

Pesquisa CRECISP

São José do Rio Preto e Região

Fevereiro 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Vendas disparam e locações recuam em São José do Rio Preto: mercado imobiliário inicia 2026 com mudança de comportamento do consumidor

O mercado imobiliário de São José do Rio Preto e região iniciou 2026 com uma inflexão relevante: forte aquecimento nas vendas e retração expressiva nas locações, sinalizando mudança no perfil e nas decisões do consumidor. Levantamento realizado pelo CRECISP, abrangendo 20 municípios e 74 imobiliárias e profissionais do setor, revela crescimento de 78,41% nas vendas em fevereiro, revertendo a queda observada em janeiro, ao passo que as locações recuaram 44,55% no mesmo período.

O desempenho do mercado reflete um conjunto de fatores econômicos e sociais. A ampliação do acesso ao crédito imobiliário, a retomada gradual da confiança do consumidor e a busca por estabilidade patrimonial têm incentivado a migração de famílias do aluguel para a casa própria. A forte presença do financiamento — especialmente pela Caixa Econômica Federal, responsável por 70% das operações — confirma o protagonismo do crédito como motor do crescimento.

Além disso, o comportamento observado sugere uma reorganização financeira das famílias, que passam a priorizar investimentos de longo prazo diante de um ambiente de maior previsibilidade econômica.

O mercado apresenta clara concentração no segmento de médio padrão, com destaque para imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil, responsáveis por 40,5% das negociações. Também chama atenção a participação significativa de imóveis acima de R\$ 501 mil (32,4%), indicando presença consistente de compradores com maior capacidade financeira.

Os apartamentos lideram as vendas, com 59% das transações, especialmente unidades de dois dormitórios (71,4%) e metragens de até 50 m², evidenciando a preferência por imóveis compactos e funcionais. As casas, com 41% das vendas, concentram-se em dois e três dormitórios e áreas entre 101 m² e 200 m², perfil compatível com famílias em busca de maior espaço e conforto.

A distribuição geográfica das vendas revela predominância nas demais regiões da cidade (59,1%), seguidas pelas áreas nobres (31,8%) e pela região central (9,1%). O dado indica uma combinação entre busca por melhor relação custo-benefício e valorização de regiões com infraestrutura consolidada.

Esse movimento reforça a expansão urbana e a valorização de bairros periféricos estruturados, que oferecem preços mais acessíveis sem abrir mão de serviços essenciais.

O financiamento imobiliário domina amplamente as negociações, com 85% das transações realizadas por meio de crédito bancário (70% pela Caixa e 15% por outros bancos). As compras à vista representam 10%, enquanto negociações diretas com proprietários somam 5%.

A baixa participação de consórcios indica que o comprador atual busca soluções imediatas de aquisição, reforçando a importância do crédito acessível e competitivo.

Mercado de locação recua e mantém foco em imóveis acessíveis

Na contramão das vendas, o mercado de locação apresentou retração significativa. Ainda assim, mantém características próprias, com predominância de casas (58%) e equilíbrio territorial entre regiões centrais, nobres e demais áreas.

Os valores de aluguel concentram-se majoritariamente entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500 (37,5%), seguidos pelas faixas até R\$ 1.000 e entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000, evidenciando aderência à renda média da população e manutenção do perfil de imóveis acessíveis.

O fiador permanece como principal garantia locatícia, presente em 35,5% dos contratos, seguido de perto pelo seguro-fiança (32,3%) e pelo depósito caução (22,6%). A diversificação das garantias demonstra modernização do mercado e maior flexibilidade nas negociações.

Esse cenário amplia o acesso à locação, reduz barreiras tradicionais e acompanha a evolução das relações contratuais no setor imobiliário.

Nas vendas, 40,5% dos imóveis foram negociados pelo valor anunciado, enquanto 32,4% tiveram descontos de até 5%, evidenciando um mercado relativamente equilibrado, com baixa pressão por grandes reduções de preço.

Já nas locações, a estabilidade é ainda maior, com 87,5% dos contratos firmados sem desconto, reforçando a firmeza dos valores praticados.

Diante de um cenário dinâmico, com mudanças rápidas no comportamento do consumidor e nas condições de financiamento, a atuação do corretor de imóveis torna-se ainda mais estratégica. Cabe a esse profissional orientar compradores e locatários, interpretar tendências de mercado, garantir segurança jurídica nas transações e assegurar que negociações sejam conduzidas com transparência e equilíbrio.

A intermediação qualificada contribui não apenas para a concretização dos negócios, mas também para a valorização do patrimônio, a proteção das partes envolvidas e o fortalecimento institucional do mercado imobiliário.

Tendência aponta consolidação da compra como prioridade em 2026

Os dados de fevereiro consolidam uma mudança relevante em relação ao início do ano: a compra de imóveis ganha protagonismo, enquanto a locação perde fôlego. A continuidade desse movimento dependerá da manutenção do acesso ao crédito, da estabilidade econômica e da confiança do consumidor.

O cenário, no entanto, já sinaliza uma tendência clara: o imóvel volta a ocupar posição central como investimento e como instrumento de segurança patrimonial para as famílias brasileiras

Vendas em Fevereiro

Vendas	%
Casas Vendidas	41%
Apartamentos Vendidos	59%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	43,5%
3 Dorm.	47,8%
4 Dorm.	8,7%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	13,0%
51 a 100 m ²	17,4%
101 a 200 m ²	47,8%
201 a 300 m ²	17,4%

301 a 400 m ²	0,0%
401 a 500 m ²	4,3%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	71,4%
3 Dorm.	28,6%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	42,9%
51 a 100 m ²	35,7%
101 a 200 m ²	21,4%
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	9,1%
Nobre	31,8%
Demais Regiões	59,1%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	10,0%
Financiamento CAIXA	70,0%
Financiamento Outros Bancos	15,0%
Direto com Proprietário	5,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	40,5%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	32,4%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	13,5%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	5,4%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	2,7%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	5,4%
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	2,7%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	5,4%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	35,1%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	5,4%

De R\$ 301mil a R\$350 mil	10,8%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	0,0%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	5,4%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	2,7%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	2,7%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	5,4%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	5,4%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	0,0%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	2,7%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	8,1%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	2,7%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	5,4%
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 fevereiro

Locações	%
Casas Alugadas	58%
Apartamentos Alugadas	42%

Casas Alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	25,0%
2 Dorm.	45,0%
3 Dorm.	30,0%

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

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	15,0%
51 a 100 m ²	30,0%
101 a 200 m ²	45,0%
201 a 300 m ²	10,0%
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.	8,3%
2 Dorm.	66,7%
3 Dorm.	25,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	16,7%
51 a 100 m ²	75,0%
101 a 200 m ²	8,3%
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	35,5%
Depósito caução	22,6%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	32,3%
Outros	9,7%

Localização	Percentual
Central	30,0%
Nobre	30,0%
Demais Regiões	40,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	5,0%
Mudou para um aluguel mais barato	15,0%
Mudou sem dar justificativa	80,0%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	87,5%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	12,5%
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	0,0%
Desconto de 21% a 25%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 26% a 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Valor Aluguel Casa/apto	Percentual
--------------------------------	-------------------

Até R\$500	0,0%
de R\$501 a \$750,00	3,1%
de R\$751 a \$1.000,00	18,8%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	25,0%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	12,5%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	9,4%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	12,5%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	9,4%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	6,3%
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	3,1%
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%
Acumulado 2026	+50,83%	-37,63%

Acumulado 12 meses

Vendas: +255,72%

Locações: +2,14%