

Pesquisa CRECISP

São José do Rio Preto e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de São José do Rio Preto registra queda moderada em junho, com vendas e locações em acomodação

O mercado imobiliário de São José do Rio Preto e região apresentou, em junho de 2026, um cenário de acomodação nos segmentos de compra e locação de imóveis residenciais usados. De acordo com o levantamento realizado pelo CRECISP, as vendas recuaram 0,68% em relação ao mês anterior, enquanto as locações registraram queda de 5,50%.

Os resultados indicam uma desaceleração mais moderada nas vendas, depois da retração expressiva observada em maio, quando o segmento havia recuado 45,82%. No mercado de locação, o desempenho de junho interrompeu a alta de 11,41% registrada no mês anterior. O comportamento demonstra que consumidores e famílias continuam avaliando com cautela as condições econômicas, o custo do crédito, os preços dos imóveis e o impacto das despesas habitacionais sobre o orçamento doméstico.

A pesquisa foi realizada com a participação de 100 corretores de imóveis e imobiliárias, abrangendo 26 cidades da região. O levantamento também reforça a importância de São José do Rio Preto como polo de referência para o mercado imobiliário regional, reunindo informações sobre diferentes perfis de imóveis, faixas de preços, formas de pagamento e modalidades de garantia locatícia.

Casas continuam predominando nas vendas e locações

As casas mantiveram a liderança tanto nas vendas quanto nas locações. No mercado de compra, elas representaram 55% dos imóveis negociados, enquanto os apartamentos responderam por 45%. Nas locações, a participação das casas foi ainda maior, alcançando 73% dos contratos, contra 27% dos apartamentos.

O predomínio das casas está relacionado à preferência de muitas famílias por imóveis com maior espaço interno, áreas externas e possibilidade de adaptação às necessidades do grupo familiar. Esse perfil também pode refletir a distribuição dos imóveis disponíveis nas regiões periféricas e em áreas de expansão urbana, onde as casas costumam apresentar melhor relação entre preço, metragem e funcionalidade.

Entre as casas vendidas, os imóveis de três dormitórios foram maioria, representando 56% das negociações. As unidades de dois dormitórios

corresponderam a 40%, enquanto aquelas com quatro ou mais dormitórios somaram 4%. Não foram registradas vendas de casas com até um dormitório.

Em relação à área útil, 44% das casas vendidas possuíam entre 101 m² e 200 m². Imóveis com mais de 201 m² representaram 20% das negociações, enquanto as unidades entre 51 m² e 100 m² responderam por 28%. As casas de até 50 m² tiveram participação de 8%.

O perfil dos apartamentos vendidos foi um pouco mais diversificado, mas também apresentou concentração nas unidades de dois dormitórios, que representaram 54,5% das negociações. Os apartamentos de três dormitórios corresponderam a 36,4%, e as unidades com até um dormitório somaram 9,1%. Não houve registro de vendas de apartamentos com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, 45% dos apartamentos vendidos estavam na faixa entre 101 m² e 200 m². As unidades de até 50 m² representaram 36% das vendas, enquanto os imóveis entre 51 m² e 100 m² responderam por 18%. Não foram registradas vendas de apartamentos com mais de 201 m².

Demais regiões concentram a maior parte dos negócios

A distribuição geográfica das vendas demonstra a força das regiões localizadas fora do centro e dos bairros considerados nobres. As demais regiões concentraram 73,3% das transações, seguidas pelos bairros nobres, com 20%, e pela região central, com 6,7%.

Esse resultado confirma a importância das áreas de expansão e dos bairros mais afastados dos principais eixos centrais. Nessas localidades, os consumidores encontram, em geral, maior variedade de imóveis, preços mais acessíveis e possibilidades de aquisição compatíveis com a renda das famílias.

Nas locações, a concentração nas demais regiões também foi expressiva, alcançando 83% dos contratos. A região central respondeu por 11%, enquanto os bairros nobres representaram 6%. O comportamento indica que a procura por imóveis para aluguel permanece fortemente associada à busca por custo-benefício, facilidade de acesso e adequação do valor mensal ao orçamento dos inquilinos.

Faixas de preço revelam presença de diferentes perfis de compradores

As vendas apresentaram distribuição relativamente diversificada entre as faixas de preço. Os imóveis avaliados entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil concentraram 33,3% das negociações, constituindo a principal faixa do mês.

Também tiveram participação relevante os imóveis acima de R\$ 501 mil, responsáveis por 27,8% das vendas. As faixas entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil e entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil registraram, cada uma, 13,9% das transações. Os imóveis de até R\$ 200 mil representaram 11,1% dos negócios.

A distribuição mostra a presença predominante de imóveis voltados à classe média, mas também revela movimentação em segmentos de maior valor agregado. O cenário sugere que, apesar da cautela dos consumidores, continuam ocorrendo negociações em diferentes faixas, especialmente quando o imóvel apresenta localização adequada, boas condições de conservação e preço compatível com o mercado.

No segmento de locação, os contratos ficaram distribuídos principalmente entre imóveis com aluguel de R\$ 1.001 a R\$ 1.500, faixa responsável por 30,4% das locações. Os valores entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 representaram 26,1%, mesmo percentual observado nos imóveis com aluguel de até R\$ 1.000.

As faixas entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 e acima de R\$ 3.001 registraram, cada uma, 8,7% dos contratos. Os dados demonstram que o mercado de locações atende a diferentes perfis de renda, embora permaneça concentrado em valores considerados mais compatíveis com o orçamento das famílias de classe média.

Financiamento da Caixa permanece como principal forma de pagamento

O financiamento imobiliário continuou sendo o principal mecanismo utilizado pelos compradores. A Caixa Econômica Federal respondeu por 46,9% das vendas realizadas na região, confirmando sua liderança no financiamento habitacional.

As compras à vista representaram 21,9% das negociações. As vendas realizadas diretamente com o proprietário corresponderam a 15,6%, enquanto os financiamentos por outros bancos alcançaram 9,4%. Os consórcios participaram com 6,3% das transações.

A predominância do financiamento da Caixa evidencia a relevância das linhas de crédito habitacional para a realização do sonho da casa própria. Ao mesmo tempo, a participação das compras à vista e das negociações diretas com proprietários mostra que parte dos consumidores continua recorrendo a recursos próprios ou a alternativas que reduzem a dependência do crédito bancário.

Locatários utilizam principalmente caução e fiador

No mercado de locação, o depósito caução foi a modalidade de garantia mais utilizada em junho, com 38,9% dos contratos. O fiador apareceu em seguida, com 33,3%, enquanto o seguro-fiança representou 27,8% das locações.

A distribuição foi diferente da observada em maio, quando o seguro-fiança havia liderado as garantias locatícias, com 45% dos contratos. A maior participação do depósito caução pode estar relacionada à busca por alternativas mais simples ou de menor custo imediato para formalizar os contratos.

A utilização das garantias continua sendo um elemento importante para a segurança das relações entre proprietários e inquilinos. A escolha da modalidade adequada depende da análise das condições financeiras das partes, das exigências do proprietário e das regras estabelecidas no contrato de locação.

Perfil dos imóveis alugados mantém preferência por unidades funcionais

Entre as casas alugadas, os imóveis de três dormitórios foram maioria, representando 43,8% dos contratos. As casas de dois dormitórios corresponderam a 37,5%, enquanto aquelas com até um dormitório alcançaram 18,8%. Não foram registradas locações de casas com quatro ou mais dormitórios.

Quanto à área útil, 43,8% das casas alugadas possuíam entre 51 m² e 100 m². As unidades de até 50 m² representaram 25%, os imóveis entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 18,8%, e as casas com mais de 201 m² tiveram participação de 12,5%.

Nos apartamentos alugados, predominam as unidades de dois dormitórios, com 57,1% dos contratos. Os imóveis de até um dormitório representaram 28,6%, enquanto os apartamentos de três dormitórios responderam por 14,3%.

A maior parte dos apartamentos alugados possuía entre 51 m² e 100 m², faixa que concentrou 85,7% dos contratos. As unidades entre 101 m² e 200 m² representaram 14,3%, sem registro de apartamentos alugados com até 50 m² ou com mais de 201 m².

Perspectivas para o mercado regional

Os resultados de junho apontam para um mercado imobiliário em processo de estabilização. A queda de 0,68% nas vendas foi significativamente menor que a retração registrada em maio, enquanto a redução de 5,50% nas locações demonstra uma desaceleração após o crescimento observado no mês anterior.

A continuidade do desempenho do setor dependerá da evolução das condições de crédito, das taxas de juros, da geração de empregos e da confiança dos consumidores. O financiamento da Caixa permanece fundamental para o segmento de compra, enquanto as locações seguem concentradas em imóveis funcionais, localizados principalmente nas demais regiões da cidade e com valores compatíveis com a renda das famílias.

Em um cenário de maior seletividade, o corretor de imóveis assume papel estratégico na orientação dos consumidores. A análise documental, a avaliação correta dos imóveis, o conhecimento sobre financiamento e garantias locatícias e a condução segura das negociações são fatores essenciais para reduzir riscos e aumentar a eficiência das transações.

Os dados de junho mostram que, apesar da retração pontual, o mercado imobiliário de São José do Rio Preto e região continua apresentando diversidade de oferta e demanda. A combinação entre imóveis de diferentes padrões, presença de crédito habitacional e procura por locações mantém o setor ativo e preparado para responder às mudanças no comportamento dos consumidores.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	55%
Apartamentos Vendidos	45%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	40,0%
3 Dorm.	56,0%
4 Dorm.	4,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	8,0%
51 a 100 m ²	28,0%
101 a 200 m ²	44,0%
201 a 300 m ²	16,0%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	4,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	9,1%
2 Dorm.	54,5%
3 Dorm.	36,4%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	36,4%
51 a 100 m ²	18,2%
101 a 200 m ²	45,5%
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	6,7%
Nobre	20,0%
Demais Regiões	73,3%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	21,9%
Financiamento CAIXA	46,9%

Financiamento Outros Bancos	9,4%
Direto com Proprietário	15,6%
Consórcios	6,3%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	38,9%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	25,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	33,3%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	2,8%
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	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	2,8%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	8,3%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	22,2%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	11,1%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	8,3%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	5,6%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	0,0%

De R\$ 451mil a R\$500 mil	13,9%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	2,8%
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	0,0%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	0,0%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	8,3%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	5,6%
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	2,8%
Acima de R\$ 5 mi	0,0%

Locações em junho

Locações	%
Casas Alugadas	73%
Apartamentos Alugadas	27%

Casas Alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	18,8%
2 Dorm.	37,5%
3 Dorm.	43,8%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	25,0%
51 a 100 m ²	43,8%
101 a 200 m ²	18,8%
201 a 300 m ²	12,5%
301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	28,6%
2 Dorm.	57,1%
3 Dorm.	14,3%
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	85,7%
101 a 200 m ²	14,3%
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	33,3%
Depósito caução	38,9%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	27,8%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	11,1%
Nobre	5,6%
Demais Regiões	83,3%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	9,1%
Mudou para um aluguel mais barato	18,2%
Mudou sem dar justificativa	72,7%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	91,3%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	8,7%
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	4,3%
de R\$751 a \$1.000,00	21,7%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	13,0%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	17,4%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	13,0%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	13,0%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	4,3%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	4,3%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	0,0%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	4,3%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	4,3%
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%
Abril	+41,64%	-33,08%
Maio	-45,82%	+11,41%
Junho	-0,68%	-5,5%
Acumulado 2026	+18,04%	-24,70%

Acumulado 12 meses

Vendas: +26,09%

Locações: +44%