



RE/MAX National Housing Report – 16 AGOSTO 2013  
(Vol. 60 – Dati a Luglio 2013)

## **“Ripresa del mercato immobiliare USA: immobili, prezzi e vendite in salita durante l’estate”**

*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 **agosto 2013** del RE/MAX National Housing Report. Basato sui dati MLS ricavati in **52 aree metropolitane** negli Stati Uniti, include tutte le tipologie di immobili residenziali.*

La ripresa sembra essere in pieno svolgimento in tutto il Paese. Per il 18° mese di fila, sia le vendite di case che i prezzi sono risultati più alti rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. A Luglio le vendite di case sono state del 17,0% in più rispetto allo scorso mese di luglio e il prezzo mediano di \$ 189.950 è stato dell’11,5% più alto. Il National Housing Report, stilato da RE/MAX in 52 aree metropolitane statunitensi, segnala una situazione molto positiva con prezzi in salita nel mese di luglio. La minore disponibilità di case in vendita ha causato un aumento dei prezzi significativo nel 2013, ma poiché successivamente il numero di immobili disponibili sul mercato sta aumentando progressivamente, ciò dovrebbe condurre facilmente anche ad un graduale livellamento dei prezzi di vendita. Se si segue il ritmo di vendite di case visto nel mese di luglio, il numero di mesi necessari per la liquidazione dell'intero contingente immobiliare disponibile è di 4 mesi, questo indica un mercato più favorevole per i venditori.

“Un minor numero di case disponibili sul mercato ha generato non poche preoccupazioni quest'anno, ma con l'aumento dei prezzi da un lato e un valore più equo dei prezzi di vendita degli immobili disponibili, stiamo iniziando a vedere più case arrivare sul mercato, con una conseguente inversione di tendenza. I tassi ipotecari rimangono ai minimi storici, pertanto l’accessibilità agli immobili è più elevata e risulta essere molto interessante rispetto ai livelli del passato ” - **ha dichiarato Margaret Kelly, CEO di RE/MAX, LLC.**

### **TRANSAZIONI MEDIE SU BASE ANNUA**

Il report di luglio ha mostrato un incremento del 1,5% nel numero di transazioni chiuse nel mese di giugno, e un aumento del 17,0% rispetto alle vendite nel mese di luglio 2012. Luglio segna il 25° mese consecutivo con un aumento delle vendite rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. La stagione delle vendite del 2013 continua a registrare una ripresa immobiliare in tutte le regioni del paese. Delle 52 aree metropolitane intervistate nel mese di luglio, 48 hanno riferito un aumento delle vendite rispetto al Luglio 2012, con 39 di esse che hanno registrato aumenti a doppia cifra tra cui:

Albuquerque, NM +43,8%  
Raleigh e Durham, NC +38,7%  
Chicago, IL 38,3%  
Boise, ID +36,8%  
Providence, RI +35,5%  
Indianapolis, IN +30,5%

## **PREZZI DI VENDITA SU BASE ANNUA**

Per il mese di luglio, il prezzo medio di tutte le case vendute era \$ 189.950, il 2,1% in meno rispetto al prezzo medio nel mese di giugno, ma dell'11,5% superiore alla mediana del prezzo nel luglio 2012. Luglio è il 18 ° mese consecutivo con un prezzo medio più elevato rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Poiché la domanda degli acquirenti continua a salire, mentre l'offerta di case in vendita è bassa, i prezzi delle case rimangono significativamente più alti rispetto allo scorso anno. Delle 52 aree metropolitane intervistate nel mese di luglio, 49 hanno sperimentato i prezzi di vendita più alti rispetto ad un anno fa. Infatti, 26 aree metropolitane segnalano incrementi a doppia cifra:

Detroit, MI +55.8%  
Atlanta, GA +45.2%  
Las Vegas, NV +37.5%  
San Francisco, CA +28.9%  
Los Angeles, CA +27.0%  
Phoenix, AZ +26.7%

## **GIORNI MEDI SUL MERCATO**

I giorni medi sul mercato per tutte le case vendute nel mese di luglio sono stati solo 62, tre giorni meno della media di 65 nel mese di giugno, ma 18 giorni inferiori alla media di 80 giorni nel mese di luglio 2012. La media di 62 giorni nel mese di luglio ha segnato il 14 ° mese consecutivo, con una media al di sotto di 90.

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

## **INVENTARIO MENSILE – Media delle 52 Aree Metropolitane**

Luglio è stato il 4° mese consecutivo in cui i livelli delle scorte sono diminuite di un importo inferiore. Il numero di case in vendita nel mese di luglio è stato solo dell'1,3% in meno rispetto all'inventario nel mese di giugno, mentre ancora del 20,7% inferiore rispetto all'inventario nel luglio 2012. Ci sono attualmente 18 aree metropolitane che segnano aumenti di scorte disponibili da giugno, un primo segnale che bassi livelli di stoccaggio stanno cominciando a stabilizzarsi e crescere.

San Francisco, CA 1.3  
Denver, CO 1.8  
Los Angeles, CA 1.9  
Phoenix, AZ 2.2  
Washington, DC 2.3  
Orlando, FL 2.4  
Seattle, WA 2.4

***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. 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.***

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

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 e quasi 100 mila consulenti immobiliari in oltre 85 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 – [www.remax.it](http://www.remax.it)** 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 1.300 consulenti immobiliari. RE/MAX Italia è capitanata direttamente dal Presidente e Amministratore Delegato Dario Castiglia, da 26 anni nel settore immobiliare.

Estratto RE/MAX National Housing Report – dati relativi al mercato USA. Fonte RE/MAX LLC