

ez

TRADE CENTER

especialistas em compras



White Paper nº 83

**“Promotores em Angola
têm de se reposicionar”**



Promotores em Angola têm de se reposicionar

A Colliers International Angola fez um estudo sobre o mercado de escritórios em Luanda, e vai avançar com um estudo sobre o residencial, hotelaria e indústria. Citado pela Lusa, Nuno Serrenho, director geral da Colliers International Angola recomenda o reposicionamento dos "players" naquele mercado.

Os grandes "players" do imobiliário angolano vão ter de se reposicionar para encontrar respostas para as novas necessidades e porque o segmento da construção cara esgotará em breve, disse à Lusa, o director geral da Colliers International Angola. Esta foi uma das primeiras empresa internacionais a apresentar um estudo de mercado sobre escritórios em Luanda e têm para breve um estudo residencial e outros sobre hotelaria e indústria.

Para Nuno Serrenho, e apesar dos avisos que deixa aos intervenientes do mercado imobiliário angolano para a necessidade de estarem atentos ao esgotamento do segmento mais alto, este "é um belíssimo mercado", frisa.

Em declarações à Lusa no primeiro Salão Imobiliário de Angola, Nuno Serrenho afirmou que existe mercado para todos os intervenientes e de forma "muito interessante", mas advertiu que "a euforia que se viveu há dois, três anos, com petróleo num preço recorde e antes da crise que se instalou, não vai voltar.

"Esse ritmo de crescimento alucinante (do mercado imobiliário) não vai voltar", defendeu, sublinhando: "Continuamos a achar que o mercado imobiliário angolano continua muito interessante", porque "há muito espaço e oportunidades de negócio ainda por explorar".

Grande parte "dos empreendimentos construídos na cidade de Luanda são ainda para segmentos de mercado de renda alta e, se esses imóveis e empreendimentos continuarão a ter o seu espaço, agora falta ainda começar a descer os segmentos onde encontraremos uma infinidade de oportunidades que o mercado espera resposta", acrescentou.

"O que nos parece é que os segmentos mais altos da sociedade, com maior capacidade aquisitiva, não são tantos quanto isso e, por isso, tende a esgotar com relativa rapidez, ainda por cima aliado a factores macroeconómicos que não contribuem para a confiança deste tipo de investidores", notou.

Um dos exemplos que leva a uma quebra de confiança é que a compra dos imóveis mais caros tende a ser feita ainda na planta, acontecendo que esses empreendimentos demoram ou acabam por não se concretizar.



Alguns dos mais importantes empreendimentos imobiliários em Luanda, normalmente edifícios de vários pisos, são colocados à venda por preços que ultrapassam o milhão de dólares, havendo casos de dois a três milhões por apartamento.

Isto leva a que as rendas de apartamentos do tipo T2 possam, em Luanda, atingir em média entre quatro a seis mil dólares, passando-se o mesmo com os escritórios.

Noutros segmentos, adiantou, as oportunidades são muitas: "Grande parte da resposta pode estar a visar outro tipo de segmentos e outro padrão de construção".

Adiantou que "Angola tem um número muito considerável de habitantes que anseiam por ter habitação própria e os construtores e promotores imobiliários, por força da razão, vão ter que se posicionar também para esse tipo de segmentos".

Colocando o futuro próximo como azimute, o director da Colliers International Angola defende que "vai haver um reposicionamento do mercado" e que "esta crise ajuda a repensar os projectos e a empurrar-nos para outro tipo de solução e de oferta". Frisou ainda que "os players vão descobrir formas de construção e de promoção que visem outro tipo de segmento que não tem sido tão visado até aqui". Nuno Serrenho recordou que ainda existe uma realidade incontornável: "A procura permanece superior à oferta" nos vários segmentos.

Fonte: Jornal OJE - 12 Maio 2010.

