

# Microfinanças para Habitação Evolutiva



apresentado ao

**Ministério da Urbanização e Habitação**

Luanda – 09 de Março 2017

**DW**



# Problema Habitacional

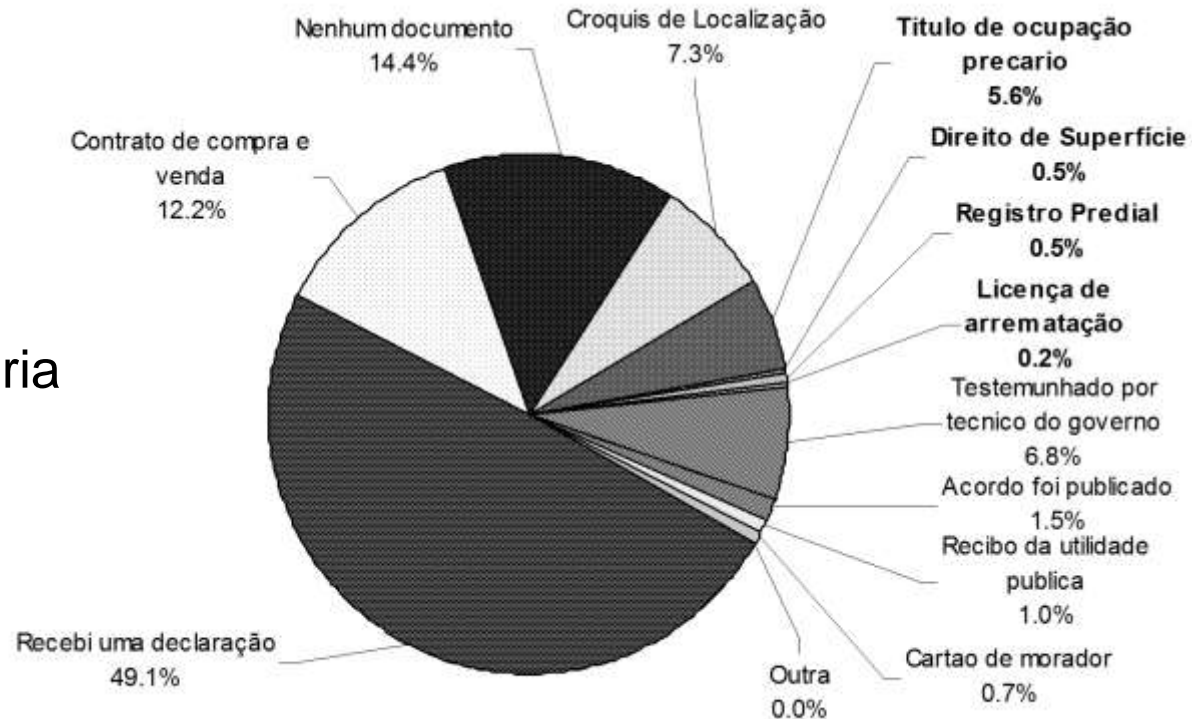
- O acesso da população ao terreno para construção na sua maioria ainda é adquirida informalmente,
- Embora o Programa Nacional de Habitação tenha sido bastante bem-sucedido, o apoio à auto-construção precisa maior investimento.
- O distanciamento entre os projetos habitacionais, e os pólos de emprego.
- Há uma falta de eficiência por parte do mercado formal de financiamento da habitação.



# Problema na aquisição da terra

Um total de 61,3% compraram terras no mercado informal.

- Declaração de compra e venda
- Contrato de venda
- Croquis de Localização
- Título de ocupação precária
- Direito de Superfície
- Registo Predial
- Licença de arrematação



# Quem procura a habitação?

Existe grande procura para o financiamento habitacional, particularmente nas áreas urbanas.

Procura de financiamento nas áreas urbanas

Imigração das áreas rurais

aluguel/ viver com famílias

Novas famílias a serem formadas

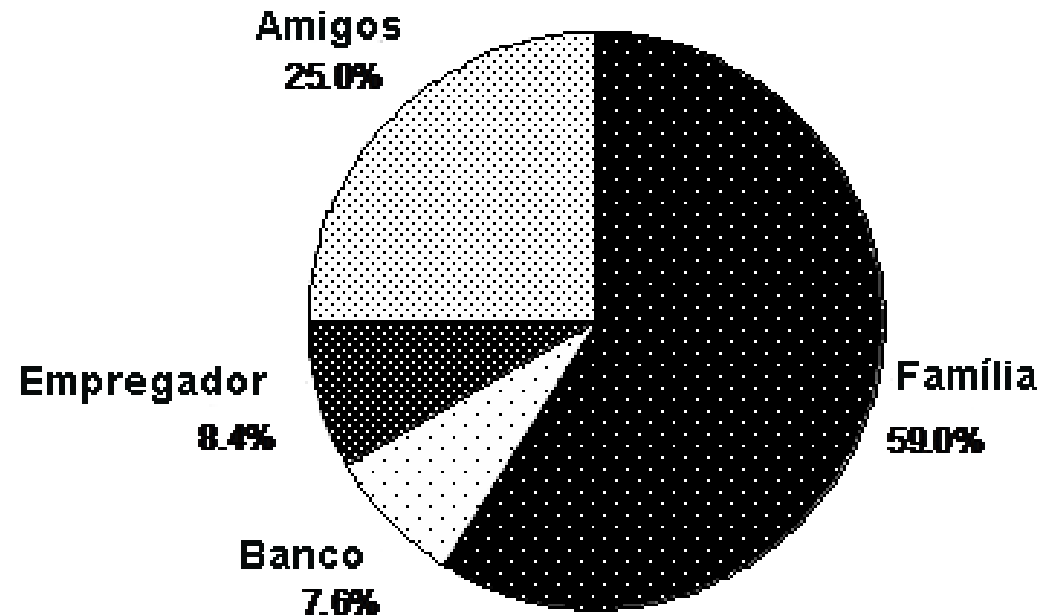
Famílias com casas ou terrenos que desejam reabilitar



# Na Procura do Financiamento Habitacional

- O sector bancário tem mostrado algum receio à entrada ao mercado imobiliário.
- A maioria dos fundos para construção das habitações dos cidadãos provêm da família (59%) e amigos (25%).

**Fontes de Empréstimo  
para Construção**



2010 (Banco Mundial -DW)



# Assimetria no Financiamento

				Forma de pagamento da habitacao				Total
				Meios proprios		Credito bancario		<b>Nacional</b>
				Count	Row %	Count	Row %	Col %
Cidade	Luanda	Tipo de habitacao	Apartamento	883	95.9%	38	4.1%	47.8%
			Vivenda	392	97.8%	9	2.2%	20.8%
			Anexo	13	92.9%	1	7.1%	.7%
	Namibe	Tipo de habitacao	Apartamento	50	98.0%	1	2.0%	2.6%
			Vivenda	265	97.1%	8	2.9%	14.2%
			Anexo	1	100.0%			.1%
	Benguela	Tipo de habitacao	Apartamento	164	92.1%	14	7.9%	9.2%
			Vivenda	74	84.1%	14	15.9%	4.6%



# Falta de financiamento de habitação e terra

Razões indicadas pelos bancos para justificar o seu receio:

- A falta de legislação clara sobre terras que permite o uso de propriedade como garantia
- Longos períodos de reembolso
- A falta de uma política do governo sobre o crédito bancário
- A falta de título de propriedade por parte dos clientes
- A falta de uma cultura de reembolso atempado das prestações por parte dos clientes



# Bancos Comerciais

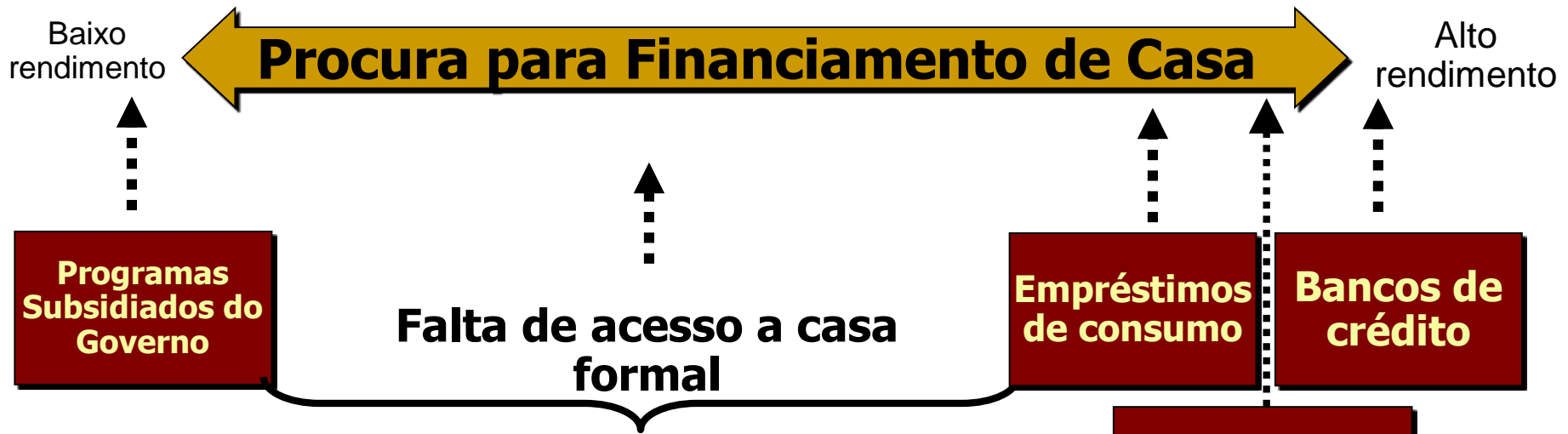
Matriz de Política - Expansão do Acesso ao Crédito Imobiliário

Constrangimentos	Objectivos	Contraparte	Abordagem	Pontos de Acção
<p><b>1. Conheça o Seu Cliente</b></p> <p>O sistema nacional de identificação não é suficientemente abrangente. Os bancos normalmente solicitam certificados de nascimento e referências de clientes já existentes para verificar e identificar novos clientes. A insuficiente identificação do cliente impede o acesso legítimo a serviços financeiros.</p> <p>As dificuldades incluem a destruição de arquivos, alta mobilidade entre os segmentos da população de baixa renda, instabilidade de emprego e a falta de certeza nos endereços.</p>	<p>Modernizar e tornar célere o processo de obtenção de bilhete de identidade nacional para que possa ser usado para verificar a identidade, melhorar a efectividade do historial de crédito e assim expandir o acesso aos serviços financeiros.</p>	<p>Ministério da Justiça MINFIN Ministério da Administração do Território Ministério do Urbanismo e Ambiente</p>	<p>Utilizar a central de risco de crédito, a criar, como catalizador. Possível uso da biometria para inibir a duplicação de ficheiros.</p>	<p>Extrair lições das experiências de outros países com condições similares de pós-conflito.</p>
<p><b>2. Direitos de Propriedade</b></p> <p>A maior parte dos bens imobiliários foi nacionalizado depois da independência. Na generalidade os utentes das habitações não possuem registo de propriedade.</p>	<p>Promover o desenvolvimento de um processo de registo de propriedade de fácil acesso, moderno e eficiente (sistema de cadastro) que torne efectivo o direito de propriedade.</p>	<p>Ministério da Justiça Ministério das Finanças Ministério da Administração do Território Ministério do Urbanismo e Ambiente Ministério do Planeamento</p>	<p>Revisão e avaliação comparativas do actual processo de registo de propriedade.</p>	<p>Avaliar experiências e soluções de outros países em situação similar de pós-conflito.</p>
<p>A dificuldade na obtenção de títulos de propriedade, de bens imobiliários e de terras torna ineficaz o uso desses bens como garantia para o crédito. Isto limita o acesso ao crédito e a mitigação do risco de crédito.</p>	<p>efectivo o direito de propriedade.</p>	<p>Território Ministério do Urbanismo e Ambiente Ministério do Planeamento</p>		
<p><b>3. Financiamento Imobiliário</b></p> <p>A incerteza nos direitos de propriedade e a falta de uma fonte de financiamento a longo prazo limita o crédito habitacional como uma modalidade acessível de empréstimo. Como o bem imobiliário não serve como garantia exequível, não há incentivo para os fundos de pensões, tipicamente a maior fonte de financiamento a longo prazo. Existe um descasamento entre activos e passivos de longo prazo, o que limita o crédito imobiliário.</p>	<p>Incentivar a criação de poupanças em fundos de pensões e seguro de vida prudentemente investidos no financiamento de bens imobiliários.</p>	<p>BNA ISSA Bancos Públicos e Privados Fundos de Pensões</p>	<p>Avaliação do mercado imobiliário que permita o desenho de um plano de acções apropriado.</p>	<p>Determinar o nível de interesse público e privado em obter uma análise do mercado imobiliário.</p>



# Lacuna em financiamento habitacional

O financiamento habitacional tenta preencher o vazio entre o subsídio do programa do governo e o sector tradicional ao adaptar os princípios das micro-Empresas e finanças.



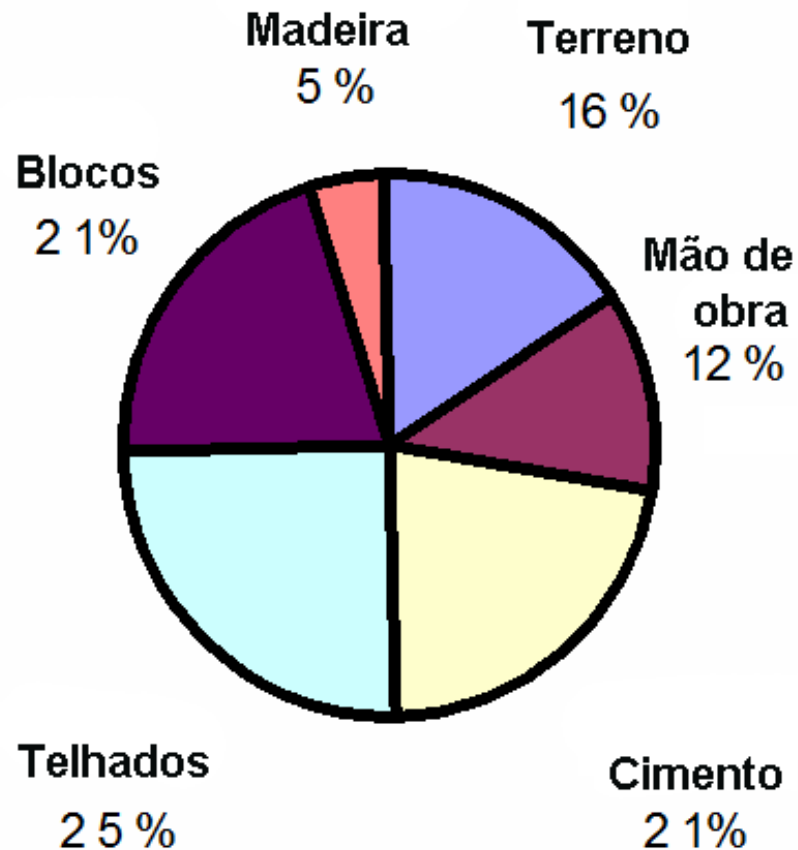
**Lacuna em financiamento**

**Cooperativas**



# Custos da Construção

- Apenas cerca de 7% dos empréstimos dos bancos Angolanos são para habitação familiar.
- No sector formal habitação social custa mais de \$ 60,000.
- No sector informal, construir uma casa com duas divisões custa \$15,000 - \$25,000.
- Cerca de 30% do trabalho é feito pelos familiares e o restante pelos empreiteiros do sector informal e mão de obra paga.



# Oferta do mercado formal habitacional

Em geral os preços das habitações em Angola, principalmente em Luanda são bastante altos, devido à diferentes factores:

- a fraca oferta de construtoras,
- o alto preço dos materiais de construção,
- a especulação do preço dos terrenos e
- a falta de mecanismos de financiamento adequado.

<b>Categoria da Habitação</b>	<b>Tipologia</b>	<b>Preço de Aquisição</b>	<b>Prazo de entrega</b>	<b>Exemplos</b>
<b>Micro-Financas</b>	Casa Evolutiva	\$ 15,000 até \$25,000	6 - 12 meses	HabiTerra KixiCasa
<b>Económicas</b>	Casa	\$ 55,000 até 60,000	12-18 meses	Royal Prestige
<b>Média</b>	Vivenda	\$ >150,000	18 -24 meses	Nova Vida
	Apartamento	\$ >80,000	18-24 meses	Nova Vida Centralidades
<b>Alta</b>	Vivenda	≥ \$ 350,000	18 – 24 meses	Imobiliária Rita
	Apartamento	≥ \$ 250,000	18 – 24 meses	



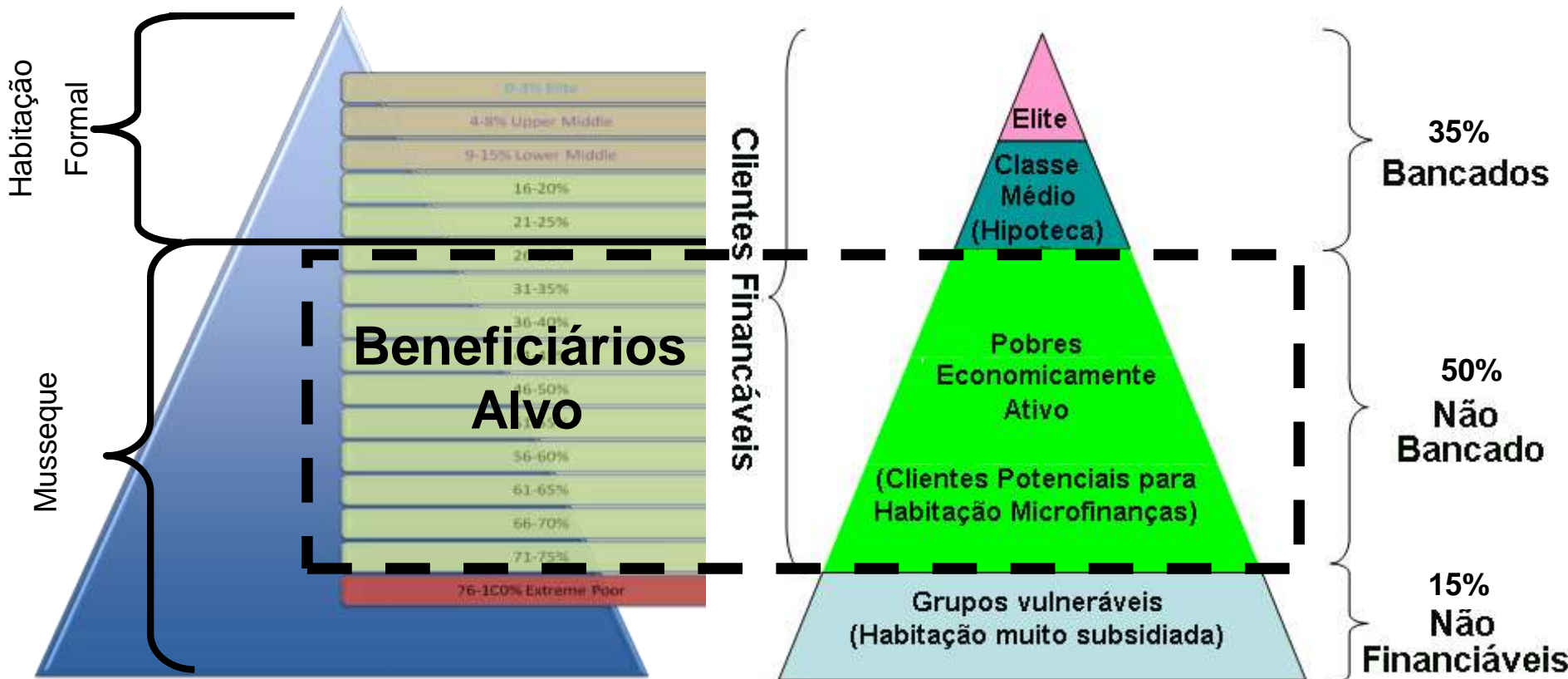
# Alternativa - Microfinança Habitacional?

- Micro-finança habitacional é a metodologia apropriada de empréstimos para reabilitar ou arrancar com a construção das casas, para servir as necessidades financeiras dos micro-empresarios em substituição aos empréstimos bancários tradicionais em dinheiro.
- Permitir que os proprietários continuem com os mesmos processos habitacionais – Construção progressiva
- As quantias de empréstimos, termos e garantias são alcançáveis para as famílias pobres
- Reduzir o custo total de empréstimos



# Os beneficiários alvo de Micro-finanças

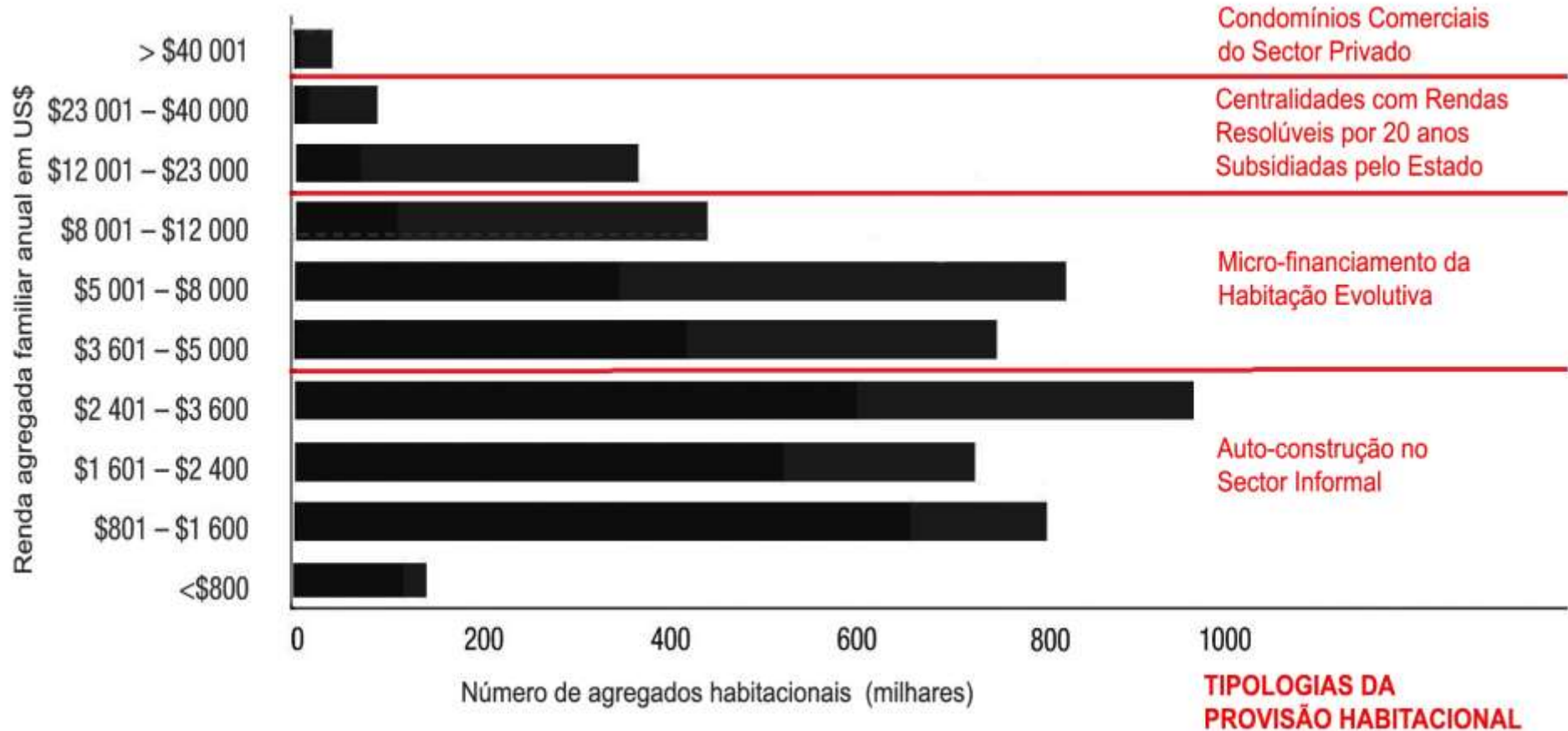
## Pirâmide do Segmento Potencial de Mercado



# Comparação - Empréstimos de Consumo do Banco vs Micro-financiamento Habitacional

	<b>Empréstimo de consumo através de Banco Comercial</b>	<b>microfinanciamento através de instituição de microfinanças</b>
<b>Origem de empréstimo</b>	Normalmente através de publicidade, marketing de mídia ou no banco do cliente ou agência.	Através de intensa presença de funcionários dos departamentos de empréstimo em comunidades
<b>Processo de pedido de empréstimo</b>	Normalmente a responsabilidade de clientes	Muitas vezes envolve a assistência de oficial de empréstimo
<b>A devida diligência</b>	Dependência de crédito, documentadas informações financeiras e documentos fiscais	Muitas vezes baseado em referências de caracteres e de empréstimo do tesoureiro reconstrução do perfil Financeiro dos clientes
<b>Segurança de empréstimo</b>	Vinculados a bens pessoais, com garantias de propriedade (lien, transferência de salário, pessoal fiadores)	Muitas vezes protegido por outros meios de co-sinatários
<b>Seguro</b>	Seguro global contra todos os riscos necessários	Muitas vezes não é necessária. Às vezes saúde micro-seguros para cliente oferecidos
<b>Empréstimos e Seguimento</b>	O departamento jurídico do banco	Director de empréstimo que originou o empréstimo não o seguimento.
<b>Períodos de reembolso</b>	Longo período de reembolso de 20 a 30 anos	A curto e médio prazo ,amortização de 1 a 5 anos
<b>Tipo de Habitação</b>	Normalmente oferece completa solução	Construção de Habitação em fases Incrementais
<b>Grupo de rendimento alvo do Cliente</b>	Médio e de alta renda	Baixa - do grupo de rendimento médio e Pobres economicamente activo

# Capacidade para pagar por alternativas habitacionais





Desde 1996, a KixiCredito é a primeira instituição de micro-finanças de Angola. Em 2016, a KixiCrédito possui 50 mil clientes, 60% são mulheres

# Resultados de 2006 a 2016

- Possuir uma carteira com mais de 50 mil clientes activos cada ano.
- Foram desembolsados mais de 250.000 créditos, perfazendo um total acumulado de 250 milhões de Dólares Americanos.
- A taxa média de reembolso é de 98%.
- Cobertura geográfica em todo país.



# Cliente alvo



- Clientela de IMF existente (trabalhadores economicamente ativos)
- Em geral, as rendas de baixa renda que não têm acesso ao financiamento habitacional tradicional
- Funcionários do Estado com salários moderados ou baixos, tais como professores, enfermeiros e policiais.
- Produtores de pequena escala.
- Micro empreendedores.
- Provedores de serviços informais (vendedores de água potável, transporte, moto táxi, etc.).
- Intermediários entre produtores rurais e consumidores citadinos.

# Kixi Casa



KixiCasa foi lançada no Huambo em 2005 com crédito para 650 empréstimos para melhoria da habitação existente.

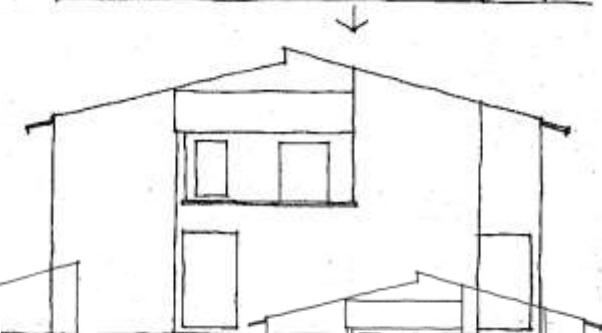
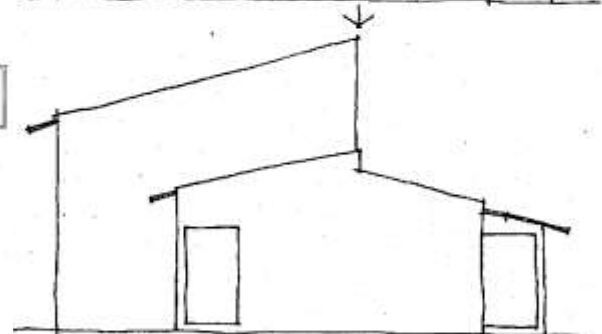
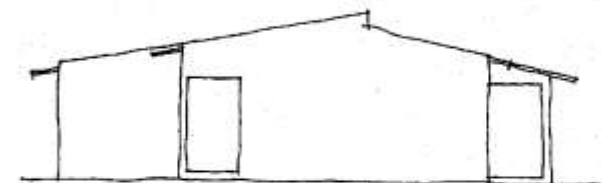
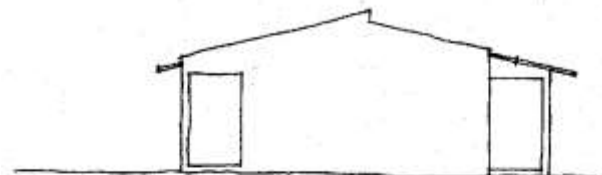
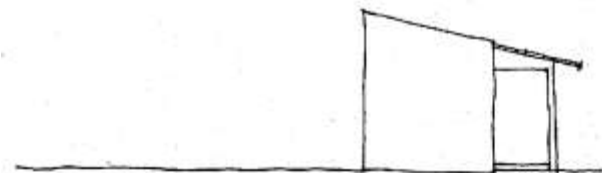
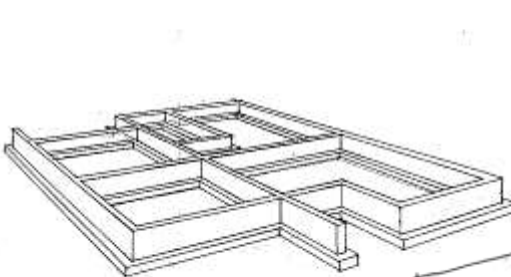
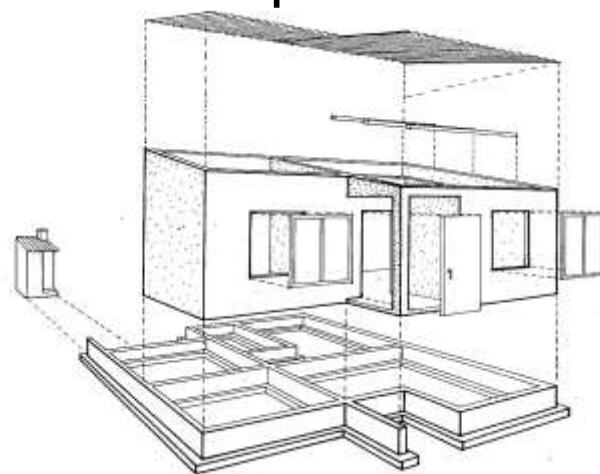
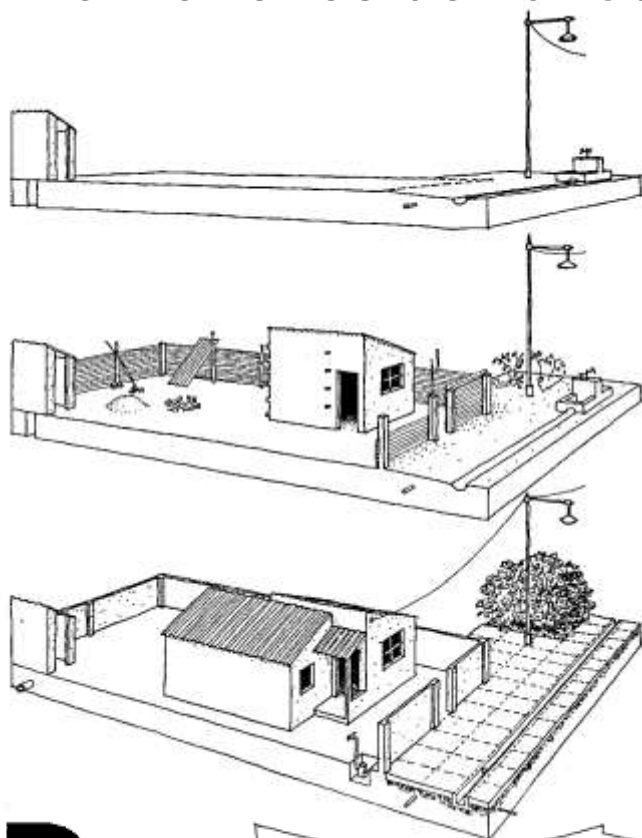
Empréstimos de construção ou reabilitação de casa: inicia a \$800 até \$1,500 e será pago por ano em ciclos ou etapas durante vários anos

DW



# Kixi Casa

Crédito é providenciado para o cliente ampliar a sua residência ou construir de raiz através de vários micro-empréstimos.

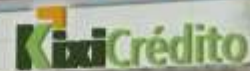


DW





Kixi Casa



Kixi Crédito



Projeto HabiTerra tem 1000 casas evolutivas em construção no Huambo



- Crédito é fornecido ao construtor do proprietário para construir numa forma de auto-construção a partir do zero e ampliar a casa do cliente ou através de vários micro-empréstimos.
- As necessidades de assistência técnica dos participantes variam de família à família, incluindo finanças, conselho de habitação, desenho, estimativas de custos, e supervisão.
- Ferramentas para estimar o orçamento de construção são eficazes para o controle dos custos de construção, e garantir que os reembolsos dos empréstimos cubram as necessidades dos clientes.
- DW faz a actualização de competências dos: pedreiros, carpinteiros e supervisores de construção em técnicas melhoradas de construção de moradias.



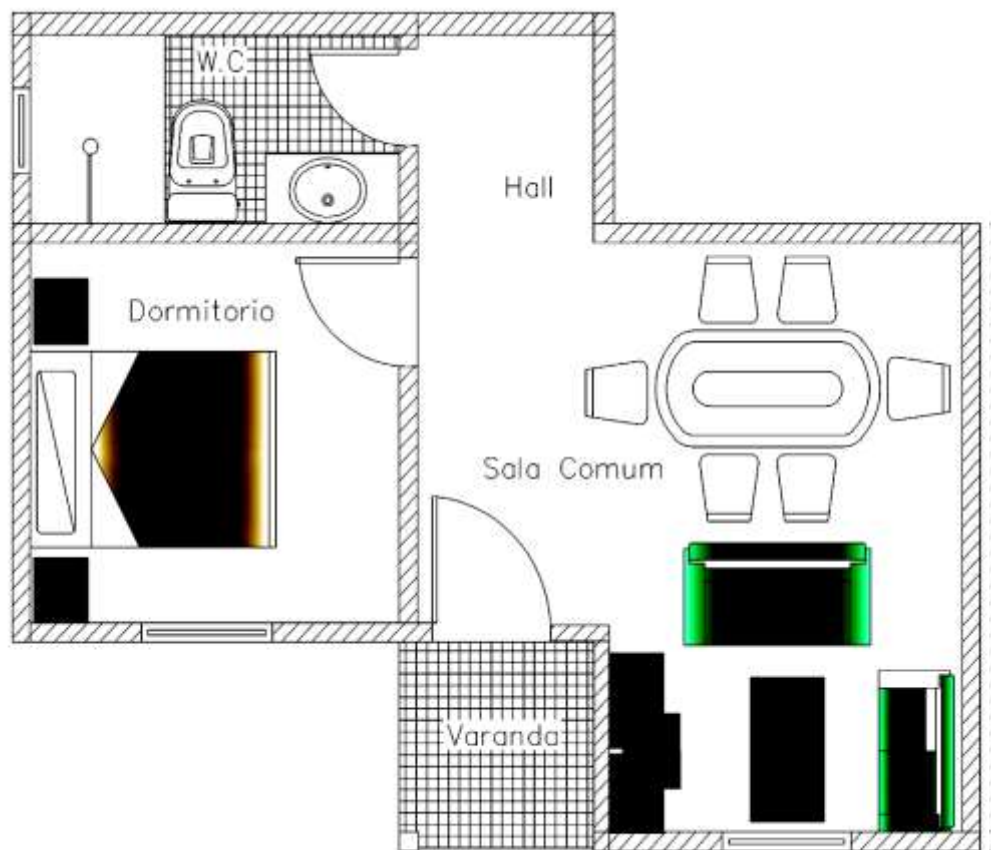
# Kixi Casa Tipologia de Habitação Evolutiva





**HabiTerra**  
Habitação Social

# HABITAÇÃO SOCIAL T1 EVOLUTIVA



Ficha Tecnica T1:

Área Construída: 33.5 m<sup>2</sup>

Área de Implantação : 243 m<sup>2</sup>

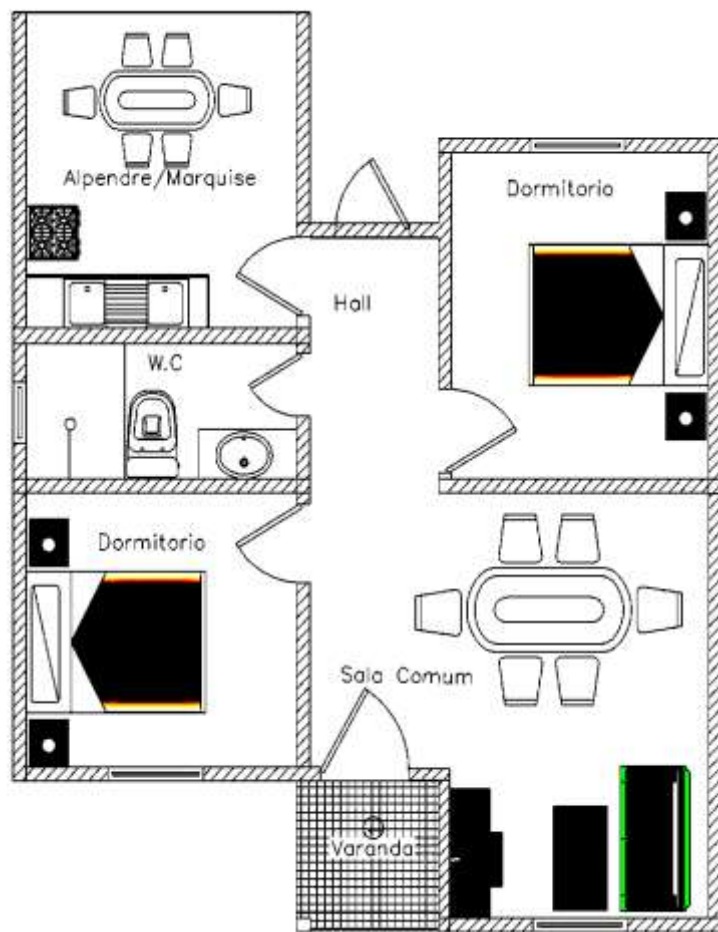
Composição: 1(um) Hall , 1(uma) Sala de Estar, 1(um) Dormitorio 1(um) WC,

Preço: 1.500.000,00(Um Milhão e Quinhentos Mil Kwanzas).



**HabiTerra**  
Habitação Social

# HABITAÇÃO SOCIAL T2 + 1 EVOLUTIVA



Ficha Técnica T2+1:

Área Construída: 52.6m<sup>2</sup>

Área de Implantação : 243 m<sup>2</sup>

Composição: 1(um) Hall , 1(uma) Sala de, Estar, 2(Dois) Dormitorios, Uma Marquise/Cozinha 1(um) WC.

Preço: 2.000.000,00(Dois Milhões de Kwanzas).

## Habitações Evolutivas

A Urbanização da HabiTerra prevê a construção de habitações evolutivas em escala de tipologia **T1**, **T2** e **T2+1**. A urbanização consiste de um terreno de **35** hectares, com a previsão de lotear e construir cerca de **1000** habitações no valor de USD **15,000,000.00** / Akz **2.550.000.000,00**

## Serviços Evolutivas

**1ª Fase** – São instalados serviços básicos de água, saneamento e recolha de resíduos sólidos.

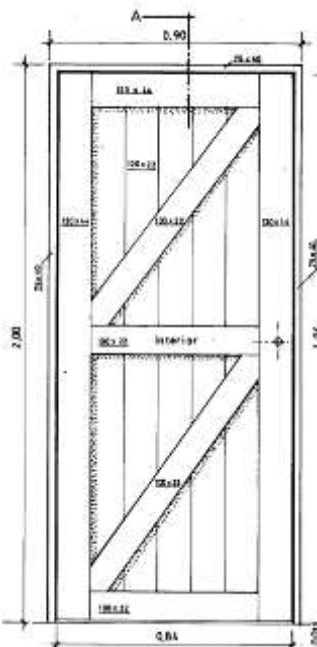
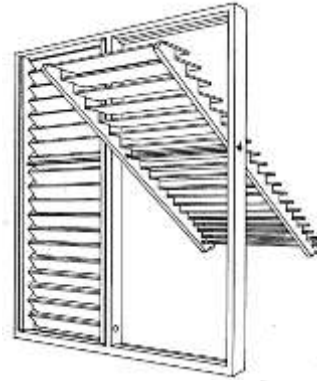
**2ª Fase** – Construção incremental de infra-estrutura para receber serviços públicos de energia, água, recolha de resíduos sólidos e vias de acesso, num investimento da cerca de USD 5,000,000 / Akz 850.000.000,00



HabiTerra



# Serviços de Apoio Habitacional



DW





**Kixi Casa**



**Habi Terra**

**Obrigado**

**Dw**

