Pesquisa CRECISP

Ribeirão Preto e Região

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Ribeirão Preto registra avanço nas vendas e retração nas locações em julho de 2026

O mercado imobiliário de Ribeirão Preto e região apresentou, em julho de 2026, comportamento distinto entre os segmentos de venda e locação. As vendas de imóveis residenciais usados registraram crescimento de 45,60%, enquanto as locações recuaram 23,11%. O resultado demonstra uma retomada expressiva das negociações de compra e venda, acompanhada por uma redução na procura por imóveis para aluguel.

A pesquisa reuniu informações de profissionais que atuam em 25 cidades da região, entre elas Ribeirão Preto, Batatais, Brodowski, Cajuru, Cássia dos Coqueiros, Cravinhos, Guariba, Jaboticabal, Jardinópolis, Luís Antônio, Mococa, Morro Agudo, Nuporanga, Orlândia, Pitangueiras, Sales, Santa Cruz da Esperança, Santa Rita do Passa Quatro, São Simão, Serra Azul, Serrana, Sertãozinho e Tambaú. A abrangência do levantamento evidencia a diversidade do mercado regional e permite observar diferentes perfis de imóveis, consumidores e modalidades de negociação.

Vendas apresentam recuperação significativa

Depois da retração de 30,85% registrada em junho, o mercado de vendas apresentou crescimento de 45,60% em julho. O resultado indica uma recuperação importante nas negociações e pode estar associado à retomada da confiança de parte dos compradores, à disponibilidade de imóveis em diferentes faixas de preço e à atuação do crédito imobiliário.

Embora os juros e as condições de financiamento ainda influenciem as decisões de compra, os dados mostram que houve maior movimentação no segmento de imóveis residenciais usados. A retomada também pode refletir a concretização de negociações que estavam em análise ou aguardavam melhores condições de pagamento.

Os imóveis de até R$ 200 mil foram responsáveis por 35,4% das vendas, constituindo a principal faixa de comercialização no período. Em seguida, apareceram as propriedades entre R$ 201 mil e R$ 300 mil, com 29,2% das negociações. Juntas, essas duas faixas concentraram 64,6% das vendas,

revelando forte presença de imóveis voltados aos compradores que buscam preços mais acessíveis.

Os imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil representaram 14,6% das vendas, enquanto as propriedades acima de R$ 501 mil corresponderam a 16,7%. A faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil teve participação de 4,2%. A distribuição demonstra que, apesar da concentração nos valores mais baixos e intermediários, também houve negociações de imóveis de padrão superior.

Apartamentos continuam predominando nas vendas

Os apartamentos representaram 42% das vendas realizadas em julho, enquanto as casas responderam por 58% das negociações. Dessa forma, as casas voltaram a ocupar a maior parcela das vendas, diferentemente do mês anterior, quando os apartamentos haviam representado 52% dos negócios.

Entre as casas vendidas, os imóveis de dois dormitórios foram predominantes, com 54,5% das negociações. As casas de três dormitórios responderam por 18,2%, enquanto aquelas com quatro dormitórios ou mais representaram 13,6%. Os imóveis com até um dormitório também participaram com 13,6% das vendas.

Quanto à área útil, as casas entre 51 m² e 100 m² concentraram 36,4% das negociações. As propriedades entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 22,7%, mesmo percentual registrado entre os imóveis com mais de 201 m². As casas de até 50 m² representaram 18,2% das vendas. O perfil revela procura tanto por unidades compactas quanto por imóveis mais amplos, com maior concentração nas áreas intermediárias.

No segmento de apartamentos, os imóveis de dois dormitórios mantiveram ampla liderança, representando 66,7% das vendas. As unidades de três dormitórios corresponderam a 22,2%, e os apartamentos com até um dormitório participaram com 11,1%. Não foram registradas vendas de apartamentos com quatro dormitórios ou mais.

Em relação à área útil, os apartamentos de até 50 m² foram responsáveis por 56% das vendas. As unidades entre 51 m² e 100 m² representaram 37%, enquanto os imóveis entre 101 m² e 200 m² corresponderam a 7%. Não houve registro de vendas de apartamentos com mais de 201 m².

A predominância de apartamentos compactos e de dois dormitórios está associada à procura por imóveis com valores mais acessíveis, menor custo de manutenção e facilidade de comercialização. Esse perfil também atende consumidores que buscam o primeiro imóvel, investidores e famílias menores.

Demais regiões concentram a maior parte das negociações

As demais regiões da cidade e os municípios do entorno concentraram 57,7% das vendas realizadas em julho. A participação expressiva dessas áreas reforça a procura por localidades com maior oferta de imóveis, preços mais

competitivos e possibilidade de encontrar casas ou apartamentos com características adequadas ao orçamento dos compradores.

A região central respondeu por 22,5% das negociações, mantendo participação relevante entre consumidores que valorizam mobilidade, proximidade de comércio, serviços, transporte público e equipamentos urbanos. As áreas nobres representaram 19,7% das vendas, atraindo compradores interessados em infraestrutura consolidada, segurança, padrão construtivo e localização privilegiada.

A distribuição mostra que o mercado de Ribeirão Preto e região permanece diversificado. As áreas periféricas, bairros em expansão e cidades do entorno lideram em volume, mas as regiões central e nobre continuam exercendo papel importante na formação da demanda.

Financiamento pela Caixa lidera formas de pagamento

O financiamento pela Caixa Econômica Federal foi a principal forma de pagamento utilizada em julho, correspondendo a 51,4% das vendas. O resultado confirma a importância do crédito habitacional para a movimentação do mercado e indica que mais da metade das negociações contou com essa modalidade.

Os financiamentos concedidos por outros bancos representaram 30% das vendas, participação expressiva e superior à observada no levantamento de junho. Somados, os financiamentos pela Caixa e por outras instituições bancárias alcançaram 81,4% das operações.

As compras realizadas à vista corresponderam a 11,4% das negociações. As operações diretamente com o proprietário representaram 7,1%, enquanto não houve participação de consórcios. A composição das formas de pagamento revela forte dependência do crédito imobiliário e menor presença de compradores que utilizaram exclusivamente recursos próprios.

Locações recuam após recuperação em junho

O segmento de locação apresentou queda de 23,11% em julho, depois de ter crescido 38,28% no mês anterior. O recuo indica uma redução na quantidade de contratos firmados e pode estar relacionado à reorganização da demanda, à permanência de consumidores em seus imóveis atuais ou à migração de parte das famílias para a aquisição da casa própria.

Mesmo com a retração, as casas continuaram predominando entre os imóveis alugados, representando 60% dos contratos. Os apartamentos corresponderam a 40% das locações. A preferência por casas pode estar relacionada à busca por maior espaço, áreas externas e flexibilidade de uso, especialmente entre famílias.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram responsáveis por 62,5% dos contratos. As unidades de três dormitórios representaram 25%,

enquanto as casas com quatro dormitórios ou mais corresponderam a 12,5%. Não foram registradas locações de casas com até um dormitório.

Quanto à área útil, as casas entre 51 m² e 100 m² responderam por metade dos contratos, com 50%. As unidades entre 101 m² e 200 m² também representaram 50% das locações. Não houve registro de casas alugadas com até 50 m² ou com mais de 201 m².

No caso dos apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também foram maioria, com 66,7% dos contratos. As unidades de um dormitório e de três dormitórios corresponderam, cada uma, a 16,7%. Não foram registradas locações de apartamentos com quatro dormitórios ou mais.

Os apartamentos entre 51 m² e 100 m² concentraram 83,3% dos contratos, evidenciando forte preferência por unidades de tamanho intermediário. Os imóveis de até 50 m² representaram 16,7%, não havendo participação de apartamentos entre 101 m² e 200 m² ou com áreas superiores.

Demais regiões lideram a procura por imóveis para aluguel

As demais regiões da cidade e dos municípios do entorno concentraram 60% das locações realizadas em julho. A participação supera a observada nas vendas e reforça a importância dessas áreas para consumidores que procuram maior variedade de imóveis e valores mais compatíveis com sua capacidade de pagamento.

A região central respondeu por 20% dos contratos, enquanto as áreas nobres também representaram 20%. A distribuição demonstra equilíbrio entre a procura por localização e infraestrutura, característica das regiões central e nobre, e a busca por preços mais competitivos e imóveis maiores nas demais localidades.

Depósito caução é a principal garantia locatícia

O depósito caução foi a modalidade de garantia mais utilizada em julho, correspondendo a 60% dos contratos de locação. O resultado representa uma mudança expressiva em relação a junho, quando o seguro-fiança havia predominado com 70,6% das locações.

O fiador respondeu por 20% dos contratos, enquanto o seguro-fiança também representou 20%. Não foram registrados contratos com título de capitalização ou outras modalidades de garantia.

A predominância do depósito caução pode estar relacionada à preferência por uma modalidade de contratação mais direta e, em determinadas situações, com menor custo inicial do que o seguro-fiança. A escolha da garantia depende das condições negociadas entre proprietários e inquilinos, da análise cadastral e das exigências das administradoras ou imobiliárias.

Aluguéis concentram-se nas faixas de menor e médio valor

Os imóveis com aluguel de até R$ 1.000 representaram 38,5% dos contratos, constituindo a principal faixa de locação em julho. O resultado indica forte presença de imóveis destinados a consumidores com orçamento mais restrito.

As locações entre R$ 1.001 e R$ 1.500 corresponderam a 23,1% dos contratos, enquanto os imóveis entre R$ 1.501 e R$ 2.000 representaram 15,4%. As faixas entre R$ 2.001 e R$ 3.000 responderam por 7,7% das locações, e os imóveis acima de R$ 3.001 também participaram com 15,4%.

A concentração dos contratos nos valores de até R$ 2.000 revela que o mercado de locação regional atende principalmente famílias e consumidores em busca de alternativas compatíveis com a renda disponível. Ao mesmo tempo, a presença de imóveis acima de R$ 3.001 demonstra a existência de oferta voltada a famílias de maior poder aquisitivo e a imóveis de padrão superior.

Mercado apresenta retomada nas vendas e ajuste nas locações

O desempenho de julho mostra um mercado imobiliário em movimento, mas com comportamentos diferentes entre compra e aluguel. O crescimento de 45,60% nas vendas indica recuperação significativa após a queda observada em junho. Já a retração de 23,11% nas locações sugere uma acomodação da demanda depois do avanço registrado no mês anterior.

Os imóveis de dois dormitórios permaneceram como o principal padrão tanto nas vendas quanto nas locações. Também se manteve a preferência por unidades com áreas úteis intermediárias, especialmente apartamentos entre 51 m² e 100 m² e casas entre 51 m² e 200 m².

As demais regiões e os municípios do entorno lideraram as negociações nos dois segmentos, enquanto as áreas central e nobre conservaram participação relevante. O cenário revela consumidores atentos aos preços, à localização, às condições de financiamento e aos custos envolvidos na manutenção do imóvel.

Atuação do corretor contribui para a segurança das negociações

Em um mercado regional amplo, com grande diversidade de preços, localizações e modalidades de pagamento, a atuação do corretor de imóveis continua essencial. O profissional regularmente inscrito no CRECISP possui conhecimento técnico para orientar compradores, vendedores, proprietários e inquilinos ao longo de todas as etapas da negociação.

Nas vendas, o corretor auxilia na avaliação do imóvel, na análise das condições de financiamento, na conferência da documentação e na definição de estratégias para negociação. Também pode esclarecer as diferenças entre pagamento à vista, financiamento bancário e outras formas de aquisição.

Nas locações, sua atuação contribui para a escolha da garantia mais adequada, a análise cadastral, a elaboração do contrato e a definição das responsabilidades de cada parte. O profissional também orienta quanto aos valores praticados, aos descontos e às condições de ocupação do imóvel.

Em um cenário de retomada das vendas e ajuste das locações, o trabalho especializado do corretor proporciona maior transparência, reduz riscos e favorece a realização de negócios seguros e eficientes em Ribeirão Preto e nos municípios da região.

Vendas em Julho

Vendas	%
Casas Vendidas	58%
Apartamentos Vendidos	42%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	13,6%
2 Dorm.	54,5%
3 Dorm.	18,2%
4 Dorm.	9,1%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	4,5%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	18,2%
51 a 100 m²	36,4%
101 a 200 m²	22,7%
201 a 300 m²	9,1%
301 a 400 m²	4,5%
401 a 500 m²	4,5%
acima de 500 m²	4,5%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	11,1%
2 Dorm.	66,7%
3 Dorm.	22,2%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	55,6%
51 a 100 m²	37,0%
101 a 200 m²	7,4%
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 aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	22,5%
Nobre	19,7%
Demais Regiões	57,7%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	11,4%
Financiamento CAIXA	51,4%
Financiamento Outros Bancos	30,0%

Direto com Proprietário	7,1%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	**Percentual**
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	57,1%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	16,3%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	14,3%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	4,1%
Vendida com desconto de 16 a 20%, ABAIXO do Anunciado	8,2%
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$100 mil	4,2%
De R$ 101mil a R$150 mil	10,4%
De R$ 151mil a R$200 mil	20,8%
De R$ 201mil a R$250 mil	14,6%
De R$ 251mil a R$300 mil	14,6%
De R$ 301mil a R$350 mil	6,3%
De R$ 351mil a R$400 mil	8,3%
De R$ 401mil a R$450 mil	4,2%
De R$ 451mil a R$500 mil	0,0%

De R$ 501mil a R$600 mil	4,2%
De R$ 601mil a R$700 mil	4,2%
De R$ 701mil a R$800 mil	0,0%
De R$ 801mil a R$900 mil	0,0%
De R$ 901mil a R$1 milhão	0,0%
De R$ 1milhão a R$1.2 mi	2,1%
De R$ 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	4,2%
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	2,1%

Locações em Julho

Locações	**%**
Casas Alugadas	60%
Apartamentos Alugadas	40%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	62,5%
3 Dorm.	25,0%
4 Dorm.	12,5%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**

1 a 50 m²	0,0%
51 a 100 m²	50,0%
101 a 200 m²	50,0%
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 alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	16,7%
2 Dorm.	66,7%
3 Dorm.	16,7%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	16,7%
51 a 100 m²	83,3%
101 a 200 m²	0,0%
201 a 300 m²	0,0%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Casas e aptos alugados

Modalidade	Porcentagem

Fiador	20,0%
Depósito caução	60,0%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	20,0%
Outros	0,0%

Localização	**Percentual**
Central	20,0%
Nobre	20,0%
Demais Regiões	60,0%

Motivo da mudança	**Percentual**
Mudou para um aluguel mais caro	33,3%
Mudou para um aluguel mais barato	33,3%
Mudou sem dar justificativa	33,3%

Desconto concedido Casa / Apartamento	**Percentual**
Mesmo valor anunciado	71,4%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	21,4%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	7,1%
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	0,0%
de R$751 a $1.000,00	38,5%
de R$1.001,00 a R$1250,00	0,0%
de R$1.251,00 a R$1500,00	23,1%
de R$1.501,00 a R$1750,00	15,4%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	0,0%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	7,7%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	0,0%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	0,0%
de R$3.501,00 a R$4mil	7,7%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	7,7%

Evolução de venda e locação 2026

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	- 47,25%	+61,84%
Fevereiro	+103,70%	+8,93%
Março	-1,51%	-19,91%
Abril	-10,01%	-13,52%
Maio	+44,66%	-25,75%
Junho	-30,85%	+38,28%
Julho	+45,60%	-23,11%
Acumulado 2026	+104,34%	+26,76%

Acumulado 12 meses

Vendas: +118,62%

Locações: +54,38%