



RE/MAX National Housing Report - Novembre 2015

(Vol. 87 – Report: dati rilevati a ottobre 2015)

Dopo un'estate calda per le vendite, ottobre vede uno stop

Dopo la più calda stagione estiva per le vendite registrata negli ultimi anni, a ottobre c'è stata una diminuzione del 7,7% rispetto a settembre, e dello 0,8% rispetto a ottobre 2014. Ottobre e gennaio sono stati gli unici due mesi dell'anno ad aver registrato una diminuzione di vendite rispetto al mese corrispondente dello scorso anno. Basato sui dati MLS delle 53 aree metropolitane, il prezzo Mediano di tutti gli immobili venduti ad ottobre è stato di 205.000\$, quindi del 6,5% maggiore rispetto a quello dello scorso anno. L'offerta di case in vendita continua a sfidare il mercato con il 13,1% di perdita rispetto allo scorso anno. Con l'attuale tasso di vendita, i mesi corrispondenti per la vendita sono 4,5, quasi uguale alla media del 4,7 dello scorso ottobre.

"Abbiamo visto una forte domanda per gli immobili nel 2015 nonostante le continue difficoltà rispetto alla scarsa offerta di case in vendita. La richiesta è causata per la maggior parte dalla lenta ripresa dell'economia e da una situazione lavorativa più favorevole. L'aumento dei prezzi moderato di ottobre è tipico per questo periodo dell'anno e in realtà offre agli acquirenti un po' più di convenienza." - 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 ottobre, il numero degli immobili venduti è sceso dell'7,7% rispetto a settembre, e dello 0,8% in meno rispetto a ottobre 2014. La media dell'aumento delle vendite su base annua per i primi 10 mesi del 2015 è stata del 5,2%. Negli ultimi otto anni, la media del calo stagionale delle vendite da settembre a ottobre è stata del 3,4%. A ottobre, 20 delle 53 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori su base annua, 7 di esse hanno riscontrato aumenti a doppia cifra.

Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite

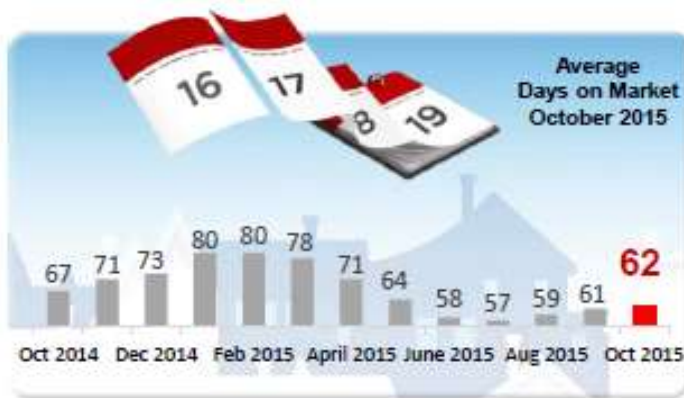
Burlington, VT +14.5%; Richmond VA +14.3%; Manchester, NH +12.8%; Baltimore, MD +11.9%; Boise, ID +11.8%; Omaha, NE +11.1%; Albuquerque, NM +10.8%

PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di ottobre, il Prezzo Mediano è stato di 205.000 \$, 1,6% in meno rispetto a settembre. Comunque è stato del 6,5% maggiore rispetto al prezzo mediano di ottobre 2014. Per i primi 10 mesi del 2015 l'aumento del prezzo mediano negli stessi mesi dello scorso anno è stato di 7,5%. Nel confronto su base annua, il Prezzo Mediano è ora salito per 45 mesi consecutivi. Nonostante i prezzi si stiano aggiustando con il cambio di stagione, l'offerta bassa continua a premere sui prezzi. Tra le 53 aree metropolitane intervistate ad ottobre, 46 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto allo scorso anno, di cui 13 con incrementi a doppia cifra.

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

Honolulu, HI +22.9%; Denver, CO +13.6%; Des Moines, IA +13.3%; Orlando, FL +12.5%; Anchorage, AK +11.9%; Dallas-Ft. Worth +11.2%



GIORNI SUL MERCATO

La media di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di ottobre è stata di 62, solo un giorno in più rispetto a settembre ma cinque giorni in meno rispetto alla media di ottobre 2014. Ottobre diventa il 31° 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 28. Solo un'area ha registrato una media di giorni sul mercato superiore a 100: Augusta, ME con 143. *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

Il numero delle case in vendita ad ottobre è stato del 5,7% inferiore rispetto a settembre e del 13,1% inferiore rispetto ad ottobre 2014. La perdita media dell'offerta di case in vendita per i primi 10 mesi del 2015 è stata di 11,9%. Sulla base del tasso di vendita di case a ottobre, la media dei mesi di fornitura dell'offerta era di 4,5, rimasta invariata da settembre e leggermente inferiore alla media di 4,7 dell'ottobre dello scorso anno. La metropoli che ha registrato il più alto numero di mesi di fornitura dell'offerta è stata Augusta, ME con 12,9. *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 1.2; Denver, CO 1.6; Seattle, WA 1.8; Portland, OR 2.0; Dallas-Ft. Worth, TX 2.2; San Diego, CA 2.2

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 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.