

O MERCADO IMOBILIÁRIO ANGOLANO

Realidade actual

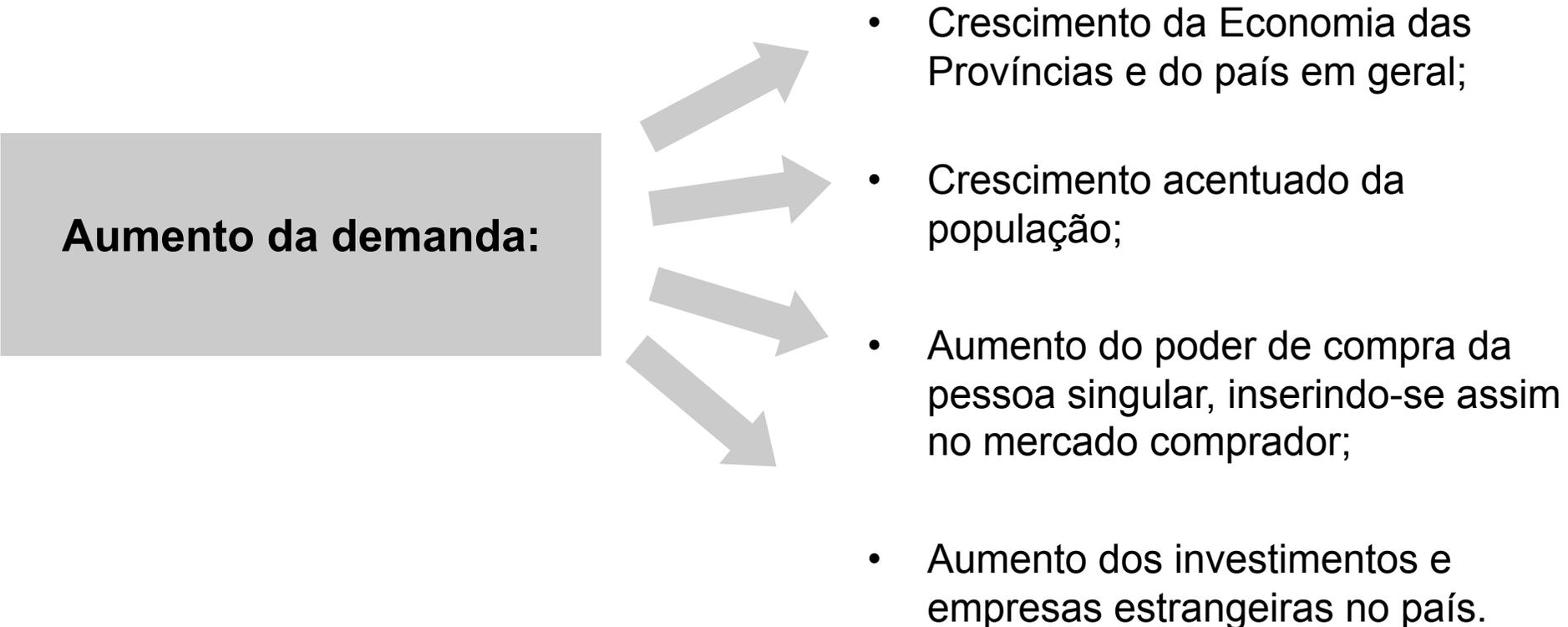
Desafios

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

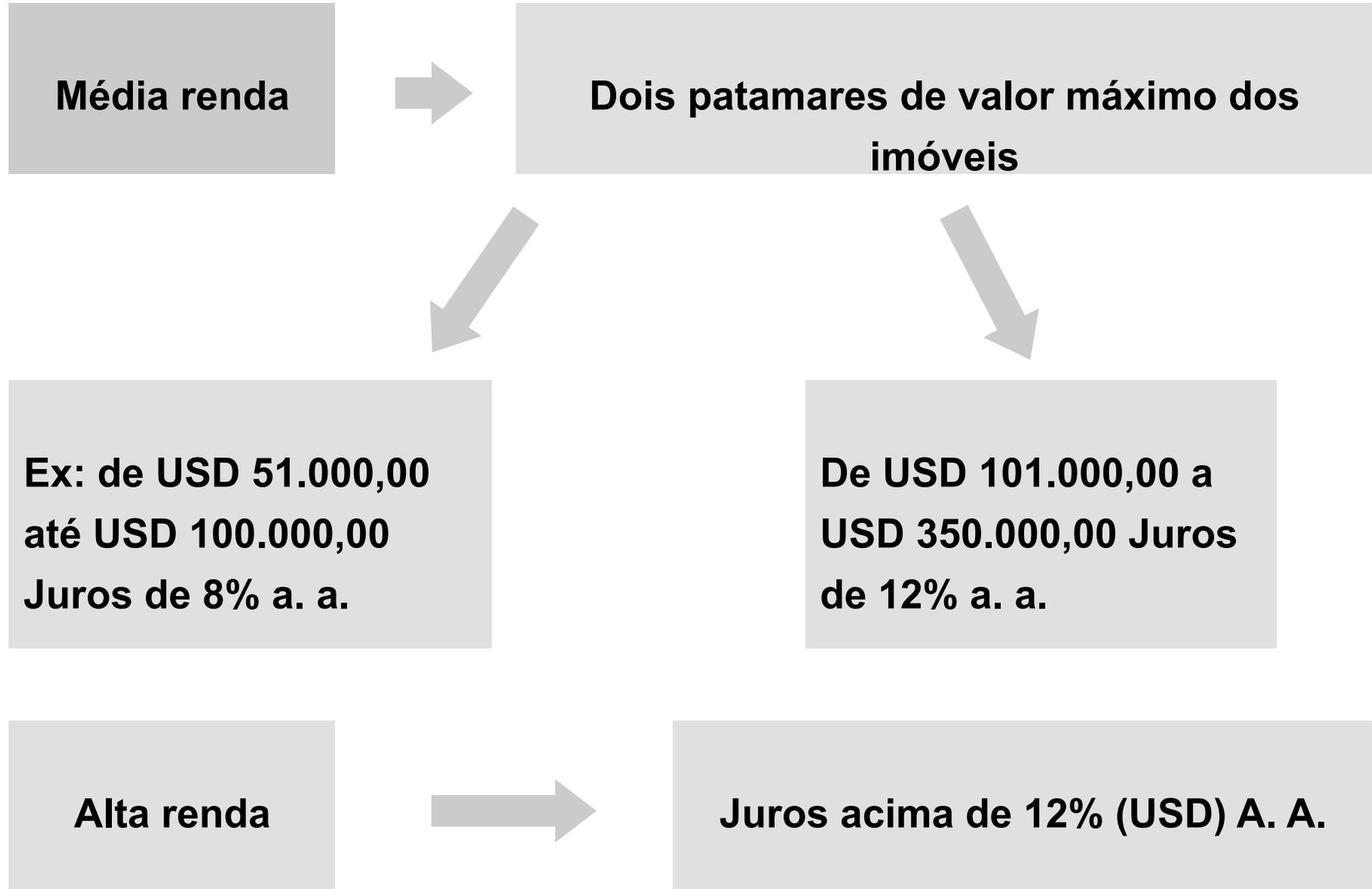
Baixa renda



Definição do conceito de habitação social



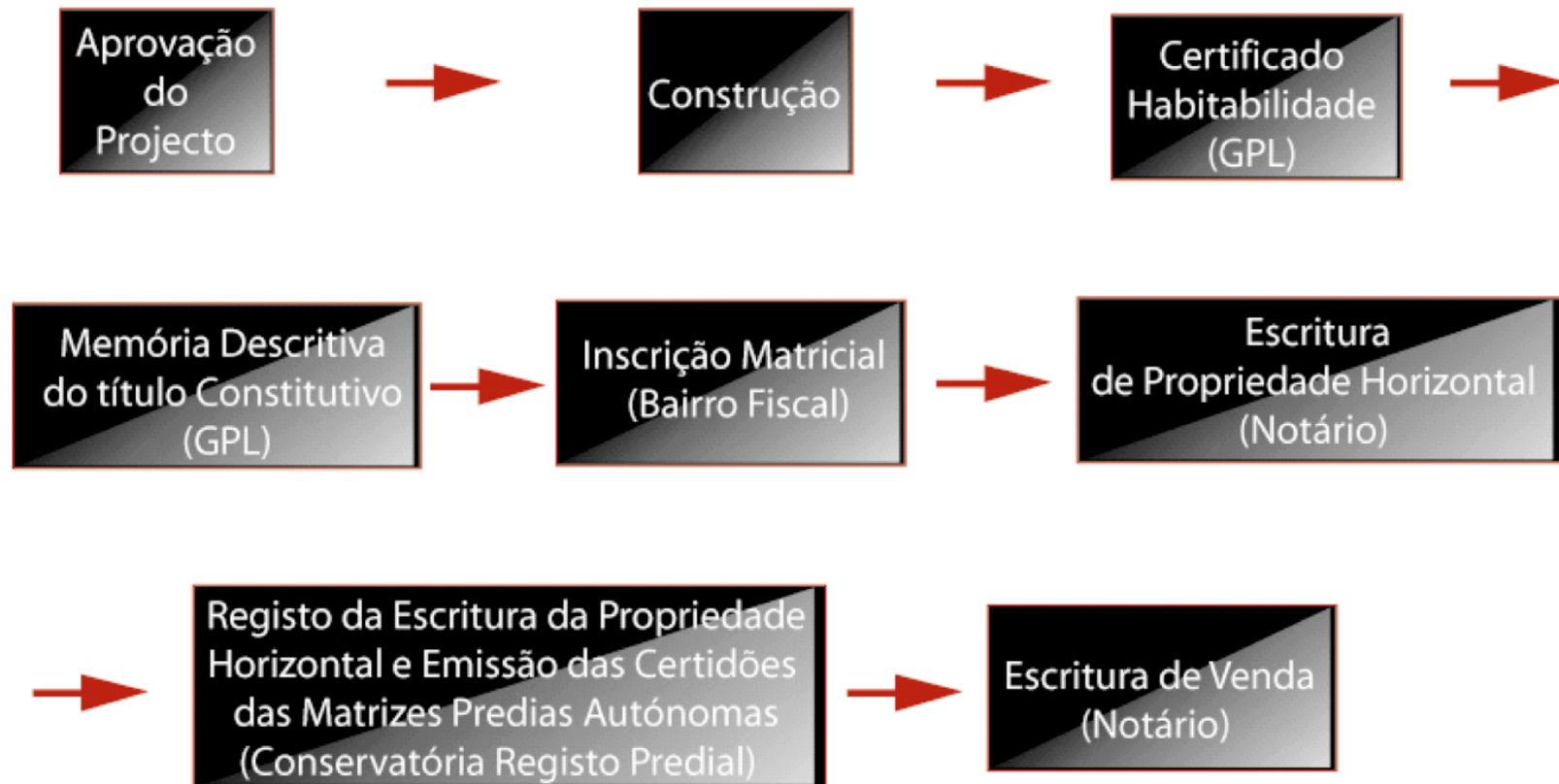
- Isento de pagamento de SISA e outros impostos ou financiamentos
- Juros subsidiados pelo Estado
- Limite de valor máximo do imóvel
- Restrição à transmissibilidade



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

5.1 – Mudança da Lei de Propriedade Horizontal

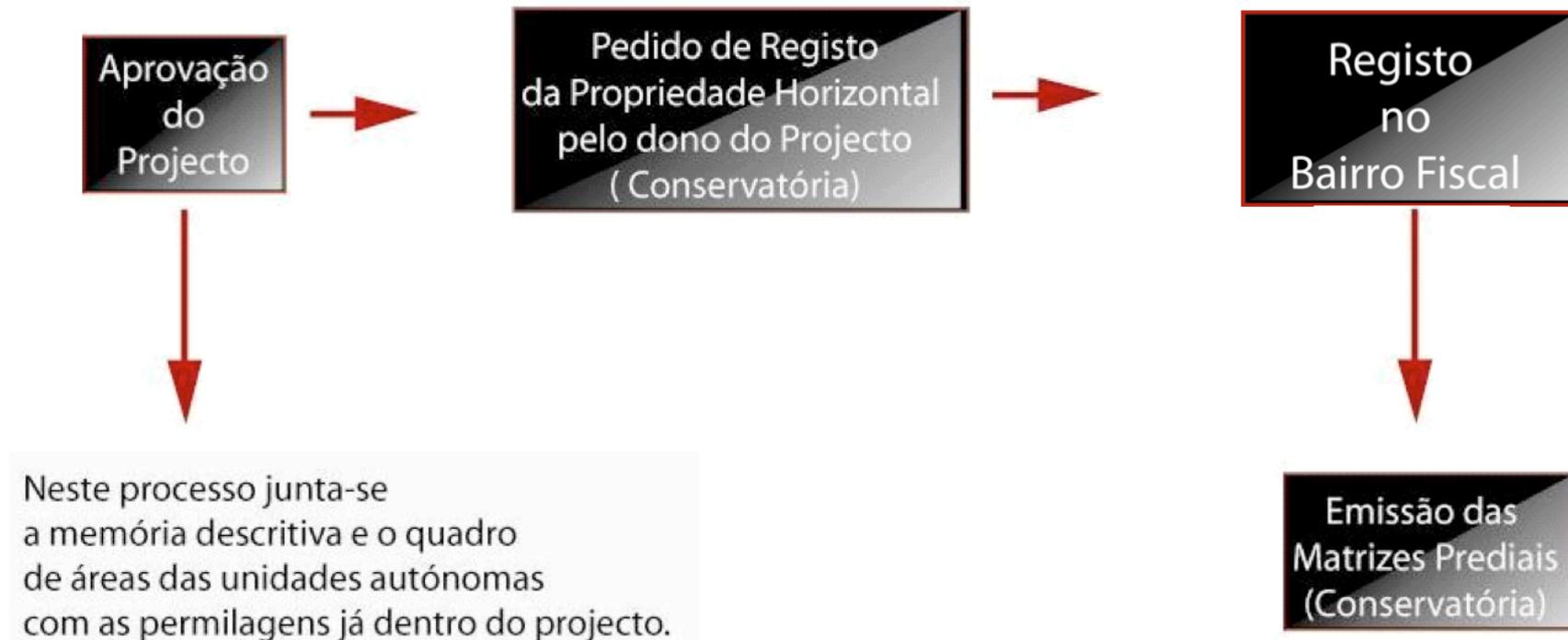
SITUAÇÃO ACTUAL PARA INSTITUIÇÃO DA PROPRIEDADE HORIZONTAL



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

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