Pesquisa CRECISP

Jundiaí e Região

Agosto 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Jundiaí e região registra retração em agosto, após recuperação observada em julho

O mercado imobiliário de imóveis residenciais usados de Jundiaí e região apresentou retração em agosto de 2026, interrompendo o movimento de recuperação registrado no mês anterior. De acordo com o resumo da pesquisa, as vendas diminuíram 22,27%, enquanto as locações recuaram 43,67%.

O resultado indica uma desaceleração da atividade após o forte crescimento observado em julho, quando as vendas haviam avançado 28,91% e as locações registraram alta de 84,43%. A comparação entre os dois meses demonstra que o mercado permanece sujeito a oscilações importantes, influenciado pelas condições de crédito, pelo nível de renda das famílias, pelos preços dos imóveis e aluguéis e pela confiança de compradores, proprietários, investidores e locatários.

A pesquisa abrangeu 14 cidades da região, entre elas Atibaia, Bom Jesus dos Perdões, Bragança Paulista, Cabreúva, Campo Limpo Paulista, Itupeva, Jarinu, Jundiaí, Louveira, Nazaré Paulista, Pinhalzinho, Piracaia, Socorro e Várzea Paulista. Esse conjunto de municípios apresenta características econômicas e urbanas diversificadas, com participação de áreas residenciais consolidadas, polos industriais e logísticos e localidades que mantêm relação direta com os principais centros de emprego e serviços da região.

Mesmo diante da retração mensal, o mercado continua apresentando demanda por imóveis usados. A movimentação registrada em agosto revela, principalmente, uma concentração das negociações em unidades de padrão intermediário, com destaque para casas de dois dormitórios, apartamentos de dois dormitórios e imóveis localizados nas demais regiões, fora das áreas centrais e nobres.

Casas ampliam participação nas vendas

As casas representaram 67% das vendas realizadas em agosto, enquanto os apartamentos responderam por 33%. O resultado reforça a predominância das casas no mercado regional e amplia a participação desse tipo de imóvel em relação a julho, quando as casas haviam correspondido a 52% das negociações.

A maior procura por casas pode estar associada à busca por mais espaço, privacidade e flexibilidade de uso. Em muitas cidades da região, os imóveis residenciais usados oferecem terrenos maiores e áreas construídas mais amplas do que os empreendimentos verticais, o que pode atrair famílias interessadas em ambientes externos, vagas de garagem e possibilidade de adaptação do imóvel.

Entre as casas vendidas, houve forte concentração nas unidades de dois dormitórios, que representaram 66,7% das negociações. As casas de três dormitórios corresponderam a 33,3%, enquanto não foram registradas vendas de imóveis com até um dormitório ou com quatro ou mais dormitórios.

Esse perfil demonstra uma procura mais direcionada a imóveis familiares de tamanho intermediário. A predominância de casas de dois dormitórios também pode refletir a necessidade de adequação entre o espaço oferecido e a capacidade de pagamento dos compradores, especialmente em um cenário de crédito mais seletivo e de custos elevados para aquisição e manutenção da moradia.

A distribuição por área útil confirma a preferência por imóveis intermediários. As casas entre 51 e 100 metros quadrados representaram 53,3% das vendas, enquanto as unidades entre 101 e 200 metros quadrados responderam por 33,3%. Os imóveis com até 50 metros quadrados participaram com 6,7%, o mesmo percentual observado entre as casas com mais de 201 metros quadrados.

Portanto, embora exista demanda por imóveis maiores, a maior parte das negociações concentrou-se em casas de área moderada, que oferecem equilíbrio entre espaço, preço de aquisição e custos de manutenção. A ausência de vendas de imóveis muito pequenos e a baixa participação das unidades superiores a 201 metros quadrados indicam um mercado mais concentrado em produtos residenciais de padrão intermediário.

Apartamentos concentram-se em unidades de dois dormitórios

Os apartamentos corresponderam a 33% das vendas de agosto. Entre as unidades negociadas, 100% possuíam dois dormitórios. Não foram registradas vendas de apartamentos com até um dormitório, três dormitórios ou quatro ou mais dormitórios.

A concentração integral nessa tipologia revela uma preferência bastante definida por apartamentos de dois dormitórios. Esse tipo de imóvel costuma atender diferentes perfis de compradores, como casais, pequenas famílias, pessoas que buscam a primeira moradia e investidores interessados em unidades com potencial de locação.

A área útil dos apartamentos vendidos também apresentou concentração significativa. Os imóveis de até 50 metros quadrados representaram 71% das negociações, enquanto aqueles entre 51 e 100 metros quadrados

corresponderam a 29%. Não houve registros de vendas de apartamentos com mais de 100 metros quadrados.

O resultado aponta para uma demanda voltada principalmente a unidades compactas e de manutenção mais previsível. Apartamentos menores podem apresentar maior facilidade de negociação por exigirem menor volume de recursos, tanto na compra quanto nas despesas mensais de condomínio, impostos e manutenção.

A combinação entre dois dormitórios e área de até 50 metros quadrados sugere que os compradores de apartamentos estão priorizando funcionalidade e controle de custos. Esse perfil também pode favorecer a liquidez dos imóveis, especialmente em regiões com acesso a transporte, comércio, serviços e equipamentos públicos.

Imóveis entre R$ 301 mil e R$ 400 mil lideram as vendas

A faixa de preço entre R$ 301 mil e R$ 400 mil concentrou 40,9% das vendas realizadas em agosto. Os imóveis acima de R$ 501 mil responderam por 27,3% das negociações, enquanto as unidades entre R$ 201 mil e R$ 300 mil representaram 13,6%. A mesma participação foi observada na faixa entre R$ 401 mil e R$ 500 mil.

Os imóveis de até R$ 200 mil corresponderam a 4,5% das vendas. A distribuição mostra que o segmento intermediário, especialmente entre R$ 301 mil e R$ 400 mil, foi o principal responsável pelas negociações do mês.

Em comparação com julho, quando os imóveis acima de R$ 501 mil haviam concentrado metade das vendas, o perfil de agosto indica uma migração para faixas de preço mais acessíveis. Essa alteração pode estar relacionada à predominância de casas de dois dormitórios, apartamentos compactos e imóveis com áreas úteis intermediárias.

A participação de 27,3% dos imóveis acima de R$ 501 mil demonstra, contudo, que ainda existe movimentação em faixas de valor mais elevado. A presença desses negócios pode estar associada a casas maiores, imóveis melhor localizados ou unidades que apresentam características diferenciadas, como terrenos amplos, padrão construtivo superior ou localização estratégica.

A concentração no intervalo entre R$ 301 mil e R$ 400 mil evidencia a importância de preços compatíveis com a renda e com a capacidade de financiamento dos consumidores. Nesse contexto, o valor da entrada, as taxas de juros, o prazo do financiamento e o comprometimento mensal da renda continuam sendo fatores decisivos para a concretização das compras.

Financiamento pela Caixa predomina nas formas de pagamento

O financiamento pela Caixa Econômica Federal foi responsável por 70,6% das vendas realizadas em agosto. As compras à vista representaram 17,6%, enquanto as negociações diretas com o proprietário corresponderam a 11,8%.

Não houve registros de financiamento por outros bancos ou de aquisições por meio de consórcio.

A forte concentração no financiamento pela Caixa representa uma mudança expressiva em relação a julho, quando essa modalidade havia participado com 20% das vendas, enquanto os financiamentos por outros bancos e as compras à vista haviam registrado 28% cada.

O resultado de agosto demonstra que o crédito habitacional oferecido pela Caixa teve papel central nas negociações. A predominância dessa modalidade pode estar associada ao perfil dos imóveis vendidos, concentrados principalmente em faixas de preço intermediárias e em unidades adequadas à utilização de financiamento residencial.

A participação reduzida das compras à vista indica que a maior parte dos compradores depende de crédito para concluir a aquisição. Isso reforça a importância das condições oferecidas pelas instituições financeiras, da aprovação cadastral, do valor de entrada e da capacidade de pagamento das famílias.

As negociações diretas com o proprietário, embora tenham representado uma parcela menor, continuam sendo uma alternativa utilizada no mercado. Essa modalidade pode facilitar acordos específicos sobre preço, prazo e forma de pagamento, mas exige atenção redobrada à documentação do imóvel, à regularidade da propriedade e à segurança jurídica da transação.

Demais regiões concentram as vendas

As demais regiões responderam por 63,6% das vendas de agosto. A área central participou com 36,4%, enquanto não foram registradas vendas nos bairros classificados como nobres.

A elevada participação das demais regiões mostra que os compradores estão direcionando sua procura para áreas que, em geral, oferecem maior variedade de imóveis e preços mais compatíveis com o orçamento. Esses bairros podem apresentar alternativas de casas e apartamentos com melhor relação entre área construída, localização e valor de negociação.

A região central manteve participação relevante, com pouco mais de um terço das vendas. A proximidade com comércio, serviços, transporte, escolas e equipamentos públicos continua sendo um fator de atração para compradores que valorizam praticidade e redução dos deslocamentos cotidianos.

A ausência de negociações nos bairros nobres pode refletir o comportamento específico da amostra pesquisada no mês, e não necessariamente uma falta permanente de demanda por imóveis de padrão superior. Em agosto, a procura parece ter se concentrado em produtos mais acessíveis e em regiões com maior diversidade de oferta.

Locações recuam, mas casas continuam na liderança

O mercado de locação apresentou queda de 43,67% em agosto. Apesar da retração, as casas permaneceram predominantes, representando 72% dos contratos, enquanto os apartamentos responderam por 28%.

A participação das casas aumentou em relação a julho, quando elas haviam correspondido a 62% das locações. Esse resultado confirma a presença de uma demanda relevante por imóveis com maior espaço e privacidade, mesmo em um mês de redução do volume geral de contratos.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram maioria, com 44,4% das locações. As casas de um dormitório e de três dormitórios participaram, cada uma, com 27,8%. Não foram registradas locações de casas com quatro ou mais dormitórios.

A distribuição indica um mercado relativamente diversificado, mas com predominância de unidades de dois dormitórios. As casas de um dormitório podem atender pessoas que vivem sozinhas ou casais, enquanto os imóveis de três dormitórios são mais adequados a famílias que necessitam de espaço adicional.

Quanto à área útil, 50% das casas alugadas possuíam entre 51 e 100 metros quadrados. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados corresponderam a 27,8%, enquanto os imóveis de até 50 metros quadrados representaram 22,2%. Não foram registradas locações de casas com mais de 200 metros quadrados.

A concentração nas áreas de 51 a 100 metros quadrados confirma a preferência por imóveis de tamanho intermediário. Ao mesmo tempo, a participação de casas menores demonstra a existência de procura por alternativas mais econômicas, especialmente entre consumidores sensíveis ao valor mensal do aluguel e às despesas associadas à moradia.

Apartamentos alugados também priorizam dois dormitórios

Entre os apartamentos alugados, 71,4% possuíam dois dormitórios. As unidades de até um dormitório e as de três dormitórios corresponderam, cada uma, a 14,3% dos contratos.

A preferência por apartamentos de dois dormitórios aparece tanto nas vendas quanto nas locações, constituindo uma das características mais marcantes do mercado regional em agosto. Esse perfil atende famílias pequenas, casais, profissionais e locatários que procuram uma unidade com espaço suficiente para moradia e, eventualmente, para trabalho ou estudo.

A área útil dos apartamentos alugados esteve fortemente concentrada nas unidades compactas. Os imóveis de até 50 metros quadrados representaram 85,7% dos contratos, enquanto aqueles entre 51 e 100 metros quadrados corresponderam a 14,3%. Não houve locações de apartamentos com mais de 100 metros quadrados.

A predominância dos apartamentos pequenos pode estar relacionada à busca por aluguéis mais acessíveis e por custos menores de condomínio e manutenção. Também pode refletir a oferta disponível na região e a procura de pessoas que priorizam localização e praticidade em detrimento de áreas maiores.

Aluguéis concentram-se entre R$ 1.501 e R$ 3.000

As faixas entre R$ 1.501 e R$ 2.000 e entre R$ 2.001 e R$ 3.000 concentraram, cada uma, 36% das locações. Juntas, essas duas faixas responderam por 72% dos contratos realizados em agosto.

Os imóveis entre R$ 1.001 e R$ 1.500 representaram 16% das locações, enquanto os contratos de até R$ 1.000 corresponderam a 8%. Os aluguéis acima de R$ 3.001 participaram com apenas 4%.

A concentração dos contratos entre R$ 1.501 e R$ 3.000 revela o predomínio do padrão intermediário no mercado de locação. Esse intervalo atende principalmente famílias pequenas e médias, casais e profissionais que procuram imóveis com localização adequada e estrutura compatível com suas necessidades.

Em comparação com julho, quando a faixa entre R$ 2.001 e R$ 3.000 havia sido a mais representativa, agosto apresentou uma distribuição mais equilibrada, com forte crescimento relativo da faixa entre R$ 1.501 e R$ 2.000. Esse comportamento pode indicar maior sensibilidade dos locatários aos valores mensais e procura por imóveis com melhor adequação ao orçamento.

A baixa participação dos aluguéis acima de R$ 3.001 sugere que o mercado pesquisado esteve concentrado em unidades de padrão intermediário, com áreas menores ou médias e localizadas principalmente fora das regiões nobres.

Seguro-fiança amplia liderança entre as garantias

O seguro-fiança foi a garantia mais utilizada nas locações de agosto, presente em 61,5% dos contratos. O depósito caução respondeu por 23,1%, enquanto os títulos de capitalização participaram com 15,4%. Não houve registros de contratos com fiador ou outras modalidades.

A participação do seguro-fiança aumentou consideravelmente em relação a julho, quando havia correspondido a 36,1% das garantias. O resultado indica uma preferência crescente por uma modalidade que dispensa a apresentação de um garantidor e pode agilizar a formalização do contrato.

Para os proprietários, o seguro-fiança pode representar maior previsibilidade e segurança em relação ao recebimento dos aluguéis, conforme as condições contratadas. Para os locatários, entretanto, é importante avaliar os custos envolvidos, as coberturas, os prazos e as regras de renovação.

O depósito caução manteve participação relevante, sendo utilizado por locatários que possuem recursos para oferecer uma garantia financeira no

início da locação. Já o título de capitalização permaneceu como alternativa para aqueles que não dispõem de fiador ou preferem uma modalidade diferente do seguro.

A ausência de contratos com fiador pode indicar mudanças no perfil das garantias exigidas ou maior aceitação de modalidades que dependem menos da participação de terceiros. O cenário também reforça a necessidade de análise cuidadosa das condições contratuais antes da assinatura.

Demais regiões concentram quase todas as locações

As demais regiões responderam por 93% das locações em agosto. A área central participou com 7%, enquanto não houve contratos registrados nos bairros nobres.

A concentração nas demais regiões foi ainda mais intensa do que em julho, quando essas áreas haviam correspondido a 65,9% dos contratos. O resultado mostra que os locatários priorizaram bairros com maior disponibilidade de imóveis e, possivelmente, valores mais compatíveis com a renda mensal.

As regiões fora do centro e dos bairros nobres costumam oferecer maior variedade de casas e apartamentos, além de alternativas com áreas mais amplas ou custos de ocupação mais baixos. Essa característica pode ter sido determinante em um momento de retração das locações e maior atenção ao orçamento familiar.

A baixa participação da região central revela que, em agosto, localização e proximidade de serviços foram ponderadas em conjunto com o valor do aluguel e o tamanho do imóvel. Já a ausência de contratos nos bairros nobres reforça a concentração da demanda em segmentos mais acessíveis.

Perfil dos imóveis alugados reflete procura por adequação financeira

As casas alugadas apresentaram predominância de imóveis de dois dormitórios e área entre 51 e 100 metros quadrados. Nos apartamentos, destacaram-se as unidades de dois dormitórios com até 50 metros quadrados. Em ambos os segmentos, o mercado se concentrou em imóveis de tamanho compacto ou intermediário.

Esse perfil está alinhado à distribuição dos valores de aluguel, que se concentrou entre R$ 1.501 e R$ 3.000. A combinação de área moderada, número limitado de dormitórios e localização fora das regiões mais valorizadas sugere uma procura orientada pelo equilíbrio entre conforto e capacidade de pagamento.

Em um cenário de retração de 43,67% nas locações, a escolha dos imóveis parece ter sido ainda mais influenciada pelo orçamento mensal. Os locatários podem estar comparando com maior rigor o valor do aluguel, os custos de condomínio, impostos, transporte e manutenção antes de assumir um novo contrato.

A predominância do seguro-fiança também indica que, apesar da redução do volume de negócios, os contratos efetivados buscaram modalidades de garantia mais estruturadas e capazes de facilitar a conclusão da locação.

Mercado de agosto exige atenção a preço, crédito e localização

Os dados de agosto mostram um mercado imobiliário mais seletivo, com retração tanto nas vendas quanto nas locações. Nas vendas, a queda de 22,27% foi acompanhada pela concentração das negociações em casas de dois dormitórios, apartamentos de dois dormitórios e imóveis com valores entre R$ 301 mil e R$ 400 mil.

O financiamento pela Caixa assumiu papel predominante, respondendo por 70,6% das aquisições. Esse resultado confirma a importância do crédito imobiliário para a continuidade das negociações, especialmente em um mercado no qual a maioria dos compradores não utiliza exclusivamente recursos próprios.

Nas locações, a queda de 43,67% ocorreu em um cenário marcado pela liderança das casas, pela preferência por imóveis de dois dormitórios e pela concentração dos contratos nas faixas entre R$ 1.501 e R$ 3.000. As demais regiões concentraram 93% das locações, evidenciando a busca por alternativas mais acessíveis fora das áreas centrais e nobres.

A forte participação do seguro-fiança, presente em 61,5% dos contratos, demonstra que as garantias locatícias também estão passando por mudanças. A modalidade oferece praticidade, mas exige que locatários e proprietários compreendam seus custos, coberturas e obrigações.

Após a recuperação registrada em julho, os números de agosto recomendam cautela na interpretação do desempenho anual. A retração mensal não elimina a demanda existente, mas mostra que compradores e locatários permanecem sensíveis às condições econômicas e ajustam suas decisões de acordo com o preço, o crédito, a localização e o tamanho do imóvel.

Nesse contexto, a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP continua fundamental. Nas vendas, o profissional pode orientar sobre avaliação do imóvel, documentação, financiamento, negociação e compatibilidade entre preço e mercado. Nas locações, pode auxiliar na escolha da garantia, na análise cadastral, na definição do valor do aluguel e na elaboração de contratos seguros e transparentes.

O mercado de Jundiaí e região mantém características diversificadas e continua sustentado pela infraestrutura urbana, pela atividade econômica, pela proximidade com importantes centros de emprego e pela variedade de imóveis disponíveis. Entretanto, o desempenho de agosto indica que a retomada dependerá da capacidade de vendedores, compradores, proprietários e locatários encontrarem um ponto de equilíbrio entre valores, condições de pagamento, renda e qualidade da moradia.

Vendas em Agosto

Vendas	%
Casas Vendidas	52%
Apartamentos Vendidos	48%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	16,7%
3 Dorm.	75,0%
4 Dorm.	8,3%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	0,0%
51 a 100 m²	25,0%
101 a 200 m²	25,0%
201 a 300 m²	33,3%
301 a 400 m²	8,3%
401 a 500 m²	8,3%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Casa	Percentual
Quitinete	0,0%

1 Dorm.	28,6%
2 Dorm.	50,0%
3 Dorm.	21,4%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	28,6%
51 a 100 m²	71,4%
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 vendidos

localização Casa/Apartamento	**Percentual**
Central	36,0%
Nobre	16,0%
Demais Regiões	48,0%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	**Percentual**
À Vista	28,0%
Financiamento CAIXA	20,0%
Financiamento Outros Bancos	28,0%
Direto com Proprietário	24,0%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	34,6%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	34,6%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	26,9%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	3,8%
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%

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$200 mil	0,0%
De R$ 201mil a R$250 mil	0,0%
De R$ 251mil a R$300 mil	3,8%
De R$ 301mil a R$350 mil	15,4%
De R$ 351mil a R$400 mil	15,4%
De R$ 401mil a R$450 mil	7,7%
De R$ 451mil a R$500 mil	7,7%
De R$ 501mil a R$600 mil	11,5%
De R$ 601mil a R$700 mil	11,5%
De R$ 701mil a R$800 mil	7,7%

De R$ 801mil a R$900 mil	3,8%
De R$ 901mil a R$1 milhão	7,7%
De R$ 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	3,8%
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	3,8%
De R$ 4.1 mi a R$ 5 mi	0,0%
Acima de R$ 5 mi	0,0%

Locações em Agosto

Vendas	**%**
Casas Alugadas	62%
Apartamentos Alugadas	38%

Casas alugadas

Dormitórios	**Percentual**
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	18,2%
2 Dorm.	59,1%
3 Dorm.	22,7%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	**Percentual**
1 a 50 m²	13,6%
51 a 100 m²	50,0%
101 a 200 m²	31,8%

201 a 300 m²	4,5%
301 a 400 m²	0,0%
401 a 500 m²	0,0%
acima de 500 m²	0,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
Quitinete	5,9%
1 Dorm.	17,6%
2 Dorm.	70,6%
3 Dorm.	5,9%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m²	47,1%
51 a 100 m²	52,9%
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	19,4%
Déposito Causão	25,0%
T. de Capitalização	19,4%
Seguro Fiança	36,1%

Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	19,5%
Nobre	14,6%
Demais Regiões	65,9%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um alguel mais caro	12,5%
Mudou para um alguel mais barato	37,5%
Mudou sem dar justificativa	50,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Variação/Vendas	Variação/Locações
Janeiro	-0,59%	-12,86%
Fevereiro	-10,57%	-26,67%
Março	+20,87%	+61,29%
Abril	+32,69%	-11,67%
Maio	+23,51%	+61,65%
Junho	-62,14%	-59,49%
Julho	+28,91%	+84,43%
Agosto	-22,27%	-43,67%
Acumulado 2026	+10,41%	+53,01%

Acumulado 12 meses

Vendas: +169,79%

Locações: +94,10%