



SUMÁRIO DO RELATÓRIO | REPORT SUMMARY
DEZEMBRO | DECEMBER 2017

Financiamento de Habitação em Moçambique: Passo-A-Passo

Financing Housing
in Mozambique: Step-By-Step

FSDMo 
INVESTINDO EM INCLUSÃO FINANCEIRA

Financiamento de Habitação em Moçambique: Passo-A-Passo

Financing Housing in Mozambique: Step-By-Step

Em Moçambique a habitação tem sido historicamente uma questão pessoal: a maioria dos agregados constrói a habitação própria de forma incremental, à medida que tenha poupanças disponíveis. O interesse no investimento é significativo: a UN Habitat estima que as famílias Moçambicanas investiram no mínimo 3 mil milhões de dólares americanos em habitação informal, isto apenas em Maputo. E mesmo assim, continua a ser ineficiente, conforme evidenciado pelos 2,5 milhões de famílias (estimada em 60% da população) que vivem em habitação abaixo do padrão. Os processos de investimento em habitação para os agregados podem ser mais eficientes com o desenvolvimento de serviços e produtos financeiros apropriados especificamente almejados para as suas necessidades? É o que a FSD Mozambique e o Centro para Financiamento Acessível para Habitação em África pretendiam descobrir.

Housing in Mozambique has historically been a personal affair: the majority of households build their housing incrementally, with savings as these become available. Investment interest is significant: UN Habitat has suggested that Mozambican families have invested at least US\$3 billion in informal housing in Maputo alone. And yet, it is also inefficient, as evidenced by the 2.5 million families (an estimated 60% of the population) who live in substandard housing. Can households' housing investment processes be made more efficient with the development of appropriate financial services and products that specifically target their needs? This is what the FSD Mozambique and the Centre for Affordable Housing Finance in Africa wished to find out.

No princípio de 2017 foi comissionado um estudo para criar crónicas sobre como os agregados investiram e planeiam vir a investir na habitação própria; os instrumentos financeiros que usaram e os motivos para as duas decisões de investimento em habitação em particular. O estudo olhou tanto para os investimentos financeiros como não financeiros e fornece informação importante sobre como o mercado está actualmente a funcionar a favor ou contra os agregados e como as suas experiências podem ser melhoradas. Os investimentos financeiros incluem crédito formal (junto de instituições financeiras registadas), crédito informal (junto de amigos, familiares ou fornecedores empréstimos financeiros informais), poupanças, património líquido, rendimento inesperado (por exemplo quitações de seguros). Investimentos não financeiros incluem trabalho (também conhecido, em alguns casos, como capital de mão-de-obra), materiais encontrados, por aí em diante.

O estudo focou-se num mercado alvo que vá provavelmente continuar um processo de construção incremental da habitação: agregados com rendimento abaixo dos 16 200 dólares americanos por ano não conseguem comprar uma casa nova, construída por empreiteiros, através de um crédito a habitação. Estamos especialmente interessados nos agregados que não conseguem aceder a financiamento para habitação, e que portanto usaram fontes de financiamento alternativas para construir e investir incrementalmente nas suas casas.

No total foram inquiridos 219 agregados, e destes foram documentadas 55 crónicas completas. Os agregados foram inquiridos em vários bairros em Maputo e Beira, resultando numa compreensão indicativa da prática comum, desafios e abordagens usadas.

O estudo criou um perfil de investimento de cada inquirido ao apresentar perguntas sobre o tempo, financiamento, tipologia habitacional, terra e título, prioridades de investimento e principais barreiras para o acesso a financiamento a habitação:

- > **Tempo:** Quanto tempo leva para construir uma casa que o proprietário definiria como 'adequada' e como esta seria melhorada? Quais são as consequências do tempo levado - por exemplo, suficientemente lento para permitir acessibilidade financeira, demasiado longo para garantir qualidade?
- > **Financiamento:** Quais são os vários instrumentos - tanto formais e informais, crédito e outros - que os agregados usam, e quando, para financiar o seu processo de construção da habitação?
- > **Tipologia da habitação:** Quais materiais de construção são usados? Onde são adquiridos? Os materiais de construção são poupados antes de construir? A construção é executada pelo agregado ou um empreiteiro? Os agregados constroem e gerem o aluguer de alojamento nas suas propriedades?
- > **Terra e título:** Os agregados têm título formal ou informal? Como tiveram acesso a terra? Conseguem vender o imóvel?
- > **Prioridades de Investimento:** Existe um processo normal de provisão de habitação que os agregados

A study was commissioned in early 2017 to chronicle how households have invested, and still plan to invest in their housing; the financial tools they've used; and the reasons for their particular housing investment decisions. The research looked at both financial and non-financial investments, and provides insights into how the market is currently working for or against households, and how their experiences might be improved. Financial investments include both formal credit (from registered financial institutions), informal credit (from friends, family or informal moneylenders), savings, equity, windfalls (for example from an insurance payout), or cash. Non-financial investments include labour (also known, in some cases, as sweat equity), found materials, and so on.

The research focused on a target market that would likely carry on with an incremental housing process: households earning below US\$ 16 200 a year, who cannot afford to buy a new, developer-built house with a mortgage. We were especially interested in those households who could not access mortgage finance, and who therefore used alternative sources of financing to develop and invest in their houses incrementally.

A total of 219 households were interviewed, and from these, 55 comprehensive chronicles were documented. Household were surveyed in various neighbourhoods in Maputo and Beira, providing an indicative understanding of common practice, challenges, and approaches taken.

The research built an investment profile of each respondent by posing key questions around time, financing, housing typology, land and title, investment priorities and key barriers to accessing housing finance:

- > **Time:** How long does it take to build a house that the homeowner would define as 'adequate', and how would this be improved upon? What are the consequences of the time taken—for example, slow enough to enable affordability, too long to ensure quality?
- > **Financing:** What are the various instruments—both formal and informal, credit and other—that households use, and when, to finance their housing process?
- > **Housing typology:** Which building materials are used? Where are they purchased? Are building materials saved up before building? Is construction undertaken by the household or a contractor? Do households construct and manage rental accommodation on their properties?
- > **Land and title:** Do households have formal or informal title? How did they access the land? Are they able to sell the property?
- > **Investment Priorities:** Is there a typical housing delivery process that households follow or is each construction pathway unique? Why were certain investments made? Did households focus on expansion in terms of size or improvements in terms of quality, or both, and in what order? What trade-offs do households make and why: Are they juggling choices because of their affordability, cash flows, the time it takes, or other factors?
- > **Key barriers to access:** Is the household's investment process encumbered by anything—regulatory restrictions, political or settlement dynamics, and so on?

seguem ou cada percurso de construção é único? Porque certos investimentos foram feitos? Os agregados focam na expansão em termos de tamanho ou benfeitorias em termos de qualidade, ou ambos e em qual ordem? Quais são as trocas que os agregados fazem e porque: Estão a contrabalançar escolhas devido a acessibilidade, fluxos de dinheiro, tempo que leva ou outros factores?

- > **Principais barreiras ao acesso:** O processo de investimento do agregado tem alguma sobrecarga – restrições reguladoras, políticas ou dinâmicas do assentamento e por diante?

O estudo cria crónicas dos percursos pessoais de investimento em habitação dos participantes ao longo do tempo. O relatório completo baseia-se nas histórias pessoais dos inquiridos para alimentar recomendações direccionadas aos decisores na esfera pública e privada.

O relatório completo compreende 55 crónicas sob quatro temas, resumidos abaixo.

- (i) A Decisão de Investir em Habitação,
- (ii) Garantir Terra
- (iii) O Processo de Construção da Habitação
- (iv) Financiamento do Investimento na Habitação

Cada um destes temas oferece informação particular sobre o potencial de desenvolvimento dos novos produtos e serviços. Com um défice habitacional estimado em dois milhões de unidades, e uma taxa de oferta de habitação formal inferior a um quarto da necessidade anual estimada, o potencial de crescimento de um mercado de habitação incremental é significativo. As Crónicas do Investimento na Habitação evidenciam as intervenções chave que podem ser feitas para facilitar processos de habitação mais eficientes para os moçambicanos de baixa renda, através do desenvolvimento de políticas, produtos e serviços apropriados que satisfaçam as actuais necessidades de quem investe em habitação.

A DECISÃO DE INVESTIR EM HABITAÇÃO

Os agregados são levados a investir na sua habitação por inúmeros motivos, e a extensão destes foi captada no estudo. Em muitos casos o investimento na habitação foi motivado por uma mudança na vida familiar: um casamento, o começar de uma nova família, uma família em crescimento que não podia ser acomodada na casa actual. Outros inquiridos, solteiros, mencionaram o cansaço de viver com familiares e desejo da independência que vinha com ter casa própria. E para outros inquiridos, a segurança do emprego formal ou aumento nos rendimentos ganhos com negócio informal foi o empurrão que precisavam para enveredarem no seu percurso para investimento em habitação individual. Outra motivação foi a qualidade da habitação e o desejo de responder a falhas estruturais. Virtualmente todos os inquiridos responderam as suas necessidades de habitação independentemente, comprando o terreno e depois ao construir incrementalmente, porque não podiam ter acesso a qualquer habitação formal, da iniciativa de empreendedores, disponível no mercado. O estudo constatou que os inquiridos estavam muito

The research chronicles the personal housing investment journeys of participants over time. The full report draws on the personal stories of respondents to inform targeted recommendations to decision-makers in both the public and private sphere.

The full report covers 55 chronicles under four themes, summarised below.

- (i) The Housing Investment Decision,
- (ii) Securing Land
- (iii) The Housing Construction Process
- (iv) Financing the Housing Investment

Each of these themes offers particular insights into new product and services development potential. With an estimated housing backlog of two million units, and a formal housing delivery rate of less than a quarter of what is estimated to be needed on an annual basis, the potential to grow an incremental housing market is significant. The Housing Investment Chronicles highlight key interventions that can be made to facilitate more efficient housing processes for low-income Mozambicans, through the development of appropriate policies, products and services that meet the actual needs of housing investors.



THE HOUSING INVESTMENT DECISION

Households are driven to invest in their housing for a number of reasons, and the breadth of these was captured in the research. In many cases a housing investment was motivated by a shift in the family's life stage: a marriage, the start of a new family, a growing family that could not be accommodated in their current home. Other, unmarried, respondents mentioned growing tired of living with relatives and wanting the independence that came with having their own home. And, for other respondents, the security of formal employment or an increase in earnings gained from their informal business was the nudge they needed to set out on their individual housing investment journey. Another motivation was housing quality, and the wish to address structural faults. Virtually all respondents addressed their housing needs independently, buying land, and then constructing incrementally, because they could not access whatever formal, developer-driven housing was available on the market. The research found that respondents were highly aware of the social, financial and economic value of land and housing, and the

cientes do valor social, financeiro e económico da terra e da habitação e a função importante que desempenha na execução das suas estratégias de vida no geral.

Produtos de financiamento a habitação especificamente voltados as fases da vida podem apoiar a decisão de investimento na habitação e empoderar os agregados a atingirem as suas aspirações de habitação mais eficientemente. Grande parte destes agregados têm rendimentos duplos, tanto formal e informal, e estão acostumados a poupar para as suas necessidades de habitação. A subscrição de crédito a habitação pelas instituições de crédito reconhece esta diversidade nos rendimentos?

Grande parte dos inquiridos iniciou o seu percurso numa unidade alugada, mas enfrentava dificuldades com o valor da renda, que em alguns casos aumentava aleatoriamente. Outros sofreram com senhorios que não se preocupavam com a manutenção e reparações dos quartos que alugavam. Geralmente isto levou os inquiridos a começarem a poupar para comprar terrenos e irem construir a casa própria.

Nos termos da Lei de Terras de Moçambique, não se pode ter acesso ao direito de terra sem uma licença de construção e plantas para construir no terreno. Mesmo nos casos onde os inquiridos não tenham uma licença de construção, a maioria, senão todos os inquiridos garantiram ter uma forma de provar a titularidade da terra. Em alguns casos, os inquiridos reportaram que não se importavam de comprar uma casa dilapidada ou temporária desde que viesse com um bom terreno. Os inquiridos iriam depois viver na casa enquanto construam a sua casa dos sonhos incrementalmente. Começaram com uma casa menor, mais informal que melhoravam com o tempo à medida que o rendimento e o tamanho do agregado aumentavam. Muitos inquiridos usaram o terreno para construir uma unidade menor que foi usada para fins de pequenos negócios e noutros casos construam quartos mais pequenos que alugavam. Os rendimentos obtidos permitiam poupar para mais benfeitorias nas suas casas ou para outras metas do agregado.

A ligação entre o investimento na habitação e pequenos negócios é frequentemente descurada pelos decisores e provedores de serviços financeiros. Um crédito a habitação pode ser o que é preciso para estimular um pequeno negócio. Pode ser apropriado desenhar um crédito em torno de uma fonte de rendimento futuro em vez do actual rendimento.

Um princípio importante para garantir título seguro e um sistema de financiamento ao crédito a habitação é que a habitação pode ser a alavanca para o acesso a financiamento para outros fins, tais como estabelecimento de um negócio ou pagar a escola ou despesas médicas. No entanto não parece ser comum em Moçambique. Nenhum dos inquiridos no estudo usou ou pretendia usar a casa como garantia para um crédito ou outro fim. Pode ser por algumas das casas terem sido construídas sem licença de construção ou porque os agregados estava, reticentes em por a casa em risco.

important function it played in carrying out their broader livelihood strategies.

Housing finance products specifically targeted at life stages could support the housing investment decision and empower households to reach their housing aspirations more efficiently. Most of these households have dual incomes, both formal and informal, and are accustomed to save towards their housing needs. Can lenders' credit underwriting for housing acknowledge this diversity of income?

Most of the respondents started their journey in a rental unit, but struggled in keeping up with their rental charges, which in some cases increased at random. Others suffered landlords who were not concerned with the upkeep or maintenance of the rooms they were renting out. Generally, this pushed respondents to begin saving up to buy land and then go on to build their own house.

In terms of Mozambican land law, land rights cannot be accessed without a construction licence and plans to build on the land. Even in cases where respondents did not have a construction licence, most, if not all respondents ensured that they had a way to prove ownership of land. In some cases, respondents reported that they would not mind purchasing a dilapidated or a temporary house as long as it came on a good piece of land. Respondents would then live in that house while incrementally building their dream house. They started off with a smaller, more informal house that they improved over time as both their income and household size grew. Many respondents used their land to build a smaller unit which was used for the purpose of a small business, and in other cases they would build additional smaller rooms which they themselves rented out. The earnings gained allowed them to save up for further improvements to their homes or towards other household goals.

The link between housing and small business investment is often overlooked by policy makers and financial services providers. A housing loan may well be what is needed to stimulate a small business. Designing a loan around a future income stream, rather than current income, may be appropriate.

An important principle of secure tenure and a mortgage finance system is that housing can be leveraged to access finance for other purposes such as the establishment of a business or to pay school and medical expenses. This does not however appear to be common in Mozambique, however. None of the respondents in the research had or intended to use their house as collateral to secure a loan for another purpose. This may be because some of the houses were constructed without a construction licence or because households were reticent to put their house at risk.

GARANTIR TERRA

Em Moçambique, toda a terra é da propriedade do Estado. Várias partes da legislação e política oferecem o contexto jurídico e justificação para o sistema de terras, incluindo a Constituição da República de 2004, e a Política Nacional de Terras e Estratégia de implementação. A Política Nacional de Terra preparou o caminho para a Lei de Terras de 1997, os Regulamentos da Lei de Terras de 1998 e o Anexo Técnico aos Regulamentos de 2000.

O direito de uso de terra é conferido pelo Estado através do “Direito de Uso e Aproveitamento de Terra” ou “DUAT”. Um DUAT é importante tanto para o Estado como para o seu titular porque garante o direito legal ao uso de um terreno, e quando documentado, fornece comprovativo formal da sua posse e permite ao Estado organizar o seu cadastro de terras.¹

No Concelho Municipal da Cidade de Maputo, o actual processo de registo de terras e benfeitorias pode ser subdividido em três procedimentos: (i) registo da terra; (ii) requerimento da planta topográfica e (iii) registo do edifício/requerimento de uma licença de construção.

Uma fase provisória (e pré-requisita) no processo de requerimento do DUAT é a declaração. Para muitos agregados, a declaração é o único documento que associa o seu nome a um espaço em particular na cidade. Trata-se de um certificado passado pelo secretário do bairro que oferece um meio formal de reconhecimento do ocupante da terra. Para agregados sem um DUAT, a declaração é a forma de obter um grau de segurança do título e muitos inquiridos frisaram que a sua terra tinha sido legalizada. Esta segurança no entanto não iguala o título e, juridicamente um agregado com uma declaração pode ser despejado.² Embora a declaração não seja um título, é reconhecida pelos bancos, pelo município e funcionários como forma válida de comprovativo de residência, que verifica que uma pessoa tem direito a investir num terreno em particular.³

Muitos outros reportaram adquirir a terra através de alocação pelo secretário do bairro, no entanto esta transacção aparentemente não está de nenhuma forma registada e não se troca nenhum documento. Outros reportaram receber o terreno de um familiar, enquanto outros compraram terra directamente de alguém que reivindicou propriedade do terreno em particular.

SECURING LAND

In Mozambique, all land is the property of the State. Several pieces of legislation and policy provide legal context and background for the land system, including the 2004 Constitution of the Republic, and the National Land Policy and Implementation Strategy. The National Land Policy prepared the way for the 1997 Land Law, the 1998 Regulations to the Land Law, and the 2000 Technical Annex to the Regulations.

Land use rights are conferred by the State through the “Direito de Uso e Aproveitamento de Terra” or “DUAT”. A DUAT is important both for the State and for its holder because it guarantees legal right to the use of a tract of land, and where documented, provides formal proof of this possession and enables the State to organise its land cadastre.¹

In Maputo City Municipal Council, the current process of registering land and the improvements made on it can be broken down into three procedures: (i) the registration of the land; (ii) the request for a topographic plan, and (iii) the registration of the building/ request for a building licence.

An interim stage (and a prerequisite) in the DUAT application process is a declaração. For many households, the declaração is the only document that links their name to a particular space in the city. This is an affidavit issued by the secretario de bairro (secretary of the neighbourhood) that offers an official means for recognising a land occupant. For households without a DUAT, the declaração is a means of gaining a degree of tenure security, and many respondents noted that their land had been legalised. This security does not equal title, however, and legally a household with a declaração could be evicted.² Although the declaração is not a title deed, it is recognised by banks, the municipality and employers as a valid form of proof of residence, which verifies that an individual is has rights to invest in a particular piece of land.³

Many others reported acquiring their land through allocation by the secretario de bairro, however this transaction is apparently not recorded in any way and no documents are exchanged. Others reported receiving land from a relative, while others bought land directly from someone who claimed ownership over that particular tract of land.

Muitos inquiridos não têm muitos conhecimentos sobre o DUAT e exprimiram incerteza sobre os processos a seguir ao registar a terra ou adquirir uma licença de construção. Outros inquiridos, que sabiam sobre o DUAT mencionaram que o seu terreno não estava registado por se localizar numa zona informal que ainda não tinha sido parcelada pelo município.

O acesso a terra é um passo crítico na cadeia de valor da oferta de habitação, e grande parte dos inquiridos estava familiarizado e busca o mesmo. O que pode oferecer as instituições de crédito um ponto de acesso para desenvolver uma relação de crédito-habitação com os seus clientes - para criar um produto de crédito voltado a aquisição do direito de terra. O interesse das instituições de crédito em garantir que os direitos de terra estejam acutelados ofereceria ao mutuário uma importante capacidade que não teriam de outra forma neste processo. Nesta parte, a instituição de crédito estaria a trabalhar com o mutuário desde a primeira ideia de investimento na habitação captando assim um novo cliente.

Grande parte dos inquiridos sugeriu que o município organizasse workshops para educar e informar os membros da comunidade sobre a importância de adquirir um DUAT e uma licença de construção. A acção sanatória que pode ser tomada quando tiverem construído a casa sem licença de construção, passos a seguir quando duas pessoas reivindicam a propriedade do mesmo terreno e os seus direitos como proprietários do terreno e da habitação.

Fora os requisitos municipais acima, outros inquiridos reportaram ser despejados das suas casas ou a perda dos seus direitos de terra com o falecimento do cônjuge. Estes inquiridos sentiram não ter onde ir buscar ajuda e apoio e careciam de conhecimentos sobre os seus direitos e como estes podem ser provados e defendidos.

É necessária informação sobre o sistema do DUAT e da declaração. Que pode estar ligada ao processo de crédito, ou fornecida pelo município como mecanismo para apoiar a melhoria e qualidade nos assentamentos informais.

As crónicas reflectem o desejo de vários agregados de legalizar as suas casas e também captam a ansiedade sobre as consequências que podem sofrer se o município se aperceber que as casas não estão legalizadas.

O título seguro e formalmente documentado tem o potencial de abrir as portas para apoio financeiro que muitos agregados precisam e simultaneamente expandir a base de clientes para as instituições financeiras. Estas crónicas justificam considerar o financiamento a habitação muito além dos parâmetros das hipotecas; os agregados podem ser financiados à medida que constroem as suas casas. O valor do financiamento pode basear-se no valor do terreno registado.

No entanto, não será possível sem processos de registo de terras mais eficientes e acessíveis e mecanismos sanatórios para registo da terra e imóveis que já tenham sido construídos.

Many respondents said they did not have much knowledge about the DUAT and expressed uncertainty about the processes to follow when registering land or acquiring a construction licence. Other respondents, who knew about the DUAT mentioned that their land had not been registered as it was in an informal area which had not yet been formally zoned by the municipality.

Access to land is a critical step in the housing delivery value chain, and one that most respondents were familiar with pursuing. This could offer lenders an important entry point for developing a housing-lending relationship with their clients - to establish a loan product targeted at the acquisition of land rights. The lender's interest in ensuring that land rights are secure would provide the borrower with important capacity they might otherwise not have in this process. For its part, the lender is working with the borrower from the first idea towards a housing investment, and thus capturing a new client.

Most respondents suggested that the municipality host workshops teaching and training community members on the importance of acquiring a DUAT and a construction licence. Remedial action that can be taken when they have constructed their house without a construction licence, steps to follow when two individuals claim ownership over the same tract of land, and their rights as land and housing owners.

Apart from the above municipal requirements, other respondents reported being evicted from their homes once their spouse had passed away, or otherwise losing their land rights. These respondents felt they had nowhere to go for assistance and support, and lacked knowledge about their rights and how these might be proven and upheld.

There is a need for information about the DUAT and declaração system. This could be linked to a lending process, or provided by the municipality as a mechanism to support quality upgrading of informal settlements.

The chronicles reflect the desire for several households to legalise their homes and also capture the anxiety over the consequences that might befall them should the municipality realise their homes have not been legalised.

Secure, formally documented tenure has the potential to unlock the financial support many households require while simultaneously expanding the client base for financial institutions. These chronicles make the case to consider housing finance far beyond the parameters of mortgages; households can be financed as they construct their homes. The finance amount could be based on the value of the registered tract of land.

However, this will not be possible without more efficient and accessible land registration processes and remedial mechanisms to register land and property that has already been developed.

¹ ACIS. (2007). Regime Jurídico para Reconhecimento e Aquisição de Direitos de Terra Rural em Moçambique. Pp. 11.

² Monumento Urbano. (Sem data). Caso de estudo: Maputo e Acordos Informais do Título de Terra. Este caso de estudo baseia-se nas constatações de um estudo de investigação sobre como os pobres têm acesso, detêm e trocam terra em dois assentamentos peri-urbanos em Maputo - Bairro Luís Cabral e Hulene B.

³ Para emitir a declaração, o secretário do bairro trabalha com uma estrutura de liderança local. Normalmente, o bairro está dividido em zonas que compreendem 50 famílias registadas e geridas pelo chefe do quarteirão. O chefe do quarteirão é responsável por gerir os agregados na sua área, garantindo que estejam correctamente registados e por fornecer ao secretário do bairro informação sobre a ocupação da terra. Abaixo do chefe do quarteirão está o chefe do bloco, que é responsável por 25 agregados. Estes estão subdivididos em zonas de 10 agregados, geridas pelo chefe de dez casas. A cada um destes níveis, são recolhidos e verificados os dados locais sobre ocupação, do agregado, números dos terrenos e das casas. Estes são comunicados ao chefe do quarteirão que os regista manualmente. Todos os dados recolhidos pelos chefes do quarteirão são consolidados noutra registo mantido pelo secretário do bairro. O secretário do bairro é um líder local nomeado oficialmente pelo município.

¹ ACIS. (2007). Legal Framework for Recognising and Acquiring Rights to Rural Land in Mozambique. Pp. 11.

² Urban LandMark. (Undated). Case Study: Maputo and Informal Land Tenure Arrangements. This case study case study is based on findings from a research study that investigated how the poor access, hold and trade land in two peri-urban settlements in Maputo - Luís Cabral and Hulene B.

³ To issue a declaração, the secretario de bairro works with a local leadership structure. Typically, a bairro (neighbourhood or suburb) is divided into areas comprising 50 households that are registered and managed by the chefe de quarteirão (the block boss). The chefe de quarteirão is responsible for managing the households in his/her area, ensuring that they are accurately registered, and for providing the secretario de bairro with information on land occupancy. Below the chefe de quarteirão is the chefe de bloco who is responsible for 25 households. These are further subdivided into areas of 10 households known as dez casas (literally '10 houses'), managed by the chefe de dez casas. At each of these levels, local data on household occupancy, plot and house numbers are collected and verified. These are reported to the chefe de quarteirão who captures them manually in a register. All the data collected by the chefes de quarteirão is consolidated in another register held by the secretario de bairro. The secretario de bairro is a local leader officially appointed by the municipality.

O PROCESSO DE CONSTRUÇÃO DA HABITAÇÃO

Em termos da lei Moçambicana, uma pessoa deve requerer e receber uma licença de construção antes de começar a construir uma casa num terreno. No entanto, na maioria dos casos, não é como o processo se desenrola normalmente. A maioria dos inquiridos reportaram não possuir uma licença de construção antes de iniciar os seus projectos de construção, e alguns até desprezavam os requisitos.

No entanto existem algumas crónicas que confirmam que inúmeras pessoas conseguiram requerer e receber licenças de construção, algumas até reportaram receber uma licença de construção em uma semana, enquanto outras apenas receberam a licença de construção depois de três meses de submeterem o requerimento.

A maioria dos inquiridos seguiu processos de construção de habitação um tanto similares, mudando-se para o terreno que compraram e depois construindo incrementalmente. Muitos mencionaram que esta decisão baseia-se nas limitações do acesso a financiamento: conseguiam poupar melhor para a construção de uma casa permanente sem o peso acrescido de pagar a renda a um senhorio. Onde havia estrutura habitável no terreno, os inquiridos optaram por construir uma casa temporária em caniço ou madeira para viverem enquanto constroem a casa permanente em blocos de betão.

No entanto, em alguns casos, esta casa temporária seria usada como habitação primária muito mais tempo do que previsto: chegando a dez anos. Durante períodos de chuva intensa, esta casa inunda ou a cobertura cede, e os agregados teriam de pesar usar o pouco dinheiro que têm para continuar a construção da casa nova ou para reparar os problemas na casa que ocupam.

Os inquiridos começaram por comprar os materiais necessários para fazer blocos de cimento, além de uma máquina de fazer blocos. Alguns inquiridos mencionaram perguntar a um pedreiro quanto custaria terminar a construção da sua casa e começavam a poupar com esse custo em mente. Geralmente, os inquiridos pagaram a construção da casa do próprio bolso, a duração e derradeira conclusão da casa dependia muito de quanto tinham poupado até ali e o valor dos rendimentos mensais que estavam disponíveis para fins de construção. A maioria construiu intencionalmente em várias fases, primeiro construíam as fundações, depois paravam e poupavam mais dinheiro para construir as paredes, paravam novamente para poupar e este processo continua durante vários anos até terem eventualmente concluído a construção da casa.

Os inquiridos mencionaram que se mudariam para a casa assim que sentissem que estava habitável – seja com ou sem portas, janelas ou uma cobertura completa. O que mostrou ser problemático por estarem muito mais vulneráveis a arrombamentos e furtos.

O processo de construção pode ser imprevisível e vários inquiridos falaram de eventos imprevistos e calamidades naturais que atrasaram o processo de construção durante meses. Uma inquirida contou-nos como um pedreiro foi atingido por um raio enquanto trabalhava na casa dela.

THE HOUSING CONSTRUCTION PROCESS

In terms of Mozambican law, a person must apply for and be granted a construction licence before they begin to construct a house on a plot of land. In most cases, however, this is not how the process actually unfolds. Most respondents reported that they had not been in possession of a construction licence before commencing their building projects, and some were dismissive of the requirement.

There are however a few chronicles that confirm that a number of people managed to apply for and receive construction licences, some even reported receiving a construction licence within a week of applying, while others only received the construction licence three months after submitting their application.

Most respondents followed fairly similar housing construction processes, moving on to the land they had acquired and then building incrementally. Many mentioned that this decision was based on their affordability limitations: they were better able to save towards the construction of a permanent house without the added burden of paying rent to a landlord. Where there was no habitable structure on the land, respondents opted to build a temporary reed or wood house to live in while they built the permanent concrete block house.

In some cases, however, this temporary house would be used as the primary house for much longer than intended: for as long as ten years. During times of heavy rain, this temporary house would flood or the roof would cave in, and households would have to negotiate the little money they had between continuing the construction of the new house and fixing the issues with house they occupied.

Respondents would begin by buying the materials required for making concrete blocks, as well as a block making machine. Some respondents, mentioned asking a builder how much it would cost to complete the construction of their house and then started saving with that cost in mind. Generally, respondents paid for construction of their houses out of their own pockets, the duration and ultimate completion of the house was largely dependent on how much they had saved up or how much of their monthly earnings was available for construction purposes. Most built intentionally over several phases, they would have the foundation constructed, then stop and save up more money, then have the walls built, then stop again and save, this process would continue for several years until they had eventually completed the construction of their house.

Respondents mentioned that they would move into the house once they felt it was habitable—be it with or without doors, windows or a complete roof. This proved to be problematic as they were much more vulnerable to break-ins and theft.

The construction process can be unpredictable and several respondents told of unforeseen events and natural disasters that had set their construction process back by months. One respondent relayed how a builder had been struck by lightning while working on her house. The

A inquirida depois teve de usar as poupanças, que eram para construção da casa, para pagar o funeral do pedreiro. Outro inquirido falou de como a construção da sua casa sofreu um atraso de um ano porque teve de poupar para repor material que tinha sido roubado. Muitos reportaram que a morte de um parente, normalmente fonte de sustento, resultava na redução do rendimento que levou a interrupção da construção.

A capacidade de poupança de um agregado só pode ser esticada até um limite. Quando ocorre uma calamidade, a construção para. As oportunidades para os agregados engajarem em instrumentos de crédito e poupanças formais estão cada vez mais alargadas, existe uma oportunidade de desenvolver produtos de seguros associados para responder aos riscos no processo de construção incremental da habitação. Estes produtos de seguros podem servir o duplo propósito de oferecer seguro de vida para o crédito e apoiar financeiramente os agregados quando enfrentam barreiras inesperadas nos seus percursos de construção de habitação.

Vários inquiridos queixaram-se do aumento do custo dos materiais de construção. Alguns sofreram um impacto tão drástico que tiveram de parar toda a construção. Outros descreveram como os pedreiros se aproveitaram deles por desconhecerem os processos de construção e o custo da mão-de-obra.

Um modelo comercial interessante que está a ser usado com sucesso na África do Sul em vários sectores é a chamada aliança da banca/canal de parceria. Exemplos da aplicação deste modelo com êxito incluem o Cartão de Crédito Woolworths Preto (emitido pelo ABSA) e o Cartão Híbrido Discovery Platina (emitido pelo FNB). Neste modelo, o vendedor faz uso da licença bancária regulada com prudência dos provedores de serviços financeiros para participar na indústria de pagamentos. Essencialmente, as duas partes concordam que uma usará o canal/sistema/licença da outra para alcançar metas comuns.

Neste modelo normalmente é o parceiro da aliança (a Woolworths por exemplo) que tem a marca dominante, mas cartões como o Cashbuild/Nedbank podem ter dupla marca. Ao abrigo deste modelo normalmente existe alguma forma de receitas frequentemente baseada numa taxa por cliente novo/por transacção. As partes normalmente custeiam as suas despesas e podem concordar explicitamente em partilhar custos comuns, tais como marketing.

O cartão pré-pago Nedbank-Cashbuild e a Conta Casa é um exemplo deste tipo de produto. Este cartão é pré-pago com dupla marca, emitido pelo Nedbank (o financiador). Tem a marca da VISA, é um produto de ciclo aberto com a característica especial de estar sujeito a autorização selectiva quando requerido para um fim em particular. O que isto significa é que o cartão só pode ser usado nas lojas participantes. No caso específico do cartão pré-pago Nedbank-Cashbuild, os titulares do cartão estão limitados a gastar na Cashbuild e não podem usar o

respondent then had to use her savings, meant for the construction of the house, to pay for his funeral. Another respondent spoke of how the construction of his house was delayed by a year as he had to save up to replace the material that was stolen. Many reported that the death of a loved one, usually a breadwinner, resulted in reduced household income which led to a halt in construction.

A household's capacity to save can only be stretched so far. When disaster occurs, construction is halted. As opportunities are increasingly extended for households to engage with formal lending and saving instruments, there is opportunity to develop accompanying insurance products to address the risks in the incremental housing construction process. These insurance products could serve the dual purpose of providing credit life insurance and financially supporting households as they experience unexpected hurdles in their housing construction journeys.

Several respondents complained about the rising cost of building materials. Some were so drastically impacted by this that they had to stop construction all together. Others described how they were taken advantage of by builders' due to their lack of knowledge about the building processes and the cost of labour.

An interesting commercial model which is being successfully used in South Africa in several sectors is the so called alliance banking/channel partnership. Examples of the successful application of this model include the Woolworths Black Credit Card (issued by ABSA) and the Discovery Platinum Hybrid Card (issued by FNB). In this model, the retailer makes use of the prudentially regulated financial service providers banking license in order to participate in the payments industry. Essentially, the two parties agree that one will use the channel/system/license of the other to achieve mutual goals.

In this model it is usually the alliance partner (Woolworths for example) that has the dominant brand, but cards such as the Cashbuild/Nedbank card may be co-branded. Under this model there is usually some form of revenue share which is often based on a fee per new customer / per transaction. Parties usually carry their own costs and may explicitly agree to share common costs such as marketing.

The Nedbank-Cashbuild and Home Account Prepaid card is an example of such a product. This card is co-branded prepaid card, issued by Nedbank (the lender). As it is VISA branded, it is an open-loop product with the special feature of being subject to selective authorisation if required for a particular purpose. What this means is that the card can only be used at participating retailers. In the case of the specific Nedbank-Cashbuild prepaid card, cardholders would be limited to spend at Cashbuild and would not be able to use the card at any other retailers or to draw money from an ATM or use it for cashback at Point of Sale (POS). Monthly repayments are deducted through a payroll deduction solution or through a debit order if the cardholder is banked.

cartão noutra loja nem levantar dinheiro numa ATM ou usá-lo para pagamento num POS. Os reembolsos mensais são deduzidos através de uma solução de dedução salarial ou através de uma ordem de débito se o titular tiver conta bancária.

Uma aliança bancária/parceria de canal na indústria de habitação incremental é uma solução ideal para créditos a habitação em Moçambique com vista a serem usados para a compra de materiais de construção. O produto pode ser adaptado para incluir vários fornecedores de material de construção em pequena escala, como as Ferragens Ndunda na Beira e Fábrica de Blocos André Tivane (Maputo).

An alliance banking/channel partnership in the incremental housing industry is an ideal solution for housing loans in Mozambique that are intended to be used to purchase building materials. The product could be tailored to include several small scale building material suppliers such as Ndunda Hardware in Beira and André Tivane Cement Block Business (Maputo).



FINANCIAMENTO DO INVESTIMENTO NA HABITAÇÃO

O sector bancário em Moçambique conta com 19 bancos registados responsáveis por 95 por cento do total dos activos do sector financeiro. No entanto, 87 por cento dos activos totais do sector financeiro estão concentrados nos cinco bancos principais. O sector está em rápida expansão, tanto em activos e cobertura geográfica, e é considerado saudável e estável.

Embora a maioria dos bancos comerciais de Moçambique ofereça um produto de hipoteca, a proporção de créditos para hipoteca no PIB é muito baixa, de 0,91 por cento no fim de 2014 de acordo com o Banco de Moçambique. As carteiras de hipotecas dos bancos representam apenas 2,42 por cento do total do crédito mal parado. As condições para os créditos para hipotecas geralmente são restritivas, com a proporção do valor do crédito limitada a 80 por cento no máximo, e prazos abaixo dos vinte anos. Os mutuários frequentemente precisam oferecer um segundo imóvel ou imobilizado como garantia para um crédito para construção, no mínimo até a construção estar 80 por cento concluída e depois pode ser hipotecada.

Consequentemente, muito poucos Moçambicanos têm acesso a “financiamento a habitação” formal na forma de uma hipoteca, crédito a habitação ou crédito pessoal junto de um banco ou MFI. Na maioria dos casos, os agregados usaram uma combinação de poupanças, salários, receitas de Xitiques (grupos de poupança informais), donativos em espécie e outras estratégias inovadoras para financiar a construção incremental da sua casa própria, à medida que haja dinheiro disponível ou (se tiverem acesso a um montante suficientemente grande) para compra de uma casa existente.

De longe o meio mais prevalecente para financiamento da compra de terreno ou construção de uma casa citados pelos inquiridos foi através de poupanças acumuladas. O valor (em dinheiro vivo) geralmente é poupado em casa e quando houver dinheiro suficiente acumulado, compra-se o terreno e/ou casa. O preço de compra é frequentemente pago em prestações com um valor maior pago em adiantado.

Em Moçambique, os prazos de reembolso de hipotecas normalmente são de entre 15 - 25 anos. No entanto,

FINANCING THE HOUSING INVESTMENT

The Mozambican banking sector has 19 registered banks accounting for 95 percent of total financial system assets. However, 87 percent of the total financial sector's assets are concentrated in the five main banks. The sector is fast expanding, both in assets and geographical coverage, and is deemed to be healthy and stable.

While most of Mozambique's commercial banks offer a mortgage product, the ratio of mortgage loans to GDP is very low, measuring 0.91 percent in the end of 2014 according to Banco de Moçambique. Banks' mortgage portfolios represent only 2.42 percent of total outstanding loans. The conditions for mortgage loans are generally restrictive, with the loan to value ratio limited to 80 percent at most, and tenors of less than twenty years. Borrowers often need to offer a second property or fixed asset as collateral for a construction loan, at least until the construction is 80 percent finished, and thus can then be mortgaged.

As a result, very few Mozambicans access formal “housing finance” in the form of either a mortgage, home loan or personal loan from a bank or MFI. In most cases, households have used a combination of savings, salaries, earnings from Xitiques (informal savings groups), donations in kind, and other innovative strategies to finance the construction of their own homes incrementally, as money became available, or (if they had access to a large-enough sum) to purchase an already existing house.

By far the most prevalent means of financing the purchase of land and or the construction of a house cited by respondents was through accumulated savings. Money (physical cash) is generally saved at home and when enough cash has been accumulated, land and/or a house is purchased. The purchase price is often paid in instalments with a larger upfront payment.

In Mozambique, mortgage repayment terms generally span from 15 - 25 years. However, most respondents indicated that it had taken about ten years to complete the construction of their homes. This suggests that they have spent about ten years raising the monies required for their construction process. What types

a maioria dos inquiridos indicou que teria levado cerca de dez anos a concluir a construção das suas casas. O que sugere que passaram cerca de dez anos a angariar os valores necessários para o processo de construção. Que tipos de mecanismos de poupanças financeiras poderiam ser criados para apoiar isto mais eficientemente?

Alguns inquiridos falaram de mecanismos de poupança “em espécie” através dos quais o agregado compraria ou armazenaria em privado, os materiais de construção que precisam como mecanismo para proteger dinheiro para emergências e consumo do agregado. Pode incluir o armazenamento de blocos de cimento, ou insumos necessários para fabricar os blocos (cimento, areia e pedra).

Muito poucos inquiridos no estudo mencionaram ter requerido ou ter conseguido obter financiamento formal através dos bancos comerciais de Moçambique. Aqueles que receberam um crédito através de uma instituição de crédito formal indicaram ter requerido um crédito pessoal em vez de uma hipoteca formal /crédito a habitação e usado o seu crédito pessoal para compra de materiais de construção e construir as suas casas.

Todas as crónicas mostram uma compreensão clara e comprovada que o investimento primário necessário para construção da casa própria é monetário. Além disso, existe uma responsabilidade pessoal e empenho dos agregados em criar meios exequíveis para acesso aos dinheiros necessários apesar dos obstáculos que possam enfrentar. Como é que as instituições financeiras formais podem satisfazer as necessidades dos agregados com rendimentos inconstantes e informais ao oferecer produtos que realizem as aspirações de habitação mais eficientemente?

Nos casos onde os inquiridos receberam créditos bancários, as crónicas apresentam uma imagem positiva e mostram que os bancos em Moçambique estão preparados para oferecer créditos individuais para conseguirem construir e reabilitar as suas casas. Os motivos citados pelos inquiridos para não irem pela via do crédito bancário formal variaram entre as “garantias bancárias e todos os documentos exigidos serem demasiado e por o seu negócio ainda estar fraco” a “nem eu nem a minha família conhecemos as políticas bancárias”.

Uma vez que várias crónicas incluídas neste relatório evidenciaram a importância do xitique como forma de poupar e investir na habitação, recomenda-se que um estudo específico e possivelmente um piloto sejam encomendados para olhar para as formas como estes grupos operam e como podem ser melhorados e se um mecanismo de pagamento electrónico (potencialmente um cartão pré-pago de ciclo fechado) podem ajudar estes grupos a ligar directamente as suas poupanças a compra de materiais de construção em fornecedores específicos.

Os 2,5 milhões de famílias documentadas a viver em habitação de baixo padrão eventualmente vão enveredar individualmente no caminho do investimento na habitação própria. Um mercado enorme e que não deve ser descurado. A sua contribuição (embora informal em alguns casos) para o sector da habitação e para a economia do país, através da cadeia de valor económico da habitação e da cadeia de valor da produção de habitação, será significativa.

of financial savings mechanisms could be developed to support this more efficiently?

Some respondents spoke of an “in-kind” savings mechanisms whereby the household would purchase and stockpile privately, the building materials they required as a mechanism to protect cash from household emergencies and consumption. This might include the stockpiling of concrete blocks, or the inputs required to manufacture such blocks (cement, sand and stone).

Very few respondents to the research mentioned having either applied for, or been successful in their application for formal financing through Mozambique's commercial banks. Those that have received a loan through a formal lending institution indicated that they had applied for a personal loan instead of a formal mortgage / home loan and used their personal loan to purchase building materials and build their homes.

All the chronicles show a clear, demonstrated understanding that the primary investment required in constructing one's own home is monetary. Additionally, there is a personal responsibility and commitment by households to devise feasible means to access the monies required despite the obstacles they might face. How can formal financial institutions meet the needs of households with erratic and informal incomes in providing products that make housing aspirations a reality more efficiently?

In the cases where respondents received bank loans, the chronicles present a positive picture and show that banks in Mozambique are prepared to provide loans to individuals so that they would be able to build or renovate their homes. The reasons cited by respondents for not going the formal bank loan route ranged from “the bank guarantees and all the documents required are too much for me and my business is still weak” to “I do not know the banking policies and neither does my family.”

As several chronicles included in this report have highlighted the importance of xitique as a means of saving and investing in housing, it is recommended that a specific study and possibly a pilot be commissioned to look at ways that these groups operate, how they could be improved and whether an electronic payment mechanism (potentially a closed loop prepaid card) could aid these groups in directly linking their savings to the purchase of construction materials at specific suppliers.

The 2.5 million documented families living in substandard housing will eventually embark on their individual housing investment journeys. This is a huge market and should not be overlooked. Their contribution (albeit informal in some cases) to the housing sector and the country's economy, through both the housing economic value chain and housing production value chain, will be significant.

⁴ Centro para Finanças e Habitação Acessível. Anuário Finanças para Habitação (2016). Pp. 179.

⁴ Centre for Affordable Housing Finance. (2016) Housing Finance Yearbook. Pp. 179.



Av. Armando Tivane, no. 849, Maputo, Moçambique
Tel: +258 21 485 955 .
Email: fsmoc@fsmoc.com
www.fsmoc.com

