



RE/MAX National Housing Report - Dicembre 2015
(Vol. 88 – Report: dati rilevati a novembre 2015)

Le vendite immobiliari rallentano a novembre, i prezzi si moderano

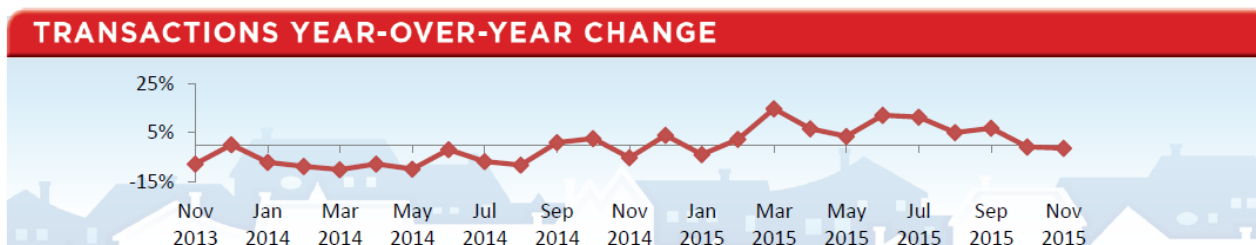
Novembre è stato solo il terzo mese del 2015 in cui si sono registrate vendite inferiori rispetto allo scorso anno, anche se il calo è stato solo dell'1,4%. Negli ultimi otto anni, le vendite di novembre hanno subito un calo medio del 12% rispetto al mese precedente, ma quest'anno il calo è stato quasi il doppio, del 22,6%. Mentre i prezzi rimangono più alti rispetto a quelli del 2014, negli ultimi tre mesi questi aumenti hanno registrato una diminuzione. Il prezzo medio a novembre di 200.950\$ è stato solo del 4,1% superiore rispetto allo scorso anno. L'offerta di case in vendita rimane una sfida in molte metropoli del paese, ad un livello medio del 13,3% inferiore a novembre 2014. Al tasso di case vendute a novembre, i mesi di fornitura dell'offerta sono stati 5,0, inferiore al 5,6 di novembre 2014.

"la moderazione dei prezzi aiuta a mantenere i proprietari di immobili più abbordabili dato che ci avviciniamo alla fine dell'anno e in questo periodo i prezzi raggiungono livelli di pre-recessione in molti mercati. Anche con i rialzi dei tassi attesi, i tassi sui mutui sono ai minimi storici, altro fattore che aiuta nell'acquisto della casa. Molti acquirenti trovano maggiore disponibilità e possibilità nei mesi invernali, prima che inizi la stagione degli acquisti primaverili. "

- 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 novembre, il numero degli immobili venduti è sceso del 22,6% rispetto a ottobre, e dell' 1,4% in meno rispetto a novembre 2014. Da gennaio, le vendite su base annua sono aumentate in media del 4,6% ogni mese. Negli ultimi otto anni, la media del calo stagionale delle vendite da ottobre a novembre è stata del 12%. A novembre,



25 delle 53 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori su base annua, solo 3 di esse hanno riscontrato aumenti a doppia cifra.

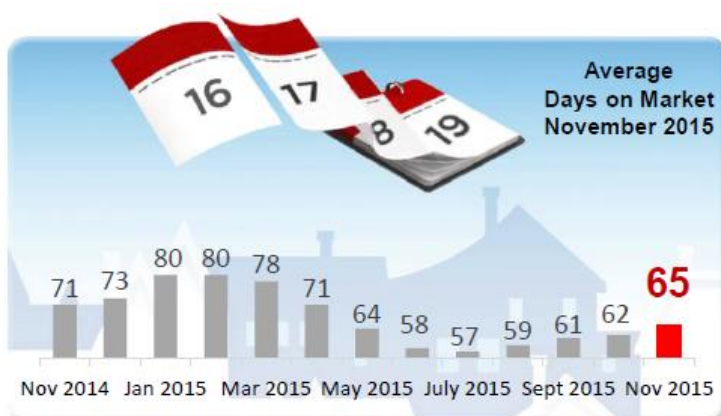
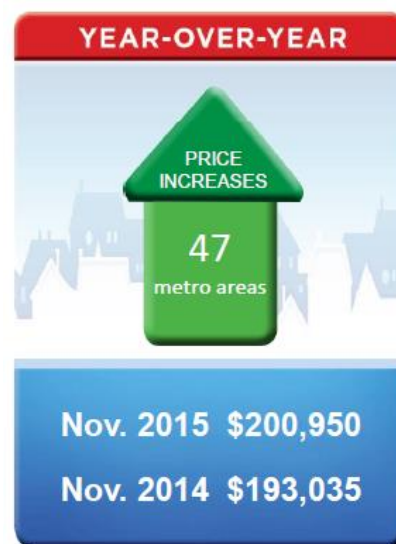
Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite: Augusta, ME +24.5%, Boise, ID +12.9%, Providence, RI +10.5%, Boston, MA +8.2%, Burlington, VT +7.4%, Baltimore, MD +7.3%

PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Di tutte le case vendute nel mese di novembre, il Prezzo Mediano è stato di 200.950 \$, 0,5% in meno rispetto a ottobre. Comunque è stato del 4,1% maggiore rispetto al prezzo mediano di novembre 2014. Per i primi 11 mesi del 2015 l'aumento del prezzo mediano negli stessi mesi dello scorso anno è stato del 7,2%. Nel confronto su base annua, il Prezzo Mediano è ora salito per 46 mesi consecutivi, ma è stato un aumento ridotto per tre mesi di fila. Nonostante i prezzi si stiano aggiustando, l'offerta bassa continua a premere sui prezzi. Tra le 53 aree metropolitane intervistate ad novembre, 47 hanno riportato prezzi di vendita più elevati rispetto allo scorso anno, di cui 6 con incrementi a doppia cifra.

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

Des Moines, IA +15.1%, Denver, CO +13.0%, San Francisco, CA +12.5%, Tampa, FL +10.8%, Miami, FL +10.2%, Portland, OR +10.0%



GIORNI SUL MERCATO

La media di giorni sul mercato di tutte le case vendute nel mese di novembre è stata di 65, tre giorni in più rispetto a ottobre ma sei giorni in meno rispetto alla media di novembre 2014. Ottobre diventa il 32° mese consecutivo che ha registrato una media al di sotto degli 80 giorni. Nei due mercati con la più bassa offerta di immobili, San Francisco e Denver, i giorni sul mercato sono

stati rispettivamente 28 e 31. Solo tre aree hanno registrato una media di giorni sul mercato superiore a 100: Trenton, NJ con 100, Des Moines, IA con 101 e Augusta, ME con 160. **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 8,3% inferiore rispetto a ottobre e del 13,3% inferiore rispetto a novembre 2014. La perdita media dell'offerta di case in vendita per i primi 11 mesi del 2015 è stata del 12,1%. Sulla base del tasso di vendita di case a novembre, la media dei mesi di fornitura dell'offerta era di 5,0, più alta rispetto a ottobre ma inferiore alla media di 5,6 di novembre dello scorso anno. La metropoli che ha registrato il più alto numero di mesi di fornitura dell'offerta è stata Augusta, ME con 14,4. *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

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, network Immobiliare internazionale con sede a Denver, fondato nel 1973 da Dave e Gail Liniger, da sempre basa la sua filosofia sulla figura dell'Agente, approccio che ha attirato l'attenzione dei top performer del settore che negli anni sono entrati a far parte della rete internazionale RE/MAX.

Il Gruppo RE/MAX, presente in 99 Paesi nel mondo, con oltre 6.930 agenzie e più di 101.000 professionisti del settore Real Estate affiliati, punta sulla capillarità del Network a livello internazionale e sulla comprovata capacità di supportare intermediazioni in qualsiasi Paese e da qualsiasi Paese, grazie alla collaborazione proattiva tra agenzie e consulenti resa possibile da una piattaforma MLS (Multiple Listing Service) condivisa con tutta la rete e dal portale www.global.remax.com tradotto in ben 35 lingue.

Il marchio, approvato in Italia nel 1996 sotto la guida di Dario Castiglia - Presidente e Amministratore Delegato RE/MAX Italia – si è conquistato fin da subito un posto di leadership tra i diversi player del settore.

I professionisti affiliati alla rete internazionale RE/MAX gestiscono attività di compravendita e locazione di immobili in ambito residenziale, commerciale e di pregio.

Oggi, RE/MAX conta in Italia una rete di oltre 235 agenzie affiliate e quasi 1.500 consulenti immobiliari che gestiscono un portfolio di oltre 20.000 immobili su territorio nazionale.