



NATIONAL HOUSING REPORT

JANUARY 2017 | VOLUME 101

Based on MLS data in 53 metro areas



IL MERCATO IMMOBILIARE USA CHIUDE POSITIVAMENTE IL 2016

Il Gruppo Immobiliare RE/MAX registra il miglior anno per numero di vendite, che hanno superato il record toccato nel 2015. I prezzi aumentano del +4.9% e gli immobili restano sul mercato in media 62 giorni.

Un ottimo dicembre chiude il 2016, il miglior anno per le vendite in USA dopo la crisi, secondo l'indagine National Housing Report, condotta dal Gruppo Immobiliare RE/MAX.

Le vendite nel 2016 hanno superato anche il record toccato precedentemente nel 2015. Nove mesi su dodici del 2016 hanno registrato maggiori vendite rispetto allo stesso periodo del 2015.

Secondo il 53esimo report, il trend dei prezzi in crescita e la contrazione dell'offerta è continuata anche a dicembre, sebbene questo sia stato uno dei tre mesi simili al 2015, con vendite inferiori dell'1,8% rispetto a dicembre 2015.

Nonostante questo, quasi la metà dei mercati ha registrato un aumento delle vendite da dicembre 2015, e circa due terzi ha visto un aumento rispetto a novembre 2016. L'aumento medio su novembre è stato dell'1,7%.

Il prezzo mediano di vendita registrato è stato di \$216.000, superiore del 4,9% rispetto all'anno precedente e dell'1,8% rispetto a novembre.

la disponibilità di case è scesa del 17,9% nel corso dell'anno, continuando a lasciare una scia di diminuzioni "a doppia cifra". L'offerta mensile di case in vendita stata di 4.2 con 47 mercati sotto ai 6 mesi, che caratterizzano solitamente un mercato bilanciato.

Gli immobili sono rimasti sul mercato in media 62 giorni, tempo di permanenza più basso registrato rispetto ad ogni altro mese di dicembre analizzato dal primo Housing Report ad oggi.

"Come nel 2015, abbiamo visto un mercato immobiliare molto sano che ha registrato un continuo aumento di prezzi e del numero di vendite" dichiara Dave Liniger, Amministratore delegato RE/MAX e Presidente del consiglio di amministrazione, "siamo tornati ai livelli precedenti alla crisi in molte aree e prevediamo un forte e solido 2017. Dobbiamo solo aspettare per vedere gli impatti dell'aumento dei tassi di interesse che abbiamo attualmente".

home sales

↓ 1.8%
year-over-year

median sales price

↑ 4.9%
year-over-year



NATIONAL HOUSING REPORT

JANUARY 2017 | VOLUME 101

Based on MLS data in 53 metro areas



TRANSAZIONI CONCLUSE

closed transactions

year-over-year change



Nelle 53 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX a dicembre, il numero medio degli immobili venduti è diminuito dell'1,8% rispetto allo scorso anno. Circa la metà delle aree analizzate ha visto un aumento delle vendite, e tre di queste con aumento percentuale a doppia cifra. Le città con l'aumento maggiore sono state Wilmington/Dover, DE +21.4%, Honolulu, HI +19.7%, Augusta, ME +16.1%, Las Vegas, NV +7.9% e Providence, RI +7.3%.

PREZZO MEDIANO DI VENDITA

median sales price

median of 53 metro median prices



A dicembre, il prezzo mediano di vendita degli immobili venduti nelle aree analizzate è stato di \$216.000, minore dell'1,8% rispetto al mese scorso e maggiore del 4,9% rispetto a dicembre 2015. Delle 53 aree, tutte tranne due (Des Moines, IA e New Orleans, LA) hanno registrato un aumento del prezzo mediano di vendita (con nove città con un aumento percentuale a doppia cifra) o non hanno visto variazioni. Gli aumenti maggiori si sono verificati a Birmingham, AL +17.1%, Tampa, FL +16.8%, Charlotte, NC +13.2%, Seattle, WA 12.9% e Orlando, FL +12.3%.



NATIONAL HOUSING REPORT

JANUARY 2017 | VOLUME 101

Based on MLS data in 53 metro areas



GIORNI SUL MERCATO – LA MEDIA DELLE 53 AREE METROPOLITANE

days on market

number of days from listing to signed contract



↓ 5 days
from last year

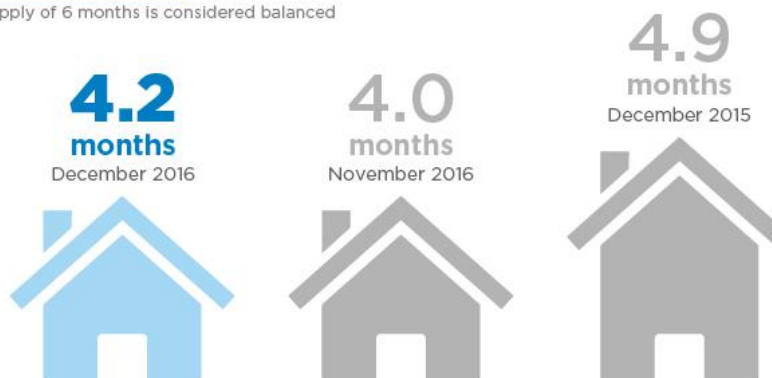
↑ 3 days
from last month

A dicembre la media dei giorni sul mercato delle case vendute è stata di 62 giorni, tre giorni in più rispetto alla media registrata a novembre 2016, ma minore di sei rispetto allo scorso anno a dicembre. I due mercati con la più bassa offerta di immobili sono Omaha, NE e Denver, CO entrambi con 36. Si continua a registrare n maggior numero di giorni sul mercato ad Augusta, ME con 141, e Burlington, VT con 101. Con numero di giorni sul mercato si intende 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

months supply

a supply of 6 months is considered balanced



Il numero degli immobili in vendita a novembre è diminuito del 14% rispetto a novembre e del 17,9% rispetto a dicembre 2015. Basata sul tasso di immobili in vendita a dicembre, l'offerta mensile di immobili è stata di 4.2, rispetto a novembre in cui ammontava a 4.0 e all'anno scorso in cui era a 4.9. Un'offerta di immobili a 6.0 rappresenta un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori. A dicembre, 47 delle 53 aree metropolitane hanno registrato un'offerta minore di 6.0 che viene tipicamente considerata adeguata per "un mercato di venditori", al rialzo. Una solo area ha registrato un mercato a 6, mentre le rimanenti cinque sono state maggiori di 6, che lo rende un "mercato di acquirenti". Le città con l'offerta più bassa sono state San Francisco, CA con 1.2, Seattle, WA con 1.5 e Denver, CO con 1.6.

Ufficio stampa RE/MAX Italia

Tel. 039-6091784 E-mail: ufficiostampa@remax.it

www.remax.it