CALINA
REAL ESTATE

GUÍA 2026

# Invertir en Dubái desde España 2026

Proceso, costes, impuestos, financiación, transferencias, visitas, Golden Visa y zonas. En español y con fuentes.

EDICIÓN DE OCTUBRE DE 2026

01 · PROCESO DE COMPRA

# Comprar piso en Dubái desde España: la guía completa de 2026

## ¿Puede un español comprar un piso en Dubái?

Sí. Un residente en España puede comprar un piso en Dubái a su nombre, en propiedad plena, con su pasaporte y sin tener residencia ni empresa en Emiratos. La compra se registra en el **Dubai Land Department**, el registro de la propiedad del emirato, y el mismo día sale la escritura a tu nombre. En reventa sumas entre un 2 % y un 3 % de gastos al precio, sin contar la comisión de agencia, y, en una reventa pagada sin hipoteca, de acuerdo de precio a llaves suelen pasar cuatro a seis semanas.

Esa es la respuesta corta. El resto de la guía es lo que nos preguntan en la primera llamada: dónde se puede comprar, cuánto cuesta de verdad un piso en cada zona, qué pasos hay, qué se paga y a quién, y qué tienes que hacer en España para no llevarte sorpresas con Hacienda.

## ¿En qué zonas puede comprar un extranjero?

En las zonas **freehold**, las que el emirato tiene designadas para que un extranjero compre en propiedad plena. Son casi todas las que interesan a un inversor: Dubai Marina, Downtown, Business Bay, JVC, Palm Jumeirah, Dubai Hills, Arjan y muchas más. En ellas el piso es tuyo sin plazo, lo puedes alquilar, vender o dejar en herencia.

Qué zona te encaja depende de para qué compras. Quien busca renta suele mirar zonas con mucha demanda de alquiler y un precio de entrada contenido; quien busca la Golden Visa necesita llegar a 2 M AED invertidos en vivienda; quien se va a mudar mira colegios, trayectos y metros. Lo tenemos ordenado por objetivo en dónde comprar en Dubái y, zona a zona, en el comparador de zonas.

## ¿Cuánto cuesta un piso en Dubái en 2026?

Depende mucho de la zona y del tamaño. Para que tengas una referencia real, y no lo que piden los anuncios, esto es lo que se pagó por el piso mediano en las compraventas registradas en el Dubai Land Department entre enero y septiembre de 2026:

| ZONA | 1 DORMITORIO | 2 DORMITORIOS |
|---|---|---|
| JVC | 1.087.000 AED | 1.659.000 AED |
| Arjan | 1.177.000 AED | 1.650.000 AED |
| Dubai Marina | 1.625.000 AED | 3.050.000 AED |
| Dubai Hills | 1.707.000 AED | 2.660.000 AED |
| Business Bay | 1.995.000 AED | 2.960.000 AED |
| Downtown Dubai | 2.200.000 AED | 3.800.000 AED |
| Palm Jumeirah | 3.272.000 AED | 5.900.000 AED |

Es la mediana: la mitad de los pisos se vendió por encima y la otra mitad por debajo. Dentro de una misma zona, la planta, las vistas y el edificio mueven mucho el precio. Si quieres bajar al metro cuadrado, lo tienes zona a zona en cuánto cuesta el metro cuadrado en Dubái.

Un apunte si piensas en la residencia: la Golden Visa por inversión inmobiliaria pide **2 M AED invertidos en vivienda en Dubái**, en uno o varios pisos. Con la tabla delante ves que en unas zonas llegas con un piso y en otras necesitas dos.

## ¿Piso terminado u off-plan?

Hay dos maneras de comprar. **Vivienda terminada**: la ves, la escrituras en un día y la puedes alquilar desde el primer mes. **Off-plan de reventa**: le compras a un inversor el piso que compró sobre plano, le pagas lo que ya lleva pagado y sigues tú con los pagos que quedan a la promotora hasta la entrega.

El mercado va claramente hacia el sobre plano: de las unas 104.000 compraventas de pisos registradas en el Dubai Land Department entre enero y septiembre de 2026, alrededor de tres de cada cuatro fueron sobre plano, entre el 68 % y el 79 % según el mes. Que sea lo que más se vende no quiere decir que sea lo que te conviene a ti. Lo comparamos punto por punto en terminada u off-plan.

## ¿Cuáles son los pasos para comprar, de la primera llamada a las llaves?

1. **Objetivo y presupuesto.** Renta, Golden Visa, vivir allí o diversificar. De ahí salen la zona, el tamaño y si te encaja terminado u off-plan. Si vas a pedir hipoteca, la preaprobación del banco se empieza aquí, no cuando ya has elegido piso.
2. **Selección.** Te enviamos solo pisos con sentido para ti, cada uno comparado con las compraventas registradas en su edificio y en su zona. Si el precio del anuncio no se sostiene con lo registrado, te lo decimos.
3. **Visita**, presencial o por videollamada. Antes firmas el Form B, el contrato oficial de RERA entre el comprador y la agencia, y nos das tu pasaporte: los edificios piden los datos del visitante por adelantado.
4. **Comprobaciones del piso.** Que la escritura es válida y no tiene bloqueos ni hipoteca sin cancelar (se ve en la app oficial Dubai REST) y que la comunidad, los service charges, está al día (portal Mollak).
5. **Oferta por escrito**, con la forma de pago acreditada: carta de preaprobación del banco o prueba de fondos. Una oferta sin financiación acreditada no la presentamos, porque el vendedor no la toma en serio.
6. **Contrato.** En reventa, el contrato oficial **Form F**, con un depósito habitual del 10 %. En off-plan de reventa, además, el traspaso del registro Oqood.
7. **Certificado de no objeción (NOC)** de la promotora, que pide el vendedor y confirma que no debe nada.
8. **Firma en el Trustee Office**, una oficina autorizada por el Dubai Land Department. Pagas el resto del precio y sale el Title Deed a tu nombre ese mismo día.
9. **Puesta en marcha:** agua y luz (DEWA), internet, Ejari si alquilas y, si quieres, la gestión del alquiler con beBalmy.

El detalle de cada paso de una compra de piso terminado está en cómo se compra un piso ya construido, y el del sobre plano en comprar sobre plano en Dubái.

## ¿Cuánto cuesta comprar además del precio?

Sin hipoteca, en reventa y sin contar la comisión de agencia, entre un 2 % y un 3 % del precio. Lo grande es tu parte de la tasa del Dubai Land Department: es un 4 % y en reventa se paga a medias, un 2 % tú y un 2 % el vendedor. El resto son tasas fijas:

| CONCEPTO | IMPORTE | QUIÉN LO COBRA |
|---|---|---|
| Tasa de registro (transferencia) | 4 % del precio, a medias: 2 % tú y 2 % el vendedor | Dubai Land Department |
| Tasas administrativas (escritura, plano y servicios) | ≈ 520–580 AED | Dubai Land Department |
| Oficina de firma (Trustee Office) | 2.000 o 4.000 AED + IVA | Trustee autorizado por el DLD |
| Comisión de agencia | Te la decimos por escrito antes de empezar | Calina Real Estate |
| Registro de hipoteca, si la hay | 0,25 % del préstamo + ≈ 270 AED | Dubai Land Department |

Un ejemplo con números redondos: en un piso de 1.500.000 AED, tu parte del registro son 30.000 AED, el Trustee Office 4.000 AED más IVA y las tasas administrativas unos 540 AED. En total, unos 34.740 AED con el IVA, más la comisión de agencia. Calcula los gastos de tu compra con el precio exacto, y mira el desglose completo en los gastos de compra en Dubái.

Después de comprar, lo fijo de cada año son los service charges, la cuota de comunidad. La aprueba RERA por pie cuadrado para cada edificio y cambia mucho de uno a otro, así que conviene mirarla antes de ofertar: pesa directamente en lo que te queda del alquiler.

## ¿Cuánto se tarda en comprar?

Una reventa pagada sin hipoteca se cierra normalmente en **cuatro a seis semanas** desde el acuerdo de precio. Lo que más tarda es el NOC de la promotora, que depende de que el vendedor tenga la comunidad al día y de cada promotora.

Con hipoteca hay que sumar la tasación y la oferta final del banco, y la hipoteca se registra en el Dubai Land Department el mismo día del traspaso. Si el vendedor tiene a su vez una hipoteca, su banco tiene que emitir la carta de deuda pendiente y cancelarla antes de la firma. En off-plan de reventa, la firma es rápida y lo que dura es la obra hasta la entrega.

La forma más fiable de no alargarlo: llegar a la oferta con la financiación ya acreditada. Si esperas a tener piso para pedir la preaprobación, pierdes semanas y a veces el piso.

## ¿Qué tienes que hacer en España?

- **Transferir los fondos** desde tu banco. El dinero tiene que llegar a tiempo para la fecha de firma y con su origen justificado: cómo hacerlo con el menor coste.
- **Justificar el origen del dinero.** Emiratos exige a la agencia comprobar tu identidad y de dónde vienen los fondos: pasaporte, un justificante de domicilio reciente y extractos o documentos de la venta, nómina o dividendos de los que sale. Tenlo preparado antes de firmar el contrato.

- **Declarar**: si eres residente fiscal en España, el alquiler tributa en tu IRPF y, si tus inmuebles en el extranjero suman más de 50.000 €, se declaran en el modelo 720. Fiscalidad España–Emiratos.
- **Guardar todos los recibos** de la compra: precio, tasas y comisión forman el valor de adquisición el día que vendas.
- **Poder notarial**, si no vas a viajar a la firma.

Y una que se olvida: un testamento válido en Emiratos para el piso. Sin él, la herencia se complica. Es cosa de abogado y te lo derivamos al cerrar la compra.

## ¿Se puede hacer todo sin viajar?

Sí. Visitamos por ti o contigo por videollamada, en directo, recorriendo el piso, el edificio y la calle. La firma en el Trustee Office la puede hacer un apoderado con un poder notarial otorgado en España. Muchos clientes viajan una sola vez, a ver dos o tres pisos ya filtrados, y firman a distancia: cómo organizar ese viaje.

## ¿Qué errores conviene evitar?

- **Comparar con el anuncio y no con el registro.** Lo que pide un portal no es lo que se paga. Antes de ofertar, mira las compraventas registradas del edificio.
- **Comprar solo por la rentabilidad del folleto.** Nadie puede garantizarte una renta ni una revalorización. Mira la demanda real de alquiler de la zona y los gastos del edificio.
- **Ir con un horizonte de menos de tres años.** Entre gastos de compra y venta, vender pronto hace difícil recuperar lo invertido, sobre todo en un mercado que se ha enfriado en 2026.
- **Elegir titular a la ligera.** Decide antes del contrato si compras a tu nombre, con tu pareja o con una sociedad: cambiarlo después es otra transmisión con su 4 %.
- **Tratar con quien no está registrado.** En Dubái solo puede intermediar una agencia con licencia y brókeres con tarjeta. Se comprueba en la app Dubai REST.

02 · PROCESO DE COMPRA

# Vivienda terminada u off-plan en Dubái: cuál te conviene

## ¿Qué me conviene más, terminado u off-plan?

Si quieres renta desde el primer mes y ver exactamente lo que compras, te conviene la vivienda terminada. Si puedes esperar a la entrega sin cobrar alquiler, a cambio de repartir el pago en el tiempo, te puede encajar el off-plan de reventa. No hay una opción mejor en abstracto: hay una que encaja con tu liquidez, tu horizonte y para qué compras.

Una aclaración antes de seguir, porque cambia todo: el off-plan que trabajamos en Calina es **de reventa**. No le compras a la promotora un piso en lanzamiento, sino a un inversor que lo compró sobre plano y quiere venderlo antes de que se lo entreguen. Le pagas lo que ya lleva pagado y sigues tú con los pagos que quedan a la promotora, con la entrega más cerca que en un lanzamiento.

## ¿En qué se diferencian, punto por punto?

| | TERMINADA | OFF-PLAN DE REVENTA |
|---|---|---|
| Qué compras | Lo que ves | Un piso sobre plano que su dueño vende antes de la entrega |
| Renta | Desde el primer mes | Desde la entrega |
| Pago | Todo en la firma | Lo ya pagado, al vendedor; el resto, a la promotora según el plan |
| Registro | Title Deed a tu nombre el día de la firma | Oqood a tu nombre; Title Deed a la entrega |
| Permiso clave | NOC de la promotora (comunidad al día) | NOC de la promotora (pagos al día y reventa permitida) |
| Gastos, sin la comisión de agencia | ≈ 2–3 % (tu 2 % del DLD y tasas fijas) | ≈ 4 % (el 4 % del DLD, entero tuyo) |
| Riesgo principal | Pagar de más | Retraso de la obra y precio a la entrega |

La tasa del Dubai Land Department es un 4 % del precio en los dos casos, pero no la pagas igual. En la reventa de un terminado se paga a medias, un 2 % tú y un 2 % el vendedor, y queda escrito en el Form F. En el off-plan, el traspaso se registra en el Oqood y el 4 % lo pagas tú. La comisión de agencia no está en la tabla: te la decimos por escrito antes de empezar. Lo que cambia, además, es cuándo sale el resto del dinero de tu cuenta.

## ¿Qué se está comprando en Dubái en 2026?

Sobre todo, sobre plano. De las unas 104.000 compraventas de pisos registradas en el Dubai Land Department entre enero y septiembre de 2026, alrededor de tres de cada cuatro fueron sobre plano: entre el 68 % y el 79 % según el mes. Pero el reparto cambia muchísimo por zona, y eso te dice dónde vas a encontrar cada tipo de piso:

| ZONA | COMPRAVENTAS DE PISOS | % SOBRE PLANO |
|---|---|---|
| Arjan | 2.603 | 63 % |
| JVC | 7.661 | 58 % |
| Dubai Hills Estate | 1.564 | 57 % |
| Business Bay | 4.958 | 50 % |
| Palm Jumeirah | 771 | 34 % |
| Downtown Dubai | 1.654 | 24 % |
| Dubai Marina y JBR | 2.281 | 18 % |

Enero a septiembre de 2026. En las zonas consolidadas, como Dubai Marina o Downtown, casi todo lo que se mueve es piso terminado: si quieres off-plan ahí, hay poco donde elegir. En las zonas que siguen creciendo, como Arjan o JVC, conviven las dos cosas y puedes comparar un piso entregado con uno a punto de entregarse en la misma calle.

## ¿Para quién es la vivienda terminada?

Para quien quiere renta y certezas. Lo visitas, compruebas acabados y vistas, ves el estado del edificio y sus cuotas de comunidad y, si está alquilado, su historial y su contrato. Con las llaves puedes alquilar desde el primer mes, en larga estancia o en vacacional.

Encaja especialmente con quien invierte desde España y quiere números con historial: sabes lo que cuesta el edificio cada año y lo que se paga de alquiler en él. También con quien necesita la escritura ya, por ejemplo para pedir una hipoteca con un valor tasado o para tramitar la Golden Visa con el Title Deed en la mano.

Lo que tienes que vigilar es el precio. En terminado no hay plan de pagos que lo disimule: pagas todo en la firma, así que la comparación con las compraventas registradas del edificio es la que manda. Cómo se compra un piso terminado, paso a paso.

## ¿Para quién es el off-plan de reventa?

Para quien puede esperar a la entrega y prefiere repartir el pago. Un ejemplo con el mismo piso que usamos en la página de off-plan: un piso de 1.000.000 AED con plan 10/50/40, del que el vendedor ya ha pagado el 30 %.

- **Al vendedor**, en la firma: lo que él ya ha pagado, 300.000 AED, más la prima que pida si la pide.
- **Al Dubai Land Department**, al registrar el traspaso en el Oqood: el 4 %, 40.000 AED, entero tuyo.
- **A la promotora**, por hitos durante la obra: el 30 % que queda de obra, 300.000 AED.
- **A la promotora**, a la entrega de llaves: el 40 %, 400.000 AED.

Comparado con un terminado del mismo precio, el dinero sale de tu cuenta más despacio. A cambio, no cobras renta hasta la entrega y dependes de que la promotora cumpla plazos y acabados.

Ojo con la prima. Si el vendedor pide más de lo que ha pagado, esa diferencia es su ganancia y tu sobrecoste. Se juzga igual que en un terminado: comparándola con lo que se ha pagado en el mismo

edificio. El proceso completo está en comprar sobre plano en Dubái.

## ¿Cómo se protege el comprador de un off-plan?

Con la ley y con comprobaciones. La ley: si el regulador cancela el proyecto, la promotora devuelve todo lo pagado (Ley 19/2017 de Dubái). Las comprobaciones, antes de firmar:

- El contrato del vendedor con la promotora y su registro **Oqood** en el Dubai Land Department.
- El estado de cuenta de la promotora: cuánto lleva pagado el vendedor, cuánto queda y en qué fechas.
- El **NOC** de la promotora, que confirma que permite la reventa y que el vendedor está al día.
- La fecha de entrega prevista, las penalizaciones por retraso del contrato y el historial de entregas de la promotora.

Y una regla que no tiene excepciones: lo que queda por pagar se le paga a la promotora, nunca a una cuenta de la agencia. Cómo se compra, paso a paso.

## ¿Cambia algo si necesito hipoteca o la Golden Visa?

Sí, las dos cosas. La hipoteca: el Banco Central de los Emiratos limita la financiación de un off-plan al 50 % del valor, frente a porcentajes más altos para un piso terminado. Si dependes de la hipoteca, el terminado es más sencillo. Lo explicamos en la hipoteca para no residentes.

La Golden Visa: los dos sirven. Hacen falta 2 M AED invertidos en vivienda en Dubái, en uno o varios pisos; si es off-plan, con el certificado Oqood del contrato registrado. Golden Visa, paso a paso.

## ¿Y desde el punto de vista de Hacienda en España?

Si eres residente fiscal en España, el alquiler de un terminado tributa en tu IRPF desde el primer mes. En un off-plan no hay alquiler hasta la entrega, pero si lo vendes antes, ceder el contrato es una transmisión y la ganancia tributa en España, en la base del ahorro. Y con un piso comprado, si tus inmuebles en el extranjero suman más de 50.000 €, toca el modelo 720; con un off-plan a medio pagar, lo revisa tu asesor. Fiscalidad España–Emiratos.

## ¿Qué cambia con el mercado de 2026?

El mercado se ha enfriado. Las compraventas de pisos registradas en el Dubai Land Department pasaron de 13.569 en enero a 9.619 en septiembre, y la mediana de la ciudad por metro cuadrado, de 19.346 a 18.151 AED. Es un ajuste suave del precio y fuerte del ritmo.

Para el off-plan de reventa, eso significa elegir promotora con historial de entregas y no pagar una prima que el edificio no sostiene: con menos compradores, la entrega puede llegar en un mercado más tranquilo que el del día que compras. Para el terminado, que hay más margen de negociación que a principios de año. En los dos, que un horizonte de menos de tres años es arriesgado. Lo desarrollamos en el mercado de Dubái en 2026.

## ¿Qué preguntas te ayudan a decidir?

- ¿Necesitas renta ya, o puedes estar dos o tres años sin cobrarla?
- ¿Tienes el dinero hoy, o te encaja mejor pagarlo por hitos? Si es por hitos, ¿tendrás liquidez en cada fecha del plan?

- ¿Vas a necesitar hipoteca? ¿Cuándo?
- ¿Te importa ver el piso terminado antes de comprarlo, o te basta con el proyecto, la promotora y su historial?
- ¿En qué zona quieres estar? Si es Marina o Downtown, casi todo será terminado.

Si con estas respuestas sigues dudando, lo vemos contigo con pisos concretos de los dos tipos.

03 · DESGLOSE DE COSTES

# Gastos de comprar un piso en Dubái: lo que pagas además del precio

## ¿Cuánto cuesta comprar un piso en Dubái además del precio?

Sin hipoteca, comprar un piso de reventa en Dubái cuesta **entre un 2 % y un 3 % más que su precio, sin contar la comisión de agencia**. En un piso de 1.000.000 AED son unos 24.740 AED; en uno de 2.000.000 AED, unos 44.740 AED. Casi todo es tu parte del registro del Dubai Land Department: la tasa es un 4 % y en reventa se paga a medias, un 2 % tú y un 2 % el vendedor. El resto son importes fijos pequeños. La comisión de agencia va aparte: te la decimos por escrito antes de empezar.

Esto es lo que se paga, a octubre de 2026, con las tasas oficiales del Dubai Land Department:

| CONCEPTO | IMPORTE | QUIÉN LO COBRA |
|---|---|---|
| Tasa de registro (transferencia) | 4 % del precio, a medias: 2 % tú y 2 % el vendedor | Dubai Land Department |
| Tasas administrativas (escritura, plano y servicios) | ≈ 520–580 AED | Dubai Land Department |
| Oficina de firma (Trustee Office) | 2.000 o 4.000 AED + IVA | Trustee autorizado por el DLD |
| Comisión de agencia | Te la decimos por escrito antes de empezar | Calina Real Estate |
| Registro de hipoteca, si la hay | 0,25 % del préstamo + ≈ 270 AED | Dubai Land Department |

El IVA de Emiratos es del 5 % y se suma a los servicios: la oficina de firma y la comisión. La vivienda en sí no paga IVA: la primera venta va al 0 % y la reventa está exenta. La oficina de firma cobra 2.000 AED por debajo de 500.000 AED de precio y 4.000 AED a partir de ahí.

La tasa del Dubai Land Department es el gran coste de entrada y, para un particular, el único impuesto real de la operación en Emiratos. Tener el piso no paga impuesto sobre la renta allí; lo que pase en España depende de tu residencia fiscal, y lo contamos en los impuestos de un piso en Dubái si vives en España.

## Tres pisos, con los números hechos

Así quedan los gastos del comprador en una reventa pagada sin hipoteca, sin contar la comisión de agencia, con la oficina de firma ya con su IVA y 540 AED de tasas administrativas, la cifra media que usa nuestra calculadora:

| CONCEPTO | PISO DE 1.000.000 AED | PISO DE 1.500.000 AED | PISO DE 2.000.000 AED |
|---|---|---|---|
| Tu parte del registro en el Dubai Land Department (2 %) | 20.000 | 30.000 | 40.000 |

| CONCEPTO | PISO DE 1.000.000 AED | PISO DE 1.500.000 AED | PISO DE 2.000.000 AED |
|---|---|---|---|
| Oficina de firma (4.000 + IVA) | 4.200 | 4.200 | 4.200 |
| Tasas administrativas | 540 | 540 | 540 |
| **Total de gastos, sin la comisión de agencia** | **24.740** | **34.740** | **44.740** |
| Sobre el precio | 2,5 % | 2,3 % | 2,2 % |

Para situarte: 1.000.000 AED es, más o menos, lo que costó el piso mediano en JVC entre enero y septiembre de 2026, y algo más de 2.000.000 AED el de Business Bay o Dubai Hills, según las compraventas registradas en el Dubai Land Department (cálculo de Calina Real Estate). Si estás en ese rango, tu cuenta de gastos se parecerá mucho a una de estas columnas.

Fíjate en que el porcentaje baja un poco al subir el precio. Tu 2 % crece con el precio, pero la oficina de firma y las tasas administrativas son fijas, y en un piso caro pesan menos.

## ¿Por qué un piso pequeño paga proporcionalmente más?

Por los importes fijos. Por debajo de 500.000 AED la oficina de firma baja a 2.000 AED + IVA, pero aun así los gastos fijos pesan más sobre un precio pequeño. Un estudio de 450.000 AED sale así: 9.000 AED de tu parte del registro, 2.100 de oficina de firma y unos 540 de tasas administrativas. Total: **unos 11.640 AED, un 2,6 % del precio**, sin contar la comisión de agencia.

No es una diferencia que cambie una decisión, pero conviene tenerla en la cabeza si comparas un estudio con un piso de un dormitorio: el escalón de gastos no es lineal.

## ¿Quién paga el 4 %, tú o el vendedor?

Los dos, a medias. En una reventa, la tasa de registro del Dubai Land Department es un 4 % del precio: un 2 % lo pagas tú y un 2 % el vendedor. Por eso en nuestras cuentas ponemos en tu columna solo tu 2 %.

Lo importante es que quede escrito. El reparto se fija en el contrato oficial de reventa, el Form F, que se firma con el depósito. Así, el día de la firma no hay nada que discutir.

En off-plan es otra cosa: el contrato o el traspaso se registra en el Oqood y el 4 % lo paga el comprador. Lo vemos más abajo.

## ¿Cuándo se paga cada cosa?

1. **Al firmar el Form F**, el depósito del 10 % del precio, que es parte del precio, no un gasto.
2. **El día de la firma en el Trustee Office**, el resto del precio al vendedor y las tasas del Dubai Land Department: tu 2 % del registro, las tasas administrativas y la oficina de firma. Se paga con cheques de gerencia de un banco de Emiratos o con un servicio de pago a la oficina. El Title Deed sale a tu nombre ese mismo día.
3. **Si hay hipoteca**, su registro se paga en la misma cita, y la tasación y la comisión del banco, antes, durante la aprobación.

Cómo llevar el dinero hasta allí sin perder por el camino lo explicamos en transferir dinero de España a Dubái.

## Si compras off-plan

Si compras sobre plano directamente a la promotora, el contrato se inscribe en el Oqood, el registro provisional de la obra, con su tasa: un 4 % más 20 AED. Lo registra la promotora y aquí no hay reparto: el 4 % lo pagas tú.

En un off-plan de reventa le compras el piso a quien lo compró sobre plano antes de la entrega. Pagas tú el 4 % al Dubai Land Department al registrar el traspaso en el Oqood, más la comisión de agencia. El certificado de la promotora que autoriza el traspaso (NOC) lo paga el vendedor. Lo que ya pagó el vendedor se lo pagas a él; lo que queda, a la promotora, según el plan de pagos. Todo el circuito está en comprar sobre plano en Dubái.

## Si compras con hipoteca: cuánto suma

Se añade el registro de la hipoteca en el Dubai Land Department: **un 0,25 % del préstamo más unos 270 AED**. Con un préstamo de 1.000.000 AED, por ejemplo, son 2.770 AED. A eso súmale la tasación y la comisión del banco, que cambian según la entidad.

Con hipoteca, además, el dinero que tienes que tener tú no son solo los gastos: es la parte del precio que el banco no financia, que para un no residente suele ser la mitad. Lo hacemos con números en hipoteca en Dubái para no residentes.

## Lo que pagas después de comprar

Los gastos de compra se pagan una vez. Estos vuelven cada año o cada mes, y conviene meterlos en la cuenta antes de ofertar:

- **Cuotas de comunidad (service charges).** Dependen del edificio y se cobran por pie cuadrado al año. La aprueba RERA para cada comunidad y cambia mucho de un edificio a otro, incluso dentro de la misma zona. Te damos la cifra del edificio, sacada de Mollak, el sistema oficial, antes de hacer ninguna oferta.
- **Agua y luz (DEWA).** Una fianza de 2.000 AED en un piso y una activación de unos 130 AED + IVA. Quien ocupa el piso paga además una tasa de vivienda del 5 % del alquiler anual en la factura.
- **Ejari**, el registro del contrato si alquilas: entre unos 178 y 220 AED.
- **Alquiler vacacional**: permiso anual de holiday home, de unos 370 AED para un estudio o un dormitorio y 300 por cada dormitorio extra.

El alta de suministros y el registro, paso a paso, en DEWA y Ejari. Si no quieres ocuparte tú, la gestión del alquiler la llevamos con beBalmy.

## ¿Y qué pasa con estos gastos en España?

Si eres residente fiscal en España, la compra en sí no tributa allí. Pero guarda todos los recibos: el del Dubai Land Department, el de la oficina de firma, el del Title Deed y, si la hay, el del registro de la hipoteca. **Forman parte del valor de adquisición**, y cuando vendas bajan la ganancia sobre la que pagas en tu IRPF.

Antes del 31 de marzo del año siguiente a la compra toca el modelo 720 si tus inmuebles en el extranjero suman más de 50.000 €: es una declaración informativa, no un pago. Todo el recorrido fiscal, de la compra a la venta, está en impuestos de un piso en Dubái.

## Errores que encarecen la compra

- **Comparar pisos solo por el precio.** Dos pisos al mismo precio pueden tener cuotas de comunidad muy distintas. En diez años, eso pesa más que una rebaja en la negociación.
- **Olvidar el tipo de cambio.** Compras en dírhams y ahorras en euros. El cambio y su margen son un coste más, aunque no salga en ninguna factura.
- **No dejar escrito el reparto del 4 %.** En reventa va a medias, 2 % y 2 %, y se deja escrito en el Form F, no el día de la firma.
- **Calcular la hipoteca sin sus gastos.** El registro, la tasación y la comisión del banco salen de tu bolsillo, no del préstamo.
- **No guardar los recibos.** En España valen dinero el día que vendas.

Si quieres los números de un piso concreto, con su edificio y sus cuotas, cuéntanos cuál es y te los preparamos antes de ofertar.

04 · FISCALIDAD ESPAÑA–EAU

# Impuestos de un piso en Dubái si vives en España: lo que de verdad pagas

## ¿Qué impuestos pagas por un piso en Dubái si vives en España?

Si eres residente fiscal en España, **pagas en España por tu piso de Dubái como si estuviera aquí**: el alquiler va a tu IRPF, si está vacío imputas una renta, y cuando lo vendas la ganancia tributa en la base del ahorro. Emiratos no cobra a un particular ni por el alquiler, ni por la venta, ni por el patrimonio, ni por la herencia, así que no hay nada que descontar y pagas el impuesto español completo.

La idea que lo ordena todo: **la fiscalidad no la decide dónde está el piso, sino dónde resides tú**. La ventaja fiscal de Dubái es para quien vive allí. Para quien sigue siendo residente en España, Dubái es una buena inversión por otras razones, no por los impuestos. Desconfía de quien te diga «0 % de impuestos» sin preguntarte antes dónde resides.

## ¿Qué se paga en Emiratos por tener un piso?

Para una persona física que invierte en vivienda, en Emiratos:

| CONCEPTO | EN EMIRATOS (PARTICULAR) |
|---|---|
| Renta del alquiler | 0 %. No hay impuesto sobre la renta de las personas físicas |
| Ganancia al vender | 0 %. La venta de un particular no tributa |
| Patrimonio y herencia | 0 %. No hay impuesto sobre el patrimonio ni sobre sucesiones |
| Impuesto de sociedades (Corporate Tax) | No aplica: alquilar o vender vivienda sin licencia comercial no es actividad empresarial (Decisión del Gabinete 49/2023) |

Lo que sí se paga son tasas y costes, no impuestos sobre la renta: la tasa de registro del Dubai Land Department al comprar (en reventa, un 4 % a medias entre comprador y vendedor), que es el único impuesto real de la operación; las cuotas de comunidad; el registro del contrato de alquiler en Ejari; y la tasa municipal del 5 % del alquiler anual, que paga quien ocupa el piso en su factura de DEWA. La vivienda tampoco paga IVA: la primera entrega va al 0 % y la reventa y el alquiler de vivienda están exentos. Las oficinas y los locales, en cambio, sí llevan el 5 %. Los números de la compra, en gastos de comprar un piso en Dubái.

## ¿Eres residente fiscal en España? La Golden Visa no lo cambia

Eres residente fiscal en España, y tributas aquí por todo lo que ganes en el mundo, si se cumple cualquiera de estas tres condiciones (artículo 9 de la ley del IRPF):

- Pasas **más de 183 días al año** en España.
- Tienes en España el **núcleo principal de tus actividades o intereses económicos**.
- Tu cónyuge no separado y tus hijos menores **viven en España**: entonces se presume que tú también.

**La Golden Visa no cambia tu residencia fiscal.** Invertir 2 M AED en vivienda en Dubái te da derecho a un permiso de residencia en Emiratos, que es migratorio, no fiscal. Puedes tener la Golden Visa y seguir

siendo residente fiscal en España. Quien diga «compra y con la Golden Visa dejas de tributar en España» se equivoca.

Trasladar de verdad la residencia fiscal a Emiratos es un proyecto aparte: certificado de residencia fiscal emiratí, desvincularte de verdad de España, analizar el convenio y, si tienes un patrimonio importante en acciones, revisar el impuesto de salida. Se puede hacer, pero no es un efecto secundario de comprar un piso.

## El convenio de doble imposición: por qué no te salva de pagar

España y Emiratos tienen un convenio para evitar la doble imposición, en vigor desde el 2 de abril de 2007. Dice que el alquiler y la venta de un inmueble situado en Emiratos *pueden* gravarse allí (artículos 6 y 13). «Pueden» no significa «solo allí»: España conserva el derecho a gravar a su residente.

La doble imposición se evita con una **deducción** (artículo 22): España te descuenta lo que hayas pagado en Emiratos. Como allí un particular no paga nada por su piso, la deducción es cero y pagas el impuesto español entero.

Tampoco cuenta como paraíso fiscal. Emiratos no está en la lista española de jurisdicciones no cooperativas (Orden HFP/115/2023, y tampoco en su actualización, la Orden HAC/649/2026, en vigor desde el 28 de junio de 2026). Eso te ahorra las reglas agravadas de los paraísos fiscales, pero no te exime de declarar. Y Hacienda se entera: Emiratos intercambia información financiera de forma automática (el estándar CRS) y el convenio permite además pedir información caso a caso.

## Tu piso, momento a momento: qué pagas en España

| MOMENTO | QUÉ OCURRE EN ESPAÑA |
|---|---|
| Compra | No tributa. Modelo 720, informativo, si tus inmuebles en el extranjero superan 50.000 € |
| Vacío o para tu uso | Imputación de renta en el IRPF: 1,1 % sobre el 50 % del valor de adquisición |
| Alquilado | Rendimiento del capital inmobiliario: ingresos menos gastos, a tu tipo del IRPF |
| Venta | Ganancia patrimonial en la base del ahorro, del 19 % al 30 %, calculada en euros |
| Reventa de un off-plan | Ceder el contrato antes de la entrega es una venta: ganancia o pérdida en tu IRPF |
| Patrimonio | Cuenta en el Impuesto sobre el Patrimonio y en el de Solidaridad si superas sus umbrales |
| Herencia | Impuesto sobre Sucesiones en España si quien hereda reside en España |

Abajo tienes cada momento con su detalle.

## Si lo alquilas: cómo tributa el alquiler en tu IRPF

Es un **rendimiento del capital inmobiliario** y va a la base general del IRPF. Declaras los ingresos del año menos los gastos deducibles, y ese neto tributa a tu tipo marginal.

Por eso el mismo piso paga distinto según quién sea su dueño: el neto se suma a tu sueldo o a tus otras rentas, y no es lo mismo para quien gana poco que para quien ya está en el tramo alto. Qué gastos de tu piso son deducibles en tu caso lo revisa tu asesor; si lo necesitas, te ponemos en contacto con un abogado especializado en fiscalidad entre España y Emiratos.

Lleva un registro limpio de ingresos y gastos desde el primer mes. Si el piso lo gestionamos con beBalmy, el informe mensual te da justo eso: lo cobrado, lo pagado y la transferencia del neto.

## Si no lo alquilas

Si es una segunda vivienda que usas tú o está vacía, no te libras del IRPF: imputas una renta (artículo 85 de la ley del IRPF). Como un piso en Dubái no tiene valor catastral, la imputación es el **1,1 % sobre el 50 % del valor de adquisición**.

## Cuando vendas: cómo tributa la ganancia

La ganancia va a la base del ahorro, con la escala de 2026 (Ley 7/2024): por tramos, al **19, 21, 23, 27 y 30 %**. En Emiratos no tributa, así que se paga entera en España.

Dos cosas que cambian el número:

- **Se calcula en euros.** Compraste y vendes en dírhams, pero Hacienda mira la ganancia en euros, así que el tipo de cambio entre la compra y la venta también cuenta: puede sumar o restar.
- **Los gastos suman al valor de compra.** Tu parte de la tasa del Dubai Land Department, la oficina de firma, el Title Deed y el registro de la hipoteca forman parte del valor de adquisición y bajan la ganancia. Guarda todos los recibos desde el primer día.

**Si revendes un off-plan antes de la entrega**, también tributa. Ceder tu contrato de compra a otro comprador es una transmisión: la diferencia entre lo que cobras y lo que habías pagado es ganancia o pérdida en tu IRPF, igual que si vendieras el piso terminado. Cómo funciona ese tipo de venta, en comprar sobre plano en Dubái.

## Modelo 720, Patrimonio y Grandes Fortunas

**Modelo 720.** Si tus inmuebles en el extranjero suman más de 50.000 €, se declaran antes del 31 de marzo del año siguiente a la compra. Es informativo, no es un impuesto: no se paga nada por presentarlo, pero es una obligación.

**Impuesto sobre el Patrimonio.** Grava tu patrimonio neto mundial a 31 de diciembre, y tu piso de Dubái cuenta. El mínimo exento estatal es de 700.000 €, más tu vivienda habitual hasta 300.000 €; algunas comunidades lo rebajan, y tipos y bonificaciones son autonómicos. Tienes que declararlo si te sale cuota a pagar o si tus bienes superan los 2 M€, y se presenta con la renta. Como el piso de Dubái no tiene valor catastral, computa por el mayor entre lo que pagaste y el valor que compruebe Hacienda.

**Impuesto de Solidaridad de las Grandes Fortunas.** A partir de 3 M€ de patrimonio neto, con los mismos mínimos: un 1,7 % entre 3 y 5,35 M€, un 2,1 % entre 5,35 y 10,7 M€ y un 3,5 % por encima, descontando lo pagado en Patrimonio. Se presenta en julio (modelo 718). Nació temporal y está prorrogado sin fecha de fin.

Un caso sin doctrina clara: un off-plan a medio pagar. La ley valora los inmuebles en construcción por lo invertido a 31 de diciembre, pero Hacienda no se ha pronunciado sobre el comprador sobre plano. En

patrimonios grandes, se estudia caso a caso.

## ¿Y si heredan tus hijos?

En Emiratos no hay impuesto de sucesiones. En España sí: si quien hereda reside en España, paga el Impuesto sobre Sucesiones por todo lo que hereda, esté donde esté.

Y hay una parte que no es fiscal pero importa igual: **el piso necesita un testamento válido en Emiratos**. El mejor momento para hablarlo es el de la compra.

## ¿A tu nombre o con una sociedad?

Para la gran mayoría de compradores, **a tu nombre es lo más sencillo**: 0 % en Emiratos y ninguna obligación fiscal allí, sin registro ni declaración anual. Pagas en España como hemos visto y ya está.

Una sociedad emiratí tributa en el impuesto de sociedades: 0 % hasta 375.000 AED de beneficio y 9 % sobre el exceso, con contabilidad y declaración anual. Una sociedad de zona franca no es un 0 % automático: las rentas de vivienda tributan, como regla, al 9 %. Y una SL española no puede comprar directamente: necesita un vehículo constituido en Emiratos que figure como titular en el Dubai Land Department.

Si resides en España, la sociedad no es un atajo. Si no tiene sustancia real allí (como mínimo, una persona contratada a jornada completa que gestiona los inmuebles y decisiones tomadas en Emiratos), Hacienda puede ignorarla e imputarte las rentas a ti, o considerarla residente en España porque se dirige desde aquí. Con uno o dos pisos, rara vez compensa.

Si aun así quieres sociedad, **decídelo antes de reservar**. Cambiar el titular después suele ser una nueva compraventa, con su 4 % del Dubai Land Department otra vez.

## Lo que se oye y no es verdad

| LO QUE SE OYE | LO QUE PASA DE VERDAD |
|---|---|
| «En Dubái no se pagan impuestos» | Casi cierto para quien reside allí. Si resides en España, tributas aquí por todo |
| «Con la Golden Visa dejas de tributar en España» | Falso. Es un permiso de residencia, no cambia tu residencia fiscal |
| «Con una sociedad emiratí no tributo en España» | Sin sustancia, Hacienda puede ignorar la sociedad o considerarla residente en España |
| «Zona franca, 0 %» | Las rentas de inmuebles de una sociedad de zona franca tributan, como regla, al 9 % |
| «Hacienda no se va a enterar» | Emiratos intercambia información financiera automáticamente con España |

## Las preguntas que te haremos, y tu número

Antes de hablar de impuestos te preguntaremos cinco cosas, porque cambian la respuesta: dónde resides fiscalmente, si compras a tu nombre o con una sociedad, si es vivienda o un local, si piensas revender un off-plan antes de la entrega y de dónde sale el dinero. Si tu caso tiene sociedad, cambio

de residencia, una venta con mucha ganancia o una herencia por medio, te ponemos en contacto con un abogado especializado en fiscalidad entre España y Emiratos.

Con nuestro estimador fiscal haces una cuenta orientativa de lo que supone tu alquiler a tu tipo marginal. Y si quieres repasarlo con un piso concreto delante, agenda una videollamada.

05 · FINANCIACIÓN

# Hipoteca en Dubái para no residentes: cuánto financian y qué piden

## ¿Puede un no residente pedir una hipoteca en Dubái?

Sí. Se puede comprar con hipoteca en Dubái sin vivir allí, pero con menos financiación que un residente: en la práctica, **en torno al 50 % del valor**, a veces algo más según el banco y el perfil. El resto del precio, más los gastos de compra, sale de tus fondos. En un piso de 1.000.000 AED eso quiere decir tener a mano unos 526.000 AED, más la comisión de agencia, la tasación y la comisión del banco.

La hipoteca la tiene que dar un banco con licencia del Banco Central de Emiratos: un banco español no puede. Y el plazo se acaba a los 65 años. Con esas tres piezas (cuánto financian, quién puede dar el préstamo y hasta cuándo) ya sabes si la hipoteca encaja en tu compra.

## Cuánto financian: los topes del Banco Central

El Banco Central de Emiratos fija topes de financiación. Para un extranjero:

| TIPO DE COMPRA | FINANCIACIÓN MÁXIMA |
|---|---|
| Vivienda de inversión (terminada) | 60 % del valor |
| Off-plan | 50 % del valor |
| Plazo máximo | 25 años |
| Edad al terminar de pagar | 65 años |

Son máximos, no lo que te van a dar. No hay una regla aparte para no residentes: cada banco decide dentro de esos topes, y con quien no vive ni cobra en Emiratos suelen quedarse más abajo, en torno al 50–60 %. Un residente que compra su primera vivienda para vivir en ella puede llegar más alto; si te mudas a Dubái, la cuenta cambia.

## Cuánto tienes que poner tú: dos ejemplos

Una reventa con un 50 % de financiación, con los gastos de compra del comprador de la tabla del Dubai Land Department (sin contar la comisión de agencia) y el registro de la hipoteca (0,25 % del préstamo + 270 AED):

| CONCEPTO | PISO DE 1.000.000 AED | PISO DE 2.000.000 AED |
|---|---|---|
| Préstamo del banco (50 %) | 500.000 | 1.000.000 |
| Tu parte del precio | 500.000 | 1.000.000 |
| Gastos de compra (tu 2 % del Dubai Land Department, oficina de firma con IVA y tasas) | 24.740 | 44.740 |
| Registro de la hipoteca | 1.520 | 2.770 |

| CONCEPTO | PISO DE 1.000.000 AED | PISO DE 2.000.000 AED |
|---|---|---|
| **Lo que pones tú** | **526.260** | **1.047.510** |

A eso súmale la comisión de agencia y la tasación y la comisión de apertura del banco, que cambian según la entidad. Si el banco te financia un 60 % en el piso de 2.000.000 AED, el préstamo sube a 1.200.000 AED, el registro a 3.270 AED y lo que pones tú baja a unos 848.010 AED.

La lección de los dos ejemplos: con hipoteca, **los gastos de compra no se financian**. Salen enteros de tu bolsillo: en un piso de 2.000.000 AED, unos 44.740 AED más la comisión de agencia. Puedes hacer tu número exacto en la calculadora de gastos.

## A qué plazo, y por qué importa tu edad

El plazo máximo es de 25 años, pero el préstamo tiene que estar pagado a los 65. Si tienes 40 años, puedes ir a 25; con 45, a 20; con 55, solo a 10. Con menos años, la cuota mensual sube mucho para el mismo préstamo, y el banco mide esa cuota contra tus ingresos.

Por eso a partir de cierta edad muchos compradores prefieren pedir menos préstamo o ninguno. Es una decisión de números: compara lo que te cuesta el préstamo con lo que te va a dejar el piso. Nosotros no te vamos a prometer que el alquiler pague la hipoteca; te enseñamos lo que se ha alquilado en el edificio y haces la cuenta con datos.

## ¿Y un banco español?

Un banco español no puede inscribir una hipoteca sobre un piso en Dubái. La ley de hipotecas del emirato (Ley 14/2008, artículo 4) solo admite las de entidades con licencia del Banco Central de Emiratos registradas en el Dubai Land Department.

La alternativa en España es financiarte aquí con otra garantía: un préstamo con garantía de un inmueble que ya tengas en España, o un préstamo personal. Entonces compras en Dubái al contado, sin tasación del banco emiratí ni registro de hipoteca, pero con una deuda en euros que pagas con tus ingresos de aquí. Cada opción tiene su coste: compara las dos con el mismo plazo antes de decidir.

## Qué documentos piden

- Pasaporte.
- Extractos bancarios de los últimos seis meses.
- Justificante de ingresos (nóminas, declaración de la renta o cuentas de tu empresa).
- Informe de riesgos (CIRBE) o historial de crédito de tu país.

Si eres autónomo o cobras de tu propia empresa, cuenta con que te pidan más: las cuentas de la sociedad y tus declaraciones de varios años. Tenerlo preparado antes de empezar a mirar pisos te ahorra semanas.

## Cómo encaja la hipoteca en la compra, paso a paso

1. **Preaprobación** antes de ofertar. Sabes cuánto te prestan y negocias con esa cifra, no con una suposición.

2. **Oferta y Form F**, el contrato de reventa, con el depósito del 10 %. Conviene que el contrato recoja que la compra depende de la hipoteca.
3. **Tasación** del banco. Si tasa por debajo del precio, el préstamo se calcula sobre la tasación y la diferencia la pones tú.
4. **Aprobación final** y carta de oferta del banco.
5. **Firma en el Trustee Office**: el banco paga su parte, tú la tuya, y se registran a la vez la compra y la hipoteca.

Una reventa al contado se cierra normalmente en cuatro a seis semanas desde el acuerdo de precio. Con hipoteca hay que sumar la aprobación y la tasación del banco.

## Lo que añade a la compra

Registro de la hipoteca en el Dubai Land Department (0,25 % del préstamo + unos 270 AED), tasación y comisión de apertura del banco. Los tipos de interés y las comisiones cambian cada mes, así que no te damos cifras que caducan: te ponemos en contacto con bancos y asesores hipotecarios que trabajan con no residentes y comparas ofertas reales.

Un detalle que no sale en la oferta: el préstamo es en dírhams y tus ingresos, en euros. La cuota mensual te costará más o menos euros según se mueva el cambio euro–dírham. No es una razón para no pedirla, pero sí para no estirarla al límite.

## Off-plan: el plan de pago como financiación

En off-plan el tope del banco es del 50 %, y casi nunca hace falta llegar ahí: muchas promotoras cobran por hitos durante la obra e incluso después de la entrega. Para muchos compradores ese plan de pago hace el papel de la hipoteca, sin banco, sin tasación y sin intereses. Lo que pagas por hitos se va repartiendo en el tiempo. Ver proyectos y planes de pago.

## ¿Vale una compra con hipoteca para la Golden Visa?

Sí, puede valer. La Golden Visa de diez años por inversión inmobiliaria pide vivienda en Dubái por 2 M AED, y el Dubai Land Department admite que esté hipotecada. Lo que pide entonces es una **carta del banco**: que no se opone a que pidas la residencia con ese piso, y con lo que llevas pagado y lo que queda del préstamo. La prensa de Emiratos (Gulf News, Khaleej Times, The National) cuenta lo mismo: un piso hipotecado entra.

Lo que no está claro es **cuánto tienes que tener pagado**. La página del Dubai Land Department habla de una carta del banco con 2 M AED pagados. La prensa no coincide: The National contaba a finales de 2024 un pago mínimo del 50 % o una garantía del banco por el resto, y Gulf News publicó en 2026 que basta con que el piso valga 2 M AED. Como las fuentes no dicen lo mismo, lo confirmamos con el Dubai Land Department en tu caso antes de firmar.

Si la Golden Visa es el objetivo, dilo desde el principio: cambia cuánto conviene financiar. Más detalle en Golden Visa.

## Y en España: guarda los recibos

Si eres residente fiscal en España, el registro de la hipoteca en el Dubai Land Department suma al valor de adquisición cuando vendas, como el resto de gastos de la compra: guarda el recibo. Si alquilas el

piso, el alquiler tributa en tu IRPF, ingresos menos gastos deducibles; qué gastos de la hipoteca entran en tu caso lo revisa tu asesor. Lo explicamos en los impuestos de un piso en Dubái.

06 · TRANSFERENCIA DE FONDOS

# Transferir dinero de España a Dubái para comprar un piso: seguro y con el menor coste

## ¿Cuál es la mejor forma de mandar el dinero a Dubái?

Para comprar un piso, el dinero sale de tu banco en España por **transferencia internacional (SWIFT)** o a través de una **entidad de pago especializada en divisas**, regulada en la Unión Europea. Las dos son seguras. La diferencia está en el coste, y el coste grande casi nunca es la comisión: es el **tipo de cambio de euros a dírhams** que te aplican. Compara siempre cuántos dírhams llegan, no cuánto te cobran.

Y tan importante como el cómo es el a quién: el dinero de una compra en Dubái va al vendedor, a la promotora o a la oficina de firma, según el caso. Nunca a una cuenta personal ni a la de la agencia. Nosotros no tocamos el dinero de tu compra.

## A dónde va el dinero

- **Reventa:** el depósito del 10 % al firmar el Form F y, el día de la firma, el resto del precio en **cheques de gerencia** de un banco de Emiratos, que se entregan en el Trustee Office. Para emitirlos necesitas el dinero en una cuenta allí o un servicio de pago a la oficina.
- **Off-plan de reventa:** lo ya pagado, al vendedor; los pagos que quedan, a la **promotora**, según el plan de pagos de tu contrato.
- **Tasas del Dubai Land Department y oficina de firma:** se pagan en la cita del Trustee Office.

Antes de mandar nada, ten claro a quién va cada pago y en qué fecha. Lo que se paga en cada momento, con importes, está en gastos de comprar un piso en Dubái.

## Banco o entidad de pago: las dos vías

**Transferencia de tu banco (SWIFT).** Es lo habitual para importes grandes y lo que la mayoría ya conoce. Cobra una comisión, a veces con un mínimo, y un cargo por el envío SWIFT, y aplica su propio tipo de cambio, que suele quedar lejos del cambio real.

**Entidad de pago especializada en divisas.** Regulada en la Unión Europea, suele aplicar un tipo de cambio mucho más cercano al real y te dice antes de enviar cuántos dírhams van a llegar.

No hay una respuesta única. Pide a las dos el mismo envío, el mismo día, y compara el total en dírhams que llega a destino. Esa es la única cifra que importa.

## El coste que no se ve: el cambio de euros a dírhams

El dírham va atado al dólar, así que el cambio euro–dírham se mueve al ritmo del euro–dólar. Cuando mandas euros, alguien los cambia a dírhams, y en ese cambio cobra un margen: la diferencia entre el cambio real del mercado y el que te aplica a ti. No aparece como comisión en ningún extracto, pero lo pagas.

Ese margen varía mucho de una entidad a otra, y en una compra de vivienda, sobre importes tan grandes, es fácil que cueste más que todas las comisiones juntas. Por eso la pregunta útil al banco no

es «¿cuánto me cobráis?», sino «¿cuántos dírhams llegan si mando esta cantidad hoy?».

## El riesgo del cambio entre la reserva y la firma

El precio del piso está en dírhams. Tus ahorros, en euros. Entre el día que acuerdas el precio y el día que pagas pasan semanas, y en un off-plan, años. Si el euro baja frente al dírham en ese tiempo, el mismo piso te cuesta más euros; si sube, menos.

Formas de manejarlo, sin adivinar el mercado:

- **Cambiar al acordar el precio.** Cambias a dírhams lo que vas a necesitar y te olvidas del cambio. Es lo más sencillo en una reventa.
- **Cambiar por tramos.** En un off-plan con pagos por hitos, cambias lo de cada hito cuando toca, y el riesgo se reparte en el tiempo.
- **Preguntar por cerrar el cambio a plazo.** Algunas entidades permiten fijar hoy el cambio de un pago futuro. Pregunta las condiciones antes de comprometerte.

El cambio también cuenta en España: si eres residente fiscal aquí, la ganancia cuando vendas se calcula en euros, así que el cambio de la compra y el de la venta entran en la cuenta. Lo explicamos en los impuestos de un piso en Dubái.

## OUR, SHA o BEN: quién paga los gastos

Al ordenar la transferencia eliges quién paga los gastos de los bancos que intervienen. Con **OUR** los pagas todos tú y llega el importe exacto: es la opción para pagos que deben cuadrar al dírham, como un depósito o un hito de obra. Con **SHA** cada banco cobra lo suyo y puede llegar algo menos. Con **BEN** los paga todos quien recibe, y es la que menos te conviene para un importe que tiene que llegar exacto.

Si un pago llega corto por unos pocos dírhams, el pago queda incompleto y te toca mandar la diferencia, con su propio coste. Para pagos de la compra, OUR.

## Los papeles: el origen de los fondos

En Emiratos las agencias inmobiliarias, las promotoras y los bancos están obligados por la ley contra el blanqueo a comprobar quién eres y de dónde viene el dinero. Te lo pedirán, y es buena señal: quien no lo pide no está haciendo bien su trabajo. Ten a mano:

- Pasaporte en vigor.
- El contrato de compra (Form F o contrato de la promotora).
- Extractos o justificantes del origen: la venta de un inmueble, ahorro, dividendos, una herencia.

El efectivo complica todo: los pagos en efectivo por encima de un umbral se reportan a las autoridades. Para comprar, transferencia.

En España, por debajo de 1 millón de €, solo tienes que declarar las operaciones con el exterior al Banco de España si te lo pide.

## Paso a paso, con fechas

1. **Antes de ofertar:** elige la vía (banco o entidad de pago), date de alta y prepara los justificantes del origen de los fondos. El alta puede tardar unos días.

2. **Al acordar el precio:** decide cuándo vas a cambiar los euros a dírhams.
3. **Depósito:** manda una transferencia pequeña de prueba y, cuando llegue, la del depósito.
4. **Antes de la firma:** el resto del precio y las tasas, con margen para que esté disponible en Emiratos la víspera de la cita en el Trustee Office.
5. **Después:** guarda los justificantes de todas las transferencias.

## Para no llevarte sorpresas

- Haz una transferencia pequeña de prueba antes de la grande.
- Comprueba el IBAN de destino en el contrato, nunca solo por email. Si te llega un email que cambia los datos de pago, llama antes de mandar nada: es el fraude más común en compraventas.
- Si el pago tiene fecha (un hito de obra), mándalo con margen: una SWIFT tarda de uno a tres días laborables.
- Avisa a tu banco de que vas a mandar un importe grande al extranjero. Una transferencia bloqueada por seguridad el día antes de la firma es un mal día.
- Guarda todos los justificantes: te los pedirá tu asesor para el IRPF y el modelo 720, y son la prueba del valor de compra cuando vendas.

Si es tu primera vez, agenda una videollamada y lo repasamos contigo antes de mandar nada.

07 · LOGÍSTICA DE VISITAS

# Viajar a Dubái a ver pisos: cómo organizar la visita para comprar

## ¿Hace falta viajar a Dubái para comprar un piso?

No hace falta, pero muchos compradores prefieren ir una vez. Si viajas, que sea un viaje corto, de tres o cuatro días, para ver dos o tres pisos que ya hemos filtrado contigo por videollamada, con la financiación preparada para poder ofertar allí mismo. La firma final en el Trustee Office no te obliga a volver: la puede hacer un apoderado con un poder notarial otorgado en España.

Lo que no funciona es lo contrario: volar sin selección previa, ver veinte pisos en dos días y volver sin decidir. Esta guía es cómo lo organizamos para que el viaje sirva para comprar, no para hacer turismo inmobiliario.

## ¿Qué hay que hacer antes de comprar el billete?

Tres cosas, por este orden:

1. **Una videollamada para ordenar el objetivo.** Renta, Golden Visa, vivir allí o diversificar; presupuesto, plazo y quién decide. De ahí salen la zona y el tipo de piso. Agenda una videollamada de 30 minutos en horario laboral de España.
2. **La selección, por videollamada en directo.** Recorremos cada candidato con el móvil: el piso, el edificio, las vistas y la calle. Cada uno va con su comparativa de las compraventas registradas en su edificio y su zona en el Dubai Land Department. Al avión subes con dos o tres pisos, no con veinte.
3. **La financiación, preparada.** Si compras con hipoteca, pide la preaprobación del banco antes de volar: es una carta con el importe máximo y una fecha de caducidad, y sin ella no se puede ofertar. Si pagas al contado, ten a mano la prueba de fondos. Es la diferencia entre volver con un piso reservado y volver con una lista.

Y unos días antes del viaje, mándanos copia de tu pasaporte. Los edificios piden los datos del visitante por adelantado y antes de la primera visita se firma el Form B, el contrato oficial de RERA entre el comprador y la agencia.

## ¿Cuántos días hacen falta y cómo se reparten?

Tres o cuatro días bastan si la selección está hecha:

- **Día 1: las zonas.** Llegada y paseo por las zonas candidatas a la hora en que vivirías o alquilarías: el tráfico de la mañana, el ambiente de la tarde, el metro, el supermercado, la playa o el parque.
- **Día 2: los pisos.** Visitas a los pisos filtrados, con revisión del edificio, las zonas comunes y las cuotas de comunidad. Si alguno está alquilado, vemos el contrato y su Ejari.
- **Día 3: la oferta.** Si uno encaja, oferta por escrito con la financiación acreditada. Si hay acuerdo, se firma el contrato (el Form F) y el depósito, normalmente del 10 %.
- **Día 4, opcional: el banco.** Si compras con hipoteca o quieres abrir cuenta, y vuelta.

Dubái está a unas siete horas de vuelo directo desde Madrid o Barcelona. Los españoles entran sin visado previo para estancias cortas de turismo.

## ¿Qué mirar en cada visita?

En una visita de verdad se mira más que el salón. Lo que revisamos contigo:

- **El piso:** orientación y luz a distintas horas, ruido de la calle o de la autopista, aire acondicionado, cocina y baños, almacenaje, plaza de garaje.
- **El edificio:** ascensores y tiempos de espera, piscina y gimnasio, limpieza, quién vive allí y cuánto movimiento de alquiler vacacional hay.
- **Los números del edificio:** la cuota de comunidad (service charges) aprobada por RERA, que se consulta en el sistema oficial Mollak, y a cuánto se han vendido pisos parecidos en el mismo edificio.
- **Los papeles:** que la escritura es válida y no tiene bloqueos, algo que se comprueba en la app oficial Dubai REST con el número del Title Deed.

Si buscas off-plan de reventa, la visita es a la obra o al piso piloto, y lo que se revisa es el estado de cuenta del vendedor con la promotora, la fecha de entrega y el historial de la promotora. Lo explicamos en comprar sobre plano.

## ¿Qué preguntar durante el viaje?

- ¿Por qué vende el propietario y desde cuándo está a la venta?
- ¿A cuánto se han vendido los últimos pisos parecidos del edificio, según el registro?
- ¿Cuánto son los service charges al año y la comunidad está al día?
- Si está alquilado, ¿hasta cuándo, por cuánto y se puede ver el Ejari?
- ¿Tiene hipoteca? Si la tiene, el banco del vendedor tiene que cancelarla antes del traspaso.
- ¿Qué fecha de traspaso es realista, contando con el NOC de la promotora?

## ¿Cuándo es mejor ir?

De octubre a abril el clima acompaña y se pueden hacer visitas a cualquier hora. En verano se puede visitar igual, pero las visitas se concentran a primera y última hora y pasear las zonas a pie cuesta más.

Más que la época, lo que importa es llegar con la selección hecha. Un viaje en julio con tres pisos filtrados sirve más que uno en enero sin plan.

## ¿Hay que volver para firmar?

No. La firma del traspaso en el Trustee Office suele llegar unas semanas después del contrato, cuando el vendedor tiene el NOC de la promotora: en una reventa pagada sin hipoteca, cuatro a seis semanas desde el acuerdo de precio. Si no coincides con esa fecha, firma un apoderado.

El poder se otorga ante notario en España, se legaliza para su uso en Emiratos y se traduce al árabe. Conviene dejarlo en marcha en cuanto haya contrato, para que no sea lo que retrase la firma. Te decimos el circuito exacto para tu caso y lo coordinamos con la notaría.

## ¿Qué pasa con el dinero mientras estás allí?

Nada se paga en efectivo. El depósito del contrato suele ser un cheque de garantía que queda en custodia hasta el traspaso, y el resto del precio se entrega el día de la firma en el Trustee Office, en cheques de gerencia. Emiratos exige además comprobar tu identidad y el origen de los fondos antes

del contrato, así que lleva preparada la documentación: pasaporte, justificante de domicilio reciente y de dónde sale el dinero.

La transferencia desde España, con tiempo para que llegue antes de la firma: cómo transferir dinero de España a Dubái.

## ¿Qué errores hacen perder el viaje?

- **Ir sin preaprobación ni prueba de fondos.** Encuentras el piso y no puedes ofertar.
- **Querer verlo todo.** Más de tres o cuatro pisos por día se mezclan en la cabeza.
- **Decidir por el piso piloto o por las fotos del anuncio**, sin mirar el edificio y sus números.
- **No dejar el poder en marcha.** Luego hay que volver o retrasar la firma.

## ¿Y si ya estás en Dubái por otro motivo?

Avísanos con unos días: preparamos la agenda de visitas para que encaje con tu viaje, con la misma selección previa por videollamada. Y si al final prefieres no viajar, se puede comprar todo a distancia: comprar piso en Dubái desde España.

08 · PROCESO DE COMPRA

# Comprar sobre plano en Dubái: planes de pago, registro Oqood y qué pasa si la obra se retrasa

## ¿Cómo se compra un piso sobre plano en Dubái?

Un piso sobre plano de reventa se compra así: el vendedor, que compró a la promotora y todavía no ha recibido el piso, consigue el **NOC** de la promotora; firmáis la compraventa; le pagas lo que él ya lleva pagado (más su prima, si la pide); el registro provisional del piso, el **Oqood**, pasa a tu nombre en el Dubai Land Department con el 4 % del precio; y desde ese día sigues tú con los pagos que quedan a la promotora, en las mismas fechas del plan, hasta la entrega.

Es lo que trabajamos en Calina: el off-plan **de reventa**, no el lanzamiento de una promotora. La diferencia importa. Compras un piso con la obra ya avanzada y la entrega más cerca, con un historial de pagos que se puede comprobar y un precio que se puede comparar con lo que se está pagando en el mismo edificio.

## ¿Qué es el Oqood?

El Oqood es el registro provisional que lleva el Dubai Land Department de los pisos en construcción. Funciona como la escritura de un piso que todavía no existe: dice quién es el comprador de cada unidad, con su contrato con la promotora. La promotora lo registra cuando vende sobre plano, con una tasa del 4 % más 20 AED.

Cuando compras un off-plan de reventa, con el NOC de la promotora, el Oqood del vendedor pasa a tu nombre y pagas en ese momento el 4 % al Dubai Land Department. A la entrega, el Oqood se convierte en tu **Title Deed**, la escritura definitiva. El certificado Oqood es también el documento que te piden si quieres tramitar la Golden Visa con un off-plan: hacen falta 2 M AED invertidos en vivienda en Dubái.

## ¿Qué le pago al vendedor y qué a la promotora?

Pagas dos cosas a dos personas distintas. Al vendedor, lo que él ya ha pagado a la promotora, más la prima si la pide. A la promotora, los pagos que quedan del plan original, en sus mismas fechas. Un ejemplo, el mismo de la página de off-plan: un piso de 1.000.000 AED con plan 10/50/40, del que el vendedor ya ha pagado el 30 %.

| CONCEPTO | % | AED |
|---|---|---|
| Al vendedor: lo que ya ha pagado (firma y primeros hitos de obra) | 30 % | 300.000 |
| A la promotora: lo que queda de obra, por hitos | 30 % | 300.000 |
| A la promotora: a la entrega de llaves | 40 % | 400.000 |
| Dubai Land Department, al registrar el traspaso en el Oqood (lo pagas tú) | 4 % | 40.000 |

Si el vendedor pide una prima, se suma a lo que le pagas a él. Esa prima es lo que hay que mirar con lupa: te enseñamos las compraventas registradas del edificio para que sepas si es razonable. El NOC lo

paga el vendedor. La comisión de agencia no está en el ejemplo: te la decimos por escrito antes de empezar.

Y una regla sin excepciones: los pagos que quedan se le hacen a la promotora, a las cuentas que indica en su contrato. Nunca a una cuenta de la agencia ni de un intermediario.

## ¿Cuáles son los pasos de una reventa de off-plan?

1. **Comprobamos lo que compras.** El contrato del vendedor con la promotora, su certificado Oqood y su estado de cuenta: cuánto lleva pagado, cuánto queda y en qué fechas. Lo pide el vendedor a la promotora antes de ponerlo a la venta, para que no haya sorpresas.
2. **Comprobamos que se puede revender.** Cada promotora exige que el vendedor lleve pagado un mínimo del precio antes de dar el NOC: suele estar entre el 30 y el 40 %, pero lo fija su contrato y se confirma con la promotora en cada caso. Si no llega, hay que esperar al siguiente pago.
3. **Oferta y compraventa.** Acordáis precio y prima, y firmáis la compraventa (el Form F), con la fecha de traspaso. Antes, la agencia comprueba tu identidad y el origen de los fondos.
4. **NOC de la promotora.** Con la compraventa firmada, el vendedor pide formalmente el certificado de no objeción, con tu pasaporte y vuestro contrato. La promotora confirma que permite la reventa y que el vendedor está al día. Sin NOC no hay traspaso.
5. **Traspaso del Oqood.** En el Dubai Land Department el Oqood pasa a tu nombre. Ese día pagas al vendedor lo acordado y el 4 % al registro.
6. **Sigues tú con el plan.** Los pagos pendientes, a la promotora, en sus fechas.
7. **Entrega y Title Deed.** Inspección técnica, llaves y escritura definitiva.

## ¿Cómo son los planes de pago?

| PLAN | CÓMO SE PAGA |
|---|---|
| 10/50/40 | 10 % a la firma, 50 % durante la obra por hitos, 40 % a la entrega |
| 60/40 | 60 % durante la obra, 40 % a la entrega |
| Post-handover | Parte del precio después de la entrega, en cuotas durante uno a tres años |

Los planes los fija cada promotora en su contrato. En una reventa no eliges el plan: heredas el del vendedor en el punto en que esté. Por eso, antes de firmar, te damos el calendario de pagos con fechas e importes y lo cuadramos con tu liquidez real. Lo que más daño hace en un off-plan es llegar a un hito sin el dinero.

Si piensas en hipoteca, ten en cuenta que el Banco Central de los Emiratos limita la financiación de un off-plan al 50 % del valor. Lo explicamos en la hipoteca para no residentes.

## ¿Cuánto pesa el sobre plano en el mercado?

Mucho. De las unas 104.000 compraventas de pisos registradas en el Dubai Land Department entre enero y septiembre de 2026, alrededor de tres de cada cuatro fueron sobre plano, entre el 68 % y el 79 % según el mes. En zonas que siguen creciendo, como Arjan (63 %) o JVC (58 %), es más de la mitad de lo que se vende; en Dubai Marina y JBR, solo el 18 %.

Que sea lo que más se vende tiene dos lecturas para quien compra en reventa. La buena: hay donde elegir y hay vendedores que quieren salir antes de la entrega. La de cuidado: cuando llegue la entrega, en el mismo edificio habrá muchos pisos nuevos buscando inquilino o comprador a la vez. Por eso pesa tanto el edificio concreto y no solo la zona. Comparamos las dos opciones en terminada u off-plan.

## ¿Qué pasa si el proyecto se cancela o se retrasa?

Si el regulador cancela el proyecto, la promotora debe devolver **todo lo pagado** (Ley 19/2017 de Dubái). Los retrasos de entrega, en cambio, se rigen por el contrato: por eso revisamos la fecha prevista, las penalizaciones por retraso y el historial de entregas de la promotora antes de que firmes.

Ojo con el caso contrario: si eres tú quien deja de pagar, la ley permite a la promotora quedarse con una parte de lo pagado, que depende de cuánto esté construido:

| AVANCE DE LA OBRA | LA PROMOTORA PUEDE RETENER |
|---|---|
| Del 60 % en adelante | hasta el 40 % |
| Menos del 60 % | hasta el 25 % |
| Sin empezar | hasta el 30 % |

En una reventa la obra ya va avanzada, así que lo que está en juego si fallas un pago es mayor. Otra razón para cuadrar el calendario con tu liquidez antes de firmar.

## ¿Qué conviene comprobar antes de firmar?

- **El Oqood del vendedor** y que su nombre coincide con el contrato de la promotora.
- **El estado de cuenta** emitido por la promotora, no una captura del vendedor: pagado, pendiente y fechas.
- **Que la reventa está permitida** y el mínimo pagado que exige la promotora para dar el NOC.
- **La fecha de entrega** prevista y las penalizaciones del contrato si se retrasa.
- **El historial de la promotora**: si entrega en plazo y con los acabados prometidos.
- **La prima**, comparada con las compraventas registradas en el mismo edificio.
- **Tu liquidez** para cada hito que queda, incluido el pago a la entrega.

## ¿Cómo es la entrega?

Cuando la promotora termina, te avisa para pagar lo que quede del plan y recibir el piso. Antes de las llaves se revisa el piso punto por punto y se exige a la promotora que repare lo que falle: la inspección técnica (snagging). La promotora responde un año de las instalaciones y diez de la estructura.

Con la entrega, el Oqood se convierte en tu Title Deed. Después vienen el alta de agua y luz y, si alquilas, el Ejari: cómo funciona. Si quieres, nos ocupamos de la gestión del alquiler con beBalmy desde el primer día.

## ¿Qué tengo que tener en cuenta en España?

Si eres residente fiscal en España, mientras el piso está en obra no hay alquiler que declarar. Si lo vendes antes de la entrega, ceder el contrato es una transmisión y la ganancia tributa en tu IRPF, en la

base del ahorro. Cómo declarar un off-plan a medio pagar (modelo 720, Patrimonio) lo revisa tu asesor, porque no hay una respuesta clara para todos los casos. Y guarda todos los recibos de cada pago a la promotora: son tu valor de adquisición. Fiscalidad España–Emiratos.

09 · DESPUÉS DE COMPRAR

# Snagging: la inspección técnica antes de recibir tu piso en Dubái

## ¿Qué es el snagging y por qué se hace antes de aceptar las llaves?

El snagging es la inspección técnica del piso antes de aceptar la entrega. Se revisa estancia por estancia, se apunta con foto todo lo que no está bien y se le pide a la promotora que lo repare **antes** de que firmes el acta de entrega y recojas las llaves. Si compras sobre plano, es el último momento en el que tienes toda la fuerza para exigir.

La razón es sencilla. Mientras no has aceptado el piso, arreglarlo es parte de la obligación de entregártelo bien. Cuando ya has firmado la recepción, cada defecto pasa a ser una reclamación de garantía: hay que demostrar que estaba ahí desde el principio, esperar turno en el servicio posventa y, muchas veces, coordinar la visita del técnico con un inquilino dentro. Lo que no se apunta el día de la entrega cuesta mucho más reclamarlo después.

Snag, en inglés, es un pequeño defecto: un azulejo roto, un enchufe sin corriente, una puerta que roza, una junta mal sellada. Casi nunca son fallos graves, pero en un piso que vas a alquilar desde el primer mes cada uno es una incidencia del inquilino, una mala reseña o una semana sin ingresos.

## ¿Cuándo se hace la inspección?

Depende de cómo compres.

- **Off-plan, al terminar la obra.** Cuando la promotora anuncia la entrega, te convoca para revisar el piso antes de darte las llaves. Es el momento del snagging. El orden exacto (pago final, inspección, entrega) lo marca tu contrato con la promotora, así que conviene leerlo antes de que llegue el aviso. Si compraste sobre plano, en esta guía tienes cómo funcionan los pagos y el registro Oqood hasta ese día.
- **Stock terminado de promotora.** El piso está acabado pero nadie lo ha estrenado. Se revisa igual que un off-plan, antes de la firma y de la entrega.
- **Reventa.** Se revisa antes de comprometerte: como tarde, antes de firmar el Form F. Lo que falle se negocia en el precio o lo arregla el vendedor antes de la transferencia.

En los dos primeros casos lo habitual son dos visitas: la inspección completa y, cuando la promotora dice que lo ha arreglado, una segunda revisión punto por punto de la lista. No se da por cerrado nada porque lo diga un correo.

## ¿Qué se revisa en un snagging?

Revisamos más de 100 puntos, con foto y ubicación de cada incidencia. Estos son los bloques y cómo se comprueba cada uno:

- **Acabados:** suelos (piezas rotas, huecas o desniveladas), paredes y techos (fisuras, manchas, pintura), rodapiés, juntas y sellados de baños y cocina. Se miran con luz rasante, que es como aparecen los defectos que la luz del techo esconde.

- **Fontanería:** presión y caudal en cada grifo, agua caliente, desagües con el agua corriendo un rato, fugas bajo lavabos y fregadero, cisternas y sanitarios. Un desagüe lento el día de la entrega es un atasco el primer mes de alquiler.
- **Electricidad:** todos los enchufes con un comprobador, interruptores, puntos de luz y el cuadro, con cada circuito identificado.
- **Climatización:** el aire acondicionado de cada estancia encendido el tiempo suficiente para ver si enfría de verdad, termostatos, rejillas y desagüe de condensación. En Dubái es la instalación que más trabaja y la que más incidencias da a un inquilino.
- **Carpintería exterior:** ventanas y puertas de balcón (cierres, guías, burletes y estanqueidad). El polvo y la arena entran por donde el sellado falla.
- **Carpintería interior:** puertas que rozan o no cierran, armarios, tiradores, bisagras y cerraduras.
- **Cocina y electrodomésticos** incluidos: que estén los que dice el contrato y que funcionen todos.
- **Balcón y terraza:** pendiente y desagüe, barandillas, solado.
- **Zonas comunes y accesos:** el estado del rellano, y que te entreguen tarjetas de acceso, mandos de garaje y plaza de aparcamiento si la compraste.

## ¿Qué fallos aparecen en una entrega?

No hay dos entregas iguales, pero los defectos se repiten por familias. Para que sepas qué buscar si estás tú en el piso:

- Sellados de silicona incompletos en duchas, bañeras y encimeras.
- Piezas de suelo o alicatado que suenan a hueco al golpearlas.
- Enchufes sin corriente o interruptores que no mandan sobre la luz que deberían.
- Aire acondicionado que funciona pero no enfría bien una estancia, o que gotea.
- Puertas que rozan con el suelo o no encajan en el marco.
- Restos de obra: pintura en cristales y carpinterías, arañazos en encimeras y en los perfiles de las ventanas.
- Ventanas que no cierran del todo o dejan pasar aire.
- Electrodomésticos que faltan o no son los que figuran en el contrato.

Ninguno parece grave en la visita. Con el piso alquilado, cada uno es una llamada del inquilino y una visita del técnico que pagas tú o que tienes que perseguir en garantía.

## ¿Cómo se le exige a la promotora que lo arregle?

1. **Informe por escrito.** Cada incidencia con foto, estancia y descripción, numerada. Es el documento que se entrega a la promotora y el que se usa después para comprobar.
2. **Presentación formal.** Se envía por el canal que fija la promotora para la entrega, para que conste la fecha.
3. **Reparación y segunda revisión.** Cuando la promotora dice que está arreglado, se vuelve al piso con la lista y se comprueba punto por punto. Lo que siga mal vuelve a la lista.
4. **Acta de entrega.** Lo menor que quede pendiente se deja escrito en el acta antes de firmarla. Un defecto que no figura en ningún papel es, para la promotora, un defecto que no existía.

El error más caro es aceptar las llaves con un «eso lo arreglamos la semana que viene». Puede que sí. Pero si no queda por escrito, la semana que viene empieza la reclamación.

## ¿Qué garantías tienes después de la entrega?

El snagging no sustituye a las garantías legales; deja constancia de cómo te entregaron el piso. Después de la entrega, la promotora responde:

- Durante **un año** de las instalaciones: electricidad, fontanería y saneamiento.
- Durante **diez años** de los defectos estructurales, según el Código Civil de Emiratos (art. 880) y la Ley 6/2019 de Dubái sobre propiedad en régimen de comunidad.

Si un defecto aparece dentro de ese año, se reclama a la promotora con fotos y fecha. Aquí el informe de entrega vuelve a servir: demuestra que el fallo no estaba, o que ya se había señalado.

## ¿Y si compras un piso de segunda mano?

En reventa no hay promotora a la que pedirle que arregle nada: el vendedor entrega el piso como está. Por eso la revisión se hace antes de comprometerte, y su resultado se convierte en negociación. Si algo falla, o se descuenta del precio o el vendedor lo repara antes de la firma en el Trustee Office.

Además del piso, en reventa miramos lo que no se ve en la visita: que la escritura y el vendedor estén en regla en la app Dubai REST, y que las cuotas de comunidad estén pagadas (se comprueba en Mollak, el sistema del Dubai Land Department para las comunidades). Una deuda de comunidad bloquea el certificado de no deuda de la promotora y, con él, la transferencia. El proceso completo está en cómo se compra un piso ya construido.

Si el piso está alquilado y lo compras con el inquilino dentro, la visita suele ser más corta. Se revisa lo que se puede y se pide el contrato de alquiler registrado en el Ejari.

## ¿Qué cambia si vives en España?

Que no tienes que coger un avión para la entrega. Hacemos la inspección por ti, te mandamos el informe con fotos para que lo veas antes de que salga hacia la promotora, la presentamos y volvemos a revisar cuando dicen que está arreglado. Tú solo apruebas el informe final.

Lo que sí conviene tener resuelto con tiempo es quién recibe las llaves y firma el acta en tu nombre. Si no vas a estar, hace falta una autorización o un poder: te decimos cuál pide la promotora de tu edificio.

Y piensa en lo que viene después. Con las llaves en la mano empieza la puesta en marcha: agua y luz con DEWA, internet y, si lo vas a alquilar, el Ejari o el permiso de alquiler vacacional. Lo contamos en DEWA, internet y Ejari.

## Los errores que más cuestan en una entrega

- **Firmar el acta sin haber revisado.** Es renunciar a la posición más fuerte que tendrás.
- **Revisar con prisa y sin método.** Una vuelta rápida encuentra lo evidente y se deja los desagües, el aire y los sellados.
- **Aceptar promesas de palabra.** Todo lo pendiente, por escrito y con foto.
- **No volver a comprobar.** Un «ya está arreglado» se verifica en el piso, no en el correo.

- **Alquilar antes de cerrar la lista.** Con un inquilino dentro, cada reparación cuesta el doble de coordinar.

10 · DESPUÉS DE COMPRAR

# DEWA, internet y Ejari: dejar el piso listo para alquilar en Dubái

## ¿Qué hay que hacer para dejar el piso listo para alquilar?

Tres cosas: luz y agua con **DEWA**, **internet** y el registro del alquiler. Si alquilas por años, ese registro es el **Ejari**, y la luz y el agua pasan a nombre del inquilino. Si alquilas por noches, no hay Ejari: hace falta el **permiso de holiday home** y la cuenta de DEWA sigue a tu nombre.

Ese es el cruce que más confunde a quien compra desde España. El orden y el titular de cada cosa dependen de cómo vayas a usar el piso:

| | LARGA ESTANCIA | VACACIONAL O VACÍO |
|---|---|---|
| Registro del alquiler | Ejari, en 30 días desde la firma | Permiso de holiday home, anual |
| DEWA a nombre de | El inquilino, tras el Ejari | Tú, como propietario |
| Internet | Lo contrata el inquilino | Tú, o quien lo gestione |

## ¿Qué es DEWA y cuánto cuesta el alta?

DEWA es la compañía pública de agua y electricidad de Dubái. Cada piso tiene un **número de premisa** (el DEWA Premises Number), que está en una placa metálica en la entrada o en la puerta. Apúntalo el día que recibas las llaves: lo vas a necesitar para el alta y para el Ejari.

El alta pide una **fianza reembolsable de 2.000 AED** en un piso (4.000 en una villa) y unos cargos de conexión, en torno a 130 AED + IVA en el caso más común. Una vez pagado, el suministro se activa normalmente en unas 24 horas.

En la factura de DEWA va también la **tasa de vivienda** del municipio: el 5 % del alquiler anual, que paga quien ocupa el piso. En larga estancia, por tanto, la paga el inquilino.

## ¿Y si el piso está vacío o va a vacacional?

Entonces el alta de DEWA es tuya. Se hace como «move-in» en la web o la app de DEWA con el Title Deed y tu pasaporte, y pagas la fianza. Es lo primero que se hace al recibir las llaves, porque sin luz no se puede ni revisar el aire acondicionado en la inspección de entrega.

Si más adelante entra un inquilino de larga estancia, la cuenta pasa a él: tú das de baja la tuya y recuperas la fianza, y el inquilino abre la suya con su Ejari.

## ¿Cómo se contrata internet?

En Dubái hay dos operadores, **du** y **e&** (antes Etisalat), y en cada edificio suele llegar solo uno. Antes de contratar, pregunta en la administración del edificio cuál es. En larga estancia lo contrata el inquilino a su nombre, con su Emirates ID. Si el piso va a vacacional o lo vas a usar tú, la línea va a tu nombre o al de quien te lo gestione.

## ¿Qué es el Ejari y por qué importa?

El Ejari es el sistema del Dubai Land Department donde se registran los contratos de alquiler. Es obligatorio en larga estancia y hay que hacerlo en un plazo de **30 días** desde la firma del contrato. Sin Ejari el inquilino no puede dar de alta la luz, el agua ni internet a su nombre, ni renovar su visado.

Para ti, como propietario, el Ejari es lo que da validez al contrato: fija la renta, la duración y las condiciones con las que se resuelve cualquier desacuerdo, y es la base de las renovaciones. Las subidas de renta permitidas se calculan con el índice oficial de alquileres del Dubai Land Department.

## ¿Cómo se registra el Ejari, paso a paso?

1. **Contrato firmado.** Se usa el contrato unificado de alquiler de RERA, firmado por las dos partes, con la renta, el número de cheques y el depósito.
2. **Documentos del piso:** Title Deed, pasaporte o Emirates ID del propietario y el número de premisa de DEWA.
3. **Documentos del inquilino:** pasaporte en vigor, visado de residencia y Emirates ID por las dos caras, y un teléfono de Emiratos (+971) y un email.
4. **Registro.** En la app Dubai REST o el portal del Dubai Land Department (Ejari, registrar contrato) o, en persona, en un centro autorizado. La tasa ronda los 180–220 AED.
5. **Certificado.** Por la app sale al momento, en PDF, con número de contrato y código QR.
6. **DEWA del inquilino.** Con el Ejari aprobado, DEWA avisa al inquilino por email y SMS con el enlace para pagar su fianza y la conexión. Si el aviso no llega, se pide a mano en la web de DEWA con el número de Ejari y el de premisa.

## ¿Cómo se cobra un alquiler de larga estancia en Dubái?

Con **cheques postdatados**: el inquilino entrega al firmar todos los cheques del año, con su fecha de cobro. Lo que hay que comprobar es que el número de cheques, las fechas, los importes (en número y en letra) y las firmas coincidan exactamente con el calendario del contrato. Un cheque mal rellenado es un mes que no cobras a tiempo.

Además, el inquilino deja un **depósito de garantía**: lo habitual es el 5 % de la renta anual si el piso va sin amueblar y el 10 % si va amueblado.

## ¿Qué se firma al entregar las llaves al inquilino?

Antes de dar las llaves se confirman dos cosas: que el inquilino ha pagado la fianza de DEWA y que están todos los cheques. Después se recorre el piso con él y se firma un **acta de entrada** con fotos o vídeo del estado de cada estancia, las lecturas de los contadores y el estado de muebles y electrodomésticos. Es lo que se compara el día que se va para devolver o no el depósito.

Por último, la hoja de entrega de llaves: llaves, tarjetas de acceso, mandos de garaje y tarjetas de zonas comunes, cada cosa contada.

## ¿Pueden bloquear el alta las cuotas de comunidad?

Sí. Si el propietario debe cuotas de comunidad (service charges), la administración del edificio puede negar al inquilino el acceso o la activación de servicios. Por eso, antes de firmar con un inquilino, se comprueba en **Mollak**, el sistema del Dubai Land Department para las comunidades, que todo esté al día. Si hay deuda, se liquida antes con la empresa que administra el edificio.

## ¿Qué cambia si alquilas por noches?

No hay Ejari, porque no hay un inquilino con contrato anual. Lo que hace falta es el **permiso de holiday home** del Departamento de Economía y Turismo de Dubái, que se pide por piso y se renueva cada año, y cobrar a cada huésped el **Tourism Dirham**: 10 AED por dormitorio ocupado y noche en categoría estándar. DEWA e internet quedan a tu nombre y los pagas tú.

Si todavía no has decidido entre las dos formas de alquilar, en vacacional o larga estancia tienes lo que cambia en permisos, gastos y trabajo. La gestión del vacacional la lleva beBalmy, la empresa del grupo.

## ¿Qué cambia si vives en España?

Casi todo se hace sin estar allí. DEWA, el Ejari y la contratación de internet son trámites en línea, y lo que pide presencia (la entrega de llaves, el acta con el inquilino) lo hacemos nosotros en tu nombre. Como propietario no residente no tienes Emirates ID: basta tu pasaporte y el Title Deed.

Lo que no cambia es Hacienda. Si eres residente fiscal en España, el alquiler de tu piso de Dubái tributa en tu IRPF aunque en Emiratos no pague impuesto. Lo explicamos en la fiscalidad España–Emiratos.

## ¿Lo podéis hacer vosotros?

Sí. Dentro del servicio de alta de suministros y registro nos ocupamos de DEWA, internet, el Ejari o el permiso vacacional y te entregamos el piso listo para alquilar. Si además quieres que busquemos y llevemos al inquilino, eso es la gestión de larga estancia.

11 · DESPUÉS DE COMPRAR

# Comprar en Dubái para alquilar: vacacional o larga estancia

## ¿Vacacional o larga estancia? La respuesta corta

Depende del piso y de lo que quieras de él. La **larga estancia** es un inquilino con contrato anual registrado en el Ejari: renta estable, cobrada por adelantado en cheques, y poco trabajo. El **vacacional** son estancias por noches: más ingreso bruto en buenas zonas y temporadas, pero también más gastos, un permiso anual, una gestión diaria y meses buenos y malos.

Lo importante, si todavía no has comprado, es que esa decisión va **antes** de elegir el piso, no después. Un estudio amueblado junto al mar y un dos dormitorios en un barrio residencial son dos inversiones distintas, y cada una encaja mejor con una forma de alquilar. Esta guía está pensada para eso: qué cambia entre una y otra, qué te van a pedir y qué preguntar antes de ofertar.

## ¿Qué cambia entre una y otra en el día a día?

| | LARGA ESTANCIA | VACACIONAL |
|---|---|---|
| Contrato | Anual, registrado en el Ejari | Por estancia, con cada huésped |
| Permiso | No hace falta | Holiday home, se renueva cada año |
| Cobro | Cheques del año entregados al firmar | Por reserva, en cada plataforma |
| Luz, agua e internet | Los paga el inquilino | Los pagas tú |
| Muebles | Opcional | Imprescindible |
| Trabajo diario | Poco: incidencias y renovación | Precios, entradas, limpieza, huéspedes |
| Ingreso | Estable | Más alto en buena zona, variable por meses |

En corto: la larga estancia vende tranquilidad y el vacacional vende potencial. El vacacional solo compensa si el ingreso extra cubre con margen los gastos y el trabajo que añade.

## ¿Qué permisos y registros necesitas?

**Para larga estancia**, el registro del contrato en el **Ejari**, el sistema del Dubai Land Department, en los 30 días siguientes a la firma. Cuesta en torno a 180–220 AED. Sin él, el inquilino no puede dar de alta la luz y el agua a su nombre. Lo contamos paso a paso en DEWA, internet y Ejari.

**Para vacacional**, tres cosas:

- **Permiso de holiday home** del Departamento de Economía y Turismo de Dubái, por piso completo y renovable cada año. Su coste orientativo ronda los 370 AED para un estudio o un dormitorio, más unos 300 AED por cada dormitorio adicional.
- **Tourism Dirham**: se cobra al huésped y se liquida a la administración. Son 10 AED por dormitorio ocupado y noche en categoría estándar y 15 en deluxe.

- **Equipamiento de seguridad y seguro** del piso, que se exigen para el permiso.

## ¿Qué gastos corren de tu cuenta en cada caso?

Hay gastos que pagas siempre, alquiles como alquiles:

- **Cuotas de comunidad** (service charges), que en Dubái se cobran por pie cuadrado y año y cambian mucho de un edificio a otro. Antes de comprar se comprueban, junto con las deudas, en Mollak, el sistema oficial de las comunidades.
- **Mantenimiento** del piso y de sus equipos, sobre todo el aire acondicionado.

Y otros que solo aparecen en vacacional: luz, agua, internet y televisión (en larga estancia van a nombre del inquilino), el permiso anual, el mobiliario y su reposición, la limpieza y la ropa de cama entre estancias, las comisiones de las plataformas de reservas y la de quien lo gestione. Por eso el ingreso bruto del vacacional engaña si se compara con la renta de un contrato anual: hay que comparar netos.

Con nuestra calculadora de rentabilidad puedes poner las dos opciones lado a lado con los números de tu piso.

## ¿Qué piso conviene comprar para cada opción?

El vacacional suele funcionar mejor en **estudios y pisos de uno o dos dormitorios** cerca del mar o de Downtown, bien amueblados y en edificios con servicios. La larga estancia encaja mejor en **pisos familiares**, en barrios residenciales, y para quien prioriza ingresos previsibles.

Para situar el presupuesto, esto es lo que se pagó de mediana por un piso de un dormitorio en las compraventas registradas en el Dubai Land Department de enero a septiembre de 2026 (cálculo de Calina Real Estate):

| ZONA | PISO DE 1 DORMITORIO | SUPERFICIE |
|---|---|---|
| JVC | 1.087.459 AED | 73 m² |
| Arjan | 1.176.832 AED | 71 m² |
| Dubai Marina | 1.625.000 AED | 77 m² |
| Dubai Hills | 1.706.894 AED | 68 m² |
| Business Bay | 1.995.000 AED | 77 m² |
| Downtown | 2.200.000 AED | 81 m² |
| Palm Jumeirah | 3.271.996 AED | 103 m² |

Son medianas de precio registrado, no precios de anuncio: dentro de cada zona, la planta, las vistas y el edificio mueven mucho la cifra. El detalle por zona está en el precio del metro cuadrado en Dubái y la comparación de barrios, en dónde comprar en Dubái.

Una pista para elegir: la renta de un piso no sube al mismo ritmo que su precio. En las zonas caras, el resultado depende más de cobrar bien cada noche; en las de entrada, un contrato anual suele dar una renta más razonable sobre lo invertido. Antes de ofertar, mira la renta de la zona en el índice oficial de alquileres del Dubai Land Department, igual que miras lo que se ha pagado por pisos como ese.

## ¿Cómo está el alquiler vacacional en 2026?

Con datos propios. En los pisos que gestiona beBalmy, la empresa de alquiler vacacional del grupo, en Dubái, la estancia media de 2026 fue de unas 17 noches: mucho huésped de semanas, no solo de fin de semana. Por eso conviene hacer las cuentas con supuestos prudentes de ocupación y de tarifa, y no con las noches sueltas de temporada alta.

Para quien compra ahora, la lectura es prudente: un vacacional no se debe comprar con los números del mejor año. Haz las cuentas con un año normal y con uno flojo, y que el piso aguante los dos. Si solo sale con el bueno, ese piso es de larga estancia.

## ¿Qué preguntar antes de ofertar si lo compras para alquilar?

- **¿El edificio permite el alquiler vacacional?** Pregúntalo a la administración antes de comprar, no después.
- **¿Cuánto son las cuotas de comunidad y están pagadas?** En Mollak. Una deuda bloquea la transferencia y, ya alquilado, puede bloquear el acceso del inquilino.
- **¿Está alquilado ahora?** Si tiene un inquilino con Ejari en vigor, compras con ese contrato: renta desde el primer mes, pero no lo podrás pasar a vacacional hasta que termine.
- **¿Se vende amueblado?** Para vacacional, el mobiliario es una inversión aparte si no viene incluido.
- **¿Qué operador de internet llega al edificio?** Solo uno de los dos, du o e&, en la mayoría de edificios.
- **¿Quién lo va a gestionar?** Desde España, un vacacional sin gestor no es viable: alguien tiene que abrir la puerta.

## ¿Qué cambia si vives en España?

Dos cosas. La primera, la distancia: un contrato anual se lleva bien desde España; un vacacional necesita a alguien en Dubái cada día.

La segunda, Hacienda. Si eres residente fiscal en España, el alquiler tributa en tu IRPF tanto si es vacacional como si es de larga estancia, porque Emiratos no grava el alquiler de los particulares. En los dos casos son ingresos menos gastos deducibles, a tu tipo marginal. Lo explicamos en la fiscalidad España–Emiratos y cada caso lo debe revisar tu asesor.

## ¿Quién lo gestiona?

La larga estancia la llevamos en Calina: buscamos al inquilino, lo verificamos, registramos el Ejari y nos ocupamos de los cobros y la renovación. El vacacional lo gestiona beBalmy, la empresa del grupo especializada en alquiler vacacional en Dubái y en España: permiso, anuncio, precios por noche, entradas, limpieza y mantenimiento, con un informe cada mes. Las dos opciones, explicadas en gestión de tu inmueble.

12 · ZONAS Y MERCADO

# Dónde comprar en Dubái según lo que buscas: centro, playa o zonas emergentes

## ¿Dónde conviene comprar en Dubái?

Depende de para qué compras. Si quieres renta estable y poder vender sin esperar, empieza por el centro: Downtown, Business Bay o Dubai Marina. Si quieres alquiler vacacional o un piso junto al mar, Dubai Marina y JBR o Palm Jumeirah. Si quieres entrar con menos dinero, JVC o Arjan. Y si vas a vivir allí con familia, Dubai Hills.

La zona fija el precio de partida. En 2026 el metro cuadrado de un piso se pagó a una mediana de 15.731 AED en JVC y de 36.211 AED en Palm Jumeirah, más del doble, según las compraventas registradas en el Dubai Land Department entre enero y septiembre (cálculo de Calina Real Estate). Pero la zona no lo decide todo: dentro de cada una, el edificio, la planta y si el piso está entregado o sobre plano mueven el precio tanto como el barrio.

En esta guía tienes lo que se ha pagado de verdad en cada zona, qué ofrece cada una, qué zona te da tu presupuesto y los errores que más vemos al elegir.

## ¿Cuánto cuesta cada zona de verdad?

Estas son las medianas de las compraventas de pisos registradas en el Dubai Land Department de enero a septiembre de 2026. Es lo que firmó el comprador, no lo que pide el anuncio. La mediana es el piso del medio: la mitad se vendió por encima y la otra mitad por debajo.

| ZONA | PRECIO POR M² | PISO MEDIANO |
|---|---|---|
| Jumeirah Village Circle (JVC) | 15.731 AED | 1.000.576 AED |
| Arjan | 17.091 AED | 953.250 AED |
| Dubai Marina y JBR | 22.940 AED | 2.350.000 AED |
| Dubai Hills Estate | 25.582 AED | 2.200.000 AED |
| Business Bay | 26.505 AED | 2.247.072 AED |
| Downtown Dubai | 30.450 AED | 3.100.000 AED |
| Palm Jumeirah | 36.211 AED | 5.500.000 AED |

Compraventas de pisos registradas en el Dubai Land Department, enero–septiembre de 2026, medianas: cálculo de Calina Real Estate. Dubai Marina y JBR van juntas porque el registro las anota en la misma área. Dubai Hills incluye el área oficial de MBR City.

Dos avisos para leer la tabla. El primero: los portales anuncian en pies cuadrados. Un metro cuadrado son 10,76 pies, así que los 22.940 AED/m² de Dubai Marina y JBR son unos 2.130 AED/ft². El segundo: el precio por m² y el precio del piso no ordenan igual. Arjan tiene el m² más caro que JVC y, aun así, el piso mediano más barato, porque allí se venden más unidades pequeñas. El metro cuadrado te dice el nivel de la zona; el piso mediano, si tu presupuesto llega. Lo explicamos con más zonas en cuánto cuesta el metro cuadrado en Dubái por zona.

## ¿Qué ofrecen Downtown, Business Bay y Dubai Marina?

Son las zonas consolidadas. Están casi terminadas, tienen metro y la demanda de alquiler más constante de la ciudad. Lo que se vende ahí es sobre todo reventa y piso entregado: en Dubai Marina y JBR solo el 18 % de las compraventas registradas en 2026 fue sobre plano, y en Downtown el 24 %. Compras algo que puedes ver, medir y alquilar desde el primer mes.

- **Downtown Dubai**: el Burj Khalifa, el Dubai Mall y la Ópera. El metro cuadrado más caro de los tres (30.450 AED) y un piso mediano de 3.100.000 AED. Aquí el comprador mira más la reventa que la renta. La mediana del metro cuadrado ha bajado a lo largo del año, así que hay margen para negociar. Ficha de Downtown.
- **Business Bay**: torres a lo largo del Dubai Water Canal, pegadas a Downtown. 26.505 AED/m² y un piso mediano de 2.247.072 AED, con 4.958 compraventas registradas, más que Downtown y Marina juntas. El inquilino típico trabaja en Downtown o en el DIFC. Hay mucha oferta y la mitad de lo que se vende es sobre plano, así que el edificio y las vistas marcan la diferencia. Ficha de Business Bay.
- **Dubai Marina**: un canal rodeado de torres, con paseo marítimo, metro y tranvía, junto a la playa. 22.940 AED/m² y un piso mediano de 2.350.000 AED (con JBR). Atrae a jóvenes profesionales, parejas y turistas, y es de las zonas más fáciles de revender. Ficha de Dubai Marina.

Si dudas entre centro y una zona de entrada más barata, lo enfrentamos con números en Business Bay o Arjan y en Dubai Marina o JVC.

## ¿Merece la pena pagar la primera línea de mar?

Merece la pena si vas a hacer alquiler vacacional o a usar el piso tú. Como inversión de renta pura, sale cara: pagas mucho por metro cuadrado y la renta no sube en la misma proporción.

Palm Jumeirah es la zona más cara de las que seguimos: 36.211 AED/m² y un piso mediano de 5.500.000 AED. Un piso de un dormitorio se pagó a una mediana de 3.271.996 AED, con 103 m². Es también la que menos operaciones tiene (771 en nueve meses) y la que más ha variado: la mediana del metro cuadrado pasó de 40.413 AED en el primer trimestre a 29.903 en el tercero. Parte de esa caída es que se vendieron pisos distintos, pero dice algo claro: en primera línea, el precio se negocia.

Dubai Marina y JBR es la playa con más liquidez: más de 2.200 compraventas registradas en el año y un precio por metro cuadrado (22.940 AED) que no llega a dos tercios del de Palm. El registro no separa JBR de Dubai Marina, así que no tenemos cifra propia de JBR. Si buscas vacacional, aquí el turista está todo el año.

Antes de decidir, mira cuánto rinde un piso turístico de verdad, con la ocupación y los gastos que tiene: alquiler vacacional en Dubái.

## ¿Y las zonas emergentes: JVC, Arjan o Dubai Hills?

Son barrios en crecimiento, con mucha obra nueva. Entras con menos dinero y la renta pesa más sobre el precio, a cambio de más competencia de pisos nuevos y menos historial de reventa.

- **JVC (Jumeirah Village Circle)**: comunidad residencial del interior, con parques. Es, de las zonas que seguimos, la que más compraventas registró en 2026 (7.661) y la más barata por metro cuadrado: 15.731 AED. Un piso de un dormitorio se pagó a una mediana de 1.087.459 AED. Sin metro: se vive en coche. La calidad cambia mucho de un edificio a otro. Ficha de JVC.

- **Arjan**: barrio residencial cerca de Dubai Hills y del Miracle Garden. 17.091 AED/m², un piso mediano de 953.250 AED y la proporción más alta de venta sobre plano de las siete: el 63 %. Si compras aquí, lo más probable es que compres algo que todavía no está entregado.
- **Dubai Hills Estate**: la más familiar de las tres. Ya no es barata: 25.582 AED/m², casi como Business Bay, con un piso mediano de 2.200.000 AED. El 57 % de lo vendido fue sobre plano.

Comprar sobre plano en estas zonas tiene sus reglas: pagos por hitos, registro Oqood y una entrega que puede retrasarse. Lo explicamos en comprar sobre plano en Dubái y comparamos los dos caminos en vivienda terminada u off-plan.

## ¿Qué zona te da tu presupuesto?

La forma más útil de usar los datos es al revés: parte de lo que tienes y mira dónde llega. Estas son las medianas registradas de un piso de un dormitorio en 2026, un tamaño habitual para alquilar:

| ZONA | 1 DORMITORIO (MEDIANA) | SUPERFICIE MEDIANA |
|---|---|---|
| JVC | 1.087.459 AED | 73 m² |
| Arjan | 1.176.832 AED | 71 m² |
| Dubai Marina | 1.625.000 AED | 77 m² |
| Dubai Hills Estate | 1.706.894 AED | 68 m² |
| Business Bay | 1.995.000 AED | 77 m² |
| Downtown Dubai | 2.200.000 AED | 81 m² |
| Palm Jumeirah | 3.271.996 AED | 103 m² |

Leído en tramos: con algo más de un millón de dírhams entras en un dormitorio en JVC o Arjan. Con 1,6–2 millones, en Dubai Marina, Dubai Hills o Business Bay. Downtown pide 2,2 millones y la primera línea de Palm, más de 3. Añade a cualquier cifra entre un 2 % y un 3 % de gastos de compra en reventa sin hipoteca: tu 2 % del Dubai Land Department (el otro 2 % lo paga el vendedor), la oficina de firma y las tasas administrativas. La comisión de agencia va aparte. Calcula los gastos de tu compra.

Un caso que vemos mucho: un inversor con 1,7 millones de AED duda entre un dormitorio en Dubai Marina y un dos dormitorios en JVC, que en 2026 se pagó a una mediana de 1.658.515 AED con 115 m². Mismo dinero, dos inversiones distintas: en Marina, una zona con turista y reventa rápida; en JVC, más metros y más inquilino familiar. No hay una buena y una mala; hay la que encaja con tu plan.

Si piensas en la Golden Visa, el umbral son 2 M AED invertidos en vivienda en Dubái, en una o varias unidades. Un dormitorio en Downtown ya lo supera; también dos pisos de un dormitorio en JVC sumados. Si es sobre plano, hace falta el certificado Oqood del contrato registrado.

## ¿Qué zona encaja con tu objetivo?

| SI BUSCAS… | EMPIEZA POR |
|---|---|
| Renta estable y poder revender pronto | Downtown, Business Bay o Dubai Marina |

| SI BUSCAS… | EMPIEZA POR |
|---|---|
| Alquiler vacacional o uso propio junto al mar | Dubai Marina y JBR, o Palm Jumeirah |
| Entrar con menos precio | JVC o Arjan |
| Vivir allí con familia | Dubai Hills o JVC |
| Golden Visa (2 M AED) | Una unidad en el centro o la playa, o varias sumadas |

Sobre la rentabilidad: la calculamos con los contratos de alquiler de pisos registrados en el Dubai Land Department el 27 de octubre de 2026, sobre el precio por metro cuadrado registrado entre julio y septiembre. Sale una bruta de en torno al 6,4 % en JVC, el 6,3 % en Downtown, el 6 % en Arjan, el 5,8 % en Business Bay, el 5,6 % en Dubai Marina y JBR y el 5,5 % en Dubai Hills; en Palm Jumeirah hay demasiado pocos contratos para dar una cifra. Es un solo día de contratos y antes de gastos: tómala como orden de magnitud, no como promesa. La iremos actualizando cada mes. La de tu piso sale de su alquiler real y de sus gastos: calcúlala aquí.

## ¿Qué errores vemos al elegir zona?

- **Elegir por la rentabilidad del folleto.** La cifra más alta suele ser de un piso nuevo, sobre plano y a precio de lanzamiento. Pregunta siempre sobre qué precio se calcula y con qué alquiler.
- **Comparar el precio del anuncio con el registrado.** Lo que pide un anuncio casi siempre está por encima de lo que se firma. Compara con las compraventas registradas del edificio, no con otros anuncios.
- **Comprar un estudio como inversión.** Es la entrada más barata, pero hay mucha oferta, mucha competencia por el inquilino y cuesta más revenderlo. Con un dormitorio la diferencia de precio suele compensar.
- **Olvidar las cuotas de comunidad.** Se pagan cada año por metro cuadrado y cambian mucho de un edificio a otro. Pide la cifra del edificio antes de ofertar.
- **Mirar solo la zona y no el edificio.** En JVC, Arjan o Business Bay conviven torres muy buenas con otras que no lo son. La promotora, el estado de la comunidad y la planta pesan tanto como el barrio.
- **Comprar con un horizonte corto.** Con menos de tres años por delante, el riesgo de vender por debajo de lo que pagaste es mayor, sobre todo en un año como 2026.

## ¿Qué cambia si compras desde España?

En la elección de zona, menos de lo que parece. Lo que sí cambia es cómo la gestionas.

- **Vas a alquilar a distancia.** Un piso en una zona consolidada, con inquilino de larga estancia, da menos trabajo que un vacacional. Si eliges vacacional, necesitas a alguien allí: la gestión la llevamos con beBalmy.
- **Vas a visitar poco.** Muchos clientes viajan una sola vez, a ver dos o tres pisos ya filtrados en una o dos zonas. Cómo organizar ese viaje.
- **Vas a declarar en España.** Si eres residente fiscal en España, el alquiler tributa en tu IRPF sea cual sea la zona. Fiscalidad España–Emiratos.

Nuestro trabajo es comparar cada piso con lo que se ha pagado de verdad en su edificio y su zona, y decirte que no cuando el número no cuadra. Mira la cartera o cuéntanos qué buscas.

13 · ZONAS Y MERCADO

# ¿Es buen momento para comprar en Dubái? El mercado en 2026, con datos

## ¿Es buen momento para comprar en Dubái?

Depende de tu horizonte. En 2026 el mercado se ha enfriado: se vende menos cada mes y el precio por metro cuadrado se ajusta poco a poco. Para quien compra con calma y piensa mantener el piso más de tres años, eso significa más margen para negociar que hace un año. Para quien piensa vender pronto, significa más riesgo de hacerlo por debajo de lo que pagó.

Los datos son claros. Entre enero y septiembre de 2026 se registraron en el Dubai Land Department 104.270 compraventas de pisos. En enero fueron 13.569; en septiembre, 9.619, casi un 30 % menos. La mediana del metro cuadrado pasó de 19.346 AED a 18.151 en el mismo periodo, un ajuste de en torno al 6 %. El mercado no se ha hundido; ha perdido ritmo.

Compraventas de pisos registradas en el Dubai Land Department, medianas por mes: cálculo de Calina Real Estate.

## ¿Qué ha pasado mes a mes?

| MES DE 2026 | COMPRAVENTAS DE PISOS | PRECIO POR M² (MEDIANA) |
|---|---|---|
| Enero | 13.569 | 19.346 AED |
| Febrero | 13.798 | 18.978 AED |
| Marzo | 11.070 | 19.056 AED |
| Abril | 11.963 | 20.052 AED |
| Mayo | 9.097 | 17.841 AED |
| Junio | 12.176 | 18.435 AED |
| Julio | 12.526 | 18.384 AED |
| Agosto | 10.452 | 18.318 AED |
| Septiembre | 9.619 | 18.151 AED |

Pisos de todo Dubái registrados en el Dubai Land Department, 2026: cálculo de Calina Real Estate.

Por trimestres se ve mejor: 38.437 compraventas en el primero, 33.236 en el segundo y 32.597 en el tercero. El golpe vino en primavera y desde entonces el volumen se ha quedado en un nivel más bajo.

Ojo al leer el precio mes a mes. Cada mes se venden pisos distintos: si un mes pesan más los grandes o los de zonas caras, la mediana sube aunque ningún piso haya subido. Por eso abril marca el máximo del año y mayo el mínimo sin que el mercado haya dado esos saltos. La tendencia de fondo es la de los extremos: algo más de 19.000 AED/m² a principios de año, algo más de 18.000 al final del verano.

## ¿Qué cambió en febrero?

El 28 de febrero de 2026 Irán atacó a varios países del Golfo. Desde entonces, por primera vez en años, en Dubái se vende menos y los precios dejan de subir. En el registro se ve en marzo, cuando las compraventas de pisos bajan de casi 13.800 a poco más de 11.000, y sobre todo en mayo, el peor mes del año, con 9.097.

No es un mercado parado. Siguen registrándose más de 9.000 compraventas de pisos cada mes, y el precio por metro se ha ajustado mucho menos que el volumen. Lo que ha cambiado es quién tiene prisa: hace un año la tenía el comprador; ahora, en muchas operaciones, la tiene el vendedor.

Si cuentas con alquiler vacacional, haz las cuentas con supuestos prudentes. En los pisos que gestiona beBalmy, la empresa de alquiler vacacional del grupo, en Dubái, la estancia media de 2026 fue de unas 17 noches: mucho huésped de semanas, no solo de fin de semana. Alquiler vacacional en Dubái.

## ¿Por qué se vende tanto sobre plano?

Porque es lo que hay a la venta y porque se paga a plazos. Entre el 68 % y el 79 % de las compraventas de pisos registradas cada mes de 2026 fue sobre plano; en septiembre, el 71 %. Tres de cada cuatro pisos que se venden en Dubái todavía no están construidos.

Por zonas cambia mucho. En las consolidadas casi todo es reventa: solo el 18 % fue sobre plano en Dubai Marina y JBR y el 24 % en Downtown. En las emergentes es al revés: el 58 % en JVC, el 57 % en Dubai Hills y el 63 % en Arjan.

Para ti, la consecuencia es doble. Con un mercado más frío, la promotora y su historial importan más que el precio de lanzamiento: un retraso en la entrega o un barrio con demasiadas entregas a la vez se nota más ahora. Y quien compró sobre plano hace dos años y quiere salir antes de la entrega tiene más difícil vender, lo que abre oportunidades de reventa de sobre plano a mejor precio. Cómo funciona comprar sobre plano.

## ¿Están bajando los precios en todas las zonas?

No por igual. Esta es la mediana del metro cuadrado registrado en el primer trimestre (enero–marzo) y en el tercero (julio–septiembre) de 2026:

| ZONA | 1.ER TRIMESTRE | 3.ER TRIMESTRE |
|---|---|---|
| JVC | 16.001 AED | 15.120 AED |
| Arjan | 16.985 AED | 16.718 AED |
| Dubai Marina y JBR | 23.585 AED | 21.490 AED |
| Dubai Hills Estate | 26.143 AED | 24.364 AED |
| Business Bay | 28.169 AED | 22.549 AED |
| Downtown Dubai | 31.966 AED | 27.831 AED |
| Palm Jumeirah | 40.413 AED | 29.903 AED |

Compraventas de pisos registradas en el Dubai Land Department, medianas por trimestre: cálculo de Calina Real Estate. La mediana de un trimestre mezcla pisos distintos: es tendencia, no revalorización.

El patrón es claro: las zonas caras se han ajustado más que las baratas. Arjan y JVC apenas se han movido; Business Bay, Downtown y Palm Jumeirah, mucho más. Parte de esas bajadas es que en verano se vendieron pisos distintos, pero en las zonas caras hoy hay más margen para negociar que en las de entrada. Tienes cada zona, con su piso mediano, en cuánto cuesta el metro cuadrado en Dubái por zona y en dónde comprar en Dubái.

## ¿Qué significa para ti si compras desde España?

- **Negocia con datos.** En reventa hay más margen que hace un año, sobre todo en las zonas caras. Llega a la oferta con las compraventas registradas del edificio, no con el precio de otros anuncios.
- **En sobre plano, la promotora antes que el descuento.** Un precio de lanzamiento atractivo no compensa un retraso de dos años.
- **Calcula la rentabilidad con supuestos prudentes.** Con los alquileres registrados en el Dubai Land Department, la bruta de zona ronda el 5,5–6,4 % antes de gastos, y el vacacional ha bajado. Si los números solo salen con la ocupación del mejor año, no salen. Calcúlala con tus números.
- **El horizonte manda.** Con menos de tres años por delante, el riesgo de vender por debajo de lo que pagaste es mayor. No es un mercado para entrar y salir.
- **Cuenta los gastos.** En reventa sin hipoteca, entre un 2 % y un 3 % del precio, más la comisión de agencia. El desglose completo.

Nadie puede decirte qué hará el precio el año que viene, y desconfía de quien te lo asegure. Lo que sí se puede hacer es comprar bien: un piso en una zona con demanda real, a un precio en línea con lo registrado y con un plan que aguante si el mercado tarda en volver a subir.

## ¿Y si ya tienes un piso en Dubái y piensas vender?

Con menos compradores, el precio de salida importa más que nunca. Un piso anunciado por encima de lo registrado en su edificio se queda semanas sin visitas y acaba vendiéndose por menos. Si estás pensando en vender, empieza por saber qué se ha pagado en tu torre en los últimos meses. Cómo vender tu piso en Dubái desde España o pídenos una valoración.

## ¿Dónde sigo el mercado?

Puedes mirar tú mismo las compraventas registradas en los datos abiertos del Dubai Land Department o en DXB Interact, que las pinta por zona y edificio. Y cada trimestre publicamos un informe de mercado en español: el informe del T3 2026.

# Golden Visa comprando vivienda

- 2 millones de AED en una o varias viviendas a tu nombre.
- Diez años, renovable, para ti, tu cónyuge, hijos y padres.
- Tasas oficiales: 9.884,75 AED el titular; 5.774,50 AED por familiar; 318,75 AED el expediente familiar.
- Trámite en el Land Department, reconocimiento médico y Emirates ID: 7–10 días laborables.
- Off-plan: hace falta el certificado Oqood (contrato registrado en el Land Department). Con hipoteca también vale, con una carta del banco que no se opone a la residencia e indica lo pagado y lo que queda; cuánto tiene que estar pagado lo confirmamos con el Land Department antes de comprar.

# Lista de comprobación

- Objetivo, horizonte (mejor más de 3 años) y presupuesto con gastos (2–3 % en reventa, ≈ 4 % en off-plan, sin la comisión de agencia).
- Precio comparado con las operaciones registradas en el edificio.
- Cuotas de comunidad del edificio (índice oficial) e historial de alquiler.
- ORN de la agencia en RERA (app Dubai REST).
- Off-plan: proyecto registrado, NOC de la promotora, historial de entregas, fecha de entrega y penalizaciones.
- Fondos: transferencia de prueba, IBAN de destino comprobado en el contrato, justificantes de origen.
- Poder notarial si no vas a firmar en persona.
- En España: IRPF del alquiler y modelo 720 si superas 50.000 €; habla con tu asesor.
- Entrega: inspección técnica (snagging), DEWA, internet, Ejari o permiso vacacional.

Información orientativa a octubre de 2026, con las fuentes citadas en cada guía de calinarealestate.com. No es asesoramiento fiscal ni legal.

Calina Real Estate · Dubái · Agenda una videollamada de 30 minutos