



ALTYS

REAL ESTATE ADVISORS

Angola Market Report

2022

I&M

AFFILIATE OF **NAI**Global



Uma mudança inesperada

No final do ano passado, a economia Angolana melhorava mensalmente. O aumento do preço do petróleo mitigava a redução no volume de exportação de petróleo.

O preço do petróleo passou de perto de 70 USD/Bbl no início de Dezembro para 98 USD/Bbl no final de Fevereiro. O AOA apreciou de mais de 600 AOA/USD no final de Novembro para próximo de 400 AOA/USD no mês de Abril.

Quando a Rússia invadiu a Ucrânia, o preço do petróleo disparou, alterando as previsões para Angola: o preço do petróleo atingiu 128 USD/Bbl e o AOA continuou a apreciar.

Como país dependente do petróleo e segundo maior produtor de África, o preço do petróleo tem um impacto positivo imediato na economia Angolana.

Mesmo antes dos acontecimentos recentes, as previsões de longo prazo para a economia local já eram favoráveis. Essas previsões de longo prazo eram suportadas por uma população jovem e em crescimento e pelo dinamismo de alguns sectores da economia, que se mostraram resilientes nos anos mais recentes.

A ALTYS também se mostrou resiliente nestes anos. A nossa afiliação com a NAI Global prova o nosso compromisso com o imobiliário de Angola e a dedicação aos nossos clientes, acrescentando capacidade internacional e adicionando novos serviços ao nosso portfólio actual.

Com as previsões de crescimento do preço do petróleo, o futuro de Angola é optimista, esperando-se que essas expectativas se alastrem ao imobiliário.



Nuno Serrenho
Managing Partner

An Unexpected Turnaround

By the end of last year, Angola's economic context was improving every month. The increase in oil prices offset the drop in oil exports.

Oil prices went from just under 70 USD/Bbl in early December to 98 USD/Bbl in late February. AOA kept appreciating, going from more than 600 AOA/USD in late November to close to 400 AOA/USD in April.

When Russia invaded Ukraine, oil prices skyrocketed, creating an unexpected twist in Angola's forecasts; suddenly oil reached 128 USD/Bbl and AOA continued to appreciate.

As an oil-driven economy and Africa's second-biggest oil producer, the growth in oil prices has an immediate positive impact in Angola's economic outlook.

Besides the recent positive twist, Angola's outlook for long-term economic growth was quite favourable. The long-term forecasts were supported by a young and growing population and by the dynamism of some sectors of the economy, which have proved their resilience in recent years.

ALTYS also proved resilient through recent years. Our affiliation with NAI Global attests our commitment to Angola's real estate and our dedication to our clients, enhancing our international capability, while adding new services to our existing portfolio.

As oil prices are anticipated to increase, the future of Angola may be brighter, enhancing future prospects which will naturally have a spill-over effect spreading to real estate.

Depois da Recessão



O fim de um período de recessão de 5 anos é sempre um bom indicador. Quando a essa aparente inversão de ciclo acrescem sinais positivos do exterior, como a subida do preço do petróleo, a perspectiva futura tende a ficar mais positiva, embora com alguma prudência, pois a incerteza global ainda é uma realidade, bem visível na pandemia ou na guerra.

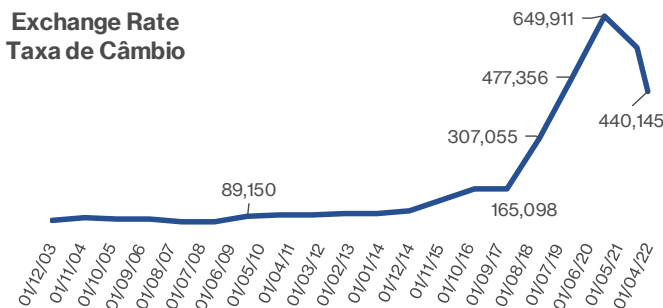
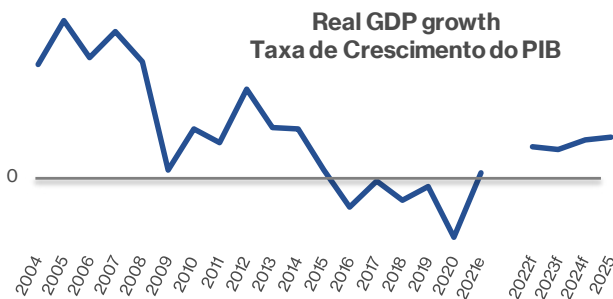
Para 2022, as entidades governamentais e internacionais, estimam uma taxa de crescimento do PIB acima dos 2% e as agências financeiras melhoraram o risco de crédito do país.

Durante o primeiro semestre, a BP e a ENI assinaram um acordo que combina a participação dos dois gigantes em Angola e que dinamizará o investimento, antevendo-se que este poderá ser o primeiro passo para o regresso do IDE a Angola.

Os anos de recessão trouxeram uma instabilidade cambial complexa, com o mercado imobiliário quase paralisado, com uma profunda redução da procura e uma oferta nova quase inexistente.

Com uma actividade reduzida, quer na compra e venda, quer no arrendamento, com preços e rendas decrescentes, agudizados pela flutuação cambial, os arrendamentos ainda são curtos, flexíveis e sem indexação a moeda estrangeira.

As reformas introduzidas pelo governo, o plano de privatizações, a saída de algumas entidades estatais de edifícios coloniais, a entrada no mercado de activos provenientes da recuperação de crédito malparado, a estagnação da oferta durante um período longo constituem oportunidades imobiliárias que se poderão materializar no contexto certo.



After the Recession

The end of a 5-year recession is always a good indicator. When positive signs from abroad are added to this apparent cycle inflexion, such as the rise in oil prices, the future outlook tends to become more positive, albeit with some prudence, as global uncertainty is still a reality, clearly visible in the pandemic or in the war.

For 2022, local government and some international entities forecast a GDP growth rate above 2% and financial agencies have already improved the country's credit risk.

During the first half of the year, BP and ENI signed an agreement that combines the participation of the two giants in Angola. This agreement will boost their investment and may very well be the first step towards the return of FDI to Angola.

The years of recession brought exchange rate instability, with the real estate market almost paralyzed, a deep reduction in demand and an almost non-existent new supply.

With reduced activity, both in the purchase and sale market and in the lease market, with decreasing prices and rents, exacerbated by the exchange rate fluctuation, leases are short, flexible and without any foreign currency indexation.

The reforms introduced by the local government, the privatization plans, the vacancy of some colonial buildings by public entities, new assets into the market due to the recovery of bad loans, a long period of stagnant supply, come together to form credible real estate opportunities that may materialize in the proper context.

32.000.000



8.500.000 LUANDA

≈60 mm/bi PIB, 2021e
GDP, 2021e

≈440 AOA/USD



≈10 mm/bi



INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO
REAL ESTATE INVESTMENT





Anos Difíceis

Com a recessão dos últimos anos, a procura internacional e de expatriados sofreu uma redução acentuada. Com essa redução, com uma evolução cambial penalizadora e com uma dificuldade crescente no acesso ao financiamento, a oferta habitacional parou, com poucos novos edifícios.

O mercado era muito pouco dinâmico e impulsionado pelas famílias que privilegiavam as maiores tipologias, no centro de Luanda ou moradias em condomínios privados, em Talatona. O mercado de investimento desapareceu do imobiliário residencial, com escassos capitais próprios, num contexto de rendimentos decrescentes.

Um Novo Começo

A inflexão antecipava-se e o mercado residencial será dos que mais benefícios recolherá. Contudo, a confirmação dos cenários otimistas mais recentes, ameaça criar novos problemas do lado da oferta, expondo a escassez de tipologias mais pequenas na zona do centro da cidade.

O CBD, a Marginal e a Ilha do Cabo permanecem como as zonas prime residenciais, com Talatona a oferecer uma agradável relação entre preço e qualidade, sobretudo, para a procura de famílias.

Serviced Apartments

Com a redução do investimento, a gestão do património residencial revela-se pouco profissional e incapaz de replicar os patamares internacionais de exigência.

Os trabalhadores qualificados preferem tipologias mais pequenas e ajustadas às suas necessidades de espaço, mas também com um leque alargado de serviços incluídos, o que já levou algumas unidades hoteleiras a explorar, com relativo sucesso, essa oportunidade.

Venda e Arrendamento

Zona Preço m ² Zone Price psqm	Apartamento Apartments	Moradia Villas
Talatona	3.500 - 4.500	4.000 - 5.000
Luanda (city)	2.500 - 4.000	2.000 - 4.000
Luanda Prime	4.500 - 6.000	5.000 - 6.000

Zona Renda Mês Zone Monthly Rent	Apartamento Apartments	Moradia Villas
Talatona	2.500 - 3.500	5.000 - 6.500
Luanda (city)	2.000 - 2.500	3.000 - 4.000
Luanda Prime	3.500 - 5.000	12.000 - 15.000

Purchase and Lease

*Square meters of prime
residential property
500.000 USD can buy*



Metros quadrados de ha-
bitação prime que
500.000 USD compram

Difficult Years

The recession years drove international and expatriate demand to fall sharply. As demand was scarce, the exchange rate was on a negative trend and with funding increasingly more difficult, the housing supply stopped, with few new buildings.

The market was not dynamic and driven by families seeking larger areas, in central Luanda or in private condominiums, in Talatona. The investment market was virtually inexistent, with little equity capital, in a context of diminishing returns.

A New Beginning

The inflection was anticipated and the residential market will be among the markets reaping the most benefits. However, confirmation for the most recent optimistic scenarios threaten to create new problems on the supply side, exposing the scarcity of smaller apartments in the downtown area.

The CBD, Marginal and Ilha do Cabo remain prime residential areas, with Talatona offering a pleasant price-quality ratio, especially for families.

Serviced Apartments

With the reduction in investment, the management of residential assets has proven to be unprofessional and unable to replicate international higher quality levels required by demand.

Highly qualified workers prefer smaller areas, adjusted to their own space requirements, complemented with a wide range of services included, which has already led some hotel units to explore this opportunity, with relative success.

Procura Ausente

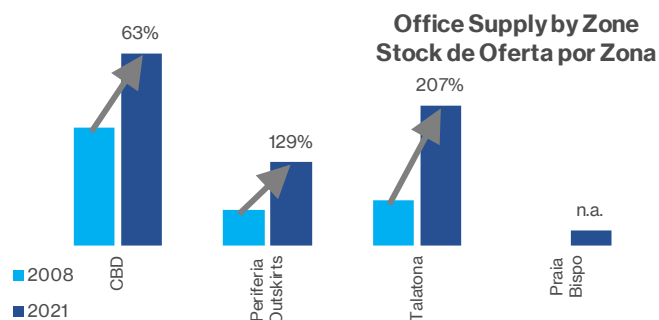
Quando a recessão atingiu Angola, o mercado de escritórios foi negativamente afectado, nomeadamente do lado da procura, com a reestruturação de várias empresas, o que reforçou a preocupação com a optimização dos espaços ocupados, mas também com a saída de várias multinacionais de Luanda. Esse processo levou a uma redução acentuada na ocupação de escritórios. Esta ocupação, replicou o padrão de especialização da economia, com o Estado, o sector petrolífero e o sector financeiro a concentrarem mais de 65% do stock total de escritórios.

A procura tornou-se mais exigente na qualidade da construção, procurando melhorar a qualidade dos espaços ocupados, privilegiando áreas mais pequenas e custos mais baixos, tanto de arrendamento como operacionais. Geograficamente, o centro de Luanda continuou a ser preferido face a Talatona. Perante uma incerteza crescente, a nova procura prefere prazos de arrendamento mais curtos, bem como áreas menores (entre 100 e 500 m²), ajustadas às suas novas necessidades, mas capazes de acomodar uma potencial expansão.

Oferta Parada

O stock de escritórios em Luanda manteve-se praticamente inalterado ao longo dos últimos anos. A redução da procura, aliada à escassa liquidez e financiamento, levou ao adiamento de vários projectos e ao deslizar dos prazos de construção. Por outro lado, esta quase estagnação direccionou a nova oferta para os mais elevados níveis de qualidade, o que acabou por aumentar o peso dos espaços qualitativamente superiores na oferta global de escritórios. A nova oferta é especulativa, com os promotores locais respeitando o build-to-suit como foi o caso, por exemplo, da nova sede do Standard Bank e da Saham Seguros, no Inara Business Park, em Talatona.

O recente confisco, por parte do governo, de diversos edifícios de escritórios importantes, como o Edifício dos AAA ou o Edifício Caravela, provocaram profundas alterações na organização da oferta local, introduzindo mais de 300.000 m² às áreas de escritórios devolutas.



Preços em USD, Rendas em AOA

As taxas de ocupação de escritórios continuam baixas, com as rendas pedidas a serem pressionadas, quando cotadas em USD, o que é cada vez mais raro.

Recentemente, o AOA substituiu o USD como moeda de referência no mercado de arrendamento. Com a constante desvalorização do AOA, as rendas solicitadas acabam por ser mantidas nominalmente.

No entanto, tem sido o arrendamento que mais tem impulsionado o mercado, muitas vezes suportado por uma procura com excesso de liquidez em AOA. As rendas cotadas em USD têm vindo a diminuir acentuadamente, atingindo níveis muito distantes dos 175 USD/m² de há 15 anos.

Absent Demand

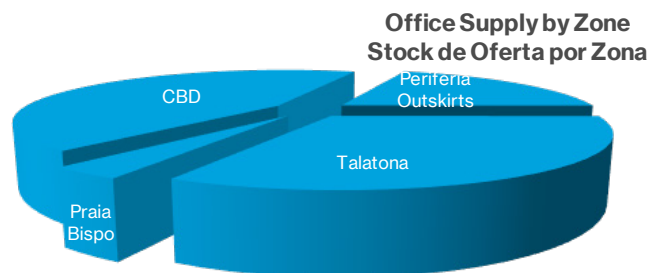
When the recession hit Angola, the office market was negatively affected, namely on the demand side, with the restructuring of several companies that reinforced the concern with the optimization of the occupied space, but also with several multinationals leaving Luanda. This resulted in a sharp reduction in office space occupancy. This occupancy, replicated the pattern of specialization of the economy, with the State, the Oil sector and the financial sector concentrating more than 65% of total office stock.

Demand became more critical in building quality, seeking to improve the quality of the space occupied, preferring smaller areas and lower costs, both rent and operating costs. Geographically, the centre of Luanda continued to be preferred over Talatona. Given the uncertainty, new demand preferred shorter lease terms, as well as smaller areas (between 100 and 500 sqm), adjusted to its new needs, but capable to accommodate a potential expansion.

Supply Stopped

Offices stock in Luanda remained almost unchanged over the years. The reduction in demand, combined with scarce liquidity and funding, led to the postponement of several projects and the slippage of construction deadlines. On the other hand, this near stagnation directed new supply towards highest quality buildings, which ended up increasing the weight of qualitatively superior spaces in the overall office stock. New supply is speculative, with local developers respecting build-to-suit as was the case, for example, with the new headquarters of Standard Bank and Saham Seguros, in Inara Business Park, in Talatona.

The recent confiscation by the government of several important office buildings, such as Edifício dos AAA or Edifício Caravela, caused major changes in the organization of local supply, introducing more than 300.000 sqm to vacant office areas.



Prices in USD, Rents in AOA

Occupancy rates remain low in the office market, with asking rents being pressed down, when quoted in USD, which is increasingly rare.

Recently, the AOA has replaced the USD as the benchmark currency in the rental market. With the constant devaluation of the AOA, the requested rents end up being maintained nominally.

However, it has been the rental market that has mostly driven the market, often supported by demand with excess liquidity in AOA. Rents quoted in USD have been declining sharply, with levels far distant from the 175 USD/sqm of 15 years ago.

Venda e Arrendamento

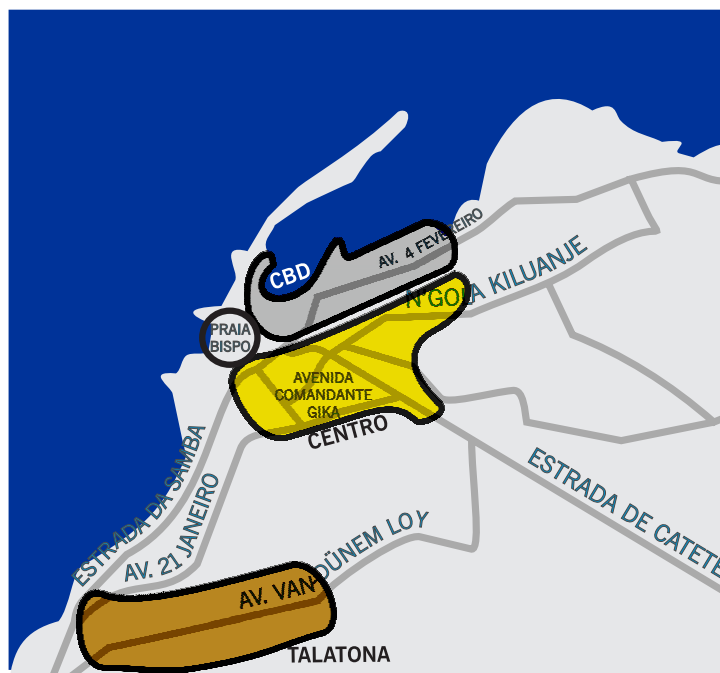
Zona Zone	Preço m ² Price psqm
--------------	------------------------------------

C B D	4.500 - 6.000
Periferia Outskirts	4.000 - 5.000
Praia do Bispo	n.a.
Talatona	4.000 - 5.000

Zona Zone	Renda Mensal m ² Monthly Rent psqm
--------------	--

C B D	45 - 55
Periferia Outskirts	20 - 40
Praia do Bispo	n.a.
Talatona	25 - 50

Purchase and Lease



O Futuro dos Escritórios

A pandemia mudou a dinâmica dos espaços de escritórios, como aconteceu em quase todo o mundo.

Em Angola, o teletrabalho e as limitações na circulação de pessoas, induziram uma diminuição das necessidades de espaço das empresas, obrigando os proprietários a reduzir as rendas ou a conceder períodos de isenção de renda, como forma de garantir a permanência dos inquilinos.

Em outras áreas do mundo, a nova tendência do teletrabalho apresenta-se como uma oportunidade para fazer ressurgir o coworking. Em Angola, os centros de negócios já eram uma tendência explorada, permitindo a instalação imediata das empresas, de forma perfeitamente flexível, embora com custos mais elevados.

A subida do preço do petróleo ou a entrada da Africell, deverá gerar procura de novos espaços de escritórios, prometendo devolver algum dinamismo ao mercado local.

Concluindo, a perspectiva futura é prudentemente otimista, com um mercado altamente correlacionado com o desempenho económico, que promove a procura internacional. Quando a economia cresce a bom ritmo, influenciando o sector empresarial, é capaz de atrair multinacionais e aumentar a ocupação de escritórios; sem um bom desempenho económico, a procura internacional é escassa e sem essa procura, o mercado de escritórios é pouco dinâmico.

Em relação às novas formas de trabalho, tão populares noutras partes do mundo, como o teletrabalho ou uma conjugação de teletrabalho com dias de presença física no escritório, é complexa dentro da realidade de Angola, devido às dificuldades infraestruturais, sobretudo ao nível da qualidade das telecomunicações informáticas.

The Future for Offices

The outbreak of the pandemic changed local office dynamics, as it happened in almost the entire world.

In Angola, teleworking and the limitations in the movement of people, induced a drop in the space needs of companies, forcing owners to reduce rents or to concede rent-free periods, as a way to ensure tenants staying.

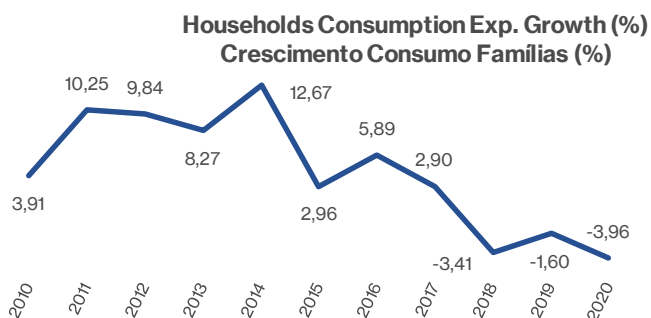
In other areas of the world, the new trend in telework presents itself as an opportunity to make coworking resurface. In Angola, business centres were already an exploited trend, allowing companies to set up immediately, in a perfectly flexible way, although, of course, with higher costs.

The rise in oil prices or the entry of Africell, should generate demand for new office spaces, promising to restore some much needed dynamism to the local office market.

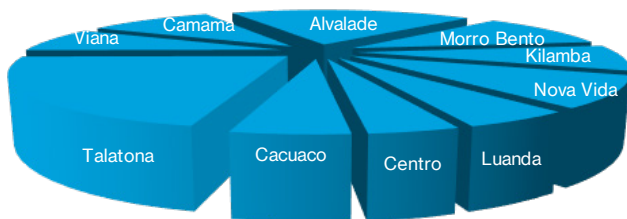
In conclusion, the future outlook is cautiously optimistic, with a market highly correlated with economic performance, which promotes international demand. When the economy grows at a good pace, influencing the business sector, it is capable of attracting multinationals and increasing office occupancy; without good economic performance, international demand is scarce and without such demand, the office market is stagnant.

Regarding new forms of work, so popular in other parts of the world, such as teleworking or a combination of teleworking with days of physical presence in the office, it is complex within the reality of Angola, due to infrastructural difficulties, especially because it is difficult to ensure the quality of computer telecommunications and internet and network connections.





Shopping Centre Supply by Zone
Stock de Centros Comerciais por Zona



Stock com Poucas Alterações

A recessão levou a uma forte penalização da propensão ao consumo das famílias Angolanas. Num contexto difícil, a oferta de centros comerciais, em Luanda, estabilizou próximo dos 300.000 m², destacando-se a recente ampliação do Belas Shopping.

Os Retail Parks são uma fatia importante das áreas comerciais de Luanda, com uma oferta, igualmente, estável, próxima, dos 100.000 m².

Arrestos e Penhoras

Um mercado dominado pelas âncoras, sofreu um impacto profundo com o arresto da operação do Kero. O grupo Anseba, da Eritreia, venceu o concurso e assegurou a exploração de 12 lojas da Kero, por 10 anos, sem opção de compra, pagando um valor fixo de 1.452 milhões de AOA e 3% das receitas.

Ainda no primeiro semestre, deverá ser concluída a venda do Ginga Shopping (e do Victoria Office), penhorado em 2019 e com um preço mínimo de 7,5 mil milhões de AOA (18,5 milhões de USD).

Futuro com obstáculos

Apesar da expansão de algumas marcas relevantes, como a Angomart, que abriu diversas lojas em 2021, o Kibabo, igualmente com diversas novas lojas, o Deskontão ou a Shoprite, é difícil antecipar uma inflexão mais profunda nos tempos mais próximos.

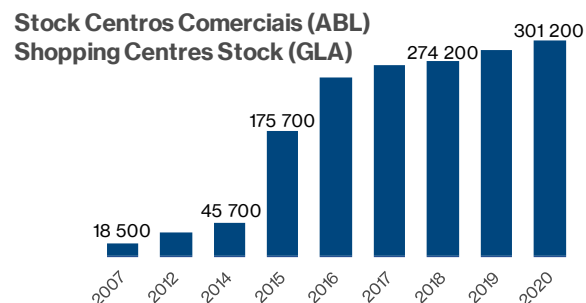
Angola é um país com uma classe média reduzida e que sofreu uma forte penalização com a recessão, com sinais evidentes no consumo. Essa penalização no consumo exigiu uma footfall de clientes mais alargada, para garantir mais vendas, o que nem sempre foi possível, levando a uma crescente incapacidade de suportar as rendas elevadas e à dinamização dos espaços stand alone.



Unchanged Stock

The recession penalized Angolan families consumption propensity. Under a difficult context, shopping centres supply, in Luanda, stabilized around 300.000 m², with Belas Shopping recent expansion an exception.

Retail Parks are an important part of Luanda's shopping areas, with an equally stable supply, close to 100.000 m².



Foreclosures and Bankruptcies

In a market dominated by anchor stores, the foreclosure of the Kero operation was always going to be hurtful. The Anseba group, from Eritrea, won the tender and secured the operation of 12 Kero stores, for 10 years, without a purchase option, paying a fixed amount of 1.452 million AOA and 3% of revenues.

In the first half of 2022, the sale of Ginga Shopping (and Victoria Office), pledged in 2019 and with a minimum price of 7,5 billion AOA (18,5 million USD), should be concluded.

Future with obstacles

Despite the expansion of some relevant brands, such as Angomart, which opened several stores in 2021, Kibabo, also with several new stores, Deskontão or Shoprite, it is difficult to anticipate an inflection in the near future.

Angola is a country with a reduced middle class that has struggled with the recession, with clear signs in private consumption. This penalty in consumption required a wider footfall of customers, to guarantee more sales, which was not always possible, leading to a growing inability to support high rents and the emergence of stand alone spaces.

Centros Comerciais

Centro Comercial Shopping Centre	ABL GLA	Lojas Stores
Belas Shopping	18.500	120
Atrium Nova vida	9.200	40
Ginga Shopping	6.000	70
Ulengo Center	30.000	190
Espaço Avenida	10.000	168
Luanda Shopping	60.000	300
Shopping Avennida	24.000	63
Xyami Shopping Kilamba	23.500	66
Xyami Shopping Nova Vida	26.800	64
Talatona Shopping	15.000	75
Shopping Fortaleza	12.000	80
Xyami Galeria Morro Bento	7.500	16
Galeria Kero Talatona	12.000	7
Galeria Kero Cacuaco	15.500	11
Galerias do Patriota	6.000	n. a.
Candando Talatona	8.300	13
Candando Viana	10.900	20
Império Shopping	6.000	16

Shopping Centres

Para não variar

Este mercado também sofreu com os anos de recessão. A oferta especulativa manteve-se quase inalterada, com as novas áreas industriais a surgirem numa lógica de build-to-suit, com imóveis ajustados aos ocupadores, às suas necessidades e, muitas vezes, aos seus processos produtivos.

Nestes tempos, a procura também desacelerou, porém o programa do Governo de diversificação da economia, acabou por promover alguns investimentos industriais relevantes com necessidades de áreas especializadas.

Neste período, a geografia do mercado não sofreu alterações, assistindo-se a alguma clusterização em torno das zonas historicamente industriais, privilegiando a proximidade aos mais relevantes eixos de distribuição de tráfego automóvel.

Condomínios empresariais e industriais, como o Centro Logístico de Talatona ou o Viana Park, oferecem um produto menos especializado e mais ajustado às menores necessidades de espaço do típico ocupador industrial.

Durante estes anos de recessão, os preços de venda sofreram um ajuste em baixa, mas foram as rendas dos espaços industriais, as que sofreram uma maior pressão para redução.

Uma Aposta Forte

A indústria e a logística são vincadas apostas governamentais, bem patentes na diversificação da economia e na substituição de importações.

A crescente integração de Angola na SADC e a cooperação regional é outro factor que deverá induzir actividade neste segmento.

A ZEE permanece o principal pólo de atracção de investimento I&L, beneficiando das infraestruturas que possui.

Venda e Arrendamento

Zona Zone	Preço m ² Price psqm
--------------	------------------------------------

Viana	750 - 1.500
Catete	500 - 850
Luanda Sul	1.000 - 1.500
Cacuaco	300 - 500

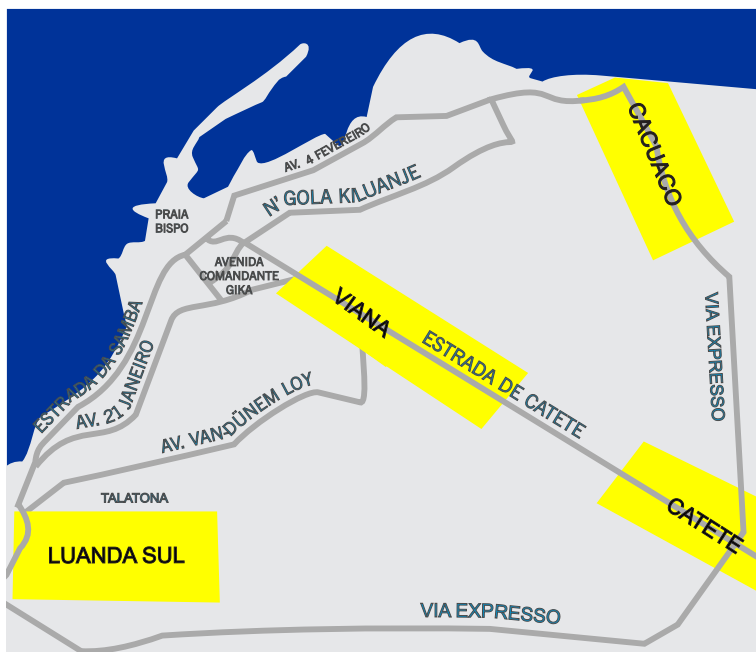
Zona Zone	Renda Mensal m ² Monthly Rent psqm
--------------	--

Viana	4,0 - 8,0
Catete	2,5 - 7,5
Luanda Sul	7,0 - 12,0
Cacuaco	4,0 - 6,5

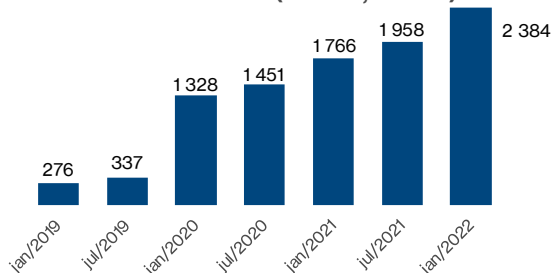
Purchase and Lease

Industrial Investment Projects (number)
Projectos de Investimento Industrial (número)





Industrial Investment Projects (volume, m USD)
Projectos de Invest. Industrial (volume, m USD)



More of the Same

The industrial and logistics market was also hit by recession. Speculative supply remained almost unchanged, with a build-to-suit approach responsible for new supply, with new properties adjusted to the occupants, their requirements and, often, their production process.

In these times, demand also slowed down, but the Government's program to diversify the economy ended up promoting some relevant industrial investments, sometimes requiring specialized industrial areas.

During this period, the geography of the market did not change, with some clustering around historically industrial areas, favoring proximity to the most important axes of car traffic distribution.

Business and industrial condominiums, such as Centro Logístico de Talatona or Viana Park, offer a product that is less specialized and more suited to the smaller space needs of the average industrial occupier.

During these years of recession, sales prices suffered a downward adjustment, but it was the rents of industrial spaces that suffered the greatest pressure to reduce.

A Strong Commitment

Industry and logistics are strong governmental commitments, quite evident in the diversification of the Angolan economy and in the substitution of imports policy.

Angola's growing integration into SADC and regional cooperation is another factor that should induce activity in this segment.

The ZEE remains the main attraction for I&L investment, benefiting from the infrastructure it has in place.





Pandemia não foi má

Um aspecto interessante da ocupação hoteleira de Luanda é que, apesar da pandemia, a ocupação não caiu nos últimos 2 anos. De facto, as restrições de viagem não impactaram negativamente como esperado alguns hotéis, graças às quarentenas obrigatórias. Essas quarentenas garantiam a ocupação por um período de 14 dias e mesmo que o PMQ tenha descido, a estrutura de custos também, pois o nível de serviço foi reduzido ao mínimo e a alimentação e bebida também foi assegurada, já que as entregas ao domicílio de alimentos não são uma opção, em Luanda.

Em relação ao tráfego aeroportuário, África ainda tem um longo caminho a percorrer, sem nenhum aeroporto entre os 50 aeroportos mais movimentados do mundo.

África mantém um grande potencial de crescimento na aviação, com mais de 40 planos para novos aeroportos ou expansões. A forte correlação entre a aviação e hospitalidade tem impacto no turismo.

Antes do surto de Covid, Luanda estava ligada à Europa por Paris, Bruxelas e Frankfurt, para além de Lisboa e Porto. Fora da Europa e de África, havia rotas entre São Paulo, Havana e Dubai, de e para Luanda. Os destinos regionais incluíam Lagos, Libreville, Brazzaville, São Tomé, Adis Abeba, Nairobi, Kinshasa, Harare, Lusaka, Windhoek, Maputo e as cidades sul-africanas de Joanesburgo e Cidade do Cabo.

Para além da correlação com a economia local e da inerente importância do turismo de negócios, Angola mantém um potencial turístico natural sem paralelo, com praias e quedas de água. No entanto, pede-se um maior compromisso político, antes de mais, facilitando o processo de entrada em Angola para os vistos de turismo.

Pandemic worked well

An interesting aspect of Luanda's hotel occupancy is that despite the pandemic, occupancy did not drop over the last 2 years. In fact, travel restrictions did not impact as negatively as expected some hotels, since they were overcome by mandatory quarantines. These quarantines ensured occupancy for a period of 14 days and even if ARR did record a drop, so did the cost structure, because the level of service was brought down to a minimum and food and beverage was also ensured, since food delivery is not an option in Luanda.

Regarding airport traffic, Africa still has a long path to travel, with no airport in the top 50 world busiest airports.

Africa retains a large growth potential in aviation, with more than 40 new plans for new airports or airport expansions. The strong correlation between aviation and lodging demand is bound to impact tourism.

Prior to the Covid outburst, Luanda was connected with Europe through Paris, Brussels and Frankfurt, besides Portuguese destinations, Lisbon and Porto. Outside Europe and Africa, there were routes between São Paulo, Havana and Dubai, to and from Luanda. Regional destinations included Lagos, Libreville, Brazzaville, São Tomé, Addis Ababa, Nairobi, Kinshasa, Harare, Lusaka, Windhoek, Maputo and South African cities of Johannesburg and Cape Town.

Besides the correlation with local economy and the inherent importance of business tourism, Angola retains an unmatched environmental touristic potential, from beaches to waterfalls. However, it is still lacking a stronger political commitment, first and foremost, by easing the entrance in Angola for touristic visas.

Menos risco, mas menos negócios

As políticas de diversificação da economia induziram uma redução no risco de Angola, porém o desempenho económico reduziu a rentabilidade do imobiliário e acrescentou dificuldades no acesso ao financiamento, o que retirou apelo ao investimento imobiliário, mesmo para os players com excesso de liquidez em AOA.

A subida do preço do petróleo tenderá a atrair procura internacional, a mudar o ciclo económico e a aumentar a rentabilidade do investimento, mitigando a recente apreciação do AOA face ao USD.

Less risk, but fewer deals

The diversification policies implemented by the government, reduced Angola's perceived risk, however the economic performance decreased real estate profitability and added difficulties to access funding, withdrawing real estate investment appeal, even for investors with excess liquidity in AOA.

The rise in the price of oil is bound to attract international demand, change the economic cycle and increase the returns on investment, mitigating the recent appreciation of the AOA against the USD.

Futuro Outlook

O começo de um novo ciclo

O ano de 2022 poderá marcar o começo de um novo ciclo de prosperidade. Os sinais já eram moderadamente positivos, mas o impulso do preço do petróleo, poderá acelerar o crescimento da economia, com reflexos positivos no imobiliário.

O desempenho dos escritórios estão fortemente correlacionados com a procura internacional, mas, na habitação e na I&L, independentemente de qualquer visão mais optimista, já existem alguns sinais de actividade, que poderão evitar a letargia dos anos mais recentes. Para o comércio, são necessárias mais evidências, até porque a correlação entre consumo e crescimento é diferida no tempo.

A New Cycle

The year of 2022 could be the beginning of a new cycle of prosperity. The signs were already moderately positive, but the boost in oil prices could accelerate economic growth, with positive effects on real estate.

Office performance is strongly correlated with international demand, but in Residential and I&L, regardless of a more optimistic view, there are already some signs, hinting that the lethargy of recent years could be something of the past. For retail, more evidence is required, not least because the correlation between consumption and economic growth is deferred over time.

HABITAÇÃO
RESIDENTIAL



COMÉRCIO
RETAIL



2022

I & L



ESCRITÓRIOS
OFFICES





CL 0227
HJ12046613A
J10

HJ12046613A
J10

HJ12046613A
J10

AL11682179C
E-07
2009

HF 79930159A
F6
2009

Hi 79930159A
H123
2009

FB 580
J10

AB 70612891C
B2
2009

AB 70612892C
B2
2009

FC11733776B
G7
2009

AB 70612892C
B2
2009

HF 79930159A
F6
2009

Hi 79930159A
H123
2009

FB 580
J10

FB 580
J10

AB 70612891C
B2
2009

FC11733776B
G7
2009

AB 70612892C
B2
2009

HF 79930159A
F6
2009

Hi 79930159A
H123
2009

FB 580
J10

FB 580
J10

AB 70612891C
B2
2009

FC11733776B
G7
2009

AB 70612892C
B2
2009

HF 79930159A
F6
2009

Hi 79930159A
H123
2009

FB 580
J10

FB 580
J10

AB 70612891C
B2
2009

FC11733776B
G7
2009

AB 70612892C
B2
2009

HF 79930159A
F6
2009

Hi 79930159A
H123
2009

FB 580
J10

FB 580
J10

AB 70612891C
B2
2009

FC11733776B
G7
2009

AB 70612892C
B2
2009

HF 79930159A
F6
2009

Hi 79930159A
H123
2009

FB 580
J10

CL 0227
HJ12046613A
J10

HJ12046613A
J10

HJ12046613A
J10

AL11682179C
E-07
2009

HF 79930159A
F6
2009

Hi 79930159A
H123
2009

FB 580
J10

Ao contrário do que sucede noutras zonas, a partilha de experiências e know-how e o investimento cross-border regional é reduzido, escasseando professional services com capacidade de resposta transnacional.

Habitação com elevado potencial

A grande maioria dos países da África Subsaariana tem uma classe média, relativamente reduzida, com grandes entraves no acesso ao crédito hipotecário e com um rendimento disponível diminuto. A procura internacional e de expatriados é muito importante, sendo quase sempre alicerçada nas riquezas naturais de cada país.

O crescimento populacional é incomparável com outras zonas do mundo e o potencial de crescimento não parece abrandar.

A burocracia e a segurança nas transacções são outros problemas recorrentes. Por exemplo, em Angola, os escassos títulos de propriedade horizontal ou a inexistência de alguns títulos de propriedade, ameaçam a nova legislação que define o Regime Especial de Crédito à Habitação e à Construção.

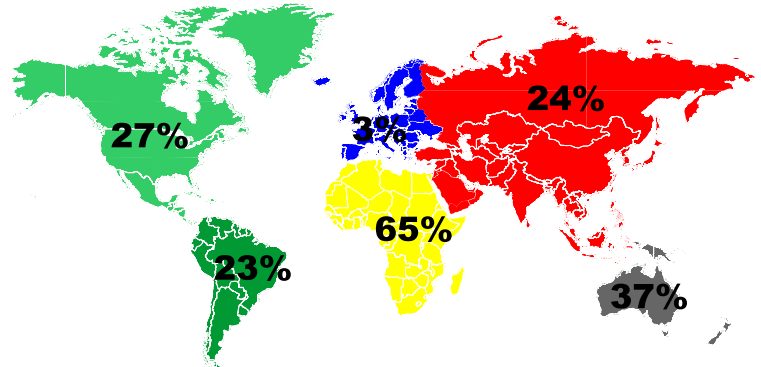
Serviços em estágios diferentes

A África Subsaariana é a região com menor classificação no Índice de Capital Humano, porém com uma forte diversidade regional. Gana e Zâmbia, embora retenham margem de progressão, são dos países que mais investiram na educação dos mais jovens.

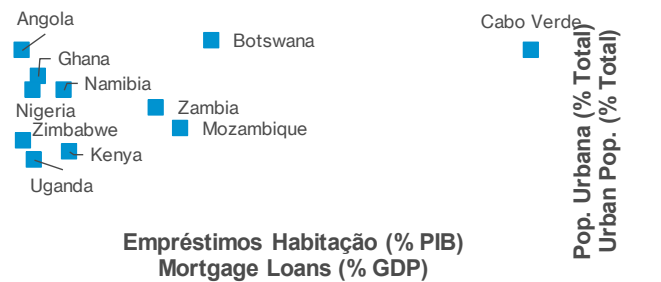
A educação é um dos maiores problemas da região, traduzindo-se numa fraca qualificação da força de trabalho local e na necessidade de importação de know-how internacional.

A maior ou menor capacidade de atracção desses trabalhadores qualificados (e regresso dos expatriados), define diferentes estágios de desenvolvimento numa região onde a terciarização é residual e onde a agricultura (de subsistência) mantém um peso elevado.

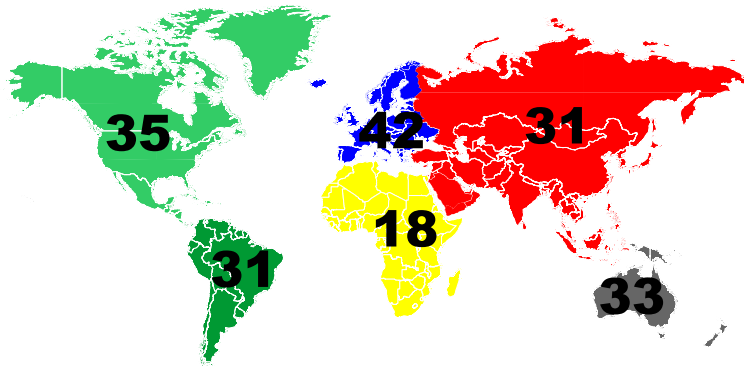
Crescimento População 2000-2020



Population Growth 2000-2020

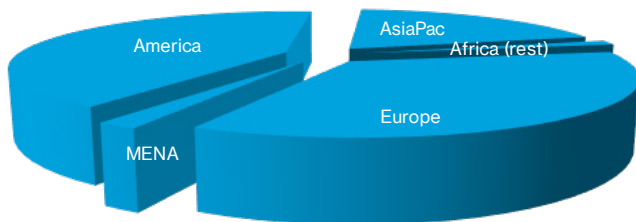


Idade Mediana por Continente



Median Age by Continent

Top-5 Global Investor Brokers: offices
Top-5 Consultoras Imobiliárias: escritórios



Regime Especial de Crédito à Habitação e Construção (Angola)

Habitação Housing	
Valor Máximo (2 mutuários) Maximum Value (2 borrowers)	100.000.000 AOA
Imóvel construído depois de Property built after	2012
Taxa de Juro Nominal Máxima Maximum Nominal Interest Rate	7%
Prazo Máximo Empréstimo Maximum Mortgage Term	25 anos / 25 years

Special Regime for Housing and Construction Mortgages (Angola)

Contrary to what happens in other parts of the Globe, sharing experiences and know-how and regional cross-border investment is reduced, with an evident lack of professional services with transnational capability.

High Potential Residential

The vast majority of Sub-Saharan African countries have a relatively small middle class, with great obstacles to accessing mortgage loans and with a low disposable income. International and expatriate demand is very important, often based on the natural wealth of each country.

Population growth is unmatched in other parts of the world and the growth potential shows no signs of slowing down.

Bureaucracy and security in transactions are other recurring problems. For example, in Angola, the scarce horizontal property titles or the non-existence of some property deeds threaten the new legislation defining a Special Regime for Housing and Construction Mortgages.

Commercial at different stages

Sub-Saharan Africa is the lowest ranked region in the Human Capital Index, but with strong regional diversity. Ghana and Zambia, although retaining room for progression, are among the countries that have invested most in the education of young people.

Education is one of the biggest problems in the region, resulting in a low qualification of the local workforce and the need to import international know-how.

The greater or lesser ability to attract these skilled workers (and the return of expatriates) defines the different stages of development in a region where outsourcing is not dominant and where (subsistence) agriculture remains very important.

Imposto Predial (arrendamento)

No arrendamento, a taxa é de 15% (25% sobre o rendimento colectável, que é 60% do valor das rendas) sobre a renda contratada, sendo responsabilidade do proprietário, porém é o inquilino que liquida o imposto por conta do proprietário. O imposto não pode ser inferior ao que resultaria da tributação de imóveis não arrendados.

Imposto Predial (sem arrendamento)

Na propriedade de imóveis, o imposto é responsabilidade do proprietário (usufrutuário ou beneficiário) e é pago anualmente, apenas em imóveis não arrendados. A taxa é de:

- 0,1% sobre o valor patrimonial, até um valor patrimonial menor ou igual a 5.000.000 AOA;
- valor fixo de 5.000 AOA para um valor patrimonial entre de 5 e 6.000.000 AOA;
- 0,5% para um valor patrimonial superior a 6.000.000 AOA, deduzindo 5.000.000 AOA.
- 0,6% sobre o valor patrimonial de terrenos para construção.

Os imóveis devolutos por mais de um ano e terrenos para construção sem aproveitamento efectivo (3 anos consecutivos ou 6 interpolados) têm uma tributação agravada em 50%.

Para prédios rústicos, a matéria colectável corresponde a 10.397 AOA por hectare.

Imposto Predial (transacção)

A taxa é de 2% sobre o valor da aquisição e incide sobre a transmissão de bens imóveis. A responsabilidade é do comprador. Encontram-se isentos os imóveis com valor igual ou inferior a 3.000.000 AOA, que sejam afectos a habitação própria e permanente do adquirente.

Outras isenções do IP incluem o Estado ou Estados estrangeiros e as organizações religiosas (imóveis para culto).

IVA

A introdução do IVA na fiscalidade Angolana não teve um impacto material no imobiliário.

A aprovação do Código do Imposto Predial isenta de IVA a locação de quaisquer bens imóveis, pois o conceito de renda em sede de Imposto Predial abrange todos os montantes recebidos pelo senhorio.

Imposto do Selo

O Imposto de Selo incide sobre diversos actos administrativos. A responsabilidade financeira do Imposto de Selo cabe ao titular do interesse económico, nomeadamente o adquirente.

Na compra e venda, o IS é de 0,3% sobre o valor da aquisição do direito de propriedade e deve ser pago aquando da compra do bem, antes da escritura.

No arrendamento, o IS é de 0,1% sobre o valor da renda anual para fins habitacionais e de 0,4% sobre o valor da renda anual para fins comerciais, industriais ou exercício de profissão em regime independente. O imposto deverá ser liquidado nos 30 dias seguintes à celebração do contrato de arrendamento, cabendo ao proprietário do bem imóvel.

Também as operações de financiamento estão sujeitas a IS, incluindo o crédito à habitação, com um valor de 0,1% sobre o valor da aquisição.

Emolumentos

Nas operações imobiliárias, existem diversos actos notariais e de registo, que exigem o pagamento de outros custos associados às transacções imobiliárias, que, em geral, deverão ser suportadas pelos compradores.

Imposto Predial (leased)

In a lease, the fee is 15% (25% of the tax income, which is 60% of the rental value) of the rental agreement, being the owner's responsibility, but it is the tenant who settles the tax on behalf of the owner. The tax cannot be less than what would result from the taxation of non-leased properties.

Imposto Predial (without lease)

On property ownership, the tax is the responsibility of the owner (usufructuary or beneficiary) and is paid annually, only on non-leased properties. The fee is:

- 0,1% of the tax value, up to a tax value less than or equal to 5.000.000 AOA;*
- a fixed amount of 5.000 AOA for a tax value between 5 and 6.000.000 AOA;*
- 0,5% for a tax value greater than 6.000.000 AOA, deducting 5.000.000 AOA.*
- 0,6% on the tax value of land for construction.*

Properties vacant for more than one year and land for construction without effective use (3 consecutive years or 6 interpolated) have a penalty of 50%.

For rural properties (prédios rústicos), the taxable amount corresponds to 10.397 AOA per hectare.

Imposto Predial (purchase)

The fee is 2% of the purchasing value and is levied on the transfer of real estate. The responsibility lies with the buyer. Properties with a value equal to or less than 3.000.000 AOA, which are allocated to the purchaser's own and permanent housing, are exempt.

Other IP exemptions include the Angolan State, foreign states and religious organizations (real estate for worship).

VAT

The introduction of VAT in Angolan tax policy did not have a material impact on real estate.

The approval of the Property Tax Code (Imposto Predial) exempts the lease of any real property from VAT, as the concept of rent in the Property Tax area includes all amounts received by the landlord.

Stamp Duty

The Stamp Duty is levied on various administrative acts. The financial responsibility for the Stamp Duty rests with the holder of the economic interest, namely the purchaser.

In the purchase and sale, the IS is 0,3% of the acquisition value of the property right and must be paid when the property is purchased, before the deed.

In leases, the IS is 0,1% of the annual rent for housing properties and 0,4% of the annual rent for commercial or industrial properties or self-employed professionals. The tax must be paid within 30 days of the date of the lease agreement, and it is the responsibility of the owner of the real property.

Financing operations are also subject to IS, including mortgage loans, with a value of 0,1% of the purchase price.

Legal Fees

In real estate deals, there are several notarial and registration acts, which require the payment of additional costs associated with real estate transactions, which, in general, must be borne by the buyers.

Sobre Nós

A ALTYS Real Estate Advisors é uma empresa nova com experiência vasta.

Embora criada recentemente, foi Colliers International durante mais de 10 anos, mantendo a equipa de gestão, os colaboradores, os clientes e a experiência de mercado.

A ALTYS oferece diversos serviços imobiliários, mas procura, sempre, expandir esse portfólio, acomodando as tendências internacionais, enquanto assegura o cumprimento das necessidades crescentes dos nossos clientes.

A ALTYS tem escritório em Angola, onde lideramos o mercado em serviços de consultoria, avaliação e research. Temos uma forte presença e um extenso track record nos países de língua oficial Portuguesa (Angola, Moçambique, Guiné-Bissau, São Tomé e Príncipe e Cabo Verde), mas, também, noutros países Subsaarianos.

Combinando conhecimento regional e força mundial, a ALTYS afiliou-se à NAIGlobal, uma multinacional líder em CRE. Na NAIGlobal, os escritórios trabalham em uníssono para prestar aos clientes um serviço excepcional.

About Us

ALTYS Real Estate Advisors is a new company with a vast experience.

Although it was recently created, it was branded as Colliers International for more than 10 years, keeping together managing team, staff, customer portfolio and market experience.

ALTYS already offers a comprehensive range of real estate services, but constantly seeks to expand that portfolio, accommodating global trends, while meeting the growing requirements of our clients.

ALTYS is based in Angola, where we are market leaders in advisory, valuation and research services. We have a strong presence and large track record in Portuguese speaking countries (Angola, Mozambique, Guinea-Bissau, São Tomé and Príncipe and Cape Verde), but also in other Sub-Saharan countries.

Bringing together regional expertise with global strength, ALTYS joined NAIGlobal, a leading global CRE firm. NAIGlobal offices work in unison to provide clients with exceptional solutions to their real estate needs.



A ALTYS tem uma experiência africana inigualável, com capacidade regional para desenvolver negócios imobiliários, em vários países.

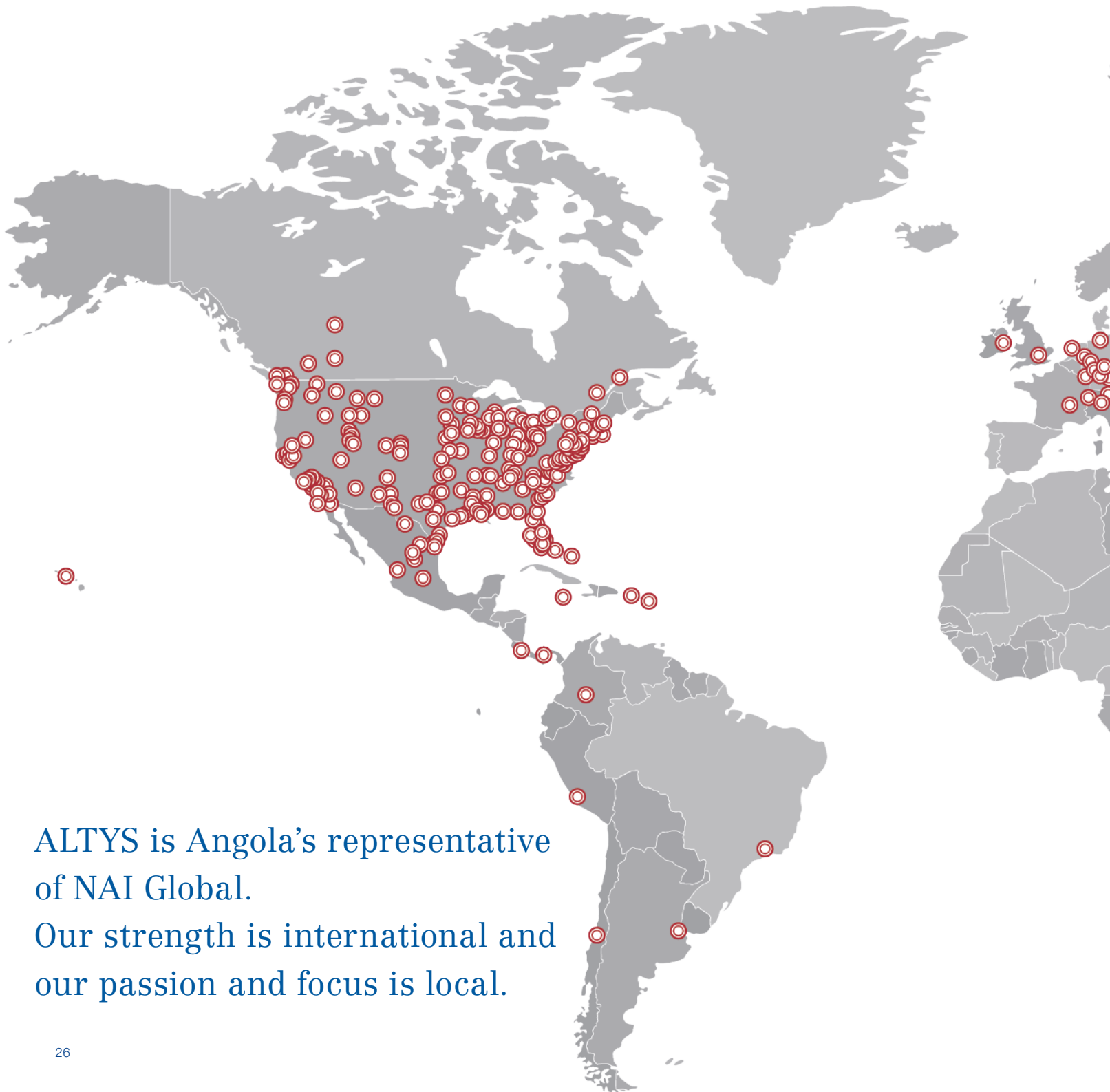
A partir da sede em Angola, onde a ALTYS é líder de mercado em serviços de consultoria, avaliação e pesquisa, a ALTYS tem uma forte presença e um grande historial em países de língua oficial portuguesa (Angola, Moçambique, Guiné-Bissau, São Tomé e Príncipe e Cabo Verde), mas também em outros países Subsaarianos.

ALTYS has unparalleled African experience, with regional capability to develop real estate businesses, across several countries.

From the headquarters in Angola, where ALTYS is market leader in advisory, valuation and research services, ALTYS has a strong presence and large track record in Portuguese speaking countries (Angola, Mozambique, Guinea-Bissau, São Tomé and Príncipe and Cape Verde), but also in other Sub-Saharan countries.



Global strength built on local leadership.

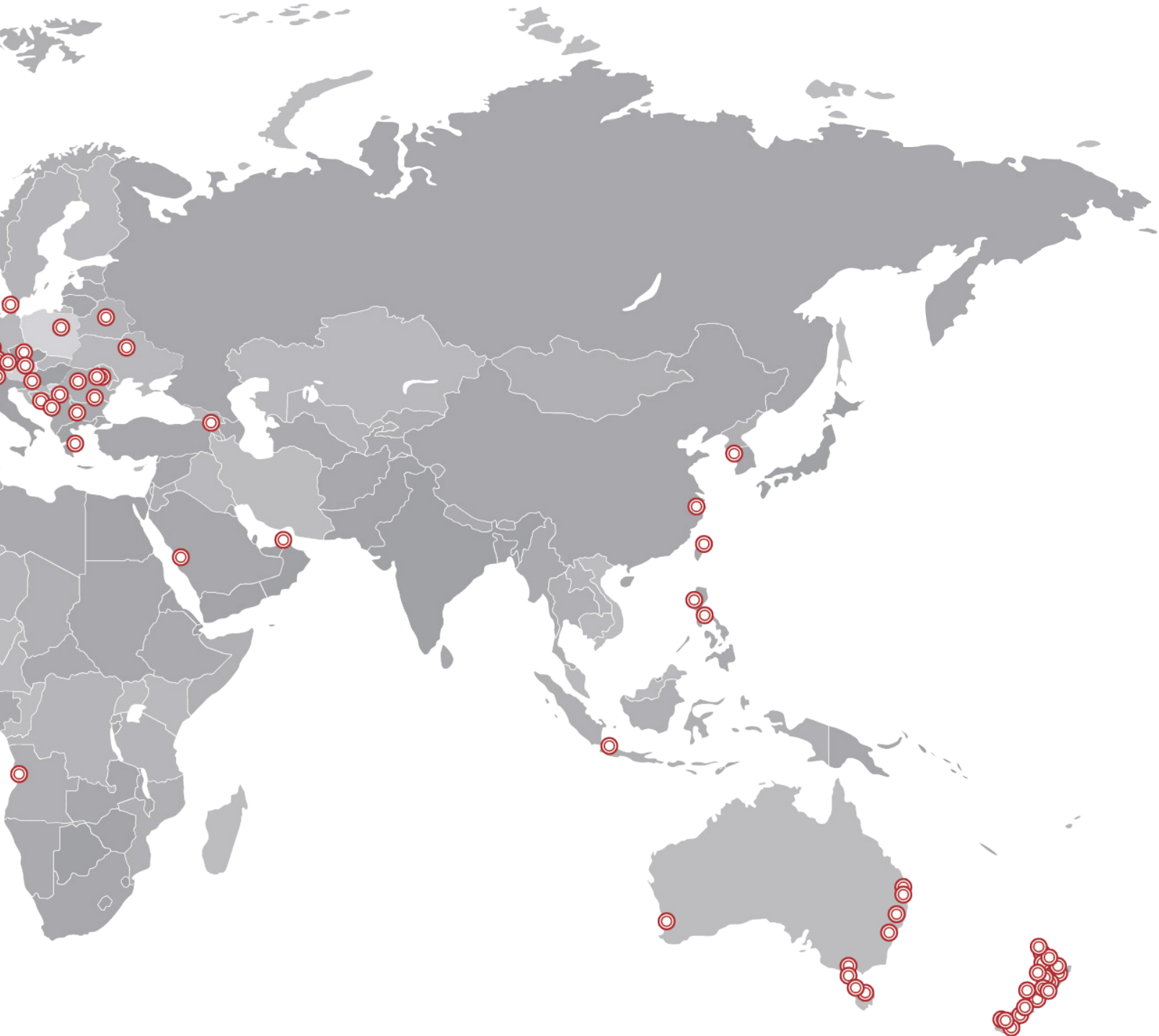


ALTYS is Angola's representative of NAI Global.

Our strength is international and our passion and focus is local.

ALTYS is a market leader in real estate services company providing a comprehensive range of professional services. ALTYS is a new company with a long experience, having been integrated in a global real estate services platform, for more than 10 years. ALTYS provides global real estate services at local and regional level and at international standard quality.

NAI Global is a leading global CRE firm. NAI Global offices work in unison to provide clients with exceptional solutions to their commercial real estate needs.



Real Estate Services

Advisory

- Analysis
- Development Consulting
- Due Diligence
- Feasibility
- Financial Services
- Market Research
- Pre-Acquisition Research
- Strategic/Scenario
- Valuation

Agro-Business

Capital Markets

- Acquisitions & Dispositions
- Build-To-Suit & Redevelopment Services
- Flexible Working Policies
- Landlord Representation
- Process Engineering
- Tenant Representation
- Workplace Solutions

Corporate Solutions

Project Management

- Contractor Management
- Cost Control
- Key Performance Mapping
- Outsource & Procurement Management
- Project Management
- Project Planning
- Procurement
- Risk Management
- Team Selection & Appointment

Portfolio Management

- Acquisitions
- Asset Management
- Leasehold Management
- Disposals
- Lease Renewals
- Legal Briefing
- Planned Maintenance
- Relocations
- Rent Reviews

Personal. Global. Professional.

41 countries. 375 offices. 6,000 local market professionals.
All working in unison to provide clients with exceptional solutions.



geral@altys-africa.com
+244 923 420 934 | +244 947 729 439
+244 919 984 967 | +351 917 847 860

AVENIDA DE PORTUGAL, 18/20
ED. ORQUÍDEA PLAZA, 2º ANDAR, FRACÇÃO A
LUANDA
REPÚBLICA DE ANGOLA

ALTY S

REAL ESTATE ADVISORS

ALTYS-AFRICA.COM

NAIGlobal
naiglobal.com