



RE/MAX National Housing Report - Marzo 2015  
(Vol. 79 – Report: dati rilevati a Febbraio 2015)

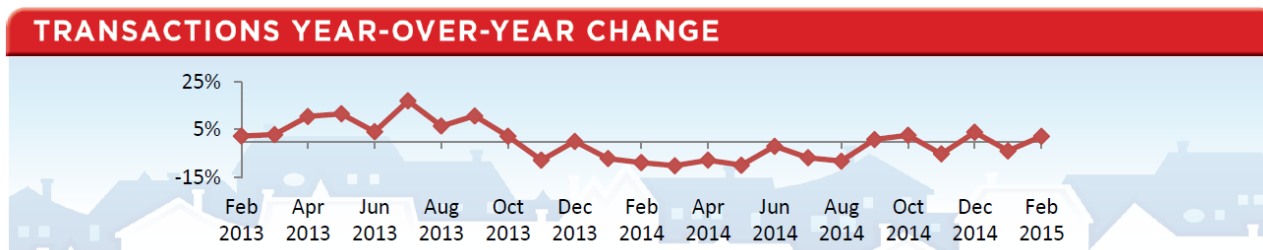
## A Febbraio salgono le vendite e i prezzi delle case

A differenza di febbraio di un anno fa, nel 2015 si è registrato un aumento delle vendite di case, con un moderato incremento dei prezzi. Rispetto a gennaio le vendite immobiliari a febbraio sono salite del 7,1% e del 2,2% rispetto allo stesso mese del 2014. Le vendite durante i mesi autunnali e invernali hanno tenuto molto bene, tanto che quattro degli ultimi sei mesi hanno visto un aumento delle stesse rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il Prezzo Mediano nel mese di febbraio è salito del 5,5% a fronte di un aumento dell' 11,6% registrato a febbraio 2014. L'offerta di case in vendita è stata inferiore dell'11,9% rispetto ad un anno fa. Al ritmo attuale di vendite, i mesi corrispondenti per la vendita di tutta l'offerta sono scesi a 4,7 su una scala in cui 6.0 indica un mercato equamente diviso tra gli acquirenti e venditori.

*"E' un buon segnale che le vendite di case siano salite nel mese di febbraio. Nonostante sia stato uno dei mesi più scarsi per le compravendite, tale aumento dimostra che i clienti hanno fiducia ad entrare in questo mercato. Percepiscono il miglioramento dell'occupazione e la crescita dei salari, oltre al fatto da non sottovalutare che i tassi dei mutui restano vicino ai minimi storici "* - Dave Liniger, CEO e fondatore RE/MAX



### VARIAZIONE DELLE TRANSAZIONI SU BASE ANNUA



Nelle 53 aree metropolitane intervistate per il **RE/MAX National Housing Report**, il numero di case vendute è aumentato del 2,2% rispetto al mese di febbraio 2014 e aumentati del 7,1% rispetto a gennaio. In sette anni di storia del RE/MAX National Housing Report, le vendite mensili sono salite in media del 4,8%. Nonostante un'offerta ridotta e l'aumento dei prezzi, molti acquirenti hanno deciso di proseguire con l'acquisto. Lo scorso febbraio, 34 di 53 aree metropolitane intervistate, hanno registrato un aumento delle vendite su base annua.

#### Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite

Orlando, FL +21.4%; Tampa, FL +20.9%; Baltimore, MD +20.0%; Boise, ID +19.2%; Burlington, VT +18.9%; Philadelphia, PA +16.5%

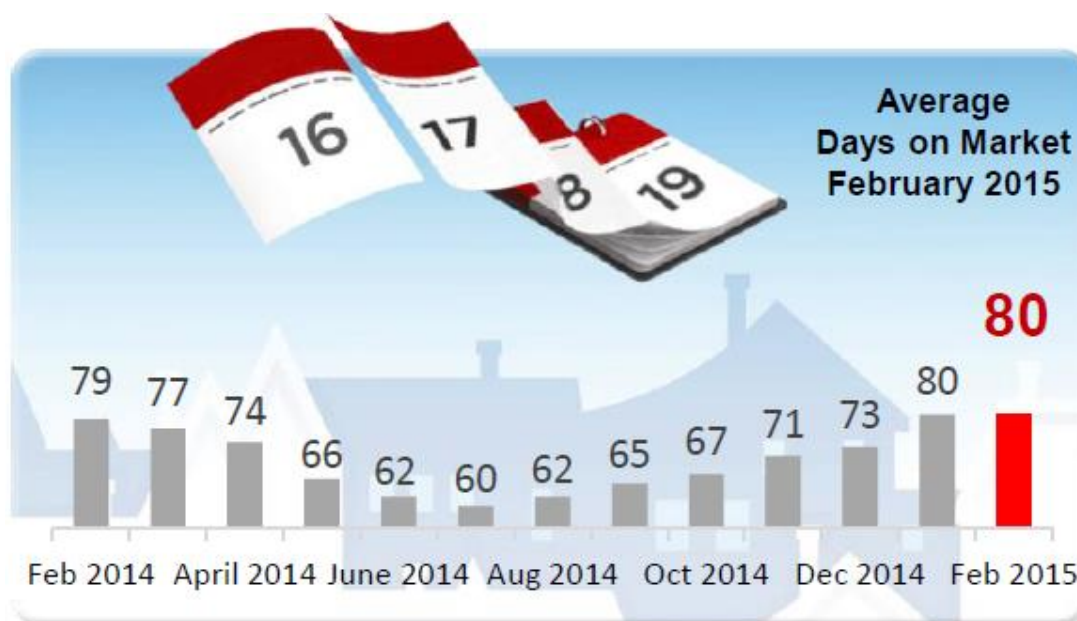
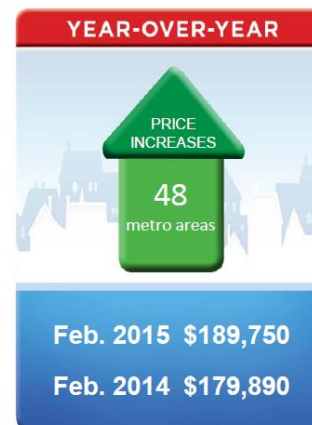


## PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di febbraio, il Prezzo Mediano è stato di 189.750 dollari. Questo dato è stato dello 0,4% superiore al prezzo medio del mese di gennaio, e del 5,5% rispetto al mese di febbraio 2014. Nel confronto anno su anno, il Prezzo Mediano è salito per 37 mesi consecutivi. Il continuo aumento del prezzo è determinato da una offerta ridotta, che è stata mediamente inferiore del 10% rispetto agli ultimi quattro mesi dello scorso anno. Tra le 53 aree metropolitane intervistate, 48 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto ad un anno fa, di cui 14 con incrementi a doppia cifra.

### Le città che hanno registrato gli aumenti maggiori nei prezzi di vendita

Detroit, MI +20.5%; Manchester, NH +18.4%; Trenton, NJ +17.0%; Miami, FL +15.4%; Milwaukee, WI +14.3%; Atlanta, GA +13.9%



## GIORNI SUL MERCATO

Il numero medio di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di febbraio è stato di 80, media invariata rispetto a gennaio e di un giorno in

più rispetto a febbraio 2014. Oltre a gennaio e febbraio, il numero medio di giorni sul mercato è stato al di sotto degli 80 rispetto a marzo 2013, quando la media era 85. Il numero medio di giorni sul mercato dovrebbe essere il risultato di un'alta qualità dell'offerta e prezzi di vendita più elevati. *I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa di incarico alla firma del contratto.*

## OFFERTA DI CASE IN VENDITA

L'offerta di case in vendita nel mese di febbraio è stata inferiore sia al mese precedente che allo stesso mese dello scorso anno. Da febbraio 2014 l'offerta è scesa dell'11,9% e del 3,2% rispetto a gennaio. Negli ultimi due mesi, il calo dell'offerta è rallentato progressivamente. Sulla base del tasso di vendite di case a febbraio, i mesi di fornitura dell'offerta





erano di 4,7. 5,2 rispetto a gennaio e febbraio 2014. 6 mesi è il valore di un mercato in equilibrio.

**CITTA' CON BASSO LIVELLO DI OFFERTA**

San Francisco, CA 1.1; Denver, CO 1.1; Seattle, WA 1.7; San Diego, CA 1.9; Dallas-Ft. Worth, TX 2.2; Portland, OR 2.2

**Estratto RE/MAX National Housing Report – dati relativi al mercato USA. Fonte RE/MAX LLC**

*I dati MLS ricavati dalle Agenzie RE/MAX sono di proprietà di ogni organizzazione MLS locale e vengono costantemente aggiornati ed elaborati per garantirne la massima accuratezza.*

*RE/MAX LLC - [www.remax.com](http://www.remax.com) Con sede a Denver nel Colorado (USA), RE/MAX, LLC tramite la formula franchising, è oggi il più diffuso network di franchising immobiliare internazionale con 7 mila agenzie affiliate e 96 mila consulenti immobiliari in oltre 97 Paesi nel mondo. Fondata nel 1973 da Dave e Gail Liniger, RE/MAX è stata la prima organizzazione immobiliare ad introdurre e sviluppare con successo la formula di massima remunerazione a favore dei tradizionali funzionari, in RE/MAX riqualificati come Consulenti Immobiliari, all'interno di un'agenzia. Una concezione che ha rivoluzionato l'intero settore.*

*In Italia RE/MAX – [www.remax.it](http://www.remax.it) si è conquistata un posto di leadership, tra i Paesi dove è presente il network a livello internazionale, per la crescita annuale del network di agenzie affiliate sul territorio nazionale. RE/MAX Italia conta oggi una rete di circa 180 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale ed oltre 1.200 consulenti immobiliari. RE/MAX Italia è capitanata direttamente dal Presidente e Amministratore Delegato Dario Castiglia, da 26 anni nel settore immobiliare.*