

Pesquisa CRECISP

São José do Rio Preto e Região

Março 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de São José do Rio Preto mostra acomodação nas vendas e forte retomada das locações em março

O mercado imobiliário de imóveis residenciais usados em São José do Rio Preto e região apresentou em março de 2026 um comportamento de ajuste após o forte aquecimento registrado no mês anterior. A retração de 27,93% nas vendas, combinada com o crescimento expressivo de 40,10% nas locações, revela um consumidor mais cauteloso diante do cenário econômico, mas ainda ativo na busca por moradia, especialmente no segmento de aluguel. Os dados integram levantamento realizado pelo CRECI-SP com imobiliárias da região.

O desempenho observado reflete um ambiente econômico em que juros ainda elevados, maior seletividade para concessão de crédito e preocupação das famílias com o comprometimento de renda acabam influenciando diretamente o comportamento do consumidor. Ao mesmo tempo, o mercado de trabalho regional relativamente estável, aliado à expansão urbana e ao fortalecimento de bairros fora do eixo central, continua sustentando a demanda imobiliária.

As casas foram responsáveis por 67% das vendas realizadas em março, enquanto os apartamentos responderam por 33% das negociações. O perfil predominante do comprador é claramente familiar, concentrando-se em imóveis de médio porte e padrão intermediário. Entre as casas vendidas, 54,2% possuíam dois dormitórios e 45,8% três dormitórios. A predominância de imóveis entre 101 m² e 200 m² de área útil, representando 58,3% das transações, confirma a preferência regional por residências com maior espaço interno e estrutura adequada para famílias.

Nos apartamentos, o mercado apresentou forte procura por unidades compactas e funcionais. Os imóveis de dois dormitórios lideraram as vendas, com 45,5%, seguidos pelos apartamentos de um dormitório, com 27,3%, além de quitinetes e unidades de três dormitórios. A metragem reforça a tendência de compactação: 72,7% dos apartamentos vendidos possuíam até 50 m². Esse comportamento está diretamente relacionado à busca por imóveis com menor custo total, menor despesa condominial e maior facilidade de financiamento.

As vendas ficaram concentradas principalmente nas faixas intermediárias de valor. Os imóveis entre R\$ 151 mil e R\$ 200 mil representaram 25,7% das negociações, enquanto as unidades entre R\$ 251 mil e R\$ 300 mil responderam por 17,1%. Também houve participação significativa

de imóveis entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil, demonstrando que o padrão médio continua sendo o principal motor do mercado regional.

Apesar da desaceleração nas vendas, imóveis acima de R\$ 500 mil ainda mantiveram presença relevante no levantamento, indicando que compradores de maior renda continuam ativos, especialmente em bairros valorizados e regiões nobres da cidade.

As chamadas demais regiões urbanas concentraram 61,5% das vendas e 60,5% das locações, consolidando o avanço de bairros com melhor relação custo-benefício, infraestrutura em crescimento e maior disponibilidade de imóveis compatíveis com a renda média das famílias.

As áreas nobres responderam por 30,8% das vendas, mantendo atratividade para consumidores que priorizam qualidade construtiva, segurança e oferta de serviços. Já a região central teve participação mais modesta nas vendas, com 7,7%, mas apresentou presença importante nas locações, concentrando 28,9% dos contratos de aluguel, impulsionada pela proximidade com comércio, serviços, universidades e transporte urbano.

O financiamento imobiliário continua sendo a principal ferramenta de acesso à casa própria. A Caixa Econômica Federal respondeu sozinha por 42,5% das operações de compra realizadas em março. Outros bancos participaram com 10% das negociações.

Outro dado que chama atenção é o crescimento das negociações diretas com proprietários, que alcançaram 32,5% das vendas. Esse comportamento demonstra que muitos compradores e vendedores têm buscado formas mais flexíveis de negociação, incluindo parcelamentos diretos, condições personalizadas e redução da burocracia bancária. As compras à vista representaram 12,5% do total, enquanto os consórcios mantiveram participação reduzida, com 2,5%.

Locações disparam e refletem cautela das famílias

O crescimento de 40,10% nas locações em março demonstra que muitas famílias estão optando pelo aluguel como alternativa temporária diante das incertezas econômicas e do custo do crédito imobiliário.

As casas lideraram amplamente o mercado de locação, representando 73% dos contratos. O perfil predominante concentra imóveis de dois e três dormitórios, reforçando novamente a característica familiar do mercado regional. Entre os apartamentos alugados, os imóveis de dois dormitórios responderam por 54,5% das locações.

Os valores de aluguel ficaram majoritariamente concentrados entre R\$ 751 e R\$ 2 mil mensais, demonstrando alinhamento com a renda média regional. As faixas de R\$ 751 a R\$ 1 mil e de R\$ 1.751 a R\$ 2 mil lideraram o levantamento, ambas com 20,8% dos contratos.

Outro dado relevante revela a pressão econômica sobre parte das famílias: 42,9% dos inquilinos mudaram-se para imóveis mais baratos, evidenciando uma busca crescente por redução de despesas fixas e maior equilíbrio financeiro.

O levantamento aponta uma transformação gradual no perfil das garantias locatícias utilizadas na região. O seguro-fiança tornou-se a principal modalidade, presente em 51,2% dos contratos de locação. O fiador tradicional aparece em 29,3%, enquanto o depósito caução responde por 19,5%.

O crescimento do seguro-fiança demonstra a modernização do mercado imobiliário regional, com soluções mais rápidas, menos burocráticas e que ampliam o acesso ao aluguel sem a necessidade de apresentação de terceiros como garantidores.

O cenário atual reforça a importância da atuação profissional do corretor de imóveis tanto nas vendas quanto nas locações. Em um ambiente econômico mais cauteloso, marcado por maior seletividade do consumidor, oscilações de crédito e necessidade de segurança jurídica, a intermediação qualificada torna-se fundamental para equilibrar interesses e reduzir riscos nas transações.

O corretor regularmente inscrito no CRECI possui conhecimento técnico e jurídico para orientar compradores, vendedores, locadores e inquilinos quanto à precificação adequada, análise documental, elaboração contratual e avaliação das melhores condições de negociação. Além disso, sua atuação contribui diretamente para maior transparência, proteção patrimonial e estabilidade das relações imobiliárias.

Os dados de março mostram que o mercado imobiliário de São José do Rio Preto permanece dinâmico, porém mais racional e seletivo. Enquanto a compra exige planejamento financeiro mais criterioso, o aluguel volta a assumir protagonismo como solução estratégica para milhares de famílias da região.

Vendas em Março

Vendas	%
Casas Vendidas	67%
Apartamentos Vendidos	33%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%

2 Dorm.	54,2%
3 Dorm.	45,8%
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	12,5%
101 a 200 m ²	58,3%
201 a 300 m ²	4,2%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	9,1%
1 Dorm.	27,3%
2 Dorm.	45,5%
3 Dorm.	18,2%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	72,7%
51 a 100 m ²	27,3%

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 apartamentos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	7,7%
Nobre	30,8%
Demais Regiões	61,5%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	12,5%
Financiamento CAIXA	42,5%
Financiamento Outros Bancos	10,0%
Direto com Proprietário	32,5%
Consórcios	2,5%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	51,4%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	22,9%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	20,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	2,9%
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	2,9%
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	2,9%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	25,7%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	11,4%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	17,1%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	8,6%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	8,6%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	0,0%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	5,7%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	8,6%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	5,7%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	2,9%
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	2,9%
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 março

Locações	%
Casas Alugadas	73%
Apartamentos Alugadas	27%

Casas Alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	6,3%
2 Dorm.	31,3%
3 Dorm.	56,3%
4 Dorm.	6,3%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	18,8%
51 a 100 m ²	25,0%
101 a 200 m ²	31,3%
201 a 300 m ²	18,8%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	6,3%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	9,1%
1 Dorm.	9,1%
2 Dorm.	54,5%
3 Dorm.	27,3%

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

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	27,3%
51 a 100 m ²	54,5%
101 a 200 m ²	18,2%
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 apartamentos alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	29,3%
Depósito caução	19,5%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	51,2%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	28,9%
Nobre	10,5%
Demais Regiões	60,5%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	7,1%
Mudou para um aluguel mais barato	42,9%
Mudou sem dar justificativa	50,0%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	70,4%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	14,8%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	7,4%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,7%
Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,7%
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	4,2%
de R\$751 a \$1.000,00	20,8%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	12,5%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	8,3%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	12,5%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	20,8%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	12,5%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	8,3%
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 venda e locação 2026

Mês	Varição/Vendas	Varição/Locações
Janeiro	-27,58%	+6,92%
Fevereiro	+78,41%	-44,55%
Março	-27,93%	+40,10%

Acumulado 2026	+22,90%	+2,47%
-----------------------	---------	--------

Acumulado 12 meses

Vendas: +107,63%

Locações: +43,94%