

PEAK RESIDENCES

PRZEWODNIK INWESTORA • DUBAJ / ZEA

Czego nie powie Ci broker

Dziewięć obserwacji z realnego
inwestowania w nieruchomości
w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.





WPROWADZENIE

Rynek szybki, wymagający i pełen *narracji*

Zjednoczone Emiraty Arabskie to jeden z najbardziej konkurencyjnych, a jednocześnie najbardziej międzynarodowych rynków nieruchomości na świecie. W 2025 roku działało tu około 39–40 tysięcy licencjonowanych brokerów, a szacunkowo nawet 80–100 tysięcy osób funkcjonuje w branży w różnej formie.

Rynek obsługuje inwestorów z ponad 180 krajów. Jest przez to szybki, wymagający i często oparty bardziej na narracji sprzedażowej niż na rzetelnej analizie.

Naszą przewagą jest to, że Peak Residences nie funkcjonuje wyłącznie jako pośrednik. Jako firma sami inwestujemy w nieruchomości w Dubaju, dzięki czemu nasze decyzje wynikają z praktyki, a nie z teorii rynkowej. Pozwala nam to mówić otwarcie o rzeczach, które w standardowej komunikacji brokerskiej bywają pomijane, nie z braku wiedzy, lecz z powodu presji sprzedaży.

39–40 tys.

LICENCJONOWANYCH
BROKERÓW W ZEA

180+

KRAJÓW POCHODZENIA
INWESTORÓW

9

OBSERWACJI Z REALNEJ
PRAKTYKI

Dziewięć obserwacji

Każda z nich wynika z realnego doświadczenia inwestycyjnego, nie z perspektywy sprzedaży.

01	Nie ma jednej dobrej nieruchomości na wynajem	MODEL NAJMU
02	ROI z ulotki nie pokazuje całego obrazu	RYNEK PIERWOTNY
03	Papierowy zysk to nie to samo co realny wynik	WYNIK NETTO
04	Ładny projekt i wielki szum to nie zawsze łatwa odsprzedaż	PŁYNNOŚĆ
05	Dubaj to styl życia oparty na globalnej infrastrukturze usług	STYL ŻYCIA
06	Testament i „Black Book”: porządek, o którym nikt nie mówi	ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM
07	Raj podatkowy czy dobrze policzona decyzja?	PODATKI
08	To nie rynek „zobaczmy jak wyjdzie”. Tu wszystko działa systemowo	REGUŁY RYNKU
09	Dlaczego na pierwotnym nie płacisz agentowi, a na wtórnym już tak	PROWIZJA

Nie ma jednej dobrej nieruchomości na wynajem

W Dubaju rynek działa na dopasowaniu produktu do modelu wynajmu. Apartamenty w topowych lokalizacjach, w pełni wykończone, lepiej pracują pod najem krótkoterminowy, gdzie liczy się ruch turystyczny i wysoka rotacja najemców. Nieruchomości w dzielnicach mieszkaniowych, o bardziej funkcjonalnych układach, są stabilniejsze pod najem długoterminowy i dają przewidywalny cashflow.

Różnica to nie tylko lokalizacja, ale też standard wykończenia, wyposażenie i koszty zarządzania. Ten sam projekt bywa świetny dla jednej strategii i słaby dla drugiej.

WNIOSEK PEAK

Inwestorzy, którzy wybierają pod strategię, a nie tylko pod cenę, osiągają lepsze wyniki. Każde mieszkanie znajdzie nabywcę, ale nie każde musi na siebie zarabiać.

ROI z ulotki nie pokazuje całego obrazu

Na rynku pierwotnym ROI jest zwykle prognozą. Deweloperzy i brokerzy przyjmują założenia: pełne obłożenie, optymalna stawka najmu, brak przestojów. To scenariusz modelowy, a nie gwarantowany.

Takie liczby dobrze sprzedają, bo pokazują potencjał, zanim budynek zacznie realnie generować historię najmu. Wielu brokerów powiela te same założenia, bo na rynku pierwotnym nie ma jeszcze danych z życia, więc narracja opiera się na projekcjach, nie na wynikach operacyjnych.

WNIOSEK PEAK

Prognoza to punkt wyjścia, nie obietnica. Naszą metodę i badania rynkowe pokazujemy na indywidualnej konsultacji.

Papierowy zysk to nie to samo co realny wynik

O finalnej rentowności decydują koszty, które rzadko trafiają na ulotkę. W materiałach widzimy atrakcyjne stopy zwrotu oparte na pełnym obłożeniu i idealnych warunkach najmu. W praktyce każda nieruchomość generuje dodatkowe koszty, a naturalne przerwy między najemcami obniżają wynik.

Dlatego liczy się nie sam potencjalny przychód, lecz struktura kosztów i realny popyt w danej lokalizacji.

CO ZJADA WYNIK
NETTO

Service charge

Zarządzanie najmem

Okresy pustostanu

WNIOSEK PEAK

Inwestycję liczymy netto, po kosztach, zanim ją zarekomendujemy.

Ładny projekt i wielki szum to nie zawsze łatwa odsprzedaż

Efektowne wizualizacje i architektura nie zawsze przekładają się na realne zainteresowanie kolejnych nabywców. W praktyce decydują lokalizacja, funkcjonalny układ, standard wykończenia i dopasowanie do popytu na najem i sprzedaż.

Rynek przyzwyczaił nas do spektakularnych premier, przypominających koncerty gwiazd: luksusowe auta, marki premium, szeroka kampania. To zrozumiałe, bo silni kapitałowo deweloperzy w ten sposób stymulują popyt. Płynność odsprzedaży zależy jednak też od struktury zakupów: ilu inwestorów kupuje podobne jednostki w tym samym czasie i jaka jest konkurencja w segmencie.

WNIOSEK PEAK

To struktura popytu, nie sam marketing, decyduje, czy wyjście z inwestycji będzie szybkie, czy będzie wymagać korekty ceny.

Dubaj to styl życia oparty na globalnej infrastrukturze usług

Zjednoczone Emiraty, a szczególnie Dubaj, to centrum stylu życia premium, w którym luksus jest codziennym standardem, nie dodatkiem. Nowoczesne projekty projektuje się pod pełen komfort, często z osobnym pomieszczeniem dla personelu domowego.

Cały system opiera się na międzynarodowym rynku pracy. Dla mieszkańca oznacza to dostęp do ogromnej infrastruktury usług w modelu „on demand”: gastronomia, sprzątanie, pranie, maintenance, beauty, wellness, obsługa wnętrz, a nawet wyposażenie i dekoracje dostarczane mobilnie do domu.

WNIOSEK PEAK

Ten sam system usług, który podnosi komfort najemcy, jest realnym argumentem za najmem krótkoterminowym w topowych lokalizacjach.

Testament i „Black Book”: porządek, o którym nikt nie mówi

Posiadanie nieruchomości w ZEA to nie tylko inwestycja, ale też uporządkowanie kwestii formalnych. Testament dla ekspatów pozwala jasno określić, jak ma zostać rozdysponowany majątek, co upraszcza proces spadkowy i ogranicza niepewność prawną wokół aktywów w Emiratach.

Obok niego funkcjonuje „black book”: prywatny system organizacji wiedzy o kontaktach, inwestycjach i przepływach finansowych. To nie dokument prawny, lecz narzędzie porządkujące, które daje pełniejszą kontrolę nad kapitałem. Testament zabezpiecza dziedziczenie, „black book” utrzymuje codzienny porządek w finansach.

WNIOSEK PEAK

Informowanie o tych zabezpieczeniach nie należy do obowiązków brokera. Zależy nam, by Twój zakup był objęty ochroną prawną, dlatego wskażemy odpowiednią formę.

Raj podatkowy czy dobrze policzona decyzja?

Dubaj bywa nazywany rajem podatkowym, ale obraz jest bardziej złożony. Brak podatku dochodowego od osób fizycznych i korzystne regulacje to realna przewaga, lecz nie oznaczają braku kosztów. Wejście na rynek wymaga relatywnie wysokiego kapitału początkowego.

W ostatnich latach wprowadzono też CIT dla firm oraz opłaty licencyjne i administracyjne, które realnie wpływają na rentowność. To dojrzałe, dobrze uregulowane środowisko biznesowe, które premiuje inwestorów świadomych i przygotowanych.

WNIOSEK PEAK

Dubaj daje bardzo dobre warunki do budowania zysków, pod warunkiem, że inwestycja jest dobrze policzona od początku. Tu doświadczenie robi największą różnicę.

To nie rynek „zobaczymy jak wyjdzie”. Tu wszystko działa systemowo

Kupując nieruchomość w Emiratach, akceptujemy lokalne prawo i zasady rynku. To nie minus, lecz element świadomego inwestowania, który pozwala uniknąć niespodzianek. Rynek jest otwarty i międzynarodowy, a system nastawiony na inwestora, ale obowiązują konkretne reguły.

Najem krótkoterminowy bez licencji może skończyć się karą sięgającą kilku, a nawet kilkunastu tysięcy dirhamów. Podobnie niewłaściwe użytkowanie lokalu czy zakłócanie porządku publicznego. Przepisy są egzekwowane realnie, nie tylko na papierze.

WNIOSEK PEAK

Przy znajomości zasad Emiraty są jednym z najbardziej uporządkowanych rynków do inwestowania. Mechanizmu można się nauczyć albo powierzyć go odpowiednim jednostkom.

Dlaczego na pierwotnym nie płacisz agentowi, a na wtórnym już tak

Model wynagradzania agenta zależy od tego, czy kupujesz na rynku pierwotnym, czy wtórnym. Na pierwotnym, czyli bezpośrednio od dewelopera, kupujący nie płaci prowizji: wynagrodzenie agencji pokrywa deweloper z budżetu marketingowego, a cena nieruchomości nie zawiera dodatkowej prowizji dla kupującego.

Na rynku wtórnym nieruchomość sprzedaje prywatny właściciel, więc standardowo pojawia się prowizja agencyjna, zwykle około 2 procent wartości. Broker otrzymuje wynagrodzenie za pośrednictwo, bo nie ma tu dewelopera finansującego sprzedaż.

WNIOSEK PEAK

Zanim zaczniemy, zawsze mówimy wprost, kto i za co płaci. To działa, ale tylko wtedy, gdy rozumiesz mechanikę rynku.

KOLEJNY KROK

Porozmawiajmy o Twojej *strategii*

Nie chodzi o to, żeby wejść w rynek. Chodzi o to, żeby wejść w niego mądrze. Naszą strategię, badania rynkowe i konkretne liczby omawiamy na indywidualnej konsultacji, dopasowanej do Twojego kapitału i celu.

Zapraszamy do kontaktu, odpowiemy na wszystkie pytania.

UMÓW ROZMOWĘ

KONTAKT

Olga Pabjan

+48 668 242 971

EMAIL • WEB

kontakt@peakresidences.pl

peakresidences.co

PEAK RESIDENCES

*Butikowy doradca inwestycji
w nieruchomości w Dubaju.*

Peak Residences sp. z o.o. · KRS 0001244345 · NIP 7011316035 · al. Niepodległości
235/237/76, Warszawa

Materiał ma charakter informacyjny i nie stanowi porady inwestycyjnej, podatkowej ani prawnej.
Prezentowane prognozy i stopy zwrotu są scenariuszami modelowymi i nie są gwarantowane.
Wizualizacje pochodzą z materiałów deweloperów.