



RE/MAX National Housing Report - Aprile 2015
(Vol. 80 – Report: dati rilevati a Marzo 2015)

A Marzo salgono le vendite e i prezzi delle case

A marzo le vendite degli immobili sono aumentate di un significativo 33,9% rispetto al mese precedente. Il numero totale delle vendite immobiliari realizzate a marzo è stato il maggiore di qualsiasi altro marzo passato. Se confrontato con le vendite dell'anno scorso nello stesso mese, l'aumento è stato del 9,9%. Il prezzo medio di 204.000 \$ del mese di marzo è più alto rispetto a quello segnalato nel 2014 dell'8,5%.

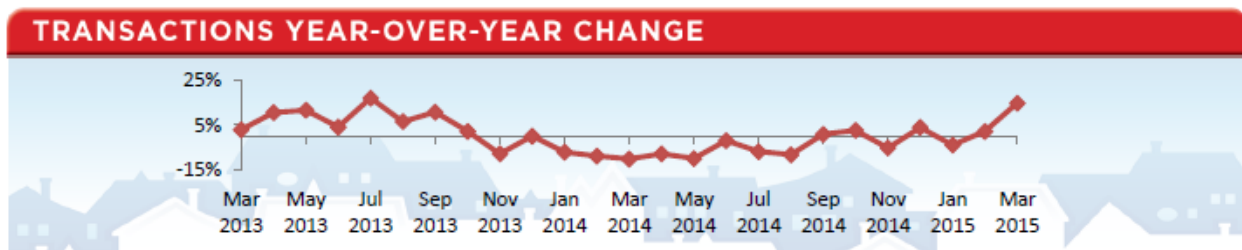
L'offerta di case in vendita sembra si stia stabilizzando, con solo una perdita frazionaria del 0,4% rispetto al mese di febbraio.

Al ritmo attuale di vendite, i mesi corrispondenti per la vendita di tutta l'offerta disponibile sul mercato sono scesi a 3,7 su una scala in cui 6.0 indica un mercato equamente diviso tra gli acquirenti e venditori.



"Quest'anno la stagione iniziale delle vendite è partita con il botto. Dopo un rigido inverno, sembra che molti clienti siano impazienti di comprare un nuovo immobile nonostante il persistere dei problemi legati all'offerta e l'aumentare dei prezzi. I numerosi racconti positivi che sentiamo dai nostri agenti RE/MAX in tutto il paese sono riflessi in questi impressionanti numeri del mese di marzo." - Dave Liniger, AD e fondatore RE/MAX

VARIAZIONE DELLE TRANSAZIONI SU BASE ANNUA



Nelle 53 aree metropolitane intervistate per il **RE/MAX National Housing Report**, il numero degli immobili venduti è aumentato del 9,9% rispetto al mese di marzo 2014 e del 33,9% rispetto alle vendite di febbraio.

La crescita rispetto a febbraio segna inoltre il terzo maggior aumento da febbraio a marzo. Ciascuna delle aree metropolitane ha riscontrato aumenti delle vendite a doppia cifra, eccetto Baltimora, che ha registrato un aumento dell'8,4% mensile. Lo scorso marzo, 43 delle 53 aree metropolitane intervistate, hanno registrato un aumento delle vendite su base annua, e 31 di esse hanno riscontrato aumenti a doppia cifra.

Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite

Orlando, FL +21.7%; Tampa, FL +22.7%; Billings, MT +25.3%; Portland, OR +23.4%; Richmond VA +33.9%; Trenton, NJ +22.6%



PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di marzo, il Prezzo Mediano è stato di 204.000 \$. Questo dato è stato del 9,7% superiore al prezzo medio del mese di febbraio, e del 8,5% rispetto al mese di marzo 2014. Nel confronto anno su anno, il Prezzo Mediano è salito per 38 mesi consecutivi. Il continuo aumento del prezzo è determinato da una offerta ridotta, che è stata mediamente inferiore del 10% rispetto agli ultimi cinque 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 18 con incrementi a doppia cifra.



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

Detroit, MI +19.2%; Manchester, NH +15.0%; Fargo, ND +19.0%; Denver, CO +17.8%; Chicago, IL +16.6%; Minneapolis, MN +14.8%



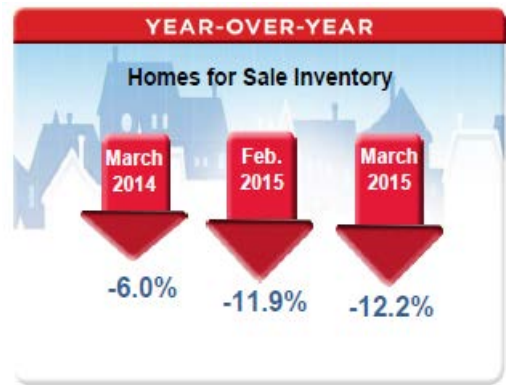
GIORNI SUL MERCATO

Il numero medio di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di marzo è stato di 78, due giorni in meno rispetto a febbraio, ma un giorno in più rispetto a marzo 2014. Oltre a gennaio e febbraio, in cui il numero medio di giorni sul mercato era 80, ciascun mese a partire da marzo 2013 ha registrato una media al di sotto degli 80 giorni. Nei mercati con una bassa offerta di immobili, come

Denver e San Francisco, i giorni sul mercato sono arrivati rispettivamente a 34 e 27. *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 marzo è stata inferiore sia al mese precedente che allo stesso mese dello scorso anno. Da marzo 2014 l'offerta è scesa del 12,2%. Negli ultimi tre mesi, il calo dell'offerta è rallentato progressivamente. La differenza tra febbraio e marzo è stata solo dello 0,4%. Sulla base del tasso di vendita di case a marzo, i mesi di fornitura dell'offerta erano di 3,7. A febbraio erano 4,7 mentre a marzo 2014 4,1. Ancora molte metropoli continuano a registrare un numero di mesi di fornitura dell'offerta molto basso. *6,0 mesi è il valore di un mercato in equilibrio.*



Le città con basso numero di mesi di fornitura dell'offerta

San Francisco, CA 0.9; Denver, CO 0.8; Seattle, WA 1.3; San Diego, CA 1.7; Dallas-Ft. Worth, TX 1.7;



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 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 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.