Pesquisa CRECISP

Vale do Ribeira e Região

Agosto 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário do Vale do Ribeira ganha força nas vendas e concentra locações em imóveis acessíveis em agosto de 2026

O mercado imobiliário do Vale do Ribeira apresentou desempenho positivo em agosto de 2026, especialmente no segmento de vendas. De acordo com o resumo mensal, as vendas registraram crescimento de 81,25%, enquanto as locações avançaram 66,67% em relação ao período anterior. Os resultados indicam uma retomada importante das negociações depois da retração observada em julho, quando as vendas haviam recuado 44,83% e as locações diminuído 30%.

Os dados de agosto revelam um cenário marcado pela predominância de imóveis residenciais compactos ou intermediários, forte dependência do financiamento habitacional e concentração das vendas em uma faixa de preço mais elevada do que a observada no mês anterior. No mercado de locação, por outro lado, os contratos ficaram concentrados em casas de dois dormitórios, com área entre 51 e 100 metros quadrados e aluguel de até R$ 1.000.

Vendas avançam e dividem-se igualmente entre casas e apartamentos

As vendas de imóveis residenciais usados cresceram 81,25% em agosto. A variação demonstra uma recuperação expressiva diante do resultado negativo registrado em julho.

A distribuição entre os tipos de imóveis foi equilibrada. As casas representaram 50% das vendas, enquanto os apartamentos responderam pelos outros 50%. Essa divisão repete a composição observada no mês anterior e mostra que os dois segmentos mantiveram participação semelhante na demanda regional.

A presença equilibrada de casas e apartamentos pode estar relacionada à diversidade de perfis dos compradores. As casas tendem a atrair famílias que buscam maior privacidade, espaço externo e autonomia, enquanto os apartamentos podem oferecer vantagens como praticidade, segurança, localização e menor necessidade de manutenção. Em um mercado em recuperação, a oferta disponível e as condições de financiamento também podem ter influenciado a escolha dos compradores.

Imóveis de dois dormitórios dominam as negociações

O padrão de dormitórios permaneceu bastante concentrado. Todas as casas vendidas em agosto possuíam dois dormitórios, correspondendo a 100% das

negociações desse segmento. Não houve registros de casas com até um dormitório, três dormitórios ou quatro ou mais dormitórios.

Entre os apartamentos, o comportamento foi idêntico: 100% das unidades vendidas tinham dois dormitórios. Também não foram registradas vendas de apartamentos com um, três ou quatro ou mais dormitórios.

A repetição desse perfil nos dois segmentos reforça a importância dos imóveis de dois dormitórios para o mercado do Vale do Ribeira. Essas unidades costumam atender casais, famílias pequenas, pessoas que desejam adquirir o primeiro imóvel e compradores que procuram uma combinação entre espaço, preço e facilidade de revenda.

A concentração também pode indicar que os imóveis de dois dormitórios são os que apresentam maior disponibilidade na região ou aqueles que conseguem se ajustar melhor à capacidade financeira dos compradores. Além disso, por atenderem a uma parcela ampla da população, tendem a apresentar maior liquidez tanto para venda quanto para locação.

Casas vendidas têm área intermediária, enquanto apartamentos são compactos

As casas vendidas apresentaram concentração absoluta na faixa entre 51 e 100 metros quadrados, que correspondeu a 100% dos registros. Não houve vendas de casas com até 50 metros quadrados, entre 101 e 200 metros quadrados ou acima de 201 metros quadrados.

Esse resultado confirma a predominância de casas de porte intermediário, compatíveis com o perfil de dois dormitórios observado no mês. Imóveis nessa faixa de área costumam oferecer espaço suficiente para famílias pequenas sem elevar excessivamente o preço de aquisição, os custos de manutenção e as despesas mensais.

Entre os apartamentos, o padrão foi ainda mais compacto. 100% das unidades vendidas possuíam até 50 metros quadrados. Não foram registrados apartamentos entre 51 e 100 metros quadrados, de 101 a 200 metros quadrados ou com área superior a 201 metros quadrados.

A diferença entre casas e apartamentos sugere que os compradores associaram os dois tipos de imóvel a necessidades distintas. As casas negociadas apresentaram maior área útil, enquanto os apartamentos vendidos se concentraram em unidades compactas, provavelmente escolhidas por compradores que priorizam preço, praticidade e facilidade de manutenção.

A combinação de dois dormitórios e até 50 metros quadrados indica apartamentos com aproveitamento mais eficiente dos espaços internos. Esse perfil pode ser especialmente atrativo para pessoas que buscam o primeiro imóvel, investidores interessados em locação ou famílias que desejam reduzir o valor financiado.

Vendas distribuídas entre regiões centrais, nobres e demais bairros

A distribuição geográfica das vendas apresentou equilíbrio entre as três categorias analisadas. As regiões centrais responderam por 33,3% das negociações, as áreas nobres também representaram 33,3%, e os demais bairros ficaram com os 33,3% restantes.

O resultado contrasta com julho, quando 80% das vendas haviam ocorrido nos demais bairros, 20% nas áreas centrais e nenhuma negociação tinha sido registrada em regiões nobres. Em agosto, portanto, houve uma distribuição mais uniforme da demanda, com participação de todas as áreas pesquisadas.

As áreas centrais continuam relevantes por concentrarem comércio, serviços, equipamentos públicos e opções de transporte. Já os demais bairros podem oferecer preços mais acessíveis e imóveis com áreas maiores. A participação das regiões nobres, por sua vez, mostra que também houve movimentação em localidades de maior valorização ou com padrão construtivo diferenciado.

Financiamento pela Caixa responde por todas as compras

A forma de pagamento foi o aspecto mais concentrado das vendas. O financiamento pela Caixa Econômica Federal representou 100% das negociações registradas em agosto.

Não houve vendas realizadas à vista, por financiamento de outros bancos, diretamente com o proprietário ou por meio de consórcios. O resultado demonstra uma dependência integral do crédito habitacional da Caixa para a concretização dos negócios informados no período.

Essa característica representa uma mudança expressiva em relação a julho. Naquele mês, o financiamento pela Caixa havia correspondido a 37,5% das vendas, a negociação direta com o proprietário também tinha alcançado 37,5%, e o pagamento à vista representara 25%. Em agosto, essas modalidades deixaram de aparecer na amostra, enquanto o financiamento pela Caixa passou a concentrar todas as operações.

A predominância do crédito pode estar relacionada à faixa de preço dos imóveis, à necessidade de parcelamento por parte dos compradores e às condições oferecidas pelos programas habitacionais e linhas de financiamento. Para muitas famílias, o financiamento é o principal instrumento capaz de transformar a intenção de compra em negócio efetivo.

Imóveis vendidos concentram-se entre R$ 401 mil e R$ 500 mil

A faixa de preço apresentou uma mudança importante em comparação com julho. Em agosto, 100% das vendas ocorreram em imóveis com valores entre R$ 401 mil e R$ 500 mil.

Não houve registros de imóveis vendidos por até R$ 200 mil, entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, entre R$ 301 mil e R$ 400 mil ou acima de R$ 501 mil.

O resultado indica que a amostra de agosto esteve concentrada em imóveis de padrão intermediário ou superior ao perfil observado em julho. No mês anterior, 60% das vendas haviam ocorrido em propriedades de até R$ 200 mil e 40% entre R$ 301 mil e R$ 400 mil. A migração para a faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil pode estar relacionada à composição específica dos imóveis negociados, à participação de localidades com maior valorização ou à ampliação do universo pesquisado.

A combinação entre esse preço e o financiamento integral pela Caixa sugere que os compradores recorreram ao crédito para adquirir imóveis de valor mais elevado. Também é possível que as propriedades nessa faixa tenham apresentado características mais atrativas, como melhor localização, padrão construtivo, infraestrutura ou potencial de valorização.

Locações avançam e ficam concentradas em casas

O mercado de locação registrou crescimento de 66,67% em agosto. O resultado representa uma recuperação relevante após a retração de 30% observada em julho.

As casas responderam por 100% das locações, enquanto não houve contratos de apartamentos. Essa concentração repete o comportamento verificado no mês anterior, quando todas as locações também haviam sido de casas.

A preferência ou disponibilidade de casas pode estar relacionada ao perfil das cidades pesquisadas, à oferta regional e às necessidades dos locatários. Famílias que procuram mais espaço, privacidade e acesso direto ao imóvel podem encontrar nas casas uma alternativa mais adequada. Em municípios menores ou fora dos grandes centros, esse tipo de propriedade também pode representar parcela significativa do estoque disponível para aluguel.

A ausência de apartamentos alugados não deve ser interpretada como inexistência de procura por esse tipo de imóvel. O dado indica apenas que não foram registradas locações de apartamentos na amostra de agosto.

Casas alugadas mantêm perfil de dois dormitórios e área intermediária

Assim como ocorreu nas vendas, todas as casas alugadas possuíam dois dormitórios, correspondendo a 100% dos contratos. Não foram registradas locações de quitinetes, imóveis de um dormitório, casas de três dormitórios ou unidades com quatro ou mais dormitórios.

A área útil também apresentou concentração absoluta. 100% das casas alugadas estavam na faixa entre 51 e 100 metros quadrados. Não houve contratos de imóveis com até 50 metros quadrados, entre 101 e 200 metros quadrados ou acima de 201 metros quadrados.

O perfil mostra uma oferta bastante homogênea no mercado locatício. As casas de dois dormitórios e tamanho intermediário atendem principalmente famílias pequenas, casais e pessoas que necessitam de mais espaço do que aquele oferecido por imóveis compactos.

A repetição desse padrão em julho e agosto sugere que essa categoria possui presença consistente na oferta regional ou que atende de maneira mais adequada à demanda registrada pelas imobiliárias e corretores participantes.

Aluguéis ficam concentrados em até R$ 1.000

Os valores de locação apresentaram concentração total na faixa de até R$ 1.000 mensais, que representou 100% dos contratos.

Não foram registradas locações entre R$ 1.001 e R$ 1.500, entre R$ 1.501 e R$ 2.000, entre R$ 2.001 e R$ 3.000 ou acima de R$ 3.001.

O resultado indica que as negociações de agosto ficaram voltadas a imóveis de aluguel mais acessível. Essa concentração pode refletir a capacidade de pagamento dos locatários, a oferta disponível nas cidades participantes ou a predominância de casas de padrão econômico e intermediário.

Em julho, os aluguéis haviam sido divididos entre duas faixas: 50% até R$ 1.000 e 50% entre R$ 1.501 e R$ 2.000. A concentração integral na faixa mais baixa em agosto revela uma mudança no perfil dos contratos registrados e reforça a sensibilidade do mercado locatício aos valores mensais.

O mercado regional retoma ritmo, mas permanece concentrado

Os resultados de agosto apontam para uma recuperação significativa do mercado imobiliário do Vale do Ribeira. O crescimento de 81,25% nas vendas e de 66,67% nas locações mostra que as negociações ganharam força depois do desempenho negativo de julho.

Apesar da recuperação, o mercado permaneceu bastante concentrado em determinados perfis. Nas vendas, casas e apartamentos dividiram igualmente a participação, mas todos os imóveis negociados tinham dois dormitórios. As casas concentraram-se em áreas entre 51 e 100 metros quadrados, enquanto os apartamentos tinham até 50 metros quadrados.

Também houve concentração absoluta nas formas de pagamento e nas faixas de preço. Todas as compras foram financiadas pela Caixa, e todos os imóveis vendidos estavam entre R$ 401 mil e R$ 500 mil. No mercado de aluguel, todas as negociações foram de casas de dois dormitórios, com áreas entre 51 e 100 metros quadrados e valores de até R$ 1.000.

Esse comportamento indica um mercado influenciado por dois fatores principais: a capacidade de pagamento das famílias e a oferta efetivamente disponível. O financiamento aparece como condição essencial para as compras, enquanto os aluguéis se concentram em imóveis compatíveis com orçamentos mais baixos.

Atuação do corretor é fundamental em um cenário de retomada

A atuação do corretor de imóveis permanece essencial para garantir segurança, transparência e equilíbrio nas negociações. Em um período de recuperação do mercado, com maior volume de transações e forte participação do

financiamento, o profissional habilitado auxilia as partes em todas as etapas do negócio.

Nas vendas, o corretor orienta compradores e vendedores sobre a avaliação do imóvel, a documentação necessária, a matrícula, eventuais restrições, as condições de financiamento e a formalização do contrato. Também pode contribuir para esclarecer custos, prazos, responsabilidades e exigências da instituição financeira.

A participação profissional é ainda mais importante quando o financiamento pela Caixa representa a totalidade das compras registradas. A organização dos documentos e o correto encaminhamento das informações podem evitar atrasos e reduzir o risco de problemas durante a análise de crédito e a formalização da operação.

Nas locações, o corretor auxilia na definição do valor, na análise cadastral, na escolha da garantia, na elaboração do contrato e na realização da vistoria. Esses cuidados ajudam a proteger proprietários e inquilinos, prevenindo conflitos e tornando claras as responsabilidades de cada parte.

A intermediação de profissionais regularmente inscritos no CRECISP também contribui para reduzir riscos de fraude, especialmente em um mercado no qual os imóveis de menor valor e os contratos mais acessíveis atraem grande número de interessados.

Perspectivas para os próximos meses

O desempenho de agosto sinaliza que o mercado imobiliário do Vale do Ribeira pode estar iniciando uma nova etapa de recuperação. A alta nas vendas e nas locações demonstra que a retração de julho não se manteve no mês seguinte.

Entretanto, a evolução dos próximos meses dependerá das condições de crédito, da renda das famílias, da confiança dos consumidores e da atividade econômica das cidades pesquisadas. Comércio, serviços, agricultura, geração de empregos e circulação de renda continuam exercendo influência direta sobre a capacidade de compra e locação da população.

A forte participação do financiamento pela Caixa mostra que o crédito habitacional será um dos principais fatores para a continuidade das vendas. Já no mercado de aluguel, a concentração em casas de dois dormitórios e até R$ 1.000 indica que a acessibilidade permanecerá determinante para os locatários.

Em agosto, o mercado avançou, mas de maneira concentrada. A recuperação das vendas, a expansão das locações e a presença de imóveis em diferentes regiões mostram um ambiente mais ativo. Ao mesmo tempo, a dependência do financiamento, a predominância de imóveis de dois dormitórios e a busca por aluguéis acessíveis revelam que preço, crédito e adequação às necessidades das famílias continuarão sendo os principais elementos para o desempenho do setor no Vale do Ribeira.

Vendas em Agosto

Vendas	%
Casas Vendidas	50%
Apartamentos Vendidos	50%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	100,0%
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	0,0%
51 a 100 m²	100,0%
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%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%

2 Dorm.	100,0%
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	100,0%
51 a 100 m²	0,0%
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	33,3%
Nobre	33,3%
Demais Regiões	33,3%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	**Percentual**
À Vista	0,0%
Financiamento CAIXA	100,0%
Financiamento Outros Bancos	0,0%
Direto com Proprietário	0,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	**Percentual**

Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	50,0%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	50,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
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$150 mil	0,0%
De R$ 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$400 mil	0,0%
De R$ 401mil a R$450 mil	100,0%
De R$ 451mil a R$500 mil	0,0%
De R$ 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 Agosto

Locações	**%**
Casas Alugadas	100%
Apartamentos Alugadas	0%

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	100,0%
3 Dorm.	0,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	0,0%
51 a 100 m²	100,0%
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%

Desconto concedido Casa	**Percentual**
Mesmo valor anunciado	100,0%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
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	0,0%
de R$751 a $1.000,00	100,0%
de R$1.001,00 a R$1250,00	0,0%
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	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 vendas e locações 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-0,77%	+48,57%
Fevereiro	-2,50%	-6,67%
Março	-52,72%	-44,60%
Abril	+106,34%	+106,84%
Maio	-62,04%	-64,20%
Junho	+200%	+30,61%
Julho	-44,83%	-30%
Agosto	+81,25%	+66,67%
Acumulado 2026	+224,73%	+107,22%

Acumulado 12 meses

Vendas: +298,10%

Locações: +737,62%