



HOMELAND
DUBAI REAL ESTATE EXPERTS

گزارش تحلیلی بازار املاک دبی در نیمه اول سال ۲۰۲۶

خوانش داده‌ها، قیمت‌ها، نقدشوندگی، عرضه، و زمینه‌های تصمیم‌سازی

دامنه گزارش

دامنه این گزارش محدود به معاملات فروش ثبت شده آپارتمان‌ها، ویلاها و دفاتر کار در دبی است؛ آن هم در دو بخش بازار دست اول و بازار دست دوم.

بنابراین، زمین‌ها، ساختمان‌ها، فروشگاه‌ها، نمایشگاه‌ها، املاک صنعتی، انبارها و سایر انواع دارایی خارج از دامنه این گزارش قرار دارند. هدف این گزارش، تحلیل بازار املاک مسکونی و دفاتر کار در دبی است؛ نه تحلیل کل تراکنش‌های ثبت شده در دایره اراضی و املاک دبی.

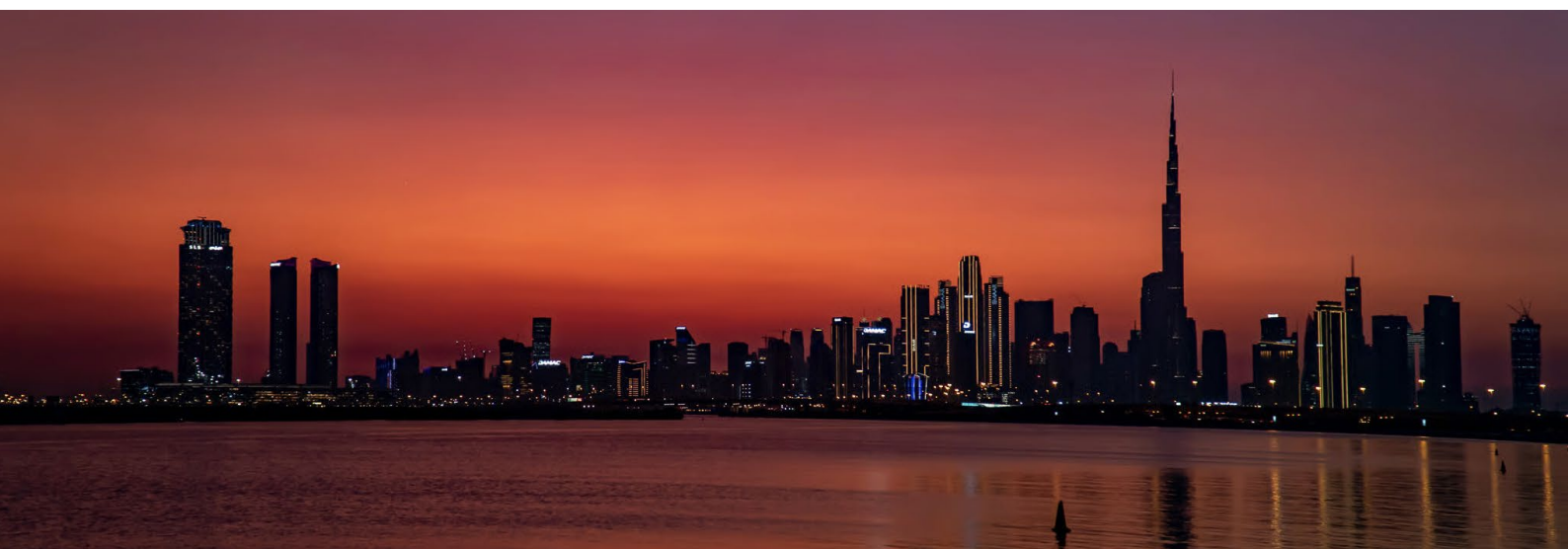
در نیمه اول سال ۲۰۲۶، مجموع کل تراکنش‌های ثبت شده در دایره اراضی و املاک دبی بیش از ۱۱۴ هزار معامله با ارزشی بیش از ۴۲۶.۸ میلیارد درهم بوده است. اما دامنه تحلیلی این گزارش محدودتر است: معاملات فروش دست اول و دست دوم آپارتمان‌ها، ویلاها و دفاتر کار. در این دامنه، بیش از ۸۴ هزار معامله با ارزشی بیش از ۲۴۱ میلیارد درهم ثبت شده است.

این تفکیک برای خواندن درست گزارش اهمیت دارد. اعداد و تحلیل‌های این گزارش نباید به عنوان تصویر کامل همه تراکنش‌های ملکی دبی خوانده شوند؛ بلکه باید در چارچوب همین دامنه مشخص تفسیر شوند.



فهرست گزارش

۴	مقدمه
۷	یادداشت نویسنده
۸	جمع‌بندی اجرایی
۱۲	نمای کلی معاملات در دامنه گزارش
۱۵	قیمت‌ها
۱۸	بازار دست‌اول
۲۶	بازار دست دوم و نقشه‌های مرجع بازار
۳۶	جغرافیای رشد و افت قیمت در بازار دست‌دوم
۴۳	نرخ اشغال
۴۶	نرخ بهره وام مسکن و سهم وام در معاملات دست دوم یک‌سال اخیر
۵۰	عرضه مسکونی
۵۳	مهم‌ترین اخبار و زمینه بازار
۶۴	تفسیر نهایی و راهنمای تصمیم



مقدمه

بازار املاک دبی را نمی‌توان فقط با یک عدد خواند. تعداد معاملات، ارزش معاملات، میانه قیمت، نرخ اشغال، سهم وام، حجم عرضه، اخبار اقتصادی، پروژه‌های زیرساختی و جریان سرمایه، هرکدام بخشی از تصویر بازار را نشان می‌دهند؛ اما هیچ‌کدام به‌تنهایی برای تصمیم‌گیری کافی نیستند.

این گزارش برای خواندن بازار املاک دبی در نیمه اول سال ۲۰۲۶ تهیه شده است؛ با تمرکز بر معاملات فروش دست اول و دست دوم آپارتمان‌ها، ویلاها و دفاتر کار. بازار دست اول، یعنی خرید مستقیم از سازنده، و بازار دست دوم، یا بازفروش، در این گزارش جداگانه بررسی می‌شوند؛ زیرا منطق قیمت‌گذاری، زمان ثبت معامله، رفتار خریداران، نقدشوندگی و نوع ریسک در این دو بازار یکسان نیست.

در نیمه اول سال ۲۰۲۶، بازار در برخی شاخص‌ها نسبت به دوره‌های مقایسه‌ای کاهش نشان می‌دهد. اما این کاهش نباید به‌صورت ساده به افت عمومی قیمت یا ضعف همه بخش‌های بازار تعبیر شود. در بعضی بخش‌ها، میانه قیمت

هر فوت مربع رشد کرده؛ در برخی مناطق یا پروژه‌ها، کیفیت دارایی و محدودیت عرضه قابل معامله می‌تواند اثرگذار بوده باشد؛ و در برخی بخش‌ها، کاهش حجم معاملات بیشتر به اهمیت قیمت‌گذاری دقیق، نقدشوندگی و انتخاب درست اشاره می‌کند.



الزاماً نشانه کیفیت برتر نیست. رشد میانه قیمت در یک منطقه الزاماً به معنی رشد ارزش همه دارایی‌های آن منطقه نیست. کاهش تعداد معاملات نیز الزاماً به معنی افت ارزش همه املاک نیست.

هدف این گزارش، ساده‌سازی بیش از حد بازار نیست؛ بلکه ایجاد چارچوبی برای تصمیم‌گیری دقیق‌تر است. تصمیم‌گیری در دبی باید بر اساس هدف خریدار یا مالک، نوع دارایی، منطقه، پروژه، قیمت ورود، نقدشوندگی، اجاره‌پذیری، هزینه‌ها، عرضه آینده، شرایط پرداخت و امکان خروج از سرمایه‌گذاری بررسی شود.

به همین دلیل، این گزارش تلاش می‌کند بازار را نه از زاویه یک روایت کلی، بلکه از چند زاویه مکمل بخواند: عملکرد معاملات، میانه قیمت‌ها، بازار دست اول، بازار دست دوم، جغرافیای رشد و افت قیمت، نرخ اشغال، سهم وام، عرضه مسکونی، اخبار اثرگذار و در نهایت راهنمای تصمیم برای خریداران، فروشندگان، سرمایه‌گذاران، مالکان و مشاوران.

در خواندن این گزارش، باید توجه داشت که پرتراکنش بودن یک منطقه الزاماً به معنی بهترین بودن آن نیست. قیمت پایین‌تر الزاماً فرصت نیست. قیمت بالاتر



روش‌شناسی و محدودیت‌های خوانش داده‌ها

داده‌های این گزارش بر اساس معاملات ثبت‌شده در سیستم دایره اراضی و املاک دبی استخراج شده‌اند. در بازار دست اول، تاریخ ثبت معمولاً تاریخ صدور «عقود» است و ممکن است چندین هفته با زمان رزرواسیون یا تصمیم اولیه خرید فاصله داشته باشد. در بازار دست دوم، تاریخ ثبت معمولاً به زمان انتقال سند نزدیک‌تر است، اما آن هم می‌تواند چند هفته پس از امضای قرارداد خرید و فروش باشد. بنابراین، اعداد این گزارش باید به‌عنوان داده‌های ثبت‌شده خوانده شوند، نه الزاماً زمان دقیق شکل‌گیری تقاضا.

داده‌های معاملاتی این گزارش بر اساس قواعد پاکسازی مشخص آماده شده‌اند. در فرایند پاکسازی، ردیف‌هایی با مبلغ معامله کمتر از ۲۰۰,۰۰۰ درهم و قیمت هر فوت مربع کمتر از ۲۰۰ درهم از دامنه تحلیل حذف شده‌اند. در این گزارش، خانواده آپارتمان شامل آپارتمان و آپارتمان‌های سرویس‌شده یا هتلی است، مشروط بر اینکه در داده‌های مبنا در دامنه مسکونی قرار گرفته باشند. خانواده ویلا شامل ویلا و تاون‌هاوس‌های مسکونی است.

در سنجش قیمت‌ها، این گزارش از «میان» قیمت فروش و «میان» قیمت هر فوت مربع استفاده می‌کند، نه میانگین. دلیل اصلی این انتخاب آن است که بازار املاک دبی از نظر اندازه واحد، موقعیت، نوع پروژه، کیفیت دارایی و سطح قیمتی بسیار متنوع است. در چنین بازاری، چند معامله بسیار بزرگ، بسیار لوکس یا غیرمعمول می‌تواند میانگین را به‌طور قابل توجهی جابه‌جا کند و تصویری گمراه‌کننده از سطح عمومی بازار ارائه دهد.

میان، نقطه میانی معاملات را نشان می‌دهد؛ یعنی نیمی از معاملات بالاتر و نیمی پایین‌تر از آن قرار دارند. به همین دلیل، میان» معمولاً تصویر باثبات‌تر و قابل‌اتکاتری از قیمت مرجع بازار ارائه می‌دهد، به‌ویژه زمانی که هدف گزارش، تحلیل روند عمومی و مقایسه دوره‌ها باشد، نه سنجش اثر چند معامله استثنایی. با این حال، حتی میان» نیز باید با احتیاط خوانده شود؛ زیرا تغییر ترکیب معاملات، نوع پروژه‌ها، اندازه واحدها و جابه‌جایی مناطق فعال می‌تواند بر آن اثر بگذارد.

این گزارش صرفاً برای ارائه بینش تحلیلی و کمک به تصمیم‌سازی تهیه شده و توصیه مالی، حقوقی، مالیاتی یا سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود.

یادداشت نویسنده

برای من، ارزش یک گزارش بازار در این نیست که بازار را صرفاً «خوب» یا «بد» توصیف کند. ارزش واقعی گزارش زمانی است که بتواند به تصمیم بهتر کمک کند؛ تصمیمی که با هدف، شرایط، ظرفیت مالی، زمان‌بندی و منافع واقعی تصمیم‌گیرنده همخوانی داشته باشد.

بازار املاک دبی بازاری پویا، چندلایه و گاهی پُرصداست. در چنین بازاری، تیترها، رتبه‌بندی‌ها، قیمت‌های شاخص، پروژه‌های پرتبلیغ، شرایط پرداخت و روایت‌های عمومی می‌توانند توجه زیادی جلب کنند؛ اما تصمیم درست معمولاً در جزئیات شکل می‌گیرد. اینکه یک دارایی در کدام منطقه است، با چه قیمتی وارد می‌شود، چه سطحی از تقاضای واقعی دارد، تا چه اندازه نقدشونده است، چه هزینه‌هایی دارد، چه عرضه‌ای در اطراف آن در راه است، و با هدف خریدار یا مالک چه نسبتی دارد، همه در کیفیت تصمیم اثر می‌گذارند.

در هوملند، ما بازار را فقط از زاویه انجام معامله نمی‌بینیم. معامله مهم است، اما معامله نباید جایگزین تصمیم شود. مسیر

درست از فهم هدف شروع می‌شود، با غربال‌گزینیه‌ها و مقایسه ساختاریافته ادامه پیدا می‌کند، و اگر اقدام قابل دفاع باشد، به اجرای منظم و مسئولانه معامله می‌رسد. این گزارش با همین نگاه تهیه شده است. هدف آن این نیست که برای همه خوانندگان یک نسخه واحد ارائه کند. خریدار مصرفی، سرمایه‌گذار، فروشنده، مالک فعلی و مشاور حرفه‌ای، هرکدام باید داده‌ها را از زاویه تصمیم خود بخوانند. یک عدد ممکن است برای یک گروه نشانه فرصت باشد و برای گروه دیگر نشانه احتیاط. یک منطقه ممکن است از نظر حجم معامله فعال باشد، اما برای همه اهداف مناسب نباشد. یک پروژه ممکن است از نظر برند یا قیمت جلب توجه کند، اما همچنان نیازمند بررسی دقیق تناسب با هدف مشتری باشد.

امید من این است که این گزارش به خواننده کمک کند بازار را دقیق‌تر، آرام‌تر و مسئولانه‌تر ببیند؛ نه با هیجان بیش از حد، نه با بدبینی ساده، بلکه با پرسش‌های درست‌تر و مقایسه‌های قابل دفاع‌تر.

نویسنده: حامد قلیچ‌خانی



فصل دوم

جمع‌بندی اجرایی

بازار تعبیر شود. بازار دبی در نیمه اول ۲۰۲۶ تصویری یکدست ندارد: در برخی بخش‌ها تعداد معاملات کاهش یافته، در برخی بخش‌ها میانه قیمت هر فوت مربع رشد کرده، و در برخی بخش‌ها ترکیب معاملات یا ورود پروژه‌های خاص، تصویر قیمت را جابه‌جا کرده است.

بازار دست اول همچنان سهم اصلی ارزش معاملات را به خود اختصاص داده است. این بخش، به‌ویژه در آپارتمان‌ها، تحت تأثیر رونمایی پروژه‌ها، برنامه عرضه سازندگان، شرایط پرداخت و فاصله زمانی میان فروش اولیه و ثبت رسمی معامله قرار دارد. بنابراین، داده‌های ثبت‌شده بازار دست اول باید با توجه به زمان عرضه پروژه‌ها و زمان ثبت «عقود» خوانده شوند.

در نیمه اول سال ۲۰۲۶، در دامنه مورد بررسی این گزارش، یعنی معاملات فروش دست اول و دست دوم آپارتمان‌ها، ویلاها و دفاتر کار در دبی، بیش از ۸۴ هزار معامله با ارزشی بیش از ۲۴۱ میلیارد درهم ثبت شده است. این اعداد نشان می‌دهد بازار همچنان در سطح بالایی از فعالیت قرار دارد؛ اما در مقایسه با دوره‌های مبنای گزارش، از نظر تعداد و ارزش معاملات کاهش مشاهده می‌شود.

کاهش تعداد و ارزش معاملات نسبت به نیمه دوم سال ۲۰۲۵ و نیمه اول سال ۲۰۲۵، مهم‌ترین پیام کلان داده‌های معاملاتی این دوره است. با این حال، این کاهش نباید به‌صورت مستقیم به افت عمومی قیمت یا ضعف همه بخش‌های





بازار دست دوم، یا بازفروش، از نظر نقدشوندگی و قیمت‌های قابل مشاهده اهمیت ویژه دارد. در نیمه اول سال ۲۰۲۶، بازار دست دوم از نظر تعداد و ارزش معاملات نسبت به دوره‌های مقایسه‌ای کاهش نشان می‌دهد. با این حال، در برخی دسته‌ها میانه قیمت هر فوت مربع رشد کرده است. این ترکیب می‌تواند نشانه تمرکز معاملات بر دارایی‌های باکیفیت‌تر، محدودیت عرضه قابل معامله در برخی بخش‌ها، یا تغییر ترکیب معاملات باشد.

در بخش قیمت‌ها، تصویر بازار کاملاً یکدست نیست. در آپارتمان‌ها، میانه قیمت هر فوت مربع نسبت به نیمه اول سال ۲۰۲۵ رشد داشته، اما نسبت به نیمه دوم سال ۲۰۲۵ اندکی پایین‌تر بوده است. در ویلاها، رشد سالانه دیده می‌شود، اما کاهش دوره‌ای نسبت به نیمه دوم ۲۰۲۵ مشاهده می‌شود؛ موضوعی که می‌تواند از ترکیب معاملات و وزن بالاتر مناطق اقتصادی‌تر اثر گرفته باشد. در دفتر کار، رشد شدید میانه قیمت باید با احتیاط خوانده شود، زیرا بخشی از آن از ورود پروژه‌های خاص و گران‌تر به ترکیب معاملات ناشی شده است.

خبرهای نیمه اول سال ۲۰۲۶ نیز نشان می‌دهند بازار در خلأ حرکت نکرده است. رشد اقتصادی، پروژه‌های زیرساختی، تغییرات اقامتی، برنامه‌های سازندگان بزرگ و رکوردهای سال قبل از جذابیت ساختاری دبی حمایت می‌کنند. در مقابل، تنش‌های منطقه‌ای، تغییر جریان سفر، احتیاط برخی خریداران و حجم عرضه آینده باعث می‌شوند خوانش بازار نیازمند دقت بیشتری باشد.

جمع‌بندی اصلی این گزارش این است که بازار املاک دبی در نیمه اول سال ۲۰۲۶ نه با خوش‌بینی ساده قابل توصیف است و نه با بدبینی کلی. تصمیم درست در این بازار به تفکیک، مقایسه و تحلیل بستگی دارد. برای خریدار، فروشنده، سرمایه‌گذار یا مالک فعلی، پرسش اصلی این نیست که «بازار بالا رفته یا پایین آمده؟»؛ پرسش دقیق‌تر این است که کدام دارایی، در کدام منطقه، با چه قیمت، برای چه هدفی، در چه افق زمانی، و با چه سطحی از نقدشوندگی و ریسک اجرایی قابل دفاع است.

جغرافیای بازار نیز پیام مهمی دارد. مناطق پرتراکنش الزاماً بهترین مناطق برای خرید یا سرمایه‌گذاری نیستند. مناطق با رشد قیمت بالا نیز الزاماً برای همه اهداف مناسب نیستند. در مقابل، مناطق با قیمت پایین‌تر یا رشد کمتر نیز الزاماً فرصت محسوب نمی‌شوند. هر منطقه باید بر اساس هدف تصمیم، نوع دارایی، نقدشوندگی، اجاره‌پذیری، عرضه آینده، کیفیت پروژه و قیمت ورود بررسی شود.

نرخ اشغال، سهم وام و عرضه مسکونی، سه لایه مکمل در خواندن بازار هستند. نرخ اشغال می‌تواند به فهم کیفیت تقاضای مصرفی و اجاره‌ای کمک کند، اما به‌تنهایی معیار جذابیت سرمایه‌گذاری نیست. سهم وام در معاملات دست دوم نشان می‌دهد وام بانکی نقش مهمی دارد، اما بازار دبی کاملاً وابسته به تأمین مالی بانکی نیست. عرضه مسکونی نیز یکی از مهم‌ترین عوامل آینده بازار است، اما اثر آن به زمان تحویل، موقعیت، کیفیت پروژه، قیمت‌گذاری و توان جذب تقاضا بستگی دارد.



فصل سوم

نمای کلی معاملات در دامنه گزارش

این جدول نقطه شروع خواندن داده‌های معاملاتی گزارش است. جدول، تصویر عمومی از تعداد معاملات، ارزش معاملات، سهم بازار دست اول و وضعیت بازار دست دوم را در دامنه مورد بررسی نشان می‌دهد.

با این حال، عدد کل بازار فقط نمای اولیه است. برای تصمیم‌گیری، این اعداد باید در کنار قیمت‌ها، نوع دارایی، منطقه، نقدشوندگی، کیفیت گزینه و هدف تصمیم خوانده شوند.

جدول عملکرد کلان بازار در دامنه گزارش

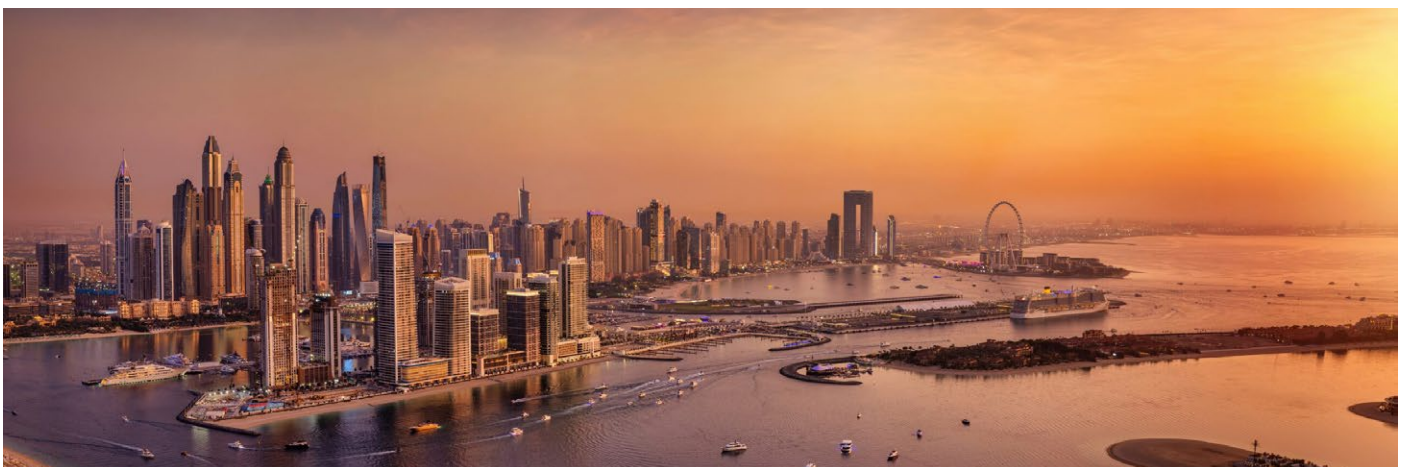
شاخص	نیمه اول ۲۰۲۶	نیمه اول ۲۰۲۵	نیمه دوم ۲۰۲۵	تغییر سالانه	تغییر دوره‌ای
تعداد کل معاملات	۸۴,۱۱۴	۹۶,۰۴۲	۱۱۳,۷۸۰	-۱۲.۴٪	-۲۶.۱٪
ارزش کل معاملات	۲۴۱.۴۴ میلیارد درهم	۲۷۴.۳۴ میلیارد درهم	۲۸۶.۳۶ میلیارد درهم	-۱۲.۰٪	-۱۵.۷٪
تعداد معاملات دست اول	۶۰,۳۵۷	۶۲,۶۹۱	۸۱,۷۶۹	-۳.۷٪	-۲۶.۲٪
ارزش معاملات دست اول	۱۶۸.۷۹ میلیارد درهم	۱۷۷.۵۴ میلیارد درهم	۱۹۲.۷۹ میلیارد درهم	-۴.۹٪	-۱۲.۵٪
تعداد معاملات دست دوم	۲۳,۷۵۷	۳۳,۳۵۱	۳۲,۰۱۱	-۲۸.۸٪	-۲۵.۸٪
ارزش معاملات دست دوم	۷۲.۶۵ میلیارد درهم	۹۶.۸۰ میلیارد درهم	۹۳.۵۷ میلیارد درهم	-۲۴.۹٪	-۲۲.۴٪
سهم تعداد معاملات دست اول	۷۱.۸٪	۶۵.۳٪	۷۱.۹٪	۹.۹٪	-۰.۲٪
سهم ارزش معاملات دست اول	۶۹.۹٪	۶۴.۷٪	۶۷.۳٪	۸.۰٪	۳.۸٪

دست اول در یک بازه زمانی مشخص، الزاماً تصویر هم‌زمانی از وضعیت تقاضا در همان بازه نمی‌دهد. این داده‌ها باید در کنار زمان رونمایی و عرضه پروژه‌ها و فاصله میان فروش اولیه و ثبت رسمی خوانده شوند.

در بازار دست دوم، تاریخ ثبت معامله معمولاً به زمان انتقال سند نزدیک‌تر است. با این حال، این بخش نیز فاصله زمانی خود را دارد؛ معاملات نقدی معمولاً سریع‌تر به انتقال سند می‌رسند و معاملات دارای وام، به دلیل ارزیابی، تسویه یا انتقال وام و مراحل بانکی، می‌توانند چند هفته بیشتر زمان ببرند. بنابراین، داده‌های ثبت‌شده در بازار دست دوم نیز باید به‌عنوان تراکنش‌های تکمیل‌شده خوانده شوند، نه الزاماً تصمیم‌های خرید و فروش همان روز یا همان هفته.

یادداشت: این جدول فقط دامنه تحلیلی گزارش را پوشش می‌دهد و با کل تراکنش‌های ثبت‌شده در دایره اراضی و املاک دبی قابل مقایسه مستقیم نیست. برداشت اصلی از جدول این است که در دامنه مورد بررسی گزارش، نیمه اول سال ۲۰۲۶ نسبت به هر دو مبنای مقایسه‌ای، از نظر تعداد و ارزش معاملات کاهش نشان می‌دهد. با این حال، این اعداد باید با توجه به ماهیت ثبت معاملات در دایره اراضی و املاک دبی خوانده شوند.

در بازار دست اول، تاریخ ثبت معامله معمولاً تاریخ ثبت «عقود» است؛ تاریخی که ممکن است چند هفته یا حتی چند ماه بعد از رزرواسیون اولیه، تکمیل پرداخت‌های اولیه و امضای قرارداد خرید با سازنده باشد. بنابراین، بالا یا پایین بودن حجم معاملات ثبت‌شده





فصل چهارم

قیمت‌ها

قیمت‌ها در این گزارش بر اساس میانه قیمت فروش و میانه قیمت هر فوت مربع بررسی می‌شوند. استفاده از میانه به جای میانگین کمک می‌کند اثر معاملات بسیار بزرگ یا غیرمعمول بر تصویر عمومی بازار کمتر شود.

با این حال، حتی میانه نیز باید با احتیاط

خوانده شود. تغییر ترکیب معاملات، جابه‌جایی وزن مناطق فعال، ورود پروژه‌های خاص، تفاوت اندازه واحدها و کیفیت دارایی‌ها می‌تواند بر میانه قیمت اثر بگذارد. بنابراین، قیمت‌های این فصل باید به‌عنوان نقطه شروع تحلیل خوانده شوند، نه حکم قطعی درباره همه دارایی‌های یک دسته.

جدول میانه قیمت‌ها

دسته	شاخص	نیمه اول ۲۰۲۶	نیمه اول ۲۰۲۵	نیمه دوم ۲۰۲۵	تغییر سالانه	تغییر دوره‌ای
آپارتمان‌ها	میان‌ه قیمت هر فوت مربع (درهم)	۱,۷۳۶	۱,۶۹۴	۱,۷۵۸	۲.۵٪	-۱.۲٪
آپارتمان‌ها	میان‌ه مبلغ معامله (میلیون درهم)	۱.۳۰	۱.۳۰	۱.۲۹	۰.۰٪	۰.۶٪
ویلاها	میان‌ه قیمت هر فوت مربع (درهم)	۱,۴۲۶	۱,۲۷۴	۱,۴۸۱	۱۲.۰٪	-۳.۷٪
ویلاها	میان‌ه مبلغ معامله (میلیون درهم)	۴.۰۵	۳.۳۹	۴.۱۲	۱۹.۵٪	-۱.۸٪
دفتر کار	میان‌ه قیمت هر فوت مربع (درهم)	۳,۲۷۹	۱,۵۸۵	۱,۸۱۵	۱۰۶.۸٪	۸۰.۷٪
دفتر کار	میان‌ه مبلغ معامله (میلیون درهم)	۲.۷۵	۱.۶۵	۱.۸۹	۶۶.۷٪	۴۵.۵٪

جدول میان‌ه‌های قیمت نشان می‌دهد که تصویر قیمت در گروه‌های اصلی دارایی یک‌دست نیست. در آپارتمان‌ها، مقایسه سالانه و دوره‌ای دو پیام متفاوت می‌دهد: میان‌ه قیمت هر فوت مربع نسبت به نیمه اول سال ۲۰۲۵ رشد داشته، اما نسبت به

نیمه دوم سال ۲۰۲۵ اندکی پایین‌تر بوده است. بنابراین، بازار آپارتمان را نمی‌توان فقط با یک روایت صعودی یا نزولی توضیح داد. در ادامه گزارش، مناطق و پروژه‌هایی که بیشترین رشد یا افت قیمت را داشته‌اند، جداگانه بررسی شده‌اند.

در ویلاها، میانه قیمت هر فوت مربع نسبت به نیمه اول سال ۲۰۲۵ رشد قابل توجهی نشان می‌دهد، اما نسبت به نیمه دوم سال ۲۰۲۵ کاهش دارد. این تفاوت بیش از آنکه الزاماً نشانه کاهش عمومی قیمت ویلاها باشد، می‌تواند از ترکیب معاملات و جابه‌جایی وزن معاملات میان مناطق مختلف اثر گرفته باشد. در نیمه اول سال ۲۰۲۶، حجم قابل توجهی از معاملات ویلایی در برخی مناطق اقتصادی‌تر ثبت شده است. برای نمونه، ثبت بیش از ۳,۳۰۰ معامله در داماک آیلند، با مجموع ارزشی بیش از ۱۱ میلیارد درهم و میانه قیمت ۱,۲۷۸ درهم بر فوت مربع، یکی از عوامل اثرگذار بر کاهش ۱.۸ درصدی میانه قیمت ویلا نسبت به نیمه دوم سال ۲۰۲۵ است.

بنابراین، کاهش دوره‌ای میانه قیمت ویلا نباید به‌صورت مستقیم به کاهش عمومی ارزش همه املاک ویلایی دبی تعبیر شود. برای قیمت‌گذاری یا تصمیم خرید ویلا، مقایسه منطقه‌ای و پروژه‌ای از عدد کلی دسته ویلا مهم‌تر است. در ادامه گزارش، مناطق ویلایی که بیشترین رشد یا افت قیمت را داشته‌اند، جداگانه بررسی شده‌اند.

در دفتر کار، رشد میانه قیمت باید با احتیاط بیشتری خوانده شود. در نیمه اول سال ۲۰۲۶، بخشی از معاملات ثبت‌شده دفتر کار مربوط به پروژه‌های اداری لوکس یا خاص بوده است؛ از جمله Lumena Alta by Omniyat با میانه ۶,۱۸۴ درهم بر فوت مربع، Lumena by Omniyat با میانه ۵,۸۰۶ درهم بر فوت مربع، AHS Tower با میانه ۴,۷۷۲ درهم بر فوت مربع، HQ by Rove با میانه ۴,۶۸۵ درهم بر فوت مربع، و Shahrukhz by Danube با میانه ۴,۱۰۳ درهم بر فوت مربع.

بنابراین، نرخ بالای تغییر سالانه در میانه قیمت معاملات دفتر کار، تا حد قابل توجهی از ترکیب معاملات و ورود این پروژه‌های خاص اثر گرفته است. رشد حدود ۱۰۷ درصدی میانه قیمت دفتر کار نسبت به دوره مشابه سال قبل، نباید به‌صورت مستقیم به همه پروژه‌های اداری دبی تعمیم داده شود و به معنی افزایش مشابه قیمت در کل بازار دفتر کار نیست. برای تصمیم عملی در این بخش، تحلیل پروژه‌محور و مقایسه با معاملات مشابه اهمیت بیشتری دارد.



فصل پنجم

بازار دست اول

بازار دست اول در دبی همچنان یکی از بخش‌های تعیین‌کننده بازار است. در نیمه اول سال ۲۰۲۶، این بخش سهم اصلی ارزش معاملات را حفظ کرده؛ اما خواندن آن فقط با تعداد معامله یا ارزش فروش کافی نیست. در بازار دست اول، کیفیت پروژه، قیمت ورود، زمان تحویل، شرایط پرداخت، سابقه سازنده، رقابت منطقه‌ای و قدرت جذب واقعی تقاضا نقش تعیین‌کننده دارند.

این بخش باید هم از زاویه فعالیت سازندگان خوانده شود و هم از زاویه ملاحظات خریدار. سهم بالای بازار دست اول می‌تواند نشانه نقش مهم پروژه‌های جدید در بازار باشد، اما به‌تنهایی کیفیت سرمایه‌گذاری یا مناسب بودن ورود به هر پروژه را ثابت نمی‌کند.

در تفسیر داده‌های بازار دست اول، باید به فاصله زمانی میان خرید اولیه و ثبت رسمی معامله توجه کرد. در اغلب خریدهای دست اول، مستقیم از سازنده، خریدار ابتدا مبلغی به‌عنوان رزرواسیون پرداخت می‌کند، سپس طی چند روز یا

چند هفته پرداخت اولیه و امضای قرارداد انجام می‌شود، و پس از آن ثبت رسمی معامله و صدور «عقود» در دایره اراضی و املاک دبی معمولاً با چند هفته فاصله زمانی انجام می‌شود.

بنابراین، معاملات ثبت‌شده دست اول، بازتاب تصمیم‌های خرید همان روزها یا همان هفته‌ها نیستند؛ بلکه نتیجه فروش‌هایی هستند که در هفته‌ها یا ماه‌های قبل شکل گرفته‌اند. به همین دلیل، گزارش‌های مربوط به بازار دست اول باید همراه با نام پروژه‌ها، تاریخ رونمایی، زمان عرضه برای فروش، و فاصله میان فروش اولیه و ثبت رسمی خوانده شود.

از آنجا که خریداران بین‌المللی معمولاً سهم قابل توجهی در بازار دست اول دبی دارند، این نکته به‌ویژه در دوره‌هایی اهمیت دارد که جریان ورود سرمایه‌گذاران به بازار املاک دبی یا فضای روانی خریداران بین‌المللی تغییر می‌کند؛ مشابه بخشی از آنچه در فصل دوم سال ۲۰۲۶، در پی تنش‌های منطقه‌ای، در جریان سفر، بازدید و تصمیم‌گیری برخی خریداران قابل مشاهده بود.

جدول عملکرد معاملات دست اول

دسته	شاخص	نیمه اول ۲۰۲۶	نیمه اول ۲۰۲۵	نیمه دوم ۲۰۲۵	تغییر سالانه	تغییر دوره‌ای
آپارتمان‌ها	تعداد معاملات	۵۰,۵۸۵	۴۸,۹۶۹	۷۲,۷۷۲	۳.۳٪	-۳۰.۵٪
آپارتمان‌ها	ارزش معاملات	۹۷.۶۷ میلیارد درهم	۹۷.۲۹ میلیارد درهم	۱۴۰.۶۴ میلیارد درهم	۰.۴٪	-۳۰.۶٪
آپارتمان‌ها	میان‌ه قیمت هر فوت مربع (درهم)	۱,۷۶۱	۱,۷۷۱	۱,۸۲۱	-۰.۵٪	-۳.۳٪
ویلاها	تعداد معاملات	۸,۱۱۲	۱۳,۱۵۷	۷,۷۰۹	-۳۸.۳٪	۵.۲٪
ویلاها	ارزش معاملات	۵۷.۷۹ میلیارد درهم	۷۸.۲۷ میلیارد درهم	۴۷.۸۵ میلیارد درهم	-۲۶.۲٪	۲۰.۸٪
ویلاها	میان‌ه قیمت هر فوت مربع (درهم)	۱,۳۸۵	۱,۲۵۲	۱,۵۴۵	۱۰.۶٪	-۱۰.۴٪
دفتر کار	تعداد معاملات	۱,۶۰۴	۳۹۳	۱,۱۷۱	۳۰۸.۱٪	۳۷.۰٪
دفتر کار	ارزش معاملات	۱۲.۸۲ میلیارد درهم	۱.۵۶ میلیارد درهم	۳.۶۳ میلیارد درهم	۷۲۰.۶٪	۲۵۳.۵٪
دفتر کار	میان‌ه قیمت هر فوت مربع (درهم)	۳,۹۴۴	۱,۷۲۵	۱,۹۹۹	۱۲۸.۶٪	۹۷.۳٪

یادداشت: این جدول فقط معاملات فروش دست اول آپارتمان‌ها، ویلاها و دفاتر کار را پوشش می‌دهد.

بر اساس جدول عملکرد بازار دست اول، تصویر بازار در دسته‌های مختلف یکسان نیست. در آپارتمان‌های دست اول، تعداد معاملات نسبت به نیمه اول سال ۲۰۲۵

رشد داشته، اما نسبت به نیمه دوم سال ۲۰۲۵ کاهش نشان می‌دهد. این تفاوت، اهمیت مقایسه هم‌زمان سالانه و دوره‌ای را افزایش می‌دهد؛ زیرا هرکدام بخشی متفاوت از تصویر بازار را نشان می‌دهند. با این حال، در تفسیر این جدول باید به ماهیت ثبت معاملات دست اول توجه کرد.

بخشی از معاملات ثبت‌شده در نیمه اول سال ۲۰۲۶ می‌تواند مربوط به فروش‌هایی باشد که در هفته‌ها یا ماه‌های قبل شکل گرفته‌اند. بنابراین، تغییرات ثبت‌شده در این جدول باید در کنار زمان رونمایی پروژه‌ها، حجم عرضه سازندگان، شرایط پرداخت، قیمت ورود و فاصله میان فروش اولیه و ثبت رسمی خوانده شود.

در ویلاهای دست اول، تغییرات بیش از آنکه فقط با عدد کلی قابل توضیح باشد، به ترکیب عرضه، مناطق فعال، زمان‌بندی رونمایی پروژه‌ها و ویژگی‌های هر پروژه وابسته است. به همین دلیل، افت یا رشد در این بخش نباید به صورت مستقیم به کل بازار ویلا تعمیم داده شود.

در دفتر کار دست اول، رشد بالای تعداد، ارزش معامله یا میانگین قیمت هر فوت مربع باید با احتیاط خوانده شود. بازار دفتر کار از نظر تعداد نمونه، نوع پروژه، موقعیت تجاری، کیفیت ساختمان و قابلیت اجاره‌پذیری با بازار مسکونی تفاوت دارد.

ورود پروژه‌های خاص یا لوکس می‌تواند میانگین قیمت و ارزش معاملات این بخش را به طور محسوس جابه‌جا کند. برای تصمیم عملی، تحلیل پروژه‌محور از عدد کلی دسته دفتر کار مهم‌تر است.



سازندگان برتر بازار دست اول

رتبه‌بندی سازندگان در این جدول بر اساس ارزش فروش ثبت‌شده در بازار دست اول است. این رتبه‌بندی نشان‌دهنده حجم فعالیت و ارزش فروش ثبت‌شده هر سازنده در دوره گزارش است، نه الزاماً کیفیت ساخت، مناسب بودن قیمت ورود، یا جذابیت سرمایه‌گذاری در همه

پروژه‌های آن سازنده. در این جدول، تعداد معاملات ثبت‌شده هر یک از سازندگان برتر در سیستم دایره اراضی و املاک دبی طی نیمه اول سال ۲۰۲۶ نیز ذکر شده است. برای تفسیر درست جدول، باید توجه داشت که معاملات ثبت‌شده بازار دست اول می‌توانند با فاصله زمانی نسبت به فروش اولیه وارد سیستم رسمی شده باشند.

جدول سازندگان برتر بازار دست اول

رتبه	سازنده	تعداد معاملات	ارزش فروش دست اول (میلیارد درهم)	میانگین قیمت هر فوت مربع (درهم)
۱	اعمار	۵,۳۴۱	۲۹,۳۷	۲,۱۴۶
۲	داماک	۵,۷۴۰	۱۵,۷۹	۱,۳۶۸
۳	اومنیات	۶۲۷	۸,۱۶	۳,۵۳۳
۴	مراس	۱,۰۶۸	۷,۸۲	۳,۰۱۹
۵	H&H	۲۷۶	۷,۸۰	۳,۲۷۷
۶	بن‌غاطی	۴,۸۳۱	۷,۱۶	۲,۰۴۴
۷	الینگتون	۲,۳۸۶	6.97	۲,۴۹۸
۸	نخیل	۹۶۱	6.33	۱,۲۹۹
۹	عزیزی	۶,۱۹۷	5.42	۱,۷۰۴
۱۰	بیاند	۸۵۷	5.14	۳,۲۹۳

بازار، سابقه تحویل یا اعتماد نسبی خریداران باشد، اما جایگزین تحلیل پروژه نیست. در بازار دست اول، هر پروژه باید جداگانه از نظر قیمت ورود، موقعیت، برنامه پرداخت، کیفیت طراحی، زمان تحویل، امکانات، رقابت منطقه‌ای، سابقه تحویل سازنده و امکان اجاره یا فروش مجدد بررسی شود.

این جدول برای فهم تمرکز ارزش فروش در بازار دست اول مفید است. سازندگانی که در رتبه‌های بالاتر قرار دارند، سهم بیشتری از ارزش فروش ثبت‌شده این دوره داشته‌اند؛ اما تصمیم خرید نباید فقط بر اساس نام سازنده انجام شود. نام سازنده می‌تواند نشانه‌ای از شناخت



جدول ده منطقه با بیشترین تعداد معاملات دست اول آپارتمان‌ها

رتبه	منطقه	تعداد معاملات	پروژه‌های برتر بر اساس تعداد معاملات
۱	Azizi Venice	۳,۷۵۴	Azizi Venice 14 G, 14 A, 14 F, 11, 14 E
۲	Dubailand Residence Complex	۳,۵۶۹	Samana Boulevard Heights, Le Blanc Residence, Vista by Vision, Cybele, Weybridge Gardens 4 (Kensington Gardens)
۳	Jumeirah Village Circle	۳,۲۰۴	Serenz Tower A, Stax Tower, Pearl House 4, 368 Park Lane, 311 Boulevard
۴	Dubai Islands	۲,۹۹۴	Hado by Beyond, The Meriva Collection, Ellington Sands
۵	Majan	۲,۸۰۹	Binghatti Vintage, Binghatti Skyflame, Paradise View 2, Samana Barari Heights
۶	Dubai South Residential District	۱,۹۵۳	Avenew 888 Loom, Windsor House Buildings
۷	Jumeirah Village Triangle	۱,۴۰۷	Interstellar Tower, SOL Levante, Voxa Residences, Binghatti Luxuria, Elaris Sky
۸	Dubai Creek Harbour	۱,۴۰۳	Creek Bay, Creek Haven, Lyvia by Palace - Green Gate
۹	Meydan City	۱,۳۵۴	Mercedes Benz Places by Binghatti
۱۰	Business Bay	۱,۲۹۶	Avarra - Business Bay Palace Residences, Downtown Residences, Al Habtoor Tower, Sobha Skyparks, Bayz 102 By Danube

جدول ده منطقه با بیشترین تعداد معاملات دست اول ویلاها

رتبه	منطقه	تعداد معاملات	پروژه‌های برتر بر اساس تعداد معاملات
۱	Damac Island City	۳,۳۲۶	Bahamas 2, Cuba, Bahamas 1, Bermuda, Tahiti 2
۲	The Heights	۸۹۸	Salva, Serro 2, Serro 1
۳	Jebel Ali Village	۵۷۳	Lunaya by Zaya, Jebel Ali Village Townhouses Phase 3
۴	The Oasis	۵۳۴	Mareva 2, Mareva 1, Palmiera Collective, Lavita, Ostra Palace
۵	Dubai Investment Park Second	۳۷۴	Equiterra 1, Grand Polo Club and Resort - Equestra, Equiterra 2, Damac Riverside Olive, Grand Polo Club and Resort - Chevalia Estate 2
۶	Dubai Investment Park First	۳۲۹	Verdana Townhouses
۷	Jumeirah Golf Estates	۲۷۸	The Next Chapter Ashwood, Pinewood Village, Cedarwood Estates, Jouri Hills, Terra Golf Collection
۸	Nad Al Shiba First	۲۱۵	Nad Al Sheba Gardens 11, 8, 9, 10, 7
۹	Commercial District	۱۸۷	Hayat 1 - Dubai South, Hayat 4 - Dubai South, Hayat 5 - Dubai South, Hayat 2 - Dubai South, Hayat 3 - Dubai South
۱۰	The Valley	۱۷۰	The Valley Ovelle, The Valley Vindera, Sobha Elwood, The Valley Avelia, The Valley Elva



فصل ششم

بازار دست دوم و نقشه‌های مرجع بازار

بازار دست دوم برای ارزیابی نقدشوندگی، قیمت‌های قابل مشاهده، رفتار واقعی خریداران و فروشندگان، و امکان خروج از سرمایه‌گذاری اهمیت ویژه دارد. برخلاف بازار دست اول که بخشی از آن تحت تأثیر رونمایی پروژه‌ها، برنامه عرضه و شرایط پرداخت سازندگان است، بازار دست دوم نشان می‌دهد دارایی‌های موجود با چه قیمتی و در چه سطحی از تقاضا معامله می‌شوند.

در نیمه اول سال ۲۰۲۶، بازار دست دوم

از نظر تعداد و ارزش معاملات نسبت به دوره‌های مقایسه‌ای کاهش نشان می‌دهد. با این حال، در برخی دسته‌ها میانه قیمت هر فوت مربع رشد کرده است. این ترکیب می‌تواند از تغییر ترکیب معاملات، تمرکز معاملات بر دارایی‌های باکیفیت‌تر، یا محدودیت عرضه قابل معامله در بعضی بخش‌ها اثر گرفته باشد؛ بنابراین افت حجم معاملات را نباید به‌صورت مستقیم به افت قیمت همه دارایی‌ها تعمیم داد.



جدول عملکرد بازار دست دوم

دسته	شاخص	نیمه اول ۲۰۲۶	نیمه اول ۲۰۲۵	نیمه دوم ۲۰۲۵	تغییر سالانه	تغییر دوره‌ای
آپارتمان‌ها	تعداد معاملات	۱۷,۸۷۱	۲۴,۵۹۹	۲۳,۷۱۷	-۲۷.۴٪	-۲۴.۶٪
آپارتمان‌ها	ارزش معاملات	۳۶.۲۷ میلیارد درهم	۴۸.۵۳ میلیارد درهم	۴۵.۸۳ میلیارد درهم	-۲۵.۳٪	-۲۰.۹٪
آپارتمان‌ها	میانگین قیمت هر فوت مربع (درهم)	۱,۶۱۶	۱,۵۱۶	۱,۵۳۸	۶.۶٪	۵.۱٪
ویلاها	تعداد معاملات	۴,۸۵۸	۷,۱۵۴	۶,۶۷۷	-۳۲.۱٪	-۲۷.۲٪
ویلاها	ارزش معاملات	۳۳.۰۶ میلیارد درهم	۴۴.۰۱ میلیارد درهم	۴۳.۰۱ میلیارد درهم	-۲۴.۹٪	-۲۳.۱٪
ویلاها	میانگین قیمت هر فوت مربع (درهم)	۱,۴۸۶	۱,۳۵۶	۱,۴۵۱	۹.۶٪	۲.۴٪
دفتر کار	تعداد معاملات	۹۶۳	۱,۴۶۸	۱,۵۲۱	-۳۴.۴٪	-۳۶.۷٪
دفتر کار	ارزش معاملات	۲.۹۹ میلیارد درهم	۳.۷۷ میلیارد درهم	۴.۲۳ میلیارد درهم	-۲۰.۷٪	-۲۹.۳٪
دفتر کار	میانگین قیمت هر فوت مربع (درهم)	۱,۸۷۱	۱,۵۱۵	۱,۶۴۶	۲۳.۵٪	۱۳.۷٪



بازار را نمی‌توان فقط با عدد کل معاملات توضیح داد. ممکن است معاملات کمتر، اما در دارایی‌های بهتر، مناطق قوی‌تر یا واحدهای باکیفیت‌تر انجام شده باشند. بنابراین، برای فروش‌شده، قیمت‌گذاری بیش از حد می‌تواند زمان فروش را افزایش دهد؛ و برای خریدار، کاهش تعداد معاملات فقط زمانی به فرصت تبدیل می‌شود که دارایی از نظر قیمت، کیفیت، اجاره‌پذیری و نقدشوندگی قابل دفاع باشد.

در دفتر کار دست دوم، رشد میانه قیمت هر فوت مربع باید با احتیاط بیشتری خوانده شود. تحلیل ساختمان‌محور در این بخش از عدد کلی بازار مهم‌تر است.

یادداشت: این جدول فقط معاملات فروش دست دوم آپارتمان‌ها، ویلاها و دفاتر کار را پوشش می‌دهد.

برداشت اصلی از جدول بازار دست دوم این است که نقدشوندگی در نیمه اول سال ۲۰۲۶ باید با دقت بیشتری بررسی شود. کاهش تعداد معاملات در آپارتمان، ویلا و دفتر کار نشان می‌دهد که تصمیم‌های فروش، خرید و خروج از سرمایه‌گذاری در این دوره نیازمند قیمت‌گذاری دقیق‌تر، مقایسه جدی‌تر و توجه بیشتر به کیفیت دارایی بوده‌اند.

در آپارتمان‌ها و ویلاهای بازار دست دوم، رشد میانه قیمت هر فوت مربع در کنار کاهش تعداد معاملات نشان می‌دهد که

قابل فروش، شناخته‌شدن منطقه، شرایط پرداخت، یا تقاضای واقعی ناشی شود. برای تصمیم خرید یا فروش، رتبه معاملاتی منطقه باید با چند پرسش تکمیل شود: آیا تقاضا پایدار است یا عرضه زیاد باعث افزایش معاملات شده؟ آیا قیمت با کیفیت دارایی همخوانی دارد؟ آیا بازار اجاره از قیمت خرید حمایت می‌کند؟ و آیا خروج از سرمایه‌گذاری در آینده قابل دفاع است؟

مناطق پرتراکنش بازار دست اول و بازار دست دوم

جدول مناطق پرتراکنش نشان می‌دهند که فعالیت معاملاتی در کدام مناطق متمرکز بوده است. این جدول برای فهم حجم فعالیت بازار مفیدند، اما نباید به‌عنوان فهرست بهترین مناطق برای خرید یا سرمایه‌گذاری خوانده شوند. تعداد بالای معاملات می‌تواند از حجم عرضه، قیمت قابل دسترس‌تر، موجودی

جدول ده منطقه با بیشترین تعداد معاملات دست دوم آپارتمان‌ها

رتبه	منطقه	تعداد معاملات	پروژه‌های برتر بر اساس تعداد معاملات
۱	Jumeirah Village Circle	۱,۷۸۴	Binghatti Phoenix, Binghatti Apex, Binghatti Azure, Binghatti Royale JVC, Binghatti Onyx
۲	Business Bay	۱,۴۹۴	Peninsula Three, Peninsula Four, Aykon City, The Edge
۳	Downtown Dubai	۹۰۸	Burj Khalifa, St. Regis Residences, The Address Downtown Hotel, Burj Crown
۴	Dubai Marina	۸۵۵	Ciel Vignette Collection, Princess Tower, Studio One, Cayan Tower, Torch Tower
۵	Dubai Creek Harbour	۷۴۸	Creek Beach Moor 4, Palace Residences North, The Grand by Emaar, Creek Palace, Creek Rise
۶	Arjan	۷۰۰	Skyz by Danube, Marquis Galleria, Miraclz Tower by Danube, Miracle Residence, Elevate by Prescott
۷	Dubai Hills Estate	۵۹۶	Lime Gardens, Greenside Residence, Hills Park, Ellington House II, Elvira
۸	International City	۵۷۵	CBD 32 Classic Apartment, CBD 15 HDS Sunstar 2, Petalz By Danube - 2, Lawnz Residence Block 4, Souk Al Warsan Townhouses C
۹	Jumeirah Lake Towers	۵۵۰	Seven City JLT, Upper House East, Jumeirah Bay Towers X1, Concorde Tower, Laguna Tower
۱۰	Dubai Sports City	۵۳۷	The First Collection Dubai Sports City, Giovanni Boutique Suites, Sportz By Danube 1, Amal Tower, Vista by Prestige One

جدول ده منطقه با بیشترین تعداد معاملات دست دوم ویلاها

رتبه	منطقه	تعداد معاملات	پروژه‌های برتر بر اساس تعداد معاملات
۱	Damac Hills 2	۵۲۱	Akoya Selfie - Hawthorn, Janusia, Vardon, Camelia at Damac Hills 2, Pacifica
۲	Damac Lagoons	۴۶۵	Portofino, Santorini 1, Costa Brava 1, Costa Brava 2, Malta 1
۳	The Valley	۲۹۹	The Valley Nara, Orania, Talia, Venera, Rivana
۴	Mudon	۲۱۷	Al Ranim 3, Al Ranim 4, Al Ranim 7, Al Ranim 2, Al Ranim 6
۵	Arabian Ranches Phase 3	۱۹۷	Anya 1, June Villas 1, Bliss Townhouses I, Caya Villas, May
۶	The Springs	۱۶۷	The Springs 11, 14, 15, 3, 9
۷	Dubai Hills Estate	۱۵۹	Maple Townhouses and Sidra Villas
۸	Tilal Al Ghaf	۱۵۱	Aura Gardens, Elan, Alaya, Harmony 2, Amara
۹	Emaar South	۱۴۶	Parkside 1 - Expo Golf Villas 1, Parkside 3 - Expo Golf Villas 3, Parkside 2 - Expo Golf Villas 2, Greenview 2 at Expo Golf Villas Phase 5, Greenview 3 at Expo Golf Villas Phase 6
۱۰	Damac Hills	۱۴۱	Park Residences Villas 1, Silver Springs 3, Park Residences Villas 4, Silver Springs, BelAir at the Trump Estates

نهایی باید بر اساس پروژه مشخص، قیمت، کیفیت دارایی، نقدشوندگی، اجاره‌پذیری، هزینه نگهداری و هدف خریدار یا سرمایه‌گذار گرفته شود.

این جداول باید به‌عنوان نقشه تمرکز فعالیت خوانده شوند، نه نتیجه نهایی تصمیم. منطقه پرتراکنش می‌تواند برای بررسی بیشتر مهم باشد، اما تصمیم

پروژه‌ها و مناطق با میانه قیمت بالا یا پایین در بازار دست دوم

جداول میانه قیمت در بازار دست دوم، نقاط مرجع مهمی برای مقایسه قیمت هستند. این جداول نشان می‌دهند که در میان معاملات ثبت‌شده، کدام پروژه‌ها یا مناطق میانه قیمت بالاتر یا پایین‌تری داشته‌اند. با این حال، این اعداد باید با دقت خوانده شوند؛ زیرا میانه قیمت

می‌تواند تحت تأثیر نوع واحد، منظره، کیفیت ساختمان، طبقه، متراژ، وضعیت بازسازی، امکانات، و تعداد نمونه قرار گیرد. در ردیف‌هایی که تعداد معاملات کم است، میانه قیمت بیشتر باید به‌عنوان نشانه اولیه خوانده شود، نه معیار قطعی بازار. هرچه تعداد معاملات کمتر باشد، اثر یک یا چند معامله خاص بر میانه قیمت بیشتر می‌شود.

جدول ده پروژه آپارتمانی با بالاترین میانه قیمت هر فوت مربع در بازار دست دوم

رتبه	پروژه	تعداد معاملات	میانه قیمت هر فوت مربع (درهم)	میانه مبلغ معامله (میلیون درهم)
۱	The Royal Atlantis Residences	۹	۸,۴۴۲	۳۳/۵
۲	Six Senses Residences The Palm	۶	۷,۴۰۱	۱۹/۳۵
۳	Four Seasons Private Residences DIFC	۹	۶,۸۰۹	۲۵/۰۹
۴	One Zaabeel Tower	۵	۶,۳۱۱	۹/۵۰
۵	Eden House The Canal	۸	۵,۸۵۶	۱۰/۹۵
۶	Ciel Vignette Collection	۲۵	۵,۷۲۶	۱/۴۳
۷	Bluewaters Residences	۴۹	۵,۳۴۶	۸/۹۰
۸	Bayview Towers	۱۹	۵,۰۴۰	۴/۱۷
۹	The Address Downtown Hotel	۳۷	۴,۷۳۲	۳/۷۷
۱۰	The One Hotel	۱۴	۴,۵۷۸	۱/۵۰

جدول ده منطقه آپارتمانی با پایین‌ترین میانه قیمت هر فوت مربع در بازار دست دوم

رتبه	منطقه	تعداد معاملات	میانۀ قیمت هر فوت مربع	میانۀ مبلغ معامله
۱	International City	۵۷۵	۶۶۴	۴۳۵,۰۰۰
۲	Dubai Waterfront	۸	۷۶۸	۶۸۷,۵۰۰
۳	Dubai Investment Park Second	۶۰	۷۷۳	۹۴۰,۰۰۰
۴	Liwan	۱۹۲	۷۹۴	۶۳۸,۷۶۸
۵	Discovery Gardens	۱۸۳	۸۹۷	۷۳۰,۰۰۰
۶	Green Community Motor City	۲۳	۹۰۰	۱,۱۱۵,۴۴۵
۷	Al Quoz Fourth	۵۵	۹۴۱	۸۹۵,۰۰۰
۸	Dubailand Residence Complex	۳۹۱	۹۴۶	۶۹۶,۰۸۲
۹	Remraam	۱۲۳	۹۶۶	۸۰۰,۰۰۰
۱۰	Dubai Silicon Oasis	۴۰۹	۹۶۹	۷۰۴,۰۰۰



جدول مناطق ویلایی با بالاترین میان‌ه قیمت هر فوت مربع در بازار دست دوم

رتبه	منطقه	تعداد معاملات	میان‌ه قیمت هر فوت مربع (درهم)	میان‌ه مبلغ معامله (میلیون درهم)
۱	Palm Jumeirah	۳۵	۷,۲۹۸	۴۹,۵
۲	Jumeirah Bay Island	۷	۵,۹۴۳	۲۴
۳	Sobha Hartland	۷	۵,۱۲۸	۲۴,۷۵
۴	Jumeirah Islands	۳۴	۴,۶۱۵	۲۶
۵	Emirates Hills	۱۱	۴,۳۱۶	۶۰
۶	The Meadows	۴۸	۳,۲۹۱	۱۳
۷	The Lakes	۲۴	۲,۷۸۶	۷,۸۵
۸	Palm Jebel Ali	۳۰	۲,۶۴۰	۲۱,۷۶
۹	Dubai Hills Estate	۱۵۹	۲,۵۸۸	۱۰
۱۰	District One	۷۶	۲,۵۳۵	۱۵



جدول ده منطقه ویلایی با پایین‌ترین میانه قیمت هر فوت مربع در بازار دست دوم

رتبه	منطقه	تعداد معاملات	میانۀ قیمت هر فوت مربع (درهم)	میانۀ مبلغ معامله (میلیون درهم)
۱	Dubai Investment Park First	۶	۶۶۲	۱/۱۵
۲	Dubai Industrial City	۱۰	۸۴۳	۱/۴
۳	Damac Hills ۲	۵۲۱	۸۴۵	۱/۷۳
۴	Al Quoz Fourth	۶	۱,۰۲۷	۴/۱۹
۵	Jumeirah Village Circle	۸۳	۱,۰۳۷	۳
۶	International City	۲۰	۱,۰۴۳	۲/۱۰
۷	Green Community East	۱۴	۱,۰۷۷	۵
۸	Dubai Investment Park Second	۳۱	۱,۱۱۴	۲/۵۳
۹	Damac Island City	۶۲	۱,۱۲۲	۲/۵۴
۱۰	Falcon City of Wonders	۱۲	۱,۱۶۲	۴/۲۵

این جداول برای ایجاد نقشه ذهنی قیمت مفیدند. پروژه‌ها و مناطق با میانۀ قیمت بالاتر معمولاً ترکیبی از موقعیت، برند، کمیابی، کیفیت دارایی، سبک زندگی و تقاضای خاص را منعکس می‌کنند. در مقابل، مناطق با میانۀ قیمت پایین‌تر می‌توانند برای بودجه‌های محدودتر یا استراتژی‌های اجاره‌ای خاص

قابل بررسی باشند. اما قیمت پایین‌تر به‌تنهایی فرصت نیست و قیمت بالاتر نیز به‌تنهایی کیفیت را ثابت نمی‌کند. هر دو باید با نقدشوندگی، کیفیت تقاضا، هزینه نگهداری، وضعیت ساختمان، عرضه آینده، اجاره‌پذیری و امکان فروش مجدد بررسی شوند.



فصل هفتم

جغرافیای رشد و افت قیمت در بازار دست دوم

کیفیت دارایی، موقعیت دقیق، وضعیت ساختمان، و نوع پروژه‌هایی که در هر دوره معامله شده‌اند.

بنابراین، این فصل نباید به‌عنوان فهرست مناطق برنده و بازنده خوانده شود. بهتر است جدول‌ها به‌عنوان نقطه شروع بررسی عمیق‌تر منطقه‌ای استفاده شوند.

جدول‌های این فصل، جغرافیای رشد و افت سالانه میانه قیمت هر فوت مربع را در بازار دست دوم نشان می‌دهند. این فصل فقط معاملات دست دوم را پوشش می‌دهد. با وجود این، تغییر میانه قیمت همچنان می‌تواند از ترکیب معاملات اثر بگیرد؛ از جمله نوع واحدها، اندازه ملک،

جدول ده منطقه آپارتمانی با بیشترین رشد سالانه قیمت هر فوت مربع

رتبه	منطقه	نیمه اول ۲۰۲۶	نیمه اول ۲۰۲۵	تغییر سالانه
۱	Barsha Heights	۲,۱۶۲	۱,۲۸۸	۶۷.۹٪
۲	International City Phase 2&3	۹۸۲	۶۵۲	۵۰.۷٪
۳	Majan	۱,۳۲۵	۱,۰۰۴	۳۲.۰٪
۴	Living Legends	۱,۱۰۵	۸۳۸	۳۱.۸٪
۵	Dubai Investment Park Second	۷۷۳	۶۰۰	۲۸.۹٪
۶	DIFC	۳,۰۲۳	۲,۴۳۰	۲۴.۴٪
۷	Green Community West	۱,۱۳۲	۹۱۱	۲۴.۲٪
۸	Jumeirah Village Triangle	۱,۴۴۷	۱,۱۹۳	۲۱.۳٪
۹	Mudon	۱,۵۰۱	۱,۲۴۱	۲۰.۹٪
۱۰	Dubailand Residence Complex	۹۴۶	۷۸۷	۲۰.۳٪

جدول ده منطقه ویلایی با بیشترین رشد سالانه قیمت هر فوت مربع

رتبه	منطقه	نیمه اول ۲۰۲۶	نیمه اول ۲۰۲۵	تغییر سالانه
۱	Al Barari	۲,۴۴۱	۱,۷۰۱	%۴۳.۵
۲	Victory Heights	۲,۱۸۲	۱,۵۹۲	%۳۷.۱
۳	Discovery Dunes	۲,۱۹۲	۱,۶۱۹	%۳۵.۴
۴	The Lakes	۲,۷۸۶	۲,۲۰۶	%۲۶.۳
۵	Mudon	۱,۵۸۰	۱,۲۸۳	%۲۳.۲
۶	The Meadows	۳,۲۹۱	۲,۷۸۰	%۱۸.۴
۷	Emirates Hills	۴,۳۱۶	۳,۶۵۰	%۱۸.۳
۸	Jumeirah Park	۲,۲۷۰	۱,۹۴۳	%۱۶.۸
۹	Green Community West	۱,۶۵۲	۱,۴۱۶	%۱۶.۷
۱۰	Palm Jumeirah	۷,۲۹۸	۶,۲۶۳	%۱۶.۵

رشد میانه قیمت در یک منطقه می‌تواند چند معنا داشته باشد. ممکن است تقاضای واقعی در آن منطقه تقویت شده باشد، اما ممکن است ترکیب معاملات نیز تغییر کرده باشد؛ برای مثال، معاملات بیشتری در واحدهای بهتر، بزرگ‌تر، نوسازتر یا گران‌تر ثبت شده باشد. همچنین محدودیت عرضه قابل فروش در بخش‌های ارزان‌تر می‌تواند میانه قیمت را

بالا ببرد.

بنابراین، رشد میانه قیمت نباید به صورت مستقیم به افزایش ارزش همه املاک یک منطقه تعبیر شود. برای تصمیم خرید، فروش یا سرمایه‌گذاری، باید رشد قیمت در کنار تعداد معاملات، نوع دارایی‌های معامله‌شده، وضعیت اجاره، عرضه آینده، کیفیت ساختمان‌ها و نقدشوندگی همان منطقه بررسی شود.

جدول ده منطقه آپارتمانی با بیشترین افت سالانه قیمت هر فوت مربع

رتبه	منطقه	نیمه اول ۲۰۲۶	نیمه اول ۲۰۲۵	تغییر سالانه
۱	Zaabeel First	۳,۰۴۴	۳,۹۵۲	-۲۳.۰٪
۲	Al Barari	۱,۷۳۸	۱,۸۷۱	-۷.۱٪
۳	District One	۲,۰۷۹	۲,۱۷۹	-۴.۶٪
۴	Ghaf Woods	۱,۹۰۸	۱,۹۸۸	-۴.۰٪
۵	Jumeirah Beach Residence	۱,۷۳۹	۱,۷۹۲	-۲.۹٪
۶	Wasl Gate	۱,۳۴۰	۱,۳۶۳	-۱.۷٪
۷	La Mer	۲,۹۱۶	۲,۹۳۲	-۰.۵٪
۸	Dubai Islands	۲,۵۰۴	۲,۵۱۲	-۰.۳٪
۹	Dubai Media City	۲,۴۴۵	۲,۴۵۱	-۰.۲٪
۱۰	Sobha Hartland	۲,۰۲۶	۲,۰۳۱	-۰.۲٪



جدول ده منطقه ویلایی با کمترین رشد یا افت سالانه قیمت هر فوت مربع

رتبه	منطقه	نیمه اول ۲۰۲۶	نیمه اول ۲۰۲۵	تغییر سالانه
۱	Al Furjan	۱,۶۹۴	۱,۸۳۴	-۷.۷٪
۲	Jumeirah Golf Estates	۲,۰۹۸	۲,۱۹۸	-۴.۶٪
۳	Palm Jebel Ali	۲,۶۴۰	۲,۷۳۱	-۳.۳٪
۴	Jebel Ali Village	۱,۶۸۰	۱,۶۹۵	-۰.۹٪
۵	Dubai Hills Estate	۲,۵۸۸	۲,۶۰۷	-۰.۷٪
۶	Dubai Islands	۱,۶۷۲	۱,۶۸۲	-۰.۶٪
۷	Jebel Ali First	۱,۶۳۰	۱,۶۳۹	-۰.۶٪
۸	The Acres	۱,۷۶۷	۱,۷۶۰	۰.۴٪
۹	Green Community East	۱,۰۷۷	۱,۰۵۱	۲.۵٪
۱۰	Villanova	۱,۴۸۳	۱,۴۴۳	۲.۸٪

افت یا رشد محدود میانه قیمت نیز به‌تنهایی نشانه ضعف قطعی یک منطقه نیست. در برخی مناطق لوکس، کاهش میانه قیمت ممکن است از تغییر ترکیب معاملات ناشی شود؛ برای مثال، ثبت معاملات کمتر در واحدهای بسیار لوکس یا بیشتر شدن سهم واحدهای کوچک‌تر و ارزان‌تر. در برخی مناطق در حال توسعه نیز ثبات یا افت میانه قیمت می‌تواند با عرضه جدید، رقابت پروژه‌ای، یا تغییر بودجه خریداران مرتبط باشد.

بنابراین، این جدول‌ها باید به پرسش منجر شوند، نه نتیجه‌گیری سریع. برای خریدار، پرسش اصلی این است که آیا قیمت فعلی با کیفیت دارایی و تقاضای پایدار منطقه همخوانی دارد؟ برای فروشنده، مسئله این است که ملک او در مقایسه با معاملات مشابه چگونه باید قیمت‌گذاری شود. برای سرمایه‌گذار، پرسش مهم‌تر این است که رشد یا افت گذشته تا چه اندازه قابل تکرار است و خروج آینده با چه سطحی از نقدشوندگی همراه خواهد بود.

دفتر کار در بازار دست دوم

بازار دفتر کار باید جدا از بازار مسکونی خوانده شود. در دفتر کار، تفاوت میان ساختمان‌ها، موقعیت تجاری، دسترسی، پارکینگ، کیفیت مدیریت، اندازه واحد و قابلیت اجاره‌پذیری می‌تواند بسیار تعیین‌کننده باشد. به همین دلیل، مقایسه قیمت دفتر کار با آپارتمان یا

ویلا می‌تواند گمراه‌کننده باشد. جدول زیر، مناطق فعال‌تر دفتر کار در بازار دست دوم را نشان می‌دهد. این جدول برای شناخت تمرکز معاملات و سطح میانه قیمت مفید است، اما تصمیم عملی در این بخش باید بیشتر ساختمان‌محور و پروژه‌محور باشد.

جدول ده منطقه دفتر کار در بازار دست دوم

رتبه	منطقه	تعداد معاملات	میانه قیمت هر فوت مربع (درهم)	میانه مبلغ معامله (میلیون درهم)
۱	Business Bay	۴۱۹	۲,۳۵۵	۲,۸۵
۲	Jumeirah Lake Towers	۳۰۵	۱,۶۹۳	۲
۳	Dubai Silicon Oasis	۶۶	۱,۰۵۱	۱,۰۵
۴	Barsha Heights	۴۵	۱,۴۳۷	۲,۱
۵	Jumeirah Village Circle	۲۶	۱,۲۳۱	۱,۳۶
۶	Al Sufouh First	۲۰	۴,۱۲۴	۲,۰۹
۷	Arjan	۱۷	۱,۲۵۰	۰,۹۰۰
۸	Dubai Investment Park First	۱۳	۷۱۳	۰,۹۸۰
۹	Business Park Motor City	۱۱	۱,۶۸۰	۵
۱۰	Port Saeed	۸	۱,۶۵۱	۲,۲۴



واحد در یک منطقه مشابه می‌توانند از نظر کیفیت ساختمان، مدیریت، پارکینگ، دسترسی، وضعیت مستأجر، اجاره‌پذیری و نقدشوندگی تفاوت قابل توجهی داشته باشند. بنابراین، تحلیل ساختمان‌محور و مقایسه با معاملات مشابه، در این بخش اهمیت بیشتری از عدد کلی منطقه دارد.

این جدول نشان می‌دهد که بازار دفتر کار در مناطق مختلف رفتار یکسانی ندارد. برخی مناطق از نظر حجم معامله فعال‌ترند، برخی میانه قیمت بالاتری دارند، و برخی ممکن است برای استفاده شخصی یا درآمد اجاره‌ای قابل بررسی باشند. با این حال، در بازار دفتر کار، منطقه به‌تنهایی برای تصمیم کافی نیست. دو



فصل هشتم

نرخ اشغال

داده نرخ اشغال در این گزارش مربوط به آخرین دوره موجود، یعنی نیمه دوم سال ۲۰۲۵ است. بنابراین، این فصل برای زمینه‌سازی تحلیلی استفاده می‌شود و نباید به‌عنوان داده هم‌زمان با معاملات نیمه اول سال ۲۰۲۶ تفسیر شود. نرخ اشغال می‌تواند به فهم کیفیت تقاضای مصرفی و اجاره‌ای در برخی مناطق کمک

کند. با این حال، نرخ اشغال بالا به‌تنهایی برای تصمیم خرید، فروش یا سرمایه‌گذاری کافی نیست. این شاخص باید در کنار نوسانات نرخ اشغال در دوره‌های مختلف، نرخ بازده اجاره‌ای یا ROI، هزینه خدمات یا سرویس شارژ، توان جذب واقعی منطقه در مقایسه با عرضه آینده، و نقدشوندگی یا امکان فروش مجدد خوانده شود.

جدول ده منطقه با بالاترین نرخ اشغال در نیمه دوم ۲۰۲۵

رتبه	منطقه	نرخ اشغال
۱	Al Qusais Industrial Fourth	٪۱۰۰
۲	Al Qusais Industrial Second	٪۱۰۰
۳	Al Badaa	٪۹۶
۴	City of Arabia	٪۹۶
۵	Green Community Motor City	٪۹۶
۶	Dubai Waterfront	٪۹۵
۷	Living Legends	٪۹۵
۸	Damac Hills	٪۹۵
۹	Dubai Healthcare City	٪۹۵
۱۰	Jumeirah Golf Estates	٪۹۵

یادداشت: نرخ اشغال این جدول باید در چارچوب دامنه داده‌های گزارش خوانده شود و به‌تنهایی نشان‌دهنده جذابیت سرمایه‌گذاری، بازدهی یا نقدشوندگی فروش در یک منطقه نیست.

این جدول برای فهم زمینه تقاضا مفید است، اما نباید به‌تنهایی معیار تصمیم قرار گیرد. نرخ اشغال بالا می‌تواند نشانه‌ای از تقاضای مصرفی یا اجاره‌ای قوی باشد، اما الزاماً به معنی رشد قیمت، بازدهی بهتر یا نقدشوندگی بالاتر نیست. برای سرمایه‌گذار، نرخ اشغال زمانی

معنا پیدا می‌کند که با اجاره قابل تحقق، قیمت خرید، هزینه خدمات، کیفیت ساختمان، نوع تقاضای مستأجر، عرضه آینده و امکان خروج از سرمایه‌گذاری مقایسه شود. ممکن است منطقه‌ای نرخ اشغال بالایی داشته باشد، اما به دلیل قیمت خرید بالا، هزینه نگهداری زیاد، کیفیت پایین ساختمان یا نقدشوندگی محدود، از نظر سرمایه‌گذاری گزینه ضعیف‌تری باشد. بنابراین، نرخ اشغال باید یکی از اجزای تحلیل باشد، نه نتیجه نهایی تحلیل.





فصل نهم

نرخ بهره وام مسکن و سهم وام در معاملات دست دوم یک سال اخیر

این فصل از دو زاویه به بازار نگاه می‌کند: نرخ بهره وام مسکن و سهم وام در معاملات دست دوم یک‌ساله. هدف این فصل، بررسی نقش تأمین مالی بانکی در معاملات، تفاوت رفتار خریداران نقدی و وام‌دار، و اثر احتمالی نرخ‌های وام بر قدرت خرید است. داده‌های این فصل نشان می‌دهد که وام

بانکی در بازار دست دوم نقش مهمی دارد، اما بازار دبی به‌طور کامل به تأمین مالی بانکی وابسته نیست. بخش قابل توجهی از معاملات دست دوم همچنان بدون وام بانکی انجام می‌شود؛ موضوعی که برای خواندن نقدینگی بازار، قدرت خرید، سرعت اجرای معاملات و رفتار فروشندگان و خریداران اهمیت دارد.

جدول نرخ‌های وام مسکن بانک‌ها

رتبه	بانک	میانگین نرخ بهره
۱	ADIB	۵.۲٪
۲	FAB	۵.۲٪
۳	HSBC	۵.۳٪
۴	RAK Bank	۵.۴٪
۵	Dubai Islamic Bank	۵.۵٪
۶	Mashreq Bank	۵.۵٪
۷	Emirates Islamic Bank	۵.۵٪
۸	ADCB	۵.۷٪
۹	Aafaq Finance	۶.۰٪
۱۰	Ajman Bank	۶.۲٪
۱۱	Standard Chartered Bank	۶.۴٪
۱۲	Amlak Finance	۷.۲٪

بازاری که بخش مهمی از معاملات آن بدون وام بانکی انجام می‌شود، فقط با نرخ‌های بانکی توضیح داده نمی‌شود. جریان نقدینگی، سرمایه شخصی، منابع بین‌المللی، اعتماد سرمایه‌گذاران، جذابیت دارایی و سرعت اجرای معامله نیز در رفتار بازار نقش دارند.

نرخ بهره وام مسکن برای خریداران وام‌دار عامل مهمی در تصمیم خرید است. تغییر نرخ‌ها می‌تواند بودجه قابل خرید، مبلغ قسط، نسبت بدهی به درآمد، و نوع دارایی قابل انتخاب را تغییر دهد. با این حال، اثر نرخ وام در دبی باید در کنار سهم بالای معاملات نقدی یا بدون وام خوانده شود.

جدول سهم وام در معاملات دست دوم یک‌ساله

مقدار	شاخص
۵۲,۷۸۱	کل معاملات بازفروش یک‌ساله
۲۱,۲۴۹	معاملات دارای وام
۳۱,۵۳۲	معاملات بدون وام / نقدی
۴۰.۳٪	سهم تعداد معاملات دارای وام
۱۴۰/۲ میلیارد درهم	کل ارزش معاملات بازفروش
۳۹/۱ میلیارد درهم	کل ارزش وام
۲۷.۹٪	سهم ارزش وام از کل ارزش معاملات بازفروش
۳۹.۸٪	سهم ارزش معاملات دارای وام از کل ارزش معاملات بازفروش

یادداشت: این جدول سهم وام را در معاملات دست دوم یک‌ساله نشان می‌دهد و نباید به کل معاملات بازار املاک دبی یا معاملات دست اول تعمیم داده شود.

در جدول سهم وام، حدود ۴۰ درصد از تعداد معاملات دست دوم یک‌ساله با وام بانکی انجام شده‌اند. در مقابل، حدود ۶۰ درصد معاملات از نظر تعداد، بدون وام یا نقدی بوده‌اند. از نظر ارزش نیز کل ارزش معاملات دست دوم یک‌ساله حدود ۱۴۰.۲ میلیارد درهم و کل ارزش وام حدود ۳۹.۱ میلیارد درهم بوده است؛ یعنی ارزش وام‌ها حدود ۲۸ درصد از کل ارزش معاملات دست دوم را تشکیل داده است.

این تفاوت مهم است. سهم ۴۰ درصدی معاملات وام‌دار نشان می‌دهد که وام در بازار نقش قابل توجهی دارد؛ اما سهم

حدود ۲۸ درصدی ارزش وام از کل ارزش معاملات نشان می‌دهد که بازار دست دوم به‌طور کامل به تأمین مالی بانکی وابسته نیست. بخش بزرگی از ارزش معاملات از مسیر نقدینگی مستقیم، سرمایه شخصی، منابع خارج از سیستم بانکی، یا پرداخت‌های بدون اتکا به وام انجام می‌شود.

برای فروشنده، نوع خریدار اهمیت عملی دارد. خریدار نقدی معمولاً می‌تواند فرآیند انتقال را سریع‌تر و ساده‌تر پیش ببرد، در حالی که خریدار وام‌دار به ارزیابی، تأیید نهایی بانک، سقف وام، نسبت وام به ارزش ملک و زمان‌بندی مراحل بانکی وابسته است. برای خریدار نیز تفاوت خرید نقدی و وام‌دار فقط مالی نیست؛ بلکه بر قدرت چانه‌زنی، سرعت تصمیم، نوع ملک قابل انتخاب و ریسک اجرایی معامله اثر می‌گذارد.





فصل دهم

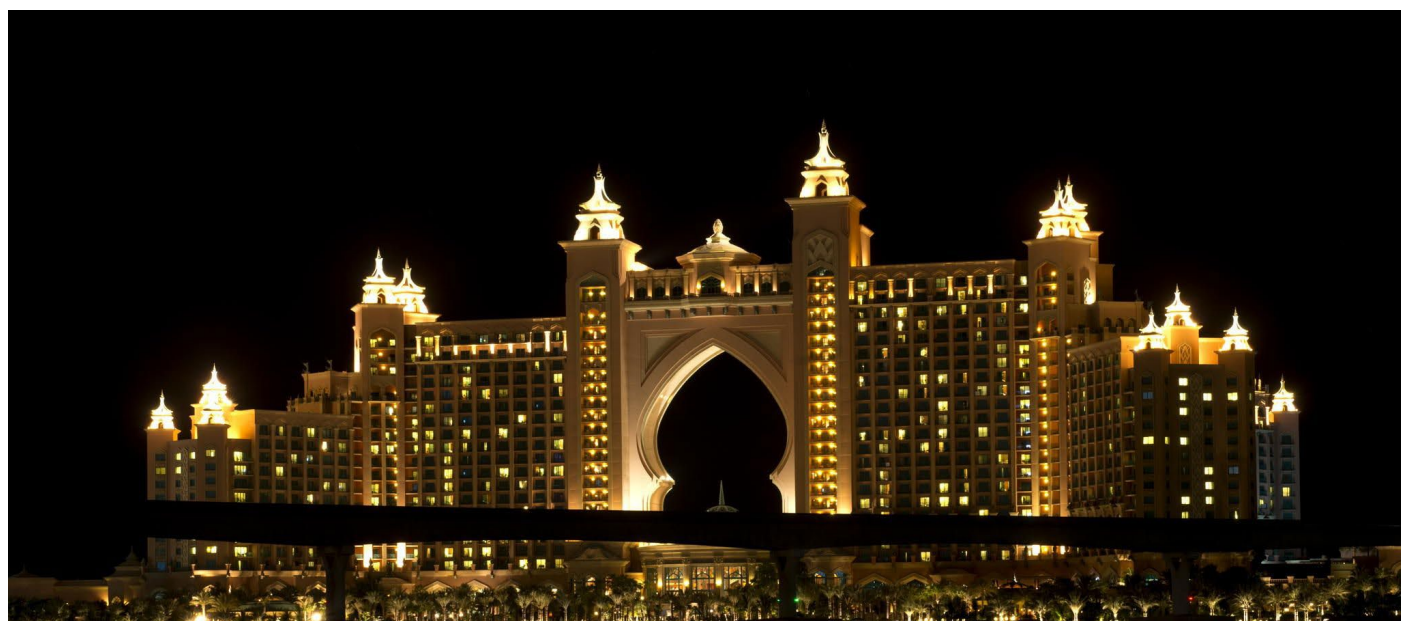
عرضه مسکونی

به این بستگی دارد که واحدها در کدام مناطق، با چه کیفیتی، در چه بازه زمانی، با چه سطح قیمتی و برای کدام گروه خریدار یا مستأجر وارد بازار شوند. سمت دیگر معادله، توان جذب تقاضا، رشد جمعیت، جریان سرمایه، نیاز مصرفی، تقاضای اجاره، شرایط پرداخت و کیفیت پروژه‌هاست.

عرضه مسکونی یکی از مهم‌ترین زمینه‌های تحلیلی بازار املاک دبی است. تعداد واحدهای موجود و واحدهای در حال ساخت می‌تواند بر رقابت پروژه‌ها، قیمت‌گذاری، بازار اجاره، نقدشوندگی و تصمیم سرمایه‌گذاری اثر بگذارد. با این حال، عرضه به‌تنهایی برای پیش‌بینی قیمت کافی نیست. اثر عرضه

جدول عرضه کل واحدهای مسکونی

وضعیت	تعداد واحد	سهم از کل
موجود	۶۴۲,۳۲۹	%۵۵.۰
در حال ساخت	۵۲۵,۷۹۵	%۴۵.۰
کل	۱,۱۶۸,۱۲۴	%۱۰۰.۰



یادداشت: واحدهای در حال ساخت الزاماً هم‌زمان وارد بازار نمی‌شوند و اثر آن‌ها به زمان تحویل، موقعیت، کیفیت پروژه، قیمت‌گذاری و توان جذب تقاضا بستگی دارد.

جدول عرضه نشان می‌دهد که بخش بزرگی از موجودی مسکونی دبی در وضعیت در حال ساخت قرار دارد. این موضوع برای خواندن بازار دست اول، قیمت‌های آینده، رقابت میان پروژه‌ها و تصمیم سرمایه‌گذاری اهمیت دارد. با این حال، وجود عرضه در حال ساخت به‌تنهایی به معنی فشار قطعی بر قیمت نیست.

اگر عرضه جدید در مناطق پرتقاضا، با کیفیت مناسب، قیمت‌گذاری قابل دفاع، زمان‌بندی منطقی و متناسب با نیاز واقعی بازار وارد شود، امکان جذب آن وجود دارد. اما اگر عرضه در بخشی از بازار بیش از توان تقاضای واقعی باشد، می‌تواند باعث افزایش رقابت میان پروژه‌ها، طولانی‌تر شدن زمان فروش، فشار بر اجاره، یا سخت‌تر شدن فروش مجدد در برخی مناطق شود.

بنابراین، پرسش اصلی این نیست که

عرضه زیاد است یا کم. پرسش دقیق‌تر این است که عرضه در کدام منطقه، با چه کیفیتی، در چه زمان‌بندی، برای کدام گروه خریدار یا مستأجر، و با چه سطح قیمتی وارد بازار می‌شود.

برای خریدار دست اول، عرضه آینده باید در کنار قیمت ورود، زمان تحویل، شرایط پرداخت و رقابت پروژه‌های مشابه بررسی شود. برای خریدار یا سرمایه‌گذار در بازار دست دوم، عرضه آینده می‌تواند بر اجاره‌پذیری، زمان فروش و قیمت‌گذاری مجدد اثر بگذارد. برای فروشندگان نیز شناخت عرضه رقیب در همان منطقه یا بخش قیمتی، یکی از عوامل مهم در تعیین قیمت قابل دفاع است.

مطالعه تکمیلی: برای توضیح تفصیلی‌تر درباره روش هوملند در ارزیابی فشار واقعی عرضه، می‌توانید به کتاب «راهنمای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار»، منتشرشده در فوریه ۲۰۲۶، مراجعه کنید. در آنجا روش تفکیک عرضه اسمی از فشار واقعی عرضه، با توجه به منطقه، زمان تحویل، توان جذب تقاضا و رقابت پروژه‌های مشابه توضیح داده شده است.



فصل یازده

مهم‌ترین اخبار و زمینه بازار

فصل خبرها برای قرار دادن داده‌های معاملاتی در زمینه بزرگ‌تر بازار استفاده می‌شود. بازار املاک فقط با معاملات ملکی توضیح داده نمی‌شود؛ رشد اقتصادی، زیرساخت، سیاست‌های اقامتی، تصمیم‌های سازندگان بزرگ، تنش‌های منطقه‌ای، جریان سفر، نرخ‌های تأمین مالی، مسیر عرضه آینده و تحولات

کلان اقتصادی می‌توانند بر رفتار خریداران، فروشندگان و سرمایه‌گذاران اثر بگذارند. با این حال، خبرهای این فصل توضیح قطعی برای تغییرات معاملات یا قیمت‌ها نیستند. نقش آن‌ها ایجاد زمینه تحلیلی است؛ یعنی کمک می‌کنند داده‌های معاملاتی در فضای واقعی‌تری خوانده شوند.

رسیدن معاملات املاک دبی به ۲۵۲ میلیارد درهم در سه ماهه نخست ۲۰۲۶

تاریخ انتشار: ۹ آوریل ۲۰۲۶

بر اساس این خبر، بازار املاک دبی در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۶ همچنان از نظر ارزش معاملات در سطح بالایی قرار داشته است. مجموع معاملات املاک در این دوره به ۲۵۲ میلیارد درهم رسید؛ رقمی که نسبت به دوره مشابه سال ۲۰۲۵ از نظر ارزش ۳۱ درصد و از نظر حجم ۶ درصد رشد نشان می‌دهد.

اهمیت این خبر برای گزارش نیمه اول سال ۲۰۲۶ در این است که نشان می‌دهد بازار سال را با سطح بالایی از فعالیت

آغاز کرده است. بنابراین، کاهش‌هایی که در برخی شاخص‌های نیمه اول دیده می‌شود، باید در کنار تغییر شتاب بازار در طول دوره خوانده شود، نه به عنوان یک تصویر یک‌دست از کل نیمه اول سال. با این حال، داده سه ماهه نخست به تنهایی برای توضیح کل نیمه اول کافی نیست. رفتار بازار در فصل دوم، تغییرات عرضه، جریان سفر، زمان ثبت معاملات و ترکیب پروژه‌ها نیز در خواندن داده‌های نیمه اول اهمیت دارند.

ثبت رکورد ۹۱۷ میلیارد درهمی بازار املاک دبی در سال ۲۰۲۵ و عبور جمعیت از چهار میلیون نفر

تاریخ انتشار: ۱۲ ژانویه ۲۰۲۶

باشد، کاهش نسبت به آن دوره الزاماً به معنی ضعف ساختاری نیست؛ ممکن است بخشی از آن به کاهش شتاب، عادی‌سازی بازار یا تغییر ترکیب معاملات مربوط باشد.

بنابراین، مقایسه نیمه اول ۲۰۲۶ با سال یا نیمه‌های بسیار فعال قبل باید با احتیاط انجام شود. کاهش نسبت به یک مبنای قوی، همیشه به معنی افت کیفیت یا جذابیت همه بخش‌های بازار نیست.

بازار املاک دبی سال ۲۰۲۵ را با بیش از ۲۷۰ هزار معامله و ارزش بیش از ۹۱۷ میلیارد درهم به پایان رساند. هم‌زمان، عبور جمعیت دبی از چهار میلیون نفر، زمینه مهمی برای فهم تقاضای مصرفی، اجاره‌ای و سرمایه‌گذاری ایجاد می‌کند.

اهمیت این خبر در آن است که سال ۲۰۲۵ مبنای روانی و آماری قدرتمندی برای ورود بازار به سال ۲۰۲۶ بوده است. وقتی بازار یک دوره بسیار فعال را پشت سر گذاشته





تنش‌های منطقه‌ای و اثر احتمالی بر جریان سفر و تصمیم‌گیری خریداران

دوره خبر: از ابتدای ماه مارس ۲۰۲۶

اول، به‌ویژه در پروژه‌های جدید، بارونمایی‌ها، بازدیدها، ارائه حضوری، سفر سرمایه‌گذاران و فضای روانی مثبت بازار تقویت می‌شود. اگر جریان ورود خریداران بین‌المللی کند شود، بخشی از بازار دست اول ممکن است زودتر تحت فشار قرار گیرد.

با این حال، این خبر نباید به‌عنوان توضیح قطعی کاهش معاملات خوانده شود. اثر آن باید در کنار حجم عرضه سازندگان، شرایط پرداخت، قیمت‌گذاری، زمان ثبت عقود و رفتار واقعی خریداران بررسی شود.

تنش‌های منطقه‌ای که از ابتدای ماه مارس ۲۰۲۶ شدت گرفتند، می‌توانند از مسیرهای غیرمستقیم بر بازار املاک دبی اثر بگذارند. اثر چنین رویدادهایی معمولاً فوری، مستقیم و قابل اندازه‌گیری در یک عدد ساده نیست؛ اما می‌تواند بر جریان سفر، بازدید سرمایه‌گذاران، فضای روانی خریداران، هزینه‌های لجستیکی و زمان‌بندی تصمیم‌ها اثر بگذارد.

اهمیت این موضوع برای بازار دست اول بیشتر است، زیرا بخشی از خریدهای دست

برنامه اعمار برای رونمایی از ابرپروژه ۲۰۰ میلیارد درهمی در دبی

تاریخ انتشار: ۱۱ ژوئن ۲۰۲۶

در حال برنامه‌ریزی برای عرضه‌های بزرگ و بلندمدت هستند. چنین پروژه‌هایی می‌توانند جذابیت ساختاری بازار را تقویت کنند، اما هم‌زمان باید از منظر فشار عرضه، زمان تحویل و توان جذب تقاضا نیز بررسی شوند.

با این حال، اعلام یک پروژه با اثر نهایی آن بر بازار یکی نیست. برای تحلیل دقیق‌تر باید میان اعلام پروژه، زمان شروع فروش، فازبندی، قیمت‌گذاری، زمان تحویل و جذب واقعی تقاضا تفاوت قائل شد.

اعلام برنامه اعمار برای یک ابرپروژه مختلط ۲۰۰ میلیارد درهمی که برای اسکان نزدیک به ۱۵۰ هزار نفر طراحی شده، از منظر عرضه آینده، جهت توسعه شهری و انتظارات سرمایه‌گذاران اهمیت دارد. پروژه‌هایی از این مقیاس فقط پروژه ملکی نیستند؛ می‌توانند بر مسیر رشد مناطق، زیرساخت‌های مرتبط، الگوی تقاضا و رقابت میان پروژه‌ها اثر بگذارند. اهمیت این خبر برای بازار املاک در آن است که نشان می‌دهد سازندگان بزرگ همچنان



تغییر قواعد اقامت ملکی دبی برای سرمایه‌گذاران

تاریخ انتشار: ۲۹ آوریل ۲۰۲۶

پنج‌ساله با ۱ میلیون درهم ملک یا معیارهای مالی جایگزین باقی مانده است. اهمیت این خبر در پیوند میان خرید ملک و تصمیم اقامتی است. ساده‌تر شدن برخی مسیرهای اقامتی می‌تواند دبی را برای گروهی از خریداران قابل دسترس‌تر کند و بر تقاضا در بعضی بخش‌های قیمتی اثر بگذارد.

با این حال، هدف اقامتی نباید جایگزین تحلیل خود ملک شود. تصمیم خرید همچنان باید بر اساس کیفیت دارایی، قیمت ورود، نقدشوندگی، هزینه نگهداری، وضعیت پرداخت، هدف خریدار و برنامه بلندمدت او بررسی شود.

به‌روزرسانی قواعد اقامت ملکی در دبی می‌تواند تصمیم برخی خریداران خارجی و سرمایه‌گذاران خرد را تحت تأثیر قرار دهد. در مالکیت انفرادی، حداقل ارزش ملک حذف شده و در مالکیت مشترک، حداقل سهم هر سرمایه‌گذار ۴۰۰ هزار درهم تعیین شد. این تغییر جایگزین آستانه قبلی ۷۵۰ هزار درهم برای خریداران انفرادی شده و رویکرد را از یک حداقل ارزش ثابت به سمت تمرکز بر نوع مالکیت و سهم مالک برده است.

در کنار این مسیر، چارچوب گلدن ویزای ۱۰ ساله همچنان با حداقل ۲ میلیون درهم سرمایه‌گذاری ملکی و مسیر بازنشستگی



پیشرفت توسعه متروی دبی؛ حفاری خط آبی و برنامه خط طلایی

ایستگاه و اتصال به ۵۵ پروژه توسعه‌ای مطرح شده است.

اهمیت این خبر به‌ویژه برای مناطقی است که با رشد جمعیت، تراکم پروژه‌ها و نیاز به کاهش وابستگی به خودرو روبه‌رو هستند. نزدیکی به ایستگاه‌ها یا بهبود اتصال حمل‌ونقلی می‌تواند در بلندمدت بر اجاره‌پذیری، تقاضای مصرفی و مقایسه مناطق اثر بگذارد.

با این حال، اثر حمل‌ونقل بر قیمت ملک معمولاً تدریجی است. این اثر به زمان تکمیل پروژه، موقعیت دقیق ایستگاه‌ها، کیفیت اتصال آخرین مسیر، تراکم عرضه اطراف ایستگاه‌ها و سطح قیمت پروژه‌های نزدیک بستگی دارد. بنابراین، این خبر نباید به‌عنوان سیگنال فوری رشد قیمت خوانده شود.

توسعه شبکه متروی دبی، از جمله آغاز حفاری خط آبی و برنامه‌ریزی برای خط طلایی، از خبرهای مهم زیرساختی برای بازار املاک است. حفاری خط آبی متروی دبی برای مسیر ۳۰ کیلومتری آغاز شده است؛ مسیری که ۱۵.۵ کیلومتر آن زیرزمینی و ۱۴.۵ کیلومتر آن روی سطح خواهد بود. افتتاح این خط برای ۹ سپتامبر ۲۰۲۹ هدف‌گذاری شده است.

در این پروژه، دستگاه حفاری «الوجیشه» بیش از ۲,۰۰۰ تن وزن دارد، قطر هد برش آن ۹.۶ متر است و با سامانه‌های هدایت و کنترل دیجیتال می‌تواند روزانه تا ۱۷ متر پیشروی کند. در خبر مرتبط دیگری، خط طلایی با سرمایه‌گذاری ۳۴ میلیارد درهم، مسیر ۴۲ کیلومتری کاملاً زیرزمینی، ۱۸



پیش‌بینی رشد ۵٫۶ درصدی اقتصاد امارات در سال ۲۰۲۶

تاریخ انتشار: ۹ آوریل ۲۰۲۶

و بخش‌های مرتبط رشد کنند، می‌توانند از بخشی از تقاضای مسکونی، اداری و سرمایه‌گذاری حمایت کنند. با این حال، رشد اقتصادی تضمین رشد قیمت ملک نیست. اثر آن به ترکیب عرضه، نرخ‌های تأمین مالی، جریان سرمایه، رشد جمعیت، قدرت خرید، کیفیت تقاضا و وضعیت هر منطقه یا پروژه بستگی دارد. حتی در یک اقتصاد در حال رشد، همه مناطق و دارایی‌ها عملکرد یکسانی نخواهند داشت.

پیش‌بینی رشد ۵٫۶ درصدی اقتصاد امارات در سال ۲۰۲۶، زمینه کلان مهمی برای بازار املاک دبی فراهم می‌کند. رشد اقتصادی می‌تواند از مسیر اشتغال، درآمد، سرمایه‌گذاری، تقاضای مصرفی، توسعه کسب‌وکارها و اعتماد سرمایه‌گذاران بر بازار ملک اثر بگذارد. اهمیت این خبر در این است که بازار املاک دبی فقط با داده‌های ملکی توضیح داده نمی‌شود. اگر اقتصاد غیرنفتی، نظام بانکی، اعتبار، ساخت‌وساز، خدمات مالی



ارتقای خیابان حصه و کاهش زمان سفر از ۱۵ دقیقه به ۴ دقیقه

تاریخ انتشار: ۱۹ آوریل ۲۰۲۶

خبر ارتقای خیابان حصه از نظر زیرساختی و منطقه‌ای اهمیت دارد. کاهش زمان سفر از ۱۵ دقیقه به ۴ دقیقه می‌تواند بر تجربه روزمره ساکنان، دسترسی به مناطق اطراف، جذابیت سکونت و در برخی موارد اجاره‌پذیری اثر بگذارد.

این پروژه بخشی از برنامه گسترده‌تر دبی برای افزایش ظرفیت شبکه جاده‌ای و کاهش گلوگاه‌های ترافیکی در مناطق پرتراکم است. خیابان حصه به دلیل اتصال به چند منطقه مسکونی و سرمایه‌گذاری مهم، از جمله بخش‌هایی از اطراف جمیرا ویلیج سیرکل، جمیرا ویلیج تراینگل، البرشا، دبی اسپورت سیتی، دبی هیلز استیت، و مسیرهای متصل به بزرگراه شیخ محمد بن زاید و بزرگراه الخیل، برای بازار املاک

نقش منطقه‌ای قابل توجهی دارد. بهبود این مسیر می‌تواند برای مناطقی که در سال‌های اخیر با رشد عرضه، افزایش جمعیت ساکن و فشار ترافیکی روبه‌رو بوده‌اند، یک عامل حمایتی محسوب شود. در بازار املاک، کاهش زمان رفت‌وآمد و بهبود دسترسی معمولاً می‌تواند بر ادراک خریداران و مستأجران از کیفیت زندگی، قابلیت سکونت و اجاره‌پذیری منطقه اثر مثبت بگذارد.

با این حال، بهبود دسترسی به تنهایی برای نتیجه‌گیری درباره رشد قیمت یا جذابیت سرمایه‌گذاری کافی نیست. کیفیت دارایی، قیمت، امکانات، تراکم، عرضه رقابتی، سرویس شارژ و نقدشوندگی همچنان باید هم‌زمان بررسی شوند.

خروج امارات از اوپک و راهبرد جدید انرژی

تاریخ انتشار: ۱ مه ۲۰۲۶

به تقویت درآمدهای دولت، سرمایه‌گذاری در زیرساخت، فناوری، انرژی‌های نو، هوش مصنوعی، صنعت و جذب نیروی متخصص کمک کند، می‌تواند در بلندمدت بر اشتغال، رشد اقتصادی، تقاضای سکونت و تقاضای دفتر کار اثر بگذارد.

با این حال، خروج از اوپک نباید به‌عنوان متغیر مستقیم قیمت ملک یا سیگنال فوری خرید و فروش خوانده شود. ارتباط این خبر با بازار املاک دبی عمدتاً از مسیر اقتصاد کلان، سرمایه‌گذاری دولتی، اشتغال، توسعه زیرساخت و جذابیت بلندمدت شهر قابل بررسی است، نه از مسیر اثر فوری بر معاملات یا قیمت‌ها.

این خبر، طبق متن گزارش، به خروج امارات از اوپک و حرکت این کشور به سمت راهبرد مستقل‌تر انرژی اشاره دارد. در متن خبر، این تصمیم به‌عنوان تحولی راهبردی در سیاست انرژی امارات، با هدف افزایش انعطاف در سیاست تولید، تقویت درآمدهای هیدروکربنی و حمایت از تنوع‌بخشی اقتصادی مطرح شده است. در همین چارچوب، هدف ظرفیت تولید پنج میلیون بشکه در روز تا سال ۲۰۲۷ نیز مورد اشاره قرار گرفته است.

از منظر بازار املاک دبی، اهمیت این خبر مستقیم نیست، بلکه از مسیر زمینه کلان اقتصادی قابل بررسی است. اگر استقلال بیشتر در سیاست انرژی و افزایش ظرفیت تولید



جمع‌بندی فصل خبرها

خبرهای این فصل نشان می‌دهند که بازار املاک دبی در نیمه اول سال ۲۰۲۶ در خلأ حرکت نکرده است. از یک طرف، ارزش ۲۵۲ میلیارد درهمی معاملات سه‌ماهه نخست، رکورد بیش از ۹۱۷ میلیارد درهمی سال ۲۰۲۵، عبور جمعیت از چهار میلیون نفر، رشد اقتصادی پیش‌بینی‌شده ۵/۶ درصدی، پروژه‌های زیرساختی، سیاست‌های اقامتی و برنامه‌های سازندگان بزرگ می‌توانند از جذابیت ساختاری دبی حمایت کنند. از طرف

دیگر، تنش‌های منطقه‌ای از ابتدای مارس، تغییر جریان سفر، احتیاط برخی خریداران، و حجم عرضه آینده باعث می‌شوند خوانش بازار نیازمند دقت بیشتری باشد. بنابراین، خبرها نه باید برای ایجاد خوش‌بینی ساده استفاده شوند و نه برای بدبینی قطعی. نقش آن‌ها این است که داده‌های معاملاتی در زمینه واقعی‌تری خوانده شوند و تصمیم‌گیری درباره خرید، فروش، سرمایه‌گذاری یا نگهداری دارایی با پرسش‌های دقیق‌تری انجام شود.





فصل دوازدهم

تفسیر نهایی و راهنمای تصمیم



بازار دست دوم، آپارتمان و ویلا، دارایی مسکونی و دفتر کار، منطقه پرتراکنش و منطقه گران‌قیمت، رشد میانه قیمت و رشد واقعی ارزش دارایی، خریدار نقدی و خریدار وام‌دار، و داده معاملاتی و زمینه‌های بیرونی بازار است.

در چنین بازاری، نقطه شروع تصمیم نباید صرفاً انتخاب سریع یک پروژه، یک منطقه یا یک قیمت باشد. نقطه شروع دقیق‌تر، فهم هدف، ظرفیت مالی، اولویت‌ها، محدودیت‌ها، زمان‌بندی و مسیر آینده دارایی است. پس از آن است که می‌توان گزینه‌ها را غربال کرد، گزینه‌های واقعاً قابل مقایسه را کنار هم گذاشت، مزیت‌ها و ملاحظات هر انتخاب را دید، و درباره اقدام، ادامه بررسی، صبر، فروش، نگهداری یا بازبینی دارایی تصمیم‌سنجیده‌تری گرفت.

نیمه اول سال ۲۰۲۶ برای بازار املاک دبی دوره‌ای است که باید با دقت، تفکیک و پرهیز از نتیجه‌گیری‌های سریع خوانده شود. کاهش تعداد و ارزش معاملات نسبت به دوره‌های مقایسه‌ای مهم است، اما به‌تنهایی روایت کامل بازار نیست. در برخی بخش‌ها، بازار همچنان فعال بوده؛ در برخی بخش‌ها، میانه قیمت هر فوت مربع رشد کرده؛ و در برخی بخش‌ها، کاهش تعداد معاملات اهمیت نقدشوندگی، قیمت‌گذاری دقیق و کیفیت دارایی را بیشتر کرده است.

پیام اصلی این گزارش این است که تصمیم‌گیری در بازار دبی دیگر با برداشت‌های عمومی، رتبه‌بندی‌های ساده یا چند عدد کلی قابل دفاع نیست. تصمیم حرفه‌ای نیازمند تفکیک بازار دست اول و

برای خریدار مصرفی

خریدار مصرفی باید پیش از توجه به نام پروژه، تبلیغات بازار یا رتبه منطقه، اهداف، اولویت‌ها، ظرفیت مالی، نیاز واقعی و منافع بلندمدت خود را روشن کند. در خرید برای استفاده شخصی، معیار تصمیم فقط قیمت نیست؛ موقعیت، سبک زندگی، محل کار، مدرسه، دسترسی، بودجه، شرایط پرداخت، زمان تحویل، هزینه نگهداری، کیفیت ساختمان، امکانات، نرخ اشغال، امکان استفاده واقعی از ملک، و نسبت قیمت با گزینه‌های قابل مقایسه در بازار، همگی اهمیت دارند.

در نگاه هوملند، خرید مصرفی نیز باید با منطق دارایی خوانده شود. خانه‌ای که امروز برای زندگی انتخاب می‌شود، ممکن است در آینده به موضوعاتی مانند اجاره، فروش مجدد، نگهداری، بازسازی، خدمات تکمیلی یا تصمیم بعدی خانواده مرتبط شود. بنابراین، انتخاب مناسب فقط انتخابی نیست که امروز جذاب به نظر برسد؛ انتخابی است که با نیاز واقعی، توان مالی، سبک زندگی، زمان‌بندی و مسیر آینده دارایی همخوانی داشته باشد.

برای خریدار مصرفی، بعد از فهم دقیق

اهداف و شرایط، مقایسه باید میان گزینه‌های غربال‌شده‌ای انجام شود که واقعاً قابل مقایسه‌اند؛ نه فقط میان قیمت‌ها یا جذابیت ظاهری. ارزان‌تر بودن یک گزینه به‌تنهایی کافی نیست و گران‌تر بودن یک گزینه نیز الزاماً نشانه کیفیت بالاتر نیست. نقش مشاور حرفه‌ای این است که گزینه‌ها را در نسبت با شرایط خریدار، مزیت‌ها و ملاحظات هر انتخاب، و مسیر اقدام قابل دفاع بررسی کند.





برای سرمایه‌گذار

سرمایه‌گذار باید بیش از هر چیز به قیمت ورود، نرخ بازده اجاره‌ای، نقدشوندگی، کیفیت تقاضای اجاره، هزینه خدمات، عرضه آینده، توان جذب منطقه، و امکان خروج از سرمایه‌گذاری توجه کند. رشد گذشته قیمت در یک منطقه به‌تنهایی برای تصمیم کافی نیست. منطقه‌ای که رشد بالایی نشان داده، باید از نظر تعداد معاملات، ترکیب واحدها، پایداری تقاضا، عرضه آینده و قابلیت تکرار رشد بررسی شود.

در بازار دست اول، برنامه پرداخت جذاب نباید جایگزین تحلیل قیمت، کیفیت پروژه، زمان تحویل، رقابت منطقه‌ای و سابقه سازنده شود. در بازار دست دوم نیز قیمت قابل مذاکره، بدون بررسی وضعیت ساختمان، اجاره‌پذیری، سرویس شارژ، معاملات مشابه و نقدشوندگی، الزاماً فرصت محسوب نمی‌شود.

برای سرمایه‌گذار، پرسش اصلی این نیست که «کدام منطقه رشد کرده است؟»؛ پرسش دقیق‌تر این است که آیا قیمت ورود امروز، با اجاره قابل تحقق، هزینه‌های نگهداری، عرضه آینده و امکان فروش مجدد، همچنان قابل دفاع است یا نه.

در مسیر مشاوره، سرمایه‌گذار باید ابتدا هدف اصلی خود را روشن کند: رشد سرمایه، درآمد اجاره، حفظ سرمایه، استفاده خانوادگی، تنوع دارایی، یا ترکیبی از این اهداف. سپس گزینه‌ها باید بر اساس همین هدف غربال و مقایسه شوند. ممکن است گزینه‌ای از نظر رشد سرمایه جذاب‌تر باشد، اما از نظر نقدشوندگی یا اجاره‌پذیری ابهام داشته باشد. ممکن است گزینه‌ای برای درآمد اجاره‌ای مناسب‌تر باشد، اما رشد قیمتی محدودتری داشته باشد. تصمیم سرمایه‌گذاری زمانی قابل دفاع‌تر است که این بده‌بستان‌ها پیش از اقدام روشن شده باشند.

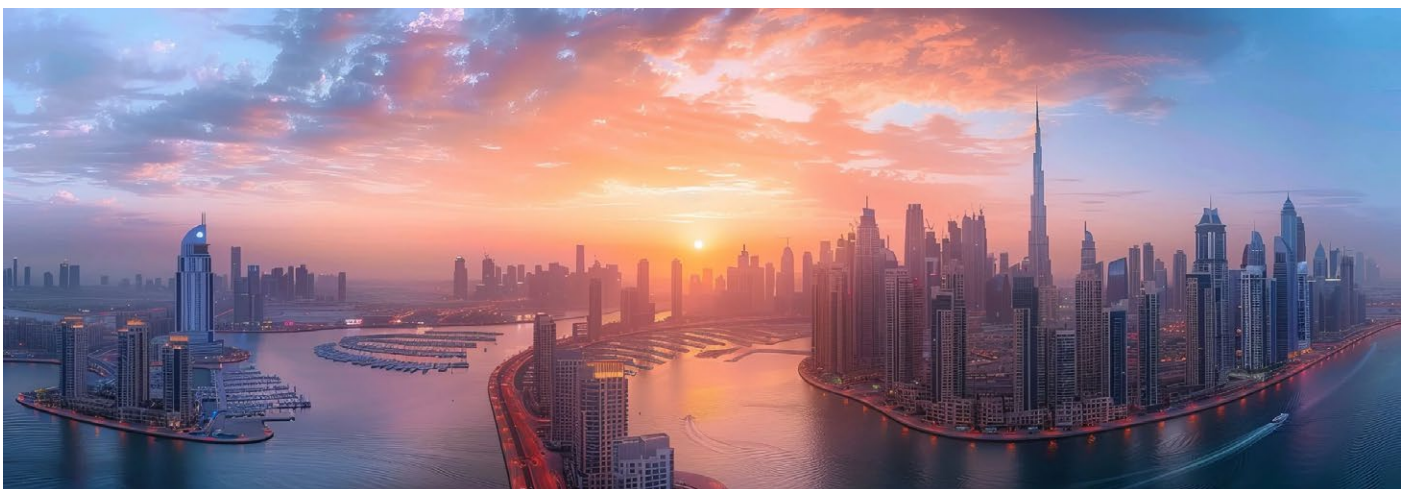
برای فروشنده

فروشنده نباید رشد یا افت میانه بازار را مستقیم به دارایی خود تعمیم دهد. قیمت‌گذاری باید بر اساس معاملات مشابه، وضعیت واقعی عرضه در همان منطقه، کیفیت واحد، طبقه، منظره، وضعیت نگهداری، مستأجر یا خالی بودن ملک، سطح تقاضا و نقدشوندگی منطقه انجام شود.

در بازاری که تعداد معاملات کاهش یافته، قیمت‌گذاری بیش از حد می‌تواند زمان فروش را طولانی‌تر کند و قدرت چانه‌زنی خریداران را افزایش دهد. از طرف دیگر، فروش سریع با قیمت پایین نیز همیشه تصمیم بهینه نیست، به‌ویژه اگر دارایی از نظر موقعیت، کیفیت، اجاره‌پذیری یا کمیابی وضعیت قابل دفاعی داشته باشد. برای فروشنده، مسئله اصلی این است که

دارایی در بازار قابل مقایسه خودش چه جایگاهی دارد و خروج از آن با چه قیمت، چه زمان‌بندی و چه سطحی از ریسک اجرایی قابل دفاع است. فروش فقط به معنی انتقال یک ملک نیست؛ ممکن است آغاز تصمیم بعدی مالک باشد. فروشنده پس از فروش ممکن است به خرید دارایی جایگزین، سرمایه‌گذاری مجدد، نگهداری نقدینگی، تغییر بازار هدف، یا بازچینی سبد دارایی خود فکر کند. بنابراین، مسیر فروش باید با برنامه بعد از فروش نیز همخوانی داشته باشد.

در اینجا، نقش مشاوره فقط تعیین قیمت پیشنهادی نیست. مشاور باید کمک کند فروشنده موقعیت ملک، سطح تقاضا، قیمت قابل دفاع، نحوه عرضه، کیفیت مذاکره، زمان‌بندی و قدم بعدی پس از فروش را روشن‌تر ببیند.





برای مالک فعلی

مالک فعلی الزاماً نباید تصمیم خود را فقط میان فروش یا نگهداری خلاصه کند. گاهی تصمیم درست، نگهداری و اجاره دادن است؛ گاهی بازبینی اجاره، بازسازی محدود، بهبود وضعیت ملک، تغییر استراتژی قیمت‌گذاری، یا آماده‌سازی برای فروش در زمان مناسب‌تر، تصمیم منطقی‌تری است.

برای مالک، پرسش اصلی این است که دارایی فعلی او در مقایسه با گزینه‌های جایگزین چه عملکردی دارد. آیا بازده اجاره‌ای با ارزش روز دارایی متناسب است؟ آیا هزینه خدمات، نگهداری و خالی ماندن احتمالی ملک قابل قبول است؟ آیا عرضه آینده در همان منطقه می‌تواند بر اجاره یا فروش مجدد اثر بگذارد؟ آیا نقدشوندگی

ملک همچنان قابل دفاع است؟ و آیا سرمایه قفل‌شده در این دارایی، نسبت به گزینه‌های دیگر استفاده بهتری دارد یا نه؟ بازبینی دارایی باید بر اساس قیمت قابل فروش، اجاره قابل تحقق، هزینه نگهداری، نقدشوندگی، وضعیت عرضه منطقه و هدف مالک انجام شود، نه فقط بر اساس خاطره قیمت خرید یا تصور عمومی از بازار. در نگاه هوملند، رابطه با دارایی در لحظه خرید یا فروش تمام نمی‌شود. مالک ممکن است پس از معامله به اجاره، بازفروش، نگهداری، خدمات تکمیلی مرتبط، بازسازی، آماده‌سازی، تأمین مالی، یا تصمیم بعدی سرمایه‌گذاری نیاز پیدا کند. این نیازها باید با چارچوب روشن، بدون وعده نتیجه و بر اساس تناسب واقعی با وضعیت دارایی و هدف مالک بررسی شوند.

برای مشاور حرفه‌ای

برای مشاور حرفه‌ای، پیام اصلی گزارش تفکیک بازار است. مشاور نباید با یک عدد کل بازار، برای همه مشتریان نسخه مشابه ارائه کند. وظیفه مشاور این است که داده را به زبان تصمیم ترجمه کند: کدام منطقه برای کدام هدف مناسب‌تر است؟ کدام پروژه نیازمند احتیاط بیشتر است؟ کدام قیمت قابل دفاع است؟ کدام دارایی نقدشوندگی بهتری دارد؟ و کدام گزینه با منافع واقعی مشتری همخوانی ندارد، حتی اگر از نظر فروش جذاب به نظر برسد؟

مشاوره حرفه‌ای یعنی کنترل ادعا، مقایسه ساختاریافته، توضیح محدودیت داده‌ها و کمک به تصمیم‌سنجیده؛ نه ایجاد فشار، هیجان یا قطعیت غیرقابل دفاع. در بازاری مثل دبی، کیفیت مشاوره در توانایی تشخیص تفاوت‌هاست: تفاوت میان بازار دست اول و دست دوم، میان پروژه خوب و قیمت خوب، میان منطقه پرتراکنش و دارایی نقدشونده، و میان فرصت واقعی و ظاهر فرصت.

مشاور حرفه‌ای باید هم از فروش فشاری فاصله بگیرد و هم از انفعال تجاری. اگر هنوز هدف، تناسب، شواهد و زمان‌بندی

روشن نیست، فشار برای اقدام می‌تواند به تصمیم ضعیف منجر شود. اما اگر مسیر اقدام قابل دفاع شده است، توضیح آرام، دقیق و مسئولانه قدم بعدی، بخشی از کیفیت مشاوره است.





مسیر تصمیم در هوملند

در نگاه هوملند، تصمیم ملکی قابل دفاع از فهم درست هدف شروع می‌شود. پیش از پیشنهاد، باید روشن شود مشتری چه می‌خواهد، چرا این تصمیم برای او مهم است، چه ظرفیت مالی و زمانی دارد، چه محدودیت‌هایی وجود دارد، و این تصمیم چه نسبتی با آینده دارایی یا برنامه بعدی او دارد.

پس از آن، گزینه‌ها باید غربال شوند. در بازار دبی، گزینه زیاد الزاماً به معنی تصمیم بهتر نیست. آنچه اهمیت دارد، جدا کردن گزینه‌های متناسب از گزینه‌های پرصدا، نامتناسب یا ظاهراً جذاب است. سپس مقایسه باید میان گزینه‌هایی انجام شود که واقعاً قابل مقایسه‌اند؛ با توجه به قیمت، منطقه، کیفیت دارایی، سازنده، شرایط پرداخت، نقدشوندگی، اجاره‌پذیری، عرضه آینده،

هزینه نگهداری و مسیر خروج.

اگر نتیجه این مسیر نشان دهد که اقدام منطقی است، اجرای معامله نیز باید با نظم، دقت و شفافیت پیش برود. اگر نتیجه نشان دهد که بررسی بیشتر، صبر، حذف یک گزینه یا بازبینی هدف مناسب‌تر است، همان هم می‌تواند تصمیمی حرفه‌ای و قابل دفاع باشد.

همراهی پس از معامله نیز بخشی از همین نگاه است. خرید، فروش یا اجاره، پایان مسیر دارایی نیست. پس از معامله ممکن است موضوعاتی مانند اجاره، بازفروش، بازبینی دارایی، خدمات تکمیلی، نگهداری، آماده‌سازی ملک یا تصمیم بعدی سرمایه‌گذاری مطرح شود. ارزش همراهی حرفه‌ای در این است که مشتری در این مراحل نیز مسیرهای ممکن را روشن‌تر ببیند و تصمیم‌های بعدی خود را پراکنده، عجولانه یا بدون مقایسه پیش نبرد.

جمع‌بندی نهایی

در نهایت، بهترین استفاده از این گزارش، برداشت سریع از چند عدد یا انتخاب یک منطقه از روی رتبه‌بندی نیست. این گزارش باید به‌عنوان چارچوبی برای طرح پرسش‌های بهتر، مقایسه ساختاریافته‌تر و تصمیم‌سازی محتاط‌تر در بازار املاک دبی خوانده شود.

برای خرید، فروش، سرمایه‌گذاری، نگهداری یا بازبینی دارایی، نقطه شروع باید هدف واقعی فرد باشد؛ سپس داده‌ها، قیمت‌ها، نقدشوندگی، عرضه، اجاره‌پذیری، شرایط پرداخت، هزینه‌ها و امکان خروج باید در کنار هم بررسی شوند. تصمیم ملکی زمانی قابل دفاع‌تر است که نه فقط با داده‌ها، بلکه با نیاز،

زمان‌بندی، ظرفیت مالی، ریسک‌پذیری و منافع واقعی تصمیم‌گیرنده همخوانی داشته باشد.

اگر پس از خواندن این گزارش در حال بررسی خرید، فروش، سرمایه‌گذاری، نگهداری یا بازبینی دارایی خود در دبی هستید، نقطه شروع مناسب الزاماً انتخاب سریع یک گزینه نیست. نقطه شروع می‌تواند یک گفت‌وگوی مشاوره‌ای روشن با مشاوران هوملند باشد؛ گفت‌وگویی برای فهم دقیق‌تر شرایط، اهداف، اولویت‌ها، محدودیت‌ها و قدم بعدی تصمیم شما. برای روشن‌تر کردن قدم بعدی خود در بازار املاک دبی، می‌توانید مسیر خرید، فروش، سرمایه‌گذاری، نگهداری یا بازبینی دارایی‌تان را با مشاوران هوملند بررسی کنید.





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 ————