

Pesquisa CRECISP

Jundiaí e Região

Junho 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Jundiaí e região registra forte retração em junho, mas mantém preferência por apartamentos e imóveis de padrão intermediário

O mercado imobiliário de imóveis residenciais usados de Jundiaí e região apresentou retração expressiva em junho de 2026. De acordo com a pesquisa mensal do CRECISP, o volume de vendas diminuiu 62,14% em relação ao mês anterior, enquanto as locações recuaram 59,49%. O resultado interrompe o movimento de crescimento observado em maio, quando as vendas haviam avançado 23,51% e as locações 61,65%, e revela um cenário de maior cautela por parte de compradores, investidores, proprietários e locatários.

A queda registrada no mês pode estar relacionada ao comportamento mais seletivo dos consumidores, ao custo do crédito imobiliário, ao comprometimento da renda familiar e ao intervalo natural de acomodação após um período de forte expansão. Mesmo com a retração, os dados de junho mostram que a estrutura da demanda permanece relativamente definida: os apartamentos continuam liderando as vendas, os imóveis de dois dormitórios concentram grande parte das negociações e as regiões periféricas ou em expansão mantêm participação relevante no mercado.

Apartamentos continuam liderando as vendas

Os apartamentos responderam por 64% das vendas realizadas em junho, enquanto as casas representaram 36% das negociações. A predominância dos apartamentos reforça a preferência por imóveis com menor custo de manutenção, maior praticidade e localização compatível com as necessidades de mobilidade urbana. Esse perfil atende especialmente famílias menores, jovens compradores, investidores e consumidores que buscam equilibrar preço, funcionalidade e infraestrutura.

Entre as casas vendidas, os imóveis de três dormitórios foram predominantes, com 50% das negociações. As unidades de dois dormitórios representaram 25%, o mesmo percentual observado entre as casas com quatro ou mais dormitórios. Não houve vendas de casas com até um dormitório.

A distribuição por área útil evidencia um mercado diversificado. As casas com mais de 201 metros quadrados responderam por 50% das vendas, enquanto as unidades entre 51 e 100 metros quadrados e entre 101 e 200 metros quadrados participaram, cada uma, com 25%. Não foram registradas vendas de casas com

até 50 metros quadrados. O resultado sugere que, embora a procura geral se concentre em imóveis funcionais, parte significativa das negociações de casas esteve relacionada a unidades mais amplas, destinadas a famílias que necessitam de maior espaço interno e externo.

Nos apartamentos, o padrão foi mais concentrado. As unidades de dois dormitórios responderam por 64,7% das vendas, enquanto os apartamentos de três dormitórios representaram 35,3%. Não foram registradas negociações de imóveis com até um dormitório ou com quatro dormitórios ou mais.

Quanto à área útil, 71% dos apartamentos vendidos possuíam entre 51 e 100 metros quadrados, enquanto 29% tinham até 50 metros quadrados. Não houve vendas de apartamentos com área superior a 100 metros quadrados. Esses números confirmam a força do segmento de apartamentos compactos e intermediários, que oferece maior previsibilidade de custos e atende ao perfil predominante dos compradores da região.

Faixas de preço mostram concentração no mercado intermediário

A distribuição das vendas por faixa de preço revela concentração nos imóveis de valor intermediário. As unidades entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil responderam por 32% das negociações, constituindo a principal faixa de venda em junho. Os imóveis acima de R\$ 501 mil representaram 28%, enquanto as faixas entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil e entre R\$ 401 mil e R\$ 500 mil participaram, cada uma, com 16%.

Os imóveis de até R\$ 200 mil corresponderam a 8% das vendas. Embora tenham apresentado participação menor, continuam relevantes para compradores que dependem de financiamento e procuram alternativas de entrada no mercado imobiliário. Ao mesmo tempo, a participação de imóveis acima de R\$ 501 mil demonstra que Jundiaí e sua região continuam atraindo consumidores com maior capacidade financeira e mantendo espaço para negociações de padrão elevado.

A presença expressiva de imóveis entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil indica que o mercado regional se apoia fortemente em unidades voltadas à classe média, especialmente apartamentos e casas com dois ou três dormitórios, localizadas em bairros que oferecem infraestrutura e acesso a serviços.

Financiamento da Caixa sustenta a maior parte das aquisições

O financiamento pela Caixa Econômica Federal foi responsável por 54,2% das vendas realizadas em junho. Os financiamentos por outros bancos responderam por 16,7%, o mesmo percentual das compras à vista. As negociações diretas com o proprietário representaram 12,5%, enquanto não houve registros de aquisições por meio de consórcio.

A predominância do financiamento habitacional confirma a importância do crédito para a dinâmica do mercado regional. Mais da metade das transações dependeu das condições oferecidas pela Caixa, o que evidencia a sensibilidade

do setor às taxas de juros, aos prazos, ao valor da entrada e à capacidade de comprometimento da renda dos compradores.

A participação de 16,7% das compras à vista também merece destaque. Esse percentual pode estar relacionado a investidores, compradores que utilizaram recursos próprios ou famílias que venderam um imóvel anterior para viabilizar a nova aquisição. Ainda assim, a soma das operações financiadas pela Caixa e por outras instituições alcança 70,9%, demonstrando que o crédito continua sendo o principal instrumento de acesso à compra da casa própria.

Regiões periféricas concentram a maior parte das vendas

As demais regiões concentraram 60% das vendas de junho. Os bairros nobres responderam por 22,5%, enquanto a região central participou com 17,5% das negociações.

Essa distribuição representa uma mudança importante em relação a maio, quando a região central havia concentrado 54,3% das vendas. O deslocamento da demanda para as demais áreas pode estar relacionado à busca por valores mais acessíveis, maior oferta de imóveis e melhor relação entre preço, área construída e localização.

Os bairros nobres continuam apresentando participação relevante, especialmente entre imóveis de maior valor, mas o resultado geral indica que os consumidores estão ampliando a área de busca e priorizando soluções compatíveis com o orçamento. A localização permanece importante, porém passa a ser analisada em conjunto com custos de aquisição, manutenção, deslocamento e disponibilidade de serviços próximos.

Mercado de locação também recua, mas preserva procura por imóveis familiares

O segmento de locações apresentou queda de 59,49% em junho. A retração interrompe o forte crescimento registrado em maio, quando os contratos haviam aumentado 61,65%. O resultado pode refletir menor movimentação de famílias e trabalhadores, redução temporária da procura ou maior cautela diante dos valores dos aluguéis e das despesas associadas à mudança.

Mesmo com a queda, as casas foram maioria nas locações, representando 59% dos contratos. Os apartamentos responderam por 41%. Esse resultado difere do comportamento observado nas vendas, nas quais os apartamentos lideraram com ampla vantagem.

Entre as casas alugadas, os imóveis de dois dormitórios foram predominantes, com 57,9% das locações. As casas de três dormitórios representaram 26,3%, as unidades com quatro ou mais dormitórios corresponderam a 10,5% e os imóveis de até um dormitório participaram com 5,3%.

A área útil das casas alugadas concentrou-se principalmente entre 51 e 100 metros quadrados, faixa que respondeu por 45% dos contratos. As unidades entre 101 e 200 metros quadrados representaram 35%, enquanto os imóveis

com mais de 201 metros quadrados participaram com 20%. Não houve registros de casas com até 50 metros quadrados.

Nos apartamentos, os imóveis de dois dormitórios também foram maioria, com 68,8% das locações. As unidades de três dormitórios responderam por 31,3%, e não foram registradas locações de quitinetes, apartamentos de um dormitório ou unidades maiores.

Quanto à área, 68,8% dos apartamentos alugados possuíam entre 51 e 100 metros quadrados, enquanto 12,5% tinham até 50 metros quadrados e 18,8% estavam na faixa entre 101 e 200 metros quadrados. O perfil confirma a preferência por apartamentos de tamanho intermediário, adequados para famílias e pessoas que buscam maior conforto sem necessariamente optar por imóveis de grande porte.

Aluguéis concentram-se entre R\$ 2 mil e R\$ 3 mil

A faixa entre R\$ 2.001 e R\$ 3.000 concentrou 40,6% das locações realizadas em junho, constituindo o principal intervalo de valores. Os imóveis acima de R\$ 3.001 responderam por 21,9%, enquanto os contratos entre R\$ 1.001 e R\$ 1.500 representaram 18,8%.

As locações entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 corresponderam a 12,5%, e os imóveis de até R\$ 1.000 participaram com 6,3%. A distribuição demonstra que o mercado de locação de Jundiaí e região apresenta valores superiores aos verificados em segmentos de menor renda, refletindo a valorização imobiliária regional, a estrutura econômica local e a procura por imóveis em áreas com boa infraestrutura.

Ao mesmo tempo, a presença de contratos nas faixas inferiores indica que ainda existe oferta destinada a consumidores que priorizam o controle do orçamento mensal. A diversidade de valores permite atender diferentes perfis, embora o maior volume esteja concentrado nos imóveis de padrão intermediário.

Garantias locatícias apresentam distribuição equilibrada

O fiador foi a modalidade de garantia mais utilizada em junho, presente em 32,3% dos contratos. O seguro-fiança respondeu por 25,8%, os títulos de capitalização representaram 22,6% e o depósito caução participou com 19,4%. Não houve registros de outras modalidades.

A distribuição mostra um cenário mais equilibrado entre as garantias, sem a predominância isolada de uma única alternativa. A presença expressiva do fiador indica que essa modalidade tradicional ainda possui relevância na região, enquanto a participação do seguro-fiança e dos títulos de capitalização demonstra a busca por soluções que ofereçam maior agilidade e segurança aos proprietários.

A escolha da garantia depende do perfil financeiro do locatário, das exigências do proprietário e das condições oferecidas pelas imobiliárias e instituições

envolvidas. A orientação profissional é importante para avaliar os custos, os procedimentos e as responsabilidades associados a cada modalidade.

Região central mantém relevância, mas demais áreas ganham espaço

As demais regiões responderam por 51% das locações, enquanto a região central concentrou 31% dos contratos. Os bairros nobres participaram com 17%.

A maior participação das demais regiões está relacionada à procura por imóveis com melhor relação entre valor do aluguel, área útil e estrutura oferecida. A região central continua sendo valorizada pela proximidade a comércio, serviços, instituições de ensino e transporte, mas os locatários demonstram disposição para buscar alternativas em bairros mais afastados quando isso representa economia ou maior espaço interno.

A participação dos bairros nobres, embora menor, confirma a existência de uma demanda específica por imóveis de padrão superior e localizações diferenciadas. O mercado regional, portanto, permanece diversificado, com diferentes faixas de preço e perfis de ocupação.

Descontos revelam necessidade de negociação

Os dados de junho indicam que 53,2% das vendas foram realizadas pelo mesmo valor anunciado. Entre as operações com desconto, 17% tiveram redução de até 5%, 21,3% foram concluídas com abatimento entre 6% e 10%, 6,4% apresentaram descontos de 11% a 15% e 2,1% registraram redução entre 16% e 20%.

A predominância das vendas pelo valor anunciado demonstra que parte dos proprietários mantém preços alinhados às expectativas do mercado. No entanto, a existência de descontos superiores a 5% em parcela significativa das transações mostra que a negociação continua sendo um instrumento importante para aproximar compradores e vendedores, especialmente em um cenário de menor volume de negócios.

Nas locações, os dados disponíveis no resumo não apresentam a distribuição dos descontos concedidos. Ainda assim, a própria retração do número de contratos reforça a importância da correta precificação dos imóveis e da flexibilidade nas negociações para reduzir o tempo de permanência das unidades no mercado.

Corretor de imóveis é fundamental em um cenário de maior seletividade

A retração observada em junho torna ainda mais relevante a atuação do corretor de imóveis regularmente inscrito no CRECISP. Em períodos de menor movimentação, a avaliação correta do imóvel, a definição de preço compatível e a divulgação adequada são fatores decisivos para aumentar as chances de concretização dos negócios.

O profissional possui conhecimento técnico para orientar compradores, vendedores, proprietários e locatários em todas as etapas da negociação. Isso inclui a análise documental, a avaliação mercadológica, a orientação sobre

financiamento, a verificação das condições do imóvel, a negociação de valores e o acompanhamento da formalização contratual.

Nas locações, o corretor também auxilia na escolha da garantia mais adequada, esclarece as responsabilidades de cada parte e contribui para a elaboração de contratos claros e seguros. Sua atuação reduz riscos, previne conflitos e proporciona maior transparência às relações entre proprietários e inquilinos.

Ao trabalhar em conformidade com a legislação e sob a fiscalização do CRECISP, o corretor fortalece a credibilidade do mercado e oferece segurança jurídica em operações que envolvem decisões financeiras importantes.

Mercado passa por ajuste, mas mantém fundamentos

O desempenho de junho revela um período de ajuste no mercado imobiliário de Jundiaí e região. A queda de 62,14% nas vendas e de 59,49% nas locações representa uma desaceleração significativa em relação a maio, mas não elimina os fundamentos que sustentam a atratividade regional.

Jundiaí continua beneficiada por sua localização estratégica, pela atividade industrial e logística, pela oferta de serviços, pela infraestrutura urbana e pela proximidade dos principais centros econômicos do Estado. Esses fatores seguem contribuindo para a procura por imóveis residenciais, ainda que os consumidores estejam mais cautelosos e seletivos.

O perfil das negociações confirma a preferência por apartamentos de dois dormitórios, imóveis com áreas entre 51 e 100 metros quadrados, casas familiares e unidades localizadas nas demais regiões da cidade. No mercado de vendas, o financiamento da Caixa permanece como principal forma de pagamento, enquanto as locações apresentam procura concentrada em imóveis entre R\$ 2 mil e R\$ 3 mil e distribuição diversificada entre as garantias locatícias.

O resultado de junho deve ser interpretado como uma retração pontual em um mercado que vinha apresentando forte crescimento. A recuperação dependerá da evolução das condições de crédito, da confiança dos consumidores, da adequação dos preços e da capacidade de proprietários e profissionais do setor de ajustar a oferta às necessidades reais da demanda. Mesmo em um cenário mais desafiador, Jundiaí e sua região preservam sua relevância no mercado imobiliário paulista e mantêm condições para retomar gradualmente o ritmo de negócios.

Vendas em Junho

Vendas	%
Casas Vendidas	36%
Apartamentos Vendidos	64%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	25,0%
3 Dorm.	50,0%
4 Dorm.	12,5%
5 Dorm.	12,5%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	0,0%
51 a 100 m ²	25,0%
101 a 200 m ²	25,0%
201 a 300 m ²	12,5%
301 a 400 m ²	12,5%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	25,0%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	64,7%
3 Dorm.	35,3%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	29,4%
51 a 100 m ²	70,6%
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	17,5%
Nobre	22,5%
Demais Regiões	60,0%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	16,7%
Financiamento CAIXA	54,2%
Financiamento Outros Bancos	16,7%
Direto com Proprietário	12,5%
Consórcios	0,0%

Desconto concedido	Percentual
Vendida no MESMO VALOR ANUNCIADO	48,0%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	24,0%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	20,0%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	8,0%
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	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	4,0%
De R\$ 151mil a R\$200 mil	4,0%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	4,0%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	12,0%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	8,0%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	24,0%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	4,0%
De R\$ 451mil a R\$500 mil	12,0%
De R\$ 501mil a R\$600 mil	4,0%
De R\$ 601mil a R\$700 mil	0,0%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	4,0%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	4,0%
De R\$ 901mil a R\$1 milhão	4,0%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	0,0%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	8,0%
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	4,0%

Locações em Junho

Locações	%
Casas Alugadas	59%
Apartamentos Alugadas	41%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	5,3%
2 Dorm.	57,9%
3 Dorm.	26,3%
4 Dorm.	10,5%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	0,0%
51 a 100 m ²	45,0%
101 a 200 m ²	35,0%
201 a 300 m ²	10,0%
301 a 400 m ²	5,0%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	5,0%

Aptos Alugados

Dormitórios	Percentual
-------------	------------

Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	68,8%
3 Dorm.	31,3%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	12,5%
51 a 100 m ²	68,8%
101 a 200 m ²	18,8%
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	32,3%
Depósito caução	19,4%
T. de Capitalização	22,6%
Seguro Fiança	25,8%
Outros	0,0%

Localização	Percentual
Central	31,4%
Nobre	17,1%
Demais Regiões	51,4%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	34,6%
Mudou para um aluguel mais barato	38,5%
Mudou sem dar justificativa	26,9%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	77,8%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	19,4%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	2,8%
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	6,3%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	0,0%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	18,8%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	3,1%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	9,4%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	25,0%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	15,6%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	6,3%

de R\$3.501,00 a R\$4mil	6,3%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	9,4%
Mais e R\$5mil	0,0%

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%
Acumulado 2026	+3,77%	+12,25%

Acumulado 12 meses

Vendas: +151,45%

Locações: +47,45%