



El mercado inmobiliario en Ghana

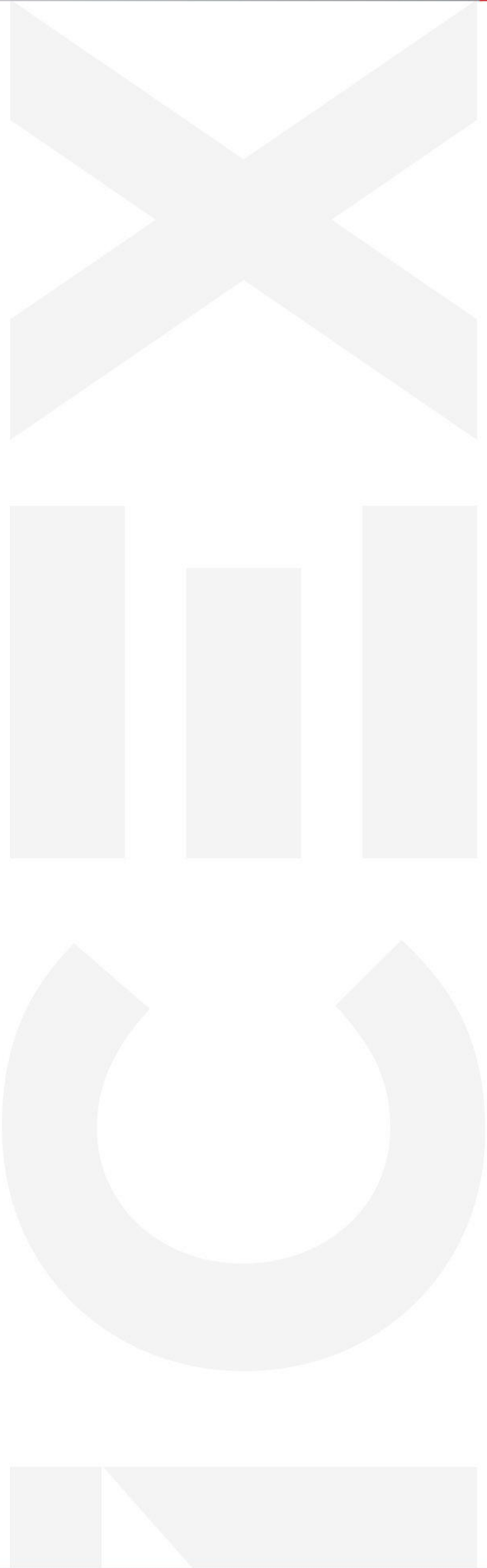
Octubre 2013

Este estudio ha sido realizado por
Javier Iglesias Febrero, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Accra

ÍNDICE

1. RESUMEN Y CONCLUSIONES	4
2. INTRODUCCIÓN	5
2.1. Caracterización del sector	5
2.2. Factores sociodemográficos	6
2.3. Tendencias culturales	6
2.4. Marco legislativo	6
3. ASPECTOS CUANTITATIVOS: DESEQUILIBRIO ENTRE OFERTA Y DEMANDA Y OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS ESPAÑOLAS	9
4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	11
4.1. Segmentos del mercado	11
4.2. Financiación	13
4.3. Percepción del producto español	14
5. ANÁLISIS DE LA OFERTA	15
5.1. Participantes en el sector	15
5.2. Clases de viviendas ofertadas	18
5.3. Canal y estrategias de publicidad	19
6. EDIFICACIÓN NO RESIDENCIAL	21
6.1. Mercado de oficinas	21
6.2. Superficies comerciales	22
7. ALGUNOS PROYECTOS INMOBILIARIOS	23
7.1. Accra y alrededores	23
7.2. TEMA	29
7.3. KUMASI	29
7.4. TAKORADI	30
7.5. Otros proyectos: Desarrollo de ciudades	30
8. INFORMACIÓN ADICIONAL: ESTAFAS	32

9. ANEXOS	34
9.1. Direcciones de interés	34



1

RESUMEN Y CONCLUSIONES

La economía ghanesa ha crecido continuamente en los últimos años, y el sector de la construcción no ha sido una excepción, sino que ha crecido a mayor ritmo aún que la economía en su conjunto. Se puede decir que Ghana está experimentando un boom de la construcción.

El sector inmobiliario es esencialmente el de edificación residencial, si bien hay también movimiento en la edificación para oficinas y algunos grandes proyectos aislados de centros comerciales y hoteles.

El crecimiento de la población, la migración del campo a la ciudad, la inmigración, el crecimiento económico y un gran déficit de viviendas acumulado durante años son factores que confluyen para impulsar la demanda. Por su parte, el problemático régimen de propiedad de la tierra, la dificultad de acceso a la financiación y la falta de provisión de infraestructuras básicas por parte del Estado complican la actividad de los promotores inmobiliarios, particulares o empresariales. De esta forma, se ha generado un fuerte desequilibrio entre oferta y demanda.

Las empresas españolas que deseen entrar en el sector de edificación residencial han de centrarse esencialmente en los segmentos medio y alto del mercado, ya que es donde existen oportunidades para obtener cierta rentabilidad, aunque se trate de un mercado objetivo muy limitado. Dada la situación de las finanzas públicas son descartables grandes proyectos de vivienda social para las clases bajas, aunque algunos estafadores utilizan esta clase de proyectos en sus esquemas de engaño.

En definitiva, existe una gran demanda de construcción en Ghana, que difícilmente va a ser satisfecha en los próximos años. Este hecho representa una oportunidad para las empresas, pero no debe perderse de vista que mientras no se corrijan los factores que han llevado al desequilibrio entre oferta y demanda, como las dificultades de acceso a la financiación (tanto para demandantes como para oferentes) o el régimen de propiedad de la tierra, las empresas se encontrarán con numerosos obstáculos para aprovechar la situación.

2 ■ INTRODUCCIÓN

2.1. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR

Ghana es la segunda mayor economía de África occidental, tras Nigeria. En 2010 traspasó el umbral de la renta media establecido por el Banco Mundial y su economía fue la cuarta que más creció en el mundo en 2011. En definitiva, en los últimos años la economía ghanesa se ha desarrollado a buen ritmo, y el sector de la construcción no ha sido una excepción. Al contrario, a pesar del gran crecimiento de la economía en su conjunto, el sector de la construcción ha ganado peso relativo, pasando de representar el 7,2% del PIB en 2007 al 10,5% en 2012.

Concepto \ Año	2008	2009	2010	2011	2012
Crecimiento del PIB	9,3%	5,8%	7,9%	14%	7,2%
Peso de la construcción en el PIB	8,7%	8,8%	8,5%	8,9%	10,5%
Crecimiento anual del sector	39%	9,3%	2,5%	17,2%	11,2%

Fuente: elaboración propia a partir de los [datos del Ghana Statistical Service](#)

No obstante, siempre deben relativizarse estos datos de crecimiento, ya que el país parte de una situación de pobreza. La economía ghanesa está expandiéndose, el sector de la construcción está desarrollándose a gran ritmo, pero el impacto sobre el mercado inmobiliario es limitado debido a que la capacidad económica de la mayoría de la población sigue siendo muy baja, como se detallará en la parte correspondiente de este estudio.

Dentro del mercado inmobiliario en Ghana se puede distinguir, por un lado, el sector residencial, y por otro lado, el sector de oficinas. El primero es mucho más relevante, por lo que es el principal objeto de este informe. También se hará mención al sector de edificios para oficinas, pero no al industrial o al recreativo, que son prácticamente inexistentes. Hasta hace muy poco no había grandes proyectos de carácter recreativo y comercial como centros comerciales; ahora hay varios proyectados o en construcción, que se comentan en el apartado “algunos proyectos inmobiliarios”.

2.2. FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS

La población es joven y crece rápidamente, en torno a un 2,5% anual, lo que supone que cada año hay cerca de medio millón más de personas en Ghana. Ese crecimiento demográfico es consecuencia del crecimiento natural de la población, el retorno de emigrantes ghaneses y la inmigración atraída por la coyuntura económica favorable, y sobre todo por la estabilidad y seguridad reinantes en el país.

Otro factor sociodemográfico con un impacto relevante en este sector es el éxodo del campo a la ciudad que se está produciendo durante los últimos años. El censo de 2010, publicado en mayo de 2013, indica que más del 40% de la población de la región de la capital, Accra, procede de otras zonas de Ghana. Accra concentra no sólo la mayor parte de este flujo de personas desde el campo, sino también buena parte de la inmigración recibida por Ghana, ya que más del 20% de los inmigrantes desde el extranjero residen en esta ciudad. Obviamente estos movimientos incrementan notablemente la demanda de viviendas en la capital.

2.3. TENDENCIAS CULTURALES

Algunos aspectos concretos de la cultura ghanesa tienen un impacto muy relevante en el sector inmobiliario. Por ejemplo, para muchos ghaneses la propiedad inmobiliaria no se trata de un bien para inversión; se tiende a acumular tierras y edificios en vez de venderlos y obtener ganancias porque su venta produciría rechazo social. La propiedad es heredada por todo el grupo familiar y nunca se vende para repartir los beneficios: pertenece al grupo familiar y debe permanecer dentro de él. Aunque esta tradición está cambiando paulatinamente, aún representa un obstáculo para que los promotores inmobiliarios puedan acceder a tierras en las que construir y para que más propiedades salgan al mercado.

Por otro lado, Ghana es una antigua colonia inglesa y todavía mantiene estrechas relaciones con Reino Unido e incluso con Estados Unidos, por lo que junto a la tradición africana se perciben aspectos de la cultura anglosajona. En el sector inmobiliario esto tiene una clara consecuencia: los ghaneses enriquecidos suelen optar por grandes viviendas unifamiliares de una o dos plantas, puesto que aspiran a una vida similar a la de los suburbios británicos o americanos. Aunque se empiezan a ver grandes edificios de varias plantas, sobre todo para oficinas, la mayoría de edificios residenciales de Ghana son de uno o dos pisos.

2.4. MARCO LEGISLATIVO

Existe una maraña de normas con un impacto en el sector inmobiliario, algunas de ellas con varias décadas de antigüedad. Se pueden agrupar en varias áreas:

- Propiedad de la tierra.
 - Constitución de Ghana. Esencialmente el capítulo 20, donde hay dos artículos en los que merece la pena detenerse:
 - Cláusula 266. Los extranjeros no pueden ser propietarios de la tierra ghanesa. Únicamente podrán optar a un *leashold* de hasta 50 años.
 - Cláusula 267. La propiedad de la tierra corresponde a los habitantes indígenas de Ghana, y se administra a través de las estructuras jerárquicas tribales.

- State Lands Act, 1962.

La cuestión de la propiedad de la tierra es especialmente problemática. Se recomienda consultar la nota sobre [los derechos reales sobre bienes inmuebles](#) publicada por esta Oficina.

- Administración de la tierra.
 - Lands Registry Act, 1962.
 - Conveyancing Decree, 1973.
 - Land Title Registration Act, 1986.
 - Land Title Regulation, 1986.
 - Stamp Duty Act, 2005.
- Planificación del uso de la tierra.
 - Town and Country planning ordinance.
 - Local Government Law, 1993.
- Financiación, hipotecas, embargos.
 - Building Society Ordinance, 1955.
 - Co-operative Societies Act, 1968.
 - Home Mortgage Finance Law, 1993.
 - Home Mortgage Finance Act, 2008.
 - Credit Reporting Act, 2007.
 - Long-Term Savings Scheme Act, 2004.
 - Borrower and Lenders Act, 2008.
- Impuestos.
 - Internal Revenue Act, 2000.
 - Gift Tax, VAT Act, 1998.
- Promoción inmobiliaria.
 - Ghana Investment Promotion Centre Act, 1994 (en reforma en la actualidad).
- Alquiler.
 - Rent Act, 1963.

- Construcción.
 - National Building Regulations, 1996, LI 1630.

Todo este conjunto de leyes que de una manera u otra afectan al sector inmobiliario está siendo revisada y compilada, con vistas a su simplificación y a asegurar su coherencia, dentro del programa financiado por el Banco Mundial [Land Administration Project](#).

3

ASPECTOS CUANTITATIVOS: DESEQUILIBRIO ENTRE OFERTA Y DEMANDA Y OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS ESPAÑOLAS

Se puede afirmar rotundamente que existe un déficit considerable de viviendas en Ghana. Dada la dificultad de realizar estimaciones realistas, sirva la siguiente tabla en la que se recogen los datos ofrecidos por distintas fuentes para dar una idea aproximada de este déficit:

Estimación	Stock total de viviendas	Oferta anual	Déficit	Necesidades anuales
Gobierno de Ghana	-	-	-	101.800
UN Habitat	2.181.975	-	Un millón en 2010	-
Estudio de Mahama y Antwi	-	25.000	1,2 millones en 2005	130.000
Estudio de Asiamah	-	-	800.000	-
Banco de Ghana	2.181.975	-	2,1 millones en 2010	-
Estudio de Karley	2,2 millones	Entre 25.000 y 40.000	500.000	70.000

Fuente: UN Habitat

Todas las fuentes coinciden en estimar un elevado déficit de viviendas en 2010. Si el crecimiento de la población y el ritmo de construcción se mantienen constantes, UN Habitat considera que en 2020, en función de la ocupación media de cada habitación, habrá un déficit de entre 2,7 (si la ocupación media es de tres personas por habitación) y 5,7 millones de viviendas (si la ocupación es de dos personas por habitación).

Entre los factores que llevan a esta situación cabe destacar los elevados costes de transacción en la adquisición de tierras, la financiación escasa y muy cara, la falta de provisión de infraestructuras y servicios básicos por el Estado, o la dependencia de los mercados extranjeros para la importa-

ción de materiales de construcción. Estas cuestiones se desarrollan en el estudio de la oferta inmobiliaria.

En consecuencia, para todos los segmentos del mercado hay más demanda que oferta. No obstante, hay una serie de factores que limitan el mercado potencial para empresas a los segmentos más altos del mercado. La pobreza, la desigual distribución de la renta, la escasa proporción de la renta dedicada al alojamiento, la dificultad de acceso a la financiación, etcétera, confluyen en una única conclusión: la capacidad de compra del ghanés medio es muy limitada y suele recurrir al sector informal. Es decir, sus viviendas las construyen pequeños contratistas que realizan la obra por etapas a lo largo de años o incluso décadas.

A pesar de ello, con frecuencia empresas españolas se interesan por supuestos proyectos de vivienda social o accesible para las clases pobres que conocen a través de contactos. Generalmente suele tratarse de algún tipo de estafa. Esta cuestión se analiza en profundidad en el apartado correspondiente.

En definitiva, los segmentos a los que debe dirigirse una empresa española son los grupos sociales con mayor capacidad económica, que pueden demandar la construcción de una vivienda al sector formal. Para obtener información más precisa sobre la rentabilidad que los inversores obtienen en el mercado inmobiliario ghanés, es recomendable consultar el estudio de Anim Odame "[The Nascent Real Estate Investment Market in Ghana](#)", publicado en 2010. Este autor concluye que la rentabilidad que ha ofrecido el sector inmobiliario ghanés en las últimas décadas ha sido mayor y más estable que la ofrecida por el mercado de valores estadounidense, e incluso por el mercado inmobiliario estadounidense. La rentabilidad media anual se ha estimado en el 14,6%, una vez descontada la inflación. Además, los segmentos más altos del mercado han resultado significativamente más rentables que el segmento medio y bajo. Sin embargo, el elevado coste de la financiación puede reducir significativamente el beneficio.

4

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

4.1. SEGMENTOS DEL MERCADO

El mercado inmobiliario ghanés tiene muy poco que ver con el español. Para dejar patente esta cuestión, es conveniente reflexionar sobre algunas cifras proporcionadas por el estudio "[Ghana Housing Profile](#)", de la organización de Naciones Unidas UN Hábitat.

- En Ghana, la media de habitaciones ocupadas por los hogares es de 1,9. Más del 50% de los hogares ocupa tan solo una habitación, y más del 80% ocupa dos o menos habitaciones. Es decir, menos del 20% de los hogares se aloja en viviendas de tres o más habitaciones.
- Tan sólo un 26% de los hogares es propietario de la vivienda que habita. Un 41% la alquila, y un significativo 31% vive en casa ajena sin pagar alquiler, ya sea por tratarse de una casa de la familia o por estar cuidando una propiedad ajena, en la que reside.
- Aún más interesante resulta conocer qué proporción de la renta dedican los hogares ghaneses al alojamiento. Estadísticas diferentes (GLSS o el IPC) indican que tan sólo entre el 7 y el 9% de la renta de los hogares se dedica a pagar el alojamiento.
- El 35% de los hogares urbanos puede permitirse únicamente adquirir una vivienda de unos 6.000 dólares, el 50% de los hogares puede permitirse una vivienda de entre 6.000 y 36.000 dólares, y tan solo el 15% puede adquirir una vivienda de 72.000 dólares o más.

En su conjunto, estas cifras apuntan en una dirección: únicamente una pequeña fracción de los residentes en Ghana vive en alojamientos comparables a los europeos.

Aunque la capacidad económica de la mayoría de la población es muy limitada, existe un cierto número de personas que demandan viviendas de calidad. Se pueden definir los segmentos del mercado en base a las necesidades de los diferentes grupos sociales:

-Los ghaneses pobres (la inmensa mayoría), no pueden permitirse una vivienda con estándares similares a los europeos, sino que viven en edificaciones de una altura con una o dos habitaciones, a menudo sin acceso a agua corriente aunque sí al tendido eléctrico.

-La clase media, en crecimiento, formada esencialmente por funcionarios y trabajadores de grandes empresas del sector servicios, como bancos o empresas de telecomunicaciones. Estas personas tienden a adquirir viviendas de mayor tamaño, con varias habitaciones e incluso un pequeño terreno, si bien situadas en áreas periféricas de las ciudades para ser más competitivas en precio. Las calidades y acabados de la construcción son bajas pero la superficie construida es grande.

-Por último, una pequeña parte de la población ostenta un poder adquisitivo elevado y reside en viviendas que en algunos casos rivalizan con el sector del lujo en Europa o Estados Unidos. Este segmento alto del mercado se concentra en la capital y otras grandes ciudades y está compuesto por grupos muy heterogéneos:

- Ghaneses enriquecidos, con independencia de la raza (la inmigración india y libanesa es antigua, de modo que hay individuos de este origen que son, a todos los efectos, ghaneses). Un estudio de Grant¹ comprobó que aproximadamente el 50% de las propiedades del segmento alto del mercado están en manos de ghaneses que trabajan o han trabajado en el extranjero. De ellos, más del 40% trabajan en servicios financieros, y un 25% en comercio.
- Otros africanos (fundamentalmente nigerianos) y “nuevos inmigrantes” indios y libaneses.
- Inmigrantes occidentales, dentro de los que se podrían diferenciar dos grupos:
 - a. Expatriados que trabajan para grandes empresas u organismos internacionales que les proporcionan o costean el alojamiento.
 - b. Emprendedores que vienen a Ghana en busca de oportunidades de negocio. Éstos últimos, si bien demandan ciertos estándares, son más sensibles al precio que el grupo anterior.

Estas personas suelen buscar casas independientes y con espacio para albergar todos los servicios anexos (garita del guarda, casa aparte para el servicio, piscina, tenis, acceso a internet, generador, depósitos de agua, etcétera), habitualmente en urbanizaciones gestionadas por las promotoras, aunque también hay muchas propiedades individuales con estas características. Asimismo, algunos expatriados que no se trasladan con la familia, o que simplemente tienen otras necesidades, están empezando a demandar pisos o apartamentos de dos habitaciones o tres con un estilo más europeo. Los bloques de edificios para expatriados (con calidades similares a las europeas) cuestan casi lo mismo que las grandes casas pero su ubicación suele ser más céntrica.

¹ Grant, R. (2007). “Geographies of investment: How do the wealthy build new houses in Accra, Ghana?” Urban Forum 18, 31-59.

4.2. FINANCIACIÓN

Esta cuestión es una de las claves para explicar el déficit de viviendas en Ghana. A pesar de que un 25% de los hogares ghaneses ha recurrido al crédito en algún momento, raramente lo hace para construir o adquirir una vivienda; se suele utilizar para los negocios y proviene habitualmente de familiares o amigos, no de instituciones financieras.

La posibilidad de conseguir un préstamo o hipoteca del sector financiero es remota para la mayoría de ghaneses. Por ello, se ven obligados a recurrir a sus propios ahorros o a los de familiares para adquirir una vivienda. Dado que la inflación es elevada, ahorrar ni siquiera es una buena opción para optimizar la capacidad económica. En definitiva, la única solución para el ghanés medio es construir su casa poco a poco durante años, cuando los ahorros son suficientes para completar un nuevo módulo. Frecuentemente los ghaneses compran una determinada cantidad de materiales de construcción como forma de depositar sus ahorros, que almacenan hasta que pueden continuar con la edificación.

Las dificultades de acceso a la financiación no se dan únicamente para el comprador, sino también para un promotor inmobiliario. Las empresas promotoras se financian mediante ahorros (73%), préstamos bancarios (36%), hipotecas (18%) y depósitos de clientes (18%); la suma de estos porcentajes es mayor que 100% porque habitualmente se combinan varias formas de financiación.

En 2010 había tan solo hipotecas por valor de 200 millones de dólares, cantidad que según UN Hábitat representa como máximo el 10% de lo necesario. Esta escasez de financiación a largo plazo hace que su coste sea mucho mayor: se exige un gran desembolso inicial (el 20%) y el tipo de interés ofrecido por los bancos que operan en Ghana oscila entre el 29 y el 37%, según el Banco de Ghana. Habitualmente, se conceden por periodos de hasta 15 o 20 años y no suelen exceder los 150.000 dólares. Las principales instituciones a las que se puede recurrir para obtener una hipoteca son:

- HFC Bank.
- Ghana Home Loans.
- First Ghana Building Company.

Existe también un activo sector de microfinanciación, pero resulta irrelevante en este estudio puesto que va dirigido a financiar pequeños negocios y, ocasionalmente, las necesidades de vivienda de los ghaneses más pobres.

El sector público ha intentado en varias ocasiones en las últimas décadas crear instituciones que pudieran facilitar el acceso a la financiación para la adquisición de viviendas. Sin embargo, las instituciones que se han ido sucediendo (como Bank for Housing and Construction y otras) han ido quebrando o bien se han refugiado en el segmento alto del mercado en búsqueda de deudores de menor riesgo, por lo que han fracasado en su propósito de extender la financiación a otras clases sociales.

Conviene destacar que también aquellas personas que alquilan una vivienda a menudo necesitan financiación, ya que es generalizada la práctica de exigir uno, dos o hasta tres años de alquiler por adelantado.

Como reflexión, téngase en cuenta que el problema de la falta de financiación está relacionado en parte con el de la propiedad de la tierra. Las instituciones financieras son reacias a aceptar una

propiedad inmobiliaria como garantía, dado que embargar presenta complicaciones adicionales en un país en que la tierra es administrada por jefes tribales.

4.3. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

A diferencia de en otros sectores, en el mundo de la construcción España sí es relativamente conocida en Ghana. Cualquier empresa o particular con interés en el mercado inmobiliario ha oído hablar de algunos materiales de construcción españoles, especialmente los productos cerámicos. España exporta cantidades significativas de esta clase de productos a Ghana, donde se colocan en los segmentos altos del mercado. Además de los revestimientos cerámicos, los sanitarios y equipamientos de cocina españoles son populares. El producto español de materiales de construcción se asocia con la calidad, e incluso con una buena relación calidad-precio en comparación con otros países competidores, como Italia o Alemania.

Las empresas constructoras implantadas en Ghana, además son conscientes de las oportunidades que representa España a la hora de adquirir maquinaria de segunda mano, debido al desplome del sector de la construcción en nuestro país.

No se puede decir que haya grandes empresas constructoras o promotoras inmobiliarias españolas operando en Ghana, por el momento, pero aquellas que deseen entrar en el mercado y dirigirse al segmento alto podrían explotar la imagen de los materiales de construcción españoles.

5

■ ANÁLISIS DE LA OFERTA

5.1. PARTICIPANTES EN EL SECTOR

Alrededor del 90% de todas las viviendas se construyen dentro del **sector informal**, aunque es conveniente aclarar este término: no se trata de asentamientos ilegales (ya que puede que exista consentimiento de jefes tribales u otras autoridades sobre la tierra), sino fuera del control administrativo o de los procedimientos marcados. Estos pequeños proyectos los promueven particulares que, tras ahorrar durante años y normalmente en edades avanzadas, deciden convertirse en propietarios y contratan a un constructor para llevar a cabo el proyecto.

Es habitual que el constructor sea un pequeño contratista elegido por recomendación de algún conocido, y que en vez de utilizar planos para la construcción se copie a grandes rasgos el diseño de alguna casa ya construida. El propietario es además el proveedor de los materiales de construcción para el contratista. Cuando el dinero se acaba, la construcción se paraliza hasta que haya suficientes ahorros para continuar. De esta forma, la vivienda puede tardar años en completarse (entre 5 y 15 según las estimaciones de UN Habitat).

Por su parte, el **sector formal** construye tan solo alrededor del 10% de las viviendas, y se dirige únicamente a la clase media y alta. El único papel que juegan las clases menos favorecidas (es decir, la mayoría de la población) en el sector formal es el de mano de obra.

El sector privado formal se agrupa en dos asociaciones:

- GREMA (Ghana Real Estate Marketers Association). Integrada por los agentes inmobiliarios o *brokers*. Su misión ha sido homogeneizar las comisiones que cobra este colectivo y otras prácticas.
- GREDA (Ghana Real Estate Developers Association). Formada por las empresas de promoción inmobiliaria. Cuenta con alrededor de 400 miembros, concentrados en las ciudades de Accra y Sekondi-Takoradi, y siempre orientados a los segmentos medio y alto del mercado. En los últimos años se ha incrementado la variedad de miembros, puesto que hay también empresas de servicios relacionados con la administración de propiedades, por ejemplo.

Entre los promotores relevantes de Ghana, se encuentran los siguientes:

- [Regimmanuel Gray](#). Se trata del miembro de GREDA más grande.
- [Trasacco](#).
- [Lakeside Estates](#).
- [Devtraco Ltd.](#)
- [Imperial Homes](#).
- [NTHCP Ghana](#).

Recientemente se han incorporado a este sector dos tipos característicos de empresas: compañías locales que utilizan el sector inmobiliario para diversificar su cartera de inversión, y grandes grupos internacionales. Entre estos últimos cabe destacar los siguientes:

Nombre	Procedencia	Estructura
Royal FP Construction	Reino Unido	Inversión directa extranjera
PW Ghana	Reino Unido	Filial de PW Group
Royal Estate Group	Estados Unidos	Empresa mixta
Regimmanuel-Grey	Estados Unidos	Empresa mixta
Srthru SDN BHD	Malasia	Inversión directa extranjera
Jude Estates	Corea del Sur	Inversión directa extranjera
Red Sea Housing	Arabia Saudí	Operador de zona franca
99 China Construction Company	China	Inversión directa extranjera
ACP Estates	India	Adquisición de la mayoría del capital en empresa local
Ghana Libya Arab Holding	Libia	<i>Joint Venture</i> con el Gobierno
D'Afrique	Nigeria	Propiedad extranjera, dirección local
Y. Kummey	Nigeria	Propiedad extranjera, dirección local

Fuente: UN Habitat

Tales son las dificultades para acceder al mercado inmobiliario, que han surgido iniciativas por parte de asociaciones de trabajadores para la compra conjunta de tierras y edificación. Por ejemplo, las asociaciones de médicos, de profesores, de trabajadores de la Ghana Standards Board, etc,

actúan como **cooperativas de viviendas**. Los miembros aportan parte de su salario y una vez que se alcanza un capital suficiente, se adquiere un terreno que pasa a ser propiedad de la cooperativa y sobre el que se construirán las viviendas.

Adicionalmente, hay un conjunto de entidades, esencialmente **ONG**, que intervienen en el sector inmobiliario tratando de mejorar el acceso a viviendas de calidad mínima para la mayoría de la población. Algunas de estas entidades son:

- Centre for Public Interest Law.
- People's Dialogue for Human Settlements.
- Centre for Housing Rights and Eviction.
- CHF Ghana.
- Housing the Masses.
- Community Land Development Foundation.
- Habitat for Humanity.
- Church of Pentecost and Assemblies of God.
- Ghana Federation of the Urban Poor.

5.1.1. Incentivos a inversores extranjeros

Dada la necesidad de incrementar la construcción de viviendas, se han puesto en marcha algunos incentivos para inversores extranjeros como los siguientes:

- [Exención de impuestos durante los primeros cinco años de actividad](#).
- Exención de aranceles para importar materiales de construcción o maquinaria.
- Libre transferencia de capital al extranjero de:
 - Dividendos o beneficios.
 - Pagos sobre préstamos recibidos.
 - Capital resultante en caso de venta o liquidación de la empresa.

Para poder disfrutar estos incentivos la empresa debe estar asociada a GREDA.

5.1.2. Principales problemas para la promoción inmobiliaria

Los promotores se encuentran con una serie de dificultades para poder llevar a cabo su labor, entre los que destacan los siguientes, señalados por la asociación GREDA:

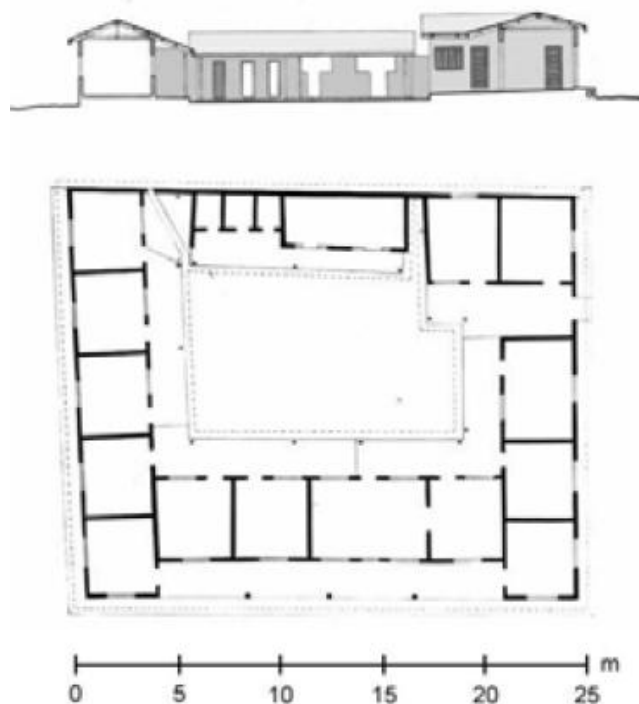
- Elevados costes de transacción en la adquisición de tierras: retrasos, litigios por la propiedad de la tierra, procedimiento largo y costoso, etc. Teniendo en cuenta estos costes, el valor de la tierra en los proyectos inmobiliarios representa alrededor de 15% del total. Hay numerosos casos en que un promotor inmobiliario ha comprado una misma parcela a tres o cuatro propietarios distintos y aun así se le ha disputado la propiedad en los tribunales.
- Financiación escasa y muy cara. Sólo es accesible a muy pocas empresas y además puede representar en torno al 20% del coste total del proyecto. Los datos del Banco de Ghana indican que el sector de la construcción se financiaba a un tipo de interés del casi el 26% a principios de 2012.
- Falta de provisión de infraestructuras y servicios básicos por el Estado. El promotor a menudo tiene que hacer frente a este gasto, que puede suponer entre el 10 y el 30% del total, en función de la ubicación del edificio. No sólo eso, sino que además se les cobra por realizar la labor del Estado una "tasa de desarrollo".

- Fluctuaciones en los precios de los costes de construcción. En parte se debe a la dependencia de los mercados extranjeros para la importación de materiales de construcción, con el consecuente riesgo cambiario. Empresarios del sector² afirman que el coste de los insumos supone entre el 15 y el 32% del coste total del proyecto.

Las empresas consideran que la administración no entorpece su labor a la hora de conceder permisos de construcción u otros trámites, si bien señalan la necesidad de hacer pagos informales para que el procedimiento avance.

5.2. CLASES DE VIVIENDAS OFERTADAS

De acuerdo con la Encuesta de Estándares de Vida en Ghana ([GLSS 5](#)), el 55% de los hogares vive en *compounds*, recintos con múltiples habitaciones que comparten baño y el área común en forma de patio, que se utiliza para cocinar; cada familia ocupa una sola habitación. Tan sólo un 6% de los hogares vive en casas unifamiliares y otro 6% en pisos o apartamentos. Curiosamente, una de las razones por lo que las que estos últimos no son más populares puede ser la dificultad de preparar comidas tradicionales (como el fufu, una pasta de almidón) en espacios cerrados y de techos bajos.



Esquema de un *compound*

² Emmanuel Botchwey, presidente de la empresa Regimanuel Gray, en una entrevista para Oxford Business Group.

No obstante, la tendencia parece ser abandonar este tipo mayoritario de alojamientos, que es donde se dan las peores condiciones de vida, sobre todo por la sobre ocupación. El segmento más alto del mercado es el que más inversores extranjeros atrae, pero como indican líderes³ del sector, podría alcanzarse la saturación en este segmento en unos cuatro o cinco años.

La cultura ghanesa implica una preferencia muy marcada por los alojamientos en casa con terreno frente a los apartamentos en bloques de viviendas, que sólo se demandan en localizaciones preferentes.

Como referencia, téngase en cuenta la siguiente tabla indicativa de los precios de viviendas en el sector formal en Accra:

Clase de vivienda	Precio (dólares)
Lujo	550.000 en adelante
Segmento alto – similar a calidad europea	250.000 en adelante
Segmento medio	Entre 90.000 y 160.000
Segmento bajo	Entre 30.000 y 60.000

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Oxford Business Group, GREDA y UN Habitat

En el caso de Accra, el Ayuntamiento (Accra Metropolitan Assembly - AMA) realiza una planificación urbanística (incompleta) que determina las diferentes alturas para la construcción autorizadas para distintas áreas de la capital. En el siguiente [enlace](#) se pueden consultar algunos planos que mediante colores clasifican cada zona según la altura permitida.

En cuanto a los materiales empleados, más del 75% de las viviendas se construye con productos de cemento, mientras que otro 19% utiliza arcilla. El resto de productos utilizados, como el bambú, son minoritarios. Asbestos, hierro y aluminio son los materiales más comunes para los tejados.

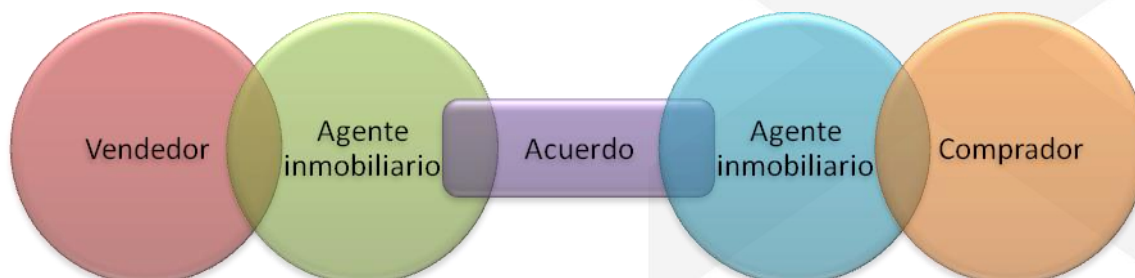
5.3. CANAL Y ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD

En Ghana los medios habituales para dar a conocer la oferta inmobiliaria, tales como la prensa, publicidad en radio o televisión, Internet, etc, no son muy utilizados, si bien se pueden observar grandes carteles publicitarios en algunas calles de Accra anunciando proyectos inmobiliarios para el segmento más alto del mercado. Por otro lado, muchas veces lo que se publicita no coincide con la realidad de la oferta. Por ejemplo, un apartamento que se publicita a 300.000\$, a la hora de realizar la compra puede costar 400.000\$ o tener otras condiciones distintas a las publicitadas.

La manera más utilizada de comprar o vender un bien inmueble en Ghana es a través de un agente inmobiliario, como los que forman la asociación GREMA mencionada anteriormente. Los agentes inmobiliarios están conectados entre ellos y saben qué terrenos hay a la venta o qué viviendas están desocupadas y a quién pertenecen.

³ Emmanuel Botchwey, presidente de la empresa Regimanuel Gray, en una entrevista para Oxford Business Group.

El canal más largo para poner en contacto a un vendedor o arrendador con el comprador final o el inquilino es el siguiente:



Evidentemente en ocasiones sólo interviene un único agente, el del vendedor.

Las cuantías a **pagar a los agentes inmobiliarios** dependen de la operación y de quién contrate los servicios del agente:

- Si un vendedor se pone en contacto con un agente para vender una propiedad, deberá pagar un 5% del valor total de la venta al agente. Se puede acordar previamente mediante contrato (siempre por escrito y con un abogado) que sea una cantidad inferior (por ejemplo un 3%).
- Si un propietario quiere alquilar una propiedad y se pone en contacto con un agente inmobiliario deberá pagarle un 10% de la renta total anual o una mensualidad.
- Si un inquilino se pone en contacto con un agente, deberá pagarle una mensualidad.

Una de las claves para conseguir cerrar una venta es ofrecer un paquete de financiación o hipoteca. Por eso, varios promotores inmobiliarios coinciden en remarcar la relevancia de contar con una institución financiera asociada o con acuerdos preferentes con entidades que concedan hipotecas.

6

EDIFICACIÓN NO RESIDENCIAL

Hasta aquí se ha estudiado el mercado inmobiliario desde el punto de vista residencial. En este apartado se hace referencia a otros subsectores del mercado inmobiliario que tienen menos relevancia actualmente pero que también están creciendo de forma significativa.

6.1. MERCADO DE OFICINAS

Este mercado ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años, debido esencialmente a tres factores:

- [La llegada de muchos inversores extranjeros](#) que se han establecido en el país.
- El incremento significativo del empleo en sectores tradicionalmente demandantes de espacio de oficinas, como el financiero y el de telecomunicaciones.
- El desarrollo del sector petrolífero.

Los proyectos inmobiliarios de mayor tamaño son precisamente los grandes edificios de oficinas que se están construyendo en las mejores áreas de la capital.

A diferencia de lo que ocurre en el sector residencial, el mercado de oficinas se caracteriza por un desarrollo paralelo de la oferta y la demanda. La empresa consultora inmobiliaria multinacional [Broll](#) estima que en los próximos meses se lanzarán al mercado unos 150.000 metros cuadrados de espacio de oficinas. Si bien es difícil encontrar espacio de oficinas a la venta, el mercado del alquiler es mucho más activo.

La siguiente tabla recoge el precio por metro cuadrado de alquiler mensual de una oficina de calidad alta y con todos los servicios en distintas áreas de Ghana:

Zona	Precio (dólares)
Accra central	21
Accra Airport City	35
Tema	17
Takoradi	15

Kumasi	16
--------	----

Fuente: Broll

Habitualmente los proyectos inmobiliarios comerciales se desarrollan a petición del cliente final; por ejemplo, se construye un gran edificio de oficinas con vistas a que sea la sede de una empresa en concreto, y no únicamente con fines especulativos.

Actualmente existen cinco áreas principales donde se llevan a cabo los desarrollos inmobiliarios de oficinas:

- Distrito financiero de Accra. En los barrios de Accra Central, Tudu y High Street, centro económico de la ciudad desde tiempos coloniales. Aunque tradicionalmente ha sido la ubicación preferida para empresas financieras y sedes de multinacionales, en los últimos años los problemas del tráfico han llevado a muchas empresas a reubicarse en zonas con mejor acceso.
- West Ridge. Anteriormente una zona residencial, actualmente se ha convertido en un centro financiero, puesto que allí se encuentran las sedes del Banco de Ghana, First Atlantic, Ecobank, Zenith Bank, Stanbic Bank, Guaranty Trust Bank, United Bank of Africa, HFC Bank y Société Générale. En los próximos años se prevén al menos unos 30.000 nuevos metros cuadrados de oficinas en distintos proyectos en esta  rea.
- Airport City. Zona mixta que agrupar  a buena parte de los grandes edificios de Accra. Además de los proyectos ya completados, como el Marina Mall, Silver Star Towers, Holiday Inn, etc., se prevén más de 50.000 metros cuadrados en nuevas oficinas.
- Spintex Road. Aunque inicialmente fue un barrio industrial, en la actualidad hay propiedades residenciales, comerciales, de oficinas e industriales.
- Adabraka. En su origen fue un suburbio residencial, pero por su proximidad al centro de Accra se convirtió en un enclave empresarial. Entre sus edificios relevantes se encuentran Trust Towers, Data Bank, UT Bank, Trust Bank, Palma House, CUA House, NCR Property, Tigo Office.

6.2. SUPERFICIES COMERCIALES

Hasta hace unos meses solo existía un centro comercial en términos occidentales en Ghana, el [Accra Mall](#), junto con otro pequeño espacio de esta clase, el [A&C Square](#). A finales de 2012 fue inaugurado el [Marina Mall](#). La venta minorista moderna representa únicamente entre el 5 y el 10% de las ventas totales. No obstante, la creciente clase media demanda este tipo de establecimientos y numerosas marcas desean establecerse en Ghana, lo cual se ha reflejado en la gran demanda de los pocos espacios disponibles en centros comerciales. La tasa de ocupación es cercana al 100% y los precios de alquiler por metro cuadrado se han incrementado desde entre 25 y 35 dólares a unos 50 en 2012.

En 2014 se prevé la apertura de varios grandes centros comerciales, como el West Hills Mall o el Garden City Mall (ver apartado siguiente), que están ya en construcción.

7

■ ALGUNOS PROYECTOS INMOBILIARIOS

A continuación se detallan algunos grandes proyectos inmobiliarios en distintos estados (proyectados, en construcción o completados).

7.1. ACCRA Y ALREDEDORES

7.1.1. Centros comerciales



[Marina Mall complex](#)

Construcción mixta de más de 2.500 m² de supermercado con espacio dedicado a locales comerciales y seis plantas en alquiler para oficinas. El complejo está situado en Airport Residential Area.

Este grupo además está pensando en abrir otros supermercados en Nkrumah Circle (4.000m²), Tesano Police Station Area (8.000m²) e industrial area (2.000 m²). Fue inaugurado a finales de 2012 y principios de 2013.

[One Airport Square](#)

Edificio mixto de 17.000 m² de los cuales 2.000 m² están destinados a locales comerciales, con nueve pisos de oficinas. Este diseño creado por Mario Cucinella Architects para [Laurus Development Partners](#) se situará en la zona de Airport Residential Area. El edificio se ha diseñado para que las fachadas este y oeste (las más afectadas por el sol) tengan una menor superficie. Además también está previsto un patio-plaza.





[The Exchange](#)

Gran proyecto de 75.000 m² para un uso mixto de hotel, oficinas, viviendas, centro comercial y plaza comercial. Diseñado por HOK Architects, también es un proyecto de Laurus Development Partners.

[GLAHCO](#)

Desarrollo de un edificio con área comercial de unos 6.000 m² y con un complejo hotelero de 12 plantas que será construido en una segunda fase, todo situado en Oxford Street, en Osu.



[Platinum place](#)



Ubicado en Airport City, es un proyecto de 71.000 m² valorado en 135 millones de dólares que comenzará en 2014 y no finalizará hasta 2017. Este complejo tendrá tiendas, viviendas, oficinas y un hotel, así como un centro de conferencias con un auditorio. El promotor es Inter Afrique Properties.

[West Hills Mall](#)

Cuando se inaugure en octubre de 2014 será el mayor centro comercial de Ghana y su-puestamente de toda África occidental, con 30.000 m² de superficie. Los promotores son Atterbury, SSNIT y Nasec. Construye WBHO Ghana. El gigante sudafricano de la distribución Shoprite tendrá un gran local en este nuevo espacio. La inversión total es de casi 100 millones de dólares.



7.1.2. Hoteles

Radisson Blu hotel

El grupo Rezidor Hotel, anunció en 2011 que construiría un nuevo hotel en Accra situado en el distrito financiero de Accra. Tendrá 168 habitaciones, 20 apartamentos (entre 1 y 3 dormitorios), restaurante, dos bares, 300 m² para reuniones, gimnasio y piscina al aire libre.



Marriott

La conocida cadena de hoteles abrirá un nuevo complejo con 210 habitaciones con los servicios habituales, restaurantes y centro de conferencias así como un casino. Lo construye la empresa portuguesa Ferreira y su finalización está prevista en 2013.

Kempinski Gold Coast



El Gobierno de Ghana ha buscado durante años que la cadena de lujo se estableciera en Ghana. Se prevé la inauguración de este hotel para la segunda mitad de 2013. Está situado cerca del *National Theatre*.

The Riviera

Dream Realty construirá en el centro de Accra un hotel de cinco estrellas y viviendas, en dos torres de 17 pisos. Este proyecto estará situado en primera línea de mar muy cerca de la plaza de la independencia o las oficinas centrales de algunos bancos.



7.1.3. Centros de negocio y oficinas

Accra International Trade Center



Este proyecto consiste en un edificio de oficinas (13.700 m²) con comercios en la planta baja y parking subterráneo en el centro de negocios de Accra. La inversión, liderada por el grupo RMB, es de 56 millones de dólares. Será la sede del Agricultural Development Bank. La construcción ha comenzado y el objetivo es completarla en 2014.

Lands Commission.

Se pretende construir un nuevo edificio de Lands Commission en Accra en la avenida principal, Independence Avenue. El proyecto es financiado por el Gobierno de Ghana y por la República Federal de Alemania y se estima en unos cuatro millones dólares. El edificio se ha diseñado para ser ecológico.



la
de

Standard Chartered Head Office

Consar Ltd. está construyendo la nueva sede de Standard Chartered en Ring Road.

The Octagon

Situado en el centro de Accra, al lado de los hoteles Mövenpick y Novotel, *The Octagon* es edificio de oficinas, en el que será posible adrir la propiedad, a diferencia de en muchos otros desarrollos. Los locales comerciales serán de alquiler. También dispondrá de garaje terráneo.

El proyecto es promovido por Dream Realty, presa que también gestiona el proyecto Riviera mencionado anteriormente y el proyecto Fort Jago en Elmina.



un
qui-
sub-
em-
St.

[Accra Shippers' Centre](#)

La *Ghana Shippers' Authority* está construyendo un centro en Accra para poder coordinar por satélite los distintos puertos de Tema, Takoradi, el aeropuerto Kotoka así como el puerto interior Boankra.



[Icon House](#)



Centro mixto de oficinas y comercio en la planta baja, desarrollado por [RMB Westport](#), con un coste de 56 millones de dólares. Se espera que este centro, que estará al lado del aeropuerto, se inaugure antes de finalizar 2013.

7.1.4. Viviendas

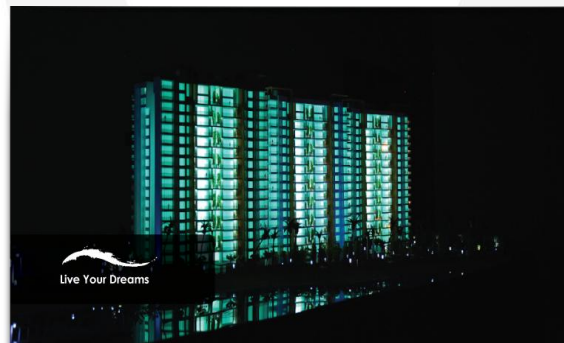
[Accra Villaggio Vista II](#)



Es la segunda fase de un proyecto de torres de apartamentos de estilo europeo para el segmento más alto del mercado, para venta o para alquiler. El promotor de este proyecto es el grupo [Trasacco](#), desarrolladores de [Trasacco Valley](#).

[La Beach Towers](#)

Proyecto ubicado en la orilla del mar, en la zona de La, consistente en tres bloques de edificios de viviendas de 18 plantas (planta baja y 17 plantas), con piscina y otras instalaciones. Los apartamentos están a la venta a través de la agencia [Real Concepts Limited](#); por su parte [Ghana Home Loans](#) ofrece buenas condiciones para las hipotecas de los compradores. La constructora es [Barbisotti](#).



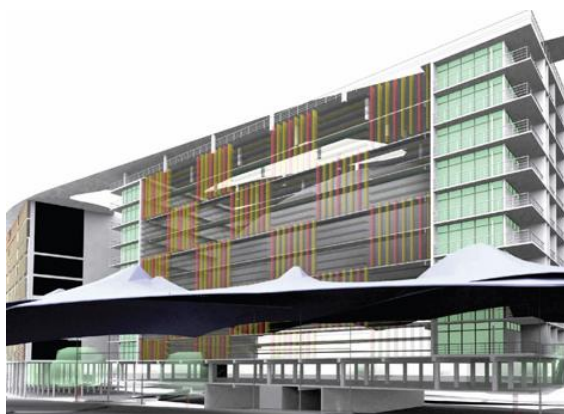
Turquaz residence



Proyecto en Airport Residential Area, consiste en 8 plantas de 4 viviendas de 230 m² cada una (3 habitaciones más habitación de servicio). La empresa constructora es Bereket Gh Ltd., filial de una empresa turca.

Accra Agostino Neto Project

Proyecto mixto de 8 plantas para viviendas con planta baja dedicada a uso comercial en Airport Residential Area.



la Re-

Accra Royal Tulip Hotel Aparments

El grupo Ferreira Ghana, está desarrollando el proyecto Royal Tulip Hotel Apartments, un bloque de apartamentos de dos, tres y cuatro habitaciones con servicios de lavandería, gimnasio, piscina etc., operados bajo la marca del hotel Golden Tulip.



7.1.5. Otros

[Airport City Hospital](#)

Iniciativa del Dr. Joseph Boateng, ghanés fundador de *St Thomas Healthcare Systems* (Las Vegas), para subsanar en cierta manera las carencias de oferta hospitalaria de Ghana.

Este hospital que se construirá en el centro del *Airport Area*, tiene proyectadas 150 camas distribuidas en 5 plantas. El proyecto total está estimado en 18 millones de dólares. El diseño del hospital ha sido realizado por *M/S Avanti Architects & Urban Designers*, firma situada en Accra.



7.2. TEMA

[ICT Park](#)



El parque tecnológico que se está construyendo en Tema para el Ministerio de Telecomunicaciones tendrá una superficie de 20,32 hectáreas situadas en la zona franca. El edificio constará de varias zonas para administración, formación, desarrollo, etc.

7.3. KUMASI

[Garden City Mall](#)

Este nuevo centro comercial es el primero de estas características en la segunda ciudad del país. Los desarrolladores son los mismos que del Accra Mall, primer centro comercial de Ac- El proyecto, valorado en 48 millones de dólares, tendrá una superficie de 20.000 m².



es-
los
cra.
res,

7.4. TAKORADI

Jubilee City Project

La autoridad local de Sekondi-Takoradi (*Sekondi-Takoradi Metropolitan Assembly, STMA*), aprobó 500 millones de dólares de presupuesto para realizar un proyecto de reestructuración de toda el área metropolitana. El proyecto contempla la construcción de un centro comercial, un aparcamiento, zona franca, polígono industrial, la expansión de la laguna y un hospital universitario de 400 camas. Este proyecto se llevará a cabo entre la STMA, la Corporación del Jubileo (*Jubilee City Corporation, JCC*), y la Universidad Kwame Nkrumah de Ciencia y Tecnología (*KNUST*) que será la encargada de diseñar y proyectar las estructuras y espacios de la ciudad para conseguir que sea más atractiva para los inversores.

Princess Town



Proyecto valorado en 200 millones de dólares, financiados por la empresa [SOROMA Capital](#), grupo ghanés que financia proyectos inmobiliarios. Consiste en un hotel de 150 habitaciones con todo tipo de servicios, así como una villa cultural con casas para invitados con espacios para talleres. También se construirán viviendas y un campo de golf.

Protea Hotel

El hotel se construirá en Axim road, Dixcove Hill y será de cuatro estrellas. Dispondrá de 136 habitaciones, 12 apartamentos de dos habitaciones para estancias cortas, además de salones para reuniones y conferencias, centro de negocios, restaurante, centro deportivo con gimnasio, piscinas etc. La construcción del hotel está siendo financiada por *Capital Alliance Property Investment Company* para el grupo Mohinani.

7.5. OTROS PROYECTOS: DESARROLLO DE CIUDADES

7.5.1. Hope City

Este [proyecto](#) faraónico de 10.000 millones de dólares contempla la edificación de un complejo de cinco grandes torres capaces de alojar una ciudad de las telecomunicaciones: una fábrica, viviendas para hasta 25.000 personas, una universidad para nuevas tecnologías, etc. La ubicación será Prampram, aunque inicialmente se eligió otro lugar. Una de las cinco torres será la más alta de África, con 270 metros y 75 plantas.



7.5.2. King's City



Renaissance Group promueve este [gran desarrollo urbano en la zona de Takoradi](#). Se trata de 25.000 nuevas viviendas en una superficie de 1.000 hectáreas con 1,5 millones de metros cuadrados de oficinas, espacios comerciales e industria, y un 30% de espacio verde. Los arquitectos son Multicad y entre los constructores se encuentra GKL. La construcción se realizará por etapas durante diez años.

7.5.3. City of Light

Un [proyecto](#) muy similar al anterior y de los mismos promotores y arquitectos, en este caso a unos 30km de Accra. Se construirán 22.000 viviendas para unos 88.000 habitantes.



8

■ INFORMACIÓN ADICIONAL: ESTAFAS

Son comunes los intentos de estafa de diverso tipo desde los países de África Occidental. Esta Oficina ha publicado una [nota](#) explicando los esquemas más habituales para operaciones de exportación.

En el caso del sector inmobiliario también son frecuentes las estafas, habitualmente en relación con grandes proyectos de construcción de vivienda social, habitualmente de miles de viviendas. La experiencia de esta Oficina permite detectar patrones comunes que se comentan a continuación, con la finalidad de prevenir a empresas españolas.

8.1.1. Toma de contacto

La empresa local se pone en contacto con varias empresas españolas anunciando un gran proyecto de construcción e indicando a cada empresa la función que realizará. Por ejemplo a una le asigna la ingeniería, a otra el suministro de materiales y así sucesivamente. Además informa a todas de las otras empresas españolas participantes para conferir un mayor aspecto de legitimidad a la operación y evitar levantar sospechas. En caso de que alguna empresa española se negase a participar, percatándose de la estafa, la empresa ghanesa excusa esta situación frente a las demás. Asimismo, se encargan de implicar a un contacto entre Ghana y España, es decir, una persona física que esté viajando continuamente entre ambos países y entablando contacto en persona con las empresas españolas.

La empresa ghanesa (la estafadora) está debidamente registrada en el *Registrar's General*, pero eso no quiere decir que se dedique a actividades lícitas.

8.1.2. Solicitud de fondos

Una vez establecido el contacto con la empresa española, se le envía un precontrato en el que se informará de la confidencialidad absoluta del mismo (este es el motivo por el que la empresa española no se pondrá en contacto con otras empresas o con la OFECOMES, pues correría con el riesgo de perder la oportunidad de participar si la empresa ghanesa se enterara). Después se les invitará a visitar la zona, para que vean el proyecto *in situ*.

En este momento, el estafador comienza a solicitar dinero para poder pagar ciertos gastos del viaje como desplazamientos, regalos de cortesía para jefes tribales, etcétera, asegurando que enviará

el comprobante de los gastos una vez que haya recibido la transferencia, que a menudo se realiza mediante *Western Union*.

Una vez los españoles llegan a Ghana, se les acompaña a los lugares donde se ha de ejecutar el proyecto, se les presenta a algunos jefes tribales, se les solicitará más dinero para hacer frente a nuevos gastos y se les solicita firmar un nuevo contrato con el supuesto consorcio final de empresas que participará en el proyecto.

Sin embargo, el proyecto nunca se llega a materializar.

8.1.3. Cómo proceder

Antes de empezar, realice algunas comprobaciones básicas. Despejar con certeza las dudas sobre la legitimidad del proyecto en ocasiones puede ser difícil, pero como mínimo deben tenerse en cuenta los siguientes puntos:

- Verificación de la empresa en el *Registrar's General*. Como se ha explicado anteriormente, el hecho de que esté debidamente inscrita no implica que la empresa realice actividades lícitas, pero desde luego, si no está inscrita, es una estafa.
- Verificación del lugar de construcción. Como se ha explicado anteriormente, los centros de construcción principales son ciertos lugares de Accra, Takoradi y Kumasi.
- Comprobación de la coherencia del proyecto con respecto a la población donde se va a ejecutar. No tiene sentido construir 50.000 viviendas en una población que tiene censados a 20.000 habitantes y piense siempre en la capacidad económica de la población.
- Contratación pública. Son casos muy frecuentes; también se habla de *vivienda social*. Dado el maltrecho estado de las finanzas públicas y la paralización de la mayoría de contratos públicos, cualquier proyecto de esta clase debe contemplarse con un escepticismo adicional.
- Celeridad en las negociaciones. Un proyecto de esta magnitud requiere siempre mucho tiempo para la obtención de todos los permisos necesarios y demás trámites, por lo que la presión para cerrar el contrato y la solicitud de dinero por adelantado no tienen, en principio, ningún fin justificado.
- Examen exhaustivo de los documentos. Puesto que muchos estafadores usan una y otra vez el mismo esquema, fíjese en los detalles porque tal vez el estafador haya sido descuidado: la fecha (aún por llegar, o pasada), el nombre o las iniciales de otra empresa, una marca de agua que no debería estar ahí o que no coincide en la posición con las otras hojas del mismo documento, etc.

9



ANEXOS

9.1. DIRECCIONES DE INTERÉS

GREDA ([Ghana Real Estate Developers Association](#))

Tel: +233 (0) 302 782 531

Email: info@gredaghana.org

AMA ([Accra Metropolitan Assembly](#))

Tel: +233 (0) 216 639 479

Email: accrametro@ama.gov.gh

LANDS COMMISSION

Tel : +233 (0) 302 777 324

LAND ADMINISTRATION PROJECT ([LAP](#))

Tel : +233 (0) 302 676 139

Email : info@ghanalap.gov.gh