

LIBANO
La Sfida del Settore Immobiliare

L'Istituto nazionale per il Commercio Estero, con la propria rete di Uffici nel mondo e con le attività di promozione e di assistenza, costituisce un osservatorio sui mercati internazionali al servizio delle imprese italiane.

La presente pubblicazione rientra nel programma editoriale dell'Istituto - collana "INDAGINI/PROFILI - PRODOTTO/MERCATO" - ed è stata realizzata dall'Ufficio ICE di Beirut.

Il programma editoriale è curato dall'Area Prodotti Informativi - Editoria Elettronica.

(Marzo 2011)

LIBANO**La Sfida del Settore Immobiliare***Indice*

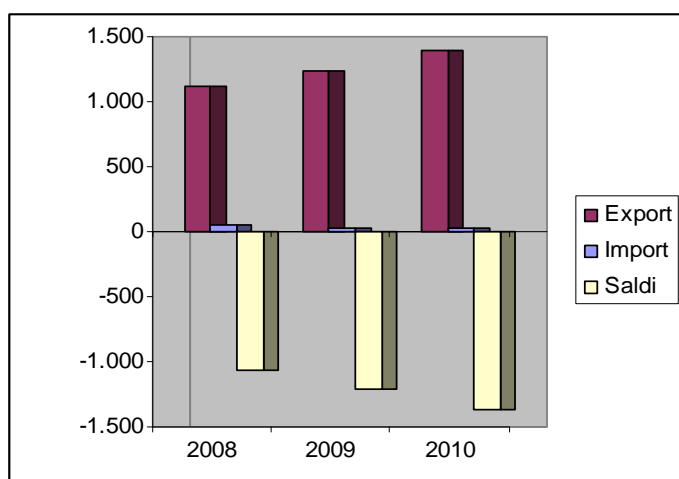
- ***Introduzione – Interscambio commerciale Italia-Libano***
- ***Evoluzione del settore immobiliare***
- ***Procedura e costi dei permessi di costruzione***
- ***Andamento dei prezzi dei materiali da costruzione in Libano***
- ***Beirut: il grande cantiere***

Introduzione

Interscambio Commerciale Italia-Libano.

Gen-Dic	2008	2009	2010	Var. 10/09
Export	1.109	1.225	1.394	13,8%
Import	53	23	31	34,8%
Totale	1.162	1.248	1.425	14,2%
Saldi	1.056	1.202	1.363	13,4%

(in milioni di US\$, Fonte Dogane Libanesi)



L'interscambio commerciale fra l'Italia ed il Libano nel 2010 è ammontato a \$ 1.425 milioni di cui \$1.394 di export italiano, con uno squilibrio strutturale, di difficile ricomposizione per la carente offerta di prodotti libanesi. L'andamento rispecchia le caratteristiche dei due Paesi: l'Italia con uno spiccato orientamento verso il mercato libanese e con prodotti rispondenti alle esigenze locali, il Libano come piazza commerciale e di triangolazioni verso mercati limitrofi.

L'export italiano è quindi aumentato del 13,8% raggiungendo la cifra record di \$ 1.394 milioni, che consolida il + 10,5% del 2009. La nostra quota di mercato è inoltre in aumento, passando dal 6,9% del 2008 al 7,5% del 2009 ed ora al 7,8%, mentre il nostro saldo e' anch'esso incrementato del 13,4% raggiungendo \$1.363 milioni.

Gli USA rimangono anche per il 2010 il primo fornitore del Libano (quota del 10,6% rispetto al 10,9% del 2009). Seguono ora in seconda posizione la Cina (9,1%), ed in terza l'Italia, seguita a sua volta dalla Germania (7,0% di quota), quarta, e dalla Francia (6,7% di quota) quinta, che precede la Turchia che ha una quota di mercato del 3,8%.

L'Italia ha migliorato in modo significativo la propria posizione, rispetto al 2009, divenendo, come già indicato, sia il terzo fornitore del Libano, risalendo dalla quinta posizione del 2009, ma soprattutto il primo fornitore europeo del Paese dei Cedri.

Export Italia - Libano per Prodotti

Gennaio – Dicembre	2008	2009	2010	Quota %	Var. 10/09
Petrolio raffinato	388	437	529	37,9%	21,0%
Macchinari	156	178	192	13,8%	7,9%

Prodotti Chimici	84	97	115	8,2%	18,6%
Tessile abbigliamento	97	97	94	6,7%	-3,1%
Metalli e Prodotti	82	78	80	5,7%	2,6%
Alimentari, Bevande, Tabacco	53	67	48	3,4%	-28,4%
Materiale costruzione	31	40	46	3,3%	11,5%
Mezzi di trasporto	34	30	46	3,3%	53,3%
Plastica e gomma	39	35	41	2,9%	17,1%
Calzature, Pelletteria	26	29	33	2,4%	13,8%
Altri prod. Ind. Manuf.	23	36	32	2,3%	-11,1%
Pelli grezze, cuoio	20	21	22	1,6%	4,8%
Oreficeria	16	18	20	1,4%	11,1%
Ottica, Medicali	16	18	20	1,4%	11,1%
Altri prodotti	44	44	76	5,4%	72,7%
Totale	1.109	1.225	1.394		13,8%

(in milioni di US\$, Fonte Dogane Libanesi)

Il ventaglio dell'export italiano è composito, con prevalenza dei seguenti gruppi merceologici: prodotti energetici raffinati (\$529 milioni e quota del 37,9% sull'export italiano, rispetto al 35,7% del 2009), macchinari (\$192 milioni e quota del 13,8% rispetto al 14,5% del 2009), prodotti chimici (\$115 milioni e 8,2% rispetto al 7,9%), prodotti del tessile e abbigliamento (\$94 milioni e 6,7% rispetto al 7,9%), metalli e relativi prodotti (\$80 milioni e 5,7%), alimentari preparati, bevande e tabacco (\$48 milioni e 3,4%) e materiali da costruzione (\$46 milioni e quota del 3,3%).

I prodotti che hanno avuto gli incrementi maggiori sono: mezzi di trasporto (+53,3% con preponderanza delle autovetture = \$15 milioni contro appena \$3,2 milioni nel 2009 e le imbarcazioni passate da \$12 a \$16 milioni), petrolio raffinato (+21,0%), prodotti chimici (+18,6%), plastica e gomma (+17,1%), calzature/pelletteria (+13,8%), materiali da costruzione (+11,5%), oreficeria ed ottica/medicali, entrambi con +11,1% e macchinari (+7,9%).

Da notare, nell'ambito dell'incremento generale del nostro export, la contrazione invece dei degli alimentari e bevande (-28,1%), e del tessile abbigliamento (-3,1%).

A livello di considerazione generale possiamo quindi affermare che l'Italia consolida ed incrementa il valore del proprio export in quasi tutti i settori tradizionali di specializzazione produttiva del Paese.

Da evidenziare, che l'incremento del valore dell'export e spesso di quota dei prodotti italiani relativi ai beni di strumentali e di consumo durevoli (macchinari, materiali edili, plastica e gomma e chimici), indicano che l'Italia sta continuando a sfruttare appieno le opportunità determinate riabilitazione economica del Paese (imprese industriali, infrastrutture, edilizia, etc), nonché l'evoluzione significativa del settore immobiliare, con circa 350 cantieri aperti a Beirut.

La quota del petrolio raffinato è invece lievemente aumentata, 37,9% rispetto 35,7% del 2009, cio' essenzialmente determinato dall'incremento del prezzo del petrolio, Cio' conferma, comunque, la buona strutturazione del nostro export. Infatti, se depuriamo il valore del petrolio raffinato sia dal valore totale dall'export italiano del 2009, che del 2010,

i valori che si avrebbero sono i seguenti: \$788 milioni e \$865 milioni, cio' che indica un incremento del valore del nostro export del 9,8%, comunque significativo e non determinato dalla volatilità del prezzo del greggio.

A. Evoluzione del settore immobiliare

La crescita del settore immobiliare libanese e' divenuta uno dei casi di successo dell'economia del Paese dei Cedri. Il mercato ha dimostrato una "performance" significativa con una solida tenuta, nonostante la crisi finanziaria internazionale che ha comportato un rallentamento delle attivita' a livello regionale e globale.

Sebbene i prezzi siano aumentati anche a due cifre di media negli ultimi anni, il settore, che partiva da una base limitata, non e' reputato essere soggetto ad una "bolla"speculativa. Tali incrementi, avutisi soprattutto in vari segmenti di mercato, hanno contribuito solamente ad un riallineamento dei prezzi libanesi e pertanto non sono considerati "surriscaldati". La domanda del settore immobiliare in Libano e' tendenzialmente quindi "non speculativa". Tale domanda e' trainata dalla crescita di edilizia abitativa dei residenti, dell'ampia diaspora di libanesi che vivono all'estero, e dalla crescente domanda araba per seconde case in Libano.

Il mercato sta inoltre beneficiando di nuove opportunita' create dai mutui bancari. Infatti, fra il 2009 ed il 2010, il totale dei prestiti forniti ai privati e' ammontato quindi a \$8,8 miliardi (dati a novembre 2010) su un totale di \$38,0 miliardi di prestiti concessi dalle banche al settore privato. I prestiti ai "singoli" (per l'immobiliare, il settore auto o per il consumo), hanno avuto una quota del 23,0% sul totale dei crediti concessi dalle banche libanesi nel 2010, sempre al settore privato nel suo complesso. Piu' nello specifico, i crediti per l'immobiliare hanno avuto un peso del 50,35% sull'insieme dei crediti ai privati, con un valore di \$4,4 miliardi alla fine del 2010.

L'ampliamento della "forbice" fra il potere di acquisto dei libanesi residenti e la qualita' delle abitazioni disponibili sul mercato, ha posto il problema della capacita' di acquisto per un'ampia porzione di residenti libanesi. Con i prezzi che hanno raggiunto un picco record per Beirut, la domanda si sta spostando verso abitazioni piccole e medie e verso la periferia della citta'.

Le previsioni di medio termine indicano che i prezzi dovrebbero rimanere tendenzialmente stabili, dopo la crescita degli ultimi anni, determinata anche dalla scarsita' di terreni edificabili, specialmente nelle citta'.

Per semplificare, i punti di forza e debolezza del settore sono i seguenti:

a- Forza:

- ambiente per gli investimenti "semplice", senza imposte sul "capital gain";
- reali necessita' abitative;
- crescita economica del Paese, che supporta il settore delle costruzioni;
- aumento della domanda degli espatriati e stabile crescita demografica che alimenta la domanda;
- aumento delle possibilita' di mutui bancari, con bassi tassi di interesse;

b- Debolezza:

- Storica volatilità della situazione politica e di sicurezza del Paese, che influiscono sul settore;
- Discrepanza fra la qualità delle abitazioni residenziali disponibili ed il potere di acquisto dei residenti libanesi;
- Costi delle costruzioni e dei prezzi dei materiali edili soggetti alle fluttuazioni dei mercati internazionali;
- Incertezze locali che potrebbero colpire la domanda estera.

Il mercato dell'edilizia residenziale

Entrando più in dettaglio, e secondo un recente studio della società immobiliare RAMCO, i prezzi a Beirut sono aumentati mediamente dal 20% al 30% tra il 2005 ed il 2008, mentre questo trend si è in qualche modo stabilizzato nel 2009 (secondo il Ministero dell'Economia e del Commercio libanese gli investimenti nel settore immobiliare nel Paese dei Cedri hanno raggiunto i \$ 7 miliardi nel 2009).

Secondo l'ultimo studio effettuato da Ramco Real Estates Advisors, sul mercato residenziale circa un centinaio di edifici residenziali sono stati terminati a Beirut nel 2010. Nonostante le tensioni politiche e di sicurezza e nonostante un rallentamento nella domanda registrato da qualche mese, tale cifra è rimasta nella media rispetto a quella degli anni precedenti. Che sia in un vicolo, una stradina, una via commerciale oppure in una zona industriale, la voglia dei promotori non tiene in considerazione ostacoli geografici.

In totale, gli edifici residenziali realizzati rappresentano oltre 1.750 appartamenti. Ciò corrisponde a circa 150 unità/mese, consegnate. La costruzione della maggior parte di tali progetti è avviata da 2/3 anni. Benché non tutti i succitati progetti hanno rispettato i termini di consegna, hanno invece tutti usufruito di un contesto favorevole ed hanno approfittato pienamente dell'ambiente immobiliare dinamico che ha caratterizzato i primi dieci mesi del 2008. Di conseguenza, i promotori hanno evitato il rallentamento delle vendite registrato dal 2009. Le pre-vendite e le vendite all'inizio della costruzione hanno permesso di assicurare il finanziamento del progetto. Oltre 90% degli appartamenti terminati, erano già venduti ad una clientela locale e espatriati. Tuttavia, quelli invenduti corrispondono ad un valore di circa 250 milioni di dollari. Al contrario delle idee preconcepite, non si tratta necessariamente di piani inferiori. Piuttosto sono principalmente alloggi di alta gamma con spazi notevoli.

Secondo la RAMCO l'attività ha subito una leggera contrazione nel 2010, con i prezzi che sono aumentati nella forbice del 5%-10% nel primo trimestre del 2010, riflettendo un consolidamento del settore. Sono circa 350 gli edifici e cantieri in costruzione nella Grande Beirut, rappresentando circa 2 milioni di mq circa di spazio ad uso residenziale.

Di questi, 168 progetti, il 48% del totale, hanno un prezzo di mercato di circa \$3.500 a mq; 63 edifici, il 18% del totale invece, hanno un prezzo superiore ai \$5.000 mq; 43 progetti (12% del totale) sono in vendita ad oltre \$6.000 per mq; 19 edifici hanno invece un valore di oltre \$7.000 a mq; 8 progetti sono valutati ad oltre \$8.000 a mq ed infine, 3 hanno una valutazione di oltre \$9.000 a mq. Nello studio è inoltre indicato che 24 progetti in costruzione nel "Beirut Central District" hanno un prezzo superiore ai \$6.000 a mq e sono il 56% di tutti i progetti in questa forchetta di prezzo. Lo studio, inoltre, valuta che le

vendite effettive degli edifici uso residenziale, terminati nel 2010, si aggirerà fra il 70% ed 80%.

Gli espatriati libanesi rappresentano infine il 40/45% degli acquirenti, ma hanno un peso nettamente superiore per il valore delle transazioni, avendo una disponibilità finanziaria maggiore dei residenti, che rappresentano circa il 50% degli acquirenti, ma con un peso in valore nettamente inferiore, come già detto, con budget di circa \$250.000. Questi ultimi sono ritornati sul mercato grazie alla maggiore disponibilità dei prestiti bancari (tassi ridotti anche al 5,0%) ed all'introduzione di nuove agevolazioni per i mutui (riduzione dell'obbligo delle riserve bancarie per la concessione dei mutui).

RAMCO, infine, ha stimato che a causa dell'incremento dei prezzi dell'immobiliare in Libano, le attività speculative sono valutate a circa il 20% degli acquisti (per quelli di medio-alto valore), mentre gli utilizzatori finali rappresentano almeno l'80%.

Il mercato dell'edilizia commerciale

Il mercato dell'edilizia commerciale ha visto una crescita dinamica, con la domanda spinta da richieste per edifici da adibire ad uso alimentazione/ristorazione e bevande, sia di provenienza locale che stranieri. Negli ultimi 12 mesi, la carenza di offerta di tal tipo di spazi ha spinto il prezzo di affitto al rialzo. I maggiori sviluppi dell'ultimo anno si sono avuti con l'apertura del Souk in Centro Città (fase 1 del progetto) e di ristoranti nel quartiere commerciale di Hamra. I prezzi orientativi per ubicazioni di qualità oscillano fra \$1.500 e \$1.800 a mq annuale, per spazi da 75 a 100 mq.

Circa gli spazi uso commerciale per il segmento moda, questi sono piuttosto concentrati nel Centro città, che è più costoso, in quanto è frequentato maggiormente dal ricco flusso turistico dei Paesi arabi (nel 2010 si aspettano oltre 2 milioni di visitatori).

Il mercato dell'edilizia uso Ufficio

Il mercato dell'edilizia uso Ufficio ha tenuto piuttosto bene negli ultimi mesi. Questo segmento ha visto svilupparsi pochi progetti e quindi l'offerta è rimasta piuttosto limitata ciò, con una domanda più sostenuta, ha portato ad un incremento dei prezzi di circa il 5%-10% negli ultimi 12 mesi, secondo la RAMCO. I prezzi orientativi oscillano fra \$150-200 a mq annuo (esclusa IVA ed altre spese), mentre la fascia alta del segmento, quella delle società Internazionali, ha visto prezzi oscillare fra \$350-400 a mq annui.

Valore delle transazioni

Il valore delle transazioni immobiliari è cresciuto ad un tasso annuo medio del 19,5% nel periodo compreso dal 2004 al 2009.

	2006	2007	2008	2009	2010
Valore delle transazioni (US\$ Milioni)	3.120,3	4.174,8	6.443,7	6.958,4	9.478
Numero delle transazioni di vendita	58.000	77.090	85.025	94.046	94.202
Valori medi delle transazioni di vendita (migliaia USD)	53,8	54,1	75,8	74,0	100,6

Fonte: Databank Infopro da Amministrazione Centrale di Statistic/ Directorate of Real Estate del Libano

Nel 2010, invece, il valore delle transazioni immobiliari in Libano ha raggiunto l'ammontare record di \$9,5 miliardi, indicando un aumento del 36,3% rispetto al 2009. L'ultimo mese dell'anno ha visto comunque un rallentamento delle vendite del 4,8% fermandosi a \$1,2 miliardi.

Il numero delle transazioni non ha avuto la medesima progressione, indicando invece un aumento più contenuto su base annuale (+1,7%), ed una contrazione del 17,3% per il solo mese di dicembre 2010.

Il numero delle vendite a favore di stranieri si è contratta nel 2010, passando da 2.308 a 1790 con un - 22,4% sull'anno precedente. Le vendite agli stranieri ha inoltre rappresentato solo l'1,9% del totale rispetto al 2,76% del 2009. Nel mese di dicembre tali vendite hanno subito una contrazione del 75,7% con solo 124 operazioni.

Per ciò che concerne il numero dei permessi di costruzione, si è assistito ad un incremento medio annuale del 9,4% tra il 2004 e il 2009, con un significativo aumento del 23,0% nel 2010, e riflette l'acquisizione di nuovi appezzamenti di terreno da parte dei cosiddetti "developers" per futuri progetti.

L'Ordine degli Ingegneri e degli Architetti di Beirut e Tripoli (OEA), ha infatti comunicato che sono stati approvati nel 2010 permessi di costruzione per 17,6 milioni di mq, contro 14,4 milioni di mq nel 2009, registrando un aumento del 22,7% su base annua.

E' necessario notare che l'ottima performance è da ascrivere ai primi 9 mesi dell'anno, in quanto l'ultimo trimestre del 2010 ha visto una contrazione del 14,7% dei permessi approvati, a seguito dei timori degli investitori e costruttori per le rinnovate tensioni politiche. Da un punto di vista geografico, l'area di Mount Lebanon ha avuto un peso del 54,5% sul totale dei permessi, seguita dal Sud del Libano con il 15,2%, il Nord con il 14,8%, Beirut con l'8,9% e la valle della Bekaa con il 6,6%.

Le consegne di cemento, invece, importante indicatore delle attività di costruzione, sono aumentate di media del 12,4% annualmente, sempre negli ultimi cinque anni, con un +6,7% nel 2010 raggiungendo le 5,2 milioni di tonnellate.

L'analisi dei tre seguenti indicatori risulta fondamentale al fine di osservare l'andamento del settore delle costruzioni: i permessi di costruzione (mq), le consegne di cemento (ton.), le tasse immobiliari (US\$).

La tabella seguente mostra i dati riferiti al Libano (inclusi i dati relativi al nord del Paese).

	2007	2008	2009	2010
Permessi di costruzione mln di mq (var %)	9,0 3,5	16,1 77,3	14,3 -10,6	17,6 -
Consegne di cemento mln di ton. (var %)	3,9 15,3	4,2 7,0	4,9 16,1	5,2 6,7
Tasse immobiliari (US\$ milioni) (var %)	267,6 12,3	406,0 51,7	441,1 8,6	n.d. n.d.

Fonte: Databank Infopro da Amministrazione Centrale di Statistica

La tabella di seguito riporta i principali materiali da costruzione importati dal Libano dai maggiori paesi di provenienza. L'Italia è particolarmente presente nell'import di alcune categorie merceologiche quali il Polyethylene, il PVC, il radom-polipropilene, pietra gesso e amianto, ceramica, vetro, alluminio ferro e acciaio. Oltre all'Italia, gli altri paesi di provenienza, membri dell'Unione Europea sono la Germania, la Francia, il Regno Unito, la Spagna e la Grecia.

Principali materiali da costruzione importati e paesi di provenienza			
Ductile iron	Francia, Arabia Saudita, Germania, Canada	Ceramica	Italia, Spagna, Cina
Polyethylene (PE)	Arabia Saudita, Italia, Siria, Francia	Legno	Romania, Russia, US
Polyvinyl Chloride (PVC)	Italia, Grecia, UK, UAE	Vetro e lavori in vetro	Francia, Italia
Polypropylene-Radom (PP-R)	Germania, Italia	Alluminio	Italia, Grecia, Francia, UAE
Pietra, gesso, amianto	Italia, Siria	Ferro e acciaio	Italia, Ukraina
Cemento clinkers	Bulgaria, Turkia, Cipro	Cemento Portland e altri	Grecia, UK

Source: Trade Information Center

a) PROCEDURA E COSTI DELLE LICENZE.

Procedura:

1. Pagamento al metro quadro all'*Ordine degli Ingegneri di Beirut e Tripoli* per l'ottenimento della licenza.
2. Registrazione della licenza al *Piano di Direzione Urbana*.
3. Pagamento della licenza alla *Municipalità competente*. La licenza dura 8 anni entro i quali deve essere obbligatoriamente previsto il termine i lavori, in caso contrario la licenza scade e si deve pagare nuovamente l'importo alla Municipalità.

Costi:

- 0-3.000 metri quadri = 1.500 LBP(Lira libanese)/mq [LL. 1.500 = \$1]
- 3.000-6.000 metri quadri = 3.000 LBP/mq
- 6.000-10.000 metri quadri= 4.500 LBP/mq
- Oltre i 10.000 metri quadri = 6.000 LBP/mq + l'importo al metro che supera il limite dei 10.000. (esempio: 16.000 metri quadri = 6.000+3.000 LBP)

Costi medi al metro quadro degli immobili ultimati.

- \$300/metro quadro per immobili di valore medio/basso
- \$400/metro quadro per immobili di valore medio
- \$600/metro quadro per immobili di lusso

b) ANDAMENTO DEI PREZZI DEI MATERIALI DI COSTRUZIONE IN LIBANO

Media 2007	Novembre 2008	Novembre 2009	Novembre 2010
Blocks (Per 000)	Blocks (Per 000)	Blocks (Per 000)	Blocks (Per 000)
6cm	\$300	\$300	\$300
10cm	\$300	\$300	\$305
15cm	\$400	\$400	\$410
20cm	\$600	\$600	\$550

25cm	\$750	\$750	\$750	\$750
Cement (Per Ton)		Cement (Per Ton)	Cement (Per Ton)	Cement (Per Ton)
Portland Cement	\$75	\$115	\$80	\$100
White Cement	\$155	\$200	\$180	\$190
Premixed Plaster (SODAP or equivalent)	\$75	\$110	\$105	\$120
Ready Mixed Concrete (Per M3)		Ready Mixed Concrete (Per M3)	Ready Mixed Concrete (Per M3)	Ready Mixed Concrete (Per M3)
In OPC cement in Beirut				
250 kg/cm2 comp strength	\$57	\$66	\$63	\$67.50
Ditto, 350 kg/cm2	\$60	\$80	\$74	\$77.50
Extra for pump (per visit)	\$100	\$90	\$82	\$100
Steel (Per Ton)		Steel (Per Ton)	Steel (Per Ton)	Steel (Per Ton)
Steel reinforcing deformed bars-all sizes-fy=420Mpa	\$680	\$1,060	\$555	\$635
Steel reinforcing mild steel bars-all sizes-fy=280 Mpa	\$670	\$1,060	\$555	\$635
Reinforced mesh	\$850	\$1,300	\$800	\$900
Structural steel sections ST-37	\$700 - \$1,550	\$1,400	\$1,100	\$1,225
Wood (Per M3)		Wood (Per M3)	Wood (Per M3)	Wood (Per M3)
Fir	\$280-\$320	\$280-\$320	\$280-\$330	\$280-\$330
Swedish	\$490-\$500	\$490-\$500	\$490-\$510	\$500-\$520
Mahogany	\$1,250-\$1300	\$1,250-\$1300	\$1,250-\$1300	\$1,250-\$1,300
Claire	\$1,200-\$1,300	\$1,200-\$1,300	\$1,200-\$1,300	\$1,200-\$1,300
Beech	\$650-\$750	\$750-\$850	\$750-\$850	\$750-\$850
Oak (American)	\$1,550-\$1,650	\$1,350-\$1,500	\$1,350-\$1,500	\$1,350-\$1,500
Oak (French)	\$1,900	\$1,850	\$1,900	\$1,900-\$2,000
Wood (Per Board)		Wood (Per Board)	Wood (Per Board)	Wood (Per Board)
Brazilian (18mm)	\$39	\$39	\$40	\$40
Okomi (16mm)	\$40	\$40	\$42	\$42
Okomi (18mm)	\$45	\$45	\$45	\$45
Sand & Pebble (Per M3)		Sand & Pebble (Per M3)	Sand & Pebble (Per M3)	Sand & Pebble (Per M3)
In 18m3 tipping truck	\$15	\$14-\$18	\$14-\$18	\$18-\$22
In Pick-up truck	\$19	\$19-\$20	\$19-\$20	\$20-\$25
Aluminum (Per M2)		Aluminum (Per M2)	Aluminum (Per M2)	Aluminum (Per M2)
Monoblock 10 cm color (technal profile)	\$165-\$180	\$5,000	\$4,500	\$4,500
Monoblock 10 cm silver (technal profile)	\$155-\$170	\$4,400	\$4,000	\$4,000
Monoblock 7.5 cm silver	\$145-\$160	\$4,400	\$4,000	\$4,000
Regular façade w/glass 10cm	\$75-\$95	\$85-\$100	\$80-\$90	\$80-\$90
balcony rails 60cm-100cm height	\$40-\$55	\$50-\$60	\$45-\$55	\$45-\$55

Glass (Per M2)		Glass (Per M2)		Glass (Per M2)		Glass (Per M2)	
Float clear glass 6mm	\$7	\$8	\$8	\$8	\$8	\$8	\$8
Float clear glass 10mm	\$13	\$18	\$18	\$18	\$18	\$18	\$18
Float tinted reflective glass 6mm	\$16	\$19	\$19	\$19	\$19	\$19	\$19
Tempered glass 6mm	\$15	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20
Tempered glass 8mm	\$25	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30
Laminated glass 3+1+3mm	\$29	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20
Water Heaters-Local (Per No.)		Water Heaters-Local (Per No.)		Water Heaters-Local (Per No.)		Water Heaters-Local (Per No.)	
Electric 20Liters	\$45	\$45	\$45	\$45	\$47.50	\$47.50	\$47.50
Electric 50Liters	\$80	\$80	\$80	\$80	\$82.5	\$82.5	\$82.5
Electric 80Liters	\$90	\$90	\$90	\$90	\$92.5	\$92.5	\$92.5
Electric 90Liters	\$95	\$95	\$95	\$95	\$97.50	\$97.50	\$97.50
Electric & gas (80 liters)	\$180	\$180	\$180	\$180	\$190	\$190	\$190
Electric & gas (100 liters)	\$190	\$190	\$190	\$190	\$195	\$195	\$195

Fonte: Lebanon Opportunities Dicembre 2010

In media i costi dei materiali da costruzione hanno registrato un certo incremento nel periodo novembre 2009-novembre 2010, con particolare riferimento al cemento, alla sabbia ed all'acciaio, dopo che si era avuto un calo dei prezzi a novembre 2009.

I costi del legno sono invece rimasti pressoché invariati nei tre anni presi in esame, a parte qualche oscillazione poco indicativa.

Il vetro ha registrato un aumento a partire dal 2008 passando, a seconda del tipo di vetro, dai \$13 ai \$18 per mq, dai \$16 ai \$20 e dai \$15 ai \$20 al mq rispetto all'anno precedente. Secondo i dati relativi a novembre 2010, i prezzi si sono poi mantenuti stabili nei due anni successivi cioè 2009 e 2010.

Il costo medio del lavoro, nel settore delle costruzioni, è di circa \$24 giorno per lavoratore specializzato e circa \$15 per quello non specializzato.

B. Beirut: il grande cantiere

Dagli ultimi studi del settore, risultano essere aperti ad oggi più di 350 cantieri di edilizia residenziale a Beirut. Si calcolano in media da 5 a 10 nuovi progetti al mese. Questo pone in evidenza la rincorsa da parte dei promotori per l'accaparramento degli appezzamenti ancora disponibili.

Si tratta in media di costruzioni di piccole e medie dimensioni, circa il 63% di queste, infatti, prevedono da 4 a 19 appartamenti. La domanda continua ad essere sostenuta grazie, come anticipato in precedenza, alla domanda locale e agli espatriati libanesi. Un importante indicatore consiste nel fatto che, in alcuni casi oltre il 90% degli appartamenti sono già venduti ancora prima dell'ottenimento dei permessi di costruzione.

Fanno seguito alcuni dei più rilevanti progetti residenziali/commerciali della capitale.

a. Cedar Island

La “Noor International Holding”, società che ha sviluppato il progetto, ha presentato *l'Isola dei Cedri*, uno dei più grandi, ambiziosi e lussuosi progetti residenziali di tutta la regione, con una superficie di 7,5 chilometri quadrati nella zona turistica di Damour. Oltre alla sua posizione strategica nel Mar Mediterraneo, Damour si trova a 18 Km dall'Hariri International Airport a sud di Beirut. La sua posizione geografica lungo la costa libanese, permette al progetto di svolgere un ruolo fondamentale per attirare turisti ed espatriati libanesi.

L'isola avrà la forma del cedro, storico simbolo nazionale, e includerà molteplici servizi turistici, commerciali, residenziali e d'intrattenimento.

L'investimento prevede la creazione di 50,000 opportunità di lavoro e la strategia della società è quella di formare alleanze con le aziende più importanti in questo campo, al fine di fornire i migliori servizi.

La società si presenta come sviluppatore principale del progetto ma ha anche affermato di aver impostato un dialogo con molti investitori libanesi residenti in Libano e all'estero nonché con arabi e altri investitori. Molte società di investimento hanno già espresso il loro interesse ad investire nel gigante progetto. Tra queste risaltano la Libanese-Saudi Affaire Council, la Società Saudita Al Hokair Group per il Turismo e lo Sviluppo, le Società Qatari e Bahraini e il gruppo El Behbehani in Kuwait.

a. Cedar Island

Promotore del progetto	Noor International Holding
Status	In attesa di approvazione
Valore dell'investimento	\$8.160.971.756
Servizi forniti	Strutture residenziali, commerciali, alberghiere, ricreative, turistiche, sport d'acqua
Dettagli tecnici	3,311,731.6 m ² di isola artificiale dislocata nel Mar Mediterraneo di fronte alla costa libanese. Il centro dell'isola comprenderà negozi al dettaglio e appartamenti destinati a vari utilizzi, nonché strategiche strutture alberghiere.

www.noorih.net

b. Sama Beirut

Promotore del progetto	“Antonios Projects SAL” e “Prime Consult” Asset Management Company
Status	2009/2014
Valore dell'investimento	\$160/170.000.000
Servizi forniti	Commerciali e residenziali
Dettagli tecnici	<ul style="list-style-type: none"> • 200 m. di altezza e 250 m. sopra il livello del mare. • 75.000 m² di superficie totale dislocata su 50 piani, su un totale di 5.200 m² di terreno suddiviso in 1.200 m² edificati e 4.000 m² di giardini. • Suddivisione dei piani: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Area commerciale: basamento, piano terra e piano rialzato con aree da 400 a 700 m²; ➢ Area uffici: 4000\$/m²+160\$/m² per piano, dal 2 al 8 piano superfici dai 260 ai 780 m²; ➢ Area residenziale: \$5000m²+\$100/piano. Dal 10 al 19 3 appartamenti/piano di 363, 295, 371m², dal 21 al 29 2 appartamenti/piano di 480 e 456m², il 31 1 appartamento di 910m², dal 32 al 39 1 appartamento/piano di 859m², dal 41 al 50

	<p>5 duplex di 1414 e 1363m², al 51 penthouse di 1390m²;</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Area tecnica: previsti ai piani 9, 20, 30 e 40. ➤ 7 piani sotto il livello stradale destinati a parcheggi e magazzini.
Target	Tutti, libanesi, espatriati, arabi sauditi, USA e UE, banche internazionali.
Ubicazione	Sodeco-Ashrafieh
Specificita' del progetto	<p>Certificazione LEED (Leadership in Energy and Environmental Design):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Energia solare destinata al riscaldamento dell'acqua e pannelli solari di copertura della facciata • Sistema di climatizzazione dell'aria grazie al reperimento dell'aria pulita dagli ultimi piani • Sistema di trattamento delle acque reflue domestiche per l'irrigazione dei giardini

www.primeconsult.net

c. The Landmark

Promotore e Architetto	Landmark S.a.l. e Jean Nouvel
Status	ND
Valore dell'investimento	\$149 milioni
Servizi forniti	Il progetto prevede una torre alta 168 metri munita di appartamenti e hotel di lusso e gli altri due edifici che includono cinema, locali commerciali e club
Dettagli tecnici	Sviluppo di tre torri nel Distretto Centrale di Beirut (BCD), zona particolarmente invitante per gli investimenti immobiliari residenziali e commerciali. La superficie totale edificata è di 149.000 metri quadrati. Il progetto prevede di fornire circa 345 nuove opportunità di lavoro.

www.landmarklb.com

d. Venus Tower

Promotore e Architetto	Venus Real Estate Development - Plus Properties; Jose Rafael Moneo
Status	Il termine dei lavori è previsto per il 2014
Valore dell'investimento	\$500 milioni
Servizi forniti	Strutture alberghiere, ristorazione, uffici e attrazioni turistiche
Dettagli tecnici	Ubicato nel quartiere di Marina Solidere, si sviluppa su tre torri, su una superficie di 7.510 m ² . Il 25% di investitori provengono dai paesi del golfo

www.groupplushldg.com

e. Skygate

Promotore e Architetto	Mena Capital-Nabil Gholam
Status	Il termine dei lavori è previsto per il 2012
Valore dell'investimento	ND
Servizi forniti	Struttura residenziale e alberghiera
Dettagli tecnici	L'edificio è dislocato nel quartiere centrale di Achrafieh e non distante dall'aeroporto, prevede la costruzione di 40 piani circondati da 3.500 m ² di giardini e di aree verdi. La posizione strategica dell'edificio consiste nel trovarsi tra due principali strade della capitale, la Georges Haimari da un lato e la Hashrafieh dall'altro lato

www.menacapital.com

f. Achrafieh 4748

Promotore	Erga Group
Status	Fine dei lavori 2013
Valore dell'investimento	ND
Servizi forniti	Progetto residenziale ed alberghiero
Dettagli tecnici	Conosciuto come il più importante investimento immobiliare del quartiere centrale di Achrafieh, prevede 90.000 metri quadri di superficie edificata, con un Hotel da 5 stelle (175 stanze e 15 suites), 39 appartamenti, spa, business center, centro commerciale e cinema con ampi parcheggi sotterranei. Il punto

	focale del progetto sarà una torre da 164 metri di altezza, con due edifici collaterali entrambi collegati alla torre da un camminamento pedestre a vari livelli. L'edificio Nord, avrà 9 piani e 44 metri di altezza, mentre quello Sud 10 piani con 55 metri. Previsti inoltre 7.500 mq di giardini.
--	--

www.erga.com

g. Summerland Kempinski Hotel

Architetti e promotore	Samir Khaillah & Partners/The SDC Group
Status	Conclusione dei lavori prevista per il 2012
Valore dell'investimento	\$94 milioni + IVA
Servizi forniti	Progetto alberghiero con marina
Dettagli tecnici	Il nuovo progetto di lusso Summerland Kempinski, in fase di costruzione nella zona di Jnah di Beirut, sarà completato nel 2012. Il progetto include 151 stanze, con superficie da 50 a 300 mq ognuna, oltre a 56 appartamenti di superficie variabile fra 100 e 635 mq. Sarà inoltre dotato di piscine, giardini, ristoranti, spiaggia, spa, una sala da cerimonie ed un porto per 65 imbarcazioni. L'italiana Rizzani de Eccher si è aggiudicata la costruzione dell'albergo.

h. Damac Tower

Architetti e promotore	Valode & Pistre Architects (Erga Group local Consultant); Damac Properties-Interior Design di Versace Home.
Status	Lavori di fondazione iniziati a giugno 2010, che dureranno 9 mesi da parte di Zeta Apex Foundation Technologies SAL
Valore dell'investimento	N.D.
Servizi forniti	Progetto residenziale
Dettagli tecnici	Situato nel centro di Beirut (Solidere), sarà composto da 28 piani, con appartamenti di lusso. Sistema di ascensori che permetteranno di raggiungere direttamente gli appartamenti. Tutti gli arredi di interni saranno di Versace Home.

<http://www.damacproperties.com/lebanon-overview.html>

i. Skyline

Architetti e promotore	Bernard Khoury e DW5
Status	ND
Valore dell'investimento	ND
Servizi forniti	Progetto residenziale
Dettagli tecnici	Situato nella zona nord orientale di Beirut-Medawar, in una posizione geograficamente strategica, beneficia in particolare dell'attuale sviluppo della zona nord est della città. Previsto una edificio di 90 metri di altezza su 13.000 mq di superficie residenziale con 400 mq di terrazzi distribuiti sui 24 piani. La dimensione degli appartamenti varia da 230 mq a 510 mq.

www.bernardkhoury.com

j. District/S

Architetti e promotore	Allies & Morrison , Promotore : Estates sal
Status	Iniziati lavori nel 2010 e conclusione prevista per fine 2014
Valore dell'investimento	Circa \$250 milioni, incluso terreno
Servizi forniti	Progetto sarà sviluppato su 13.200 mq. Composto da 22 edifici, con 4 ville e giardini privati. Superficie uso residenziale di 42.000 mq circa e uso commerciale 10.000 mq circa.
Dettagli tecnici	Gli edifici avranno da 5 a 7 piani con 118 appartamenti. Previsto anche un Centro culturale da 1.000 mq. Prezzi iniziali da \$7.250 a mq. Superficie degli appartamenti da 187 mq a 800 mq.

k. Beirut Terraces

Architetti e promotore	Studio Svizzero Herzog & De Meuron , Promotore: Benchmark
Status	Iniziati lavori nel 2010 e conclusione prevista per fine 2014
Valore dell'investimento	Circa \$500 milioni, incluso terreno
Servizi forniti	Progetto sara' sviluppato su 4.990 mq.
Dettagli tecnici	Si tratta di un edificio composto da 28 piani 128 unità residenziali da 253 mq a 930 ma di cui 4 duplex da 658 ma a 740 ma e 2 penthouse da 1052 mq a 1054 mq.

Fonti:

- ICE Beirut
- Lebanon Real Estate Report (Bank Audi) giugno 2010
- Databank Infopro da Amministrazione Centrale di Statistica
- Lebanon Opportunities luglio 2010, dicembre 2010 e marzo 2011
- Noor Consult
- Ramco real estate advisers
- Blominvest Bank
- Trade Information Center del Ministero dell'Economia e del Commercio

ICE Beirut – marzo 2011

Per ulteriori informazioni ed assistenza contattare l'Ufficio ICE di Beirut al seguente indirizzo:

Italian Trade Commission (I.C.E.)
Trade Promotion Section of the Italian Embassy
 Rue du Palais Présidentiel
 Baabda 2902 2633- Lebanon
 Tel.: 00961.5.959640 Fax: 00961.5.959644
 Email: beirut@ice.it Sito: <http://www.ice.it/paesi/asia/libano/ufficio.htm>
 Website: www.italtrade.com/libnan