

Pesquisa CRECISP

São José do Rio Preto e Região

Janeiro 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de São José do Rio Preto inicia 2026 com vendas em retração e locações em alta

O mercado imobiliário de São José do Rio Preto e região começou 2026 sob um movimento típico de ajuste de início de ano, com queda nas vendas e leve crescimento nas locações de imóveis residenciais usados. Levantamento do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECISP), realizado com 72 imobiliárias da região, aponta retração de 27,58% nas vendas e avanço de 6,92% nas locações em janeiro na comparação com dezembro.

A pesquisa contou com a participação de imobiliárias dos municípios de Balsamo, Barretos, Bebedouro, Catanduva, Cedral, Fernandópolis, Guapiaçu, Jose Bonifácio, Mirassol, Nova Granada, Olimpia, Ouroeste, Palmares Paulista, Potirendaba, São José Do Rio Preto, Uchoa, Urupês, Viradouro e Votuporanga, refletindo o comportamento do mercado regional no início do ano.

O comportamento reflete o cenário econômico do período, marcado pela reorganização financeira das famílias após as despesas de fim de ano, maior cautela diante do custo do crédito e preferência por decisões habitacionais de curto prazo.

Vendas em Janeiro

As vendas foram dominadas pelos apartamentos, responsáveis por 66% das transações, enquanto as casas representaram 34%. A maior procura concentrou-se em imóveis de dois dormitórios, tanto em casas quanto em apartamentos, e com áreas até 100 m², reforçando o perfil de moradia familiar de padrão médio predominante na região.

Na distribuição territorial, 48% das vendas ocorreram nas regiões periféricas, 40% em áreas nobres e 12% na região central, demonstrando equilíbrio entre busca por preços mais acessíveis e interesse por infraestrutura urbana consolidada.

Os preços mais praticados concentraram-se entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil, faixa que respondeu por parcela relevante das negociações, enquanto imóveis até R\$ 200 mil também tiveram participação significativa, evidenciando um mercado voltado à classe média e ao primeiro imóvel.

Financiamento segue como principal motor das vendas

O crédito imobiliário manteve papel central nas transações. O financiamento pela Caixa respondeu por 40% das vendas, seguido por financiamentos em outros bancos (32%). As compras à vista representaram 20% e apenas 8% ocorreram por negociação direta com proprietários.

O dado confirma que a dinâmica do mercado regional permanece fortemente dependente das condições de financiamento, taxas de juros e políticas de crédito habitacional.

Locações crescem e reforçam demanda por moradia imediata

No segmento de locação, houve crescimento moderado e predominância absoluta das casas, responsáveis por 78% dos contratos, enquanto apartamentos responderam por 22%.

A procura concentrou-se fortemente nas periferias, que responderam por cerca de 84% das locações, evidenciando o peso do fator preço nas decisões das famílias.

Os valores de aluguel mais frequentes situaram-se principalmente entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500 mensais, faixa compatível com o perfil de renda predominante e com o custo habitacional regional.

Entre as modalidades contratuais, o seguro-fiança confirmou ampla liderança, presente em 76,5% dos contratos, enquanto o fiador respondeu por 23,5%.

A predominância reflete a busca por maior agilidade na aprovação cadastral e redução de burocracia, tendência que vem se consolidando no mercado imobiliário brasileiro.

Cenário econômico influencia decisões das famílias

A combinação de juros ainda elevados, pressão sobre o orçamento doméstico e incertezas econômicas típicas do início do ano contribuiu para a postergação de decisões de compra de longo prazo e para o aumento da procura por locação.

Esse movimento, segundo especialistas do setor, não indica desaquecimento estrutural, mas sim um ajuste sazonal compatível com o calendário econômico nacional.

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, os dados demonstram a importância da atuação profissional na organização do mercado

imobiliário. “O início do ano costuma trazer maior cautela nas decisões de compra, mas a demanda por moradia permanece firme. Nesse contexto, a assessoria do corretor de imóveis é fundamental para orientar compradores e locatários, garantir segurança jurídica, avaliar corretamente os preços e conduzir negociações equilibradas para todas as partes.”

Viana destaca que a intermediação profissional reduz riscos contratuais, evita fraudes documentais e assegura maior transparência tanto nas vendas quanto nas locações. “O corretor de imóveis é o profissional habilitado para analisar documentação, verificar regularidade do imóvel e estruturar contratos seguros. A presença desse especialista protege o patrimônio das famílias e contribui para a estabilidade do mercado.”

Mercado regional segue dinâmico

Mesmo diante das oscilações mensais, o levantamento mostra que o mercado imobiliário de São José do Rio Preto e região permanece ativo, sustentado pela demanda habitacional, pela disponibilidade de crédito e pela diversidade de perfis de imóveis.

O comportamento observado em janeiro reforça a expectativa de retomada gradual das vendas ao longo do ano, acompanhando a evolução do cenário econômico e das condições de financiamento.

Vendas em Janeiro

Vendas	%
Casas Vendidas	34%
Apartamentos Vendidos	66%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	71,4%
3 Dorm.	21,4%
4 Dorm.	7,1%
5 Dorm.	0,0%

Mais de 5 Dorm.	0,0%
-----------------	------

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	14,3%
51 a 100 m ²	57,1%
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	7,1%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	85,7%
3 Dorm.	14,3%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	50,0%
51 a 100 m ²	50,0%
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 m²	0,0%
-----------------	------

Casas e apartamentos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	12,0%
Nobre	40,0%
Demais Regiões	48,0%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	20,0%
Financiamento CAIXA	40,0%
Financiamento Outros Bancos	32,0%
Direto com Proprietário	8,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	28,6%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	39,3%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	21,4%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,6%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,6%
Vendida com desconto de 21 a 25%, ABAIXO do Anunciado	3,6%
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	3,6%
De R\$ 101mil a R\$150 mil	0,0%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	21,4%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	28,6%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	10,7%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	10,7%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	3,6%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	7,1%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	0,0%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	3,6%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	3,6%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	0,0%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	3,6%
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	3,6%
Acima de R\$ 5 mi	0,0%

Locações em janeiro

Locações	%
-----------------	----------

Casas Alugadas	78%
Apartamentos Alugadas	22%

Casas Alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	30,0%
2 Dorm.	40,0%
3 Dorm.	20,0%
4 Dorm.	10,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	30,0%
51 a 100 m ²	20,0%
101 a 200 m ²	30,0%
201 a 300 m ²	10,0%
301 a 400 m ²	10,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	75,0%
3 Dorm.	25,0%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	37,5%
51 a 100 m ²	62,5%
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 alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	23,5%
Depósito caução	0,0%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	76,5%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	9,7%
Nobre	6,5%
Demais Regiões	83,9%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	8,3%
Mudou para um aluguel mais barato	0,0%
Mudou sem dar justificativa	91,7%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
---------------------------------------	------------

Mesmo valor anunciado	72,2%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	16,7%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	11,1%
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	5,9%
de R\$751 a \$1.000,00	11,8%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	23,5%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	11,8%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	11,8%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	5,9%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	5,9%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	11,8%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	5,9%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	5,9%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	0,0%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-27,58%	+6,92%