

O País

**SUPLEMENTO
ESPECIAL**

Terça-feira -30 de Junho de 2015

Este suplemento integra o jornal "O País" e não pode ser vendido separadamente

Oportunidades do sector imobiliário

O mercado imobiliário está em expansão. Veja aqui as análises, opiniões e oportunidades de um sector que acompanha o crescimento da economia moçambicana.



Elevada procura alimentada



A habitação continua a ser um dos maiores sonhos não só da juventude, mas também de milhões de moçambicanos. Se para alguns o mais viável é comprar uma já feita, para outros a solução é correr atrás de um espaço e adquirir material para construir a casa dos seus sonhos.

Ora, o presente suplemento traz uma visão que pode conferir ao nosso leitor um leque

de opções para a busca de soluções da corrida por uma habitação condigna.

Segundo um estudo levado a cabo, em 2013, pela Prime Yield MZ, o mercado imobiliário de Moçambique apresenta actualmente um enorme potencial de crescimento, com oportunidades em todos os segmentos, destacando-se ainda a emergência de novas zonas geográficas como destino do investimento e promoção imo-

biliária. O estudo analisou ainda os sectores de habitação, escritórios, retalho e turismo em Maputo. Quanto ao mercado de escritórios na capital, o estudo avança que o sector está activo devido ao crescente interesse económico que o país tem vindo a despertar junto de empresas nacionais e internacionais, o que tem motivado uma procura dinâmica de espaços.

As redes de vias de acesso que ligam os

principais centros urbanos fazem de Moçambique um país alvo de atracção de investimentos imobiliários.

Actualmente assiste-se a uma avalanche de investidores no sector da habitação nas zonas periféricas das grandes cidades, num autêntico sinal de descentralização. Este novo fenómeno faz das zonas periféricas grandes pontos de concentração populacional. A alocação de bens e serviços bá-

mercado imobiliário

ESTUDO CONFIRMA TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO

Um estudo publicado pela consultora PrimeYield, com dados referentes a 2014, indica que o mercado habitacional de Maputo deverá continuar a crescer, com a “absorção quase imediata dos produtos que vão sendo concluídos”. Segundo este estudo, este mercado “continua a ser marcado por um desequilíbrio muito acentuado entre a oferta e procura”.

O arrendamento continua a dominar, já que o financiamento bancário não é ainda generalizado, acrescenta o estudo. Relativamente ao mercado de escritórios, o estudo indica que Moçambique continua a exibir uma boa performance económica e a ser destino de muitas empresas estrangeiras. Além disso, refere o mesmo estudo, “o tecido empresarial nacional

continua também a qualificar-se, principalmente na área das PME, o que abre boas perspectivas para a evolução da procura de escritórios a médio prazo”. “A oferta é ainda marcada pelo desenvolvimento de projectos feitos à medida do ocupante, com forte presença de sedes corporativas individuais”, conclui o estudo.

sicos, como água, energia, estradas, hospitais, bancos e centros comerciais, faz com que a população prefira concentrar as suas atenções nas chamadas zonas de expansão. No que respeita ao mercado imobiliário, Moçambique tem despertado a atenção de vários *players*, no entanto, a aposta é ainda relativamente moderada. A actividade do sector imobiliário continua a ter maior preponderância na capital, verificando-se que existe uma pressão de valores, e nem mesmo os efeitos da crise internacional atenuaram o mercado, de modo a combater os preços desajustados. Em Maputo, verifica-se uma indefinição da segmentação do mercado imobiliário. Começam a surgir projectos residenciais dirigidos à classe média, pois a oferta tem estado centrada em produtos imobiliários para o segmento médio/alto. Nos dias que correm, assiste-se a uma acelerada busca por uma casa, principalmente na camada juvenil, que, mesmo a custo próprio, tem concentrado esforços na aquisição de uma residência. ■

HABITAÇÃO

2560
USD/m²

Valor médio de venda
na cidade de Maputo

3120
USD/m²

Valor médio de venda
na Av. Julius Nyerere

ESCRITÓRIOS

32
USD/m²

Renda prime na
cidade de Maputo

2370
USD/m²

Valor médio
de venda

Fonte: PrimeYield 2014

PUB



Condomínio em Fernão Veloso - Nacala

- 4 Habitações Unifamiliares Triplex
- Com dependência
- 3 Lugares de estacionamento p/casa
- Acabamentos de alta qualidade
- A 200m da praia
- Próximo Aeroporto Internacional de Nacala

Para Venda – Já Concluído



Condomínio Residencial em Pemba

- 11 Habitações Tipo 1, 2 e 3
- Localização em zona nobre da cidade
- Estacionamento Privado
- Segurança 24 horas
- Ar Condicionado
- TV por Cabo
- Gerador
- Apartamentos completamente mobilados

Já Disponível para arrendamento



CONTACTOS: 843 114 150 ; 846 459 424 alex@contruarte.co.mz bruno@jamp.co.mz

Estudo destaca construção de novos edifícios em Maputo




Um estudo efectuado pelo “O País” dá conta da existência de pelo menos vinte quatro novos edifícios que estão em construção e em comercialização na capital moçambicana. São edifícios concebidos para os segmentos alto e médio-alto, localizados nas zonas privilegiadas da Cidade das Acácias, como é o caso da Sommerchild, Polana Cimento e Costa do Sol, esta última de maior desenvolvimento nos últimos tempos, devido à reabilitação e requalificação da marginal de Maputo.

Verifica-se que uma grande parte destes edifícios está situada na avenida Julius Nyerere, ou sua zona de influência, beneficiando de uma excelente localização central, com bons acessos, comércio e serviços, e na maioria dos casos com vista ao mar. Do levantamento efectuado, é de salientar um maior enfoque nos apartamentos tipo 2 e tipo 3, satisfazendo assim a elevada procura por estas tipologias. E porque uma imagem vale mais que mil palavras, nas figuras abaixo pretendemos ilustrar os indicadores principais deste levantamento, nomeadamente, o número de apartamentos por tipologia, os valores de venda médios por m², assim como as áreas médias por tipologia. ■

	APARTAMENTOS T1	APARTAMENTOS T2	APARTAMENTOS T3	APARTAMENTOS T4	APARTAMENTOS T5
ÁREA MÉDIA APARTAMENTOS	88,4 m2	109,0 m2	177,0 m2	181,2 m2	328,7 m2
VALOR MÉDIO VENDA US\$ / M2	3,245 US\$M2	3,173 US\$M2	3,034 US\$M2	2,292 US\$M2	s/i US\$M2
Nº DE APARTAMENTOS APARTAMENTOS NOVOS SEGMENTO MÉDIO-ALTO e ALTO	182 APARTAMENTOS	287 APARTAMENTOS	603 APARTAMENTOS	66 APARTAMENTOS	16 APARTAMENTOS
STOCK TOTAL APARTAMENTOS NOVOS	16,090 m2	34,027 m2	115,362 m2	20,223 m2	5,259 m2





Todos os dias,
em todo o mundo,
trabalhamos para
que milhões
de pessoas
vivam com toda
a Tranquilidade

Para mais informações, contacte-nos através
do nº 21 483 710/15, ou visite-nos em
www.tranquilidadeseguros.co.mz



TRANQUILIDADE
COMPANHIA DE SEGUROS

Indústria de construção regista “crescimento exponencial” devido ao mercado de habitação

Que descrição se pode fazer sobre o mercado imobiliário moçambicano, especialmente no domínio da habitação?

A indústria de construção em Moçambique está a registar, a olhos vistos, um crescimento exponencial. Neste domínio, a maior contribuição é sem dúvidas o sector imobiliário, que está a contribuir com construções de edifícios para habitação, hotéis, serviços, comércio, bem como equipamentos sociais das áreas da saúde, educação, desporto, defesa, protecção e segurança. O resultado da contribuição do crescimento do sector imobiliário é visível, podendo destacar-se o crescimento das cidades tanto na dimensão como na altura, na oferta de emprego, assim como se pode verificar a contribuição deste sector para o PIB. No que tange ao mercado imobiliário, existe em Moçambique e está cada vez mais a crescer. A questão que se coloca é se cresce de uma forma sustentável ou não. Para responder a esta questão, vou emprestar a minha experiência de gestor público durante 15 anos e gestor do sector privado durante três anos. Dependendo da perspectiva de análise, podemos registar simultaneamente uma mistura de sentimentos de satisfação e preocupação quando analisamos o crescimento do mercado habitacional. Na perspectiva do Investidor, promotores privados e empresas de construção, o sentimento é de satisfação, porque, após um longo período de estagnação, principalmente nos anos que se seguiram à independência, verificamos hoje grandes investimentos feitos e um grande movimento de construção e venda de casas, principalmente nas grandes cidades, como Maputo, Beira e Nampula, mas também temos cidades capitais das províncias que beneficiaram de grandes projectos, como são os casos de Tete, Nacala e Pemba. Nas outras cidades, o nível de crescimento não é de assinalar. O mercado de facto cresceu, mas não cobre as reais necessidades de procura de habitação em Moçambique. Os investidores privados procuram maximizar os seus ganhos e aproveitam-se da ineficiência do mercado para promoverem a especulação de preços. Para estes, manter a situação nestas condições torna o mercado apetitoso. Hoje, as casas, tanto de restauro, como casas novas, atendem a um segmento da população de rendimento alto. Este cenário não é o mais desejável, mas, como analista, direi que está a ser um bom ponto de partida para o aprofundamento do mercado imobiliário. Na perspectiva política, o sentimento é de preocupação, visto que o crescimento do mercado imobiliário não é acessível àqueles que

podemos considerar seu público-alvo, que são cidadãos de renda média e de renda baixa, tais como funcionários públicos e jovens recém-casados. Assim, é caso para dizer que em Moçambique ainda não existe um mercado de habitação sustentável, onde todos os actores, nomeadamente, financiadores, promotores, construtores, vendedores e clientes, encontram um ponto de equilíbrio ou de satisfação. Para que este cenário seja efectivo, clama-se pela intervenção do Governo. O Executivo saberá, em momento oportuno, encontrar mecanismos que estimulem o mercado e torná-lo sustentável, reduzindo a especulação no preço de construção e no preço de venda.

Tendo em conta que está a gerir o projecto Intaka, o primeiro projecto imobiliário de grande envergadura pós-independência, que experiência pode emprestar à sociedade?

Para quem faz a gestão de projectos tem sempre experiência que pode emprestar à sociedade no seu ramo. O projecto Intaka foi o projecto pioneiro de parceria público-privada após a independência, e este permitiu-me amadurecer significativamente. Aprendi que gerir um projecto é, acima de tudo, conhecer a essência do negócio, conhecer o mercado, conhecer os parceiros, conhecer os *stackholders* do negócio em causa e assegurar o equilíbrio da cadeia de valores deste mesmo negócio. Para a área imobiliária, a cadeia de valores é constituída por variáveis que o gestor muitas vezes não controla, obrigando-o a superar-se para alcançar os seus objectivos. A título de exemplo, num mercado imobiliário, cabe ao gestor a arte de mobilizar financiamento em condições favoráveis; a arte de mobilizar espaços atractivos; a arte de assegurar a conformidade dos projectos, garantindo o cumprimento da legislação; a arte de assegurar a implementação do projecto, minimizando as perdas e maximizando os ganhos; a arte de assegurar a gestão administrativa, financeira e patrimonial; e a arte de mobilizar potenciais clientes. Cada uma destas variáveis tem a sua especificidade. Garantir pleno funcionamento de todas as variáveis é o mesmo que assegurar a sustentabilidade dos projectos ou de uma empresa. Num contexto bastante volátil em que nos encontramos, onde existe dificuldades de toda ordem, nomeadamente, escassez de recursos financeiros, escassez de espaços, alta de preços dos materiais de construção, acentuada depreciação do dólar, altas taxas de juro, difícil acesso dos clientes à banca, o gestor deve lidar todos os dias com processos

de tomada de decisão, deve estar atendo ao mercado, para decidir se avança com o investimento no ponto A ou no ponto B, deve olhar o comportamento do negócio para decidir se aumenta o negócio ou se faz desinvestimento. Como gestor, aprendi a lidar com eficiência e eficácia.

Quais os principais desafios que marcam o sector?

O escopo de toda a abordagem é olharmos amanhã para um mercado imobiliário que seja sustentável através da intervenção do Governo. Neste caso, o principal desafio que marca o sector prende-se com a orientação institucional. Na minha opinião, o sector de habitação deve afirmar a sua orientação estratégica, conhecendo a sua essência e ter clareza da sua actuação. É importante definir se está orientado para a entidade reguladora ou para a entidade implementadora. Nos últimos anos, a tendência do sector é orientar-se para a entidade implementadora, procurando mobilizar parceiros, procurando financiamentos, procurando estabelecer *joint ventures*, chegando, nalguns casos, a competir com os seus próprios parceiros na construção e venda de casas. Esta abordagem não está certa. As instituições do sector de habitação, nomeadamente a Direcção Nacional de Habitação e Urbanismo e Fundo para o Fomento da Habitação, devem em primeiro lugar estar orientadas para legislar e regu-



Borge da Silva Nogueira. Director do Projecto Intaka

mentar, e a implementação da sua actividade deve cingir-se na aprovação de projectos, na fiscalização de projectos, bem como na fiscalização da aplicação da lei e do regulamento do sector. Esta orientação estratégica poderá permitir que o sector regule a actividade de arrendamento e de venda; regule a actividade dos promotores imobiliários; regule as formas e mecanismos de participação do Governo nos projectos imobiliários, principalmente no que tange a infra-estruturas, incentivos fiscais e créditos concessionais; regule a actuação do mercado de habitação com a participação do Governo; regule os modelos das cooperativas de habitação; que se tenha regulamento do beneficiário alvo, regulamento das bonificações das taxas de juro, entre outros. Em segundo lugar, estas instituições podem estar orientadas para a elaboração de programas de habitação, nomeadamente, programas de requalificação urbana, programa de erradicação de casas precárias, programa de casas para a juventude e funcionários públicos, programa de subsídio ou de apoio na aquisição das casas, só para citar alguns exemplos. A clareza na orientação institucional pode contribuir para um fomento efectivo da habitação em Moçambique. Por um lado, com apoio do Governo, vai assegurar a participação de promotores com vantagens comparativas e competitivas em relação aos promotores sem apoio do Governo, abrindo espaço para um mercado de habitação acessível, estimulando a concorrência no mercado. Neste domínio, o Governo estará a fazer o seu papel interventivo no mercado. Por outro lado, o sector vai gerar um conjunto de receitas próprias resultantes das taxas de arrendamento, taxas de aprovação de projectos a serem participados pelo Governo, taxas de compra e venda de casas, bem como mais-valias das infra-estruturas e dos incentivos fiscais de projectos participados pelo Governo.

O baixo nível de rendimento e o difícil acesso ao crédito para habitação são alguns dos factores que retraem os potenciais consumidores. Outro factor apresentado pelos bancos prende-se com os preços especialmente especulativos praticados no mercado imobiliário. Quais são os mitos e a realidade do ramo? Que critério orienta a definição dos preços praticados no mercado imobiliário?

Recorrendo a conceitos económicos, posso afirmar que o critério que orienta o preço de um produto no mercado é a relação entre a procura e a oferta do mesmo produto, neste caso, das casas. Normalmente, quando a procura é maior que a oferta, o preço do produto torna-se alto. Podemos até evocar a especulação, mas a verdade é que o nível de procura continua alto e os que arriscam a investir determinam o preço. A única forma de estimular o mercado é reduzir a especulação ou mesmo o preço e massificar os projectos de construção de casas até um ponto em que a oferta seja maior que a procura. Em qualquer parte do mundo, o estímulo ao mercado imobiliário e a massificação dos projectos de construção de casas são feitos com intervenção do Governo. Moçambique já devia ter um programa concreto de massificação de projectos de construção de casas. Existe vontade política, existem promotores, existem poten-

Perfil

Actualmente director do projecto Intaka, Borge Nogueira da Silva exerceu, durante vários anos, diversas funções no Fundo de Fomento da Habitação, tendo sido director financeiro, director de Crédito e director de Planificação e Investimentos. De 2007 a 2010, trabalhou no Gabinete de Planificação e Controlo na Direcção Nacional de Águas, tendo sido impulsor de dois grandes projectos, nomeadamente, SINAS e PRONASAR, e foi mentor e criador do regulamento dos incentivos salariais em vigor na DNA até hoje.



A única forma de estimular o mercado é reduzir a especulação ou mesmo o preço e massificar os projectos de construção de casas até um ponto em que a oferta seja maior que a procura



ciais investidores, existem bancos comerciais, existem potenciais clientes alvo. A questão que se coloca é esta. O que está a faltar? Aqui, cada um pode tirar a sua conclusão. Eu já trabalho há 18 anos neste sector e penso que o que está a faltar já me referi anteriormente, quando falava da orientação estratégica do sector. A realidade será esta. A tendência não mudará se não houver intervenção do Governo. A título de exemplo, com a atribuição das casas da Vila Olímpica a preços bonificados em 38%, foi possível beneficiar funcionários públicos e jovens. Naquela altura, o mercado de habitação na cidade de Maputo ficou retraído, tanto no arrendamento como na compra e venda. No projecto Intaka, se os termos do acordo se materializassem, o Governo estaria a reduzir indirectamente em 30% os preços de venda. Por outro lado, o sector de habitação deve ser visto numa perspectiva transversal, dentro da sua cadeia de valor. Os desenhos arquitectónicos são apenas algumas componentes dentro da cadeia de valor dos projectos imobiliários. O estudo de viabilidade, o financiamento, a capacidade de elaborar leis e regulamentos, a capacidade de lóbi, a capacidade de negociação e a gestão financeira devem sobrepor-se na hierarquia de actividades dentro das instituições do sector de habitação.

Tendo em conta as características actuais, desafios e oportunidades, que variáveis devem ser mobilizados para se garantir um crescimento sustentável do sector?

Para garantir um crescimento sustentável do sector, há necessidade de assegurar um ponto de equilíbrio ou de satisfação de todos os actores do sector. Para isto, primeiro, deve garantir-se a intervenção do Governo no mercado imobiliário através de mecanismos apropriados, como leis, regulamentos e normas que visam fomentar a habitação no país. Segundo, para que estes mecanismos se tornem realidade, deve introduzir-se profundas reformas institucionais, dando uma

orientação estratégica, definindo a essência e clareza na actuação das instituições do sector que vela pela área de habitação. Terceiro, deve assegurar-se a participação dos promotores privados, cooperativas de construção e até mesmo municípios na implementação dos projectos imobiliários.

Como se perspectiva o futuro do mercado, tendo em conta a descentralização geográfica e o acesso ao financiamento?

O futuro do mercado é promissor. À semelhança do crescimento do mercado imobiliário ao nível das grandes cidades, seguramente que as restantes cidades irão ter o mesmo comportamento. De forma a garantir-se um crescimento sustentável, acima já se expôs algumas ideias e, neste caso, é importante destacar que a descentralização do sector de habitação, com apoio do Governo, constitui também um desafio importante.

O acesso ao financiamento pode ser visto de duas maneiras: financiamento ao projecto e financiamento aos clientes. Existe uma forte ligação entre estas duas componentes.

Os investidores não arriscam o financiamento sem garantias de que os projectos têm clientes à altura de adquirir os projectos e os bancos não financiam os clientes.

Esta roda torna-se ainda mais complexa quando o investidor vai ao banco, solicita financiamento e o banco exige a lista dos potenciais clientes. Para se ultrapassar isto, é preciso também mecanismos adequados de intervenção do Governo, seja para servir de avalista, seja para emitir garantias aos projectos de habitação.

Para isto, as instituições do sector de habitação devem ter habilidade para produzir os mecanismos que assegurem a participação do Governo nos projectos.

As instituições do Governo que trabalham nesta área devem produzir um quadro jurídico-legal que assegure a participação de todos os actores interessados para se evitar situações de eventuais tráficos de influência. ■



PROJECTO INTAKA





Entrada principal do Projecto Intaka



Ambiente noturno do Projecto Intaka



Clinica do Projecto Intaka

O Projecto Intaka não é apenas um conjunto de casas, também incorpora instalações, tais como, Escolas, clínicas, parque infantil e mais. Oferece também serviços incluindo saneamento público, segurança e jardinagem.

Não precisa desenvolver o projecto, ele fará isso por si!




Em quatro anos, o Projecto Intaka tornou-se no maior Condomínio em Moçambique, com mais de 500 famílias desfrutando da nova vida.



TEL: +258-21900888 / +258-21900892

◆ Investidores: FFH-Henan Guoji Imobiliária, Lda. ◆ Rua E, N° 40, Bairro da Coop, Maputo.



Crédito à habitação com financiamento a 100% ganha ímpeto

O BancABC Moçambique lançou a sua campanha de financiamentos até 100%, em 2014, tendo, desde então, ampliado essa carteira em mais de 400% nos últimos 12 meses. Um nível de crescimento singular para qualquer instituição financeira

O lançamento desta campanha teve como móbil a escassez aguda verificada no ramo imobiliário nacional, na medida em que, cada vez mais, se torna difícil a obtenção de financiamento bancário, devido a limitações de acessibilidade, bem como incapacidade de aumentar os depósitos quando tal fosse exigido pelos bancos.

Uma avaliação da nossa primeira campanha demonstrou, em grande medida, que a mesma alcançou os objectivos almejados, no entanto, existe ainda uma grande lacuna a ser preenchida, no que concerne ao incremento do parque imobiliário. É nesta vertente que o BancABC, no intuito de continuar a prestar aos seus clientes as melhores soluções financeiras, concluiu ser impreterível a prorrogação desta campanha, de modo a auxiliar no preenchimento de tais lacunas, continuando a fornecer aos potenciais compradores a oportunidade de aceder a empréstimos para habitação a 100%.

Para fortalecer ainda mais o relacionamento e colaboração com os demais intervenientes, o BancABC celebrou acordos de parceria com diversos agentes imobiliários renomados a operar no mercado moçambicano, de forma a permitir que os seus potenciais clientes possam escolher entre uma vasta gama de opções e decidir onde e em que tipo de habitação investir. Os agentes imobiliários atendem todos os segmentos, no que diz respeito à acessibilidade, sendo que a colaboração com determinados parceiros com os quais o BancABC estabeleceu acordos nesta iniciativa já se encontra devidamente firmada, mormente, Dju-ba Estate Developers, na Matola; Matola Kings Village; Intaka Village; Deco; Maputo Bay Developers; Casa Jovem; KEY4ALL e Consult Ventures; apenas para citar alguns.

“Sempre que pensar em comprar uma casa, queremos que pense no BancABC como o seu credor preferencial no que toca ao financiamento hipotecário. O



Os agentes imobiliários atendem todos os segmentos, no que diz respeito à acessibilidade, sendo que a colaboração com determinados parceiros com os quais o BancABC estabeleceu acordos nesta iniciativa já se encontra devidamente firmada



nosso objectivo é estar no topo da mente de qualquer potencial mutuário em Moçambique, não apenas pela oferta de 100% do financiamento, mas também devido a uma série de outros aspectos, tais como serviços e condições de empréstimo favoráveis que acompanham o produto”, disse Hélder Chambisse, administrador delegado.

O BancABC acredita que a prorrogação desta campanha permite ao banco não apenas comemorar os seus serviços e



sucessos, mas também demonstrar como esses serviços podem ajudar os nossos clientes a alcançar a felicidade através da realização do sonho de casa própria. O nosso objectivo é assegurar que esse sonho se torne realidade através da disponibilização de um financiamento hipotecário acessível.

“Acreditamos que os produtos e serviços que prestamos no BancABC permitem aos nossos clientes alcançar o seu objectivo financeiro de possuir casa própria, sobretudo num mercado como o nosso, em Moçambique, onde os preços de alugar de imóveis residenciais continuam a subir rapidamente todos os meses.

Além do financiamento hipotecário, o

BancABC oferece uma vasta gama de outros produtos bancários, tais como contas de poupança, contas correntes, empréstimos ao consumidor, depósitos a prazos fixos, financiamento de viaturas e equipamentos (VAF), contas de investimento e produtos de seguros. O nosso objectivo é de sermos o parceiro bancário preferencial para os nossos clientes”, acrescentou o administrador delegado.

O BancABC opera no mercado moçambicano há quase 15 anos, oferecendo produtos e serviços financeiros a particulares e empresas. Tem presentemente 10 agências em funcionamento, e espera continuar a expandir-se ao longo dos próximos anos. ■

Viva o seu sonho a



100%



Com o Casa Total do BancABC, o único crédito de habitação que financia até 100% do imóvel à sua escolha com 0% de Depósito. Escolha uma casa num dos condomínios: Djuba Estate, Matola Kings Village, San Martinho e mais...

Contacte-nos:
Balcões BancABC
Ligue Grátis para a Linha Sol 92264

REMAX CHAVES DE CASA

Maputo: Tel.: 21 496 233 • Cel.: 82 384 0094 / 84 485 9086

E-mail: info@remaxchavesdecasa.co.mz

Matola: Tel.: 21 720 868 • Cel.: 82 627 0081 / 84 597 6239

E-mail: info2@remaxchavesdecasa.co.mz

www.bancabc.co.mz



BancABC
Novas Ideias. Banca Inteligente.

As Torres Rani marcarão o futuro da cidade de Maputo

Salim Bitar é *chief executive officer* da Rani Investments. Entrevistado pelo O País, afirma que o seu grupo acredita no futuro de Moçambique e que, por isso, não hesitou em investir mais de 200 milhões de dólares em Maputo, através do Projeto Torres Rani, em parceria com o Grupo Hoteleiro Minor International

Quais são os elementos diferenciadores do projecto Torres Rani, numa fase em que nascem diversos empreendimentos imobiliários em Moçambique, em particular na cidade de Maputo?

As Torres Rani marcarão, certamente, o futuro da cidade de Maputo, contribuindo para elevar os padrões de qualidade de construção e de projecção de edifícios na cidade e no país. Dizemos, na campanha de comunicação que estamos a lançar, que o futuro começa aqui. É essa a nossa ambição máxima: contribuir para o futuro de Maputo e de Moçambique. Nesse sentido, projectámos um edifício no qual - podemos garantir - tudo funcionará segundo os mais altos padrões internacionais de segurança, conforto, qualidade e *design*. As Torres Rani, estamos convencidos disso, serão uma nova forma de realizar um projecto turístico integrado com espaços de trabalho, de lazer e residenciais que orgulhará a cidade de Maputo e que contribuirá para gerar negócio, beneficiando as empresas locais e os investidores estrangeiros. Desenhado por um dos grandes nomes da arquitectura mundial, equipado com salas de conferência que poderão receber até 450 conferencistas, com restaurantes, piscina, espaço para crianças, e aproveitando uma localização ímpar, na belíssima marginal da cidade de Maputo, junto à praia, o complexo é constituído por 187 apartamentos - dos quais 117 são tipo 1 e estúdios, que serão geridos pelo Radisson Blu, beneficiando assim do reconhecido serviço de cinco estrelas do hotel - e por 22 000 metros quadrados num centro de escritórios *premium*. Concluo reafirmando que as Torres Rani serão uma referência na cidade de Maputo e em Moçambique.

Porquê investir mais de 200 milhões de dólares num projecto desta envergadura em Moçambique, nomeadamente em Maputo?

O Grupo Rani não é propriamente um grupo estrangeiro em Moçambique. Há mais de 15 anos que estamos a investir pelo país todo, sendo este o sexto projecto. Acreditamos que o futuro está aqui e, aliás, isso tem sido demonstrado pela nossa vontade de investir não só em Maputo, mas, como disse, pelo país fora, em locais recônditos em que tiramos vantagem da beleza inédita. Conhecemos, por isso, as potencialidades do país e reconhecemos o trabalho que tem vindo a ser feito no sentido de criar maior desenvolvimento e fazer crescer Moçambique.

De que forma pode, o projecto Torres Rani, contribuir para o futuro de Maputo e de Moçambique?

Já respondi parcialmente a essa questão. Temos a ambição de elevar os padrões de qualidade e de *design* da construção em Moçambique. Elevá-los ao nível daquilo que de melhor se faz a nível internacional. Digo isto, é bom deixar claro, sem qualquer tipo de sobrançeria, porque reconheço que, num país que vem crescendo rapidamente, como é o caso de Moçambique, têm sido feitos outros investimentos com qualidade. Temos igualmente a ambição de contri-



Temos igualmente a ambição de contribuir para gerar negócios, porque as Torres Rani serão um espaço que potenciará o clima empresarial, que fomentará a atracção de investimento externo, oferecendo qualidade às empresas que se queiram sediar no nosso complexo



buir para gerar negócios, porque as Torres Rani serão um espaço que potenciará o clima empresarial, que fomentará a atracção de investimento externo, oferecendo qualidade às empresas que se queiram sediar no nosso complexo. Para além disto, temos a certeza de que vai ser criada uma zona ímpar em Maputo, pois um centro de conferências está a ser criado ao lado, com capacidade para conferências internacionais, o que vem complementar a nossa oferta.

De que forma o projecto irá ligar-se à cidade, ao contexto envolvente?

Como é evidente, queremos que as Torres Rani se in-

tegram na cidade de Maputo, na sua paisagem urbana. A nossa primeira preocupação foi arquitectónica. Ou seja, apesar da volumetria, o conjunto de edifícios é harmonioso e está urbanisticamente integrado, nomeadamente com as colinas e com as ondas do mar que os rodeiam. Como disse anteriormente, a complementaridade dos investimentos que também nos rodeiam vem dar um ímpeto novo à cidade de Maputo, pois passamos a poder concorrer, a nível regional, para conferências, exposições e até feiras internacionais. Estamos também a preparar outras acções que em breve poderemos anunciar.

As Torres Rani destinam-se apenas a empresas estrangeiras que se queiram instalar em Moçambique ou pretendem igualmente atrair investidores e empresas moçambicanas?

SB – As Torres Rani pretendem oferecer à cidade um centro de negócios. Obviamente não tem nada a ver com empresas estrangeiras, mas sim com qualquer empresa que pretenda qualidade nas suas instalações, com padrões internacionais, ao nível do que melhor se faz no mundo em termos de saúde e segurança no trabalho, manutenção contínua dos edifícios e instalações técnicas e, ainda, acesso a uma plataforma internacional de negócios que envolva todos os profissionais e empresas, sejam elas de que nacionalidade forem.

Existem mais projectos do Grupo Rani previstos para Moçambique a curto-médio prazo?

Neste momento, grande parte do nosso investimento concentra-se no projeto Torres Rani. De qualquer forma, aproveito a oportunidade para recordar que a Rani Investments é, há anos, um dos maiores investidores privados, senão o maior, em

Moçambique, naquilo que ao turismo diz respeito. Nós continuamos a olhar para Moçambique como um mercado em franco desenvolvimento, como um país com grande potencial turístico, e noutras áreas de negócio. Através das parcerias e do nosso relacionamento com marcas como Anantara, Avani e Radisson Blu, continuaremos focados em proporcionar, em Moçambique, condições de hospitalidade e de serviço de classe mundial.

Os investimentos que até agora foram feitos pelo Grupo Rani em Moçambique são rentáveis?

O Grupo Rani acredita firmemente em Moçambique e, como tal, estrategicamente, concentrou neste país uma grande fatia do seu investimento na África Subsaariana. Continuaremos a investir e a atrair parceiros de classe mundial, acreditando que a economia moçambicana continuará a desenvolver-se, garantindo assim o retorno dos investimentos, sobretudo a quem, como nós, está disponível para apoiar o impressionante surto de desenvolvimento socioeconómico que se vive em Moçambique. Devido ao sector em que actuamos, os nossos investimentos ainda não produziram os resultados esperados, pois o turismo, sendo um sector muito sensível, não tem sido muito atractivo, devido aos vários acontecimentos no país. cremos, no entanto, que são situações passageiras e que o investimento nesta área, particularmente quando atinge uma certa dimensão, se venha a tornar mais atractivo, beneficiando do desenvolvimento económico, e assim volte ao rumo de tornar o turismo uma das indústrias de base da economia. Investimentos neste sector não são, por norma, investimentos de curto prazo. ■

— 0 — FUTURO COMEÇA *aqui*

Para alguns o amanhã não é sobre incertezas. É sobre oportunidades.
Infinitas possibilidades que vão muito além da nossa imaginação.
Eis aqueles que acreditam que o amanhã é agora. Os que não esperam
pela chegada do futuro, porque são eles próprios que o constroem.
Para alcançar o que se vislumbra no horizonte, demos o primeiro passo.



VIVER | TRABALHAR | RELAXAR
Uma nova forma de fazer Turismo

Escritórios e Residências. A partir de Janeiro 2016
Reserve agora
torresrani.com



torresrani

MAPUTO

Matola na órbita de investidores imobiliários



Um local que está na órbita de todo o investidor do sector imobiliário, tanto nacional como estrangeiro. Localizado há menos de vinte quilómetros da cidade capital, no sentido norte, o município da Matola é um dos pontos de atracção de investimentos habitacionais do país. Em um ano, a edilidade de Calisto Cossa tem tramitado, por ano, uma média de seis mil e seiscentos expedientes de requisição e/ou solicitação de terra para investimentos habitacionais a todos os níveis. Deste número, 70% dos expedientes estiveram ligados à resolução de conflitos de terra, 20% à solicitação de grandes áreas para projectos de habitação, e os restantes 10% para casos gerais, segundo dados avançados pela vereação de Planeamento Territorial e Urbanização (PTU). Segundo o vereador do pelouro, André Chacha, o seu departamento tem sido um dos pontos de convergência de vários municípios e empresas interessados em terra para levar a cabo vários investimentos de habitação, tanto em condomínios como em residências particulares. Durante o ano passado, a vereação recebeu 468 pedidos de terrenos, fiscalizou 793 espaços para regularização, processou 1 929 plantas topográficas e efectuou 3 524 demarcações de terrenos. Para o Município da Matola, esta fluidez representa um crescimento no tocante à adesão de projectos habitacionais de que



Um dos factores atractivos que fazem da Matola um local de interesse para construir ou adquirir uma habitação é a facilidade de aquisição de material de construção, uma vez que grande parte das indústrias que trabalham no sector se localiza naquele município



o município está a ser alvo. Segundo a edilidade, com o traçado da Circular de Maputo concluído, Matola passou a ser um destino apetecível para os investidores e são realizados estudos para parcelamentos de terras concebidas para o sector imobiliário. Os bairros Tchumene 1, Tchumene 2, Tsalala e outros pontos têm sido centro das atenções. Neste momento, trabalhos de limpeza, vias de acesso, água e luz estão a ser acautelados para outras zonas por serem parceladas num futuro breve.

Um dos factores atractivos que fazem da Matola um local de interesse para construir ou adquirir uma habitação é a facilidade de aquisição de material de construção, uma vez que grande parte das indústrias que trabalham no sector se localiza naquele município. O acesso à vizinha África do Sul, através da Estrada Nacional número Quatro (EN4), a chamada Maputo-Witbank, é um outro chamariz para o investimento na habitação.

Neste momento, um debate que está a ser levado acabo, através de campanhas junto das comunidades locais, é sobre a lei de terra, um dispositivo que ajuda a ultrapassar conflitos ligados à disputa de espaços. Matola possui extensas porções de terra concebidas para grandes projectos de habitação e já há parceiros interessados em entrar neste mercado. ■

BREVE HISTORIAL SOBRE MATOLA

Matola faz limite a noroeste e a norte com o distrito de Moamba, a oeste e sudoeste com o distrito de Boane, a sul e a este com a cidade de Maputo, e a noroeste com o distrito de Marracuene. O município tem uma área de 373 km². A sua população é, de acordo com o censo de 2007, de 672 508 habitantes, representando um aumento de 58,3% em relação aos 424 662 habitantes enumerados no censo de 1997. Devido ao seu dinamismo económico e demográfico, Matola foi elevada à categoria de cidade B em 2 de Outubro de 2007, estatuto que partilha com Beira e Nampula. O nome Matola provém de Matsolo, povo bantu que se fixou na região a partir do século II. Em 1895, a área da Matola é incluída na 1ª Circunscrição Civil de Marracuene, no então distrito de Lourenço Marques, quando Moçambique era colónia portuguesa. A povoação foi criada pela portaria nº 928, de 12 de Outubro de 1918. Com a independência do país, a 25 de Junho de 1975, recupera-se o nome original, passando a denominar-se cidade da Matola. A Câmara Municipal passou a ser dirigida por um presidente nomeado pelo Governo de Moçambique, o primeiro dos quais foi Rogério Daniel Ndzwana. Com o processo de democratização do país, abriram-se as portas para a restauração do estatuto municipal. A criação de municípios foi fundamentada na Constituição da República de Moçambique de 1990 e a Lei nº 2/97, de 18 de Fevereiro, criou o quadro jurídico para a criação das autarquias locais. O município foi, assim, transformado em autarquia e no seguimento das primeiras eleições autárquicas, realizadas a 30 de Junho de 1998, foram instalados os novos órgãos de poder local: a Assembleia Municipal e o Conselho Municipal. O primeiro presidente do Conselho Municipal da Matola foi Carlos Almerindo Filipe Tembe, eleito nas primeiras eleições autárquicas de 1998 para suceder a António Thuzine, sendo reeleito em 2003. O seu falecimento súbito em Dezembro de 2007 levou à sua substituição pela presidente da Assembleia Municipal, Maria Vicente, a 10 de Janeiro de 2008. Eleito nas eleições autárquicas de 2008, Arão Nhancale tomou posse a 5 de Fevereiro de 2009 como novo presidente do Conselho Municipal. Invocando razões pessoais, Nhancale viria a renunciar ao cargo, sendo substituído interinamente pelo presidente da Assembleia Municipal, António Matlhava, a 15 de Maio de 2013. Nas eleições autárquicas de 2013, é eleito Calisto Cossa, que tomou posse a 7 de Fevereiro de 2014.

LANÇAMENTO

A nova sede da sua empresa está aqui.



Imagens Ilustrativas

Bem-vindo ao Platinum Corporate, o mais emblemático centro de negócios, com uma localização *prime* na Avenida Julius Nyerere e com a conveniência de estar perto de tudo.

Um projecto de arquitectura único e distinto que potencia a imagem corporativa da sua empresa. Desenhado pelo Arquitecto Frederico Valsassina, um edifício Classe A que cumpre os padrões internacionais de qualidade.

Se a mudança faz parte dos seus objectivos, está na altura de nos contactar e perceber porque é que a nova sede da sua empresa deve ser aqui.



- Até 11.228 m² | 17 pisos | 4 pisos de estacionamento
- Pé direito entre pisos de 4 m (permite aplicação de tecto e pavimento falso)
- Lobby com duplo pé direito, recepção e controlo de acessos
- Quatro elevadores de alta velocidade e um monta-cargas
- Áreas comuns climatizadas (lobby e átrios de elevadores)
- Central de geradores cobrindo 100% das necessidades energéticas
- Flexibilidade de design interno:
 - Sede Corporativa | Pisos Corporativos | Pisos Flexíveis
- Máxima eficiência e funcionalidade das áreas
- Consultoria Fit Out: personalização dos espaços (concepção e construção de interiores)
- Gestão profissional do edifício com manutenção permanente
- Entrega no 1º trimestre de 2016

Contacte-nos:

www.platinum.co.mz info@platinum.co.mz T. +258 21 494 935

Um projecto:

promovalor 
INVESTIMENTOS

A zona urbana passou a ser uma atracção para habitação

Luís Lage é um dos conceituados arquitectos da praça. Participa em vários projectos ligados à construção civil e, neste suplemento, lança um olhar ao presente e futuro do mercado habitacional nas cidades de Maputo e Matola

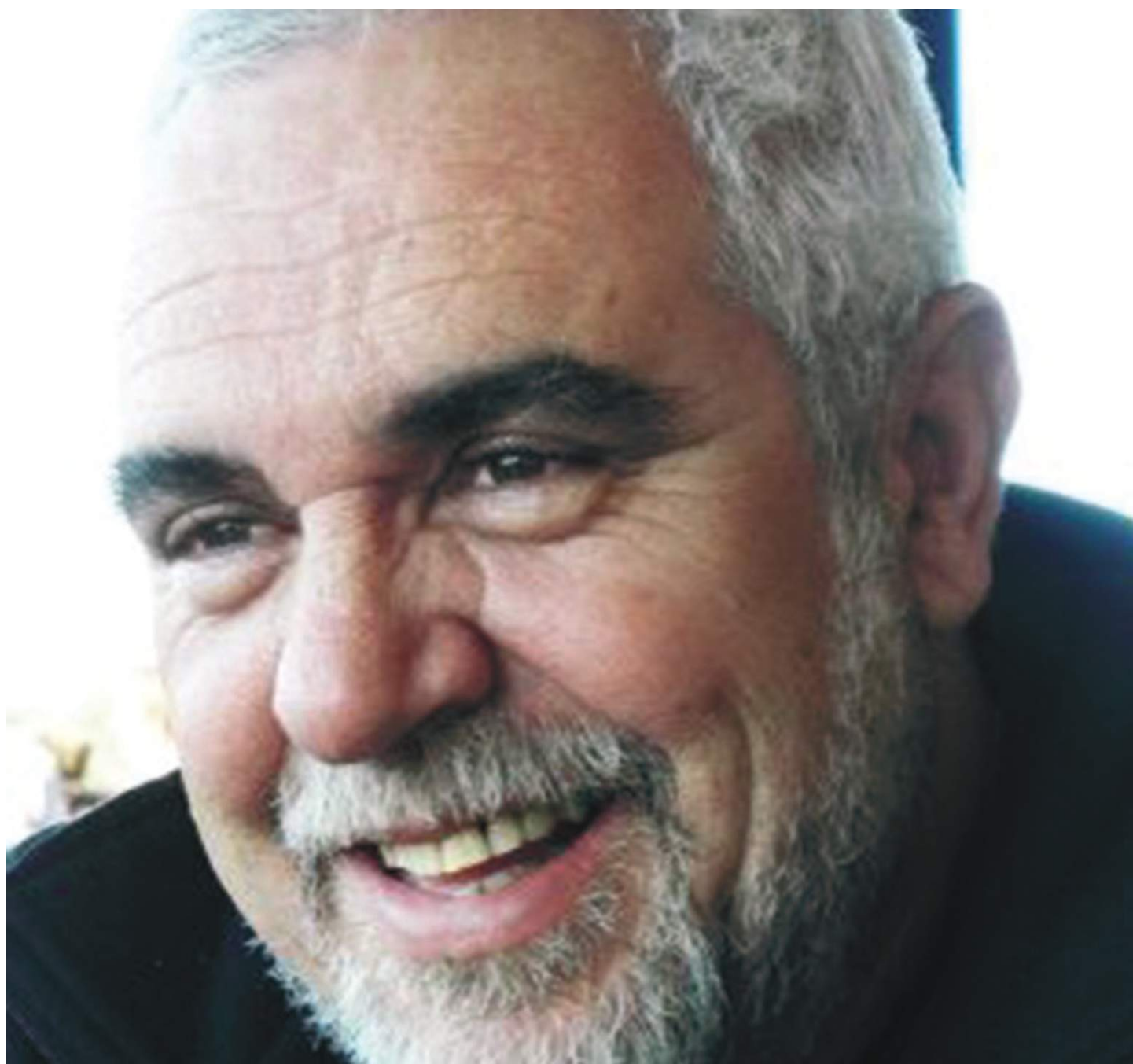
Luís Lage percebe que as zonas informais das cidades (onde vive mais de 70% da população urbana) estão entre as zonas mais dinâmicas do país. No caso de Maputo, por exemplo, em menos de 35 anos, a cintura informal da cidade inverteu o seu carácter tipológico: em vez de 80% de casas de caniço, passou-se para 80% de casas de materiais duráveis, como o bloco de cimento. Isto significou um investimento em cerca de 200 mil casas (melhoradas ou novas) com uma aplicação de mais de um bilião de dólares, valores provenientes das poupanças das famílias: “Assistimos actualmente ao mercado da habitação a crescer em várias frentes. Aliás, a procura de uma habitação passou a ser mais acelerada com o crescimento demográfico que o país regista. Se, por um lado, temos uma classe baixa a construir a custo próprio e muitas vezes a longo prazo, por outro, assistimos a uma ‘invasão’ de imponentes edifícios em vários modelos, para satisfazer uma classe média/baixa, aliás, com algum poder de financiamento na banca para o



Assistimos a uma “invasão” de imponentes edifícios em vários modelos, para satisfazer uma classe média baixa, aliás, com algum poder de financiamento na banca para o efeito



efeito. Penso que são oportunidades que são bem-vindas”. Para Lage, esta fonte de poupança preferencial na habitação devera ser vista pelos governos e municípios como uma oportunidade de resposta aos anseios de melhoria das condições de vida da população das cidades, no quadro da



luta contra a pobreza urbana e, sobretudo, como uma oportunidade de desenvolvimento da economia urbana. O arquitecto diz que a elevada densidade populacional traz consigo grandes desafios no plano de estruturação das cidades de Maputo e Matola. Para o director da Faculdade de Arquitectura da Universidade Eduardo Mondlane, a habitação tem sido uma das maiores procuras dos moçambicanos a diferentes níveis. Lage diz que se assiste nos dias que correm a um “boom” de busca de uma casa condigna e a alternativa tem sido recorrer às zonas periféricas ou às chamadas zonas de expansão.

No tocante ao nascimento de condomínios horizontais, o nosso entrevistado diz que estes fazem parte da demanda do mercado da habitação e vêm trazer um leque de opções para quem procura uma casa segura, com um padrão e com alguns serviços (restaurantes, bancos, etc.) descentralizados. Entretanto, o arquitecto diz não ser de todo vantajosa a adesão ao modelo de condomínio, uma vez que, para si, os condomínios não garantem um crescimento sob ponto de vista estético das cidades. Ter-se-á uma cidade a alastrar-se, mas de forma isolada, e quebra a interacção entre os cidadãos.

Luís Lage aponta ainda as vias de acesso e os transportes públicos como factores que estão ligados directamente à área de habitação. Aliás, para este, não se pode falar em habitação sem se tocar no aspecto vias de acesso. Para a solução deste problema, o arquitecto recomenda a implementação e cumprimento do Plano Directório do Município, que ajudaria a aliviar as vias de acesso. Para Lage, não se explica que a baixa da cidade de Maputo tenha recebido, em 2013, mais de dez mil e quinhentas viaturas durante a hora de expediente, facto que está a saturar a cidade. ■

UM PROJECTO

SOICIFIDE

www.acraya.com



O seu sonho foi construído com rigor, precisão, segurança e, acima de tudo, com grande preocupação pela qualidade final.

Queremos que viva com todo o conforto e privacidade.

Seja bem vindo!

Visite o andar modelo



ACRAYA

RESIDENCE

Stand de Vendas:

Av Ahmed Sekou Touré 864



A man and a woman are sitting on a light-colored wooden floor, leaning against a white wall. The man, on the left, is wearing an orange t-shirt and blue jeans, and is smiling while holding a light green mug. The woman, on the right, is wearing a light blue t-shirt and blue jeans, and is also smiling while holding a light green mug. They are both looking at each other.

Comercialização e vendas
824 444 422 | 846 909 752
comercial@**key4all**.co.mz



T3 | T5 (Junto ao Hotel Polana)

Condomínio com Piscina
Cozinha totalmente equipada.
Vista de mar e localização nobre.
Viva o requinte e o bom gosto!



T1 | T2 | T3 (Junto ao Hotel Terminus)

Condomínio Privado
Um investimento com
rentabilidade de 13% ano no
mercado de arrendamento.

maresias & casa chefe apartments

PRONTO A HABITAR

* Setembro de 2015

"Agarre a oportunidade
de adquirir um
apartamento onde o sol
nasce, com vista sobre
o mar."

Últimos
para
venda



Condomínio Fechado | Vistas de Mar
Acabamentos de Qualidade Superior
Ambientes Climatizados | Suites

“Arrendamento carece de um regulador”



RODRIGO ROCHA

A pesar de o mercado imobiliário se mostrar cada vez mais aberto, os senhorios continuam a ser os detentores de todas as mexidas nos preços para quem enverede pelo arrendamento. É que a falta de um instrumento regulador no processo de arrendamento de imóveis abre espaço para a especulação de preços por parte dos proprietários dos imóveis. O jurista Rodrigo Rocha faz uma breve análise do fenómeno e recomenda uma intervenção por parte do Estado, através de criação de dispositivos que permitam avaliar imóveis em arrendamento e estabelecer tectos de preços. Rocha avança ainda que a lei do inquilinato, outrora sob alçada da Administração do Parque Imóvel do Estado (APIE) é obsoleta e precisa de uma revisão, para a adequar ao actual contexto.

O nosso entrevistado considera o arrendamento de imóveis, tanto para fins de habitacionais como para instalação de escritórios, um sector volátil e sensível a oscilações, de acordo com os níveis de desenvolvimento de uma determinada cidade. Rocha aponta, à título de exemplo, a entrada de investimentos e de empresas estrangeiras no país como um dos factores que vieram pressionar ainda mais o mercado, fazendo com que os preços de arrendamento de casas subissem de forma meteórica, forçando a rescisão imediata de contratos com os anteriores ocupantes de imóveis, por não estarem em condições de se enquadrar às tabelas de preços ora reajustadas para satisfazer o mercado alimentado por clientes com melhores condições.

Rodrigo Rocha apontou ainda que um dos troféus que

alguns moçambicanos herdaram das nacionalizações são as chamadas “flats” e houve até quem conseguisse adquirir mais de três casas, passando hoje a viver de valores de arrendamento das mesmas, pois os valores não são baixos. Para o jurista, uma das vantagens da aplicação da implementação de um regulador no mercado será a arrecadação de valores para os cofres do Estado, através de cobrança de impostos. A medida, para este, iria não só manter um contacto cons-



A entrada de investimentos e de empresas estrangeiras no país como um dos factores que veio a pressionar ainda o mercado, fazendo com que os preços de arrendamento de casas subissem de forma meteórica,



tante entre os proprietários de imóveis e o Estado, como também salvaguardar os direitos do arrendatário ou inquilino, este último actualmente em situação vulnerável, refém dos interesses das necessidades do senhorio, que entende de um mês para o outro anunciar a subida da renda. ■

OPORTUNIDADE imobiliária



Pavilhão em Marracuene
Michafuten (junto à N1) 500 000 USD (A NEGOCIAR)



Vende-se pavilhão com 900 m2, inserido num lote de 1 100 m2 + estacionamento.

Pavilhão na Matola
Av. da Namaacha 470 000 USD (A NEGOCIAR)



Vende-se pavilhão com 870 m2, inserido num lote de 1 000 m2 + estacionamento.

Projecto com terreno no Dondo
(a 500m da N6) 120 000 USD (A NEGOCIAR)



Terreno com 25 000 m2, com projeto aprovado para construção de armazéns, com electricidade à entrada do terreno e com vedação parcial já executada

Construção à medida do cliente



+258 846 754 564
+351 252 963 636



www.jfmetal.pt



Avenida da Namaacha, Bairro de Chinonankula
Quarteirão 1 – Casa n.º 28
Matola - Moçambique
Tel. +258 21777288

Na MOZAGO trabalhamos diariamente para que os seus projectos cresçam com a solidez necessária a enfrentar um mercado dinâmico e competitivo.

Fazemos dos seus projectos grandes obras.



MOZAGO
www.mozago.com



COMPROMISSOS SÉRIOS.
CONSTRUÇÃO COM CONFIANÇA.

Projectos Prediais de Engenharia

Projectos de Infra-Estruturas

Projectos de Obras de Arte e Túneis

Projectos Geotécnicos

Projectos Viários

Inspeção e Gestão de Obras de Arte

Planeamento e Fiscalização de Obras

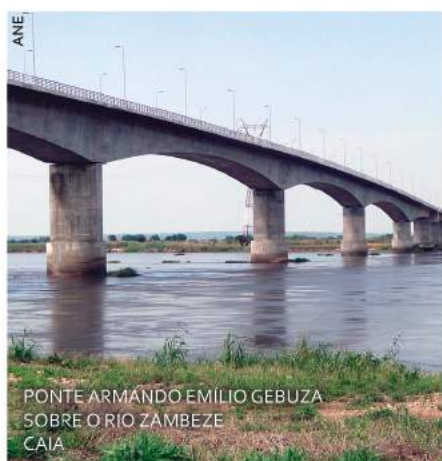
Revisão e Coordenação de Projectos

Estudos de Impacto Ambiental e Social

Estudos de Viabilidade Técnica e Económica

Betar

DESDE 1973 A PROJECTAR UM MUNDO MELHOR



PONTE ARMANDO EMILIO GEBUZA
SOBRE O RIO ZAMBEZE
CAIA



PEMBA LATITUDE
PEMBA



EDIFÍCIO SEDE DO BANCO BCI
MAPUTO



EPSILON 27
MAPUTO



XILUVA JARDIM
MAPUTO



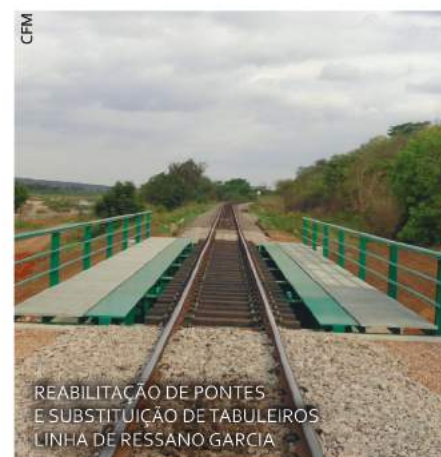
JFS TOWER
MAPUTO



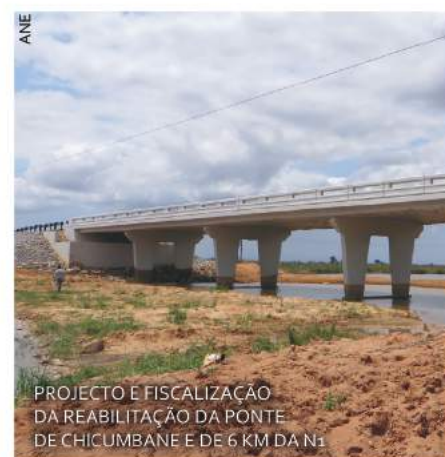
PONTE DE KASSUENDE
SOBRE O RIO ZAMBEZE E 15 KM DE ESTRADA
TETE



EDIFÍCIO PLATINUM
MAPUTO



REABILITAÇÃO DE PONTES
E SUBSTITUIÇÃO DE TABULEIROS
LINHA DE RESSANO GARCIA



PROJECTO E FISCALIZAÇÃO
DA REABILITAÇÃO DA PONTE
DE CHICUMBANE E DE 6 KM DA N1



MASTERPLAN E PLANOS DE URBANIZAÇÃO DA KATEMBE
VIA RÁPIDA KATEMBE/MAPUTO/PONTA DO OURO



EDIFÍCIO PRODUÇÕES GOLO
MAPUTO



INSTITUTO SUPERIOR DOM BOSCO
MATOLA

GEOTEST
C. Emp. Vialonga - D2
2625-607 Vialonga - Portugal
+351 219 738 690
www.geotest.pt

BTR.AO
R. Kwamne NKrumah 31 - 1º D
Maianga, Luanda - Angola
+244 943 528 271
www.betar.pt

BETAR CONSULTORES
Av. Elias Garcia 53 - 2º Esq.
1000-148 Lisboa - Portugal
+351 217 826 110
www.betar.pt

BETAR ESTUDOS
Av. Elias Garcia 53 - 2º Esq.
1000-148 Lisboa - Portugal
+351 217 826 110
www.betar.pt

MZ BETAR
Av. 25 de Setembro 1509, 4º-5
Maputo - Moçambique
+258 21 30 20 80
www.betar.pt

Zonamento do mercado residencial



- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| 1 Polana Cimento A | 7 Sommerschild 1 |
| 2 Central C (Baixa Nova) | 8 COOP |
| 3 Central C (Baixa Antiga) | 9 Malhangalene |
| 4 Polana Cimento B | 10 Sommerschild 2 |
| 5 Central B | 11 Costa do Sol & Triunfo |
| 6 Alto Maé | |

Inventário de novos apartamentos



Destaque do Mercado

Preço médio

Segmento Alto	Segmento Médio-Alto
3,685 \$/m ²	3,115 \$/m ²

Renda média

Por mês	Por m ²
\$ 4,688	36,6 \$/m ²

Intervalo da Yield de mercado



Mercado residencial visto à lupa

Infografia dedicada ao segmento médio-alto e alto de apartamentos novos em Maputo

INVENTÁRIO DE APARTAMENTOS NOVOS

	Zona 1	Zona 2	Zona 4	Zona 6	Zona 7	Zona 11
Existentes	270 unid.	0 unid.	183 unid.	0 unid.	131 unid.	145 unid.
Construção	565 unid.	0 unid.	54 unid.	147 unid.	428 unid.	428 unid.
Projectados	350 unid.	845 unid.	0 unid.	300 unid.	770 unid.	1,340 unid.

ÁREA MÉDIA E MIX POR TIPOLOGIA

SEGMENTO MÉDIO-ALTO

Tipo	Área Média (m ²)	Mix (%)
Tipo 1	69,5 m ²	18,2 %
Tipo 2	126,9 m ²	28,0 %
Tipo 3	207,8 m ²	49,2 %
Tipo 4	302,3 m ²	3,4 %
Tipo 5	417,7 m ²	1,3 %

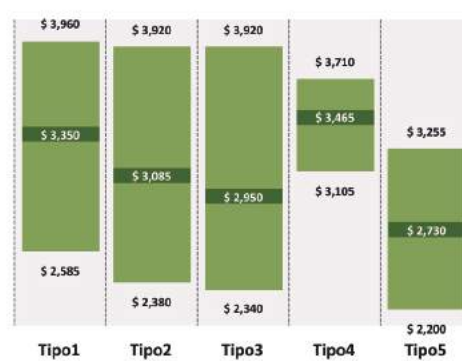
SEGMENTO ALTO

Tipo	Área Média (m ²)	Mix (%)
Tipo 1	59,5 m ²	19,4 %
Tipo 2	128,4 m ²	25,7 %
Tipo 3	226,0 m ²	48,7 %
Tipo 4	316,9 m ²	5,0 %
Tipo 5	434,3 m ²	1,3 %

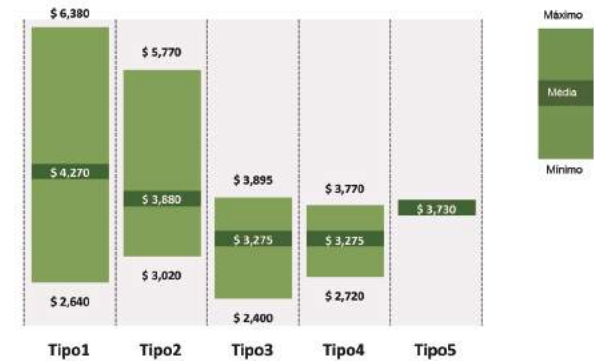
PREÇOS E RENDAS MÉDIAS POR TIPOLOGIA

PREÇO MÉDIO DE VENDA

SEGMENTO MÉDIO-ALTO

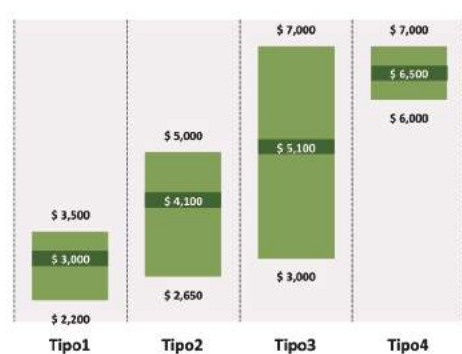
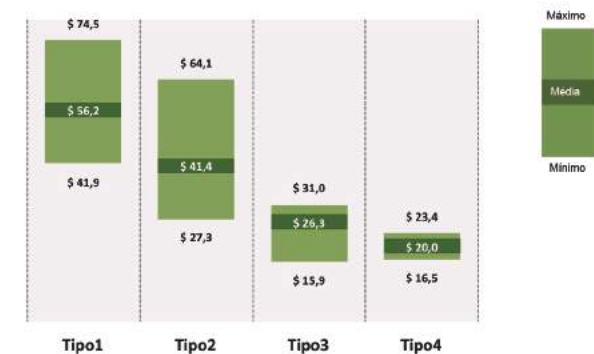


SEGMENTO ALTO



RENDA MÉDIA

RENDA MÉDIA MENSA

RENDA MÉDIA POR M²



Acrecentamos Valor a cada metro quadrado (m²)

15 anos de experiência no mercado imobiliário moçambicano com uma equipa de profissionais, que desenvolve o seu trabalho assente em padrões internacionais de excelência e qualidade

Ajudamos os nossos clientes a maximizar cada metro quadrado do seu edifício, terreno ou projecto

Avaliação de Activos, Estudos de Mercado e Consultoria Estratégica

www.rec.co.mz - Telf. (258) 21 000 000 - consulting@rec.co.mz - Uma empresa do grupo



Brasil lidera mercado imobiliário no mundo



O Brasil tem o mercado imobiliário mais efervescente do mundo, segundo aponta uma pesquisa da consultoria imobiliária Knight Frank.

O Global House Price Index, índice de preços imobiliários no mundo produzido pela empresa, apontou que os preços no Brasil subiram 15,2% num ano, maior alta global. Em seguida, ficaram os mercados de Hong Kong, com alta de 14,2% nos preços, e Turquia, com valorização de 11,5% nos imóveis. Embora os números do Brasil sejam os mais altos em 12 meses, o ranking muda num período mais curto, de seis ou três meses.

Já na ponta contrária do ranking, a Grécia, em crise, registou as maiores quedas nos preços, perdendo 11,7% no valor dos imóveis em 12 meses.



CONFIRA O RANKING DA KNIGHT FRANK, ORGANIZADO PELOS DADOS EM 12 MESES

COLOCAÇÃO	PAÍS	VARIAÇÃO NOS PREÇOS EM 12 MESES	VARIAÇÃO NOS PREÇOS EM 6 MESES	VARIAÇÃO NOS PREÇOS EM 3 MESES
1º	BRASIL	15.2%	6.3%	3.0%
2º	HONG KONG	14.2%	14.1%	4.5%
3º	TURQUIA	11.5%	6.9%	3.5%
4º	RÚSSIA	10.7%	5.6%	2.4%
5º	*COLÔMBIA	10.5%	5.7%	4.9%
6º	ÁUSTRIA	10.1%	0.2%	0.7%
7º	CHINA	7.7%	12.8%	4.6%
8º	MALÁSIA	7.3%	1.3%	-1.8%
9º	NORUEGA	7.0%	3.8%	0.6%
10º	ISLÂNDIA	6.6%	3.8%	0.7%
11º	ÍNDIA	6.5%	3.9%	0.6%
12º	ESTÔNIA	6.4%	4.0%	2.6%
13º	SUIÇA	6.3%	0.9%	2.5%
14º	NOVA ZELÂNDIA	5.0%	2.9%	1.2%

COLOCAÇÃO	PAÍS	VARIAÇÃO NOS PREÇOS EM 12 MESES	VARIAÇÃO NOS PREÇOS EM 6 MESES	VARIAÇÃO NOS PREÇOS EM 3 MESES
18º	ESTADOS UNIDOS	3.6%	9.4%	2.2%
19º	ALEMANHA	3.3%	-3.2%	-0.5%
23º	DUBAI	2.0%	1.0%	0.0%
25º	ÁFRICA DO SUL	1.5%	6.2%	3.1%
27º	COREIA DO SUL	1.1%	-0.3%	-0.5%
32º	AUSTRÁLIA	0.3%	0.9%	0.3%
34º	*FRANÇA	-0.1%	-1.2%	0.2%
37º	REINO UNIDO	-1.6%	0.7%	-0.6%
41º	SUÉCIA	-2.6%	1.3%	0.2%
43º	JAPÃO	-2.6%	-1.3%	-0.6%
47º	*DINAMARCA	-5.4%	1.4%	1.0%
50º	PORTUGAL	-7.0%	-2.4%	-1.2%
51º	PAÍSES BAIXOS	-7.9%	-5.1%	-4.7%
55º	GRÉCIA	-11.7%	-6.4%	-3.6%

PUB



SEDE DO BANCO ÚNICO



EDIFÍCIO PLATINUM



INSTITUTO DE FINANÇAS PÚBLICAS E FORMAÇÃO TRIBUTÁRIA



BANCO DE MOÇAMBIQUE



EDIFÍCIO SAL & CALDEIRA



EDIFÍCIO TOPÁZIO



COMPLEXO MULTIFUNCIONAL FACIM



EDIFÍCIO JAT6

A **GTO Engenheiros Consultores, Lda.** dedica-se a soluções integradas de Engenharia, actuando nas áreas de Climatização, Térmica de Edifícios, Energias Renováveis, Ventilação, Electrotécnica, Telecomunicações, Segurança e Lighting Design.

ELABORAÇÃO E REVISÃO DE PROJECTOS

CONSULTORIA TÉCNICA

ESTUDO E ANÁLISE DE QUALIDADE DE ENERGIA

COMMISSIONING

Moçambique | Portugal | Brasil

Edifício JATV-1, Rua dos Desportistas, n°833, 6º andar,
Maputo Moçambique
TEL +258 843036780 TEL +258 843839446

www.gtolda.com





DE: TAREFA IMPOSSÍVEL



PARA: TAREFA SIMPLIFICADA

NOVO

CHROMAGUIDE®, 1650 novas cores, exclusivas e inimitáveis.

Transforme uma tarefa impossível numa tarefa fácil. Agora já não tem de escolher as suas tintas taco a taco. Com 1650 novas cores organizadas de forma simples, o CHROMAGUIDE® foi criado especialmente para tintas de parede. Saiba mais sobre o CHROMAGUIDE® e outros materiais disponíveis em cin.pt ou em qualquer uma das lojas da CIN.

