



L'indagine condotta da RE/MAX sull'andamento del mercato immobiliare USA mostra un significativo incremento delle numero di compravendite e dei prezzi degli immobili nel periodo primaverile

La stagione dedicata all'acquisto di case si avvicina e le vendite di febbraio hanno visto un'impennata durante i mesi di gennaio e febbraio. Rispetto all'anno precedente, è stato registrato un incremento del 4,8% e l'aumento relativo a gennaio è stato del 5,8%, che è in linea con la media del 5,2% vista nel mese di febbraio di ogni anno dal 2009. Durante gli ultimi 12 mesi, la media dell'aumento delle vendite su base annua è ammontata al 5,8%. Solo a novembre e ad ottobre hanno registrato un calo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il prezzo mediano di tutte le case vendute a febbraio ammontava a \$198,000 o al 5,9% più alto rispetto a febbraio 2015. L'aumento dei prezzi è stato più moderato per alcuni mesi, con delle diminuzioni viste in 6 degli ultimi 12 mesi. L'offerta di case in vendita rimane molto ristretta in molte città di tutto il Paese segnando una diminuzione del 13,3% rispetto allo scorso anno. Nel mese di febbraio, l'offerta mensile nazionale di case in vendita è stata di 4.0, in diminuzione dal 4.7 del febbraio 2015.

“Nel 2016, gennaio e febbraio hanno visto un registrato un tasso di vendita degli immobili più veloce, considerando anche che l'anno scorso è stato uno degli anni migliori per il nostro settore da molto tempo. I consumatori finali stanno traendo vantaggio dai prezzi, che si sono rivelati più moderati, ma molti ancora dovranno avere a che fare con una minore quantità di offerta relativa a case in vendita. Per gli acquirenti che sceglieranno un agente professionista, sarà molto più facile muoversi nel mercato immobiliare”, dichiara Dave Liniger, RE/MAX AD, Presidente e Co-fondatore.

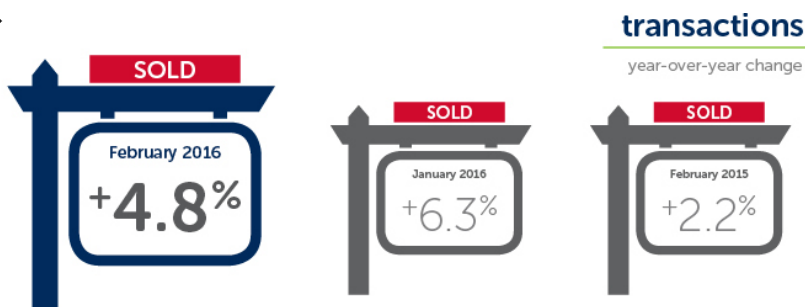
“Una mancanza dell'offerta immobiliare continua ad influenzare il valore degli immobili, poiché gli acquirenti hanno una ristretta scelta di acquisto. I prezzi delle case continuano la loro lunga marcia indietro dal calo registrato durante la crisi finanziaria. Poiché sempre più americani possiedono un capitale, è aumentato il numero di persone finanziariamente in grado di vendere la loro casa e di acquistarne una. Stiamo notando i benefici di questo circolo vizioso anche sull'aumento dei prezzi di vendita, che storicamente sono stati aiutati dai bassi tassi di mutuo” - ha aggiunto Bob Walters, Chief Economist Quicken Loans.





TRANSAZIONI CONCLUSE – I CAMBIAMENTI DI ANNO IN ANNO

Nelle 53 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX, la quantità degli immobili venduti è salita del 4,8% rispetto ai dati relativi allo stesso periodo dell'anno scorso, ed è stata inoltre del 5,8% maggiore delle vendite dello scorso anno. Solitamente, a febbraio le vendite sono leggermente più alte rispetto a quelle di gennaio, così dal 2009 e l'aumento è in media del 5,2%. Questo febbraio le vendite sono state molto forti nel nord est del Paese in città come Boston, New York, Philadelphia e Trenton. Nel Paese, 38 delle 53 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori su base annua con 16 città che hanno visto un aumento a doppia cifra, tra cui Providence RI +23,1%, Manchester, NH +20,5%, Augusta, ME +19,3%, Hartford, CT +18,2%, Cleveland, OH +17,1% e Wilmington, DE +16,8%.



PREZZO MEDIANO DI VENDITA

median sales price

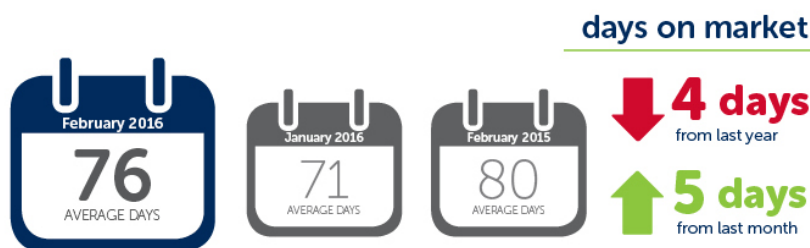


Il prezzo medio di vendita di tutte le case vendute nel mese di febbraio è stato di \$198.000, inferiore dell'1% rispetto a gennaio. Su base annua, il prezzo medio di vendita è ora salito per ben 49 mesi consecutivi, ma l'incremento di febbraio del 5,9% è inferiore alla media mensile del 7,6% del 2015. Anche se i prezzi sono stati più moderati degli ultimi mesi, la scarsa

offerta di immobili continua ad essere la maggiore causa di pressione sui prezzi. Tra le 53 aree metropolitane intervistate a febbraio, 45 hanno registrato prezzi maggiori rispetto allo scorso anno, con 12 percentuali a doppia cifra, che includono: Cleveland, OH +15,8%, Tampa, FL +15,6%, Boise, ID +13,4%, Miami, FL +12,2%, Orlando, FL +11,7%, e Nashville, TN +11,5%.

GIORNI SUL MERCATO – LA MEDIA DELLE 53 AREE METROPOLITANE

La media dei giorni sul mercato per tutte le case vendute nel mese di febbraio è stata di 76 giorni, 5 giorni in più rispetto alla media di gennaio, ma 4 in meno rispetto a febbraio 2015. Febbraio diventa il 35esimo mese consecutivo con una media di circa 80 giorni sul mercato. Nei tre mercati con la più bassa offerta di immobili, Denver, San Francisco e Seattle, i giorni sul mercato sono stati rispettivamente 38, 35, e 48. I giorni sul mercato più alti si sono registrati ad Augusta, ME 167, Burlington, VT 119, Des Moines, IA 114 e Chicago, IL 113. I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa dell'incarico alla firma del contratto.



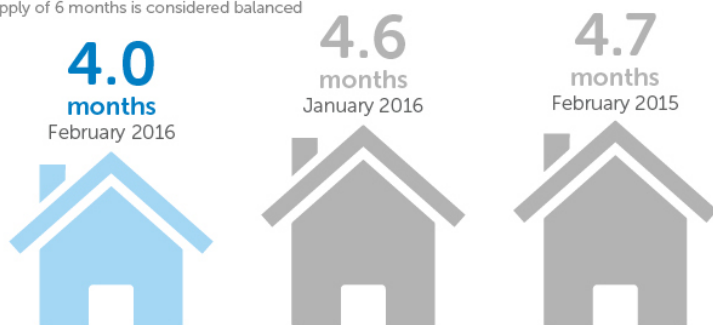
I giorni sul mercato più alti si sono registrati ad Augusta, ME 167, Burlington, VT 119, Des Moines, IA 114 e Chicago, IL 113. I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa dell'incarico alla firma del contratto.



OFFERTA DI CASE IN VENDITA – LA MEDIA DELLE 53 AREE METROPOLITANE

month's supply

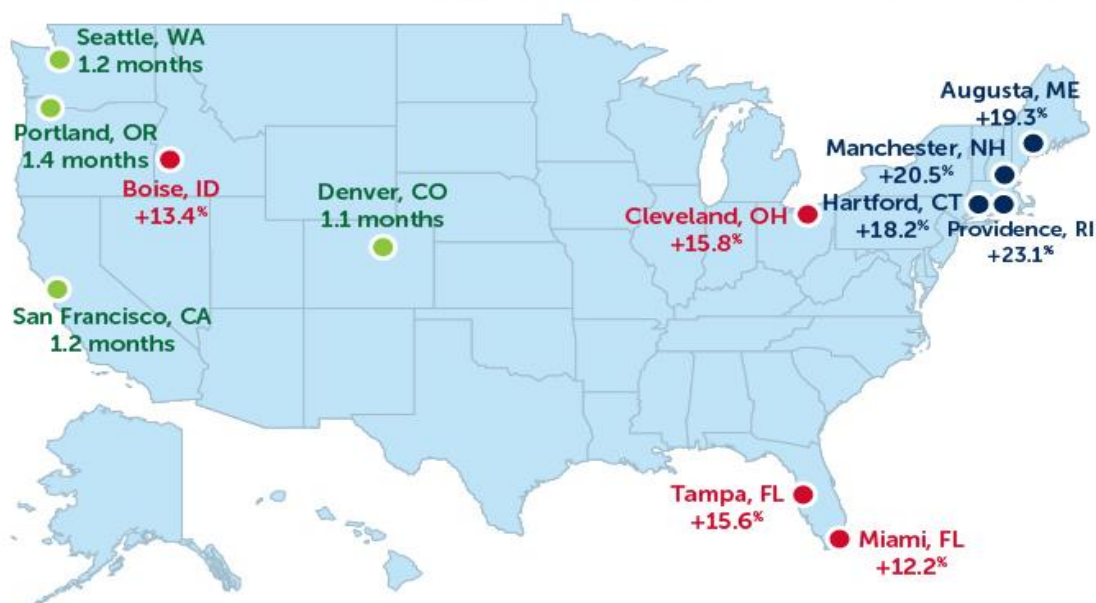
a supply of 6 months is considered balanced



Il numero degli immobili in vendita a febbraio è stato dell'1,3% inferiore rispetto a gennaio e del 13,3% inferiore rispetto a febbraio 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 febbraio, l'offerta mensile di immobili è stata di 4.0, inferiore al 4.6 di gennaio e del 4.7 di febbraio dell'anno scorso. Un'offerta di immobili a 6.0 rappresenta un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori. Burlington, VT ha

avuto la più alta offerta a febbraio con 11.1. Sette metropoli hanno registrato un'offerta di due mesi o meno: Denver, CO 1.1, San Francisco 1.2, Seattle 1.2, Portland, OR 1.4 e Dallas-Ft. Worth, TX 1.8, San Diego, CA 1.8 e Omaha, NE 1.9.

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



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 104.000 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.

Gli oltre 16.00 professionisti affiliati alla rete RE/MAX in Italia gestiscono attività di compravendita e locazione di immobili in ambito residenziale, commerciale e di pregio. www.remax.it