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

Mercado imobiliário de Marília e região apresenta vendas concentradas no financiamento e locações em retração em julho

O mercado imobiliário de Marília e região apresentou comportamentos distintos em julho de 2026. Enquanto as vendas de imóveis residenciais usados registraram crescimento de **104,34%** em relação ao mês anterior, as locações recuaram **27,42%**. Os resultados indicam uma recuperação expressiva nas negociações de compra, sustentada principalmente pelo financiamento habitacional, ao mesmo tempo em que revelam uma redução no ritmo dos contratos de aluguel.

A pesquisa alcançou **16 cidades** e contou com a participação de **68 corretores** e **imobiliárias**. Entre os municípios abrangidos estão Assis, Campos Novos Paulista, Cândido Mota, Garça, Guaicara, Lins, Maracaí, Marília, Ourinhos, Palmital, Paraguaçu Paulista, Pedrinhas Paulista, Pompeia, Quintana, Tarumã e Tupã.

Vendas avançam e demonstram retomada do mercado

O crescimento de 104,34% nas vendas representa uma forte recuperação em relação ao desempenho observado no mês anterior. Depois de um período marcado por oscilações e retrações, o resultado de julho sugere que parte da demanda represada voltou ao mercado, especialmente entre consumidores que conseguiram reunir condições para a aquisição do imóvel.

Apesar da melhora no volume de negócios, as transações permaneceram concentradas em imóveis de valores mais acessíveis. As unidades entre **R$ 201 mil e R$ 300 mil** responderam por **50% das vendas**, constituindo a principal faixa de preço negociada no período. Os imóveis de até **R$ 200 mil** representaram **26,3%**, enquanto aqueles entre **R$ 301 mil e R$ 400 mil** corresponderam a **13,2%**.

Os imóveis acima de **R$ 501 mil** participaram com **10,5%** das negociações. Não foram registradas vendas na faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil. A concentração dos negócios até R$ 300 mil demonstra que o mercado popular e médio continua sendo o principal responsável pela movimentação regional.

Casas mantêm ampla predominância nas negociações

As casas representaram **85% das vendas**, enquanto os apartamentos corresponderam a **15%**. A preferência pelas casas permanece bastante acentuada e pode estar relacionada à maior oferta desse tipo de imóvel na

região, à busca por espaços térreos e à percepção de melhor relação entre área, preço e funcionalidade.

Entre as casas vendidas, os imóveis de **dois dormitórios** foram predominantes, com **69% das negociações**. As unidades de três dormitórios representaram **27,6%**, enquanto imóveis com quatro ou mais dormitórios corresponderam a apenas **3,4%**. Não houve registros de vendas de casas com até um dormitório.

O perfil confirma a preferência por imóveis compactos ou de padrão intermediário, adequados às necessidades de famílias pequenas e médias e mais compatíveis com a capacidade de pagamento dos compradores.

Entre os apartamentos, também prevaleceram as unidades de dois dormitórios, responsáveis por **77,8% das vendas**. Os apartamentos de três dormitórios representaram **22,2%**, enquanto não foram registradas negociações de unidades com até um dormitório ou com quatro dormitórios ou mais.

Imóveis compactos concentram a demanda

A análise da área útil reforça a procura por imóveis funcionais e de manutenção mais simples. Entre as casas vendidas, **48,3%** tinham entre **51 m² e 100 m²**. As unidades entre **101 m² e 200 m²** representaram **31%**, enquanto os imóveis de até 50 m² corresponderam a **20,7%**.

Não foram registradas vendas de casas com área superior a 201 m². Esse resultado indica que, mesmo com a recuperação do volume de negociações, a procura continua concentrada em imóveis de menor e médio porte, normalmente associados a preços mais acessíveis e menores custos de conservação.

No segmento de apartamentos, **67%** das unidades vendidas tinham até **50 m²**, enquanto **33%** apresentavam área entre 51 m² e 100 m². Não houve registros de apartamentos com mais de 100 m². A predominância de áreas reduzidas está alinhada ao perfil de dois dormitórios e à busca por alternativas que possam ser financiadas com menor comprometimento da renda.

Negociações se concentram fora da região central

A distribuição geográfica das vendas mostra uma concentração ainda mais expressiva nas áreas situadas fora das regiões central e nobre. Os bairros classificados como **demais regiões** responderam por **89,7% das transações**, enquanto a região nobre participou com **10,3%**. Não houve registros de vendas na área central.

Esse comportamento pode estar associado à maior disponibilidade de imóveis, à oferta de terrenos e residências com preços mais competitivos e à procura por bairros que ofereçam maior área útil pelo mesmo investimento. A ausência de negociações na região central também pode refletir a menor oferta de imóveis dentro das faixas de preço predominantes na pesquisa.

Caixa domina as formas de pagamento

O financiamento pela **Caixa Econômica Federal** foi utilizado em **90% das compras**, confirmando o papel central do crédito habitacional para o mercado regional. As aquisições à vista representaram **10%** das transações.

Não foram registrados financiamentos por outros bancos, compras diretamente com o proprietário ou utilização de consórcios. A forte concentração na Caixa evidencia a dependência das vendas em relação às condições oferecidas pela instituição, incluindo taxas de juros, prazos, limites de financiamento e critérios de aprovação.

Esse cenário também mostra que alterações nas políticas de crédito podem impactar rapidamente o volume de negócios. Mesmo diante de custos financeiros elevados, a disponibilidade de linhas de financiamento continua sendo decisiva para viabilizar a compra de imóveis, principalmente nas faixas de preço mais procuradas.

Locações recuam após período de maior dinamismo

O mercado de locação apresentou retração de **27,42%** em julho. O resultado contrasta com o forte crescimento observado no mês anterior e pode indicar uma acomodação após um período de maior procura, além de possíveis efeitos da oferta disponível e da movimentação sazonal do mercado.

As casas representaram **94% dos contratos de locação**, enquanto os apartamentos corresponderam a apenas **6%**. Assim como nas vendas, o segmento de casas manteve ampla liderança, embora a participação dos apartamentos tenha sido pequena.

Entre as casas alugadas, os imóveis de **dois dormitórios** responderam por **42,1% dos contratos**, seguidos pelas unidades de três dormitórios, com **47,4%**. As casas de até um dormitório representaram **5,3%**, o mesmo percentual registrado para imóveis com quatro ou mais dormitórios.

A distribuição mostra uma demanda relativamente equilibrada entre casas de dois e três dormitórios, com ligeira predominância das unidades maiores. Esse perfil pode estar relacionado à procura de famílias que priorizam espaço, conforto e possibilidade de adaptação do imóvel às necessidades domésticas.

Entre os apartamentos alugados, houve distribuição igual entre unidades de dois e três dormitórios: cada categoria representou **50% dos contratos**. Não foram registradas locações de apartamentos com até um dormitório ou com quatro dormitórios ou mais.

Áreas médias e compactas predominam nas locações

Entre as casas alugadas, **52,6%** tinham entre **51 m² e 100 m²**. As unidades entre 101 m² e 200 m² representaram **36,8%**, enquanto os imóveis de até 50 m² corresponderam a **5,3%**. A mesma proporção foi registrada para casas com área superior a 201 m².

Nos apartamentos, metade dos contratos envolveu unidades de até **50 m²**, enquanto os outros **50%** corresponderam a imóveis entre **51 m² e 100 m²**. Não houve locações de apartamentos com área superior a 100 m².

Os dados indicam que a procura locatícia continua voltada a imóveis de pequeno e médio porte, com características que favorecem custos mais controlados de aluguel, manutenção e consumo.

Aluguéis permanecem concentrados em valores acessíveis

As faixas de aluguel mais representativas foram as de até R$ 1.000,00 com 40% dos contratos. Imóveis com valores de locação entre R$ 1.000 e R$ 1.500 representaram 30% dos alugueis contratados; de R$ 1.500 a R$ 2.000 somaram 10%; de R$ 2.000 a R$ 3.000 registraram 15% e os acima de R$ 3.000 totalizaram 5% dos contratos assinados em julho.

A distribuição confirma que a maior parte das locações permanece concentrada em valores compatíveis com a renda das famílias. Ao mesmo tempo, a existência de contratos em faixas superiores indica a presença de uma demanda diversificada, especialmente por casas de três dormitórios e imóveis localizados em áreas com melhor infraestrutura.

Seguro-fiança supera o fiador como garantia locatícia

O **seguro-fiança** foi a principal modalidade de garantia utilizada em julho, com **45,2% dos contratos**. O fiador respondeu por **35,5%**, o depósito caução representou **6,5%** e o título de capitalização correspondeu a **12,9%**. Não foram registradas outras modalidades de garantia.

A liderança do seguro-fiança pode indicar maior busca por agilidade e praticidade na formalização dos contratos. Também pode refletir a dificuldade de parte dos locatários em apresentar um fiador com renda e patrimônio compatíveis com as exigências do aluguel.

Apesar da redução de sua participação em relação a modalidades mais tradicionais, o fiador continua relevante no mercado regional. Já a presença do título de capitalização mostra que os locatários e proprietários vêm utilizando alternativas variadas para viabilizar os contratos.

Bairros fora do centro concentram as locações

As demais regiões da cidade concentraram **73% dos contratos de aluguel**. A área central respondeu por **19%**, enquanto os bairros nobres representaram **8%**.

A predominância dos bairros fora da região central pode estar relacionada à maior oferta de casas, aos valores mais acessíveis e à possibilidade de encontrar imóveis maiores dentro do orçamento das famílias. A busca por equilíbrio entre preço, área útil, número de dormitórios e acesso a serviços continua sendo um dos principais fatores na escolha do imóvel para locação.

Mercado apresenta sinais distintos no acumulado do ano

O desempenho mensal de julho confirma a alternância observada ao longo de 2026. Nas vendas, foram registradas variações negativas em janeiro e março, crescimento em fevereiro e abril e novas retrações em maio e junho, antes da forte recuperação de julho.

Nas locações, o comportamento também foi oscilante, com crescimento em janeiro e março, quedas em fevereiro, abril e maio e nova retração em julho. A evolução demonstra que tanto compradores quanto locatários permanecem sensíveis às condições econômicas, à renda disponível, ao custo do crédito e à oferta de imóveis.

O resultado de julho reforça a importância de analisar os dados mensais com cautela. Uma alta expressiva nas vendas não significa necessariamente uma recuperação uniforme de todos os segmentos, assim como a queda nas locações pode representar uma acomodação temporária após um período de maior movimentação.

Preços anunciados e negociações

Os dados disponíveis no resumo de julho não apresentam uma distribuição específica dos descontos concedidos em vendas e locações. Ainda assim, a concentração das vendas em imóveis de até R$ 300 mil e dos aluguéis em faixas predominantemente acessíveis reforça a importância de uma precificação adequada.

Em um mercado sensível à renda e às condições de financiamento, imóveis anunciados por valores compatíveis com suas características tendem a atrair mais interessados e reduzir o tempo de negociação. Para os proprietários, a avaliação correta do imóvel, sua conservação e uma apresentação adequada continuam sendo fatores importantes para aumentar a competitividade da oferta.

Atuação profissional permanece essencial

Os resultados de julho mostram que o mercado imobiliário de Marília e região continua ativo, mas apresenta diferenças importantes entre os segmentos. As vendas avançaram de forma expressiva, impulsionadas pela forte participação do financiamento da Caixa e pela procura por casas de dois dormitórios, especialmente em bairros fora da região central.

As locações, por outro lado, registraram retração, embora mantenham demanda concentrada em casas de dois e três dormitórios, com valores predominantemente acessíveis e forte presença do seguro-fiança como garantia.

Para os compradores, o planejamento financeiro continua indispensável. A análise da renda, do valor da entrada, das parcelas, das taxas de juros e dos custos de manutenção deve preceder qualquer decisão de compra. Para os proprietários, a definição de preços realistas, a conservação do imóvel e a escolha adequada das condições de locação são fundamentais para atrair interessados.

Nesse cenário, o corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP exerce papel relevante na avaliação do imóvel, na análise documental, na orientação sobre financiamento e garantias, além da condução segura das negociações. Sua atuação ajuda a aproximar as partes, esclarecer as condições contratuais e reduzir riscos tanto nas compras quanto nos contratos de aluguel.

O desempenho de julho revela um mercado regional em processo de ajuste, com recuperação significativa nas vendas e redução temporária nas locações. A continuidade desse movimento dependerá da evolução do crédito, do comportamento da renda das famílias, da confiança dos consumidores e da capacidade dos participantes do mercado de adaptar preços e condições às necessidades reais da população.

Vendas em Julho

Vendas	**%**
Casas Vendidas	85%
Apartamentos Vendidos	15%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	**Percentual**
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	69,0%
3 Dorm.	27,6%
4 Dorm.	3,4%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	20,7%
51 a 100 m²	48,3%
101 a 200 m²	31,0%
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.	77,8%
3 Dorm.	22,2%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	66,7%
51 a 100 m²	33,3%
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	0,0%
Nobre	10,3%
Demais Regiões	89,7%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	10,0%
Financiamento CAIXA	90,0%
Financiamento Outros Bancos	0,0%
Direto com Proprietário	0,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	73,7%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	5,3%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	10,5%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	5,3%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,6%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	2,6%
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$150 mil	15,8%
De R$ 151mil a R$200 mil	10,5%
De R$ 201mil a R$250 mil	31,6%

De R$ 251mil a R$300 mil	18,4%
De R$ 301mil a R$350 mil	5,3%
De R$ 351mil a R$400 mil	7,9%
De R$ 401mil a R$450 mil	0,0%
De R$ 451mil a R$500 mil	0,0%
De R$ 501mil a R$600 mil	2,6%
De R$ 601mil a R$700 mil	2,6%
De R$ 701mil a R$800 mil	2,6%
De R$ 801mil a R$900 mil	0,0%
De R$ 901mil a R$1 milhão	0,0%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	2,6%
De R$ 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 Julho

Locações
Casas Alugadas
Apartamentos Alugadas

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	5,3%
2 Dorm.	42,1%

3 Dorm.	47,4%
4 Dorm.	5,3%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	5,3%
51 a 100 m²	52,6%
101 a 200 m²	36,8%
201 a 300 m²	5,3%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	50,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

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

Modalidade	Porcentagem
Fiador	35,5%
Depósito caução	6,5%
T. de Capitalização	12,9%
Seguro Fiança	45,2%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	19,2%
Nobre	7,7%
Demais Regiões	73,1%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	0,0%
Mudou para um aluguel mais barato	13,3%
Mudou sem dar justificativa	86,7%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	76,2%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	19,0%
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	4,8%
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	5,0%
de R$751 a $1.000,00	35,0%
de R$1.001,00 a R$1250,00	10,0%
de R$1.251,00 a R$1500,00	20,0%
de R$1.501,00 a R$1750,00	5,0%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	5,0%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	10,0%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	5,0%
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	5,0%
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%
Acumulado 2026	+75,66%	+163%

Acumulado 12 meses

Vendas: +91,31%

Locações: +196,65%