



RE/MAX National Housing Report - Ottobre 2015
(Vol. 86 – Report: dati rilevati a settembre 2015)

“Le vendite immobiliari in autunno si fermano, pur rimanendo comunque superiori ai valori dello scorso anno”

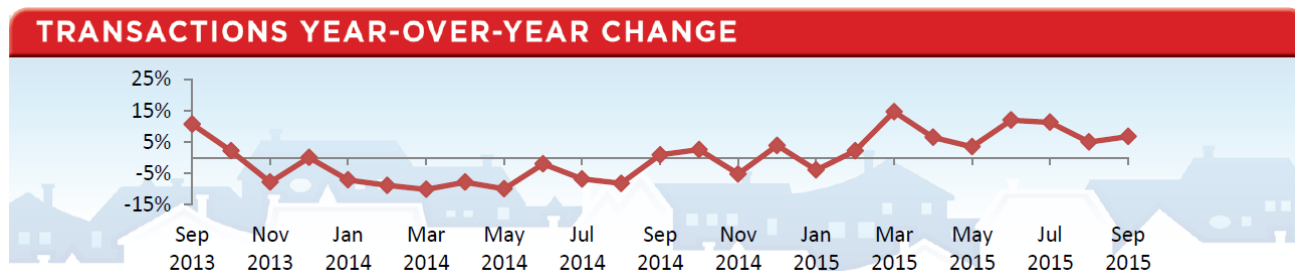
Dopo una stagione estiva “calda” per le vendite, a Settembre il trend stagionale come ci si aspettava si è fermato su un valore dell’8,6% inferiore rispetto ad agosto, pur rimanendo comunque più elevato del 6,8% rispetto a settembre 2014. Le transazioni concluse sono state le più alte nel mese di settembre dalla prima pubblicazione del RE/MAX National Housing Report nel 2008. Basato sui dati MLS delle 53 aree metropolitane, il prezzo mediano di tutti gli immobili venduti a settembre è stato di 209.000\$, quindi del 7,2% maggiore rispetto a quello dello scorso anno. L’offerta di case in vendita continua a sfidare il mercato con il 12,8% di perdita dal settembre 2014. Con l’attuale tasso di vendita, i mesi necessari per concludere la vendita sono 4,5 un valore quasi uguale alla media del 4,9 dello scorso settembre.

“Solitamente le vendite si fermano in autunno e sembra proprio che anche quest’anno non abbia fatto eccezione, ma settembre è comunque in linea con i mesi estivi registrando vendite più alte rispetto allo scorso anno. I prezzi si stanno moderando, mese dopo mese, e i tassi ipotecari rimangono bassi. Questo significa maggiore accessibilità agli immobili più attraenti.” - dichiara 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 settembre, il numero degli immobili venduti è sceso dell'8,6% rispetto ad agosto, ma è stato maggiore del 6,8% rispetto a settembre 2014. La media dell'aumento delle vendite su base annua per i primi 9 mesi del 2015 è stata del 5,9%. Con le vendite di settembre, gli ultimi otto 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. A settembre, 45 delle 53 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori su base annua, 22 di esse hanno riscontrato aumenti a doppia cifra.

Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite

Wichita, KS +22.0%; Manchester, NH +21.0%; Boise, ID +18.8%; Wilmington, DE +17.3%; Richmond VA +16.4%; Kansas City, MO +15.1%

PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di settembre, il prezzo mediano è stato di 209.000 \$, 3,2% in meno rispetto ad agosto. Comunque è stato del 7,2% maggiore rispetto al prezzo mediano di settembre 2014. Per i primi 9 mesi del 2015 l'aumento del prezzo mediano negli stessi mesi dello scorso anno è stato di 7,6%. Nel confronto su base annua, il prezzo mediano è ora salito per 44 mesi consecutivi. Nonostante i prezzi sembrano scendere con l'inizio dell'autunno, l'offerta bassa continua a premere sui prezzi su base annua. Tra le 53 aree metropolitane intervistate, 48 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto ad un anno fa, di cui 10 con incrementi a doppia cifra.

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

Nashville, TN +13.7%; Denver, CO +13.0%; Tampa, FL +11.5%; Orlando, FL +11.4%; Las Vega, NV +10.9%; Trenton, NJ +10.9%

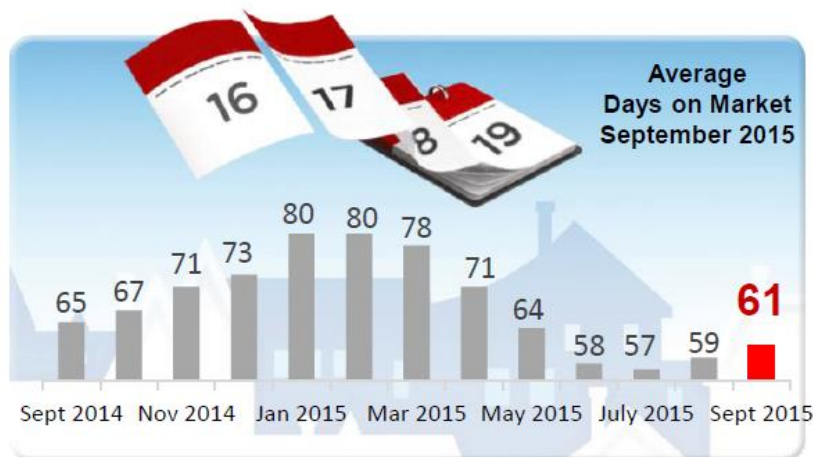




GIORNI SUL MERCATO

Il numero medio di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di settembre è stato di 62, solo tre giorni in più rispetto ad agosto ma quattro giorni in meno rispetto alla media di settembre 2014. Settembre diventa il 30° 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 25 e 26. Augusta, ME ha continuato a registrare la media più alta di gironi sul mercato con 148.

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 3,0% dal mese di agosto per quanto riguarda l'offerta di case in vendita. Se comparata con settembre dello scorso anno, il calo è stato dell'12,8%. La perdita media dell'offerta di case in vendita per i primi 9 mesi del 2015 è stata di 11,8%. Sulla base del tasso di vendita di case a settembre, la media dei mesi di fornitura dell'offerta era di 4,5, leggermente superiore alla media di agosto di 4,1 mesi. 2 metropoli hanno registrato un numero di

mesi di fornitura dell'offerta di 10: Hartford, CT e Augusta, ME. *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 1.5; Denver, CO 1.6; Seattle, WA 1.9; Dallas-Ft. Worth, TX 2.4; San Diego, CA 2.4