

Pesquisa CRECISP

Jundiaí e Região

Fevereiro 2026

Imóveis residenciais usados

Venda e Locação

Mercado imobiliário de Jundiaí registra retração nas vendas e locações em fevereiro

Levantamento realizado pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECI-SP), com base em dados coletados junto a 84 imobiliárias da região de Jundiaí, apontou retração no mercado de imóveis residenciais usados no mês de fevereiro de 2026. As vendas registraram queda de 10,67% e o número de novos contratos de locação apresentou redução ainda mais expressiva, de 26,67%, na comparação com o mês de janeiro.

A pesquisa abrangeu imobiliárias localizadas nas cidades de Atibaia, Bom Jesus dos Perdões, Bragança Paulista, Cabreúva, Campo Limpo Paulista, Itupeva, Jarinu, Jundiaí, Louveira, Nazaré Paulista, Pinhalzinho, Piracaia, Socorro e Várzea Paulista, que compõem o mercado regional analisado.

Especialistas do setor avaliam que o comportamento do mercado reflete fatores econômicos e sociais típicos do início do ano. O primeiro trimestre costuma concentrar despesas relevantes para as famílias brasileiras, como pagamento de impostos, matrículas escolares e reorganização financeira após as festas de fim de ano. Esse cenário tende a gerar maior cautela nas decisões de compra e locação de imóveis.

Apesar da retração mensal, o levantamento indica que os fundamentos econômicos da região permanecem sólidos. A diversificação econômica de Jundiaí, sua localização estratégica entre a capital paulista e o interior do Estado, além da infraestrutura urbana consolidada, continuam sustentando a demanda habitacional no médio prazo.

Perfil dos imóveis vendidos

Em fevereiro houve mudança no perfil das negociações. As casas passaram a representar a maioria das vendas, com 53% das transações, enquanto os apartamentos responderam por 47%.

Entre as casas vendidas predominam imóveis com três dormitórios, que concentraram 47,1% das negociações. Também tiveram participação relevante casas com dois dormitórios, representando 29,4% das vendas. Em termos de área útil, a maior parte das unidades comercializadas possui entre 101 m² e 200 m², faixa que concentrou 52,9% das transações desse tipo de imóvel.

No segmento de apartamentos, a preferência foi claramente direcionada para unidades de dois dormitórios, responsáveis por 91,7% das vendas. A metragem predominante situa-se entre 51 m² e 100 m², faixa que concentrou 58,3% das unidades negociadas.

Regiões mais procuradas

A distribuição geográfica das vendas revela maior concentração de negócios nas demais regiões da cidade, responsáveis por 50% das transações. Os bairros classificados como nobres concentraram 40,6% das vendas, enquanto a região central respondeu por 9,4% dos negócios.

Esse comportamento demonstra a expansão da procura por bairros em desenvolvimento ou com valores mais competitivos, tendência que vem sendo observada em diversas cidades do interior paulista.

Faixas de valores praticados

As transações ocorreram majoritariamente em faixas de preço intermediárias e superiores. Os imóveis com valores acima de R\$ 501 mil concentraram 42,9% das vendas registradas no período.

Também tiveram participação significativa imóveis avaliados entre R\$ 301 mil e R\$ 400 mil, que representaram 35,7% das negociações, e unidades entre R\$ 201 mil e R\$ 300 mil, com 17,9%.

Entre as vendas realizadas, 44,8% ocorreram exatamente pelo valor anunciado, enquanto 20,7% tiveram desconto de até 5%. Em 27,6% dos casos os descontos variaram entre 6% e 10%, indicando que a negociação ainda é um elemento relevante na conclusão dos negócios imobiliários.

Modalidades de pagamento

O financiamento bancário segue como principal instrumento para aquisição de imóveis residenciais na região. O financiamento pela Caixa Econômica Federal respondeu por 48% das vendas registradas, enquanto financiamentos concedidos por outros bancos representaram 20% das transações.

Compras realizadas à vista corresponderam a 16% das negociações, mesmo percentual das operações realizadas por meio de pagamento direto com os proprietários, evidenciando a coexistência de diferentes estratégias de aquisição no mercado regional.

Locações também apresentam retração

O mercado de locações residenciais também registrou retração em fevereiro, com queda de 26,67% na quantidade de novos contratos firmados em comparação ao mês anterior.

Assim como ocorreu nas vendas, as casas também predominaram entre os imóveis alugados, representando 55% dos contratos, enquanto os apartamentos responderam por 45%.

Entre as casas locadas predominam unidades com três dormitórios, responsáveis por 46,7% das locações. Nos apartamentos, a preferência concentrou-se em unidades de dois dormitórios, que representaram 76,9% dos contratos firmados.

A maior parte das locações ocorreu nas demais regiões da cidade, com 47,2% dos contratos, seguidas pela região central, com 25%, e pelos bairros nobres, com 27,8%.

Valores de aluguel

Os contratos de locação apresentaram maior concentração nas faixas intermediárias de preço. Aluguéis entre R\$ 1.501 e R\$ 3.000 mensais concentraram pouco mais da metade das locações registradas.

Também houve participação relevante de imóveis com aluguel acima de R\$ 3.000, refletindo a diversidade do mercado imobiliário regional e a presença de imóveis voltados a diferentes perfis de renda.

Entre os inquilinos que mudaram de imóvel, 31,8% declararam ter buscado um aluguel mais barato, enquanto 18,2% migraram para imóveis de valor mais elevado. Metade dos locatários não informou o motivo da mudança.

Garantias locatícias

O levantamento também mostra diversificação nas garantias utilizadas para viabilizar contratos de locação.

O depósito caução foi a modalidade mais utilizada, presente em 32,6% dos contratos. Em seguida aparece o seguro-fiança, utilizado em 30,2% das locações.

O fiador tradicional respondeu por 20,9% dos contratos, enquanto o título de capitalização representou 14% das locações realizadas, demonstrando a crescente adoção de instrumentos alternativos no mercado imobiliário.

Importância da intermediação profissional

Diante da complexidade das negociações imobiliárias, especialistas do setor reforçam a importância da atuação do corretor de imóveis na intermediação de vendas e locações.

Além de orientar compradores, vendedores, locadores e locatários sobre valores de mercado e documentação necessária, o corretor de imóveis desempenha papel fundamental na análise jurídica e técnica das transações, contribuindo para a segurança das partes envolvidas e para a transparência das negociações.

O profissional também auxilia na correta avaliação do imóvel, na condução das negociações e no cumprimento da legislação aplicável, fatores que reduzem riscos e aumentam a confiabilidade das operações imobiliárias.

Perspectivas para os próximos meses

Apesar da retração observada em fevereiro, profissionais do mercado avaliam que o movimento pode refletir apenas um ajuste sazonal típico do início do ano.

À medida que o calendário avança e as famílias retomam o planejamento financeiro, a expectativa é de gradual recuperação do ritmo de negócios tanto no segmento de vendas quanto no de locações, sustentada pelo dinamismo econômico e pela qualidade de vida oferecida pela região de Jundiá.

Vendas em Fevereiro

Vendas	%
Casas Vendidas	53%
Apartamentos Vendidos	47%

Casas vendidas

Dormitórios Casa	Percentual
1 Dorm.	5,9%
2 Dorm.	29,4%
3 Dorm.	47,1%
4 Dorm.	11,8%
5 Dorm.	5,9%

Mais de 5 Dorm.	0,0%
-----------------	------

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	5,9%
51 a 100 m ²	23,5%
101 a 200 m ²	52,9%
201 a 300 m ²	5,9%
301 a 400 m ²	5,9%
401 a 500 m ²	0,0%
acima de 500 m ²	5,9%

Aptos vendidos

Dormitórios Apto	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	0,0%
2 Dorm.	91,7%
3 Dorm.	8,3%
4 Dorm.	0,0%
5 Dorm.	0,0%
Mais de 5 Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	41,7%
51 a 100 m ²	58,3%
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	9,4%
Nobre	40,6%
Demais Regiões	50,0%

Forma de Pagamento Casa/Apartamento	Percentual
À Vista	16,0%
Financiamento CAIXA	48,0%
Financiamento Outros Bancos	20,0%
Direto com Proprietário	16,0%
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	0,0%
De R\$ 201mil a R\$250 mil	17,9%
De R\$ 251mil a R\$300 mil	0,0%
De R\$ 301mil a R\$350 mil	21,4%
De R\$ 351mil a R\$400 mil	14,3%
De R\$ 401mil a R\$450 mil	3,6%
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	10,7%
De R\$ 701mil a R\$800 mil	14,3%
De R\$ 801mil a R\$900 mil	0,0%

De R\$ 901mil a R\$1 milhão	3,6%
De R\$ 1milhão a R\$1.2 mi	7,1%
De R\$ 1.3 mi a R\$1.5 mi	0,0%
De R\$ 1.6 mi a R\$ 2 mi	3,6%
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	3,6%
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	44,8%
Vendida com desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	20,7%
Vendida com desconto de 6 a 10%, ABAIXO do Anunciado	27,6%
Vendida com desconto de 11 a 15%, ABAIXO do Anunciado	6,9%
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%

Locações em Fevereiro

Locações	%
Casas Alugadas	55%
Apartamentos Alugadas	45%

Casas alugadas

Dormitórios	Percentual
Quitinete	0,0%
1 Dorm.	26,7%
2 Dorm.	26,7%
3 Dorm.	46,7%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	26,7%
51 a 100 m ²	26,7%
101 a 200 m ²	46,7%
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	7,7%
1 Dorm.	7,7%
2 Dorm.	76,9%
3 Dorm.	7,7%
4 Dorm.	0,0%
5 ou mais Dorm.	0,0%

Área útil	Percentual
1 a 50 m ²	38,5%
51 a 100 m ²	61,5%

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	20,9%
Depósito caução	32,6%
T. de Capitalização	14,0%
Seguro Fiança	30,2%
Outros	2,3%

Localização	Percentual
Central	25,0%
Nobre	27,8%
Demais Regiões	47,2%

Motivo da mudança	Percentual
Mudou para um aluguel mais caro	18,2%
Mudou para um aluguel mais barato	31,8%
Mudou sem dar justificativa	50,0%

Desconto concedido Casa / Apartamento	Percentual
Mesmo valor anunciado	71,4%
Desconto de até 5%, ABAIXO do Anunciado	10,7%
Desconto de 6% a 10%, ABAIXO do Anunciado	10,7%
Desconto de 11% a 15%, ABAIXO do Anunciado	0,0%

Desconto de 16% a 20%, ABAIXO do Anunciado	3,6%
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	3,6%

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	3,7%
de R\$1.001,00 a R\$1250,00	14,8%
de R\$1.251,00 a R\$1500,00	7,4%
de R\$1.501,00 a R\$1750,00	18,5%
de R\$1.751,00 a R\$2.000,00	7,4%
de R\$2.001,00 a R\$2.500,00	14,8%
de R\$2.501,00 a R\$3.000,00	11,1%
de R\$3.001,00 a R\$3.500,00	14,8%
de R\$3.501,00 a R\$4mil	3,7%
de R\$4.001,00 mil a R\$5mil	3,7%
Mais e R\$5mil	0,0%

Evolução de venda e locação

Mês	Varição/Vendas	Varição/Locações
Janeiro	-0,59%	-12,86%
Fevereiro	-10,57%	-26,67%
Acumulado 2026	-11,16%	-39,53%

Acumulado 12 meses

Vendas: +149,98%

Locações: -44,31%