

Pesquisa CRECISP

Presidente Prudente e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

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

O mercado imobiliário de Presidente Prudente e região apresentou comportamentos distintos em junho de 2026. Enquanto as vendas de imóveis residenciais usados recuaram 6,47% em relação ao mês anterior, o segmento de locações registrou expressivo crescimento de 128,70%. Os dados fazem parte de levantamento realizado pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECISP), com a participação de 39 corretores e imobiliárias de 16 cidades da região.

O resultado revela um mercado de compra mais cauteloso, ainda condicionado pelas condições de crédito e pelo poder aquisitivo das famílias, mas também evidencia uma demanda bastante aquecida por imóveis para aluguel. Nesse cenário, as casas continuam predominando nas negociações, especialmente aquelas localizadas fora das áreas centrais e com valores compatíveis com o orçamento da população.

Vendas recuam, mas permanecem concentradas no segmento econômico

As vendas de imóveis residenciais usados diminuíram 6,47% em junho. Apesar da retração, a procura manteve perfil semelhante ao observado nos meses anteriores, com forte concentração em casas. Os imóveis horizontais responderam por 92% das vendas, enquanto os apartamentos representaram apenas 8% das transações.

A preferência por casas está relacionada à maior disponibilidade de espaço, à presença de quintais e à adequação desse tipo de imóvel às necessidades das famílias. O resultado também demonstra que, mesmo diante de um cenário mais seletivo, os compradores continuam priorizando imóveis que ofereçam melhor relação entre preço, localização e funcionalidade.

A distribuição regional das vendas mostra que 37,5% dos negócios foram realizados em áreas consideradas nobres, o mesmo percentual registrado nas demais regiões da cidade e dos municípios pesquisados. As áreas centrais responderam por 25% das transações. A divisão indica uma procura relativamente equilibrada entre bairros valorizados e regiões que oferecem alternativas de preço e possibilidades de expansão urbana.

Imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 400 mil concentram negociações

A maior parte das vendas ficou concentrada nas faixas intermediárias de preço. Imóveis entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil representaram 46,2% das transações, enquanto aqueles entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil corresponderam a 30,8%. Os imóveis de até R\$ 200 mil participaram com 7,7% dos negócios, assim como os imóveis acima de R\$ 501 mil, que também representaram 15,4% da amostra. Não foram registradas vendas na faixa entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil.

Os números mostram que a demanda permanece especialmente concentrada em imóveis de padrão econômico e intermediário, embora exista participação relevante de unidades de maior valor. A distribuição também reforça a importância de preços compatíveis com a renda das famílias e com a capacidade de aprovação de crédito.

Financiamento da Caixa domina as formas de pagamento

O financiamento habitacional continua sendo o principal instrumento utilizado pelos compradores. Em junho, 88,9% das vendas foram realizadas por meio de financiamento concedido pela Caixa Econômica Federal. Outros 11,1% utilizaram financiamento de instituições bancárias distintas. Não foram registradas compras à vista, negociações diretas com proprietários ou operações por consórcio.

A predominância da Caixa evidencia o peso do crédito imobiliário para a movimentação do mercado regional. Ao mesmo tempo, a ausência de transações à vista sugere que os consumidores estão dependendo cada vez mais de condições favoráveis de financiamento para concretizar a aquisição da casa própria.

Casas de dois e três dormitórios lideram as vendas

Entre as casas vendidas, os imóveis de três dormitórios foram maioria, com 58,3% das negociações. As casas de dois dormitórios representaram 41,7%, enquanto não foram registradas vendas de imóveis com até um dormitório ou com quatro dormitórios ou mais.

Em relação à área útil, 41,7% das casas possuíam entre 51 e 100 metros quadrados. As unidades com mais de 201 metros quadrados também tiveram participação expressiva, alcançando 33,3% das vendas. Imóveis entre 101 e 200 metros quadrados representaram 16,7%, e aqueles com até 50 metros quadrados corresponderam a 8,3%.

Esse perfil demonstra a coexistência de duas faixas de demanda: de um lado, famílias que buscam imóveis funcionais e de metragem moderada; de outro,

compradores interessados em residências mais amplas, possivelmente localizadas em bairros de padrão superior.

No segmento de apartamentos, todas as unidades vendidas tinham três dormitórios. A totalidade dos apartamentos negociados apresentava área entre 51 e 100 metros quadrados. Não foram registradas vendas de apartamentos com um, dois ou quatro dormitórios ou mais, nem de unidades com áreas inferiores ou superiores a essa faixa.

Locações avançam 128,70% e confirmam força da demanda por aluguel

O segmento de locações apresentou o principal destaque da pesquisa de junho, com crescimento de 128,70% em relação ao mês anterior. O resultado representa uma forte retomada da atividade e pode estar associado à preferência de parte das famílias por adiar a compra do imóvel diante das condições de crédito, optando temporariamente pelo aluguel.

As casas responderam por 95% das locações, enquanto os apartamentos representaram 5%. A procura esteve concentrada principalmente nas demais regiões da cidade e dos municípios pesquisados, que reuniram 78% dos contratos. As áreas nobres responderam por 15%, e as regiões centrais, por apenas 7%.

A concentração fora do centro reforça a busca por imóveis com aluguel mais acessível, maior espaço interno e melhor custo-benefício. Também evidencia a importância dos bairros em expansão e das regiões periféricas para o atendimento da demanda habitacional.

Aluguéis de até R\$ 1.500 concentram a maior parte dos contratos

As faixas de aluguel mais acessíveis foram responsáveis pela maior parcela das locações. Imóveis com valores de até R\$ 1.000 representaram 36,4% dos contratos, percentual idêntico ao registrado na faixa entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500. Os imóveis com aluguel entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 corresponderam a 9,1%, enquanto aqueles entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 participaram com 18,2%. Não houve registros de contratos acima de R\$ 3.001.

O resultado confirma que o mercado de locação é sustentado principalmente por imóveis compatíveis com a renda média das famílias. A ausência de contratos na faixa superior também indica uma demanda mais concentrada no segmento econômico e intermediário.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios representaram 33,3% dos contratos, o mesmo percentual das casas com apenas um dormitório. As unidades de três dormitórios responderam por 22,2%, e os imóveis com quatro dormitórios ou mais, por 11,1%.

Quanto à área útil, 44,4% das casas locadas tinham até 50 metros quadrados, e o mesmo percentual possuía entre 101 e 200 metros quadrados. Os imóveis entre 51 e 100 metros quadrados representaram 11,1%. Não foram registradas locações de casas com mais de 201 metros quadrados.

No caso dos apartamentos, todas as unidades locadas tinham três dormitórios e área entre 51 e 100 metros quadrados. Esse perfil indica uma oferta bastante específica, voltada principalmente a famílias que buscam apartamentos de tamanho intermediário.

Fiador e seguro-fiança dividem as garantias locatícias

O fiador foi a principal garantia utilizada nos contratos de locação, presente em 56,4% das operações. O seguro-fiança apareceu em 43,6% dos contratos. Não foram registrados contratos com depósito caução, título de capitalização ou outras modalidades de garantia.

A participação expressiva do seguro-fiança demonstra que essa alternativa vem ocupando espaço ao lado do modelo tradicional do fiador, oferecendo maior flexibilidade para locatários que não dispõem de terceiros para assumir a responsabilidade pelo contrato. Ainda assim, a garantia fidejussória permanece predominante entre proprietários e administradores da região.

Perspectivas dependem do crédito e da renda das famílias

Os dados de junho mostram que o mercado imobiliário regional continua sensível às condições econômicas. A retração nas vendas e a forte expansão das locações indicam que parte dos consumidores pode estar encontrando dificuldades para acessar o financiamento ou preferindo preservar sua capacidade financeira antes de assumir um compromisso de longo prazo.

A tendência para os próximos meses deverá depender da evolução das taxas de juros, das políticas de crédito habitacional, da estabilidade do emprego e da renda das famílias. Uma melhora nesses indicadores poderá favorecer a retomada das compras, especialmente nos imóveis de até R\$ 400 mil, faixa que concentrou a maior parte das vendas. Enquanto isso, a procura por locações tende a permanecer aquecida, principalmente entre as casas de menor e médio valor situadas nas demais regiões da cidade.

Em um mercado mais seletivo, a atuação do corretor de imóveis permanece fundamental. Além de intermediar as negociações, esse profissional auxilia na avaliação do imóvel, na análise da documentação, na escolha das modalidades de financiamento e garantia, na identificação de riscos jurídicos e na condução das tratativas entre as partes. Sua participação contribui para tornar as operações mais transparentes, seguras e alinhadas às necessidades de compradores, vendedores, proprietários e locatários.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	92%
Apartamentos Vendidos	8%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	41,7%
3 Dorm.	58,3%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	8,3%
51 a 100 m ²	41,7%
101 a 200 m ²	16,7%
201 a 300 m ²	25,0%
301 a 400 m ²	8,3%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%

2 Dorm.	0,0%
3 Dorm.	100,0%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

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

Casas e aptos vendidos

localização Casa/Apartamento	Percentual
Central	25,0%
Nobre	37,5%
Demais Regiões	37,5%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	0,0%
Financiamento CAIXA	88,9%
Financiamento Outros Bancos	11,1%
Direto com Proprietário	0,0%
Consórcios	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	0,0%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	7,7%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	30,8%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	15,4%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	15,4%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	15,4%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	0,0%
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	7,7%
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	7,7%
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	0,0%
Acima de R\$ 5 mi	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	76,9%

Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	15,4%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
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	7,7%
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%

Locações em Junho

Locações	%
Casas Alugadas	95%
Apartamentos Alugadas	5%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	33,3%
2 Dorm.	33,3%
3 Dorm.	22,2%
4 Dorm.	11,1%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	44,4%
51 a 100 m ²	11,1%

101 a 200 m ²	44,4%
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%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	0,0%
3 Dorm.	100,0%
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	100,0%
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 m ²	0,0%

Casas e aptos alugados

Modalidade	Porcentagem
Fiador	56,4%
Depósito caução	0,0%
T. de Capitalização	0,0%

Seguro Fiança	43,6%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	7,3%
Nobre	14,6%
Demais Regiões	78,0%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	8,6%
Mudou para um aluguel mais barato	5,7%
Mudou sem dar justificativa	85,7%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	81,8%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	0,0%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	18,2%
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	27,3%
de R\$751 a \$1.000,00	9,1%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	27,3%

de R\$1.251,00 a R\$1500,00	9,1%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	9,1%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	0,0%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	9,1%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	9,1%
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	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%
Acumulado 2026	+44,53%	+123,19%

Acumulado 12 meses

Vendas: -16,13%

Locações: +104,20%