

Research

Relatório de Mercado Imobiliário
Property Market Report

Angola 2011

1	Perfil Angola Angola Profile	02
2	Enquadramento Económico Economy	03
3	Demografia Demographics	05
4	Sector Imobiliário Property Markets	06
4.1	Mercado Residencial Residential Market	07
4.2	Mercado Escritórios Office Market	12
4.3	Mercado Retailista Retail Market	14
4.4	Mercado Industrial e Logístico Industrial Market	16
4.5	Mercado Hoteleiro Hotel Market	18
4.6	Investimento Investment Market	19



1. Perfil Angola | Angola profile Fact box:

- **População** | Population:
18,9 milhões (2010E) | 18.9 million (2010 estimate)
- **Capital:** Luanda
- **Cidades mais Populosas** | Major cities:
Luanda e Huambo | Luanda and Huambo
- **Língua Oficial** | Language:
Português | Portuguese
- **Área Total** | Total area:
1.246.700 Km²
- **Moeda** | Currency:
Kwanza (AKZ) e Dólar (USD)
Kwanza (AKZ) and US Dollar
- **PIB (US\$bn)** | GDP (US\$bn): 85,8 (2010 E)
- **PIB per capita (US\$)** | GDP (US\$): 4.812 (2010E)
- **Crescimento Real** | GDP Growth (para 2011E): 7,1%
- **Principais Indústrias** | Principal Industries:
Petróleo, diamantífera, madeira, pesca e cimento.
Oil, diamonds, forestry, fishing, cement.



Fonte: FMI, BES, Nações Unidas.
Source: IMF, BES, UN

A República de Angola é um país localizado na costa Ocidental de África limitado a Norte e leste pela República Democrática do Congo, a leste pela Zâmbia, a sul pela Namíbia e a oeste pelo Oceano Atlântico. Está dividido em 18 províncias, sendo os principais centros urbanos a Capital Luanda, o Huambo, o Lobito, Benguela e o Lubango.

The Republic of Angola lies on the west coast of sub-Saharan Africa, bound to the north and west by the Democratic Republic of the Congo, to the south-west by Zambia and to the south by Namibia. The country is divided into 18 provinces, the major population centres besides the capital Luanda being Huambo, Lobito, Benguela and Lubango.

2. Enquadramento Económico | Economy

Nos últimos 18 a 20 meses, e após alguns anos de euforia, a economia angolana deparou-se com a necessidade de realizar alguma contenção, situação a que não estava habituada por estar em total contra-ciclo se comparada com as elevadas taxas de crescimento registadas em períodos anteriores. Em 2006, por exemplo, a economia angolana chegou a registar um crescimento acima dos 18%.

Apesar da crise mundial e de esta não lhe ter sido imune, Angola apresenta-se hoje como País de francas oportunidades de crescimento, facto atestado na confiança depositada pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) e na injeção estimada de um montante aproximado de USD 883 milhões, em linha com o cumprimento e implementação de programas objectivos traçados em sectores não petrolíferos.

O FMI previu – para 2010 – um crescimento da economia angolana nos 2,5%, sendo as perspectivas para 2011 na ordem dos 7,1%. Por seu lado, o Banco Espírito Santo (BES) estimou para Angola um crescimento de 4,3% (2010) e para 2011 apontou para um crescimento na ordem dos 7,3%. Também o Banco Português de Investimento (BPI) apontou para 5% de crescimento em 2010 e 7,5% em 2011.

Os dados referidos são muito positivos e são ainda reforçados pela forte previsão de crescimento dos sectores não petrolíferos, que também contribuirão para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de Angola.

A média de inflação estimada no ano de 2010 é de 13,5% e em 2011 são esperados valores abaixo dos 13%.

Os principais bens para a aceleração dos preços têm sido os produtos alimentares e as bebidas, bem como os combustíveis (2010).

Positivo, mas ainda com poucos resultados práticos na economia de Angola foi a redução da taxa de juro de redesconto para 25%, por parte do Banco Nacional de Angola (BNA).

Importante mencionar ainda que no Doing Business - índice elaborado pelo Banco Mundial que reflecte a facilidade na realização de negócios de várias economias analisadas – posiciona Angola em 164º lugar (anos 2010 e 2011) o que reflecte uma ligeira melhoria face ao ano transacto. Dos vários itens analisados, destaca-se positivamente a facilidade na obtenção de crédito e pela negativa, refere-se o sub-índice relativo a começar um negócio e ainda a obtenção de licenças de construção.

Os principais parceiros de Angola são, em termos de importação, os Estados Unidos da América (EUA), a Coreia do Sul e Portugal. Nas exportações, os principais mercados são também os EUA e ainda a China, França e o Chile.

A economia chinesa tem tido um papel fundamental em Angola, especialmente pelas linhas de crédito abertas, que se têm revelado fundamentais para as obras estruturantes a realizar no país.

A former Portuguese colony, Angola was disrupted by civil war for almost 30 years until the 2002 peace agreement which signalled the start of a new era, with the rebuilding of the country and the recovery of its economy.

In the last few years the country has been experiencing dramatic growth largely as a result of booming oil exports, known locally as Black Gold or “ouro negro”. This growth reached a recent peak in 2006 when it achieved the impressive figure of 18.6%. However, over the past 18 months, the economy has retracted, following the slump in oil prices, and growth has returned to more sustainable levels.

Despite the world economic crisis, Angola is clearly seen as a high-growth economy and one which offers attractive investment opportunities. A sign of this confidence is the IMF's recent decision to provide USD 883m in line with development in non-oil sectors of the economy.

GDP growth estimates vary, with the IMF, Banco Espírito Santo (BES) and Banco Português de Investimento (BPI) estimating 2010 growth at 2.5%, 4.3% and 5% respectively, and forecasting growth for 2011 at 7.1%, 7.3% and 7.5% in turn. Given the heavy dependence of the Angolan economy on oil exports, the recent surge in worldwide demand and prices may push growth rates even higher.

Inflation in 2010 reached 13.5% according to the IMF. Price growth was led by increases in basic food and drinks, the supply of which to much of the country was hampered by the poor transport and distribution network. It is clear that Angola's poor control of this economic indicator underlines the pressing need for improvements not only to the country's logistics infrastructure – warehousing, transport and distribution – but also to its internal production capacity to control inflation better.

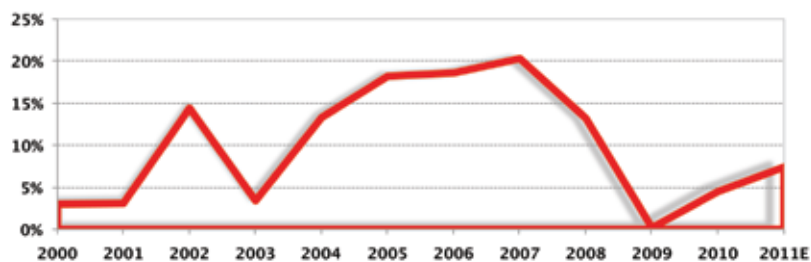
A positive move from the National Bank of Angola (BNA), but one which has little practical impact on the economy, has been the reduction in the base rate to 25%.

According to the Doing Business Index of the World bank, which reflects the overall ease of starting and operating a company on a worldwide comparative basis, Angola is currently ranked 164th, a slight improvement on last year. On the positive side, a significant improvement was noted in the availability of credit, but on the negative side the difficulties of starting up a business and of obtaining construction permits weighed heavily.

The principal trading partners of Angola in import terms are the USA, South Korea and Portugal. In export terms, the principal partners are the USA, China, France and Chile.

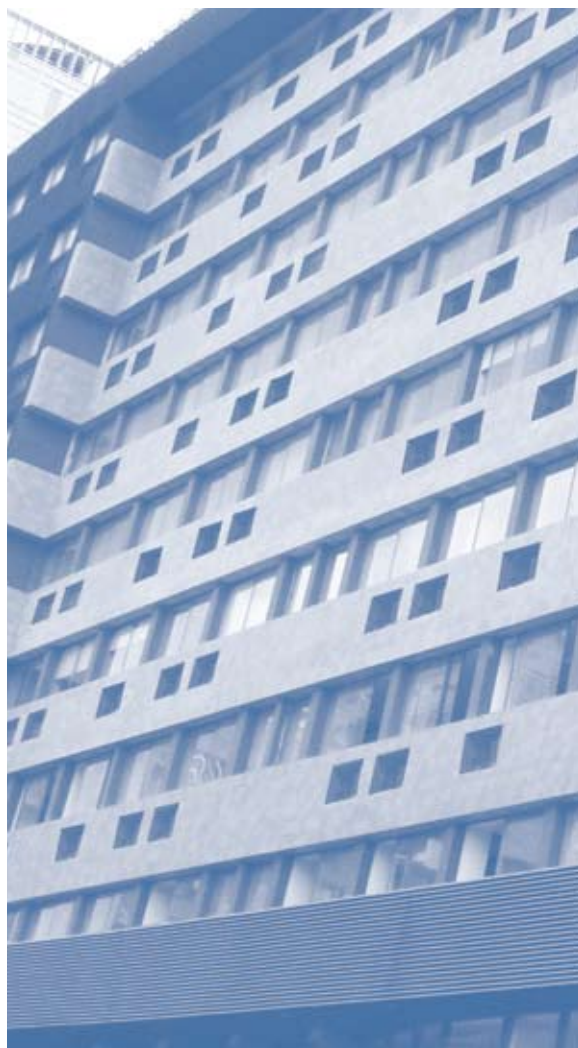
China especially has played an important role in recent Angolan development, mainly through providing important lines of credit for infrastructure work, and it is notable that Angola is one of China's largest suppliers of oil.

Crescimento do PIB: Angola | GDP Growth: Angola

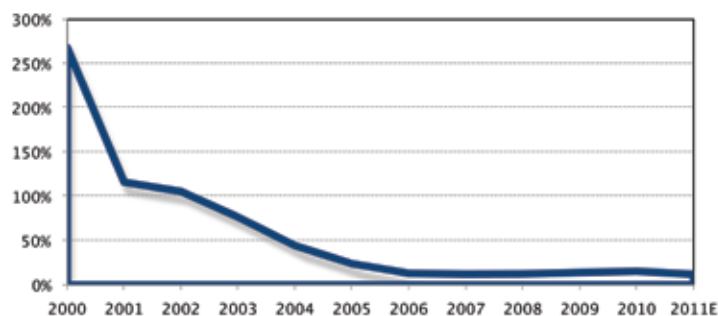


Fonte: BES, FMI
Source: BES, IMF

Edifício Moncada Prestige, Grupo Lena



Taxa de Inflação | Inflation



Fonte: BES, FMI; EIU (Jan. 2010), Country report.
Source: BES, IMF; EIU (Jan. 2010), Country report.

Doing Business

	2008	2009	2010	2011
Começar Negócios/ Business start-up (Ranking)		170	169	164
Nº de procedimentos / Number of steps	12	8	8	8
Duração (Dias) / Duration (Days)	119	68	68	68
Custo (% PNB per capita) / Cost (% of income per capita)	343.7	196.8	151.1	163
Capital mínimo (% PNB per capita) / Paid-in Minimum Capital (% of income per capita)	50.5	39.1	29	28.7
Obtenção de Licenças de Construção / Obtaining a Construction Licence				
Nº de procedimentos / Number of steps	14	12	12	12
Duração (Dias) / Duration (Days)	337	328	328	328
Custo (% PNB per capita) / Cost (% of income per capita)	1,109.7	831.1	597.7	694.3

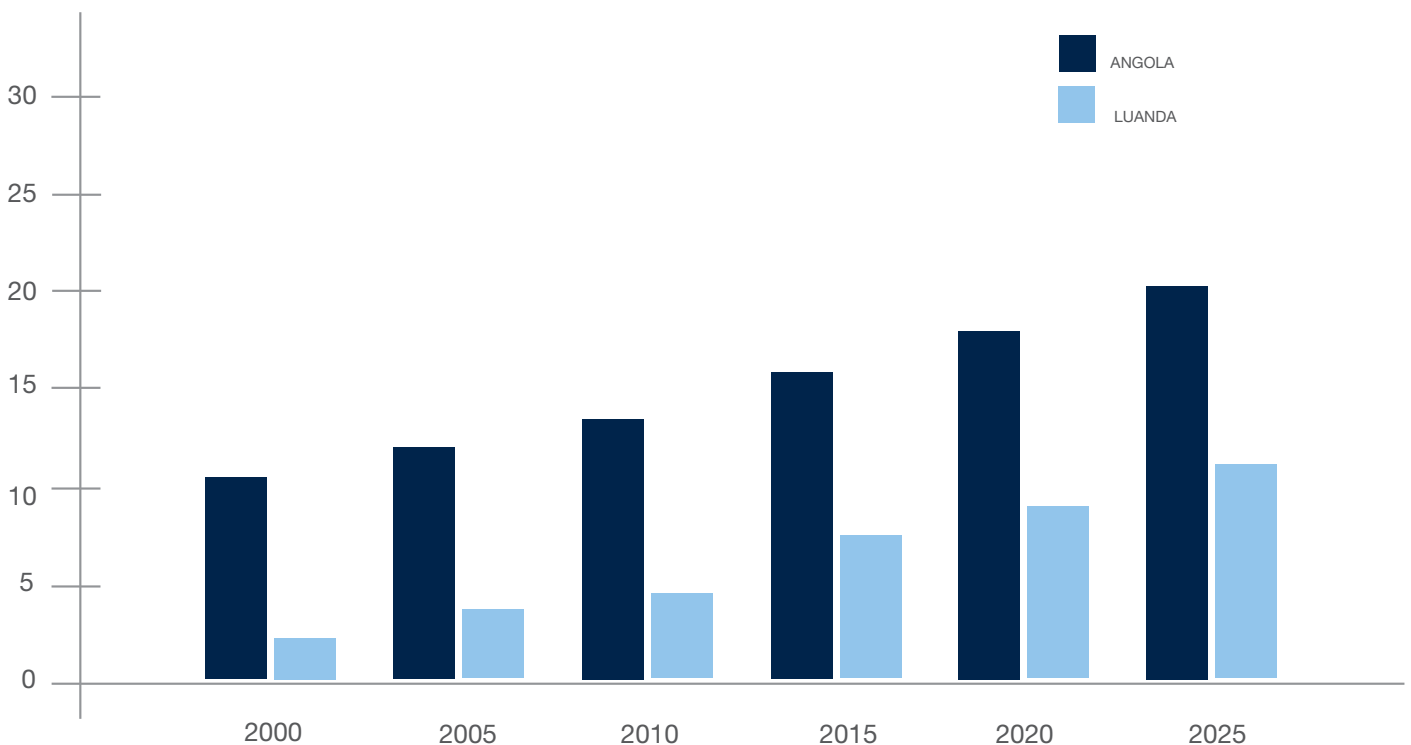
Fonte: Banco Mundial, Doing Business 2011
Source: World Bank, Doing Business 2011

3. Demografia | Demographics

Com base em vários estudos e inquéritos realizados nos últimos anos, foi possível elaborar um modelo de projecção demográfica de Luanda (capital de Angola) que reflecte o período entre 2000 e 2025. O modelo considerou que a taxa de fecundidade se mantém constante até ao ano 2025 sendo seguida de um decréscimo moderado da mortalidade sendo o índice de migrações constante. Quanto a Angola no seu conjunto, foram utilizados dados fornecidos e projectados pelas Nações Unidas relativos ao mesmo período.

Based on a number of recent reports and surveys on the demographic evolution of Angola it is possible to extrapolate a population growth model for Luanda from 2000 to 2025, assuming a stable fertility rate, declining mortality rate and constant migration rates. For Angola as a whole, we have used United Nations projections for the same period.

Projecção da população em Angola e Luanda Population Growth Projection in Angola and Luanda



Fonte: Nações Unidas, Desenvolvimento Económico e Social, População 2007.
Source: United Nations, Economic and Social development, Population 2007.

Em suma, e segundo os dados indicados, estima-se que em 2025, Luanda tenha uma população com cerca de 14,7 milhões de habitantes, o que significa que 54% da população angolana estará a viver naquela cidade. Os restantes 46% da população estarão distribuídos um pouco por todo território nacional, que contará com 27 milhões de habitantes. A necessidade de alteração da estrutura de Luanda é, pois, uma evidência, pois só dessa forma será possível que a cidade sustente o crescimento previsto da sua população.

According to the United Nations, it is estimated that the population of Angola will have reached 27 million by 2025. More importantly, it is also estimated that the urban population of Luanda will have reached around 14.7 million by that time, representing 54% of the population, with the remaining 46% distributed relatively evenly throughout the country. It is clearly of fundamental importance to substantially improve the city's infrastructure to accommodate such population growth. For both urban planners and political leaders, Luanda represents a major population-related challenge, and urgent measures are needed covering all aspects of a technical, institutional, political and social nature regarding national and urban land-use planning to avoid a deterioration in the social fabric and quality of environment of the capital and its suburbs.

4. Sector Imobiliário Características

The Property Market - Characteristics

O sector imobiliário angolano continua a centrar-se quase exclusivamente na cidade de Luanda. Encontra-se actualmente em fase ascendente de crescimento sendo um mercado com pouca maturidade e que tem inerentes várias características. Em 2010, foi introduzida uma nova experiência (que se perspectiva continuar em 2011) e que é precisamente um controlado aumento da oferta em alguns segmentos, o que tem influenciado as ideias dominantes do mercado.

As características essenciais do sector imobiliário são:

- Manutenção de uma excessiva dependência governamental;
- Concorrência diminuta, que conduz a aumentos das margens de lucro e a situações de monopólio (apesar de, em determinados segmentos se ter vindo a assistir a um aumento da oferta em consequência do aumento da concorrência);
- Custos associados à transacção de propriedade são elevados, tal como o capital inicial para a aquisição de activos imobiliários;
- Poucos terrenos com escritura colonial registada (de posse plena);
- Insegurança jurídica na transmissão da propriedade, especialmente terra;
- Custos dos materiais de construção excessivamente caros;
- Falta de terrenos no centro da Cidade, o que tem potenciado o segmento da recuperação/ reconstrução urbana (com cada vez mais exemplos na cidade);
- Falta de ordenamento do território;
- Falta de Plano Director para a Cidade objectivo e claro;
- Necessidade de infra-estruturas básicas;
- Número elevado de construções anárquicas (apesar de cada vez mais reduzidas).

As características do mercado têm vindo a manter-se. Contudo, foi introduzido um novo dado dominante, que tem influenciado o mercado: na área imobiliária de Angola todos são “especialistas” de mercado. Trata-se de um dado introduzido por alguns dos agentes do próprio mercado como por entidades terceiras e marginais à actividade imobiliária.

Por essa razão, o mercado imobiliário angolano é caracterizado pela ideia - definitivamente errada no conjunto, mas certa em parte - de que há excesso de oferta imobiliária e dos produtos serem caros. Nessa análise não estão consideradas as localizações, o tipo de produto ou mesmo o subsegmento em causa (escritórios/comércio/logística/industrial).

A promoção imobiliária em Angola/Luanda pode demorar não menos de 4 a 6 anos, desde o momento da posse da terra até à produção final do produto imobiliário. Assim, o segmento imobiliário é um dos mais difíceis da actividade económica e um dos

Luanda is the principal property market in Angola and despite its relative immaturity it been growing at an extremely rapid rate. However in 2010 the market experienced a new phenomenon, likely to continue in 2011, namely the appearance of a significant supply in certain sectors, which has impacted on both expectations and pricing strategy.

The principal characteristics are:

- Excessively dependant on the government;
- Limited competition (in certain areas almost monopolistic), leading to high profit margins;
- High property transfer costs and low availability of finance;
- Few properly registered full freehold titles;
- Lack of legal certainty in transfers of property title;
- High cost of construction materials (majority imported);
- Lack of central development sites, which has stimulated redevelopment and refurbishment;
- Lack of planning regulations;
- Absence of a clear and objective city Masterplan;
- Need of basic infrastructure;
- High volume of illegal construction.

The market in Luanda is also characterised by a generalised opinion amongst market players, partly as a result of the lack of available information, that the market is oversupplied and that property in general is excessively expensive. In our opinion, the reality is that the various market sectors (office, residential, retail) have very different supply and demand profiles. Given the lengthy development cycle in Luanda (4-6 years) many developments are somewhat outdated when they come to market and this can cause problems in marketing. Perhaps the only sector that has truly slowed down is the top-end residential market where values had become unsustainable, but for many sectors demand still outstrips supply.

Na nossa opinião, é errado analisar todo o mercado de igual forma. É fundamental segmentar e diferenciar a procura dos diferentes produtos. Continua a existir uma procura pujante para determinados tipos de produto.

In our opinion it is wrong to analyze the entire market equally. It is essential to segment and differentiate the demand for different products, as demand may be weak in some sectors but still very strong in others.

que representam maiores riscos porque as alterações verificadas nos últimos 2 anos podem ter uma influência determinante no resultado final, sendo que estas, dificilmente estarão preparadas para eventuais alterações de fundo (como as que se verificaram). E é precisamente isto que hoje se passa com alguns produtos no mercado.

Muito se tem falado sobre as dificuldades no escoamento de determinados produtos. É um facto que o ritmo a que assistíamos - em especial no que respeita o segmento de topo do mercado residencial - decresceu. Mas esse decréscimo deve-se ao tipo de investidor/comprador para esse produto em concreto, por ser muito sensível a alterações económicas.

Este relatório irá analisar os vários subsegmentos do mercado imobiliário e diferencia-los, bem como detalhar as respectivas manutenções da procura.

4.1 Mercado Residencial

Residential Market

O mercado residencial angolano, especificamente o mercado da “Grande Luanda” encontra-se bastante activo mas enfrenta hoje um enorme desafio. Partindo de um estágio em que qualquer produto (independentemente da sua qualidade) era vendido – quase sempre em planta - passou-se para uma etapa na qual os compradores exigem ver e “sentir” o produto final. Para essa mudança de paradigma contribuiu muito a não entrega de alguns produtos. Ou seja, houve promoções que não terminaram, uma enorme desilusão das áreas compradas em planta, invariavelmente consideradas pequenas, que traduz uma falta de maturidade da procura.

O modelo de negócio da promoção imobiliária residencial, irá, pois, mudar. Se os promotores, por regra, financiavam os seus projectos com recurso a vendas em planta e em capital bancário, provavelmente passarão a assistir a uma banca muito mais selectiva nos seus financiamentos, e apoiada cada vez mais em consultores externos aquando das decisões de financiamento/investimento que lhes são propostas. A redução das vendas em planta é já uma realidade e também por isso a comercialização e o marketing dos produtos terão, cada vez mais, uma maior expressão e importância no mercado imobiliário angolano.

Em paralelo com outros mercados internacionais, a nova realidade descrita irá naturalmente seleccionar os intervenientes do mercado, afectando também o comportamento da procura e a sua decisão. Esta será, também por isso, cada vez mais exigente no tipo de produto (desde os acabamentos às áreas) e na forma de aquisição desse produto.

Outra grande mudança que irá afectar transversalmente o mercado imobiliário angolano – incluindo promotores, banca, consultores e todos os seus restantes agentes – relaciona-se com a mudança da política de contratação da área empresarial. Em nossa opinião, a procura mudou radicalmente passando do cliente individual para o empresarial.

Edifício Platinum



The residential market in Luanda has been very active in recent years. Since 2002 the market has grown strongly but has been unable to meet the requirements of such a fast growing urban population, and has become very dynamic in terms of price performance, with values growing rapidly.

Today however the market faces a significant challenge in the form of a more sophisticated type of demand. In previous years, almost all product was sold off-plan regardless of quality, but today buyers are much more concerned to see the final product before committing to buy or rent. One of the factors that has influenced this change in consumer behaviour is the number of developments that simply have not been delivered, creating a credibility issue for other developers.

The residential development model is changing as a result, with developers now unable to finance construction through pre-sales and finding themselves dependant on traditional bank finance which uses external valuation expertise to assist in decision making. Quality of design, specifications and finishes, together with a more professional approach to sales and marketing are now major issues for developers.

A significant proportion of the demand for the middle and upper residential markets is from multinational companies for ex-pat staff. Over 95% of these companies prefer to rent accommodation rather than buying, and with supply now much more balanced with demand, we believe the market is now moving strongly towards rental rather than acquisition. This further believe this change will stimulate the appearance of institutional investment capital to finance/acquire property to satisfy this rental demand.

Internacionalmente, mais de 95% das empresas multinacionais, têm uma filosofia não patrimonialista, o que significa que preferem o arrendamento à compra, mesmo em mercados onde o pay-back se situe entre 5 a 7 anos (como é o caso de Angola). Assim, não afectam os seus balanços com activos fora da sua actividade e canalizam meios, entre outras consequências.

Na nossa opinião, é neste ponto que se irá registar uma mudança forte, ou seja, a grande procura vai passar do modelo de compra directa para arrendamento, conduzindo à necessidade de introduzir a figura do “Investidor Institucional” para preencher as necessidades do Promotor (vender) e dos Clientes (arrendar).

O mercado residencial caracteriza-se por:

- Escassez de oferta residencial para venda e principalmente para o arrendamento no que respeita o segmento médio e médio alto em Luanda Cidade;
- Continuação da diferenciação entre os vários segmentos do mercado;
- Lentidão na concretização de alguns dos projectos residenciais para o segmento médio;

Realizada uma análise da oferta *versus* procura, podemos delimitar Luanda em várias zonas:

- Centro de Luanda/Luanda Velha – Ingombotas e Marginal, uma das zonas com maior desenvolvimento, com construção de edifícios de dimensão significativa a nível residencial e escritórios;
- As zonas mais procuradas, as denominadas zonas nobres são Miramar, Bairro Azul, Alvalade, Cruzeiro, Vila Alice, Cidade Alta e Baixa da Luanda. A destacar ainda outras zonas de forte procura: a Maianga e Maculusso.
- Entre os empreendimentos a serem entregues em 2011 nas localizações referidas destaca-se o edifício Moncada Prestige, do Grupo Lena, o edifício Solar de Alvalade, o edifício Platinum, o empreendimento Comandante Gika (Bairro de Alvalade) e o Rei Katiavala.
- Talatona / Luanda Sul – A procura de habitação centra-se nos condomínios construídos para habitação que apostam nos segmentos alto e médio alto. De entre os vários empreendimentos salientam-se os Terraços do Atlântico, o Condomínio Imbondeiro, o Condomínio Kyanda, as Residências de Talatona, etc.
- Camama – Zona dirigida essencialmente ao segmento médio, com valores inferiores à zona de Talatona. É uma zona de crescimento de projectos com escala.
- Benfica – Zona de possível expansão onde a distribuição dos terrenos é efectuada de forma ordenada. De mencionar que existem projectados alguns empreendimentos que poderão influenciar decisivamente a envolvente como o Projecto da Escom e Mota-Engil, no Largo do Patriota.
- Viana – Cada vez mais a afirmar-se como a zona industrial preferencial dada a proximidade de Luanda. Tem assistido a uma expansão ao nível residencial e de entre os empreendimentos residenciais destacam-se as Vilas de Luanda da Imporáfrica junto à Filda e à estação de comboios de Viana.

Luanda can be sub-divided into the following districts:

- Downtown Luanda/“Luanda Velha” – Comprising Ingombotas and the Marginal, one of the most dynamic districts with a significant number of major construction projects for both office and residential, often mixed-use, and retail.
- The principal sub-districts are Miramar, Bairro Azul, Alvalade, Cruzeiro, Vila Alice, Cidade Alta and Baixa da Luanda. Also noteworthy are Maianga and Maculusso.
- Major development projects due for delivery in 2011 include Edifício Moncada Prestige from Grupo Lena, Solar de Alvalade, Edifício Platinum, the Comandante Gika Project (Bairro de Alvalade), and Rei Katiavala.
- Talatona/South Luanda – Residential demand is focussed on the condominium developments aimed at the upper and upper-middle classes. Major developments include Terraços do Atlântico, the Imbondeiro and Kyanda condominiums and Residências de Talatona.
- Camama – Sub-district comprising mainly middle class developments, with corresponding fall in average values in relation to Talatona, with characteristic urban sprawl.
- Benfica – Expansion zone for middle class Luanda, benefitting from planned land distribution. A number of projects underway, most notably from Escom and Mota-Engil in Largo do Patriota.
- Viana – Predominantly industrial area due to proximity to Luanda’s port area, but now becoming a popular development zone both for residential and industrial. Principal developments include Vilas de Luanda from Imporáfrica next to Filda and the Viana train station site.
- Northern Zone – Located to the north of the Luanda port area, this district will be a focus of growth over the next few years, as the completion of the road to the Roque roundabout (former site of the Roque Santeiro market, due to be redeveloped as upper market residential) will enable swift access to the centre of Luanda. The principal development in the area is Ocean Village.

Edifício Solar de Alvalade



- Zona Norte - De franca expansão e beneficiando do fecho da via expresso até à rotunda do Roque, da saída do mercado do Roque Santeiro, local onde surgirá um projecto do segmento alto. Estas facilidades colocam a zona norte a poucos quilómetros e minutos do centro de Luanda. Destaca-se o condomínio fechado Ocean Village como o empreendimento de referência da zona.

Edifício Platinum



No quadro seguinte mencionam-se alguns dos valores praticados no mercado:

The following table sets out indicative average values for each district:

Valores praticados: venda e arrendamento | Market values for sale and rental

Zonas Zones	Estado State	USD	Apartamentos Apartments		Moradias Villas	
			Venda m ² Sale sqm	Arrendamento/Mês Rent/Month	Venda m ² Sale sqm	Arrendamento/Mês Rent/Month
Luanda Sul / Talatona	Novo / New	USD	5.000 - 6.000	3.900 - 6.000	4.800 - 10.000	4.000 - 12.000
	Usado / Used	USD	ND	ND	ND	ND
Luanda Velha /Ingombotas/ Marginal / Miramar / Cruzeiro	Novo / New	USD	8.000 - 12.000	10.000 - 20.000	ND	ND
	Usado / Used	USD	3.300 - 8.700	5.000 - 15.000	2.300 - 11.500	12.000 - 30.000
Luanda Cidade - Maianga, Alvalade, Vila Alice, Bairro Azul, Maculuso	Novo / New	USD	1.700 - 7.000	2.000 - 12.500	ND	ND
	Usado / Used	USD	1.700 - 4.500	2.500 - 6.000	2.500 - 5.000	10.000 - 25.000
Viana	Usado / Used	USD	1.100 - 3.000	1.000 - 3.500	1.200 - 3100	1.500 - 5.000
	Novo / New	USD	ND	ND	ND	ND
Zona Norte	Usado / Used	USD	2.500 - 4.200	1.500 - 6.000	ND	ND
		USD	ND	ND	ND	ND
Camama e Benfica	Usado / Used	USD	2.500 - 4.500	2.000 - 5.500	3.200 - 5.500	2.000 - 5.500
		USD	ND	ND	ND	ND

Os valores de venda são por m². Os arrendamentos são por mês, por tipologia de T2 a T3 nos apartamentos e de T3 a T5 nas moradias
Sale values are per sqm. Rental values are per month, for average 2 to 3-bed apartments and for average 3 to 5-bed villas

Fonte: Abacus em associação com Savills
Source: Abacus in association with Savills

No que se refere ao cada vez mais importante mercado de arrendamento residencial, Luanda caracteriza-se, actualmente, por uma clara falta de oferta de espaços adequados aos *Business Plan* das organizações. Hoje em dia já não bastam os investidores particulares. Como já referimos, será necessário passar a existirem “Investidores Institucionais” que alavanquem com escala este emergente subsegmento.

Ainda com forte actividade, existe o “mercado” de *Guest-Houses*, que, para muitas organizações, principalmente as de escala reduzida, pretende ser o conjunto de escritório e parte da área residencial com todos os serviços incluídos.

Outra característica deste segmento prende-se com a exigência dos proprietários no recebimento das rendas com cerca de 12 meses de avanço – apesar de serem números que têm vindo a diminuir.

The residential lettings market in Luanda is still characterised by a chronic shortage of accommodation for the current demand which comprises mainly ex-pat workers. As a consequence, the supply of suitable residential space is met by two distinct markets, firstly apartments or houses bought by local investors specifically for renting to the international market and secondly by the emergence of a sub-market of “Guest-Houses” (effectively shared apartments or villas).

Ex-pat demand is focussed on 1 and 2 bedroom apartments. Many guest-houses provide a degree of privacy via bedrooms with en-suite bathrooms.

As a rule, tenants will normally be obliged to pay the equivalent of 9-12 months rent in advance (although this is reducing). In the

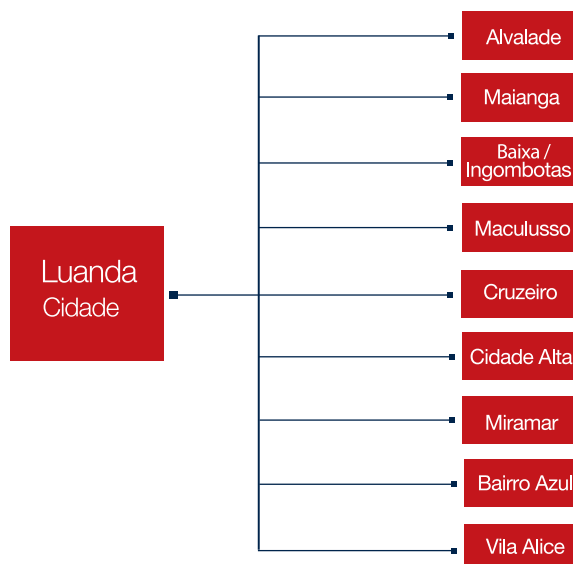
Já nos produtos usados, é comum o inquilino ficar responsável pelo pagamento de obras de adaptação e remodelação, deduzindo-se na renda os investimentos realizados. Nestes casos, os proprietários pretendem curtos prazos de arrendamento para que, findo o prazo, possam colocar o activo no mercado por valores mais elevados.

second-hand market, incoming tenants are often responsible for improvement works, the landlord looking for an uplift in the rent on reletting.

Principais Zonas Residenciais – Luanda Principal Residential Districts - Luanda



Zonas Prime Residencial Prime Residential Zones



Procura Mercado Residencial | Residential Demand

A procura no mercado imobiliário é transversal a vários grupos sociais. É possível identificar quatro grandes grupos responsáveis pela procura:

- Âmbito Nacional - Altas patentes militares, membros do governo, empresários e funcionários da banca e das petrolíferas.
- Expatriados - Ong's, petrolíferas, embaixadas e diamantíferas.
- Empresas de Serviços em geral e empresas de Construção.
- Emergente Classe média Angolana do segmento empresarial dos serviços.

Residential demand in Luanda clearly comes from all strata of society but the market for new developments can be generally categorized into two distinct groups, namely:

- National - High-ranking military, government staff, local businessmen, bank staff and oil company staff.
- International (ex-pat) - NGO staff, oil and construction company staff, embassy staff, mining (diamonds) staff.
- Local - Emerging local market of middle class Angolans mainly in the service sector.

Estratificando por classes e interligando com a procura resulta o seguinte: | Class classification:

- A.** Segmento Alto – Membros do Governo, Diplomatas, Altas patentes militares, Altos quadros empresariais.
- B.** Segmento Médio Alta Expatriados, Empresários Nacionais.
- C.** Segmento Médio Baixo – Quadros expatriados em geral, Recém-Licenciados (bancos, petrolíferas, seguradoras), Altos Funcionários Públicos.
- D.** Segmento Baixo – Funcionários Públicos, População em geral.

- A.** Upper class – Government staff, diplomats, high-ranking military, top businessmen.
- B.** Upper middle class – Director-level ex-pats, local businessmen.
- C.** Middle class – Ex-pats in general, qualified staff (banks and insurers, oil and mining companies), high-ranking government staff.
- D.** Lower class – Public employees, working population in general.

Classes Classes	Localização Location	Tipologias Rooms	Forma Contratual Format
A	Centro de Luanda/ Downtown Luanda, Alvalade, Miramar, Cruzeiro e Talatona;	Moradias T3 e T4 / 3-4 bed villas; Penthouses; Duplex	Venda / Sale Arrendamento / Rent Pagamento: Imediato/ Payment: immediate
A+B	Alvalade, Miramar, Maianga, Maculuso, Bairro Azul e Talatona;	Moradias T3 e T4 / 3-4 bed villas; Apartamentos T3 e T4 / 3-4 bed apartments	Venda / Sale Arrendamento / Rent Pagamento: Imediato ou Financiamento Bancário / Payment: Immediate or Bank Financed
C	Nova Vida, Camama, Benfica, Maianga, Combatentes; Vila Alice	Apartamentos T2 e T3 (T1 expatriados) / 2-3 bed apartments (1bed apartment Ex Pats)	Venda / Sale Arrendamento / Rent Pagamento: Financiamento Bancário/ Payment: Bank Financed
D	Viana, Benfica, outros	Apartamentos T2 e T3 / 2-3 bed apartments	Venda (Quadros médios) / Sale (Qualified staff) Arrendamento (Angolanos) / Rent (Angolans) Pagamento: Financiamento Bancário / Payment: Bank Financed

Oferta | Residential Supply

Continuando a ser um dos países com maior crescimento a nível mundial, Angola – e novamente aqui Luanda toma um inquestionável destaque - continua a ser um apetecível mercado para os promotores imobiliários, fruto de uma fortíssima procura empresarial.

Esta procura situa-se a nível das tipologias mais pequenas (T1 e T2 para arrendamento) e por determinados montantes que têm estabelecido nos *Business Plan*, variando em função dos sectores de actividade de cada empresa.

A generalidade dos projectos conjuga a vertente residencial com serviços e comércio, permitindo evitar perdas de tempo, no (já) melhor mas (ainda) bastante difícil trânsito de Luanda. É, por isso, uma mais-valia, a conjugação das três vertentes para a população que pode residir e trabalhar no mesmo condomínio.

De entre os vários projectos destacam-se:

Imóvel Building	Zona Zone	Uso Use
Moncada Prestige	Maianga	Residencial e Escritórios / Residential and Office
Rei Katiavala	Maculuso	Residencial, Escritórios e Comércio / Residential, Office, retail
Comandante Gika	Alvalade	Residencial, Escritórios e Comércio / Residential, Office, retail
Torre Dipanda	Maculuso	Residencial, Escritórios e Comércio / Residential, Office, retail
Atrium Independência	Maculuso	Residencial, Escritórios e Comércio / Residential, Office, retail
Torre Lara	Vila Alice	Residencial e Escritórios / Residential and Office
Ocean Village	Mulemba	Residencial / Residential
Baía	Ingombotas	Residencial, Escritórios e Comércio / Residential, Office, retail
Solar de Alvalade	Alvalade	Residencial e Comércio / Residential and retail
Torre Ambiente	Ingombotas	Residencial, Escritórios e Comércio / Residential, Office, retail
3 Torres	Eixo Viário / Ingombotas	Residencial, Escritórios e Comércio / Residential, Office, retail
Coqueiros	Coqueiros (Baixa)	Residencial e Comércio / Residential and retail
Platinum	Ingombotas	Residencial e Comércio / Residential and retail
Torre Siccal - Kimpa Vita	Ingombotas	Residencial e Comércio / Residential and retail
Torres do Carmo	Ingombotas	Residencial, Escritórios e Comércio / Residential, Office, retail

Fonte: Abacus em associação com Savills
Source: Abacus in association with Savills

Given the strong growth in the Angolan economy, and the still limited supply of recently-built residential accommodation, it is not surprising that the number of residential development projects in Luanda is growing almost day-by-day.

Most projects are mixed-use, combining both office and sometimes retail space in the same building as apartments, as a solution to the chaotic traffic congestion in the city, so as to permit businessmen and companies to operate from the same location.

The following table is a selection of the principal developments underway in Luanda:

Pode-se concluir que a generalidade da Oferta residencial continua algo desajustada da Procura respectiva, dado que se focaliza maioritariamente no segmento alto, onde o ritmo de absorção está, hoje em dia, muito diferente.

Em relação ao produto médio e médio alto, o desajustamento entre preços, tipologias e áreas está a ser corrigido para corresponder a uma Procura determinada e forte.

É nos edifícios usados que efectivamente se encontram alguns acertos nos preços. Os seus proprietários não estão preparados para alterações e por isso a única resposta a uma ligeira retracção da procura é trabalharem os preços.

O mercado empresarial para arrendamento mantendo uma Forte procura dispõe de uma Oferta muito escassa.

Pelo exposto, jamais concordamos que se fale em crise. Deve-se falar em ajustamentos (naturais) do mercado e na falta de respostas às solicitações existentes.

It should be noted that in general most of the residential developments in central Luanda are focussed at the upper end of the housing market, with pricing correspondingly high, and with configuration and areas adjusted accordingly. This sub-market has slowed significantly over the past year.

It is therefore clear that supply is poorly matched to the principal source of demand today, being the middle and upper-middle classes, but there is evidence that some developers are adjusting their strategies towards this more significant part of Luanda's demand for residential accommodation.

The second hand market is where prices have fallen most noticeably, as owners are faced with a more demanding market and although supply is still limited, the financial capacity of buyers is a limiting factor in an inflated market.

The slowdown in the market is certainly not a crisis, as some have commented; It is rather a market undergoing natural adjustments where demand does not fit well with supply, and the fact that supply takes time to change course will mean this slowdown may last for some time.

Edifício Moncada Prestige, Grupo Lena



Condomínio do Bengo



4.2 Mercado de Escritórios | Office Market

O segmento de escritórios de Luanda tem um comportamento idêntico ao de qualquer outro lugar no mundo: vive do crescimento económico e com esse crescimento dá-se um natural aumento das organizações traduzido num maior número de pessoas e na necessidade de maiores espaços de trabalho.

Tem ainda a particularidade das empresas estarem deficientemente instaladas em edifícios adaptados.

Se a isso acrescentarmos uma clara falta de oferta no mercado, diríamos que estão reunidas todas as condições para se investir neste mercado.

O stock do mercado na “Grande Luanda”, em edifícios após os

Since the end of the civil war, Angola has been enjoying strong economic growth and the office market in Luanda has been growing accordingly. The oil industry is obviously one of the principal sources of demand but the service industry sector has also expanded significantly. Much of the existing office stock is completely unsuitable for such a use, being converted residential properties, and together with a general lack of new office accommodation on the market, this has created a very strong office market.

Our research indicates that the total office stock in Luanda is around 800,000 sqm, most of which is in central Luanda, with the remaining 50,000 sqm in Talatona. We estimate the current

anos 80, estará estimado em cerca de 800.000m², dos quais cerca de 750.000m² ficam em Luanda Cidade. Talatona contará actualmente com aproximadamente 50.000m².

A *Vacancy Rate* aproximada é de 4%, o que significa que em termos de áreas disponíveis para o total do mercado, não haverá mais de 30.000m² disponíveis. Acrescente-se que há poucos mercados no mundo com taxas tão baixas quanto estas.

A zona *prime* e preferencial de escritórios em Luanda, situa-se na Baixa e Marginal. Nesta encontram-se localizados os principais departamentos governamentais, sedes de bancos e seguradoras e empresas (sobretudo as ligadas ao sector petrolífero) de onde se espera que nunca venham a sair. Aqui encontramos projectos como as Torres do Carmo, a Torre Ambiente, as 3 Torres, Edifício Baía e a Torre Elisée entre outros.

Por sua vez, a dita zona central - a que delimita a *prime* - tem sido a localização escolhida para o desenvolvimento de alguns projectos como é o caso do Rei Kataivala, do edifício Metropolis e da Torre Lara, e ainda a localização escolhida para a nova sede do Banco Sol, além do BFA e do Millennium BCP.

O estado do mercado, leva a que exista uma oferta diminuta para uma procura consistente, levando a que os valores médios dos edifícios novos sejam semelhantes nas zonas *prime* e na zona central.

vacancy rate to be very low at approximately 4%, representing around 30,000 sqm of available office space.

Luanda's prime office location is in the areas known as the Baixa (downtown) and the Marginal. Most of the government ministries are located here, together with the HQ's of the banks and the oil and mining companies. Major projects in this area include Torres de Carmo, Torre Ambiente, the Three Towers, Edifício baía and Torre Elisée amongst others.

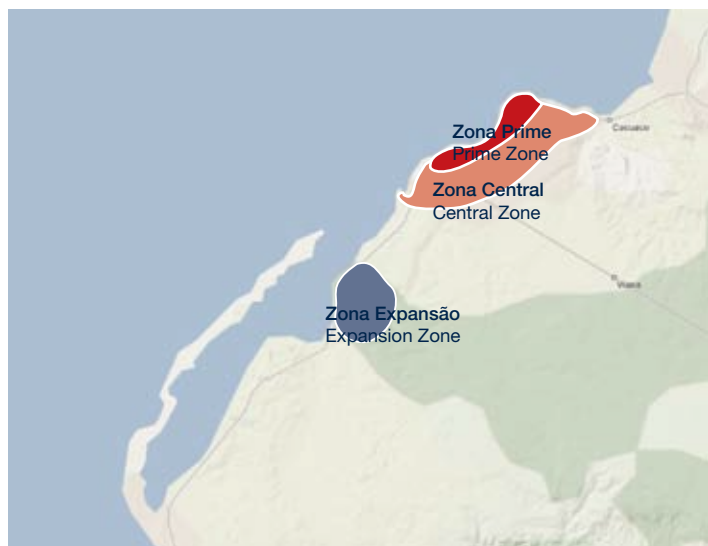
The Central Office District, being the remaining central areas, include a number of significant projects including the Rei Kataivala development, edifício Metropolis and Torre Lara. Furthermore this location houses the headquarters of Banco Sol, BFA and Millennium BCP.

With demand exceeding supply in all sectors, prices have held steady and prices for prime and secondary space are not greatly different.

Zonas Zones	Estado State	Venda Sale (USD)	Arrendamento Mês Rent Month (USD)
Zona Prime	Novo / New	8.000 - 9.000	120 - 200
	Usado / Used	5.000 - 6.000	90 - 110
Zona Central	Novo / New	6.400 - 8.000	120 - 175
	Usado / Used	4.000 - 5.000	80 - 110
Talatona	Novo / New	6.000 - 7.000	95 - 150
	Usado / Used	ND	ND

Fonte: Abacus em associação com Savills
Source: Abacus in association with Savills

Delimitação Zona Escritórios | Office Areas



Edifício Metropolis



Imóvel Building	Zona Zone	Uso Use
Moncada Prestige	Maianga	Escritórios e Residencial / Office and residential
Rei Katiavala	Maculuso	Escritórios, Residencial e Comércio / Office, residential, retail
Comandante Gika	Alvalade	Escritórios, Residencial e Comércio / Office, residential, retail
Torre Dipanda	Maculuso	Escritórios, Residencial e Comércio / Office, residential, retail
Atrium Independência	Maculuso	Escritórios, Residencial e Comércio / Office, residential, retail
Torre Lara	Vila Alice	Escritórios e Residencial / Office and residential
Torre Ambiente	Ingombotas	Escritórios, Residencial e Comércio / Office, residential, retail
3 Torres	Eixo Viário /Ingombotas	Escritórios, Residencial e Comércio / Office, residential, retail
Torres do Carmo	Ingombotas	Escritórios, Residencial e Comércio / Office, residential, retail
Metropolis	Maculuso / Maianga	Escritórios e Comércio / Office and retail

Podemos assim concluir que existe uma procura sustentada de vários tipos de produto, sendo evidente a falta de áreas no mercado, desde as áreas de escritórios de menor dimensão a edifícios inteiros.

Garden Towers - Projecto Comandante Gika



Luanda Shopping



4.3 Mercado Retalhista | Retail Market

Com o aumento da riqueza global em Angola, a população tem vindo a ter melhores condições de vida. O índice de pobreza tem vindo a diminuir e o poder de compra a aumentar. No segmento do Retalho, torna-se determinante - para que exista uma boa performance - que se verifique uma melhoria do poder de compra de todas as classes.

O segmento retalho em Angola divide-se hoje em três diferentes conceitos:

- Centros Comerciais – Shopping Centers;
- Retail Parks;
- Lojas de Rua.

Angola's retail market is in its infancy and its long term development will depend on the increase in purchasing power of the population. The growth in the economy is certainly creating wealth amongst its citizens, although still focussed on a small minority of the population, but a middle-class with spending power is emerging.

The retail market in Luanda has now seen the completion of the first shopping centres, clearly following the design basis of successful centres in Brazil or Portugal, with food-courts, cinemas etc. The principal centres in Luanda are as follows:

Quanto a Centros Comerciais, já existem no mercado dois investimentos e espera-se para breve a inauguração de mais dois (ainda no ano de 2011).

Num mercado a funcionar em pleno teremos:

Belas Shopping – Inaugurado em 2007 trata-se do primeiro espaço de grande dimensão a surgir em Angola - mais concretamente na zona de Talatona. Conta com 100 lojas e com 8 salas de cinema.

Millennium Shopping - O segundo Centro Comercial de Angola inaugurado em 2008 no Lubango. Conta com cerca de 40 lojas e com a curiosidade de ter sido lançado no mercado para venda.

A inaugurar em 2011:

Ginga Shopping - Situado em Viana e com 70 lojas;

Luanda Shopping – Integrado no Projecto Comandante Gika. Contará com cerca de 120 mil m² distribuídos por 208 lojas, 6 salas de cinema e um health-club.

Shopping Fortaleza – Empreendimento localizado na marginal, na proximidade da Fortaleza de Luanda. Terá 90 lojas, incluindo cinemas.

Atrium Nova Vida – Situado na zona sul, e esperado para o final do ano (35 lojas previstas).

Em termos de Projectos futuros temos:

Shopping do Kinaxixi – Empreendimento comercial a ser implementado no antigo mercado do Kinaxixi, com cerca de 50.421 m²;

Shopping Molemba - Junto à refinaria, com uma área aproximada de 30.000m².

Centros Comerciais Shopping Centres

Belas Shopping – Opened in 2007, the first large scale shopping centre to be completed in Angola, in the Talatona district, it comprises around 100 shops with an 8-screen multiplex.

Millennium Shopping – Opened in 2008, this small centre is located in Lubango and has around 40 units.

2011 will see the following centres opened:

Ginga Shopping – Located in Viana and comprising around 70 stores.

Luanda Shopping – Within the Comandante Gika development, this scheme will comprise around 120,000 sqm, including 208 shops, a 6-screen multiplex and a healthclub.

Shopping Fortaleza – Located on the Marginal, near Fortaleza de Luanda, comprising 90 stores and cinemas.

Atrium Nova vida – Located to the south of the city, comprising around 30 stores.

Future developments include:

Shopping do Kinaxixi – A 50,000 sqm redevelopment of the former Kinaxixi market,

Shopping Molemba – A 30,000 sqm development near the refinery.

Lobito Retail Park



Empreendimento Development	Ano Year	Zona Zone	Área Area	Lojas Shops
Belas Shopping	2007	Talatona	119,500	100
Luanda Shopping	2011-12	Alvalade	145,000	208
Shopping do Kinaxixi	Construção	Mercado Kinaxixi	50,500	x
Shopping Fortaleza	2011	Marginal	-----	94
Atrium Nova vida	2011-12	Talatona	9,000	35
Ginga Shopping	2011	Viana	20,000	70
Mulemba Shopping	2012	Mulemba	30,000	x

Fonte: Abacus em associação com Savills
Source: Abacus in association with Savills

Retail Parks | Retail Parks

Empreendimento Development	Ano Year	Zona Zone	Área Area
Lobito Retail Park	2011	Lobito	15,000
Nova Viana Retail Park	x	Viana	12,600
Luana Retail Park	x	Viana / Camama	20,000

Fonte: Abacus em associação com Savills
Source: Abacus in association with Savills

Os Retail Parks, uma sequência natural dos Centros Comerciais, começam hoje a surgir no mercado. O primeiro a ser lançado no mercado foi o Lobito Retail Park, com a característica de ser colocado no mercado para venda, o que contraria a tendências internacionais do modelo de gestão futura. Encontramos também em Viana o Luana Retail Park e num futuro próximo o Nova Viana Retail Park.

Outro mercado com forte procura é o das lojas de rua. São evidentes as dificuldades em encontrar lojas bem localizadas a preços sensíveis, muito pela expansão das redes bancárias.

Existe um factor importante que irá influenciar positivamente este segmento, a entrada de muitas empresas da área de distribuição no mercado por funcionarem como as âncoras de projectos comerciais.

Em síntese, afirmamos que além, de uma forte procura por bons espaços comerciais a nível de lojas de rua, existirá em Angola a necessidade de instalar novos conceitos de distribuição.

Retail Parks have begun to appear in the market, the first being Lobito Retail Park, which against the international norm, was sold unit by unit rather than being rented by a single owner. The Luana retail park has also opened in Viana and the Nova Viana retail park will open during 2011.

High street retail is experiencing strong demand although prices are being driven up by expanding bank networks and traditional retail struggles to find suitable opportunities.

A key factor in the development of shopping centres and retail parks will be the increasing number of food retailers entering the market who will be the anchors for most retail schemes in the future.

The retail market is therefore at an early stage of development and its evolution will depend on retail brands expanding to meet demand, which in turn depends on the expansion of the consumer market, which the high economic growth rates should ensure.

Valores praticados: Venda e arrendamento | Market Values for Sale and Rental

		Rendas m ² Rents sqm	Venda Sale
Centros Comerciais / Shopping Centres	USD	70 - 100	ND
Retail Parks / Retail Parks	USD	20 - 35	2.000 - 2.200
Lojas Rua / High Street Retail	USD	25 - 150	2.500 - 10.000

4.4 Mercado Industrial e Logístico | Industrial Market

Este é, talvez, o segmento imobiliário com maior futuro em Angola. No relatório da ABACUS realizado em 2010 foi dada uma especial atenção à questão dos portos marítimos. Continuamos a reforçar a ideia que estes serão uma parte do ideal para Angola. Um conjunto interligado de 18 Plataformas Logísticas, uma por província e cada uma com a sua dimensão, interligando-se aos Portos e caminho-de-ferro.

Dada a extensão do país e suas actuais características de funcionamento e operacionalidade é correcto afirmar que toda a estrutura Logística de Angola terá de ser alicerçada nos três dos quatro portos marítimos existentes.

A interligação desses portos com o transporte ferroviário será, no futuro, determinante para o desenvolvimento sustentado de Angola.

Também a construção de novas estradas entre as províncias é outro dos factores determinantes para este segmento, constatando-se a intenção de entrada de operadores logísticos internacionais.

It is probably correct to say that of all the various property markets in Angola this is perhaps the least developed at present. In our 2010 report, we highlighted the question of the sea-ports, and their importance to the economy. We continue to believe that the development of an interlinked network of logistics platforms (one for each of the 18 provinces) linked via road and rail to the ports, would be the most effective way to distribute economic growth to the country as a whole.

Given the size of the country and its existing road infrastructure, it is probably also correct to say that Angola's future logistics infrastructure will be based on the linking of the 4 main ports with the rail network. However, the ongoing modernization of the country's road network will also play a major role in the country's distribution and logistics market.

The Industrial or Logistics market as such is mainly associated with the oil industry, most of the existing stock being owner-occupied. Demand for modern warehousing is strong and growing, particularly near the ports. These ports represent Angola's link

Hoje, o Imobiliário Logístico e de Armazenagem está associado maioritariamente à indústria petrolífera, sendo a maioria dos armazéns *owner occupier*. A procura de armazéns está progressivamente a aumentar, particularmente nas zonas de proximidade dos portos. Estes são a porta de entrada das mercadorias em Angola, mas sofrem de um deficiente funcionamento – o que se verifica facilmente com a constante linha de barcos ao largo de Luanda.

to external markets but are clearly inadequate facilities for the volume of business, evident by the daily queue of container ships off the coast of Luanda.

Zonas Industriais | Industrial Location

Viana Park



Em Luanda, para além da mencionada oferta industrial na proximidade do porto destacam-se ainda as zonas de Viana, Benfica, a Estrada para o Cacuo e a Estrada para Catete, existindo um interessante projecto denominado Viana Park, principalmente vocacionado para a pequena indústria e distribuição.

In Luanda, besides the port area, there are a number of other important established warehouse districts, including Viana, Benfica, the Cacuo road, and the road to Catete, where a noteworthy development called Viana Park provides light industrial and distribution warehouse space.

De entre os promotores que se encontram direccionados para este segmento destacam-se a Imexco, NNN, e o próprio Governo Angolano.

The principal developers of warehouse parks are Imexco, NNN and the Angolan government.

Valores praticados: Venda e arrendamento

Market Values for Sale and Rental

Zonas Zones	Estado State	Venda Sale	Arrendamento Rent
Viana	Novo / New	1.000 - 1.700	15 - 25
	Usado / Used	700 - 900	10 - 15
Talatona/Benfica	Novo / New	900 - 4.000	12 - 65
	Usado / Used	ND	10 - 15
Norte	Novo / New	900 - 1.000	12 - 15
	Usado / Used	500 - 800	8 - 12
Estrada Catete	Novo / New	ND	12 - 15
	Usado / Used	800 - 1.000	ND

Fonte: Abacus em associação com Savills
Source: Abacus in association with Savills

Será correcto dizer que dos vários segmentos do mercado imobiliário, este é, provavelmente, o que se encontra num estado mais embrionário, oferecendo, exactamente por isso, mais oportunidades dado que falta todo o tipo de produto, desde a Logística à Distribuição. O cross-docking é ainda um tema muito distante.

It would be fair to say that from the various property sectors, this sector is probably the most undeveloped and immature, and as a result offers developers a wide range of opportunities to provide product that meets demand. The supply of warehouses is often to an inadequate specification and there is clear demand for warehousing of an institutional quality.

4.5 Mercado Hoteleiro | Hotel Market

É na capital do país que se localizam as suas principais unidades hoteleiras. A oferta tem vindo a ser cada vez mais evidente com a aposta de vários grupos empresariais, salientando a Seguradora AAA. Este forte investimento é não só, relativo a Luanda, mas também por todo o país.

Dados públicos apontam para uma intenção de construir em todo o território nacional cerca de 400 novos hotéis. Este será um dos grandes desafios de Angola, não só por ir mudar o rumo da sua actividade hoteleira mas porque, em termos operacionais, será necessário preparar profissionais para colaborarem nestas unidades hoteleiras. Salta à vista a oportunidade de investimento na formação de jovens quadros.

Com a abertura de mais unidades em Luanda assiste-se a uma redução controlada dos preços dos quartos por noite, sendo que muitas empresas ainda optam pelas denominadas *Guest-Houses*.

The hotel market is centered on the business hotels sector in Luanda, the tourism market being almost non-existent. As is the case in almost all other property markets in Angola, demand greatly exceeds supply and the difficulty in obtaining hotel rooms is notorious. However a large number of private groups are investing heavily in this sector, such as Seguradora AAA, both in Luanda and other parts of the country.

Public data indicates that there are around 400 new hotels projected for Angola as a whole in the next few years. Such an expansion will be a challenge for the operators in terms of finding and training suitable staff, but the country will benefit enormously from the jobs created.

The huge imbalance in Luanda between existing supply and the surge in demand created by recent economic growth has resulted in very high room rate charges. Such high costs encouraged the development of the parallel market in guest houses, being shared villas where long-term booking are usual. However, room rates are clearly falling now as supply creeps up.

Hotel VIPGrand Luanda



4.6 Investimento | Investment market

Prevê-se para 2011 que o mercado de investimento imobiliário Angolano (à semelhança do ano de 2010), continue numa fase embrionária. Contudo, já se viram avançar alguns patamares, expressos na existência de um número reduzido de sociedades gestoras.

Segundo os últimos dados apurados, apenas existia uma única sociedade gestora activa, apesar de estarem cerca de sete a oito em constituição, tendo em conta a intenção da Banca comercial diversificar a actividade e constituir Fundos de Investimento Imobiliário.

A oportunidade para as Sociedades Gestoras é grande uma vez que existem um conjunto de entidades individuais e colectivas detentoras de um número significativos de activos imobiliários. A prazo, irão perceber a vantagem de terem entidades profissionais que lhes desenvolvam a Gestão Patrimonial Imobiliária. Esta poderá passar pelo chamado *Property Management* – Gestão dos Activos em termos administrativos, de manutenção e conservação - como pelo *Asset Management*, ou seja, Gestão Administrativa, Contabilística e Financeira e Gestão de Clientes.

A profissionalização deste segmento irá cativar, naturalmente, os investidores privados que, com liquidez, poderão canalizar meios para este tipo de investimento.

No relatório de 2010 da ABACUS ficou expressa a ideia que com a estabilização do mercado, o segmento de Investimento Imobiliário talvez pudesse – num espaço de anos - vir a atrair investidores internacionais caso oferecesse uma lei adequada ao funcionamento de mercado, com produtos *prime* inquilinos de referência e contando com sectores dominantes da economia. Importante seria também que oferecesse um retorno suficientemente apetecível, com *yields* acima da média dos mercados existentes, compensando o risco de investimento. Isso significa que Angola poderia vir a possibilitar uma diversidade de investimento às casas internacionais. Isto se o caminho a percorrer - como se espera – for o correcto.

Com satisfação, verificamos a intenção de algumas reputadas entidades internacionais analisarem o mercado angolano, mesmo antes dos considerandos por nós avançados.

O contrato de arrendamento tipo em Luanda tem a duração de 3 a 5 anos. O Inquilino, é responsável pelas obras de adaptação do espaço, ficando estas por norma parte integrante do escritório.

The Angolan property investment market is still at an embryonic phase, with only a few investors active in the market. There is currently only one property fund management company in existence, although a number of banks are planning to do the same with the intention of constituting property funds for market placement at a later stage. A number of high net worth individuals also invest in residential and office property as an investment medium.

As the market stabilises and becomes more transparent, it is possible that international investors may be attracted. The market will provide good quality buildings leased to good quality tenants and provided a suitable legal framework exists for such funds to enter the market, the yields available should offer compensation for the risks of a developing economy.

Investment yields have moved in over the last year, as a result of increased investor interest.

Luanda has seen interest from a number of international investors who are new to the market and are drawn to high yields in one of the strongest growth economies in Africa.

A typical lease contract in Luanda is for 3-5 years, and doesn't normally include indexation provisions. The tenant is normally responsible for internal repairs, and will normally have to leave behind any tenants improvements at the end of the lease.



Valores praticados: Taxa de rentabilidade | Yields

Segmento	Yields
Escritórios / Offices	15,50 - 18
Residencial / Residential	16 - 19
Industrial / Industrial	18 - 20

Fonte: Abacus em associação com Savills
Source: Abacus in association with Savills

Consultores Imobiliários Chartered Surveyors

ANGOLA Luanda

Tel. (+244) 935 737 205 / (+244) 921 592 222
angola@abacusproperty.pt

LISBOA | Lisbon

Edifício Atrium Saldanha
Praça Duque de Saldanha 1- 4ºF
1050-094 Lisboa
Tel. (+351) 213 170 577
Fax (+351) 213 530 554
geral@abacusproperty.pt

PORTO | Oporto

Centro de Negócios do Freixeiro
Edifício Europa
Rua Antero de Quental 236 , sala 111
Tel. (+351) 229 996 500
Fax (+351) 229 996 509
norte@abacusproperty.pt

ALGARVE

MADEIRA

www.abacusproperty.pt



Paulo Trindade
ptrindade@abacusproperty.pt
Tlm. (+244) 935 737 205 / (+244) 921 592 222

Aviso: Toda a informação contida neste documento tem um propósito meramente informativo. A Abacus Property fez todos os esforços para garantir que a informação fosse a mais correcta, não aceitando qualquer responsabilidade ou conseqüente perda de informação decorrente do seu tratamento. A reprodução de toda ou qualquer parte deste documento, sem permissão escrita do departamento Research da Abacus, é expressamente proibida.

Disclaimer: All the information here contained is for informative purposes only. Abacus property has made every effort to ensure that the information contained in this report is accurate but we accept no liability whatsoever for consequential loss arising from its use. Reproduction of the whole or any part of it in any form is prohibited without written permission from Abacus Research Department.