

Pesquisa CRECISP

Vale do Paraíba e Região

Março 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário do Vale do Paraíba consolida ciclo de expansão em março com forte avanço nas vendas e estabilidade nas locações

O mercado imobiliário do Vale do Paraíba apresentou, em março de 2026, um dos desempenhos mais expressivos dos últimos meses, consolidando um ciclo de crescimento sustentado tanto nas vendas quanto nas locações de imóveis residenciais usados. O volume de vendas registrou alta de 54,97% em relação a fevereiro, enquanto as locações cresceram 6,41%, reforçando um ambiente de maior confiança econômica e retomada consistente da demanda habitacional.

Esse desempenho reflete a combinação de fatores econômicos e sociais relevantes, como a ampliação do crédito imobiliário, a recomposição gradual da renda das famílias, a necessidade de mobilidade habitacional e o avanço da urbanização em regiões periféricas com melhor infraestrutura. O resultado também evidencia um mercado mais maduro, com maior diversificação de produtos e comportamento mais racional por parte de compradores e locatários.

A pesquisa aponta uma transformação importante no perfil de localização dos imóveis negociados. Nas vendas, 55,7% das transações ocorreram nas demais regiões urbanas, fora dos eixos centrais tradicionais, enquanto as áreas nobres responderam por 26,2% e a região central por 18,0%.

Nas locações, esse movimento é ainda mais acentuado: 70% dos contratos foram firmados em bairros fora do centro, evidenciando a busca por melhor relação custo-benefício. Áreas centrais e nobres dividiram igualmente os 30% restantes.

Esse comportamento demonstra um reposicionamento urbano, impulsionado pela valorização de bairros com infraestrutura adequada, preços mais acessíveis e maior disponibilidade de imóveis compatíveis com o orçamento da classe média.

O perfil de preços nas vendas confirma a força das faixas intermediárias e de médio padrão. Imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil representaram 23,8% das transações, enquanto a faixa entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil também respondeu por 23,8%.

Os imóveis acima de R\$ 501 mil atingiram 35,7% das vendas, indicando que mais da metade das negociações ocorreu a partir de R\$ 401 mil. Há ainda presença relevante de imóveis de alto padrão, inclusive com registros acima de R\$ 5 milhões (7,1%).

No mercado de locação, os valores se concentraram predominantemente entre R\$ 1.001 e R\$ 3.000, faixa que abrange mais de 75% dos contratos. Destaque para os intervalos de R\$ 1.751 a R\$ 2.000 (19,0%) e de R\$ 2.501 a R\$ 3.000 (12,7%), confirmando o protagonismo da classe média no mercado regional.

O levantamento evidencia a predominância de imóveis de dois dormitórios, tanto na venda quanto na locação. Nas vendas, 88,2% dos apartamentos negociados possuem dois dormitórios, enquanto nas casas esse perfil representa 48,0%.

Nas locações, o padrão se mantém: 69,2% dos apartamentos e 43,6% das casas alugadas possuem dois dormitórios, consolidando uma tendência de mercado voltada a unidades compactas, funcionais e com melhor custo de manutenção.

Em termos de metragem, predominam imóveis entre 51 m² e 100 m², tanto para compra quanto para locação, refletindo a adequação ao perfil financeiro e às necessidades da família média urbana.

Crédito imobiliário segue como principal motor das vendas

O financiamento habitacional continua sendo o principal vetor de sustentação do mercado. Em março, 43,3% das aquisições foram realizadas por meio de financiamento pela CAIXA, enquanto outros bancos responderam por 15,0%.

As compras à vista representaram 23,3% das transações, indicando a presença relevante de investidores e compradores com maior liquidez. Negociações diretas com proprietários somaram 16,7%, enquanto os consórcios tiveram participação residual de 1,7%.

Esse cenário reforça a importância estrutural do crédito, ao mesmo tempo em que demonstra maior diversificação no perfil dos compradores.

A maioria das vendas (38,1%) ocorreu pelo valor anunciado, enquanto 47,6% tiveram descontos de até 10%. Apenas uma pequena parcela superou esse patamar, o que indica um mercado relativamente equilibrado, sem necessidade de concessões agressivas por parte dos vendedores.

No mercado de locação, 60,6% dos contratos foram fechados sem desconto, reforçando a estabilidade dos preços e a consistência da demanda.

O modelo de garantias locatícias passou por uma transformação relevante. O seguro fiança lidera com 43,8% dos contratos, seguido pelo depósito caução (39,3%).

O fiador tradicional aparece com apenas 11,6%, evidenciando a redução de sua relevância no mercado atual. Título de capitalização e outras modalidades somam participação residual.

Esse movimento demonstra maior profissionalização das relações locatícias, com redução de barreiras de entrada e melhor gestão de risco por parte das imobiliárias.

O desempenho de março deve ser interpretado dentro de um contexto mais amplo. O crescimento acumulado de 66,83% nas vendas e 31,20% nas locações

em 2026, aliado à alta de 112,44% e 86,01% respectivamente no acumulado de 12 meses, revela um mercado em plena expansão.

Entre os principais fatores que explicam esse cenário estão o acesso ampliado ao crédito, a reorganização financeira das famílias, a busca por melhor qualidade de vida e a expansão urbana em regiões com infraestrutura consolidada.

Além disso, o comportamento do consumidor demonstra maior racionalidade, priorizando imóveis adequados ao orçamento, com boa localização e funcionalidade.

Atuação do corretor de imóveis é essencial para segurança e eficiência das transações

Diante de um mercado mais dinâmico, competitivo e tecnicamente exigente, a atuação do corretor de imóveis torna-se indispensável. O profissional qualificado assegura não apenas a intermediação adequada, mas também a análise documental, a correta precificação, a negociação equilibrada e a segurança jurídica das operações.

Na compra, venda ou locação, o corretor atua como agente de confiança, orientando as partes, mitigando riscos e garantindo que a transação ocorra dentro dos parâmetros legais e de mercado.

Perspectivas apontam continuidade do crescimento com maior maturidade

As projeções indicam manutenção da demanda por imóveis de dois dormitórios, com foco em unidades entre 51 m² e 100 m² e localizadas fora dos centros tradicionais, porém com boa infraestrutura.

O crédito imobiliário deve continuar como principal motor das vendas, enquanto o mercado de locação tende a seguir estável, com crescimento moderado.

O cenário de março de 2026 confirma a consolidação do Vale do Paraíba como um dos mercados imobiliários mais dinâmicos do Estado de São Paulo, com oportunidades consistentes para compradores, investidores e profissionais do setor.

Vendas em Março

Vendas	%
Casas Vendidas	49%
Apartamentos Vendidos	51%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	48,0%
3 Dorm.	32,0%
4 Dorm.	4,0%
5 Dorm.	16,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	8,0%
51 a 100 m ²	48,0%
101 a 200 m ²	16,0%
201 a 300 m ²	20,0%
301 a 400 m ²	8,0%
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.	88,2%
3 Dorm.	11,8%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	29,4%

51 a 100 m ²	64,7%
101 a 200 m ²	5,9%
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	18,0%
Nobre	26,2%
Demais Regiões	55,7%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	23,3%
Financiamento CAIXA	43,3%
Financiamento Outros Bancos	15,0%
Direto com Proprietário	16,7%
Consórcios	1,7%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	38,1%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	23,8%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	23,8%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	9,5%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,4%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	2,4%
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	2,4%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	7,1%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	16,7%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	7,1%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	4,8%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	2,4%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	14,3%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	9,5%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	2,4%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	7,1%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	7,1%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	4,8%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	0,0%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	2,4%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	0,0%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	2,4%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	0,0%
De R\$ 2.6 mi a R\$ 3 mi	2,4%
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	7,1%
-------------------	------

Locações em Março

Locações	%
Casas Alugadas	54%
Apartamentos Alugadas	46%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	23,1%
2 Dorm.	43,6%
3 Dorm.	30,8%
4 Dorm.	2,6%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	25,0%
51 a 100 m ²	37,5%
101 a 200 m ²	30,0%
201 a 300 m ²	5,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	2,5%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	3,8%

2 Dorm.	69,2%
3 Dorm.	26,9%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	30,8%
51 a 100 m ²	57,7%
101 a 200 m ²	11,5%
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	11,6%
Depósito caução	39,3%
T. de Capitalização	0,9%
Seguro Fiança	43,8%
Outros	4,5%

Localização	Percentual
Central	15,5%
Nobre	14,5%
Demais Regiões	70,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	28,8%

Mudou para um aluguel mais barato	32,7%
Mudou sem dar justificativa	38,5%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	60,6%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	22,7%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	10,6%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	6,1%
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	3,2%
de R\$751 a \$1.000,00	3,2%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	15,9%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	9,5%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	7,9%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	19,0%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	11,1%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	12,7%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	9,5%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	3,2%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	4,8%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Varição/Vendas	Varição/Locações
------------	-----------------------	-------------------------

Janeiro	+5,08%	-43,31%
Fevereiro	+6,78%	+68,10%
Março	+54,97%	+6,41%
Acumulado 2026	+66,83%	+31,20%

Acumulado 12 meses

Vendas: +112,44%

Locações: +86,01%