



National Housing Report

Ottobre 2022

Real estate in USA: prezzi delle case in discesa a fronte di un aumento dell'offerta e di tempi di vendita più dilatati

Come tipicamente avviene in questo periodo dell'anno, **a settembre le vendite di immobili residenziali sono diminuite del 9,7% rispetto ad agosto**. Questo lo scenario che emerge dall'analisi delle 53 aree metropolitane statunitensi analizzate dal Report [RE/MAX](#). Un andamento che ha determinato, per la prima volta negli ultimi due anni, un **aumento dell'offerta** nell'ultimo bimestre, che si traduce in un incoraggiante segnale di un **mercato più equilibrato** per i mesi a venire.

Il **prezzo mediano di vendita registrato a settembre si attesta a 400.000 dollari**, in calo dell'1,2% rispetto ad agosto e del 6,1% rispetto al valore massimo di 426.100 dollari registrato a giugno, ma in crescita del 6,7% anno su anno. Come ad agosto, il rapporto tra prezzo di vendita e prezzo di partenza rilevato a settembre è stato del 99%; ciò significa che per il secondo mese consecutivo gli immobili residenziali sono stati venduti a un prezzo inferiore dell'1% rispetto a quello inizialmente richiesto, dopo essere stati al 100% o al di sopra nei primi sette mesi del 2022.

Nonostante l'offerta sia cresciuta del 3,9% rispetto ad agosto e del 30,4% anno su anno, la disponibilità di nuovi immobili in vendita è diminuita del 7,6% su base mensile e dell'11,4% rispetto a settembre 2021.

"Dopo un prolungato periodo di vendite rapide, l'aumento dell'offerta degli ultimi due mesi mette a disposizione di chi vuole comprare casa più opzioni tra cui scegliere", ha dichiarato **Nick Bailey, presidente e amministratore delegato di RE/MAX**. **"Un tempo di vendita medio di sei mesi è stato lo standard di un mercato bilanciato che ha favorito equamente acquirenti e venditori molto a lungo. Oggi, con l'evoluzione della tecnologia e i vari cambiamenti nelle modalità di acquisto delle case, il nuovo standard sta diventando di quattro mesi. Il mercato sta facendo progressi costanti verso un nuovo punto di equilibrio. Si continuano comunque a vendere case e per chi vuole acquistare un immobile in questo contesto è fondamentale affidarsi alla professionalità di un agente immobiliare per avvantaggiarsi delle migliori condizioni di mercato"**.

Tim Morgan, consulente immobiliare dell'agenzia RE/MAX Insight di Manchester, VT, ha aggiunto: **"Quest'autunno stiamo assistendo a una fase di cambiamento del mercato. Sebbene la domanda di abitazioni di qualità sia ancora elevata, alcuni potenziali acquirenti hanno rallentato la ricerca a causa dei recenti aumenti dei tassi di interesse. Stiamo assistendo a un incremento dell'offerta che ha creato interessanti opportunità per coloro che necessitano di vendere casa per poi ricomprare. Le abitazioni si vendono ancora rapidamente, ma non si vedono più offerte al rialzo fino al 5% come durante la scorsa primavera"**.

Altri dati significativi messi in luce dal Report RE/MAX di ottobre 2022:

- L'andamento di vendita media mensile è stato pari a 2,0 mesi, in crescita rispetto agli 1,6 mesi di agosto e agli 1,3 mesi di un anno fa. L'ultima volta che la [National Association of REALTORS®](#) ha riportato un andamento di vendita media mensile superiore a due è stato a novembre del 2020, quando era pari a 2,3.
- Il numero di case in vendita è cresciuto in cinque degli ultimi sei mesi.
- Le vendite sono diminuite del 23,5% su base annua



National Housing Report

Ottobre 2022

- **I giorni di permanenza sul mercato sono stati in media 34**, cinque in più rispetto a luglio e sei in più rispetto a settembre 2021.

Alcuni dei dati evidenziati dal Report RE/MAX:

Nuovi immobili in vendita

A settembre 2022, nelle 53 aree metropolitane esaminate, il numero di immobili appena messi in vendita è diminuito in media del 7,6% rispetto ad agosto 2022 e dell'11,4% rispetto a settembre 2021. I mercati dove si registra la maggior flessione percentuale anno su anno sono Dover, DE, con -31,1%, Hartford, CT, con -28,9%, e Bozeman, MT, con -24,5%. In testa alla classifica delle città dove il numero degli immobili appena messi in vendita è cresciuto rispetto a settembre 2021 troviamo New Orleans, LA, con +95,2%, Trenton, NJ, con +29,4%, e Washington, DC, con +15,0%.

Transazioni concluse

Nelle 53 aree metropolitane esaminate nel mese di settembre 2022, il numero complessivo delle abitazioni vendute è diminuito del 9,7% rispetto ad agosto 2022 e del 23,5% rispetto a settembre 2021. I mercati con il maggior calo percentuale di vendite anno su anno sono stati quello di Las Vegas, NV, con -39,4%, Bozeman, MT, con -38,4%, e Salt Lake City, UT, con -36,5%. Solo New Orleans, LA, ha registrato un aumento delle vendite del 10,4% rispetto all'anno precedente.

Prezzo mediano di vendita

A settembre 2022, il prezzo mediano di vendita delle 53 aree metropolitane analizzate è stato di 400.000 dollari, con un calo dell'1,2% rispetto ad agosto 2022 e un aumento del 6,7% rispetto a settembre 2021. Solo New Orleans, LA, ha registrato una diminuzione del prezzo mediano di vendita rispetto all'anno precedente pari al -1,4%. Ventitré aree metropolitane hanno visto un aumento a due cifre rispetto al 2021. In testa alla classifica: Bozeman, MT, con +22,9%, Burlington, VT, con +18,3%, e Miami, FL, con +17,6%.

Rapporto fra prezzo di vendita e prezzo iniziale - Media dei prezzi nelle 53 aree metropolitane

A settembre 2022, il rapporto medio fra prezzo di chiusura e prezzo iniziale nelle 53 aree metropolitane analizzate è stato del 99%; stabile rispetto all'agosto 2022 e in calo rispetto al 101% del settembre 2021. Il rapporto fra prezzo di chiusura e prezzo iniziale esprime il valore medio del prezzo di vendita diviso per il prezzo inizialmente richiesto nella compravendita. Se è maggiore del 100%, la casa è stata venduta a un prezzo superiore a quello iniziale. Se è minore del 100%, la casa è stata venduta a un prezzo inferiore a quello iniziale. Le aree metropolitane con il rapporto più basso fra prezzo di chiusura e prezzo iniziale sono state Miami, FL, con il 95%, seguita da Bozeman, MT, New Orleans, LA, Coeur d'Alene, ID, Phoenix, AZ, e Las Vegas, NV, tutte a parimerito con il 97%. I valori più alti nel rapporto tra prezzo di chiusura e prezzo iniziale sono stati rilevati a Burlington, VT (104%), Hartford, CT (102%), seguiti a parimerito da Richmond, VA, Manchester, NH, San Francisco, CA, St Louis, MO, Trenton, NJ, e Boston, MA, (101%).

Giorni sul mercato - Media delle 53 aree metropolitane analizzate

La media dei giorni di permanenza sul mercato delle abitazioni vendute a settembre 2022 è stata di 34, in aumento di cinque giorni rispetto ad agosto 2022 e di sei giorni rispetto a settembre 2021. I giorni di permanenza sul mercato indicano il numero di giorni che intercorrono dalla presa dell'incarico alla firma del contratto di vendita.

Le aree metropolitane con la media più bassa sono state Dover, DE, con 11 giorni, Baltimora, MD, con 13, seguite da Manchester, NH, Philadelphia, PA e Washington, DC, a parimerito con 16 giorni. Le medie più alte



National Housing Report

Ottobre 2022

di giorni sul mercato si sono registrate a Fayetteville, AR, con 65, New York, NY, con 58, e Seattle, WA, con 53.

Andamento di vendita media mensile - Media delle 53 aree metropolitane analizzate

Il numero delle case in vendita a settembre 2022 è aumentato del 3,9% rispetto ad agosto 2022 e del 30,4% rispetto a settembre 2021. Basato sugli immobili venduti a settembre 2022, l'andamento di vendita media mensile è aumentato a 2,0 mesi rispetto all'1,6 dell'agosto 2022 e all'1,3 di un anno fa. A settembre 2022, i mercati con l'andamento di vendita media mensile più basso sono stati Albuquerque, NM, con 0,9, seguito a parimerito da Charlotte, NC, Dover, DE, Hartford, CT, Manchester, NH e Trenton, NJ, con 1,0.

COMPANY PROFILE RE/MAX LLC

RE/MAX, LLC, filiale di RE/MAX Holdings (NYSE:RMAX) è uno dei principali franchisor immobiliari a livello globale con quasi 142.000 agenti affiliati in più di 110 paesi al mondo. Nessuno al mondo vende più immobili di RE/MAX®, come emerge dal calcolo delle transazioni residenziali. RE/MAX è stata fondata nel 1973 da Dave e Gail Liniger, con una cultura innovativa e imprenditoriale che offre ai suoi agenti e franchisee la flessibilità di gestire i loro affari con grande indipendenza. Gli agenti RE/MAX hanno vissuto, lavorato e operato nelle loro comunità locali per decenni, raccogliendo milioni di dollari ogni anno per i Children's Miracle Network Hospitals® e altri enti di beneficenza. Per maggiori informazioni su RE/MAX a livello globale, per cercare annunci di case o trovare un agente nella vostra comunità, visitate www.remax.com. Per le ultime notizie su RE/MAX, visitate news.remax.com.

Pinkommunication srl - Ufficio stampa RE/MAX Italia

Cristina Cortellezzi – Laura Premoli – Claudia Valerani
info@pinkommunication.it
T. 02 89077160 – M. 340 1044227