

راهنمای

تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار

در سال رقابت عرضه ۲۰۲۶

تحلیل داده‌محور بازار املاک دبی و
نقشه ریسک-فرصت سرمایه‌گذاری

فوریه ۲۰۲۶

دانش، قدرت است.



در این گزارش تحلیلی می‌خوانید

۲۰۲۶ سالی است که «رشد عمومی» دیگر تضمین‌کننده بازده نیست؛ بازار وارد فاز «رقابت عرضه» می‌شود و نتیجه سرمایه‌گذاری، بیش از هر زمان دیگر به انتخاب منطقه و پروژه وابسته خواهد بود. این گزارش یک چارچوب تصمیم‌گیری داده‌محور ارائه می‌کند و به این پرسش‌ها پاسخ می‌دهد:

- بازار املاک دبی در ۲۰۲۵ دقیقاً چقدر رشد کرد و این رشد در کدام بخش‌ها و مناطق متمرکز بود؟
- چرا ۲۰۲۵ نقطه تغییر ساختاری بود و چه نشانه‌هایی از تغییر فاز به سمت عرضه‌محوری در ۲۰۲۶ دیده می‌شود؟
- موج عرضه بی‌سابقه در ۲۰۲۶ چه اثری بر قیمت‌ها، اجاره و نقدشوندگی خواهد داشت؟
- کدام مناطق در ۲۰۲۶ بیشترین ریسک مازاد عرضه را دارند و کدام مناطق با وجود عرضه، همچنان ظرفیت تقاضای واقعی دارند؟
- ریسک‌ها و فرصت‌های کلیدی ۲۰۲۶ در کجاها هستند و چگونه می‌توان آن‌ها را با شاخص‌های مشخص اندازه‌گیری کرد؟
- سرمایه‌گذار در ۲۰۲۶ باید روی چه شاخص‌ها و متغیرهایی تمرکز کند؟
- با توجه به هم‌پوشانی «مناطق پر عرضه» با «مراکز ارزش با فروش»، استراتژی عملی انتخاب پروژه چگونه باید طراحی شود؟

فهرست

۵۷

یادداشت نویسنده

۱۹

عملکرد بازار املاک دبی
در سال ۲۰۲۵ در اعداد

۳۵

پنج سیگنال کلیدی
که بازار ۲۰۲۵ به
سرمایه‌گذار داد

۳۹

چارچوب پیش‌بینی قیمت

۴۳

چشم‌انداز و نقشه
ریسک-فرصت ۲۰۲۶

۵۱

توصیه‌های عملی و
داده‌محور برای
تصمیم‌گیری
سرمایه‌گذار در ۲۰۲۶



پیشگفتار

بازار املاک دبی پس از چند سال رشد پرشتاب، در آستانه ورود به مرحله‌ای تازه قرار گرفته است؛ مرحله‌ای که در آن مسیر بازده سرمایه‌گذاری دیگر از دل «رشد عمومی بازار» عبور نمی‌کند، بلکه در گرو «انتخاب دقیق پروژه» خواهد بود. سال ۲۰۲۶ با موج بی‌سابقه تحویل واحدهای جدید، رقابت میان پروژه‌ها را تشدید می‌کند و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار را بیش از هر زمان دیگری به داده، تحلیل و سنجش ریسک وابسته می‌سازد. این گزارش با تکیه بر داده‌های واقعی بازار، چارچوبی عملی برای شناسایی ریسک‌ها و فرصت‌ها در سال رقابت عرضه ارائه می‌دهد تا سرمایه‌گذار بتواند با دیدی واقع‌گرایانه‌تر و انتخابی آگاهانه‌تر وارد این مرحله جدید شود.



فصل ۱

یادداشت نویسنده



۶۸۶٫۶

میلیارد درهم

ارزش معاملات در سال ۲۰۲۵

۲۰۲۵ چه گفت و ۲۰۲۶ چه می خواهد؟

سال ۲۰۲۵ برای بازار املاک دبی، سال «رشد همراه با تغییر ساختار» بود؛ سالی که بازار با ثبت ۲۱۵'۸۳۱ معامله و ۶۸۶٫۶ میلیارد درهم ارزش معاملات، نه فقط از نظر حجم و ارزش به یکی از فعال ترین سال های تاریخ اخیر رسید، بلکه از نظر رفتار سرمایه و جهت گیری تقاضا نیز وارد مرحله ای تازه شد.

رشد هم زمان تعداد معاملات و ارزش معاملات نشان داد بازار صرفاً درگیر یک موج مقطعی نیست، بلکه عمق بیشتری پیدا کرده و نقدشوندگی آن تقویت شده است. اما پیام اصلی ۲۰۲۵ فقط رشد نبود؛ بلکه تغییر موتور رشد بود. داده ها نشان می دهد سهم معاملات پیش فروش (دست اول) به حدود ۶۸٪ از تعداد معاملات و حدود ۶۲٪ از ارزش معاملات رسید؛ نشانه ای روشن از اینکه سرمایه در سال ۲۰۲۵ بیش از هر زمان دیگری به سمت پروژه های در حال ساخت حرکت کرده است. این یعنی بخش بزرگی از تقاضای ۲۰۲۵، تقاضای «آینده محور» بوده و اثر واقعی آن در سال های تحویل، خود را به شکل رقابت عرضه و فشار بر جذب بازار نشان خواهد داد.



امادر کنار این تغییر ساختار، لازم است یک نکته بنیادین را نیز در نظر گرفت: رشد بازار املاک دبی در این دوره، تنها حاصل هیجان سرمایه‌گذاری یا موج‌های مقطعی نبوده است؛ بلکه بر بستر قدرت‌مند **عوامل کلان اقتصادی و جمعیتی** امارات شکل گرفته است. امارات طی سال‌های اخیر رشد جمعیتی قابل توجهی را تجربه کرده که بخش عمده آن ناشی از مهاجرت خالص مثبت است.

جمعیت کل کشور در سال ۲۰۲۴ حدود **۱۱,۳۵ میلیون نفر** برآورد شده و حدود ۸۸٪ از جمعیت را اتباع خارجی تشکیل می‌دهند؛ ترکیبی که نشان می‌دهد رشد جمعیت امارات به طور مستقیم وابسته به جذب نیروی کار، سرمایه‌گذار و کارآفرین خارجی است. دبی در این میان موتور اصلی رشد جمعیت محسوب می‌شود؛ به نحوی که جمعیت آن تا اکتبر ۲۰۲۵ به حدود ۴,۰۳ میلیون نفر رسیده و تنها طی یک سال بیش از ۲۰۸ هزار نفر افزایش یافته است (رشد ۵,۴۳٪). همین روند در سال ۲۰۲۴ نیز مشاهده شد؛ زمانی که جمعیت دبی حدود ۵,۵٪ رشد کرد و از ۳,۶۶ میلیون نفر در پایان ۲۰۲۳ به حدود ۳,۸۶ میلیون نفر در پایان ۲۰۲۴ رسید.

افزون بر این، برآوردها نشان می‌دهد مهاجرت خالص سالانه امارات طی سال‌های اخیر در حدود ۳۰۰ هزار نفر بوده است. چنین افزایش سریع جمعیت، به معنای افزایش مستقیم تقاضا برای واحدهای مسکونی (اجاره‌ای و ملکی)، افزایش سطح اشغال، و تقویت پایه واقعی تقاضا در بازار املاک است؛ موضوعی که در سال عرضه محور ۲۰۲۶ نیز به عنوان یک پشتوانه مهم برای جذب بخشی از موج تحویل عمل می‌کند؛ هرچند این پشتوانه در همه مناطق به یک اندازه اثرگذار نیست.

در کنار رشد جمعیت، رونق فضای کسب و کار و رشد اشتغال نیز به عنوان موتور دوم تقاضای املاک نقش تعیین‌کننده دارد. تسهیل مقررات و اصلاحات اقتصادی باعث شده ثبت شرکت‌ها و صدور مجوزهای تجاری طی سال‌های اخیر رشد شتاب‌دار داشته باشد.

در دبی، تعداد مجوزهای کسب و کار فعال در سال ۲۰۲۵ به حدود ۵۸۳ هزار مجوز رسید که نسبت به سال ۲۰۲۱ حدود ۷۵٪ افزایش یافته است.



رشد مثبت شرکت‌ها، رشد اشتغال را نیز تقویت کرده است؛ به گونه‌ای که در سال ۲۰۲۴ تعداد نیروی کار کشور به رکورد ۹٫۴ میلیون نفر رسید، نرخ مشارکت اقتصادی در حدود ۸۱٪ گزارش شد و نرخ بیکاری به حدود ۱۹٪ کاهش یافت؛ یکی از پایین‌ترین سطوح جهانی. این ارقام پیام روشنی برای بازار املاک دارد: افزایش اشتغال و فعالیت اقتصادی، تقاضا برای مسکن و فضاهای اداری و تجاری را تقویت می‌کند، زیرا شرکت‌های جدید به دفاتر نیاز دارند و نیروی کار جدید نیز به واحدهای اجاره‌ای و ملکی نیاز خواهد داشت. بنابراین رشد کسب‌وکار و اشتغال، پشتوانه‌ای مستقیم برای بازار اجاره، بازار املاک اداری و همچنین پایداری تقاضای مسکونی ایجاد می‌کند. از سوی دیگر، رشد اقتصادی امارات در کنار تورم کنترل‌شده، یک محیط نسبتاً باثبات برای حفظ جذابیت سرمایه‌گذاری در املاک فراهم کرده است. اقتصاد امارات پس از رشد حدود ۷٪ در سال ۲۰۲۲، در سال ۲۰۲۳ رشد واقعی ۳٫۶٪ را ثبت کرده و برای سال ۲۰۲۵ رشد اقتصادی ۴٫۵ درصد تخمین زده می‌شود.





۷۷٪

رشد اقتصادی

غیرنفتی در سال ۲۰۲۵

۲,۳٪

نرخ تورم

در سال ۲۰۲۵

نکته مهم این است که موتور اصلی رشد، اقتصاد غیرنفتی بوده؛ به طوری که سهم بخش غیرنفتی از اقتصاد، در سال ۲۰۲۵ از ۷۷٪ عبور کرده است. هم‌زمان تورم پس از اوج حدود ۴,۸٪ در سال ۲۰۲۲، در سال ۲۰۲۳ به حدود ۱,۶٪ کاهش یافته و در سال ۲۰۲۴ در محدوده ۱,۷٪ تا ۲٪ تثبیت شده است؛ برای سال ۲۰۲۵ نیز تورم در حدود ۲,۳٪ برآورد می‌شود. این ترکیب «رشد اقتصادی بالا + تورم مهارشده» معمولاً برای بازار املاک یک محیط مثبت ایجاد می‌کند، زیرا از یک سو درآمدها و اشتغال رشد می‌کنند و از سوی دیگر قدرت خرید خانوارها حفظ می‌شود و بازار اجاره و فروش با ثبات بیشتری امکان ادامه حرکت دارد.

با این حال، پیام اصلی این گزارش برای سال ۲۰۲۶ روشن است: بازار در آستانه ورود به فازي تازه قرار دارد که در آن «عرضه» و «رقابت پروژه‌ای» بیش از روند کلی بازار، تعیین‌کننده مسیر قیمت، اجاره و نقدشوندگی خواهند بود. داده‌های عرضه نشان می‌دهد برای سال ۲۰۲۶، تاریخ تکمیل حدود ۱۷۴۲۳۸ واحد مسکونی در قالب ۷۲۳ پروژه ثبت شده است؛ رقمی که نسبت به سال ۲۰۲۵ جهشی کم‌سابقه دارد. با این حال باید توجه داشت که از این تعداد، حدود ۵۱۲۷۹ واحد دارای پیشرفت فیزیکی بیش از ۵۰٪ هستند و در عمل، بخشی از پروژه‌ها ممکن است به دلایل مختلف اجرایی یا عملیاتی با تأخیر در تحویل مواجه شوند؛ بنابراین «عدد تحویل واقعی» قطعاً کمتر از رقم ثبت‌شده خواهد بود. با این وجود، همین حجم عرضه برنامه‌ریزی‌شده به‌تنهایی کافی است تا قواعد تصمیم‌گیری تغییر کند: از «انتخاب بازار» به «انتخاب پروژه». در چنین شرایطی، حتی با وجود پشتوانه‌های اقتصادی و جمعیتی، برندگان و بازندگان نه در سطح کلی بازار، بلکه در سطح پروژه و منطقه مشخص می‌شوند و بازار از یک مسیر عمومی به یک مسیر انتخاب‌محور منتقل خواهد شد.

به همین دلیل، این گزارش با هدف ارائه یک چارچوب عملیاتی برای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار تدوین شده است؛ چارچوبی که به جای هیجان، بر داده و تحلیل ریسک - فرصت تکیه دارد و سرمایه‌گذار را در سه محور اصلی هدایت می‌کند:

ریسک مازاد عرضه

ثبات نرخ اشغال

قدرت نقدشوندگی





این سه محور مشخص می‌کنند کدام پروژه‌ها و مناطق در موج عرضه ۲۰۲۶ عملکرد مقاوم‌تری خواهند داشت و کدام پروژه‌ها تحت فشار رقابت، باکند شدن فروش، فشار بر اجاره یا تعدیل رشد قیمت مواجه می‌شوند. این گزارش بر پایه داده‌های معاملات ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ (پیش‌فروش و بازفروش) و داده‌های عرضه مسکونی و اداری ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۷ تهیه شده است. شاخص‌های قیمتی با استفاده از «میان‌ه و میانگین» به تفکیک نوع دارایی استخراج شده و تحلیل عرضه بر مبنای واحدهای تحویلی ثبت شده در پایگاه عرضه انجام شده است. همچنین لازم به تاکید است که این گزارش به صورت مستقیم بر داده‌های عرضه و معاملات و شاخص‌های اقتصادی و جمعیتی استوار است و تحلیل ریسک‌های کلان اقتصاد جهانی خارج از دامنه داده‌های ارائه شده در این نسخه قرار دارد.

نویسنده: حامد قلیچ‌خانی

این گزارش بر پایه داده‌های رسمی دایره اراضی و املاک دبی و تحلیل داخلی هوملند تهیه شده است و صرفاً با هدف اطلاع‌رسانی و ارائه تحلیل داده‌محور ارائه می‌شود. محتوای گزارش توصیه قطعی سرمایه‌گذاری یا تضمین بازدهی نیست و مسئولیت نتایج استفاده از آن بر عهده خواننده است. امیدواریم این تحلیل به شما کمک کند تا در سال جاری، با دید روشن‌تر و معیارهای دقیق‌تر، بهترین تصمیم‌های ممکن را در بازار املاک دبی اتخاذ کنید.

تعریف اصطلاحات (واژه‌نامه گزارش)

برای جلوگیری از برداشت‌های متفاوت، اصطلاحات کلیدی این گزارش به شکل زیر تعریف می‌شود:

پیش‌فروش (دست اول / Primary Sales)

معاملاتی که مربوط به فروش واحدهای پروژه‌های در حال ساخت یا تازه عرضه‌شده توسط توسعه‌دهنده (سازنده / Developer) است.

بازفروش (دست دوم / Secondary Sales)

معاملاتی که مربوط به خرید و فروش واحدها در گردش بازار ثانویه است؛ اعم از واحدهای آماده (Ready) و واحدهای در دست ساخت (Off-plan Resale).

قیمت مرجع (Benchmark Price)

میان (و نه میانگین) قیمت معاملات بازفروش (دست دوم) در یک منطقه (یا پروژه‌های مشابه) که مبنای اصلی سنجش منطقی بودن قیمت ورود (Original Price) یک پروژه جدید است. در بازار عرضه‌محور، قیمت‌های بازفروش معتبرترین نقطه مقایسه برای تعیین ارزش واقعی محسوب می‌شوند.

قیمت ورود (Entry Price)

قیمت خرید واحد (Original Price) در زمان ورود سرمایه‌گذار (خرید دست اول از سازنده). در این گزارش، قیمت ورود به صورت "درهم به ازای هر فوت مربع" تحلیل می‌شود تا امکان مقایسه واقعی با پروژه‌های مشابه فراهم شود.

نقدشوندگی (Liquidity)

توانایی یک ملک یا پروژه برای فروش مجدد در بازار دست دوم و خروج از سرمایه گذاری با زمان و قیمت معقول. نقدشوندگی معمولاً با تعداد معاملات بافروش، عمق تقاضا و فعال بودن بازار دست دوم قابل سنجش است.

بازار عرضه محور (Supply-Driven Market)

شرایطی که در آن حجم تحویل واحدهای جدید به حدی بالاست که عرضه نقش تعیین کننده تری نسبت به رشد عمومی بازار پیدا می کند. در بازار عرضه محور، رقابت بین پروژه ها تشدید می شود و تصمیم گیری باید پروژه محور و منطقه محور شود.

تقاضای مؤثر جذب کننده (Effective Absorbing Demand – EAD)

شاخصی برای سنجش «قدرت واقعی جذب بازار» که نشان می دهد از میان انواع معاملات یک منطقه در سال گذشته، چه میزان از آنها واقعاً ظرفیت جذب عرضه ی تحویلی و رقابت فروش/اجاره را دارند. در این گزارش، معاملات ۲۰۲۵ بر اساس قدرت جذب و خروج پذیری وزن دهی می شوند: بازفروش آماده (Secondary Ready) با وزن ۱، فروش دست اول آماده (Primary Ready) با وزن ۰،۷، بازفروش در دست ساخت/پیش فروش (Secondary Off-plan) با وزن ۰،۴ و پیش فروش دست اول از سازنده (Primary Off-plan) با وزن ۰،۲. فرمول:

$$EAD = (1.0 \times \text{Secondary Ready Tx}) + (0.7 \times \text{Primary Ready Tx}) + (0.4 \times \text{Secondary Off-plan Tx}) + (0.2 \times \text{Primary Off-plan Tx})$$

فشار عرضه اصلاح شده (Adjusted Supply Pressure – ASP)

شاخص عملیاتی سنجش شدت رقابت عرضه در یک منطقه که عرضه‌ی تحویلی ۲۰۲۶ را نسبت به «تقاضای مؤثر جذب‌کننده» ۲۰۲۵ می‌سنجد. هرچه این نسبت بالاتر باشد، یعنی عرضه‌ی واردشده به بازار نسبت به توان جذب واقعی منطقه بزرگ‌تر است و رقابت فروش/اجاره شدیدتر می‌شود. فرمول:

$$ASP = \text{Units Delivered 2026} \div \text{EAD 2025}$$

شاخص فشار اجاره‌ای (Rental Pressure Index – RPI)

شاخص سنجش ریسک اجاره که عرضه‌ی تحویلی ۲۰۲۶ را نسبت به «ظرفیت خالی بازار اجاره» می‌سنجد. ابتدا نرخ خالی بودن از نرخ اشغال به دست می‌آید و سپس ظرفیت جذب اجاره‌ای محاسبه می‌شود. فرمول‌ها:

$$\text{Vacancy Rate} = 1 - \text{Occupancy Rate}$$

$$\text{Rental Absorption Capacity} = \text{Ready Stock} \times \text{Vacancy Rate}$$

$$\text{RPI} = \text{Units Delivered 2026} \div \text{Rental Absorption Capacity}$$

سهم معاملات بازفروش (Secondary Share)

نسبت معاملات بازفروش (آماده + در دست ساخت) به کل معاملات منطقه در سال گذشته. سهم بالاتر یعنی بازار خروج فعال‌تر و نقش پررنگ‌تر بازار ثانویه در قیمت‌گذاری و نقدشوندگی. فرمول:

$$\text{Secondary Share} = \text{Secondary Tx} \div \text{Total Tx}$$

نرخ گردش بازار ثانویه (Secondary Turnover)

نشان می‌دهد چه نسبتی از «موجودی واحدهای آماده» در طول یک سال در بازار با فروش معامله می‌شود. نرخ گردش پایین یعنی خروج کندتر و حساسیت بالاتر در موج عرضه. فرمول:

$$\text{Secondary Turnover} = \text{Secondary Tx} \div \text{Ready Stock}$$

نرخ اشغال (Occupancy Rate)

درصد واحدهای مسکونی اشغال شده (دارای ساکن) در یک منطقه نسبت به کل واحدهای موجود. نرخ اشغال بالا و پایدار، نشانه‌ی تقاضای واقعی و پایداری بازار اجاره است؛ درحالی‌که افت نرخ اشغال می‌تواند نشانه‌ی فشار عرضه یا ضعف در جذب تقاضا باشد.

مرکز ارزش با فروش (Resale Value Hub)

مناطق که در آن‌ها ارزش کل معاملات با فروش در سال گذشته بسیار بالا بوده و نقش "هسته ارزش و سرمایه" در بازار را ایفا می‌کنند. این مناطق معمولاً از نظر خروج‌پذیری و عمق سرمایه جذاب هستند، اما اگر با موج عرضه جدید هم‌زمان شوند می‌توانند وارد فاز رقابت شدید شوند.

واحد ممتاز (Premium Unit)

واحدی که نسبت به واحدهای مشابه در همان پروژه، مزیت رقابتی مشخص دارد و در بازار اجاره و با فروش معمولاً مقاوم‌تر است؛ مانند واحدهایی که موقعیت ویژه، دید و منظره بهتر، پلان کارآمد، یا هر ویژگی خاص یا کمیاب و پرتقاضای دیگری دارند.

A photograph of the Dubai skyline at dusk. The Burj Khalifa is the central focus, illuminated with lights. To its left are other skyscrapers, including one with a distinctive yellow and black facade. To its right is a building with a blue and gold facade. The sky is a deep blue.

فصل ۲

عملکرد بازار املاک دبی در سال ۲۰۲۵ در اعداد

بازار ۲۰۲۵ از منظر ارزش و تعداد، یکی از فعال‌ترین سال‌های تاریخ بازار املاک دبی است. اما برای تحلیل سرمایه‌گذاری، مهم‌تر از "بزرگی عدد"، این است که رشد بازار کج‌ارخ داده و ساختار آن به کدام سمت تغییر کرده است: به سمت پیش‌فروش (دست اول)، و به سمت مناطقی که همزمان مرکز حجم و مرکز ارزش هستند.

جدول ۱ — شاخص‌های کلان بازار

شاخص	۲۰۲۴	۲۰۲۵	تغییر
تعداد کل معاملات	۱۸۲٬۲۸۳	۲۱۵٬۸۳۱	۱۸٪
ارزش کل معاملات (میلیارد درهم)	۵۲۶٫۴	۶۸۶٫۶	۳۰٪
تعداد معاملات پیش‌فروش دست اول	۱۱۸٬۶۰۸	۱۴۶٬۹۳۲	۲۴٪
ارزش معاملات پیش‌فروش دست اول (میلیارد درهم)	۳۲۸٫۷	۴۳۱٫۹	۳۱٪
تعداد معاملات بازفروش (دست دوم)	۶۳٬۶۷۵	۶۸٬۸۹۹	۸٪
ارزش معاملات بازفروش (میلیارد درهم)	۱۹۷٫۷	۲۵۴٫۷	۲۹٪



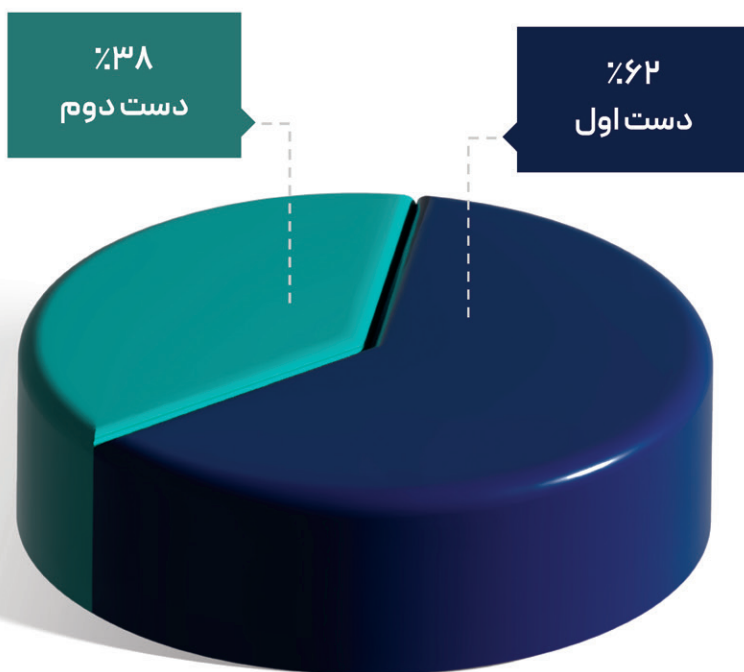
این جدول نشان می‌دهد رشد بازار در ۲۰۲۵ هم‌زمان در دو محور رخ داده است:

- ۱) افزایش تعداد معاملات (عمق تقاضا) به‌ویژه در بازار دست اول (پیش‌خرید)
 - ۲) افزایش ارزش معاملات (حجم سرمایه وارد شده به بازار)
- و همین ترکیب، بازار را وارد فاز "عمیق‌تر و نقدشونده‌تر" کرده است.

جدول ۲ — سهم بازار پیش فروش (دست اول) در مقایسه با بازار فروش در سال ۲۰۲۵

بخش	پیش خرید	باز فروش
تعداد معاملات	۱۴۶'۹۳۲	۶۸'۸۹۹
سهم تعداد	٪۶۸	٪۳۲
ارزش معاملات	۴۳۱,۹ میلیارد درهم	۲۵۴,۷ میلیارد درهم
سهم ارزش	٪۶۲	٪۳۸

سهم ارزش معاملات ۲۰۲۵



سرمایه گذار در ۲۰۲۶ باید همزمان دو بازار را رصد کند: بازار اولیه برای روند سرمایه و بازار ثانویه (دست دوم) برای نقدشوندگی و قیمت مرجع.

جدول ۳ — شاخص‌های قیمت در سال ۲۰۲۵

شاخص	۲۰۲۵
مبلغ میانه (درهم)	۱'۵۴۸'۵۱۲
میانگین مبلغ (درهم)	۳'۱۸۰'۹۲۵
قیمت میانه (درهم بر فوت مربع)	۱'۶۵۵
میانگین قیمت (درهم بر فوت مربع)	۱'۸۶۷



اختلاف معنادار میان "میانه" و "میانگین" قیمت‌های معاملات در سال ۲۰۲۵ نشان می‌دهد که بازار دارای دولایه است:

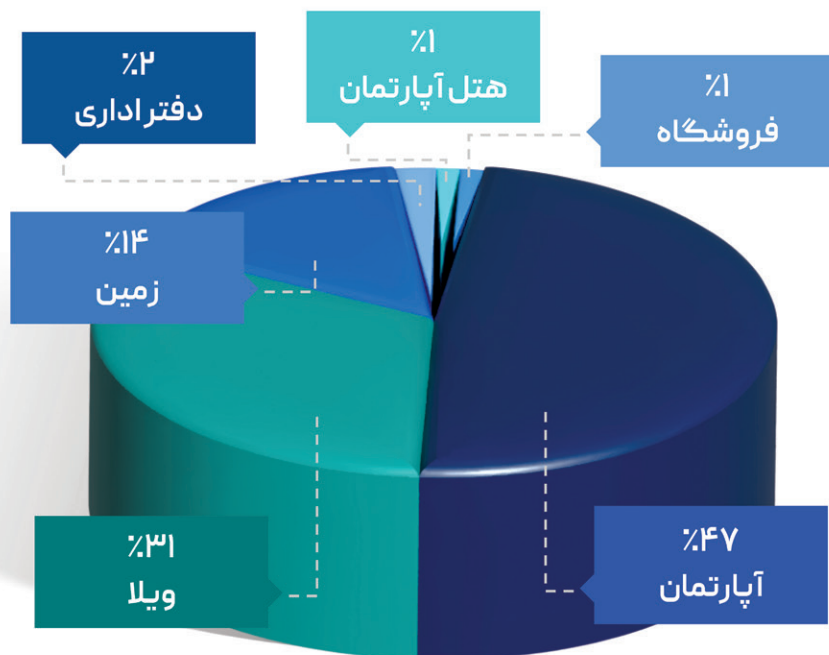
- بخش پر تعداد معاملات در محدوده میان قیمت
- و بخش کم تعداد اما بسیار اثرگذار معاملات لوکس و گران‌تر

بنابراین: تحلیل روند قیمت باید به جای اتکا به یک عدد متوسط، بر تفکیک منطقه‌ای و بخش‌بندی تمرکز کند.

جدول ۴ — ترکیب نوع ملک در کل معاملات فروش ثبت شده (۲۰۲۵)

نوع ملک	تعداد معاملات	سهم تعداد	ارزش معاملات (میلیارد درهم)	سهم ارزش
آپارتمان	۱۶۶'۲۹۶	٪۷۷	۳۲۴,۷	٪۴۷
ویلا	۳۴'۹۴۶	٪۱۶	۲۱۱,۲	٪۳۱
سایر زمین ها	۱'۸۰۲	٪۱	۶۷,۸	٪۱۰
زمین مسکونی	۱'۰۳۹	٪۰	۲۶,۸	٪۴
دفتر اداری	۴'۵۵۴	٪۲	۱۳,۲	٪۲
هتل آپارتمان	۳'۴۲۴	٪۲	۶,۹	٪۱
فروشگاه	۱'۵۱۰	٪۱	۴,۸	٪۱

سهم انواع ملک در ارزش معاملات در سال ۲۰۲۵



تحلیل هوملند؛

روندها و محرک‌ها در سال ۲۰۲۵

بازار ۲۰۲۵ از نظر رفتار سرمایه و ساختار معاملات، به یک بازار **دوموتوره** تبدیل شد؛ بازاری که در آن «پیش‌فروش (دست اول)» موتور رشد تعداد معاملات و «بازفروش» موتور تثبیت ارزش و نقدشوندگی دارایی‌های آماده است. این ساختار برای سرمایه‌گذار یک پیام مهم دارد: در ۲۰۲۶، صرفاً نگاه به رشد بازار کافی نیست؛ باید مسیر حرکت سرمایه و نقدشوندگی هر منطقه را جداگانه سنجید.





موتور حجم: پیش‌فروش (دست اول)

پیش‌فروش (دست اول) با ۴۶۹۳۲ معامله و ارزش ۴۳۱,۹ میلیارد درهم، سهم غالب تعداد معاملات را در ۲۰۲۵ به خود اختصاص داد. رشد ۲۴٪ در تعداد و ۳۱٪ در ارزش معاملات پیش‌فروش (نسبت به سال قبل) نشان می‌دهد بخش بزرگی از سرمایه به سمت پروژه‌های در حال ساخت حرکت کرده است؛ رفتاری که معمولاً با ترکیبی از «قیمت ورود اولیه» (به‌ویژه در مورد پروژه‌های جدید ویلایی)، «طرح‌های پرداخت آسان‌تر» (جداول پرداخت عمدتاً چهارساله) و «انتظار رشد تا زمان تحویل» (که معمولاً بین سه تا پنج سال است)، توضیح داده می‌شود. این الگو به این معناست که بخشی از تقاضای ۲۰۲۵، تقاضای «آینده‌محور» بوده است و اثر اصلی آن در سال‌های تحویل، خود را در سرعت جذب تقاضا و رقابت عرضه نشان می‌دهد.

موتور ارزش: املاک آماده (بازفروش)



۲۴۵,۷

میلیارد درهم

ارزش معاملات باز فروش



بازفروش اگر چه ۳۲٪ از تعداد معاملات را تشکیل می‌دهد، اما با ارزش ۲۴۵,۷ میلیارد درهم سهم قابل توجهی از ارزش بازار را به خود اختصاص داده است. رشد ۲۹٪ ارزش معاملات بازفروش در کنار رشد محدودتر تعداد (۸٪) نشان می‌دهد که بخش مهمی از ارزش بازار از مسیر دارایی‌های آماده و مناطق بالغ شکل گرفته است. از منظر سرمایه‌گذار، این بازار ثانویه (بازفروش) نقش «قیمت مرجع» را دارد؛ زیرا معاملات نقدی‌تر، خروج‌پذیرتر و واقع‌گرایانه‌تر است و می‌تواند معیار دقیق‌تری برای تصمیم‌گیری باشد.

توسعه‌دهنده‌ها: یکی از فیلترهای اصلی انتخاب پروژه

در سالی که بازار وارد فاز «رقابت عرضه» می‌شود، انتخاب پروژه تنها با نگاه به منطقه و قیمت کافی نیست؛ **توسعه‌دهنده (سازنده)** به یکی از مهم‌ترین فیلترهای کاهش ریسک تبدیل می‌شود. دلیل روشن است: در بازار عرضه‌محور، پروژه‌هایی بهتر عمل می‌کنند که پشت آن‌ها سازنده‌ای با قدرت فروش، برند معتبر، شبکه مشتری، سابقه تحویل، کیفیت خدمات مشتری و مدیریت پس از تحویل، و توان مدیریت بازار ثانویه قرار دارد.

داده‌های سال ۲۰۲۵ نشان می‌دهد کدام توسعه‌دهندگان بیشترین سهم از سرمایه‌ی ورودی به بازار **پیش‌فروش (دست‌اول)** را جذب کرده‌اند و کدام توسعه‌دهندگان پروژه‌هایی دارند که در بازار **بازفروش** بیشترین نقدشوندگی و ارزش معاملات را ایجاد کرده‌اند. از منظر سرمایه‌گذار، این دو جدول دوا ابزار عملی هستند:

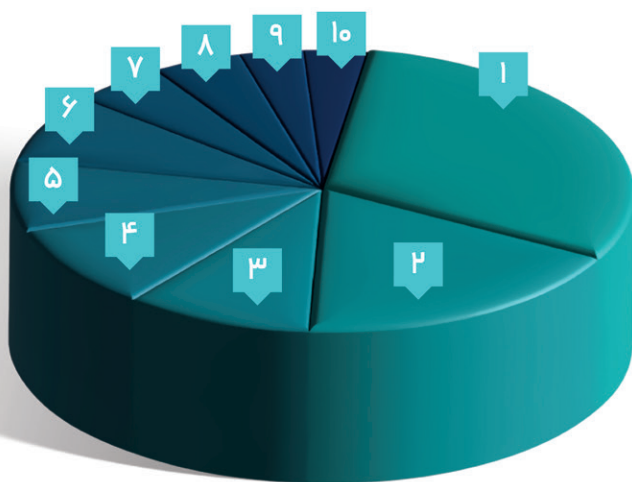


بنابراین در تصمیم‌گیری ۲۰۲۶، توسعه‌دهنده‌ای که هم در پیش‌فروش سهم بالایی دارد و هم در بازفروش فعال است، معمولاً ریسک نقدشوندگی پایین‌تر و قدرت قیمت‌گذاری پایدارتر خواهد داشت.

جدول ۵ — ده توسعه دهنده برتر در سال ۲۰۲۵ (بر اساس ارزش معاملات)

رتبه	توسعه دهنده	ارزش پیش فروش ۲۰۲۵ (میلیارد درهم)	سهم از ارزش پیش فروش	تعداد معاملات پیش فروش	سهم از تعداد معاملات
۱	اعمار	۷۶,۰	٪۱۹	۱۶'۰۱۳	٪۱۱
۲	داماک	۴۲,۷	٪۱۱	۱۶'۶۸۷	٪۱۱
۳	بن غاطی	۲۴,۲	٪۶	۱۶'۲۱۹	٪۱۱
۴	شوبا	۲۴,۲	٪۶	۹'۹۱۰	٪۷
۵	مراس	۲۱,۴	٪۵	۳'۳۲۱	٪۲
۶	نخیل	۱۸,۴	٪۵	۱'۸۷۸	٪۱
۷	الدار	۱۰,۴	٪۳	۲'۲۵۸	٪۲
۸	H&H	۱۰,۱	٪۳	۶۸۹	٪۰
۹	دانوب	۷,۵	٪۲	۴'۶۳۱	٪۳
۱۰	الینگتون	۷,۳	٪۲	۲'۷۲۵	٪۲

سهم سازندگان برتر از ارزش معاملات پیش فروش ۲۰۲۵





تمرکز بخش عمده‌ای از ارزش پیش‌فروش در اختیار چند توسعه‌دهنده‌ی اصلی (امار، داماک و بن‌غاطی) نشان می‌دهد که جریان سرمایه‌ی ورودی به بازار اولیه (پیش‌فروش)، عمدتاً به سمت برندهای شناخته‌شده هدایت می‌شود. با این حال، در مناطقی که با مزاد عرضه مواجه‌اند، حتی پروژه‌های برندهای باید بر اساس قیمت ورود و مزیت رقابتی واقعی ارزیابی شوند تا تصمیم‌گیری صرفاً بر پایه نام توسعه‌دهنده انجام نگیرد.

جدول ۶ — ده توسعه‌دهنده برتر بازفروش در سال ۲۰۲۵ (بر اساس ارزش معاملات)

رتبه	توسعه‌دهنده	ارزش پیش‌فروش ۲۰۲۵ (میلیارد درهم)	سهم از ارزش پیش‌فروش	تعداد معاملات پیش‌فروش	سهم از تعداد معاملات
۱	اعمار	۴۳,۳	٪۱۵	۹۱۶۶	٪۱۴
۲	نخیل	۱۸,۸	٪۷	۴۷۸۰	٪۷
۳	داماک	۸,۵	٪۳	۵۵۹۹	٪۹
۴	دبی پراپرتیز	۸,۱	٪۳	۲۳۵۸	٪۴
۵	مراس	۴,۵	٪۲	۶۳۲	٪۱
۶	بن‌غاطی	۲,۷	٪۱	۱۹۱۳	٪۳
۷	البراری	۲,۶	٪۱	۱۱۶	٪۰
۸	عزیزی	۲,۵	٪۱	۲۱۴۵۵	٪۴
۹	یونیون پراپرتیز	۲,۳	٪۱	۱۰۴۱	٪۲
۱۰	ماجداللطیم	۲,۲	٪۱	۳۱۳	٪۰

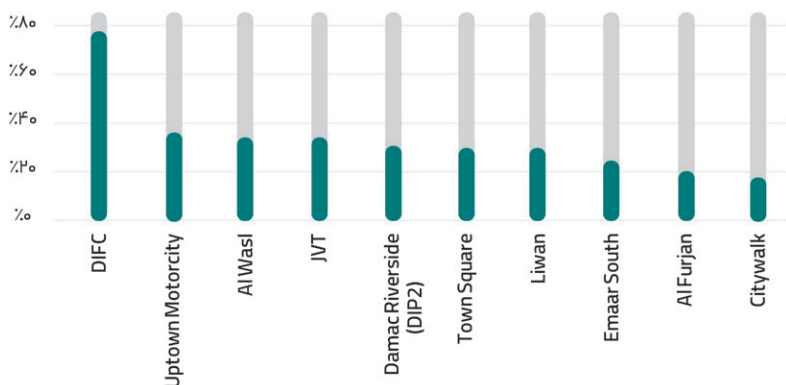


بازفروش، بخش «واقع‌گرایانه‌تر» بازار است؛ چون معاملات آن عمدتاً نقدی‌تر و خروج‌پذیرتر است و معمولاً به‌عنوان **قیمت مرجع واقعی** عمل می‌کند. حضور قوی یک توسعه‌دهنده در بازار بازفروش، یعنی پروژه‌های آن سازنده بازار خروج فعال‌تر دارند، تقاضای ثانویه واقعی‌تر دارند، و معمولاً در دوره‌های رقابت عرضه، افت نقدشوندگی کمتری تجربه می‌کنند.

جدول ۷- آپارتمان‌ها در این مناطق بیشترین رشد قیمت را داشته‌اند (میان‌ه قیمت ۲۰۲۵ در برابر ۲۰۲۴)

رتبه	منطقه	۲۰۲۴ (درهم/ فوت مربع)	۲۰۲۵ (درهم/ فوت مربع)	تغییر
۱	دی‌آی‌اف‌سی	۱۹۷۹	۳۵۱۴	٪۷۸
۲	آپ‌تاون موتور سیتی	۷۰۳	۹۵۱	٪۳۵
۳	الوصل	۲۱۵۰	۲۸۸۵	٪۳۴
۴	جمیرا ویلج تراینگل	۹۳۹	۱۲۵۶	٪۳۴
۵	داماک ریورساید (دی‌آی‌پی ۲)	۵۴۶	۶۹۵	٪۲۷
۶	تاون اسکوئر	۱۰۲۹	۱۲۸۸	٪۲۵
۷	لیوان	۶۹۲	۸۶۴	٪۲۵
۸	اعمار ساوث	۹۲۹	۱۱۳۳	٪۲۲
۹	الفرجان	۱۰۶۴	۱۲۷۷	٪۲۰
۱۰	سیتی واک	۲۱۹۶	۲۶۰۵	٪۱۹

بیشترین رشد قیمت آپارتمان‌ها



این جدول نشان می‌دهد رشد قیمت بازفروش آپارتمان در ۲۰۲۵ در برخی مناطق بسیار فراتر از متوسط بازار بوده است. برای ۲۰۲۶، چنین مناطقی باید از منظر «فشار عرضه» و «پایداری تقاضا» بررسی شوند؛ زیرا رشد سریع، در صورت ورود موج عرضه یا افت نرخ اشغال، می‌تواند با تعدیل همراه شود.

جدول ۸ — آپارتمان‌ها در این مناطق بیشترین افت یا کمترین رشد قیمت را داشته‌اند (میان‌ه قیمت ۲۰۲۵ در برابر ۲۰۲۴)

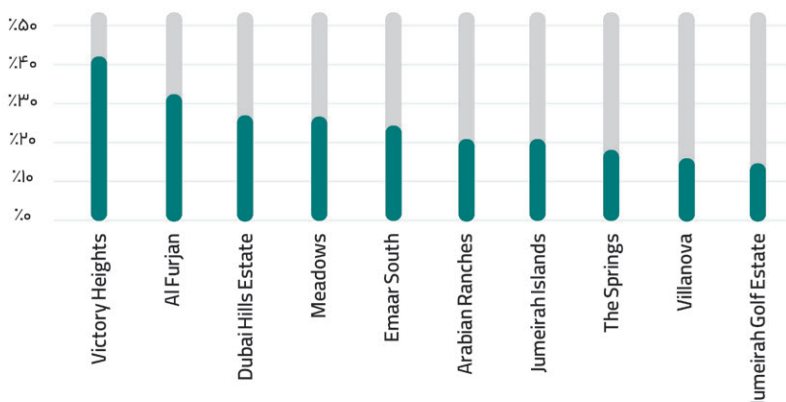
رتبه	منطقه	۲۰۲۴	۲۰۲۵	تغییر
۱	مردف	۱'۱۹۱	۱'۱۴۳	-۴٪
۲	دبی اینداستریال سیتی	۱'۰۰۰	۹۸۰	-۲٪
۳	دبی هاربر	۳'۶۵۵	۳'۵۸۶	-۲٪
۴	بیزینس بی	۱'۸۲۰	۱'۷۹۱	-۲٪
۵	جبل علی داوون تاوون	۱'۰۷۹	۱'۰۶۴	-۱٪
۶	مجان	۹۳۱	۹۳۱	۰٪
۷	الجدا ف	۱'۵۰۷	۱'۵۱۲	۰٪
۸	دبی استودیو سیتی	۱'۳۶۲	۱'۳۷۴	۱٪
۹	دیستریکت وان	۲'۱۳۶	۲'۱۸۲	۲٪
۱۰	جمیرا بیچ رزیدنس	۱'۶۸۱	۱'۷۷۲	۵٪

ضعف یا افت قیمت در برخی مناطق در سال رشد بازار، نشانه‌ای است از افزایش «عرضه، رقابت یا محدودیت تقاضا» در آن مناطق (یا پروژه‌های رقیب آن‌ها). این مناطق برای ۲۰۲۶ باید با حساسیت بیشتری بررسی شوند.

جدول ۹—ویلاها در این مناطق بیشترین رشد قیمت را داشته‌اند (میان‌ه قیمت ۲۰۲۵ در برابر ۲۰۲۴)

رتبه	منطقه	۲۰۲۴	۲۰۲۵	تعداد معاملات ۲۰۲۴	تعداد معاملات ۲۰۲۵	تغییر قیمت
۱	ویکتوری هایتس	۱۲۸۶	۱۸۱۷	۱۵۲	۱۰۶	٪۴۱
۲	الفرجان	۱۳۰۹	۱۷۱۴	۵۵۲	۶۶۶	٪۳۱
۳	دبی هیلز استیت	۲۱۰۰	۲۶۶۹	۳۶۳	۳۷۲	٪۲۷
۴	میدوز	۲۲۱۰	۲۷۹۷	۱۸۸	۱۴۷	٪۲۷
۵	اعمار ساوث	۹۷۱	۱۲۱۲	۳۰۵	۲۹۰	٪۲۵
۶	عربین رنچز	۱۷۳۸	۲۱۱۱	۴۱۸	۳۵۹	٪۲۱
۷	جمیرا آیلندز	۳۳۵۵	۴۰۶۳	۱۰۶	۱۰۳	٪۲۱
۸	اسپرینگ	۱۷۵۶	۲۰۷۹	۴۷۵	۴۶۸	٪۱۸
۹	ویلانووا	۱۲۹۱	۱۵۰۸	۵۳۱	۳۶۳	٪۱۷
۱۰	جمیرا گلف استیت	۱۹۰۵	۲۲۰۳	۱۹۶	۲۵۶	٪۱۶

افزایش قیمت ویلاها در ۲۰۲۵

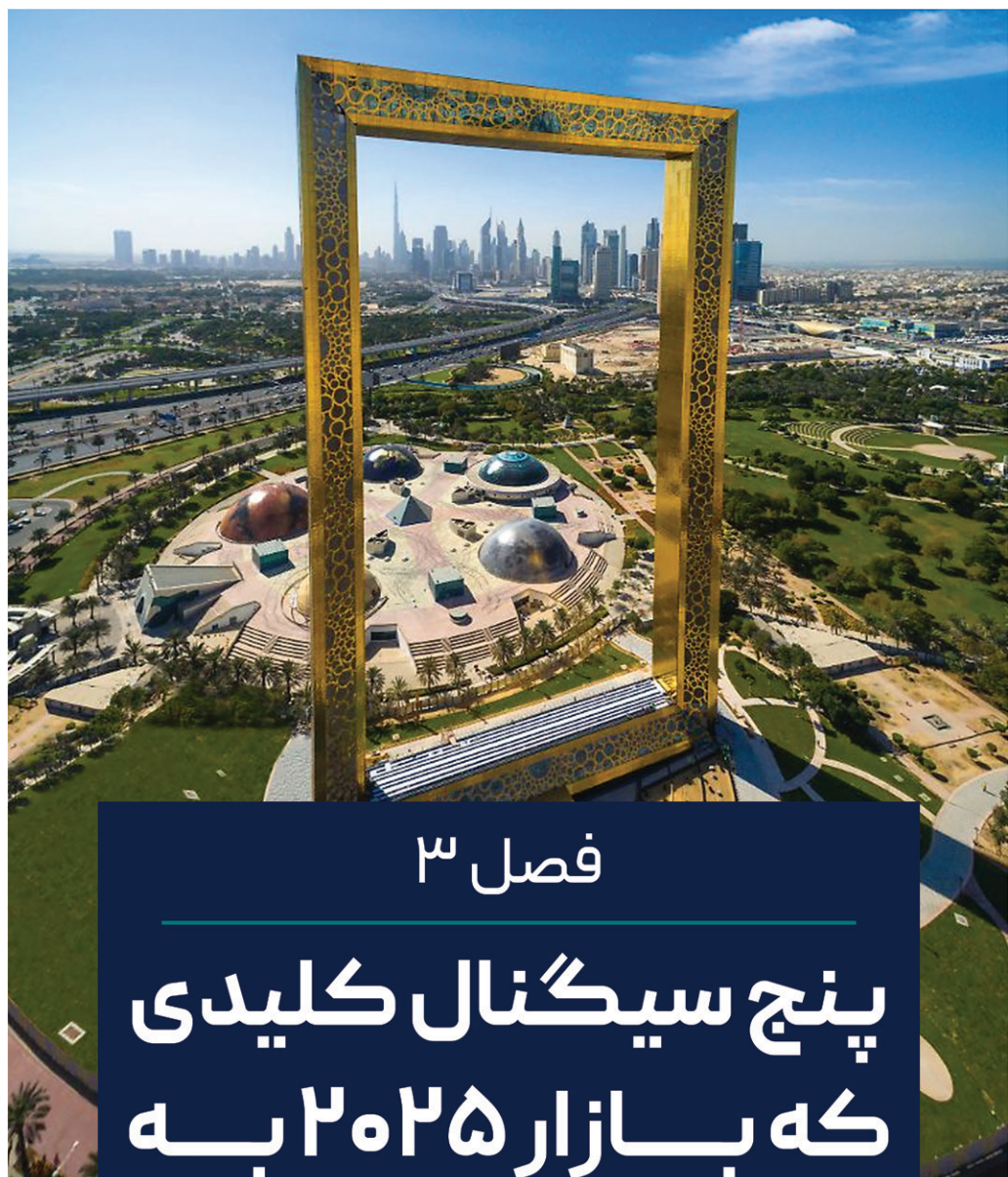


رشد قیمت ویلاها همراه با ثبات نسبی معاملات، نشانه «پایداری تقاضای مصرفی و سرمایه‌ای» است. اما کاهش تعداد معاملات در بعضی مناطق در کنار رشد قیمت، نیاز به تحلیل‌های منطقه‌ای دقیق دارد.

جدول ۱۰ — رشد قیمت باز فروش دفاتر اداری (۲۰۲۵ نسبت به ۲۰۲۴) | مناطق با بیش از ۱۰۰ معامله

منطقه	تعداد معاملات ۲۰۲۴	میانۀ قیمت ۲۰۲۴	تعداد معاملات ۲۰۲۵	میانۀ قیمت ۲۰۲۵	تغییر قیمت
برشا هایتس (تیکام)	۱۴۸	۱۲۰۰	۲۶۷	۱۶۵۰	٪۳۸
دبی سیلیکون اوایسس	۱۷۹	۶۴۵	۱۵۰	۸۵۴	٪۳۲
جمیرا لیک تاورز	۹۲۴	۱۱۳۲	۱۰۶۷	۱۴۲۵	٪۲۶
بیزینس بی	۱۲۳۷	۱۴۷۳	۱۲۲۹	۱۸۲۰	٪۲۴

بازار دفتر اداری در برخی مناطق رشد قیمت قابل توجهی داشته است. اما تصمیم‌گیری در سال ۲۰۲۶ نیازمند بررسی "عرضه جدید دفاتر" و "روند اجاره و نرخ اشغال" است.



فصل ۳

پنج سیگنال کلیدی که بازار ۲۰۲۵ به سرمایه‌گذار داد

سال ۲۰۲۵ صرفاً سال رشد نبود؛ سال «تغییر ساختار بازار» بود. داده‌های معاملات نشان می‌دهد بازار با ۲۱۵'۸۳۱ معامله و ۶۸۶,۶ میلیارد درهم ارزش معاملات، وارد فاز تازه‌ای از عمق و نقدشوندگی شد. هم‌زمان سهم بالای پیش‌فروش (دست اول) و رشد ارزش بازفروش (دست دوم) نشان می‌دهد بازار در مسیر ۲۰۲۶ به مرحله‌ای می‌رسد که در آن «انتخاب پروژه و منطقه» اهمیت بالاتری از «انتخاب کلی بازار» پیدا می‌کند.



عبور بازار از سطح ۶۸۶,۶ میلیارد درهم و تثبیت رشد عمیق

ارزش معاملات ۲۰۲۵ به ۶۸۶,۶ میلیارد درهم رسید (رشد ۳۰٪ نسبت به سال قبل). تعداد معاملات نیز به ۲۱۵'۸۳۱ معامله رسید (رشد ۱۸٪ نسبت به سال قبل). رشد هم‌زمان تعداد و ارزش معاملات، نشانه‌ی یک بازار فعال و عمیق است؛ بازاری که هم در «گردش معاملات» و هم در «جذب سرمایه» تقویت شده است.



تثبیت پیش فروش به عنوان موتور اصلی رشد تعداد معاملات

۲

پیش فروش (دست اول) در ۲۰۲۵ به ۱۴۶'۹۳۲ معامله رسید و ارزش آن به ۴۳۱,۹ میلیارد درهم افزایش یافت. بازار اولیه به مهم ترین مسیر ورود سرمایه تبدیل شد. این موضوع برای ۲۰۲۶ یک پیام دارد: بازار وارد مرحله ای می شود که کیفیت پروژه، زمان بندی تحویل و اعتبار توسعه دهنده نقش پررنگ تری در تعیین بازده خواهند داشت.



رشد ارزش باز فروش و تثبیت نقش دارایی های آماده

۳

باز فروش در ۲۰۲۵ با ۶۸'۸۹۹ معامله و ارزش ۲۵۴,۷ میلیارد درهم، رشد ارزش ۲۹٪ را ثبت کرد. دارایی های آماده همچنان «هسته ارزش بازار» هستند و در سال عرضه محور، قیمت های باز فروش (دست دوم) مهم ترین معیار سنجش «ارزش واقعی» پروژه ها خواهند بود.



دولایه شدن بازار و اهمیت میانه به جای میانگین

۴

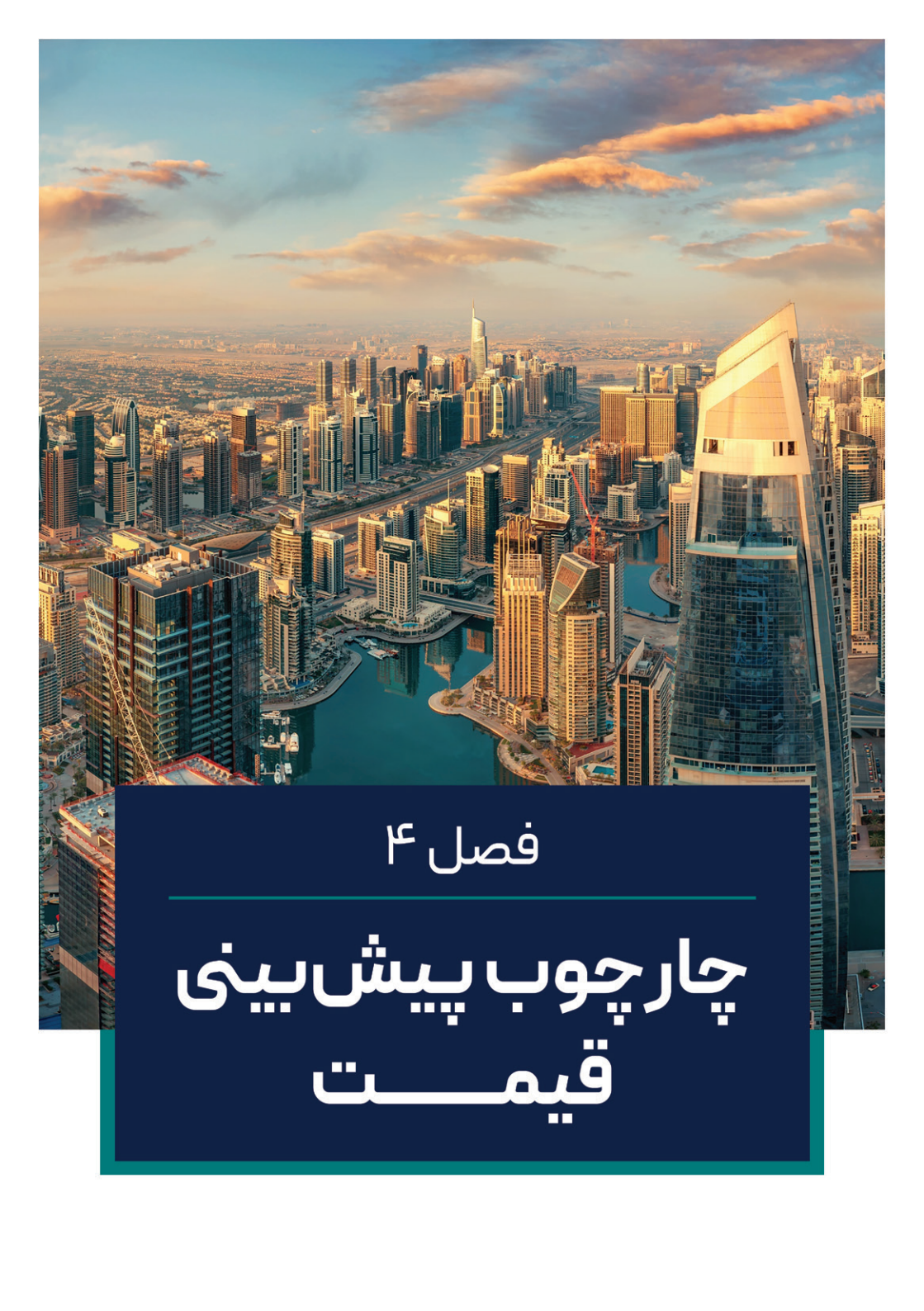
میانه مبلغ معاملات ۱'۵۴۸'۵۱۲ درهم است، اما میانگین مبلغ به ۳'۱۸۰'۹۲۵ درهم می‌رسد. در قیمت هر فوت مربع نیز، میانه ۱'۶۵۵ درهم بر فوت مربع و میانگین ۱'۸۶۷ است. سهم معاملات لوکس و بزرگ‌تر باعث بالاتر رفتن میانگین‌ها شده است. بنابراین تحلیل روند قیمت باید با «میانه» و شاخص‌های تفکیکی منطقه‌ای انجام شود، نه بامتوسط (میانگین) کلی.



شکل‌گیری نقطه تغییر: بازار از «رشد عمومی» به «رقابت عرضه» حرکت می‌کند

۵

تمرکز تقاضا در پیش‌فروش و رشد بازفروش نشان می‌دهد بازار در آستانه مرحله‌ای قرار دارد که عرضه می‌تواند تعیین‌کننده مسیر قیمت و نقدشوندگی شود. در ۲۰۲۶ برندگان و بازندگان در سطح «پروژه» مشخص می‌شوند؛ نه در سطح کلی بازار.

An aerial photograph of the Dubai skyline at sunset. The image shows a dense cluster of skyscrapers, including the Burj Khalifa, reflecting in the water of the Dubai Mall. The sky is filled with soft, orange and pink clouds. The overall scene is a vibrant and modern urban landscape.

فصل ۴

چارچوب پیش‌بینی قیمت

روش داده محور پیش بینی روند قیمت یک منطقه (چارچوب تصمیم گیری برای ۲۰۲۶)

در سالی که عرضه افزایش می یابد،
پیش بینی روند قیمت یک منطقه تنها
با اتکا به «رشد بازار» امکان پذیر
نیست. سرمایه گذار باید بتواند
همزمان سه سؤال کلیدی را پاسخ
دهد:

تقاضای واقعی منطقه چقدر عمیق و پایدار است؟

عرضه جدید چه میزان فشار رقابتی ایجاد می کند؟

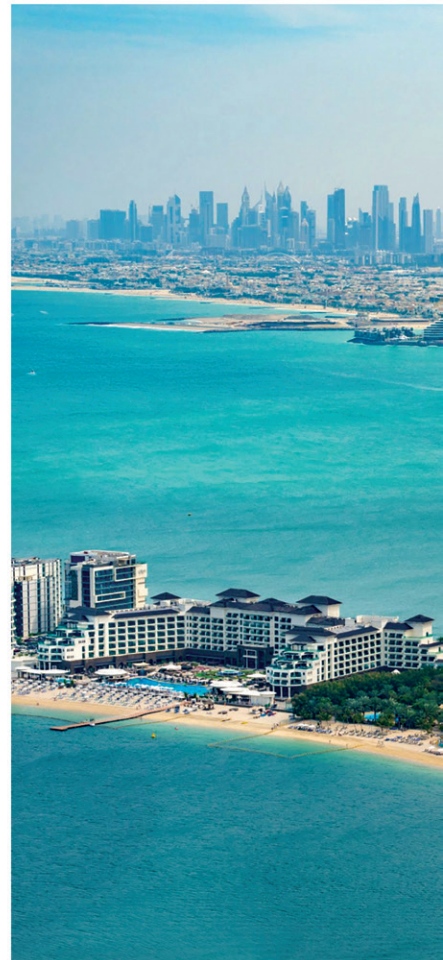
آیا منطقه از نظر اجاره و نقدشوندگی توان جذب دارد؟



سنجش تقاضا و نقدشوندگی

(Demand & Liquidity)

برای پیش‌بینی روند قیمت در یک منطقه، ابتدا باید «توان تقاضا» و «عمق نقدشوندگی» آن منطقه به صورت داده‌محور اندازه‌گیری شود. این کار با تحلیل تعداد و ارزش معاملات سال گذشته، روند ماهانه یا فصلی معاملات، و مقایسه شاخص‌های قیمت (میان‌ه و میانگین مبلغ معامله و قیمت بر فوت مربع) انجام می‌شود تا مشخص شود رشد یا ثبات قیمت ناشی از افزایش تقاضای واقعی بوده یا ناشی از چند معامله بزرگ و لوکس. در کنار این، ساختار معاملات منطقه نیز باید تفکیک شود: سهم بازفروش به عنوان شاخص مستقیم بازار واحدهای آماده، و سهم پیش‌فروش (دست‌اول) به عنوان شاخص رفتار سرمایه‌گذاران و جهت حرکت سرمایه. پیش‌فروش به عنوان شاخص مستقیم قیمت املاک آماده استفاده نمی‌شود؛ بلکه نشانگر مسیر سرمایه و عرضه آینده است.





سنجش فشار عرضه و اثر آن بر قیمت (Supply Pressure)

در مرحله دوم، باید «شدت رقابت عرضه» و اثر آن بر روند قیمت و سرعت فروش ارزیابی شود؛ به ویژه در مناطقی که در سال پیش رو موج تحویل دارند. در این گزارش، به جای اتکا به مقایسه‌های خام، فشار عرضه با فشار عرضه اصلاح‌شده (ASP) سنجیده می‌شود که عرضه‌ی تحویلی ۲۰۲۶ را نسبت به تقاضای مؤثر جذب‌کننده (EAD) در ۲۰۲۵ مقایسه می‌کند. برای کامل شدن تصویر ریسک، دو بُعد دیگر نیز هم‌زمان بررسی می‌شود: ریسک اجاره از طریق شاخص فشار اجاره‌ای (RPI) که عرضه‌ی جدید را نسبت به ظرفیت خالی بازار اجاره می‌سنجد، و ریسک نقدشوندگی/خروج از طریق سهم بازفروش و نرخ گردش بازار دست دوم که عمق بازار خروج و سرعت تبدیل دارایی به نقد را نشان می‌دهد. خروجی این مرحله باید روشن کند منطقه در ۲۰۲۶ با «پایداری قیمت»، «رشد محدود و انتخاب‌محور» یا «فشار رقابتی و ریسک تعدیل» مواجه است.

A vibrant sunset scene of the Dubai skyline. The Burj Khalifa stands prominently in the center, with the Burj Al Arab on the right. The sky is a mix of orange, pink, and blue, with clouds catching the low light. The city lights are beginning to glow, and the entire scene is reflected in the calm water in the foreground.

فصل ۵

چشم انداز و نقشه
ریسک-فرصت ۲۰۲۶



چشم‌انداز ۲۰۲۶ فرصت‌ها، ریسک‌ها و موج‌عرضه ۲۰۲۶-۲۰۲۷

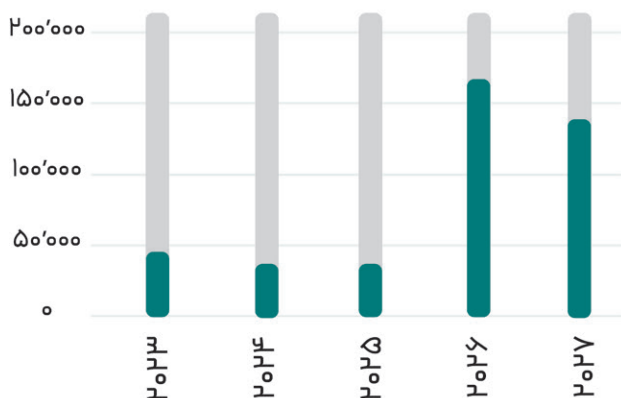
بازار املاک دبی در ۲۰۲۶ وارد مرحله‌ای تازه می‌شود؛ مرحله‌ای که در آن «عرضه» مهم‌ترین عامل تعیین‌کننده مسیر قیمت، اجاره و نقدشوندگی خواهد بود. داده‌های عرضه نشان می‌دهد تحویل واحدهای مسکونی در ۲۰۲۶ به سطحی می‌رسد که نسبت به ۲۰۲۵ جهش بی‌سابقه‌ای دارد. این تغییر به معنای انتقال بازار از «رشد عمومی» به «رقابت پروژه‌ای» است؛ جایی که تفاوت میان مناطق و پروژه‌ها شدیدتر خواهد شد و برندگان و بازندگان با معیارهای دقیق‌تری مشخص می‌شوند.

موج عرضه ۲۰۲۶-۲۰۲۷ در یک نگاه (شوک عرضه)

جدول ۱۱ — عرضه کل مسکونی و اداری به تفکیک سال
(واحد/متر اژ قابل اجاره)

۲۰۲۷	۲۰۲۶	۲۰۲۵	۲۰۲۴	۲۰۲۳	شاخص
۱۳۷'۹۷۰	۱۷۴'۲۳۸	۳۵'۷۸۳	۳۴'۷۴۲	۴۳'۸۵۶	کل عرضه مسکونی (تعداد واحد)
۱۲۴'۸۸۷	۱۴۶'۶۷۸	۲۶'۷۹۴	۲۷'۳۹۸	۳۶'۸۲۸	عرضه آپارتمان (تعداد واحد)
۱۳۰'۸۸۳	۲۷'۵۶۰	۸'۹۸۹	۷'۳۴۴	۷'۰۲۸	عرضه ویلا (تعداد واحد)
۸۷۳'۶۶۱	۲'۵۳۵'۹۸۷	۵۴۱'۸۴۷	۸۸'۸۲۲	۸۴۹'۶۲۰	عرضه اداری (مساحت به فوت مربع)

یادداشت توضیحی: ارقام عرضه ارائه شده برای سال ۲۰۲۶ بر اساس پروژه‌هایی است که تاریخ تکمیل آن‌ها در پایگاه رسمی عرضه، سال ۲۰۲۶ ثبت شده است. با این حال، بررسی پیشرفت فیزیکی پروژه‌ها نشان می‌دهد که از مجموع حدود ۱۷۴'۲۳۸ واحد مسکونی دارای تاریخ تکمیل ۲۰۲۶، تنها حدود ۵۱'۲۷۹ واحد دارای پیشرفت فیزیکی بیش از ۵۰٪ هستند. تجربه بازار املاک دبی نشان می‌دهد که همواره بخشی از پروژه‌ها به دلایل اجرایی، مالی یا عملیاتی با تأخیر در تحویل مواجه می‌شوند و ممکن است بخشی از این عرضه به سال‌های بعد منتقل شود. بنابراین ارقام عرضه ۲۰۲۶ باید به عنوان نمایانگر جهت و شدت بالقوه فشار عرضه تفسیر شوند، نه به عنوان تحویل کامل همه واحدها در همان سال.



حتی با در نظر گرفتن تأخیرهای اجرایی و عدم قطعیت در زمان بندی تحویل، حجم پروژه های برنامه ریزی شده برای ۲۰۲۶ به اندازه ای بالاست که رفتار بازار را از «رشد عمومی» به «رقابت پروژه ای» تغییر می دهد.

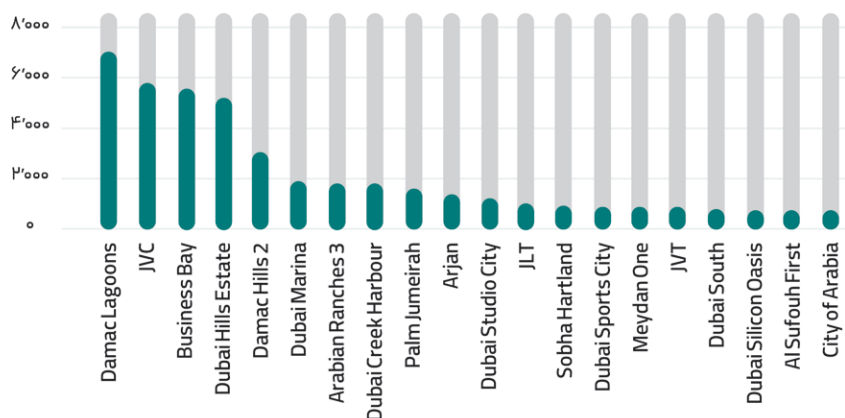
در بازار اداری، رشد عرضه ۲۰۲۶ قابل توجه است و می تواند فشار بر اجاره و نرخ اشغال در برخی مناطق ایجاد کند؛ به ویژه در ساختمان های قدیمی تر یا پروژه های با کیفیت متوسط.



جدول ۱۱-۲ — مناطق دارای بیشترین عرضه تحویلی ۲۰۲۶ با پیشرفت ساخت بالاتر از ۵۰٪

منطقه	تعداد واحد
داماک لاگونز	۶۶۳۸
جمیرا ویلیج سیرکل	۵۷۹۵
بیزینس بی	۵۳۸۷
دبی هیلز استیت	۲۵۸۸
داماک هیلز ۲	۱۹۲۶
دبی مارینا	۱۸۴۲
عربین رنچز ۳	۱۶۱۷
دبی کریک هاربر	۱۵۰۱
پالم جمیرا	۱۳۰۴
ارجان	۱۲۶۹
دبی استودیو سیتی	۱۲۲۸
جمیرا ایک تاورز	۱۱۴۹

این جدول مناطقی را نشان می‌دهد که بیشترین تعداد واحدهای با تاریخ تکمیل ۲۰۲۶ و پیشرفت فیزیکی بالاتر از ۵۰٪ را دارند؛ واحدهایی که از نظر اجرایی، شانس بیشتری برای تحویل در سال ۲۰۲۶ دارند.



جدول ۱۲ — نرخ رشد عرضه (درصد تغییر سالانه)

شاخص	۲۰۲۴ نسبت به ۲۰۲۳	۲۰۲۵ نسبت به ۲۰۲۴	۲۰۲۶ نسبت به ۲۰۲۵
کل عرضه مسکونی	-۲۱٪	۳٪	۳۸۷٪
عرضه آپارتمان	-۲۶٪	-۲٪	۴۴۷٪
عرضه ویلا	۴٪	۲۲٪	۲۰۷٪
عرضه اداری	-۹۰٪	۵۱۰٪	۳۶۸٪

تفسیر:

- جهش عرضه ۲۰۲۶ به ویژه در آپارتمان‌ها (۴۴۷٪) نشان می‌دهد رقابت اصلی در بازار واحدهای آپارتمانی خواهد بود.
- عرضه ویلا نیز رشد بالایی دارد، اما شدت آن نسبت به آپارتمان کمتر است و اثر آن منطقه محور خواهد بود.
- عرضه اداری در ۲۰۲۶ نیز یک ریسک مستقل برای سرمایه‌گذاران تجاری ایجاد می‌کند.



نقشه ریسک-فرصت ۲۰۲۶

ریسک‌های کلیدی ۲۰۲۶

ریسک ۱ — رقابت در مناطق پرتراکم

تمرکز عرضه در مناطقی مانند «جمیرا ویلج سیرکل» و «بیزینس بی» می‌تواند رقابت را افزایش دهد و پروژه‌های با تمایز پایین را تحت فشار قرار دهد. نتیجه طبیعی این وضعیت، برای پروژه‌های جدید، رشد مشوق‌ها و کند شدن سرعت فروش خواهد بود.

ریسک ۲ — فشار بر بازار اجاره

با افزایش واحدهای آماده تحویل، در برخی مناطق احتمال فشار بر اجاره یا کاهش نرخ اشغال وجود دارد. این موضوع برای سرمایه‌گذاران درآمد محور اهمیت ویژه دارد، زیرا بازده اجاره‌ای به شدت به «پایداری تقاضا» وابسته است.

ریسک ۳ — افزایش حساسیت بازار به کیفیت و سرعت تحویل

در سالی که صدها پروژه تحویل می‌شود، برند توسعه‌دهنده، کیفیت تحویل، مدیریت ساختمان و زمان‌بندی ورود به بازار، نقش تعیین‌کننده‌تری پیدا می‌کند. پروژه‌هایی که در سال اوج عرضه تحویل می‌شوند و تمایز محصولی ندارند، بیشتر در معرض فشار رقابتی قرار می‌گیرند.

نقشه ریسک-فرصت ۲۰۲۶

فرصت‌های کلیدی ۲۰۲۶

فرصت ۱ — واحدها و پروژه‌های متمایز

در مناطقی مانند داون‌تاون، دبی مارینا و بیزینس بی، که داده‌های بازفروش ۲۰۲۵ نشان می‌دهد **عمق معاملات و ارزش سرمایه** قابل توجه است، پروژه‌های با کیفیت بالا و مزیت رقابتی (ویو، موقعیت، امکانات و برند سازنده) می‌توانند حتی در موج عرضه نیز عملکرد بهتری داشته باشند. در این مناطق، بازار خروج فعال است و همین موضوع ریسک نقدشوندگی را کاهش می‌دهد.

فرصت ۲ — مناطقی با عرضه کمتر و تعادل تقاضا

مناطقى که عرضه تحویلى در آن‌ها پایین‌تر است، معمولاً فشار رقابتی کمتری دارند و احتمال حفظ ثبات قیمت در آن‌ها بیشتر است؛ به شرط آنکه داده‌های بازفروش نشان‌دهنده ارزش و عمق تقاضا واقعی است. نمونه‌های ارزش‌محور مانند آپارتمان‌های دان‌تاون نشان می‌دهند مناطق با عرضه کنترل‌پذیرتر می‌توانند برای سرمایه‌گذار محافظه‌کار جذاب‌تر باشند.

فرصت ۳ — ورود با قیمت منطقی

در مناطق پر عرضه، رقابت پروژه‌ها فرصت‌هایی برای خرید با قیمت ورود بهتر ایجاد می‌کند، اما تنها در صورتی که قیمت ورود نسبت به قیمت مرجع بازار بازفروش منطقه قابل دفاع باشد. معیار تصمیم در این مناطق باید «**میان‌ه قیمت معاملات دست‌دوم**» باشد، نه میانگین کلی بازار یا تبلیغات پروژه.

A photograph of the Dubai skyline at sunset, featuring the Burj Khalifa and other skyscrapers reflected in the water. The sky is filled with orange and yellow clouds.

فصل ۶

توصیه‌های عملی و
داده‌محور برای
تصمیم‌گیری
سرمایه‌گذار در ۲۰۲۶



سال ۲۰۲۶ سال «انتخاب پروژه» است. در شرایطی که موج عرضه در بسیاری از مناطق افزایش می‌یابد، بازده سرمایه‌گذار بیش از هر زمان دیگری وابسته است به این‌که پروژه‌ی انتخاب‌شده در چه منطقه‌ای قرار دارد، چه مقدار عرضه رقیب در اطراف آن در حال تحویل است، نرخ اشغال منطقه چقدر پایدار بوده، قیمت ورودی پروژه در مقایسه با بازار با فروش و پروژه‌های مشابه منطقه‌ای است یا نه، و آیا توسعه‌دهنده توان حفظ تقاضا و ایجاد نقدشوندگی را دارد یا نه. بنابراین توصیه‌های زیر به جای «حدس بازار»، یک چارچوب داده‌محور برای انتخاب پروژه ارائه می‌دهد:

توصیه ۱ فیلتر اول انتخاب پروژه: سابقه عملکرد محصولات سازنده در بازار دست دوم

در بازار عرضه‌محور، توسعه‌دهنده (سازنده) فقط یک نام نیست؛ یک «شاخص ریسک» است. توسعه‌دهنده‌ای که در بازار ثانویه (بازفروش) پروژه‌هایش فعال‌تر معامله می‌شود، عملاً برای پروژه‌های خود بازار خروج ایجاد کرده است. این یعنی نقدشوندگی بالاتر، سرعت فروش بهتر، و مقاومت بیشتر در دوره‌های رقابت عرضه.

A background image of the Dubai skyline at dusk, featuring the Burj Khalifa as the central focus. The sky is a mix of blue and orange, and the city lights are beginning to glow. The text is overlaid on semi-transparent colored boxes.

معیارهای داده محور انتخاب سازنده:

سابقه تحویل به موقع و کیفیت تحویل در پروژه‌های گذشته (مطابقت زمان بندی اعلامی با تحویل واقعی و کیفیت اجرای نهایی).

عملکرد پروژه‌های سازنده در بازار دست دوم قبل از تکمیل: حجم وثبات معاملات، و میزان حفظ ارزش در باز فروش واحدهای در دست ساخت.

عملکرد پروژه‌های سازنده در بازار دست دوم بعد از تکمیل: سرعت و عمق معاملات باز فروش، و توان حفظ قیمت در رقابت عرضه.

کیفیت خدمات پس از فروش و مدیریت بهره برداری ساختمان: رسیدگی به ایرادات، پاسخگویی، مدیریت فضاهای عمومی و نگهداری مستمر که مستقیماً بر اشغال، رضایت ساکنان و نقد شوندگی اثر می گذارد.

نتیجه: در سال ۲۰۲۶، انتخاب پروژه باید از برند سازنده شروع شود.

توصیه ۲: سنجش و مقایسه قیمت ورود به ازای هر فوت مربع

در سال ۲۰۲۶، خطر اصلی برای سرمایه‌گذار این نیست که قیمت‌ها سقوط کنند؛ خطر اصلی این است که پروژه‌ای را با «قیمت ورود غیرمنطقی» بخرد، در حالی که همان منطقه در بازار دست دوم قیمت مرجع پایین‌تری دارد.

روش مقایسه داده‌محور:

۱	شناسایی پروژه‌های مشابه (اولویت با پروژه‌های همان منطقه)
۲	استخراج میانه قیمت بازفروش منطقه و پروژه‌های مشابه (از نظر کیفیت، امکانات، تحویل، دید، دسترسی، ...)
۳	مقایسه قیمت پیش‌خرید پروژه با میانه و دامنه قیمت بازار دست دوم
۴	بررسی اینکه آیا تفاوت قیمت ورود با قیمت مرجع بازار «توجیه منطقی دارد» یا صرفاً ناشی از تبلیغات و رشد هیجانی است

هر پروژه‌ای که قیمت ورودش به‌طور معنی‌دار بالاتر از پروژه‌های قابل مقایسه باشد، در موج عرضه ۲۰۲۶ در معرض ریسک نقدشوندگی قرار می‌گیرد.

توصیه ۳ شرایط پرداخت را به عنوان «شاخص ریسک نقدینگی» تحلیل کنید، نه یک مزیت تبلیغاتی

شرایط پرداخت آسان، همیشه فرصت نیست؛ گاهی نشانه‌ی آن است که پروژه برای جذب تقاضا نیاز به مشوق دارد. در سال عرضه‌محور ۲۰۲۶، شرایط پرداخت آسان لزوماً به معنای فرصت نیست؛ در بسیاری موارد، نشانه‌ای از شدت رقابت فروش و فشار عرضه است. بنابراین جدول پرداخت باید نه از منظر جذابیت ظاهری، بلکه از منظر ریسک نقدینگی و هزینه سرمایه تحلیل شود.



تحلیل شرایط پرداخت:

- آیا ساختار پرداخت پروژه با عرف رایج منطقه و سطح رقابت آن هم‌راستا است یا به‌طور غیرعادی کشیده شده است؟
- آیا طولانی شدن اقساط، ناشی از استراتژی فروش در بازار رقابتی است یا یک مزیت واقعی برای سرمایه‌گذار ایجاد می‌کند؟
- آیا زمان‌بندی پرداخت‌ها باعث می‌شود سرمایه‌گذار در سال تحویل با فشار نقدی، اقساط سنگین یا وابستگی بیش از حد به فروش یا اجاره مواجه شود؟

قاعده سرانگشتی هزینه سرمایه



در تحلیل جدول پرداخت، باید ارزش زمانی پول لحاظ شود. با توجه به شرایط فعلی نظام بانکی در امارات، می‌توان به‌صورت تقریبی در نظر گرفت که هر یک سال افزایش در دوره پرداخت اقساط، معادل حدود ۵٪ ارزش سرمایه، هزینه فرصت ایجاد می‌کند.

بنابراین، شرایط پرداخت طولانی‌تر فقط زمانی قابل دفاع است که «قیمت ورود مؤثر» پس از در نظر گرفتن هزینه فرصت، همچنان رقابتی و منطقی باشد؛ یا پروژه از نظر کیفیت و نقدشوندگی مزیتی روشن داشته باشد که این هزینه را جبران کند.

نتیجه: در بازار رقابتی ۲۰۲۶، بسیاری از پروژه‌ها با پرداخت‌های بسیار منعطف (و گاه اقساط پس از تحویل) عرضه می‌شوند. سرمایه‌گذار باید تشخیص دهد که این انعطاف، نشانه فرصت واقعی است یا نشانه فشار فروش در یک بازار پر عرضه. در تصمیم نهایی، «قیمت مؤثر پس از در نظر گرفتن هزینه سرمایه» معیار دقیق‌تری از «قیمت اسمی پروژه» خواهد بود.



توصیه ۴ نرخ اشغال و ثبات آن را به عنوان «شاخص پایداری تقاضا» در نظر بگیرید

در بازار عرضه محور، تقاضای واقعی (مصرفی/اجاره‌ای) مهم‌ترین عامل پایداری قیمت است. منطقه‌ای که نرخ اشغال بالاتر و پایدارتر دارد، معمولاً آفت اجاره کمتر دارد، نرخ جذب تقاضا برای واحدهای جدید بالاتر است، و خروج سرمایه‌گذار ساده‌تر است.

شاخص‌های تحلیل:

- سطح نرخ اشغال (Occupancy Rate) منطقه در دو سال اخیر
 - میزان نوسان نرخ اشغال منطقه در دو سال اخیر (ثبات یا افت)
 - تغییرات دوره‌ای (فصلی یا شش‌ماهه) نرخ اشغال
 - رابطه نرخ اشغال با عرضه جدید (Supply) منطقه
- اگر نوسانات نرخ اشغال نشان دهد که مثلاً در یک منطقه در هر دوره شش‌ماهه چند درصد از نرخ اشغال کاسته می‌شود، حتی اگر آخرین دوره هنوز نرخ اشغال «خوب» باشد، باید این نوسان را هشدار فشار تدریجی بر بازار اجاره تلقی کرد؛ چون کاهش‌های پیاپی معمولاً به معنی افزایش رقابت، طولانی‌تر شدن زمان خالی ماندن واحد و تضعیف قدرت موجر است.
- در ۲۰۲۶، پروژه‌ای که در منطقه با نرخ اشغال بالا و پایدار قرار دارد، حتی در شرایط رقابت عرضه نیز شانس بیشتری برای حفظ قیمت و اجاره خواهد داشت.

توصیه ۵ سنجش واقعی فشار عرضه اطراف پروژه» را قبل از خرید انجام دهید (EAD / ASP / RPI / Liquidity)

مقدمه چارچوب تحلیلی چهارگانه

برای آنکه سنجش فشار عرضه در سال ۲۰۲۶ از سطح مقایسه‌های ساده فراتر رود و به ابزاری عملی برای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار تبدیل شود، در این گزارش از یک چارچوب تحلیلی چهارمرحله‌ای استفاده شده است. این چارچوب به جای تمرکز بر یک شاخص منفرد، تلاش می‌کند رابطه‌ی واقعی میان عرضه‌ی تحویلی، توان جذب بازار، ظرفیت اجاره‌ای و عمق بازار خروج را به صورت هم‌زمان بررسی کند.

چهار گام این تحلیل (شامل «تقاضای مؤثر جذب‌کننده»، «فشار عرضه اصلاح‌شده»، «ریسک اجاره» و «ریسک نقدشوندگی») به گونه‌ای طراحی شده‌اند که هر کدام یک بُعد متفاوت از ریسک بازار را روشن کنند و در کنار هم تصویری جامع از شدت رقابت و کیفیت جذب عرضه در هر منطقه ارائه دهند. در ادامه، این چارچوب به صورت عددی و مرحله‌به‌مرحله بر روی جمیرو ویلیج سیرکل (IVC) پیاده‌سازی می‌شود تا نحوه‌ی تفسیر نتایج در یک منطقه پرتراکنش و پرعرضه به طور عملی نشان داده شود.

چرا «تعداد واحدهای تحویلی» به تنهایی شاخص ریسک نیست؟

در تحلیل ریسک بازار املاک در سال عرضه‌محور ۲۰۲۶، صرفِ نگاه به تعداد واحدهایی که قرار است تحویل شوند، تصویر دقیقی از شدت رقابت ایجاد نمی‌کند. دلیل آن روشن است: بخش قابل توجهی از این واحدها پیش‌تر فروخته شده‌اند و بخشی از معاملات سال قبل نیز دقیقاً مربوط به همین فروش‌ها بوده است. بنابراین، آنچه برای سرمایه‌گذار اهمیت دارد نه «حجم اسمی عرضه»، بلکه میزان عرضه‌ای است که عملاً وارد رقابت فعال بازار فروش و اجاره می‌شود و در مقابل، توان واقعی بازار برای جذب آن عرضه.

بر همین اساس، این گزارش به جای استفاده از شاخص‌های خام، از یک چارچوب اصلاح‌شده و داده‌محور برای سنجش فشار عرضه استفاده می‌کند؛ چارچوبی که هم ساختار معاملات هر منطقه را در نظر می‌گیرد، هم بازار خروج (بازفروش) و هم ظرفیت جذب اجاره‌ای.



یادداشت روش‌شناسی (Methodology Note)

لازم به تأکید است که «سنجش ریسک عرضه» در بازار املاک، فاقد یک فرمول واحد و جهان‌شمول است و شرکت‌های تحقیقاتی و مؤسسات تحلیل بازار، بسته به نوع بازار، دسترسی به داده‌ها و هدف تحلیل، از متدهای متنوعی استفاده می‌کنند. برخی از این متدها صرفاً بر نسبت عرضه به معاملات گذشته تمرکز دارند، برخی بر سرعت فروش (Absorption Rate)، برخی بر نرخ خالی‌بودن و فشار اجاره، و برخی دیگر بر پیش‌بینی‌های کلان تقاضا و رشد جمعیت.

متدی که در این گزارش برای سنجش فشار ریسک عرضه معرفی شده است، یک چارچوب تحلیلی پیشنهادی است که توسط نویسنده و بر اساس ویژگی‌های خاص بازار املاک دبی طراحی شده است؛ بازاری که در آن سهم بالای پیش‌فروش، نقش پررنگ بازار دست دوم، و تفاوت معنادار میان معاملات آماده و در دست ساخت، باعث می‌شود استفاده از شاخص‌های ساده و خام، تصویر کاملی از ریسک ارائه نکند.

به اعتقاد نویسنده، ترکیب "تقاضای مؤثر جذب‌کننده (EAD)، فشار عرضه اصلاح‌شده (ASP)، شاخص فشار اجاره‌ای (RPI) و شاخص‌های نقدشوندگی بازار دست دوم"، رویکردی ساده، عملیاتی و متناسب با واقعیت‌های بازار دبی فراهم می‌کند که به سرمایه‌گذار امکان می‌دهد ریسک و فرصت را در سطح منطقه و پروژه، به صورت مقایسه‌پذیر و داده‌محور ارزیابی کند.

این چارچوب جایگزین سایر روش‌های تحلیلی نیست، بلکه یکی از ابزارهای ممکن برای سنجش ریسک در سال عرضه‌محور ۲۰۲۶ است و هدف آن، کمک به تصمیم‌گیری آگاهانه‌تر سرمایه‌گذار در محیط رقابت عرضه است.

با وجود اهمیت بالای سنجش فشار عرضه و محاسبه شاخص‌های عددی مرتبط با آن، باید تأکید کرد که ریسک عرضه به‌تنهایی برای تصمیم‌گیری درست کافی نیست. تجربه بازار نشان می‌دهد عملکرد نهایی یک پروژه، حاصل برهم‌کنش چندین متغیر است که باید هم‌زمان و در کنار یکدیگر بررسی شوند. عواملی مانند سنجش و مقایسه دقیق قیمت هر فوت مربع با پروژه‌های قابل مقایسه و بازار بازفروش، زیرساخت‌ها و توسعه‌های پیرامونی منطقه، سطح و ثبات نرخ اشغال و نوسانات آن در دوره‌های مختلف، سابقه عملکرد سازنده، منطق و پایداری شرایط پرداخت، و در نهایت ممتاز بودن واحد انتخاب‌شده، همگی نقش تعیین‌کننده‌ای در کاهش ریسک و حفظ نقدشوندگی دارند. بنابراین، تحلیل فشار عرضه باید به‌عنوان یکی از اجزای اصلی تصمیم‌گیری در نظر گرفته شود، نه جایگزین یک ارزیابی جامع و چندبعدی پروژه و منطقه.



گام اول

تعریف «تقاضای مؤثر جذب کننده» (Effective Absorbing Demand) به جای تعداد خام معاملات

همه معاملات قدرت جذب یکسانی ندارند. معامله یک واحد آماده در بازار دست دوم، نشان دهنده تقاضای واقعی و خروج پذیر است؛ در حالی که خرید یک واحد پیش فروش از سازنده، بیش از آنکه جذب عرضه فعلی باشد، بیانگر مسیر سرمایه به سمت عرضه آینده است. برای سنجش واقع گرایانه تقاضا، معاملات سال ۲۰۲۵ به چهار دسته تقسیم شده و به هر کدام وزن متفاوت داده می شود:

وزن پیشنهادی	معادل انگلیسی	نوع معامله
۱٫۰	Secondary Ready Sales	باز فروش (دست دوم) واحد آماده
۰٫۷	Primary Ready Sales	فروش دست اول واحد آماده
۰٫۴	Secondary Off-Plan Sales	باز فروش واحد پیش فروش
۰٫۲	Primary Off-Plan Sales	پیش فروش دست اول از سازنده



منطق وزن دهی به انواع معاملات در محاسبه تقاضای مؤثر



در سنجش فشار عرضه و توان جذب بازار، همه معاملات نقش و اثر یکسانی ندارند. برخی معاملات نشان دهنده‌ی تقاضای واقعی برای واحدهای آماده و خروج پذیر هستند، در حالی که برخی دیگر بیشتر بیانگر مسیر حرکت سرمایه به سمت عرضه‌ی آینده‌اند. به همین دلیل، این گزارش معاملات سال ۲۰۲۵ را بر اساس قدرت جذب عرضه‌ی تحویلی، نقدشوندگی و احتمال ورود به بازار رقابت فروش و اجاره وزن دهی می‌کند.

معاملات بازفروش واحدهای آماده بیشترین وزن را دریافت می‌کنند، زیرا مستقیماً بر روی واحدهای تحویل شده انجام شده‌اند، قیمت مرجع بازار را شکل می‌دهند و واقعی‌ترین تصویر از بازار خروج را ارائه می‌کنند. (ضریب ۱٫۱)

فروش دست اول واحدهای آماده نیز نشان دهنده‌ی تقاضای مؤثر است، اما به دلیل کنترل قیمت‌گذاری و وجود مشوق‌های سازنده، وزن کمتری نسبت به بازفروش آزاد بازار دریافت می‌کند. (ضریب ۰٫۷)

معاملات بازفروش واحدهای پیش‌فروش، اگرچه بیانگر فعالیت بازار دست دوم هستند، اما چون واحد هنوز تحویل نشده و پرداخت آن هم کامل نشده، بخشی از این معاملات در زمان تحویل وارد بازار رقابت نمی‌شود، اثر تعدیل شده‌تری دارند. (ضریب ۰٫۴)

در نهایت، معاملات پیش فروش دست اول از سازنده، بیش از آنکه جذب عرضه‌ی موجود باشند، نشان‌دهنده‌ی سرمایه‌گذاری بر عرضه‌ی آینده‌اند؛ بنابراین با وزن حداقلی اما غیرصفر لحاظ می‌شوند تا مسیر سرمایه نادیده گرفته نشود، اما تقاضایی که هنوز عرضه‌ای را جذب نکرده است، بزرگ‌نمایی نشود. (ضریب ۰,۲)

این وزن‌دهی یک تقریب محافظه‌کارانه و داده‌محور از رفتار واقعی بازار در نبود اطلاعات مستقیم از ترکیب مصرف‌کننده و سرمایه‌گذار است و هدف آن، مقایسه‌ی واقع‌گرایانه‌ی ریسک مناطق در سال عرضه‌محور ۲۰۲۶ است.

بر این اساس، تقاضای مؤثر هر منطقه به شکل زیر محاسبه می‌شود:
تقاضای مؤثر =

$$\begin{aligned} & (۱,۵ \times \text{معاملات بازفروش آماده}) \\ & + (۰,۷ \times \text{معاملات دست اول آماده}) \\ & + (۰,۴ \times \text{معاملات بازفروش پیش فروش}) \\ & + (۰,۲ \times \text{معاملات پیش فروش دست اول}) \end{aligned}$$

این وزن‌دهی باعث می‌شود معاملاتی که نقش مستقیم‌تری در جذب واحدهای آماده دارند، اثر پررنگ‌تری در تحلیل داشته باشند و اثر «سرمایه‌گذاری کاغذی» تعدیل شود.



این شاخص به تنهایی «خوب یا بد» نیست؛ اهمیت آن در مقایسه با عرضه تحویلی است. بنابراین تفسیر عملی آن همیشه در کنار گام ۲ انجام می‌شود.

وضعیت EAD نسبت به عرضه تحویلی	مفهوم تحلیلی	پیام عملی
EAD بسیار کمتر از عرضه	تقاضای جذب‌کننده ضعیف	رقابت شدید، ریسک فروش و اجاره بالا
EAD نزدیک به عرضه	تعادل نسبی عرضه و تقاضا	بازار رقابتی اما قابل مدیریت
EAD بزرگ‌تر از عرضه	تقاضای قوی‌تر از عرضه	جذب سالم، فشار رقابتی کمتر

EAD ابزار سنجش «قدرت واقعی تقاضا» است، نه شاخص مستقل ریسک.



گام دوم

محاسبه فشار عرضه اصلاح شده (Adjusted Supply Pressure)

پس از محاسبه تقاضای مؤثر، فشار عرضه هر منطقه به صورت زیر سنجیده می‌شود:

فشار عرضه اصلاح شده = تعداد واحدهای تحویلی ۲۰۲۶ تقسیم بر تقاضای مؤثر ۲۰۲۵

$$\text{Adjusted Supply Pressure} = \text{Units Delivered 2026} \div \text{Effective Absorbing Demand 2025}$$

این نسبت نشان می‌دهد عرضه‌ای که وارد بازار می‌شود، در برابر چه میزان تقاضای واقعاً جذب‌کننده قرار دارد. هرچه این عدد بزرگ‌تر باشد، یعنی عرضه‌ی وارد شده به بازار نسبت به توان جذب واقعی منطقه بزرگ‌تر است و رقابت فروش / اجاره شدیدتر می‌شود.

جدول تفسیر فشار عرضه اصلاح شده Adjusted Supply Pressure (ASP)

مقدار ASP	مفهوم تحلیلی	تفسیر بازار	پیام سرمایه‌گذاری
کمتر از ۱	عرضه کمتر از توان جذب	جذب سالم	ریسک پایین‌تر
۱ تا ۱,۳	عرضه نزدیک به تعادل	رقابت محدود	انتخاب پروژه مهم
۱,۳ تا ۱,۷	عرضه بالاتر از جذب	رقابت محسوس	پروژه محور
۱,۷ تا ۲,۰	عرضه سنگین	رقابت شدید	فقط پروژه‌های متمایز
بالاتر از ۲	اشباع عرضه	فشار جدی بر فروش / اجاره	ریسک بالا

سنجش ریسک اجاره Rental Risk بر اساس نرخ اشغال

بازار اجاره مهم‌ترین ضربه‌گیر موج عرضه است. ریسک اجاره زمانی بالا می‌رود که عرضه‌ی جدید نسبت به «ظرفیت خالی بازار» بزرگ باشد. برای سنجش فشار عرضه بر اجاره، از نرخ اشغال استفاده می‌شود:

نرخ خالی بودن = عدد "یک" منهای نرخ اشغال

$$\text{Vacancy Rate} = 1 - \text{Occupancy Rate}$$

ظرفیت جذب اجاره‌ای = تعداد واحدهای آماده ضربدر نرخ خالی بودن

$$\text{Rental Absorption Capacity} = \text{Ready Stock} \times \text{Vacancy Rate}$$

شاخص فشار اجاره‌ای = تعداد واحدهای تحویلی در سال ۲۰۲۶ تقسیم بر ظرفیت جذب اجاره‌ای

$$\text{Rental Pressure Index} = 2026 \text{ Supply} \div \text{Rental Absorption Capacity}$$

اگر تعداد واحدهای جدید نسبت به ظرفیت خالی بازار بالا باشد، احتمال فشار بر اجاره، افزایش مدت خالی ماندن واحد و افت بازده اجاره‌ای افزایش می‌یابد.

جدول تفسیر شاخص فشار اجاره‌ای Rental Pressure Index (RPI)

مقدار ASP	وضعیت بازار اجاره	تفسیر عملی	پیام سرمایه‌گذاری
کمتر از ۱	ظرفیت خالی کافی	جذب بدون فشار	اجاره پایدار
۱ تا ۱,۵	رقابت ملایم	جذب با چالش محدود	مدیریت پذیر
۱,۵ تا ۲	رقابت بالا	افزایش رقابت موجران	انتخاب واحد مهم
۲ تا ۲,۵	فشار جدی	افت اجاره/مشوق محتمل	ریسک اجاره بالا
بالا تر از ۲,۵	اشباع اجاره‌ای	افت اجاره محتمل	فقط واحد ممتاز

گام چهارم

سنجش ریسک نقدشوندگی / خروج (Liquidity Risk)

در سال رقابت عرضه، مهم‌ترین ریسک سرمایه‌گذار «خروج سخت» است. بنابراین، بررسی قدرت بازار بازفروش هر منطقه ضروری است. دو شاخص مکمل برای این منظور استفاده می‌شود:

۱- سهم معاملات بازفروش (Secondary Share) از کل معاملات

سهم معاملات باز فروش = تعداد معاملات دست دوم تقسیم بر تعداد کل معاملات

$$\text{Secondary Share} = \text{Secondary Tx} \div \text{Total Tx}$$

این شاخص نشان می‌دهد چه بخشی از بازار منطقه به معاملات خروج پذیر اختصاص دارد.

تفسیر سهم معاملات بازفروش (Secondary Share)

تفسیر	ساختار بازار	سهم بازفروش از معاملات
بازار خروج ضعیف	سرمایه‌محور	کمتر از ۲۰٪
خروج محدود	ترکیبی	۲۰٪ تا ۳۰٪
خروج فعال	متعادل	۳۰٪ تا ۴۰٪
بازار ثانویه قوی	خروج‌محور	بالا تر از ۴۰٪

۲) نرخ گردش بازار دست دوم (Secondary Market Turnover)

نرخ گردش =

تعداد معاملات باز فروش املاک آماده ÷ تعداد واحدهای آماده موجود
$$\text{Secondary Turnover} = \text{Ready Secondary Tx} \div \text{Ready Stock}$$

نرخ گردش پایین به این معناست که با وجود موجودی بالا، بازار خروج عمق کافی ندارد و در موج عرضه، ریسک نقدشوندگی افزایش می‌یابد. نرخ گردش بالاتر یعنی نقدشوندگی بهتر و خروج آسان‌تر.

تفسیر نرخ گردش بازار ثانویه (Secondary Turnover)

پیام عملی	تفسیر	عمق بازار خروج	نرخ گردش سالانه
ریسک بالا	خروج سخت	بسیار کم عمق	کمتر از ۵٪
احتیاط	خروج کند	کم عمق	۵٪ تا ۸٪
انتخاب پروژه	خروج ممکن	متوسط	۸٪ تا ۱۲٪
ریسک کمتر	خروج روان‌تر	خوب	۱۲٪ تا ۱۵٪
مزیت منطقه	نقدشوندگی قوی	بسیار خوب	بالاتر از ۱۵٪



مثال عددی کامل: جمیرا ویلیج سیرکل (JVC)

برای درک عملی نحوه سنجش فشار عرضه، ریسک اجاره و ریسک نقدشوندگی در سال عرضه‌محور ۲۰۲۶، در این بخش چارچوب تحلیلی گزارش به صورت عددی بر یکی از پرتراکنش‌ترین و پرهزینه‌ترین مناطق بازار مسکن دبی، یعنی **جمیرا ویلیج سیرکل (JVC)**، اعمال می‌شود. انتخاب JVC تصادفی نیست. این منطقه در سال ۲۰۲۵ هم از نظر حجم معاملات و هم از نظر تعداد پیش‌فروش‌ها در میان فعال‌ترین مناطق بازار قرار داشته و هم‌زمان، در سال ۲۰۲۶ با موج معناداری از تحویل واحدهای جدید روبه‌روست. همین ترکیب «فعالیت بالای معاملاتی» و «فشار عرضه در حال ورود» باعث می‌شود JVC نمونه‌ای مناسب برای بررسی رفتار بازار در شرایط رقابت عرضه باشد. این مثال نشان می‌دهد که حتی در مناطقی که از نظر تقاضا، معاملات و حضور سرمایه‌گذاران فعال هستند، صرفِ فعال بودن منطقه به‌تنهایی تضمین‌کننده عملکرد مطلوب سرمایه‌گذاری نیست. آنچه تعیین‌کننده می‌شود، نسبت عرضه به توان جذب واقعی، پایداری بازار اجاره و عمق بازار خروج است؛ عواملی که می‌توانند شدت رقابت، فشار بر قیمت و سطح ریسک سرمایه‌گذاری را به‌طور معناداری تغییر دهند.





محاسبات عددی زیر نشان می‌دهد که چرا در سال رقابت عرضه، تحلیل باید فراتر از حجم معاملات یا شهرت منطقه انجام شود و تصمیم‌گیری بر پایه‌ی توان جذب واقعی، ساختار معاملات و کیفیت نقدشوندگی بازار ثانویه صورت گیرد.

داده‌های ورودی (۲۰۲۵ و ۲۰۲۶) منطقه جمیرا ویلیج سیرکل
۴,۸۸۱ فروش دست دوم املاک آماده در ۲۰۲۵
۱,۴۲۸ فروش دست اول آماده در ۲۰۲۵
۱,۵۵۹ فروش دست دوم در دست ساخت در ۲۰۲۵
۱۲,۲۶۷ پیش‌فروش دست اول در ۲۰۲۵
۱۷,۱۴۸ واحد در جدول تحویل ۲۰۲۶، که این عدد را نادیده می‌گیریم (چون تحقق آن در ۲۰۲۶ غیرممکن است)
۵,۷۹۵ واحد که موعد تکمیلشان ۲۰۲۶ بوده و پیشرفت فیزیکی بیش از ۵۰٪ دارند (احتمال بیشتر تحویل در ۲۰۲۶ دارند)
۴۷,۲۳۲ واحد آماده در منطقه
۸۳٪ نرخ اشغال

گام ۱) محاسبه تقاضای مؤثر جذب‌کننده (Effective Absorbing Demand) در JVC

برای اینکه بدانیم بازار جمیرا ویلیج سیرکل (JVC) در سال ۲۰۲۶ چه مقدار توان واقعی جذب دارد، ابتدا معاملات ۲۰۲۵ را به چهار دسته تقسیم می‌کنیم و بر اساس قدرت جذب عرضه آماده و خروج‌پذیری، به هر دسته وزن می‌دهیم. داده‌های JVC در ۲۰۲۵ عبارت است از: ۴۸۸۱ معامله بازفروش واحد آماده، ۱۴۲۸ معامله فروش دست اول واحد آماده، ۱۰۵۹ معامله بازفروش واحدهای در دست ساخت (پیش‌فروش)، و ۱۲۲۶۷ معامله پیش‌فروش دست اول از سازنده. با اعمال وزن‌ها، «تقاضای مؤثر جذب‌کننده» محاسبه می‌شود تا فقط بخش جذب‌کننده و واقعی‌تر تقاضا در نظر گرفته شود.

محاسبات عددی:

تقاضای مؤثر جذب‌کننده =

$$\begin{aligned} & (4881 \times 1,0) + (1428 \times 0,7) + (1059 \times 0,4) + (12267 \times 0,2) \\ & = 4881 + 1000,6 + 423,6 + 2453,4 \\ & = 8758 \end{aligned}$$

تفسیر: عدد ۸۷۵۸ یعنی اگر ساختار معاملات ۲۰۲۵ را از نظر «قدرت جذب واقعی» تعدیل کنیم، تقاضای مؤثر JVC تقریباً معادل ۸,۸ هزار معامله جذب‌کننده است؛ این عدد مبنای واقعی‌تری برای مقایسه با عرضه تحویلی ۲۰۲۶ محسوب می‌شود.



گام ۲) محاسبه فشار عرضه اصلاح شده IVC در (Adjusted Supply Pressure)

در این گام، تعداد واحدهای تحویلی ۲۰۲۶ را نسبت به تقاضای مؤثر جذب‌کننده ۲۰۲۵ می‌سنجیم تا مشخص شود عرضه‌ای که وارد بازار می‌شود، نسبت به توان جذب واقعی منطقه چقدر بزرگ است. برای تعداد واحدهای تحویلی، در این تحلیل، به‌جای عدد ثبت‌شده ۱۷۱۴۸، از ۵۷۹۵ واحد دارای پیشرفت فیزیکی بیش از ۵۰٪ به‌عنوان سناریوی محتمل تحویل ۲۰۲۶ استفاده می‌کنیم.

محاسبات عددی:

فشار عرضه اصلاح‌شده =

واحدهای تحویلی ۲۰۲۶ ÷ تقاضای مؤثر جذب‌کننده ۲۰۲۵

= ۵۷۹۵ تقسیم بر ۸۷۵۸

= ۰,۶۶

تفسیر: عدد ASP برابر با ۰,۶۶ نشان می‌دهد که عرضه تحویلی سال ۲۰۲۶ در منطقه IVC حدود ۶۶٪ از تقاضای مؤثر جذب‌کننده (EAD) سال قبل را تشکیل می‌دهد. در نتیجه، در سطح کلی منطقه، فشار عرضه قابل مدیریت به نظر می‌رسد و ظرفیت جذب بازار برای پذیرش واحدهای جدید وجود دارد. با این حال، رقابت همچنان ماهیت پروژه‌محور خواهد داشت و عملکرد پروژه‌ها در سال ۲۰۲۶ تا حد زیادی به انضباط قیمت‌گذاری، میزان تمایز واحدها و کیفیت اجرای پروژه وابسته خواهد بود.



گام ۳) محاسبه «ریسک اجاره» از طریق شاخص فشار اجاره‌ای (Rental Pressure Index) در JVC

بازار اجاره مهم‌ترین ضربه‌گیر موج عرضه است. برای سنجش ریسک اجاره، ابتدا «نرخ خالی بودن» را از نرخ اشغال به دست می‌آوریم و سپس ظرفیت جذب اجاره‌ای منطقه را محاسبه می‌کنیم. در JVC نرخ اشغال ۲۰۲۵ برابر ۸۳٪ است، بنابراین نرخ خالی بودن ۱۷٪ می‌شود. تعداد واحدهای آماده موجود در ۲۰۲۵ نیز ۴۷۲۳۲ واحد است. با این داده‌ها می‌توان ظرفیت خالی فعلی (ظرفیت جذب اجاره‌ای) را برآورد کرد و سپس عرضه تحویلی ۲۰۲۶ را نسبت به آن سنجید.

محاسبات عددی:

$$\text{نرخ خالی بودن} = ۱ - ۰,۸۳ = ۰,۱۷ \quad (۱۷\%)$$

$$\begin{aligned} \text{ظرفیت جذب اجاره‌ای} &= \text{واحدهای آماده} \times \text{نرخ خالی بودن} \\ &= ۴۷۲۳۲ \times ۰,۱۷ \\ &= ۸۰۲۹ \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{شاخص فشار اجاره‌ای} &= \\ \text{واحدهای تحویلی ۲۰۲۶} \div \text{ظرفیت جذب اجاره‌ای} &= \\ ۵۷۹۵ \div ۸۰۲۹ &= \\ ۰,۷۲ &= \end{aligned}$$

تفسیر: عدد RPI برابر با ۰,۷۲ نشان می‌دهد که حجم واحدهای مسکونی جدیدی که انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۶ تحویل داده شوند، حدود ۷۲٪ از ظرفیت فعلی جذب بازار اجاره در منطقه JVC را تشکیل می‌دهد. این موضوع بیانگر آن است که در سطح کلی منطقه، بازار اجاره توان جذب عرضه ورودی را بدون ایجاد فشار ساختاری یا اختلال معنادار دارد.

گام ۴) سنجش «ریسک نقدشوندگی (خروج)» با «سهم بازفروش» و «نرخ گردش بازار ثانویه» در JVC

ریسک نقدشوندگی یعنی سرمایه‌گذار در صورت نیاز به فروش، چقدر می‌تواند در زمان معقول و با قیمت منطقی از بازار خارج شود. برای سنجش عمق بازار خروج، دو شاخص مکمل استفاده می‌شود: اول «سهم معاملات بازفروش از کل معاملات» و دوم «نرخ گردش بازار ثانویه» که نشان می‌دهد چه نسبتی از موجودی واحدهای آماده، در طول یک سال در بازار بازفروش معامله می‌شود. در JVC معاملات بازفروش شامل بازفروش آماده (۴'۸۸۱) و بازفروش واحدهای در دست ساخت (۱'۵۵۹) است.

محاسبات عددی:

$$\text{کل معاملات بازفروش} = ۱'۵۵۹ + ۴'۸۸۱ = ۵'۹۴۰$$

$$\text{کل معاملات} = ۱۲'۲۶۷ + ۱'۵۵۹ + ۱'۴۲۸ + ۴'۸۸۱ = ۲۰'۰۵۵$$

$$\text{سهم بازفروش} = ۱۹'۶۳۵ \div ۵'۹۴۰ =$$

$$۳۰۳\%$$

$$\text{نرخ گردش بازار ثانویه} = \text{معاملات بازفروش اmlak آماده} \div \text{واحدهای آماده موجود}$$

$$۴۷۲۳۲ \div ۴۸۸۱ =$$

$$۱۰۳\%$$



تفسیر: نزدیک به یک سوم از کل معاملات ثبت شده در منطقه جمیرا ویلیج در سال ۲۰۲۵ مربوط به معاملات بازفروش بوده است (سهام بازار ثانویه: ۳۰,۳٪). این موضوع یک نشانه مثبت محسوب می شود؛ زیرا نشان می دهد بازار صرفاً متکی به فروش توسعه دهندگان نیست و یک بازار خروج واقعی و فعال برای واحدهای آماده وجود دارد. نرخ گردش بازار ثانویه برابر با ۱۰,۳٪ نیز بیانگر سطحی از نقدشوندگی متوسط و قابل اتکا است؛ به این معنا که در شرایط عادی بازار، عمق معاملات به اندازه ای هست که فروشندگان واحدهای آماده بتوانند در بازه زمانی معقول خریدار پیدا کنند.

با این حال، نقدشوندگی یک متغیر ثابت نیست. با ورود موج قابل توجهی از عرضه جدید در سال ۲۰۲۶، تعداد واحدهای رقیب و فروشندگان بالقوه افزایش خواهد یافت. این وضعیت می تواند منجر به طولانی تر شدن زمان فروش و افزایش نیاز به انعطاف پذیری در قیمت گذاری (از جمله ارائه تخفیف یا مشوق های فروش) برای خروج سریع تر از سرمایه گذاری شود؛ به ویژه در مورد واحدهایی که تمایز مشخصی نسبت به سایر رقبا ندارند.





توصیه ۶ واحد «ممتاز» بخريد، نه واحد «معمولی»

در بازار عرضه محور ۲۰۲۶، تمایز در سطح پروژه به تنهایی کافی نیست؛ تمایز در سطح واحد به یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده عملکرد سرمایه‌گذاری تبدیل می‌شود. افزایش تعداد پروژه‌ها و شباهت بالای واحدها باعث می‌شود که بخش عمده‌ای از عرضه جدید، از نظر محصول نهایی، قابل جایگزینی و تکراری باشد؛ و دقیقاً همین ویژگی است که واحدهای «معمولی» را در معرض فشار رقابتی شدید قرار می‌دهد. واحد ممتاز به واحدی اطلاق می‌شود که به‌طور ساختاری و پایدار نسبت به سایر واحدهای همان پروژه یا منطقه مزیت قابل تشخیص دارد؛ مزیتی که به سادگی قابل تکثیر نیست. این مزیت می‌تواند شامل ویوی باز یا خاص، پلان کارآمد و متفاوت، طبقات بالاتر، واحدهای گوشه، نورگیری بهتر، متراژهای کمیاب در پروژه، یا نسبت بالاتر سطح مفید به متراژ اسمی باشد. چنین ویژگی‌هایی نه به تبلیغات وابسته‌اند و نه به شرایط مقطعی بازار، بلکه مستقیماً بر رفتار مستأجر و خریدار نهایی اثر می‌گذارند.

توصیه ۶ واحد «ممتاز» بخريد، نه واحد «معمولی»

در شرایط افزایش عرضه، واحدهای معمولی معمولاً زودتر وارد رقابت مستقیم می‌شوند؛ زمان خالی ماندن آن‌ها افزایش می‌یابد، اجاره‌ها سریع‌تر تحت فشار قرار می‌گیرد و برای فروش، نیاز به انعطاف‌پذیری در قیمت یا ارائه مشوق‌های بیشتر می‌شود. در مقابل، داده‌های بازار نشان می‌دهد که واحدهای ممتاز (حتی در پروژه‌های متوسط) معمولاً سریع‌تر اجاره می‌روند، افت اجاره کمتری تجربه می‌کنند و در بازار ثانویه خریداران فعال‌تری دارند. این تفاوت به‌ویژه در دوره‌هایی که نرخ اشغال منطقه دچار نوسان یا کاهش تدریجی می‌شود، اهمیت مضاعف پیدا می‌کند.

از منظر نقدشوندگی، واحد ممتاز یک «بیمه غیر رسمی خروج» محسوب می‌شود. در دوره‌های رکود مقطعی یا فشار عرضه، سرمایه‌گذارانی که مالک واحدهای متمایز هستند، معمولاً گزینه‌های بیشتری برای فروش یا اجاره دارند و ناچار به رقابت قیمتی شدید با حجم بالایی از واحدهای مشابه نیستند. به همین دلیل، در سال ۲۰۲۶ ممکن است یک واحد ممتاز در یک پروژه متوسط، بازده تعدیل‌شده بهتری از یک واحد معمولی در یک پروژه بسیار خوب ایجاد کند؛ زیرا تقاضا برای محصول ممتاز پایدارتر است و افت نقدشوندگی آن به مراتب کمتر خواهد بود. در سال رقابت عرضه، سؤال اصلی فقط این نیست که «پروژه چقدر خوب است»، بلکه این است که آیا واحد انتخاب‌شده، حتی در شرایط اشباع بازار، هنوز هم دلیلی روشن برای انتخاب توسط مستأجر یا خریدار دارد یا نه. واحد ممتاز، پاسخ عملی به این پرسش است.

توسعه‌های زیرساختی و امکانات اطراف پروژه را «به» عنوان متغیر جذب تقاضا» وارد مدل تصمیم‌گیری کنید **توصیه ۷**

تجربه بازار املاک دبی بارها نشان داده است که رشد قیمت و پایداری تقاضا، صرفاً تابع چرخه کلی بازار نیست؛ بلکه در بسیاری از مناطق، به طور مستقیم تحت تأثیر بهبود دسترسی و ارتقای کیفیت زندگی شهری قرار دارد. توسعه یک بزرگراه جدید، احداث یک پل یا مسیر اتصال سریع، راه‌اندازی ایستگاه مترو، یا اضافه شدن پارک، مدرسه، مرکز خرید و امکانات رفاهی و تفریحی، در موارد متعدد باعث افزایش چشمگیر جذابیت منطقه، رشد ارزش املاک و بهبود نقدشوندگی شده است (حتی در دوره‌هایی که بازار کلی با فشار عرضه یا رکود مقطعی مواجه بوده است).

از منظر تحلیلی، این عوامل باید به عنوان متغیرهای واقعی جذب تقاضای مصرفی در مدل تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار لحاظ شوند. زیرساخت و امکانات شهری می‌توانند ظرفیت جذب منطقه را افزایش دهند، عمق بازار اجاره را تقویت کنند و در نتیجه، به ارزش منطقه اضافه کنند.



توصیه ۷ توسعه‌های زیرساختی و امکانات اطراف پروژه را «به» عنوان متغیر جذب تقاضا» وارد مدل تصمیم‌گیری کنید

- در ارزیابی یک پروژه، موارد زیر باید به صورت مشخص بررسی شوند:
- برنامه‌های توسعه حمل و نقل عمومی، از جمله مترو، ایستگاه‌های جدید و اتصال به شبکه‌های اصلی
 - توسعه بزرگراه‌ها، پل‌ها و مسیرهای دسترسی سریع که زمان سفر را کاهش می‌دهند
 - مراکز خرید، امکانات رفاهی و تفریحی که کیفیت زندگی روزمره را ارتقا می‌دهند
 - پارک‌ها، فضاهای سبز و فضاهای عمومی فعال
 - مراکز آموزشی، درمانی و خدمات شهری
 - پروژه‌های کلان همجوار که می‌توانند ماهیت تقاضای منطقه را ارتقا دهند
- پروژه‌هایی که در شعاع نزدیک خود شاهد بهبود دسترسی، افزایش امکانات شهری و ارتقای تجربه زندگی هستند، در موج عرضه ۲۰۲۶ شانس بیشتری برای حفظ نرخ اشغال، پایداری اجاره و مقاومت قیمتی خواهند داشت. دلیل این موضوع روشن است: تقاضای مصرفی واقعی (نه تقاضای صرفاً سرمایه‌ای) به طور مستقیم از دسترسی بهتر و کیفیت زندگی بالاتر تغذیه می‌شود. در بازار رقابتی، همین تقاضای پایدار است که تفاوت میان پروژه‌های مقاوم و پروژه‌های تحت فشار را رقم می‌زند.



جمع‌بندی اجرایی توصیه‌ها

سال ۲۰۲۶ سال «تفاوت پروژه‌ها» است. رشد بازار به‌تنهایی تضمین‌کننده بازده نیست و سرمایه‌گذار باید با یک چارچوب داده‌محور تصمیم بگیرد. انتخاب توسعه‌دهنده‌های معتبر، سنجش قیمت ورودی بر اساس قیمت‌های پروژه‌های قابل مقایسه، تحلیل واقعی شرایط پرداخت، سنجش نرخ اشغال و ثبات آن، اندازه‌گیری فشار عرضه اطراف پروژه، خرید واحدهای ممتاز و لحاظ کردن توسعه‌های زیرساختی و امکانات نزدیک پروژه، هفت فیلتر کلیدی هستند که تعیین می‌کنند پروژه در رقابت عرضه ۲۰۲۶ برنده خواهد بود یا تحت فشار قرار می‌گیرد. در این فضا، برنده کسی نیست که صرفاً وارد بازار شود؛ بلکه کسی است که پروژه درست را در زمان درست و با قیمت ورود درست انتخاب کند.



هفت نکته کلیدی برای سرمایه‌گذار

۱ بازار ۲۰۲۵ رکورد زد: ۲۱۵'۸۳۱ معامله و ۶۸۶٫۶ میلیارد درهم ارزش معاملات؛ اما پیام اصلی، فقط رشد نبود؛ تغییر ساختار بازار بود.

۲ در ۲۰۲۵ "پیش‌فروش" موتور اصلی ورود سرمایه شد و اثر واقعی آن در سال‌های تحویل دیده می‌شود. سهم پیش‌فروش به حدود ۶۸٪ از تعداد معاملات و ۶۲٪ از ارزش معاملات رسید؛ یعنی بخش بزرگی از سرمایه به پروژه‌های در حال ساخت هدایت شد و این سرمایه در سال تحویل وارد رقابت عرضه می‌شود.

۳ بازفروش در ۲۰۲۶ مهم‌ترین معیار تصمیم و قیمت مرجع واقعی است. بازفروش با ۲۵۴٫۷ میلیارد درهم ارزش معاملات نقش بازار خروج و قیمت مرجع را دارد؛ در شرایط رقابت عرضه، قیمت‌های بازفروش بهترین ابزار سنجش منطقی بودن قیمت ورود هستند.

۴ بازار دو لایه شده و تحلیل باید منطقه‌ای و مبتنی بر «میان» باشد نه میانگین. اختلاف میان میان و میانگین نشان می‌دهد معاملات لوکس میانگین را منحرف می‌کند؛ در نتیجه تحلیل واقع‌گرایانه باید بر «میان» قیمت هر فوت مربع و تفکیک منطقه‌ای تکیه کند.

۵

۲۰۲۶ سال عرضه است، نه رشد عمومی: ۲۰۲۶ نقطه اوج عرضه است؛ رقابت پروژه‌ای شدت می‌گیرد و رشد عمومی تضمین بازده نیست. تحویل ۱۷۴ هزار واحد و ورود ۷۲۳ پروژه بازار را وارد فاز عرضه محور می‌کند؛ در این فاز، پروژه‌هایی که تمایز ندارند، سریع‌تر تحت فشار مشوق‌ها، افت اجاره و خروج سخت قرار می‌گیرند.

۶

خطر واقعی: قیمت ورود غیرمنطقی در مناطق پر عرضه: ریسک واقعی در ۲۰۲۶ افت ناگهانی بازار نیست؛ «قیمت ورود غیرمنطقی» و کاهش نقدشوندگی است. پروژه‌ای که قیمت ورود آن بالاتر از قیمت مرجع بازفروش باشد، در موج عرضه با ریسک «خروج سخت»، کند شدن فروش و فشار بر اجاره مواجه می‌شود.

۷

استراتژی موفق ۲۰۲۶ یک فرمول دارد: "پروژه محور".
 سرمایه‌گذار باید قبل از تصمیم، پنج فیلتر را بررسی کند:

- توسعه دهنده و قدرت بازار ثانویه
- قیمت ورود به ازای فوت مربع نسبت به قیمت مرجع
- فشار عرضه اصلاح شده
- نرخ اشغال و روند آن
- تمایز واقعی واحد (واحد ممتاز)

جمع‌بندی نهایی و چارچوب نهایی تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار در ۲۰۲۶

بازار املاک دبی در سال ۲۰۲۵ با ثبت ۲۱۵'۸۳۱ معامله و ۶۸۶,۶ میلیارد درهم ارزش معاملات یکی از فعال‌ترین و عمیق‌ترین سال‌های تاریخ خود را تجربه کرد. رشد هم‌زمان «تعداد» و «ارزش معاملات» نشان داد بازار صرفاً درگیر یک موج مقطعی نیست، بلکه به سطح بالاتری از **عمق سرمایه و نقدشوندگی** رسیده است.

اما پیام اصلی ۲۰۲۵ فقط رشد نبود؛ بلکه **تغییر ساختار بازار** بود. داده‌ها نشان می‌دهد **سهم پیش‌فروش (دست اول) به حدود ۶۸٪** از تعداد معاملات و ۶۲٪ از ارزش معاملات رسیده است؛ یعنی بخش قابل توجهی از سرمایه در سال ۲۰۲۵ به سمت پروژه‌های در حال ساخت هدایت شده و تقاضای آن ماهیتی «آینده‌محور» داشته است. این موضوع یک پیام مهم دارد: **اثر واقعی تقاضای پیش‌فروش، نه در سال خرید، بلکه در سال‌های تحویل خود را نشان می‌دهد؛ زمانی که همین واحدها وارد چرخه فروش دست‌دوم یا بازار اجاره می‌شوند و رقابت عرضه را تشدید می‌کنند.**





در کنار آن، بازار با فروش (دست دوم) با ثبت ۲۵۴,۷ میلیارد درهم ارزش معاملات نقش «هسته ارزش» و «بازار خروج» را تثبیت کرد. در شرایطی که بازار وارد فاز رقابت عرضه می‌شود، با فروش به مهم‌ترین ابزار سنجش تبدیل می‌شود؛ زیرا معاملات با فروش معمولاً نقدی‌تر، خروج‌پذیرتر و واقع‌گرایانه‌تر هستند و به همین دلیل قیمت مرجع واقعی برای تحلیل منطق قیمت ورود پروژه‌های جدید محسوب می‌شوند.

اما سال ۲۰۲۶ نقطه ورود بازار به یک فاز جدید است: فاز عرضه محور و رقابت پروژه‌ای. بر اساس داده‌های عرضه، برای سال ۲۰۲۶ تاریخ تکمیل حدود ۱۷۴۲۳۸ واحد مسکونی در قالب ۷۲۳ پروژه ثبت شده است؛ جهشی که چند برابر سال ۲۰۲۵ است. با این حال، بررسی پیشرفت فیزیکی پروژه‌ها نشان می‌دهد که از این تعداد، تنها حدود ۵۱۲۷۹ واحد دارای پیشرفت ساخت بیش از ۵۰٪ هستند و بنابراین تحقق کامل رقم ثبت شده در همان سال، قطعیت ندارد و ممکن است بخشی از تحویل‌ها به سال‌های بعد منتقل شود. با وجود این عدم قطعیت، همین مقیاس عرضه برنامه ریزی شده برای تغییر قواعد تصمیم‌گیری کافی است: «رشد عمومی» دیگر تضمین‌کننده بازده نیست و در چنین فضایی، برندگان و بازندگان نه در سطح کلی بازار، بلکه در سطح منطقه و پروژه مشخص می‌شوند.

نکته کلیدی آن است که بخش مهمی از این موج عرضه، دقیقاً در مناطقی متمرکز شده که در سال ۲۰۲۵ «مرکز ارزش با فروش» بوده‌اند؛ یعنی مناطقی که هم‌زمان هم ظرفیت نقدشوندگی بالاتر دارند، و هم در معرض رقابت شدید عرضه قرار می‌گیرند. بنابراین، تصمیم‌گیری در این مناطق فقط زمانی منطقی است که پروژه انتخاب شده تمایز واقعی داشته باشد و قیمت ورود آن نسبت به قیمت مرجع با فروش قابل دفاع باشد.

پیام کلیدی این گزارش

در سال عرضه‌محور ۲۰۲۶، موفقیت سرمایه‌گذار وابسته به این است که پروژه درست را، با قیمت ورود درست انتخاب کند؛ نه اینکه صرفاً وارد بازار شود. بازار در سال ۲۰۲۶ بیشتر از آنکه «بازار رشد» باشد، «بازار انتخاب» است. چون موج تحویل، رقابت پروژه‌ای را تشدید می‌کند و بازده را پروژه‌محور می‌سازد.



ریسک‌های اصلی ۲۰۲۶

در این فضا، ریسک اصلی سقوط عمومی بازار نیست؛ بلکه سه ریسک عملیاتی تصمیم‌گیری را حساس‌تر می‌کند:

ریسک مازاد عرضه و رقابت شدید در مناطق پرتراکم که می‌تواند به افزایش مشوق‌ها، کاهش قدرت قیمت‌گذاری و کند شدن فروش منجر شود.

۱

ریسک فشار بر بازار اجاره و افت نرخ اشغال در مناطقی که حجم زیادی از واحدهای تحویلی وارد بازار اجاره می‌شود.

۲

ریسک قیمت ورود غیرمنطقی نسبت به قیمت مرجع بازفروش؛ یعنی خرید پروژه‌ای که از ابتدا با قیمت غیرقابل دفاع وارد بازار می‌شود و در زمان تحویل با «خروج سخت» مواجه خواهد شد.

۳





فرصت‌های کلیدی ۲۰۲۶

در کنار ریسک‌ها، سه فرصت اصلی وجود دارد:

پروژه‌های متمایز در مناطقی که بازار خروج فعال دارند و ارزش بالای معاملات بازفروش نشان‌دهنده عمق تقاضا است.

۱

مناطق با عرضه کنترل‌شده و نرخ اشغال پایدار که امکان حفظ ثبات اجاره و قیمت را حتی در موج عرضه فراهم می‌کنند.

۲

فرصت ورود با قیمت بهتر در مناطق پرعرضه؛ اما فقط در صورتی که قیمت ورود پروژه با قیمت مرجع بازفروش قابل مقایسه باشد و پروژه مزیت رقابتی واقعی ارائه کند.

۳



چارچوب نهایی تصمیم‌گیری سرمایه گذار در ۲۰۲۶

۱) سازنده به عنوان شاخص ریسک، نه صرفاً نام تجاری سابقه تحویل به موقع، کیفیت اجرای نهایی، خدمات پس از تحویل و مهم‌تر از همه، عملکرد پروژه‌های سازنده در بازار دست دوم قبل و بعد از تکمیل، نشان می‌دهد که آیا آن سازنده توان ایجاد بازار خروج واقعی دارد یا خیر. حضور فعال پروژه‌های یک سازنده در بازار بازفروش، به طور مستقیم ریسک نقدشوندگی را کاهش می‌دهد.

۲) قیمت ورود بر مبنای «میان‌ه قیمت بازار بازفروش» در بازار عرضه محور، معیار اصلی سنجش منطق خرید، قیمت ورود به ازای هر فوت مربع در مقایسه با میان‌ه قیمت پروژه‌های قابل مقایسه در بازار دست دوم است. میانگین‌ها می‌توانند گمراه‌کننده باشند؛ اما میان‌ه قیمت بازفروش، واقع‌گرایانه‌ترین مرجع ارزش است. ورود با قیمت غیر قابل دفاع، مهم‌ترین ریسک پنهان ۲۰۲۶ محسوب می‌شود.

۳) تحلیل شرایط پرداخت به عنوان ریسک نقدینگی شرایط پرداخت طولانی یا بسیار منعطف، لزوماً مزیت نیست. در سال رقابت عرضه، جدول پرداخت باید با در نظر گرفتن هزینه فرصت سرمایه تحلیل شود. صورت قاعده سرانگشتی، می‌توان در نظر گرفت که هر یک سال تعویق در پرداخت، معادل حدود ۵٪ از ارزش سرمایه به عنوان هزینه فرصت ایجاد می‌کند. بنابراین، شرایط پرداخت فقط زمانی قابل دفاع است که در کنار قیمت پروژه، قیمت ورود مؤثر همچنان منطقی باشد یا مزیت‌های پروژه هزینه فرصت را جبران کند.

۴) نرخ اشغال و ثبات آن به عنوان شاخص پایداری تقاضا
سطح و روند نرخ اشغال منطقه، مهم ترین معیار سلامت بازار اجاره است. حتی اگر نرخ اشغال در یک مقطع «خوب» باشد، نوسانات کاهشی پی در پی نشانه فشار تدریجی بر بازار اجاره است. مناطقی با اشغال بالا و پایدار، در موج عرضه شانس بیشتری برای حفظ اجاره و قیمت دارند.

۵) سنجش واقعی فشار عرضه (RPI / EAD / ASP / نقدشوندگی)
حجم اسمی عرضه به تنهایی معیار تصمیم نیست. فشار واقعی زمانی مشخص می شود که عرضه تحویلی ۲۰۲۶ نسبت به تقاضای مؤثر جذب کننده (EAD) سنجیده شود (ASP)، اثر آن بر بازار اجاره با شاخص فشار اجاره ای (RPI) بررسی گردد و هم زمان عمق بازار خروج با سهم بازفروش و نرخ گردش بازار ثانویه اندازه گیری شود. ترکیب این شاخص ها تصویر واقعی رقابت را نشان می دهد.

۶) انتخاب واحد ممتاز، نه محصول تکراری
در سالی که ده ها پروژه مشابه هم زمان تحویل می شوند، تمایز در سطح واحد تعیین کننده است. واحدهایی با ویوی بهتر، پلان کارآمد، موقعیت خاص یا متراژ کمیاب، معمولاً سریع تر اجاره می روند، افت کمتری در رکود دارند و خروج پذیرترند. در ۲۰۲۶، یک واحد ممتاز در پروژه متوسط می تواند عملکرد بهتری از واحد معمولی در پروژه عالی داشته باشد.

۷) لحاظ کردن توسعه های زیرساختی به عنوان متغیر جذب تقاضا
تجربه بازار دبی بارها نشان داده که توسعه بزرگراه، پل، مترو، پارک، مدرسه یا مرکز خرید می تواند ارزش و نقدشوندگی منطقه را به طور معنادار تغییر دهد. این عوامل باید به عنوان متغیرهای واقعی تقویت تقاضای مصرفی در مدل تصمیم گیری لحاظ شوند، نه صرفاً نکات تبلیغاتی.

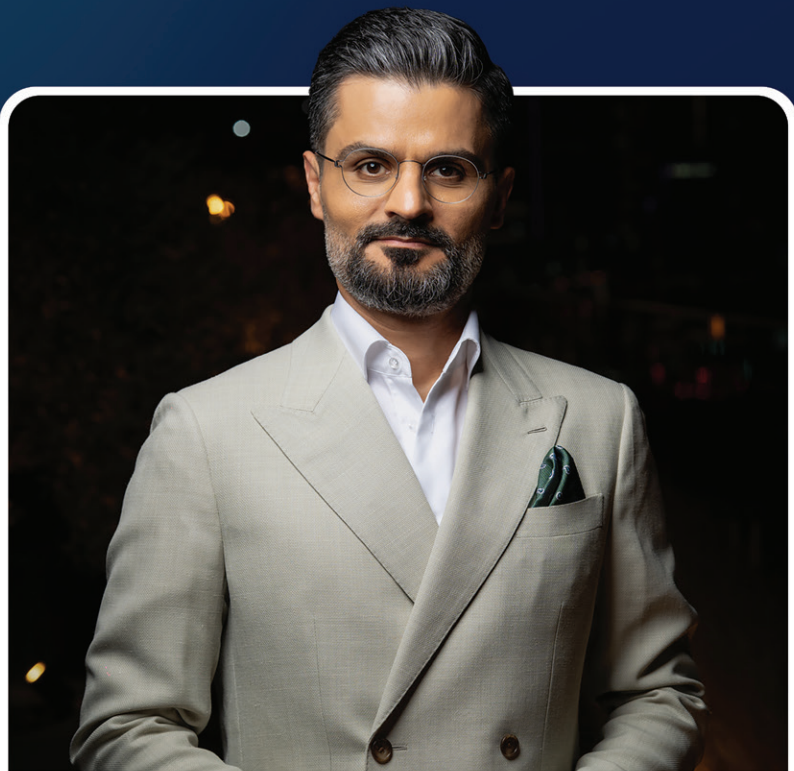
نتیجه نهایی

سال ۲۰۲۶ نقطه‌ای است که در آن تفاوت میان پروژه‌ها به‌طور عملی و قابل لمس آشکار می‌شود. بازار املاک دبی همچنان از پشته‌های ساختاری قدرتمندی مانند رشد پایدار جمعیت، مهاجرت خالص مثبت و اقتصاد غیرنفتی پویا برخوردار است؛ اما در محیطی که بازار وارد فاز **عرضه‌محور و رقابت پروژه‌ای** می‌شود، این عوامل تنها چارچوب کلی تقاضا را حفظ می‌کنند و دیگر تضمین‌کننده بازده همه پروژه‌ها نیستند. حتی با در نظر گرفتن عدم قطعیت در زمان‌بندی تحویل پروژه‌ها، مقیاس عرضه برنامه‌ریزی‌شده برای تغییر قواعد تصمیم‌گیری کافی است و مسیر بازار را از «رشد عمومی» به «انتخاب پروژه» منتقل می‌کند.

در چنین شرایطی، برنده واقعی سرمایه‌گذاری کسی است که به‌جای تصمیم‌گیری احساسی یا اتکا به مسیر کلی بازار، با رویکرد **داده‌محور** وارد شود: قیمت ورود را بر اساس **میان‌ه قیمت بر فوت مربع پروژه‌های قابل مقایسه در بازار با فروش بسنجد**، شدت رقابت عرضه را با **فشار عرضه اصلاح‌شده (ASP)** ارزیابی کند، ریسک اجاره را از طریق شاخص **فشار اجاره‌ای (RPI)** و پایداری نرخ اشغال بسنجد، و هم‌زمان **عمق و کیفیت بازار خروج** را با سهم بافروش و نرخ گردش بازار ثانویه اندازه‌گیری کند. در نهایت، تنها پروژه‌هایی که **قیمت ورود منطقی، تمایز واقعی محصول، سازنده قابل اتکا و ظرفیت جذب پایدار** دارند، می‌توانند در رقابت عرضه ۲۰۲۶ مزیت قابل دفاع ایجاد کنند.

پیام نهایی این گزارش روشن است: **۲۰۲۶ سال ورود به بازار نیست؛ سال انتخاب درست پروژه است.**





HamedGhelichkhani.ae



Hamed_ghelichkhani



HamedGhelichkhaniFarsi