



## RE/MAX National Housing Report: inaspettata impennata nelle vendite di immobili in Usa



Giovedì 26 Gennaio 2012

Share

Tweet

0

+1

Share

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 GENNAIO 2012

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.

RE/MAX rileva attraverso il National Housing Report che l'anno 2011 si è chiuso con una nota positiva; le vendite di case nel mese di dicembre non hanno infatti seguito l'andamento stagionale, ma sono salite ad un inaspettato 5,7% rispetto a novembre. Le vendite sono salite inoltre del +1,1% da dicembre 2010, diventando il sesto mese consecutivo che mostra un incremento nelle vendite rispetto all'andamento dello scorso anno. In gran parte dovuto ad un minor volume di pignoramenti, il numero di case in vendita è sceso per il 18° mese di fila, ed è ora del 25,7% inferiore rispetto allo scorso anno. I prezzi delle case sono rimasti per lo più inalterati rispetto ai prezzi di novembre, con un lieve ribasso dello 0,35% e sono scesi del 3,5% da dicembre 2010. Nel complesso il 2011 è stato caratterizzato da vendite di case e prezzi che sono rimasti all'interno di un intervallo regolare, che è salito e sceso in un numero uguale di mesi senza mostrare una tendenza significativa verso una delle due direzioni. "Siamo piacevolmente sorpresi nel vedere queste forti vendite a fine anno e spero che questo trend continuerà a mantenersi nella stagione primaverile in cui tradizionalmente le vendite sono in salita", ha commentato Margaret Kelly, CEO di RE / MAX, LLC. "Questo salto in avanti registrato a dicembre potrebbe essere dovuto ad un maggiore coinvolgimento degli investitori, alle transazioni la cui chiusura era prevista prima della fine dell'anno e che grazie a prezzi pari o prossimi al livello minimo di mercato e tassi di interesse altrettanto storicamente bassi i consumatori stanno trovando un reale valore in questo mercato." Mentre le vendite nel mese di novembre hanno seguito l'andamento consueto stagionale, in lieve flessione, le vendite di dicembre hanno invece sorpreso molti analisti e si sono impennate verso l'alto. Su base mensile, le vendite di dicembre sono salite del 5,7%. Per il 6° mese consecutivo le vendite di immobili sono state ad un livello superiore rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Delle 53 aree metropolitane incluse nel sondaggio, 20 hanno sperimentato vendite più alte rispetto a dicembre 2010, tra cui: Providence, RI 32,3%, Wilmington, DE +24,1%, Nashville, TN +20,5%, Miami, FL +19,1%, Albuquerque, NM +17,0% e Chicago, IL 16,7%.

**PREZZI MEDI DI VENDITA SU BASE ANNUA** - A dicembre il prezzo medio di vendita delle case è stato di \$ 179.587, simile al prezzo medio di Novembre. Su base mensile nel 2011 i prezzi sono aumentati in cinque mesi e diminuiti in sette, non dimostrando dunque una chiara tendenza in entrambe le direzioni. A Dicembre i prezzi delle case sono stati frazionalmente inferiori rispetto a quanto visto nel mese di novembre, e del 3,5% inferiori rispetto a dicembre 2010. Di anno in anno i prezzi delle case sono diminuiti per 15 mesi consecutivi. Nel sondaggio di dicembre nelle 53 aree metropolitane, 20 hanno mostrato aumenti di prezzo a partire da novembre, mentre 11 hanno registrato aumenti di prezzo rispetto all'anno scorso nel mese di dicembre, tra cui: Miami, FL +16,7%, Orlando 14,0%, Little Rock, AR +6,9% e Phoenix, AZ +6,4%.

**GIORNI MEDI SUL MERCATO** - Per le case vendute nel mese di dicembre, la media dei giorni di mercato è stata di 98, solo di 1 giorno superiore alla media riportata nel mese di novembre, e di 2 giorni più alta rispetto alla media vista nel dicembre 2010. Solo due mesi nel 2011 hanno visto una media di giorni sul mercato inferiore a 90. Luglio e settembre hanno riportato entrambi 88, che rappresenta la media più bassa registrata negli ultimi 12 mesi. I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa di incarico alla firma del contratto. Il numero totale di case in vendita, o inventario nelle 53 aree metropolitane analizzate a dicembre è scesa dell' 11% da novembre e del 25,7% da dicembre dello scorso anno. L'inventario è sceso per 18 mesi consecutivi. Dato il tasso attuale di vendita l'attuale offerta, i mesi necessari a vendere tutte le case in vendita è di 7,8 mesi come a novembre ma significativamente inferiore a quella di 10,2 mesi riportata nel dicembre 2010. 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.