Pesquisa CRECISP

Presidente Prudente e Região

Julho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Presidente Prudente registra forte avanço nas vendas e retração nas locações em julho

O mercado imobiliário de Presidente Prudente e região apresentou uma inversão importante de comportamento em julho de 2026. Depois do forte crescimento das locações observado em junho, o segmento de vendas registrou aumento de **113,29%**, enquanto os contratos de aluguel recuaram **17,62%** em relação ao mês anterior. Os dados fazem parte de levantamento do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECISP), que contou com a participação de **46 corretores e imobiliárias**, abrangendo as cidades de Presidente Prudente, Presidente Venceslau, Tupi Paulista, Adamantina, Álvares Machado, Dracena, Martinópolis e Presidente Epitácio.

O resultado de julho demonstra uma retomada expressiva das negociações de compra e venda de imóveis residenciais usados. Ao mesmo tempo, a retração das locações indica uma acomodação da demanda por aluguel após o movimento excepcional registrado no mês anterior. Mesmo com essa mudança, o mercado continua concentrado em imóveis de perfil econômico e intermediário, especialmente casas localizadas fora das áreas centrais.

Vendas avançam e confirmam retomada do mercado de compra

As vendas de imóveis residenciais usados cresceram **113,29%** em julho. O desempenho representa uma reação significativa diante do comportamento mais cauteloso registrado nos meses anteriores e pode estar relacionado à recomposição da procura, à disponibilidade de crédito e à busca das famílias por imóveis com preços mais compatíveis com sua capacidade financeira.

As casas foram responsáveis por **71% das vendas**, enquanto os apartamentos participaram com **29%** das negociações. Embora as unidades horizontais ainda predominem, a participação dos apartamentos foi superior à observada em junho, quando esse segmento representou apenas 8% das transações. A maior presença de apartamentos pode indicar uma ampliação das alternativas procuradas pelos compradores, principalmente entre aqueles que priorizam localização, praticidade e valores de aquisição mais acessíveis.

A distribuição regional das vendas revela concentração nas áreas situadas fora do centro. As demais regiões responderam por **54,2%** dos negócios, enquanto os bairros considerados nobres participaram com **25%**. A pesquisa também aponta que **20,8%** das vendas ocorreram em áreas centrais. O cenário confirma

a importância dos bairros em expansão e das regiões que oferecem melhor relação entre preço, espaço e localização.

Faixas entre R$ 201 mil e R$ 400 mil concentram as negociações

Os imóveis com valores entre **R$ 201 mil e R$ 300 mil** representaram **32,3%** das vendas. Na sequência, apareceram as unidades entre **R$ 301 mil e R$ 400 mil**, com **29%** das negociações. Os imóveis de até R$ 200 mil também tiveram participação expressiva, alcançando **29%** da amostra.

As faixas superiores apresentaram presença mais limitada. Imóveis entre R$ 401 mil e R$ 500 mil corresponderam a **3,2%** das transações, enquanto aqueles acima de R$ 501 mil representaram **6,5%**. A distribuição mostra que a demanda permanece fortemente concentrada nos imóveis econômicos e intermediários, embora exista espaço para operações de maior valor.

O predomínio dessas faixas de preço está associado à necessidade de compatibilizar o valor do imóvel com a renda das famílias e com as condições de aprovação do financiamento. A retomada das vendas, portanto, parece estar ocorrendo principalmente nos produtos que apresentam maior liquidez e que conseguem atender a um público mais amplo.

Financiamento da Caixa continua como principal forma de pagamento

O financiamento habitacional concedido pela Caixa Econômica Federal foi utilizado em **44%** das vendas. As compras realizadas diretamente com o proprietário representaram **28%**, enquanto os negócios pagos à vista corresponderam a **24%**. Outros bancos participaram com **4%** das operações.

Diferentemente do observado em junho, quando quase todas as vendas foram realizadas por meio de financiamento da Caixa, julho apresentou maior diversificação nas formas de pagamento. A participação expressiva das negociações diretas com proprietários e das compras à vista pode indicar a presença de compradores com recursos próprios, além de operações envolvendo imóveis de menor valor ou condições particulares de negociação.

Os dados também mostram que o crédito imobiliário continua relevante, mas não é o único responsável pela movimentação do mercado. A combinação entre financiamento, recursos próprios e negociação direta contribuiu para o forte crescimento das vendas no mês.

Casas de dois dormitórios lideram a procura

Entre as casas vendidas, os imóveis de **dois dormitórios** foram maioria, com **52,2%** das negociações. As casas de três dormitórios representaram **30,4%**, enquanto as unidades de até um dormitório e as residências com quatro dormitórios ou mais participaram com **8,7%** cada.

Esse perfil indica preferência por imóveis funcionais, voltados principalmente a famílias pequenas e médias. As casas de dois dormitórios costumam apresentar maior oferta e valores mais acessíveis, o que favorece sua comercialização em

um cenário no qual os compradores ainda avaliam cuidadosamente o comprometimento da renda.

Quanto à área útil, **43,5%** das casas vendidas possuíam entre 51 e 100 metros quadrados. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados representaram **26,1%**, enquanto os imóveis com até 50 metros quadrados corresponderam a **17,4%**. Casas com mais de 201 metros quadrados participaram com **13%** das vendas.

A distribuição evidencia a coexistência de diferentes perfis de demanda, mas com predominância de imóveis de metragem intermediária. São unidades que, em geral, oferecem espaço suficiente para as necessidades familiares sem alcançar valores tão elevados quanto as residências de grande porte.

No segmento de apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também lideraram, com **50%** das vendas. Apartamentos de até um dormitório representaram **25%**, o mesmo percentual observado nas unidades de três dormitórios. As vendas de apartamentos com quatro dormitórios ou mais representaram 12,5%.

Em relação à área, **63%** dos apartamentos vendidos tinham até 50 metros quadrados. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a **25%**, enquanto os imóveis entre 51 e 100 metros quadrados representaram **13%**. Não houve registros de apartamentos com mais de 201 metros quadrados. O resultado reforça a procura por unidades compactas, provavelmente associadas a preços mais acessíveis e menor custo de manutenção.

Locações recuam após forte crescimento em junho

O segmento de locações apresentou queda de **17,62%** em julho. A retração ocorre após o crescimento excepcional de **128,70%** registrado em junho e deve ser interpretada como uma acomodação da demanda, e não necessariamente como perda de importância do mercado de aluguel.

As casas continuaram predominando nos contratos, com **80%** das locações, enquanto os apartamentos participaram com **20%**. A concentração em imóveis horizontais mantém o padrão observado nos meses anteriores e demonstra a preferência por unidades que ofereçam maior área interna, quintal ou outras características valorizadas pelas famílias.

As demais regiões concentraram **61%** dos contratos de locação. Os bairros considerados nobres responderam por **22%**, e as áreas centrais, por **17%**. Embora a procura fora do centro continue majoritária, houve uma distribuição um pouco mais equilibrada entre as diferentes regiões em comparação com junho. O resultado mostra que os locatários seguem buscando alternativas de custo-benefício, mas também há demanda por imóveis situados em áreas valorizadas e centrais.

Aluguéis de até R$ 1.500 concentram a demanda

Os imóveis com aluguel de até **R$ 1.000** representaram **36,4%** dos contratos. A faixa entre **R$ 1.001 e R$ 1.500** participou com **27,3%**, enquanto os aluguéis entre R$ 2.001 e R$ 3.000 corresponderam a **22,7%**.

Os contratos entre R$ 1.501 e R$ 2.000 representaram **9,1%**, e os imóveis acima de R$ 3.001 participaram com **4,5%**. A distribuição confirma que a maior parte da demanda permanece concentrada nas faixas de menor e médio valor, embora tenha havido crescimento relativo dos contratos acima de R$ 2 mil.

Esse comportamento pode estar relacionado à procura por imóveis com maior área útil ou melhor localização, especialmente entre famílias que necessitam de mais espaço e aceitam assumir um aluguel mais elevado. Ainda assim, a predominância das faixas até R$ 1.500 revela que a capacidade de pagamento continua sendo um dos principais fatores de decisão.

Apartamentos alugados têm perfil compacto e de dois dormitórios

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios responderam por **42,9%** dos contratos. As unidades de três dormitórios representaram **35,7%**, enquanto as casas de até um dormitório corresponderam a **14,3%**. As residências com quatro dormitórios ou mais participaram com **7,1%**.

Quanto à área útil, **42,9%** das casas locadas possuíam entre 51 e 100 metros quadrados. Os imóveis entre 101 e 200 metros quadrados representaram **35,7%**, enquanto as unidades com até 50 metros quadrados corresponderam a **14,3%**. Casas com mais de 201 metros quadrados participaram com **7,1%**.

No caso dos apartamentos, os imóveis de dois dormitórios foram predominantes, com **87,5%** das locações. Apartamentos de três dormitórios representaram **12,5%**, e não houve contratos de unidades com até um dormitório ou quatro dormitórios ou mais.

A maior parte dos apartamentos alugados tinha entre 50 e 100 metros quadrados, faixa que respondeu por **50%** dos contratos. As unidades até 50 metros quadrados representaram **37,5%**, enquanto os apartamentos entre 101 e 200 metros quadrados participaram com **12,5%**. Não foram registradas locações de apartamentos com mais de 201 metros quadrados.

Seguro-fiança é a principal garantia nos contratos de aluguel

O seguro-fiança foi a modalidade de garantia mais utilizada em julho, presente em **71,8%** dos contratos. O fiador apareceu em **25,6%** das operações, enquanto o depósito caução representou **2,6%**. Não houve registros de contratos com título de capitalização ou outras modalidades.

A predominância do seguro-fiança demonstra a consolidação dessa alternativa no mercado regional. Além de reduzir a dependência de um terceiro garantidor, esse mecanismo oferece maior agilidade e segurança para proprietários e administradoras. A participação do fiador, embora menor, continua relevante, especialmente entre locatários que possuem familiares ou terceiros aptos a assumir a responsabilidade pelo contrato.

Mercado apresenta sinais de recuperação nas vendas e maior seletividade nas locações

O desempenho de julho mostra um mercado imobiliário regional em movimento, porém ainda bastante sensível às condições econômicas e à renda das famílias. O forte aumento das vendas indica uma retomada da procura por imóveis residenciais usados, sobretudo nas faixas de até R$ 400 mil e entre as casas de dois dormitórios.

A retração das locações, por sua vez, ocorreu depois de um crescimento extraordinário em junho. Mesmo com a queda mensal, o segmento continua sustentado por uma demanda relevante, especialmente por casas e apartamentos de valores acessíveis, localizados nas demais regiões dos municípios pesquisados.

A evolução dos próximos meses deverá depender do comportamento das taxas de juros, da oferta de crédito habitacional, da estabilidade do emprego e da renda das famílias. A manutenção de condições favoráveis de financiamento poderá estimular novas compras, enquanto eventuais restrições de crédito ou perda de poder aquisitivo podem levar parte dos consumidores a permanecer no mercado de aluguel.

Nesse cenário, o corretor de imóveis continua exercendo papel essencial. Sua atuação contribui para aproximar compradores, vendedores, proprietários e locatários, além de auxiliar na análise da documentação, na escolha da forma de pagamento ou garantia, na avaliação das condições do imóvel e na condução segura das negociações. O desempenho de julho reforça que, mesmo em um mercado seletivo e sujeito a oscilações, a intermediação profissional permanece fundamental para a realização de negócios com maior transparência e segurança.

Vendas em Julho

Vendas	%
Casas Vendidas	71%
Apartamentos Vendidos	29%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	8,7%
2 Dorm.	52,2%

3 Dorm.	30,4%
4 Dorm.	8,7%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	17,4%
51 a 100 m²	43,5%
101 a 200 m²	26,1%
201 a 300 m²	8,7%
301 a 400 m²	4,3%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	**Percentual**
Quitinete	12,5%
1 Dorm.	12,5%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	12,5%
4 Dorm.	12,5%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	62,5%
51 a 100 m²	12,5%
101 a 200 m²	25,0%

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 vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	20,8%
Nobre	25,0%
Demais Regiões	54,2%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	24,0%
Financiamento CAIXA	44,0%
Financiamento Outros Bancos	4,0%
Direto com Proprietário	28,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	61,3%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	16,1%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	16,1%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	6,5%
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%
	100%

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$100 mil	6,5%
De R$ 101mil a R$150 mil	6,5%
De R$ 151mil a R$200 mil	16,1%
De R$ 201mil a R$250 mil	22,6%
De R$ 251mil a R$300 mil	9,7%
De R$ 301mil a R$350 mil	6,5%
De R$ 351mil a R$400 mil	22,6%
De R$ 401mil a R$450 mil	3,2%
De R$ 451mil a R$500 mil	0,0%
De R$ 501mil a R$600 mil	0,0%
De R$ 601mil a R$700 mil	0,0%
De R$ 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$1.2 mi	0,0%
De R$ 1.3 mi a R$1.5 mi	3,2%
De R$ 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	3,2%
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	80%
Apartamentos Alugadas	20%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	14,3%
2 Dorm.	42,9%
3 Dorm.	35,7%
4 Dorm.	7,1%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	14,3%
51 a 100 m²	42,9%
101 a 200 m²	35,7%
201 a 300 m²	7,1%
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.	0,0%
2 Dorm.	87,5%

3 Dorm.	12,5%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	37,5%
51 a 100 m²	50,0%
101 a 200 m²	12,5%
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	25,6%
Depósito caução	2,6%
T. de Capitalização	0,0%
Seguro Fiança	71,8%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	17,1%
Nobre	22,0%
Demais Regiões	61,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	17,4%

Mudou para um aluguel mais barato	17,4%
Mudou sem dar justificativa	65,2%

Desconto concedido Casa / Apartamento	**Percentual**
Mesmo valor anunciado	100,0%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
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%
Desconto maior que 30%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Valor Aluguel Casa/apto	**Percentual**
Até R$500	4,5%
de R$501 a $750,00	0,0%
de R$751 a $1.000,00	31,8%
de R$1.001,00 a R$1250,00	4,5%
de R$1.251,00 a R$1500,00	22,7%
de R$1.501,00 a R$1750,00	4,5%
de R$1.751,00 a R$2.000,00	4,5%
de R$2.001,00 a R$2.500,00	18,2%
de R$2.501,00 a R$3.000,00	4,5%
de R$3.001,00 a R$3.500,00	0,0%
de R$3.501,00 a R$4mil	4,5%
de R$4.001,00 mil a R$5mil	0,0%
Mais e R$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-5,32%	+68,93%
Fevereiro	+70,06%	-32,17%
Março	-3,67%	-17,36%
Abril	+27,27%	-14,58%
Maio	-37,34%	-10,33%
Junho	-6,47%	+128,70%
Julho	+113,29%	-17,62%
Acumulado 2026	+157,82%	+105,57%

Acumulado 12 meses

Vendas: +105,93%

Locações: +55,49%