Pesquisa CRECISP

São José do Rio Preto e Região

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de São José do Rio Preto registra queda nas vendas e avanço nas locações em julho

O mercado imobiliário de São José do Rio Preto e região apresentou, em julho de 2026, comportamentos distintos nos segmentos de venda e locação de imóveis residenciais usados. De acordo com o levantamento realizado pelo CRECISP, as vendas registraram queda de 7,85% em relação ao mês anterior, enquanto as locações cresceram 4,88%.

O resultado interrompeu a relativa estabilidade observada nas vendas em junho, quando o mercado havia recuado apenas 0,68%. Já no segmento de locação, o avanço de julho ocorreu após a retração de 5,50% registrada no mês anterior. Os dados indicam que o mercado continua apresentando oscilações, influenciado pelas condições de crédito, pelos preços dos imóveis, pela renda das famílias e pelo nível de confiança dos consumidores.

A pesquisa contou com informações de 99 corretores de imóveis e imobiliárias, abrangendo 15 cidades que receberam o levantamento. Entre os municípios mencionados estão São José do Rio Preto, Bady Bassitt, Barretos, Bebedouro, Catanduva, Fernandópolis, Guapiaçu, Ibirá, Mirassol, Monte Azul Paulista, Olímpia, Planalto, Tanabi e Votuporanga. A abrangência regional reforça a importância de São José do Rio Preto como principal referência para os negócios imobiliários do noroeste paulista.

Casas predominam nas vendas e locações

As casas continuaram liderando as negociações tanto no mercado de compra quanto no de aluguel. Entre os imóveis vendidos em julho, 65% eram casas e 35% apartamentos. Nas locações, a participação das casas foi ainda maior, alcançando 74% dos contratos, enquanto os apartamentos representaram 26%.

A predominância das casas pode estar relacionada à maior oferta desse tipo de imóvel na região e à preferência de muitas famílias por espaços mais amplos, áreas externas e maior possibilidade de adaptação. Além disso, em bairros afastados das áreas centrais, as casas costumam oferecer uma relação mais favorável entre preço, área construída e funcionalidade.

Entre as casas vendidas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, correspondendo a 60% das negociações. As casas de três dormitórios representaram 40%. Não foram registradas vendas de imóveis com até um dormitório ou com quatro ou mais dormitórios.

Em relação à área útil, 40% das casas vendidas possuíam entre 101 m² e 200 m². As unidades entre 51 m² e 100 m² responderam por 36,7% das vendas, enquanto os imóveis de até 50 m² representaram 23,3%. Não houve registro de casas vendidas com área superior a 201 m².

O perfil dos apartamentos vendidos também apresentou concentração nos imóveis de dois dormitórios, que representaram 60% das negociações. Os apartamentos de três dormitórios corresponderam a 26,7%, enquanto as unidades com até um dormitório somaram 13,3%. Não foram registradas vendas de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, 53% dos apartamentos vendidos estavam na faixa entre 51 m² e 100 m². As unidades de até 50 m² representaram 40%, e os imóveis entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 7%. Não houve vendas de apartamentos com mais de 201 m².

Regiões centrais ganham participação nas vendas e locações

A distribuição geográfica dos negócios apresentou uma configuração diferente da observada em junho. Nas vendas, as demais regiões concentraram 59,4% das transações, seguidas pela região central, com 31,3%, e pelos bairros nobres, com 9,4%.

Embora as áreas fora do centro ainda tenham reunido a maior parte dos negócios, a participação da região central foi expressiva. Esse resultado pode refletir a procura por imóveis próximos a serviços, comércio, transporte, escolas e unidades de saúde, especialmente por consumidores que priorizam praticidade e redução do tempo de deslocamento.

No mercado de locação, as demais regiões responderam por 44% dos contratos. A região central concentrou 33% das locações, enquanto os bairros nobres representaram 22%. A distribuição demonstra uma procura mais equilibrada entre diferentes áreas da cidade, com participação relevante de regiões centrais e de maior valorização.

Esse comportamento pode estar associado à busca por localização, infraestrutura e facilidade de acesso. Ao mesmo tempo, a presença significativa das demais regiões mostra que o preço do aluguel continua sendo um fator importante na decisão dos inquilinos.

Imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil lideram as vendas

A principal faixa de preço das vendas em julho foi a de imóveis entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, responsável por 37,8% das negociações. Em seguida apareceram os imóveis de até R$ 200 mil, com 22,2%, e aqueles avaliados entre R$ 301 mil e R$ 400 mil, que representaram 17,8%.

As unidades entre R$ 401 mil e R$ 500 mil responderam por 13,3% das vendas, enquanto os imóveis acima de R$ 501 mil representaram 8,9% das transações.

A concentração nas faixas de até R$ 400 mil revela a predominância de imóveis direcionados ao público de renda média e aos compradores que dependem de financiamento. O resultado também sugere que os consumidores permanecem atentos ao valor final da aquisição, ao tamanho das parcelas e às condições oferecidas pelos bancos.

Mesmo com a queda no volume geral de vendas, a presença de negócios em diferentes faixas demonstra que há demanda para imóveis de variados padrões. Localização, estado de conservação, documentação regularizada e compatibilidade entre preço e características do imóvel continuam sendo fatores decisivos para a concretização das negociações.

Financiamento da Caixa permanece como principal forma de pagamento

O financiamento habitacional continuou sendo o principal instrumento utilizado pelos compradores. A Caixa Econômica Federal respondeu por 44,7% das vendas realizadas em julho. Embora tenha apresentado participação ligeiramente inferior à observada em junho, quando alcançou 46,9%, o banco manteve ampla liderança.

As compras à vista representaram 26,3% das negociações. As vendas realizadas diretamente com o proprietário corresponderam a 15,8%, enquanto os financiamentos por outros bancos alcançaram 10,5%. Os consórcios participaram com 2,6% das transações.

A participação elevada das compras à vista pode indicar a presença de consumidores utilizando recursos próprios, incluindo economias acumuladas, venda de outro imóvel ou recursos provenientes de investimentos. Ainda assim, a soma dos financiamentos da Caixa e de outras instituições confirma que o crédito bancário continua essencial para grande parte do mercado.

A menor participação dos consórcios mostra que essa modalidade teve presença mais restrita no conjunto das negociações de julho. Em um cenário de maior seletividade, a aprovação do crédito, o valor da entrada e o custo das parcelas permanecem entre os principais condicionantes para a compra de um imóvel.

Locatários preferem imóveis entre R$ 1.001 e R$ 1.500

No segmento de locação, os imóveis com aluguel entre R$ 1.001 e R$ 1.500 concentraram 45,2% dos contratos, constituindo a principal faixa de preço do mês. Os imóveis de até R$ 1.000 representaram 19,4% das locações, mesmo percentual observado nos contratos entre R$ 2.001 e R$ 3.000.

Os aluguéis entre R$ 1.501 e R$ 2.000 corresponderam a 3,2% dos contratos, enquanto os imóveis acima de R$ 3.001 representaram 12,9%.

A concentração dos contratos na faixa entre R$ 1.001 e R$ 1.500 indica forte procura por imóveis compatíveis com o orçamento das famílias de classe média. A existência de negócios em valores mais elevados também demonstra a presença de demanda por imóveis maiores, melhor localizados ou com padrão construtivo superior.

A distribuição de preços reforça a importância do equilíbrio entre valor do aluguel, localização, área útil e condições do imóvel. Para os proprietários, a adequação do preço ao mercado permanece fundamental para reduzir o tempo de disponibilidade. Para os inquilinos, a escolha envolve não apenas o aluguel, mas também despesas como condomínio, IPTU, seguro e custos de mudança.

Seguro-fiança lidera as garantias locatícias

O seguro-fiança foi a modalidade de garantia mais utilizada nas locações de julho, representando 58,3% dos contratos. O fiador apareceu em seguida, com 27,8%, enquanto o título de capitalização correspondeu a 8,3% das locações.

O depósito caução e outras modalidades registraram, cada uma, 2,8% dos contratos.

A liderança do seguro-fiança representa uma mudança significativa em relação a junho, quando o depósito caução havia sido a principal garantia, com 38,9% das locações, seguido pelo fiador, com 33,3%, e pelo seguro-fiança, com 27,8%. O resultado de julho pode estar relacionado à preferência por soluções que dispensem a apresentação de fiador e facilitem a formalização dos contratos.

A escolha da garantia depende das condições financeiras do inquilino, das exigências do proprietário e das regras estabelecidas pela imobiliária. Independentemente da modalidade adotada, a análise cadastral, a conferência documental e a clareza das cláusulas contratuais continuam essenciais para a segurança da relação locatícia.

Perfil dos imóveis alugados mantém foco em unidades funcionais

Entre as casas alugadas, os imóveis de três dormitórios representaram 42,9% dos contratos. As casas de dois dormitórios corresponderam a 38,1%, enquanto aquelas com até um dormitório alcançaram 19%. Não foram registradas locações de casas com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, 42,9% das casas alugadas possuíam entre 51 m² e 100 m². As unidades entre 101 m² e 200 m² responderam por 23,8%, enquanto os imóveis de até 50 m² representaram 19%. As casas com mais de 201 m² corresponderam a 14,3%.

Nos apartamentos alugados, as unidades de dois dormitórios foram predominantes, com 54,5% dos contratos. Os apartamentos de três dormitórios representaram 36,4%, e aqueles com até um dormitório corresponderam a 9,1%.

A maior parte dos apartamentos alugados possuía entre 51 m² e 100 m², faixa que concentrou 63,6% dos contratos. As unidades de até 50 m² responderam por 27,3%, enquanto os apartamentos entre 101 m² e 200 m² representaram 9,1%. Não houve registro de apartamentos alugados com mais de 201 m².

Os números mostram a preferência por imóveis de tamanho intermediário e configuração funcional. Casas de três dormitórios e apartamentos de dois dormitórios permanecem adequados às necessidades de famílias pequenas e médias, ao mesmo tempo em que tendem a apresentar valores de aluguel mais acessíveis do que imóveis maiores.

Negociações de venda ocorrem com descontos moderados

Em julho, 37,8% dos imóveis vendidos foram negociados pelo mesmo valor anunciado. Outros 22,2% tiveram desconto de até 5%, enquanto 28,9% foram vendidos com abatimentos entre 6% e 10%.

Os dados indicam que, apesar da queda no volume de vendas, os proprietários ainda conseguiram preservar os valores anunciados em parte significativa das negociações. Ao mesmo tempo, a presença de descontos entre 6% e 10% mostra que a margem de negociação continua sendo utilizada para viabilizar negócios, especialmente quando o comprador depende de financiamento ou quando o imóvel permanece algum tempo no mercado.

No segmento de locação, a estabilidade dos preços foi ainda mais evidente. Em 81,3% dos contratos, o imóvel foi alugado pelo mesmo valor anunciado, 15,6% tiveram descontos de até 5% e apenas 3,1%, entre 11% e 15%, sem registro de abatimentos em outras faixas.

Essa diferença entre venda e locação demonstra que os valores dos aluguéis permaneceram mais firmes, possivelmente em razão da procura por imóveis residenciais e da menor disposição dos proprietários para reduzir os preços diante da demanda existente.

Perspectivas para o mercado regional

Os dados de julho apontam para um mercado imobiliário marcado por cautela nas vendas e recuperação moderada nas locações. A queda de 7,85% nas transações de compra mostra que os consumidores continuam sensíveis ao custo do crédito, às condições de financiamento e ao comprometimento da renda familiar.

Por outro lado, o crescimento de 4,88% nas locações revela que o mercado de aluguel manteve capacidade de reação. A procura concentrou-se principalmente em casas, imóveis de dois ou três dormitórios e unidades com valores entre R$ 1.001 e R$ 1.500.

A continuidade do desempenho do setor dependerá da evolução das taxas de juros, da oferta de crédito, do emprego e da confiança dos consumidores. A Caixa Econômica Federal permanece como principal agente de financiamento,

enquanto os imóveis de padrão intermediário continuam respondendo pela maior parte das negociações.

Em um cenário de maior seletividade, o corretor de imóveis desempenha papel fundamental na aproximação entre compradores, vendedores, proprietários e inquilinos. A correta avaliação dos imóveis, a análise documental, a orientação sobre financiamento e a escolha da garantia locatícia são aspectos decisivos para reduzir riscos e tornar as negociações mais eficientes.

Apesar da retração nas vendas, o mercado imobiliário de São José do Rio Preto e região continua diversificado e ativo. A presença de negócios em diferentes faixas de preço, a procura por imóveis funcionais e a recuperação das locações indicam que o setor permanece capaz de se adaptar às mudanças nas condições econômicas e no comportamento dos consumidores.

Vendas em Julho

Vendas	**%**
Casas Vendidas	65%
Apartamentos Vendidos	35%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	**Percentual**
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	60,0%
3 Dorm.	40,0%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	23,3%
51 a 100 m²	36,7%
101 a 200 m²	40,0%
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.	13,3%
2 Dorm.	60,0%
3 Dorm.	26,7%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	40,0%
51 a 100 m²	53,3%
101 a 200 m²	6,7%
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 apartamentos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	31,3%
Nobre	9,4%
Demais Regiões	59,4%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	26,3%
Financiamento CAIXA	44,7%
Financiamento Outros Bancos	10,5%
Direto com Proprietário	15,8%
Consórcios	2,6%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	37,8%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	22,2%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	28,9%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	4,4%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	2,2%
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	2,2%
Vendida com desconto de 41 a 45%, ABAIXO do Anunciado	2,2%
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$100 mil	2,2%
De R$ 101mil a R$150 mil	4,4%
De R$ 151mil a R$200 mil	15,6%
De R$ 201mil a R$250 mil	28,9%
De R$ 251mil a R$300 mil	8,9%

De R$ 301mil a R$350 mil	13,3%
De R$ 351mil a R$400 mil	4,4%
De R$ 401mil a R$450 mil	4,4%
De R$ 451mil a R$500 mil	8,9%
De R$ 501mil a R$600 mil	2,2%
De R$ 601mil a R$700 mil	4,4%
De R$ 701mil a R$800 mil	2,2%
De R$ 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 julho

Locações	**%**
Casas Alugadas	74%
Apartamentos Alugadas	26%

Casas Alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	19,0%
2 Dorm.	38,1%
3 Dorm.	42,9%

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

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	19,0%
51 a 100 m²	42,9%
101 a 200 m²	23,8%
201 a 300 m²	14,3%
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.	9,1%
2 Dorm.	54,5%
3 Dorm.	36,4%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	27,3%
51 a 100 m²	63,6%
101 a 200 m²	9,1%
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 apartamentos alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	27,8%
Depósito caução	2,8%
T. de Capitalização	8,3%
Seguro Fiança	58,3%
Outros	2,8%

Localização	Percentual
Central	33,3%
Nobre	22,2%
Demais Regiões	44,4%

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

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	81,3%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	15,6%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,1%
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	3,2%
de R$751 a $1.000,00	16,1%
de R$1.001,00 a R$1250,00	25,8%
de R$1.251,00 a R$1500,00	19,4%
de R$1.501,00 a R$1750,00	0,0%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	3,2%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	12,9%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	6,5%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	6,5%
de R$3.501,00 a R$4mil	3,2%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	3,2%
Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-27,58%	+6,92%
Fevereiro	+78,41%	-44,55%
Março	-27,93%	+40,10%
Abril	+41,64%	-33,08%
Maio	-45,82%	+11,41%
Junho	-0,68%	-5,5%
Julho	-7,85%	+4,88%
Acumulado 2026	+10,19%	-19,82%

Acumulado 12 meses

Vendas: +51,89%

Locações: +48,88%