



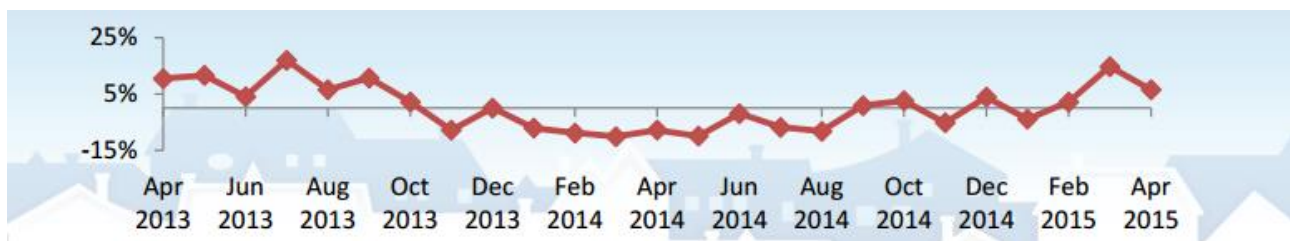
Le vendite di immobili in USA subiscono una forte impennata in primavera

Le vendite di immobili in aprile sono state più alte di qualsiasi altro aprile, dall'inizio della pubblicazione del RE/MAX National Housing Report nel 2008. Questa è la continuazione di una tendenza che dura da tre mesi in cui le vendite sono state più alte sia rispetto al mese precedente che rispetto allo stesso mese dell'anno prima. Le transazioni concluse in aprile sono state più alte del 7% rispetto a marzo e del 6,5% rispetto ad aprile del 2014. Il prezzo mediano di un immobile venduto in aprile è stato di 203.500\$, il 7,1% in più rispetto all'aprile 2014. L'offerta di case in vendita sembra iniziare un tendenza al rialzo, con un 2,3% di aumento rispetto all'offerta di marzo. Con un maggior numero di immobili in vendita, i mesi corrispondenti per la vendita in aprile erano 3,6 su una scala in cui 6,0 indica un mercato equamente diviso tra acquirenti e venditori.

“La stagione delle vendite in primavera ha registrato un forte inizio. Abbiamo visto un salto significativo nelle vendite di marzo, ed ora, in aprile, si sono spinte ancora più in alto. Con un'economia in miglioramento e tassi d'interesse in continua diminuzione, i potenziali acquirenti sono più motivati ad affacciarsi sul mercato. Queste condizioni, insieme all'aumento dei prezzi, incoraggiano anche i venditori.” - commenta Dave Liniger, AD e co-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 6,5% rispetto al mese di aprile 2014 e del 7% rispetto alle vendite di marzo. La crescita media mese per mese per i primi quattro mesi del 2015 è stata del 4%. Febbraio, marzo e aprile del 2015 hanno tutti registrato il più alto numero di vendite immobiliari in questi mesi dall'inizio della pubblicazione del RE/MAX National Housing Report nel 2008. Lo scorso aprile, 39 delle 53 aree



metropolitane intervistate, hanno registrato un aumento delle vendite su base annua, e 20 di esse hanno riscontrato aumenti a doppia cifra.

Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite

Des Moines, IA +24.1%; Tampa, FL +18.1%; Billings, MT +21.4%; Portland, OR +19.3%; Boise ID +18.8%; Baltimore, MD +19.9%

PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di aprile, il Prezzo Mediano è stato di 203.500 \$. Questo dato è stato dello 0,2% inferiore al prezzo medio del mese di marzo, e del 7,1% superiore rispetto al mese di aprile 2014. Nel confronto anno su anno, il Prezzo Mediano è salito per 39 mesi consecutivi. Il continuo aumento del prezzo è determinato da una offerta ridotta, che è stata mediamente inferiore del 11% rispetto agli ultimi sei mesi dello scorso anno. Tra le 53 aree metropolitane intervistate, 50 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto ad un anno fa, di cui 15 con incrementi a doppia cifra.



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

Detroit, MI +18.8%; Milwaukee, WI +18.2%; Tampa, FL +15.7%; Denver, CO +15.8%; Birmingham, AL +14.0%; Minneapolis, MN +15.5%

GIORNI SUL MERCATO



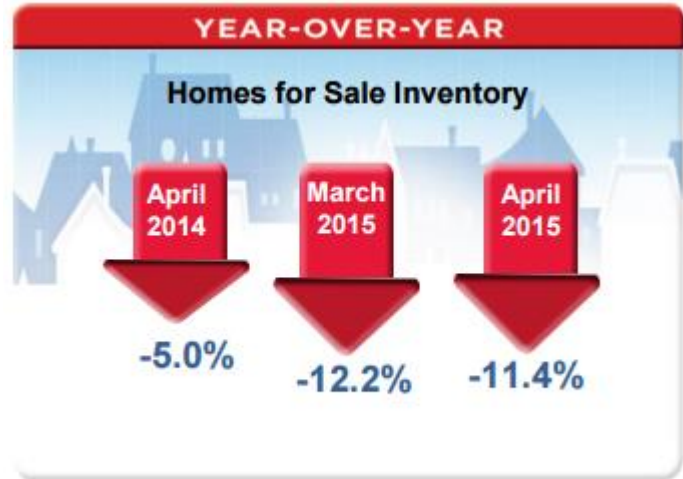
Il numero medio di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di aprile è stato di 71, sette giorni in meno rispetto a marzo, e tre giorni in meno rispetto alle 74 di marzo 2014. Oltre a gennaio e febbraio, in cui il numero medio di giorni sul mercato era 80, ciascun mese a partire da marzo 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 25 e

26. 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 aprile è aumentata del 2,3% da marzo, che è il primo aumento mese-per-mese dallo scorso giugno ed il quarto miglioramento mensile consecutivo. Comunque l'offerta è ancora inferiore dell' 11,4% rispetto allo scorso anno. Sulla base del tasso di vendita di case in aprile, i mesi di fornitura dell'offerta erano 3,6, leggermente inferiore alla media di 3,7 di marzo e a quella di 3,9 di aprile 2014. Ancora molte metropoli continuano a registrare un numero inferiore ai due di mesi di fornitura dell'offerta. *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 1.0; Denver, CO 1.0; Seattle, WA 1.4; San Diego, CA 1.7; Dallas-Ft. Worth, TX 1.7; Portland, OR 1.6; Omaha, NE 1.6; Boston, MA 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 più di 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale ed oltre 1.300 consulenti immobiliari. RE/MAX Italia è capitanata direttamente dal Presidente e Amministratore Delegato Dario Castiglia, da 26 anni nel settore immobiliare.