



**L'indagine condotta da RE/MAX sull'andamento del mercato immobiliare USA mostra, nel mese di dicembre, una ripresa delle vendite immobiliari (+22.5% rispetto a novembre), chiudendo l'anno con un segno positivo.**

*A San Francisco gli immobili vengono venduti in soli 32 giorni!*

Dopo due mesi consecutivi in cui è stato registrato un calo delle vendite, **dicembre ha invece registrato un aumento delle vendite del 6,1% rispetto allo scorso anno.** Su base mensile, le vendite di dicembre sono state molto più alte del previsto, al 22,5%. In tutto il 2015, ben nove mesi hanno registrato vendite più alte rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Dicembre sembra che abbia continuato la tendenza di moderazione dei prezzi degli immobili, con un guadagno su base annua del 5,3% mentre la media del 2105 è stata del 7,6%. **Il prezzo mediano di tutti gli immobili venduti a dicembre è stato di 206.000\$.** L'offerta di case in vendita rimane molto ridotto in molte metropoli del paese, ad un livello che è del 14,2% inferiore a dicembre 2104. Nell'inventario immobiliare di dicembre ha registrato una diminuzione dell'offerta mensile di case in vendita che è stata di 4,9 più bassa del 5,7 dello scorso anno.

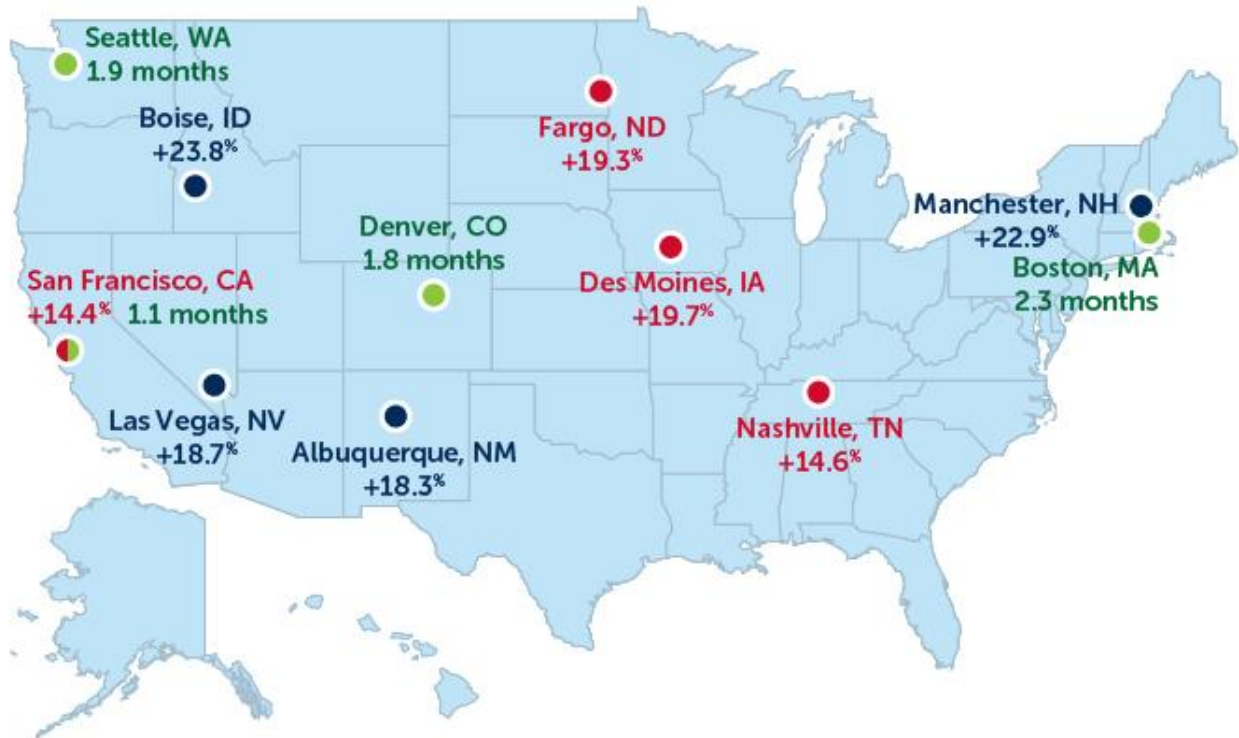


*“È possibile che l'attuazione delle regole di vendita TRID abbiano causato una diminuzione delle transazioni di novembre maggiore rispetto al solito, ma ora vediamo dicembre ripresentarsi più forte rispetto alla media stagionale. Probabilmente molte vendite si sono semplicemente spostate in avanti di un mese. Ma è bello vedere che l'anno si è concluso con una nota positiva, con le vendite significativamente maggiori rispetto allo scorso anno. In generale, il 2015 entra nel libro dei record come un anno molto buono per l'immobiliare residenziale”* ha detto **Dave Liniger, AD RE/MAX, presidente del consiglio e cofondatore.**

*“Il 2015 finisce con la stessa storia che abbiamo sentito durante tutto l'anno – un'offerta di immobili che trascina la domanda, continuando a far aumentare i valori,”* - ha aggiunto **Bob Walters, economista della Quicken Loans** - *“Il mercato potrebbe beneficiare dai proprietari di immobili che traggono vantaggio dall'equità che loro stessi stanno costruendo e rendono la loro casa disponibile agli acquirenti impazienti. Questo potrebbe fornire agli acquirenti l'opportunità di trovare l'immobile che stavano aspettando.”*



● top home sales increases ● top price increases ● very low months supply



## TRANSAZIONI CONCLUSE – I CAMBIAMENTI DI ANNO IN ANNO



Nelle 53 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX a dicembre, **la media del numero degli immobili venduti è salita del 22,5% rispetto ai dati relativi a novembre, ed è stata inoltre del 6,1% maggiore delle vendite dello scorso anno.** Da gennaio, le vendite su base annua sono aumentate in media del 4,8% ogni mese. Negli ultimi 8 anni, la media dell'incremento delle vendite stagionali da novembre a dicembre è stata del 6,9%. L'aumento su base mensile di questo dicembre è stato di circa 4 volte questo importo. A dicembre, 43 delle 53 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori su base annua con 14 metropoli che hanno visto un aumento a doppia cifra, come Boise, ID +23,8%, Manchester, NH +22,9%, Las Vegas, NV +18,7%, Albuquerque, NM +18,3%, St. Louis, MO +14,3% e Portland, OR +13,9%.





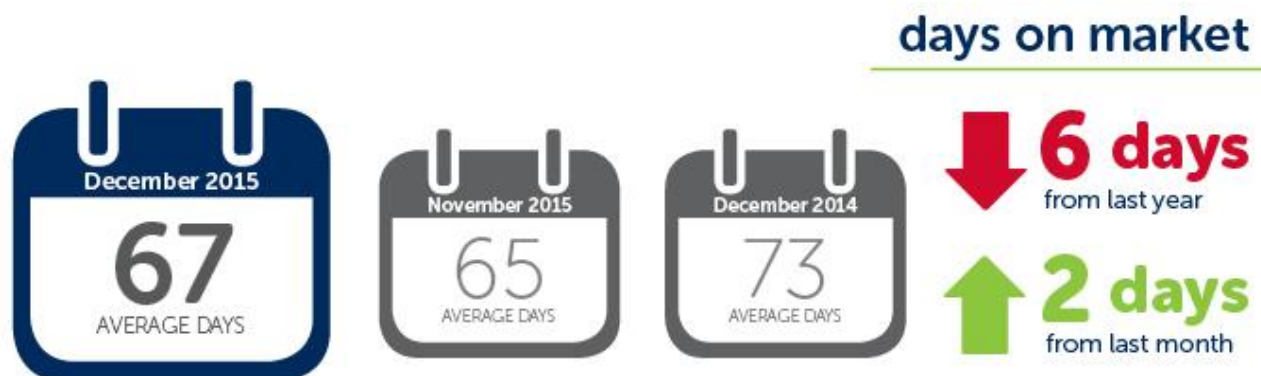
## PREZZO MEDIANO DI VENDITA

### median sales price



Il prezzo mediano di tutte le case vendute nel mese di dicembre è stato di 206.000\$, 2,0% in più rispetto a novembre. Su base annua il prezzo mediano è ora salito per 47 mesi consecutivi, ma l'aumento di dicembre del 5,3% è inferiore alla media di 7,6% per ciascun mese del 2015. Nonostante i prezzi si siano moderati, un'offerta bassa continua a fare pressione sui prezzi. Tra le 53 aree metropolitane, 47 hanno registrato prezzi più alti rispetto allo scorso anno, con 12 aumenti percentuali a doppia cifra. Le aree metropolitane con i più alti aumenti percentuali sono Des Moines, IA +19.7%, Fargo, ND +19.3%, Nashville, TN +14.6%, San Francisco, CA +14,4%, Orlando, FL +12,2% e Omaha, NE +11,8%.

## GIORNI SUL MERCATO

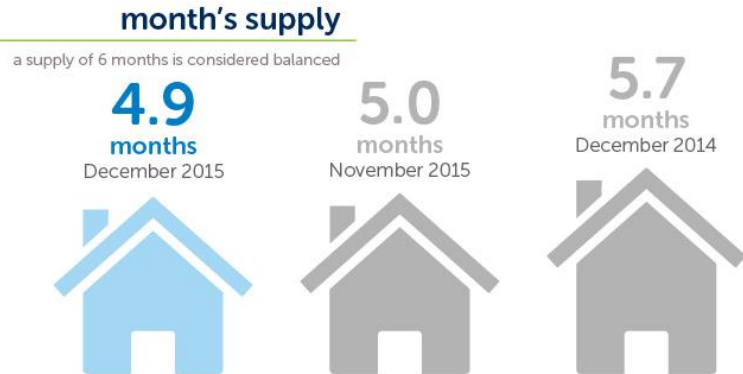


A dicembre, la media dei giorni sul mercato di tutte le case vendute è stata di 67, due giorni in più rispetto alla media di novembre, ma di sei giorni in meno rispetto a quella di dicembre 2014. Dicembre diventa il 33esimo mese con una media di giorni sul mercato inferiore ad 80. Nei due mercati con la minor offerta, San Francisco e Denver, i giorni sul mercato sono stati rispettivamente 32 e 35. Solo tre metropoli hanno registrato una media di giorni sul mercato di 100 o più, Des Moines, IA 101, Chicago, IL 110 e Augusta, ME 145. I giorni sul mercato sono i giorni che intercorrono tra il caricamento dell'immobile in MLS e la firma del contratto.



## L'OFFERTA DI IMMOBILI MENSILE

Il numero degli immobili in vendita a dicembre è stato del 12,5% inferiore rispetto a novembre e del 14,2% inferiore rispetto a dicembre dello scorso anno. La media della perdita dell'offerta su base annua è stata del 12,2%. In base al tasso di vendita degli immobili a dicembre, l'offerta è stata 4,9, quasi uguale a 5, la media di novembre, ma inferiore a quella di dicembre 2014 di 5,7. Un'offerta a 6,0 indica che il mercato è in equilibrio tra acquirenti e venditori. La più alta offerta del mese è stata registrata ad Augusta, ME a 14,1. Tre metropoli hanno registrato un'offerta inferiore ai 2 mesi, San Francisco con 1,1, Denver, CO con 1,8 e Seattle a 1,9.



**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](http://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 **240 agenzie affiliate** e **1.500 consulenti immobiliari** che gestiscono un portfolio di **oltre 20.000 immobili** su territorio nazionale.

[www.remax.it](http://www.remax.it) - [info@remax.it](mailto:info@remax.it)

*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.*