

Pesquisa CRECISP

Vale do Paraíba e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

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

O mercado imobiliário do Vale do Paraíba apresentou comportamentos distintos nos segmentos de venda e locação de imóveis residenciais usados em junho de 2026. De acordo com o levantamento realizado em 21 cidades da região, as vendas registraram crescimento expressivo de **29,09%**, enquanto as locações recuaram **32,31%** em relação ao mês anterior.

Os resultados refletem um mercado regional dinâmico, influenciado pela diversidade econômica do Vale do Paraíba, pela presença de importantes polos industriais, tecnológicos, logísticos, turísticos e de serviços, além da localização estratégica entre os estados de São Paulo e Rio de Janeiro e próxima ao litoral norte paulista. A infraestrutura rodoviária, a geração de empregos e a expansão urbana continuam contribuindo para a movimentação do setor, embora a demanda apresente ritmos diferentes conforme o tipo de operação.

Vendas ganham força e ampliam participação dos apartamentos

O crescimento de 29,09% nas vendas demonstra uma recuperação significativa do mercado de compra de imóveis residenciais usados. Em junho, os apartamentos representaram **59% das negociações**, superando as casas, que responderam por **41%** das vendas. Esse resultado indica uma procura relevante por unidades verticais, especialmente em cidades e bairros que oferecem praticidade, serviços próximos e maior facilidade de manutenção.

A distribuição regional das negociações confirma a continuidade da expansão para áreas fora dos principais centros tradicionais. As chamadas demais regiões concentraram **72,1% das vendas**, enquanto os bairros nobres participaram com **18,6%** e as áreas centrais corresponderam a **9,3%**. O cenário evidencia que os compradores seguem priorizando a relação entre preço, localização, infraestrutura e potencial de valorização, mesmo quando isso significa optar por bairros mais afastados das regiões centrais.

A faixa de preço acima de **R\$ 501 mil** concentrou a maior parcela das vendas, com **45,5%** das transações. Na sequência, apareceram os imóveis entre **R\$ 301 mil e R\$ 400 mil**, com **18,2%**, e aqueles entre **R\$ 201 mil e R\$ 300 mil**, que representaram **15,2%**. Os imóveis entre **R\$ 401 mil e R\$ 500 mil** responderam por **12,1%**, enquanto as unidades de até **R\$ 200 mil** representaram **9,1%**.

A distribuição demonstra a presença de diferentes perfis de compradores no mercado regional. Embora haja participação importante de imóveis voltados à classe média e à primeira aquisição, a concentração de negócios acima de R\$ 501 mil revela também a movimentação de consumidores com maior capacidade de investimento e a comercialização de imóveis de padrão mais elevado.

Entre as casas vendidas, os imóveis de três dormitórios foram predominantes, com **50%** das negociações. As casas de dois dormitórios corresponderam a **45%**, enquanto aquelas com quatro ou mais dormitórios representaram **5%**. Em relação à área útil, os imóveis entre **51 e 100 metros quadrados** concentraram **50%** das vendas. As unidades entre **101 e 200 metros quadrados** participaram com **25%**, as de mais de 201 metros quadrados com **20%**, e os imóveis de até 50 metros quadrados corresponderam a **5%**.

No segmento de apartamentos, as unidades de dois dormitórios representaram **46,2%** das vendas, seguidas pelos imóveis de três dormitórios, com **30,8%**, e pelos apartamentos de até um dormitório, com **15,4%**. As unidades de quatro ou mais dormitórios participaram com **7,7%**. Quanto à área útil, os apartamentos de até 50 metros quadrados responderam por **54%** das negociações, enquanto aqueles entre 51 e 100 metros quadrados representaram **38%**. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a **8%**.

Financiamento da Caixa se destaca entre as formas de pagamento

O financiamento habitacional continuou sendo um dos principais instrumentos para a concretização das compras. As operações realizadas pela **Caixa Econômica Federal** responderam por **59,1%** das aquisições, consolidando a instituição como o principal agente financiador do mercado imobiliário regional em junho.

As compras à vista representaram **18,2%** das transações. As negociações realizadas diretamente com o proprietário corresponderam a **11,4%**, enquanto os financiamentos contratados junto a outros bancos participaram com **6,8%**. Os consórcios, por sua vez, responderam por **4,5%** das vendas.

Essa distribuição mostra que o crédito imobiliário exerceu papel decisivo no crescimento registrado no mês. A forte participação da Caixa indica que as condições de financiamento, a disponibilidade de recursos e o acesso a linhas de crédito continuam influenciando diretamente a capacidade de compra das famílias.

Locações recuam, mas permanecem concentradas em imóveis de padrão intermediário

Em sentido oposto ao comportamento das vendas, o mercado de locações apresentou queda de **32,31%** em junho. Apesar da retração mensal, a locação continua sendo uma alternativa importante para famílias, trabalhadores

transferidos, estudantes e pessoas que buscam maior flexibilidade residencial antes de adquirir um imóvel próprio.

As casas representaram **71% dos contratos de locação**, enquanto os apartamentos corresponderam a **29%**. A procura concentrou-se principalmente nas demais regiões dos municípios, que reuniram **50%** dos contratos. Os bairros nobres participaram com **26%**, e as áreas centrais responderam por **24%**.

A predominância das casas pode estar relacionada à busca por imóveis mais amplos, especialmente por famílias que necessitam de maior espaço interno e áreas externas. Ao mesmo tempo, a distribuição entre as diferentes regiões demonstra que os locatários também avaliam cuidadosamente o custo mensal de ocupação, a acessibilidade e a infraestrutura disponível nos bairros.

A principal faixa de aluguel ficou entre **R\$ 2.001 e R\$ 3.000 mensais**, responsável por **38,5%** dos contratos. Em seguida, apareceram os imóveis com valores entre **R\$ 1.001 e R\$ 1.500**, com **28,2%**, e aqueles entre **R\$ 1.501 e R\$ 2.000**, que representaram **23,1%**. Os imóveis acima de R\$ 3.001 corresponderam a **5,1%**, mesma participação dos aluguéis de até R\$ 1.000.

Os dados apontam para uma concentração da demanda em imóveis destinados principalmente à classe média, com valores compatíveis com famílias que buscam equilíbrio entre espaço, localização e orçamento mensal.

Entre as casas alugadas, os imóveis de três dormitórios representaram **34,5%** dos contratos; as unidades de dois dormitórios, **48,3%**. As casas de quatro ou mais dormitórios corresponderam a **6,9%**, enquanto os imóveis de até um dormitório representaram **10,3%**. Em relação à área útil, **44,8%** das casas alugadas possuíam entre 51 e 100 metros quadrados. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados responderam por **31%**, e aquelas com mais de 201 metros quadrados representaram **13,8%**.

Nos apartamentos, a maior procura ocorreu pelas unidades de dois dormitórios, que concentraram **57,1%** das locações. Os apartamentos de três dormitórios corresponderam a **21,4%**, os imóveis de até um dormitório representaram **14,3%**, e as unidades de quatro ou mais dormitórios participaram com **7,1%**. Quanto à área útil, os apartamentos de até 50 metros quadrados responderam por **42,9%** dos contratos, enquanto aqueles entre 51 e 100 metros quadrados representaram **35,7%**. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a **21,4%**.

Depósito caução lidera as garantias locatícias

O depósito caução foi a principal modalidade de garantia utilizada nos contratos de locação, presente em **46,9%** das operações. O seguro-fiança participou com **31,3%**, enquanto o fiador foi utilizado em **12,5%** dos contratos. O título de capitalização e outras modalidades responderam, cada um, por **4,7%** das locações.

A preferência pelo depósito caução pode estar associada à sua aplicação mais direta e à facilidade de formalização. Já o seguro-fiança permanece

relevante por oferecer uma alternativa para locatários que não dispõem de fiador ou não desejam imobilizar recursos para a constituição de caução.

A combinação das modalidades mostra que o mercado locatício regional segue adotando soluções variadas, de acordo com o perfil financeiro dos inquilinos e as exigências dos proprietários.

Perfil dos imóveis revela procura por espaço e funcionalidade

Os dados de junho confirmam a permanência de uma procura concentrada em imóveis funcionais, com dois ou três dormitórios e áreas úteis predominantemente entre 51 e 100 metros quadrados. Esse perfil atende principalmente famílias pequenas e médias, além de consumidores que buscam imóveis com custos de aquisição, manutenção ou locação compatíveis com a renda.

No segmento de vendas, entretanto, a maior participação de imóveis acima de R\$ 501 mil indica que parte relevante das negociações ocorreu em faixas de preço mais elevadas. Esse movimento pode estar relacionado tanto à valorização dos imóveis quanto à procura por casas maiores, apartamentos melhor localizados e unidades situadas em regiões com infraestrutura consolidada.

A força das demais regiões, tanto nas vendas quanto nas locações, também evidencia a transformação do mapa imobiliário regional. A expansão dos municípios e a melhoria da infraestrutura vêm ampliando o interesse por áreas em desenvolvimento, que oferecem preços mais competitivos e perspectivas de valorização.

Corretor de imóveis mantém papel essencial

Em um cenário marcado por crescimento das vendas, mudanças na distribuição geográfica da demanda e retração temporária das locações, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP permanece fundamental.

O profissional contribui para aproximar compradores, vendedores, proprietários e locatários, além de auxiliar na avaliação correta dos imóveis, na análise da documentação, na escolha das modalidades de financiamento e na definição das garantias locatícias. Sua atuação também proporciona maior segurança jurídica, transparência e eficiência em todas as etapas da negociação.

A orientação especializada torna-se ainda mais importante diante da diversidade de preços, perfis de imóveis e formas de pagamento observada no levantamento. Para compradores e investidores, a análise do potencial de valorização e das condições de financiamento é decisiva. Para locadores e locatários, a escolha adequada da garantia e a verificação das condições contratuais contribuem para reduzir riscos e evitar conflitos.

Perspectivas

Os resultados de junho de 2026 mostram que o mercado imobiliário do Vale do Paraíba continua apresentando capacidade de recuperação e adaptação. O crescimento de **29,09% nas vendas** reforça a existência de uma demanda consistente por imóveis residenciais usados, apoiada principalmente pelo financiamento da Caixa Econômica Federal e pela procura por imóveis localizados nas demais regiões dos municípios.

A retração de **32,31% nas locações** representa uma desaceleração importante no mês, mas não elimina a relevância estrutural do mercado de aluguel. O segmento segue atendendo uma parcela expressiva da população e permanece concentrado em imóveis de dois e três dormitórios, com valores mensais predominantemente entre R\$ 1.001 e R\$ 3.000.

Com presença em cidades como São José dos Campos, Taubaté, Jacareí, Pindamonhangaba, Guaratinguetá, Lorena, Caraguatatuba, Ubatuba, São Sebastião, Campos do Jordão e outras localidades da região, o mercado do Vale do Paraíba mantém características diversificadas e forte potencial de expansão.

A combinação entre atividade econômica, geração de empregos, infraestrutura, expansão urbana e procura por qualidade de vida continua sustentando as perspectivas do setor. Mesmo com oscilações entre os segmentos, os dados indicam que a região permanece entre os principais mercados imobiliários do Estado de São Paulo, oferecendo oportunidades para compradores, vendedores, investidores, proprietários e famílias que buscam uma nova alternativa de moradia.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	41%
Apartamentos Vendidos	59%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	45,0%
3 Dorm.	50,0%
4 Dorm.	5,0%

5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	5,0%
51 a 100 m ²	50,0%
101 a 200 m ²	25,0%
201 a 300 m ²	10,0%
301 a 400 m ²	10,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	15,4%
2 Dorm.	46,2%
3 Dorm.	30,8%
4 Dorm.	7,7%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	53,8%
51 a 100 m ²	38,5%
101 a 200 m ²	7,7%
201 a 300 m ²	0,0%
301 a 400 m ²	0,0%

401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	9,3%
Nobre	18,6%
Demais Regiões	72,1%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	18,2%
Financiamento CAIXA	59,1%
Financiamento Outros Bancos	6,8%
Direto com Proprietário	11,4%
Consórcios	4,5%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	45,5%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	27,3%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	18,2%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,0%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	6,1%
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	0,0%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	9,1%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	6,1%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	9,1%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	15,2%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	3,0%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	3,0%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	9,1%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	12,1%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	9,1%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	6,1%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	3,0%
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	3,0%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	6,1%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	6,1%
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 Junho

Locações	%
-----------------	----------

Casas Alugadas	71%
Apartamentos Alugadas	29%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	10,3%
2 Dorm.	48,3%
3 Dorm.	34,5%
4 Dorm.	6,9%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	10,3%
51 a 100 m ²	44,8%
101 a 200 m ²	31,0%
201 a 300 m ²	6,9%
301 a 400 m ²	6,9%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	14,3%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	57,1%
3 Dorm.	21,4%
4 Dorm.	7,1%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	42,9%
51 a 100 m ²	35,7%
101 a 200 m ²	21,4%
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	12,5%
Depósito caução	46,9%
T. de Capitalização	4,7%
Seguro Fiança	31,3%
Outros	4,7%

Localização	Percentual
Central	23,7%
Nobre	26,3%
Demais Regiões	50,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	13,9%
Mudou para um aluguel mais barato	50,0%
Mudou sem dar justificativa	36,1%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	72,1%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	11,6%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	9,3%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	2,3%
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,3%
Desconto de 21% a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 26% a 30%, ABAIXO do Anunciado	2,3%
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	2,6%
de R\$751 a \$1.000,00	2,6%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	10,3%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	17,9%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	17,9%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	5,1%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	20,5%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	17,9%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	0,0%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	2,6%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	2,6%
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%
Acumulado 2026	+67,30%	+8,91%

Acumulado 12 meses

Vendas: +79,26%

Locações: +84,02%