



Publicazione Luglio 2015

Dati relativi a Giugno 2015

RE/MAX National Housing Report

Giugno 2015: il miglior mese di sempre, da inizio anno, per numero di compravendite e prezzi negli Stati Uniti



Il numero di immobili venduti negli Stati Uniti nel mese di giugno è stato il più elevato in assoluto da inizio anno, come riporta il *National Housing Report*, puntuale analisi dei mercati Usa condotta dal network Internazionale RE/MAX LLC dal 2008.

Le vendite realizzate quest'anno mostrano un andamento degli ultimi 5 mesi nettamente superiore rispetto ai due mesi precedenti, e agli stessi mesi dell'anno scorso. Il numero di compravendite di giugno è stato del 14.3% più alto rispetto a maggio e del 12% più alto rispetto a giugno del 2014. Il prezzo mediano degli immobili venduti a giugno è di \$224,671, un valore superiore del 7.4% rispetto ai valori di mercato di giugno dell'anno passato. L'inventario mensile di giugno di case in vendita riporta un andamento ancora

positivo, con un aumento dello 0.8% rispetto a maggio. Con un tasso crescente di vendite, l'inventario mensile che ne risulta a giugno favorisce nuovamente i venditori in un valore di 3.6 su una scala dove 6.0 mesi indicano un mercato in equilibrio tra venditori e compratori.

“Nonostante un persistente basso inventario e un aumento dei prezzi, i consumatori hanno ancora fiducia verso il passo dell'acquisto di una nuova casa. Un numero sempre crescente di persone riconosce le grandi opportunità che derivano dal mercato attuale e riconoscono l'importanza dell'abbassamento dei tassi di interesse. Poiché il mondo del lavoro sembra essersi sbloccato e gli stipendi in aumento, numerosi nuovi acquirenti che

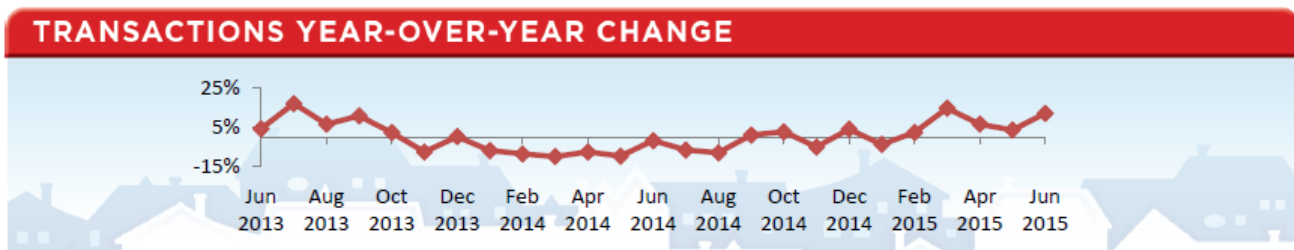


Publicazione Luglio 2015

Dati relativi a Giugno 2015

si affacciano sul mercato per la prima volta lo fanno con fiducia prendendo la decisione di divenire proprietari di una nuova casa”- 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** di giugno, il numero medio degli immobili venduti è aumentato del 12% rispetto a Giugno 2014. Le vendite sono state superiori del 14.3% rispetto a maggio, oltre al doppio su base mensile del 6.5% di aumento registrato nel primo semestre del 2015. Con le vendite di giugno, negli ultimi cinque mesi, si sono registrati i più alti tassi di vendita nei rispettivi mesi da quando si è iniziato a stilare l'Housing Report nel 2008. A giugno, 47 delle 53 aree metropolitane prese in esame, hanno riportato il maggior numero di vendite su base annuale mai visto con 35 di esse che addirittura hanno visto un numero a doppia cifra!

Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite:

Richmond, VA +29.8%, Boise, ID +25.8%, Anchorage, AK +23.2%, Manchester, NH +23.1%, Baltimore, MD +22.3%, Tampa, FL +22.1%





Publicazione Luglio 2015

Dati relativi a Giugno 2015

PREZZI MEDI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di Giugno, il Prezzo Mediano è stato di 224,671 \$. Questo dato è stato del 5,5% superiore al prezzo medio del mese di Maggio, e del 7,4% superiore rispetto al mese di Giugno 2014. Il prezzo medio su base annuale è continuato a salire nei primi 6 mesi del 2015 in una percentuale di crescita del 7.9%. Il prezzo mediano considerato sempre su base annuale è continuano a salire per 41 mesi consecutivi. Tra le 53 aree metropolitane intervistate a giugno, 49 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto ad un anno fa, di cui 7 con incrementi a doppia cifra.



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

Denver, CO +14.8%, Miami, FL +13.3%, Fargo, ND +11.9%, Tampa, FL +11.7%, Portland, OR 11.1%, Manchester, NH +10.1%, Las Vegas, NV +10.1%



GIORNI SUL MERCATO

Il numero medio di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di giugno è stato di 58, sei giorni in meno rispetto a maggio, e due giorni in meno rispetto ai 62 di giugno 2014. Giugno è il 27esimo mese in cui la media di giorni sul mercato è pari o inferiore a 80. Nei due mercati con la più

bassa offerta di immobili, Denver e San Francisco, i giorni sul mercato sono stati solo 22. Mentre la città che ha registrato il più alto numero di giorni sul mercato, ben 169, è

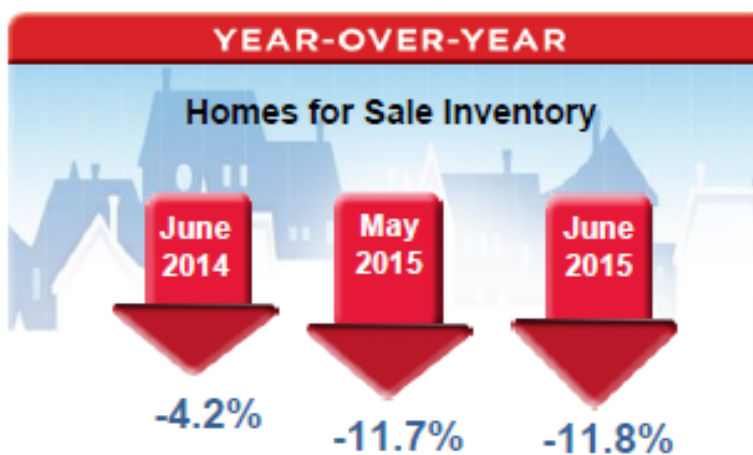




Publicazione Luglio 2015

Dati relativi a Giugno 2015

Augusta (ME). 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

Giugno, maggio ed aprile sono gli unici mesi nei quali si è assistito ad un aumento su base mensile degli immobili sul mercato da giugno 2014, a dimostrazione del fatto che finalmente la situazione del mercato su questo versante sta nettamente migliorando. L'inventario di giugno è stato superiore a maggio dello 0.8%.

Comunque il numero totale di case in vendita a giugno era ancora dell'11.8% più basso del numero registrato un anno prima nello stesso periodo. Sulla base del tasso di compravendite di giugno, la media dei mesi di fornitura dell'offerta di case è rimasta invariata da maggio a 3.6. Molte città metropolitane oggetto dell'indagine stanno ancora registrando un'offerta inferiore ai due mesi. 6,0 mesi è il valore di un mercato in equilibrio.

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

Denver, CO 1.1, San Francisco, CA 1.1, Seattle, WA 1.6, Boston, MA 1.7, Portland, OR 1.7, Dallas-Ft. Worth, TX 1.8, San Diego, CA 1.9

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.





Pubblicazione Luglio 2015

Dati relativi a Giugno 2015

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 più di 100 mila consulenti immobiliari in oltre 100 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 210 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.

