



RE/MAX National Housing Report - Agosto 2015
(Vol. 84 – Report: dati rilevati a Luglio 2015)

A luglio le vendite degli immobili prendono fiato, rimanendo più alte rispetto allo scorso anno

Il numero delle vendite immobiliari a luglio è stato il più alto di qualsiasi altro luglio dall'inizio della pubblicazione del National Housing Report nel 2008 ed il secondo più alto di qualsiasi altro mese, dopo giugno. Le transazioni concluse sono state del 3,2% inferiori a giugno, ma maggiori dell' 11,3% rispetto a luglio 2014. Il prezzo degli immobili è ora salito per 42 mesi consecutivi su base annua. Il prezzo mediano di 215.000 \$ del mese di luglio è più alto rispetto allo scorso anno del 6,4%. L'offerta di case in vendita continua a sfidare il mercato con l' 1% di perdita dal mese di giugno. Con l'attuale tasso di vendita, i mesi corrispondenti per la vendita a luglio favoriscono ancora i venditori con un 3,9 su una scala in cui 6,0 indica un mercato equamente diviso tra gli acquirenti e venditori.

"Nonostante il numero di vendite in luglio sia stato leggermente più basso rispetto a giugno, i numeri rimangono comunque buoni e allo stesso livello della scorsa estate. L'accesso al credito pare si stia allentando, riportando i proprietari di immobili alla ricchezza di molti altri americani. Se l'economia procede e la crescita dei salari migliora, i potenziali acquirenti e venditori dovrebbero sentirsi più sicuri ad entrare nel mercato." -- 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 sceso del 3,2% rispetto a giugno, ma è stato maggiore dell' 11,3% rispetto a luglio 2014. La media dell'aumento delle vendite su base annua per i primi 7 mesi del 2015 è stata del 5,9%. Con le vendite di



luglio, gli ultimi sei mesi hanno registrato il numero più alto di vendite dall'inizio della pubblicazione del RE/MAX National Housing Report dal 2008 rispetto ai mesi corrispondenti. A luglio, 52 delle 53 aree metropolitane hanno registrato vendite maggiori su base annua. Solo Fargo, ND; ha registrato una diminuzione del 5,6% rispetto lo scorso luglio. Delle 52 aree metropolitane che hanno registrato un aumento, 31 di esse hanno riscontrato aumenti a doppia cifra.

Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite sono: *Richmond VA +35.4%; Manchester, NH +28.7%; Augusta, ME +23.8%; Wilmington, DE +22.1%; Portland, OR +21.3%; Baltimore, MD +20.7%*

PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di luglio, il prezzo mediano è stato di 215.000 \$. Questo dato è stato del 4,3% inferiore al prezzo medio del mese di giugno, ma del 6,4% maggiore rispetto al mese di luglio 2014. L'aumento medio del prezzo per i primi sette mesi del 2015 è stato del 7,7%. Nel confronto su base annua, il prezzo mediano è ora salito per 42 mesi consecutivi. Con la media dell'offerta che per quest'anno rimane dell'11% circa inferiore rispetto allo scorso anno, il prezzo degli immobili continua a salire. Tra le 53 aree metropolitane intervistate, 47 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto ad un anno fa, di cui 6 con incrementi a doppia cifra.



Le città che hanno registrato gli aumenti maggiori nei prezzi di vendita sono: *San Francisco, CA +12.3%; Miami, FL +12.2%; Boise, ID +12.2%; Manchester, NH +12.1%; Denver, CO +11.4%; Las Vegas, NV +10.5%*



GIORNI SUL MERCATO

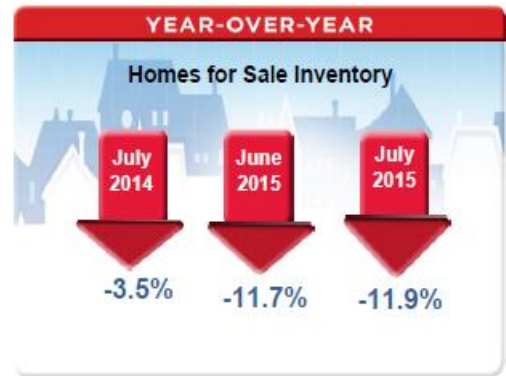
Il numero medio di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di luglio è stato di 57, solo un giorno in meno rispetto a giugno, e tre giorni in meno rispetto alla media di 60 del luglio 2014. Luglio diventa il 28° mese consecutivo che ha registrato una media al di sotto degli 80 giorni. Nei due mercati con la più bassa offerta di immobili, Denver e San Francisco, i giorni sul mercato sono

stati solamente 20 e 23. La media più alta di 150 giorni è stata invece registrata ad 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

Luglio ha concluso un trend di miglioramento andato avanti per tre mesi ed ha registrato un calo dell'1% nell'offerta di immobili. Su base annua, l'offerta di luglio è stata dell'11,9% inferiore rispetto allo scorso luglio. Sulla base del tasso di vendita di case a luglio, la media dei mesi di fornitura dell'offerta era di 3,9, leggermente maggiore alla media di giugno di 3,6 mesi e poco al di sotto di quella di luglio 2014. A febbraio erano 4,7 mentre a marzo 2014 4,1. Molte metropoli continuano a registrare un numero di mesi di fornitura dell'offerta di due mesi o meno. *6,0 mesi è il valore di un mercato in equilibrio.*



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

San Francisco, CA 1.2; Denver, CO 1.4; Seattle, WA 1.7; Dallas-Ft. Worth, TX 1.8; Boston, MA 2.0; Portland, OR 2.0

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 circa 7 mila agenzie affiliate e 96 mila consulenti immobiliari in quasi 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 in vent'anni 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 oltre 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale e più di 1.300 consulenti immobiliari. RE/MAX Italia è capitanata direttamente dal Presidente e Amministratore Delegato Dario Castiglia.