



HOMELAND
DUBAI REAL ESTATE EXPERTS

راهنمای ورود به ساخت و ساز املاک در دبی

گام‌های کلیدی برای تضمین موفقیت سازندگان حرفه‌ای

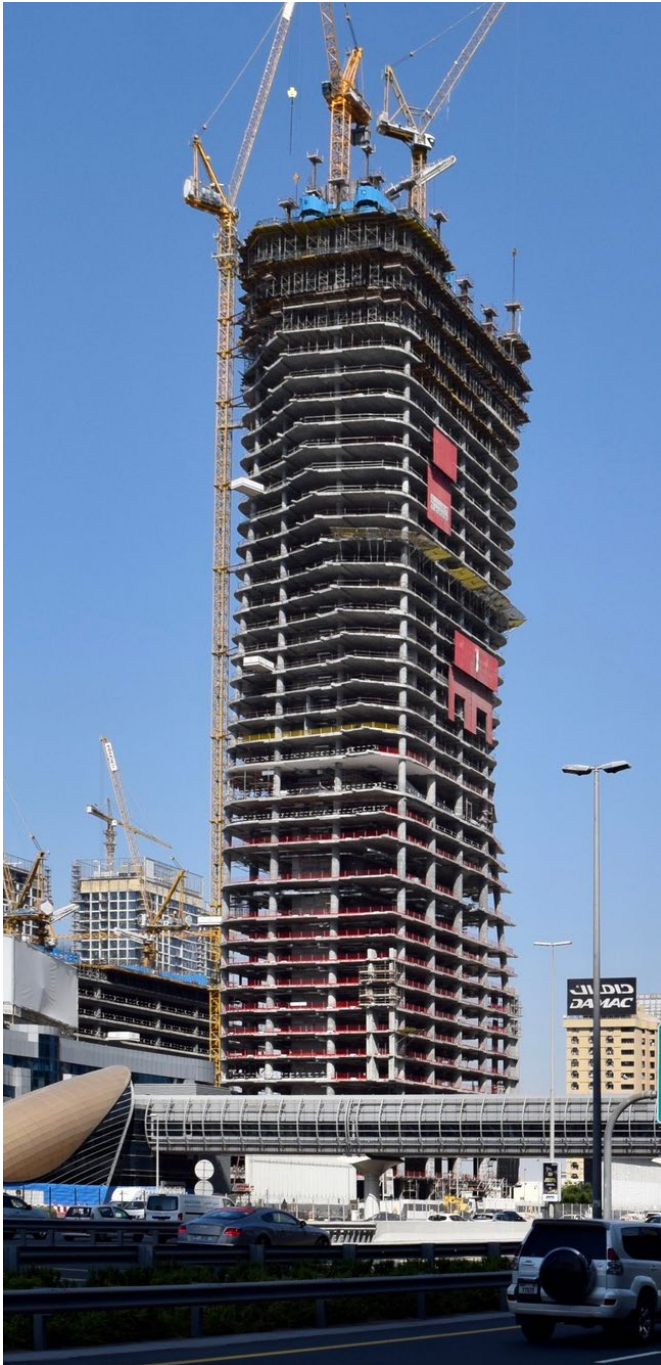


فهرست گزارش

۳	مقدمه
۵	شناخت مفاهیم کلیدی پیش از ورود به بازار
۲۱	محاسبات اقتصادی اولیه
۲۵	پنج گام اصلی برای شروع ساخت و ساز در دبی
۳۵	تأمین مالی و پیش فروش
۳۸	مشارکت و مدل های همکاری (Joint Venture)
۴۲	انتخاب استراتژیک پروژه برای بیشترین سود
۴۵	جمع بندی: همراهی مشاور حرفه ای در تمام مراحل



و فروش) بدهد و کمک کند با اجتناب از اشتباهات رایج، سرمایه‌گذاری‌تان در دبی با سودآوری، امنیت و موفقیت همراه باشد.



مقدمه

ساخت‌وساز به‌عنوان یکی از حوزه‌های کلیدی سرمایه‌گذاری در دبی، پتانسیل بالایی برای سودآوری دارد؛ اما این سودآوری مستقیماً به تصمیم‌گیری‌های دقیق و استراتژی‌های درست وابسته است. یک تحلیل نادرست بازار یا برنامه‌ریزی ضعیف می‌تواند پروژه‌ای پرسود را به چالشی مالی و عملیاتی تبدیل کند. این خطر فقط متوجه تازه‌واردان بازار نیست؛ من در دو دهه اخیر در بازار املاک دبی موارد متعددی را دیده‌ام که حتی شرکت‌های با سابقه نیز گاهی در تحلیل، پیش‌بینی، برنامه‌ریزی یا تصمیم‌گیری استراتژیک دچار اشتباه شده‌اند. نتیجه‌ی چنین اشتباهاتی این بوده که برخی پروژه‌های با ایده‌های عالی، در عمل به چشم‌انداز مورد انتظار دست نیافتند و یا با مشکلات مالی و عملیاتی جدی مواجه شدند. هدف من از نگارش این مقاله آن است که مسیر ورود سازندگان به بازار ساخت‌وساز دبی را شفاف و عملیاتی کنم. این مقاله نوشته شده تا به شما، به‌عنوان یک سازنده، دیدی جامع از مراحل کلیدی (از شناخت قوانین و تحلیل بازار تا خرید زمین، طراحی، اجرا

در این مقاله، مرحله به مرحله تمامی ابعاد ورود به حوزه ساخت و ساز در دبی مورد بررسی قرار خواهد گرفت. ابتدا مفاهیم بنیادین و بازیگران کلیدی این صنعت را معرفی می‌کنیم؛ از توسعه‌دهنده (Developer) به عنوان محور اصلی پروژه گرفته تا مهندسین مشاور (Consultants) که نقش تعیین‌کننده در طراحی، مدیریت و اخذ تأییدیه‌های لازم دارند. سپس به ساختار نظارتی و نهادهای حاکمیتی می‌پردازیم، شامل اداره زمین و املاک دبی (Dubai Land Department - DLD)، اداره توسعه دبی (Dubai Development Authority - DDA)، شهرداری دبی (Dubai Municipality) و تراخیص (Trakhees)، تا چارچوب حقوقی و الزامات قانونی به طور کامل شفاف گردد.

در ادامه، به تشریح دقیق اصطلاحات فنی و تخصیصی همچون Gross Floor Area، Net Sellable Area (NSA)، Floor Area و Built-Up Area (BUA) (Ratio (FAR) پرداخته می‌شود و همچنین اسناد کلیدی نظیر Affection Plan و Site Plan توضیح داده خواهد شد تا مخاطب

شناخت دقیقی از بستر اجرایی پروژه به دست آورد. سپس با بررسی محاسبات اقتصادی و مالی، از تحلیل هزینه‌های زمین و ساخت تا پیش‌بینی سودآوری و نرخ بازگشت سرمایه (ROI)، چارچوبی کاربردی برای ارزیابی اقتصادی پروژه ارائه می‌شود.

پس از آن، مراحل اجرایی ورود به بازار، شامل تأسیس و ثبت شرکت توسعه‌دهنده، انجام تحقیقات بازار و انتخاب منطقه مناسب، خرید زمین و بررسی مالکیت، طراحی معماری و اخذ مجوزها، آغاز عملیات ساخت و ساز و در نهایت تحویل پروژه به تفصیل بررسی می‌گردد. همچنین به موضوع تأمین مالی و پیش‌فروش پرداخته خواهد شد و الزامات قانونی مرتبط با حساب تضمینی (Escrow Account) و مقررات RERA به صورت روشن تشریح می‌شود.

در بخش پایانی، مدل‌های مختلف مشارکت (Joint Venture) و شیوه‌های استراتژیک انتخاب پروژه برای بیشترین سودآوری بیان می‌گردد تا مخاطب بتواند با اطمینان و آگاهی کامل، مسیر ورود به بازار ساخت و ساز دبی را گام به گام دنبال کند.



فصل اول

شناخت مفاهیم کلیدی پیش از ورود به بازار

آشنایی با نقش‌ها و مفاهیم کلیدی در ساخت‌وساز دبی

شرکت توسعه‌دهنده (Developer) چیست؟

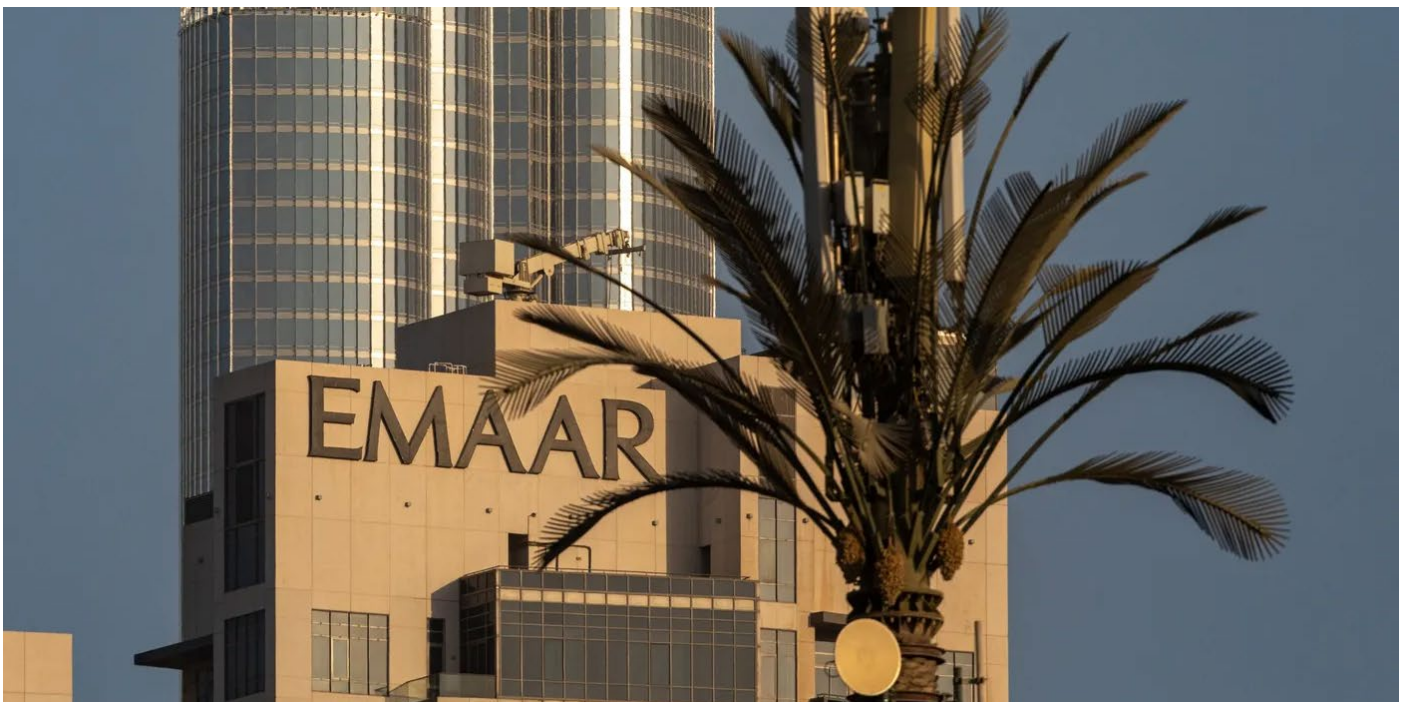
شرکت توسعه‌دهنده املاک در دبی به شرکتی گفته می‌شود که مسئولیت برنامه‌ریزی، سرمایه‌گذاری و اجرای پروژه‌های ساختمانی را بر عهده دارد. این شرکت‌ها زمین پروژه را (یا با مالکیت خود یا از طریق مشارکت با مالک زمین) در اختیار گرفته و فرآیند طراحی، اخذ مجوزها، ساخت و ساز و در نهایت فروش یا بهره‌برداری از پروژه را مدیریت می‌کنند. برای فعالیت به عنوان توسعه‌دهنده در دبی، دریافت «مجوز توسعه املاک» از دپارتمان اقتصاد و گردشگری (Dubai Economy) الزامی است. اخذ این مجوز مستلزم تأییدیه سازمان امور اراضی و املاک دبی (Dubai Land Department – DLD) است؛ به این معنا که شرکت توسعه‌دهنده باید شرایط تعیین‌شده توسط DLD را احراز کند، از جمله داشتن زمین مالکیت آزاد (Freehold) به نام شرکت یا شرکای آن. وجود یک سند مالکیت (Title Deed)

آزاد به نام شرکت، باعث ایجاد اعتبار در پروفایل توسعه‌دهنده نزد دایره اراضی می‌شود و شرط ضروری برای صدور مجوز توسعه است. همچنین طبق قوانین فعلی، توسعه‌دهنده‌ای که قصد پیش‌فروش واحدهای پروژه را دارد، باید یک حساب امانی (Escrow Account) برای پروژه افتتاح کند تا وجوه خریداران مستقیماً تحت نظارت موسسه تنظیم عقاری Real Estate Regulatory Agency RERA (بازوی نظارتی DLD) در آن نگهداری شود. این اقدام که در مقررات ۲۰۲۵ تشدید شده، به منظور حفاظت از سرمایه خریداران و اطمینان از صرف شدن مبالغ فقط در هزینه‌های پروژه است. لازم به ذکر است که هزینه سالیانه مجوز توسعه املاک (فعالیت ساخت و ساز و فروش املاک) در دبی ۱۰۰,۰۰۰ درهم می‌باشد که در مقایسه با سایر فعالیت‌های املاکی رقم بالایی است؛ بنابراین برنامه‌ریزی مالی برای تامین هزینه‌های مجوز و الزامات قانونی نیز اهمیت دارد.

نقش‌ها و مسئولیت‌های توسعه‌دهنده:

الزامات RERA، توسعه‌دهندگان موظف‌اند پروژه‌های خود را در سامانه مربوطه ثبت کنند، جدول زمانی و تعهدات تحویل را رعایت کنند، اطلاعات صحیح و شفاف در اختیار خریداران قرار دهند و از کیفیت ساخت اطمینان حاصل نمایند. در صورت عدم پایبندی به این الزامات، ممکن است با جرائم یا اقدامات قانونی مواجه شوند. به طور خلاصه، توسعه‌دهنده در نقش کارفرما یا سرمایه‌گذار ساختمانی، مدیریت کلان پروژه را بر عهده دارد و موفقیت پروژه از نظر زمانی، مالی و کیفی به توانایی‌های او وابسته است.

شرکت توسعه‌دهنده، به عنوان صاحب اصلی پروژه، کلیه امور را از ابتدا تا انتها هماهنگ می‌کند. این شرکت مطالعات امکان‌سنجی انجام می‌دهد، زمین و کاربری مناسب آن را ارزیابی می‌کند، تیم‌های طراحی (معماران و مهندسين مشاور) را به کار می‌گیرد، بودجه‌بندی پروژه و تامین مالی را انجام می‌دهد و پیمانکاران اجرایی را برای ساخت منصوب می‌کند. همچنین توسعه‌دهنده با بازاریابی مناسب و ایجاد حساب امانی (برای پروژه‌های پیش‌فروش) روند فروش واحدها را تسهیل کرده و در نهایت تحویل واحدهای تکمیل‌شده به مشتریان را بر عهده دارد. طبق





مهندس مشاور (Consultant) چه نقشی دارد؟

مهندسی مطابق ضوابط شهرداری یا مرجع مربوطه، ارائه طرح‌ها به مراجع جهت دریافت مجوز ساخت (پروانه ساختمانی)، نظارت مستمر بر عملیات ساخت‌وساز جهت اطمینان از انطباق اجرا با نقشه‌های مصوب و استانداردهای فنی، و مدیریت امور قراردادی میان کارفرما و پیمانکار (بر اساس مفاد قراردادهای متداول). مهندس مشاور همچنین مسئولیت کنترل کیفیت مصالح و تأیید صورت‌وضعیت‌های اجرایی جهت پرداخت به پیمانکار را برعهده دارد.

مهندسين مشاور شرکت‌های تخصصی طراحی و مهندسی هستند که توسط توسعه‌دهنده برای طراحی نقشه‌های معماری و سازه‌ای، اخذ تأییدیه‌های لازم از مراجع ذیربط، و نظارت بر اجرای پروژه به کار گرفته می‌شوند. در سیستم ساخت‌وساز دبی، داشتن یک شرکت مشاور مهندسی ثبت‌شده در پروژه الزامی است و این شرکت در حکم مهندس ناظر و نماینده قانونی کارفرما در پروژه شناخته می‌شود. وظایف اصلی مهندس مشاور عبارت‌اند از: تهیه طرح‌های معماری و

انجام می‌شود. به طور مشابه، اگر قرار باشد یک شرکت مستقل مدیریت پروژه (Project Management) برای کنترل زمان‌بندی و هزینه‌ها به کار گرفته شود، این انتخاب نیز توسط توسعه‌دهنده صورت می‌گیرد. البته در برخی پروژه‌ها، مهندس مشاور خدمات مدیریت پروژه را نیز ارائه می‌دهد، اما این بستگی به قرارداد فی‌مابین دارد. در مجموع، مهندس مشاور نقش طراح و ناظر فنی را ایفا می‌کند و با همکاری نزدیک با توسعه‌دهنده، پیمانکار و سایر ذی‌نفعان، موفقیت فنی و انطباق پروژه با مقررات را تضمین می‌نماید.

انتصاب عوامل اجرایی پروژه (مانند پیمانکار ساخت، مدیر پروژه یا تأمین‌کنندگان مصالح) بر عهده توسعه‌دهنده یا کارفرماست، نه مهندس مشاور. معمولاً پس از تکمیل طراحی توسط مشاور، توسعه‌دهنده از طریق مناقصه یا مذاکره، یک شرکت پیمانکار اصلی را برای اجرای پروژه انتخاب می‌کند. مهندس مشاور می‌تواند در تهیه اسناد مناقصه و ارزیابی پیشنهادهای پیمانکاران به کارفرما مشاوره دهد، اما تصمیم نهایی انتخاب پیمانکار و عقد قرارداد ساخت، توسط خود توسعه‌دهنده (مالک پروژه)



مراجع و ادارات صدور مجوز و نظارت بر ساخت و ساز در دبی

در دبی بسته به منطقه‌ای که زمین پروژه در آن واقع شده و نوع مالکیت آن، ممکن است با نهادهای مختلفی برای دریافت مجوزها و تاییدیه‌های ساخت و ساز در ارتباط باشید. مهم‌ترین این مراجع عبارت‌اند از:

- **دپارتمان اقتصاد و گردشگری دبی (Dubai Economy – DET):** این نهاد (که قبلاً با عنوان DED: Dubai Economic Department شناخته میشد صادرکننده مجوزهای تجاری در دبی است و برای تأسیس شرکت توسعه‌دهنده املاک، باید مجوز فعالیت توسعه املاک و مستغلات (Development) را از این سازمان اخذ کنید. همان‌طور که ذکر شد، صدور این مجوز منوط به تاییدیه دایره اراضی (DLD) است. پس از دریافت تاییدیه‌های لازم از DLD/RERA و ثبت شرکت، Dubai Economy مجوز را صادر می‌کند. به بیان دیگر، Dubai Economy بعد از تایید DLD مسؤول ثبت لایسنس تجاری شرکت شما به عنوان یک شرکت توسعه‌دهنده است.

- **دایره اراضی و املاک دبی (Dubai Land - DLD):** این سازمان حاکمیتی، ناظر عالی بر بازار املاک دبی است. DLD از طریق واحد زیرمجموعه خود به نام RERA (سازمان تنظیم مقررات املاک) (به عربی "موسسه تنظیم عقاری" و به انگلیسی Real Estate Regulatory Agency)، بر ثبت پروژه‌های ساختمانی، فعالیت توسعه‌دهندگان، حساب‌های امانی پروژه‌های پیش‌فروش، و صدور اسناد مالکیت املاک نظارت می‌کند. همان‌طور که اشاره شد، برای دریافت مجوز توسعه، ارائه سند مالکیت زمین و تاییدیه DLD الزامی است. همچنین کلیه مبالغ پرداختی خریداران واحدهای پیش‌فروش باید به حساب‌های امانی (Escrow Account) تحت نظارت DLD/RERA واریز شود و پیشرفت پروژه و هزینه‌کرد بودجه به طور منظم به این نهاد گزارش گردد. دایره اراضی و املاک دبی در واقع تضمین می‌کند که فقط شرکت‌های واجد شرایط وارد بازار توسعه املاک شوند و پروژه‌ها مطابق استانداردهای قانونی پیش بروند.

ارتفاع ساختمان‌ها، میزان اشغال زمین، پارکینگ و سایر موارد فنی و شهری را در این مناطق کنترل می‌کند. مناطقی نظیر دیره، بردبی، جمیرا، ام سقیم، القوز، ند الشبا، و بسیاری از محلات قدیمی‌تر دبی تحت پوشش شهرداری هستند. همچنین برخی از توسعه‌های جدید که خارج از حوزه مناطق آزاد ایجاد شده‌اند (یا پس از تکمیل به شهرداری واگذار شده‌اند) نیز ممکن است به شهرداری دبی ارجاع شوند.

• **شهرداری دبی (Dubai Municipality - DM):** شهرداری دبی قدیمی‌ترین مرجع صدور پروانه و نظارت ساخت‌وساز در امارت دبی است. بسیاری از مناطق "Mainland" (مناطق شهری و خارج از محدوده مناطق آزاد) تحت نظارت مستقیم شهرداری قرار دارند. برای هرگونه ساخت بناهای مسکونی، تجاری یا صنعتی در این مناطق، اخذ تأییدیه و پروانه ساختمانی از شهرداری الزامی است. شهرداری دبی ضوابط کاربری اراضی، تراکم ساختمانی،



پراپرتیز (Dubai Properties) یا نخیل Nakheel داشته باشد و آن منطقه به عنوان منطقه آزاد/ویژه تعریف شده باشد، معمولاً مرجع صدور پروانه ساخت DDA است. البته در این حالت علاوه بر رعایت قوانین عمومی DDA، باید ضوابط خاص مقرر توسط توسعه دهنده اصلی master developer مربوطه (مثلاً اعمار یا نخیل) را نیز رعایت کنید (برای مثال دستورالعمل‌های نما، ارتفاع، کاربری مجاز در آن مجتمع و ...). خلاصه اینکه DDA مسئول صدور تأییدیه‌های ساخت‌وساز در بسیاری از مناطق آزاد و مجتمع‌های بزرگ آزاد دبی است.

• سازمان توسعه دبی (Dubai Development Authority - DDA): بسیاری از مناطق مالکیت آزاد (Freehold) جدید و مناطق اقتصادی ویژه که خارج از محدوده شهرداری سنتی هستند، تحت نظارت DDA قرار دارند. DDA در واقع مرجع صدور مجوز ساخت و ساز برای بخش بزرگی از پروژه‌های جدید دبی است که در مناطق برنامه‌ریزی شده توسط شرکت‌های دولتی قرار دارند. به طور کلی اگر زمین شما در یک پروژه Master Development مدرن واقع شده که یک توسعه‌دهنده اصلی (Developer Master) مثل اعمار، مراس، دبی



• **تراخیص (PCFC – Trakhees):** تراخیص بازوی نظارتی سازمان بنادر، گمرکات و مناطق آزاد Ports, Customs & Free Zone Corp دبی است و نظارت بر ساخت‌وساز در مناطق تحت مدیریت این سازمان را بر عهده دارد. پروژه‌های شرکت نخیل (که سابقاً بخشی از Dubai World بوده است) و برخی مناطق آزاد خاص توسط تراخیص کنترل می‌شوند. مهم‌ترین مناطقی که زیرمجموعه تراخیص هستند عبارت‌اند از: منطقه آزاد جبل‌علی (JAFZA) و محدوده‌های صنعتی/بندری پیرامون آن، جزایر نخیل مانند نخل جمیرا، نخل جبل‌علی و پروژه‌های ساحلی مثل Waterfront، همچنین شهرداری دبی دبی ماریتایم سیتی (Dubai Maritime City). در این مناطق، کلیه نقشه‌ها باید به تأیید بخش مهندسی تراخیص برسد و الزامات خاص ایمنی، آتش‌نشانی (EHS) و محیط‌زیستی وضع‌شده توسط PCFC رعایت گردد. به بیان دیگر، اگر زمین پروژه شما در محدوده‌ای است که متعلق به سازمان بنادر و مناطق آزاد یا شرکت‌های تابعه آن (مانند نخیل) باشد، احتمالاً

مجوز ساخت از تراخیص اخذ خواهد شد. برای مثال ساخت‌وساز در پالم جمیرا، دیسکآوری گاردنز، جبل‌علی ویلج یا طرح‌های قدیمی نخیل، نیازمند طی مراحل تأیید در تراخیص است.

توجه: علاوه بر موارد فوق، برخی نهادهای اختصاصی دیگر نیز در موارد خاص دخیل‌اند؛ از جمله مرکز مالی بین‌المللی دبی (DIFC) که مقررات ساخت خاص خود را دارد، مرکز چندکالای دبی (DMCC) برای منطقه برج‌های دریاچه جمیرا (که قوانین ساخت آن با همکاری DDA انجام می‌شود)، و سازمان شهری‌سازی و زیرساخت (که اخیراً با شهرداری ادغام شده). اما برای شروع کار یک سازنده تازه‌وارد، تمرکز بر همان سه مرجع (شهرداری، DDA، تراخیص) کافی است و بسته به محل زمین باید از مرجع مربوطه پروانه ساخت گرفته شود. در ادامه خواهیم دید که اکثر زمین‌های مورد نظر برای ورود اولیه سازندگان خارجی، در مناطق مالکیت آزاد قرار دارند که معمولاً زیر نظر DDA یا تراخیص هستند.

مناطق مالکیت آزاد (Freehold) و ضوابط ساخت و ساز در آنها

در امارات و به ویژه دبی، به مناطقی که افراد غیراماراتی هم می‌توانند مالکیت کامل و قطعی املاک را داشته باشند مناطق مالکیت آزاد (Freehold) گفته می‌شود. اولین پروژه‌های معرفی‌شده به عنوان فری‌هولد در اوایل دهه ۲۰۰۰ آغاز شدند و اکنون بخش عمده‌ای از مناطق جدید دبی را تشکیل می‌دهند. طبق قوانین فعلی دبی، در مناطق تعیین‌شده Freehold، همه ملیت‌ها حق مالکیت صد درصد ملک را دارند (در مقابل مناطق Leasehold که معمولاً به صورت اجاره بلندمدت ۹۹ ساله قابل تملک‌اند). بنابراین سرمایه‌گذاران خارجی برای شروع ساخت و ساز خود معمولاً زمین‌هایی را انتخاب می‌کنند که در این مناطق آزاد واقع شده باشد تا بتوانند ملک را به نام شرکت خود ثبت کنند.

اغلب این زمین‌ها جزئی از یک پروژه بزرگ‌تر (Master Development) هستند. برای مثال، دبی مارینا، داون‌تاون، جمیرا لیک‌تاورز، محمد بن راشد سیتی،

دبی‌هیلز، داماک‌هیلز، جمیرا ویلج (سرکل و تراینگل) و ده‌ها پروژه دیگر، همگی مناطق فری‌هولد محبوبی هستند. ساخت و ساز در بیشتر این مناطق تحت نظارت DDA انجام می‌شود (به استثنای پروژه‌هایی که ذکر شد تحت تراخیص قرار دارند). همچنین هر یک از این مجتمع‌ها معمولاً یک توسعه‌دهنده اصلی (مانند اعمار در داون‌تاون یا نخیل در جمیرا ویلج) دارند که دستورالعمل‌های طراحی و ساخت خاصی را برای آن مجتمع تعیین کرده‌اند. به عنوان سازنده فرعی (Sub-developer)، شما باید علاوه بر گرفتن تاییدیه‌های شهرداری/DDA/تراخیص، نقشه‌ها و طرح‌های خود را برای موافقت به مستر دولوپر آن منطقه نیز ارائه دهید. این دستورالعمل‌ها ممکن است شامل محدودیت‌هایی در نما، رنگ‌بندی ساختمان، محوطه‌سازی، ارتفاع یا حتی نوع کاربری جزئی (مثلاً درصد تجاری در یک ساختمان مسکونی) باشد.

نکته مهم دیگر این است که مشخصات اصلی قابل ساخت در هر زمین از قبل در سند زمین و نقشه‌های تفکیکی آن تعریف شده است. زمانی که شما یک زمین فری‌هولد را خریداری می‌کنید، به همراه آن یک سری اسناد تحت عنوان Affection Plan و Site Plan به شما ارائه می‌شود. این اسناد شامل اطلاعات مهمی نظیر مساحت زمین (Plot Area)، نوع کاربری مجاز (مسکونی، تجاری، اداری،

هتل و ...)، ضریب سطح زیربنا یا تراکم (Floor Area Ratio یا FAR)، حداکثر زیربنای ناخالص مجاز (Gross Floor Area یا GFA)، ارتفاع یا تعداد طبقات مجاز، تعداد طبقات زیرزمینی مجاز، حداکثر سطح اشغال زمین (Coverage)، الزامات پارکینگ و فاصله‌های عقب‌نشینی از مرز زمین (Setbacks) است. توسعه‌دهنده هنگام طراحی باید در چهارچوب این ارقام و اعداد حرکت کند.



برای آشنایی بیشتر، در ادامه برخی اصطلاحات و تعاریف فنی مرتبط با ظرفیت ساخت زمین را مرور می‌کنیم

• **نسبت سطح زیربنا (Floor Area Ratio - FAR)** نسبت زیربنای ناخالص قابل ساخت به مساحت زمین است. این نسبت تعیین می‌کند حداکثر چه میزان زیربنا می‌توانید روی زمین احداث کنید. برای مثال اگر FAR برابر ۳/۰ باشد، بدین معنی است که شما می‌توانید زیربنایی معادل ۳ برابر مساحت زمین ایجاد کنید. مثال: زمینی به مساحت ۱۰۰۰ مترمربع و FAR برابر ۳/۰، در مجموع دارای ۳۰۰۰ مترمربع زیربنای ناخالص مجاز خواهد بود. یا در مثال دیگر، زمینی ویلایی به مساحت ۱۰۰۰ متر مربع با FAR برابر ۰/۷۵، به معنای اجازه احداث حداکثر ۷۵۰ مترمربع زیربناست.



• **مساحت زمین (Land/Plot Area):** مساحت خالص قطعه زمین شماسست که معمولاً به مترمربع یا فوت‌مربع بیان می‌شود. تمامی محاسبات تراکم بر اساس مساحت زمین انجام می‌شود. به عنوان مثال، اگر می‌گوییم یک زمین ۱۰۰۰ متر مربعی در اختیار داریم، این عدد بیانگر اندازه دو بعدی زمین در نقشه تفکیکی است. (توجه شود که مساحت ذکرشده در سند شامل بخشی از خیابان‌ها یا حریم راه‌ها نیست و فقط مربوط به ملک خصوصی شماسست.)



• **زیربنای ناخالص (- Gross Floor Area - GFA):** زیربنای ناخالص مجموع مساحت تمامی طبقات ساختمان (شامل فضاهای داخلی) است که طبق ضوابط شهری جزو تراکم محاسبه می‌شود. به بیان ساده، GFA سقف کل زیربنایی است که مراجع صدور پروانه به شما اجازه ساخت آن را می‌دهند. اما همه بخش‌های ساختمان در محاسبه GFA لحاظ نمی‌شوند. طبق مقررات دبی، فضاهایی مانند بالکن‌های روباز، تراس‌ها، فضای باز پشت‌بام و ورودی‌های سرباز ساختمان در محاسبه GFA لحاظ نمی‌شوند. GFA بیشتر شامل فضاهای بسته و سرپوشیده‌ای است که قابل استفاده هستند (مانند واحدهای مسکونی/تجاری، راهروهای داخلی، لابی‌ها، اتاق‌های خدماتی، راهپله‌ها و آسانسور، و دیوارهای داخلی و خارجی). از GFA گاهی با عنوان "Floor Area" یا به شکل عامیانه "تراکم" یاد می‌شود.

• **زیربنای ساخته‌شده (- Built-Up Area - BUA):** زیربنای ساخته‌شده بیانگر مجموع فضای ساخته‌شده ساختمان است که تمامی فضاهای سرپوشیده را (چه به عنوان تراکم محسوب شوند چه نشوند) در بر

می‌گیرد. به عبارت دیگر، BUA شامل کل مساحت کف تمامی طبقات است به علاوه مساحت بالکن‌ها، تراس‌های سرپوشیده، فضای سرپوشیده ورودی و سایر فضاهای مسقف که شاید جزو تراکم مجاز نباشند. بنابراین معمولاً BUA از GFA بزرگ‌تر است زیرا بالکن‌ها و برخی فضاهای بدون سقف در GFA حساب نشده اما در BUA لحاظ می‌شوند. مقدار دقیق BUA یک پروژه تنها پس از تکمیل طراحی معماری مشخص می‌شود، چون به چیدمان بالکن‌ها، طراحی بام، و فرم کلی ساختمان بستگی دارد. در یک ساختمان آپارتمانی ۸ تا ۱۰ طبقه در دبی، ممکن است BUA چیزی در حدود ۶۰٪ تا ۷۰٪ بیشتر از GFA باشد. به عنوان مثال، برای زمینی فرضی با مساحت ۱۰۰ هزار فوت‌مربع و FAR برابر ۳/۰ که GFA آن ۳۰۰ هزار فوت‌مربع است، پس از طراحی جزئیات ممکن است BUA نهایی حدود ۵۰۰ هزار فوت‌مربع برآورد شود (یعنی نزدیک به ۱/۶۶ برابر GFA). این اختلاف به خاطر بالکن‌ها، تراس‌ها، پیش‌آمدگی‌ها و فضاهای مشاع روباز است که ساخت‌شان زیربنای عملی ساختمان را افزایش می‌دهد، هرچند در محاسبات تراکم محسوب نشده بودند.



• **مساحت خالص قابل فروش (Net Sellable Area - NSA):** این شاخص معمولاً فقط در پروژه‌هایی که واحدهای مستقل برای فروش دارند مطرح می‌شود (مثل مجتمع‌های آپارتمانی یا اداری). NSA شامل زیربنای داخلی هر واحد به علاوه سهم بالکن اختصاصی آن واحد است. اما هیچ‌یک از فضاهای مشاع ساختمان (مانند لابی، راهروها، راه‌پله و آسانسور، فضاهای تفریحی یا خدماتی مشترک) در NSA لحاظ نمی‌شود. بنابراین NSA اغلب از GFA کمتر است، زیرا GFA همه فضاهای داخلی ساختمان اعم از خصوصی و مشاع (به جز بالکن‌ها) را شامل می‌شود، در حالی که NSA فقط بخش خصوصی قابل فروش را در بر

می‌گیرد. نسبت NSA به GFA بسته به کاربری پروژه و کارایی نقشه‌ها متفاوت است؛ هرچه طراحی بهینه‌تر و فضاهای مشاع کمتر باشد، NSA به GFA نزدیک‌تر خواهد بود. در یک ساختمان مسکونی میان‌مرتبه (حدود ۱۰ طبقه) معمولاً NSA در حدود ۹۰٪ تا ۹۵٪ از GFA است. به عنوان نمونه در همان مثال قبلی: اگر GFA برابر ۳۰۰ هزار فوت‌مربع باشد، ممکن است NSA تقریبی پروژه حدود ۲۸۵ هزار فوت‌مربع برآورد شود (یعنی حدود ۹۵٪ GFA). این نسبت برای آپارتمان‌های لوکس با مشاعات بیشتر ممکن است پایین‌تر (مثلاً ۸۵٪) باشد و برای آپارتمان‌های اقتصادی با راهروهای کوچک ممکن است تا ۹۸٪ نیز برسد.

عرف قیمت‌گذاری زمین در دبی

و تفاوتی نمی‌کند، زیرا شما می‌توانید با یک تبدیل ساده (ضرب یا تقسیم توسط FAR) قیمت را بر اساس GFA یا شاخص دلخواه خود مقایسه کنید. مهم این است که به ظرفیت واقعی ساخت (تراکم) آن زمین توجه کنید و قیمت را نسبت به آن بسنجید.



هنگام خرید و فروش زمین، مشاهده خواهید کرد که زمین‌های ویلایی معمولاً بر اساس قیمت هر فوت مربع از مساحت زمین معامله می‌شوند؛ مثلاً می‌گویند "قیمت هر فوت زمین در منطقه X برابر ۷ درهم بر فوت مربع است". در مقابل، زمین‌هایی که برای ساخت مجتمع‌های چندواحدی (آپارتمان/تجاری) هستند غالباً بر مبنای قیمت هر فوت مربع GFA مجاز ارزش‌گذاری می‌شوند. در بازار رایج است که به اشتباه (غلط مصطلح) از اصطلاح "BUA" برای اشاره به GFA استفاده می‌شود. برای مثال ممکن است آگهی فروش زمینی ادعا کند "به قیمت ۲۰۰ درهم در هر فوت BUA"، در حالی که منظور متراژ تراکم مجاز (GFA) است نه BUA واقعی پس از طراحی و ساخت. البته چند استثناء نیز وجود دارد: در برخی مناطق خاص (مثلاً قطعات محدود کنار خیابان شیخ‌زاید، یا زمینهای منطقه جمیرا گاردن سیتی که FAR ۳/۵ دارند) عرف است که فروشندگان قیمت را روی مساحت زمین اعلام می‌کنند نه GFA. در هر صورت، جای نگرانی نیست

افکشن پلن (Affection Plan) و سایت پلن (Site Plan) چیستند؟

افکشن پلن یک سند رسمی صادره از مراجع شهری (در دبی معمولاً شهرداری یا دایره اراضی) است که جزئیات قانونی و فنی یک قطعه زمین را نشان می‌دهد. در افکشن پلن اطلاعاتی نظیر شماره پلاک زمین، مختصات و کروکی موقعیت زمین بر روی نقشه، ابعاد دقیق و حدود اربعه ملک، مساحت زمین، کاربری مصوب (مثلاً مسکونی یا تجاری)، حداکثر زیربنای ناخالص مجاز (GFA)، تعداد طبقات و ارتفاع مجاز، میزان عقب‌نشینی از مرزها، و سایر ضوابط طرح تفصیلی ذکر می‌شود. افکشن پلن در واقع شناسنامه فنی و حقوقی زمین شماست که قبل از طراحی باید دریافت شود و مبنای طراحی قرار گیرد. بدون داشتن یک افکشن پلن معتبر، امکان اخذ مجوز ساخت وجود ندارد. برای زمین‌های خام، افکشن پلن را شهرداری یا DLD صادر می‌کند و برای املاک ساخته‌شده (مثل ویلا یا آپارتمان) معمولاً نقشه واحد توسط توسعه‌دهنده تهیه شده و پس از تایید به عنوان افکشن پلن ملاک ثبت قرار می‌گیرد. سایت پلن نقشه سایت یا طرح معماری موقعیت بنا در زمین است که معمولاً توسط

مهندس مشاور و پس از انجام طراحی تهیه می‌شود. سایت پلن شامل جانمایی ساختمان(ها) روی زمین، محدوده‌های محوطه‌سازی، پارکینگ‌ها، دسترسی‌ها و فاصله ساختمان تا حدود زمین است. در واقع سایت پلن یک نقشه معماری است که موقعیت قرارگیری سازه را روی قطعه زمین نشان می‌دهد. این نقشه پس از آماده شدن باید به تایید مرجع صادرکننده پروانه (شهرداری/DDA/تراخیص) برسد. تفاوت سایت پلن با افکشن پلن در این است که افکشن پلن یک سند رسمی پایه‌ای (قبل از طراحی) برای زمین است، در حالی که سایت پلن خروجی فرآیند طراحی معماری بوده و باید در چارچوب ضوابط تعیین‌شده در افکشن پلن تهیه شود. به بیان دیگر، افکشن پلن به شما می‌گوید "چه چیزی و چقدر می‌توانید بسازید" و سایت پلن نشان می‌دهد "چگونه و کجا می‌خواهید بسازید". هر دو مدرک برای اخذ مجوز نهایی ساخت لازم‌اند: ابتدا افکشن پلن را تهیه و بر اساس آن طراحی می‌کنید، سپس سایت پلن طراحی‌شده را جهت تایید و صدور پروانه ارائه می‌دهید.



فصل دوم

محاسبات اقتصادی اولیه

برآورد اولیه اقتصادی یک پروژه ساخت و ساز

در زمین بسازید (بدون احتساب بالکن‌ها و فضاهای باز).

۲. برآورد زیربنای کل ساخت (BUA): بسته به نوع پروژه و تعداد طبقات، تخمینی از BUA پروژه بزنید. همان‌طور که گفته شد BUA معمولاً بیشتر از GFA است. اگر پروژه شما یک برج مسکونی ۱۰ طبقه با بالکن‌های فراوان است، ممکن است BUA را حدود ۱/۶ برابر GFA در نظر بگیرید. برای یک ساختمان ویلایی ممکن است BUA تقریباً ۲۰٪ تا ۳۰٪ بیشتر از GFA باشد (زیرا بالکن‌های زیادی وجود ندارد). این یک تخمین اولیه است تا میزان ساخت واقعی را در نظر بگیرید.

پیش از ورود به خرید زمین و شروع ساخت، ضروری است یک بررسی اجمالی از توجیه اقتصادی پروژه انجام دهید. این محاسبات اولیه به شما دید می‌دهد که آیا پروژه از نظر مالی ارزش دارد و حدود سود انتظاری چقدر است. در اینجا مراحل کلی چنین برآوردی را مرور می‌کنیم:

۱. تعیین ظرفیت ساخت بر اساس زمین: ابتدا مساحت زمین و FAR آن را مشخص کنید (این اطلاعات در افکشن پلن موجود است). با ضرب کردن مساحت زمین در FAR، حداکثر زیربنای ناخالص مجاز (GFA) به دست می‌آید. این مقدار بیانگر مجموع متراژی است که می‌توانید



کل هزینه‌های سرمایه‌گذاری پروژه را نشان می‌دهد.

۵. محاسبه مساحت قابل فروش (NSA):
پس از برآورد هزینه‌ها، به درآمدهای پروژه می‌پردازیم. برای این منظور ابتدا باید تخمینی از مساحت خالص فروشی پروژه داشته باشید. اگر نقشه اولیه‌ای ندارید، می‌توانید NSA را درصدی از GFA (مثلاً ۹۰٪ یا ۹۵٪) در نظر بگیرید. به عنوان مثال اگر GFA برابر ۳۰ هزار فوت مربع است و پروژه شما عمدتاً مسکونی است، NSA شاید حدود ۲۸ هزار فوت مربع باشد (کسر مشاعات).



۳. برآورد هزینه‌های ساخت و ساز: هزینه ساخت هر فوت مربع BUA را بر اساس پروژه‌های مشابه و شرایط بازار تعیین کنید (مثلاً ۴۰۰ درهم بر فوت مربع برای یک ساختمان آپارتمانی خوب یا ۱۰۰۰ درهم بر فوت مربع برای یک ویلای لوکس). سپس در BUA تخمینی ضرب کنید تا هزینه مستقیم ساخت و ساز به دست آید. این هزینه شامل اجرای اسکلت، نازک‌کاری، تاسیسات مکانیکی و برقی، نما و ... است. توجه داشته باشید قیمت ساخت بین انواع پروژه (لوکس یا اقتصادی، ویلا یا آپارتمان) متفاوت است و باید واقع‌بینانه انتخاب شود.

۴. افزودن هزینه‌های جانبی و زمین: به هزینه ساخت محاسبه‌شده، قیمت خرید زمین را اضافه کنید. همچنین سایر هزینه‌ها را باید لحاظ کنید: ۴٪ هزینه انتقال سند به DLD (مالیات انتقال)، کارمزد دفتر اسناد رسمی، هزینه‌های صدور مجوزهای ساخت (شهرداری یا DDA)، هزینه‌های انشعابات و زیرساخت (برق DEWA، امتیازات آب و فاضلاب)، بیمه‌های کارگاهی، هزینه‌های مشاوره و طراحی، و یک حاشیه خطا برای هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده. جمع این مبالغ به شما

۶. برآورد درآمد فروش: اکنون براساس وضعیت بازار، قیمت فروش هر فوت مربع NSA را برای انواع واحدهای پروژه تخمین بزنید. مثلاً اگر ترکیب شما شامل آپارتمان یک‌خوابه، دوخوابه و فروشگاه تجاری است، قیمت متوسط هر فوت مربع واحد مسکونی و تجاری را با توجه به منطقه و پروژه‌های رقابتی تعیین کنید. این قیمت‌ها را در NSA مربوطه ضرب کنید تا کل درآمد ناخالص پروژه از فروش واحدها مشخص شود. (برای سادگی می‌توانید یک متوسط وزنی قیمت درهم/فوت مربع در نظر بگیرید، اما دقیق‌تر این است که هر کاربری جدا محاسبه و جمع شود).

۷. کسر هزینه‌های بازاریابی و فروش: معمولاً حدود ۱۰٪ از مبلغ فروش ناخالص را باید بابت هزینه‌های بازاریابی، تبلیغات، پرداخت کمیسیون فروش، و مشوق‌های فروش کنار بگذارید. اگر شبکه فروش قوی دارید یا پروژه کوچک است ممکن است این درصد کمتر شود، ولی برای محافظه‌کاری و اطمینان در توجیه پروژه، ۱۰٪ رقم مناسبی است.

۸. محاسبه سود تقریبی: حال سود

ناخالص پروژه را با کسر مجموع هزینه‌ها (مرحله ۴) از خالص درآمد فروش (مرحله ۶ پس از کسر ۷) به دست آورید. این عدد را می‌توانید به درصد سرمایه‌گذاری (ROI پروژه) تبدیل کنید. مثلاً اگر کل هزینه‌ها ۱۰۰ میلیون و درآمد پس از بازاریابی ۱۴۰ میلیون درهم باشد، سود تقریبی ۴۰ میلیون درهم معادل ۴۰٪ بازگشت سرمایه خواهد بود. اینجاست که تصمیم می‌گیرید آیا این میزان سود و ریسک مربوط به آن برای شما جذاب است یا خیر.

مجدداً تأکید می‌کنیم که این محاسبات بسیار کلی و اولیه هستند تا دیدگاه شما را شکل دهند. دقت این تخمین‌ها به کیفیت اطلاعات بازار و مفروضات شما بستگی دارد. برای یک تصمیم‌گیری حرفه‌ای‌تر، لازم است مدل مالی دقیق‌تری تهیه کنید و حساسیت سود را نسبت به تغییرات قیمت فروش، هزینه ساخت یا تاخیرهای احتمالی بسنجید. اما به هر حال به عنوان سازنده تازه‌وارد، انجام این تمرین برای هر فرصت خرید زمین ضروری است تا از پتانسیل پروژه و ریسک‌های آن شناخت اولیه پیدا کنید.



فصل سوم

پنج گام اصلی برای شروع ساخت و ساز در دبی

بررسی‌ها و آگاهی‌های معینی پیش از ورود به بازار ساخت و ساز دبی به عنوان یک سازنده لازم است. این پیش‌نیازها را می‌توان به پنج گام اصلی تقسیم کرد که در ادامه به آنها می‌پردازیم:

۱. آشنایی اولیه: درک قوانین و شناخت ابتدایی بازار

۲. تحقیقات بازار: تحلیل عرضه، تقاضا و رقب

۳. خرید زمین: انتخاب زمین مناسب و معامله‌ای خوب

۴. طراحی و اجرا: طراحی منطبق با نیاز بازار و اجرای بهینه

۵. بازاریابی و فروش: استراتژی بازاریابی، تبلیغات و فروش

گام ۱: آشنایی اولیه با قوانین و بازار

حال که با مفاهیم کلیدی در ساخت و ساز دبی آشنا شدیم، به تشریح بخش‌هایی می‌پردازیم که سازنده (یا توسعه‌دهنده) باید قبل از ورود به ساخت و ساز در دبی، درمورد آنها مطالعه و بررسی کند:

آشنایی اولیه با قوانین و بازار

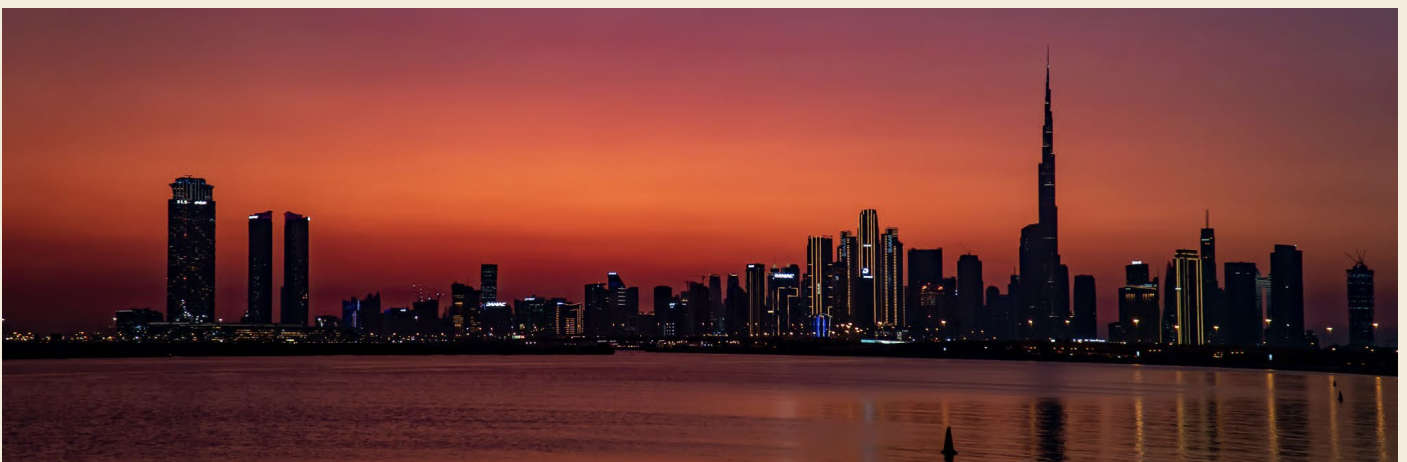
در نخستین گام، یک سازنده باید به درک جامعی از قوانین مرتبط با ساخت و ساز و وضعیت کلی بازار املاک دبی دست پیدا کند. آشنایی با ضوابط حقوقی (از جمله قوانین

شهرداری، DDA، دایره اراضی و RERA) و همچنین شناخت مناطق مختلف و انواع پروژه‌ها، به سازنده کمک می‌کند منطقه و نوع پروژه‌ای متناسب با بودجه و چشم‌انداز خود انتخاب کند. باید مشخص شود با سرمایه‌ای که برای پروژه نخست در نظر گرفته شده، چه گزینه‌هایی در دبی موجود است و کدام مناطق با اهداف و رویکرد سازنده همخوانی دارند. به عنوان مثال، آگاهی از ارزش تقریبی زمین‌ها در مناطق گوناگون، جزئیات معاملات شش ماه اخیر

خرید و فروش زمین، کاربری‌های مجاز هر منطقه، مساحت زمین، سطح زیربنا، حداکثر ارتفاع مجاز بنا و سایر محدودیت‌ها یا امکانات، همگی در این مرحله اهمیت دارد. همچنین بررسی دقیق وضعیت عرضه و تقاضای زمین در این مناطق ضروری است تا مشخص شود رونق معاملات زمین در چه وضعیتی قرار دارد.

گام بعدی در این مرحله، تخمین هزینه‌ها و سودآوری است. سازنده باید برآورد دقیقی از هزینه‌های ساخت‌وساز (با توجه به استانداردهای منطقه و کیفیت مورد انتظار پروژه) به‌علاوه هزینه‌های جانبی نظیر کارمزد انتقال سند، مجوزها، و هزینه‌های بازاریابی و فروش داشته باشد. در کنار هزینه‌ها، باید شناخت دقیقی نسبت به پروژه‌های

مشابه موجود در بازار به‌دست آورد: سطح قیمت فروش آنها، شرایط پرداخت مشتریان، و اینکه میزان تقاضا و سرعت فروش واحدهایشان چگونه بوده است. به دلیل کمبود زمین مناسب در دبی، قیمت برخی قطعات زمین آن‌قدر بالا رفته که ساخت‌وساز بر روی آنها توجیه اقتصادی کافی ندارد؛ در چنین مناطقی حتی با فروش واحدها به قیمت‌های فعلی بازار، حاشیه سود سازنده ناچیز خواهد بود. در بعضی از مناطق، تعداد زمین‌های قابل ساخت طی چند سال اخیر شدیداً کاهش یافته و قیمت آنها از قبل از دوران کووید تا امروز چندین برابر افزایش یافته است، به نحوی که در چنین مناطقی، هزینه بالای زمین حاشیه سود پروژه‌های جدید را تحت فشار قرار داده است.





در مقابل، مناطقی هم وجود دارند که ساخت‌وساز در آنها با قیمت‌های فعلی نه تنها سودآور است بلکه به دلایل مختلف (از جمله طرح‌های توسعه آتی در آن نواحی) انتظار می‌رود تا زمان تکمیل پروژه تقاضا بیشتر شود و قیمت‌ها رشد بیشتری هم داشته باشند. تاریخ بازار دبی نشان داده که قیمت زمین در برخی مناطق تا زمانی نسبتاً پایین می‌ماند که آن منطقه مورد توجه سازندگان قرار نگرفته، اما به محض جلب توجه توسعه‌دهندگان، قیمت‌ها با شتاب افزایش پیدا می‌کند. بنابراین یکی از اهداف این مرحله اولیه، شناسایی مناطقی است که با رویکرد و بودجه‌ی سازنده همخوانی داشته باشند و انجام پروژه در آنها توجیه اقتصادی مناسبی نیز فراهم کند. پس از شناسایی این مناطق، باید سودآوری

بالقوه‌ی پروژه در هر کدام را برآورد کرد؛ این برآورد تمامی هزینه‌های خرید زمین، انتقال مالکیت، هزینه‌های ساخت، درآمد پیش‌بینی‌شده‌ی فروش واحدها، مخارج بازاریابی و در نهایت سود خالص سازنده را در بر می‌گیرد. افزون بر این‌ها، سازنده در همین مرحله باید با اهمیت مفاهیمی نظیر استراتژی ورود به بازار املاک دبی، برندسازی، پیشنهادات ارزشمند به مشتری، مزیت رقابتی و برنامه‌ریزی بازاریابی و فروش در دبی آشنا شود. خروجی فاز آشنایی اولیه، داشتن یک تصویر شفاف از قوانین و ضوابط حاکم و نیز اعداد و ارقام و واقعیت‌های بازار در مناطق مورد بررسی است. چنین آگاهی جامعی پیش‌نیاز تصمیم‌گیری صحیح بوده و از تصمیمات و سرمایه‌گذاری‌های اشتباه جلوگیری می‌کند.

گام ۲: تحقیقات جامع بازار

پس از آشنایی اولیه، تحقیقات بازار (Market Research) گام بعدی برای برنامه‌ریزی یک پروژه موفق است. تحقیقات بازار به سازنده امکان می‌دهد که تصمیمات استراتژیک و آگاهانه در مورد انتخاب منطقه، نوع پروژه، قیمت‌گذاری و زمان‌بندی ساخت و فروش اتخاذ کند. در این مرحله باید تحلیل‌های همه‌جانبه‌ای صورت گیرد؛ از جمله: بررسی وضعیت عرضه و تقاضا در بخش مورد نظر بازار، شناسایی نیازهای مشتریان هدف در آن بخش، و ارزیابی فرصت‌ها و تهدیدهای موجود در منطقه‌ی مورد نظر. همچنین باید پروژه‌های مشابه در آن محدوده شناسایی و از نظر طراحی، قیمت، امکانات و سرعت فروش تحلیل شوند. تحلیل رقبا نیز بسیار حائز اهمیت است؛ به این معنا که رقبای اصلی شناسایی شوند و استراتژی‌های آنها ارزیابی گردد (نحوه قیمت‌گذاری، روش‌های بازاریابی، شبکه فروش و غیره) تا نقاط قوت و ضعف هر یک مشخص شود. یکی از

نکات کلیدی، بررسی میزان سهولت یا دشواری فروش املاک در منطقه مورد نظر است؛ چه بسا یک پروژه روی کاغذ بسیار پربازده به نظر برسد، اما در عمل فروش واحدهای آن با کندی و دشواری همراه باشد و بازگشت سرمایه برای سازنده به تاخیر بیفتد. بنابراین داشتن درک عمیق از واقعیت‌های بازار ضروری است. تحقیقات بازار معمولاً شامل موارد زیر است: تحلیل سطح عرضه و تقاضا (آیا پروژه‌های مشابه زیادی در آن منطقه در حال عرضه است یا کمبود عرضه وجود دارد؟)، شناخت ویژگی‌ها و ترجیحات جمعیت خریداران (مثلاً ساکنان منطقه از چه قشری هستند و قدرت خرید و سلیقه آنها چگونه است؟)، استانداردهای قیمت‌گذاری (قیمت فعلی فروش یا اجاره املاک مشابه چقدر است؟)، پیش‌بینی روندها و سلیقه‌ها (برای مثال گرایش به واحدهای سازگار با محیط‌زیست، فضاها، کار اشتراکی، ویلاهای لوکس و غیره) و مطالعه وضعیت رشد یا اشباع منطقه.

همزمان باید گزارش‌ها و داده‌های آماری موجود (مثلاً گزارش‌های دوره‌ای نهادهای رسمی یا مشاوران املاک بزرگ) بررسی شود تا تصویر دقیق‌تری از روندهای گذشته و چشم‌انداز آینده به دست آید. در نهایت، خروجی تحقیقات بازار باید یک گزارش جامع باشد که در آن فرصت‌ها و تهدیدهای بازار به طور خلاصه آمده و پیشنهاد‌های کلیدی برای انتخاب بهترین منطقه و نوع پروژه (بر اساس اهداف سازنده و بودجه‌ی او) ارائه شده است.

این گزارش همچنین می‌تواند شامل برنامه زمانی پیشنهادی برای اجرای پروژه و استراتژی‌های کاهش ریسک و افزایش سودآوری باشد. با تکیه بر چنین مطالعه‌ای، سازنده می‌تواند با اطمینان بیشتر درباره منطقه و نوع پروژه تصمیم‌گیری کند و گام مطمئنی در مسیر ساخت و ساز بردارد. به بیان دیگر، تحقیقات بازار دقیق به سازنده می‌گوید چه چیزی را کجا، برای چه کسی، چگونه و چه زمان بسازد که بیشترین شانس موفقیت را داشته باشد.



گام ۳: خرید زمین

پس از انجام تحقیقات و انتخاب محدوده مناسب برای پروژه، خرید زمین گام بعدی است که مستقیماً بر سودآوری پروژه تأثیر می‌گذارد. در واقع از این مرحله به بعد، سودآوری پروژه از خرید خوب زمین آغاز می‌شود. سازنده باید در جستجوی زمین‌هایی باشد که بیشترین تطابق با اهداف پروژه را دارند؛ از نظر موقعیت مکانی، مساحت، کاربری مجاز و پتانسیل توسعه. پس از شناسایی گزینه‌های مناسب، مذاکرات حرفه‌ای با فروشندگان برای دستیابی به بهترین قیمت و شرایط ممکن اهمیت می‌یابد. هر مقدار تخفیف یا شرط مناسب در قرارداد خرید زمین می‌تواند مستقیماً به سود نهایی پروژه اضافه کند. در این مسیر، بهره‌گیری از تجربه و مهارت یک مشاور املاک معتبر می‌تواند بسیار راهگشا باشد؛ مشاورین آگاه به قیمت‌های روز و روند بازار می‌توانند در شناسایی زمین‌های خوب و چانه‌زنی قرارداد کمک شایانی کنند. علاوه بر قیمت، تضمین امنیت مالی و حقوقی معامله اولویت دارد. قرارداد خرید زمین باید جامع و شفاف باشد تا حقوق

سرمایه‌گذار (سازنده) را کاملاً محفوظ نگه دارد. از جمله نکات مهم، اطمینان از انجام صحیح و قانونی انتقال سند مالکیت در موعد مقرر است. پرداخت وجه نیز باید طبق ضوابط انجام شود؛ به طور معمول توصیه می‌شود خریدار (سازنده) تا قبل از انتقال رسمی سند، مبلغی را پرداخت نکند. کلیه این اقدامات برای آن است که حقوق و امنیت خریدار تضمین شود و از بروز مشکلات حقوقی جلوگیری گردد. شایان ذکر است که معاملات زمین و مستغلات در دبی تحت نظارت اداره اراضی دبی (DLD) انجام می‌شود و سازنده باید پس از خرید زمین، ملک را به نام شرکت یا شخص خود ثبت کند. تنها پس از نهایی شدن مالکیت زمین است که امکان اخذ مجوزهای بعدی و ثبت پروژه در مراجع مربوطه وجود خواهد داشت. در مجموع، خرید زمین مناسب با قیمت و شرایط ایده‌آل یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت پروژه است و وقت و دقت کافی را می‌طلبد. بهره‌گیری از مشاوران حرفه‌ای در این مرحله، ضمن تسریع کار، ریسک‌های حقوقی و مالی را کاهش می‌دهد.

گام ۴: طراحی و اجرا

در بازار پرقاب‌ت دبی، سبک معماری و طراحی یک پروژه نقشی کلیدی در موفقیت فروش و افزایش سودآوری آن دارد. بسیاری از خریداران در دبی به دنبال طرح‌های منحصربه‌فرد، امکانات رفاهی مطلوب و کیفیت ساخت بالا هستند. متأسفانه گاهی برخی سازندگان به دلیل عدم شناخت کافی از نیاز واقعی بازار یا فقدان تحلیل جامع، و بعضاً تحت تأثیر سلیقه‌های شخصی، تصمیمات طراحی نادرستی می‌گیرند. چنین تصمیماتی ممکن است به جذابیت پروژه برای خریداران آسیب بزند و فروش واحدها را دچار مشکل کند. طراحی مناسب که دقیقاً با نیازها و سلیقه بازار هدف همخوانی داشته باشد، می‌تواند یک پروژه را به فرصتی بی‌نظیر برای سرمایه‌گذاری تبدیل کند. به عنوان مثال، باید بررسی شود مشتریان مورد نظر در آن منطقه چه مترها و نقشه‌هایی را می‌پسندند، به چه امکانات رفاهی (استخر، باشگاه

ورزشی، فضای سبز، فضای کار اشتراکی و...) علاقه دارند و چه سطح کیفی از مصالح و دکوراسیون داخلی را انتظار دارند. تطبیق دادن طرح پروژه با این انتظارات بازار، شانس موفقیت فروش را بسیار افزایش می‌دهد. علاوه بر سبک معماری هماهنگ با تقاضای بازار، توجه به امکانات رفاهی و تفریحی پروژه (مشاعات و خدمات)، انتخاب رنگ‌بندی داخلی و نمای بیرونی متناسب با فرهنگ و سلیقه‌ی مخاطبان، و طراحی بهینه‌ی نقشه‌ی واحدها (از نظر مترها، تعداد اتاق‌ها، چیدمان فضاها و...) بسیار مهم است. برای مثال، اگر بخش عمده‌ی خریداران منطقه را خانواده‌های جوان تشکیل می‌دهند، طراحی واحدهای یک‌خوابه و دوخوابه نقشه‌باز با فضاهای چندمنظوره ممکن است جذاب‌تر از پنت‌هاوس‌های بسیار بزرگ باشد؛ یا در بعضی مناطق، وجود اتاق کار در واحدها می‌تواند مزیت رقابتی محسوب شود. در فاز اجرا، انتخاب تیم مناسب برای



مراحل مختلف (از طراحی تا ساخت) تاثیر چشمگیری بر نتیجه نهایی دارد. یک سازنده حرفه‌ای باید مناسب‌ترین مهندسین مشاور، معماران، پیمانکاران و تأمین‌کنندگان مصالح را برای پروژه خود برگزیند. عملکرد صحیح این تیم‌ها تضمین می‌کند که پروژه با کیفیت بالا، هزینه‌ی بهینه و در زمان مقرر تکمیل شود. کاهش هزینه‌های ساخت و افزایش بهره‌وری، حاصل برنامه‌ریزی دقیق و مدیریت صحیح پروژه است. حضور یک مدیر پروژه توانمند و نظارت مستمر بر پیشرفت کار، از انحراف زمان‌بندی و بودجه جلوگیری می‌کند. به‌علاوه، آگاهی و تسلط مهندس مشاور به قوانین و ضوابط فنی و اداری نقش تعیین‌کننده‌ای

دارد. در دبی نهادهای مختلفی مانند شهرداری دبی، سازمان توسعه دبی (DDA)، تراخیص و یا توسعه‌دهنده اصلی (Master Developer) بر مراحل طراحی و ساخت نظارت و مجوزهای لازم را صادر می‌کنند. رعایت تمامی دستورالعمل‌ها (Guidelines) و ضوابط و مقررات این مراجع برای اخذ به‌موقع مجوز ساخت، تطابق ساختمان با کدهای فنی و نهایتاً دریافت گواهی پایان کار ضروری است. یک تیم طراحی و اجرایی که با این ضوابط و روندها کاملاً آشنا باشد، می‌تواند از اتلاف وقت و هزینه اضافی جلوگیری کرده و پروژه را بدون مشکل حقوقی و فنی به سرانجام برساند.

گام ۵: بازاریابی و فروش

معمولاً یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های سازندگان پس از آغاز پروژه، فروش یا پیش‌فروش واحدها است. حتی اگر یک پروژه از منظر فنی و طراحی عالی باشد، بدون برنامه بازاریابی و فروش مناسب ممکن است به اهداف مالی خود نرسد. در بازار رقابتی دبی، ده‌ها پروژه توسط سازندگان مختلف در حال عرضه است و جلب توجه خریداران نیازمند استراتژی بازاریابی هوشمندانه است. در این مرحله سازنده باید یک برنامه بازاریابی جامع تدوین کند که شامل تعیین مزیت‌های رقابتی پروژه و شیوه‌های تبلیغاتی برای رساندن پیام پروژه به مشتریان هدف باشد. همچنین سازنده باید درباره سازماندهی تیم فروش تصمیم بگیرد: ایجاد یک تیم فروش داخلی یا برون‌سپاری به شرکت‌های مشاور املاک. برخی سازندگان تیم فروش و بازاریابی مستقل خود را ایجاد می‌کنند تا کنترل مستقیمی بر فرایند فروش داشته باشند. برخی دیگر ترجیح می‌دهند از شبکه و تخصص یک یا چند شرکت مشاور املاک بشکل انحصاری یا غیرانحصاری بهره ببرند. اگر تصمیم به برون‌سپاری فروش

گرفته شود، انتخاب شرکت یا شرکت‌های مشاور املاک مناسب بسیار حیاتی است. سازنده می‌تواند یک شرکت را به عنوان نماینده انحصاری فروش منصوب کند یا با چند شرکت به صورت موازی همکاری کند. در هر صورت، باید سوابق کاری و توانمندی‌های این مشاوران به دقت ارزیابی شود؛ عواملی نظیر شبکه ارتباطی گسترده با سرمایه‌گذاران و خریداران، تجربه فروش پروژه‌های مشابه، تخصص در بازاریابی بین‌المللی (برای جذب خریداران خارجی) و عملکرد گذشته (مثلاً سرعت فروش پروژه‌های قبلی) باید مدنظر قرار گیرد. تجربه نشان داده یک مشاور املاک قوی می‌تواند فروش یک پروژه را در مدتی بسیار کوتاه به انجام برساند، در حالی که بازاریابی ضعیف ممکن است به رکود فروش و خواب سرمایه منجر شود. علاوه بر این، حضور یک تیم حقوقی و اداری برای تنظیم قراردادهای فروش و مشاوره حقوقی در فرایند پیش‌فروش یا فروش واحدها ضروری است تا از منافع سازنده در قراردادهای پیش‌فروش/فروش محافظت شود.



فصل چهارم

تأمین مالی و پیش فروش

پیش فروش واحدها

یکی از روش‌های رایج تأمین مالی پروژه‌های ساختمانی در دبی، پیش‌فروش واحدها قبل از تکمیل پروژه است. پیش‌فروش به سازنده اجازه می‌دهد بخشی از هزینه‌های ساخت را از محل پرداخت‌های اولیه خریداران تأمین کند و عملاً فشار مالی پروژه را کاهش دهد. با این حال، قوانین سخت‌گیرانه‌ای بر پیش‌فروش حاکم است تا حقوق خریداران حفظ شود. بر اساس مقررات دبی، هر سازنده‌ای که بخواهد قبل از تکمیل پروژه اقدام به پیش‌فروش واحدها کند، باید ابتدا پروژه را در موسسه تنظیم مقررات املاک دبی (موسسه تنظیم عقاری یا RERA) ثبت نماید و یک شماره مرجع پروژه دریافت کند. این ثبت پروژه تنها زمانی امکان‌پذیر است که زمین پروژه به نام سازنده ثبت شده باشد و مجوزهای اولیه برای ساخت نیز اخذ شده باشد. همچنین سازنده موظف است یک حساب امانی (Escrow Account) ویژه پروژه در یکی از بانک‌های مورد تأیید RERA افتتاح کند تا همه وجوه دریافتی از خریداران به آن حساب واریز گردد. طبق قانون شماره ۸ سال ۲۰۰۷ امارت دبی،

سازنده باید حداقل ۲۰٪ از هزینه ساخت کل پروژه را پیش از آغاز فروش به صورت نقدی در این حساب امانی سپرده‌گذاری کند (یا معادل این مبلغ ضمانت‌نامه بانکی ارائه دهد). به بیان دیگر، سازنده باید پیش از فروش نشان دهد که خود سرمایه کافی در پروژه گذاشته و همه چیز را صرفاً به پول خریداران وابسته نکرده است. این ۲۰ درصد به عنوان پشتوانه‌ای برای اطمینان از پایبندی مالی سازنده به تکمیل پروژه در نظر گرفته می‌شود و در واقع نشان می‌دهد سازنده خودش نیز در سرمایه‌گذاری سهیم است. پس از آغاز پیش‌فروش، تمامی پرداخت‌های مشتریان مستقیماً به حساب امانی پروژه واریز می‌شود و برداشت از این حساب تنها متناسب با پیشرفت فیزیکی پروژه و با تأیید مهندس مشاور مستقل و نظارت RERA ممکن است. این الزامات برای ایجاد شفافیت مالی و اطمینان از استفاده وجوه خریداران صرفاً در همان پروژه است. دولت از طریق اداره اراضی (DLD) و RERA بر پیشرفت پروژه و جریان نقدینگی نظارت کامل دارد.

مالی پروژه را بدون اتکا به پیش‌پرداخت خریداران تأمین کند، اما در عوض ملزم به رعایت برخی تشریفات پیش‌فروش (مانند سپرده‌گذاری اولیه و گزارش‌دهی مرحله‌ای) نیست. تصمیم بین پیش‌فروش یا فروش پس از تکمیل، به استراتژی مالی سازنده و شرایط بازار بستگی دارد؛ اما در هر دو حالت، اعتمادسازی برای خریداران از طریق پایبندی به قوانین امری حیاتی است.

شایان ذکر است اگر سازنده تصمیم بگیرد واحدها را تنها پس از اخذ گواهی پایان کار (Completion Certificate) به فروش برساند (یعنی فروش ملک آماده به جای پیش‌فروش)، نیازی به ثبت پروژه در RERA یا افتتاح حساب امانی نخواهد بود و فروش می‌تواند مستقیماً در قالب انتقال آماده (Resale) انجام شود. هرچند در این حالت سازنده باید تا پایان ساخت، منابع





فصل پنجم

مشارکت و مدل‌های همکاری (Joint Venture)

مشارکت در ساخت و ساز (Joint Venture)

روش اجرای پروژه می‌تواند مستقل (با سرمایه‌گذاری کامل خودتان) یا به صورت مشارکتی (JV) با صاحبان زمین و سرمایه‌گذاران دیگر باشد. در دبی اصطلاح Joint Venture به مشارکت در ساخت اطلاق می‌شود. اگرچه اصول کلی مشارکت مشابه سایر کشورهاست، اما به خاطر چارچوب‌های حقوقی و عرف بازار دبی، شکل‌های رایج مشارکت قدری متفاوت است. دو الگوی اصلی مشارکت در دبی به شرح زیر است:

۱. **مشارکت زمین و ساخت:** در این حالت یک طرف مشارکت، مالک زمین و طرف دیگر توسعه‌دهنده و متعهد به هزینه‌های ساخت است. ارزش روز زمین قبل از شروع همکاری توسط طرفین (معمولاً با ارجاع به قیمت بازار یا کارشناس رسمی) تعیین می‌شود. توسعه‌دهنده نیز

بر اساس نقشه‌های پیشنهادی، برآورد هزینه ساخت (و گاهی ارزش فروش پروژه) را تهیه می‌کند. سپس بر مبنای نسبت ارزش زمین به هزینه‌های ساخت، سهم هر طرف از پروژه یا سود آن تعریف می‌شود. برای مثال اگر ارزش زمین ۳۰٪ و هزینه ساخت و تکمیل ۷۰٪ کل ارزش باشد، ممکن است توافق شود پس از اتمام پروژه، ۳۰٪ از واحدهای ساخته‌شده به مالک زمین و ۷۰٪ به سازنده تعلق گیرد. یا در حالتی دیگر، واحدها فروخته شده و به همان نسبت سود نقدی تقسیم شود. در این نوع مشارکت، معمولاً سند زمین از ابتدا به نام شرکت پروژه (با سهامداری دو طرف) منتقل می‌شود یا یک قرارداد محضری محکم تنظیم می‌گردد تا حقوق طرفین تضمین شود. همچنین برنامه زمان‌بندی ساخت و تعهدات طرف سازنده برای اتمام پروژه در قرارداد ذکر می‌شود. این مدل مشارکت در دبی شناخته‌شده‌تر و رایج‌تر است.



۲. مشارکت در مالکیت زمین: این حالت کمتر متداول است. طبق این روش، توسعه‌دهنده به جای اینکه صرفاً با آورده نقدی هزینه‌های ساخت وارد شود، بخشی از ارزش زمین را به صورت پیش‌پرداخت به مالک می‌پردازد و در مالکیت زمین شریک می‌شود. مثلاً ممکن است توافق شود سازنده ۲۰٪ ارزش زمین را نقداً به مالک بدهد و در نتیجه ۲۰٪ سند زمین به نام سازنده انتقال

یابد. سپس هزینه‌های ساخت طبق درصدی توافق‌شده بین طرفین تامین می‌شود (مثلاً ۲۰٪ توسط مالک و ۸۰٪ توسط سازنده). در پایان، سود و منافع پروژه به نسبت سهم سرمایه‌گذاری کل (زمین + هزینه ساخت) تقسیم می‌شود. این نوع JV پیچیدگی‌های بیشتری در تنظیم قرارداد دارد و اعتماد زیادی میان طرفین می‌طلبد، لذا کمتر مورد استفاده قرار می‌گیرد.

حال نکته مهم اینجاست که آیا یک توسعه‌دهنده خارجی تازه‌وارد می‌تواند از همان ابتدا به دنبال مشارکت با مالکین زمین در دبی باشد؟ بسیاری از سازندگان بین‌المللی که سابقه موفق در کشور خود دارند در ابتدای ورود به دبی به دنبال مشارکت می‌گردند تا بدون نیاز به سرمایه‌گذاری کامل در زمین، با کمک مالک محلی پروژه‌ای را آغاز کنند. اما تجربه بازار دبی نشان داده که مالکین زمین و سرمایه‌گذاران محلی معمولاً برای مشارکت، سراغ سازندگان باتجربه داخلی می‌روند. دلیل این امر روشن است: برای مالک زمین، اطمینان از پیشرفت به موقع پروژه، کیفیت ساخت و رعایت ضوابط محلی اهمیت بالایی دارد و ترجیح می‌دهد با توسعه‌دهنده‌ای وارد شراکت شود که سابقه انجام پروژه در امارات داشته و با مقررات، چالش‌ها و روند کار در دبی آشناست. یک شرکت تازه‌وارد هرچند در کشور خود موفق بوده باشد، برای بسیاری از مالکین در دبی ناشناخته است و ریسک محسوب می‌شود. بنابراین در عمل، کمتر پیش می‌آید که مالکین زمین به پیشنهاد مشارکت یک شرکت خارجی بدون رزومه محلی پاسخ مثبت دهند.

بر این اساس، توصیه می‌شود سازندگان جدید ابتدا روی چند پروژه با سرمایه‌گذاری خود (یا با مشارکت سرمایه‌گذاران کشور مبدأ) کار کنند و آنها را به سرانجام برسانند تا ضمن کسب تجربه در بازار دبی، اعتماد بازار و اعتبار برندشان را در امارات ایجاد نمایند. پس از تحویل موفق چند پروژه و نشان دادن توانایی خود در تحویل به موقع و سودآور پروژه‌ها، کم‌کم سرمایه‌گذاران محلی نیز برای شراکت به شما روی خوش نشان خواهند داد. این موضوع حتی در فروش واحدهای پیش‌فروش پروژه‌های اولیه شما هم مؤثر است؛ خریداران در دبی معمولاً ترجیح می‌دهند از سازنده‌های شناخته‌شده و ثابت‌شده خرید کنند تا ریسک کمتری متوجه‌شان باشد. بنابراین اگر برند شما در امارات هنوز شناخته‌شده نیست، باید آمادگی داشته باشید که در پروژه‌های اول بخش بیشتری از فروش بر عهده خودتان یا شبکه بازاریابی شما باشد و احتمالاً نیاز به ارائه شرایط جذاب‌تر (مثلاً برنامه پرداخت طولانی‌تر یا تخفیف) برای جلب خریداران داشته باشید. به مرور و با کسب سابقه درخشان، فروش پروژه‌های بعدی آسان‌تر و سریع‌تر خواهد شد.



فصل ششم

انتخاب استراتژیک پروژه برای بیشترین سود

استراتژی انتخاب پروژه: از ویلای لوکس تا برج بلندمرتبه

کسب کنند اما آن پروژه در یک منطقه شاخص باشد تا برایشان اعتبار ایجاد کند. برخی دیگر ترجیح می‌دهند به مناطق رو به رشد بروند تا درصد سود بالاتری کسب کنند، هرچند پروژه در منطقه لوکسی نباشد.

• **نوع کاربری پروژه:** انتخاب بین ساخت ویلای تک‌واحدی لوکس، چند ویلای کوچک‌تر در یک مجتمع، ساختمان آپارتمانی متوسط یا برج بلند چندمنظوره تصمیم مهم بعدی است. هر کدام مزایا و چالش‌های خود را دارد. ویلاهای مستقل لوکس مخاطب خاص و محدودی دارند و سرمایه زیادی را در یک واحد قفل می‌کنند، ولی می‌توانند ویتترین و نمونه خوبی برای نمایش کیفیت کار شما باشند. ساخت یک ساختمان آپارتمانی ۵ تا ۱۰ طبقه، ریسک را بین ده‌ها واحد پخش می‌کند و فروش تدریجی واحدها جریان نقدی بهتری ایجاد می‌نماید، اما شما را درگیر مدیریت تعداد زیادی خریدار می‌کند. پروژه‌های کاربری ترکیبی (Mixed-Use) که شامل مسکونی، اداری و تجاری در یک برج هستند پیچیدگی بیشتری در طراحی و فروش دارند اما ارزش افزوده ایجاد می‌کنند. همچنین باید مقررات هر کاربری (مثلاً تعداد پارکینگ الزامی برای اداری یا نیاز به امکانات رفاهی برای مسکونی) را در نظر گرفت.

یکی از تصمیمات اساسی برای یک توسعه‌دهنده، انتخاب نوع پروژه و موقعیت آن است. دبی یک بازار متنوع با بخش‌های مختلف است؛ از ویلاهای فوق لوکس در جزیره لامر جمیرا گرفته تا آپارتمان‌های میان‌قیمت در دبی‌لند. اینکه شما در کدام بخش بازار ورود کنید، بستگی مستقیم به اهداف، بودجه و چشم‌انداز بلندمدت شما دارد. در اینجا به برخی از ملاحظات استراتژیک اشاره می‌کنیم:

• **کلاس منطقه و مشتری هدف:** برخی مناطق دبی کاملاً تثبیت شده و گران‌قیمت هستند (مثل Downtown, Palm Jumeirah, Dubai Hills, Business Bay) و انتظار رشد قیمتی شدید در کوتاه‌مدت در آنها کمتر است چون تا حدی اشباع شده‌اند. اما همین مناطق اعتبار بالایی به پروژه شما می‌دهند و مشتریان مرفه و بین‌المللی را جذب می‌کنند. در مقابل، مناطق در حال توسعه امکان رشد قیمت بیشتری در سال‌های آتی دارند اما فعلاً تقاضای محدودتر و قیمت پایین‌تری دارند. شما باید تصمیم بگیرید مشتریان هدف‌تان چه کسانی هستند و می‌خواهید برند شما با چه نوع پروژه‌ها و در چه مناطقی شناخته شود. برخی سازندگان حاضرند حاشیه سود کمتری در پروژه اول

را کاهش می‌دهد. اگر افق سرمایه‌گذاری ۵ ساله دارید، شاید ترکیبی از پروژه‌های کوچک و بزرگ همزمان راهکار بهتری باشد. در نهایت، تحلیل SWOT (نقاط قوت و ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها) برای گزینه‌های مختلف به شما تصویر بهتری خواهد داد. ممکن است بعد از ارزیابی‌ها متوجه شوید با سرمایه مثلاً ۲۰ میلیون دلاری که آماده کرده‌اید، خرید یک زمین کوچک و ساخت ۴ ویلا در یک منطقه در حال رشد، بازگشت سرمایه مطمئن‌تری نسبت به ساخت یک برج ۱۰۰ واحدی در منطقه گران‌قیمت دارد، یا برعکس. یا حتی به این نتیجه برسید که به جای پروژه جدید، خرید چند ویلای قدیمی و نوسازی آنها (جهت فروش مجدد) در کوتاه‌مدت سودآورتر و کم‌ریسک‌تر است. تمام این تصمیمات به اهداف و شرایط شما بستگی دارد و هر کدام مزایا و معایب خود را دارد.



• **همخوانی با تجربه و برند شما:** اگر در کشورتان عمدتاً سازنده برج‌های مسکونی بوده‌اید، شروع با ساخت یک برج مسکونی در دبی برایتان آشناتر خواهد بود. اگر سابقه شما در ساخت مراکز خرید و تجاری است، شاید در ساخت یک مال کوچک یا ساختمان اداری گزینه مناسبی باشد. استمرار در یک تخصص، ریسک شکست را کاهش می‌دهد. از سوی دیگر، برخی توسعه‌دهندگان چندین برند برای کلاس‌های مختلف ایجاد می‌کنند (اقتصادی، میان‌رده، لوکس) و نمی‌خواهند با اجرای پروژه‌ای خارج از آن کلاس به برند اصلی‌شان لطمه بزنند. این موضوعات نیز در تصمیم‌گیری نوع پروژه دخیل‌اند.

• **اهداف مالی و افق زمانی:** پروژه‌های بزرگ‌تر (مثلاً برج ۳۰ طبقه) عموماً سود مطلق بیشتری دارند اما مدت اجرای طولانی‌تر (مثلاً ۳-۴ سال) و نیاز به سرمایه بیشتری دارند. پروژه‌های کوچک‌تر (مثلاً یک ویلا یا یک ساختمان مسکونی ۴ طبقه) شاید ظرف یک سال و نیم آماده شوند و زودتر به جریان نقدی برسند، هرچند سود نهایی کمتری تولید کنند. اگر هدف شما سریع‌ترین راه برای تثبیت نامتان در بازار است، پروژه کوچک‌تر و کوتاه‌مدت، ریسک و مدت انتظار



فصل هفتم

جمع‌بندی: همراهی مشاور حرفه‌ای در تمام مراحل

در پایان باید تأکید کرد که حضور و همراهی یک مشاور باتجربه و حرفه‌ای در تمامی مراحل فوق، از آشنایی اولیه و تحقیقات بازار گرفته تا خرید زمین، طراحی، اجرا و فروش، نه تنها ریسک‌های سرمایه‌گذاری را به حداقل می‌رساند بلکه سرعت، دقت و شانس موفقیت پروژه را به شکل چشم‌گیری افزایش می‌دهد. یک مشاور خبره که هم به قوانین، مقررات و فرآیندهای اداری مسلط باشد، هم شناخت عمیقی از روندهای بازار و رفتار خریداران داشته باشد و هم جزئیات فنی و حقوقی پروژه‌ها را به خوبی درک کند، می‌تواند در هر گام ارزش‌آفرین باشد. چنین مشاوره‌ای با در اختیار داشتن روابط مؤثر با طیف گسترده‌ای از بازیگران بازار (از سرمایه‌گذاران و توسعه‌دهندگان گرفته تا معماران، مهندسين، پیمانکاران و مشاوران املاک) قادر است با ارائه تحلیل‌های جامع، شناسایی بهترین فرصت‌ها و مدیریت هوشمندانه‌ی چالش‌ها، مسیر پیشرفت پروژه را هموار کند و مانع بروز خطاهای پرهزینه شود. برای مثال، یک مشاور آگاه ممکن است در مرحله تحقیقات بازار متوجه اشباع بودن یک منطقه و ضعف تقاضا برای محصول مورد نظر شود و سازنده را از ورود به آن منع کند، یا در مرحله طراحی با تکیه بر تجربه‌اش تغییراتی ظریف ولی مهم پیشنهاد دهد که فروش واحدها را تسهیل نماید.

همچنین در مرحله فروش، مشاور با شبکه ارتباطی خود می‌تواند جذب مشتریان کلیدی را سرعت ببخشد.

به طور خلاصه، ورود به بازار پویا و رقابتی ساخت‌وساز دبی بدون راهنمایی و مشورت افراد مطلع می‌تواند پرریسک باشد. یک مشاور امین و متخصص نقش چشم‌گیری در موفقیت سازنده ایفا می‌کند؛ زیرا اجازه می‌دهد سرمایه‌گذار با اطمینان بیشتر، بازدهی بالاتر و آسودگی خاطر وارد عرصه ساخت‌وساز در دبی شود و برند خود را با پایه‌ای محکم بنا کند. با پیمودن گام‌های ذکر شده و بهره‌گیری از تجربه متخصصان، سازندگان خارجی می‌توانند حضور موفق و پرسودی در بازار املاک دبی داشته باشند.

اگر شما هم تصمیم دارید وارد عرصه ساخت‌وساز در دبی شوید، اکنون زمان آن است که گام بعدی را بردارید. تجربه بیش از دو دهه فعالیت ما در بازار املاک دبی نشان داده است که داشتن یک شریک مطمئن در کنار شما، می‌تواند تفاوت میان یک پروژه پرچالش و یک سرمایه‌گذاری موفق و سودآور باشد. برای دریافت مشاوره اختصاصی و طراحی مسیر ورود مطمئن به بازار ساخت‌وساز دبی، همین امروز با تیم ما در Homeland Realty تماس بگیرید.

نویسنده: حامد قلیچ‌خانی



HOMELAND
DUBAI REAL ESTATE EXPERTS



www.Homeland.ae



[H o m e l a n d . a e](https://www.instagram.com/Homeland.ae)



[H o m e l a n d R e a l t y](https://www.youtube.com/HomelandRealty)



[i n f o @ h o m e l a n d . a e](mailto:info@homeland.ae)

Office 220, The Iridium Building, Dubai

————+ 9 7 1 5 5 6 6 1 0 0 0 0 ————