



## Secondo il National Housing Report, indagine mensile condotta dal Gruppo Immobiliare RE/MAX, le vendite immobiliari nel mese di Luglio hanno registrato una diminuzione, gli aumenti di prezzi sono moderati

Nonostante le alte temperature di luglio, le vendite immobiliari si sono “raffreddate” dopo giugno. Le vendite di luglio sono crollate in ben 49 delle 53 città americane analizzate dell’8,8% a luglio e del 13,1% da giugno. Negli ultimi sette anni, la media della diminuzione da giugno a luglio è stata di 8,2%. Il prezzo di vendita mediano è calato leggermente da giugno a \$225.000, più basso del 3% rispetto a giugno e del 16,6% rispetto all’anno scorso. Nel frattempo, i giorni medi sul mercato sono scesi a 53, un giorno in meno rispetto alla media registrata a giugno e quattro giorni in meno rispetto all’anno scorso.



*“Dopo un aumento delle vendite immobiliari in giugno, è piuttosto comune che nel mese di luglio vengano registrate delle diminuzioni. Questo è uno scenario che vediamo spesso a livello nazionale. Certamente un mese non fa la differenza e abbiamo davanti a noi ancora un paio di mesi di stagione nella quale la vendita di case è ottima. Inoltre è importante fare attenzione, di anno in anno, all’aumento moderato dei prezzi il quale è in linea con le medie storiche”, dichiara Dave Liniger, RE/MAX AD, Presidente del consiglio di amministrazione e Co-fondatore.*

*“Una delle cose più importanti per i clienti è capire come viene “regionalizzato” il mercato immobiliare. Coloro sulla costa ovest sono stati felici delle loro alte valutazioni immobiliari, ma i possessori di case nel nord est e mid ovest sono stati sorpresi dai bassi valori degli immobili. Se i venditori di case tenessero un occhio sulle vendite locali, avrebbero meno sorprese negative nel momento della vendita e non rimarrebbero delusi dalle basse stime” 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 luglio, il numero degli immobili venduti è sceso dell'8,8% rispetto allo scorso anno, ed è stato inoltre del 13,1% minore rispetto al mese di giugno. Negli ultimi sette anni, la media del calo da giugno a luglio è stata di 8,2%. Nonostante il trend, quattro aree analizzate hanno registrato vendite maggiori rispetto all'anno scorso, tra cui Providence, RI +3,7%, Boise, ID +2,1%, Raleigh-Durham, NC +1,4%, e Albuquerque, NM +0,2%.

**PREZZO MEDIANO DI VENDITA****median sales price**

A luglio, il prezzo mediano di vendita degli immobili venduti nelle 53 aree analizzate è stato di \$225.000, minore dell'1,3% rispetto a giugno e maggiore del 4,7% rispetto al prezzo mediano del mese di luglio 2015. Luglio è stato il 53esimo mese consecutivo senza un calo del prezzo mediano dall'anno scorso.

L'aumento del 4,7% dei prezzi continua anche quest'anno. Tra le 53 aree intervistate, solo tre hanno registrato un calo dei prezzi. Due non hanno visto cambiamenti e le restanti 48 hanno registrato prezzi maggiori rispetto allo scorso anno, 10 con percentuali a doppia cifra tra cui Honolulu, HI +14,8%, Orlando, FL +14,4%, Nashville, TN +14,0%, Tampa, FL +13,0%, Denver, CO +12,2% e Portland, OR +11,3%.

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

A luglio la media dei giorni sul mercato delle case vendute è stata di 53 giorni, un giorno in meno rispetto alla media di 54 registrata a giugno 2016 e giugno 2015. Giugno è diventato il 40esimo mese consecutivo con una media di circa 80 giorni sul mercato.

Nei quattro mercati con la più bassa offerta di immobili, Seattle, Denver, San Francisco e Omaha, i giorni sul mercato sono stati rispettivamente 21, 23, 24 e 24. Quelli più alti invece, si sono registrati ad Augusta, ME con 130 (142 in meno rispetto a giugno) e a Des Moines, IA con 90. 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 maggio è stato del 3,0% inferiore rispetto a giugno e del 16,6% inferiore rispetto ad luglio 2015. Basata sul tasso di immobili in vendita a luglio, l'offerta mensile di immobili è stata di 3,5, dato più o meno identico all'anno scorso (3,2) e al mese di giugno di quest'anno (3,9). Un'offerta di immobili a 6,0 rappresenta un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori. Il numero delle città con un'offerta inferiore a 2,0 è cresciuta in modo significativo. Si sono registrate 5 metropoli sotto il 2,0 che dovrebbero rimanere stabili, in diminuzione dagli 8 di giugno. In queste città troviamo Denver, CO 1,4, Seattle, WA 1,4, San Francisco, CA 1,5, Portland, OR 1,8 e Omaha, NE 1,9.