



SEMINÁRIO
SOBRE URBANISMO
E HABITAÇÃO

3º PAINEL - TEMA 2

PARTICIPAÇÃO DO SECTOR PRIVADO NO PROJECTO DE
AUTOCONSTRUÇÃO DIRIGIDA

TÍTULO DA APRESENTAÇÃO

Apresentado por:

Arq.º Allan Cain – Development Workshop

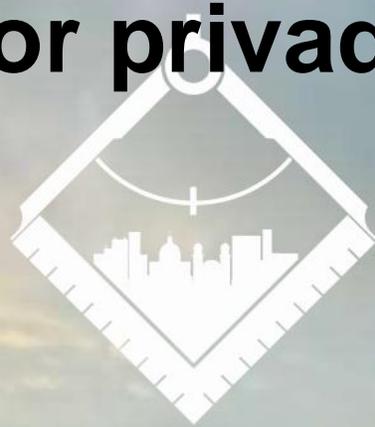
njila



GOVERNO DE
ANGOLA

minopuh.gov.ac
Ministério das Obras Públicas
Urbanismo e Habitação

Desafios e novas oportunidades para o sector privado angolano



Oportunidades para o sector imobiliário privado

1. Evolução do sector privado da habitação angolana.
2. Papel do sector privado em relação a outros sectores.
3. Restrições e novos desafios encontrados nos últimos anos.
4. Fontes e tendências de financiamento para habitação.
5. O mercado imobiliário e o tamanho da demanda por habitação.
6. Lições do sector informal da produção social de habitação.
7. Apoiando a transformação da produção informal de habitação.
8. Oportunidades de financiamento para o sector habitacional de autoajuda.

Evolução do sector privado da habitação angolana

- O programa do Governo de 1991 para promover a privatização da habitação por meio da transferência de imóveis urbanos para indivíduos acabou vendendo cerca de 40.000 propriedades.
- Em 1995, a primeira parceria público-privada (PPP) foi desenvolvida com a Empresa de Desenvolvimento Urbano - EDURB e a empresa brasileira Odebrecht, com o objetivo de atrair investimentos privados para habitação,
- O papel do Estado consistia em fornecer terras com serviços e infraestruturas.
- O programa teve sucesso em atender ao segmento médio alto e elite do mercado.

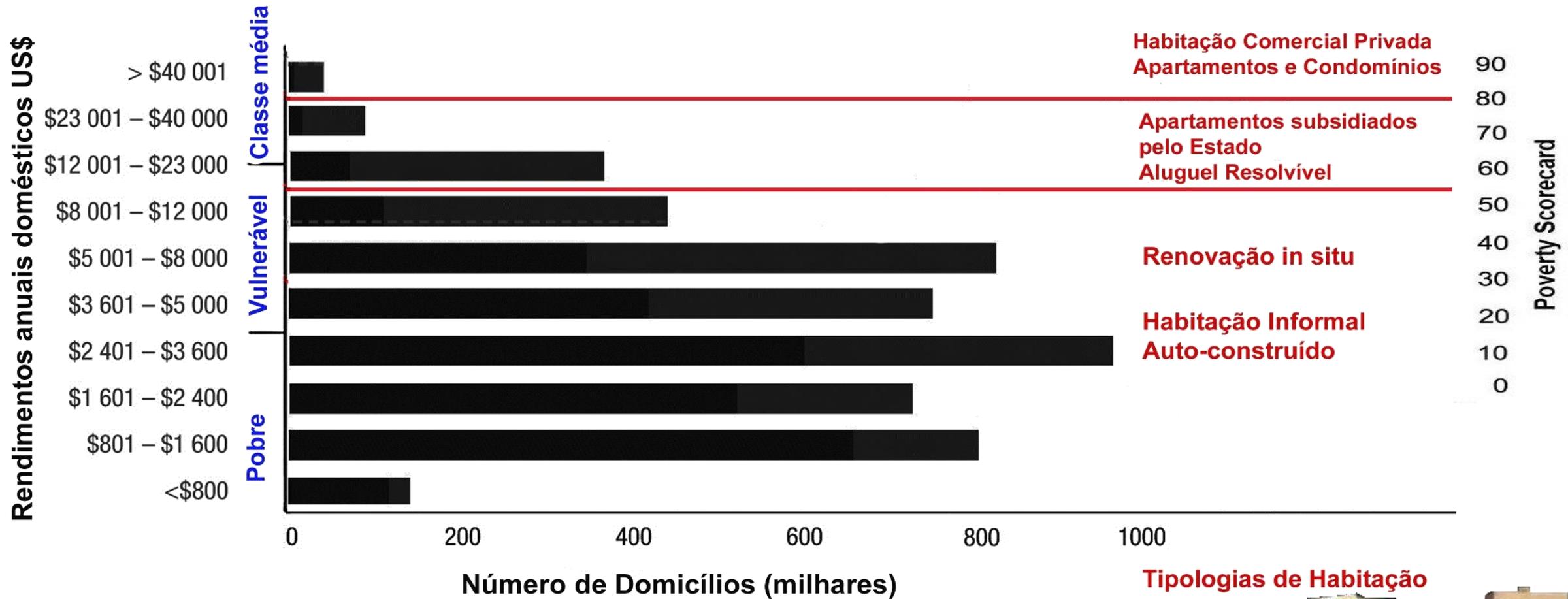


O sector privado na implementação do PNUH

- O PNUH previu que o sector privado construiria 12% do programa ou 120.000 unidades habitacionais.
- 59,3% da meta ou 71.246 unidades foram concluídas.
- 52.182 contratadas por governos provinciais.
- 6.308 por meio de contratos público-privados com o Estado.
- 12.756 foram construídas privadamente sem financiamento do Estado.
- Apenas 18% foram realmente financiadas com investimentos privados.
- 45.800 casas foram construídas por empresas estrangeiras privadas com fundos do Estado, não por investimento estrangeiro direto (FDI).
- O financiamento privado se concentrou na construção para o segmento de alto padrão do mercado, em vez de habitação social.

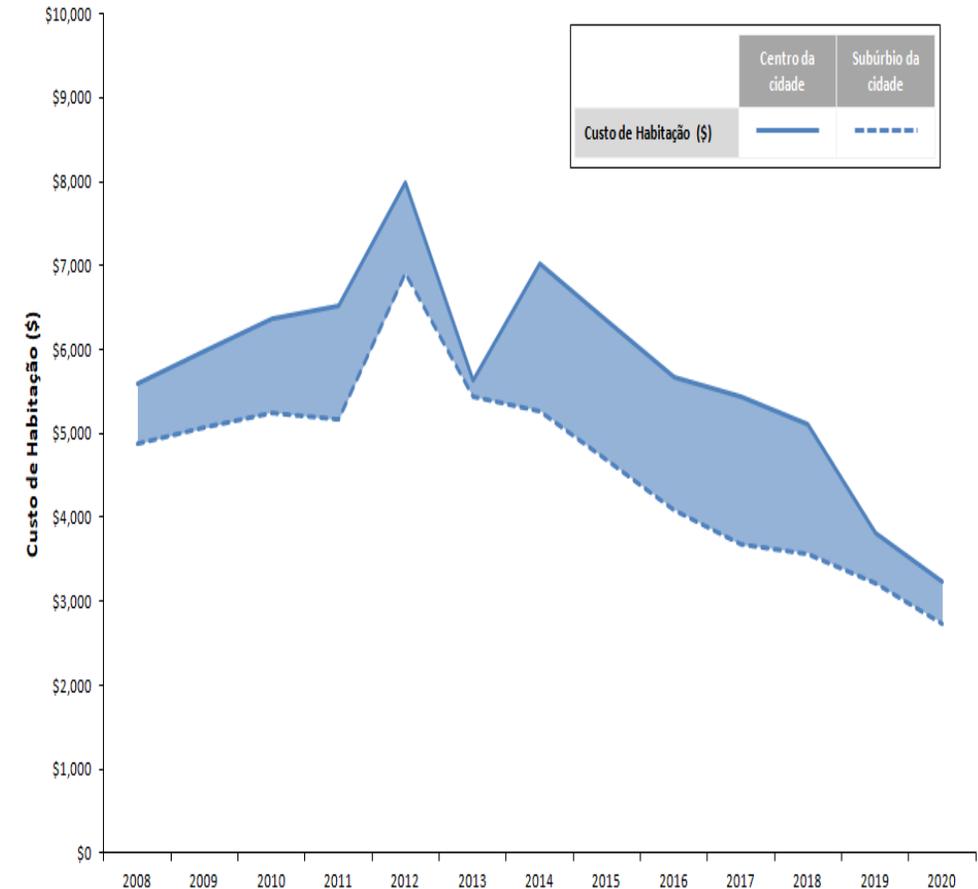


Estrutura do mercado imobiliário urbano atual



Crescimento e declínio do sector privado

- O boom da construção de imóveis comerciais em Angola cresceu rapidamente depois de 2008, em Luanda.
- A demanda esperada que levou à construção em larga escala criou uma bolha de preços em imóveis de luxo que empurrou os preços para níveis insustentáveis. em 2013, o segmento de luxo do mercado ficou saturado.
- O excesso de oferta de moradias de luxo, construídas com crédito, fez com que os bancos comerciais confiscassem parte desse estoque excedente desocupado depois que os investidores deixaram de pagar seus empréstimos.



Iniciativas do sector imobiliário privado hoje

Várias iniciativas notáveis do setor privado em andamento em Luanda.

1. Jardim de Belas com modelo inovador de PPP criando valor através da regularização de direitos fundiários.
 - Incentivo ao desenvolvimento imobiliário atribuindo 25% da terra para geração de renda privada.
 - Moradia será desenvolvida por meio de auto-construção.
2. Orlando Residencial – emprega capital privado chinês em moeda nacional acumulado de investimentos anteriores.
3. Proposta para criação de um Fundo de Investimento Imobiliário Privado por meio da comercialização de ativos imobiliários improdutivos.



Constrangimentos do mercado imobiliário formal



- Preocupações e limitações para participar do mercado imobiliário formal financiado por bancos privados.
- De acordo com o banco central, nos últimos dois anos, desde que o Aviso n.º 09/2022 entrou em vigor em 6 de abril de 2022, até julho de 2024, bancos angolanos concederam empréstimos totalizando Akz 77 100 milhões (US\$ 89,2 milhões) em crédito à habitação (1820 empréstimos aprovados).
- O tamanho médio do empréstimo imobiliário estava Akz 38 milhões (US\$ 43 000)
- Algumas das razões que os bancos apresentaram para justificar a sua relutância em conceder crédito à habitação foram as seguintes:
 - A **falta de uma legislação fundiária** clara e de uma lei hipotecária que permitisse usar a propriedade como garantia
 - Os **longos períodos** de empréstimo que o banco precisa esperar para recuperar seus investimentos
 - A necessidade de fortalecer a política do Governo para **subsidiar o crédito** à habitação



Como se financia a habitação e quem pagou?

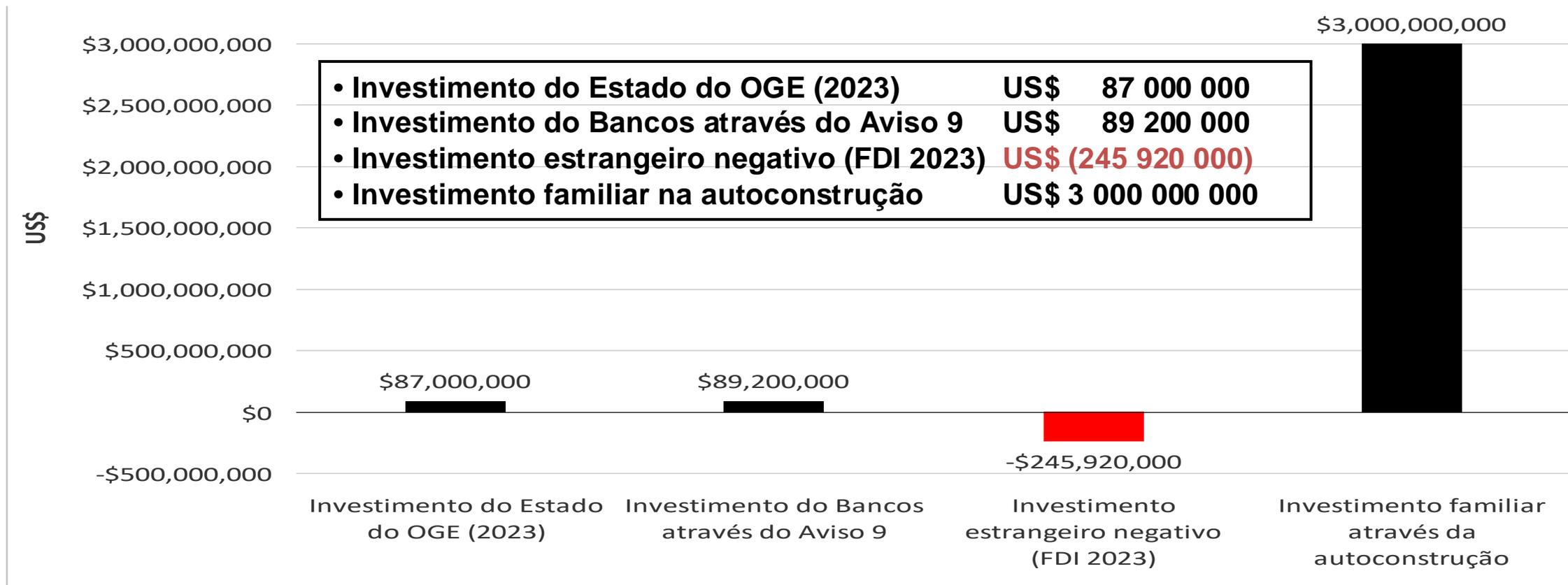
Financiamento do **Estado** à habitação em queda desde 2007



Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
OGE Akz (milhões)	109,265	197,297	358,888	665,348	956,229	2,176,922	2,503,887	2,544,769	3,176,127	3,092,272	4,172,418	4,501,106	6,635,567	7,258,385	5,454,023	6,959,729	7,390,047	9,685,551	10,400,866	13,455,306	14,785,201	18,745,288	20,104,207
OGE US\$ (milhões)	\$4,553	\$4,484	\$5,278	\$7,921	\$10,866	\$25,611	\$32,101	\$33,930	\$40,720	\$33,612	\$44,865	\$47,380	\$69,120	\$74,829	\$43,632	\$41,926	\$44,788	\$38,742	\$30,591	\$23,199	\$22,746	\$40,751	\$39,497
ServCom e Habitat %	3.77%	2.14%	1.57%	3.07%	4.13%	6.51%	7.51%	5.11%	4.78%	4.96%	4.60%	4.07%	4.70%	7.88%	4.69%	5.37%	4.54%	3.73%	2.19%	1.81%	2.13%	3.65%	5.55%
ServCom e Habitat (milhões) US\$	\$172	\$96	\$83	\$243	\$449	\$1,667	\$2,411	\$1,734	\$1,946	\$1,667	\$2,064	\$1,928	\$3,249	\$5,897	\$2,046	\$2,251	\$2,033	\$1,445	\$670	\$420	\$484	\$1,487	\$2,192
Habitação %	2.24%	1.13%	0.35%	0.66%	0.34%	3.74%	4.17%	1.87%	2.47%	1.35%	1.70%	1.48%	1.34%	0.86%	0.72%	0.72%	0.82%	0.45%	0.43%	0.15%	0.08%	0.10%	0.22%
Habitação US\$ (milhões)	\$102	\$51	\$18	\$52	\$37	\$958	\$1,339	\$634	\$1,006	\$454	\$763	\$701	\$926	\$644	\$314	\$302	\$367	\$174	\$132	\$35	\$18	\$41	\$87
Água %	0.83%	0.22%	0.59%	0.61%	1.67%	0.55%	0.68%	1.08%	1.56%	1.59%	2.20%	1.51%	2.44%	1.78%	1.16%	1.10%	1.50%	1.77%	0.99%	0.71%	0.89%	1.33%	1.46%
Saneamento & Resíduos %	0.57%	0.27%	0.29%	0.69%	0.86%	0.70%	0.67%	0.52%	0.51%	0.54%	0.51%	1.06%	1.86%	0.58%	0.44%	0.09%	0.13%	0.08%	0.06%	0.08%	0.12%	0.47%	0.49%
Dívida %	29.26%	28.79%	38.81%	27.77%	21.27%	9.04%	22.44%	11.54%	8.34%	18.73%	24.02%	21.28%	10.79%	12.36%	25.93%	31.80%	31.64%	52.38%	51.27%	55.93%	52.73%	50.96%	45.09%
Dívida US\$ (milhões)	\$1,332	\$1,291	\$2,048	\$2,200	\$2,311	\$2,315	\$7,203	\$3,916	\$3,396	\$6,295	\$10,777	\$10,082	\$7,458	\$9,249	\$11,314	\$13,332	\$14,171	\$20,293	\$15,684	\$12,975	\$11,994	\$20,767	\$17,809



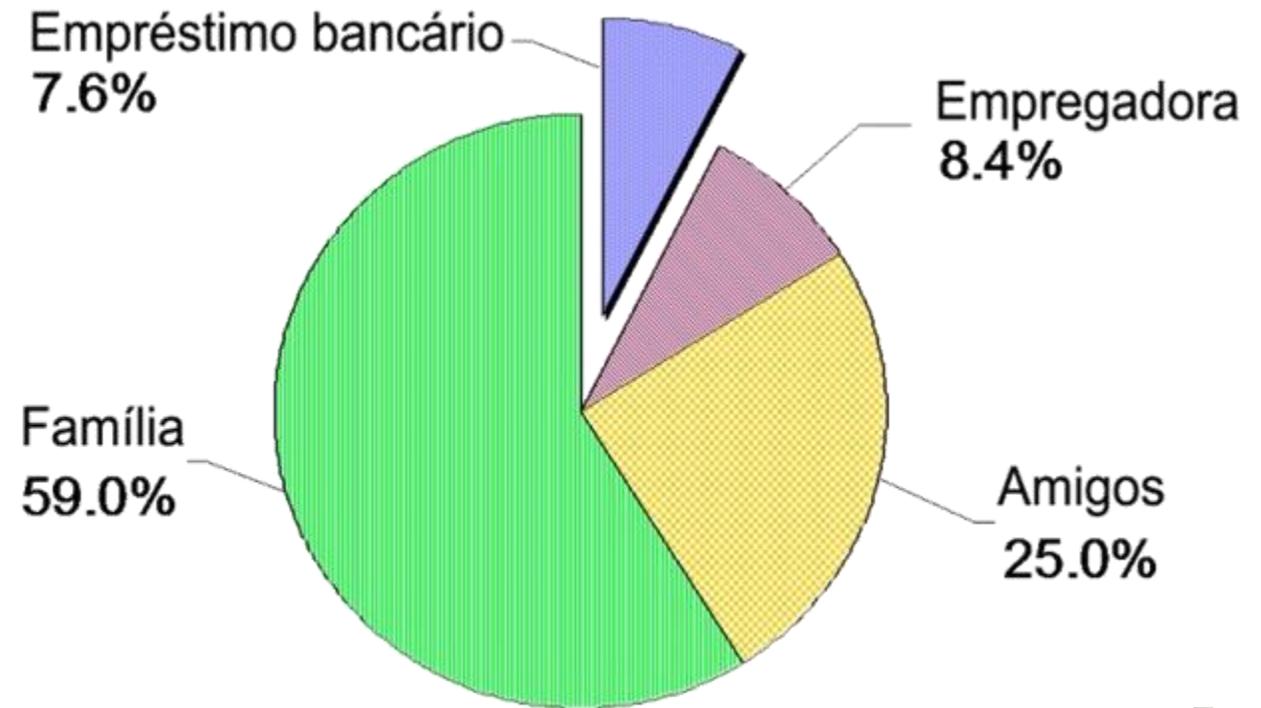
Fontes de investimento na habitação angolana em 2023



Autofinanciamento familiar de habitação informal

- Uma maioria crescente de são **Produção social de moradia sem assistência do Estado**
- INH estima que em média cerca de 125 000 unidades habitacionais são autoconstruídas anualmente pelo sector informal.
- São avaliadas em até 3 mil milhões de dólares americanos por ano. (assumindo que as unidades avaliadas em US\$ 24 000)*
- financiadas **por famílias** através da **poupança** das próprias famílias e **empréstimos** de amigos ou empregadores.

Fonte de auto-financiamento da habitação



* Augusto Fernandes do INH no Jornal Economia e Finanças de 02 de agosto de 2024



Demanda urbana por habitação acessível

Estimativa da renda familiar urbana

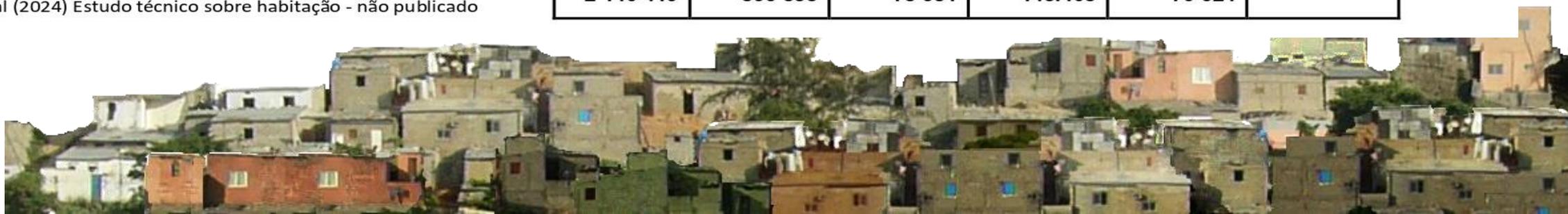
e

Demanda e acessibilidade por habitação em 2023

Decis	Chefe de família	Renda média mensal AKz	Renda média mensal US\$	Renda média anual US\$
D10	Profissional Sênior	1 010 510	\$ 1 219	\$ 14 631
D9	Advogado	548 058	\$ 661	\$ 7 935
D8	Almirante ou General	485 312	\$ 586	\$ 7 027
D7	Doutor	386 793	\$ 467	\$ 5 600
D6	Policial	344 935	\$ 416	\$ 4 994
D5	Professor	282 286	\$ 341	\$ 4 087
D4	Trabalhador da saúde	235 775	\$ 284	\$ 3 414
D3	Sargento	188 197	\$ 227	\$ 2 725
D2	Vendedor ambulante	137 612	\$ 166	\$ 1 992
D1	Vulnerável	78 343	\$ 95	\$ 1 134

Angola Demanda Urbana	Luanda Demanda Urbana	Huambo Demanda Urbana	Benguela Demanda Urbana	Lubango Demanda Urbana	Hipoteca Acessível (Aviso 9) US\$	Decis
57 384	24 044	2 117	3 845	2 135	\$ 78 631	D10
86 076	36 066	3 176	5 767	3 202	\$ 42 646	D9
120 506	50 492	4 447	8 074	4 483	\$ 37.763	D8
154 936	64 918	5 717	10 381	5 764	\$ 30.097	D7
195 105	81 749	7 199	13 072	7 258	\$ 26.840	D6
229 536	96 175	8 470	15 379	8 539	\$ 21.965	D5
275 443	115 410	10 164	18 455	10 246	\$ 18.346	D4
309 873	129 837	11 434	20 761	11 527	\$ 14.644	D3
344 303	144 263	12 705	23 068	12 808	\$ 10.708	D2
367 257	153 881	13 552	24 606	13 662	\$ 6.096	D1
2 140 419	896 835	78 981	143.408	79 624	\$ 28.774	

Banco Mundial (2024) Estudo técnico sobre habitação - não publicado



Produção social de habitat (auto-construção)

- A **produção social de habitações** não teve apoio formal do estado.
- A Produção Social (auto construção não-dirigida) não foi financiada pelo estado.
- As construções das habitações foram mediante as **poupanças das próprias famílias**;
- A habitação é construída de forma **incremental** e transacionada **informalmente**;
- A **terra é adquirida no mercado informal** sem títulos de propriedade, portanto, **não é elegível** para hipotecas **bancárias**;
- Os “auto-construtores” **tentam regularizar** suas habitações por meio de **solicitações** às administrações locais, o que normalmente leva anos.

Entendimento do mercado informal de habitação

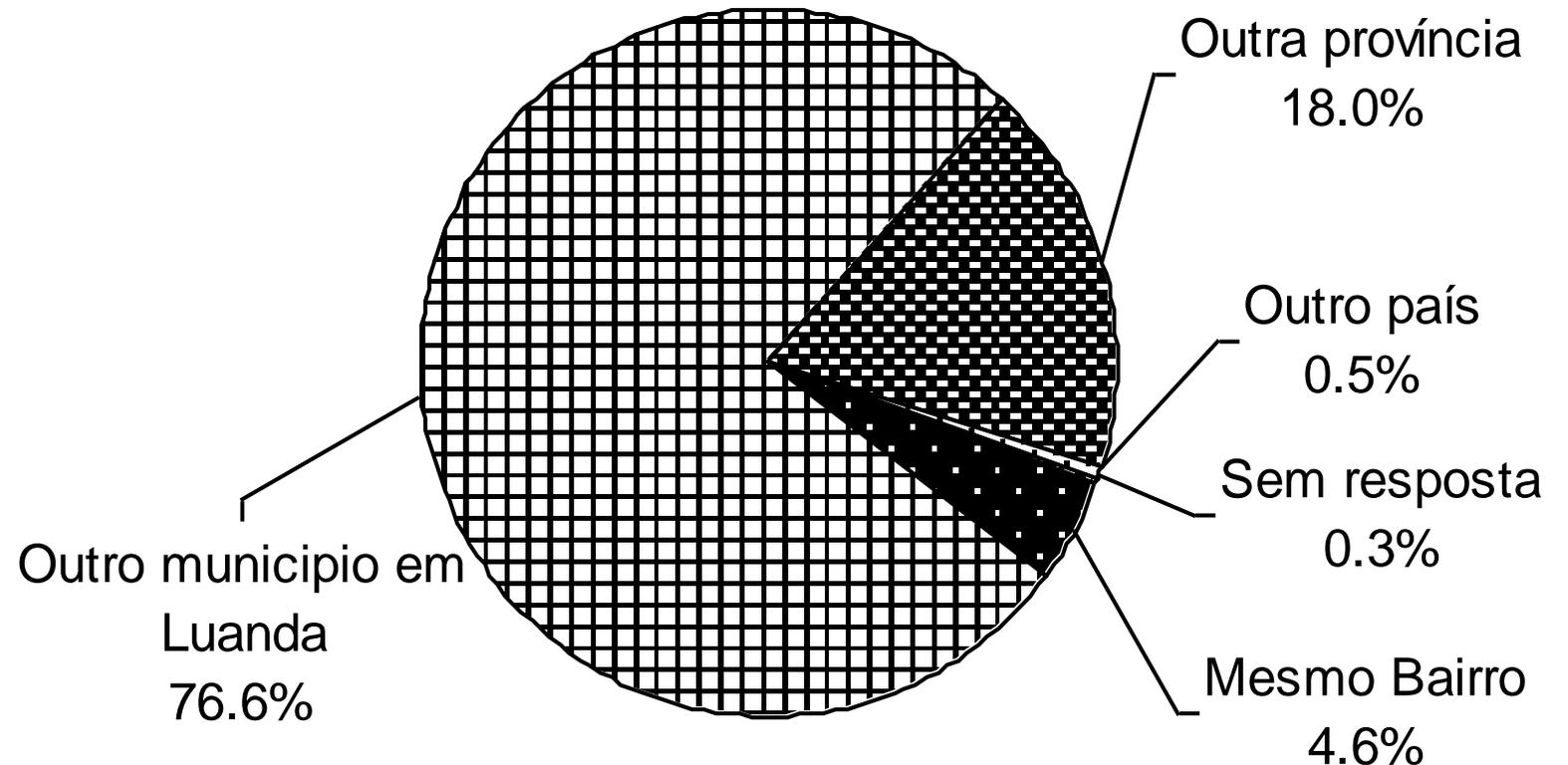


- O sector imobiliário privado de Angola precisa fornecer produtos adaptados às necessidades e orçamentos dos clientes urbanos que eles ainda não atendem mais abaixo no mercado, onde há maior demanda.
- O sector deve aprender mais sobre os clientes potenciais.
- Precisamos aprender sobre os mecanismos pelos quais esses clientes constroem moradias para si mesmos hoje.
- Quais são os problemas que eles encontram hoje.
- Como podemos intervir estrategicamente para melhorar o funcionamento do mercado existente?
- **A DW propõe uma pesquisa do mercado existente da auto-construção não assistido em co-parceria com o INH, imobiliários privados e instituições académicas angolanas.**



Quais são as características dos clientes potenciais?

- A maioria dos produtores sociais de habitação são dos outros municípios da província de Luanda 76,6%.
- 18% provêm de outras províncias
- Apenas 4,6% estão no mesmo bairro.



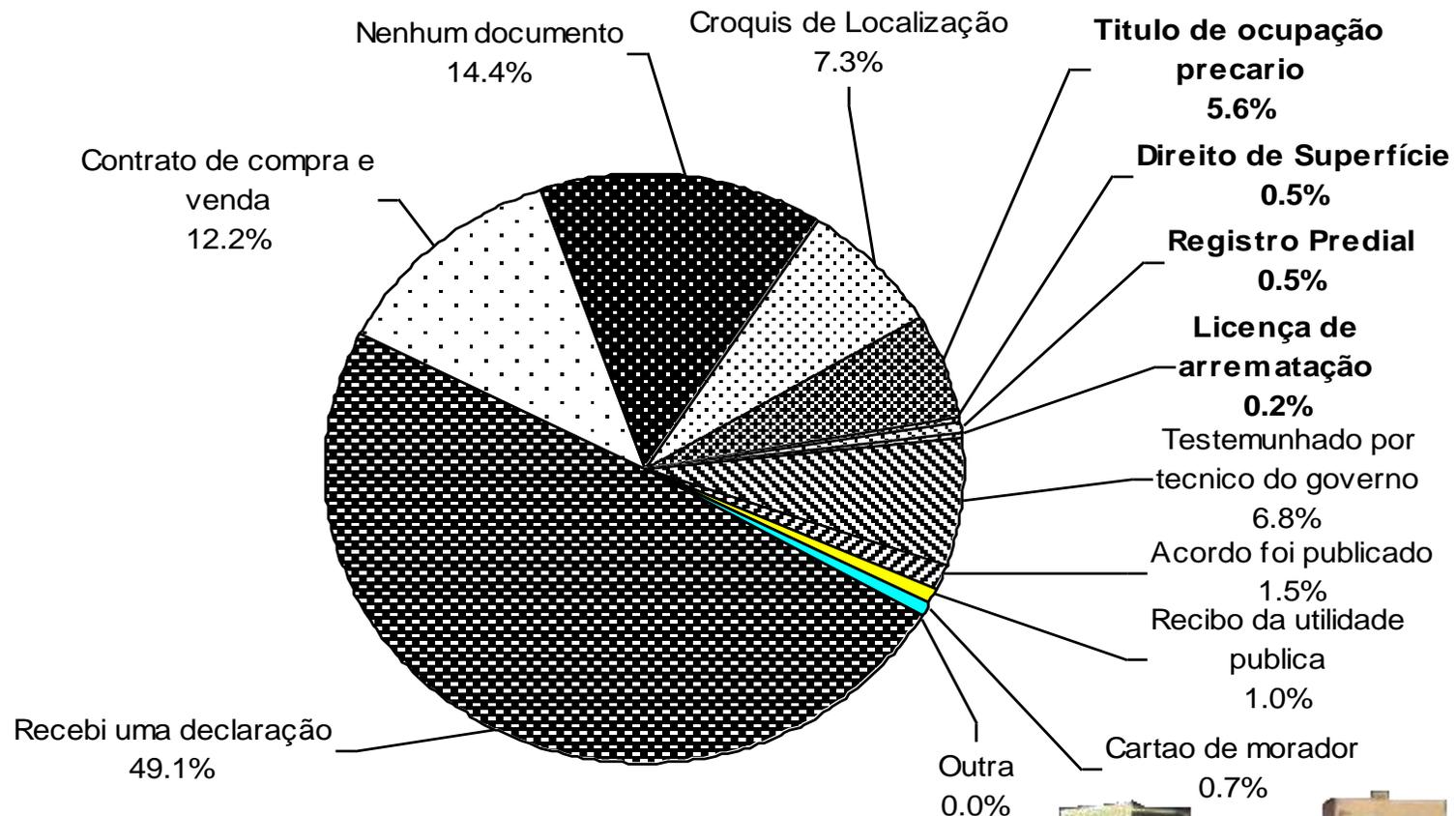
Como adquirem terras para construir moradias

Um total de 61,3% da amostra compraram suas terras no mercado informal.

Evidência de posse oferecida

- Declaração de compra e venda
- Contrato de venda
- Croquis de Localização
- Título da ocupação precária
- Direito de superfície
- Registro predial
- Licença de ocupação

Apenas 6,8% da amostra total tem a posse legalizada de acordo com a legislação vigente.



Entendendo o mercado

VENDE SE
TERENO
No. PARAISO
BA KONGIO
20/70
9950785
9377376

VENDE-SE
=UM=
TERRENO
DE.13/14.TL.923726804

VENDE-SE
=UM=
TERRENO
DE.13/14.TL.923726804

Vende-se Uma Casa
de 1 Quarto e sala o interessado
contactar o Sr. Amadeu
TL. 923.72.6804

APARTAMENTO 13 - 2.º ANDAR
Situado no bairro de São Paulo, em
um prédio de 13 andares, com
elevador e segurança 24h.
Área construída: 100m²
Área útil: 70m²
Valor: 1.200.000.000

VENDE-SE 13 - 2.º ANDAR
Situado no bairro de São Paulo, em
um prédio de 13 andares, com
elevador e segurança 24h.
Área construída: 100m²
Área útil: 70m²
Valor: 1.200.000.000

TERRENO 13 - 2.º ANDAR
Situado no bairro de São Paulo, em
um prédio de 13 andares, com
elevador e segurança 24h.
Área construída: 100m²
Área útil: 70m²
Valor: 1.200.000.000

APARTAMENTO 13 - 2.º ANDAR
Situado no bairro de São Paulo, em
um prédio de 13 andares, com
elevador e segurança 24h.
Área construída: 100m²
Área útil: 70m²
Valor: 1.200.000.000



VENDE-SE
UM TERRENO DE
20M POR 20.
NA PEDREIRA, O
INTERESADO DEVE
CONTACTAR
NESTE NUMERO
926 782 724
938 887 701
OBRIGADO PELA
TUA LIGAÇÃO

VENDE-SE UM TERRENO DE 20M POR 20. NA PEDREIRA, O INTERESADO DEVE CONTACTAR NESTE NUMERO 926 782 724 938 887 701 OBRIGADO PELA TUA LIGAÇÃO

VENDE-SE UM TERRENO DE 20M POR 20. NA PEDREIRA, O INTERESADO DEVE CONTACTAR NESTE NUMERO 926 782 724 938 887 701 OBRIGADO PELA TUA LIGAÇÃO

VENDE-SE UM TERRENO DE 20M POR 20. NA PEDREIRA, O INTERESADO DEVE CONTACTAR NESTE NUMERO 926 782 724 938 887 701 OBRIGADO PELA TUA LIGAÇÃO

VENDE-SE UM TERRENO DE 20M POR 20. NA PEDREIRA, O INTERESADO DEVE CONTACTAR NESTE NUMERO 926 782 724 938 887 701 OBRIGADO PELA TUA LIGAÇÃO

Centrais de Vendas:
934 010 400 / 934 010 401 / 914 763 586

CONCEITO CADASTRE-SE CONTATO

Bem Morar

PROJETOS

IMPLANTAÇÃO

GALERIA

Bem Morar Benfica é um condomínio planejado com infraestrutura pronta, lazer completo, além de área comercial. Tudo isso por um preço que você pode pagar. O primeiro projeto de Angola entregue com chaves na mão.

CASA TÉRREA

100 UNIDADES
T3 e T4 - 109 a 160m²

VIVENDA DE 1 ANDAR

267 UNIDADES
T3 e T4 - 121 a 198m²

APARTAMENTO

98 UNIDADES
T3 e T4 - 118 a 139m²

MAPA DE LOCALIZAÇÃO

IMPLANTAÇÃO



Transformando a economia informal da habitação



SEMINÁRIO
SOBRE
URBANISMO
E HABITAÇÃO

- Cada unidade habitacional construída localmente pode produzir até 4 empregos na economia nacional.
- Materiais de construção fabricados localmente por tecnologias de fabricação de pequena e média escala contribuem mais para a economia do que tecnologias intensivas em capital em larga escala.
- O setor informal pode ser transformado para operar de forma mais eficiente por meio de treinamento e fornecimento de financiamento e simplificação da regulamentação de propriedade;
- O setor habitacional formal deve ser encorajado a adotar abordagens mais intensivas em mão de obra e intensivas em tecnologia local.
- Habitação evolutiva e melhoria da habitação existente é adaptada às necessidades de mudança de famílias e financiamento disponível.



Oportunidades financeiras alternativas para habitação

- O microfinanciamento habitacional tenta **preencher a lacuna** entre os programas de subsídios do governo e o sector tradicional, adaptando os princípios do financiamento de microempresas



Vantagens do micro-financiamento para habitação evolutiva



SEMINÁRIO
SOBRE URBANISMO
E HABITAÇÃO

- Os **riscos** de reembolso **são reduzidos** por empréstimos com **prazos** mais **curtos** e valores **menores**
- Oportunidades de um grande mercado não atendido de clientes normalmente '**não bancários**'
- Permite que a instituição de microcrédito trabalhe com a maioria das pessoas que **não possuem título** completo
- Não requer acesso a fontes de financiamento de longo prazo
- Promove o financiamento de tecnologia simplificada de **habitação incremental**



Experiências em Habitação evolutiva



HabiTerra – Huambo 2017



Zango – Luanda 2011

KixiCrédito

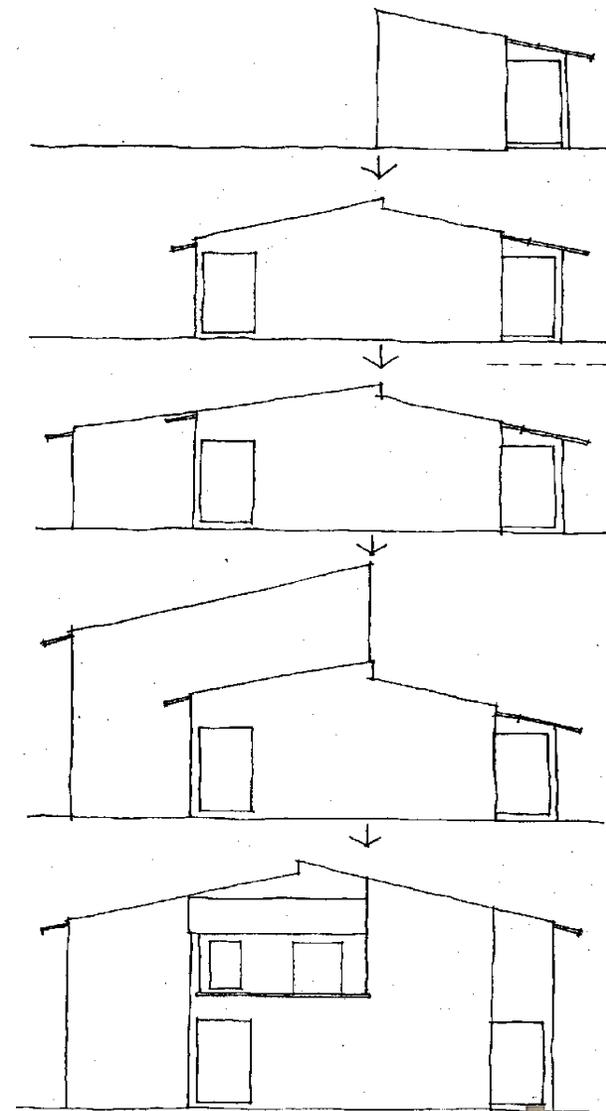
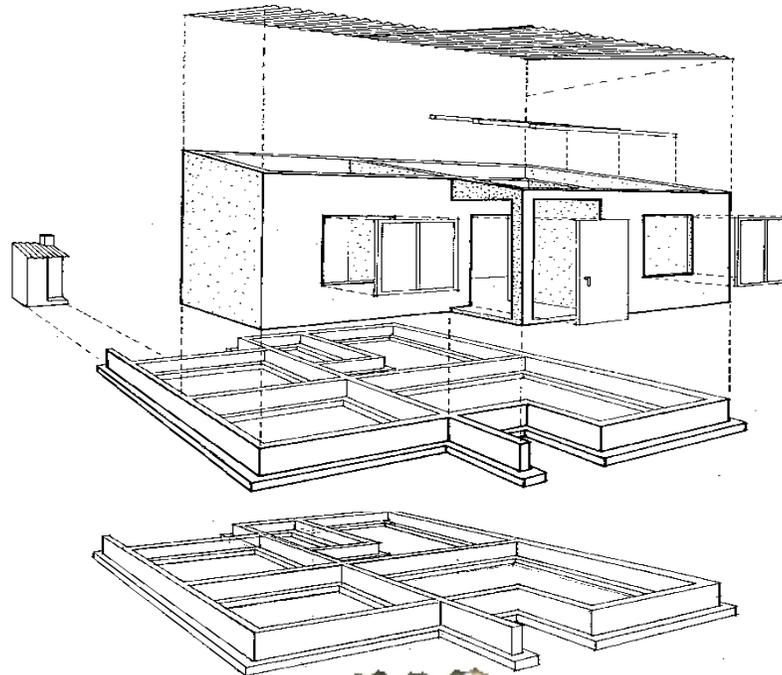
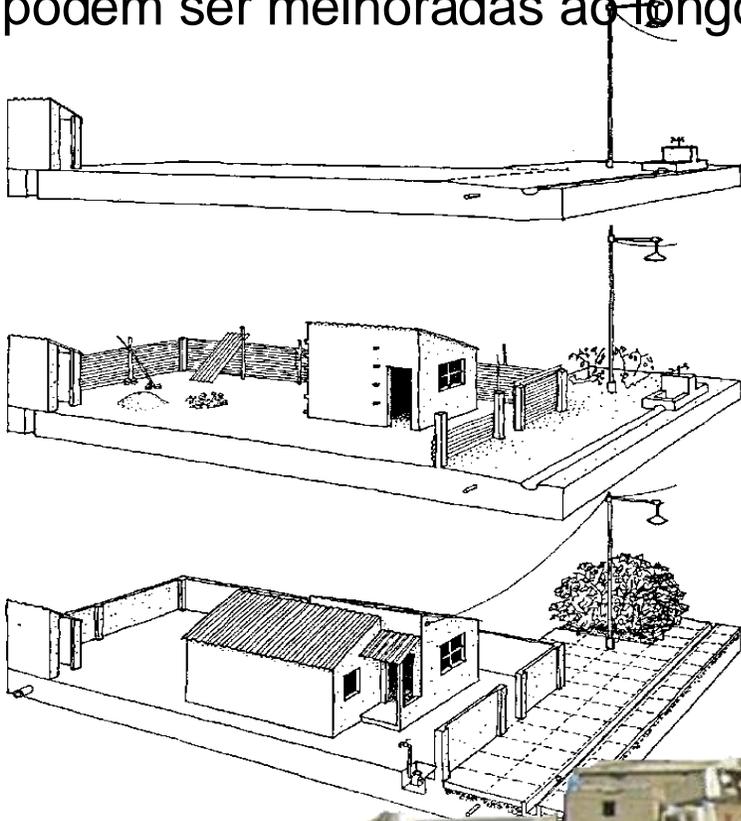
Instituição de Microfinanças

- A primeira Instituição Financeira não bancária de Angola, KixiCredito, foi lançada em 2005 para atender clientes pobres que **não têm acesso aos bancos** comerciais.
- Cerca de **30 mil clientes** activos, dos quais mais de **52%** de mulheres, beneficiam actualmente de empréstimos através de uma rede de **36 agências** em todas das **18 províncias** de Angola, tendo desembolsado **Kz16.000 milhões** equivalentes **USD20 milhões** em 2024.



Kixi Casa

KixiCasa é o produto habitacional da KixiCrédito que oferece aos clientes empréstimos para **melhorar suas casas** ou construir **casas evolutivas** que podem ser melhoradas ao longo de vários ciclos de empréstimo.



Conclusões

- Existe uma grande demanda por moradias, particularmente das classes de renda baixa e média que não eram atendidas por programas anteriores.
- O mercado imobiliário de classe alta foi superabastecido e a demanda é reduzida.
- Os clientes potenciais têm finanças limitadas e exigem unidades de custo mais baixo.
- Os subsídios estatais para moradia não estão disponíveis atualmente hoje em dia.
- Os investimentos estatais por meio do OGE priorizaram os serviços urbanos.
- O financiamento internacional também priorizou serviços urbanos com água e electricidade.
- Uma nova **política** de habitação deve ser adaptada baseada nas **lições** anteriores, tanto sucessos quanto fracassos..
- **O setor imobiliário angolano deve desenvolver uma estratégia para responder a esta oportunidade.**

An aerial photograph of a densely packed urban area, likely a favela, showing a complex network of narrow streets and small, rectangular buildings. The buildings are mostly light-colored, possibly concrete or plaster. The overall layout is irregular and organic. In the bottom portion of the image, a 3D architectural model of the same area is overlaid, showing the buildings in various colors (orange, green, yellow, blue) to represent different structures or phases of development. The model is semi-transparent, allowing the aerial view to be seen through it.

Obrigado