

Cum poți achiziționa o proprietate în Dubai și ce trebuie să știi despre piața, randamente, riscuri și aspecte juridice specifice regiunii. Recomandarile Casiane Dușa, avocat senior certificat în drept islamic, specializat în consultanța de business în România și Orientul Mijlociu, referitoare la capitalizarea investiției, tranzacții, taxe și siguranța proiectelor



Deținătorii de capital care vor să cumpere o proprietate în Dubai trebuie să știe că cel mai bun moment pentru achiziționarea proprietăților off-plan este imediat după lansarea proiectului, întrucât prețurile valabile la momentul T<sub>0</sub> sunt foarte avantajoase. Elanul, pe măsura ridicării construcției, valoarea crește cu până la 20% pe anul în proiect nefiind prevăzut oficial, dar fiind reflectat de realitatea actuală a pieței. Astfel, în condițiile actuale, este posibil ca la proiectele luxury aflate în zone vandabile, între momentul T<sub>0</sub> și data finalizării, prețul să crească cu până la 100%. ”Putem vorbi cu adevărat de capitalizarea investiției, atunci când valoarea proprietății începe să se aprecieze, direct proporțional cu evoluția construcției și invers proporțional cu riscul. Recomand investitorilor care au ca scop capitalizarea investiției să își organizeze bugetul încât să efectueze vânzarea după minim 18 – 24 luni”, punctează Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanța de business în România și Orientul Mijlociu, certificată în drept islamic, care asista deja proiecte ale unor investitori români în regiune, în articolul semnat azi în *BizLawyer*.

Autoarea surprinde, în această analiză, atât oportunitățile oferite de piața imobiliară din regiune, cât și riscurile pe care și le-ar asuma un investitor care nu este familiarizat cu legislația și regulile de acolo.

Dubai este un gigant economic care permite investitorilor străini să achiziționeze, respectiv să dețină imobile (terenuri și cladiri), în anumite zone special desemnate de pe teritoriul emiratului, pe o perioadă nelimitată de timp. ”Având în vedere măsurile economice de siguranță pe care Dubaiul le-a consolidat de-a lungul timpului, maturitatea pieței, creșterea fulminantă a potențialului turistic, continuă dezvoltare a proiectelor de referință și a oportunităților de afaceri, facilitățile oferite investitorilor străini, situarea Dubaiului pe locul 2 în clasamentul metropolelor cu cel mai mic risc imobiliar (după Varșovia) conform raportului *Real Estate Bubble Risk* pe 2022, precum și creșterea cu aproximativ 20%, în anul 2022, a locuitorilor miliardari, confirmată de *World Wealth Report 2022*, un nou colaps imobiliar este literalmente imposibil, nefiind totuși exclusă o stagnare a prețurilor sau o scădere ușoară”, arată **Casiana Dușa** în articolul gazduit în rubrica sa ”*Islamic Law*” din *BizLawyer*.

În acest moment, la vânzare sunt multe proiecte off-plan de lux aparute ca urmare a cererii masive din partea investitorilor de top, precum Elegance Tower (preț de pornire: 500.000 Euro) situat în Downtown, Chic Tower (preț de pornire: 700.000 Euro) în Business Bay, Damac Bay by Cavalli (preț de pornire: 2.000.000 Euro) în Dubai Harbour sau Cavalli Couture (preț de pornire: 4.000.000 Euro) în Business Bay. Dar, pe lângă acestea, piața imobiliară din Dubai oferă și proiecte la prețuri mult mai accesibile, care satisfac cererea investitorilor medii, cum ar fi complexe Safa One și Safa Two (preț de pornire: 200.000 Euro).

Despre toate acestea, în analiza publicată mai jos sub semnătura **Casiane Dușa**.

\* \* \* \* \*

## **Cum a evoluat piața imobiliară din Dubai din momentul în care li s-a permis investitorilor străini să achiziționeze proprietăți și până în prezent**

Istoria pieței imobiliare din Dubai a început să fie scrisă în anul 2002, când Alteța Sa Șeicul Mohammed Bin Rashid Al Maktoum, Emirul Dubaiului, a promulgat decretul prin care a acordat dreptul investitorilor străini să achiziționeze, respectiv să dețină imobile (terenuri și clădiri), în anumite zone special desemnate de pe teritoriul emiratului, pe o perioadă nelimitată de timp (*en. "freehold"*). Menționăm că până la acel moment, dreptul de proprietate exclusivă putea fi deținut doar de cetățenii emiratezi, iar pentru străini se permitea doar un drept de concesiune asupra clădirilor (fără drept asupra terenului) pe o durată de până la 99 de ani (*en. "leasehold"*). În prezent, art. 4 din Legea nr. 7 / 2006 referitor la înregistrarea imobilelor în Emiratul Dubai, prevede ambele opțiuni ca fiind posibile, varianta freehold fiind desigur cea pentru care optează majoritatea investitorilor străini, inclusiv cei români.

În mod natural, piața imobiliară a avut creștere fulminantă între anii 2002 – 2008, cu zeci de proiecte de referință lansate spre vânzare în regim freehold. Totuși, anii 2008-2009 au adus cu sine un colaps la nivel mondial, mari bănci ale lumii fiind închise cu consecința directă a unei crize imobiliare la nivel global. În Dubai, prețurile apartamentelor au scăzut în mod dramatic cu până la 50%, multe proiecte au fost anulate sau suspendate, criza economică din regiune fiind considerată de economiști ca reprezentând consecința directă a explodării bulei imobiliare.

Ulterior, piața a început să își revină în anii 2012-2014, când prețurile au avut un trend ascendent. Totuși, stocul mare de unități nu a putut fi absorbit într-un timp atât de scurt, ceea ce a produs stagnarea prețurilor în 2014-2015, urmând că în 2016 acestea sa cunoască o nouă scădere, mai puțin agresivă decât cea din 2008-2009, dar constantă. În 2020-2021, piața imobiliară a dat semne de revenire, atingând un adevărat record imobiliar în anul 2022, estimat a dobândi noi valențe în anul 2023, cu o creștere de până la 46%, [conform publicației Khaleej Times](#).

Astfel, se pune problema dacă actualul boom imobiliar va fi urmat de o nouă criză asemănătoare celei din 2008-2009. Având în vedere măsurile economice de siguranță pe care Dubaiul le-a consolidat de-a lungul timpului, maturitatea pieței, creșterea fulminantă a potențialului turistic, continuă dezvoltare a proiectelor de referință și a oportunităților de afaceri, facilitățile oferite investitorilor străini, situarea Dubaiului pe locul 2 în clasamentul metropolelor cu cel mai mic risc imobiliar (după Varșovia) conform raportului *Real Estate Bubble Risk* pe 2022, precum și creșterea cu aproximativ 20% pe anul 2022 a locuitorilor miliardari (denumiți "ultra – HNWI, high net worth individuals") confirmată de *World Wealth Report 2022*, un nou colaps imobiliar este literalmente imposibil, nefiind totuși exclusă o stagnare a prețurilor sau o scădere ușoară.

## **Despre capitalizarea investiției la proprietățile off-plan și procedura de vânzare**

Cel mai bun moment pentru achiziționarea proprietăților off-plan este imediat la lansarea proiectului, întrucât prețurile valabile la momentul T0 sunt foarte avantajoase. Ulterior, pe măsura ridicării construcției, valoarea crește cu până la 20% pe an, acest procent nefiind prevăzut oficial, dar fiind reflectat de realitatea actuală a pieței. Astfel, în condițiile actuale, este posibil ca la proiectele luxury aflate în zone vandabile, între momentul T0 și data finalizării, prețul să crească cu până la 100%. Investitorii imobiliari pot monitoriza în mod facil evoluția proiectului prin accesarea aplicației DubaiREST, opțiunea Mashrooi (*property status*).

*In concreto*, într-un scenariu ideal, dacă un investitor achiziționează un apartament off-plan la momentul T0 cu

250.000 Euro, după 2 ani (T1) investiția acestuia se va manifesta, de principiu, astfel: suma achitata poate ajunge la aproximativ 50% din total (125.000 Euro); aprecierea capitalului va fi de până la 40% (100.000 Euro); valoarea totala a apartamentului va fi 350.000 Euro; suma obținuta la vânzare va fi de 225.000 Euro (adică 50% plăți + aprecierea de 100.000 Euro), capitalizarea investiției fiind așadar de 80%. Desigur ca acesta este cazul ideal, o astfel de capitalizare neputând fiind garantata în toate situațiile, marja cea mai des întâlnita fiind de 50-80% pe an, pe baza prognozelor date de evoluția actuala a pieței.

Putem vorbi cu adevarat de capitalizarea investiției, atunci când valoarea proprietății începe sa se aprecieze, direct proporțional cu evoluția construcției și invers proporțional cu riscul. Mai precis, pe masura ce proiectul se dezvoltă, riscul de anulare / suspendare scade. Pe cale de consecință, recomand investitorilor care au ca scop capitalizarea investiției sa își organizeze bugetul astfel încât sa efectueze vânzarea după minim 18 – 24 luni.

Atenție, pentru o apreciere a investiției și un procent de capitalizare cât mai mari, este crucial ca alegerea proiectelor pentru investiție sa se faca în mod judicios, ținând cont de mai multe criterii: locație, conexiune la infrastructura, etaj, priveliște, facilitățile comunității, vecinatate, distanța față de punctele principale de atracție, posibilitate de exploatare ulterioara și randamente la închiriere etc. În acest sens, zonele de top cu cel mai mare potențial investițional short-term și long-term sunt Business Bay, Downtown, Dubai Marina și Jumeirah Beach Residence.

Din punct de vedere legal, art. 6 din Legea nr. 13 / 2008 privind registrul interimar al imobilelor din Emiratul Dubai prevede ca proprietățile off-plan înregistrate în mod corespunzator pot face în mod liber obiectul vânzării, ipotecării ori altui drept de dispoziție.

În practica, investitorii trebuie sa îndeplineasca mai multe criterii pentru a perfecta vânzarea unei proprietăți off-plan. În primul rând, trebuie sa fi achitat în contul escrow al proiectului cel puțin 30-40% din valoarea totala a apartamentului, conform planului de plata (procent care difera de la un dezvoltator la altul). Ulterior, este necesara obținerea unui certificat de neobiecțiune la vânzare din partea dezvoltatorului (NOC), care confirma, printre altele ca nu exista datorii pe proprietate. Ulterior, se va încheia contractul de vânzare-cumparare pe baza termenilor de plata agreeți între părți. Totodata, este important de menționat faptul ca cumparatorul trebuie sa plateasca taxa DLD (*Dubai Land Department*) de 4%, chiar daca a fost achitata de proprietarul inițial la momentul T0 al achiziției. Alternativ, art. 3 din Rezoluția Consiliului Executiv nr. 30 din 2013 referitor la aprobarea taxelor funciare, taxa menționata poate fi împărțita în mod egal între vânzator și cumparator. În fine, o astfel de tranzacție poate fi perfectata fara prezenta vânzatorului, cu condiția ca acesta sa emita o procura speciala unui mandatar în acest sens.

### **Exploatarea proprietăților finalizate și randamente. Ce inconveniente pot aparea și cum se rezolva**

Exista doua modalități principale de exploatare a proprietăților în Dubai, fiecare venind la pachet cu randamente și riscuri diverse.

Pe o parte, investitorii pot opta pentru închirierea apartamentelor în regim hotelier, ca vacation home rental (cu autorizarea Ministerului Turismului – DTCM), iar pe de alta parte pot opta pentru închirierea pe termen lung (în acest caz contractele de închiriere trebuind sa fie înregistrate în registrul Ejari).

Este important de punctat faptul ca închirierea pe termen scurt aduce venituri mai mari (de principiu, randament 10-15% pe an), dar vine la pachet cu riscul lipsei de ocupare a apartamentului în anumite perioade (de exemplu, în lunile foarte calduroase), cu probleme generate de companii de property management neprofesioniste și cu nivelul invariabil al profitului. În același timp, închirierea pe termen lung este caracterizata prin certitudinea unui venit fix lunar / anual, dar care totalizat poate fi mult mai mic decât cel obținut în situația anterioara (de principiu,

randament de pâna la 8% pe an).

Mulți investitori care opteaza pentru închirierea pe termen scurt au neșansa sa se confrunte cu neprofesionalismul și lipsa de corectitudine a unor companii de property management care exploateaza în mod iresponsabil proprietatea, nefurnizând dovezi oficiale ale venituri și cheltuielilor, transferând sume derizorii catre investitori sau mai rau, refuzând sa le restituie proprietatea în situația în care aceștia își manifesta nemulțumirea. Aceste inconveniente pot fi prevenite desigur prin verificarea amanunțita a acestor companii înainte de semnarea oricarui angajament contractual. Daca apar probleme, atunci soluția este aceea a trimiterii unei notificari tranșante și foarte bine întemeiata juridic, catre respectiva companie, precum și o plângere catre DTCM (Ministerul Turismului care a autorizat compania de property management al proprietății în cauza).

### **Câteva idei preconceptuate despre Dubai, demontate de realitățile de acolo**

În frenezia achizițiilor de proprietăți în Dubai atât de promovate în spațiul public, exista foarte multe pareri contrare ale acelor care, în necunoștința de cauza, manifesta lipsa de încredere și negativism raportat la boom-ul imobiliar la care asistam cu toții, catalogând creșterea economica ca pe o "țeapa" ori ca pe o "bula" care se va sparge în curând, odata cu apariția inflației. Cu respectul cuvenit pentru orice opinie exprimata pe acest topic, este important ca înainte de a emite verdicte, sa înțelegem câteva repere importante ce stau la baza deciziei de a face ori refuza o investiție.

În primul rând, trebuie sa clarificam care este bugetul necesar pentru a face o investiție profitabila în Dubai. Conform unor sceptici, este bine sa îți plasezi în aceasta zona fonduri pe care ești dispus sa le blochezi ori sa le pierzi, cu alte cuvinte vizând un risc major, contrar evidențelor oficiale existente la nivel global. Este adevarat ca în cazul proprietăților achiziționate off-plan, este nevoie sa aștepti 3-5 ani pâna la finalizare, respectiv pâna la momentul la care poți exploata efectiv proprietatea, dar acest dezavantaj vine la pachet cu un plan de plata în rate, fara dobânda, direct la dezvoltator. Mai mult decât atât, toate sumele se achita într-un cont escrow alocat proiectului și nu direct dezvoltatorului, astfel încât investiția este protejata, iar în cazul anularii proiectului, investitorii au dreptul la rambursarea sumelor astfel plasate.

În al doilea rând, în ce privește riscul de inflație, atât de vehiculat în spațiul public, sa observam ca piața imobiliara din Dubai este înca în expansiune, consolidându-și un scut anti-inflaționist prin mai mulți factori, dintre care strategia guvernului de diversificare economica, creșterea turismului (implicit creșterea nevoilor de cazare), redresarea laudabila post-pandemie, creșterea masiva a numarului de investitori în proprietăți de lux, ritmul uluitor al dezvoltarii proiectelor imobiliare și calitatea acestora. Mai mult decât atât, se poate observa ca miliardari de top din lume achiziționeaza proprietăți de lux în Dubai cu 100% plata cash în avans, pe lângă faptul ca cererea de proprietăți este în continua creștere, ramânând mai mare decât oferta, de aici și lansarile masive de noi și noi proiecte de lux în zone de top din Dubai.

Ultimele proiecte off-plan de lux aparute ca urmare a cererii masive din partea investorilor de top sunt *Elegance Tower* (preț de pornire: 500.000 Euro) situat în Downtown, *Chic Tower* (preț de pornire: 700.000 Euro) în Business Bay, *Damac Bay by Cavalli* (preț de pornire: 2.000.000 Euro) în Dubai Harbour, *Cavalli Couture* (preț de pornire: 4.000.000 Euro) în Business Bay. Pe lângă acestea, piața imobiliara din Dubai ofera și proiecte la prețuri mult mai accesabile, care satisfac cererea investorilor medii, cum ar fi complexele *Safa One* și *Safa Two* (preț de pornire: 200.000 Euro).

În general, investițiile imobiliare reprezinta o modalitate eficienta de protecție în perioadele inflaționiste, valorile acestora având un trend ascendent, la fel ca și prețurile chiriilor (în avantajul deținătorilor de imobile).

Dubaiul se afla printre țările lumii cu cel mai mic procent de inflație, economiștii preconizând un procent de sub

4% pentru anul 2023, respectiv de patru ori mai mic decât valoarea înregistrată de [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com) în Decembrie 2022 pentru România, respectiv de peste 16%.

### *Citește și*

**→ Relocarea unui business în Dubai, proiect explicat de Casiana Dușa, avocat senior specializat în consultanța de business în România și Orientul Mijlociu, certificată în drept islamic, și Olga Petz, managerul companiei Casa Concrete, care a pus Emiratele Arabe Unite pe harta expansiunii. Cum arată planul de intrare pe o piață nouă, care sunt elementele cheie și cum te poate ajuta consultantul bine ales**

**→ INTERVIU | Casiana Dușa, avocat cu practica în Dubai și specializare în „Islamic Law”, a înființat Romanian Arab Investments House pentru a sprijini comunitatea de business musulmana cu interese în România și antreprenorii români care doresc să se extindă în Orient. ”Interacțiunea între mediul de afaceri, societate și principiile islamice stabilește premisele pentru o investiție durabilă în orice jurisdicție”, spune absolventa de Drept care a aprofundat în Emirate principiile Sharia și mecanismele financiare islamice**