

# DUBAI INGATLANBEFEKTETÉS AMIT VÁSÁRLÁS ELŐTT TUDNI ÉRDEMES

Az elmúlt években Dubai az egyik legtöbbet emlegetett ingatlanpiaccá vált a világon. Egyre több európai befektető, vállalkozó és család dönt úgy, hogy itt vásárol ingatlant, akár saját használatra, akár befektetési céllal.

Sokan azonban ugyanazzal a problémával találják szembe magukat.

Rengeteg információ található az interneten, de nehéz eldönteni, mi igaz, mi túlzás, és mi az, amit egy értékesítési prezentáció kedvéért mondanak.

Ez az útmutató azért készült, hogy közérthetően bemutassa, hogyan működik valójában a dubai ingatlanpiac, milyen költségekkel kell számolni, hogyan zajlik a vásárlás, mik a leggyakoribb hibák, és mire érdemes figyelni a döntés előtt.



# TARTALOMJEGYZÉK

Bevezetés

Miért beszél ma mindenki Dubairól?

A legnagyobb tévhit a dubai ingatlanpiacról

„Már minden túl drága.”

„Ez csak a gazdagoknak való.”

„Túl kockázatos.”

Saját célra vagy befektetésre vásárolsz?

Off-Plan vagy kész ingatlan?

Off-Plan ingatlanok

Kész ingatlanok

Hogyan működik a részletfizetés?

Mi történik a pénzeddel?

Escrow számla és vásárlói védelem

Kiadási lehetőségek Dubaiban

Hosszútávú kiadás

Airbnb és rövidtávú kiadás

Golden Visa

Mi történik, ha később el szeretnéd adni az ingatlant?

A leggyakoribb hibák

Csak az árat nézik

Csak a legismertebb területeket keresik

Nem vizsgálják meg a fejlesztőt

Túl sokáig várnak

Miben tudok segíteni?

Kapcsolat

# MIÉRT BESZÉL MA MINDENKI DUBAIRÓL?

Ha valaki tíz évvel ezelőtt azt mondja, hogy Dubai a világ egyik legfontosabb befektetési központjává válik, sokan valószínűleg kételkedtek volna benne. Ma azonban a helyzet teljesen más.

Dubai már nem egyszerűen egy turisztikai célpont. Nem csak a Burj Khalifáról, a luxusszállodákról vagy a Palm Jumeirah-ról szól.

A város az elmúlt években globális üzleti központtá vált.

A világ minden tájáról érkeznek ide:

- vállalkozók
- befektetők
- digitális nomádok
- multinacionális cégek vezetői
- családok, akik biztonságos környezetet keresnek

A lakosság folyamatosan növekszik, és ezzel együtt nő az igény a lakhatásra is.

A legtöbb ingatlanpiac alapja valójában nagyon egyszerű.

Ha nő a népesség, nő a lakhatási igény.

Ha nő a lakhatási igény, nő a kereslet az ingatlanok iránt.

Dubai jelenleg pontosan ebben a fázisban van.

# A LEGNAGYOBB TÉVHITEK DUBAI INGATLANPIACÁRÓL

*„Már minden túl drága.”*

Ez az egyik leggyakoribb mondat, amit hallok.

Érdekes módon ugyanezt hallottam 2021-ben, 2022-ben, 2023-ban és 2024-ben is.

A legtöbb ember ilyenkor csak a hírekben szereplő rekordeladásokat látja, a több tízmillió vagy akár százmillió dirhamos penthouse-okat és luxusvillákat. Ebből könnyű azt a következtetést levonni, hogy Dubai már megfizethetetlen.

A valóság azonban ennél jóval árnyaltabb.

Dubai nem egyetlen ingatlanpiac, hanem több tucat különböző városrészből áll, amelyek teljesen eltérő árszinteken mozognak. Ugyanabból a költségkeretből az egyik környéken egy stúdió lakásra lehet elég a pénz, míg egy másik, fejlődő területen akár egy nagyobb, jobb hozamot termelő ingatlanra is.



Ráadásul a legtöbb sikeres befektető nem ott vásárol, ahol ma mindenki vásárolni szeretne, hanem ott, ahol várhatóan néhány év múlva lesz a legnagyobb kereslet.

Ezért nem az a kérdés, hogy Dubai drága-e vagy olcsó-e. A valódi kérdés az, hogy a rendelkezésre álló költségkeretből hol található a legjobb lehetőség.

***„Ez csak a gazdagoknak való.”***

Sokan meglepődnek, amikor megtudják, hogy bizonyos projektekben a belépési szint alacsonyabb lehet, mint számos nyugat-európai nagyvárosban.

A fejlesztői részletfizetési konstrukciók miatt pedig nem feltétlenül szükséges a teljes vételár rendelkezésre állása a vásárlás pillanatában



## **„Túl kockázatos.”**

A dubai ingatlanpiacot több hatóság is szabályozza.

A legfontosabb szereplők:

### **Dubai Land Department (Dubaji Földhivatal)**

A tulajdonjogok nyilvántartásáért és az ingatlantranzakciók felügyeletéért felelős.

### **RERA (Real Estate Regulatory Agency – Ingatlanszabályozási Hatóság)**

A piac működését, az ingatlanközvetítőket és a fejlesztőket szabályozza.

Az új projektek esetében a vásárlói befizetések úgynevezett escrow számlára kerülnek.

Ez egy elkülönített bankszámla, amelyet nem használhat fel szabadon a fejlesztő.

A pénz kizárólag a projekt előrehaladásának megfelelően szabadítható fel.



# SAJÁT CÉLRA VAGY BEFEKTETÉSRE VÁSÁROLSZ?

Ez az első kérdés, amelyet minden vásárlónak fel kell tennie magának.

Sokan rögtön az ingatlanokat kezdik nézegetni. Pedig először a célt kell meghatározni.

Ha saját használatra vásárolsz, fontos lehet:

- az iskola közelsége
- a munkahely elérhetősége
- a környék hangulata
- a közlekedés

Ha befektetésre vásárolsz, akkor teljesen más szempontok kerülnek előtérbe:

- bérleti kereslet
- várható hozam
- értéknövekedési potenciál
- fejlesztések a környéken

Sok befektető ott hibázik, hogy saját ízlése alapján választ befektetést.

Pedig nem neki kell majd benne laknia.

# OFF-PLAN VAGY KÉSZ INGATLAN?

Az egyik legfontosabb döntés.

## Off-Plan

Az építés alatt álló ingatlanokat nevezzük off-plan projekteknek.

Előnyeik:

- alacsonyabb belépési ár
- hosszú részletfizetés
- magasabb értéknövekedési potenciál
- szélesebb választék

Hátránya:

- várni kell az átadásra

## Kész ingatlan

Előnyei:

- azonnal használható
- azonnal kiadható
- azonnali bevétel

Hátránya:

- általában magasabb vételár
- kevesebb fizetési rugalmasság



# HOGYAN MŰKÖDIK A RÉSZLETFIZETÉS?

Ez az egyik olyan terület, amelyet sok európai vásárló nehezen hisz el elsőre.

Dubai számos projektjénél nem szükséges hagyományos bankhitel.

A fejlesztő saját fizetési tervet biztosít.

*Például:*

20% vásárláskor

30% az építkezés során

50% átadáskor

Vagy bizonyos projekteknél:

10% vásárláskor

40% építés alatt

50% több év alatt az átadás után

Ez azt jelenti, hogy a teljes vételárat nem feltétlenül kell azonnal kifizetni.



# MI TÖRTÉNIK A PÉNZEDDEL?

Ez az egyik leggyakoribb kérdés.

A legtöbb ember attól tart, hogy a fejlesztő egyszerűen eltűnik a pénzzel.

A valóságban a befizetések escrow számlára kerülnek.

A fejlesztő csak akkor fér hozzá a pénz egy részéhez, ha bizonyítani tudja az építkezés megfelelő előrehaladását.

Ez jelentős védelmet biztosít a vásárlóknak.



# HOSSZÚTÁVÚ KIADÁS

A hosszútávú kiadás a legegyszerűbb modell.

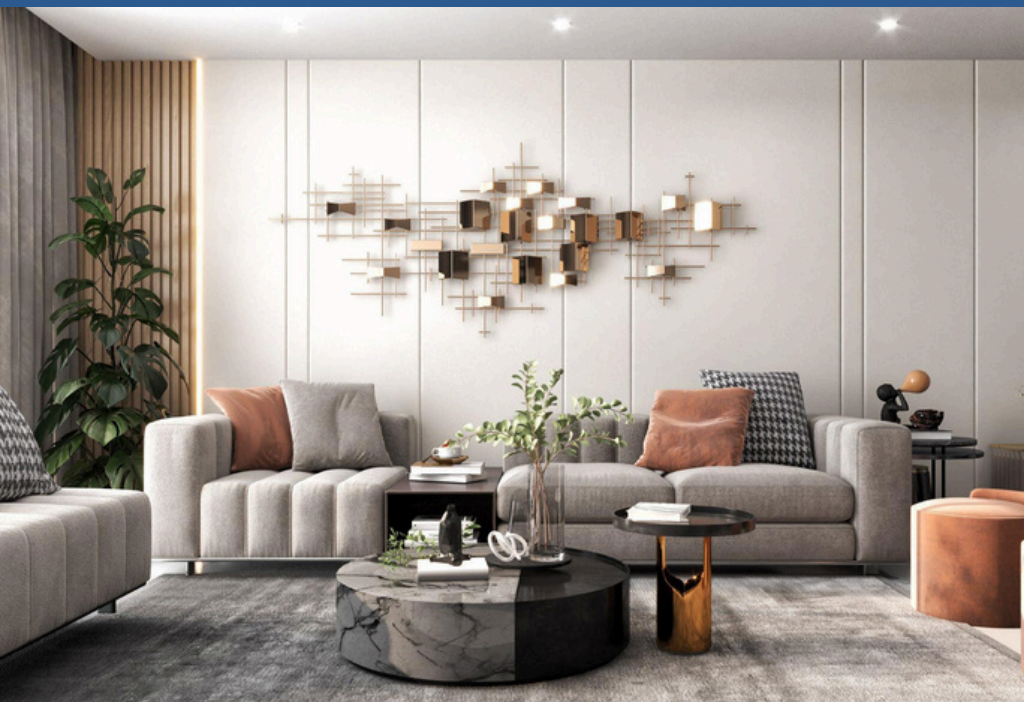
A bérlő általában egy évre szerződik.

A szerződést regisztrálni kell az Ejari rendszerben, amely a dubai bérleti szerződések hivatalos nyilvántartása.

## ***A modell előnye:***

- kiszámítható bevétel
- kevés adminisztráció
- stabil kereslet

Különösen népszerű a helyi munkavállalók és családok körében.



# AIRBNB ÉS RÖVIDTÁVÚ KIADÁS

A rövidtávú kiadás nagyobb figyelmet igényel.  
Szükséges hozzá:

- DTCM (Dubaji Turisztikai és Kereskedelmi Marketing Hivatal) engedély
- megfelelő bútorozás
- professzionális fotók
- vendégkezelés

A potenciális bevétel magasabb lehet, de a költségek és a munka mennyisége is növekszik.  
Nem minden lakás alkalmas Airbnb-re.

A lokáció döntő szerepet játszik.



# MI TÖRTÉNIK, HA KÉSŐBB EL SZERETNÉD ADNI?

Az ingatlan továbbértékesítése viszonylag egyszerű folyamat.

A fő lépések:

- vevő megtalálása
- adásvételi szerződés
- foglaló
- NOC (hozzájárási igazolás)
- tulajdonátruházás
- új tulajdoni lap kiállítása

A legtöbb tranzakció néhány hét alatt lezárható.



# A LEGGYAKORIBB HIBÁK

## *Csak az árat nézik*

Az egyik leggyakoribb hiba, hogy a vásárló kizárólag a vételár alapján próbál dönteni. Első pillantásra természetesnek tűnhet, hogy mindenki a legolcsóbb lehetőséget keresi, azonban az ingatlanbefektetésnél az ár önmagában nagyon keveset mond.

Egy olcsóbb ingatlan nem feltétlenül jelent jobb befektetést. Sokkal fontosabb kérdés, hogy mennyire lesz könnyen kiadható, milyen a környék fejlődési potenciálja, mekkora a várható kereslet, és milyen ütemben növekedhet az értéke a következő években.



A profi befektetők nem azt kérdezik, hogy melyik a legolcsóbb lakás, hanem azt, hogy melyik ingatlan kínálja a legjobb hosszú távú megtérülést.



## ***Csak a legismertebb területeket keresik***

Sokan kizárólag olyan városrészekben gondolkodnak, amelyeket már ismernek a közösségi médiából vagy turistaként láttak.

Bár ezek kiváló területek lehetnek, gyakran már magasabb árszinten mozognak, mert mindenki ugyanazokat a lokációkat keresi.

A legtöbb sikeres befektető nem feltétlenül ott vásárol, ahol ma a legnagyobb a felhajtás, hanem ott, ahol néhány év múlva várható a legnagyobb fejlődés.

Sok esetben egy új metróállomás, egy tervezett bevásárlóközpont, egy üzleti negyed vagy egy infrastruktúra-fejlesztés sokkal nagyobb értéknövekedést eredményezhet, mint egy már teljesen beépült és ismert városrész.

Ezért a jó befektetés nem mindig a legismertebb lokációban található, hanem ott, ahol a jövőbeni kereslet várhatóan növekedni fog.

## *Nem vizsgálják meg a fejlesztőt*

Sokan órákat töltenek az alaprajzok, a kilátás vagy az amenity lista tanulmányozásával, miközben szinte semmilyen figyelmet nem fordítanak arra, hogy ki építi az ingatlant.

Pedig a fejlesztő múltja gyakran fontosabb, mint maga az épület.

Érdemes megvizsgálni, hogy a fejlesztő hány projektet adott már át, mennyire tartotta a határidőket, milyen minőségben épített, és hogyan teljesítenek a korábbi projektjei a bérleti piacon.

Egy gyönyörű látványterv bárki számára elkészíthető. A valódi kérdés az, hogy a fejlesztő képes-e ugyanazt a minőséget átadni a valóságban is.



A tapasztalt befektetők gyakran előbb választanak fejlesztőt, és csak utána választanak projektet. Nem véletlenül. Egy erős fejlesztő hosszú távon jelentősen csökkentheti a kockázatokat, és nagyobb biztonságot adhat a befektetésnek.

## *Túl sokáig várnak*

Ez az egyik leggyakoribb hiba, amit a vásárlók elkövetnek.

Teljesen természetes, hogy egy ingatlanvásárlás előtt az ember szeretné átgondolni a döntését. Ugyanakkor fontos megérteni, hogy Dubai rendkívül gyors piac.

A legjobb projektek legjobb egységei sokszor nem hetekig vagy hónapokig elérhetők, hanem órákig vagy néhány napig.

Őszintén szólva, a vásárlásaim körülbelül 90%-ánál előfordul, hogy mire a vevő meghozza a döntést, elindítja az utalást vagy elküldi a foglalót, az eredetileg kiválasztott lakás már nem elérhető. Ez nem azért történik, mert bárki nyomást szeretne gyakorolni a vásárlóra. Egyszerűen ennyire aktív a piac.

Természetesen nem szabad kapkodni, és minden döntést alaposan át kell gondolni. Viszont ha egy projekt megfelel a céljaidnak, megfelelő a lokáció, megbízható a fejlesztő, tetszik a fizetési ütemezés és belefér a költségkerettedbe, akkor a túl hosszú várakozás gyakran nagyobb kockázatot jelent, mint maga a vásárlás.

## GOLDEN VISA

A Golden Visa az egyik legismertebb előny a külföldi befektetők számára.

Bizonyos feltételek teljesülése esetén hosszú távú tartózkodási lehetőséget biztosít az Egyesült Arab Emírségekben.

Sok vásárló számára ez nem az elsődleges cél, hanem egy plusz előny az ingatlanbefektetés mellett.



# MIBEN TUDOK NEKED SEGÍTENI?

Az elmúlt években számos külföldi vásárlónak segítettem eligazodni a dubai ingatlanpiacon, a teljes folyamat során magyar nyelvű támogatással.

Segíthetek többek között:

- Befektetési célú ingatlan kiválasztásában
- Saját otthon megtalálásában Dubaiban
- Off-plan és kész ingatlanok összehasonlításában
- Várható bérleti hozamok elemzésében
- Hosszútávú és rövidtávú kiadási lehetőségek felmérésében
- Golden Visa ügyintézésében
- Bankszámlanyitásban az Egyesült Arab Emírségekben
- Cégalapításban és üzleti struktúrák kialakításában
- Az adásvételi folyamat teljes lebonyolításában
- Továbbértékesítésben és exit stratégia megtervezésében

Akár befektetési céllal vásárolnál, akár saját otthont keresel, szívesen segítek megtalálni azt a megoldást, amely a legjobban illeszkedik a céljaidhoz.

**Weboldal: [arnhoffer.com](http://arnhoffer.com)**  
**WhatsApp: +971 58 820 5069**  
**E-mail: [cintia@arnhoffer.com](mailto:cintia@arnhoffer.com)**

