



# NATIONAL HOUSING REPORT

NOVEMBER 2016 | VOLUME 99

Based on MLS data in 53 metro areas



## Il mese di Ottobre segna vendite da record RE/MAX pubblica l'indagine sul mercato immobiliare americano

Il mese scorso è stato l'ottobre migliore in termini di vendite nei 9 anni di RE/MAX Housing Report. Da aggiungere a questo, si è rilevato il più alto aumento dei prezzi del 2016: 8,3%. Nonostante sia stato uno dei mesi migliori, questo ottobre ha chiuso con l'1% in meno di vendite rispetto al 2015 (il migliore ottobre dopo quello 2008). Le vendite sono diminuite in 28 delle 53 città analizzate, tra cui molte del New England.

Il numero delle case in vendita è stato il più basso da maggio e il più basso di ogni ottobre dal 2008. L'offerta sul mercato è diminuita il 48 delle 53 città del sondaggio. L'offerta di case in vendita è stata di 3.9. Le forti vendite e il ritirarsi dell'offerta si riflettono anche sull'aumento del prezzo mediano dell'8,3% a \$216.500. Inoltre si sono registrati aumenti a doppia cifra in città della Florida come Miami, Tampa e Orlando e città con una bassissima offerta, come san Francisco e Denver.



*"Nonostante le vendite di ottobre non siano state robuste come avevamo previsto, è solamente il secondo mese quest'anno che non eccede i forti livelli registrati nel 2015. E finire con l'1% in meno rispetto ad ottobre 2015 rappresenta una solida performance," dichiara Dave Liniger, Amministratore delegato e Presidente del consiglio di amministrazione RE/MAX LLC "ed è il 13esimo mese consecutivo di diminuzione a doppia cifra nell'offerta su base annua, e sembra che abbia fatto schizzare in alto i prezzi in tutti i mercati tranne uno"*

## TRANSAZIONI CONCLUSE – I CAMBIAMENTI DI ANNO IN ANNO



Nelle 53 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX ad ottobre, il numero degli immobili venduti è diminuito dell'1% rispetto allo scorso anno, segnando così il secondo mese nel 2016 con un declino nelle vendite. Nonostante una lieve diminuzione del numero delle transazioni, questo è l'ottobre migliore nella storia dell'Housing Report. Ad ottobre, meno della metà delle 53 aree metropolitane intervistate hanno registrato vendite maggiori rispetto all'anno scorso; Providence, RI rimane invariata e una con aumento percentuale a doppia cifra. Le città con la più elevata crescita nelle vendite sono state: Phoenix, AZ +12,2%, Seattle, WA +7,7%, Nashville, TN +6,9%, Milwaukee, WI +6,2%, Boise, ID +5,8% and Raleigh & Durham, NC, +4,9%.



# NATIONAL HOUSING REPORT

NOVEMBER 2016 | VOLUME 99

Based on MLS data in 53 metro areas



## PREZZO MEDIANO DI VENDITA median sales price

median of 53 metro median prices

 **8.3%**  
year-over-year

 **1.6%**  
month-over-month

**\$216,500**  
October 2016

**\$219,780**  
September 2016



**\$200,000**  
October 2015



Il prezzo mediano di vendita degli immobili venduti nelle aree analizzate nel mese di ottobre è stato di \$216.500, minore del 1,6% rispetto ad ottobre 2015. Delle 53 aree, tutti tranne una (Billings, MT), hanno visto un aumento del prezzo mediano di vendita con 14 città con un aumento percentuale a doppia cifra. Gli aumenti maggiori si sono verificati a Miami, FL +16.3%, Trenton, NJ +14.4%, Tampa, FL +14.3%, Portland, OR +13.7% and Orlando, FL +13.7%.

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

### days on market

number of days from listing to signed contract



 **4 days**  
from last year

 **2 days**  
from last month

Ad ottobre la media dei giorni sul mercato delle case vendute è stata di 58 giorni, due giorni in più rispetto alla media registrata a settembre 2016 e minore di quattro rispetto allo scorso anno a ottobre. Ottobre diventa il 43esimo mese consecutivo con una media di circa 80 giorni sul mercato. I tre mercati con la più bassa offerta di immobili sono Denver, Omaha con 29 e 28. Quelli più alti invece, si sono registrati ad Augusta, ME (143) e a Burlington, VT (99). I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa dell'incarico alla firma del contratto.



# NATIONAL HOUSING REPORT

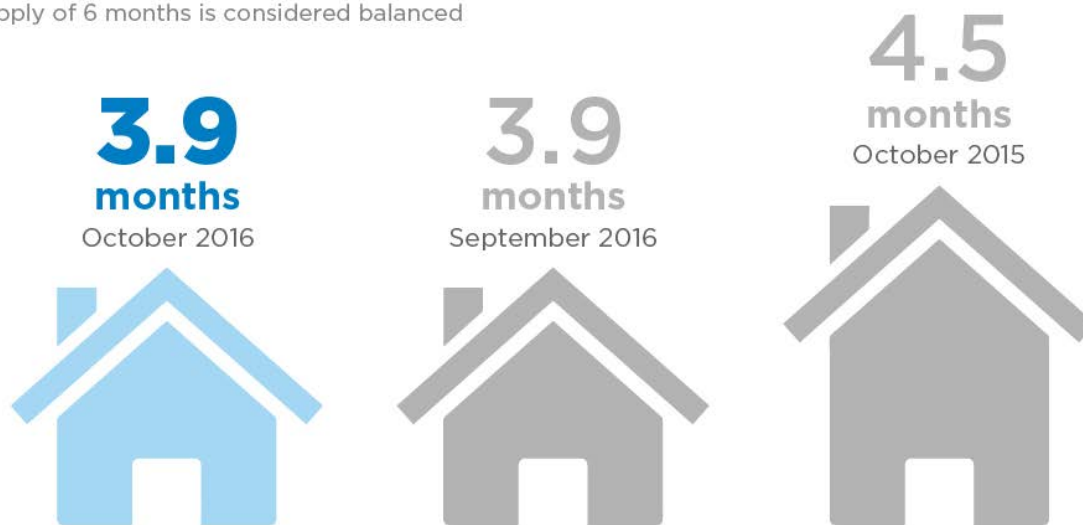
NOVEMBER 2016 | VOLUME 99

Based on MLS data in 53 metro areas



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

a supply of 6 months is considered balanced



Il numero degli immobili in vendita ad ottobre è diminuito del 6,7% da settembre e del 15,9% rispetto ad ottobre 2015. Basata sul tasso di immobili in vendita a ottobre, l'offerta mensile di immobili è stata di 3.9 come il mese precedente e minore rispetto allo scorso anno (4.5). Un'offerta di immobili a 6.0 rappresenta un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori. Il numero delle città con l'offerta più bassa si è registrata a San Francisco, CA 1.4, Denver, CO at 1.5 and Seattle, WA 1.6.

### **Profilo RE/MAX**

RE/MAX è il Gruppo Immobiliare più diffuso al mondo, presente in 100 Paesi, con circa 7.000 agenzie e più di 110.000 professioni immobiliari affiliati. RE/MAX è stata la prima organizzazione immobiliare ad aver introdotto e sviluppato con successo – attraverso il franchising - la formula dello studio associato, che ha rivoluzionato l'intero settore del Real Estate.

Approdata in Italia nel 1996 sotto la guida di Dario Castiglia - Presidente e Co-Fondatore – RE/MAX si è conquistata fin da subito un posto di leadership tra i diversi player del settore Real Estate.

Oggi, RE/MAX conta in Italia una rete di quasi 290 agenzie affiliate e più di 1.900 consulenti immobiliari che gestiscono un portfolio di oltre 24.000 immobili residenziali, commerciali e collection sul territorio nazionale.

Il Gruppo RE/MAX, punta sulla capillarità del suo 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 e all'utilizzo del sistema di Multiple Listing Service (MLS).

Nessuno al mondo vende più immobili dei consulenti immobiliari RE/MAX.

In Italia i professionisti del Real Estate RE/MAX vendono una casa ogni 57 minuti!