Pesquisa CRECISP
Marília e Região
Agosto 2026
Imóveis residenciais usados – Venda e Locação

Mercado imobiliário de Marília e região muda de ritmo em agosto, com vendas em queda e locações em recuperação

O mercado imobiliário de Marília e região apresentou comportamentos distintos em agosto de 2026. As vendas de imóveis residenciais usados recuaram **29,56%** em relação ao mês anterior, enquanto as locações registraram crescimento de **24,86%**. O resultado revela uma desaceleração nas negociações de compra, depois do avanço expressivo observado em julho, ao mesmo tempo em que o mercado de aluguel voltou a apresentar maior movimentação.

A pesquisa de agosto alcançou **11 cidades** e contou com a participação de **27 corretores** e **imobiliárias**. Os municípios abrangidos são Cândido Mota, Garça, Getulina, Lins, Marília, Ourinhos, Paraguaçu Paulista, Quintana, Tarumã, Tupã e Vera Cruz, além de outras localidades da região.

Vendas recuam, mas financiamento continua sustentando o mercado

A queda de 29,56% nas vendas indica uma redução no volume de negócios em comparação com julho. O resultado pode representar uma acomodação após o forte crescimento registrado no mês anterior, quando as vendas haviam avançado mais de 100%. Mesmo com a retração, o perfil das transações mostra que o financiamento habitacional continua sendo decisivo para a realização dos negócios.

Os imóveis entre **R$ 201 mil e R$ 300 mil** foram os mais negociados em agosto, correspondendo a **35,7% das vendas**. Em seguida, apareceram os imóveis com valor superior a **R$ 501 mil**, que representaram **28,6%** das transações. As unidades de até **R$ 200 mil** responderam por **14,3%**, o mesmo percentual registrado pelos imóveis entre **R$ 301 mil e R$ 400 mil**. Já a faixa entre **R$ 401 mil e R$ 500 mil** representou **7,1%** das negociações.

A distribuição demonstra que, embora o mercado continue concentrado em imóveis de padrão acessível e intermediário, houve participação relevante de propriedades de valor mais elevado. Isso pode indicar uma composição mais diversificada das vendas em agosto, ainda que o número total de negócios tenha sido inferior ao registrado em julho.

O financiamento pela **Caixa Econômica Federal** foi responsável por **75% das compras**. As aquisições realizadas à vista representaram **12,5%**, enquanto o mesmo percentual foi registrado para compras feitas diretamente com o proprietário. Não houve participação de financiamentos por outros bancos nem de consórcios.

A forte presença da Caixa confirma a importância do crédito imobiliário para o mercado regional. As condições de juros, os prazos, o valor de entrada e os critérios de aprovação continuam influenciando diretamente a capacidade de compra das famílias. Em um cenário de retração mensal, a disponibilidade de financiamento permanece essencial para evitar uma redução ainda maior nas negociações.

Casas seguem na liderança das vendas

As casas representaram **64% das vendas**, enquanto os apartamentos corresponderam a **36%**. Embora as casas ainda sejam maioria, a participação dos apartamentos aumentou em relação ao levantamento de julho, indicando uma presença mais significativa desse segmento nas negociações de agosto.

Entre as casas vendidas, os imóveis de **três dormitórios** foram predominantes, com **66,7% das vendas**. As casas de dois dormitórios representaram **33,3%**, enquanto não foram registradas negociações de imóveis com até um dormitório ou com quatro dormitórios ou mais.

Esse perfil indica uma procura voltada principalmente a imóveis destinados a famílias que necessitam de mais espaço. A ausência de vendas de casas maiores, com quatro ou mais dormitórios, sugere que o mercado permanece concentrado em unidades de padrão intermediário, com equilíbrio entre área, funcionalidade e preço.

Entre os apartamentos, os imóveis de **dois dormitórios** responderam por **60% das vendas**, enquanto as unidades de até um dormitório representaram **40%**. Não foram registradas vendas de apartamentos com três dormitórios ou mais.

A predominância de apartamentos compactos reforça a busca por imóveis com menor custo de aquisição, manutenção e financiamento. As unidades menores também podem atender tanto compradores que buscam o primeiro imóvel quanto investidores interessados em propriedades com maior facilidade de locação.

Imóveis de médio porte concentram as negociações

A distribuição das áreas úteis mostra que as casas vendidas em agosto se concentraram principalmente na faixa entre **51 m² e 100 m²**, responsável por **44,4% das transações**. Os imóveis entre **101 m² e 200 m²** representaram **33,3%**, enquanto as casas com mais de **201 m²** corresponderam a **11,1%**. A mesma proporção foi registrada para as unidades de até **50 m²**.

O resultado revela uma procura relativamente distribuída entre imóveis compactos e de médio porte, mas com predominância das casas que oferecem espaço suficiente para famílias pequenas e médias sem alcançar valores excessivamente elevados. A presença de imóveis acima de 201 m², embora minoritária, também demonstra que houve negociações em segmentos de maior área.

Entre os apartamentos, a concentração foi ainda mais clara. **80% das unidades vendidas tinham até 50 m²**, enquanto **20%** apresentavam área entre 51 m² e 100 m². Não foram registradas vendas de apartamentos com mais de 100 m².

A preferência por apartamentos compactos está alinhada ao predomínio de unidades de um e dois dormitórios. Esses imóveis costumam apresentar maior acessibilidade financeira e podem ser favorecidos por compradores que priorizam localização, praticidade e menor custo mensal.

Regiões fora do centro continuam concentrando as vendas

As chamadas demais regiões responderam por **62,5% das vendas**. A área central participou com **25%**, enquanto os bairros classificados como nobres representaram **12,5%** das negociações.

A concentração fora das áreas central e nobre permanece como uma característica importante do mercado imobiliário regional. Bairros mais afastados geralmente oferecem maior variedade de imóveis, terrenos e casas com áreas mais amplas por valores relativamente competitivos. Além disso, podem atender compradores que priorizam espaço e preço em vez de proximidade imediata com as áreas mais valorizadas.

Apesar da predominância das demais regiões, a participação de 25% da área central mostra que os imóveis localizados nessa área continuam despertando interesse, especialmente quando apresentam preços compatíveis, boa conservação e características adequadas às necessidades dos compradores.

Locações avançam após retração em julho

O mercado de locação apresentou crescimento de **24,86%** em agosto, revertendo parte da retração registrada no mês anterior. A recuperação indica que a procura por imóveis para aluguel voltou a ganhar força, possivelmente impulsionada pela necessidade de moradia, pela reorganização financeira das famílias e pela preferência de parte dos consumidores por adiar a compra de um imóvel.

Todas as locações registradas foram de **casas**, que representaram **100% dos contratos**. Não houve participação de apartamentos no levantamento de agosto. Esse resultado reforça a predominância histórica das casas no mercado regional de aluguel e pode estar relacionado à maior oferta desse tipo de imóvel, especialmente em bairros fora da região central.

Entre as casas alugadas, os imóveis de **dois dormitórios** responderam por **71,4% dos contratos**. As casas de três dormitórios representaram **28,6%**, enquanto não foram registradas locações de imóveis com até um dormitório ou com quatro dormitórios ou mais.

O predomínio das unidades de dois dormitórios demonstra uma demanda concentrada em imóveis funcionais e de custo mais controlado. Essas casas

atendem principalmente famílias pequenas, casais e pessoas que buscam uma opção com espaço suficiente para moradia sem assumir valores elevados de aluguel.

Aluguéis se concentram entre R$ 1.001 e R$ 1.500

A faixa de aluguel entre **R$ 1.001 e R$ 1.500** foi responsável por **71,4% dos contratos**. Os imóveis com valores de até **R$ 1.000** representaram **28,6%**. Não foram registrados contratos nas faixas entre R$ 1.501 e R$ 2.000, entre R$ 2.001 e R$ 3.000 ou acima de R$ 3.001.

A concentração em valores até R$ 1.500 demonstra que o mercado locatício de Marília e região continua fortemente orientado pela capacidade de pagamento das famílias. A ausência de contratos em faixas superiores pode indicar uma procura mais restrita por imóveis de maior valor ou uma oferta menos representativa desses produtos no período pesquisado.

Nesse cenário, a precificação adequada torna-se fundamental. Imóveis anunciados de acordo com sua localização, conservação, área e características tendem a atrair interessados com maior rapidez, especialmente em um mercado no qual os locatários demonstram sensibilidade ao valor mensal do compromisso.

Casas de médio porte dominam as locações

As casas alugadas com área entre **51 m² e 100 m²** corresponderam a **71,4% dos contratos**. As unidades entre **101 m² e 200 m²** representaram **14,3%**, o mesmo percentual registrado para imóveis de até 50 m². Não houve locações de casas com área superior a 201 m².

A predominância de imóveis de médio porte acompanha o perfil de dois dormitórios e os valores de aluguel mais recorrentes. São unidades que oferecem espaço suficiente para as necessidades básicas de uma família, mas ainda permanecem dentro de uma faixa de custo considerada acessível para grande parte dos consumidores.

Depósito caução supera o fiador como garantia

O **depósito caução** foi a principal modalidade de garantia utilizada nas locações, com **66,7% dos contratos**. O **fiador** respondeu por **33,3%**. Não foram registrados contratos com título de capitalização, seguro-fiança ou outras modalidades.

A liderança do depósito caução pode estar relacionada à sua maior simplicidade operacional e à possibilidade de formalização sem a necessidade de apresentar um terceiro responsável pelo contrato. Para o locatário, essa modalidade pode representar uma alternativa mais direta; para o proprietário, oferece uma garantia financeira inicial em caso de eventuais débitos ou danos previstos contratualmente.

A participação do fiador, embora menor, continua relevante e demonstra que essa modalidade ainda é utilizada por parte dos interessados, especialmente quando o locatário possui alguém com renda e patrimônio compatíveis para assumir a responsabilidade contratual.

Regiões nobres e demais bairros dividem as locações

As locações foram distribuídas igualmente entre a região nobre e as demais regiões, com **50% dos contratos para cada área**. Não houve registros de locações na região central.

A participação expressiva dos bairros nobres pode estar associada à disponibilidade de casas com melhor padrão construtivo, maior área ou infraestrutura diferenciada. Ao mesmo tempo, a presença das demais regiões em metade dos contratos confirma que os bairros fora das áreas mais valorizadas continuam oferecendo alternativas importantes para famílias que buscam equilibrar preço, espaço e localização.

A ausência de locações na região central pode refletir a menor oferta de casas nessa área ou a preferência dos consumidores por imóveis com maior área útil, características mais comuns em bairros residenciais afastados do centro.

Mercado entra em nova fase de ajustes

Os dados de agosto mostram um mercado imobiliário em processo de acomodação. As vendas diminuíram depois do forte avanço de julho, mas continuaram concentradas em imóveis financiados, especialmente pela Caixa. As locações, por sua vez, apresentaram recuperação e foram marcadas pela predominância de casas de dois dormitórios, com valores entre R$ 1.001 e R$ 1.500.

A comparação entre os dois segmentos evidencia que compradores e locatários continuam adotando decisões com forte atenção ao orçamento. Nas vendas, o financiamento é indispensável para viabilizar a aquisição. Nas locações, a preferência recai sobre imóveis de médio porte e valores mais acessíveis, com o depósito caução como principal garantia.

O desempenho de agosto também reforça a importância de analisar o mercado mensalmente, sem interpretar uma única variação como tendência definitiva. A queda nas vendas pode representar uma acomodação após um mês excepcionalmente positivo, enquanto a alta nas locações pode indicar a retomada de uma demanda que havia sido temporariamente reduzida.

Atuação profissional ajuda a reduzir riscos

Em um cenário de oscilações e mudanças no comportamento dos consumidores, a atuação do corretor de imóveis permanece essencial. O profissional pode auxiliar na avaliação correta do imóvel, na definição de preços compatíveis com o mercado, na análise da documentação e na orientação sobre financiamento, garantias e condições contratuais.

Para os compradores, é fundamental avaliar cuidadosamente a renda disponível, o valor da entrada, as parcelas do financiamento, os juros, os custos cartoriais, os impostos e as despesas de manutenção. Para os locatários, a análise do valor total do contrato, incluindo encargos e garantias, deve fazer parte do planejamento financeiro.

Já os proprietários precisam considerar não apenas o preço desejado, mas também as condições reais do mercado, a conservação do imóvel, a localização e o perfil predominante da demanda. A adequação entre preço e características da propriedade pode reduzir o tempo de negociação e aumentar as chances de fechamento.

O resultado de agosto revela um mercado regional menos aquecido nas vendas, mas com sinais positivos na locação. A continuidade desse movimento dependerá da evolução do crédito imobiliário, da renda das famílias, da oferta disponível e da confiança dos consumidores. Em Marília e região, imóveis bem precificados, funcionais e compatíveis com a capacidade financeira da população continuam sendo os principais protagonistas das negociações.

Vendas em Agosto

Vendas	**%**
Casas Vendidas	64%
Apartamentos Vendidos	36%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	**Percentual**
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	33,3%
3 Dorm.	66,7%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	11,1%
51 a 100 m²	44,4%

101 a 200 m²	33,3%
201 a 300 m²	11,1%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios apto	Percentual
Quitinete	20,0%
1 Dorm.	20,0%
2 Dorm.	60,0%
3 Dorm.	0,0%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	80,0%
51 a 100 m²	20,0%
101 a 200 m²	0,0%
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 vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	25,0%

Nobre	12,5%
Demais Regiões	62,5%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	12,5%
Financiamento CAIXA	75,0%
Financiamento Outros Bancos	0,0%
Direto com Proprietário	12,5%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	28,6%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	7,1%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	57,1%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	7,1%
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	7,1%

De R$ 151mil a R$200 mil	7,1%
De R$ 201mil a R$250 mil	28,6%
De R$ 251mil a R$300 mil	7,1%
De R$ 301mil a R$350 mil	7,1%
De R$ 351mil a R$400 mil	7,1%
De R$ 401mil a R$450 mil	7,1%
De R$ 451mil a R$500 mil	0,0%
De R$ 501mil a R$600 mil	7,1%
De R$ 601mil a R$700 mil	21,4%
De R$ 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 Agosto

Vendas	**%**
Casas Alugadas	100%
Apartamentos Alugadas	0%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%

1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	71,4%
3 Dorm.	28,6%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	14,3%
51 a 100 m²	71,4%
101 a 200 m²	14,3%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Modalidade	**Porcentagem**
Fiador	33,3%
Depósito caução	66,7%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	0,0%
Outros	0,0%

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

Motivo da mudança	**Percentual**

Mudou para um aluguel mais caro	44,4%
Mudou para um aluguel mais barato	55,6%
Mudou sem dar justificativa	0,0%

Desconto concedido Casa
Mesmo valor anunciado
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado
Desconto de 21% a 25%, ABAIXO do Anunciado
Desconto de 26% a 30%, ABAIXO do Anunciado
Desconto maior que 30%, ABAIXO do Anunciado

Valor Aluguel Casa	**Percentual**
Até R$500	0,0%
de R$501 a $750,00	14,3%
de R$751 a $1.000,00	14,3%
de R$1.001,00 a R$1250,00	42,9%
de R$1.251,00 a R$1500,00	28,6%
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	0,0%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	0,0%

Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-4,86%	+76%
Fevereiro	+13,82%	-18,83%
Março	-15,90%	+33,16%
Abril	+65,31%	-17,39%
Maio	-37,39%	-6,06%
Junho	-49,66%	+123,20%
Julho	+104,34%	-27,42%
Agosto	-29,56%	+24,86%
Acumulado 2026	+46,10%	+188%

Acumulado 12 meses

Vendas: +57,81%

Locações: +260,84%