



Secondo il National Housing Report, indagine mensile condotta dal Gruppo Immobiliare RE/MAX, le vendite immobiliari si scaldano proprio nel periodo estivo

Con il mercato nel pieno periodo estivo, sia le vendite immobiliari sia i prezzi sono aumentati insieme alle temperature. Le richieste degli acquirenti in giugno hanno mantenuto un livello di vendite superiore allo 0,7% con un forte aumento del 9,4% rispetto a maggio. Il prezzo di vendita mediano di giugno ammontava a \$229.000, segnando un incremento del 2,2% rispetto a giugno 2015. L'aumento dei pezzi di anno in anno è moderato e c'è un impatto positivo sulla possibilità di acquistare una casa. Il numero delle case in vendita a giugno è diminuita del 15,6% rispetto all'anno scorso, mettendo a dura prova l'offerta degli immobili soprattutto nella West Coast. A giugno l'offerta mensile nazionale di case in vendita è stata di 3.2, in leggero aumento dal 3.0 di maggio.



“L'anno scorso è stato il periodo migliore a cui abbiamo assistito dopo molto tempo per la vendita di case. È incoraggiante che le vendite rimangano più alte rispetto al 2015. I prezzi moderati sono una buona cosa per questo mercato. I proprietari di immobili stanno ancora assistendo a dei miglioramenti dei loro patrimoni, e c'è meno possibilità che gli acquirenti siano tagliati fuori dal mercato a causa dei prezzi troppo alti. Dobbiamo ancora aspettare, ma la stabilizzazione a cui stiamo assistendo è un segnale positivo”, dichiara Dave Liniger, RE/MAX AD, Presidente e Co-fondatore.

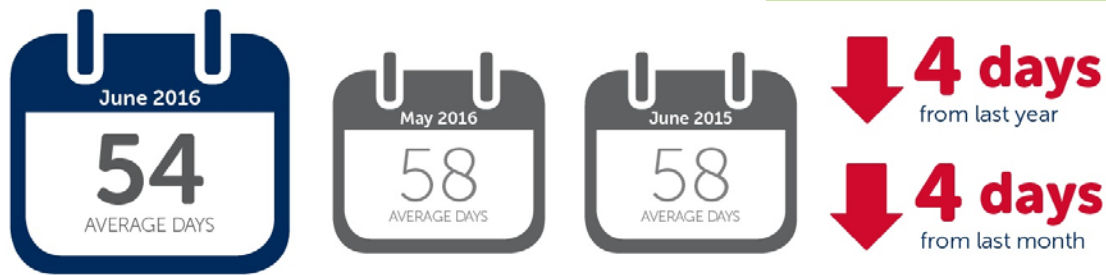
“A livello nazionale il valore delle case è al giusto livello, nonostante la differenze all'interno del Paese possano influenzare l'impressione e l'idea dei proprietari. È importante che questi realizzino che il modo in cui percepiscono il valore della loro casa può variare da come un valutatore la vede, poiché può confermare o annullare la vendita o il rifinanziamento del mutuo”, ha aggiunto Bob Walters, Chief Economist Quicken Loans.

**TRANSAZIONI CONCLUSE – I CAMBIAMENTI DI ANNO IN ANNO**

Nelle 53 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX a maggio, il numero degli immobili venduti è salito del 0,7% rispetto allo scorso anno, ed è stato inoltre del 9,4% maggiore rispetto al mese scorso. Le vendite sono leggermente al di sopra rispetto ai numeri visti lo scorso giugno e l'aumento mensile è maggiore del 6,7% medio registrato negli ultimi otto anni. Come nei mesi precedenti, le vendite sono state molto forti nel nord est del Paese. A maggio, in 31 delle 53 aree metropolitane intervistate si sono registrate vendite maggiori rispetto all'anno scorso, vedendone 6 con aumento percentuale a doppia cifra. Tra queste troviamo Augusta, ME +22,7%, Las Vegas, NV +13,2%, New York, NY +13,1%, Trenton, NJ +11,1%, Cleveland, OH +11,1% e Hartford, CT +10,2%.

PREZZO MEDIANO DI VENDITA
median sales price

Il prezzo mediano di vendita degli immobili venduti nelle aree analizzate nel mese di giugno è stato di \$229.900, maggiore del 3,0% rispetto ad aprile e maggiore del 2,2% rispetto al mese di giugno 2015. Giugno è stato il 53esimo mese consecutivo senza un calo del prezzo mediano. Nel 2015, l'aumento del prezzo mediano ha raggiunto la media mensile del 7,6%. L'aumento del 2,2% di giugno potrebbe segnare un aumento moderato dei prezzi, i quali potrebbero avere un impatto positivo per quanto riguarda l'acquisto di un immobile. Tra le 53 aree intervistate, solo quattro hanno registrato un calo dei prezzi e le 49 restanti hanno registrato prezzi maggiori rispetto allo scorso anno, 7 con percentuali a doppia cifra: Tampa, FL +14,1%, Orlando, FL +13,9%, Honolulu, HI +13,1%, Portland, OR +12,6%, Denver, CO +11,1% Boise, ID +10,1% e Augusta, ME +10,1%.

**GIORNI SUL MERCATO – LA MEDIA DELLE 53 AREE METROPOLITANE****days on market**

A giugno la media dei giorni sul mercato delle case vendute è stata di 54 giorni, 4 giorni in meno rispetto alla media di 58 registrata a maggio 2016 e giugno 2015. Giugno è diventato il 39esimo mese consecutivo con una media di circa 80 giorni sul mercato. Nei tre mercati con la più bassa offerta di immobili, Seattle, Denver e San Francisco, i giorni sul mercato sono stati rispettivamente 25, 23 e 21. Quelli più alti invece, si sono registrati ad Augusta, ME (143) e a Des Moines, IA (103). I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa dell'incarico alla firma del contratto.

OFFERTA DI CASE IN VENDITA – LA MEDIA DELLE 53 AREE METROPOLITANE**month's supply**

a supply of 6 months is considered balanced



Il numero degli immobili in vendita a giugno è stato dello 0,7% inferiore rispetto a maggio e del 15,6% rispetto a giugno 2015. La stabilizzazione dell'offerta mensile è un segno positivo, soprattutto durante il periodo estivo. Basata sul tasso di immobili in vendita a giugno, l'offerta mensile di immobili è stata di 3,2, dato più o meno identico all'anno scorso (3,6) e al mese di maggio di quest'anno (3,0). Un'offerta di immobili a 6,0 rappresenta un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori. Il numero delle città con un'offerta inferiore a 2,0 potrebbe stabilizzarsi a 8, minore delle 10 registrate a maggio. Le otto città sotto il 2,0 sono Seattle, WA 1,2, Denver, CO 1,3, San Francisco, CA 1,3, Portland, OR 1,5, Boston, MA 1,5, Omaha, NE 1,8, Dallas-Ft. Worth, TX 1,9 e San Diego, CA. 1,9.