

Investir no mobiliário é mais valia

Semanario Novo Jornal

De 10 de Set. de 2010

A Build tem actuado intensamente no segmento do negócio imobiliário com o lançamento de uma série de projectos habitacionais de média e alta renda. Tendo em conta a tendência de baixa dos preços, acredita no retomo satisfatório destes investimentos?

Sim, porque Angola tem muito investimento por fazer, ao mesmo tempo que o Brasil domina o conhecimento no sector imobiliário, de acordo as experiências que já teve neste país. O défice habitacional no Brasil é semelhante ao de Angola. É um mercado sólido que enfrenta e procura de diversas maneiras ultrapassar as crises que surgem no sector económico.

Faz essa afirmação pelo facto de os projectos habitacionais já lançados por vocês terem uma procura aceitável, ou será que não há nenhuma relação que possa ser estabelecida nesse aspecto? Há sim uma relação. Parte do princípio que a procura tem sido positiva, com destaque para o projecto Bem Morar. Até agora, estamos a fazer casas de alto padrão. Outro projecto que, felizmente, tem as vendas feitas quase na totalidade é o Quintas do Rio Bengo. Trata-se de uma empreitada que visa levar mais o comprador a ter uma casa na perspectiva do entretenimento. Resumo dizendo que estamos a fazer projectos com patamares diferentes. E o mesmo se passa nos segmentos em que apostamos.

Para quando é que contaremos com casas com um custo abaixo dos que vêm praticando até agora?

Para muito breve. Embora não tenha uma designação ainda, o projecto vai oferecer casas a um preço abaixo dos 100 mil dólares, rondando entre 85 e os 95 mil. Uns dos problemas que muitas vezes condiciona os preços praticados são os mecanismos aduaneiros. Embora seja mais fácil agora, ainda se tomam penosos para quem investe, porque esses custos são adicionados ao valor do material. Em Angola não temos determinado tipo de matéria-prima, ao contrário do Brasil onde temos uma realidade diferente, e, obviamente, os preços acabam por ser mais baratos do que os que são praticados aqui, porque há a necessidade de ser feita a importação para que tenhamos um produto final com qualidade. Os preços ainda são caros e fora do alcance de um cidadão que queira adquirir uma habitação social, mas nesse aspecto há quem considere que os preços são baixos no nosso contexto...

Para o mercado angolano, os valores são baixos, mas para o povo é absolutamente o contrário. Isso é muitas vezes justificado pela relação entre os custos da construção e o poder de compra. Por exemplo, aqui o valor do metro quadrado está entre 50 ou 60 dólares, o que na minha opinião ainda fica caro. Deveria ser cobrado menos de metade desse valor.

Há um grande problema quando se fala em pagamentos das prestações de um cliente que pretenda adquirir uma residência e isso vem a ser reforçado pelos prazos de entrega que, em muitos casos, não são cumpridos?

Para que seja evitada essa situação, o melhor é termos um prolongamento dos prazos que estabelecemos para garantir mais segurança ao cliente.

Nos nossos primeiros anos em Angola, tínhamos um prazo que estava entre os dois e os três anos. Actualmente esses prazos vão de 12 a 18 meses até à entrega da chave ao Proprietário. A Build Brasil passa agora a ser uma empresa de direito angolano, adoptando o nome de Build Angola.

As razões passam pelos investimentos que estão em ponto de crescimento e no estreitamento de relações com a criação de parcerias?

Já vamos a caminho de um mês com esse processo de mudança para o nome de Build Angola. Uma das razões se prende com o facto de haver a necessidade de enraizar cada vez mais os nossos negócios em Angola. Essa metamorfose passa também pelo facto de sentirmos do público uma receptividade satisfatória. Aliado a isso está o facto de termos estabelecido parcerias e encontradas novas facilidades.

A Build acaba por não se resumir apenas no mercado imobiliário. Podemos observar que há uma extensão mais alargada dos seus investimentos.

Afirmativo. Ainda no segmento imobiliário está em curso o projecto para construção de fazendas com gado, no Huambo. Esse processo já está em andamento há pouco mais de três meses. Estamos a fazer a assessoria para a formação do plantel de gado, o que quer dizer que na compra da fazenda estão incluídos os animais. Outra das apostas que estamos a fazer é a da importação de carne para o circuito comercial, no sentido de trazer esses perecíveis com mais qualidade, provenientes do Brasil e dos Estados Unidos. Essa carne já começa a entrar no nosso mercado, em vinte cortes diferentes, e será distribuído por hotéis, restaurantes e supermercados, a partir de Outubro.