

Mercado imobiliário de Marília registra forte recuperação nas locações e mudança no perfil das vendas em junho

O mercado imobiliário de Marília e região apresentou comportamentos distintos em junho de 2026. Enquanto as vendas de imóveis residenciais usados recuaram 49,66% em relação ao mês anterior, as locações avançaram expressivos 123,20%. Os resultados indicam um mercado de compra mais seletivo, influenciado pelas condições de crédito e pelo comprometimento da renda das famílias, ao mesmo tempo em que reforçam a força da demanda por imóveis destinados à locação.

A pesquisa mensal, realizada com 56 corretores e imobiliárias, alcançou os municípios de Alvinlândia, Assis, Echaporã, Florínia, Garça, Lins, Marília, Oriente, Ourinhos, Paraguaçu Paulista, Pompeia, Quatá, Sabino, Tarumã, Tupã e Vera Cruz, entre outros.

Vendas refletem maior cautela dos consumidores

A retração de 49,66% nas vendas demonstra que os compradores continuam avaliando cuidadosamente a aquisição de um imóvel. O custo do financiamento, as taxas de juros, a necessidade de preservar o orçamento doméstico e a insegurança quanto ao cenário econômico contribuem para o adiamento de decisões de compra.

Mesmo com a queda no movimento mensal, a procura permanece concentrada em imóveis de menor valor, especialmente aqueles que oferecem condições mais acessíveis de financiamento e menor custo de manutenção. Esse comportamento mantém o segmento econômico como principal sustentação das negociações na região.

As casas representaram 95% das vendas realizadas em junho, enquanto os apartamentos corresponderam a apenas 5%. O resultado reforça a preferência regional por imóveis térreos e amplia a diferença observada entre os dois segmentos.

Entre as casas vendidas, predominaram as unidades de dois dormitórios, responsáveis por 55,6% das negociações. As casas de três dormitórios representaram 44,4%, enquanto não foram registradas vendas de imóveis com até um dormitório ou com quatro dormitórios ou mais.

No caso dos apartamentos, todas as unidades comercializadas tinham três dormitórios. Não houve registros de vendas de apartamentos de um, dois ou quatro dormitórios ou mais. Como se trata de uma amostra mensal, essa concentração pode refletir as características específicas dos imóveis disponíveis

e negociados no período, não necessariamente uma mudança definitiva no padrão regional de demanda.

Bairros fora da região central concentram as negociações

A distribuição geográfica das vendas mostra forte concentração nas chamadas demais regiões, que responderam por 42,9% das transações. A região nobre também representou 42,9%, enquanto as regiões consideradas centrais participaram com 14,3%.

Os imóveis com valores entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil concentraram 47,4% das vendas. Em seguida, apareceram as unidades de até R\$ 200 mil, com 26,3% das negociações, e os imóveis entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil, que representaram 15,8%.

As faixas de R\$ 401 mil a R\$ 500 mil e acima de R\$ 501 mil responderam, cada uma, por 5,3% das vendas. Assim, quase três quartos das transações ficaram concentrados em imóveis de até R\$ 300 mil, evidenciando a predominância do mercado popular e médio.

Esse perfil está associado à procura por imóveis que possam ser enquadrados nas linhas tradicionais de crédito habitacional. Também demonstra que o preço continua sendo um dos principais critérios para a tomada de decisão, especialmente em um cenário de juros elevados.

Financiamento da Caixa mantém papel central

O financiamento pela Caixa Econômica Federal foi a principal forma de pagamento utilizada nas compras, com 66,7% das negociações. As compras à vista representaram 16,7%, o mesmo percentual registrado para os financiamentos realizados por outros bancos.

Não houve registros de pagamentos diretamente com o proprietário ou por meio de consórcios. A composição confirma a forte dependência do mercado regional em relação ao crédito habitacional, principalmente para a aquisição de imóveis de padrão econômico.

A participação expressiva da Caixa também mostra que alterações nas condições de financiamento, nos juros, nos prazos e nos critérios de aprovação podem produzir efeitos imediatos sobre o volume de vendas.

Imóveis compactos continuam predominando

O perfil das casas vendidas em junho confirma a preferência por imóveis funcionais. As unidades de dois dormitórios representaram 55,6% das vendas, enquanto as de três dormitórios ficaram com 44,4%.

Quanto à área útil, 55,6% das casas tinham entre 51 m² e 100 m². Imóveis entre 101 m² e 200 m² responderam por 33,3%, enquanto as unidades de até 50 m² e com mais de 201 m² representaram, cada uma, 5,6%.

Entre os apartamentos, 100% das unidades vendidas tinham área entre 51 m² e 100 m². Esse resultado reforça a procura por imóveis compactos, de

manutenção mais simples e com valores mais compatíveis com a capacidade de pagamento dos compradores.

Locações apresentam forte crescimento

O mercado de locação registrou crescimento de 123,20% em junho, em contraste com a retração observada nas vendas. O resultado demonstra que muitas famílias continuam buscando imóveis para morar, mas preferem adiar a compra diante do custo do financiamento e das incertezas econômicas.

As casas representaram 57% dos contratos de locação, enquanto os apartamentos corresponderam a 43%. Embora as casas ainda liderem, a participação dos apartamentos foi significativamente maior do que a observada nas vendas.

Entre as casas alugadas, destacaram-se as unidades de três dormitórios, com 60% dos contratos. As casas de dois dormitórios representaram 30%, e as de até um dormitório, 10%. Não foram registradas locações de casas com quatro dormitórios ou mais.

Nos apartamentos, 66,7% dos contratos envolveram unidades de dois dormitórios e 33,3% corresponderam a apartamentos de três dormitórios. Não houve locações de quitinetes, apartamentos de um dormitório ou unidades com quatro dormitórios ou mais.

Demanda locatícia está distribuída entre diferentes regiões

Nas locações, 66% dos contratos foram firmados nas demais regiões da cidade. Os bairros nobres responderam por 24%, enquanto a região central representou 10%.

A concentração fora da área central pode estar relacionada à disponibilidade de imóveis, aos valores dos aluguéis e à busca por espaços maiores. Em muitos casos, os locatários priorizam o equilíbrio entre preço, área útil, número de dormitórios e acesso a serviços essenciais.

Aluguéis permanecem concentrados em faixas acessíveis

Os valores de locação apresentaram maior concentração nas faixas de até R\$ 1.000 e entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500, cada uma representando 33,3% dos contratos. Os imóveis com aluguel entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 responderam por 22,2%.

As faixas entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 e acima de R\$ 3.001 representaram, cada uma, 5,6% dos contratos. Não houve registros de imóveis com aluguel inferior a R\$ 500.

A distribuição mostra que a maior parte da demanda continua concentrada em imóveis com valores compatíveis com a renda das famílias. A procura por aluguéis mais acessíveis também pode estar relacionada à migração temporária de consumidores que, diante do encarecimento do crédito, optam pela locação antes de assumir um financiamento de longo prazo.

Seguro-fiança ganha espaço entre as garantias

O seguro-fiança foi a principal modalidade de garantia utilizada nas locações de junho, com 60% dos contratos. O fiador respondeu por 36%, enquanto o depósito caução representou 4%.

Não foram registrados contratos com título de capitalização ou outras modalidades de garantia. A predominância do seguro-fiança pode indicar maior busca por agilidade e praticidade nas negociações, além de refletir a dificuldade de parte dos locatários em apresentar um fiador com capacidade financeira adequada.

Ao mesmo tempo, a presença do fiador em mais de um terço dos contratos demonstra que as modalidades tradicionais continuam relevantes no mercado regional.

Preços anunciados mostram espaço reduzido para descontos

Os dados de junho apontam uma relação equilibrada entre os valores anunciados e os preços efetivamente praticados. Nas vendas, 62,2% dos imóveis foram negociados pelo mesmo valor anunciado.

Os descontos de até 5% representaram 10,8% das transações, enquanto abatimentos entre 6% e 10% ocorreram em 21,6%. Descontos entre 16% e 20% foram registrados em 2,7% dos negócios, e a mesma proporção apresentou redução entre 36% e 40%.

Nas locações, 77,8% dos contratos foram fechados pelo mesmo valor anunciado. Descontos de até 5% representaram 11,1%, enquanto reduções entre 6% e 10% e entre 16% e 20% ficaram, cada uma, em 5,6%.

Os números indicam que proprietários e consumidores vêm encontrando maior alinhamento entre expectativa de preço e capacidade de pagamento. Mesmo em um cenário seletivo, a necessidade de descontos expressivos permaneceu limitada na maioria das negociações.

Cenário exige planejamento e atuação profissional

Os resultados de junho revelam um mercado imobiliário regional com duas velocidades. As vendas sofreram forte retração mensal e permaneceram dependentes do financiamento, enquanto as locações apresentaram crescimento expressivo, sustentadas pela necessidade de moradia e pela postergação da compra do imóvel.

Para compradores, a análise cuidadosa da renda, do valor de entrada, das condições de financiamento e dos custos de manutenção é fundamental. Para proprietários, a definição de preços compatíveis com o mercado, a conservação do imóvel e a apresentação adequada da oferta podem acelerar a negociação.

Nesse contexto, a atuação do corretor de imóveis torna-se ainda mais importante. O profissional regularmente inscrito no CRECISP auxilia na

avaliação do imóvel, na análise documental, na orientação sobre financiamento, na escolha da garantia locatícia e na condução segura das negociações.

Nas locações, o corretor também contribui para aproximar proprietários e interessados, esclarecer as condições contratuais e reduzir riscos de conflitos. Nas vendas, sua orientação é especialmente relevante em um ambiente de crédito mais restritivo e de maior exigência por parte dos compradores.

O desempenho de junho demonstra que o mercado de Marília e região continua ativo, mas passou a exigir maior adaptação dos participantes. A evolução das vendas dependerá principalmente da melhora das condições de crédito e da confiança dos consumidores. Já o mercado de locação tende a continuar aquecido enquanto permanecer elevada a necessidade de moradia e o acesso à compra própria seguir limitado pelos juros e pelo comprometimento da renda.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	67%
Apartamentos Vendidos	33%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	4,2%
2 Dorm.	62,5%
3 Dorm.	33,3%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 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	25,0%
201 a 300 m ²	4,2%
301 a 400 m ²	8,3%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Casa	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	7,7%
2 Dorm.	84,6%
3 Dorm.	7,7%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	61,5%
51 a 100 m ²	38,5%
101 a 200 m ²	0,0%
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%

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	9,7%

Nobre	6,5%
Demais Regiões	83,9%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	22,9%
Financiamento CAIXA	57,1%
Financiamento Outros Bancos	14,3%
Direto com Proprietário	2,9%
Consórcios	2,9%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	62,2%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	10,8%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	21,6%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
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	2,7%
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	16,7%

De R\$ 151mil a R\$200 mil	27,8%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	19,4%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	5,6%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	8,3%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	8,3%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	0,0%
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	2,8%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	2,8%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	2,8%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	2,8%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	2,8%
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 Junho

Vendas	%
Casas Alugadas	90%
Apartamentos Alugadas	10%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%

1 Dorm.	14,3%
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	26,7%
51 a 100 m ²	33,3%
101 a 200 m ²	26,7%
201 a 300 m ²	6,7%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	6,7%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos alugados

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 m ²	0,0%
51 a 100 m ²	100,0%
101 a 200 m ²	0,0%
201 a 300 m ²	0,0%

301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	76,5%
Depósito cuação	0,0%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	11,8%
Outros	11,8%

Localização	Percentual
Central	26,3%
Nobre	15,8%
Demais Regiões	57,9%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	0,0%
Mudou para um aluguel mais barato	14,3%
Mudou sem dar justificativa	85,7%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	77,8%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	11,1%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	5,6%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	5,6%

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	22,2%
de R\$751 a \$1.000,00	16,7%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	5,6%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	22,2%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	5,6%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	5,6%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	5,6%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	11,1%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	5,6%
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%
Mai	-37,39%	-6,06%
Junho	-49,66%	+123,20%
Acumulado 2026	-28,68%	+190%

Acumulado 12 meses

Vendas: +100,21%

Locações: +146,17%