RE/MAX National Housing Report – Marzo 2012

Secondo RE/MAX in USA la ripresa è in corso.
I prezzi delle case e le vendite iniziano a salire

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 marzo 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.

Secondo il RE/MAX National Housing Report per la prima volta in 18 mesi, a febbraio i prezzi delle case hanno registrato un incremento. Con un prezzo medio di $ 171.881, i prezzi nelle 53 città prese in esame dallo studio condotto da RE/MAX sul mercato USA ("National Housing Report") sono aumentati del 1,1% rispetto a febbraio 2011.
L'aumento delle vendite di case è ancora più elevato, +8,7% rispetto a un anno fa. Con alle spalle un trend positivo delle vendite di 8 mesi consecutivi rispetto all'anno precedente, il 2012 sarà testimone di una forte ripresa del mercato.

Come risultato di una diminuzione delle attività di pignoramento, l'inventario di case sul mercato continua nel suo trend discendente per il ventesimo mese consecutivo, 22,4% in meno rispetto all'inventario nel febbraio 2011. La fiducia dei consumatori sembra migliorare e i bassi tassi dei mutui insieme ad un andamento favorevole dei prezzi delle case attirano acquirenti e investitori che non vogliono perdere un'occasione storica come questa.

"Tutti i dati indicano che quest'anno avremo una primavera e a una stagione estiva molto attive e questo contribuirà alla ripresa del mercato immobiliare", ha dichiarato Margaret Kelly, CEO di RE/MAX, LLC.
"Poiché i numeri di vendita hanno mostrato una tendenza al rialzo per diversi mesi, si prevede una inversione di tendenza dei prezzi delle case".

Le vendite di immobili nel mese di febbraio sono state più alte dell'8,7% rispetto alle vendite nel mese di febbraio 2011. Questo è stato l'ottavo mese consecutivo in cui si è registrato un aumento delle vendite. Le vendite a febbraio sono state dell'8,1% più elevate rispetto al mese di gennaio. Tra le 53 aree metropolitane incluse nel sondaggio, 45 hanno registrato un aumento rispetto a febbraio dello scorso anno e ben 26 aree metropolitane hanno fatto un salto a due cifre rispetto allo scorso anno tra cui: Albuquerque, NM 46,6%, Providence, RI 36,7%, Raleigh, NC 33,8 %, Boston, MA 30,5% e Chicago, IL 27,5%.

PREZZI MEDI DI VENDITA SU BASE ANNUA

Il prezzo medio di vendita di case a febbraio è stato di $ 171.881. Questo prezzo rappresenta un aumento del 1,4% da gennaio, e un aumento del 1,1% rispetto al prezzo medio visto nel febbraio 2011. Febbraio è stato la prima volta in 18 mesi in cui si è registrato un aumentato anno su anno dei prezzi delle case. Delle 53 aree metropolitane incluse nel sondaggio a febbraio, 24 hanno registrato un aumento dei prezzi da febbraio 2011 tra cui: Miami, FL 20,5%, Orlando, FL 15,8%, Phoenix, AZ 12,5%, Tampa, FL 11,1%, St . Louis, MO 9,8% e Detroit, MI +8,9%.

GIORNI MEDI SUL MERCATO

Per gli immobili venduti nel mese di febbraio, la media dei giorni sul mercato era di 103, la stesso per il mese di gennaio, e la stessa anche del febbraio 2011. Solo due mesi negli ultimi 12 mesi hanno visto una media di mercato inferiore a 90 giorni: luglio e settembre hanno riportato entrambi 88. I giorni sul mercato sono il numero medio di giorni che intercorre dalla presa di incarico alla firma del contratto.

INVENTARIO MENSILE – Media delle 53 Aree Metropolitane

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.

Nel mese di febbraio, il numero totale di case in vendita, o inventario, nelle 53 aree metropolitane analizzate è sceso dello 0,8% da gennaio e del 22,4% da febbraio 2011. Di mese in mese l'inventario è sceso per 20 mesi consecutivi.

Dato l'attuale tasso di vendite, e la dimensione degli immobili disponibili sul mercato, l'inventario risulta essere di 6,6 mesi, un calo dalla rete 7,3 mesi visto nel mese di gennaio, e significativamente inferiore rispetto a 9,3 mesi riportati nel febbraio 2011.

RE/MAX - 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.

Estratto RE/MAX National Housing Report – dati relativi al mercato USA nel mese di febbraio 2012, Fonte RE/MAX LLC