

Wire Consulting: a Marrakech il mercato ha ripreso a correre

Di Centro Studi Wire Consulting - 17 maggio 2018



I Paesi emergenti sono da anni ormai **oggetto di attenzione** da parte dei compratori internazionali. Spesso si tratta di località marittime, con forte propensione turistica. In questo scenario, forse solo una città fa eccezione: **Marrakech**.

La **più importante delle quattro città imperiali del Marocco** presenta un **mercato immobiliare dinamico** e storicamente oggetto degli interessi internazionali. Dopo i **picchi del 2007** però ha subito un **importante ridimensionamento** e molti investitori, complice anche il clima delle primavere arabe del 2011, hanno virato verso altre location. Ciò è servito a **correggere una bolla speculativa** che rendeva quasi impossibile l'accesso al mercato immobiliare alla popolazione della piccola e media borghesia locale. Questa correzione ha protratto i suoi effetti fino alla seconda metà del 2016 quando è ricominciata una crescita, modesta ma costante.

Queste condizioni fanno di Marrakech una **località di sicuro interesse per gli investitori internazionali**, che cerchino occasioni e che abbiano una prospettiva di almeno 10 anni. La città inoltre sta vivendo una rinascita del turismo e si conferma la più internazionale città del Nord Africa. Dal 2016

gli investimenti internazionali sono tornati a crescere e alla fine del 2017 rappresentavano il 12% delle transazioni, con grandi possibilità di incremento.

I prezzi dei Metri quadri a Marrakech

Il **prezzo medio al metro quadro nelle aree centrali è in costante crescita** e si è attestato alla fine del 2017 a **circa 900 euro**, ma l'investimento più promettente è sicuramente quello nel **segmento del lusso**. Sicuramente il gettone d'ingresso è maggiore, ma le potenzialità di rendimento sono decisamente più spiccate. Il lusso quota circa tre volte il mercato immobiliare generale delle zone centrali, toccando nella **media a metro quadro i 2.700 euro**. Le zone che presentano margini di crescita più spiccati sono quelle maggiormente internazionali, dove si concentra il turismo mondiale: la centrale Hivernage e la ormai tradizionale Palm Grove. Astro nascente del segmento lusso e proprio per questo appetibile per chi sia in cerca di un importante capital gain è la zona centrale di Guéliz che nell'ultimo biennio è stata soggetta a un'importante domanda, grazie anche alla forte presenza di riad in stile francese.

I riad tra storico e moderno

Infatti è **il riad la tipologia architettonica di maggior richiamo**, anche se è importante fare un distinguo fra edifici storici ed edifici recenti. I riad recenti sono quelli edificati dagli anni '70 in poi che godono di tecniche costruttive moderne. Sono immobili che richiedono minor manutenzione, minor costi per la "messa a nuovo" e possibilità di inserire facilmente elementi di confort moderno. I riad storici hanno dalla loro fascino ed heritage, talvolta anche finiture di enorme pregio e di valore artistico, ma spesso richiedono interventi di restauro di non poca complessità e anche per questo quotano a prezzo di forte sconto, che raggiunge talvolta anche il 60% rispetto ai prezzi dei riad recenti.

Così ad esempio nella zona più interessante di Marrakech, **Guéliz, dove il costo medio a metro quadro per un riad nuovo è di circa 1.800 euro, mentre un edificio storico non supera i 750 euro**. Sempre in centro, a Hivernage, la zona dove si trovano i picchi più elevati del mercato immobiliare della città, i prezzi medi al metro quadro del nuovo sono intorno a 3.500 euro, mentre lo storico quota 2.000 euro. Uscendo dal centro, a Palm Grove i valori medi al metro quadro sfiorano il 3.000 euro mentre gli edifici storici non raggiungono neanche i 1.500 euro.

Marrakech costituisce oggi **un'opportunità per l'investitore di breve periodo** che può capitalizzare apprezzamenti cospicui, **assumendosi però il rischio insito nei mercati dei Paesi in via di sviluppo**, ovvero le non poche rapide fluttuazioni spesso connesse alla geopolitica internazionale. Più cauto sarebbe un investimento con un orizzonte di lungo periodo, dai dieci anni in su, che potrebbe giovare anche dell'incremento costante dei flussi turistici internazionali e dell'estrema libertà di negoziare i contratti di affitto, anche di tipo turistico, in un segmento che tutela fortemente i locatori in termini di garanzie economiche.

a cura del **Centro Studi** di **Wire Consulting**

Centro Studi Wire Consulting