das cláusulas contratuais ajudam a prevenir conflitos e assegurar maior equilíbrio na relação.

Perspectivas

Os resultados de julho de 2026 mostram que o mercado imobiliário do Vale do Paraíba atravessou um período de desaceleração, com quedas de **46,13% nas vendas** e **26,51% nas locações**. Apesar do recuo mensal, a diversidade econômica e territorial da região continua criando oportunidades em diferentes segmentos do mercado residencial usado.

As vendas permaneceram concentradas em casas e imóveis localizados nas demais regiões, com destaque para unidades acima de R$ 501 mil e para imóveis de dois e três dormitórios. O financiamento habitacional continuou exercendo papel importante, especialmente por meio da Caixa Econômica Federal e de outras instituições bancárias, embora as negociações diretas com proprietários também tenham apresentado participação significativa.

Nas locações, a preferência por casas, apartamentos de dois dormitórios e imóveis entre 51 e 100 metros quadrados confirma a busca por funcionalidade e equilíbrio financeiro. O depósito caução manteve a liderança entre as garantias, seguido pelo seguro-fiança e pelo fiador.

O desempenho do mês evidencia que o setor segue sujeito a oscilações, influenciadas pelas condições de crédito, pelo orçamento das famílias, pela disponibilidade de imóveis e pelo comportamento específico de cada município. Ainda assim, a presença de polos industriais, tecnológicos, logísticos, turísticos e de serviços, somada à infraestrutura regional e à localização estratégica entre São Paulo, Rio de Janeiro e o litoral norte paulista, mantém o Vale do Paraíba como uma região relevante e diversificada no mercado imobiliário estadual.

Vendas em Julho

Vendas	**%**
Casas Vendidas	68%
Apartamentos Vendidos	32%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	**Percentual**
1 Dorm.	10,5%
2 Dorm.	42,1%
3 Dorm.	36,8%
4 Dorm.	10,5%
5 Dorm.	0,0%

Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	10,5%
51 a 100 m²	57,9%
101 a 200 m²	26,3%
201 a 300 m²	5,3%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	9,1%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	45,5%
3 Dorm.	36,4%
4 Dorm.	9,1%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	9,1%
51 a 100 m²	54,5%
101 a 200 m²	36,4%
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	25,7%
Demais Regiões	54,3%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	6,8%
Financiamento CAIXA	36,4%
Financiamento Outros Bancos	18,2%
Direto com Proprietário	27,3%
Consórcios	11,4%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	46,7%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	16,7%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	30,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,3%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,3%
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	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$150 mil	3,3%
De R$ 151mil a R$200 mil	10,0%
De R$ 201mil a R$250 mil	6,7%
De R$ 251mil a R$300 mil	13,3%
De R$ 301mil a R$350 mil	10,0%
De R$ 351mil a R$400 mil	6,7%
De R$ 401mil a R$450 mil	10,0%
De R$ 451mil a R$500 mil	3,3%
De R$ 501mil a R$600 mil	13,3%
De R$ 601mil a R$700 mil	3,3%
De R$ 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$1.2 mi	3,3%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	3,3%
De R$ 1.6 mi a R$ 2 mi	13,3%
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	62%

Apartamentos Alugadas	38%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	26,7%
2 Dorm.	36,7%
3 Dorm.	36,7%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	26,7%
51 a 100 m²	50,0%
101 a 200 m²	20,0%
201 a 300 m²	3,3%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	12,5%
2 Dorm.	75,0%
3 Dorm.	12,5%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	25,0%
51 a 100 m²	68,8%
101 a 200 m²	6,3%
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	18,9%
Depósito caução	47,2%
T. de Capitalização	1,9%
Seguro Fiança	26,4%
Outros	5,7%

Localização	Percentual
Central	37,0%
Nobre	18,5%
Demais Regiões	44,4%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	23,3%
Mudou para um aluguel mais barato	46,5%
Mudou sem dar justificativa	30,2%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual

Mesmo valor anunciado	71,7%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	15,2%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	8,7%
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	2,2%
Desconto maior que 30%, ABAIXO do Anunciado	2,2%

Valor Aluguel Casa/apto	**Percentual**
Até R$500	0,0%
de R$501 a $750,00	2,2%
de R$751 a $1.000,00	8,7%
de R$1.001,00 a R$1250,00	13,0%
de R$1.251,00 a R$1500,00	15,2%
de R$1.501,00 a R$1750,00	6,5%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	17,4%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	6,5%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	17,4%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	6,5%
de R$3.501,00 a R$4mil	2,2%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	4,3%
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%

Maio	-10,64%	+33,87%
Junho	+29,09%	-32,31%
Julho	-46,13%	-26,51%
Acumulado 2026	+21,17%	-17,60%

Acumulado 12 meses

Vendas: -17,72%

Locações: +40,87%