

DIS MOI IMANE ...
COMMENT
**INVESTIR
À DUBAI ?**

LE GUIDE PRATIQUE POUR RÉUSSIR
SANS ERREUR



IMANE SENHAJI
FONDATRICE IMS LIFE VISION

INVESTIR À DUBAÏ :

Le guide pratique
pour réussir sans erreur

IAMS.

Mentions légales

Ce guide a été rédigé dans un objectif informatif et pédagogique, à partir de mon expérience professionnelle dans l'immobilier ainsi que des informations disponibles au moment de sa publication.

Le marché immobilier, les réglementations et les procédures administratives pouvant évoluer, il est recommandé de vérifier les informations auprès des organismes compétents et de consulter un professionnel qualifié avant toute décision d'investissement.

Bien que ce guide ait été conçu avec le plus grand soin, son contenu ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou financier personnalisé.

Toute reproduction, diffusion ou utilisation, totale ou partielle, de ce document sans autorisation écrite préalable est interdite.

Auteur : Imane Senhaji

Éditeur : IMS LIFE VISION

Première édition : Version 1.0 - 2026

Introduction

Chaque année, des **milliers d'investisseurs** étrangers choisissent Dubaï. Et ce n'est pas un hasard.

Fiscalité avantageuse, rendements locatifs attractifs, qualité de vie, croissance démographique soutenue... les raisons qui poussent de nombreux investisseurs à s'intéresser à Dubaï sont nombreuses.

Pourtant, malgré tout ce que l'on peut voir ou entendre sur Dubaï, investir ici ne s'improvise pas. Comme n'importe quel marché immobilier, il possède ses propres règles, ses spécificités, ses opportunités, mais aussi ses pièges.

Au fil des années, j'ai constaté que beaucoup d'investisseurs s'intéressent à cette ville avec enthousiasme mais disposent finalement de peu d'informations fiables et structurées. Entre les réseaux sociaux, les publicités immobilières, les articles contradictoires et les promesses parfois irréalistes, il devient difficile de distinguer les faits de la réalité du terrain.

C'est précisément pour cette raison que j'ai créé ce guide.

Mon objectif n'est pas de te convaincre d'investir à Dubaï à tout prix.

Mon objectif est simple : te transmettre l'essentiel de mon expérience sur le terrain, afin que tu puisses investir en toute confiance, avec une vision claire et une stratégie gagnante.

Que tu sois simplement curieux, futur expatrié, investisseur débutant ou déjà expérimenté, tu trouveras dans ce guide les informations essentielles pour comprendre le marché immobilier de Dubaï et éviter les erreurs les plus fréquentes.

Qui suis-je ?

Je m'appelle Imane Senhaji, fondatrice de l'agence immobilière **IMS IMMO Real Estate** et d'**IMS LIFE VISION** à Dubaï. Je suis agent immobilier depuis plus de 10 ans, avec une solide expérience acquise en France, où j'ai eu l'opportunité de travailler dans pratiquement tous les secteurs de l'immobilier :

- Syndic de copropriété
- Location
- Transaction
- Gestion locative
- Asset management



Au cours de ma carrière, j'ai accompagné plus de **500 clients** dans leurs projets immobiliers : location, gestion locative, vente et investissement. Des profils très différents, avec des besoins, des objectifs et des parcours parfois totalement opposés. Chaque année, des **milliers d'investisseurs** étrangers choisissent Dubaï. Et ce n'est pas un hasard.

Cette diversité m'a permis de développer une **vision à 360°** du marché immobilier et d'anticiper les défis qui peuvent se présenter à chaque étape d'un projet. Depuis plus de **4 ans**, j'ai choisi de poursuivre ma carrière à Dubaï, une ville en pleine croissance où l'immobilier occupe une place centrale dans l'économie.

En tant que professionnelle du secteur, je voyais bien qu'il se passait ici quelque chose d'unique. Une ville qui se développe à une vitesse impressionnante, qui attire des talents et des investisseurs du monde entier, et dont le marché immobilier évolue constamment. Je ne voulais pas observer cette évolution de loin. Je voulais la vivre de l'intérieur.

Depuis mon arrivée, j'ai accompagné aussi bien des expatriés à la recherche d'une résidence principale ou secondaire que des investisseurs internationaux souhaitant générer des revenus locatifs, réaliser une plus-value ou construire un patrimoine sur le long terme.

Mon rôle va bien au-delà d'une simple transaction immobilière.

J'accompagne mes clients de la première réflexion jusqu'à la concrétisation de leur projet. Qu'il s'agisse d'identifier la bonne zone, de comparer plusieurs promoteurs, de choisir le plan de paiement le plus adapté ou encore d'optimiser la rentabilité d'un investissement, mon objectif est toujours le même : permettre à mes clients de prendre des décisions éclairées et d'investir avec confiance.

En parallèle, je partage régulièrement du contenu pédagogique sur **Instagram, TikTok et YouTube** afin de rendre l'immobilier à Dubaï plus accessible aux francophones. Au fil des années, ma communauté m'a notamment connue à travers une série de vidéos intitulée « **Dis-moi Imane** », dans lesquelles je réponds de façon simple et transparente aux questions les plus fréquentes sur **l'immobilier à Dubaï, l'expatriation et l'investissement**.

J'y partage mes analyses, mon expérience du terrain et des conseils pratiques pour aider chacun à mieux comprendre les opportunités, mais aussi les réalités du marché.

D'une certaine manière, cet ebook est le prolongement de cette même démarche. J'ai souhaité réunir dans un seul guide toutes les informations que j'aurais aimé pouvoir transmettre à chaque personne qui m'écrit, m'appelle ou me pose une question sous une vidéo. Cette double expérience, en France et à Dubaï, me permet aujourd'hui d'avoir un regard à la fois local et international sur l'investissement immobilier. C'est cette expérience que j'ai souhaité partager à travers ce guide, afin de t'aider à comprendre ce marché et à investir avec une vision claire, réaliste et structurée. J'espère qu'il t'apportera les réponses et la clarté nécessaires pour avancer sereinement dans ton projet.

— Imane Senhaji



SOMMAIRE

Avant de commencer, je t'invite à lire ce guide dans l'ordre. Chaque chapitre a été pensé pour te permettre de comprendre progressivement le marché immobilier de Dubaï et de construire une stratégie d'investissement solide.

01 — Comprendre le marché immobilier de Dubaï

Découvrir son fonctionnement, son cadre réglementaire, les principales zones d'investissement et les tendances du marché.

02 — Pourquoi investir à Dubaï aujourd'hui ?

Fiscalité, croissance économique, rendements locatifs, visas investisseurs et perspectives de développement.

03 — Les 7 erreurs à éviter avant d'investir

Les pièges les plus fréquents rencontrés par les investisseurs étrangers et comment les éviter.

04 — Cas pratiques : 3 investissements réels analysés

Trois exemples concrets d'investissements réalisés à Dubaï, avec leurs objectifs, stratégies, plans de paiement et résultats.

05 — Le processus d'achat étape par étape

De la recherche du bien jusqu'à la remise des clés : comprendre chaque étape d'un achat immobilier à Dubaï.

06 — Fiscalité et avantages pour les investisseurs étrangers

Fiscalité locale, convention fiscale, succession, transmission du patrimoine et avantages réservés aux investisseurs internationaux.

Bonus pratiques

Bonus n°1 — Comment choisir un promoteur à Dubaï

Comprendre les différences entre les principaux promoteurs, leurs forces, leurs spécificités et les critères essentiels à analyser avant d'investir.

Bonus n°2 — Exemples de plans de paiement

Découvrir les principaux types de plans de paiement proposés à Dubaï : paiement classique, post-handover et achat comptant.

Bonus n°3 — La boîte à outils de l'investisseur

Les calculs essentiels pour analyser un investissement : rentabilité brute et nette, plus-value, amortissement, conversions et indicateurs clés.

Bonus n°4 — Outils et applications indispensables

Les plateformes, applications et ressources que j'utilise au quotidien pour analyser le marché immobilier de Dubaï.

Bonus n°5 — FAQ : les questions les plus fréquentes

Les réponses aux interrogations que me posent le plus souvent les investisseurs avant leur premier achat.

Bonus n°6 — Glossaire de l'investisseur à Dubaï

Tous les termes, acronymes et notions indispensables pour comprendre le vocabulaire immobilier utilisé aux Émirats.

Bonne lecture, et bienvenue dans l'univers passionnant de l'immobilier à Dubaï !

CHAPITRE I

Comprendre le marché

Avant de se lancer dans un projet immobilier à Dubaï, il est essentiel de comprendre la logique et les spécificités de ce marché unique.

L'immobilier y est jeune, dynamique et en constante évolution, ce qui en fait une opportunité attractive mais qui demande d'autant plus de vigilance pour éviter les erreurs.

Comprendre Dubaï avant d'investir

Avant de parler immobilier, il est important de comprendre ce qui fait la singularité de Dubaï.

Dubaï est l'un des **sept émirats** qui composent les **Émirats arabes unis (EAU)**, aux côtés notamment d'**Abu Dhabi**, la capitale du pays.

Situés au cœur du Golfe arabe, les Émirats arabes unis se sont imposés en quelques décennies comme l'une des économies les plus dynamiques de la région.

Contrairement à une idée reçue, la réussite économique de Dubaï ne repose aujourd'hui que très peu sur le pétrole.

Dès les années **1990**, les dirigeants de l'émirat ont engagé une stratégie ambitieuse visant à diversifier l'économie en développant plusieurs secteurs clés :

- Le tourisme
- L'immobilier
- Le commerce international
- La logistique
- La finance
- Les nouvelles technologies

Cette vision à long terme a profondément transformé la ville.

Là où se trouvait autrefois une petite cité commerçante, Dubaï est devenue en quelques décennies une **métropole internationale** qui accueille aujourd'hui des habitants et des investisseurs venus du monde entier.

La population continue de croître rapidement, portée par l'arrivée constante d'expatriés, d'entrepreneurs et d'entreprises internationales.

C'est précisément cette croissance démographique, économique et touristique qui soutient aujourd'hui le marché immobilier local.

👉 Comprendre cette dynamique est essentiel : lorsque tu investis à Dubaï, tu n'investis pas seulement dans un appartement ou une villa. Tu investis également dans le développement d'une ville qui poursuit encore aujourd'hui son expansion.

Un marché encadré et sécurisé

Beaucoup l'ignorent, mais l'immobilier à Dubaï est strictement encadré par le gouvernement, avec un cadre légal solide et des lois pensées pour protéger les investisseurs.

Le **Dubai Land Department (DLD)** joue un rôle central : c'est l'administration qui enregistre toutes les transactions immobilières et délivre les titres de propriété. Chaque achat est ainsi consigné officiellement, ce qui évite toute contestation et renforce la crédibilité du marché.

À côté du DLD, l'organisme **RERA (Real Estate Regulatory Agency)** s'assure que tous les acteurs du marché, promoteurs, agents, sociétés de gestion, respectent les règles. C'est elle qui délivre les licences, publie les lois et surveille le bon fonctionnement du secteur.

Lorsqu'un acheteur signe un contrat de vente, appelé **SPA (Sales & Purchase Agreement)**, tout est précisé noir sur blanc : le prix du bien, le plan de paiement, les délais de livraison et les obligations des deux parties. Ce document officiel, reconnu par le DLD, offre une vraie protection juridique.

Pour les projets en cours de construction (off-plan), une mesure phare a été instaurée après la crise de 2008 : l'**escrow account**, ou compte séquestre.

Concrètement, cela signifie que les paiements des acheteurs ne vont pas directement dans les poches du promoteur, mais sur un compte bloqué. Le promoteur ne peut débloquer les fonds qu'au fur et à mesure de l'avancement des travaux, validé par un organisme tiers. Cette réforme est un bon exemple de la mentalité de Dubaï : à chaque problème, une solution concrète et rapide est mise en place pour sécuriser le marché.

✨ **À retenir** : aujourd'hui, les contrats sont standardisés, les transactions sont centralisées, et grâce aux applications officielles, chaque investisseur peut vérifier en temps réel la légitimité d'un projet ou d'un promoteur.

Acheter à distance : un process simplifié à Dubaï

Il est tout à fait possible d'acheter un bien immobilier sans être présent physiquement. Le marché a été pensé pour les investisseurs internationaux, et il offre une flexibilité rare par rapport à de nombreux autres pays où les démarches à distance sont complexes et chronophages.

Tu peux bien sûr recevoir les contrats par voie postale, afin de les signer en main propre puis les renvoyer. Mais aujourd'hui, Dubaï a largement digitalisé ses procédures, ce qui rend le processus beaucoup plus rapide et fluide :

- Les contrats légaux peuvent être signés à distance grâce à la signature électronique sécurisée reconnue par le DLD.
- Si nécessaire, tu peux également mandater un représentant de confiance via une POA (Power of Attorney), c'est-à-dire une procuration légale qui l'autorise à agir en ton nom (signatures, enregistrement, réception du bien).
- Enfin, l'enregistrement du bien et l'émission du Title Deed (titre de propriété) sont totalement digitalisés via l'application Dubai REST.

✨ **À retenir :** acheter à distance à Dubaï est un processus courant, sécurisé et rapide, qui attire de nombreux investisseurs étrangers chaque année.

Les zones incontournables

Le choix de la localisation est l'un des éléments les plus importants d'un investissement immobilier.

À Dubaï, certains quartiers sont déjà pleinement établis et bénéficient d'une **forte demande locative**, tandis que d'autres sont encore en développement et offrent un potentiel de valorisation intéressant sur le long terme.

Avant de choisir un bien, il est donc essentiel de comprendre les spécificités de chaque zone et de vérifier qu'elles correspondent à tes objectifs : **rendement locatif, plus-value, résidence principale** ou **diversification patrimoniale**.

Zones établies : les valeurs sûres

Downtown Dubai & Business Bay

Véritable cœur économique et touristique de la ville, **Downtown** regroupe certains des lieux les plus emblématiques de Dubaï : le **Burj Khalifa**, le **Dubai Mall**, l'**Opéra** ou encore les célèbres fontaines.

Juste à côté, **Business Bay** concentre bureaux, hôtels, résidences modernes et sièges d'entreprises.

Ces deux quartiers attirent une clientèle internationale à fort pouvoir d'achat ainsi qu'une importante population de jeunes actifs.

👉 Les prix y figurent parmi les plus élevés de Dubaï, mais la **valeur patrimoniale** reste particulièrement solide et la demande locative est constante.

Dubai Marina & JBR

Dubai Marina et **Jumeirah Beach Residence (JBR)** comptent parmi les quartiers les plus populaires de Dubaï.

Avec leur promenade en bord de mer, leurs restaurants, leurs plages et leur ambiance cosmopolite, ils séduisent aussi bien les résidents que les touristes.

C'est également l'un des secteurs les plus recherchés pour la location saisonnière.

👉 Une zone dynamique offrant généralement une excellente liquidité à la revente ainsi qu'une forte demande locative.

Jumeirah Village Circle (JVC)

JVC est aujourd'hui l'un des quartiers les plus recherchés par les investisseurs à la recherche d'un bon équilibre entre budget d'entrée et **rentabilité**.

Le quartier bénéficie d'une forte croissance démographique, de nombreuses nouvelles résidences et d'une demande locative soutenue, notamment sur les studios et appartements une chambre.

👉 Un excellent compromis entre accessibilité, rendement locatif et potentiel de valorisation.

Palm Jumeirah

La Palm Jumeirah est probablement l'adresse la plus connue de Dubaï. Cette île artificielle emblématique accueille villas de prestige, résidences haut de gamme, hôtels de luxe et établissements mondialement connus comme Atlantis. Les investisseurs y recherchent avant tout le **prestige**, la **rareté** et la **valeur patrimoniale**.

👉 Un marché premium avec des tickets d'entrée parmi les plus élevés de Dubaï.

Dubai Hills Estate

Souvent surnommé le « Beverly Hills de Dubaï », **Dubai Hills Estate** est devenu en quelques années l'un des quartiers résidentiels les plus prisés de la ville. Golf, villas, résidences modernes, espaces verts et **Dubai Hills Mall** en font une destination particulièrement appréciée des familles.

👉 Une zone en forte croissance qui attire une clientèle recherchant un cadre de vie haut de gamme.

Dubai Creek Harbour

Souvent présenté comme le « futur Downtown », **Dubai Creek Harbour** est l'un des grands projets urbains développés par **Emaar**. Le quartier bénéficie d'un emplacement stratégique, d'une vue spectaculaire sur la skyline de Dubaï et d'un important potentiel de développement.

👉 Une zone encore en pleine évolution qui attire les investisseurs à la recherche de valorisation à moyen et long terme.

Zones émergentes : les paris sur l'avenir

À côté des quartiers déjà établis, Dubaï continue de développer de nouvelles zones qui attirent de plus en plus l'attention des investisseurs.

Ces secteurs présentent généralement des prix d'entrée plus accessibles que les quartiers premium et offrent un potentiel de valorisation intéressant à mesure que les infrastructures, commerces et transports se développent.

Comme toujours, un potentiel de valorisation plus élevé s'accompagne généralement d'un horizon d'investissement plus long.

Dubai South

Situé à proximité de l'**aéroport international Al Maktoum** et d'**Expo City Dubai**, **Dubai South** est l'un des projets urbains les plus ambitieux des Émirats.

Pensé comme une véritable ville dans la ville, le quartier bénéficie d'importants investissements en infrastructures, zones d'activités et projets résidentiels.

👉 Un secteur particulièrement suivi par les investisseurs qui misent sur le développement futur du sud de Dubaï.

Dubailand

Longtemps considéré comme un secteur périphérique, **Dubailand** connaît aujourd'hui une forte croissance grâce à l'arrivée de nouveaux projets résidentiels, commerces et infrastructures.

L'extension prévue du réseau de **métro**, notamment avec la future **Blue Line**, pourrait renforcer davantage l'attractivité de certaines zones du secteur.

👉 Un marché qui attire les investisseurs à la recherche d'un bon compromis entre budget d'entrée et potentiel de croissance.

Dubai Islands

Anciennement connu sous le nom de Deira Islands, ce vaste projet en bord de mer ambitionne de devenir l'une des nouvelles destinations touristiques et résidentielles majeures de Dubaï.

Hôtels, plages, résidences modernes et infrastructures de loisirs devraient progressivement transformer la zone au cours des prochaines années.

👉 Une option intéressante pour les investisseurs souhaitant se positionner tôt sur un projet à fort potentiel touristique.

Arjan & Al Barsha South

Situés à proximité de **Dubai Hills Estate** et **Motor City**, **Arjan et Al Barsha South** attirent de plus en plus de résidents grâce à leur emplacement stratégique et à leur développement rapide.

Le secteur bénéficie notamment de la présence d'attractions connues comme **Miracle Garden** ainsi que d'une offre résidentielle en pleine expansion.

👉 Des quartiers qui séduisent particulièrement les familles et les investisseurs recherchant un bon équilibre entre accessibilité et potentiel de valorisation.

🌟 **À retenir** : Les zones établies offrent généralement davantage de stabilité, une demande locative déjà installée et une meilleure visibilité sur les performances du marché. Les zones émergentes, quant à elles, s'adressent davantage aux investisseurs qui souhaitent se positionner en amont du développement d'un secteur et miser sur sa valorisation future.

Il n'existe pas de meilleur choix universel : tout dépend de tes objectifs, de ton horizon d'investissement et de ton niveau de tolérance au risque.

Les types de biens

À Dubaï, deux grandes catégories dominent :

- **Ready (clé en main)** → biens déjà livrés, tu peux le mettre en location immédiatement. Rendement plus rapide mais prix plus élevé et paiement comptant (possibilité de contracter un prêt bancaire local).
- **Off-plan (sur plan)** → biens en construction, prix attractifs et plans de paiement flexibles, mais délai de livraison à anticiper (en moyenne 2 / 3 ans de durée de construction).

🌟 **À retenir** : Dubaï n'est pas un marché spéculatif "casino". C'est un écosystème en forte croissance, mais qui demande une vraie compréhension des zones, des promoteurs et des types de biens pour réussir son investissement.

CHAPITRE II

Pourquoi investir à Dubaï aujourd'hui ?

Investir à Dubaï ne se résume pas à suivre une tendance : c'est une stratégie patrimoniale solide qui repose sur plusieurs atouts concrets. En 2026, la ville attire toujours plus d'investisseurs internationaux grâce à un écosystème structuré, planifié et tourné vers l'avenir.

Une fiscalité exceptionnelle

À Dubaï, tes revenus immobiliers ne subissent aucune taxation :

- 0 % d'impôt sur le revenu → les loyers perçus ne sont pas taxés.
- 0 % d'impôt sur la plus-value → tu peux revendre ton bien sans être imposé.
- 0 % d'impôt sur la succession → avantage pour transmettre son patrimoine.

👉 Comparé à la France ou d'autres pays européens, la différence est énorme : ce que tu gagnes, tu le gardes.

Une monnaie stable et indexée sur le dollar

Un autre atout souvent sous-estimé de Dubaï, c'est la stabilité de sa devise. Le **dirham des Émirats (AED)** est indexé sur le **dollar américain** depuis 1997, avec un taux fixe de **1 USD = 3,6725 AED**.

👉 Concrètement, cela veut dire que l'**AED** ne subit pas les fluctuations de l'euro ou d'autres devises. Pour les investisseurs, c'est une garantie de stabilité et de prévisibilité dans leurs transactions.

Que tu encaisses des loyers ou que tu achètes un bien, tu sais que la valeur de ton investissement est protégée par la solidité du dollar, ce qui réduit considérablement le risque de change.

Un marché dynamique et en croissance

Dubaï est aujourd'hui la ville la plus attractive du Moyen-Orient pour les expatriés et les investisseurs. La population ne cesse de croître : **4 millions d'habitants en 2025**, et devrait dépasser **5,8 millions d'ici 2040**.

Et les chiffres de 2025 sont tout simplement records, et je pèse mes mots.

Le marché immobilier a franchi un cap historique avec plus de **270 000 transactions** enregistrées pour une valeur totale de **917 milliards AED**, soit une hausse de **+20 %** par rapport à 2024, qui était déjà une année exceptionnelle.

Les transactions résidentielles seules représentent **205 100 opérations** pour **539,9 milliards AED**, en hausse de presque **25 %** en valeur.

Ce qui est encore plus révélateur, c'est la base d'investisseurs : **193 100 investisseurs actifs** en 2025, dont **129 600 nouveaux entrants** sur le marché. Ce n'est pas une tendance passagère, c'est une dynamique profonde et durable.

Côté tourisme, Dubaï a accueilli **19,59 millions de visiteurs internationaux** en 2025, une troisième année consécutive de record absolu. Ce flux touristique nourrit directement la demande locative, notamment pour la location courte durée.

Enfin, côté infrastructures, un projet va mécaniquement changer la donne pour plusieurs zones encore sous-cotées aujourd'hui : la **Dubai Metro Blue Line**.

Prévue pour **septembre 2029**, cette nouvelle ligne de **30 km et 14 stations** va relier des quartiers entiers qui fonctionnent encore aujourd'hui presque exclusivement en voiture. On parle de Dubai Creek Harbour, Dubai Festival City, Ras Al Khor, International City, Dubai Silicon Oasis, Academic City, Mirdif et Al Warqa. Ce sont des zones résidentielles denses, prisées, mais encore partiellement sous-évaluées par rapport à leur potentiel réel. Quand le métro arrive dans un quartier, les prix montent.

C'est une réalité que l'on a déjà observée sur la **Red Line et la Green Line**. Pour un investisseur qui achète aujourd'hui dans ces zones, la **Blue Line** représente un levier de valorisation concret et planifié à horizon 2029.

Maintenant, parlons de **2026** et de ce que beaucoup d'entre vous m'ont demandé ces derniers mois.

Quand le conflit entre l'Iran, Israël et les États-Unis a éclaté début 2026, les premières semaines ont créé un vrai moment de doute. Certains investisseurs ont marqué une pause, les volumes de transactions ont temporairement reculé, et des questions légitimes se sont posées sur la stabilité de la région. C'est une réalité, et il serait malhonnête de ne pas la mentionner.

Mais voilà ce que les chiffres disent ensuite : le marché a tenu. Il n'y a pas eu d'effondrement des prix. Les biens résidentiels classiques ont démontré une vraie résilience. Ce qui a été corrigé, ce sont surtout les segments les plus spéculatifs, certains projets off-plan très haut de gamme ou des zones à forte concentration de biens neufs. Pour l'investisseur sérieux qui choisit bien sa zone et son type de bien, cette période n'a pas remis en question la solidité du marché sur le fond.

Et les chiffres du **premier trimestre 2026** le confirment clairement : **252 milliards AED** de transactions, soit une hausse de **+31 %** par rapport au premier trimestre 2025. Janvier 2026 est même devenu le mois le plus élevé de toute l'histoire immobilière de Dubaï avec **72,4 milliards AED** en un seul mois. La confiance des investisseurs internationaux est revenue, et les fondamentaux du marché restent intacts.

Alors oui, la question que tout le monde pose c'est : est-ce qu'on peut acheter moins cher maintenant ? Est-ce qu'il y a des distress deals (opportunité immobilière vendue sous le prix du marché afin de permettre une vente rapide) ? Est-ce que le marché s'effondre ?

La réponse honnête, c'est **non**. Il n'y a pas eu d'effondrement. Il y a eu une correction temporaire sur certains segments très spéculatifs, mais les prix de l'immobilier résidentiel classique ont tenu. Dubaï n'est pas à l'abri de la géopolitique, personne ne peut le prétendre. Mais elle a prouvé une fois de plus sa capacité à rebondir rapidement.

Sources

Dubai Statistics Center – Estimations de population 2025
Dubai Urban Master Plan 2040 – Projections officielles
Dubai Land Department (DLD) – Rapport annuel 2025
Dubai Economy & Tourism (DET) – Statistiques officielles 2025
TripAdvisor Travelers' Choice Awards 2022–2024
Roads & Transport Authority (RTA) – Projet Dubai Metro Blue Line
Dubai Land Department (DLD) – Rapport Q1 2026

Une vision long terme : Agenda 2020, D33 et Dubaï 2040

L'attractivité de Dubaï ne repose pas seulement sur son présent, mais aussi sur sa manière d'anticiper l'avenir.

Ici, rien n'est laissé au hasard : la ville avance par grands plans stratégiques, avec des objectifs chiffrés, des échéances claires et une volonté de concrétiser chaque annonce.

L'Agenda 2020 a marqué un premier tournant. Son but était de diversifier l'économie au-delà du pétrole, renforcer le tourisme et moderniser les infrastructures. Les résultats parlent d'eux-mêmes :

- Le secteur non-pétrolier représente aujourd'hui près de **95 %** du **PIB**, preuve de la réussite de cette diversification.
- Le tourisme a atteint **16,7 millions de visiteurs en 2019**, un record qui a consolidé la réputation de Dubaï comme destination mondiale.
- L'Expo 2020 (décalée à 2021) a attiré **24,1 millions de visiteurs** et donné naissance à Expo City, un nouveau pôle résidentiel et économique.
- Côté infrastructures, le métro de Dubaï, inauguré en 2009 puis étendu dans la décennie 2010–2020, transporte aujourd'hui plus de **600 000 passagers par jour**.

Fort de ces succès, Dubaï a lancé l'**Agenda économique D33**, qui trace une feuille de route ambitieuse à **horizon 2033**.

Ses objectifs : doubler la taille de l'économie, hisser la ville dans le top 3 mondial des métropoles où il fait bon vivre et investir, et porter le commerce extérieur de **14,2 trillions AED à 25,6 trillions**.

Plus de **100 initiatives** concrètes sont en cours, visant à attirer davantage d'investissements étrangers, faciliter l'implantation des entreprises et accélérer le développement de zones innovantes et technologiques.

Enfin, le **Dubai 2040 Urban Master Plan** projette la ville sur les deux prochaines décennies.

Voici les principaux axes du plan :

Croissance démographique maîtrisée

L'objectif est d'accueillir **5,8 millions** d'habitants d'ici **2040**, contre environ **4 millions** en **2025**. Pour cela, de nouveaux quartiers résidentiels seront créés, et d'autres modernisés, afin d'offrir un équilibre entre zones urbaines, espaces verts et équipements.

Plus de nature et de qualité de vie

Le plan prévoit de doubler les espaces verts et de loisirs, avec davantage de parcs, jardins et promenades. En parallèle, **60 %** du territoire de Dubaï sera réservé à des zones naturelles et récréatives, garantissant un cadre de vie agréable et durable.

La “ville 20 minutes”

L'un des piliers du plan est la création de quartiers intégrés où **80 à 90 % des habitants** auront accès à tous les services essentiels (travail, écoles, commerces, loisirs, santé) en moins de **20 minutes** de chez eux. Cela vise à réduire les déplacements, améliorer le confort de vie et favoriser des communautés plus durables.

Mobilité et infrastructures

Le renforcement des transports publics est central : extension du métro, nouveaux corridors routiers, pistes cyclables et mobilité douce. La Blue Line, déjà annoncée, en est un exemple concret : 30 km de ligne de métro supplémentaires et 14 nouvelles stations prévues pour 2029, connectant Dubai Creek Harbour, Festival City et Dubai Silicon Oasis.

Des pôles économiques diversifiés

Le plan identifie plusieurs hubs stratégiques qui seront renforcés :

- **Expo City & Dubai South** : innovation, recherche et logistique.
- **Dubai Marina / JBR** : tourisme et divertissement.
- **Downtown / Business Bay** : finance et affaires.
- **Academic City & Silicon Oasis** : éducation et technologies.

Un modèle de durabilité **le Dubai 2040 Plan** s'inscrit dans une logique de ville durable : bâtiments plus éco-responsables, efficacité énergétique, énergies renouvelables et meilleure gestion des ressources en eau.

✨ **À retenir** : Ce qui rassure les investisseurs, c'est cette logique de continuité : après avoir tenu ses précédents agendas, Dubaï déroule déjà ses prochains objectifs (D33, Vision 2040...) et prouve, année après année, qu'elle est capable de passer des annonces aux résultats concrets. Ton investissement ne s'inscrit donc pas dans une tendance passagère, mais dans la trajectoire planifiée d'une ville qui construit sa croissance sur plusieurs décennies

Des conditions d'achat accessibles aux étrangers

- **Plans de paiement flexibles (Payment Plan)** : l'une des grandes spécificités du marché immobilier de Dubaï est la possibilité d'acheter un bien sur plan (off-plan) et de le régler en plusieurs échéances directement auprès du promoteur, sans avoir recours à un prêt bancaire. Pas d'intérêts, pas de mensualités bancaires : tu paies uniquement le prix du bien selon un calendrier défini à l'avance.

Certains promoteurs proposent même des plans de paiement dits « **post-handover** », qui permettent de continuer à régler une partie du prix après la livraison du bien. Dans certains cas, les loyers perçus une fois le logement mis en location peuvent ainsi contribuer à financer les échéances restantes.

👉 Tu retrouveras plusieurs exemples concrets de plans de paiement (classique, post-handover et achat comptant) dans le **Bonus n°2 : Exemples de plans de paiement**.

- **Freehold (pleine propriété)** : depuis **2002**, les étrangers ont la possibilité d'acheter en pleine propriété dans des zones dites "**freehold**". Cela signifie que tu es reconnu comme **propriétaire à 100 %** du bien, avec un **titre de propriété (title deed)** émis en ton nom par le **Dubai Land Department**. Ces zones se sont élargies au fil des années et couvrent aujourd'hui une grande partie des quartiers les plus attractifs : **Downtown, Marina, Palm Jumeirah, Business Bay, Jumeirah Beach Residence (JBR), Jumeirah Lake Towers (JLT), Jumeirah Village Circle (JVC), Arjan** et bien d'autres encore. C'est une garantie solide pour l'investisseur étranger, comparable à une pleine propriété en Europe.

En revanche, certaines zones sont en **leasehold** qui correspond à un **bail de longue durée** (souvent **30, 50 ou 99 ans**), qui peut être renouvelé à son expiration. L'investisseur ne possède pas le terrain, uniquement le **droit d'usage** du bien pendant la période du bail. À l'issue de la période, le bien retourne au propriétaire foncier (souvent un Émirati ou le gouvernement). Exemple de zones leasehold : **Bur Dubai**, certaines parties de **Jumeirah et Al Barsha, Umm Suqeim, Al Wasl**. Mais il faut toujours vérifier le statut exact du projet spécifique, car même au sein d'un quartier, quelques développements peuvent être freehold.

- **Achat à plusieurs** : contrairement à la France, il n'est pas nécessaire de créer une **SCI, d'indivision** ou de **montage juridique** complexe pour acheter à plusieurs. Plusieurs noms peuvent être inscrits sur le même titre de propriété, sans obligation de lien familial. Chaque propriétaire détient une part définie du bien, reconnue officiellement par le DLD. Une solution pratique si tu souhaites investir avec un partenaire, un ami ou un membre de ta famille.

- **Achat en nom propre ou via une société** : La plupart des investisseurs choisissent d'acheter en leur nom propre, car c'est la solution la plus simple et la moins coûteuse. Toutefois, il est aussi possible d'acquérir un bien via **une société (par exemple une Free Zone Company)**. Cette option peut être intéressante si tu veux regrouper plusieurs biens sous une même structure, faciliter une future transmission (cession de parts plutôt que transfert de titres), ou encore optimiser ta fiscalité selon ton pays d'origine. En contrepartie, elle entraîne des frais de création et de gestion annuelle, à prendre en compte dans ton calcul global.

Des rendements locatifs supérieurs à l'Europe

Les rendements bruts à Dubaï oscillent entre **7 et 14 %**, bien au-dessus de Paris (**2-4 % brut**) ou de **Londres (3-5 % brut)**. Et dans certains quartiers stratégiques, la location saisonnière type Airbnb peut même dépasser ces chiffres, grâce à la forte demande touristique.

⚠ **Attention** : le "brut" à Dubaï n'est pas équivalent au "brut" ailleurs. Dans la plupart des grandes capitales mondiales, ton rendement brut doit être diminué par les taxes, impôts et charges locales. À Dubaï, l'absence d'imposition fait que le rendement brut affiché est quasi équivalent à un rendement net, ce qui change totalement la donne pour un investisseur.

Les visas liés à l'investissement immobilier

Investir dans l'immobilier à Dubaï ne se limite pas à générer des revenus : cela peut aussi te donner accès à un visa de résidence, un avantage majeur pour t'installer durablement ou faciliter ta mobilité aux Émirats. Voici les deux principaux dispositifs :

Visa Investisseur (2 ans)

Jusqu'en **2026**, ce visa était accessible à partir d'un investissement immobilier minimum de **750 000 AED** (environ **187 500 €**).

Cependant, les autorités de Dubaï ont récemment assoupli les conditions d'éligibilité.

Désormais, un propriétaire unique peut demander un visa investisseur de **2 ans** pour un bien immobilier résidentiel achevé, **sans montant minimum** d'investissement.

Pour les biens détenus en copropriété, chaque copropriétaire doit en revanche posséder une part d'une valeur minimale de **400 000 AED** pour être éligible au visa.

Le visa reste renouvelable tant que les conditions d'éligibilité sont respectées et que le bien est conservé.

👉 Cette évolution rend aujourd'hui la résidence à Dubaï accessible à un plus grand nombre d'investisseurs, notamment ceux qui souhaitent débiter avec un budget plus modeste.

Golden Visa (10 ans)

Le **Golden Visa** reste accessible aux investisseurs immobiliers détenant un ou plusieurs biens d'une valeur totale minimale de **2 millions AED** (environ **500 000 €**). Cette condition n'a pas été modifiée.

Il offre de nombreux avantages :

- Résidence de 10 ans renouvelable
- Possibilité de parrainer son conjoint et ses enfants
- Dans certains cas, possibilité de parrainer ses parents
- Plus grande stabilité pour vivre, travailler ou entreprendre aux Émirats
- Facilités administratives et bancaires

👉 C'est aujourd'hui le visa le plus recherché par les investisseurs internationaux souhaitant s'installer durablement à Dubaï.

⚠️ **Attention** : Les règles d'immigration et les critères d'éligibilité pouvant évoluer, il est recommandé de vérifier les conditions officielles en vigueur au moment de la demande.

Autres types de visas possibles à Dubaï (hors immobilier)

En dehors des visas liés à l'investissement immobilier, d'autres options existent pour s'installer à Dubaï :

- **Employment Visa** → via un contrat de travail avec une entreprise locale (souvent valable 2 ans).
- **Freelance Visa** → via une licence freelance dans une Free Zone (valable **1 à 2 ans**).
- **Investor/Partner Visa** → pour ceux qui ouvrent une société (mainland ou Free Zone).
- **Retirement Visa** → accessible aux plus de **55 ans**, sous conditions de revenus, épargne ou investissement immobilier (minimum **1M AED**).
- **Green Visa (5 ans)** → destiné aux travailleurs qualifiés, freelances et investisseurs (hors immobilier).
- **Student Visa** → via inscription dans une université locale.

☞ Ces options couvrent déjà la majorité des cas rencontrés par les expatriés. À noter que les Émirats introduisent régulièrement de nouvelles catégories de visas (ex. **Blue Visa**, **visas sectoriels**, etc.), preuve de leur volonté d'attirer toujours plus de talents et d'investisseurs.

Une ville au rayonnement mondial

- Position géographique idéale entre l'Europe, l'Asie et l'Afrique → **7 heures** de vol de Paris.
- Infrastructures modernes, cadre de vie haut de gamme, sécurité reconnue mondialement.
- Un environnement stable, pro-business, avec un gouvernement qui soutient activement les investissements étrangers.
- **N°1 mondial** en attractivité touristique selon TripAdvisor, et l'une des villes les plus performantes au monde sur Airbnb en termes de rentabilité locative.

✨ **À retenir** : investir à Dubaï, ce n'est pas seulement profiter d'une opportunité de rendement, c'est aussi sécuriser ton patrimoine dans une ville internationale, attractive et fiscalement avantageuse.

CHAPITRE III

Les 7 erreurs fréquentes des investisseurs à Dubaï

Investir à Dubaï peut être très rentable, mais de nombreux acheteurs tombent dans des pièges évitables. Voici les 7 erreurs les plus courantes que j'ai pu observer et que tu dois absolument éviter.

01 Acheter sans comprendre le marché

Certains investisseurs se lancent sur un coup de cœur ou suivent un effet de mode sans analyser :

- Le quartier,
- Le type de bien,
- Le rendement attendu.

☞ Avant d'acheter, prends le temps de comparer les zones, de comprendre leur potentiel locatif et leur évolution à long terme.

02 Croire qu'il n'y a pas de frais annexes

Beaucoup oublient qu'un achat immobilier entraîne des frais supplémentaires :

- **DLD Fee** : souvent **4 %** du prix du bien, qui correspond en quelque sorte à l'équivalent des frais de notaire en France.
- **Frais d'enregistrement (Oqood)** : prévois généralement entre 1 000 et 5 000 AED, selon le promoteur et le projet.
- **Frais de service annuels (service charges)**: Ils correspondent aux frais de maintenance et d'entretien des parties communes de la résidence : sécurité, réception, ascenseurs, piscines, salle de sport, espaces verts, nettoyage, maintenance technique, etc.
Le montant varie selon le promoteur, l'âge de l'immeuble, son niveau de standing et les services proposés aux résidents. À titre indicatif, il faut généralement prévoir entre **13 et 20 AED par sqft et par an**, même si certains immeubles très haut de gamme peuvent dépasser ce montant.
- **Frais de gestion locative** : Généralement entre 5 et 8 % du loyer annuel en location longue durée et 15 à 25 % des revenus locatifs générés pour de la location courte durée.
- **Frais d'agence immobilière** : Dans l'off-plan, l'acheteur ne paie pas d'honoraires → le promoteur rémunère directement l'agent immobilier.
Dans le marché secondaire (revente de biens existants), les honoraires sont généralement de 2 % pour l'acheteur et 2 % pour le vendeur.

- **Frais d'ouverture de services essentiels**, à la remise des clés, tu dois prévoir des frais liés aux services énergétiques et utilitaires :

DEWA (Dubai Electricity & Water Authority) : ouverture du contrat électricité/eau → environ **2 000 AED** de dépôt de garantie (remboursable) + frais d'activation (~**100–500 AED**).

Empower (District Cooling) : frais de raccordement/climatisation centrale → variables selon la taille du bien (généralement **1 000–5 000 AED**).

Gaz (Gulf Gas ou autres prestataires) : frais d'ouverture du contrat si applicable → environ **200–500 AED**.

- **Assurance PNO (propriétaire non occupant)**, qui n'est pas obligatoire mais que je recommande.

- **Frais de change** : lorsque tu investis depuis l'étranger et que tu achètes en euros (ou toute autre devise), ton paiement doit être converti en dirhams (AED).

Les banques appliquent un taux de change + une commission.

Sur un achat immobilier à **1M AED**, même **1 %** de différence représente plusieurs milliers d'euros. Compare et négocie toujours les conditions de ta banque et anticipe ces frais dans ton budget.

- ☞ Ces frais doivent être intégrés dès le départ dans ton calcul de rentabilité.

03 Faire confiance au premier agent venu

Dubaï regorge d'agences immobilières, mais toutes ne sont pas sérieuses. Certains agents ne pensent qu'à leur commission et ne défendent pas les intérêts de leurs clients.

👉 Choisis un professionnel agréé par le **RERA (Real Estate Regulatory Agency)**, vérifie ses références et fie-toi à ton instinct et au feeling avec ton agent.

04 Ne pas vérifier la réputation du promoteur

Certains investisseurs achètent un projet uniquement parce qu'il est bien marketé (maquette 3D, promesse de rendement, plans attractifs) sans vérifier la réalité du promoteur, l'avancement réel des travaux ou la demande locative de la zone.

Sur les projets **off-plan**, la qualité du promoteur est déterminante. Des **retards de livraison** ou une **qualité de construction** médiocre peuvent ruiner ton investissement.

👉 Avant de signer, informe-toi sur l'historique du promoteur et visite d'anciens projets déjà livrés si possible.

05 Négliger la fiscalité de ton pays de résidence

Beaucoup d'investisseurs pensent qu'investir à Dubaï signifie automatiquement « **zéro impôt partout** ».

Or, même si Dubaï n'impose pas les **revenus locatifs** ni les **plus-values immobilières**, cela ne signifie pas forcément l'absence totale d'obligations dans ton pays de **résidence fiscale**.

Selon ta situation personnelle et la réglementation de ton pays, certaines déclarations peuvent être nécessaires (compte bancaire étranger, revenus perçus à l'étranger, patrimoine détenu hors du pays, etc.).

⚠ Attention : Avant d'investir, assure-toi de bien comprendre les règles fiscales applicables à ta situation afin d'éviter toute mauvaise surprise.

📌 Nous aborderons plus en détail la fiscalité internationale, les conventions fiscales et les obligations déclaratives dans le chapitre 6.

06 Ne pas prévoir de stratégie de sortie

Beaucoup d'investisseurs se concentrent uniquement sur l'achat et oublient qu'un bon investissement se juge aussi à **la revente**.

À Dubaï, la valeur de ton bien dépendra fortement :

- **du quartier,**
- **du timing d'achat (off-plan ou ready),**
- **mais aussi du promoteur choisi.**

👉 Certains promoteurs de renom sont connus pour livrer des projets qui prennent immédiatement de la valeur à la remise des clés et même durant la construction. Dans ce cas, tu peux déjà anticiper une plus-value potentielle à court terme, simplement grâce à la réputation du constructeur et à la demande sur le **marché secondaire** (revente de biens déjà construits ou en cours de construction, par opposition au marché "**off-plan**").

En revanche, un promoteur moins reconnu ou une zone mal étudiée peut rendre ton bien difficile à revendre, ou seulement avec une faible marge.

💡 **Conseil** : dès ton achat, réfléchis à qui pourrait être ton acheteur futur (investisseur, famille, expatrié, etc.) et regarde les prix de revente pratiqués sur le marché secondaire pour te projeter concrètement sur ton potentiel de plus-value.

Un autre avantage unique du marché de Dubaï est la possibilité de revendre ton bien avant même sa livraison. La règle générale est qu'à partir du moment où tu as payé au moins **30 % du prix du bien** (parfois un peu plus selon le promoteur), tu peux céder ton unité à un nouvel acheteur. C'est ce qu'on appelle souvent du "**property flipping**" ou du **trading immobilier**.

Exemple concret :

- Tu achètes un appartement off-plan dans un projet premium à **2,5 millions AED**.
- Tu verses **30 %** soit **750 000 AED**.
- Le projet avance, la demande augmente, et un nouvel investisseur est prêt à reprendre ton unité.
- Tu la revends, par exemple, **2,8 millions AED** avant livraison.

👉 Résultat : tu récupères **une plus-value de 300 000 AED** alors même que tu n'as pas encore payé la totalité du bien.

⚠️ **Attention** : cette stratégie dépend des conditions du promoteur et de la demande réelle sur le marché secondaire. Elle peut être très rentable, mais nécessite une analyse fine et l'accompagnement d'un agent expérimenté.

07 Négliger la gestion locative

Acheter un bien est une chose, le gérer en est une autre.

Beaucoup d'investisseurs se concentrent uniquement sur l'achat et la rentabilité théorique, sans anticiper tout ce qui se passe une fois les clés remises. Pourtant, la qualité de la gestion locative peut avoir un **impact direct** sur la **rentabilité réelle** de ton investissement. En location longue durée, cela concerne notamment la recherche de locataires, l'encaissement des loyers, le suivi administratif, la gestion des éventuels incidents ou encore la coordination des interventions de maintenance.

En location saisonnière, l'importance d'une bonne gestion est encore plus marquée. Un gestionnaire expérimenté saura ajuster les tarifs tout au long de l'année en fonction de la saison, de la demande, des événements, du taux d'occupation du marché et de la concurrence. Cette **gestion dynamique** permet souvent d'améliorer significativement les revenus locatifs tout en limitant les périodes de **vacance locative**.

Un bon gestionnaire veille également à la qualité de l'expérience des voyageurs, à l'entretien du bien, au suivi des réparations et à la préservation de l'appartement dans le temps. Un logement mal entretenu ou mal géré peut rapidement générer de mauvaises évaluations, une baisse des réservations et donc une perte de rentabilité.

👉 Si tu ne vis pas à Dubaï ou que tu ne souhaites pas gérer ton bien au quotidien, il est fortement recommandé de faire appel à une société de gestion locative et d'intégrer ces frais dès le départ dans ton calcul de rentabilité.

🌟 **À retenir** : Éviter ces 7 erreurs, c'est déjà augmenter tes chances de réussir ton investissement. L'immobilier à Dubaï peut être une formidable opportunité, à condition d'être bien préparé et bien entouré.

CHAPITRE IV

Études de cas : à quoi ressemble un investissement à Dubaï dans la réalité ?

Lorsque l'on découvre le marché immobilier de Dubaï, il est parfois difficile de se projeter concrètement.

On entend parler de rendements locatifs, de plus-values, de plans de paiement ou encore d'investissements sur plan, mais ces notions restent souvent très théoriques.

Pour t'aider à mieux comprendre comment un investissement peut se structurer dans la pratique, voici plusieurs exemples inspirés de situations réelles rencontrées au cours de mon activité.

⚠ Attention : Les chiffres présentés ci-dessous sont fournis à titre pédagogique et peuvent varier selon la période d'achat, le promoteur, le quartier, l'évolution du marché et la stratégie de chaque investisseur.

Cas n°1 : Quand un investisseur expérimenté change de stratégie

L'un de mes clients, déjà investisseur immobilier au Maroc, m'a contacté avec un objectif précis : placer une partie de son capital dans l'immobilier à Dubaï afin de générer des **revenus locatifs**.

Habitué à la location courte durée, il hésitait encore sur la stratégie à adopter ici.
Devait-il partir sur un bien destiné à Airbnb ?
Acheter un appartement déjà livré ?
Ou profiter des opportunités offertes par le marché du off-plan ?

Nous avons donc commencé à visiter plusieurs **projets sur plan** afin d'étudier les différentes possibilités.
Mais parfois, le marché réserve quelques surprises.

Lors de notre dernière visite, nous avons découvert un appartement témoin dans une résidence qui venait tout juste d'être livrée à **Jumeirah Village Circle (JVC)**.
Dès les premières minutes, le coup de cœur a été évident.
L'appartement se situait au **29^{ème} étage** et bénéficiait d'une vue dégagée sur la **skyline de Dubai Marina**, sans aucun vis-à-vis. Il disposait également d'une grande terrasse avec jacuzzi privatif, un atout particulièrement recherché sur ce type de produit.

Après avoir comparé les différentes options étudiées au cours de ses recherches, mon client a finalement décidé d'abandonner l'idée d'un achat sur plan pour se positionner sur ce bien prêt à être exploité immédiatement.

Stratégie : Location longue durée - Bien ready

CARACTÉRISTIQUE DU BIEN

Quartier	JVC
Type	1 ch. + salon
Surface	806 sqft
Étage	29e
Spécificité	Terrasse + Jacuzzi

INVESTISSEMENT

Prix acquisition	1 450 000 AED
Frais DLD	58 000 AED
Frais admin	5 000 AED
Total investi	1 513 000 AED
Loyer annuel.	115 000 AED

7,9%

Rendement brut

Ready

Type d'achat

Immédiat

Mise en location

Mise en location

Quelques semaines après l'acquisition, le bien a été loué non meublé à un locataire à l'année pour un montant de **115 000 AED par an**.

Le propriétaire gère directement la relation avec son locataire, sans intermédiaire.

Résultat

- Revenus locatifs annuels : 115 000 AED
- Rendement brut estimé : **7,9 %**

Ce qu'il faut retenir

Cette opération illustre parfaitement qu'il n'existe pas une seule bonne stratégie d'investissement.

Mon client était initialement convaincu qu'un projet sur plan serait la meilleure option pour lui.

Pourtant, après plusieurs visites et une analyse approfondie de ses objectifs, c'est finalement un bien déjà livré qui s'est révélé être le choix le plus pertinent.

Au-delà du rendement locatif, il recherchait également un bien de qualité, facilement revendable et doté de caractéristiques différenciantes susceptibles de préserver sa valeur dans le temps.

Cas n°2 : Miser sur le potentiel de valorisation d'un projet sur plan

L'un de mes clients m'a contactée en 2022 avec un objectif bien précis : investir à Dubaï afin de diversifier son patrimoine et profiter du potentiel de croissance du marché immobilier local.

Âgé de seulement 24 ans à l'époque, il était déjà entrepreneur dans l'e-commerce et la cryptomonnaie. Habitué à investir dans différents actifs, il souhaitait également se positionner sur un investissement immobilier capable de prendre de la valeur sur le long terme.

Contrairement au premier cas présenté précédemment, son objectif n'était pas de générer immédiatement des revenus locatifs.

Il recherchait avant tout une opportunité de **plus-value**.

Après avoir étudié plusieurs projets, nous avons décidé de nous positionner sur un appartement au lancement du projet, situé à **Business Bay**.

Stratégie : Plus-value - Off Plan

CARACTÉRISTIQUE DU BIEN

Quartier	Business Bay
Type	1 ch. + salon
Surface	748 sqft
Étage	23e
Spécificité	Vue Burj

INVESTISSEMENT

Prix acquisition	1 141 941 AED
Frais DLD	45 678 AED
Frais admin	5 000 AED
Total investi	1 192 619 AED

+ 277 381

Plus-value nette
(AED)

+23,3%

Gain sur capital investi

~2 ans

Durée de détention

Plan de paiement

Comme la plupart des projets sur plan à Dubaï, cet appartement a été acheté avec un plan de paiement échelonné.

L'investisseur n'a donc pas eu besoin de mobiliser l'intégralité du capital dès le départ. Le calendrier de paiement était le suivant :

- **20 % à la réservation du bien**
- **10 %** lorsque le projet a atteint **20 %** de construction
- **10 %** lorsque le projet a atteint **30 %** de construction
- **10 %** lorsque le projet a atteint **40 %** de construction
- **10 % à la livraison**

Le projet bénéficiait également d'un **plan de paiement post-handover** permettant à l'investisseur de continuer à régler une partie du prix du bien après sa livraison.

Le solde restant était réparti comme suit :

- **7 %** trois mois après la livraison
- **7 %** six mois après la livraison
- **7 %** neuf mois après la livraison
- **7 %** douze mois après la livraison
- **7 %** quinze mois après la livraison
- **5 %** dix-huit mois après la livraison

Ce type de structure permet aux investisseurs de répartir leur effort financier sur plusieurs années tout en profitant de l'évolution du marché immobilier pendant la phase de construction puis après la livraison du bien.

Pourquoi ce projet a été retenu

Plusieurs éléments ont motivé ce choix.

Tout d'abord, **Business Bay** est aujourd'hui l'un des quartiers les plus recherchés de Dubaï grâce à sa proximité immédiate avec Downtown Dubaï, le Burj Khalifa et les principaux centres d'affaires de la ville.

Ensuite, le projet offrait un excellent équilibre entre emplacement, qualité de construction et potentiel de valorisation.

Enfin, la vue dégagée sur le Burj Khalifa représentait un véritable atout, aussi bien pour une future mise en location que pour une éventuelle revente.

L'objectif était donc de se positionner dès le lancement du projet afin de profiter de l'évolution du marché pendant la phase de construction.

Après la livraison

L'appartement a été livré environ deux ans après son acquisition.

Mon client a choisi d'y vivre quelque temps afin de profiter du bien et découvrir le quartier avant de décider de la suite de son investissement.

Quelques mois plus tard, l'un de mes clients acquéreurs m'a contactée dans le cadre de sa recherche d'un appartement à Business Bay.

En analysant ses critères de recherche, je me suis immédiatement souvenue de cet appartement qui correspondait parfaitement à ses attentes.

Sachant que son propriétaire envisageait potentiellement une revente, je l'ai recontacté afin de lui présenter cette opportunité.

Les attentes du vendeur et les critères de l'acquéreur étant parfaitement alignés, la transaction a pu se concrétiser rapidement.

Résultat

- Prix d'acquisition : **1 141 941 AED**
- Investissement total (incluant le DLD) : **1 192 619 AED**
- Prix de revente : **1 500 000 AED**
- Frais d'agence à la revente (2 %) : **30 000 AED**
- Montant net encaissé après revente : **1 470 000 AED**
- Plus-value nette réalisée : **277 381 AED**
- Soit un gain d'environ **23,3 %** sur le capital investi

Ce qu'il faut retenir

Ce cas illustre parfaitement l'intérêt que peut représenter un investissement sur plan lorsqu'il est réalisé dans un projet de qualité, au bon moment et dans un quartier à fort potentiel.

Lorsqu'un projet est sélectionné avec soin et que la stratégie d'investissement est cohérente avec les objectifs du client, le marché off-plan peut offrir de belles opportunités de création de valeur à moyen et long terme.

Grâce au plan de paiement proposé par le promoteur, il n'avait pas encore réglé l'intégralité du prix du bien au moment de la revente.

Il a ainsi pu profiter de la valorisation du projet tout au long de sa construction, puis réaliser une plus-value quelques mois après la livraison, sans avoir eu besoin d'immobiliser la totalité du capital dès le départ.

Cas n°3 : Acheter aujourd'hui et choisir sa stratégie plus tard

L'un de mes clients, déjà investisseur immobilier en Suisse, souhaitait diversifier son patrimoine en réalisant un investissement à Dubaï.

Comme beaucoup d'investisseurs internationaux, il était attiré par les avantages fiscaux des Émirats arabes unis, mais également par le potentiel de valorisation du marché immobilier local.

Contrairement à certains investisseurs qui arrivent avec une stratégie très précise, son projet était encore en réflexion.

Il savait qu'il voulait investir à Dubaï, mais il n'avait pas encore décidé ce qu'il ferait du bien à long terme.

Allait-il le revendre après la livraison ?

Le mettre en location longue durée ?

L'exploiter en location courte durée ?

Ou même y habiter lui-même ?

Toutes les options restaient ouvertes.

Dans ce contexte, mon rôle n'était pas de lui trouver le bien offrant le rendement le plus élevé à court terme, mais plutôt un actif capable de s'adapter à **plusieurs stratégies d'investissement**.

Stratégie : Polyvalence - Off Plan

CARACTÉRISTIQUE DU BIEN

Quartier **Meydan**

Type **1 ch. + salon**

Surface **680 sqft**

Étage **41e**

Spécificité **Vue Skyline**

INVESTISSEMENT

Prix acquisition **1 737 298 AED**

Frais DLD **69 492 AED**

Frais admin. **5 000 AED**

Total investi **1 811 790 AED**

3

Options à la livraison

3 ans

Paiements échelonnés

Déc. 2027

Livraison prévue

Pourquoi ce projet a été retenu

Plusieurs éléments ont motivé cette recommandation.

Tout d'abord, le promoteur est considéré comme l'un des promoteurs les plus réputés de Dubaï, reconnu pour la qualité de ses finitions, le respect de ses délais de livraison et la valorisation de ses projets dans le temps.

Ensuite, le quartier bénéficie d'un emplacement stratégique à **proximité de Downtown et Business Bay**, tout en offrant un environnement résidentiel particulièrement agréable.

Mais la principale raison de cette recommandation était sa **polyvalence**.

Si mon client décidait d'y **vivre**, il bénéficierait d'un cadre de vie premium dans une résidence de qualité.

S'il souhaitait **louer** son bien, la demande locative dans le secteur est forte aussi bien en location longue durée qu'en location courte durée.

Et s'il décidait finalement de revendre, les projets du promoteur choisis enregistrent historiquement de très bonnes performances à la livraison, avec des **plus-values** souvent constatées sur ce type d'opération.

Autrement dit, quelle que soit la stratégie retenue à l'avenir, ce bien conservait de solides arguments.

Un plan de paiement progressif

L'un des avantages majeurs de cet investissement résidait également dans son plan de paiement.

Mon client n'a pas eu besoin de mobiliser l'intégralité du capital dès le départ, ce qui lui permet de conserver une partie de sa trésorerie disponible pendant toute la durée de construction du projet.

Le calendrier de paiement est réparti comme suit :

- 20 % à la réservation du bien
- 10 % après 9 mois
- 10 % après 15 mois
- 10 % après 21 mois
- 10 % après 27 mois
- 10 % après 33 mois
- 10 % après 39 mois
- 20 % à la livraison

La livraison du projet est actuellement prévue pour décembre 2027.

Cette structure permet à l'investisseur d'étaler son effort financier sur plusieurs années tout en bénéficiant du potentiel de valorisation du bien pendant la phase de construction.

À ce jour, mon client poursuit ses paiements conformément au calendrier prévu. Il suit l'évolution du marché et conserve toute la flexibilité nécessaire pour décider, au moment de la livraison, s'il souhaite habiter le bien, le mettre en location ou le revendre.

Ce qu'il faut retenir

Ce cas illustre parfaitement qu'un bon investissement immobilier ne consiste pas toujours à rechercher le rendement le plus élevé ou la plus-value la plus rapide.

Parfois, la meilleure stratégie consiste simplement à acquérir un actif de qualité, dans un emplacement recherché et auprès d'un promoteur reconnu, afin de conserver plusieurs options ouvertes pour l'avenir.

Cette flexibilité représente souvent une véritable force dans un marché aussi dynamique que celui de Dubaï.

✨ **À retenir** : Chaque investisseur possède des objectifs différents.

Certains privilégient les revenus locatifs immédiats.

D'autres recherchent avant tout une valorisation à long terme ou souhaitent profiter d'opportunités sur le marché off-plan.

Il n'existe donc pas un "meilleur investissement" universel à Dubaï.

Le bon investissement est avant tout celui qui correspond à tes objectifs, ton horizon de placement, ton budget et ton niveau de risque.

C'est précisément pour cette raison qu'une analyse personnalisée reste indispensable avant toute décision d'achat.

CHAPITRE V

Le process d'achat pas à pas à Dubai

Investir à Dubai est plus simple qu'on ne l'imagine, mais il faut suivre les bonnes étapes et respecter les règles du marché. Voici un guide pratique pour comprendre le parcours d'un acheteur, de la recherche du bien à la remise des clés. Ce chapitre présente d'abord les étapes communes, puis deux parcours distincts : A) Off-plan et B) Ready

Étapes communes à tout achat

01 Définir ton budget et ton objectif

Avant tout, il est essentiel de savoir **pourquoi tu investis** :

- Résidence secondaire ?
- Revenus locatifs ?
- Plus-value ?
- Sécuriser un patrimoine à long terme ?

👉 Cette réflexion détermine ton budget, le type de bien (**ready ou off-plan**), le quartier et le promoteur adaptés.

02 Sélectionner le bon agent et le bon bien

- Choisis un agent agréé **RERA**.
- Compare plusieurs biens, projets et promoteurs.
- Demande à voir des projets livrés pour juger de la qualité de construction.

👉 Pourquoi passer par un agent plutôt que directement un promoteur ?

Beaucoup d'investisseurs pensent qu'il est plus simple d'acheter directement auprès d'un promoteur. Pourtant, c'est rarement la meilleure option :

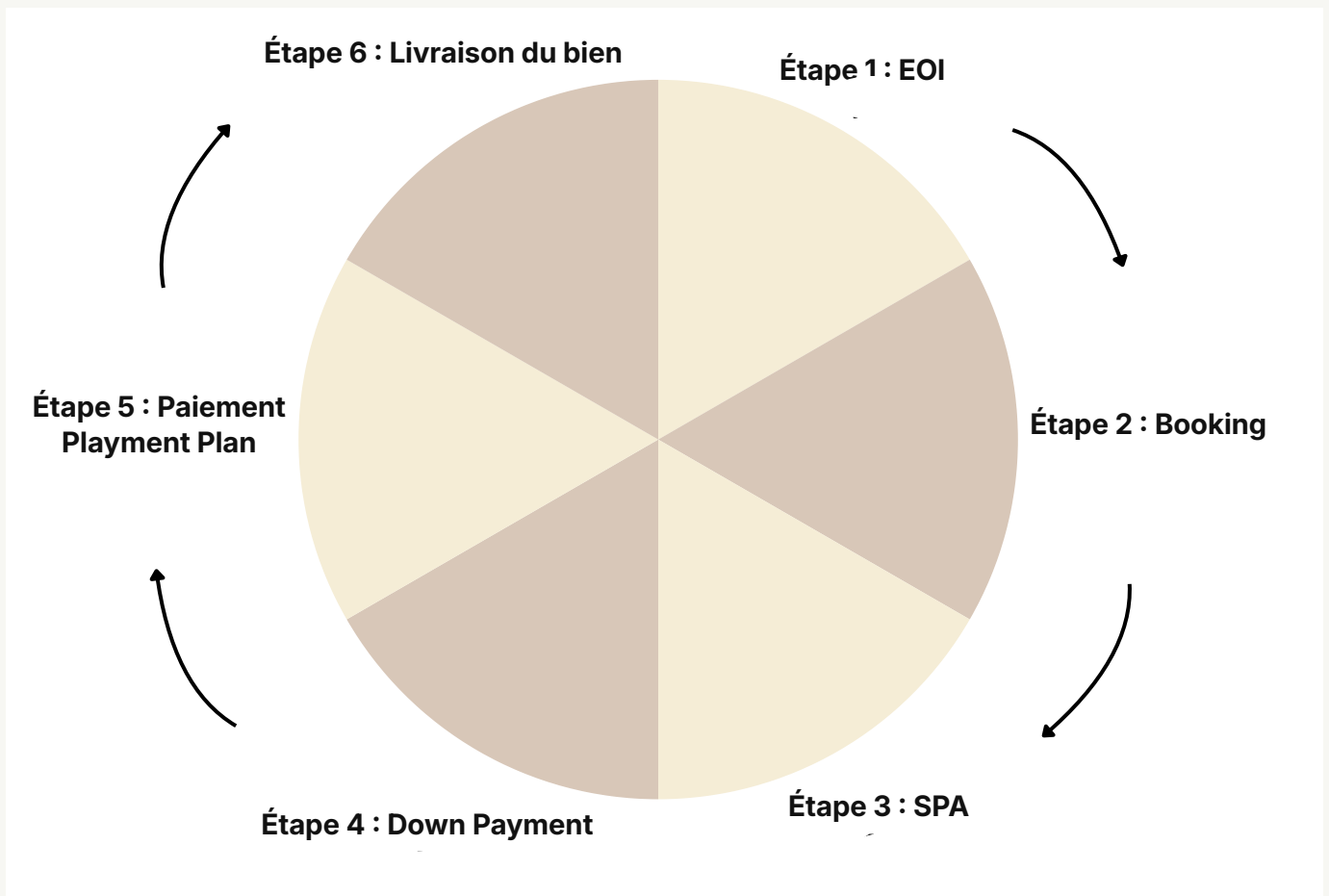
- **Vision limitée** : un promoteur ne te présentera que son propre projet. Il ne parlera pas des alternatives plus intéressantes proposées par d'autres acteurs du marché.
- **Discours orienté** : l'objectif du promoteur est de vendre son projet, même si ce n'est pas le plus adapté à ton profil.

À l'inverse, en passant par un agent immobilier agréé :

- Tu ne paies **aucun frais supplémentaire** en off-plan, puisque l'agent est rémunéré par le promoteur.
- Tu as accès à une vision globale du marché, avec plusieurs quartiers, plusieurs promoteurs et plusieurs plans de paiement comparés.
- Tu bénéficies d'un accompagnement personnalisé : ton agent défend tes intérêts, t'explique chaque étape, et t'évite de tomber dans les pièges.

💡 **Conseil** : passer par un agent ne te coûte rien de plus, mais t'apporte plus d'objectivité, de sécurité et gain de temps.

CYCLE D'ACHAT OFF PLAN



A. Achat en Off-plan

Étape 1 : L'Expression of Interest (EOI)

Avant le lancement officiel d'un projet, il est possible de déposer une **Expression of Interest (EOI)**, c'est-à-dire une expression d'intérêt.

- Montant : généralement **5 000 à 50 000 AED** (selon le promoteur et selon le type de bien).
- Avantage : tu as la priorité sur les unités avec les meilleures vues, meilleurs étages et meilleurs prix lors du lancement officiel.
- Condition : remboursable si tu décides de ne pas acheter avant la signature officielle ou alors qui sera déduit de ton apport (down payment) si tu confirme ton achat.

👉 L'**EOI** est une stratégie utilisée par les investisseurs expérimentés pour sécuriser les meilleures opportunités avant leur lancement.

Étape 2 : Réserver le bien

- Signature d'un formulaire de **réservation (Booking Form)**.
- Versement d'un **booking fee** (généralement **5 à 10 %** du prix du bien). Si tu as déjà déposé une EOI, celle-ci tient lieu de booking fee et aucun paiement supplémentaire n'est requis.
- Le paiement d'un booking fee bloque le bien à ton nom.

Étape 3 : Signature du SPA (Sales & Purchase Agreement)

Le **SPA** est le contrat officiel entre l'acheteur et le promoteur/vendeur. Il précise :

- Le prix du bien,
- La désignation du bien,
- Le plan de paiement,
- Les délais de livraison,
- Les obligations de chaque partie.

👉 Ce document est rédigé en **arabe** et en **anglais**, les deux langues officielles reconnues par le **Dubai Land Department**. Lis-le attentivement et demande conseil si nécessaire avant de signer.

Étape 4 : Down Payment & enregistrement au DLD

- Paiement du **down payment** (apport) de **20%**, en général, du prix du bien. Si tu as au préalable déjà payé une EOI ou Booking Fees alors ce montant sera déduit du down payment.
- Le promoteur enregistre ton achat auprès de DLD pour garantir ta propriété.
- Frais à prévoir : **4 %** du prix du bien + frais administratifs.
- Dans le cas d'un projet **off-plan**, ton contrat est enregistré via le système **Oqood** qui est une plateforme officielle créée par le DLD pour enregistrer tous les contrats de vente "sur plan". Tu reçois un **certificat Oqood** qui prouve que ton unité est bien enregistrée à ton nom, même si la construction n'est pas encore terminée.

Étape 5 : Paiements échelonnés selon le Payment Plan

À Dubaï, la majorité des achats en off-plan se font via un **payment plan** (facilité de paiement proposé par le promoteur pour régler un bien immobilier en plusieurs versements, sans intérêts ni frais bancaires). Contrairement à un prêt bancaire, il ne s'agit pas d'un crédit :

- Il n'y a aucun intérêt à payer et aucun frais supplémentaires liés au financement.
- Tu payes uniquement le prix du bien, réparti en plusieurs échéances définies à l'avance (pendant la construction, à la livraison et parfois après livraison en **post-handover**).

👉 C'est un système très attractif, car il permet d'étaler ton investissement sans passer par une banque.

Le **levier du post-handover** (paiement qui permet d'échelonner une partie du prix même après la remise des clés) :

Le grand avantage d'un plan post-handover est que ton bien commence à générer des loyers avant même que tu aies terminé de le payer.

- À la livraison, tu mets ton appartement en location.
- Les loyers encaissés viennent couvrir partiellement ou totalement les mensualités restantes dues au promoteur.

👉 Ce mécanisme te permet de réduire ton effort financier personnel et de profiter d'un investissement qui s'autofinance en grande partie dès la remise des clés.

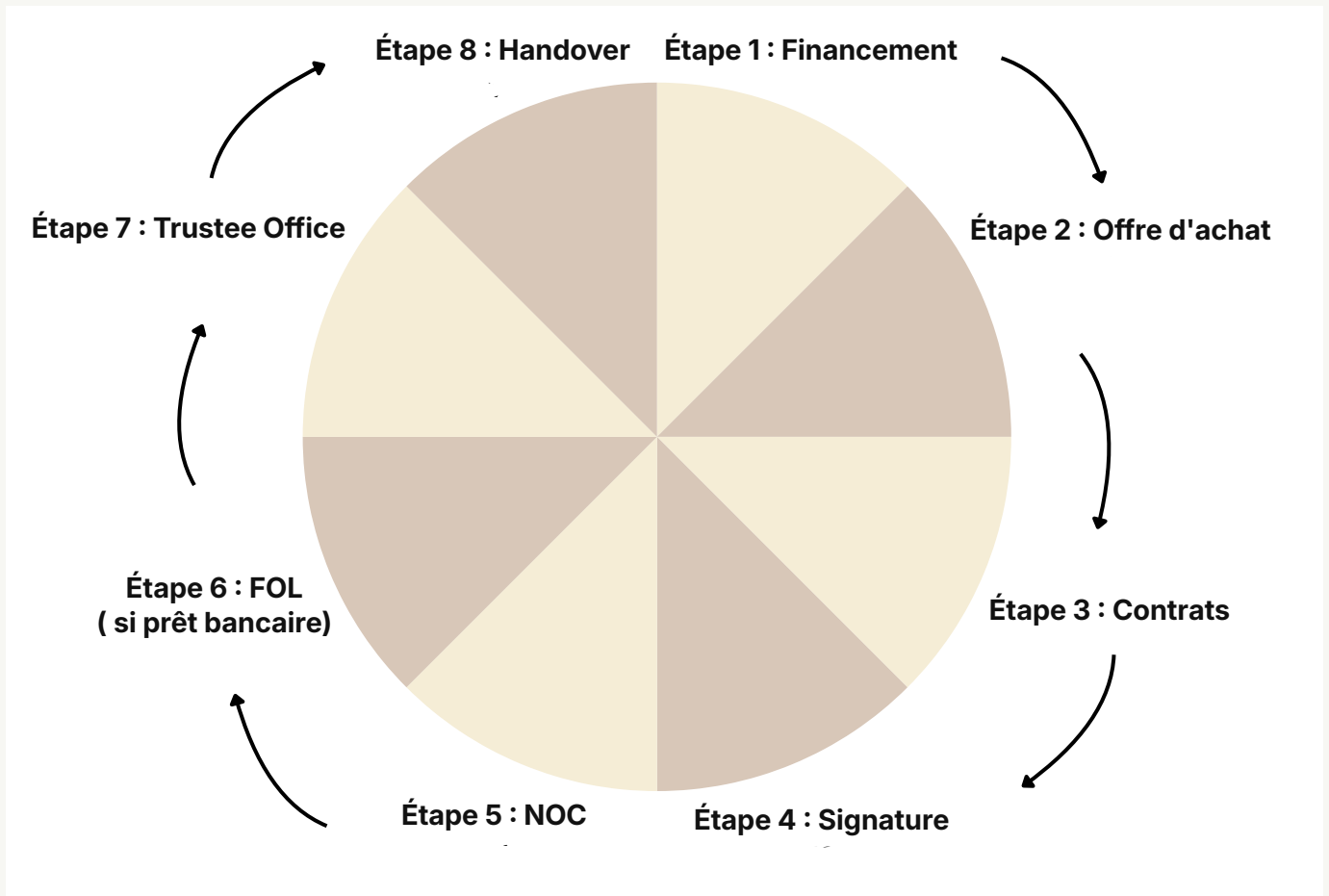
⚠️ **Attention** : Il est important de respecter scrupuleusement le calendrier des paiements prévu dans ton contrat (SPA). En cas de retard, le promoteur peut appliquer des pénalités financières, voire, dans les cas extrêmes, annuler la réservation si les paiements ne sont jamais régularisés.

Étape 6 : Remise des clés & snagging

- Une fois le bien livré, tu reçois les clés de ton logement. Le **Title Deed (titre de propriété officiel)** est émis par le **DLD** lorsque le prix du bien a été payé en intégralité.
- Organiser la réception de ton bien : le **snagging (état des lieux : inspection technique)** est une étape cruciale qui consiste à dresser une liste détaillée de toutes les imperfections ou malfaçons constatées dans le logement. Tu peux faire appel à une société spécialisée qui fournira un rapport au promoteur qui est tenu de réparer ou corriger les points listés.
- Tu peux enfin louer ton bien, l'habiter ou le revendre.

🌟 **À retenir** : le processus d'achat à Dubaï est rapide et bien encadré par le Dubai Land Department. En étant accompagné par un professionnel compétent, tu peux sécuriser ton investissement en toute sérénité.

CYCLE D'ACHAT READY



B. Achat Ready (bien déjà construit)

Contrairement à l'off-plan, l'achat d'un bien ready ressemble davantage à une transaction classique en Europe, mais avec des particularités propres à Dubaï.

Voici le process détaillé :

Étape 1 : Stratégie de financement

Tu dois désigner la manière dont tu comptes payer ton bien : comptant ou via un crédit bancaire.

- **Comptant** → prévoir tes fonds disponibles et anticiper les virements internationaux.
- **Crédit bancaire** → demander une **pré-approbation de prêt** avant toute offre, idéalement avec l'aide d'un courtier en financement qui connaît les banques locales et peut optimiser ton dossier.

Étape 2 : Offre & négociation

Une fois le bien sélectionné, tu passes à la phase de l'offre et de la négociation avec l'aide de ton agent.

- **Offre écrite** : elle se formalise généralement sous forme d'un document signé qui reprend les éléments essentiels → prix proposé, délai de transfert (c'est-à-dire la date prévue pour finaliser la transaction), et inclusions éventuelles (mobilier, électroménager, place(s) de parking privative(s)).
- **Négociation** : ton agent joue un rôle central en défendant tes intérêts. Il négocie non seulement le prix, mais aussi les conditions annexes :
 - Est-ce que le bien sera livré vacant ou occupé par un locataire (important pour un investisseur) ?
 - Le vendeur accepte-t-il de réaliser certaines réparations avant le transfert ?
 - Les frais de service sont-ils à jour et inclus dans le prix final ?
- **Accord final** : cette étape se conclut par un alignement clair sur le prix net, la date de transfert et l'état du bien (vacant ou occupé). Tout cela sera repris ensuite dans le contrat officiel (**Form F – MOU**).

👉 Bien menée, la négociation ne se limite pas à "baisser le prix" : elle permet aussi de sécuriser tes conditions et d'éviter des mauvaises surprises au moment du transfert.

Étape 3 : Les contrats RERA obligatoires

☞ À Dubaï, toutes les transactions sont encadrées par des formulaires standardisés, garantissant la transparence.

- **Form A** : mandat signé entre le **vendeur** et son agent, autorisant ce dernier à commercialiser le bien.
- **Form B** : mandat signé entre l'**acheteur** et son agent, définissant l'accompagnement et les conditions d'honoraires éventuels.
- **Form F (MOU)** : contrat de vente standard RERA entre l'acheteur et le vendeur. Il récapitule le prix, les conditions et les délais de transfert.

☞ Ces formulaires sont enregistrés via **Dubai REST** et officialisent chaque rôle dans la transaction. Dubai REST est l'application officielle du Dubai Land Department. Elle permet de centraliser et digitaliser toutes les transactions immobilières : enregistrement des contrats, vérification des propriétaires et des biens, suivi des titres de propriété.

Étape 4 : Signature du MOU (Form F) & dépôt de garantie

Le MOU (Memorandum of Understanding – Form F) est un contrat standard RERA qui officialise l'accord entre acheteur et vendeur.

- Signature du **MOU – Form F**, qui officialise l'accord entre acheteur et vendeur (prix et conditions de vente).
- Remise d'un dépôt de garantie, généralement **10 %** du prix, sous forme de **manager's cheque (chèque de banque certifié)**.
- Ce chèque est conservé en sécurité jusqu'au transfert final et sert de garantie pour les deux parties.

Étape 5 : Vérifications & NOC du développeur

☞ Le **NOC (No-Objection Certificate)** est un document délivré par le développeur confirmant qu'aucune dette n'existe sur le bien.

- Le développeur émet un NOC confirmant qu'il n'y a pas d'arriérés (service charges, etc.) et autorise le transfert.
- Frais NOC : variables selon le développeur.
- En parallèle, ton agent vérifie : **Title Deed**, identités, relevé des **service charges**, statut du bien (occupé/vacant), éventuelle hypothèque du vendeur.

Étape 6 : Cas de financement par crédit bancaire

☞ Le **Final Offer Letter (FOL)** est l'approbation finale de ta banque, confirmant qu'elle te finance pour l'achat.

- Évaluation du bien par une société agréée par ta banque.
- Offre finale de prêt (FOL) émise après évaluation et conformité.
- Si le vendeur a un prêt :
 - Obtention d'une **liability letter (solde du prêt vendeur)**.
 - Coordination banque-à-banque pour **lever l'hypothèque** du vendeur le jour du transfert (le chèque principal va d'abord à sa banque).

Étape 7 : Transfert au Trustee Office / DLD

☞ Le **Trustee Office** est l'organisme mandaté par le DLD pour finaliser les transferts de propriété.

- Prise de rendez-vous au trustee office (centre de transfert).
- Préparation des manager's cheques :
 - Prix net au vendeur (ou à sa banque si prêt en cours),
 - DLD **4 %** (droits d'enregistrement),
 - Frais du trustee office (environ **4 000 AED**),
 - Frais d'agence (souvent $\approx 2\%$ côté acheteur),
 - Éventuels frais administratifs.
- Signature finale & transfert de propriété.
- Remise d'un **Title Deed digital** à ton nom.

Étape 8 : Handover & services

👉 **Le handover** est la remise des clés et des accès au bien, accompagnée du transfert ou de l'ouverture des services publics.

- Remise des clés / cartes d'accès / parkings.
- Ouverture/transfert des services :
 - **DEWA** (électricité/eau) → dépôt remboursable + activation,
 - **Empower / district cooling** (si applicable), qui est un système de climatisation centralisée,
 - **Gaz** (si applicable),
 - **Move-in permit** auprès du développeur / de la communauté.

Étape 9 : Mise en location (si investissement locatif)

- **Si le bien est vacant** : mise en marché immédiate (longue durée / saisonnier).
- **Si le bien est occupé** : respecter les conditions contractuelles et délais légaux de préavis pour tout changement (vérifier le bail en cours, sa durée, ses clauses).

✨ À retenir :

- Ready = transaction immédiate : tu deviens propriétaire dès le transfert.
- Nécessite plus de documentation (MOU, NOC, chèques, etc.).
- Plus rapide en paiement comptant, plus long avec un crédit bancaire.

CHAPITRE VI

Fiscalité et avantages pour les étrangers à Dubaï

L'un des principaux atouts de Dubaï est sa fiscalité particulièrement attractive pour les investisseurs étrangers.

Contrairement à de nombreux pays européens, le système fiscal émirati est relativement simple et conçu pour encourager l'investissement, l'entrepreneuriat et l'attractivité internationale du pays.

C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles Dubaï attire chaque année davantage d'investisseurs venus du monde entier.

Fiscalité locale : ce qu'il faut savoir

0 % d'impôt sur les revenus locatifs

À Dubaï, les revenus locatifs perçus par un particulier ne sont pas imposés localement. Que tu loues ton bien à l'année ou en location courte durée, aucun impôt sur le revenu locatif n'est prélevé par les autorités émiriennes.

👉 À titre de comparaison, dans de nombreux pays européens, les revenus locatifs sont soumis à l'impôt sur le revenu ainsi qu'à diverses cotisations ou prélèvements sociaux. Cela permet aux investisseurs de conserver l'intégralité des revenus générés par leur bien immobilier.

0 % d'impôt sur la plus-value immobilière

Si tu revends ton bien avec un bénéfice, aucune taxe locale n'est appliquée sur la plus-value réalisée.

C'est l'une des raisons pour lesquelles de nombreux investisseurs privilégient les stratégies d'achat-revente ou les investissements sur plan avec potentiel de valorisation.

👉 Dans la plupart des pays occidentaux, les plus-values immobilières sont soumises à une taxation parfois importante. À Dubaï, ce n'est actuellement pas le cas.

Pas d'impôt sur le patrimoine

Les Émirats arabes unis ne prélèvent pas d'impôt sur la fortune ou sur le patrimoine immobilier détenu.

Tu peux donc développer ton portefeuille immobilier sans taxation annuelle liée à la valeur de tes biens.

Fiscalité internationale : ce qu'il faut savoir

L'absence d'impôt à Dubaï ne signifie pas nécessairement l'absence totale d'obligations fiscales.

En effet, la fiscalité applicable dépend également de ton pays de résidence fiscale.

Par exemple, si tu es résident fiscal **français, belge, suisse** ou **canadien**, certaines obligations déclaratives peuvent exister même lorsque ton bien est situé à Dubaï.

Selon les pays, cela peut notamment concerner :

- La déclaration d'un compte bancaire détenu à l'étranger
- La déclaration d'un bien immobilier détenu hors du pays
- La déclaration de certains revenus ou actifs étrangers
- Les obligations liées à une succession ou à une donation

Le cas des investisseurs résidents fiscaux français

La France et les Émirats arabes unis sont liés par une **convention fiscale** destinée à éviter les situations de **double imposition**.

Concrètement, cela signifie qu'un même revenu ne peut pas être imposé deux fois au titre du même impôt dans les deux pays.

Dans le cas d'un investissement immobilier situé à Dubaï, les revenus locatifs ne sont pas imposés aux Émirats arabes unis puisqu'il n'existe pas d'impôt local sur les loyers perçus par les particuliers.

Toutefois, cela ne dispense pas automatiquement un investisseur français de ses éventuelles obligations déclaratives en France.

Selon sa situation personnelle, son **statut fiscal** et l'évolution de la réglementation, certaines déclarations peuvent rester nécessaires.

👉 Il est donc important de distinguer deux notions :

- L'absence d'imposition locale à Dubaï
- Les éventuelles obligations déclaratives dans ton pays de résidence fiscale

Plus-value immobilière

Le même principe s'applique en cas de revente.

À ce jour, les plus-values immobilières réalisées à Dubaï ne sont pas taxées localement aux Émirats arabes unis.

L'application de la convention fiscale franco-émirienne permet d'éviter les situations de double imposition, mais chaque situation doit être analysée individuellement en fonction du **statut fiscal** de l'investisseur.

⚠ Attention : Les règles fiscales évoluent régulièrement et chaque situation est différente. Avant tout investissement important, je recommande de consulter un fiscaliste ou un expert-comptable spécialisé en fiscalité internationale.

Succession et transmission du patrimoine

La question de la succession est souvent négligée par les investisseurs alors qu'elle mérite d'être anticipée dès l'acquisition du bien.

Historiquement, les **règles successorales** appliquées aux Émirats arabes unis étaient largement inspirées du **droit musulman (Charia)**.

Aujourd'hui, les non-musulmans disposent toutefois de plusieurs mécanismes leur permettant d'organiser librement la **transmission de leur patrimoine**.

Il est notamment possible de rédiger un **testament** reconnu localement afin de définir précisément la répartition de ses biens et les personnes qui en hériteront.

Pour les étrangers non-musulmans, l'organisme le plus connu est le **DIFC Wills Service Centre**, qui permet d'enregistrer un testament reconnu aux Émirats arabes unis et de sécuriser la transmission de son patrimoine selon ses propres volontés.

👉 Sans dispositions particulières, le règlement d'une succession internationale peut s'avérer plus complexe et ralentir la transmission des actifs aux héritiers.

💡 **Conseil** : Si ton objectif est de constituer un patrimoine immobilier à Dubaï sur le long terme, prends le temps de te renseigner sur les questions successorales dès ton premier achat. Quelques démarches administratives réalisées en amont peuvent éviter de nombreuses complications à tes proches par la suite.

Moyens de paiement acceptés à Dubaï

Plusieurs solutions permettent aujourd'hui d'acquérir un bien immobilier à Dubaï.

Virement bancaire international

C'est la méthode la plus utilisée par les investisseurs étrangers. Sécurisée et traçable, elle est acceptée par l'ensemble des promoteurs et agences immobilières.

Chèque de banque (Manager's Cheque)

Très utilisé localement, notamment pour les transactions sur le marché secondaire et les transferts de propriété.

Paiement en espèces

Le paiement en espèces reste possible dans certaines situations mais fait désormais l'objet d'un encadrement de plus en plus strict.

Cryptomonnaies

Certains promoteurs et intermédiaires acceptent désormais les paiements en cryptomonnaies via des partenaires agréés.

👉 Cette pratique se développe progressivement mais reste encadrée et dépend des acteurs concernés.

TVA (VAT)

La **TVA** aux Émirats arabes unis est fixée à **5 %**. Cependant, son application dépend du type de bien immobilier concerné.

Biens résidentiels

Dans la majorité des cas, les biens résidentiels classiques ne sont pas soumis à la TVA lors des reventes sur le marché secondaire.

Biens commerciaux

Les bureaux, locaux professionnels et certains actifs commerciaux peuvent être soumis à la TVA de **5 %**.

👉 En cas de doute, il est toujours préférable de vérifier le traitement fiscal applicable au bien concerné avant l'achat.

Avantages pour les expatriés et investisseurs étrangers

Les investisseurs étrangers peuvent acheter en pleine propriété (**Freehold**) dans de nombreuses zones désignées par le gouvernement.

Ils bénéficient des mêmes droits de propriété que les résidents :

- Acheter
- Louer
- Revendre
- Transmettre leur bien
- Résider dans leur propriété

Le titre de propriété est enregistré officiellement auprès du DLD, garantissant la sécurité juridique de la transaction.

Aucun partenaire local n'est nécessaire pour devenir propriétaire.

👉 Dans certains cas, un investissement immobilier peut également permettre d'accéder à des dispositifs de résidence aux Émirats arabes unis. Les différentes options de visas investisseurs sont détaillées dans le chapitre consacré aux visas.

🌟 **À retenir** : Dubaï offre aujourd'hui l'un des environnements fiscaux les plus attractifs au monde pour les investisseurs internationaux :

- ✓ 0 % d'impôt local sur les revenus locatifs
- ✓ 0 % d'impôt local sur les plus-values immobilières
- ✓ Pas d'impôt sur le patrimoine
- ✓ Possibilité d'obtenir un visa de résidence sous certaines conditions
- ✓ Accès à la pleine propriété pour les étrangers dans les zones Freehold

Cette fiscalité avantageuse explique en grande partie pourquoi Dubaï attire chaque année davantage d'investisseurs venus du monde entier.

⚠ **Attention** : N'oublie toutefois jamais que ta situation fiscale dépend également de ton pays de résidence. Avant tout investissement important, il est recommandé de te faire accompagner par un professionnel qualifié afin de sécuriser ta stratégie patrimoniale et fiscale.

CONCLUSION

Si tu es arrivé jusqu'ici, c'est que tu fais partie des investisseurs qui prennent le temps de comprendre avant d'agir.

Et crois-moi, c'est souvent ce qui fait la différence entre un investissement réussi et un investissement décevant.

L'immobilier à Dubaï offre aujourd'hui de nombreuses opportunités : une **fiscalité attractive**, des **rendements locatifs** intéressants, une **croissance démographique** soutenue et un marché en constante évolution.

Mais comme tout investissement, il ne s'agit pas simplement d'acheter un appartement.

Il s'agit de choisir le bon quartier, le bon promoteur, le bon plan de paiement et surtout la stratégie la plus adaptée à tes objectifs.

À travers ce guide, mon ambition n'a jamais été de te convaincre d'investir à Dubaï à tout prix.

Mon objectif était simplement de partager avec toi les connaissances que j'ai acquises au fil de mes années d'expérience dans l'immobilier, en France puis à Dubaï, afin de te permettre de prendre des décisions éclairées et d'éviter certaines erreurs que je vois encore trop souvent.

J'espère sincèrement que ces pages t'auront permis d'y voir plus clair, de mieux comprendre le fonctionnement du marché immobilier de Dubaï et d'aborder ton futur investissement avec davantage de confiance et de sérénité.

BESOIN D'UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ ?

Chaque investisseur est unique.

Le budget, les objectifs, la situation personnelle, la fiscalité ou encore l'horizon d'investissement influencent fortement le choix d'un projet immobilier.

C'est pourquoi les informations contenues dans ce guide ne remplacent jamais une étude personnalisée

Si tu souhaites être accompagné dans ton projet d'investissement à Dubaï, je peux t'aider à :

- ✓ Définir une stratégie adaptée à tes objectifs
- ✓ Identifier les quartiers les plus pertinents
- ✓ Comparer les promoteurs et les plans de paiement
- ✓ Sélectionner les meilleures opportunités du marché
- ✓ Sécuriser ton investissement de A à Z

Je serai ravie d'échanger avec toi et de t'accompagner dans ton projet.

✉ Mail : contact@imslifevision.com

📱 Instagram : [@imslife_](https://www.instagram.com/imslife_)

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ?

Tu as peut-être acheté ce guide dans l'objectif d'investir à Dubaï.
Mais peut-être fais-tu également partie de ceux qui souhaitent comprendre ce marché encore plus en profondeur, découvrir ses coulisses ou même envisager d'y construire une activité professionnelle.

C'est précisément pour cette raison que je travaille actuellement sur une formation en ligne complète intitulée :

Devenir agent immobilier à Dubaï

Cette formation a été conçue avant tout pour les personnes qui souhaitent faire carrière dans l'immobilier à Dubaï et construire une activité durable dans l'un des marchés les plus dynamiques au monde.

Mais elle pourra également être utile :

- ✓ Aux investisseurs qui souhaitent comprendre le marché de manière plus approfondie
- ✓ Aux agents immobiliers qui souhaitent découvrir le fonctionnement du marché émirati
- ✓ Aux entrepreneurs et créateurs de contenu intéressés par l'immobilier à Dubaï
- ✓ À toute personne curieuse de découvrir les coulisses de ce secteur

Au programme :

- Comprendre le marché immobilier de Dubaï dans ses moindres détails
- Analyser les quartiers et les promoteurs
- Travailler avec les promoteurs et les agences
- Prospector efficacement
- Gérer une transaction immobilière de A à Z
- Développer une activité rentable et durable
- Utiliser les réseaux sociaux pour attirer des prospects qualifiés
- Construire une marque personnelle forte
- Générer des leads de manière organique grâce au marketing digital
- Adopter les bonnes habitudes, la discipline et la posture professionnelle indispensables pour réussir durablement dans l'immobilier à Dubaï

OFFRE RÉSERVÉE AUX LECTEURS DE CET EBOOK

La formation n'est pas encore disponible au moment où tu lis ces lignes.
Sa sortie est prévue prochainement.
En tant que lecteur de ce guide, je souhaite te remercier pour ta confiance.

C'est pourquoi je t'offre dès aujourd'hui un code promotionnel exclusif qui te permettra de bénéficier de :

-20 % sur la formation lors de son lancement officiel

Code promo :

EBOOK20

Merci encore pour ta confiance.

J'espère avoir l'opportunité de t'accompagner, que ce soit dans ton futur investissement immobilier ou dans ton projet professionnel à Dubaï.

À très bientôt,

Imane Senhaji
Fondatrice d'IMS LIFE VISION

BONUS N°1 :

Comment choisir un promoteur à Dubaï ?

Lorsque l'on investit à Dubaï, beaucoup d'acheteurs concentrent leur attention sur le quartier, le prix ou encore le plan de paiement.

Pourtant, le choix du promoteur est tout aussi important.

Deux appartements situés dans la même zone peuvent avoir des performances totalement différentes selon le promoteur qui les construit.

Qualité des finitions, respect des délais, valorisation à la revente, expérience propriétaire après livraison ou encore gestion des parties communes : tous ces éléments dépendent directement du promoteur.

Avant d'investir, voici les principaux critères que je recommande d'analyser.

Les 5 critères essentiels pour choisir un promoteur

01 Son historique

Avant d'acheter, prends le temps d'étudier les projets déjà livrés par le promoteur.

Pose-toi les questions suivantes :

- Depuis combien de temps est-il présent sur le marché ?
- Combien de projets a-t-il déjà livrés ?
- Les délais de livraison ont-ils été respectés ?
- Les propriétaires sont-ils satisfaits ?

02 La qualité de construction

Les rendus 3D sont souvent magnifiques.

Ce qui compte réellement, c'est la qualité du produit livré.

Lorsque cela est possible, visite des résidences déjà terminées afin d'évaluer :

- Les finitions
- Les matériaux utilisés
- Les équipements
- Les espaces communs
- L'entretien général de la résidence

03 Le potentiel de valorisation

Tous les promoteurs ne génèrent pas la même demande sur le marché secondaire. Certains projets se revendent très facilement et conservent une forte attractivité plusieurs années après leur livraison.

04 Le respect des délais

Un retard de quelques mois peut être acceptable. Mais certains promoteurs ont historiquement démontré une meilleure capacité à livrer leurs projets dans les temps.

05 La cohérence avec ta stratégie

Il n'existe pas de meilleur promoteur universel. Le bon promoteur dépend avant tout de ton objectif :

- Revenus locatifs
- Plus-value
- Résidence principale
- Patrimoine long terme
- Golden Visa

Maintenant que nous avons vu les principaux critères à analyser, voici les promoteurs que je rencontre le plus fréquemment dans le cadre de mes accompagnements à Dubaï.

⚠ Attention : Les promoteurs présentés ci-dessous ne constituent pas un classement. Chacun possède ses propres forces, ses spécificités et répond à des objectifs d'investissement différents.

Mon objectif est simplement de partager mon retour d'expérience sur les promoteurs que je rencontre le plus fréquemment dans le cadre de mes accompagnements.

EMAAR Properties

EMAAR est sans doute le promoteur le plus emblématique de Dubaï.

Promoteur **semi-gouvernemental**, il est à l'origine de certains des projets les plus connus de la ville, notamment **Downtown Dubai**, **Dubai Hills Estate**, **Dubai Marina**, **le Burj Khalifa** ou encore **Dubai Mall**.

Investir dans un projet EMAAR, c'est avant tout investir dans une marque reconnue mondialement et dans des communautés qui ont largement participé à façonner l'image de Dubaï à l'international.

Points forts

- ✓ Réputation exceptionnelle sur le marché local et international
- ✓ Forte demande locative
- ✓ Excellente liquidité à la revente
- ✓ Communautés matures et parfaitement développées
- ✓ Historique solide de valorisation sur le long terme

Points de vigilance

- Les tickets d'entrée sont généralement plus élevés que la moyenne du marché
- Les projets les plus recherchés affichent souvent une forte demande dès leur lancement, ce qui nécessite d'être particulièrement réactif pour obtenir les meilleures unités
- Les rendements locatifs peuvent parfois être inférieurs à ceux proposés dans certaines zones émergentes

Mon avis

Lorsque l'on achète chez EMAAR, on n'achète pas uniquement un appartement.

On achète également un emplacement, une réputation, une communauté et une marque reconnue dans le monde entier.

Pour de nombreux investisseurs, cette dimension contribue fortement à la valeur du bien et à sa facilité de revente dans le temps.

Idéal pour

Les investisseurs recherchant la sécurité, la liquidité et une vision patrimoniale à long terme.

Nakheel Properties

Nakheel fait partie du groupe Dubai Holding, détenu par le gouvernement de Dubaï.

Il est notamment à l'origine de projets mondialement connus comme **Palm Jumeirah, Palm Jebel Ali, The World Islands** ou encore plusieurs grandes communautés résidentielles de l'émirat.

Depuis de nombreuses années, Nakheel joue un rôle majeur dans le développement urbain de Dubaï et participe à certains des projets les plus ambitieux de la ville.

Points forts

- ✓ Projets iconiques reconnus dans le monde entier
- ✓ Emplacements uniques et difficilement reproductibles
- ✓ Forte notoriété auprès des investisseurs internationaux
- ✓ Potentiel de valorisation important sur certains projets stratégiques
- ✓ Vision de développement à long terme

Points de vigilance

- Certains projets de très grande ampleur nécessitent un horizon d'investissement plus long
- Les performances peuvent varier significativement selon les projets et les phases de développement
- Il est important d'analyser chaque opportunité individuellement plutôt que de se baser uniquement sur le nom du promoteur

Mon avis

Nakheel reste l'un des promoteurs les plus emblématiques de Dubaï et bénéficie d'une image très forte auprès des investisseurs internationaux.

Lorsque l'on investit dans certains de ses projets phares, on investit souvent dans des emplacements uniques qui participent à l'identité même de Dubaï.

En revanche, comme pour tout investissement immobilier, il est essentiel d'évaluer le projet lui-même, son calendrier de développement et sa cohérence avec ses objectifs personnels.

Idéal pour

Les investisseurs recherchant des emplacements iconiques, une vision patrimoniale à long terme et des projets à forte identité.

Meraas

Meraas fait aussi partie du groupe **Dubai Holding** et s'est imposé comme l'une des références du marché grâce à des projets emblématiques tels que **City Walk, Bluewaters Island, Port de La Mer** ou encore **Nad Al Sheba Gardens**.

Le promoteur est particulièrement reconnu pour sa capacité à créer de véritables lieux de vie où l'emplacement, l'architecture et l'expérience résidentielle occupent une place centrale.

Points forts

- ✓ Emplacements stratégiques et recherchés
- ✓ Excellente qualité de vie au sein des communautés
- ✓ Forte attractivité résidentielle
- ✓ Produits généralement bien valorisés sur le marché secondaire
- ✓ Image premium auprès des résidents comme des investisseurs

Points de vigilance

- Positionnement souvent haut de gamme
- Tickets d'entrée généralement plus élevés que la moyenne du marché
- Certains projets peuvent connaître des ajustements de calendrier, comme tout projet immobilier d'envergure

Mon avis

Meraas fait partie des promoteurs que j'apprécie particulièrement pour la qualité globale de ses projets.

Lorsque l'on investit chez Meraas, on investit souvent dans un emplacement fort, une communauté cohérente et un cadre de vie pensé dans son ensemble.

Ce n'est pas forcément le promoteur qui offrira les rendements les plus élevés à court terme, mais il constitue selon moi une excellente option pour les investisseurs recherchant un actif patrimonial de qualité.

Idéal pour

Les investisseurs patrimoniaux, les résidences principales et les personnes recherchant des emplacements premium avec une forte qualité de vie.

Sobha Realty

Sobha est considéré par de nombreux professionnels comme l'un des promoteurs offrant le **meilleur niveau de qualité de construction** à Dubaï.

Le groupe est particulièrement reconnu pour son exigence en matière de finitions, son attention aux détails et sa capacité à respecter ses **délais de livraison**.

Le groupe maîtrise une grande partie de sa chaîne de production en interne, ce qui lui permet de conserver un contrôle important sur la qualité de ses réalisations.

Points forts

- ✓ Qualité de construction parmi les meilleures du marché
- ✓ Très belles finitions
- ✓ Respect des délais de livraison
- ✓ Forte réputation auprès des investisseurs
- ✓ Bon potentiel de valorisation à long terme
- ✓ Communautés premium en plein développement

Points de vigilance

- Prix généralement supérieurs à la moyenne du marché
- Sur certains projets, les surfaces peuvent être plus compactes que chez d'autres promoteurs à budget équivalent
- Importance d'analyser le rapport entre la surface proposée et le prix au pied carré

Mon avis

Sobha fait partie des promoteurs que je recommande le plus fréquemment lorsque mes clients recherchent avant tout la qualité.

C'est un promoteur que je présente avec beaucoup de confiance grâce à son historique, la qualité de ses réalisations et sa capacité à livrer des projets conformes aux attentes du marché.

S'il y a un point que j'invite toujours mes clients à analyser avec attention, c'est l'optimisation des espaces. Sur certains projets, les appartements peuvent offrir des surfaces légèrement plus compactes que celles proposées par d'autres promoteurs dans une gamme de prix similaire.

Idéal pour

Les investisseurs patrimoniaux, les résidences principales et les personnes qui privilégient avant tout la qualité de construction et la pérennité de leur investissement.

Ellington Properties

Ellington est aujourd'hui considéré comme l'un des promoteurs **premium** les plus appréciés de Dubaï.

Le promoteur s'est construit une excellente réputation grâce à son attention portée au **design**, à l'**architecture** et à la qualité globale de ses projets.

On retrouve d'ailleurs plusieurs projets Ellington au sein de communautés développées par Sobha, ce qui témoigne du positionnement haut de gamme recherché par les deux promoteurs.

Points forts

- ✓ Très bonne qualité de construction
- ✓ Design moderne et soigné
- ✓ Espaces communs particulièrement travaillés
- ✓ Appartements généralement bien agencés
- ✓ Bon potentiel de valorisation
- ✓ Forte attractivité auprès des locataires et des résidents

Points de vigilance

- Ticket d'entrée souvent supérieur à la moyenne du marché
- Nombre de projets plus limité que certains grands promoteurs

Mon avis

Ellington fait partie des promoteurs que j'apprécie particulièrement lorsque mes clients recherchent un produit premium.

Si Sobha reste selon moi une référence en matière de qualité de construction pure, Ellington se positionne à un niveau très élevé et propose souvent des appartements plus généreux en termes de surface et d'agencement.

C'est d'ailleurs un point que je souligne régulièrement lors de mes présentations : à budget comparable, les layouts proposés par Ellington sont souvent plus spacieux et plus agréables à vivre.

Pour les investisseurs qui accordent de l'importance à la qualité de vie, à l'expérience résidentielle et à l'optimisation des espaces, Ellington représente selon moi l'une des meilleures alternatives premium du marché.

Idéal pour

Les investisseurs patrimoniaux, les résidences principales et les acheteurs recherchant un produit premium avec des surfaces généreuses et une forte qualité de vie.

Binghatti

Binghatti est aujourd'hui l'un des promoteurs les plus visibles du marché immobilier de Dubaï.

Présent dans de nombreux quartiers stratégiques de la ville, le groupe a connu une croissance particulièrement rapide ces dernières années et a fortement développé son image de marque à l'international.

Le promoteur est notamment connu pour ses collaborations avec des marques prestigieuses telles que **Mercedes-Benz**, **Jacob & Co** ou encore **Bugatti**, qui lui ont permis de renforcer son positionnement sur le **segment premium**.

Points forts

- ✓ Forte présence sur le marché
- ✓ Emplacements souvent stratégiques
- ✓ Grande variété de projets
- ✓ Positionnement en constante évolution
- ✓ Potentiel de valorisation intéressant sur certains projets
- ✓ Collaborations avec des marques internationales reconnues

Points de vigilance

- Qualité pouvant varier selon les générations de projets
- Importance d'analyser chaque projet individuellement
- Certains projets plus anciens ne reflètent plus nécessairement le niveau actuel du promoteur

Mon avis

Binghatti est un promoteur qui a énormément évolué au cours des dernières années.

Pendant longtemps, le groupe était principalement reconnu pour son identité architecturale très marquée, notamment avec ses façades et balcons orange facilement reconnaissables. Depuis, le promoteur a entrepris un véritable travail de montée en gamme, aussi bien sur son image que sur la qualité globale de ses réalisations.

Les partenariats développés avec des marques de luxe et le repositionnement de plusieurs projets témoignent de cette volonté de s'adresser à une clientèle plus premium.

J'observe également une amélioration progressive de la qualité des projets au fil des lancements récents.

Idéal pour

Les investisseurs recherchant un bon équilibre entre emplacement, image de marque, potentiel de valorisation et budget d'investissement.

DAMAC

DAMAC est l'un des promoteurs privés les plus connus de Dubaï.

Le groupe bénéficie d'une très forte visibilité grâce à ses campagnes marketing d'envergure. Il est notamment à l'origine de communautés reconnues comme **DAMAC Hills** et **DAMAC Lagoons**.

Aujourd'hui, DAMAC fait partie des noms les plus connus du marché immobilier de Dubaï, aussi bien auprès des résidents que des investisseurs internationaux.

Points forts

- ✓ Forte notoriété internationale
- ✓ Large choix de projets
- ✓ Plans de paiement souvent attractifs
- ✓ Tickets d'entrée parfois plus accessibles que certains promoteurs premium
- ✓ Développement de communautés complètes et attractives
- ✓ Bonne demande locative dans certaines zones déjà établies

Points de vigilance

- Qualité de construction pouvant varier selon les projets
- Importance d'analyser chaque projet individuellement
- Historique de livraison plus variable que certains promoteurs premium

Mon avis

DAMAC est sans aucun doute l'un des promoteurs les plus visibles de Dubaï. Son image est extrêmement forte et ses projets bénéficient généralement d'une excellente exposition auprès des investisseurs du monde entier.

J'apprécie particulièrement certaines communautés développées par le groupe, comme DAMAC Hills, qui ont su s'imposer au fil du temps comme de véritables lieux de vie appréciés des résidents.

En revanche, lorsque mes clients placent la qualité de construction et les finitions parmi leurs critères prioritaires, je les invite toujours à comparer plusieurs promoteurs avant de prendre leur décision.

À mes yeux, la véritable force de DAMAC réside davantage dans son positionnement commercial, ses communautés déjà établies et ses plans de paiement attractifs que dans une recherche de qualité ultra premium.

Idéal pour

Les investisseurs recherchant des communautés établies, des plans de paiement attractifs et un ticket d'entrée souvent plus accessible que certains promoteurs premium.

Danube Properties

Danube est aujourd'hui l'un des promoteurs les plus populaires auprès des **primo-investisseurs** à Dubaï.

Le groupe s'est développé rapidement grâce à une stratégie simple : proposer des appartements à des **prix accessibles** associés à des **plans de paiement** particulièrement **attractifs**.

Cette approche a permis à de nombreux investisseurs d'accéder au marché immobilier de Dubaï avec un budget plus limité.

Points forts

- ✓ Prix d'entrée souvent accessibles
- ✓ Plans de paiement très attractifs
- ✓ Large choix de projets
- ✓ Accessible aux primo-investisseurs
- ✓ Forte visibilité sur le marché

Points de vigilance

- Qualité de construction généralement plus simple que certains promoteurs premium
- Importance d'analyser l'emplacement du projet avec attention
- Potentiel de valorisation pouvant varier fortement selon les résidences

Mon avis

Danube occupe une place particulière sur le marché immobilier de Dubaï.

C'est souvent l'un des premiers promoteurs que découvrent les investisseurs disposant d'un budget plus limité ou souhaitant réaliser un premier achat immobilier aux Émirats arabes unis.

Sa véritable force réside dans sa capacité à rendre l'investissement plus accessible grâce à des tickets d'entrée raisonnables et à des plans de paiement particulièrement flexibles.

En revanche, lorsqu'un investisseur recherche avant tout une qualité de construction premium ou un produit très haut de gamme, d'autres promoteurs seront généralement plus adaptés.

Idéal pour

Les primo-investisseurs, les budgets plus limités et les personnes recherchant avant tout l'accessibilité et la flexibilité des paiements.

Ma checklist avant de réserver un bien à Dubaï

Avant de signer un Booking Form ou un SPA, je te recommande de vérifier les points suivants :

Concernant le promoteur

- Le promoteur possède-t-il un historique de projets livrés ?
- Les délais de livraison ont-ils été globalement respectés sur ses précédents projets ?
- La qualité de construction correspond-elle au positionnement annoncé ?
- Le promoteur dispose-t-il d'une bonne réputation sur le marché ?

Concernant le projet


- Le projet est-il enregistré auprès du Dubai Land Department (DLD) ?
- Le promoteur est-il enregistré auprès du RERA ?
- Les paiements sont-ils effectués sur un Escrow Account officiel du projet ?
- Le bien est-il situé en zone Freehold ?
- Les frais de service sont-ils cohérents avec le standing de la résidence ?

Concernant l'investissement

- Le plan de paiement est-il adapté à mon budget ?
- Ma stratégie est-elle claire (location, revente, résidence principale, patrimoine) ?
- Ai-je comparé plusieurs projets avant de prendre ma décision ?
- Est-ce que j'achèterais ce bien même si le marché ralentissait temporairement ?

Concernant les documents

- Ai-je lu et compris le SPA ?
- Les échéances de paiement sont-elles clairement indiquées ?
- Les conditions de revente sont-elles précisées ?
- Les délais de livraison sont-ils mentionnés dans le contrat ?

 **Conseil :** Après plusieurs années passées à accompagner des investisseurs à Dubaï, j'ai constaté qu'il n'existe pas de promoteur parfait.

Certains excellent dans la qualité de construction, d'autres dans les emplacements, d'autres encore dans l'accessibilité ou les plans de paiement.

Le véritable enjeu n'est donc pas de trouver "le meilleur promoteur", mais plutôt celui qui correspond le mieux à ta stratégie, ton budget et tes objectifs.

C'est souvent cette adéquation qui fait la différence entre un investissement satisfaisant et un excellent investissement.

BONUS N°2 :

Exemples de plans de paiement

L'un des principaux avantages du marché immobilier off-plan de Dubaï réside dans la diversité des plans de paiement proposés par les promoteurs. Contrairement à de nombreux pays où l'achat immobilier nécessite généralement un financement bancaire immédiat, les promoteurs à Dubaï offrent souvent la possibilité d'échelonner les paiements sur plusieurs années.

Cette flexibilité permet à de nombreux investisseurs d'accéder à des biens qu'ils n'auraient pas forcément pu acquérir en mobilisant la totalité du capital dès le départ. Tu as d'ailleurs pu constater dans les études de cas précédentes que plusieurs investisseurs ont utilisé ces plans de paiement pour étaler leur investissement dans le temps tout en profitant du potentiel de valorisation du marché.

Voici trois exemples simplifiés parmi les structures de paiement les plus fréquemment rencontrées à Dubaï.

PLAN DE PAIEMENT CLASSIQUE

2 500 000 AED

Pris du bien

3 ANS

Durée de construction

70%/30%

Paiement
avant/après livraison

À LA RÉSERVATION

Down Payment (20%)	500 000 AED
Frais DLD (4%)	100 000 AED
Frais administratifs	5 000 AED

PENDANT LA CONSTRUCTION

6 mois après la réservation (10%)	250 000 AED
12 mois après la réservation (10%)	250 000 AED
18 mois après la réservation (10%)	250 000 AED
24 mois après la réservation (10%)	250 000 AED
30 mois après la réservation (10%)	250 000 AED

À LA LIVRAISON

Solde restant (30%)	750 000 AED
---------------------	-------------



■ Réserveation 20% ■ Construction 50% ■ Livraison 30%

✦ **À retenir** : Ce type de plan de paiement est l'un des plus répandus à Dubaï. Il permet d'étaler l'investissement sur plusieurs années tout en ne réglant que 70 % du prix du bien avant la livraison.

PLAN DE PAIEMENT AVEC POST-HANDOVER

750 000 AED

Pris du bien

3 ANS

Durée de construction

5 ANS

De paiement après livraison

À LA RÉSERVATION

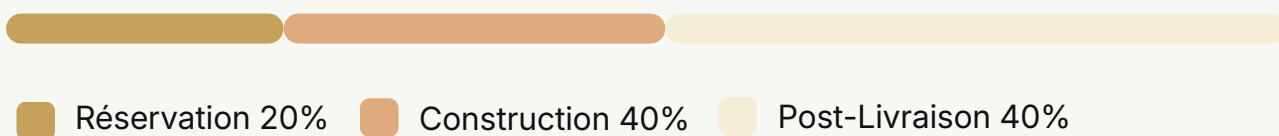
Down Payment (20%)	150 000 AED
Frais DLD (4%)	30 000 AED
Frais administratifs	5 000 AED

PENDANT LA CONSTRUCTION (40%)

1,11% par mois pendant 36 mois **8 333 AED/mois**

À LA LIVRAISON - Post-Handover (40%)

0,67%/mois pendant 60 mois	5 000 AED/mois
Durée totale post-handover	300 000 AED



✦ **À retenir** : Le terme « Post-Handover » désigne un plan de paiement permettant de continuer à régler une partie du prix du bien après sa livraison.

Ce type de plan est particulièrement apprécié des investisseurs car il permet de devenir propriétaire tout en continuant à étaler une partie importante des paiements sur plusieurs années. Dans certains cas, les revenus locatifs générés après la livraison peuvent contribuer à couvrir une partie des mensualités restantes.

PAIEMENT COMPTANT

1 700 000

AED

Pris du bien

12 MOIS

Durée de
construction

COMPTANT

Mode de
paiement

À LA RÉSERVATION

Down Payment (20%)

340 000 AED

Frais DLD (4%)

68 000 AED

Frais administratifs

5 000 AED

QUELQUES JOURS APRÈS LA SIGNATURE DU SPA

Solde intégral (80%)

1 360 000 AED



■ Réserve
20%

■ Solde intégral
80%

✨ **À retenir** : Dans ce scénario, l'investisseur règle la totalité du prix du bien dès le lancement du projet puis attend simplement la livraison. Certains promoteurs accordent parfois des remises ou avantages commerciaux aux acheteurs capables de payer comptant.

BOÎTE À OUTILS PRATIQUE : de l'investisseur

Tout au long de ce guide, nous avons abordé les principaux éléments à analyser avant un investissement immobilier à Dubaï.

Pour t'aider à prendre des décisions éclairées, voici une boîte à outils regroupant les calculs et indicateurs les plus utiles à connaître.

ANALYSE DE RENTABILITÉ D'UN BIEN

Investissement initial

Critère	Valeur à remplir	Remarques
Prix du bien	___ AED	Prix catalogue ou négocié
Frais DLD	___ AED	4 % du prix du bien
Frais de service annuels	___ AED	13–20 AED/sqft/an
Frais d'agence (si applicable)	___ AED	Off-plan : 0 AED Secondary market : ~2 % acheteur + 2 % vendeur
Total investissement initial	___ AED	Somme des lignes ci-dessus

Revenus locatifs

Critère	Valeur à remplir	Remarques
Loyer mensuel estimé	___ AED	Vérifier loyers moyens dans la zone
Loyer annuel estimé	___ AED	Loyer mensuel × 12
Frais de gestion locative	___ AED	5–8 % du loyer annuel
Revenu net annuel	___ AED	Loyer annuel – frais

Rentabilité

Indicateur	Calcul	Résultat
Rendement brut	$(\text{Loyer annuel} \div \text{Prix du bien}) \times 100$	___ %
Rendement net	$(\text{Revenu net annuel} \div \text{Total investissement}) \times 100$	___ %

La rentabilité brute est généralement le premier indicateur utilisé pour évaluer rapidement un investissement immobilier.

Elle permet d'obtenir une estimation simple du rendement généré par un bien avant de prendre en compte les charges.

La rentabilité nette va plus loin que la rentabilité brute.

Elle tient compte des principales dépenses liées à l'investissement et donne une vision plus réaliste de la performance réelle du bien.

✦ À retenir :

👉 La rentabilité brute permet une comparaison rapide.

👉 La rentabilité nette permet d'évaluer la performance réelle de l'investissement.

Pour prendre une décision éclairée, il est toujours préférable d'analyser les deux indicateurs.

Comment interpréter le résultat ?

• **Rendement net supérieur à 7 %** → généralement considéré comme un très bon rendement à Dubaï, notamment pour une stratégie orientée revenus locatifs.

• **Rendement net compris entre 5 % et 7 %** → niveau souvent observé sur des biens équilibrant rendement locatif et potentiel de valorisation.

• **Rendement net inférieur à 5 %** → peut rester pertinent dans certaines zones premium où l'objectif principal est davantage la préservation du capital, le prestige ou la plus-value à long terme.

👉 Un bon investissement ne se résume jamais à son seul rendement locatif. L'emplacement, la qualité du promoteur, le potentiel de valorisation et la stratégie de sortie doivent également être pris en compte.

CALCULER L'AMORTISSEMENT D'UN INVESTISSEMENT

Cette méthode permet d'estimer le nombre d'années nécessaires pour récupérer son investissement grâce aux loyers perçus.

Formule

Temps d'amortissement = Prix d'acquisition total ÷ Loyer annuel

Exemple

Prix d'acquisition :

1 500 000 AED

Loyer annuel :

115 000 AED

Calcul :

1 500 000 ÷ 115 000

= 13 ans

Interprétation

Dans cet exemple, il faudrait environ 13 ans de loyers pour récupérer le montant investi (hors charges, vacance locative et évolution du marché).

Calculer une plus-value potentielle

Formule

Plus-value = Prix de revente – Prix d'acquisition total

Exemple

Prix d'acquisition :

1 200 000 AED

Prix de revente :

1 500 000 AED

Plus-value :

300 000 AED

Calculer une plus-value en pourcentage

Formule

$$\text{Plus-value (\%)} = (\text{Plus-value} \div \text{Prix d'acquisition}) \times 100$$

Exemple

$$\begin{aligned} 300\,000 \div 1\,200\,000 \times 100 \\ = 25\% \end{aligned}$$

Interprétation

Dans cet exemple, l'investisseur réalise une plus-value de 25 %.

Convertir des sqft en m²

À Dubaï, les surfaces sont presque toujours exprimées en square feet (sqft).

Formule

$$\text{m}^2 = \text{sqft} \times 0,0929$$

Exemple

Appartement de 800 sqft :

$$800 \times 0,0929$$

$$= 74,32 \text{ m}^2$$

Repères rapides

- 500 sqft \approx 46 m²
- 750 sqft \approx 70 m²
- 1 000 sqft \approx 93 m²
- 1 500 sqft \approx 139 m²

Convertir un prix au sqft en prix au m²

Les promoteurs affichent généralement leurs prix au sqft. Pour les investisseurs européens, il peut être utile de convertir ce prix au m².

Formule

$$\text{Prix au m}^2 = \text{Prix au sqft} \div 0,0929$$

Exemple

Prix :

2 000 AED / sqft

Calcul

$$\begin{aligned} & 2\,000 \div 0,0929 \\ & = 21\,528 \text{ AED / m}^2 \end{aligned}$$

Convertir des euros en dirhams (AED)

Le taux de change évolue régulièrement.
Pour une estimation rapide, de nombreux investisseurs utilisent un taux arrondi à 4 AED pour 1 €.

Formule

Montant en AED = Montant en € × Taux de change

Exemple

250 000 €

Taux de change estimé :

4 AED

Calcul

$250\,000 \times 4$

= 1 000 000 AED

Repères rapides

- 100 000 € ≈ 400 000 AED
- 250 000 € ≈ 1 000 000 AED
- 500 000 € ≈ 2 000 000 AED
- 1 000 000 € ≈ 4 000 000 AED

⚠ Attention : Vérifie toujours le taux de change du jour avant une transaction.

BONUS N°4 : OUTILS & APPLICATIONS INDISPENSABLES

Investir à Dubaï ne consiste pas uniquement à choisir un appartement ou un promoteur. Pour prendre les bonnes décisions, il est également essentiel d'utiliser les bons outils afin d'analyser le marché, comparer les opportunités, vérifier les informations et suivre son investissement dans le temps.

Voici les principales applications et plateformes que je recommande aux investisseurs.

Rechercher et comparer des biens immobiliers

Property Finder

Property Finder est aujourd'hui la plateforme immobilière la plus utilisée à Dubaï. Elle permet notamment de :

- Rechercher des biens à vendre ou à louer
- Comparer les prix dans différents quartiers
- Consulter les prix moyens au sqft
- Analyser les rendements locatifs estimés
- Suivre l'évolution des loyers

👉 C'est généralement le premier outil que j'utilise pour obtenir une vue d'ensemble d'un secteur.

Bayut

Bayut est l'un des principaux concurrents de Property Finder. Certaines annonces peuvent être présentes sur une plateforme et pas sur l'autre.

👉 Je recommande souvent de consulter les deux afin d'avoir une vision plus complète du marché.

Dubizzle

Dubizzle est une plateforme de petites annonces extrêmement populaire aux Émirats arabes unis.

Elle est particulièrement utile pour :

- Le marché secondaire
- Certaines opportunités de revente
- Les biens proposés directement par leurs propriétaires

👉 Une bonne source complémentaire pour comparer les prix du marché.

Applications officielles et gouvernementales

Dubai REST

Dubai REST est l'application officielle du Dubai Land Department.

Elle permet notamment de :

- Consulter ses propriétés enregistrées
- Vérifier certaines informations liées à un bien
- Accéder à différents services immobiliers officiels

👉 Une application incontournable pour tout propriétaire immobilier à Dubaï.

DXB Interact

DXB Interact est probablement l'un des outils les plus puissants à disposition des investisseurs.

Il permet de consulter :

- Les transactions réelles enregistrées par le DLD
- Les prix de vente récents
- Les performances des quartiers
- Les performances des promoteurs
- L'évolution des prix au fil du temps

👉 Avant chaque investissement, je recommande toujours de vérifier les données sur DXB Interact afin de comparer les prix demandés avec les transactions réellement enregistrées.

Dubai Now

Dubai Now centralise une grande partie des services gouvernementaux de Dubaï. L'application permet notamment de :

- Régler certaines factures
- Accéder à différents services administratifs
- Gérer plusieurs démarches du quotidien

👉 Très utile pour les résidents et propriétaires.

UAE PASS

UAE PASS est l'identité digitale officielle des Émirats arabes unis. Elle permet :

- De signer électroniquement des documents
- D'accéder à de nombreux services gouvernementaux
- D'authentifier son identité en ligne

👉 Une application indispensable dès lors que l'on devient résident aux Émirats.

Suivre le marché immobilier

DXB Interact

Je le mentionne une seconde fois car il s'agit selon moi de l'un des outils les plus importants pour un investisseur.

Il permet de vérifier :

- Les prix de vente réels
- Les loyers pratiqués
- Les performances d'un quartier
- Les projets concurrents

👉 C'est l'un des meilleurs moyens d'éviter de payer un bien au-dessus du prix du marché.

Mo'asher Index

Le Mo'asher Index est l'indice immobilier officiel de Dubaï. Développé par le Dubai Land Department en collaboration avec Property Finder, il permet de suivre l'évolution générale du marché.

👉 Un excellent indicateur pour comprendre les tendances du marché à moyen et long terme.

Banques recommandées pour les investisseurs

Banques digitales

Wio Bank : Une banque 100 % digitale particulièrement appréciée des entrepreneurs et investisseurs.

Points forts :

- Ouverture rapide
- Interface moderne
- Gestion simplifiée
- Comptes personnels et professionnels

Liv Bank : La banque digitale d'Emirates NBD.

Points forts :

- Utilisation simple
- Application intuitive
- Idéale pour les dépenses du quotidien

Banques traditionnelles

Emirates NBD : La plus grande banque de Dubaï.

☞ Très appréciée des investisseurs internationaux pour sa stabilité et sa réputation.


Mashreq Bank : L'une des banques les plus anciennes des Émirats.

☞ Souvent utilisée par les investisseurs étrangers et les entrepreneurs.

ADCB : Abu Dhabi Commercial Bank.

☞ Réputée pour la qualité de ses services bancaires et ses solutions de financement.


RAKBANK : Une alternative intéressante pour les expatriés, entrepreneurs et petites structures.

 **Conseil :**

Si tu investis à Dubaï, je te recommande généralement de combiner :

- Une banque traditionnelle (Emirates NBD, Mashreq ou ADCB)
- Une banque digitale (Wio ou Liv)

Cette combinaison permet de bénéficier à la fois de la solidité d'une banque historique et de la flexibilité des outils digitaux modernes.

 **Ce qu'il faut retenir :**

Télécharger ces applications avant même de commencer tes recherches peut te faire gagner un temps précieux.

Elles te permettront de mieux comprendre le marché, de vérifier les informations que l'on te communique et de prendre des décisions d'investissement plus éclairées.

Un bon investisseur ne se contente pas d'écouter les conseils qu'on lui donne : il vérifie également les données par lui-même.

BONUS N°5 : FAQ

Questions fréquentes sur
l'investissement immobilier à
Dubai

01 Un étranger peut-il vraiment acheter un bien à Dubaï ?

Oui. Les étrangers peuvent acheter en pleine propriété (**Freehold**) dans de nombreuses zones désignées par le gouvernement.

Une fois l'achat finalisé, tu reçois un **Title Deed** (titre de propriété officiel) enregistré auprès du **Dubai Land Department (DLD)**.

Tu es alors libre de :

- Louer ton bien
- Le revendre
- L'occuper
- Le transmettre à tes héritiers

02 Quel est le budget minimum pour investir à Dubaï ?

Il est possible d'investir à partir d'environ **500 000 AED (environ 125 000 €)** selon les quartiers et les projets.

Cependant, pour accéder à des biens plus liquides, plus attractifs à la location et offrant généralement un meilleur potentiel de valorisation, je recommande souvent un budget minimum situé entre **750 000 AED** et **1 000 000 AED**.

03 Quels sont les frais à prévoir lors d'un achat ?

Les principaux frais sont :

- DLD Fees : **4 %** du prix du bien
- Frais administratifs du promoteur
- Frais de service annuels (**Service Charges**)
- Éventuels frais de gestion locative

Selon les projets, des frais de raccordement (**Empower, DEWA, gaz**) peuvent également être demandés à la livraison.

04 Est-il préférable d'acheter un bien sur plan ou un bien déjà livré ?

Les deux stratégies présentent des avantages.

- **Off-Plan (sur plan)** : Prix souvent plus attractifs, plans de paiement flexibles, potentiel de valorisation pendant la construction
- **Ready (déjà livré)** : Revenus locatifs immédiats, bien visible et visitable, moins d'incertitudes sur le produit final

Le choix dépend principalement de tes objectifs et de ton horizon d'investissement.

05 Puis-je obtenir un visa grâce à un investissement immobilier ?

Oui. Deux dispositifs principaux existent :

- Visa investisseur (2 ans) : accessible à tout propriétaire d'un bien résidentiel achevé, sans montant minimum pour un propriétaire unique.
- Golden Visa (10 ans) : pour un ou plusieurs biens d'une valeur totale minimale de 2 millions AED (~500 000 €). Inclut la possibilité de parrainer conjoint, enfants et parents.

Les règles évoluant régulièrement, il est recommandé de vérifier les conditions en vigueur au moment de l'investissement.

06 Puis-je acheter un bien sans me déplacer à Dubaï ?

Oui. De nombreux investisseurs réalisent aujourd'hui leur acquisition à distance. La réservation, la signature de certains documents et plusieurs démarches administratives peuvent être effectuées sans présence physique, notamment via :

- Signature électronique reconnue par le DLD
- POA (Power of Attorney) — procuration légale
- Application Dubai REST pour l'enregistrement

07 Puis-je revendre un bien avant sa livraison ?

Oui, dans de nombreux cas.

Cette pratique, appelée property flipping ou trading immobilier, est particulièrement fréquente sur les biens Off-Plan.

La règle générale est qu'à partir du moment où tu payé au moins 30 % du prix du bien, tu peux céder ton unité à un nouvel acheteur.

⚠ Les conditions varient selon les promoteurs. Cette stratégie peut être très rentable, mais nécessite une analyse rigoureuse du marché.

08 Combien de temps faut-il pour acheter un bien à Dubaï ?

Le délai varie selon le type d'achat :

- **Bien ready payé comptant** : une transaction peut être finalisée en quelques jours.
- **Bien ready avec crédit bancaire** : comptez généralement 3 à 6 semaines (évaluation bancaire, émission du FOL, transfert de propriété).
- **Bien Off-Plan** : la réservation est immédiate, puis les paiements sont échelonnés selon le plan de paiement du promoteur jusqu'à la livraison du bien (en moyenne 2 à 3 ans).

Les délais peuvent varier selon le promoteur, la banque et la complexité du dossier, mais le processus d'acquisition à Dubaï reste généralement rapide et efficace.

09 Vais-je payer des impôts sur les loyers ou sur la plus-value ?

À ce jour, à Dubaï il n'existe aucun impôt local sur les revenus locatifs des particuliers ni sur les plus-values immobilières. Ce que vous gagnez, vous le gardez. Toutefois, selon votre pays de résidence fiscale, certaines obligations déclaratives peuvent exister (France, Belgique, Suisse, Canada, etc.).

⚠ Avant tout investissement important, consultez un fiscaliste spécialisé en fiscalité internationale.

10 Comment trouver un locataire si je ne vis pas à Dubaï ?

La majorité des investisseurs internationaux passent par une agence de gestion locative qui prend en charge :

- La recherche du locataire
- La rédaction du contrat
- L'encaissement des loyers
- Le suivi administratif
- La gestion des problèmes techniques

Tu peux investir à Dubaï sans jamais vivre sur place : le marché est conçu pour les investisseurs internationaux.

11 Peut-on faire de la location courte durée (Airbnb) à Dubaï en tant que particulier ?

Oui.

Contrairement à certains pays où la location courte durée est fortement encadrée ou limitée, Dubaï autorise les propriétaires à louer leur bien pour de courtes durées, y compris via des plateformes comme **Airbnb, Booking.com ou Expedia**.

Cependant, cette activité est réglementée et nécessite l'obtention d'une **licence de location courte durée** délivrée par le **Department of Economy and Tourism (DET)**, anciennement Dubai Tourism.

Cette licence permet d'exploiter légalement le bien en location saisonnière et implique le respect de certaines obligations administratives, notamment concernant l'enregistrement des voyageurs et le paiement de certaines taxes touristiques.

Dans la pratique, de nombreux propriétaires confient ces démarches à une société spécialisée en gestion de locations courte durée, qui s'occupe de l'obtention de la licence, de la commercialisation du bien, de l'accueil des voyageurs et de la gestion quotidienne.

Faut-il créer une société ?

Pas nécessairement.

Un investisseur peut tout à fait posséder et exploiter un ou plusieurs biens en location courte durée à titre personnel.

Toutefois, lorsque le portefeuille immobilier devient plus important et que l'activité prend une dimension plus professionnelle, certains investisseurs choisissent de créer une société afin de structurer leur activité et d'en faciliter la gestion.

👉 Le choix entre une détention en nom propre ou via une société dépend de nombreux critères : nombre de biens détenus, stratégie patrimoniale, objectifs fiscaux, organisation souhaitée et volume d'activité.

💡 Conseil :

Avant de te lancer dans la location courte durée, renseigne-toi toujours sur les règles en vigueur au moment de ton investissement et fais-toi accompagner si nécessaire par un professionnel local.

La réglementation évolue régulièrement et certaines démarches administratives doivent être anticipées pour exploiter ton bien en toute conformité.

BONUS N°6 : GLOSSAIRE DE L'INVESTISSEUR À DUBAÏ

L'immobilier à Dubaï possède son propre vocabulaire, parfois très différent de celui utilisé en France, en Belgique, en Suisse ou au Canada.

Voici les principaux termes que tu rencontreras au cours de ton parcours d'investisseur.

Types de biens & stratégies d'investissement

Off-Plan

Bien immobilier acheté avant ou pendant sa construction. L'achat se fait directement auprès du promoteur.

👉 Les projets Off-Plan offrent généralement des plans de paiement plus flexibles et un potentiel de valorisation pendant la construction.

Ready

Bien immobilier déjà construit et livré.

👉 Il peut être occupé ou mis en location immédiatement.

Marché secondaire (Secondary Market)

Marché de revente des biens immobiliers.

Contrairement à l'Off-Plan où l'achat se fait directement auprès du promoteur, le marché secondaire regroupe les transactions entre propriétaires et acheteurs.

👉 Un bien peut être revendu avant ou après sa livraison.

ROI (Return on Investment)

Indicateur permettant de mesurer la rentabilité d'un investissement.

Formule simplifiée

$ROI = (\text{Revenu net} \div \text{Coût total de l'investissement}) \times 100$

Distress Deal

Bien immobilier proposé à un prix inférieur à sa valeur de marché afin de permettre une vente rapide.

Cette situation peut survenir lorsque le propriétaire souhaite vendre rapidement pour des raisons personnelles, financières, professionnelles ou en raison d'échéances de paiement à venir.

👉 Les Distress Deals sont particulièrement recherchés par les investisseurs car ils peuvent permettre d'acquérir un bien avec une décote par rapport aux prix pratiqués sur le marché à un instant donné.

⚠ Attention : Un prix attractif ne signifie pas systématiquement une bonne affaire. Il reste essentiel d'analyser l'emplacement, l'état du bien, le potentiel locatif et les conditions de revente avant d'investir.

Documents & contrats immobiliers

EOI (Expression of Interest)

Dépôt d'intérêt permettant de se positionner sur un projet avant son lancement officiel.

👉 Selon les promoteurs, l'EOI peut être remboursable ou déduit du Down Payment.

Booking Form

Document de réservation signé lors du choix d'une unité.
Il est généralement accompagné du versement d'un acompte.

Booking Fee

Montant versé pour réserver un appartement.

👉 Il représente généralement entre 5 % et 10 % du prix du bien.

SPA (Sales & Purchase Agreement)

Contrat de vente officiel entre l'acheteur et le promoteur.

Il précise notamment :

- Le prix du bien
- Le plan de paiement
- Les délais de livraison
- Les obligations des parties

MOU (Memorandum of Understanding)

Également appelé Form F.

Contrat utilisé sur le marché secondaire pour formaliser l'accord entre l'acheteur et le vendeur.

Form A

Mandat signé entre le vendeur et son agent immobilier.
Il autorise l'agent à commercialiser le bien.

Form B

Mandat signé entre l'acheteur et son agent immobilier.
Il définit les conditions de représentation de l'acheteur.

Form F

Document officiel RERA également appelé MOU.
Il formalise l'accord final entre l'acheteur et le vendeur.

POA (Power of Attorney)

Procuration légale permettant à une autre personne d'agir en ton nom dans le cadre d'une transaction immobilière.

👉 Grâce à un POA, il est possible d'acheter ou de vendre un bien sans être physiquement présent à Dubaï.

Pendant des années, vous m'avez posé vos questions à travers le "Dis-moi Imane".
Aujourd'hui, après avoir lu ce guide, c'est à mon tour de te poser une question :
Dis-moi cher lecteur, qu'en as-tu pensé ?
— Imane Senhaji