



## **Mercato Immobiliare USA: a gennaio le vendite di immobili registrano un aumento.**

Secondo il National Housing Report RE/MAX, gli immobili restano sul mercato in media 71 giorni e il prezzo mediano di vendita scende del 2.3% rispetto a dicembre

**Secondo un'indagine condotta da RE/MAX**, network immobiliare internazionale in franchising, **le vendite di immobili nel mese di gennaio sono state del 6,3% maggiori** rispetto a quelle dello stesso periodo lo scorso anno, eguagliando l'aumento su base annua registrato in dicembre. Allo stesso tempo, le tendenze stagionali previste hanno registrato il 31,7% di vendite in meno a gennaio rispetto a dicembre. Dal mese di gennaio 2009, il calo medio delle vendite di dicembre era del 27,6%. **Negli ultimi 12 mesi la media dell'incremento nelle vendite su base annua è stata del 5,6%** e solo due mesi, novembre e ottobre, hanno registrato un calo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. **Il prezzo mediano di tutte le case vendute a gennaio è stato di \$200.714, pari ad un incremento del 6.7% rispetto a gennaio 2015.** L'offerta di case in vendita rimane molto ristretta in molte metropoli in tutto il paese, mostrando una diminuzione del 14,7% rispetto allo scorso anno. Nel mese di gennaio, **la media nazionale di mesi sul mercato è stata di 4.6**, inferiore al 5.2 dello scorso anno.

*“Come solitamente accade, le vendite di immobili nel mese di gennaio registrano un rallentamento, ma nonostante questo abbiamo iniziato l'anno con un numero di compravendite superiore rispetto al mese di gennaio del 2015. I tassi di interesse sui mutui rimangono più o meno gli stessi di un anno fa e sono sempre molto vicini ai minimi storici. Prezzi più ragionevoli degli immobili stanno fornendo agli attuali proprietari maggiore equità, anche se questo non incide particolarmente sull'accessibilità degli acquirenti”, dichiara Dave Liniger, RE/MAX AD, Presidente del consiglio e Co-fondatore.*

*“Le valutazioni degli immobili continuano a salire man mano che l'economia si rafforza e gli acquirenti trovano immobili da acquistare spesso più convenienti rispetto ad una soluzione in affitto. Il numero dei potenziali acquirenti ha superato i venditori in alcuni mercati. D'altra parte, alcune aree sono più bilanciate, producendo una crescita più lenta o perfino un leggero declino in alcuni mesi. È importante ricordare che una crescita lenta non è necessariamente una causa di problemi, ma piuttosto un segno di un mercato in salute e sostenibile” - aggiunge Bob Walters, Chief Economist Quicken Loans.*

### home sales

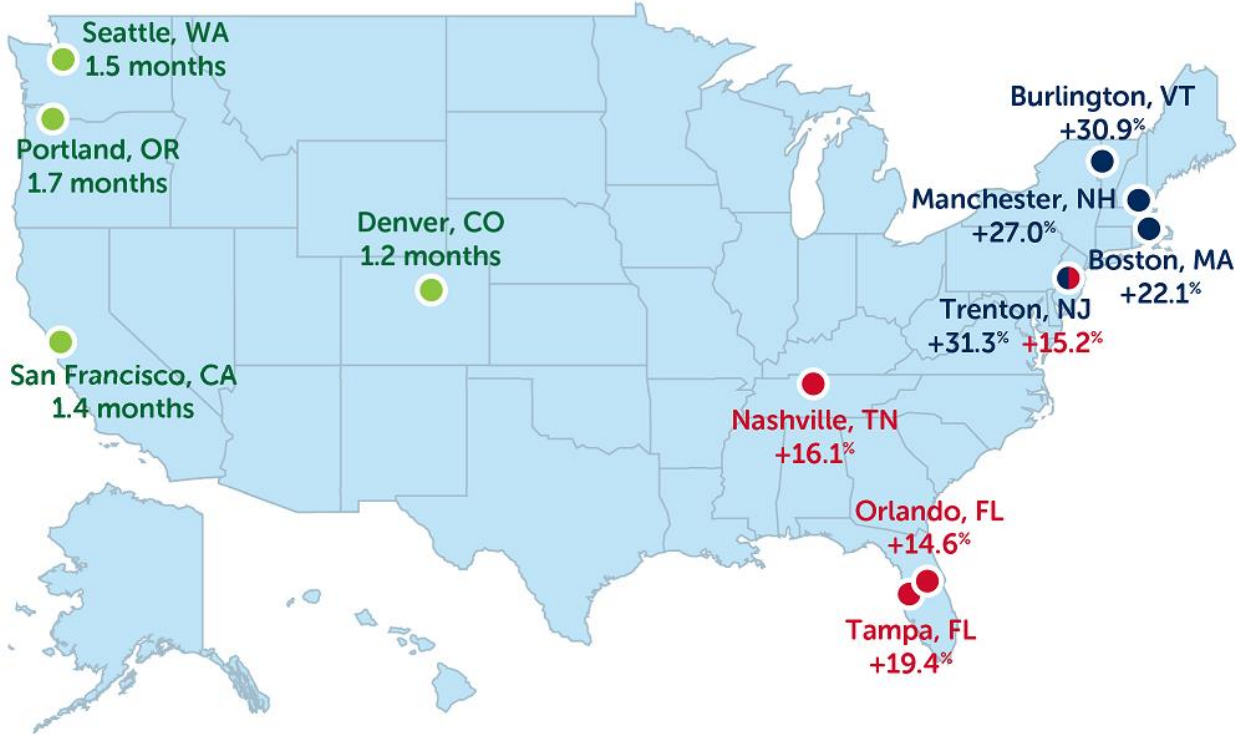


### median sales price



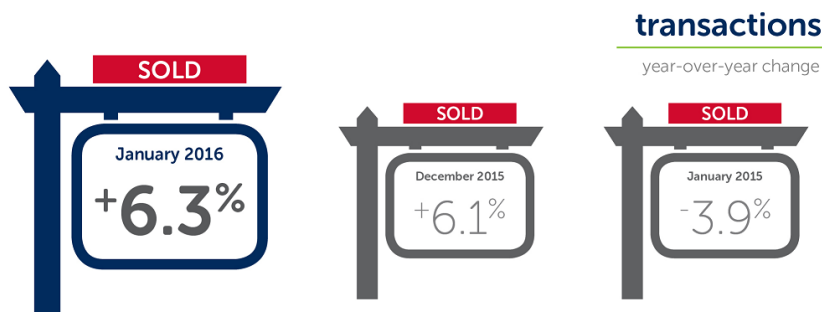


● top home sales increases ● top price increases ● very low months supply



### Transazioni concluse – cambiamenti su base annua

Nelle 52 aree metropolitane coinvolte nell'indagine RE/MAX a gennaio, il numero medio di immobili venduti è stato del 6,3% maggiore rispetto allo scorso anno, ma del 31,7% inferiore rispetto al mese precedente. Le vendite di gennaio sono solitamente inferiori rispetto a dicembre e da gennaio 2009 la media di diminuzione è stata del 27,6%. Le vendite di gennaio sono sembrate particolarmente forti nel nord est, in città come Boston, Philadelphia, Trenton, Manchester e Burlington. A dicembre, 38 delle 52 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori su base annua, 13 delle quali con aumenti a doppia cifra: Trenton, NJ +31.3%, Burlington, VT +30.9%, Manchester, NH +27.0%, Boston, MA +22.1%, Philadelphia, PA +16.8%, and Minneapolis, MN +16.2%.







### Prezzo mediano di vendita

Il **prezzo mediano** di vendita di tutte le case vendute nel mese di gennaio è stato di **\$200.714**, inferiore del 2,3% rispetto a dicembre. Su base annua, il prezzo mediano di vendita è ora salito per 48 mesi consecutivi, ma l'incremento di gennaio del 6,7% è inferiore alla media del 7,6% per ciascun mese nel 2015. Una scarsa offerta di immobili continua a fare pressione sui prezzi, nonostante il loro incremento si stia moderando negli ultimi mesi. Tra le 52 aree metropolitane intervistate a gennaio, 49 hanno registrato prezzi maggiori rispetto allo scorso anno, con 15 percentuali a doppia cifra, che includono Tampa, FL +19.4%, Nashville, TN +16.1%, Trenton, NJ +15.2%, Orlando, FL +14.6%, Des Moines, IA +13.9% and Denver, CO +12.9%.

### median sales price

**↑ 6.7%**  
year-over-year

**↓ 2.3%**  
month-over-month

**\$200,714**  
January 2016



**\$206,000**  
December 2015



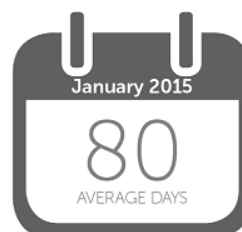
**\$189,000**  
January 2015



### Giorni sul mercato – la media delle 52 aree metropolitane

La media dei giorni sul mercato per tutte le case vendute nel mese di gennaio è stata di 71 giorni, 4 giorni in più rispetto alla media di dicembre, ma 9 in meno rispetto a gennaio 2015. Gennaio diventa il 34esimo mese consecutivo con una media di 80 o meno giorni sul mercato. Nei due mercati con la più bassa offerta di immobili, Denver and San Francisco, i giorni sul mercato sono stati rispettivamente 40 e 36. Solo quattro aree metropolitane hanno registrato una media di giorni sul mercato di 100 o più; Burlington, VT 103, Des Moines, IA 105, Chicago, IL 107 e Augusta, ME con una media di 165 giorni.

### days on market



**↓ 9 days**  
from last year

**↑ 4 days**  
from last month



## Offerta di case in vendita – la media delle 52 aree metropolitane

Il numero degli immobili in vendita a gennaio è stato del 5,0% inferiore rispetto a dicembre e del 14,7% inferiore rispetto a gennaio 2015. La media della perdita dell'offerta su base annua per ciascun mese nel 2015 è stata di 12,2%. Basata sul tasso di immobili in vendita a gennaio, l'offerta di case in vendita di 4,6 è stata leggermente inferiore rispetto al 4,9 di dicembre e inferiore rispetto alla media di 5,2 del gennaio dello scorso anno. Un'offerta di immobili a 6,0 rappresenta un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori. Augusta, ME ha continuato con la più alta offerta a gennaio di 12.7. Cinque metropoli hanno registrato un'offerta di due mesi o meno, incluse Denver, CO 1.2, San Francisco 1.4, Seattle 1.5, Portland, OR 1.7 and Dallas-Ft. Worth, TX 2.0.

### month's supply

a supply of 6 months is considered balanced



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 100 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, **approdato 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. [www.remax.it](http://www.remax.it)