

Nome
Proponi il tuo blog
Seguici su
username
Password

• Società • Cultura • Cinema • Musica • Libri • Viaggi • Per Lei • Sesso • Cucina • Salute • Scienze • Media & Co

PRESTITI INPDAP
a dipendenti Statali e Pensionati fino a € 80.000
RICHIEDI UN PREVENTIVO

Magazine [Informazione regionale](#)
Giochi [Autori](#)

[HOME](#) > [INFORMAZIONE REGIONALE](#)

Salerno. Al via le selezioni per codisti

Creato il 22 gennaio 2015 da [VesuvioLive](#)



0

0

Mi piace Tweet

Vedi articolo originale

Segnala un abuso

A proposito dell'autore

VesuvioLive

1119449 condivisioni

[Vedi il suo profilo](#)

[Vedi il suo blog](#)

I suoi ultimi articoli

- Servizi di note compagnie telefoniche sui vostri cellulari: smascherate e multate
- San Valentino. L'amore tra fornelli e giochi di coppia a Città della Scienza
- Campania: l'81% della costa balneabile è eccellente!
- Renzo Piano firma il nuovo museo archeologico di Ercolano!

Vedi tutti

Un **corso di formazione per codisti** si svolgerà a **Salerno il 19 febbraio 2015**, presso l'Hotel Salerno, sul lungomare della città. Sarà il dott. Giovanni Cafaro, primo codista italiano, a tenere il corso, che sarà finanziato dalla società immobiliare [Remax](#) di Salerno.

Un lavoro del tutto innovativo che prevede una buona dose di pazienza. Farsi pagare per fare la fila in posta, banca, uffici amministrativi, sbrigando così le pratiche burocratiche per conto di terzi. Un'idea nata a Giovanni Cafaro in un periodo in cui la situazione economica non era di certo rosea.

«L'idea è nata un giorno che ero in fila allo sportello per una mia pratica», spiega Cafaro a Lettera43, «avevo appena perso il lavoro da direttore marketing di una grande azienda e ai colloqui ricevevo solo rifiuti. All'improvviso s'è accesa la lampadina, perché non fare un servizio di commissioni per conto terzi, evitando ai clienti le lunghissime code agli uffici amministrativi?». «Ho iniziato stampando e distribuendo volantini per tutta la città» continua Cafaro «alla fine i clienti sono arrivati uno dopo l'altro, tanto che oggi mi mantengo facendo il codista».

Un'attività che potrebbe aiutare anche altri ed ecco l'idea del workshop, in cui Cafaro insegnerà i "trucchi" del mestiere, primo tra tutti l'obbligo di *"non saltare mai la coda e sorridere sempre!"*

Lavoro Maglia

5 ricerche urgenti. Non perdetele!

Lavoro Maglia

Rallenta la vendita di case in USA

Dopo i mesi di settembre e ottobre nei quali le vendite di case hanno superato quelle dello scorso anno, le vendite di novembre sono calate del 5,2% rispetto a novembre 2013. Nella stagione invernale normalmente si vende meno rispetto a quella estiva, ma quest'anno sono calate maggiormente rispetto al 2013. Tuttavia, i prezzi delle case continuano a salire, ma a un ritmo più lento rispetto allo scorso anno. In novembre il Prezzo Mediano delle vendite è stato di \$ 195.151, superiore del 6,1% a quello dello scorso novembre. A Novembre l'offerta di case è diminuita leggermente con una riduzione del 9,2% rispetto allo scorso anno. A causa del rallentamento della stagione invernale, i mesi di fornitura dell'inventario sono saliti a 5, dove 6.0 indica un mercato bilanciato equamente tra gli acquirenti e venditori.



"Come previsto, a novembre le vendite si sono raffreddate e sono rimaste al di sotto del livello viste l'anno scorso. Ma con i prezzi in leggera salita, il mercato sembra crescere ad un ritmo sostenibile. L'evoluzione del prossimo ciclo dipenderà da come ci si muoverà dal prossimo inverno alla primavera" – Dave Liniger, CEO di RE / MAX

Nelle 53 aree metropolitane intervistate per il RE/MAX National Housing Report di novembre, il numero di case vendute da Ottobre è sceso del 22,5% e del 5,2% dal mese di novembre 2013. Settembre e ottobre sono stati i solo due mesi del 2014 a registrare vendite di case superiori rispetto allo stesso mese del 2013. Soltanto 10 città metropolitane intervistate nel mese di novembre hanno registrato un aumento delle vendite rispetto allo stesso mese dello scorso anno.

PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Il Prezzo mediano di tutte le case vendute nel mese di novembre è stato di \$ 195.151. Questo dato è stato superiore dell'1,4% rispetto al prezzo medio del mese di ottobre, e del 6,1% rispetto al prezzo medio visto nel novembre 2013. Nel confronto anno su anno, il Prezzo Mediano delle vendite è salito per 34 mesi consecutivi. Poiché quest'anno l'offerta si sta muovendo in modo positivo, i prezzi delle case non stanno aumentando così velocemente. Nel novembre 2013, i prezzi erano cresciuti quasi il doppio, del 11,8% anno su anno. Tra le 53 aree metropolitane intervistate, 48 hanno registrato prezzi di vendita più alti rispetto ad un anno fa.

GIORNI SUL MERCATO

La media dei giorni sul mercato per tutte le case vendute nel mese di novembre è stato di 71, tre giorni in più rispetto alla media di 68 registrata a ottobre e novembre dello scorso anno. Novembre diventa il 30° mese consecutivo con una media giorni di mercato sotto i 90. Una media bassa di giorni sul mercato è il risultato di una bassa offerta di case in vendita. I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che imbarcorra dalla presa di incarico alla firma del contratto.

OFFERTA DI CASE IN VENDITA

Nel mese di novembre, l'offerta di case in vendita è stata inferiore sia al mese precedente e allo stesso mese dello scorso anno. L'offerta è scesa del 9,2% da novembre 2013 e del 9,9% dallo scorso mese. Il dato anno su anno è stato inferiore rispetto al calo del 13,4% registrato lo scorso novembre mentre negli ultimi 19 mesi l'offerta anno su anno è salita per 14 mesi. A novembre i mesi di fornitura dell'offerta è salita da 4,9 a 5,6 mesi. 6 mesi è il valore di un mercato equilibrato.

Immobiliare Usa, a novembre vendite di case in contrazione del 5,2%

simplybiz.eu/immobiliare-usa-a-novembre-vendite-di-case-in-contrazione-del-52

Redazione

Negli Stati Uniti le vendite di case sono calate a novembre del 5,2% su base annua. Lo rileva l'ultimo **Re/Max National Housing Report**, sottolineando che nel mese in questione il prezzo mediano è stato di 195.151 dollari, in crescita del 6,1% sui dodici mesi. Secondo lo studio a novembre l'offerta di case è diminuita leggermente con una riduzione del 9,2% rispetto allo scorso anno. A causa del rallentamento della stagione invernale, i mesi di fornitura dell'inventario sono saliti a 5, dove 6.0 indica un mercato bilanciato equamente tra gli acquirenti e venditori.

"Come previsto, a novembre le vendite si sono raffreddate e sono rimaste al di sotto del livello viste l'anno scorso. Ma con i prezzi in leggera salita, il mercato sembra crescere ad un ritmo sostenibile. L'evoluzione del prossimo ciclo dipenderà da come ci si muoverà dal prossimo inverno alla primavera", ha spiegato Dave Liniger, ceo di Re/Max.



VARIAZIONE DELLE TRANSAZIONI SU BASE ANNUA

Nelle 53 aree metropolitane monitorate per il Re/Max National Housing Report di novembre, il numero di case vendute da ottobre è sceso del 22,5% e del 5,2% dal mese di novembre 2013. Settembre e ottobre sono stati i solo due mesi del 2014 a registrare vendite di case superiori rispetto allo stesso mese del 2013. Soli 10 città metropolitane intervistate nel mese di novembre hanno registrato un aumento delle vendite rispetto allo stesso mese dello scorso anno.

Le città che hanno registrato maggiori incrementi nelle vendite

Tampa, FL +10.1%; Burlington, VT +7.9%; Orlando, FL +7.3%; Nashville, TN +6.4%; Albuquerque, NM +3.4%; Baltimore, MD +2.4%

PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Il Prezzo mediano di tutte le case vendute nel mese di novembre è stato di \$ 195.151. Questo dato è stato superiore dell'1,4% rispetto al prezzo medio del mese di ottobre, e del 6,1% rispetto al prezzo medio visto nel novembre 2013. Nel confronto anno su anno, il Prezzo Mediano delle vendite è salito per 34 mesi consecutivi. Poiché quest'anno l'offerta si sta muovendo in modo positivo, i prezzi delle case non stanno aumentando così velocemente. Nel novembre 2013, i prezzi erano cresciuti quasi il doppio, del 11,8% anno su anno. Tra le 53 aree metropolitane intervistate, 48 hanno registrato prezzi di vendita più alti rispetto ad un anno fa.

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

Trenton, NJ +26.0%; Detroit, MI +15.9%; Milwaukee, WI +14.9%; Atlanta, GA +14.2%; Dallas-Ft. Worth, TX +13.7%; San Francisco, CA +13.2%

GIORNI SUL MERCATO

La media dei giorni sul mercato per tutte le case vendute nel mese di novembre è stato di 71, tre giorni in più rispetto alla media di 68 registrata a ottobre e novembre dello scorso anno. Novembre diventa il 30° mese consecutivo con una media giorni di mercato sotto i 90. Una media bassa di giorni sul mercato è il risultato di una bassa offerta di case in vendita. 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

Nel mese di novembre, l'offerta di case in vendita è stata inferiore sia al mese precedente e allo stesso mese dello scorso anno. L'offerta è scesa del 9,2% da novembre 2013 e del 9,9% dallo scorso mese. Il dato anno su anno è stato inferiore rispetto al calo del 13,4% registrato lo scorso novembre mentre negli ultimi 19 mesi l'offerta anno su anno è salita per 14 mesi. A novembre i mesi di fornitura dell'offerta è salita da 4,9 a 5,6 mesi. *6 mesi è il valore di un mercato equilibrato.*

CITTA' CON BASSO LIVELLO DI OFFERTA

San Francisco, CA 1.3; Denver, CO 1.6; Boston, MA 2.6; Seattle, WA 2.7; Dallas-Ft. Worth, TX 2.8; San Diego, CA 2.8; Houston, TX 2.9

© RIPRODUZIONE RISERVATA