

Immobiliare NY, dati 1Q 2017: l'anno è iniziato bene

Per il mercato immobiliare newyorkese il 2017 è iniziato con il segno positivo. I dati raccolti dalla principale associazione del settore, la **REBNY**, relativi alle transazioni residenziali nel primo trimestre dell'anno nell'area di New York City mostrano, infatti, un aumento del 15% su base annua, per un volume complessivo pari a 12,3 miliardi di dollari.

NEW YORK CITY	1 trim. 2017	Var.% su 1 trim.2016
Prezzo medio di vendita di <i>condo e coop</i>	\$1,022,000	+12%
Prezzo medio di vendita <i>condo</i>	\$1,949,000	+19%
Prezzo mediano	\$600,000	+7%
Volumi di vendita	12,3 miliardi di dollari	+15%
Numero immobili venduti	12.112	+2

Tabella elaborata sulla base dei dati REBNY Aprile 2017

New York City

La crescita è stata registrata in tutti i cinque distretti, pur con delle differenze. Il **prezzo medio di *condo e coop*** è aumentato complessivamente del 12% rispetto al primo trimestre 2016, attestandosi a \$1,022,000, con rialzi maggiori a Manhattan e Brooklyn (+15%). Considerando il **prezzo mediano**, la cui crescita è stata del 7% (\$600,000), si intuisce anche che la domanda di immobili è trasversale a tutte le fasce di prezzo.

Per quanto riguarda il **numero di immobili venduti**, la città nel suo complesso ha registrato una crescita del +2% per un totale di 12.112 unità, mentre spicca il +4% di Brooklyn, per un totale di 2.905 transazioni, e le 3.789 vendite avvenute nel Queens.

Considerando la sola tipologia abitativa **condo**, il prezzo medio di vendita nell'intera città è salito in un anno del +19% (\$1,949,000), valore influenzato da due aumenti molto consistenti:

- a **Brooklyn** l'aumento del +39% (\$1,138,000) è stato determinato soprattutto dalle cospicue vendite del *Pierhouse development* a Brooklyn *Bridge Park*.

- a **Manhattan** il rialzo del +27% (\$3,032,000) è stato fortemente influenzato dalle 9 vendite a prezzi superiori ai 10milioni di dollari ciascuna. Midtown East è la zona dove l'aumento è stato massimo (+36% il prezzo medio, +20% il numero di immobili venduti).

Continua a pag. 2

Immobiliare NY, dati 1Q 2017: l'anno è iniziato bene

MANHATTAN	Condo e Coop		Segmento Rivendite		Segmento Nuove costruzioni	
	1 trim 2017	Var.% vs 1 trim.2016	1 trim. 2017	Var.% vs 1 trim.2016	1 trim. 2017	Var.% vs 1 trim.2016
Prezzo medio	\$2,104,350	+2,6%	\$ 1,586,247	+3,2%	\$4,822,429	+23%
Prezzo medio Sq.Ft.	\$1,778	+3,8%	\$1,495	+4,1%	\$2,645	+12,1%
Prezzo mediano	\$1,100,000	-3,3%	\$950,000	0%	\$2,734,510	+4,9%
Nr. immobili venduti	2,892	+0,5%	2,429	+7,7	463	-25,4%

Tabella elaborata sulla base dei dati House Note di Miller Samuel, maggio 2017

Focalizzandosi su **Manhattan**, scopriamo nell'ultimo report curato da *Miller Samuel*, che il buon andamento di questo primo trimestre è stato trainato dall'aumento dell'attività di **rivendita**, favorita da un buon numero di immobili immessi sul mercato e dalla maggior negoziabilità a cui i proprietari sembrano disposti.

Il numero di **re-sale** è cresciuto del +7,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, è diminuito il tempo necessario a vendere (sei mesi), il prezzo medio di vendita è aumentato del +3,2% (\$1,586,247) e quello *per square foot* del +4,1% (\$1,495).

Sono invece diminuiti i *closing* di nuove costruzioni (-25,4%), andamento legato all'avvicinarsi della fase di completamento di numerosi **new development**. Il prezzo mediano di vendita per un appartamento di nuova costruzione è aumentato

di nuova costruzione è aumentato del +4,9% (\$2,734,000), ma si nota anche un maggior tasso di sconto, balzato dall'1% dell'anno scorso all'attuale 3,1% nel **segmento lusso** (che rappresenta il 10% delle vendite in questo comparto) e dal 2% al 4,2% negli altri segmenti. Il prezzo soglia d'entrata per un appartamento *luxury* è calato del 3,4% in un anno, attestandosi a \$4,300,000, anche se il prezzo mediano è cresciuto del 5,1% (\$6,975,000). In controtendenza rispetto al mercato nella sua totalità, caratterizzato da un aumento degli immobili immessi nel mercato (+6,6% nel complesso, con un picco per i new developments +19%), cala la disponibilità di immobili di alta categoria (-4,1%). E' scesa del 2,3% la percentuale di transazioni fatte in contanti, che restano comunque molto alte (il 42,8% del totale)