



Mercato immobiliare americano: le vendite diminuiscono del 5.5% rispetto a giugno 2017, mentre i prezzi registrano valori da record, i più alti degli ultimi 9 anni, segnando il 27esimo mese consecutivo in aumento

RE/MAX pubblica l'indagine condotta sui trend del mercato immobiliare Usa nel mese di Giugno

Secondo il National Housing Report di RE/MAX a metà anno i prezzi hanno raggiunto cifre mai viste, bassa offerta e le vendite stanno seguendo il trend del 2017. Per accedere all'infografica, visita: <https://rem.ax/2phKHWT>.

In ben 54 città analizzate, le vendite di giugno sono diminuite del 5,5% rispetto allo stesso mese del 2017, segnando così il settimo mese consecutivo in ribasso.

D'altra parte, il prezzo mediano di giugno è stato il più alto mai registrato nei nove anni di storia dell'Housing Report di RE/MAX: ammonta a \$258.500, segnando così il 27esimo mese consecutivo in aumento. È inoltre più alto del 5,1% rispetto al \$245.000 registrato lo scorso giugno. Nei 5 anni scorsi, per poter trovare il prezzo mediano di vendita più alto di tutto l'anno nel mese di giugno bisogna tornare al 2013.

“I prezzi di vendita sono aumentati senza sosta per più di 2 anni e questa è una situazione ottimale per i venditori e per gli acquirenti.” ha dichiarato Adam Contos, CEO di RE/MAX. “Nei mercati “più caldi” la richiesta è particolarmente alta poiché non ci sono molte case in vendita. I dati di vendita più lenti e bassi che stiamo vedendo sono legati principalmente all’offerta”.

42 delle 54 città analizzate hanno registrato un calo dell’offerta. Questo trend si sta riflettendo sull’offerta media di case in vendita che è diminuita a 2.7 punti, in ribasso dell’8,8% rispetto all’anno scorso. Questo dato relativo all’offerta è il più basso mai registrato nel mese di giugno nella storia del National Housing Report. Un minor numero di case in vendita si traduce generalmente in un processo più veloce: gli immobili venduti a giugno sono rimasti sul mercato in media 42 giorni, cinque giorni in meno rispetto a giugno 2017 e tre giorni in meno rispetto al record più basso di 45 registrato a luglio 2017.

“La mancanza di offerta è diventata l’argomento dell’anno” ha detto Contos. “Avere meno scelta è una sfida per gli acquirenti perché hanno bisogno di agire in modo veloce e concreto. Lavorare con un professionista RE/MAX a tempo pieno può prepararli in questo”.

home sales



median sales price

median of 54 metro median prices





TRANSAZIONI CONCLUSE

closed transactions

year-over-year change



Nelle 54 aree metropolitane coinvolte nell'indagine condotta da RE/MAX a giugno 2018, il numero medio degli immobili venduti è aumentato del 5,4% rispetto a maggio 2018 e diminuito del 5,5% rispetto a giugno 2017. 7 delle 54 aree analizzate hanno visto un aumento delle vendite su base annua tra cui Omaha, NE, +6,6%, Burlington, VT, +4,9%, Pittsburgh, PA, +2,5% e Augusta, ME, +1,5%.

PREZZO MEDIANO DI VENDITA

median sales price

median of 54 metro median prices

\$258,500

June 2018

\$251,459

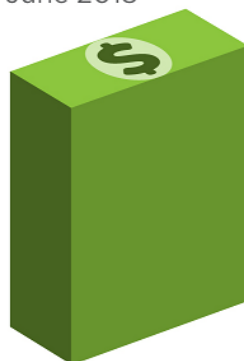
May 2018

\$245,956

June 2017

↑ 5.1%
year-over-year

↑ 2.8%
month-over-month



A giugno 2018 il prezzo mediano di vendita degli immobili venduti nelle 54 aree analizzate è stato di **\$258.500**, maggiore del 2,8% rispetto a maggio 2018 e maggiore del 5,1% rispetto a giugno 2017. Due aree hanno visto una diminuzione del prezzo su base annua: Billings, MT, -0,6% e Anchorage, AK a -0,4%. Delle 54 città, 5 hanno visto un aumento a doppia cifra percentuale. Gli aumenti maggiori si sono verificati a Boise, ID, +17,3%, San Francisco, CA, +15,7%, Las Vegas, NV, +13%, e Trenton, NJ +12,7%.



GIORNI SUL MERCATO



A giugno 2018 la media dei giorni sul mercato degli immobili venduti è stata di 42, quattro giorni in meno rispetto alla media registrata a maggio 2018 e minore di cinque rispetto alla media di giugno 2017.

I mercati con la più bassa offerta di immobili sono Seattle, WA con 17, San Francisco, CA con 20, Denver, CO, con 21 e Omaha, NE con 22. I mercati con la più alta offerta di immobili sono Augusta, ME, con 97, Miami, FL, con 76, Hartford, CT con 73 e New York, NY, con 72. I "giorni sul mercato" indicano il numero medio di giorni che intercorre dalla presa dell'incarico alla firma del contratto.

OFFERTA DI CASE IN VENDITA

months supply

a supply of 6 months is considered balanced



Il numero degli immobili in vendita a giugno 2018 è aumentato del 2,5% rispetto a maggio 2018 e diminuito dell'8,8% rispetto a giugno 2017. Basata sugli immobili in vendita a giugno, l'offerta mensile di immobili è aumentata a 2.7, rispetto al 2.5 di maggio 2018 e al 2.8 di giugno 2017. Un'offerta di immobili a 6.0 rappresenta un mercato in equilibrio tra acquirenti e venditori. A giugno 2018, 53 su 54 aree analizzate hanno registrato un'offerta di case in vendita uguale o minore di 6.0, tipicamente considerati mercati al rialzo. I mercati con la più bassa offerta sono ancora una volta nella parte ovest del Paese: San Francisco, CA, a 1.2, Salt Lake City, UT, a 1.3, Boise, ID e Denver, CO, a 1.4.