

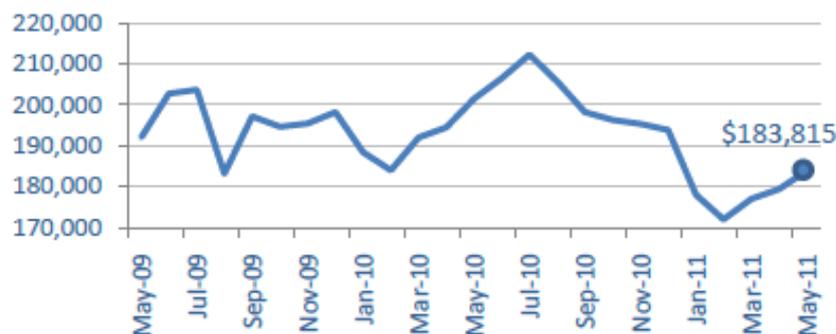


## RE/MAX ITALIA PRESENTA IL REPORT MERCATO IMMOBILIARE USA

RE/MAX Italia - filiale italiana del più diffuso network di franchising immobiliare internazionale – divulga attraverso questa newsletter il **REPORT RELATIVO AL MERCATO IMMOBILIARE USA con i dati diffusi nell'edizione di Maggio 2011 del RE/MAX National Housing Report**. Basato sui dati MLS ricavati in 53 aree metropolitane negli Stati Uniti, include tutte le tipologie di immobili residenziali.

Per garantire la massima rappresentazione, sono stati raccolti ed elaborati i dati relativi alla maggior parte delle 53 aree metropolitane cercando di includerne una per ogni Stato. I dati MLS ricavati dalle Agenzie e uffici RE/MAX sono di proprietà di ogni organizzazione MSL locale e vengono costantemente aggiornati ed elaborati per garantirne la massima accuratezza.

### IL MERCATO PUNTA VERSO UNA DIREZIONE POSITIVA



Secondo quanto riportato nel National Housing Report di RE/MAX, a maggio si sono registrate vendite e prezzi degli immobili simili ai livelli di aprire. Le variazioni mensili dei prezzi hanno registrato per tre mesi una tendenza al rialzo, pari al 3.7% a maggio, con una percentuale di transazioni

chiuse più elevata a maggio rispetto ad aprile del 3.3% .

Gli aumenti mensili potrebbero suggerire che il mercato, dopo aver toccato il punto più basso, stia procedendo verso una direzione positiva registrando una ripresa, sebbene con un andamento irregolare dovuto a fattori come i requisiti per accedere ai finanziamenti, la disoccupazione e l'incertezza.

*“La vendita di immobili sembra essere tornata in linea con i trend stagionali di vendita che ci si aspetta di vedere in questo periodo dell’anno” – ha commentato il CEO di RE/MAX Margaret Kelly. “E’ davvero un segnale positivo che i prezzi stiano iniziando a salire su base mensile. Ciò può indicare che abbiamo voltato l’angolo e stiamo procedendo in una direzione positiva”.*



## ANDAMENTO DELLE TRANSAZIONI SU BASE ANNUA



Le transazioni chiuse continuano ad essere inferiori rispetto a un anno fa: -13.6% al di sotto dei livelli di maggio 2010. Tuttavia le transazioni a maggio sono in crescita del 3.3% rispetto ad aprile. Anche se durante la primavera le vendite non sono state eccezionali, tre dei precedenti quattro mesi hanno mostrato transazioni più elevate rispetto al mese precedente.

Nel mese di maggio, 42 delle 53 aree metropolitane prese in esame hanno registrato un aumento mensile nel numero di transazioni chiuse. Quindici di queste aree metropolitane hanno visto una crescita a doppia cifra nelle vendite. Ci sono state solo 5 aree metropolitane che hanno riportato vendite superiori rispetto a un anno fa: Phoenix, AZ +10.9%, Miami, FL +10.2%, Las Vegas, NV +9.1%, Tampa, FL +3.5% and Providence, RI +1.8%.

TRANSACTIONS – YEAR-OVER-YEAR CHANGE



## PREZZI MEDI DI VENDITA SU BASE ANNUA

MEDIAN SALES PRICE	
MAY 2011	<b>\$183,815</b>
MAY 2010	<b>\$198,119</b>

I prezzi medi di vendita di maggio si sono rivelati più bassi rispetto a un anno fa del 7.2%, ma 14 delle 53 aree metropolitane analizzate a maggio hanno visto prezzi più elevati rispetto a un anno fa. Le variazioni di prezzo di anno in anno sono state negative per 9 mesi di fila, mentre su base mensile i prezzi si sono spostati

lentamente verso l'alto negli ultimi tre mesi e a maggio sono stati superiori rispetto ad aprile del 3.7%. Ci sono state 45 aree metropolitane che hanno registrato prezzi più altri rispetto ad aprile, con due rimaste invece invariate. I maggiori incrementi di prezzo mensile sono stati osservati nelle seguenti città: Providence, RI +10.2%, Cleveland, OH +9.9%, Miami, FL +9.8%, Birmingham, AL +9.5%, and Kansas City, MO +9.2%.



## GIORNI SUL MERCATO

### DAYS ON MARKET



I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa di incarico alla firma del contratto.

A maggio 2011 la media dei giorni sul mercato per le case vendute nelle 53 aree metropolitane è stata di 94, in calo di 4 giorni rispetto ai livelli di aprile.

Anche se il RE/MAX Report National Housing ha registrato una media di

giorni sul mercato superiore a 100 solo in tre mesi distinti, maggio registra per l'ottavo mese consecutivo una media superiore a 90.

## INVENTARIO MENSILE

L'analisi dell'inventario mensile indica quanti mesi sarebbero necessari per vendere tutte le case in vendita sul mercato al tasso di vendita corrente; un mercato equilibrato si stabilizza sui 6 mesi. Secondo il RE/MAX National Housing Report di maggio, le 53 aree metropolitane hanno una media di 6.9 leggermente inferiore ad aprile ove si era registrato un 7.1, e rispetto anche



all'anno precedente con 8.5 mesi di media. Forse grazie ad una diminuzione dei pignoramenti, il livello dell'inventario continua ad avere numeri piuttosto bassi. Diversi mercati hanno registrato una diminuzione drastica delle scorte rispetto allo scorso anno, tra cui: Miami, FL -69.2%, Orlando, FL -62.4%, Seattle, WA -57.0%, Raleigh-Durham, NC -50.4%, Portland, OR -49.5%, Richmond, VA -48.6%, Tampa, FL -48.1%, Los Angeles, CA -45.9%.



### **RE/MAX - [www.remax.it](http://www.remax.it)**

Con sede a Denver nel Colorado (USA), RE/MAX, LLC tramite la formula franchising, è oggi il più diffuso network di franchising immobiliare internazionale con 7 mila agenzie affiliate ed quasi 100 mila consulenti immobiliari in 84 Paesi nel mondo. Fondata nel 1973 da Dave e Gail Liniger, RE/MAX è stata la prima organizzazione immobiliare ad introdurre e sviluppare con successo la formula di massima remunerazione a favore dei tradizionali funzionari, in RE/MAX riqualificati come Consulenti Immobiliari, all'interno di un'agenzia. Una concezione che ha rivoluzionato l'intero settore.

**In Italia RE/MAX** si è conquistata un posto di leadership, tra i Paesi dove è presente il network a livello internazionale, per la crescita annuale del network di agenzie affiliate sul territorio nazionale. RE/MAX Italia conta oggi una rete di circa 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale ed oltre 1.400 consulenti immobiliari. RE/MAX Italia è capitanata direttamente dal Presidente e Amministratore Delegato Dario Castiglia, da 26 anni nel settore immobiliare.