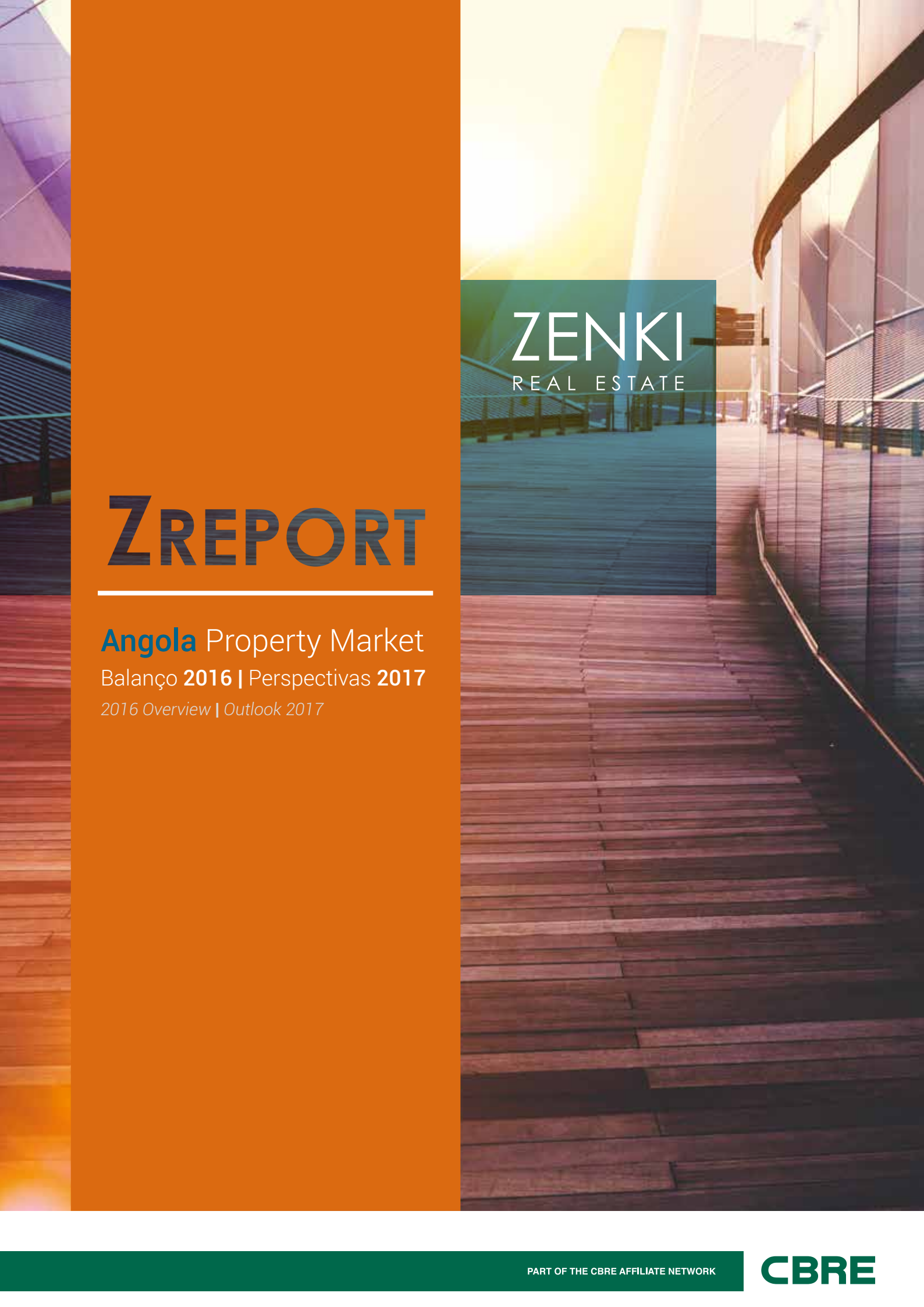




ZENKI
REAL ESTATE

ZREPORT

Angola Property Market

Balanço **2016** | Perspectivas **2017**

2016 Overview | Outlook 2017



Índice | Index

03

Apresentação

Introduction

04

Sumário

Summary

08

Contexto Macroeconómico

Macroeconomic Context

11

Contexto Legal e Fiscal

Legal and Fiscal Context

16

Mercado de Escritórios

Office Market

28

Mercado de Retalho

Retail Market

35

Mercado Industrial e Logístico

Industrial and Logistics Market

40

Mercado Residencial

Residential Market

48

Mercado de Turismo

Tourism Market

52

Mercado de Investimento

Investment Market

Apresentação

Numa fase desafiante do país, e após um período de dois anos marcadamente difíceis para a realidade da quase totalidade dos sectores da economia, incluindo o imobiliário, é com enorme satisfação que apresentamos, uma vez mais, o nosso ZREport.

O presente estudo da Zenki Real Estate pretende expor as substanciais alterações no sector imobiliário, mantendo o seu objectivo de barómetro da realidade actual, permitindo perspectivar o futuro dos vários segmentos de mercado.

A escassa informação e muita contra informação limita a tomada de decisões sustentadas. É no sentido de apoiar essas decisões que nos dedicamos regularmente a este relatório, com o mesmo rigor e profissionalismo que aplicamos na relação com os nossos Clientes.

A Zenki Real Estate

A Zenki Real Estate actua no mercado imobiliário, enquanto empresa Afiliada da CBRE, empresa líder mundial em serviços imobiliários corporativos e de investimento, com mais de dois séculos de experiência internacional, 70.000 colaboradores, em mais de 60 países.

Oferecemos um conjunto completo de serviços integrados para atender às necessidades dos nossos clientes sejam investidores imobiliários ou ocupantes.

Actuamos na representação de clientes na venda, arrendamento e gestão de imóveis, em serviços de avaliação, consultoria e research.

Fornecemos serviços a todos os intervenientes no sector imobiliário, desde empresas privadas e públicas, sejam ocupantes, utilizadores, promotores, financiadores ou investidores.

Desenvolvemos actividade em imóveis de escritórios, propriedade industrial, comércio, hotéis, resorts e habitação, nas suas diferentes fases, desde terrenos, imóveis para ocupar ou com rendimento, em todo o ciclo de vida do produto imobiliário.

Introduction

In a challenging phase for the country, and after a markedly difficult two-year period for almost all sectors of the economy, including the property market, it is with great satisfaction that we present the latest edition of our ZREport.

This study by Zenki Real Estate intends to expose the substantial changes in the real estate sector, keeping its objective as a barometer of the current reality, and providing an outlook into the future of various market sectors.

Lack or inadequate information limits sustainable decision making. It is in the sense of supporting these decisions that we regularly dedicate ourselves to this report, with the same rigor and professionalism that we apply to relationships with our Clients.

About us

Zenki Real Estate is an Angolan company working in the local Real Estate Markets as part of the CBRE affiliate network. CBRE is the world's leading commercial real estate services and investment company. CBRE serves real estate investors and occupiers, offering a full suite of integrated services to meet their needs in more than 60 countries around the world and 70.000 employees

Zenki Real Estate represents a wide range of local and international clients in selling, leasing, valuation services, consultancy and research.

We provide services to all real estate stakeholders: public or private, landlords, tenants, developers, lenders or investors.

We cover all sectors and property types including office buildings, industrial property, retail, hotels and residential, throughout the entire property lifecycle.

Dezembro 2016 | December 2016

Sumário

Summary



Contexto macroeconómico | Macroeconomic context

Menor pujança no crescimento, mas no caminho do desenvolvimento

Nos últimos anos, a economia tem mostrado sinais de desaceleração, perdendo a pujança com que se vinha desenvolvendo, principalmente como resultado da queda de aproximadamente 75% do preço do petróleo no mercado internacional.

Estão a ser tomadas medidas pelo executivo que visam estimular o crescimento económico, diversificar a economia e expandir e fomentar uma maior participação do sector privado no desenvolvimento económico.

No âmbito do Plano Nacional de Desenvolvimento 2013-2017, estão ainda em curso a implementação da estratégia de desenvolvimento territorial com a criação da rede de polos de desenvolvimento. O Programa Nacional de Urbanização e Habitação, o Plano Metropolitano 2015-2030 para Luanda (PDGML) e vários projetos de urbanização estão também em curso.

Stalled growth but more focus on economic development

In recent years, the economy has been showing signs of deceleration, losing its strength, mainly due to a 75% reduction in the oil price in the international market.

The government is making efforts with new measures that aim to stimulate economic growth, diversify the economy, and expand and foster a greater participation from the private sector in Angola's economic development.

Under its National Development Plan 2013-2017, the government is contemplating a territorial development strategy to create a network of development poles. The country has a National Urbanisation and Housing Programme, a 2015-2030 Metropolitan Plan for Luanda (PDGML), and several ongoing urbanisation projects in other areas.

Contexto legal e fiscal | Legal and fiscal context

No caminho de uma regulamentação mais eficaz no sector

Tendo entrado em vigor há mais de um ano, a nova Lei do Arrendamento Urbano veio já introduzir importantes alterações na negociação de novos contratos de arrendamento. A obrigação de pagamento das rendas em kwanzas e a proibição da exigência de uma antecipação de vários meses de rendas são algumas das alterações mais importantes mas prevê-se que esta lei será apenas o primeiro passo para uma alteração mais substancial do regime legal aplicável.

Moving towards more effective regulation in the sector

Having been enacted more than one year ago, the new Leasehold Law has already introduced several changes in the negotiation of new leases. The payment of the rents in kwanzas or the inability to request the payment of several rents in advance are amongst the main changes but it is anticipated that this new law is just a first step to a greater change of the applicable legal framework.

A reforma da tributação do património imobiliário em Angola teve como principal objectivo a redução da carga fiscal do contribuinte, evidenciado pelas reduções de taxas ocorridas ao nível da SISA, do Imposto Predial Urbano e do Imposto de Selo, a par do aumento da receita tributária, através do alargamento da base tributável, integrando e formalizando as operações até então realizadas à margem do sistema fiscal, mediante a introdução de mecanismos de fiscalização mais eficazes.

The main goal of the real estate taxation reform was to reduce the tax burden, evidenced by the reduction of the tax rates of SISA (Property Transfer Tax), IPU (Property Income Tax) and Stamp Duty, along with the increase in tax revenue, by broadening the taxable basis and by subjecting to taxation transactions that were usually irregularly concluded without triggering any taxes, together with the introduction of improved and more efficient control mechanisms.

Mercado de escritórios | Office market

Menor predisposição ao risco no segmento de escritórios

A passagem de uma fase de grande dinamismo para um período de desaceleração, é marcada por uma maior ponderação e pela redução dos níveis de predisposição ao risco por parte dos promotores imobiliários, proprietários, ocupantes e investidores a actuar neste segmento. Nos últimos dois anos, o aumento do stock de escritórios novos corresponde a cerca de 50% do registado durante o biénio anterior, reflectindo um evidente abrandamento no ritmo de surgimento de novos projectos neste segmento do mercado. A vacancy rate (taxa de disponibilidade) manteve a tendência de aumento, situando-se no final de 2016 nos 25%, o que corresponde a aproximadamente 222.000 m² de espaço disponível no mercado para ocupação. Os valores de comercialização acentuaram a sua tendência de descida, com a renda prime a situar-se nos 100 USD/m² no final de 2016, reflectindo uma variação negativa face ao final de 2015 de 23%, e de 37,5% se comparado com o registado no final de 2014.

Reduced appetite for risk in the office market

The transition from a phase of continued buoyant growth to a period of deceleration is marked by the weighing and the reduction to risk predisposition by developers, owners, occupiers and investors acting in this segment of the market. In the last two years (2015-2016), the increase in stock of new offices is around 50% of that during the previous two years (2013-2014), reflecting an evident slowdown in the pace of new projects. The vacancy rate continued to increase, reaching 25% by the end of 2016, which corresponds to approximately 222,000 sqm of available office space for occupation in the market. The downward trend of commercialisation values accelerated, with prime rent standing at 100 USD/sqm at the end of 2016, reflecting a decrease of 23% compared to 2015 and 37.5% compared to 2014.

Mercado de retalho | Retail market

A afirmação de projectos nacionais

No período de 2015-2016, surgiram novos conjuntos comerciais, que aumentaram a oferta em 112.119 m² de ABL, essencialmente nas zonas do Morro Bento e Nova Vida, destacando-se a expansão de insígnias nacionais.

The affirmation of national projects

During 2015-2016 we have registered the opening of new commercial complexes which increased the supply in 112,119 sqm of GLA, mainly in the areas of Morro Bento and Nova Vida. specially with the expansion of national operators. It is

Tendências | Trends



Indicadores Macroeconómicos Macroeconomic indicators

Crescimento PIB (2016*) GDP Growth	0,6%
Inflação (2016*) Consumer price index	35,6%
Crescimento PIB (2017**) GDP Growth	3,0%
Inflação (2017**) Consumer price index	11,3%

* Economist Intelligence Unit estimates
** Economist Intelligence Unit forecasts



Escritórios | Offices

Stock	↗
Absorção Take-up	↓
Rendas Prime Prime Rents	↓



Retalho | Retail

Stock	↑
Construção Construction	↗
Pipeline	✓



Industrial e Logístico Industrial & Logistics Market

Stock	↗
Absorção Take-up	↗
Rendas Prime Prime Rents	✓



Residencial | Residencial

Stock	↑
Absorção Take-up	↓
Rendas Prime Prime Rents	✓



Turístico (Hotelaria e Turismo) Tourism Market (Hotel and Tourism)

Oferta Nova New Offer	↗
Taxa de Ocupação Occupancy rate	✓
Preço Médio por Quarto Average Price per Room	✓



Investimento | Investment

Volume de Investimento Investment Volume	↑
Taxa de Capitalização Prime Take-up	✓



Estima-se um aumento da oferta de 83.500 m² de ABL em 2017, totalizando aproximadamente 350.000 m² de ABL.

Assistiu-se a uma redução da procura por parte das marcas nacionais, que alteraram a sua política de expansão, optando por um crescimento estratégico ou inclusive por uma redução da sua rede de lojas. Em paralelo verificou-se a suspensão da entrada no mercado de marcas internacionais.

expected a growth of 83.500 sqm of GLA, representing 350.000 sqm of GLA by the end of 2017.

There was a reduction in the demand from national brands, that have now change their expansion policy, opting for strategic growth or even for a reduction in their brachs network. At the same time, there was a suspension of the entrance of international brands.

Mercado industrial e logístico | *Industrial and logistics market*

O Novo Paradigma – o Desenvolvimento da Indústria Nacional

O desenvolvimento da indústria angolana tem sido uma aposta forte do executivo, o que tem vindo a reforçar o desenvolvimento do parque industrial de uma forma mais profissional, onde a promoção imobiliária neste segmento tem sido caracterizada na sua maioria por desenvolvimento para uso próprio e por uma cada vez maior oferta especulativa de parques industriais e logísticos. Adicionalmente temos vindo a assistir a uma maior definição e consolidação das zonas industriais, sendo a zona de Viana, e em especial o PIV, a de maior actividade.

Embora tenhamos registado um abrandamento relativamente à procura no último ano, atendendo à contínua aposta do executivo na industrialização e diversificação da economia, assente na substituição das importações, é expectável que este segmento apresente uma tendência de crescimento nos próximos anos.

The New Paradigm - The National Industry Development

The development of the Angolan industry has been a strong commitment of the Government, which has been reinforcing the development of the industrial sector in a more professional way, where real estate development in this segment has been characterised mostly by development for own use and by an increasing speculative supply of industrial and logistic parks. In addition, we have witnessed a greater definition and consolidation of industrial zones, with the Viana area, and especially the PIV, the most active.

Although we have seen a slowdown on demand in the last year, attending to the Government's continued commitment to industrialisation and diversification of the economy, based on import substitution, this segment is expected to show a growth trend in the coming years.

Mercado residencial | *Residential market*

Residencial mantém-se como o segmento com maior índice de procura

A escassez de tipologias menores registada em anos anteriores tem vindo a ser colmatada com um crescimento anual de stock de cerca de 52% na tipologia T1 e de cerca de 27% na tipologia T2. No arrendamento regista-se uma

Residential market remains as the sector with higher demand levels

The lack of 2 and 3-bedroom apartments experienced in recent years has been filled with a stock increase of around 52% of annual growth for 1-bedroom apartments and around 27% of annual growth for 2-bedroom



nova tendência de substituição da procura de imóveis antigos por imóveis em edifícios novos. Consequência da redução de preços a que se tem assistido nos últimos dois anos, mais relevante no mercado de arrendamento que no de venda. A desaceleração dos níveis de absorção, e consequentemente dos níveis construtivos, são uma realidade também neste segmento de mercado. Talatona mantém-se uma alternativa ao centro de Luanda em termos de oferta *prime*, mais diversificada, por incluir condomínios de moradias para além de empreendimentos de apartamentos.

apartments. There is a new trend in leasing demand reflected in the search for new buildings instead of old buildings, a consequence of recent price reduction, which is more significant in leasing than in sales. Construction levels slowed down in this sector, as well as in real estate overall, as a reaction to take-up levels decrease. Talatona stays as an alternative to Luanda city centre when considering prime supply. It presents a more diversified offer, including townhouses in closed condos apart from apartment buildings.

Mercado de turismo | *Tourism market*

Entrada dos primeiros *players* de referência internacional no mercado

O mercado turístico sofreu igualmente as consequências da crise petrolífera, com impacto em todos os indicadores de operação, e especialmente nos hotéis.

Ainda assim, é de realçar a aposta na profissionalização do sector e a procura de boas práticas, com o esforço do executivo e de empresas privadas, consubstanciados em acordos de parceria, nomeadamente entre as companhias de aviação TAAG e a Emirates Airlines, entre Grupo AAA e o Grupo Accor e entre o INFOTUR e o Grupo Carlson Rezidor.

International players entering the market

The tourism market has also suffered from the oil crisis, with an impact on all operating indicators, especially in hotels.

Still it is important to highlight the professionalisation of the sector and the search for good practices, with the efforts of the executive and private companies, embodied in partnership agreements, namely between the TAAG and Emirates Airlines, between AAA Group and Accor Group, and between INFOTUR and the Carlson Rezidor Group.

Mercado de investimento | *Investment market*

Procura crescente, mas escassez de produto

Apesar deste crescimento da procura por produto de investimento imobiliário, é de assinalar a reduzida oferta de produto com rendimento, que satisfaça essa procura e que cumpra com os requisitos dos investidores.

É expectável que em 2017 o ritmo da procura de imobiliário com rendimento para investimento seja idêntico ao dos dois últimos anos, por via de um maior dinamismo do mercado interno na procura de soluções alternativas para escoar liquidez.

Demand grow but lack of supply

Despite the growth in demand for real estate investment products, there was little supply that fulfilled investors' requirements, met the demand and provided an income.

It is likely that in 2017 the demand for properties with income for investment will be identical to the last two years, thanks to a more dynamic domestic market seeking alternative solutions to channel available equity.

01

Contexto Macroeconómico

Macroeconomic Context



A economia angolana é a 3ª maior da África Subsaariana e a 5ª maior economia de África, tendo como principal fonte de receitas os seus recursos naturais. É o segundo maior produtor de petróleo de África, e mais que dobrou a produção de 2001 (800 mil barris por dia) para 2015 (1,8 milhões de barris por dia). Somente este recurso representou aproximadamente 95% das receitas dos últimos anos.

Nos últimos anos, a economia tem mostrado sinais de desaceleração, perdendo a pujança com que se vinha desenvolvendo (crescimento de 4,8% do PIB em 2014, 3% em 2015 e estima-se um não crescimento em 2016), principalmente como resultado da queda de aproximadamente 75% do preço do petróleo no mercado internacional (o preço médio do barril de petróleo foi de 108 USD em 2013, 52 USD em 2015, e abaixo dos 30 USD no início de 2016).

O choque sistémico da queda do preço do petróleo teve um forte impacto nas receitas públicas, e 2015 representou uma quebra de quase 6 mil milhões de dólares na receita fiscal.

Desde o início da crise, que têm sido registadas depreciações sucessivas do Kwanza, representando uma desvalorização acumulada de 60% face ao US Dólar nos últimos dois anos.

Enquanto isso, a inflação tem acelerado rapidamente nos últimos meses e atingiu mais de 40% em Outubro, sendo que o executivo prevê que a média anual se situe nos 38,5%. Este aumento acentuado dos preços no consumidor reflete principalmente os impactos da redução dos subsídios aos combustíveis, a continuação da depreciação do kwanza e os custos mais elevados dos alimentos. Estima-se que a inflação se situe abaixo dos vinte por cento em 2017.

The Angolan economy is the 5th largest in Sub-Saharan Africa and Africa's 5th largest economy with natural resources being its main source of revenues. Africa's second largest oil producer, that double the production from 2001 (800,000 barrels per day) to 2015 (1,8 million barrels per day). Only this resource accounts for about 95% of revenues.

In recent years, the economy has been showing signs of deceleration, losing its strength (growth of 4.8% of GDP in 2014, 3% in 2015 and estimated no growth in 2016), mainly due to the decline of 75% of oil price in the international market (the average price of the oil barrel was 108 USD in 2013, 52 USD in 2015, and below 30 USD in early 2016).

The systemic shock of oil prices falling has had a strong impact on revenues, representing less nearly 6 billion USD in tax revenue.

Since the beginning of the crisis, there has been a successive depreciation of the Kwanza, representing an accumulated devaluation of 60% against the US Dollar in the last two years.

Meanwhile, inflation has accelerated rapidly in recent months and reached more than 40% in October and the government currently has an average forecast of 38.5% for this year. This sharp rise in consumer prices mostly reflects the impacts from the reduction in fuel subsidies, the continued depreciation of the kwanza, and higher food costs.

Em 2015, o governo promulgou uma nova lei de investimento privado (número 14/15) e criou a Agência para a Promoção de Investimento e Exportação de Angola, APIEX. As medidas visam estimular o crescimento económico, diversificar a economia e expandir e fomentar uma maior participação do sector privado no desenvolvimento económico.

Além disso, estão a ser tomadas medidas para tentar diminuir o número de passos no processo de abertura de empresas, estão a ser feitos investimentos na formação de competências profissionais básicas, e no apoio a novos empresários e criando centros industriais infraestruturados com suporte logístico.

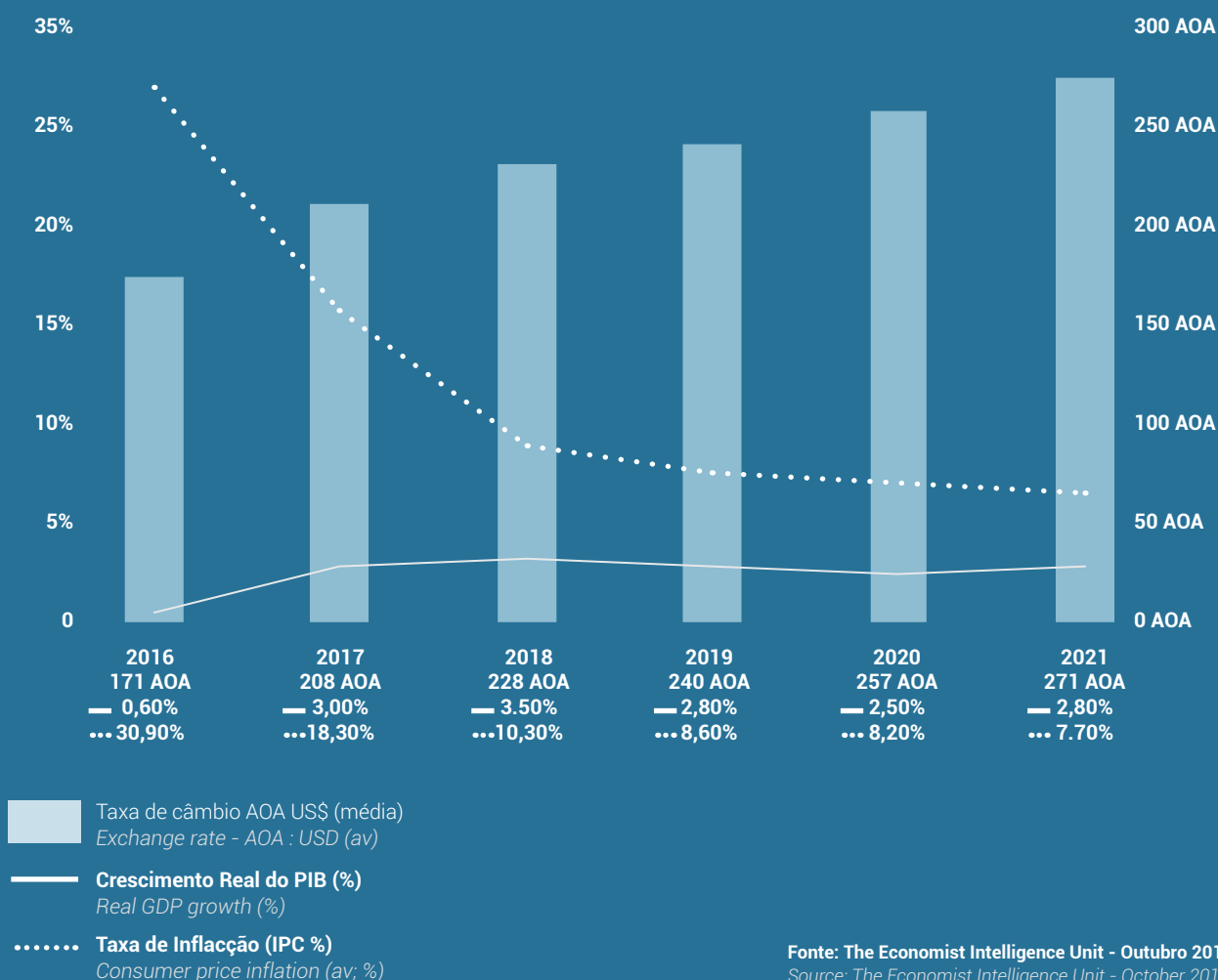
Igualmente importante é fomentar investimentos em infraestrutura, aprofundar reformas do sector financeiro, desenvolver competências profissionais e melhorar o ambiente de negócios. Investir na indústria resultará numa redução gradual das importações, o que é essencial num cenário desvalorização da moeda.

In 2015, the government of Angola enacted a new private investment law (Number 14/15) and created a National Agency for Investment Promotion and Export of Angola, APIEX. The measures aim to stimulate economic growth, diversify the economy, and expand and foster greater participation from the private sector in Angola's economic development.

Besides this, Angola is trying to decrease the number of steps in the process of opening a business, and it is investing in the training of basic professional skills, providing guidance for new entrepreneurs, and creating industrial centres with planned infrastructure and logistics connections.

Equally important is to foster investments in infrastructure, deepening financial sector reforms, developing professional skills and improving the business environment. Investing in the local industry will result in a gradual reduction of imports, which is essential in a scenario of weak local currency.

Projeções económicas | Country forecast



No âmbito do Plano Nacional de Desenvolvimento 2013-2017, estão ainda em curso a implementação da estratégia de desenvolvimento territorial com a criação da rede de polos de desenvolvimento. O Programa Nacional de Urbanização e Habitação, o Plano Metropolitano 2015-2030 para Luanda (PDGML) e vários projetos de urbanização estão também em curso.

Under its National Development Plan 2013-2017, the government is contemplating a territorial development strategy to create a network of development poles. The country has a National Urbanisation and Housing Programme, a 2015-2030 Metropolitan Plan for Luanda (PDGML), and several ongoing urbanisation projects in other areas.

Corpo Técnico do FMI Conclui Missão de 2016 ao Abrigo do Artigo IV em Angola (Novembro de 2016) | *IMF Staff Completes 2016 Article IV Consultation to Angola (November 2016)*

"A economia foi severamente afetada pela acentuada e persistente queda dos preços do petróleo, com início em 2014. A receita fiscal e as exportações diminuíram consideravelmente, o crescimento económico estagnou, e a inflação acelerou rapidamente para níveis que já não eram registados há mais de uma década. Esta situação vem reforçar a necessidade de se fazer face, de forma mais contundente, à dependência do petróleo, à diversificação da economia e à redução das vulnerabilidades."

"A implementação de reformas estruturais é crucial para diversificar a economia, impulsionar o crescimento, e reduzir a pobreza. A realização destes objetivos exige uma redução de custos no sector não petrolífero e a resolução dos constrangimentos no capital físico e humano. Estes esforços devem ser complementados pela resolução mais contundente dos graves impedimentos de Angola à realização de negócios. Além disso, o sector privado deve desempenhar um maior papel na economia, incluindo no desenvolvimento de infraestruturas, através de um sistema robusto de parcerias público-privadas e de concessões."

"The Angolan economy has been severely affected by the sharp and long-lasting decline in oil prices that started in 2014. Fiscal revenue and exports fell substantially, economic growth came to a halt, and inflation accelerated sharply to levels not seen in over a decade. This has brought to the forefront the need to address more forcefully the dependence on oil, diversify the economy, and reduce vulnerabilities."

"Implementation of structural reforms is critical to diversify the economy, boost growth, and reduce poverty. Achieving these objectives requires reducing costs in the non-oil sector and dealing with physical and human capital bottlenecks. These efforts should be complemented by more forcefully addressing Angola's severe impediments to doing business. In addition, the private sector should have a larger role in the economy, including in the development of infrastructure through a robust system of public-private partnerships and concessions."



Em **2017**, estima-se que o **crescimento** do Produto Interno Bruto seja de **1,25%**
In 2017, output Growth Domestic Product is projected to pick up to 1.25%



A projecção da inflação anual aponta para uma **subida** para **45%** no final do ano de **2016**, e uma queda para **20%** em **2017**
Annual inflation is projected to reach 45% by the end of 2016 and declining to 20% in 2017



A dívida pública deverá vir a exceder **70%** do PIB no final de 2016
Public debt is projected to exceed 70% of GDP by end-2016

02

Contexto Legal e Fiscal

Legal and Fiscal Context

Torres Oenao

O impacto da nova lei do arrendamento urbano | *The impact of the new leasehold law*

Há aproximadamente um ano, entrou em vigor a nova Lei do Arrendamento Urbano ("LAU"), aprovada pela Lei n.º 26/15 de 23 de Outubro, com o intuito de actualizar um quadro legislativo que estava em vigor há mais de 50 anos e que, do nosso ponto de vista, não pode deixar de ser interpretada como um primeiro passo para a modernização do mercado arrendatício.

Uma das alterações que mais impacto tem tido é, sem dúvida, a obrigação da fixação e pagamento das rendas em kwanzas, que tem sido uma constante na negociação de novos contratos e que se pretende venha a ser um importante instrumento do Governo para o controlo da inflação. A nova LAU é, aliás, clara ao referir que é nula a cláusula que preveja o pagamento da renda em moeda estrangeira.

Neste sentido, não tem sido fácil a batalha dos senhorios para conseguirem proteger a sua posição, nomeadamente numa situação de desvalorização do kwanza. Neste âmbito, têm ganho especial importância as regras de actualização do valor das rendas, que na LAU aparecem claramente definidas e que prevêm, de entre outras, (i) a possibilidade de o senhorio actualizar unilateralmente a renda, por aplicação dos coeficientes legais aprovados anualmente, ou ainda (ii) a possibilidade de as partes estabelecerem mecanismos específicos de actualização, sendo que esta última só é possível nos contratos de arrendamento

Approximately one year ago, a new Leasehold Law ("NLL") was enacted following the approval of Law no. 26/15 23 October, with the aim of updating the legal framework that had been in force for more than fifty (50) years, and which, from our point of view, must be construed as a first step for the modernization of the lease market's applicable legal framework.

One of the changes with the biggest impact is the obligation to set and to pay the rents in kwanzas, which has been constantly present in the negotiations of new contracts and is expected to be an important instrument for the Government to control inflation. In fact, the NLL clearly provides that any clause providing for the payment of the rents in a foreign currency is null and void.

In this regard, it has not been easy for the landlords to protect their position, especially in a potential scenario of devaluation of the kwanza. As a consequence, the rules applicable to rent updating mechanisms have been gaining increased importance and are perfectly clear and established in the new NLL which provides, among others, (i) the possibility of the landlord to update the rent based on the legal index annually published by the government (CPI), or (ii) the possibility for the parties to establish ad-hoc rent updating mechanisms, which, however, are only possible to include in contracts for housing

Em colaboração com
In association with



para habitação celebrados em regime de renda livre ou nos arrendamentos destinados ao comércio, indústria ou profissão liberal em que tenha sido estipulado um prazo de duração efectiva superior cinco anos.

Outra importante inovação da LAU foi a introdução da possibilidade de celebração de contratos de duração limitada nos contratos de arrendamento habitacional com uma duração mínima de cinco anos. Neste tipo de contratos de duração limitada, o senhorio é livre de denunciar unilateralmente o contrato no seu termo, sem pagamento de qualquer indemnização ao inquilino. Esta prerrogativa está, no entanto, ainda vedada aos contratos de arrendamento destinados ao comércio, indústria ou profissão liberal, nos quais ainda vigora a regra (que já vinha da agora revogada Lei do Inquilinato) segundo a qual o senhorio apenas pode denunciar o contrato em situações muito excepcionais.

Por outro lado, é igualmente notória a preocupação desta nova lei em acabar com os já tradicionais longos períodos de antecipação de rendas. De facto, ciente de que o mercado já reconhecia como normal a exigência, por parte dos senhorios, do adiantamento de vários meses de rendas (que eram, em muitos casos, de seis meses ou até um ano) como pressuposto básico para qualquer arrendamento, o legislador veio agora prever na LAU um período máximo de três meses de antecipação de rendas.

Foram ainda criadas novas regras para diversos aspectos como é, por exemplo, a obrigatoriedade de Certificado de Habitabilidade para os imóveis arrendados ou a atribuição do direito de preferência do inquilino em caso de transmissão do imóvel arrendado, que agora só existe quando o arrendamento vigora há, pelo menos, 3 anos.

Existiu também uma preocupação de se aperfeiçoarem os procedimentos relativos à acção de despejo, bem como um reforço da obrigação de escritura pública para os contratos de arrendamento urbano para fins de comércio, indústria ou exercício de profissão liberal, e para os contratos com duração superior a 6 (seis) anos, que devam ser sujeitos a registo.

Não parecem assim existir dúvidas que, ainda que se trate de um primeiro passo com a preocupação de não se provocar uma ruptura abrupta com a legislação pré-existente, a LAU veio já introduzir importantes alterações no mercado de arrendamento, que são já notórias na negociação de qualquer contrato e, portanto, de conhecimento obrigatório, quer para os senhorios, quer para os arrendatários.

purposes or in contracts for commercial, industrial or professional activities purposes with a term greater than five (5) years.

Another important improvement of the NLL is the possibility of contracts of limited duration for housing purposes, which must have a minimum duration of five years. In these types of contracts, the landlord is entitled to freely terminate the lease upon expiry of its initial term without paying any compensation to the tenant. This possibility is, however, still not applicable to leases intended for commercial, industrial or professional activities purposes, in which case (and similarly to the former leasehold law) the landlord may only unilaterally terminate the lease in very exceptional situations.

On the other hand, it is also clear that this new law aims at putting an end to the traditional obligation of the tenants to pay large sums of rent in advance. In fact, being aware that the market was already used to the landlords requesting the payment of several rents in advance (which were often six months or even a year) as a basic requirement for any lease, the NLL establishes a maximum permitted period of three months of rents in advance.

New rules have also been created for several other situations, such as the obligation of existence of a user permit for leased premises or the tenant's right of first refusal in case of transfer of the premises by the landlord, which however may only be triggered after 3 years of the commencement date of the lease.

There was also a concern to improve the procedures for eviction, as well as a reinforcement of the obligation to formalize leases for non-housing purposes (commercial, industrial or other professional activities) through the execution of a public deed, which is also applicable to all contracts with a term exceeding 6 years, which are also subject to registration at the real estate registry office.

There is no doubt that, although this should be seen as a first step with the concern of not causing a strong break with the former legislation, the NLL has already introduced important changes in the lease market, which are already unavoidable in the negotiation of any contract and, therefore, are of mandatory knowledge for both landlords and tenants.

Em colaboração com
In association with

AFBS BUSINESS
SERVICES

Enquadramento fiscal | *Tax framework*

No que respeita ao enquadramento fiscal aplicável ao sector imobiliário, não se assistiu, durante o ano de 2016, a qualquer alteração ao nível da tributação dos imóveis localizados, nem relativamente aos rendimentos prediais auferidos, em território angolano.

Esta situação corresponde, naturalmente, à consolidação da legislação fiscal aplicável ao sector imobiliário, decorrente da Reforma Tributária Angolana implementada pelo Executivo Angolano, a qual veio reflectir uma redução efectiva dos impostos e custas associadas à transmissão onerosa de imóveis e rendimentos prediais obtidos.

Regarding the Angolan tax framework applicable to the real estate sector no changes have been introduced during year 2016 on the taxes levied on property located in Angola nor on Angolan sourced property income.

This current status corresponds to the consolidation of the Angolan tax framework deriving from the Angolan Tax Reform implemented by the Angolan Government setting forth an effective cost and tax reduction levied on the transfer of ownership or title of property and property related income.

Adicionalmente importa salientar o esforço efectuado na preparação e modernização da máquina administrativa para a efectiva cobrança dos impostos, bem como na definição dos critérios ao nível do registo e avaliação dos imóveis.

Neste contexto, a tributação do património imobiliário e rendimentos prediais em Angola assenta nas seguintes linhas definidoras:

In addition a significant effort has been made in the modernisation of the administrative and bureaucratic structure of the Angolan administration aiming a more efficient tax collection. New criteria related with property registration and property evaluation have also been adopted by the Angolan administration.

In this context, the taxation of real estate and property income in Angola is based on the following:

Tributação sobre o património e rendimentos prediais Tax on property and property income tax			
Imposto Tax		Taxa Rate	Observações Comments
SISA <i>Property Transfer Tax</i>	Transmissão Onerosa	2% do valor patrimonial do imóvel (ou da transacção, se superior)	Isenção para a primeira aquisição de imóveis afectos à habitação própria e permanente com valor inferior a 78.000 UCF (Unidade de Correção Fiscal – 1 UCF = 88 Kz)
	<i>Transfer of Ownership or Title</i>	<i>2% on the registered value of the property (or on the value of the transaction whenever higher)</i>	<i>Tax exemption granted on the first acquisition of property for private residential purposes up to 78,000 UCF (Fiscal Adjustment Unit – 1 UCF = AOA 88)</i>
Imposto do Selo <i>Stamp Tax</i>	Compra e Venda	0,3% do valor patrimonial do imóvel (ou da transacção, se superior)	
	<i>Acquisition</i>	<i>0.3% on the registered value of the property (or on the value of the transaction whenever higher)</i>	
	Contratos de Financiamento	0,1% a 0,5% sobre os financiamentos	A taxa de financiamento à habitação é de 0,1%
	<i>Loan Agreement</i>	<i>0.1% to 0.5% on the principal</i>	<i>Loan agreement for the acquisition of property for private residential purposes - 0.1% on the principal</i>
IPU <i>Property Income Tax</i>	Imóveis Arrendados	A taxa nominal de IPU é de 25%, incidente sobre 60% do rendimento bruto - corresponde a uma tributação efectiva sobre as rendas de 15%	Eliminação da dupla tributação de imposto sobre o património e sobre o rendimento, pelo que os sujeitos passivos de Imposto Industrial não são tributados em sede deste imposto relativamente a rendimentos de natureza predial, sendo somente tributados em sede de IPU
	<i>Leased property</i>	<i>25% levied on 60% of the gross income - corresponding to an effective rate of 15%</i>	<i>Double Taxation elimination. Property income is not subject to Corporate Income Tax.</i>
	Imóveis não Arrendados	0,5% sobre o valor dos imóveis sobre o valor excedente a 5.000.000 Kz	Isenção do pagamento de imposto nos imóveis de valor patrimonial inferior a 5.000.000 kz
	<i>Non leased property</i>	<i>0,5% on the registered property value exceeding AOA 5,000,000</i>	<i>Tax exemption on property with a registered value up to AOA 5,000,000.</i>

Pela sua relevância importa igualmente referir o regime fiscal aplicável aos Organismos de Investimento Colectivo (OIC) que podem enquadrar, entre outros, sociedades e fundos de investimento imobiliário.

Este tipo de veículo, pretende facilitar e conferir mais transparência ao investimento e apresenta um regime fiscal bastante atractivo para os potenciais investidores, designadamente:

Due to its relevance, we would also like to mention the Angolan tax regime governing collective investment undertakings (Organismos de Investimento Colectivo (OIC's)) which may take the form of real estate investment companies or real estate investment funds.

These investment vehicles, are easier and more transparent structures with an attractive tax regime for potential investors in the real estate sector.

Tributação dos OIC's | Tax on OIC'S

Imposto Tax	Enquadramento Framework
Imposto Industrial <i>Industrial Tax</i>	Tributação dos rendimentos prediais à taxa de 15% Dedução dos prejuízos fiscais dos três últimos exercícios Reconhecimento para efeitos fiscais de perdas potenciais ou latentes decorrentes dos activos imobiliários e dedução de proveitos relacionados Isenção aplicável aos detentores de unidades de participação relativamente a rendimentos distribuídos, aos resultantes de resgate ou associados a mais-valias realizadas <i>Property income tax at 15%.</i> <i>Tax losses carried forward for a three-year period</i> <i>Related unrealised tax losses accepted for tax purposes. Related gains deducted for tax purposes.</i> <i>Tax exemption for unit holders regarding unit income paid, proceeds from maturities and realised capital gains</i>
Imposto sobre a Aplicação de Capitais <i>Capital Income Tax</i>	Isenção aplicável aos detentores de unidades de participação relativamente a rendimentos distribuídos, aos resultantes de resgate ou associados a mais-valias realizadas <i>Tax exemption for unit holders regarding unit income paid, proceeds from maturities and realised capital gains</i>
IPU <i>Capital Income Tax</i>	Isenção dos rendimentos prediais <i>Tax exemption on property income</i>
SISA <i>Property Transfer Tax</i>	Isenção sobre as transmissões de imobiliário por título oneroso <i>Tax exemption granted on property acquisition</i>
Imposto do Selo <i>Stamp Tax</i>	Isenção sobre a aquisição de imóveis Isenção sobre comissões de gestão <i>Tax exemption granted on property acquisition</i> <i>Tax exemption granted on management fees</i>
Imposto de Consumo <i>Consumption Tax</i>	Isenção sobre comissões de gestão <i>Tax exemption granted on management fees</i>

Por último, aguarda-se com expectativa a possível definição de um regime fiscal aplicável às Zonas Económicas Especiais (ZEE's) e Pólos Industriais que seria, certamente, muito positivo para o investimento nas infra-estruturas industriais existentes que, para além de vir conferir uma maior segurança aos potenciais investidores, poderia, igualmente, incluir um pacote de incentivos fiscais que em conjunto com os incentivos institucionais existentes, viria potenciar a atractividade destas estruturas.

Finally, the tax regime foreseen for Special Economic Zones (ZEE's) and Industrial Areas has not been enacted yet. In this regard, it is expected that a new tax regime entering into will have a positive impact in investing in the existing infrastructures. Moreover, the inclusion of tax incentives in the new legislation, together with the incentives already made available by the Angolan Government could make these investments much more attractive.

03

Mercado de Escritórios*Office Market*

Baía de Luanda, parcela A

Caracterização do mercado de escritórios | Office market characterization

O segmento de escritórios continua a concentrar a grande maioria da sua actividade na capital Luanda, onde o parque imobiliário é caracterizado por um misto de construção antiga e construção recente. Nos últimos anos tem sido evidente a aposta por parte de promotores e investidores imobiliários na criação de infra-estruturas capazes de dotar o mercado de oferta de qualidade, com o objectivo de ir ao encontro dos requisitos das mais exigentes empresas. A escassez registada na oferta, destinada especificamente ao uso de escritórios, e os elevados valores de comercialização até então praticados, deram origem a que, durante vários anos, a maioria das empresas tivessem apenas como opção a ocupação de espaços inadequados para o bom desenvolvimento da sua actividade. Ainda é comum verem-se empresas instaladas em apartamentos ou moradias, espaços concebidos para habitação, e como tal, com limitações para o exercício da actividade empresarial, seja a nível de imagem, de infra-estruturas técnicas ou mesmo de utilização eficiente do espaço.

O crescimento da oferta de escritórios em Luanda tem sido uma evidência. Actualmente, e como resultado da diversificação da oferta de qualidade nas diferentes zonas que compõem este segmento, desde o centro da cidade até Talatona, as empresas têm uma maior facilidade em identificar e contratar um espaço realmente adequado às suas necessidades, tendência esta registada em 2016 e que de uma forma natural terá continuidade nos próximos anos.

Grande parte da oferta de espaços novos surge em empreendimentos de utilização mista (escritórios e residencial), característica incontornável no mercado de Luanda, onde existe uma proximidade física muito acentuada entre a promoção destinada a escritórios e residencial, por via do elevado número de expatriados a trabalhar e a viver na cidade, e inerentes condições logísticas associadas.

The office market continues to concentrate the majority of its activity in the capital Luanda, where the supply is characterized by a mix of old and recent construction. In recent years, it has been notorious the investment done by developers and real estate investors on the creation of infrastructures capable of supply the market with quality offer, in order to meet the requirements of the most demanding companies. For several years, the low levels of available office supply, and the high values practiced in the market, led most companies to occupy spaces that were unsuitable for their business activity. It is still common to see companies installed in apartments or houses, spaces designed for residential use, with limitations for the exercise of business, namely, in terms of image, technical infrastructures or even efficient use of the space.

The growth of the office supply in Luanda has been evident. Nowadays, as a result of the diversification of quality supply in the different zones that make up this segment of the market, from the city center to Talatona, it's easier for companies to identify and contracting a space that is really adequate to their needs, a trend registered during 2016 and that will continue naturally in the next years.

Most of the new office supply is located in mixed-use projects (offices and residential), a landmark of a market where is notorious the physical proximity between the development of offices and residential projects, due to the high number of expatriates that Work and live in the city and their logistic requirements.

The Talatona zone continues to consolidate, year after year, as a valid alternative for companies and people whose activity do not require them to be installed in the city center.

A zona de Talatona continua a consolidar-se, ano após ano, como uma alternativa válida ao centro de Luanda para empresas e pessoas cuja actividade e vivência não as obriga a estarem instaladas no centro da cidade. Hoje em dia encontramos instaladas em Talatona entidades dos mais variados sectores de actividade e dimensão, ligadas ao sector privado e público, sendo neste segmento a zona que nos últimos quatro anos registou o maior crescimento de stock, tendência que se manterá no decorrer de 2017.

São várias as razões que têm contribuído para o crescimento acelerado de Talatona dentro do panorama de escritórios de Luanda, razões essas que poderemos considerar como sendo de:

- Natureza endógena, ligadas às características da zona por si só, a qual oferece uma diversidade cada vez mais acentuada de imóveis e serviços de apoio de qualidade em condições bastante competitivas;
- Natureza exógena, estas associadas às características e algumas ineficiências registadas em outras zonas da cidade, como sejam por exemplo o factor trânsito, condições comerciais menos vantajosas e o surgimento das novas centralidades, mais acessíveis a partir de Talatona, permitindo uma redução dos níveis de desgaste provocado, resultante de deslocações menos longas, contribuindo desta forma para ganhos efectivos em termos de conforto e produtividade.

De salientar o facto do crescimento do stock de escritórios registado em 2015 na Zona de Talatona ser muito próximo ao total do aumento registado para as restantes zonas que compõem o mercado, depois de em 2014 ter registado já valores superiores, o que reforça a ideia de esta ser uma zona que tem vindo de forma crescente a despertar interesse por parte dos promotores imobiliários e empresas, tendência que se manteve no decorrer de 2016 e que se espera que tenha continuidade em 2017.

No que respeita às restantes províncias de Angola, o peso no crescimento do segmento de escritórios do país tem vindo a reduzir. A conjuntura macroeconómica pouco favorável ao investimento no sector imobiliário, que acabou por marcar determinantemente o comportamento deste sector durante 2015 e 2016, tem levado a um maior cuidado por parte dos investidores no desenvolvimento de projectos devido a uma maior retracção por parte dos ocupantes. Este cenário pouco positivo teve e continuará a ter durante 2017 um efeito negativo no mercado das restantes províncias onde, ao contrário do registado em Luanda, a oferta e procura de espaços criados de raiz para uso específico de serviços cresce de forma residual.

Excluindo Luanda, podemos afirmar que apenas existiu alguma actividade imobiliária digna de registo, nas províncias do Soyo e Cabinda, muito por força da sua actividade relacionada com o sector de Oil & Gas.

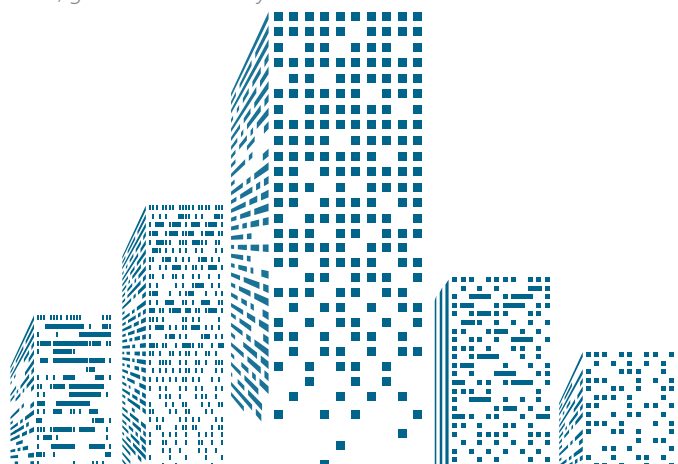
Entities from a wide range of activity and dimension, linked to the private and public sector are now installed in Talatona, that in the last four years recorded the highest stock growth, a trend that will continue through 2017.

There are several reasons that have contributed to the accelerated growth of Talatona within the panorama of offices in Luanda, which we can consider as being of:

- *Endogenous nature, linked to the characteristics of the area by itself, which offers a growing diversity of buildings and quality support services under very competitive conditions;*
- *Exogenous nature, these are associated with the characteristics and some inefficiencies registered in other zones of the city, such as the traffic, higher prices and the recent construction of the new centralities, more accessible from Talatona, allowing a reduction of the levels of stress as a result of shorter journeys, with effective gains in terms of comfort and productivity.*

Of note is the fact that after having already registered higher values in 2014, the growth of the office stock registered in Talatona Zone during 2015 was very close to the total stock increase registered for the remaining zones of the market, which reinforces the idea of Talatona's zone that has been increasingly attracting interest from real estate developers and companies, a trend that has continued through 2016 and is expected to continue in 2017.

Regarding the remaining provinces of Angola, their grade of importance in the country's office segment has been decreasing. The unfavorable macroeconomic environment for investment in the real estate sector, which ultimately marked the sector's performance during 2015 and 2016, led investors to act with more caution in the development of new projects due to the retraction showed by the occupiers. This negative scenario had and will continue to have during 2017 a negative effect on the market of the remaining provinces where, unlike the registered in Luanda, the supply and demand of spaces developed specifically for services use, grow's moderately.





De uma forma geral, nas outras províncias de Angola a tendência ocupacional é caracterizada por uma ocupação de espaços destinados inicialmente a outros usos e por transacções realizadas de forma pontual e informal. Trata-se de uma tendência que se manteve em 2015 e 2016 registando-se, contudo, uma quebra no volume das mesmas. No que se refere a nova oferta, esta acaba por ser reduzida. Verificamos a existência de alguns projectos promovidos de forma especulativa, outros já com ocupante pré-definido e alguns casos em que são os próprios ocupantes finais, a desenvolverem os projectos das suas instalações, resultando de necessidades operacionais.

Excluding Luanda, we can say that there was only real estate activity worthy of registration in the provinces of Soyo and Cabinda, specially due to its activity related to the Oil & Gas sector.

In general, in the other provinces of Angola the occupation is characterized by spaces initially developed for other uses and transactions carried out in a timely and informal manner. This trend continued in 2015 and 2016, however registering a decrease in the transactions volume. The level of new office supply is very low in the provinces of Angola, excluding Luanda. We can register the existence of projects developed speculatively, others developed to a predefined occupier, and other cases for own occupancy as a result of operational requirements.

Edifício Kilamba

Evolução recente | *Recent evolution*

O crescimento e amadurecimento deste segmento tem levado a reajustamentos ao nível do comportamento da oferta e da procura, sendo expectável para 2017 um aumento da oferta disponível, a qual à semelhança do já ocorrido em 2016 contemplará uma importante disponibilidade de oferta de espaço recente usado, não limitando a oferta de qualidade a novos empreendimentos, e aumentando as alternativas de escolha por parte das empresas.

Os anos de 2015 e 2016 trouxeram uma alteração importante no que respeita ao perfil de quem procura imóveis para compra. Tradicionalmente associávamos a procura para arrendamento a entidades nacionais e internacionais, e a aquisição sobretudo a entidades nacionais. Recentemente esta procura alargou-se a empresas internacionais, sobretudo aquelas que, tendo liquidez financeira, vêm na aquisição de produto imobiliário uma forma de investimento com maior potencial de retorno financeiro a médio prazo, comparativamente ao investimento realizado através das práticas mais tradicionais, como seja, por exemplo a aplicação da liquidez disponível via sistema financeiro.

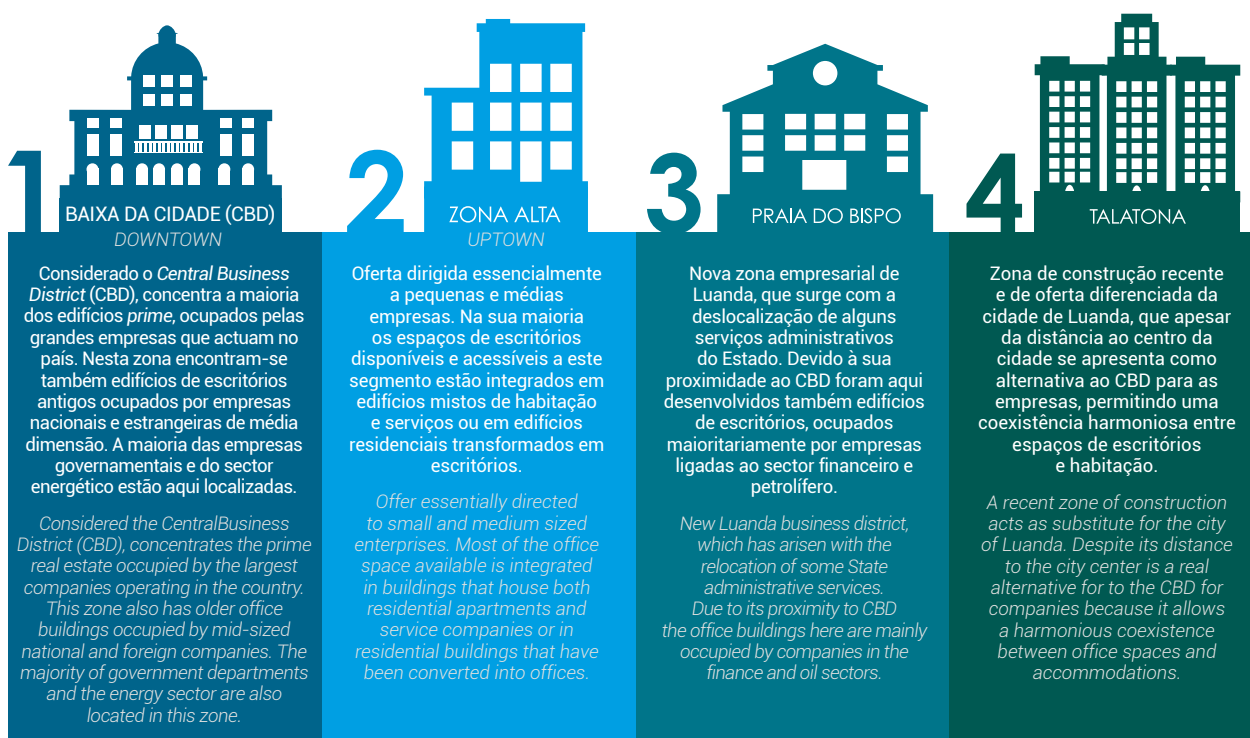
The growth and maturity of the real estate sector has led directly to tangible changes in both the supply and the demand for property. We forecast that during 2017 there will be an increase in the level of supply and a greater range of options available which, similarly to 2016, will include a sizeable amount of high quality used existing stock, not limiting the companies choice to new available supply and increasing their range of alternatives.

The years 2015 and 2016 signalled a major change in the profile of property seekers. Traditionally, the demand for leased property has been from both national and international companies, whilst national entities accounted for most of the purchases. Recently, the latter has broadened to include international companies, especially those that have financial equity and can see the acquisition of property as a form of investment with good potential for medium-term financial returns when compared to more traditional forms of investment, such as the financial markets.

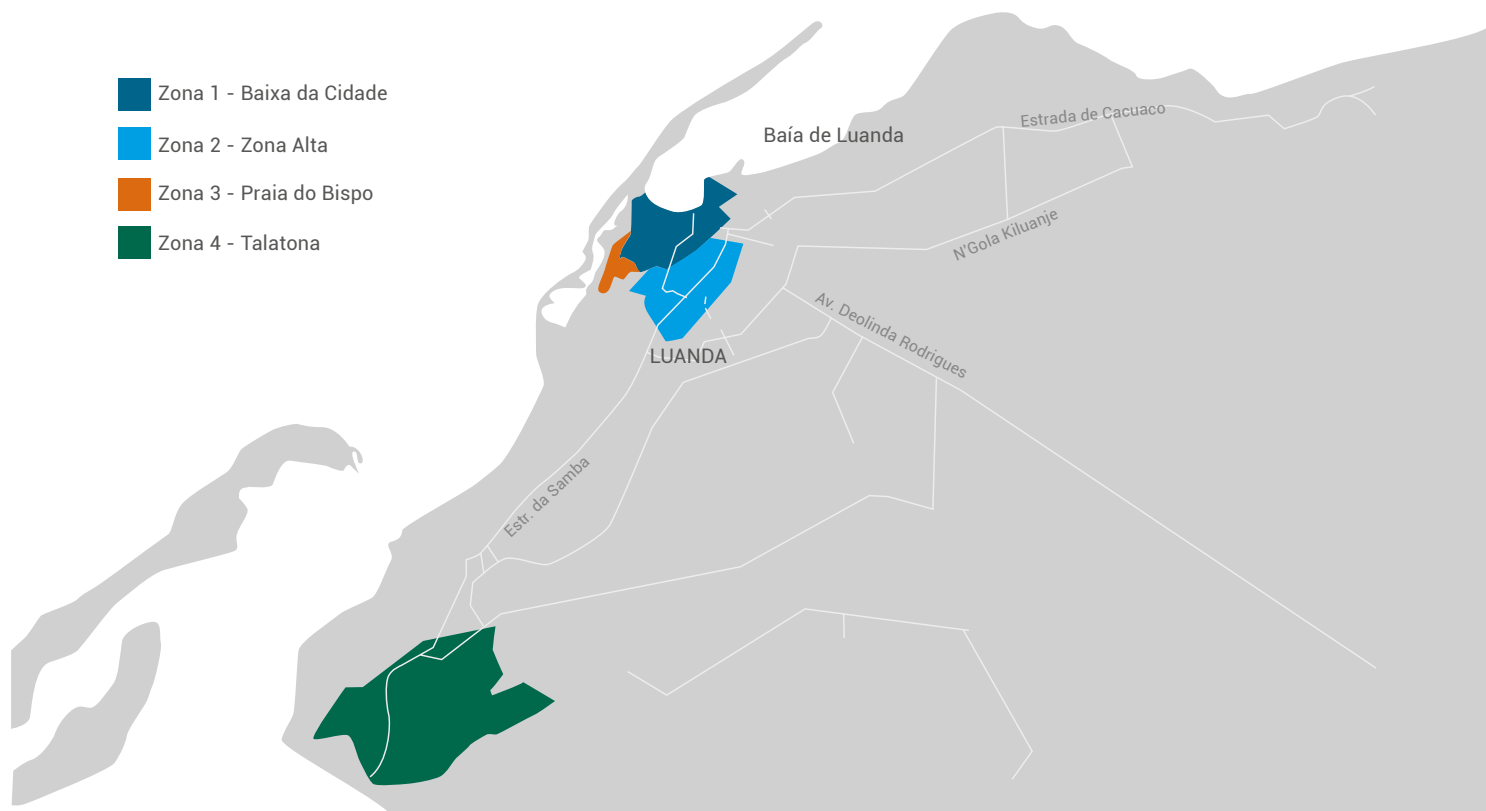
Zonas de escritórios em Luanda | *Office zones in Luanda*

O stock de escritórios em Luanda encontra-se distribuído por 4 zonas:

The office stock in Luanda is split into four zones:



Fonte | Source: Zenki Real Estate



Oferta de escritórios | Office supply

O forte crescimento da economia angolana ao longo da última década teve naturalmente reflexo no comportamento e crescimento acentuado dos níveis de oferta de escritórios novos que se tem vindo a registar. Nas três principais zonas de escritórios do mercado (Zona 1 - Baixa da Cidade, Zona 2 - Zona Alta e Zona 4 - Talatona) o aumento da oferta de escritórios de qualidade tem sido evidente.

Em 2013 o stock de escritórios novos em Luanda atingiu os 530.000 m², ultrapassando assim a barreira do meio milhão de m². Os anos seguintes têm sido de contínuo crescimento do stock, no entanto, com níveis de aceleração diferentes. O ano de 2014 ficou marcado como o ano em que o stock de escritórios mais aumentou face ao ano anterior, crescendo na ordem dos 44%. Foi sem dúvida um crescimento bastante acima da média, muito devido aos crescentes níveis de confiança e de investimento que se vinham registando no País, levando a importantes incrementos de stock em todas as zonas do mercado, inclusive na Zona da Praia do Bispo que, no entanto, não registou alterações de stock desde então.

Com base nos dados apurados pelo departamento de research da Zenki Real Estate, o stock de escritórios cresceu 13% em 2015 atingindo 862.000 m² de ABL (Área Bruta Locável), crescimento bastante superior ao registado em 2016, este na ordem dos 5% atingindo os 903.000 m² no final do período. Este comportamento

The strong growth of the Angolan economy throughout the past decade has naturally been reflected in the behaviour of the real estate markets and particularly the sharp growth in the supply of new offices. In the three main office zones of the market (Zone 1 - Downtown, Zone 2 - Uptown and Zone 4 - Talatona) there has been a marked increase in the supply of high-quality offices.

In 2013, the stock of new offices in Luanda reached 530,000 sqm, breaking through the half a million sqm barrier. The following years have seen continuous growth in stock, albeit at different rates of acceleration. 2014 was the year in which the office stock had its highest annual increase, growing in the order of 44%. This was without doubt well above average, largely explained by an increase in confidence and subsequent growing investment levels in Angola. This helped triggering major increases in stock in all zones, including in Praia do Bispo, which has not seen a change in stock since 2013.

Based on data compiled by the Zenki Real Estate research department, office stock grew 13% in 2015, reaching 862,000 sqm of GLA (Gross Leasable Area), this proved to be a much stronger growth than the 2016 figure of 5% which resulted in 903,000 sqm of GLA by the end of the year. This lower growth is linked to the slowdown in the pace of ongoing building projects. It is likely that projects that were initially planned to be completed in 2016 will now be completed over the next 12-24 months which will

está associado ao abrandamento registado no ritmo de construção de projectos já em desenvolvimento. É expectável que projectos que inicialmente estavam previstos serem concluídos no decorrer de 2016, venham a ser concluídos no decorrer do(s) próximo(s) ano(s), o que a concretizar-se contribuirá para que em 2017 se verifique um crescimento próximo do registado em 2015, permitindo atingir um milhão de m² de stock de escritórios no final de 2017.

No que respeita à distribuição da oferta do mercado por Zonas, é de salientar que o forte crescimento que tem registado a Zona 4 - Talatona nos últimos anos, atingindo 22% de aumento em 2015 face a 2014, e 11% de crescimento em 2016 face a 2015, sendo assim, pelo quarto ano consecutivo a zona com maior crescimento. Facto este que tem contribuído de forma evidente para a consolidação de Talatona, como a segunda zona com maior stock de escritórios de Luanda, com aproximadamente 275.000 m² de ABL no final de 2016. O maior stock de escritórios da cidade mantém-se na Baixa da Cidade, representando com 415.000 m² de ABL cerca

result in growth in 2017 closer to the 2015 level, which could lead to the barrier of one million sqm of available office stock to be reached by the end of 2017.

With regards to how the supply is spread across the zones, the sharp growth in Zone 4 - Talatona in recent years is noteworthy, reaching 22% in 2015 compared to 2014, and 11% growth in 2016 compared to 2015, and it is the zone with the largest growth for the fourth consecutive year. This has contributed to the consolidation of Talatona as the zone with the second largest office stock in Luanda, totalling approximately 275,000 sqm of GLA at the end of 2016. The biggest office stock zone remains Downtown that has 415,000 sqm of GLA, which is 46% of the total market. In 2015, Zone 2 - Uptown had a sharp level of growth compared to 2014, of around 16%, making it the zone with the second highest increase in stock, although this trend did not continue in 2016 as there were few projects in the zone that were forecast to finish this year. In Zone 3, Praia do Bispo, as happened in 2015, there was no variation in stock in 2016, and this situation is expected to continue in 2017. As previously stated by

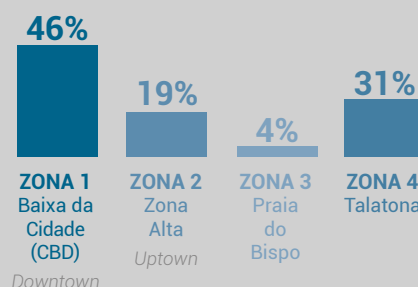
Evolução do stock de escritórios (m²)

Evolution of the office stock (sqm)



Distribuição do stock por zonas

Distribution of stock into zones



de 46% da totalidade do mercado. No que respeita à Zona 2 - Zona Alta da cidade, manteve durante 2015 um nível de crescimento acentuado relativamente a 2014, próximo dos 16%, sendo esta a segunda zona do mercado com maior crescimento de stock, comportamento que não teve continuidade em 2016, como consequência da escassez de projectos nesta zona com conclusão estimada para este ano. A Zona 3, Praia do Bispo, à semelhança do ocorrido em 2015, voltou a não registar variação de stock no decorrer de 2016, situação com previsível continuidade para 2017. Conforme anteriormente adiantado pela Zenki Real Estate, é expectável que variações relevantes no nível de stock nesta zona apenas venham a ocorrer com

Zenki Real Estate, it is likely that variations in the stock level in this zone only occur with the launch of the second phase of the SODIMO project and the refurbishment of Praia do Bispo/ Nova Marginal. It is a zone of the market with strong potential for future growth, the development of which depends on the economic situation.

The vacancy rate of the office market grew around 5 pp (percentage points) in the last two years, reaching almost 25% at the end of 2016, which corresponds to around 222,000 sqm of available space. These are low figures when compared to the growth in the vacancy rate in 2014 in relation to 2013, which was in the order of 11 pp and was

o lançamento da segunda fase do projecto SODIMO e de toda a renovação da Praia do Bispo/ Nova Marginal. Trata-se de uma zona do mercado com um forte potencial de crescimento no futuro, estando o seu desenvolvimento neste momento dependente da evolução conjuntural.

A *vacancy rate* (taxa de disponibilidade) do mercado de escritórios cresceu nos últimos dois anos cerca de 5 pp (pontos percentuais), situando-se no final de 2016 próxima dos 25%, o que corresponde a cerca de 222.000 m² disponíveis. Estes dados representam um valor baixo, sobretudo se compararmos com o crescimento da *vacancy rate* registado em 2014 face a 2013, onde a taxa de disponibilidade registou um crescimento muito acentuado, na ordem dos 11 pp, pelo facto de se estar perante o ano de maior crescimento do *stock* registado até hoje. Ainda que de forma pouco acentuada, a *vacancy rate* subiu em todas as zonas do mercado, com especial relevo para a Zona da Praia do Bispo, a zona do mercado com o menor *stock* de escritórios, apenas aproximadamente 36.000 m², a qual apresenta no final de 2016 uma taxa de disponibilidade na ordem dos 13%. No que respeita às restantes zonas, a Baixa da Cidade, CBD (Zona 1) e a Zona Alta (Zona 2), apresentam taxas de disponibilidade importantes e semelhantes, na ordem dos 22%, ainda assim longe da que se regista em Talatona, a qual atingiu os 30%, correspondendo a cerca de 89.000 m² de escritórios disponíveis no final do período. Talatona, apesar do dinamismo registado na procura tem visto a *vacancy rate* aumentar nos últimos anos por força da forte corrente construtiva registada, reflectida no surgimento de cerca de 180.000 m² novos de escritórios nos últimos 3 anos (2013-2016).

É de registar o facto das três principais zonas de escritórios da cidade apresentarem taxas de disponibilidade iguais ou superiores a 20%, totalizando no final de 2016 cerca de 217.000 m² de escritórios disponíveis em Luanda, o que representa aproximadamente 98% do total disponível no mercado.

Devemos destacar que a *vacancy rate* na Baixa da Cidade, CBD (Zona 1) tenderia a aumentar, caso fossem considerados alguns edifícios sem ocupantes, mas indisponíveis para serem transaccionados e ocupados. Este facto é bastante importante para a análise comportamental da disponibilidade do mercado. De forma meramente indicativa e tomando a título de exemplo três projectos localizados na Zona da Baixa da Cidade (CBD), os quais, se encontram concluídos e, se mantêm fora de comercialização e que se encontram maioritariamente desocupados, identificamos aproximadamente 35.000 m² devolutos. Assumindo hipoteticamente a disponibilidade

the year with the biggest growth in stock since records began. The vacancy rate rose, albeit only slightly, in all the zones of the market, more so at Praia do Bispo, the zone with the least office stock, totalling only around 36,000 sqm, and at the end of 2016 its vacancy rate was in the order of 13%. With regard to the other zones, Downtown CBD (Zone 1) and Uptown (Zone 2) had significant and similar vacancy rates in the order of 22%, which even so were much lower than in Talatona, which reached 30%, corresponding to around 89,000 sqm of offices available at the end of the year. The vacancy rate in Talatona has increased in recent years, despite the healthy demand, because of the high amount of construction, as shown by around 180,000 sqm of new offices coming on line in the last 3 years (2013-2016).

It is highlighted that the three main office zones of the city have vacancy rates of at least 20%, totalling around 217,000 sqm of offices available in Luanda at the end of 2016, which is approximately 98% of the total vacancies in the market.

It is pointed out that the vacancy rate in the Downtown CBD (Zone 1) would increase if some buildings that are vacant but unavailable to be transacted or occupied were included. This is a very important fact for the behavioural analysis of the vacancies of the market. Merely as an indication and taking the example of three projects located in the Downtown Zone of the City (CBD) which have been completed but have not been commercialised and are mostly vacant, there is approximately 35,000 sqm of empty space. Assuming the hypothetical availability of these properties for commercialisation, which is likely to happen, and considering that they are currently included in the market stock and classified as "occupied", we would have an immediate increase in the available area, which would result in a market vacancy rate at the end of 2016 of 29%, corresponding to a rise of 4 pp compared to the actual figure calculated. The impact on the Downtown Zone (CBD – Zone 1), would be even more pronounced, raising the vacancy rate of this zone at the end of 2016 to similar levels to those registered in Talatona, i.e. a vacancy rate in the order of 30%.

It is likely that the Luanda office market will maintain the trend for an increasing vacancy rate and an average pace of growth of stock below the 2015 figure, given the expected completion of several major projects currently under construction. This period will also see a small number of new project commencements, with property developers unlikely to start speculative developments without first identifying the occupant of the space.



TALATONA
é pelo **4.º ano**
consecutivo a **zona**
com maior crescimento
de stock

*Talatona is the zone
with the highest stock
growth for the 4th
consecutive year*

Preços
de Venda
com descidas
menos acentuadas
comparativamente ao
arrendamento

*Prices drop lower in
sale than in rents*

MAIOR
opção de escolha
e poder negocial
para as empresas

*Greater choice
and bargaining power
for companies*

Vacancy rate atinge
25%
no final de 2016

*Vacancy rate
reaches 25%
by the end of 2016*

Renda Prime
cai **23%**
no final de **2016**
face a 2015

*Prime rents fall 23%
at the end of 2016
compared to 2015*

destes imóveis para comercialização, o que provavelmente virá a ocorrer, e considerando que os mesmos já estão incluídos no stock do mercado, estando catalogados como “ocupados”, teríamos um incremento imediato importante de área disponível, que se traduziria na fixação da vacancy rate do mercado no final de 2016 nos 29%, correspondendo a um aumento de 4 pp relativamente ao valor efectivamente apurado. O impacto ao nível da Zona da Baixa da Cidade (CBD – Zona 1), seria(á) ainda mais evidente, elevando a taxa de disponibilidade desta zona no final de 2016 para níveis semelhantes aos que se registaram em Talatona, ou seja, na ordem dos 30% de taxa de disponibilidade.

É provável que o mercado de escritórios de Luanda mantenha nos próximos dois a três anos, período expectável para conclusão dos principais projectos imobiliários actualmente em construção, a tendência para aumento da vacancy rate, e um ritmo de crescimento médio de stock abaixo do registado em 2015. Este será um período marcado sobretudo por um baixo nível de início de construção de novos projectos, não sendo previsível a aposta dos promotores imobiliários em iniciar a construção de imóveis de forma especulativa, ou seja, sem terem previamente identificado um ocupante final para o espaço.

Procura de escritórios | *Office demand*

Durante o ano de 2016 manteve-se a tendência anterior no que respeita aos sectores de actividade mais activos na procura de espaços de escritório. Ainda que registando abrandamento na sua actividade, as empresas ligadas aos sectores energético, financeiro e organismos públicos, continuam a marcar a procura de escritórios para áreas de maior dimensão em edifícios *prime*. Para além dos acima referenciados, os sectores de actividade mais dinâmicos em termos de procura foram os de consultoria, navegação, advocacia e outros serviços, ainda que com requisitos de procura de área na generalidade menores. A procura por parte destas últimas continua, na sua grande maioria, a ser por espaços inferiores a 400 m².

No que respeita ao tipo de operações, verificamos que a procura por parte das entidades nacionais regista maioritariamente transacções de compra, sendo que por sua vez a procura das empresas internacionais está mais direccionada para o arrendamento. Esta situação permite que os investidores, sobretudo nacionais, continuem a analisar com interesse oportunidades no mercado imobiliário como uma forma de investimento sendo, no entanto, as decisões mais ponderadas e, como tal, o período de tempo para concretização das operações mais alargado do que anteriormente.

A procura de escritórios noutras cidades continua a ser reduzida verificando-se que, embora as alterações de *stock* registadas sejam residuais, os edifícios novos continuam com espaços disponíveis.

In 2016, there was no change in the demand for office space from the most active sectors. Although there was a slowdown in business activity, companies linked to the energy, financial and public entity sectors continued to underpin the demand for large offices in prime buildings. As well as these sectors, the other most dynamic areas of activity in terms of demand were consultancy, shipping, law firms and the services industry generally, albeit downsizing and seeking smaller floor areas, mostly less than 400 sqm.

As for the type of transactions, the demand by national companies were mostly for freehold/ long leasehold purchases, while international companies were more inclined towards renting. This allows the investors, especially national investors, to continue to analyse interesting opportunities in the property market as a form of investment, although both the decision-making process and the process to complete the transactions take longer than previously.

The demand for offices in other cities remains low. Although the changes in stock are residual, the new buildings continue to have office space available.

Valores de comercialização de escritórios | *Office commercialisation prices*

À semelhança do verificado em 2015, manteve-se em 2016 um reajustamento em baixa dos valores de comercialização de escritórios, mais acentuado no arrendamento do que na venda, o qual surge associado ao abrandamento registado na procura, ao crescimento moderado do *stock* de escritórios e ao aumento da oferta disponível. O aumento de alternativas de qualidade nas diferentes zonas, acaba por permitir uma maior opção de escolha e poder negocial às empresas, contribuindo para o reajustamento dos valores de comercialização.

A análise comportamental realizada de variação percentual por segmento de mercado relativamente ao período de 2015-2016, permite-nos observar que o maior impacto negativo no que se refere aos valores de comercialização, se registou no segmento de arrendamento, com as rendas *prime* a registarem variações negativas entre os 17% e os 25%, e com

As happened in 2015, in 2016 office commercialisation prices fell more sharply in the rental market than the sale market, which occurred in tandem with a drop in demand and a moderate increase in the office stock available. The increase in high-quality alternatives in the different zones paved the way for greater choice and more bargaining power for companies, which contributed to pushing down the prices.

The behavioural analysis of the percentage variation per market segment relative to the 2015-2016 period allows us to observe that the biggest drop in commercialisation prices occurred in the rent segment, with the prime rents falling between 17% and 25%, and average rents falling between 19% and 26%. As for the sale prices, the downward trend continued, although with less pronounced negative variations than in the

as rendas médias a registarem quebras entre os 19% e os 26%. No que concerne aos valores de comercialização para venda, a tendência de descida manteve-se, no entanto, com variações negativas menos acentuadas do que as registadas para o arrendamento. No que se refere aos valores *prime*, a variação registada nas diferentes zonas situou-se entre os 6% e 11%, enquanto no que se refere aos valores médios a variação negativa oscilou entre os 5% e 13%.

Em seguida apresentamos os valores de transacção por zona:

Localização/ zona Zone	Valor de renda (USD/m ² /mês) Rent Prices (USD/sqm/month)		Valor de venda (USD/m ²) Sale Prices (USD/sqm)	
	Médio Medium	Prime	Médio Medium	Prime
1. Baixa da cidade <i>downtown</i>	85	100	7.600	8.000
2. Zona alta <i>uptown</i>	70	90	7.000	7.500
3. Praia do Bispo	80	80	N.A.	N.A.
4. Talatona	65	75	5.000	6.150

No que se refere ao mercado de arrendamento, em comparação com 2015, a Zona Alta (Zona 2) foi aquela que registou a maior redução de preço da renda em termos percentuais, com um decréscimo da renda *prime* na ordem dos 25%, registando uma descida de 120 USD/m²/mês para os 90 USD/m²/mês no final de 2016, e da renda média em cerca de 26%, atingindo os 70 USD/m²/mês no final de 2016, em comparação com 95 USD/m²/mês registados em 2015. Este comportamento foi bastante aproximado ao verificado na Zona da Baixa da Cidade – CBD (Zona 1), onde se registaram ajustamentos em baixa dos valores de arrendamento muito similares, com descidas de cerca de 23% nos valores arrendamento *prime* e médio, situando-se actualmente em 100 USD/m²/mês e 85 USD/m²/mês, respectivamente. A Zona de Talatona acompanhou a tendência de descida dos preços, ainda que de forma menos evidente, registando no final de 2016 os valores de 75 USD/m²/mês para a renda *prime* e 65 USD/m²/mês para a renda média, o que representa um decréscimo face ao ano de 2015 de 17% e 19%, respectivamente.

Relativamente aos valores de venda *prime*, a tendência de descida manteve-se, ainda que de forma menos acentuada que no arrendamento, em todas as zonas de escritórios, exceptuando-se a Praia do Bispo (Zona 3), onde não existiu registo significativo de transacções. As Zonas da Baixa da Cidade – CBD (Zona 1) e Talatona (Zona 4) foram aquelas que registaram reajustamentos em baixa de preço mais

rental market. The fall in "prime" prices varied between 6% and 11%, while the drop in the average prices was between 5% and 13%.

We set out below the prices per transaction per zone:

With regard to the rental market, compared to 2015, the Uptown Zone (Zone 2) witnessed the biggest reduction in rental price in percentage terms, with a decrease in prime rent in the order of 25%, falling from 120 USD/sqm/month to 90 USD/sqm/month by the end of 2016; the average rent fell around 26%, reaching 70 USD/sqm/month by the end of 2016, compared to 95 USD/sqm/month in 2015. This behaviour was very similar to the behaviour in Downtown – CBD (Zone 1), which witnessed very similar falls in rent prices, with decreases of around 23% in the prime and average rental prices, which today are 100 USD/sqm/month and 85 USD/sqm/month, respectively. The Talatona Zone also underwent a downward trend in prices, although less pronounced, and at the end of 2016 the prices were 75 USD/sqm/month for prime rent properties and the average rent was 65 USD/sqm/month, which was 17% and 19% down respectively compared to 2015.

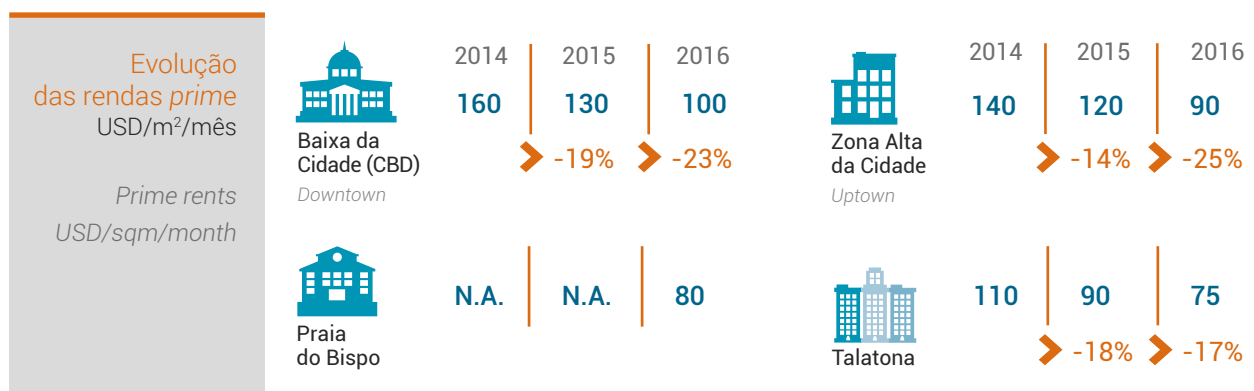
In relation to prime sale prices, in all the office zones apart from Praia do Bispo (Zone 3), where no significant transactions took place, the downward trend continued, although less pronounced than in the rental market. Downtown – CBD (Zone 1) and Talatona (Zone 4) underwent the sharpest falls in prices, in the order of 11% and 10% respectively. In the Uptown Zone (Zone 2), there was a slight drop in office sale prices of around 6%. In our understanding, the fall in the transaction

significativos, na ordem dos 11% e 10%, respectivamente. A Zona Alta (Zona 2), por seu turno, registou uma ligeira descida dos valores de venda de escritórios, rondando os 6%. No nosso entender, a descida dos valores de transacção era já expectável, considerando as previsões anteriores de evolução do mercado, marcadas por um crescimento da oferta e redução dos níveis de procura.

A conjuntura do mercado leva-nos a prever que esta tendência de redução generalizada dos valores de comercialização tenha continuidade durante 2017.

price was expected taking into account the market forecasts of an increase in supply and reduction in demand.

The current state of the market leads us to predict that this general downward trend in commercialisation prices will continue in 2017.



Perspectivas de evolução futura | Outlook

A evolução da conjuntura económica é determinante para definição do comportamento do segmento de escritórios, sendo esperado que no decorrer de 2017 não se verifiquem evidentes melhorias neste cenário que possam contribuir para alterarem de forma profunda as actuais tendências registadas neste segmento de mercado, sendo assim expectável que a oferta continue a crescer de forma moderada, que se mantenha a contracção nos níveis de procura de escritórios e que os valores de comercialização praticados na venda e no arrendamento se ajustem em baixa.

Assistiremos a um contínuo reajustamento por parte dos agentes a actuar no mercado, nomeadamente promotores imobiliários, proprietários e empresas, no sentido de procurar as soluções mais adequadas para ultrapassar as dificuldades impostas pela actual conjuntura,

Do lado dos proprietários o grande desafio será identificar a melhor forma de rentabilizar os seus produtos e potenciar a procura, num período de grande rigidez orçamental para as empresas.

The changing economic situation is a crucial factor underpinning how the office market will behave, and in 2017 no significant improvements are expected that may help radically change the current trends. Therefore, office supply is likely to continue to grow moderately; the demand for offices will continue to shrink; and the commercialisation prices for both sale and rent will fall accordingly.

We are likely to witness the property players continue to change their behaviours, especially property developers, landlords and occupiers, who will seek to find more suitable solutions for their needs as imposed by the current economic situation.

With regard to landlords, their major challenge will be to identify the best way to profit from their products and boost demand in a period when companies are tightly controlling their budgets.

Assistiremos à crescente necessidade por parte dos proprietários em acompanhar de forma activa o comportamento do mercado, com o foco de procurar e identificar oportunidades de negócio, as quais, no nosso entendimento, passarão por disponibilizar oferta enquadrada nas características da procura activa, através da disponibilização de espaços concorrenciais a nível de preço, flexíveis no que respeita à área a contratar, e com custos de instalação e operacionais mais controlados.

É expectável uma redução do número de novos projectos imobiliários a desenvolver a curto prazo, no entanto, aqueles actualmente em desenvolvimento em Luanda, tenderão a manter o seu ciclo de construção ainda que a um ritmo mais lento, estimando a Zenki Real Estate que o stock de escritórios cresça durante 2016 e 2017 aproximadamente 160.000 m², o que corresponderá a um crescimento aproximado de 16% em 2 anos.

O maior crescimento a curto prazo será registado na Baixa da Cidade e em Talatona, representando estas duas zonas até final de 2017 aproximadamente 80% do stock existente em Luanda.

We will witness the growing need by landlords to actively monitor market behaviour and focus on identifying business opportunities, which will involve providing tailored supply that matches current demand, through the provision of competitively priced accommodation; flexibility in terms of area and lease clauses; and lower installation and operational costs.

It is likely there will be a fall in the number of new property developments in the short term, and those currently under construction in Luanda will maintain their construction cycle, albeit at a slower pace. Zenki Real Estate estimates that the office stock will grow in 2016 and 2017 by approximately 160,000 sqm, which will correspond to an approximate growth of 16% in 2 years.

The biggest growth in the short term will be registered in the Downtown and Talatona zones, and these two zones will account for approximately 80% of the available stock in Luanda by the end of 2017.



04

Mercado de Retalho

Retail Market

Caracterização do mercado de retalho | *Description of the retail market*

O segmento de retalho continua concentrado no centro das cidades, caracterizando-se essencialmente pelo comércio informal, por lojas de rua (localizadas nos pisos térreos de edifícios antigos e no embasamento de edifícios novos) e por um reduzido número de conjuntos comerciais, espaços estes exclusivamente dedicados à actividade comercial, como são os centros comerciais, as galerias comerciais e os *retail parks*.

O sector informal continua a ser aquele que representa a maior percentagem de consumo, no entanto, tem-se assistido a um crescimento do comércio formal, caracterizado por maior profissionalismo, qualidade e diversificação de oferta, tornando-o numa alternativa cada vez mais atractiva.

The retail market continues to be concentrated in city centres, mainly in the form of informal commerce, such as street shops located on the ground floor of new and old buildings, and a small number of dedicated shopping complexes (shopping centers, shopping arcades and retail parks).

The informal market continues to account for the highest percentage of consumption, although there has been growth in formal commerce, which is more professional, higher quality outlets with a wider range of products on offer, making them an increasingly attractive alternative.

Evolução recente | *Recent evolution*

Na grande Luanda, nos últimos dois anos registou-se o surgimento de novos conjuntos comerciais em funcionamento, espaços esses que na sua globalidade estão desenvolvidos nos arredores da cidade, contribuindo assim para o aumento da oferta de superfícies comerciais na periferia.

Assistimos neste período a uma forte redução do ritmo de desenvolvimento dos projectos imobiliários em curso, bem como o adiamento do início da construção de alguns projectos em *pipeline* levando, deste modo, a um crescimento reduzido da oferta de espaços comerciais na cidade de Luanda.

No entanto, há a destacar a consolidação e expansão de uma nova marca nacional de promoção e gestão de espaços comerciais, Xyami, não só na grande Luanda, mas também nas províncias.

In greater Luanda, new shopping complexes have emerged in the last two years on the outskirts of the city, thus contributing to an increase in the supply of commercial premises on the periphery.

During this period, we have witnessed a big drop in the pace of the property developments under construction, as well as the postponement of the start of construction of some pipeline projects, leading to slower growth in the supply of commercial space in Luanda.

However, the consolidation and expansion of a new national operator, Xyami, not only in greater Luanda, but also in the provinces, devoted to the development and management of commercial enterprises must be pointed out.

Em 2016, a abertura de um conjunto comercial em Talatona, o Shopping Avennida, com as novas insígnias Candando e ZAP Cinemas, entre outras, foi um dos acontecimentos mais relevantes da oferta no mercado.

Apesar de nos últimos anos, se ter verificado uma forte expansão das marcas nacionais, nomeadamente nos sectores da banca, telecomunicações e distribuição, 2015 marcou uma viragem nesta realidade, a qual se acentuou em 2016. Globalmente as marcas nacionais mais expansionistas sentiram, face ao seu desenvolvimento recente e actual contexto, a necessidade de alterar a política de crescimento de presença disseminada, por presença estratégica ou inclusive por uma redução da sua rede de lojas.

Relativamente às marcas internacionais assistimos a um forte decréscimo na entrada de novas insígnias. Apenas insígnias instaladas ou associadas a *players* activos no mercado mostraram alguma dinâmica no seu plano de expansão. Aliado a isso, não é indiferente a escassa oferta de conjuntos comerciais em funcionamento, bem como os constrangimentos na importação de bens e serviços.

In 2016, a new shopping complex in Talatona was opened called "Shopping Avennida", which contains the new Candando and ZAP Cinemas chains, among others, and which was one of the most important developments in this market.

Despite a strong expansion in national brands in recent years, especially in the banking, telecommunications and distribution sectors, 2015 was a turning point in relation to this trend, which accentuated in 2016. Overall, the fastest growing national brands felt the need, given their recent development and in the current climate, to change their policy of growing in a dispersed manner in favour of a more strategic or inclusive presence, reducing their chain of stores.

We have witnessed a marked decrease in new international brands. Only well-established brands or those linked to active players in the market showed any expansion activity. Additionally, the scarcity of functioning shopping complexes has to be factored in, as well as restrictions on importing goods and services.



Zonas comerciais | Shopping zones

A Baixa da Cidade de Luanda continua a ser a zona de referência do comércio, caracterizada por lojas de rua em edifícios antigos e por algum mercado informal. É esperado que os centros comerciais que actualmente se encontram em desenvolvimento na cidade possam contribuir para alterar este paradigma.

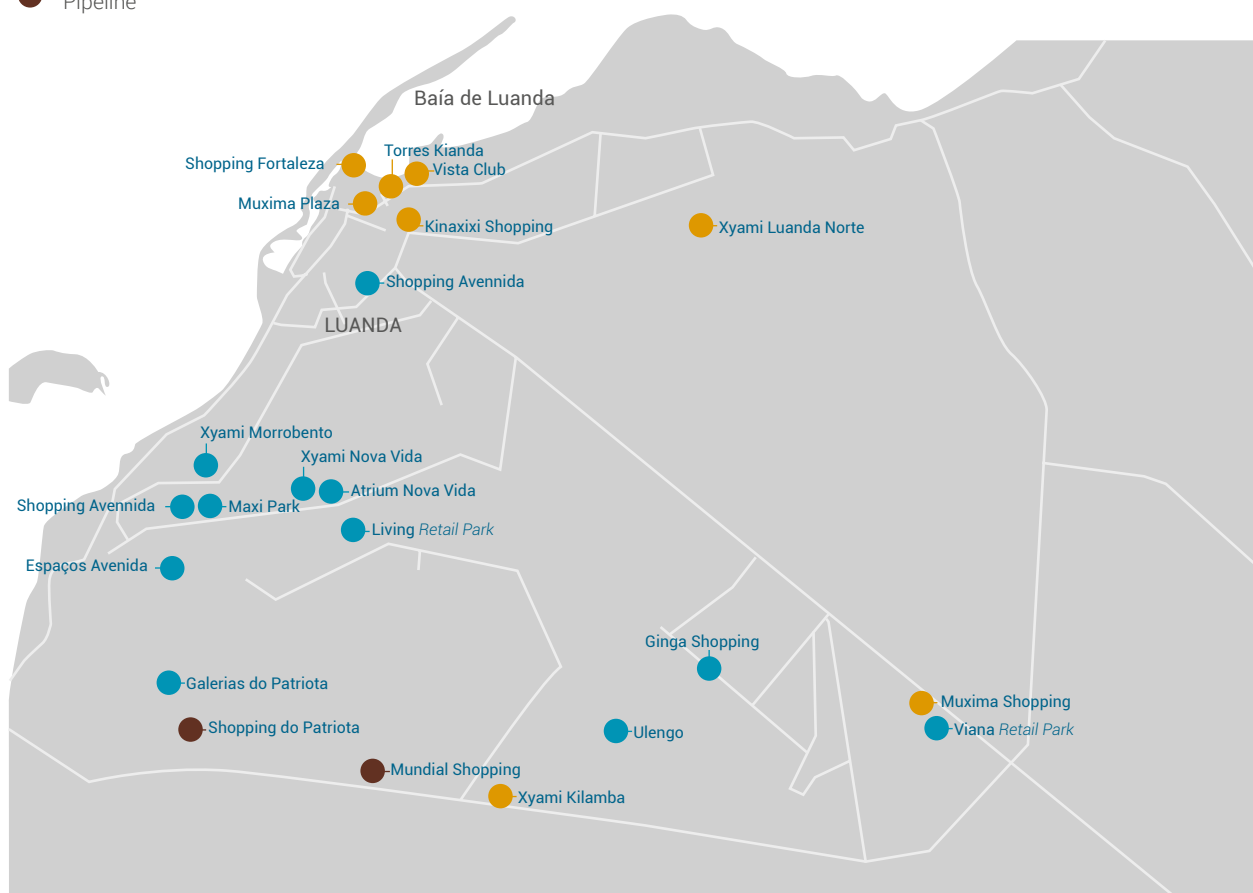
Actualmente existem 18 conjuntos comerciais em funcionamento, 14 na Província de Luanda, nomeadamente nas zonas de Talatona, Camama, Nova Vida, Morro Bento e Viana e 4 nas restantes províncias, o que demonstra o crescimento sustentado destes espaços comerciais a uma escala nacional.

Downtown Luanda continues to be the foremost shopping zone, containing street shops in old buildings and some informal markets. The shopping centres currently being developed in the city are expected to help to change this paradigm.

Currently in Angola there are 18 shopping centers in operation, of which 14 are in Luanda Province, namely in the zones of Talatona, Camama, Nova Vida, Morro Bento and Viana, with only four located in the country's other provinces.

Mapa de espaços comerciais | Commercial areas maps

- Em funcionamento | In operation
- Em construção | Under construction
- Pipeline



Oferta de conjuntos comerciais | *Supply of shopping complexes*

Em 2015 e 2016, registou-se um crescimento da oferta inferior ao expectável devido ao atraso na abertura de diversos projectos imobiliários, que actualmente ainda se encontram em fase de construção. Neste período o crescimento de conjuntos comerciais resumiu-se à entrada em funcionamento de quatro Centros Comerciais três na Província de Luanda e um na Província do Huíla mais duas galerias comerciais, traduzindo-se num aumento da oferta superior a 100.000 m², totalizando mais de 250.000 m² de ABL de Conjuntos Comerciais em funcionamento.

Embora tenha existido um forte abrandamento no ritmo de construção dos projectos em desenvolvimento, registou-se o início da construção de cinco Centros Comerciais, que totalizam mais de 230.000 m² de ABL. É expectável que em 2017 sejam inaugurados cinco novos espaços comerciais, que totalizam 83.500 m² de ABL em Angola.

É importante realçar que no centro de Luanda não registamos a abertura de nenhum espaço comercial desde 2014, ano em que foi inaugurado parcialmente o primeiro Centro Comercial. Prevê-se que em 2017 surja apenas um novo espaço comercial, que venha a adicionar apenas 7.500 m² de ABL a esta zona.

No que concerne à nova oferta de espaços comerciais registada nos últimos dois anos, devemos destacar os referentes à insígnia Xyami que inaugurou três conjuntos comerciais, dois na grande Luanda e outro na província da Huíla, prevendo ainda expandir até ao final de 2017 a sua rede em mais três centros comerciais (Kilamba, Luanda Norte e Província do Huambo) e o desenvolvimento da segunda fase do Xyami Nova Vida. Estima-se que até final de 2017 os Espaços Comerciais Xyami disponibilizem no total 132.000 m² de ABL abertos ao público, cimentando a sua presença a nível nacional.

Até à data estão identificados trinta e cinco conjuntos comerciais (centro comercial, galeria comercial e *retail park*), dos quais dezoito em funcionamento, dez em fase de construção e os restantes em *pipeline* ou suspensos., totalizando mais de 400.000 m² de ABL com previsão de conclusão até 2018.

Adicionalmente, observou-se o aparecimento de um novo espaço comercial, diferenciado, que tem como característica o comércio ao ar livre, localizado numa zona nobre da baixa da cidade – a Baía de Luanda. Fora do centro de Luanda, o projecto Zona Financeira do Patriota, tem-se destacado como uma zona de referência em termos de comércio e serviços, estando até ao momento ocupados mais de 8.000 m². Espaços estes que são ocupados na sua maioria por instituições financeiras e entidades públicas.

In 2015 and 2016, the growth in supply was below expectations owing to the delay in the completion of several real estate projects, which are still under construction. This period of growth of shopping complexes witnessed the opening of four Shopping Centres (three in Luanda Province and one in Huíla Province) and two shopping arcades, which comprises an increase in the supply of more than 100,000 sqm, making a total of over 250,000 sqm of GLA of functioning Shopping Centres.

Although the pace of construction of the projects under development has decelerated sharply, five new Shopping Centres have begun to be built, totalling more than 230,000 sqm of GLA. The forecast for 2017 is that five new shopping complexes will be opened in Angola, totalling 83,500 sqm of GLA.

It must be pointed out that in the centre of Luanda no shopping complex has been opened since 2014, the year in which the first Shopping Centre was partially inaugurated. Only one new shopping complex is planned for 2017, which will add only 7,500 sqm of GLA to this.

With regards to the supply of new shopping complexes in the last two years, we must highlight the three complexes opened under the Xyami chain, two of which are in the greater Luanda area and the other in Huíla Province. In addition the company has plans to further expand its network by the end of 2017 with three more shopping centres (Kilamba, North Luanda and Huambo Province) as well as the development of the second phase of the Xyami Nova Vida Shopping Centre. It is estimated that by the end of 2017 the Xyami Shopping Centres will provide a total of 132,000 sqm of GLA to the public.

Today, Angola has thirty-five shopping complexes (shopping centres, shopping arcades and retail parks), of which eighteen are operating, ten are under construction and the others are in pipeline or with development suspended, totalling over 400,000 sqm of GLA that is forecast to be finished by 2018.

Moreover, a new and different shopping area has emerged, which is the open-air shopping located in Luanda Bay, the prestigious zone of downtown Luanda. Outside the centre of Luanda, ZFP project (Zona Financeira do Patriota) stands out as a benchmark zone in terms of commerce and services, and currently over 8,000 sqm of the complex is occupied. These spaces are occupied for the most part by financial institutions and public entities.

Novos Conjuntos Comerciais 2015 - 2106 | New Commercial Centres Map 2015 - 2016

Nome Name	Localização Location	Área Bruta Locável (m²) Gross Lettable Area (sqm)	Lojas Stores	Cinema/ Salas Cinema	Data de Abertura Opening date
Ulengo Center	Camama	30 000	187	Sim (3) Yes (3)	Jul/ 15
Shopping Avennida	Morro Bento	27 119	54	Sim (7) Yes (7)	Jan/ 16
Xyami Nova Vida	Nova Vida	23 000	63	Sim (5) Yes (5)	Dez Dec/ 15
Xyami Lubango	Lubango	18 000	40	Sim (5) Yes (5)	Abr Apr/ 16
Xyami Morro Bento	Morro Bento	8 000	14	Não No	Abr Apr/ 15
Galerias do Patriota	Lar do Patriota	6 000	n/a	Não No	Jul/ 15

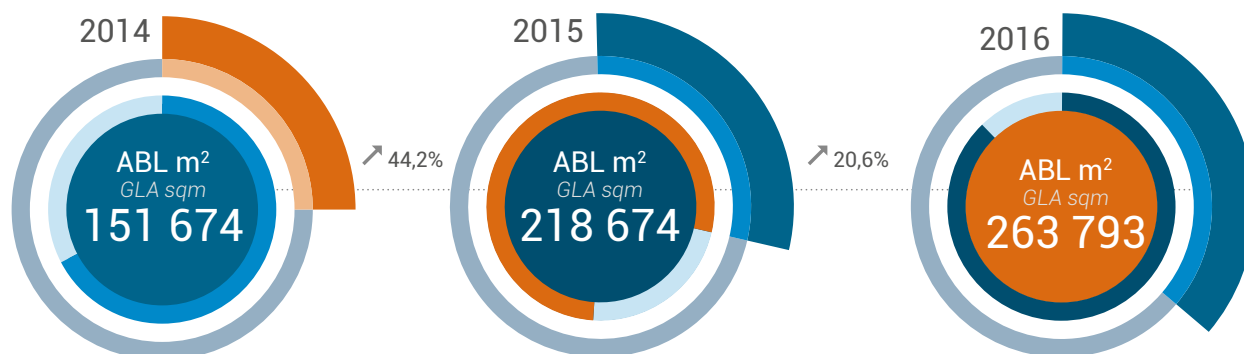
Associado ao crescimento da oferta de Conjuntos Comerciais, importa referir a evolução registada na disponibilização do número de salas de cinema no decorrer dos anos de 2015 e 2016. Até ao final de 2014 estavam apenas em funcionamento em Luanda oito salas de cinema, todas localizadas no Belas Shopping, número idêntico ao que se registava nas restantes províncias, com duas salas em funcionamento no Shopping Millennium, no Lubango, e seis salas no Xyami, em Benguela. Nos últimos dois anos a oferta de salas de cinema em Luanda praticamente duplicou, estando actualmente em funcionamento 15 salas de cinema, distribuídas entre as zonas de Talatona, Morro Bento, Camama e Nova Vida, tendo também nas províncias a cidade do Lubango aumentado a sua oferta em cinco salas. Os cinemas são sem dúvida um pólo dinamizador no funcionamento dos Conjuntos Comerciais, uma vez que a sua existência acaba inevitavelmente por levar pessoas a estes espaços, potenciando assim o consumo nos mesmos. A sua contribuição para o sucesso comercial destes espaços é evidente e pode ser facilmente constatada observando-se que os mais relevantes conjuntos comerciais que surgiram e surgirão no mercado têm cinemas associados.

Esta nova oferta de 112.119 m² de ABL, representa um crescimento de 73,9% da oferta existente de conjuntos comerciais no período de 2015 e 2016, face ao final de 2014.

Linked to the growth of the supply of Shopping Centres, the evolution in the number of cinemas in 2015 and 2016 should also be highlighted. At the end of 2014 Luanda only had eight operating cinema theatres, all located in Belas Shopping, which was the same number as in all the other provinces put together, with two cinemas in Shopping Millennium, in Lubango, and six in Xyami, in Benguela. In the last two years, the supply of cinemas in Luanda has practically doubled: there are currently 15 cinema theatres distributed among the zones of Talatona, Morro Bento, Camama and Nova Vida; and in the provinces the city of Lubango has increased its supply to five cinema theatres. The cinemas without doubt act as a magnet, attracting people to the shopping complexes thus boosting trade in the shops. The cinemas make an obvious contribution to the commercial success of these complexes, as backed up by the fact that the biggest shopping centres up and running and which are planned in the market include cinemas.

This new supply of 112,119 sqm of GLA is 73.9% up on the supply of shopping complexes in 2015 and 2016, compared to the end of 2014.

ABL* em conjuntos comerciais 2014-2016 | Retail GLA 2014-2016



* Área Bruta Locável | Gross Lettable Area



Procura de espaços comerciais | *Demand for shopping complexes*

A procura por espaços comerciais, dominada por insígnias nacionais, registou uma redução acentuada em 2015, situação que se prolongou por 2016. Tal facto deve-se essencialmente ao término do plano de expansão dos sectores que representavam a maior procura (exemplo as instituições financeiras, telecomunicações e distribuição automóvel) e a uma menor expansão das empresas da grande distribuição.

Paralelamente verificou-se a suspensão da entrada de diversas insígnias internacionais devido essencialmente a dois factores: a limitação na transferência de divisas para o exterior e a escassa oferta de conjuntos comerciais em funcionamento, resultante do adiamento da abertura de conjuntos comerciais.

A contrariar esta tendência de redução da procura de espaços comerciais estiveram o sector segurador e moda/ vestuário. A procura das seguradoras esteve associada à maior regulação do sector, que originou um forte crescimento nesta área e consequente expansão da rede. Relativamente às insígnias de moda, a procura deveu-se essencialmente ao facto de insígnias representadas por *players* locais terem apostado na expansão nos poucos espaços comerciais em funcionamento. Destacamos a expansão do Grupo Cortefiel, que conta actualmente com três insígnias no Mercado, que se traduz em doze lojas em funcionamento, estando prevista a abertura de mais doze lojas no decorrer de 2017.

The demand for retail zones, which are dominated by national brands, fell sharply in 2015, a situation that continued into 2016. This is essentially because of the fall in demand from those sectors of the economy hit hardest by the economic situation in Luanda, namely banks, telecommunications and automobile distribution companies. In addition, a reduction in the expansion plans of large-scale distribution companies.

At the same time the entrance of several international brands were suspended mainly for two reasons: the limitation in the transfer of currency abroad and the scarce supply of functioning shopping areas, as a result of the delay in the opening of shopping centres.

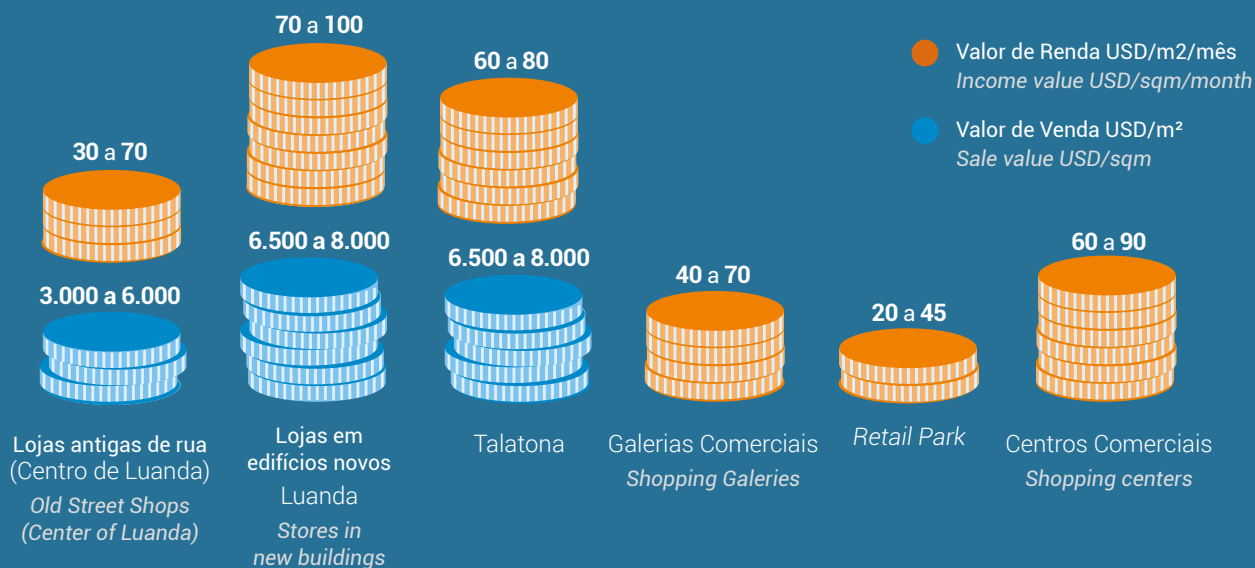
Bucking the downward trend in demand for shopping spaces were the insurance and fashion/ clothing sectors. The demand from insurers was linked to the introduction of tighter regulations within the sector, which gave rise to strong growth in this area and the consequent expansion of the network. With regard to fashion brands, the demand is essentially down to the fact that brands represented by local players (franchisees) invested in expansion in the few operating shopping complexes available. For instance, the Cortefiel Group, which currently has three brands operating from a total of twelve stores, and plans are in place for another twelve shops to open in 2017.

Valores de comercialização | *Commercialisation prices*

A par dos restantes segmentos, os espaços comerciais registaram uma redução dos seus valores de comercialização, em especial nas transacções de arrendamento em lojas de rua. Os valores de comercialização em conjuntos comerciais também registaram uma ligeira correcção, mas face à reduzida oferta, o impacto no valor das rendas é menos significativo.

In line with all the other markets, the commercialisation prices for commercial space fell, especially the rental prices of high street shops. The commercialisation prices in shopping centres also fell slightly, but given the low supply, the impact on the rent prices was less significant.

Exemplos de rendas em centros comerciais | Examples of rents in shopping centers



Perspectivas de evolução futura | Prospects for future evolution

O processo de transição do mercado informal para o mercado formal continuará a ser um movimento evolutivo do segmento de retalho em Angola nos próximos anos. Embora o mercado informal continue a ser uma imagem de marca da economia angolana, o desenvolvimento e a entrada em funcionamento de novos espaços comerciais trará uma maior procura por este tipo de espaços.

Prevê-se que a médio prazo o centro de Luanda, com a conclusão dos diversos conjuntos comerciais em construção, ganhe uma forte dinâmica e se torne o principal foco da oferta de espaços comerciais e referência para as principais insígnias nacionais e internacionais a operarem em Angola.

Neste sentido, é esperado que até 2020 no centro de Luanda, estejam em funcionamento oito espaços comerciais, o que representará mais de 165.000 m² de ABL, face aos pouco expressivos 15.000 m² actuais.

Do lado da procura, deveremos continuar a assistir à expansão de algumas marcas nacionais, nomeadamente a cadeia de distribuição alimentar Candando, que definiu uma forte política de expansão para os próximos anos.

No entanto, é esperado que, a curto prazo, continuemos a verificar uma estagnação na procura de espaços comerciais. Este cenário registará uma inversão quando forem ultrapassadas as dificuldades da obtenção de divisas, que permitirá às marcas internacionais voltar a apostar no mercado nacional.

The transition process from the informal market to the formal market will continue to be a natural evolution in the retail sector in Angola in the coming years. Although the informal market continues to hold sway in the Angolan economy, the development and opening of new shopping complexes will trigger greater demand for this kind of spaces.

It is forecast that in the medium term the centre of Luanda, upon the completion of several shopping complexes under construction, will gain dynamism and become the main commercial focus and a benchmark for the main national and international brands operating in Angola.

Therefore, by 2020 the centre of Luanda is expected to have eight commercial zones up and running, which will represent over 165,000 sqm of GLA compared to the current low of 15,000 sqm.

On the demand side, we should continue to witness the expansion of some national brands, especially the food distribution chain Candando which has a strong expansion policy in place for the coming years.

However, in the short term, demand for retail space will continue to stagnate. This situation will change when the difficulties in obtaining foreign currency are overcome, which will allow the international brands to again invest in the national market.

05

Mercado Industrial e Logístico

Industrial and Logistics Market



Caracterização do mercado | *Description of the market*

O segmento industrial e logístico é actualmente caracterizado por uma cada vez maior profissionalização. Se anteriormente o mercado assentava num desenvolvimento ad-hoc e baseado na construção própria, actualmente este mercado apresenta zonas demarcadas de desenvolvimento logístico e industrial e assiste-se a um desenvolvimento não apenas de produto próprio, mas também para comercialização, respondendo assim a uma procura cada vez mais exigente, resultado das necessidades do sector petrolífero, da grande distribuição e da indústria em geral.

The industrial and logistics market is becoming increasingly professional. While previously the market was characterised by ad-hoc developments and based on the quality of construction itself, today this market has well demarcated zones for logistical and industrial developments and we are witnessing not only the establishment of projects by developers/ landlords, but also speculative development for sale to respond to an increasingly urgent demand from the needs of the oil sector, large-scale distribution and industry in general.

Evolução recente | *Recent evolution*

O desenvolvimento da indústria angolana tem sido uma aposta forte do executivo, que foi reforçada nos últimos dois anos, por forma a fazer face à cada vez maior procura de bens transformados, como consequência de um mercado mais maduro e exigente, aliado à crescente e premente necessidade de substituição de matérias-primas e produtos importados por produção nacional.

Tem-se assistido ao desenvolvimento do parque industrial de uma forma mais profissional, onde a promoção imobiliária neste segmento tem sido caracterizada na sua maioria por desenvolvimento para uso próprio. No entanto há a registar um crescimento da oferta especulativa de parques industriais e logísticos, destacando-se essencialmente a Zona de Viana como a mais dinâmica.

A cada vez maior aposta na indústria nacional tem originado um aumento da procura de terrenos industriais e armazéns por parte das empresas já instaladas no mercado e também por empresas que procuram estabelecer-se em Angola. Destacam-se as empresas do

The government has focused strongly on the development of Angolan industry, especially in the last two years, in order to satisfy the increasing demand for manufactured goods, as a consequence of a more mature and demanding market, allied to the growing and pressing need to replace imported raw materials and products with nationally produced goods.

Industrial facilities have become more professional, and the development of real estate in this sector has for the most part been developed for a specific industrial use. However, there has also been growth in the speculative supply of industrial and logistical parks, especially in the extremely dynamic Viana Zone.

Greater emphasis on national industry has given rise to an increase in the demand for industrial land and warehouses by companies that are already in the market and also by companies that are looking to move into Angola. Companies from the pharmaceutical and oil sectors are highlighted, the latter seeking to develop

sector farmacêutico e petrolífero, sendo que este último tem procurado desenvolver as suas bases logísticas de raiz, num modelo *Built to Suit*.

No entanto esta procura sofreu um abrandamento desde o final de 2015 face ao aumento da incerteza associada à conjuntura macroeconómica a qual provocou o adiamento da decisão de investimento por parte de alguns *players*, sejam promotores ou ocupantes.

their logistical bases from scratch, following a Built-to-Suit model.

Nevertheless, this demand has slowed down since the end of 2015 in view of the growing uncertainty regarding the economic situation, which has led to the delay in the investment decision by some players, whether they are developers or occupants.

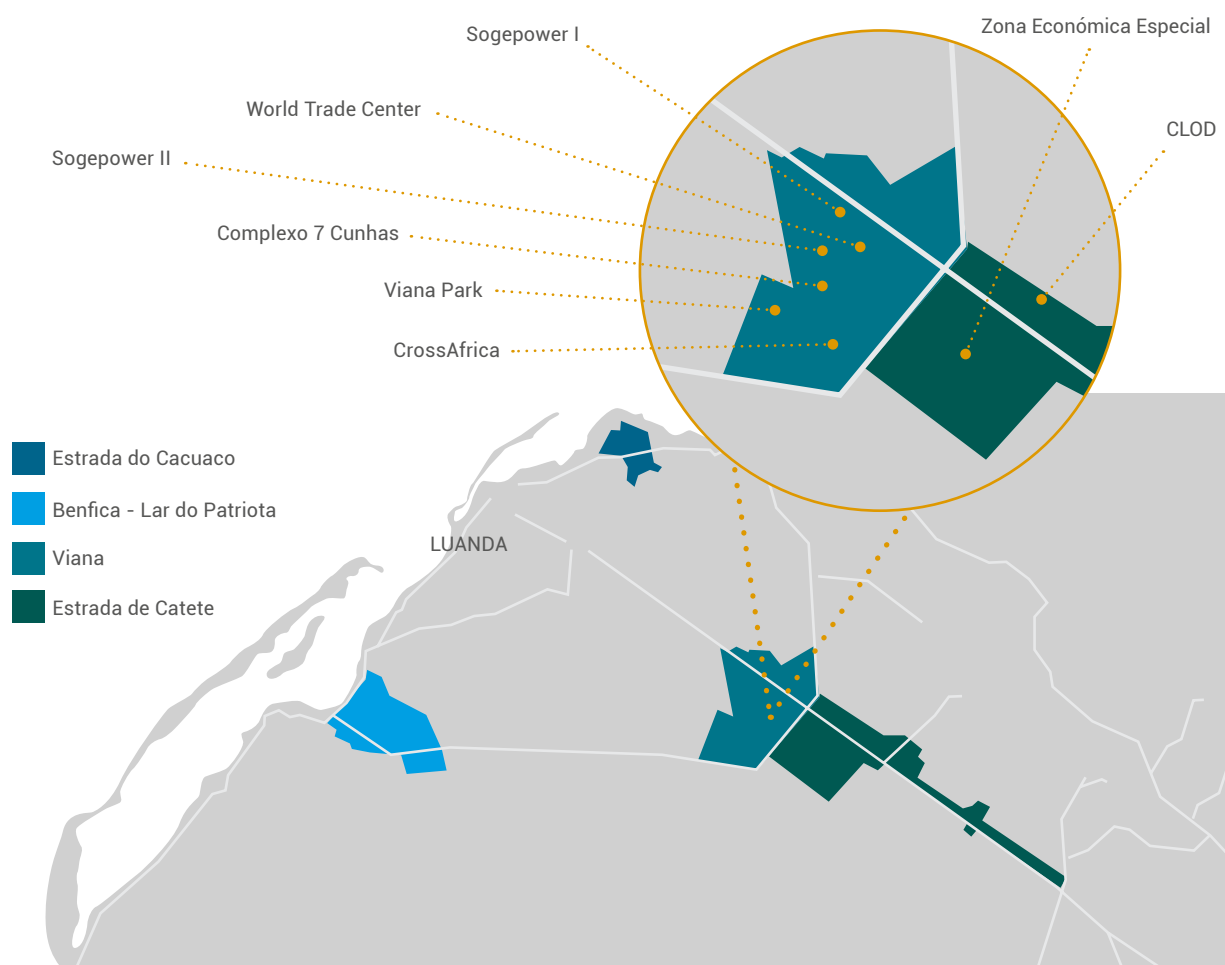
Oferta de áreas logísticas | *Supply of logistics areas*

O dinamismo registado ao nível da oferta nos últimos anos contribuiu, de forma preponderante, para a importante evolução quantitativa e qualitativa do parque industrial e logístico.

Se anteriormente a base logística da Sonils era a única referência de complexos logísticos, recentemente assistimos ao cimentar dos projectos apoiados pelo executivo - Pólos Industriais, que permitem a criação de infra-estruturas para o desenvolvimento de novas áreas industriais e logísticas pelo país, e o cada vez maior desenvolvimento por parte de

The dynamism on the supply side in recent years has contributed greatly to significant quantitative and qualitative advances in industrial and logistical facilities.

While previously the Sonils logistical base was the only reference point for logistical parks, we have recently witnessed the cementing of projects supported by the government – Industrial Centres – which have enabled the creation of infrastructure for new dedicated industrial and logistical areas. Also, the increasing





Centro Logístico Cross Africa, Viana

promotores imobiliários privados de complexos industriais e logísticos que possibilitam às empresas estabelecerem as suas actividades em complexos modernos, infra-estruturados, de qualidade e com serviços associados.

O ano de 2016 registou um forte abrandamento no crescimento do stock, tendo-se registado um crescimento de apenas 5% na oferta de produto novo, seguindo a tendência de abrandamento já registado em 2015, ano em que se verificou um crescimento de 15% do stock face a 2014, o que resultou no aumento de 60.000 m² no stock existente.

Embora ainda exista algum desordenamento na instalação de armazéns na grande Luanda, assistimos a uma melhor definição das zonas industriais, essencialmente na periferia.

Viana continua a ser a zona de maior actividade, com um forte crescimento de nova oferta no Pólo Industrial de Viana.

A zona da Via-Expresso tem-se desenvolvido como uma nova zona industrial e logística dada a proximidade a Talatona, onde estão sediadas muitas empresas, aliada às boas vias de comunicação. Registamos nesta zona um forte crescimento desde a sua extremidade Sul (Benfica) até à sua extremidade Norte (Cacuaco). A ilustrar esta situação podemos destacar o projecto da Refriango como complexo de excelência, desenvolvido numa área total de 37.000 m².

Como referências de complexos para comercialização destacamos o Viana Park, o Complexo WTC, o Complexo 7Cunhas, o Complexo Cross África e os Complexos da Sogepower, que totalizam aproximadamente 287.000 m² de área coberta e que apresentam uma taxa média de ocupação de 80%.

implementation by private real estate developers of industrial and logistical parks that allow companies to establish businesses in modern facilities furnished with high-quality infrastructure and benefiting from reliable services.

2016 on the back of the slowdown in 2015, witnessed a growth around 5% in the supply of new stock. In 2015 the stock has increased 15% to 2014, which resulted in more 60,000 sqm in the existing stock.

Although there remains some disorder in the installation of warehouses in greater Luanda, there is now a better definition of the industrial zones, essentially on the outskirts of the city.

Viana continues to be the zone of greatest activity, with strong growth of new supply in the Viana Industrial Centre.

The "Via-Expresso" has developed as a new industrial and logistics zone given its proximity to Talatona, where many companies are based, aided by the good transport links. This zone has seen strong growth from its southern edge (Benfica) to its northern edge (Cacuaco). As an illustration of this situation we can highlight the Refriango project as a first-class complex, developed in a yard with 37.000 sqm.

We highlight Viana Park, the WTC Complex, the 7Cunhas Complex, the Cross África Complex and the Sogepower Complexes, which in total cover approximately 287,000 sqm of GLA area and have an average occupancy of 80%.

Procura por áreas logísticas | *Demand for logistics areas*

A procura é caracterizada por duas linhas diferenciadoras: uma assente na procura de terrenos para o desenvolvimento de projectos de raiz e outra na procura de soluções já concluídas ou em fase de conclusão.

Assistimos em 2015 a uma forte procura pela aquisição de terrenos, a qual se manteve em 2016, sendo as zonas da Via Expresso, de Viana e da Estrada de Catete, junto ao futuro aeroporto internacional, as zonas mais procuradas. Tal facto, igualmente registado em outros segmentos de mercado, é um efeito da necessidade de procura de soluções de investimento para minimizar potenciais perdas cambiais, como alternativa às aplicações financeiras mais tradicionais.

Esta procura por aquisição, que anteriormente se caracterizava por ser efectuada essencialmente por empresas nacionais, passou a ser também uma tendência seguida por empresas multinacionais, que até há pouco tempo apenas procuravam imóveis numa lógica de arrendamento de produto concluído. Como exemplo deste novo paradigma identificamos os casos de algumas empresas do sector petrolífero, que iniciaram o desenvolvimento de projectos próprios.

Relativamente à procura de imóveis já concluídos ou em fase de conclusão, esta é essencialmente feita por empresas internacionais já estabelecidas ou a estabelecerem-se no mercado. Estas entidades procuram normalmente áreas entre os 1.000 m² e os 2.000 m² de área coberta, em espaços que já apresentem alguns serviços, tais como segurança e sistemas de backup de energia e água.

Demand can be split into two categories: one based on the demand for land for the development of projects from scratch, and the other based on the demand for facilities that have been finished or are nearing completion.

In 2015, we have witnessed strong demand for the acquisition of land, which continued in 2016, with the zones of the "Via Expresso", Viana and Estrada de Catete, next to the future international airport, the most sought-after areas. This fact, also registered in other market sectors, is a consequence of the need to find investment solutions in order to minimise potential exchange rate losses as an alternative to the more traditional financial market investment options.

This demand for acquisition, which used to be restricted primarily to national companies, is now also a trend followed by multinationals, who until recently had only shown interest in renting finished properties. As an example of this new approach, we are witnessing some oil companies developing their own facilities.

In relation to the demand for properties that are finished or nearing completion, it is essentially a demand fuelled by established international companies or those seeking to establish themselves in the market. These entities usually seek between 1,000 sqm and 2,000 sqm of roofed area, in spaces that are already furnished with some services, such as security and backup energy and water systems.

Valores de comercialização | *Market values*

Actualmente os valores de comercialização não registam uma grande diferenciação entre as diferentes zonas deste segmento. Registamos sim alguma diferenciação na própria zona, devido às diferentes características da oferta disponível, tais como infra-estruturas existentes, tipo de construção, serviços prestados e localização.

No que diz respeito aos valores de comercialização de terrenos, já registamos uma maior diferenciação por zona. De realçar que para além desta diferenciação também os diferentes níveis de documentação legal, localização e infra-estruturas de acesso, numa mesma zona, têm um significativo impacto no seu valor.

There are currently no big differences in the commercialisation prices of the different zones in this segment. There is some difference within the zones themselves, because of the different characteristics of the supply available, such as the existing infrastructures, type of construction, services rendered and location.

As for the commercialisation prices of land, we note a bigger variation per zone. It is highlighted that as well as this difference, there are also different degrees of legal documentation required, localization and access infrastructure within a single zone, which have a significant impact on its value.

Perspectivas de evolução futura | Outlook

Atendendo à contínua aposta do executivo na industrialização e diversificação da economia, assente na substituição das importações, é expectável que este segmento apresente uma tendência de crescimento nos próximos anos.

Pre vemos que se assista a um cada vez maior desenvolvimento do Pólo Industrial de Viana, à consolidação das zonas demarcadas como zonas industriais e a uma maior procura na Estrada de Catete associada ao futuro aeroporto internacional de Luanda, sendo expectável que as empresas continuem a tomar decisões de expansão/ instalação com base na localização do futuro aeroporto internacional e do Plano Urbanístico de Luanda actualmente em desenvolvimento.

In view of the continuing emphasis the government is giving to the industrialisation and diversification of the economy, through the replacement of imports, it is likely that this segment will grow in the coming years.

We predict greater development of the Viana Industrial Centre, the consolidation of the demarcated industrial zones and higher demand at Estrada de Catete linked to the future Luanda international airport. Also, it is likely that companies will continue to make decisions to expand/ install their premises based on the location of the future airport and the Luanda Urban Plan.

Valores de comercialização de armazéns | Market values of ware houses

	VALORES DE ARRENDAMENTO USD/m ² /mês RENT PRICES (USD/sqm/month)		VALORES DE VENDA USD/m ² /mês SALE PRICES (USD/sqm)	
	Mínimo Minimum	Máximo Maximum	Mínimo Minimum	Máximo Maximum
1 - ESTRADA DO CACUACO	\$8	\$14	\$1 000	\$1 500
2 - BENFICA/ LAR DO PATRIOTA	\$9	\$20	\$1 000	\$2 000
3 - VIANA	\$7	\$17	\$1 000	\$1 800
4 - ESTRADA DE CATETE	\$9	\$12	\$1 000	\$1 500

Valores de comercialização de terrenos | Market values of land

	VALORES DE VENDA USD/m ² SALE VALUES (USD/sqm)	
	Mínimo Minimum	Máximo Maximum
1 - ESTRADA DO CACUACO	\$80	\$150
2 - BENFICA/ LAR DO PATRIOTA	\$70	\$100
3 - VIANA	\$70	\$140
4 - ESTRADA DE CATETE	\$30	\$70

06

Mercado Residencial*Residential Market***Caracterização do mercado | Description of the market**

Apesar do recente abrandamento no sector imobiliário, transversal a todos os segmentos, nos últimos anos o parque residencial tem vindo a desenvolver-se a um ritmo acentuado, com especial relevância no centro de Luanda e a sul da cidade.

O crescimento económico registado até finais de 2014, levou a um optimismo generalizado com reflexos naturais ao nível do desenvolvimento de novos projectos, pensados para colmatar as limitações existentes ao nível da oferta, nomeadamente no que se referia a determinadas tipologias (onde a procura era superior à oferta) e à qualidade, muitas vezes insuficiente para as exigências dos compradores/ocupantes, sobretudo a classe média alta e as empresas.

Os elevados níveis construtivos registados, como resultado de uma procura activa, levaram ao crescimento da oferta de qualidade, com características bem definidas para satisfazer as necessidades desta procura, com ocupação essencialmente destinada a expatriados, destacando-se as empresas do sector *Oil & Gas*, o maior motor da economia e por inerência também do sector imobiliário.

A substituição da procura de imóveis antigos, a maioria com condições de ocupação precárias, por edifícios novos tem sido uma realidade, caracterizando-se esta pela disponibilização de fracções de qualidade, menor dimensão, e diferentes tipologias.

Paralelamente urge destacar o papel social do Estado no desenvolvimento de habitação com condições financeiras acessíveis, contribuindo para um incremento assinalável de construção nova, como são exemplo as novas centralidades do Kilamba Kiaxi, Zango e Cacuaco.

Despite the recent slowdown in the property sector across the board in all sectors, in recent years the residential market has developed quickly, especially in the centre of Luanda and south of the city.

Economic growth up to the end of 2014 led to widespread optimism with high levels of development designed to bridge the shortfalls in supply. However, due to the high levels of demand and requirement for speed, there was a distinct lack of quality and developments often did not meet the standards expected by the purchasers/occupants, particularly the upper middle class and ex-pat communities.

The high levels of construction as a result of an active demand led to a growth in the supply of quality, with characteristics well-defined to meet the needs of this demand, with a predominance of expatriates, particularly in the Oil & Gas sector"

The demand for old properties, most of which had precarious occupation conditions, has largely been replaced by a demand for new higher quality buildings, which have smaller floor areas, and a variety/ selection of layouts.

In parallel, the social role of the State should be highlighted in the development of residential area with good financial backing, contributing to a considerable increase in the construction of new buildings, such as the new central zones of Kilamba Kiaxi, Zango and Cacuaco.



O nível de adesão a este produto foi um sucesso comercial (encontrando-se as duas primeiras fases de venda concluídas), sucesso este potenciado pela intervenção estatal, através da criação e aplicação do mecanismo de “renda resolúvel”. Esta vertente veio combater e ajudar a ultrapassar as dificuldades de acesso ao crédito, com que se tem deparado a maioria dos promitentes compradores, tipicamente das classes, média e média-baixa.

The uptake of this product has been a commercial success (the first two sale phases are finished), boosted by State intervention through the creation and application of the “renda resolúvel” (resolvable rent) mechanism. This will contribute and help overcome difficulties in obtaining credit, which most of the promissory purchasers have experienced, typically within the middle and lower middle classes.

Evolução recente | *Recent evolution*

Apesar de actualmente registar menor actividade, o segmento residencial continua a ser aquele que maior índice de procura apresenta. Tal como sucedido nos outros segmentos, associado ao incremento de oferta nova e redução dos níveis de procura, foi notória uma redução nos valores de comercialização, ainda que mais evidente no mercado de arrendamento do que no mercado de venda.

Esta diferença justifica-se pelo facto da compra, maioritariamente realizada por particulares, continuar a concretizar-se essencialmente numa vertente de investimento, trocando liquidez por produto imobiliário com o objectivo bem definido de minimizar perdas financeiras, tendência acentuada nos anos de 2015 e 2016 como reacção à desvalorização do Kwanza.

Paralelamente, as alterações registadas no regime de arrendamento urbano abriram num primeiro momento o caminho para uma maior liberalização do mercado de arrendamento habitacional, tornando-o mais atractivo numa perspectiva de investimento.

A dinâmica de comercialização no arrendamento mantém-se mais significativa no segmento corporativo, designadamente nos sectores tradicionalmente mais activos, como o sector petrolífero, financeiro e consultoria. Contudo, as recentes alterações de contexto macroeconómico tiveram um impacto directo na necessidade de redução de custos com a componente de instalações dos quadros das empresas, em particular as operadoras e prestadoras de serviços de Oil & Gas que, de acordo com a análise da Zenki Real Estate, alcançaram uma redução aproximada de 40%.

De destacar ainda o papel do Estado enquanto importante catalisador de dinamismo no sector imobiliário. Nos últimos anos, têm vindo a ser introduzidas no quadro legal nacional várias medidas legislativas impactantes para o segmento residencial, de que são exemplos a nova Lei do Arrendamento ou o mecanismo da renda resolúvel, enquadrado na política de fomento habitacional do Estado Angolano.

Despite currently having less activity, the residential sector continues to be the sector with the highest demand. In conjunction with the rise in new supply and a fall in demand, there was a noticeable reduction in the prices, which was even more pronounced in the rental market than the sales market.

This difference is explained by the fact that purchases are mostly made by private individuals, and essentially as investments, exchanging cash for a real-estate product with the clear goal of minimising the financial losses which became commonplace in 2015 and 2016 as a consequence of the devaluation of the Kwanza.

At the same time, changes made to the urban rent regime paved the way for greater liberalisation of the residential rental market, making it more attractive for investors.

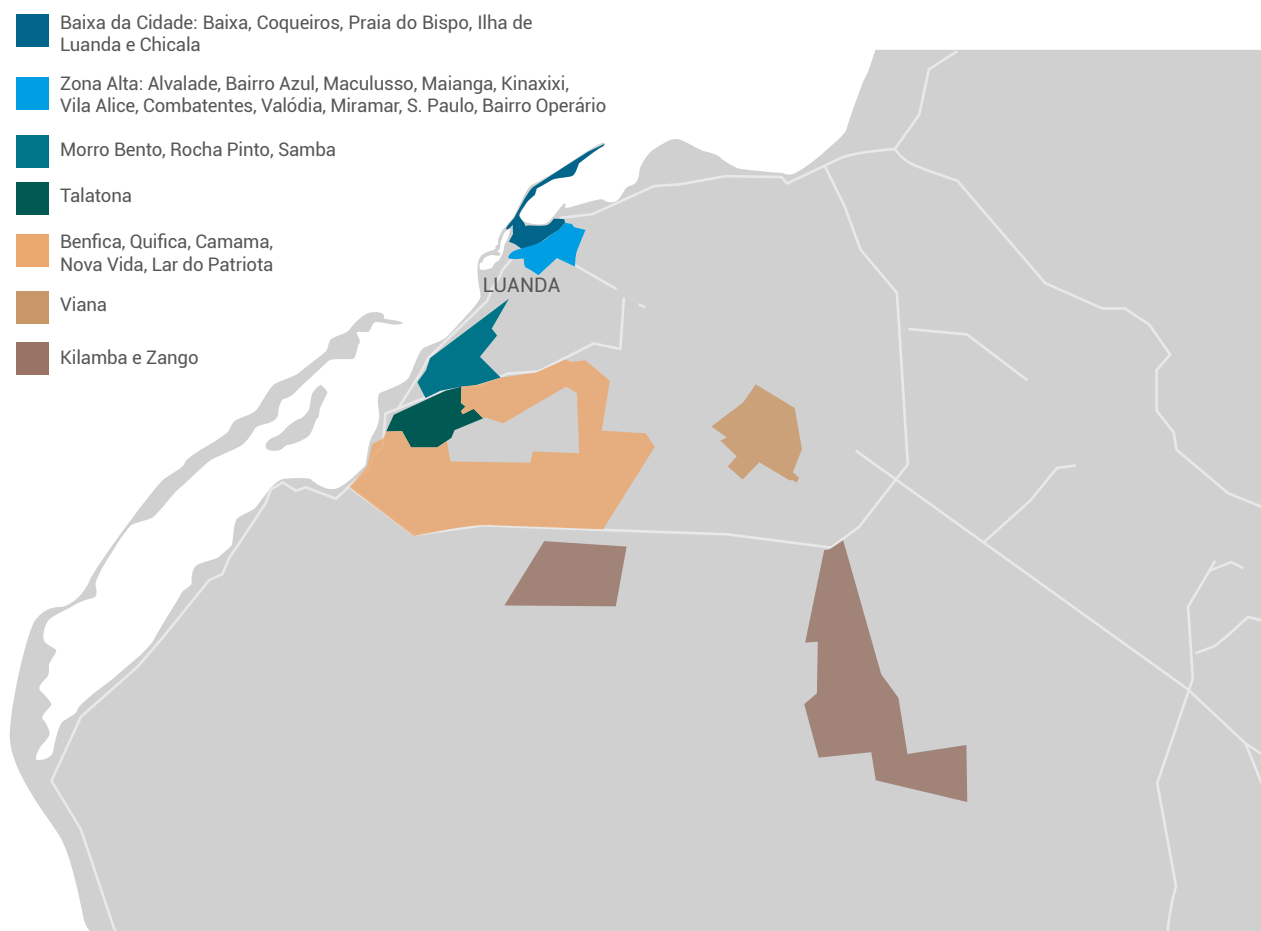
Business in the rental market continues to be more significant in the corporate sector, namely in the traditionally more active sectors of oil, finance and consultancy industries. However, the recent changes in the economic climate have had a direct impact on the need to reduce costs of company premises for their staff, in particular the Oil & Gas operators and service providers, which, according to the Zenki Real Estate analysis, decreased approximately 40%.

The role of the State must also be emphasised as a major catalyst in the property sector. In recent years, several new laws have been passed which have impacted on the residential sector, such as the new Rent Law and the “renda resolúvel” (resolvable rent) mechanism, which are part of the policy by the Angolan State to boost the market.

Zonas residenciais de Luanda | *Luanda's residential zones*

As principais zonas residenciais de Luanda podem ser visualizadas no mapa seguinte.

Luanda's main residential zones are shown on the following map:



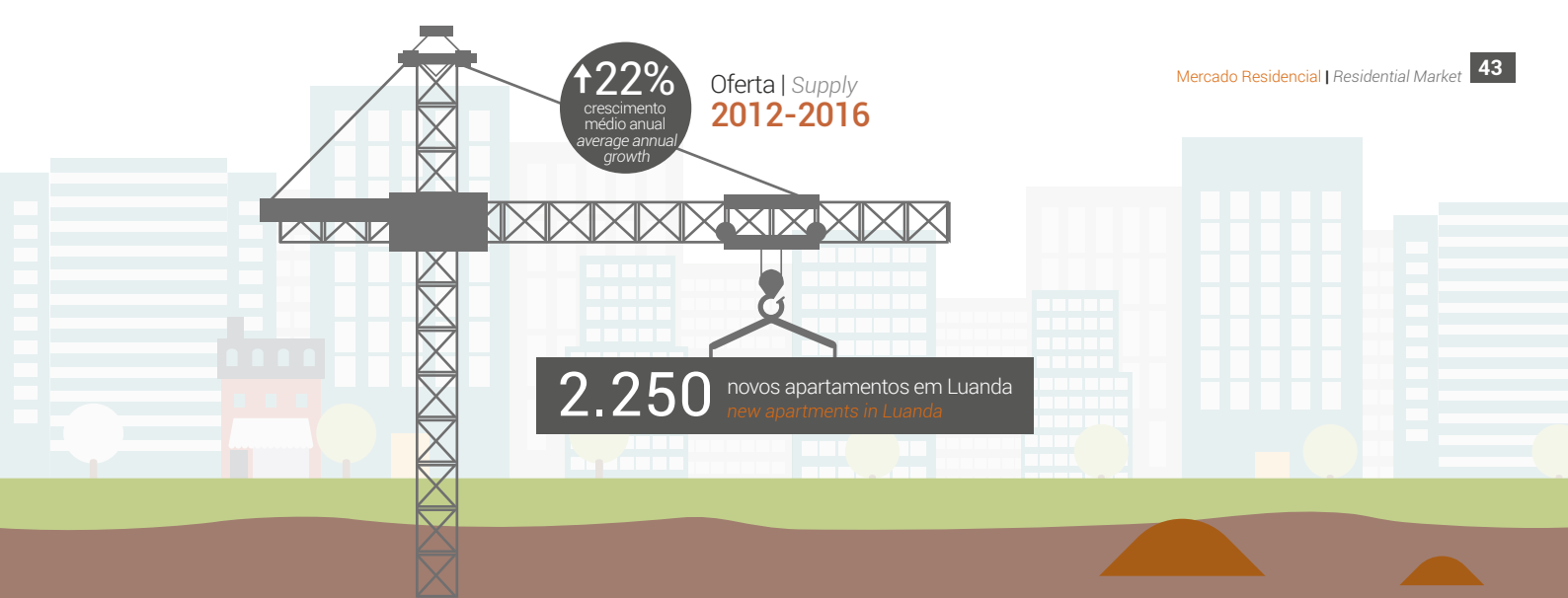
Oferta residencial | *Residential supply*

A oferta residencial aumentou progressivamente nos últimos anos, registando em Luanda um crescimento anual de cerca de 22% no período 2012-2016 (CAGR - Compound Annual Growth Rate). O maior número de unidades novas entre 2015 e 2016 surgiu sobretudo na Zona Baixa da Cidade, incluindo Ilha de Luanda, sendo marcadamente uma oferta diferenciadora relativamente à construção mais antiga, disponibilizando apartamentos modernos, de qualidade, que oferecem garantias de maior comodidade e segurança, indo ao encontro dos mais elevados níveis de exigência dos ocupantes, sejam quadros de empresas ou particulares.

A Zenki Real Estate identificou cerca de 2.250 apartamentos classificados como novos/recentes, em Luanda, o que demonstra o recente dinamismo da oferta registado no sector.

The residential supply has progressively increased in recent years, with annual growth in Luanda of around 22% in the 2012-2016 period (CAGR - Compound Annual Growth Rate). Most of the new properties between 2015 and 2016 were in the Downtown Zone of the city, including Luanda Island, and are purposely different from the older buildings, supplying modern, high-quality apartments, which provide greater comfort and security, in line with the more demanding nature of the occupants, whether they are companies or private individuals.

Zenki Real Estate identified around 2,250 apartments classified as new/recent in Luanda, which shows the recent dynamism in the supply on offer in the sector.



Nos últimos dois anos foram construídos no centro da cidade de Luanda aproximadamente 700 unidades residenciais, 31% das quais de tipologia T1 e 44% de tipologia T2. A identificação da escassez de tipologias menores por parte dos promotores, conduziu a uma aposta no incremento da construção de edifícios com estas tipologias, as quais se encontram no leque das mais procuradas por parte do sector corporativo.

Analisando os vários empreendimentos que compõem o stock de produto residencial “novo” em Luanda, verificamos que entre 2012 e 2016 o maior crescimento anual de stock de apartamentos registou-se nas unidades de tipologia T1, cerca de 52%, e tipologia T2, cerca de 27%.

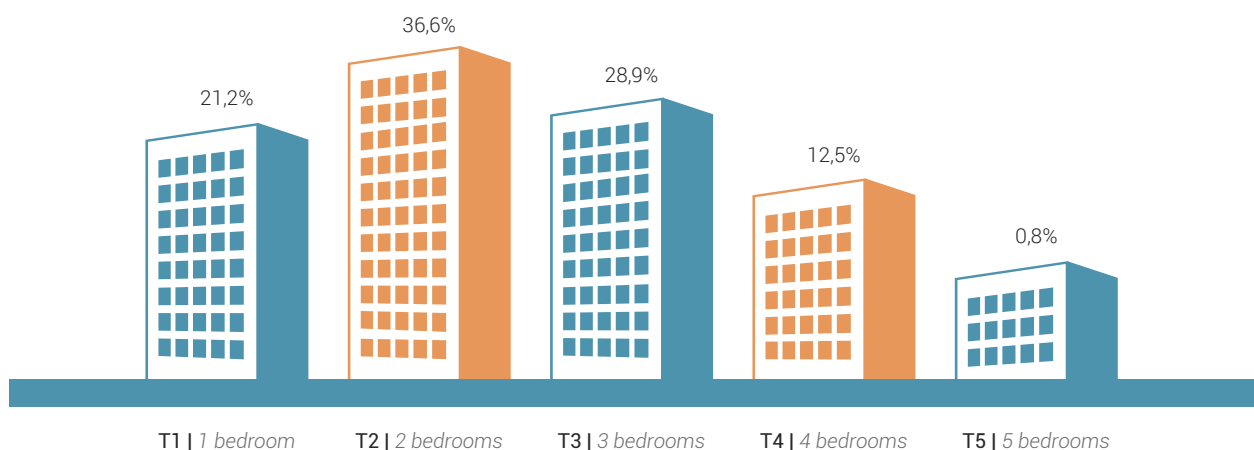
Talatona mantém-se uma alternativa ao centro de Luanda em termos de oferta *prime*, mais diversificada, incluindo condomínios de moradias e empreendimentos de apartamentos. Após um período de acentuado investimento imobiliário nesta zona, actualmente regista-se uma forte desaceleração, traduzida no aumento da vacancy rate, como consequência da entrada de um grande número de fogos no mercado nos últimos dois anos e a simultânea diminuição da procura.

In the last two years, approximately 700 residential homes were built in Luanda city centre, 31% of which are 1-bedroom apartments and 44% of which are 2-bedroom apartments. The scarcity of smaller apartments was recognised by developers, and led to an increase in the construction of buildings accommodating these kinds of apartments, which are among the most sought-after by corporate clients.

Analysing the various enterprises that comprise the “new” residential stock in Luanda, we see that between 2012 and 2016 the biggest annual growth of stock in apartments occurred in 1-bedroom homes, with a rise of around 52%, which the increase in 2-bedroom apartments was around 27%.

Talatona remains an alternative to the centre of Luanda in terms of a more diversified prime supply, as it includes condominiums of villas and apartment buildings. After a period of high real estate investment in this zone, we are now witnessing strong deceleration, which has led to a rise in the vacancy rate, as a consequence of the high number of new properties on the market in the last two years, combined with a drop in demand.

Stock Residencial em Luanda por tipologia | Residential Stock in Luanda per bedroom number





Procura residencial | *Residential demand*

No segmento residencial mantém-se a tendência para aquisição de produto associada essencialmente a pessoas ou entidades nacionais, e a tendência para o arrendamento por parte de pessoas ou entidades internacionais.

O segmento residencial, na vertente de arrendamento de produto novo ou recente é um dos maiores dinamizadores do mercado imobiliário. O sector petrolífero mantém-se como maior ocupante nas zonas *prime* tendo, no entanto, abrandado o seu papel de grande dinamizador da procura, sobretudo devido à quebra de actividade do sector.

Como antes referido, o contexto macroeconómico tem conduzido a uma quebra na procura, o que paralelamente ao recente aumento de oferta de produto residencial leva a uma reacção por parte dos proprietários no sentido de redução do nível de rendas praticado em Luanda. Não obstante, zonas alternativas ao centro da cidade, em especial a zona de Talatona, continuam a registar uma maior procura, essencialmente por apresentarem imóveis de qualidade em condições comerciais que continuam significativamente mais vantajosas para os ocupantes.

Actualmente, a procura incide mais sobre edifícios novos ou recentes, apesar da quebra de preço ter sido mais evidente para o segmento de edifícios não novos, o que pode justificar-se pela importante baixa registada ao nível dos valores de comercialização, tornando-os como opção viável para uma parte da procura que num passado recente não equacionava este tipo de produto.

Após a recente resposta à falta de apartamentos de tipologia T1 e T2, regista-se recentemente alguma escassez de unidades de tipologia T3, com especial procura no mercado de venda.

In the residential sector the trend continued of the acquisition of the product essentially by nationals or companies, while foreigners and foreign companies tended to prefer to rent.

The renting of newly or recently built residences is one of the most dynamic segments of the property market. The Oil & Gas sector remains the largest occupier in prime zones, although its role as the major driving force behind demand has slowed down, above all because of the decrease in activity in the sector.

As mentioned before, the economic climate has led to a fall in demand, which in tandem with the increase in supply of the residential product has led to landlords in Luanda reducing rents. Notwithstanding that, alternative zones to the city centre, especially the Talatona zone, continue to have high demand, essentially because they contain high-quality properties at enticing prices for occupiers.

Currently, there is more demand for new or recent buildings, despite the more pronounced fall in prices for buildings that are not new, which may be explained by the fact that the cost of new buildings are now lower, making them a feasible option for a proportion of the demand that in the recent past would not have been able to afford this kind of product.

After the recent provision of one-bedroom and two-bedroom apartments to meet a shortfall in the market, there is now a scarcity of 3-bedroom apartments, especially to meet the demand in the selling market.



Valores
de venda *prime*
2014-2016 caíram
23% a 38%
Prime sale Values
2014-2016
falls 23% to 38%

A procura para arrendamento continua a privilegiar a proximidade ao local de trabalho, ou seja, localizações no centro de Luanda ou em Talatona, enquanto a procura para compra se divide entre a compra para investimento, que valoriza as mesmas localizações, e a compra para habitação própria ou de familiares, em zonas com valores de venda mais acessíveis, como Benfica, Camama, Lar do Patriota, Morro Bento, Nova Vida ou Rocha Pinto.

The demand for rent continues to prefer locations near the workplace, i.e. locations in the centre of Luanda or in Talatona, while the demand for apartments to buy is split between those buying as an investment, who focus on these same locations, and those buying properties as an individual or family home, in zones with more reasonable sale prices, such as Benfica, Camama, Lar do Patriota, Morro Bento, Nova Vida and Rocha Pinto.

Valores de comercialização em Luanda | Commercialisation prices in Luanda

Os anos de 2015 e 2016 caracterizaram-se por uma quebra acentuada nos valores de comercialização de apartamentos novos, derivado do incremento de novos projectos, redução da procura e contracção económica por parte de arrendatários e compradores.

Comparativamente ao final de 2014, ano que marca a transição de um período, até essa data, onde se registou um crescimento acentuado do mercado, para a situação actual, caracterizada por uma forte corrente de contracção, os valores de arrendamento sofreram importantes oscilações negativas, atingindo as rendas *prime* para as principais zonas de mercado no final de 2016, independentemente da tipologia, reduções que oscilaram negativamente entre os 35% e 55% face ao final de 2014.

Ainda que registando descidas menos acentuadas comparativamente ao mercado de arrendamento, os valores de comercialização de apartamentos novos para venda sofreram também os efeitos desta nova realidade, com os valores de venda *prime* a caírem nas três principais zonas

2015 and 2016 witnessed a sharp fall in the commercialisation prices of new apartments owing to the increase in new projects, a fall in demand and the drop in economic activity by renters and buyers.

Up to the end of 2014, there was sharp growth in the market, which contrasts with the current situation of economic contraction in which the rent prices are falling significantly. The prime rent prices for the main zones of the market at the end of 2016, regardless of the apartment type, decreased between 35% and 55% compared to the end of 2014.

Although the fall in sale prices has been less pronounced compared to the rental market, the sale prices for new apartments have also been hit by this situation, with the prices of prime products falling in the three main zones of the city (Downtown – Zone 1, Uptown – Zone 2 and Talatona – Zona 4) between 23% and 38% compared to the end of 2014. In the Morro Bento/ Rocha Pinto Zone the downward trend

da cidade (Baixa da Cidade – Zona 1, Zona Alta – Zona 2 e Talatona – Zona 4) entre 23% e 38% comparativamente ao final de 2014. A Zona do Morro Bento/ Rocha Pinto, não registou neste período oscilações negativas tão acentuadas nos valores de venda *prime*, se comparado com as outras localizações referenciadas, facto justificado por ser uma zona com menor *stock* de oferta nova e estarmos na maioria dos casos perante a comercialização de empreendimentos com conclusão recente (2015/2016).

Em seguida apresentamos a tabela indicativa de valores de comercialização para as 4 principais Zonas que compõem o mercado residencial de Luanda:

in the sale prices of prime products was not so sharp when compared to the aforementioned zones, which is explained by the fact that there is less new supply and most of the properties being sold are recently completed buildings (2015/2016).

We now present a table showing the commercialisation prices for the four main zones that make up the residential market in Luanda:

LOCALIZAÇÃO Location	VALOR DE RENDA (USD/mês) Income value (USD/month)		VALOR DE VENDA (USD/m²) Sale value USD/sqm	
Referência Reference	Mínimo Minimum	Máximo Maximum	Mínimo Minimum	Máximo Maximum
Zona 1 - Baixa da Cidade Zone 1 - Downtown				
T1 1 bedroom	3.500	7.000	5.650	8.500
T2 2 bedrooms	4.500	9.000		
T3 3 bedrooms	6.000	13.000		
T4 4 bedrooms	9.200	16.000		
Zona 2 - Zona Alta Zone 2 - Uptown				
T1 1 bedroom	3.000	4.500	4.900	6.800
T2 2 bedrooms	4.500	8.000		
T3 3 bedrooms	6.500	11.000		
T4 4 bedrooms	9.000	14.500		
Zona 3 - Morro Bento/ Rocha Pinto Zone 3				
T1 1 bedroom	2.000	4.000	3.200	6.500
T2 2 bedrooms	2.500	5.000		
T3 3 bedrooms	3.000	6.000		
T4 4 bedrooms	ND	ND		
Zona 4 - Talatona Zone 4				
T1 1 bedroom	2.500	4.000	2.400	5.800
T2 2 bedrooms	3.500	5.000		
T3 3 bedrooms	4.500	8.500		
T4 4 bedrooms	6.000	9.000		

Perspectivas de evolução futura | *Outlook*

A Zenki Real Estate prevê que o investimento no desenvolvimento de projectos imobiliários residenciais acompanhe a desaceleração dos níveis de absorção, que se estima vir a manter-se a curto/ médio prazo.

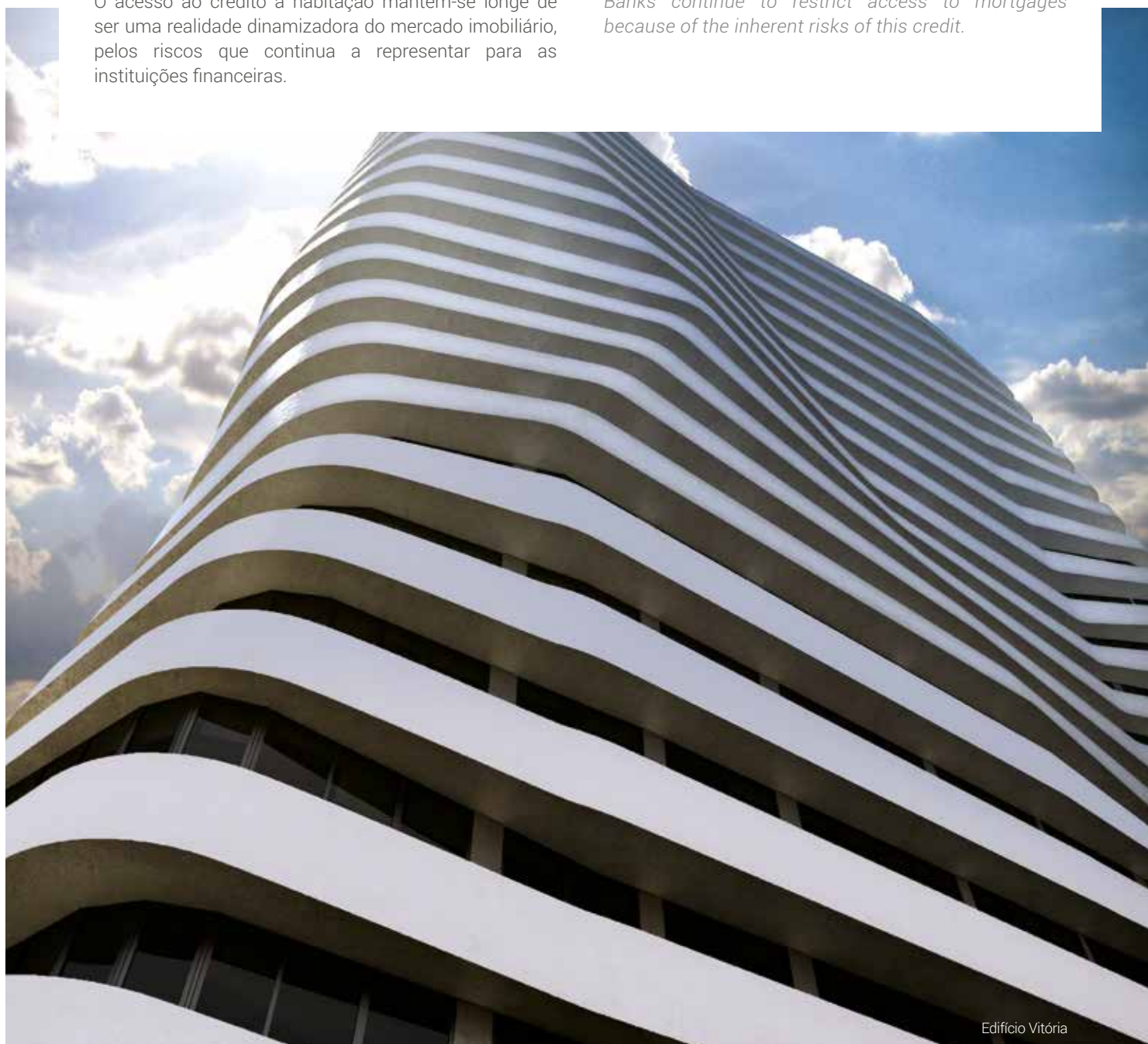
Face à actual conjuntura, é expectável que a oferta disponível de imóveis usados venha a incrementar acentuadamente, por via do surgimento de novos projectos actualmente em construção e da libertação crescente de apartamentos usados de qualidade por parte das empresas.

O acesso ao crédito à habitação mantém-se longe de ser uma realidade dinamizadora do mercado imobiliário, pelos riscos que continua a representar para as instituições financeiras.

Zenki Real Estate forecasts that the investment in developing residential projects will keep in step with the deceleration of the take-up levels, which are expected to remain unchanged in the short/ medium term.

In the current economic climate, the supply of used properties is expected to increase sharply because of the emergence of new projects currently under construction and the growing trend for companies to vacate high-quality used apartments.

Banks continue to restrict access to mortgages because of the inherent risks of this credit.



Edifício Vitória

07

Mercado de Turismo

Tourism Market

Mercado de turismo | *Tourism market*

Em 2015 e 2016, como expectável, o mercado turístico sofreu igualmente as consequências da crise petrolífera, com impacto em todos os indicadores de operação, e especialmente nos hotéis.

Ainda assim, existem outros indicadores, não estritamente financeiros, que são entusiasmantes para o desenvolvimento do sector a longo prazo. É de realçar a aposta na profissionalização do sector e a procura de boas práticas, com o esforço do executivo e de empresas privadas, consubstanciados em acordos de parceria, nomeadamente entre as companhias de aviação TAAG e a Emirates Airlines, entre Grupo AAA e o Grupo Accor e entre o INFOTUR e o Grupo Carlson Rezidor, que foram marcos relevantes para o país.

In 2015 and 2016, as expected, the tourism market has also suffered from the oil crisis, with an impact on all operating indicators, especially in hotels.

Still, there are other indicators, not strictly financial ones, that are exciting for long-term sector development. It is important to highlight the professionalization of the sector and the search for good practices, with the efforts of the executive and private companies, embodied in partnership agreements, namely between the TAAG and Emirates Airlines, between AAA Group and Accor Group, and between INFOTUR and the Carlson Rezidor Group, which were relevant milestones for the country.

Nome Name	N.º de quartos Nr. of rooms
EPIC SANA Luanda Hotel	285
Hotel Trópico	280
Skyna Hotel	231
Hotel Alvalade	202
HCTA - Hotel de Convenções de Talatona	200
Hotel Presidente	194
Hotel Diamante	174
Hotel Baia	140
Ibis Styles IU Luanda Talatona	120
Hotel Ritz Victoria Garden	106
Hotel Continental	83
Aparthotel Tropicana	72
Executive Hotel Samba	65
Hotel Praia Mar	60



Quedas do Binga, Sumbe

A aposta de marcas prestigiantes no mercado nacional irá com certeza acelerar o profissionalismo do sector e traduzir num aumento de qualidade nos serviços disponíveis. A par destas parcerias deve-se salientar a abertura de várias unidades hoteleiras de qualidade e padrão internacionais em diversas províncias, que desta forma vêm trazer para o mercado uma imagem de desenvolvimento e preparação para o período de retoma económica futura.

A dinamização do programa Angola Investe associada à inclusão das actividades turísticas e hoteleiras têm-se revelado muito importantes no processo de diversificação da economia Angolana bem como no desenvolvimento e consolidação de mercados e províncias que tradicionalmente apresentam uma menor atractividade económica para os investidores, quer nacionais quer internacionais.

The bet of prestigious brands in the national market will certainly accelerate the professionalism of the sector and resulting into an increase in quality in the services available. In addition to these partnerships, it is worth mentioning the opening of several hotels of international quality and standard in several provinces, which in this way will bring to the market an image of development and preparation for the period of future economic recovery.

The dynamization of the "Angola Investe" program with the inclusion of tourism and hotel activities has been very important in the process of diversification of the Angolan economy as well as in the development and consolidation of markets and provinces that traditionally have a weak economic attractiveness for investors, either both national and international.

Mercado hoteleiro | Hospitality market

Em Luanda, no conjunto dos hotéis mais representativos do mercado, a taxa de ocupação média por quarto situa-se em valores próximos dos 55%, evidenciando uma redução de 15% face a 2015.

Relativamente ao preço médio por quarto vendido (PMQV) e também analisando o conjunto dos hotéis mais representativos do mercado, verificou-se uma redução de cerca de 30% neste indicador de operação, passando de 350 USD/noite no 1º semestre de 2015 para 280 USD/noite no 2º semestre de 2015 até aos actuais 240 USD/noite em 2016.

Apesar de uma dinâmica de desaceleração do mercado hoteleiro algumas evidências podem mostrar que o mercado mantém o potencial de atracção quer para investidores nacionais quer para investidores de marcas internacionais, facto patente na chegada ao mercado dos primeiros operadores de referência mundial.

A maturação do sector hoteleiro está em curso, os preços médios diminuíram, a concorrência aumentou, entraram cadeias internacionais e a qualidade da oferta está a subir.

In Luanda, in the most representative hotels in the market, the average occupancy rate per room is close to 55%, showing a reduction of 15% compared to 2015.

With regard to the average price per room sold (PMQV) and also analyzing all the most representative hotels in the market, there was a reduction of around 30% in this indicator, from 350 USD/night in the first half of 2015 to 280 USD/night in the second half of 2015 to the current 240 USD/night in 2016.

Despite a slowdown in the hotel market, some evidence may show that the market holds the potential of attracting both domestic investors and international investors and brands, as evidenced by the arrival of the first operators in the world market.

The maturation of the hotel sector is ongoing, average prices have decreased, competition has increased, international chains have entered and supply quality is rising.

Primeiras Cadeias de Gestão Hoteleira Internacionais entram no mercado

First International Hotel Management Chains Entering the Market

«A inauguração do Ibis Styles IU Hotel em Talatona constitui um marco histórico no sector da hotelaria e turismo nacional pois simboliza a entrada de uma das maiores cadeias hoteleiras a nível mundial no nosso país, colocando assim Angola na rota turística internacional».

Dr. Paulino Domingos Baptista
Ministro da Hotelaria e Turismo
quarta-feira, dia 9 de Novembro

"The inauguration of Ibis Styles IU Hotel in Talatona is a historic landmark in the hotel and tourism sector as it symbolizes the entry of one of the largest hotel chains worldwide in our country, thus placing Angola on the international tourist route".

Mr. Paulino Domingos Baptista
Minister of Hospitality and Tourism
Wednesday, November 9

ACCOR HOTELS

Em 2015, durante a visita oficial a Luanda do Presidente francês, François Hollande, o Grupo Accor assinou um acordo para a gestão da rede de hotéis do grupo AAA, em construção desde 2007, permitindo a abertura de 50 unidades e a criação de 3.000 postos de trabalho.

Em Novembro de 2016 foi inaugurada em Talatona a primeira destas unidades, operando sob a marca comercial "Ibis Styles IU", de três estrelas, num total de 120 quartos. Seguem-se, as inaugurações dos hotéis, com a mesma marca, em Viana e Cacuaco, ambos na província de Luanda, com 180 quartos e também de três estrelas.

Durante o primeiro trimestre de 2017 serão inaugurados os hotéis construídos pela AAA em Benguela, Lubango, Namibe e Sumbe.

Segundo a Accor, os novos hotéis, de várias gamas (dos económicos aos de luxo), construídos pelo AAA e geridos pelo grupo francês, estarão em funcionamento em todas as 18 províncias do país.

In 2015, during the official visit to Luanda by French President François Hollande, the Accor Group signed an agreement to manage the hotel chain of the AAA group, which has been under construction since 2007, allowing the opening of 50 units and the creation of 3,000 jobs.

On November 2016 the first of these units was inaugurated in Talatona operating under the trademark "Ibis Styles IU", a three stars hotel with 120 rooms. Following are the inaugurations of the hotels with the same brand in Viana and Cacuaco, both in the province of Luanda, with 180 rooms and also three stars.

During the first quarter of 2017, AAA hotels will be inaugurated in Benguela, Lubango, Namibe and Sumbe.

According to Accor, the new hotels, of various ranges (from economic to luxury), built by the AAA and managed by the French group, will be in operation in all 18 provinces of the country.





CARLSON REZIDOR HOTEL GROUP

O grupo Carlson Rezidor anunciou a futura abertura de Hotéis Park Inn by Radisson nas principais cidades de Angola - Luanda, Cabinda, Benguela, Lubango e Namibe. O acordo foi concluído com o Instituto de Fomento Turístico de Angola (InfoTur), instituição pública encarregada de promover o turismo no país. Os cinco hotéis serão operados pelo Carlson Rezidor.

Todos os cinco hotéis Park Inn by Radisson estão em construção e abrirão em 18 meses, e oferecem em conjunto mais de 650 quartos para viajantes nacionais e internacionais a Angola.

Os cinco hotéis situam-se em locais de destaque em cinco dos principais eixos de desenvolvimento de Angola, que têm ou recursos naturais ou são de grande valor para o governo angolano em termos de crescimento futuro e expansão no país. "

The Carlson Rezidor Group announced the signing of a new Park Inn by Radisson hotels in Angola's major cities of Luanda, Cabinda, Benguela, Lubango and Namibe. The agreement was concluded with the Instituto de Fomento Turístico de Angola (InfoTur), the public institution charged with promoting tourism in the country. The five hotels will be operated by The Rezidor Hotel Group.

All five Park Inn by Radisson hotels are under construction and will open within 18 months, and jointly offer more than 650 rooms for domestic and international travelers to Angola.

The five hotels are at high-profile locations across five of Angola's major commercial hubs that either have a natural resource base or are of high value to the Angolan government in terms of future growth and expansion in the country. "



08

Mercado de Investimento*Investment Market*

Loanda Towers

Caracterização do mercado de investimento | *Description of the investment market*

Este é um segmento de mercado onde os investidores são sobretudo entidades ou particulares nacionais, ainda que recentemente se assista a um crescente interesse por parte de empresas internacionais na aquisição de produto com rendimento.

O investimento associado a Fundos Internacionais acaba por ter uma relevância menor, ainda que tenham sido tomadas medidas no sentido de potenciar a constituição e funcionamento dos Organismos de Investimento Colectivo. Esta menor actividade dos Fundos internacionais, é condicionada sobretudo pela incerteza conjuntural e pelas características deste segmento em si só, onde as operações são sobretudo respeitantes a parte de imóveis, ou seja, aquisição/ venda de fracções integrantes de activos imobiliários, sendo limitados os casos registados em que o imóvel é propriedade total de uma única entidade. A actual escassez de oferta de edifícios únicos disponíveis para venda a gerar rendimento imediato é, no nosso entendimento, um dos factores que têm contribuído para refrear as intenções de investimento por parte dos Fundos Internacionais, uma vez que acaba por ser limitativo no que respeita a agilizar tomadas de decisão respeitantes ao imóvel (manutenção, conservação, investimento em melhorias estruturais e de imagem, estratégia comercial) e consequentemente na valorização dos activos sob gestão.

In this market sector investors are above all national companies or private individuals, although recently we have seen growing interest by foreign companies in acquiring products that guarantee income.

Investment from International Funds accounts for a small proportion, although measures have been taken to boost the establishment and functioning of the Collective Investment Entities. This lower activity by Investment Funds is explained mainly by the current uncertainty and the characteristics of this sector, whereby transactions usually involve parts of properties, i.e. the purchase/ sale of sections of an asset. It is rare for the whole building to be owned by a single entity. The current scarcity in the supply of single buildings available for sale that will immediately generate income is, in our understanding, one of the factors that has contributed to dissuading investment by International Funds, as it limits the decision making with respect to the property (maintenance, conservation, investment in structural improvements and image, commercial strategy) and consequently limits the appreciation in value of the assets under management.

Evolução recente | *Recent evolution*

Durante o período de 2015 e 2016 assistiu-se a um aumento do investimento em activos imobiliários comparativamente aos períodos anteriores. A este crescimento estão directamente associados os seguintes factores:

During the period 2015 to 2016 there was an increase in investment in real estate assets compared to previous periods. This growth is directly linked to the following factors:



Apesar deste crescimento da procura por produto de investimento imobiliário, é de assinalar a reduzida oferta de produto com rendimento, que satisfaça essa procura e que cumpra com os requisitos dos investidores.

Despite the growth in demand for real estate investment products, there was little supply that fulfilled investor's requirements, met the demand and provided an income.

A este facto não é alheio a taxa de retorno (yield) pretendida pelos investidores, que limitam as operações de Sale & Leaseback e a nova Lei do Arrendamento Urbano que, impedindo a indexação de rendas a moeda estrangeira, não assegura rendimentos expectáveis, deixando um elevado nível de incerteza para os investidores no que respeita a rendimento futuro.

Reasons for this include the intended yield by the investors, which limited Sale & Leaseback transactions and the new Urban Rent Law, which prevents rents from being indexed against foreign currency and therefore does not guarantee an expected income, causing a high degree of uncertainty for investors with regard to future income.

As transacções de investimento mais procuradas são activos devolutos em zonas prime, ainda que, ao serem adquiridos sem ocupante e garantia imediata de rendimento apresentem um maior risco de investimento, e activos com rendimento, principalmente no segmento de escritórios, com contratos de média e longa duração celebrados com entidades de reputação internacional, que assim asseguram estabilidade e segurança aos investidores. Esta última, sem dúvida a opção mais procurada, é também a mais escassa, uma vez que a limitação actual no que respeita a disponibilidade de divisas e risco cambial, leva a que da parte das entidades potencialmente vendedoras o interesse em transaccionar recebendo em moeda nacional seja diminuto na grande maioria dos casos, optando estas por manter os seus imóveis em carteira a gerar rendimento. Mesmo apresentando um maior risco de rentabilização, como em cima referido, as operações de investimento mais relevantes no mercado nos últimos dois anos incidiram sobre imóveis devolutos, sobretudo activos pertencentes

The most sought-after transactions are: 1. vacant assets in prime locations, which are purchased without any occupier, do not provide an immediate guarantee of income, and entail a greater investment risk; and 2. assets with income, mainly in the office sector, with medium and long-term contracts signed with companies that have an international reputation, and which ensure stability and security for the investors. The latter is undoubtedly the most sought-after option, and also the rarest, as the current limitation with regard to the availability of foreign currency and exchange rate risk as potential sellers are not being interested in receiving revenue in national currency, opting to keep their properties in their portfolio generating income. Even though it entails greater risk, as explained above, the most common investment deals in the market in the last two years have involved vacant properties, especially assets belonging to companies linked to the financial sector. This may be because of their willingness to sell in national currency, a more professional profile and a more aggressive commercial positioning compared to the competition.

a entidades ligadas ao sector financeiro, o que pode ser explicado pela disponibilidade destas instituições para vender em moeda nacional e pelo seu perfil mais profissional e posicionamento comercialmente mais agressivo face à concorrência.

Ao longo do ano 2016 verificou-se uma alteração do perfil do investidor, que até então era caracterizado por ser nacional, individual ou institucional, alargando-se agora também a estrangeiros, essencialmente institucionais.

As *yields* praticadas, atendendo às recentes evidências/ transacções concluídas pela Zenki Real Estate, e contrariamente ao que seria expectável face ao aumento do risco do mercado, têm reduzido ligeiramente face aos anos anteriores. Esta situação deve-se sobretudo ao facto de os valores de venda terem registado uma descida inferior à verificada para os valores de arrendamento, bem como ao facto dos investidores premiarem o risco do investimento imobiliário face ao risco cambial.

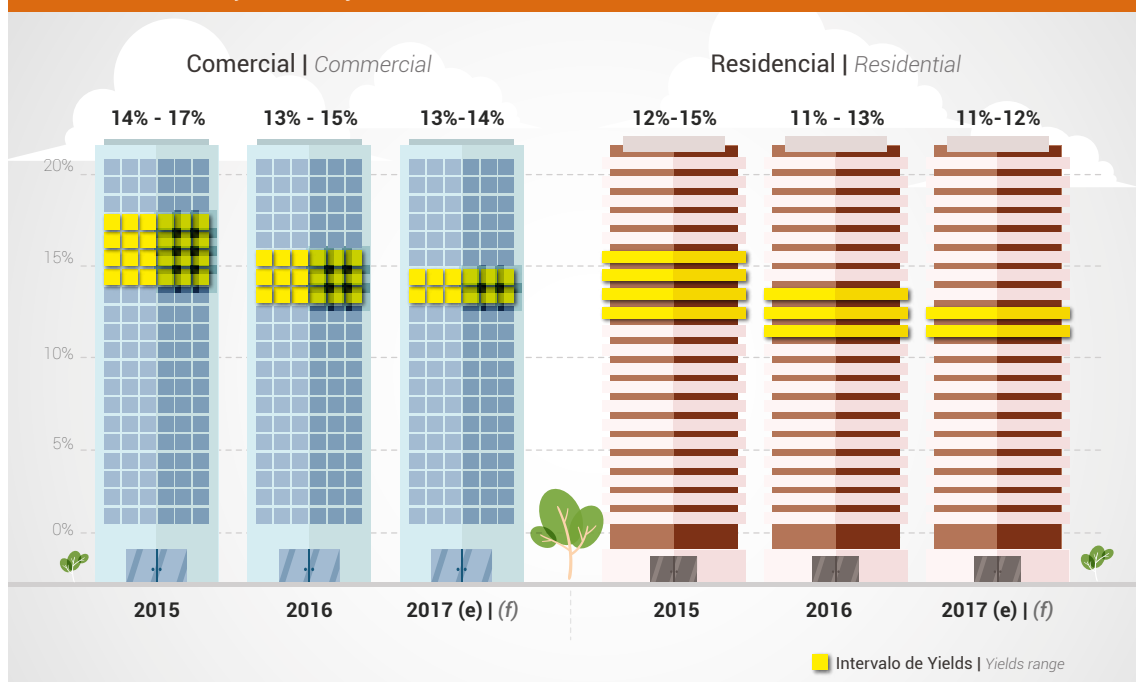
É expectável que em 2017 o ritmo da procura de imobiliário com rendimento para investimento seja idêntico ao dos dois últimos anos, por via de um maior dinamismo do mercado interno na procura de soluções alternativas para escoar liquidez.

Throughout 2016 the profile of the investors changed, which until then had been national individuals or institutions, and which now also include foreign investors, especially institutional investors.

The yields on offer, on recent evidence and the transactions completed by Zenki Real Estate, and in contrast to what one would expect given the increased market risk, has fallen slightly compared to previous years. This is above all down to the fact that the decrease in sale prices has been less than the decrease in rental prices, in addition to the fact the investors have put greater emphasis on the property investment risk rather than the exchange rate risk.

Despite the current economic conditions, it is likely that in 2017 the demand for properties with income for investment will be identical to the last two years, thanks to a more dynamic domestic market seeking alternative solutions to channel available equity.

Evolução das *yields* de mercado | Evolution of the market yields



Global Research and Consulting

Este relatório foi elaborado pela equipa de Research de Angola da Zenki Real Estate com o apoio da CBRE Global Research and Consulting – uma rede de prestigiados researchers e consultores que desenvolvem estudos sobre o mercado imobiliário, projecções econométricas, bem como consultoria estratégica, para investidores e ocupantes em todo o mundo.

This report was prepared by Zenki Real Estate Angola's research team with the support of CBRE Global Research and Consulting – a team of prestigious researchers and consultants that develop real estate market research, econometric analyses and strategic consultancy for investors and real-estate owners all over the world.

Nota Final ZRE

Final Comments ZRE

A informação contida neste documento é tida por nós como boa. Apesar de não duvidarmos da sua exactidão, não a verificámos e não prestamos quaisquer garantias ou representação sobre a mesma. É da vossa responsabilidade confirmar a sua exactidão e plenitude. Quaisquer projecções, opiniões, deduções ou estimativas são apenas utilizadas a título de exemplo e não representam forçosamente o actual ou futuro desempenho do mercado. Esta informação destina-se exclusivamente a clientes da Zenki Real Estate, não podendo a mesma ser reproduzida sem o consentimento prévio da Zenki Real Estate.

Zenki Real Estate has taken the information contained in this document to be valid. Despite not doubting its accuracy, we have not verified it and do not offer any guarantees on its exactness and fullness. Any projections, opinions or estimates are given solely as examples and do not necessarily represent any current or future market changes. This information is destined exclusively for Zenki Real Estate clients and may not be reproduced without previous consent from Zenki Real Estate.

ZENKI
REAL ESTATE

Building advantage in Angola, as in the world.

We have established strong and reliable relationships in Angola since 2010, creating value for our clients and partners in all stages of the property life cycle.

So, when choosing the best company for your investment, choose a company that combines the deep knowledge of the local market with all the rigour and excellence of CBRE, the premier globally integrated commercial real estate services and investment firm.

www.zenkirealestate.com

+244 934 838 383 | contact@zenkirealestate.com