

# **O MERCADO IMOBILIÁRIO ANGOLANO**

**Realidade actual**

**Desafios**

## **FASE ACTUAL:**

- Falta de financiamento habitacional;
- Falta de crédito à promoção;
- Ritmo baixo das vendas;
- Aumento progressivo da demanda;
- Falta de imóveis prontos para serem vendidos

## FASE FUTURA:

**Aumento da demanda:**



- Crescimento da Economia das Províncias e do país em geral;
- Crescimento acentuado da população;
- Aumento do poder de compra da pessoa singular, inserindo-se assim no mercado comprador;
- Aumento dos investimentos e empresas estrangeiras no país.

## **DESAFIOS:**

### **1 – Desburocratização dos serv. públicos e rapidez das respostas dos serv. Notariais e das Conservatórias**

- Rápida concessão de direito de superfície
- Agilização na emissão das licenças de obra
- Agilização nas aprovações de loteamentos
- Rápida resposta dos bairros fiscais
- Rápida resposta dos Notários e Conservatórias

## **2 – Aumento da cultura dos serviços notariais**



**Formação**

## 3 – Desagravamento Fiscal e Parafiscal

- Redução imposto SISA
- Isenção impostos para determinados casos
- Simplificação de instrumentos de aquisição

## **4 – Criação de linhas de crédito**

### **4.1 – Captação de recursos para financiamento habitacional**



**Interna**



**Externa**

## 4.2 – Divisão da Receita:



**Crédito à Promoção**



**Crédito à Habitação**



## 4.3 – Regras para financiamento habitacional

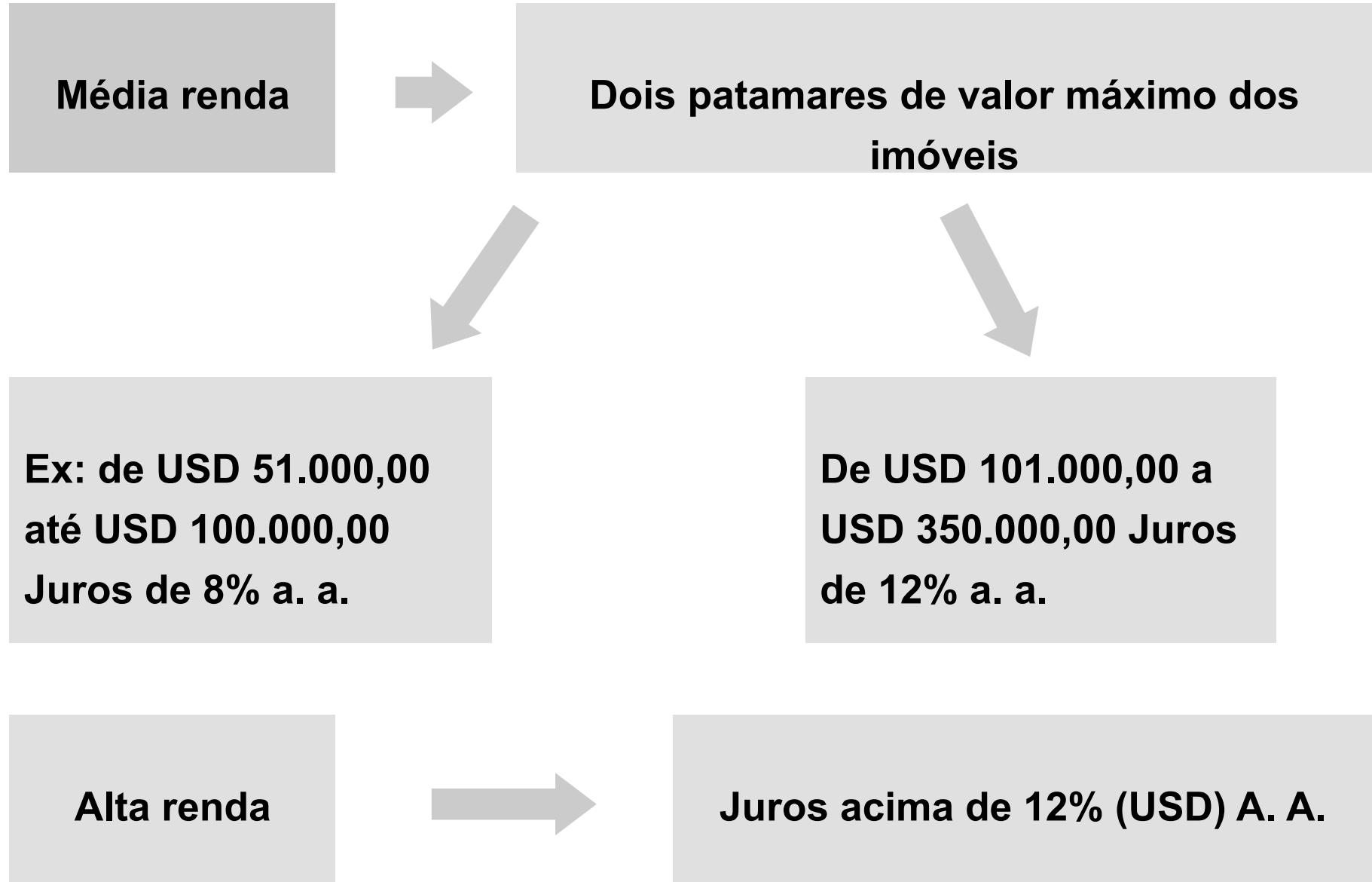
Baixa renda



Definição do conceito de habitação social



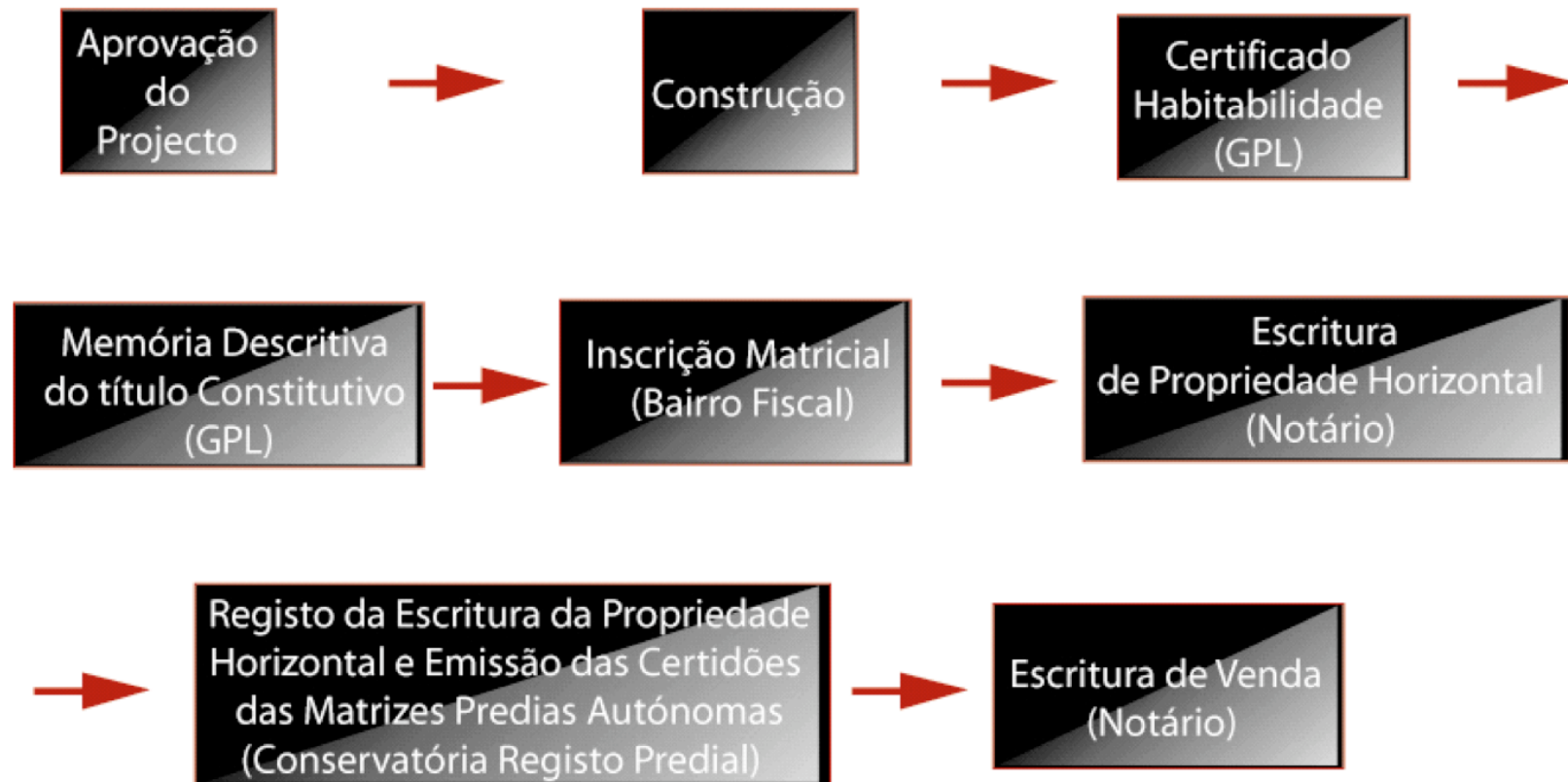
- Isento de pagamento de SISA e outros impostos ou financiamentos
- Juros subsidiados pelo Estado
- Limite de valor máximo do imóvel
- Restrição à transmissibilidade



## **5 – Criação dos Mecanismos para protecção e garantia a quem concede o crédito habitacional**

### 5.1 – Mudança da Lei de Propriedade Horizontal

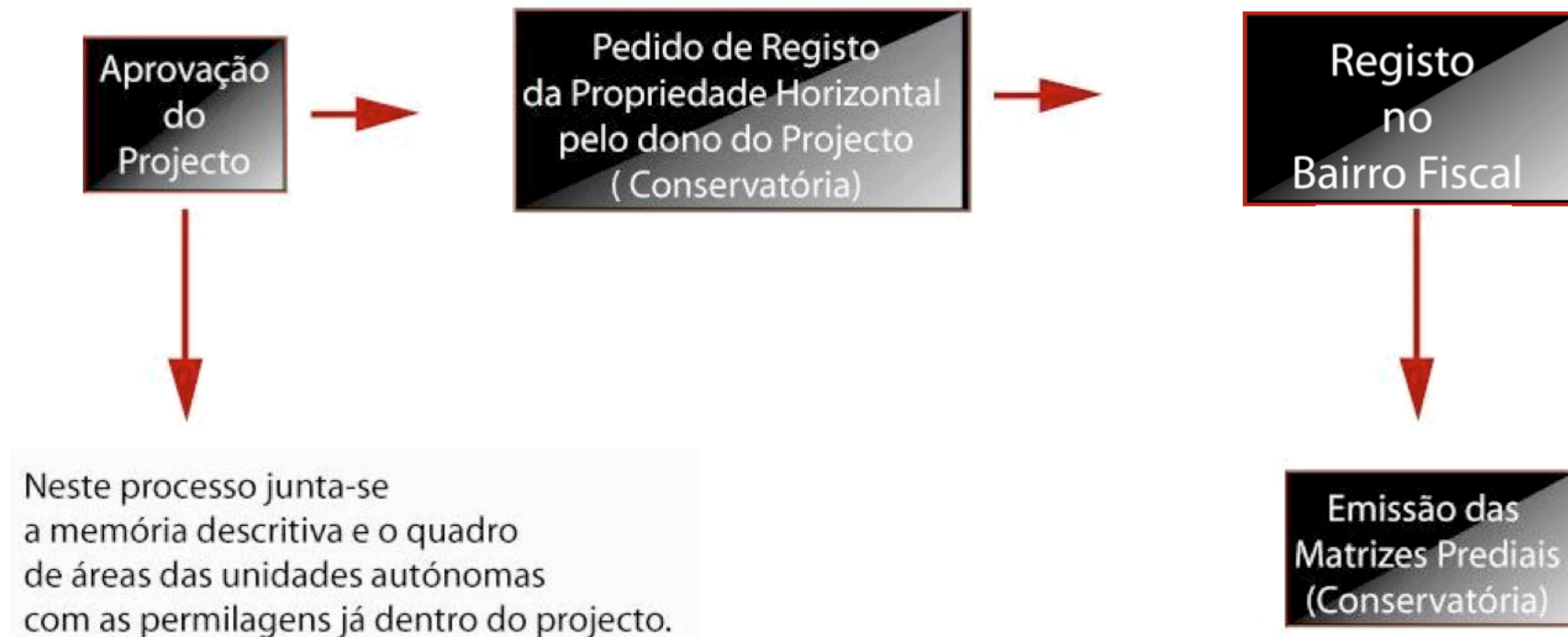
## SITUAÇÃO ACTUAL PARA INSTITUIÇÃO DA PROPRIEDADE HORIZONTAL



## CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO

- ✓ **Morosidade geral no processo;**
- ✓ **Impossibilidade de verificação da oneração da unidade a ser adquirida;**
- ✓ **Impossibilidade do uso do imóvel como garantia no processo;**
- ✓ **Formalização de todos os processos do edifício somente no final da construção;**
- ✓ **O comprador é chamado 3 vezes para assinar os documentos;**
- ✓ **Na maioria das vezes as escrituras não são assinadas, por falta de conhecimento do comprador e devido à burocracia.**

# PROPOSTA DE SOLUÇÃO



# VANTAGENS DA PROPOSTA

- ✓ **Maior protecção ao comprador, pois esse poder é fazer a consulta à Conservatória de Registo Predial para saber se a unidade a ser adquirida está onerada ou não;**
- ✓ **Celeridade no processo legal, possibilitando assim um maior volume de financiamento habitacional;**
- ✓ **Assim que a propriedade horizontal é registada, é aberta uma matriz para cada unidade a ser construída, onde é adjudicada uma fracção ideal do terreno. Com isso os bancos podem fazer as hipotecas ;**
- ✓ **Vários bancos podem financiar diferentes unidades em um mesmo empreendimento;**
- ✓ **Criação de um contrato de venda com poderes de garantias hipotecárias e força de escritura.**

## 5.2 – Criação da Central de Riscos



**Maior dinamização da  
economia**



**Garantia a quem  
Vende ou Financia**



## **5.3 – Agilização da Recuperação do crédito em Incumprimento**



**Aumento do crédito**

**Maior captação externa  
de recursos**

**Redução do risco e  
barateamento do custo  
do dinheiro**

## 6 - Concessão de Crédito Habitacional pelos Bancos



**Mudança da análise do poder de compra**

## 7 - Políticas Habitacionais Claras



**Planos directores**

**Direccionamento  
dos recursos (Tipos  
de Habitações)**

**Anúncio das estatísticas  
de aprovação  
(Tipologias e m2 de  
Construções aprovadas)**

## 8 - Infra-estruturas que permitam a Produção Habitacional.

Sabemos que se o Estado levar as infra estruturas, automaticamente o privado elabora projectos imobiliários, sejam loteamentos, bairros ou condomínios.

O necessário é terra infra estruturada e passível de legalização.

# NOSSOS AGRACIMENTOS

Cleber Corrêa

923-868654 [cleber@proimoveis.com](mailto:cleber@proimoveis.com)

Associe-se à APIMA – Associação dos  
Profissionais Imobiliários de Angola, você  
só tem a ganhar.