

NAI Romania: Creșterea numărului de investitori români în Dubai mărește expunerea la riscuri

Boom-ul imobiliar din Emiratele Arabe Unite (EAU) s-a menținut și în 2023, făcând ca tot mai mulți români - de la milionari la persoane cu venituri medii - să fie atrași de investiții în această țară, dar mulți se expun la riscuri cauzate de necunoașterea specificului pieței și a legislației emirateze. Contextul favorabil al pieței este, adesea, speculat de către agenții imobiliari în dezavantajul clientului, fiind prioritarizat comisionul și ignorat cu desăvârșire scopul investițional al cumparatorului, a constatat Departamentul dedicat investițiilor în Dubai din cadrul NAI Romania.

Frenezia imobiliară din ultima perioadă a generat o adevărată competiție între investitori la nivel global, între care se numără tot mai mulți români. Investitorii concurează pentru achiziția celor mai bune proprietăți „off-plan” (din faza de proiect), majoritatea proiectelor nou-lansate fiind „sold-out” (vândute integral) în câteva minute doar pe baza unor simple broșuri atractive.

Interesul ridicat este dat, între alte aspecte, de regimul fiscal: nu se plătește TVA la cumpărarea de proprietăți rezidențiale în Dubai, singura taxă mai costisitoare fiind cea de 4% din valoarea de achiziție datorată către Dubai Land Department, pe lângă alte costuri insesizabile. În plus, românii beneficiază și de prevederile Acordului încheiat între Guvernul României și Guvernul EAU pentru evitarea dublei impuneri și prevenirea evaziunii fiscale cu privire la impozitele pe venit, din 2016, care stipulează ca „veniturile realizate de un rezident al unui stat contractant [adică un român] din proprietăți imobiliare [...] situate în celălalt stat contractant [în Dubai] sunt impozabile în celălalt stat [în Dubai].”

Din punct de vedere al randamentelor, investițiile imobiliare din Dubai alese inteligent conform criteriilor cheie de evaluare pot aduce un randament realist de circa 7/8-10% pe la închirierea pe termen lung. „Punctele cheie pe care le-am identificat în practică și pe care punem accentul în cadrul Departamentului dedicat investițiilor în Dubai la NAI România sunt alegerea unei locații vandabile, calitatea construcției, facilități și servicii, accesibilitate și conexiuni, analiza și diagnosticul juridic, precum și potențialul de creștere a valorii”, a precizat **Casiana Dușa**, specialist în drept emiratez, partener strategic al NAI Romania pentru Orientul Mijlociu.

Din păcate, sunt tot mai dese situațiile în care investitorii se lovesc de situații neplăcute însoțite de pierderi financiare ireversibile, care duc în mod inevitabil la pierderea încrederii în piața imobiliară dubaieza. Cele mai grave și mai costisitoare scenarii neplăcute, care reies din experiența Departamentului dedicat investițiilor în Dubai din cadrul NAI Romania, sunt:

1. După ce cumparatorul semnează o rezervare („booking form”) și plătește avansul pentru o proprietate existentă în broșura și promovată la nivel de top cu randamente exagerate, își da seama că localizarea, diagnosticul juridic, calitatea construcției, priveliștea, împrejurimile, facilitățile, accesibilitatea și conexiunile, precum și potențialul de creștere al valorii nu duc nici pe departe la scenariul utopic care li s-a prezentat inițial.
2. La achiziția unei proprietăți finalizate, cumparatorul ține cont de recomandarea primită din partea agentului referitor la compania de property management cu care ar fi bine să colaboreze pentru exploatarea proprietății (de unde agentul primește un comision - „referral fee”), după care își da seama că veniturile generate sunt derizorii, iar compania respectivă fructifică în mod abuziv cadrul contractual în care investitorul a intrat înconștient.
3. Cumparatorul face o achiziție off-plan în speranța creșterii anuale de 20% pe an sub egida căreia sunt promovate aceste oferte, dar construcția nu evoluează în ritmul stabilit ori numărul de proiecte similare crește, prin urmare valoarea proprietății stagnează sau ritmul de creștere este mult sub nivelul promis.
4. Semnarea contractelor aferente tranzacțiilor imobiliare și administrării proprietăților fără a cunoaște legislația și cutuma locală duc deseori la blocaje investiționale cauzate de restricții ignorate inițial în favoarea scenariilor utopice promovate de agenții imobiliare.

5. Investitorii achita avansul pentru o proprietate aproape finalizata, bazându-se pe garanțiile verbale date de agenți ca va putea obține finanțare de până la 50%, după care instituția bancară respinge cererea de pre-aprobare, iar cumparatorul se confruntă cu situația unui blocaj major în care fie nu mai poate achita diferența, fie este nevoit să facă eforturi financiare majore pentru punerea la dispoziție a unor fonduri pe care nu le-a luat în calcul.

„În concluzie, din punct de vedere investițional este normal ca asumarea unui risc să fie proporțională cu câștigul, de aceea este imperios necesar să cunoști toate criteriile de mai sus și să analizezi toate semnalele de alarmă încă de la început. Cu alte cuvinte, la NAI Romania avem experiența de a expune toate riscurile încă dinainte de achiziție. Un cumparator inteligent nu are probleme în a achita 5-10.000 de euro pentru un serviciu complet de analiză a riscurilor, întrucât acest demers îi reduce la maxim eventualele pierderi financiare și îi optimizează cu adevărat investiția”, consideră Casiana Dușa.

Despre Appraisal & Valuation (NAI Romania)

Fondata în 2010, Appraisal & Valuation SA deține brandului NAI Romania, fiind unul dintre liderii de piață pentru servicii de evaluări și, în același timp, reprezentantul exclusiv al NAI Global în România și Republica Moldova. NAI Global reprezintă o rețea de companii imobiliare comerciale independente și unul dintre cei mai mari furnizori de servicii imobiliare comerciale din întreaga lume, formată din 5.000 de profesioniști și 375 de birouri în 55 de țări din întreaga lume