



RE/MAX National Housing Report - Settembre 2015
(Vol. 85 – Report: dati rilevati ad Agosto 2015)

La stagione estiva delle compravendite immobiliari in USA si chiude alla grande!

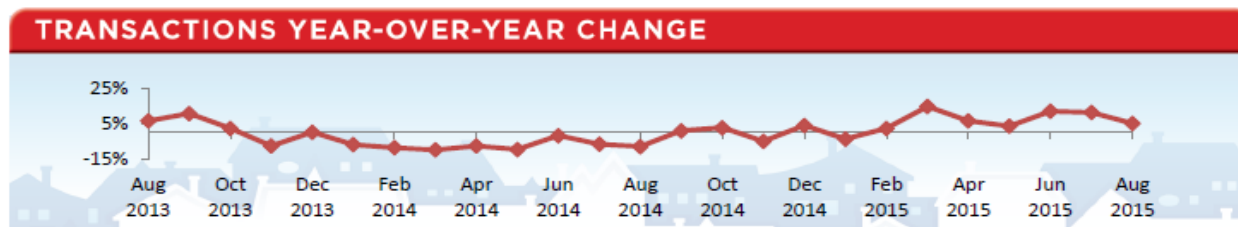
Il numero delle vendite immobiliari ad Agosto è stato più alto del 5% rispetto ad Agosto 2014 e migliore del 27,6% rispetto alle vendite di Agosto 2008, il primo mese di pubblicazione del National Housing Report. Le transazioni concluse sono state dell'11,4% inferiori rispetto a Luglio, che è stato il secondo mese migliore per le vendite immobiliari dal 2008. Il prezzo Mediano di tutti gli immobili venduti ad Agosto è stato di 215.000\$, quindi del 7,5% maggiore rispetto a quello dello scorso anno. L'offerta di case in vendita continua a sfidare il mercato con il 3,5% di perdita dal mese di Luglio. Con l'attuale tasso di vendita, i mesi corrispondenti per la vendita ad Agosto favoriscono ancora i venditori con un 4,1 su una scala in cui 6,0 indica un mercato equamente diviso tra gli acquirenti e venditori.

"Con la chiusura della stagione estiva della vendita di immobili, siamo molto contenti della crescita vista nel 2015. Le vendite sono state significativamente maggiori rispetto allo scorso anno e gli aumenti dei prezzi stanno fornendo una maggiore equità per i proprietari di immobili, che si riflette in un aumento dell'offerta. I consumatori, soprattutto gli acquirenti della prima casa, si sentono più sicuri con questo 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** di Agosto, il numero degli immobili venduti è sceso del 11,4% rispetto a Luglio, ma è stato maggiore dell' 5,0% rispetto ad Agosto 2014. La media dell'aumento delle vendite su base annua per i primi 8 mesi del 2015 è stata del 5,8%. Con le vendite di Agosto, gli ultimi sette mesi hanno tutti registrato il numero più alto di vendite dall'inizio della pubblicazione del RE/MAX National Housing Report dal 2008 rispetto ai mesi

corrispondenti. Ad Agosto, 36 delle 53 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori su base annua, 14 di esse hanno riscontrato aumenti a doppia cifra.

Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite

Richmond VA +30.9%; Burlington, VT +19.3%; Manchester, NH +19.0%; Nashville, TN +16.1%; Baltimore, MD +15.7%; Orlando, FL +14.2%

PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di Agosto, il prezzo mediano è stato di 215.000 \$, del 7,5% maggiore rispetto al prezzo di Agosto 2014. Questo aumento è stato quasi uguale alla media dell'aumento di prezzo su base annua visto nei primi otto mesi del 2015. Nel confronto su base annua, il prezzo mediano è ora salito per 43 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, 45 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto ad un anno fa, di cui 5 con incrementi a doppia cifra.

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

Denver, CO +14.2%; Des Moines, IA +13.1%; Miami, FL +12.5%; Honolulu, HI +10.1%; Wilmington, DE +10.0%



GIORNI SUL MERCATO

Il numero medio di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di Agosto è stato di 59, solo due giorni in meno rispetto a Luglio e tre giorni in meno rispetto alla media di Agosto 2014. Agosto diventa il 29° 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 23 e 24. Augusta, ME ha continuato a registrare la media più alta di gironi sul mercato con 139. *I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa dell' incarico alla firma del contratto.*

OFFERTA DI CASE IN VENDITA

Agosto ha visto una riduzione del 3,5% dal mese di Luglio per quanto riguarda l'offerta di case in vendita. Se comparata con Agosto dello scorso anno, il calo è stato dell'11,8%, che è molto vicina alla media del 2015 dell'11,7%. Sulla base del tasso di vendita di case ad Agosto, la media dei mesi di fornitura dell'offerta era di 4,1, leggermente maggiore alla media di Luglio di 3,9 mesi e poco al di sotto di quella di Agosto 2014 di 4,5. Solo 4 metropoli hanno registrato 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

San Francisco, CA 1.4; Denver, CO 1.5; Seattle, WA 1.8; Dallas-Ft. Worth, TX 2.0;



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 100 mila consulenti immobiliari in 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 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.