



NATIONAL HOUSING REPORT

OCTOBER 2016 | VOLUME 98

Based on MLS data in 52 metro areas



Nel mese di Settembre in USA la richiesta degli acquirenti rimane forte RE/MAX pubblica l'indagine sul mercato immobiliare americano

Secondo l'indagine condotta dal Gruppo Immobiliare RE/MAX sull'andamento del mercato immobiliare in USA, settembre è stato il migliore settembre da 9 anni. Le vendite sono calate dell'11,7% da agosto a settembre, in linea con l'11% di media. Le vendite sono però aumentate del 2% rispetto a settembre 2015, considerato il migliore settembre fino ad ora.

Il prezzo mediano di vendita di settembre è di \$219.780 maggiore del 5,1% rispetto ad un anno fa. Il maggiore aumento si è registrato a Birmingham, AL (17,0%) e Miami (15,2%). La media dell'offerta è aumentata da 3.4 di agosto a 3.9, la più alta da febbraio. Nonostante questo, siamo ancora lontani dai 6 mesi di offerta per essere considerati in un mercato bilanciato tra compratori e venditori. Otto mercati, prevalentemente nel nord est, hanno 6 o più mesi di offerta, mentre 19 città ne hanno 3 o meno, la maggior parte si trovano ad ovest del Paese.



"Il mercato solitamente vede molto meno vendite tra agosto e settembre, ma nonostante questo le vendite sono state le più alte di tutti i settembre da quando abbiamo lanciato gli Housing Report nel 2008. Inoltre, i prezzi continuano ad aumentare di un moderato 5% di anno in anno. Questo è un mercato di cui si può essere soddisfatti." - **dichiara Dave Liniger, Amministratore delegato e Presidente del consiglio di amministrazione. RE/MAX LLC**

TRANSAZIONI CONCLUSE – I CAMBIAMENTI DI ANNO IN ANNO



Nelle 52 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX a settembre, il numero degli immobili venduti è salito del 2,0% rispetto allo scorso anno, che segna l'ottavo mese con aumenti rispetto allo scorso anno. Questo è il settembre più forte di vendite dal 2008, nonostante la diminuzione di 11,7% rispetto al mese scorso, ma comunque in linea con l'11% di media. A settembre, in 34 delle 52 aree metropolitane intervistate si sono registrate vendite maggiori rispetto all'anno scorso, vedendone 6 con aumento percentuale a doppia cifra. Tra queste troviamo Trenton, NJ, +17,9%, Augusta, ME, +14,1%, Des Moines, IA +13,6%, Raleigh & Durham, NC, +11,6%, Boise, ID +11,3% e Seattle, WA 10,6%.



NATIONAL HOUSING REPORT

OCTOBER 2016 | VOLUME 98

Based on MLS data in 52 metro areas



PREZZO MEDIANO DI VENDITA

median sales price

median of 52 metro median prices

↑ 5.1%
year-over-year

↓ 3.1%
month-over-month

\$219,780
September 2016

\$225,900
August 2016

\$209,115
September 2015



Il prezzo mediano di vendita degli immobili venduti nelle aree analizzate nel mese di settembre è stato di \$219,780, minore del 3,1% rispetto ad agosto 2016 e maggiore rispetto al mese di settembre 2015.

Il prezzo mediano di vendita a Providence, RI è rimasto invariato rispetto allo scorso anno ma le altre città analizzate hanno visto un aumento; 12 con percentuali a doppia cifra: Birmingham, AL +17,0%, Miami, FL +15,2%, Tampa, FL +14,6%, Portland, OR +14,5%, Denver, CO +13,1% e Boise, ID +12,6%.

GIORNI SUL MERCATO – LA MEDIA DELLE 52 AREE METROPOLITANE

days on market

number of days from listing to signed contract



↓ 5 days
from last year

↑ 2 days
from last month

A settembre la media dei giorni sul mercato delle case vendute è stata di 56 giorni, due giorni in più rispetto alla media registrata ad agosto 2016 e minore di cinque rispetto allo scorso anno a settembre. Settembre diventa il 42esimo mese consecutivo con una media di circa 80 giorni sul mercato. I tre mercati con la più bassa offerta di immobili sono Denver, Omaha e San Francisco con 25, 27 e 28. Quelli più alti invece, si sono registrati ad Augusta, ME (128) e a Des Moines, IA (99). I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa dell'incarico alla firma del contratto.



NATIONAL HOUSING REPORT

OCTOBER 2016 | VOLUME 98

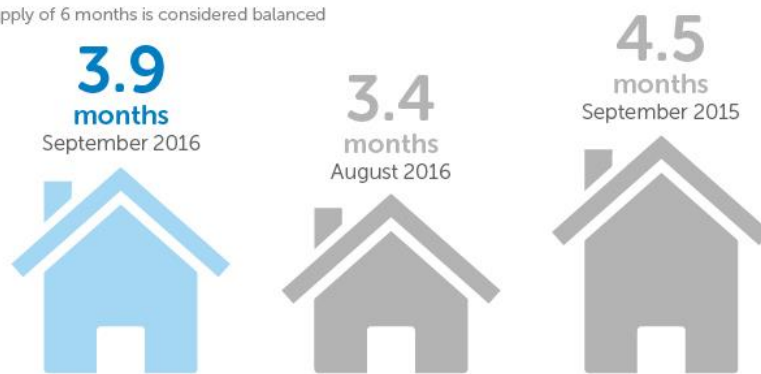
Based on MLS data in 52 metro areas



OFFERTA DI CASE IN VENDITA – LA MEDIA DELLE 52 AREE METROPOLITANE

months supply

a supply of 6 months is considered balanced



Il numero degli immobili in vendita a settembre è stato del 2,6% inferiore rispetto a agosto e del 16,6% rispetto a settembre 2015. Basata sul tasso di immobili in vendita a settembre, l'offerta mensile di immobili è stata di 3.9, dato più o meno identico all'anno scorso (4.5) e allo scorso mese di quest'anno (3.4). 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. San Francisco, CA 1.6, Seattle, WA 1.7 e Denver a 1.7.

Profilo RE/MAX

RE/MAX è il Gruppo Immobiliare più diffuso al mondo, presente in 100 Paesi, con circa 7.000 agenzie e più di 104.500 professioni immobiliari affiliati. RE/MAX è stata la prima organizzazione immobiliare ad aver introdotto e sviluppato con successo – attraverso il franchising - la formula dello studio associato, che ha rivoluzionato l'intero settore del Real Estate.

Approdata in Italia nel 1996 sotto la guida di Dario Castiglia - Presidente e Co-Fondatore – RE/MAX si è conquistata fin da subito un posto di leadership tra i diversi player del settore Real Estate.

Oggi, RE/MAX conta in Italia una rete di oltre 280 agenzie affiliate e più di 1.800 consulenti immobiliari che gestiscono un portfolio di oltre 24.000 immobili residenziali, commerciali e collection sul territorio nazionale.

Il Gruppo RE/MAX, punta sulla capillarità del suo Network a livello internazionale e sulla comprovata capacità di supportare intermediazioni in qualsiasi Paese e da qualsiasi Paese, grazie alla collaborazione proattiva tra agenzie e consulenti e all'utilizzo del sistema di Multiple Listing Service (MLS).

Nessuno al mondo vende più immobili dei consulenti immobiliari RE/MAX.

In Italia i professionisti del Real Estate RE/MAX vendono una casa ogni 57 minuti!