



## L'indagine condotta da RE/MAX sull'andamento del mercato immobiliare USA mostra che le forti vendite di marzo sfidano la bassa offerta di case sul mercato

Nelle 53 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX, la stagione dedicata all'acquisto di case è iniziata con un'impennata del 33,4% delle vendite nel periodo tra febbraio e marzo, migliore della media del 31,0% registrata in questi mesi a partire dal 2009. Le vendite di marzo sono aumentate del 3,6% rispetto all'anno scorso. Finora nel 2016, la media dell'aumento delle vendite su base annua è stata del 4,9%. Il prezzo medio di vendita relativo al mercato immobiliare delle aree coinvolte nell'indagine a marzo ammontava a \$204.000, lo stesso prezzo registrato nel marzo 2015. Anche a marzo l'offerta di case in vendita rimane contenuta in molte città del Paese, registrando una diminuzione del 13,3% rispetto allo scorso anno (la stessa identica differenza vista in febbraio). Nel mese di marzo, l'offerta mensile nazionale di case in vendita è stata di 3.2, in diminuzione dal 3.7 del marzo 2015.



*“Marzo è stato un mese significativo e ha dato il via a questa stagione dedicata all'acquisto di case. Dopo un lungo inverno, la richiesta di immobili rimane alta e con un elevato numero di acquirenti che si avvicinano al mercato immobiliare. Dopo molto tempo, lo scorso anno è stato uno degli anni migliori di sempre per quanto riguarda il mercato immobiliare e le vendite di marzo sono state molto alte. Nonostante la bassa offerta di case in vendita sia un problema che persiste in molti aree, i prezzi di vendita sono piuttosto contenuti”,* dichiara **Dave Liniger, RE/MAX AD, Presidente e Co-fondatore.**

*“Non è sempre facile per i proprietari di case, tenere sotto controllo la situazione relativa al loro capitale. Questo dato dimostra che gli immobili hanno continuato ad incrementare il loro valore in seguito ai crolli dovuti all'ultima crisi. Questi aumenti dimostrano che molti meno Americani possiedono dei patrimoni netti negativi. Questo aumenta la loro mobilità e rappresenta uno sviluppo positivo per tutti i segmenti del mercato immobiliare”,* ha aggiunto **Bob Walters, Chief Economist Quicken Loans.**

**TRANSAZIONI CONCLUSE – I CAMBIAMENTI DI ANNO IN ANNO**

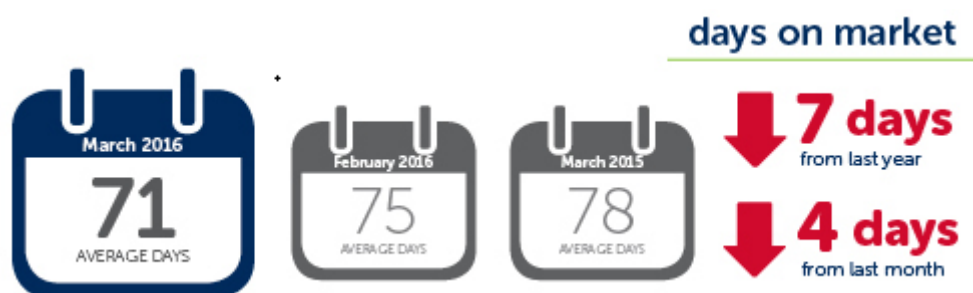
Nelle 53 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX a marzo, il numero degli immobili venduti è salito del 3,6% rispetto allo scorso anno, ed è stato inoltre del 33,4% maggiore rispetto al mese scorso. Solitamente, a marzo le vendite sono più alte rispetto a quelle di febbraio, con un aumento della media mensile di circa il 31,0% registrata nel corso degli ultimi sette anni. Come a febbraio, nel mese di marzo le vendite sono state molto forti nel nord est del Paese in città come Boston, Providence e Hartford. Nel Paese, 37 delle 53 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori su base annua di cui 10 città che hanno visto un aumento percentuale a doppia cifra: troviamo Manchester, NH +51,4%, Hartford, CT +21,9%, Boston, MA +21,5%, Providence, RI +20,3%, Augusta, ME +19,7% e Trenton, NJ +19,5%.

**PREZZO MEDIANO DI VENDITA**

Il prezzo mediano di vendita degli immobili venduti nelle aree analizzate nel mese di marzo è stato di \$204.000, maggiore del 2,5% rispetto a febbraio, ma uguale a marzo 2015. Marzo è stato il 50esimo mese consecutivo senza un calo del prezzo mediano. Nel 2015, l'aumento del prezzo mediano ha raggiunto la media mensile del 7,6%. I prezzi di vendita contenuti vengono tradotti in una maggiore possibilità di ottenimento di un immobile. Tra le 53 aree metropolitane intervistate a marzo, 44 hanno registrato prezzi maggiori rispetto allo scorso anno, 6 con percentuali a doppia cifra: Portland, OR +16,1%, Augusta, ME +13,6%, Providence, RI +12,2%, Tampa, FL +11,0%, Denver, CO +10,5% e Nashville, TN +10,5%.



### GIORNI SUL MERCATO – LA MEDIA DELLE 53 AREE METROPOLITANE



A marzo la media dei giorni sul mercato delle case vendute è stata di 71 giorni, 4 giorni in meno rispetto alla media di febbraio e 7 in meno rispetto a marzo 2015. Marzo diventa il 36esimo mese consecutivo con una media di circa 80 giorni sul mercato. Nei due mercati con la più bassa offerta di immobili, Denver e San Francisco, i giorni sul mercato sono stati rispettivamente 33 e 25, rappresentando così i giorni sul mercato più bassi in assoluto. Quelli più alti invece, si sono registrati ad Augusta, ME (165), Des Moines, IA (111) e Trenton, NJ (111). 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



Il numero degli immobili in vendita a marzo è stato dell'1,0% inferiore rispetto a febbraio e del 13,3% inferiore rispetto a marzo 2015. La scarsa offerta di immobili sembra continuare nel 2016. La media della perdita dell'offerta su base annua nel 2015 è stata del 12,2%. Basata sul tasso di immobili in vendita a marzo, l'offerta mensile di immobili è stata di 3.2, inferiore al 4.0 di febbraio e al 3.7 di marzo dell'anno scorso. Un'offerta di immobili a 6.0 rappresenta un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori. Il numero delle città con un'offerta inferiore ai 2 mesi è cresciuta in modo significativo. Gennaio e febbraio hanno registrato 5 e 6 metropoli sotto i 2 mesi, mentre marzo ne sta registrando addirittura 11. Tra queste città troviamo Denver CO 1.0, San Francisco 1.0, Seattle WA 1.0, Portland OR 1.3, Providence RI 1.3 e Omaha NE 1.4.

**Quicken  
Loans**

AN OFFICIAL RESIDENTIAL  
MORTGAGE PROVIDER



# NATIONAL HOUSING REPORT

APRIL 2016 | VOLUME 92

Based on MLS data in 53 metro areas



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](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.

Gli oltre 16.000 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](http://www.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.*