

Pesquisa CRECISP

Vale do Ribeira e Região

Março 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário do Vale do Ribeira aprofunda retração em março e revela consumidor mais cauteloso

O mercado imobiliário do Vale do Ribeira e Região entrou em março de 2026 em uma fase mais intensa de desaceleração, com recuo expressivo tanto nas vendas quanto nas locações de imóveis residenciais usados. Levantamento do CRECISP, realizado em 19 cidades com a participação de 34 corretores e imobiliárias, aponta queda de 52,72% nas vendas e de 44,60% nas locações na comparação com o mês anterior, sinalizando um ambiente de maior prudência por parte das famílias e de menor apetite para novas decisões patrimoniais.

O desempenho de março reflete um conjunto de fatores econômicos e sociais que ajuda a explicar o enfraquecimento do mercado. A pesquisa mostra que o crédito segue mais seletivo, a renda local permanece pressionada e o consumidor passou a agir com máxima cautela, sobretudo em uma região cuja dinâmica econômica é bastante sensível ao comportamento de setores como agricultura, turismo e serviços. Esse contexto ajuda a entender por que o mercado encolheu de forma brusca e por que a demanda se manteve concentrada em imóveis mais compatíveis com o orçamento familiar.

No segmento de vendas, todas as transações registradas em março envolveram casas, sem participação de apartamentos. O dado reforça o perfil mais tradicional e horizontal do mercado regional. Também chama atenção o fato de 100% dos negócios terem ocorrido nas demais regiões, fora das áreas centrais e nobres, o que confirma a preferência por bairros periféricos, zonas de expansão urbana e localidades com valores mais acessíveis. Na prática, o comprador procurou imóveis em áreas onde o custo do metro quadrado é menor e mais alinhado à renda disponível.

Os valores das vendas mostram um mercado ainda fortemente ligado ao segmento econômico, mas com presença relevante de imóveis em patamares intermediários. Em março, 25% das vendas ficaram na faixa de até R\$ 200 mil, outros 25% entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil, e a maior concentração, de 50%, ocorreu entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil. Não houve registro de negócios acima de R\$ 501 mil. O retrato sugere que, embora a região mantenha sua característica de mercado popular, existe espaço para imóveis de padrão intermediário, especialmente aqueles melhor localizados dentro dos municípios ou com melhor configuração construtiva.

As modalidades de pagamento revelam uma mudança importante no comportamento do comprador. Em março, 80% das vendas foram fechadas com financiamento da CAIXA e 20% ocorreram por negociação direta com o proprietário. Não houve compras à vista, nem participação de outros bancos ou consórcios. O resultado reforça a forte dependência do crédito habitacional tradicional e indica que o comprador com recursos próprios recuou, deixando o mercado ainda mais condicionado às condições de financiamento público. Num ambiente de incerteza, segue ativo apenas quem encontra crédito viável e condições muito específicas para fechar negócio.

As casas vendidas mantiveram perfil homogêneo e familiar. Metade das transações ocorreu com imóveis de dois dormitórios e a outra metade com três dormitórios. Não houve venda de unidades com um dormitório nem com quatro ou mais dormitórios. Esse padrão reforça a predominância de moradias voltadas a famílias de tamanho médio, dentro de uma lógica de uso residencial tradicional e custo compatível com a realidade regional.

Locações também recuam, mas mostram leve diversificação geográfica

No mercado de locação, a retração foi igualmente forte. Assim como nas vendas, 100% dos contratos envolveram casas. Ainda assim, houve uma distribuição territorial um pouco mais diversificada do que a observada anteriormente: 50% das locações ocorreram nas demais regiões, 25% na área central e 25% em regiões nobres. O dado indica que, mesmo com volume menor de contratos, parte dos inquilinos que permaneceu ativa no mercado passou a considerar localizações mais consolidadas, e não apenas bairros periféricos.

Os aluguéis ficaram concentrados sobretudo nas faixas mais baixas. Imóveis com aluguel de até R\$ 1.000 responderam por 45,5% dos contratos, sendo esta a principal faixa praticada em março. Na sequência, 18,2% das locações ficaram entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000, 9,1% entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500, 9,1% entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000, e 18,2% acima de R\$ 3.001. O quadro confirma a predominância de um mercado locatício voltado a rendas mais contidas, embora ainda exista uma parcela menor de contratos em valores mais altos, o que sugere coexistência de diferentes perfis de moradia na região.

Um dos movimentos mais marcantes do mês foi a concentração absoluta das garantias locatícias. Em março, 100% dos contratos utilizaram depósito caução. Não houve registro de fiador, seguro fiança, título de capitalização ou outras modalidades. O dado revela um mercado mais conservador, mais simples em sua estrutura contratual e mais inclinado a mecanismos de fácil entendimento e rápida operacionalização, tanto para proprietários quanto para inquilinos. A mudança é relevante porque, em fevereiro, o seguro fiança liderava as garantias na região.

As casas alugadas em março seguiram o mesmo padrão predominante de uso familiar. Imóveis de dois dormitórios representaram 45,5% das locações,

os de três dormitórios também somaram 45,5%, e os de um dormitório ficaram com 9,1%. Em área construída, prevaleceram casas entre 101 m² e 200 m², com 45,5% dos contratos, seguidas por imóveis de 51 m² a 100 m², com 27,3%. Isso mostra que, mesmo em um cenário de retração, a preferência segue concentrada em imóveis funcionais, voltados à residência permanente e ao uso cotidiano das famílias.

Em um mercado mais seletivo, sujeito à oscilação de renda, crédito e confiança, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECI torna-se ainda mais necessária, tanto na venda quanto na locação. É esse profissional que oferece avaliação adequada, orientação técnica, intermediação qualificada, apoio documental e maior segurança jurídica para as partes. Num contexto em que o financiamento ganhou peso nas vendas e a caução passou a dominar nas locações, a assessoria especializada ajuda compradores, vendedores, locadores e locatários a entender riscos, custos, garantias e condições reais do negócio, contribuindo para transações mais transparentes, equilibradas e seguras. A própria legislação profissional estabelece que compete ao corretor exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, além de opinar quanto à comercialização imobiliária.

Perspectiva

O resultado de março mostra que o Vale do Ribeira segue com um mercado imobiliário de perfil econômico e conservador, altamente sensível às condições de crédito e ao comportamento da renda. A continuidade da atividade nos próximos meses dependerá da evolução do financiamento habitacional, da recuperação do poder de compra das famílias e do desempenho dos setores que sustentam a economia regional. Enquanto isso, o mercado permanece seletivo, concentrado em casas, em localizações mais acessíveis e em contratos de perfil mais simples.

Vendas em Fevereiro

Vendas	%
Casas Vendidas	100%
Apartamentos Vendidos	0%

Casas vendidas

Dormitórios	Percentual
Casa	
1 Dorm.	0,0%

2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	50,0%
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	50,0%
101 a 200 m ²	50,0%
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%

localização Casa	Percentual
Central	0,0%
Nobre	0,0%
Demais Regiões	100,0%

Forma de Pagamento Casa	Percentual
À Vista	0,0%
Financiamento CAIXA	80,0%
Financiamento Outros Bancos	0,0%
Direto com Proprietário	20,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	25,0%

Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	25,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	25,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	25,0%
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	0,0%
De R\$ 101mil a R\$150 mil	25,0%
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	0,0%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	0,0%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	25,0%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	25,0%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	25,0%
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 Fevereiro

Vendas	%
Casas Alugadas	100%
Apartamentos Alugadas	0%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	9,1%
2 Dorm.	45,5%
3 Dorm.	45,5%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	18,2%
51 a 100 m ²	27,3%
101 a 200 m ²	45,5%
201 a 300 m ²	9,1%

301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

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

Localização	Percentual
Central	25,0%
Nobre	25,0%
Demais Regiões	50,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	0,0%
Mudou para um aluguel mais barato	25,0%
Mudou sem dar justificativa	75,0%

Desconto concedido Casa	Percentual
Mesmo valor anunciado	54,5%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	36,4%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	9,1%
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	27,3%
de R\$751 a \$1.000,00	18,2%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	9,1%
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	18,2%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	9,1%
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	9,1%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	9,1%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de vendas e locações 2026

Mês	Varição/Vendas	Varição/Locações
Janeiro	-0,77%	+48,57%
Fevereiro	-2,50%	-6,67%
Março	-52,72%	-44,60%
Acumulado 2026	-55,99%	-2,70%

Acumulado 12 meses

Vendas: +171,99%

Locações: 751,73%