

Pesquisa CRECISP

Ribeirão Preto e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Ribeirão Preto apresenta retração nas vendas e recuperação das locações em junho de 2026

O mercado imobiliário de Ribeirão Preto e região apresentou, em junho de 2026, uma mudança significativa em relação ao desempenho observado no mês anterior. As vendas de imóveis residenciais usados registraram retração de 30,85%, enquanto o segmento de locação avançou 38,28%. O resultado indica um cenário de maior cautela por parte dos compradores, ao mesmo tempo em que a procura por imóveis para aluguel voltou a ganhar força.

A pesquisa foi realizada com profissionais do mercado imobiliário que atuam em 22 cidades da região, incluindo Ribeirão Preto, Batatais, Brodowski, Cravinhos, Jardinópolis, Sertãozinho, Serrana, Jaboticabal, Orlândia e outros municípios. O levantamento evidencia a diversidade do mercado regional e as diferentes necessidades dos consumidores em relação à aquisição ou à locação de imóveis.

Vendas passam por acomodação após desempenho positivo

Depois da forte recuperação registrada em maio, quando as vendas haviam crescido 44,66%, o mercado de compra e venda apresentou queda de 30,85% em junho. Esse movimento pode estar relacionado a uma postura mais cautelosa dos consumidores diante do cenário econômico, especialmente em um contexto de juros elevados e maior seletividade na contratação de financiamentos.

Apesar da retração, o mercado continuou movimentado e apresentou negociações distribuídas por diferentes faixas de preço. Imóveis avaliados acima de R\$ 501 mil responderam por 39,6% das vendas, constituindo a principal faixa de comercialização no período. Em seguida, apareceram os imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil, com 22,6%, e aqueles de até R\$ 200 mil, que representaram 20,8% dos negócios.

As faixas entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil corresponderam a 9,4% das vendas, enquanto os imóveis entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil representaram 7,5%. Os dados demonstram que o mercado regional atende tanto consumidores

interessados em imóveis de valor mais acessível quanto famílias e investidores em busca de propriedades de padrão médio e superior.

Apartamentos predominam entre os imóveis vendidos

Em junho, os apartamentos representaram 52% das vendas, superando ligeiramente as casas, que responderam por 48% das negociações. O resultado revela uma distribuição equilibrada entre os dois tipos de imóvel, com leve vantagem para as unidades verticais.

Entre as casas vendidas, os imóveis de dois e três dormitórios apresentaram participação idêntica, de 44% cada. As casas com quatro dormitórios ou mais corresponderam a 12% das vendas, enquanto não foram registradas negociações de imóveis com até um dormitório.

O perfil das casas comercializadas também se concentrou em áreas intermediárias. Imóveis com área útil entre 101 m² e 200 m² representaram 40% das vendas. As unidades de até 50 m² responderam por 28%, enquanto aquelas entre 51 m² e 100 m² representaram 16%. Os imóveis com mais de 201 m² também corresponderam a 16% das negociações.

No segmento de apartamentos, os imóveis de dois dormitórios foram predominantes, com 64,3% das vendas. As unidades de três dormitórios representaram 28,6%, e os apartamentos com quatro dormitórios ou mais corresponderam a 7,1%. Não foram registradas vendas de apartamentos com até um dormitório.

Quanto à área útil, os apartamentos entre 51 m² e 100 m² concentraram metade das negociações, com 50%. As unidades de até 50 m² responderam por 21% das vendas, enquanto os imóveis entre 101 m² e 200 m² representaram 14%. Apartamentos com mais de 201 m² também participaram com 14%, indicando a presença de produtos destinados a diferentes perfis de compradores.

Regiões periféricas e bairros em expansão concentram as vendas

As demais regiões da cidade e dos municípios do entorno concentraram 60,8% das vendas realizadas em junho. O resultado reforça a procura por localidades que oferecem maior disponibilidade de imóveis, preços mais competitivos e possibilidade de aquisição de unidades com áreas mais amplas.

As áreas nobres responderam por 25,5% das negociações, mantendo participação relevante entre consumidores que valorizam infraestrutura consolidada, segurança, serviços e facilidade de acesso. Já a região central representou 13,7% das vendas, permanecendo procurada principalmente por compradores interessados em mobilidade e proximidade de comércio, serviços públicos e equipamentos urbanos.

A distribuição das vendas mostra que o mercado regional não está concentrado em uma única área. Embora os bairros em expansão e as cidades do entorno

tenham liderado as negociações, as regiões nobres e centrais continuam exercendo papel importante na formação da demanda.

Financiamento continua importante, mas vendas à vista ganham espaço

O financiamento pela Caixa Econômica Federal foi responsável por 44,2% das vendas, mantendo-se como a principal forma de pagamento utilizada pelos compradores. Os financiamentos concedidos por outras instituições bancárias representaram 11,6% das operações.

As compras realizadas à vista tiveram participação expressiva, alcançando 34,9% das negociações. Esse percentual pode indicar a presença de consumidores com recursos próprios, utilização de economias acumuladas ou aquisição de imóveis por investidores. Também foram registradas operações diretamente com o proprietário, correspondentes a 9,3% das vendas.

Não houve participação de consórcios no levantamento de junho. O conjunto dos dados revela que, embora o crédito imobiliário continue fundamental para a sustentação do mercado, as negociações com pagamento à vista exerceram papel bastante relevante no período.

Locações registram recuperação e reforçam a demanda por moradia

O segmento de locação apresentou crescimento de 38,28% em junho, revertendo parcialmente a retração de 25,75% observada em maio. O avanço indica que uma parcela dos consumidores permaneceu optando pelo aluguel, seja por necessidade de moradia, por mudança de cidade, por reorganização familiar ou pela dificuldade de acesso ao financiamento imobiliário.

Diferentemente do segmento de vendas, as casas foram maioria entre os imóveis alugados, representando 62,2% dos contratos. Os apartamentos corresponderam a 37,8%. Essa predominância das casas pode estar relacionada à procura por maior espaço, especialmente entre famílias que priorizam ambientes amplos e flexibilidade de uso.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram responsáveis por 46,7% dos contratos, seguidos pelas unidades de três dormitórios, com 40%. As casas de até um dormitório e aquelas com quatro dormitórios ou mais representaram, cada uma, 6,7% das locações.

A área útil mais procurada ficou entre 51 m² e 100 m², faixa que concentrou 46,7% dos contratos. Imóveis entre 101 m² e 200 m² responderam por 33,3%, enquanto as unidades de até 50 m² representaram 13,3%. As casas com mais de 201 m² tiveram participação de 6,7%.

No caso dos apartamentos, os imóveis de dois e três dormitórios dividiram a preferência dos locatários. As unidades de dois dormitórios corresponderam a 50% dos contratos, e as de três dormitórios, a 40%. Apartamentos de até um dormitório representaram 10%, não havendo registro de locações de imóveis com quatro dormitórios ou mais.

A maior parte dos apartamentos alugados possuía entre 51 m² e 100 m², perfil que concentrou 60% dos contratos. As unidades de até 50 m² representaram 20%, e os imóveis entre 101 m² e 200 m² também corresponderam a 20%.

Demais regiões lideram a procura por imóveis para aluguel

As demais regiões da cidade e municípios do entorno concentraram 46,4% das locações. Essas áreas continuam atraindo locatários pela oferta de imóveis, pela variedade de preços e pela possibilidade de encontrar unidades maiores dentro do orçamento disponível.

As regiões nobres responderam por 28,6% dos contratos, enquanto a área central concentrou 25%. A participação da região central foi significativamente maior nas locações do que nas vendas, o que pode refletir a preferência de pessoas que valorizam deslocamentos mais curtos, acesso ao transporte e proximidade de comércio e serviços.

A distribuição confirma que a locação atende a públicos com diferentes prioridades: enquanto alguns consumidores buscam economia e maior espaço em bairros periféricos ou em expansão, outros preferem a conveniência das áreas centrais e a infraestrutura das regiões nobres.

Seguro-fiança torna-se a principal garantia locatícia

O seguro-fiança foi a modalidade de garantia mais utilizada em junho, representando 70,6% dos contratos de locação. A participação expressiva dessa modalidade demonstra a crescente aceitação de alternativas que dispensam a apresentação de fiador e oferecem maior agilidade na formalização do contrato.

O fiador respondeu por 20,6% das locações. O depósito caução representou 5,9%, enquanto o título de capitalização correspondeu a 2,9%. Não foram registradas outras modalidades de garantia.

A predominância do seguro-fiança pode estar relacionada à busca por praticidade e à dificuldade de muitos inquilinos em apresentar um fiador com as condições exigidas. Para os proprietários, a modalidade também oferece maior previsibilidade e segurança em caso de inadimplência.

Aluguéis concentram-se entre R\$ 1.001 e R\$ 2.000

Os valores de locação ficaram concentrados principalmente nas faixas intermediárias. Imóveis com aluguel entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500 representaram 39,1% dos contratos, enquanto aqueles entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 corresponderam a 26,1%.

As locações entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 responderam por 17,4%, e os imóveis acima de R\$ 3.001 representaram 13%. Apenas 4,3% dos contratos ficaram na faixa de até R\$ 1.000.

Os dados indicam a predominância de imóveis voltados à classe média, embora o mercado também apresente oferta para consumidores com menor

capacidade de pagamento e para famílias que buscam propriedades de padrão mais elevado.

Perfil geral aponta equilíbrio entre cautela e demanda

O desempenho de junho revela um mercado imobiliário em processo de ajuste. A queda nas vendas sugere maior prudência por parte dos compradores, enquanto o crescimento das locações mostra que a demanda por moradia permanece firme. Essa combinação pode estar relacionada ao custo do crédito, às condições de financiamento e à necessidade de reorganização das famílias.

Os imóveis de dois e três dormitórios continuam ocupando posição de destaque tanto nas vendas quanto nas locações. Também se mantém a preferência por áreas úteis intermediárias, capazes de oferecer conforto sem elevar excessivamente o preço de aquisição ou o valor do aluguel.

O levantamento evidencia ainda a força das demais regiões e dos municípios do entorno, que concentram a maior parte das vendas e locações. Ao mesmo tempo, as áreas nobres e centrais preservam sua relevância, especialmente entre consumidores que priorizam infraestrutura, mobilidade e localização.

Atuação do corretor contribui para a segurança das transações

Em um cenário de mudanças no comportamento dos consumidores e de maior seletividade nas negociações, a atuação do corretor de imóveis permanece essencial. O profissional regularmente inscrito no CRECISP possui conhecimento técnico para orientar compradores, vendedores, locadores e locatários em todas as etapas da operação.

Além de auxiliar na avaliação dos imóveis e na análise das condições de mercado, o corretor pode verificar a documentação, esclarecer cláusulas contratuais, orientar sobre formas de pagamento e garantias locatícias e conduzir as negociações com transparência e segurança jurídica.

Sua participação reduz riscos, contribui para a correta formalização dos contratos e proporciona maior equilíbrio entre as partes. Em um mercado regional amplo e diversificado como o de Ribeirão Preto, o trabalho especializado do corretor fortalece a confiança dos consumidores e favorece a realização de negócios mais seguros e eficientes.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	48%
Apartamentos Vendidos	52%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	44,0%
3 Dorm.	44,0%
4 Dorm.	12,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	28,0%
51 a 100 m ²	16,0%
101 a 200 m ²	40,0%
201 a 300 m ²	8,0%
301 a 400 m ²	4,0%
401 a 500 m ²	4,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	64,3%
3 Dorm.	28,6%
4 Dorm.	7,1%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	21,4%
51 a 100 m ²	50,0%
101 a 200 m ²	14,3%
201 a 300 m ²	14,3%
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	13,7%
Nobre	25,5%
Demais Regiões	60,8%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	34,9%
Financiamento CAIXA	44,2%
Financiamento Outros Bancos	11,6%
Direto com Proprietário	9,3%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	47,2%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	30,2%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	15,1%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	1,9%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,8%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Vendida com desconto de 26 a 30%, ABAIXO do Anunciado	1,9%
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	13,2%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	7,5%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	11,3%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	11,3%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	3,8%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	5,7%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	3,8%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	3,8%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	7,5%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	3,8%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	3,8%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	3,8%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	3,8%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	1,9%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	1,9%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	7,5%
De R\$ 2.1 mi a R\$ 2.5 mi	0,0%
De R\$ 2.6 mi a R\$ 3 mi	1,9%

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	3,8%

Locações em Junho

Locação	%
Casas Alugadas	62%
Apartamentos Alugadas	38%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	6,7%
2 Dorm.	46,7%
3 Dorm.	40,0%
4 Dorm.	6,7%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	13,3%
51 a 100 m ²	46,7%
101 a 200 m ²	33,3%
201 a 300 m ²	0,0%
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.	10,0%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	40,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	20,0%
51 a 100 m ²	60,0%
101 a 200 m ²	20,0%
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 alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	20,6%
Depósito caução	5,9%
T. de Capitalização	2,9%
Seguro Fiança	70,6%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	25,0%
Nobre	28,6%
Demais Regiões	46,4%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	23,1%
Mudou para um aluguel mais barato	26,9%
Mudou sem dar justificativa	50,0%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	60,0%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	28,0%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	12,0%
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/apto	Percentual
Até R\$500	0,0%
de R\$501 a \$750,00	0,0%
de R\$751 a \$1.000,00	4,3%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	13,0%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	26,1%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	21,7%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	4,3%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	8,7%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	8,7%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	4,3%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	0,0%

de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	8,7%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	- 47,25%	+61,84%
Fevereiro	+103,70%	+8,93%
Março	-1,51%	-19,91%
Abril	-10,01%	-13,52%
Maio	+44,66%	-25,75%
Junho	-30,85%	+38,28%
Acumulado 2026	+58,74%	+49,87%

Acumulado 12 meses

Vendas: +27,93%

Locações: +56,98%