



NEPREMIČNINSKE NALOŽBE
V DUBAJU



KAKO SEM PRISTAL V DUBAJU



Mojapotse je začela med pandemijo, ko sem pridobil licenco za nepremičninskega posrednika v Sloveniji. Hitro sem ugotovil, da mi je ta posel pisan na kožo. Prodaje so se vrstile druga za drugo, sodeloval sem z dvema agencijama, od katerih sem se ogromno naučil. Toda vedno me je nekaj gnalo naprej, neka ideja, da obstaja nekaj več – večji trg, večje priložnosti, večji potencial. Tako sem začel raziskovati možnosti v tujini.

Amerika? Ne, nikoli me ni zares pritegnila. Evropa? Preveč podobna Sloveniji, enake omejitve, isti trgi. Potem pa Dubaj ... Mesto, ki ga vsi opisujejo kot mesto priložnosti, varnosti, reda in neustavljivega razvoja.

Dubaj je bil zame logična izbira. Zakaj? Je nepremičninski trg, ki nenehno raste. Ljudje z vsega sveta, ki jih pritegnejo stabilnost, čistost in možnosti za naložbe, ki jih v Evropi ali Ameriki težko najdeš. Poleg vrhunskih storitev in infrastrukture Dubaj ponuja izjemno varnost za posameznike in družine, kar ustvarja idealno okolje za dolgoročne investicije in kakovostno življenje. Neposredna povezava z Ljubljano, ki mi omogoča, da sem v petih urah na drugem koncu sveta ali doma, pa je odločitev o selitvi v Dubaj še bolj poenostavila.

Kar pa me je resnično presenetilo – v mestu, ki ga vsi povezujemo z luksuzom in bogastvom, so cene nepremičnin tako dostopne. Nisem vedel, da lahko v Dubaju kupiš novogradnjo za manj kot 5.000 € na kvadratni meter, plačuješ na obroke brez obresti in ob tem dosegaš donose, o kakršnih lahko v Sloveniji in večini Evrope samo sanjamo. Poleg tega v Dubaju ni davkov na nepremičnine, postopek nakupa pa je hiter, enostaven in varen.





Junija 2023 sem se preselil v Dubaj in začel delati v agenciji Sterling Boulevard. Z mentorstvom lokalca, ki Dubaj pozna do potankosti, sem se učil in odkrival potenciale tega izjemnega trga.

Da bi nadgradil svoje znanje, sem se februarja 2024 pridružil eni največjih agencij, imenovani Ax Capital, kjer sem pridobil vpogled v najrazličnejše investicijske priložnosti. V tem času sem prodal številne nepremičnine in pridobil dragocene izkušnje. A delo v veliki agenciji me



je omejevalo. Želel sem imeti več svobode pri delu s svojimi strankami iz Evrope, zato sem se odločil za »freelance« oz. svobodno pot.

Danes sodelujem z agencijo Allegiance, kjer nudimo celovite rešitve: nakup, prodaja, oddaja, upravljanje nepremičnin, ureditve viz in bančnih računov. Kateri je naš cilj? Da vaša naložba v Dubaj postane popolnoma brezskrbna, vi pa uživate v pasivnem dohodku.

ZAKAJ DUBAJ?

Stranke, prijatelji in znanci me pogosto sprašujejo, zakaj naj investirajo svoj denar v tujini, še posebej na Bližnjem vzhodu. Odgovor je preprost

- investicija v Dubaj prinaša:
- visoke donose od najemnin in rasti cen nepremičnin,
- odsotnost davkov na dobiček,
- pridobitev vize in rezidenčnega statusa ob nakupu nepremičnine,
- maksimalno varnost postopka, saj je ta zavarovana s strani vlade,
- možnost plačevanja na obroke brez obresti pri novogradnjah,
- visoko stabilnost trga in
- dostopne cene.

Kljub temu da je Dubaj že zdaj eno izmed najbolj znanih mest na svetu oziroma da so Združeni arabski emirati, velja poudariti naslednje:

- gre za drugo najstabilnejšo ekonomijo na svetu,
- Dubaj je že tri leta zapored izbran kot najvarnejše in najčistejše mesto,
- je četrto najbolj obiskano turistično mesto na svetu (2023),
- je mesto z največjim številom milijonarjev,
- je prvo mesto na svetu po transakcijah nepremičnin v vrednosti nad 25 milijonov dolarjev in je prvo mesto s t. i. Greenfield investicijami, kar predstavlja najmočnejšo obliko tujih investicij,
- ima najvišjo stavbo na svetu,
- drugi največji mall,
- edini hotel s 7* na svetu,
- – umetne otoke, polotoke itd.

(Viri: CBR, night frank, prime real estate index, UBS global, bubble index report)





Vse omenjeno so naredili v 25 letih. Mesto se nenehno razvija in še zdaleč ni doseglo svojega potenciala. Prizadeva si postati vodilno mesto v vseh pogledih, za prihodnost pa sta ključna dva načrta, ki ju je treba omeniti: D33 economic agenda in Dubai Urban Master Plan 2040.

D33 Economic Agenda: Agenda D33 vključuje začetek inovativnih projektov, ki bodo spodbujali trajnostno gospodarsko rast s kreativnimi pristopi ter podvojili BDP do leta 2033. Cilj omenjene agende je, da Dubaj postane najhitrejše, najvarnejše in najbolj povezano mesto na svetu.

Za doseg teh ciljev bo Dubaj pospešil razvoj z vlaganjem v človeške vire in napredno tehnologijo. Mesto se bo osredotočilo na utrjevanje svoje globalne konkurenčnosti, spodbujanje inovacij ter razvoj gospodarstva, ki temelji na znanju. S svojo strateško lokacijo in vrhunsko infrastrukturo se bo Dubaj uveljavil kot najbolj spodbudno poslovno okolje za nacionalne in mednarodne investicije, privabljač podjetja in talente tako iz Združenih arabskih emiratov (v nadaljevanju ZAE) kot tudi iz vsega sveta.

Dubaj si prizadeva biti na čelu inovacij in gospodarske rasti, pri čemer ima vizijo, da postane vodilno globalno središče digitalnega gospodarstva. Poleg tega agenda opredeljuje vizijo mesta, da postane pomembno svetovno gospodarsko središče s poudarkom na trajnostnih praksah in gospodarski raznolikosti.

Omenjena agenda predvideva:

- rast ekonomije s 14,2 na 25,6 trilijona dolarjev do leta 2033,
- 650 milijard neposrednih tujih investicij,
- podvojitev trgovskih poti, kar bo prineslo 400 novih mest trgovanja z Dubajem,
- 168 kvadratnih kilometrov zemlje, namenjene industrijskemu in komercialnemu razvoju.



Dubai Urban Master Plan 2040 predvideva:

- povečanje prebivalstva na 5 milijonov do leta 2030 in 7,8 milijona do leta 2040,
- povečanje površin za šolstvo in zdravstvo za 25 %,
- daljše javne plaže za kar 400 %,
- povečanje prostorov za hotelirstvo in gostinstvo za 134 %,
- 60 % površin bo namenjenih zelenim in rekreacijskim območjem.

Razumevanje teh podatkov je ključno za vpogled v prihodnost razvoja Dubaja.

Mesto si prizadeva postati vodilna destinacija z najkakovostnejšim življenjem nasvetu, kar pomeni nenehno izboljševanje infrastrukture, izobraževalnih institucij, zdravstvenih storitev ter zelenih površin. Da bi Dubaj dosegel te ambiciozne cilje, je nujno razviti novo komercialno infrastrukturo, vključno z letališči, skladišči, soseskami z rezidenčnimi enotami, prostori za izobraževanje, zdravstvo, turizem in gostinstvo.

Nekaj je treba vedeti: developerji v Dubaju ne delujejo samostojno; vsaka gradnja je skrbno načrtovana in vključena v Urban Master Plan in D33 Agendo.

Kljub vsem tem podatkom se veliko ljudi sprašuje, ali je dubajsko nepremičninsko tržišče balonček, saj se na trgu prodaja ogromno enot in je veliko novih projektov. **Moj odgovor je preprost: ali pa se točno to, kar se prodaja, dejansko prodaja?** Vsak nov projekt je razprodan. Ponekod je bilo za 800 enot oddanih kar 10.000 rezervacij.

Statistika kaže, da je povpraševanje večje od ponudbe. Če bi bili v živo v prodajnih pisarnah developerjev, bi opazili, da se nepremičnine prodajajo 24 ur na dan, skoraj kot na tržnici. Pomembno je tudi razumeti, da cel svet kupuje nepremičnine v Dubaju. Mesto se namreč strateško nahaja na križišču Evrope, Azije in Afrike, kar mu dodatno povečuje pomen. Investitorji iz Rusije, Kitajske, Indije in drugih držav množično vlagajo v luksuzne nepremičnine v Dubaju, pogosto v milijonskih zneskih, kar



postaja vsakodnevna realnost na trgu nepremičnin. Cene nepremičnin v Dubaju so se v preteklih letih kljub različnim svetovnim kriznim situacijam, kot so vojna v Ukrajini, pandemija covid-19, dvig obrestnih mer in konflikti v Palestini in Izraelu, vseskozi višale. Dubaj se je do zdaj odzval na te izzive z naraščanjem cen. Kljub temu prejemam vprašanja o tem, kako se bo tržišče odzvalo na morebitne korekcije, kot je bilo napovedano za leta 2023, 2024 in 2025. Kajti pričakovalo se je, da se bodo cene novogradenj stabilizirale septembra 2023, a se to ni zgodilo. vPrav tako ni prišlo do korekcije cen za nepremičnine »ready to move« do konca leta 2023.

Pomembno je vedeti, da se je od leta 2014 veliko spremenilo. Takrat niso imeli Dubai Urban Master Plana 2040 niti zlate vize, niso bili prepoznani kot druga najstabilnejša ekonomija na svetu in kot najvarnejše mesto na svetu. Leta 2014 so bila mnoge druge svetovne destinacije bistveno varnejše. Razlike v primerjavi z zahodnimi državami postajajo vse izrazitejše, saj se Dubaj osredotoča na inovacije, trajnostni razvoj in privabljanje globalnih investicij. Sicer pa se Dubaj ponaša predvsem z redom, varnostjo, čistostjo in kakovostjo življenja, glede česar se dodatno razlikuje od zahodnih mest.



2 VRSTI NALOŽBE

V Dubaju imamo dve glavni vrsti nepremičninskih investicij: klasične in novogradnjo (= off-plan).

Klasične investicije vključujejo nakup enote, ki jo oddajamo v najem, in sicer bodisi dolgoročno bodisi kratkoročno. Pri dolgoročnem najemu lahko pričakujemo donose od 7 do 9 % neto, medtem ko pri kratkoročnem najemu, kot so prek Airbnb in Booking, pričakujemo donose med 10 in 12 % neto po vseh stroških. Ker ni davkov, je najemnina v celoti vaša.

Drugamožnost so t.i. »off-plan« investicije, pri katerih plačate 20 % in nato obroke med gradnjo. Ta pristop je lahko bistveno bolj dobičkonosen, saj povprečne cene naraščajo za 20–30 % do primopredaje, kar je na ceno, ne na vplačano. Pomembno je poudariti, da so ti odstotki zgolj povprečja. Če dobro poznamo trg in med prvimi investiramo v projekte, ki so izjemno aktualni, lahko donosi bistveno presežejo te številke.

Da bi dosegli te donose, je ključnega pomena poznati nekaj ključnih dejavnikov, od katerih je odvisna višina našega dobička, ti pa so:

- Zanesljiv developer: Pomembno je izbrati projekte priznanih investitorjev, ki so znani po visoki kakovosti gradnje in pravočasnem

izpolnjevanju rokov. Pomembno pa je tudi razumeti, da niso vsi developerji enako znani za preprodajo (angl. flipping).

- Potencial lokacije: Lokacija projekta igra ključno vlogo pri donosnosti naložbe. Četudi lokacija danes še ni popolnoma razvita, se lahko pred primopredajo razvije v celovito sosesko z vsemi potrebnimi infrastrukturnimi elementi, kar vodi v najvišjo rast cen. Če se pričakujejo novi infrastrukturni ali arhitekturni projekti v bližini, cene običajno rastejo ob vsaki novi fazi.
- Razvoj soseske: V Dubaju se bloki pogosto gradijo v več fazah. Če kupite prvo enoto v nizu več blokov, se njena vrednost z rastjo soseske povečuje, saj so naslednji bloki običajno dražji. To pomeni, da lahko v relativno kratkem času pričakujete donosnost naložbe.
- Hitro ukrepanje: Ko je projekt napovedan, je ključnega pomena hitro ukrepanje. Vplačilo 10 % vrednosti, znano kot »expression of interest«, je treba opraviti v fazi »pre-launch«, kar pojasnujem v nadaljevanju. Ta znesek je povračljiv, če se na dan lansiranja ne odločite za nakup, vendar je hitrost odločilna za zagotovitev najboljših enot in optimalne cene.





Idealni čas za preprodajo je pred primopredajo; ko je soseska že dokončana, je povpraševanje na vrhuncu.

Zakaj?

Kako vem, da se bo moje stanovanje prodalo?

- Kupci lahko pridobijo hipotekarni kredit s samo 20 % pologa in se takoj vselijo.
- Investitorji lahko takoj začnejo oddajati nepremičnino. Nekateri investitorji želijo najprej videti, kaj kupujejo, zato se odločijo za že zgrajene nepremičnine, ki jih lahko takoj oddajajo v najem. To je stvar preference.
- Poleg tega se vsako leto v Dubaj preseli približno 250.000 novih prebivalcev,
- ki večinoma iščejo takojšnje možnosti za stanovanje; nekateri se odločijo za najem, medtem ko drugi raje kupijo nepremičnino.
- Nova stanovanja so še posebej privlačna za nakup, saj bodo novi kupci prvi, ki se bodo vselili vanje.

LOKACIJE:

Rezidenti Dubaja se izogibajo gnečam in turističnim lokacijam. Zato so zelo zaželeni sosese, ki so nekoliko v notranjosti, a hkrati ponujajo odlične povezave z glavnimi centri in cestami, kot sta Sheikh Zayed Road in Al Khail Road. Te sosese zagotavljajo vso potrebno infrastrukturo, vključno s šolami, nakupovalnimi centri, metro postajami in bolnicami.

Prav tako omogočajo stik z naravo in vodo (parki, jezera, lagune). Dodatno imajo obilo skupnih prostorov (amenities), kot so bazeni, športna igrišča, golf klubi, bari, restavracije, wellness centri, kina itd. (npr. Dubai Hills, Damac Hills, Jumeirah Golf Estates, Arabian Ranches, Jumeirah Lakes Towers ...).

V Dubaju je zelo zaželeno, da so sosese ob vodnih površinah, kot so morja, jezera, kanali ali lagune. Pred dvajsetimi leti je bil v Dubaju izrazit trend grajenja umetnih jezer v stanovanjskih soseskah. Ta pristop je bil zasnovan z namenom ustvarjanja privlačnih in funkcionalnih vodnih površin, ki so dopolnjevale življenjski slog rezidentov. Vendar pa se je ta trend v zadnjih letih spremenil. Danes se v Dubaju osredotočajo na gradnjo kristalnih lagun. Ta inovativna tehnologija omogoča ustvarjanje kilometrskih dolžin peščene plaže z bazeni. Kristalne lagune ponujajo varno in čisto okolje, kar je še posebej primerno za družine in otroke.





V Dubaju pristopamo k lokaciji nekoliko drugače kot v Sloveniji, zlasti z vidika naložb. Medtem ko pri nas velja, da s »top« lokacijami ne moremo zgrešiti, je v Dubaju situacija bolj dinamična. Mesto se hitro razvija, kar pomeni, da lahko lokacije, ki danes še niso povsem izkoriščene, čez nekaj let postanejo novi centri z vso potrebno infrastrukturo. Zato je ključno razumeti razvojne načrte in vedeti, kam država vlaga. Če bi iskali nepremičnine za kratkoročne najeme, bi se osredotočili na turistične lokacije, kot so Dubai Marina, JBR, Palm Jumeirah, Downtown in Business Bay. Te lokacije imajo skozi vse leto največjo zasedenost. Za dolgoročne najeme pa bi izbirali območja, kot so npr. JVC, Motor City, JLT, ki so priljubljena med lokalnimi prebivalci in ponujajo stabilnejše najemniške trge.

Ko pa govorimo o t. i. »flipping« strategiji, pristopamo povsem drugače. V tem primeru se ne osredotočamo na trenutne zasedenosti, temveč iščemo lokacije, ki imajo v prihodnosti velik potencial z vidika rasti cen.

Trenutno že uveljavljene lokacije za kratkoročne najeme, kot so Dubai Marina, JBR, Palm Jumeirah, Downtown in Business Bay, so dosegle svoj maksimalni potencial. Zato vlagatelji zdaj gledamo, kje se bodo razvijale nove »Marine«, novi »Downtowni«, nove »Palme« in novi finančni centri. Izjemno pomemben dejavnik pri investiranju je seveda tudi razmerje med ponudbo in povpraševanjem.



Ena izmed trenutno najprivlačnejših priložnosti je območje okoli prvega kazinoja na Bližnjem vzhodu – Marjan Island. Tam se gradi Wynn Resort, ki bo prvi kazino na Bližnjem vzhodu in eden izmed prvih v muslimanskem svetu. Na tem območju bo možnosti za samo 15.000 enot, od katerih je 14.000 že prodanih. Wynn Resort bo daleč najdostopnejši od vseh štirih Wynn resortov (poleg njega so še Vegas, Boston, Macau), saj je 50 % sveta v samo štirih urah dostopen z letalom, 95 % pa v osmih urah. Poleg tega bo to prvi Wynn resort na morju. Vse največje hotelske verige in developerji so že kupili parcele, prav tako prihaja nočno življenje z Ibize. Tako ustvarjajo ogromen projekt, ki se bo prelevil v »Las Vegas Bližnjega vzhoda«. Projekt bo dokončan leta 2027, kar pomeni, da je zaradi omejene ponudbe ta trenutek še zelo ugodno vlagati v to območje.

Dubai South bo v naslednjih 5–7 letih dom največjega letališča na svetu, ki bo letno sprejelo 260 milijonov potnikov. To strateško območje, v katero vlaga tudi vlada Dubaja pod vodstvom šejka Mohammeda bin Rashida Al Maktouma, si

prizadeva preoblikovati južni del mesta v ključni finančni center, saj se World Trade Center seli s severa mesta na jug v Expo City. Območje že ima eno največjih pristanišč na svetu, kar dodatno prispeva k trgovinski in logistični dejavnosti. Cene nepremičnin na jugu so zelo dostopne; s tega vidika je južni del Dubaja, kot je bila Palm Jumeirah ali Dubai Marina pred 15–20 leti. Pomemben del razvoja območja je tudi projekt Palm Jebel Ali, ki je vreden 200 milijard dolarjev. Ko bodo gradnje dokončane, bo južni del Dubaja dom približno milijon prebivalcev.





Ob razvoju ključnih projektov v Dubaju so bili pogosti skeptični odzivi. Leta 2008, ko je bilo naznanjeno, da bo Burj Khalifa zgrajena v Downtownu, so mnogi dvomili o primernosti te lokacije. Kljub skepticizmu je Downtown postal center Dubaja in ključna turistična destinacija.

Podobno se je leta 2015 pojavila skeptičnost glede lokacije Dubai



Hills. Kritiki so menili, da ta lokacija ni blizu Downtowna, morja ali marine. Kljub tem pomislekom je Dubai Hills danes ena izmed najbolj zaželenih družinskih lokacij v Dubaju, znana po odličnih povezavah in infrastrukturi.

Tako se nam v Dubaju odpirajo novi Downtowni in območja, kot je Dubai Hills, kar ustvarja nove priložnosti za investicije.

OPIS DEVELOPERJEV / INVESTITORJEV



EMAAR je največji developer na svetu, odgovoren za izgradnjo celotnega Downtowna, vključno z Burj Khalifo in Dubai Mallom, ter za razvoj Dubai Marine in številnih drugih sosek, kot so Dubai Hills, Arabian Ranches 1, 2 in 3 ter Dubai Creek Harbour, kjer bo zrasla nova najvišja stavba na svetu.

Pri Emaarju je znano pravilo, da ne moremo zgrešiti; njihovo ime je kot Mercedes v svetu avtomobilov – predstavlja vrhunsko kakovost in zanesljivost. Zaradi močnega povpraševanja se cene nepremičnin pri tem developerju avtomatsko povečujejo. Zato je nujno, da se pri Emaarju plača takoj, še preden je projekt uradno na trgu, sicer obstaja tveganje, da ostanemo brez enote.

DAMAC

DAMAC je največji zasebni developer v Združenih arabskih emiratih, znan po tem, da ima najvišje rasti cen v svojih projektih ter po raznolikih amenities (skupnih prostorih), ki jih ponuja. Med njegovimi najbolj znanimi soseškami so: Damac Hills, Damac Hills 2 in Damac Lagoons.

Pri Damacu so enote prav tako vedno prodane, še preden pridejo uradno na trg.





NAKHEEL

NAKHEEL je eden od vodilnih developerjev v Združenih arabskih emiratih, ustanovljen leta 2000. Najbolj znan je po razvoju ikoničnih projektov, kot so Palm Jumeirah in The World Islands.

SOBHA

REALTY

SOBHA je znana po nadstandardni kakovosti gradnje in zanesljivosti pri izvajanju projektov. Vse njihove investicije so bile doslej zaključene nekaj mesecev pred predvidenim rokom.

LANSIRANJE PROJEKTOV V T. I. MASTER COMMUNITIES:

Lansiranje projektov v t. i. master communities v Dubaju poteka izmenično. V soseskah, ki obsegajo več blokov (npr. 30), se enote lansirajo po vrsti. Sprva se ponudi 2–3 bloka po začetni ceni, vsak naslednji »launch« pa prinaša nekoliko višje cene. Ta praksa se v Dubaju izvaja že 15 let, pri čemer veliki developerji prodajajo enote po sistemu lansiranja.

Pomembno je, da med prvimi kupimo, saj to zagotavlja najboljše cene. Glede na veliko povpraševanje je treba pogosto vplačati rezervacijo, še preden je enota uradno na trgu. Ta postopek, znan kot Expression of Interest, je v celoti vračljiv, če si premislimo. Običajno se vplača 10 %, da pridemo v čakalno vrsto, kar nam omogoča, da na dan lansiranja pridemo do enote.

V fazi, imenovani »pre-launch«, je mogoče pridobiti bistveno boljšo ceno, vendar je treba razumeti, da podrobnosti, kot so točne kvadrature in cene, niso znane, saj so le okvirne, dokler ni enota uradno predstavljena.

Kako pridobiti te enote? Te informacije so dostopne le vodilnim agencijam v Dubaju. S pomočjo naše agencije Allegiance vam lahko zagotovimo, da boste imeli priložnost, da še pred lansiranjem vplačate in pridobite enoto.



VARNOST NALOŽBE:

V Dubaju so naše naložbe in transakcije maksimalno zavarovane, saj ne gre noben cent neposredno na račun developerja, temveč na t. i. »escrow« račun. Ta račun je odprt pri Dubai Land Department (DLD) posebej za posamezen projekt, kar pomeni, da developer nima dostopa do sredstev, dokler se določena faza gradnje ne zaključi. Sistem deluje po principu »gradi in prejmi« kjer DLD po natančnih preverjanjih v štirih fazah sprosti le del sredstev, ko gradnja ustrezno napreduje. Če developer ne more dokončati projekta, DLD prevzame nadzor in najame drugega razvijalca, ki poskrbi za dokončanje projekta.

Poleg tega gre v večini primerov za developerje, ki so gradili od najvišjih stavb na svetu do največjih nakupovalnih središč in celo umetnih otokov ter polotokov. Gre za milijarderska podjetja, ki sodijo med največje developerje na svetu, ne le v Dubaju. Ne gre torej za manjše projekte z omejenimi sredstvi – ta podjetja imajo v vsakem trenutku v gradnji več deset podobnih projektov. Njihova finančna moč in merljiva zgodovina predstavljata dodatno zagotovilo, da bodo projekti dokončani brez težav.

Poleg tega velja Dubaj za eno izmed najvarnejših mest na svetu, kar je eden od glavnih razlogov, da ljudje iz celega sveta investirajo tukaj. Varnost je na vsakem koraku na prvem mestu in na visoki ravni – od finančnih transakcij do osebne varnosti. Mesto je znano po tem, da lahko ženske in otroci mirno hodijo po ulicah sredi noči, brez strahu. Dubaj je sinonim za varnost; ta ugled pa je razlog, zakaj globalni investitorji zaupajo trgu.



POSTOPEK NAKUPA

OFF PLAN (NOVOGRADNJA) poteka tako:

1. Plačilo začetnega depozita (10 %): Ob rezervaciji nepremičnine se plača približno 10 % od predvidene cene nepremičnine.
2. Prejem informacij o nepremičnini: Približno dva tedna pred uradnim lansiranjem (včasih tudi na dan lansiranja) prejmete vse ključne informacije o nepremičnini: natančna cena, nadstropje, velikost, plačilni načrt itd.
3. Plačilo razlike na dan lansiranja: Na dan lansiranja nepremičnine se plača še morebitna razlika v ceni, če je končna cena višja od prvotno nakazane vrednosti, s čimer se doseže celotni depozit v višini 10 %.
4. Podpis rezervacijskega obrazca: Developer izda rezervacijski obrazec, ki ga kupec podpiše kot formalni izraz interesa za nakup.
5. Dodatno plačilo (10 % + 4 %): V roku 14 dni po podpisu rezervacijskega obrazca je treba plačati dodatnih 10 % vrednosti nepremičnine ter 4 % stroška za registracijo pri Dubai Land Department.
6. Prejem glavne pogodbe (SPA – Sales Purchase Agreement): Po opravljenem plačilu prejmete glavno prodajno pogodbo (SPA), ki jo prav tako digitalno podpišete.
7. Vpis v predzemljiško knjigo (angl. Pre-Title Deed oz. Oqood): Ko je SPA podpisana, se nepremičnina evidentira v t. i. predzemljiško knjigo (Oqood), kar je predstopnja k zemljiškoknjižnemu vpisu.



- ✓ Nakazila na »escrow« račun: Vsa plačila lahko že od začetka potekajo bodisi na »escrow« račun bodisi neposredno na račun developerja. V vsakem primeru je pogoj, da se izda Oqood, da je 24 % vplačanih sredstev na »escrow« računu.
- ✓ Dubai Land Department spremlja celoten postopek izagotavlja varnost transakcij za kupca.
- ✓ Dodatno: Vsa nakazila so potrjena s potrdili, ki jih sproti prejmete na vaš elektronski naslov.
- ✓ Ta struktura zagotavlja transparentnost in varnost celotnega postopka nakupa nepremičnine v fazi Pre-Launch.



Postopek nakupa nepremičnine po lansiranju (OFF PLAN) poteka tako:

1. Plačilo 5 % depozita (angl. token deposit): Ob začetku nakupa nepremičnine po lansiranju se plača 5 % depozit, imenovan »token deposit«.
2. Podpis rezervacijskega obrazca: Po plačilu depozita podpišete rezervacijski obrazec, s čimer nepremičnino uradno rezervirate.
3. Dodatno plačilo (15 % + 4 %): V roku 14 dni od rezervacije je treba dokončati plačilo dodatnih 15 % vrednosti nepremičnine ter 4 % za registracijo pri Dubai Land Department (DLD).
4. Prejem glavne pogodbe (SPA – Sales Purchase Agreement): V roku 21 delovnih dni po plačilu developer izda Sales Purchase Agreement (SPA), ki ga nato podpišete.
5. Vpis v pre-knjigo (Pre-Title Deed oz. Oqood): Po podpisu SPA vas Dubai Land Department (DLD) vpiše v predzemljiško knjigo (Oqood), kar je prvi korak k uradnemu vpisu lastništva.

Postopek nakupa že zgrajene nepremičnine poteka tako:

1. Podpis Contract A: Prodajalec podpiše Contract A, s čimer dovoljuje nepremičninski agenciji, da zastopa prodajalca v postopku prodaje ter oglašuje nepremičnino.
2. Objava nepremičnine (angl. Listing): Nepremičnina se nato uradno objavi na nepremičninskih trgih, kjer jo lahko pregledajo potencialni kupci.
3. Pooblastilo (angl. Power of Attorney – POA): Power of Attorney (POA) je notarsko pooblastilo, ki stane približno 500 evrov.

Postopek vključuje prodajalca, ki se prek spleta identificira z originalnim potnim listom in izrecno izjavlja, da določena oseba (npr. vi ali pooblaščen oseba z licenco, kot je Vinod) lahko podpiše pogodbo v njegovem imenu.

POA lahko podpiše pogodbe in zbere ček v imenu prodajalca. Plačilo se lahko izvede na ime prodajalca ali agencije, ki nato prenese sredstva na prodajalčev račun v tujini, odvisno od dogovora.

4. Podpis Contract B: Contract B je pogodba med kupcem in agencijo, ki združuje pogoje dogovora ter omogoča nadaljnje korake pri sklenitvi kupoprodajnega posla.
5. MOU ali Contract F: Zadnji korak je sklenitev Memorandum of Understanding (MOU) ali Contract F, ki je uradna pogodba med kupcem in prodajalcem. Oba zastopa certificirani nepremičninski svetovalec, ki zagotavlja skladnost s pravili in varnost postopka.

Ta postopek zagotavlja pravilno pravno strukturo in zaščito interesov tako prodajalca kot kupca pri nakupu že zgrajene nepremičnine.

DOKUMENTI, ki jih morate imeti za nakup, so:

- potni list in osebni dokument ali vozniško dovoljenje,
- telefonska številka,
- naslov bivališča in
- e-naslov.

POSTOPEK PRODAJE

Postopek preprodaje pri novogradnji poteka tako:

1. Zahteva za izdajo NOC (angl. No Objection Certificate): Ko je kupec potrjen, nepremičninska agencija zaprosi developerja za izdajo NOC (potrdilo o neobstoju dolgov).
2. Izdaja rezervacijskega obrazca:
 - Developer izda rezervacijski obrazec na ime novega kupca. Ko je obrazec vrnjen, developer preveri, ali obstajajo neporavnani dolgovi ali obveznosti v skladu s plačilnim načrtom, ter zahteva plačilo stroškov NOC.
 - Če ni neporavnanih obveznosti, je treba poravnati le stroške NOC. V primeru neplačanih zneskov ali zamud pri plačilu mora kupec te poravnati pred nadaljevanjem postopka.
3. Izdaja nove prodajne pogodbe (SPA): Ko so vsa plačila poravnana, developer izda novo Sales Purchase Agreement (SPA) na ime novega kupca. Po podpisu novega SPA developer izda NOC, kar omogoča nadaljnje korake pri prenosu lastništva.
4. Postopek pri notarju:
 - Z izdanim NOC se kupec, prodajalec (ali pooblaščen oseba s »Power of Attorney«) in agencija odpravijo na t. i. »trustee office«. Kupec prinese t. i. »managers cheque«, ki ustreza vrednosti že vplačanih sredstev prodajalcu (plačana vrednost developerju + premium na prvotno ceno).
 - Po prenosu nepremičnine se morebitni preostali dolgovi urejajo neposredno med developerjem in novim kupcem na podlagi novega SPA

- Časovni okvir: Celoten postopek prenosa lastništva traja približno 15–20 dni po potrditvi kupca.

Ta strukturiran postopek omogoča varen in hiter prenos lastništva že zgrajene nepremičnine, tudi v primerih, ko prodajalec ni fizično prisoten v ZAE.



VSI STROŠKI OB NAKUPU NEPREMIČNINE:

- 4 % strošek DLD (angl. Dubai Land Department) je enkratno plačilo, ki ga kupec nepremičnine v Dubaju poravnava za upravljanje pogodb, varnost transakcij, nadzor nad t. i. »escrow računi«, kjer so shranjena sredstva kupca, ter nadzor gradnje, da se zagotovi skladnost z regulativami.
- Stroški vpisa oz. registracije: približno 750 evrov.
- Pri novogradnji ni stroška nepremičninske agencije, saj za to poskrbi developer.

VSI STROŠKI OB PRODAJI NEPREMIČNINE:

- 2 % za nepremičninsko agencijo.
- Približno 500 evrov za pooblastilo (če ne pridemo v Dubaj).

STORITVE, KI VAM JIH NUDIMO:

Izbira nepremičnine

Z našo pomočjo boste našli pravo nepremičnino, ki ustreza vašim željam in potrebam. Naša ekipa je usposobljena za svetovanje pri izbiri optimalne nepremičnine v skladu z vašimi kriteriji.

Preprodaja nepremičnine

Poskrbeli bomo za morebitno preprodajo vaše nepremičnine, da boste dosegli najboljše **možne** pogoje in ceno.

Oddaja v najem

Nudimo celovito storitev oddajanja nepremičnin tako za dolgoročne kot tudi kratkoročne najeme. Naša specializirana ekipa se ukvarja s:

- kratkoročnimi najemi (Airbnb, Booking), pri čemer poskrbimo za komunikacijo z gosti, prevzem ključev, čiščenje in sprejem gostov;
- dolgoročnimi najemi, pri čemer upravljamo z oddajanjem in skrbimo, da je vse v skladu z zakonodajo in željami lastnika.

Korporativne storitve

Poleg nepremičninskih storitev nudimo tudi podporo pri:

- Pridobivanju vizumov in rezidentstva: Z našo pomočjo boste lažje pridobili dokumente, ki jih potrebujete za bivanje v Dubaju.
- Odprtje bančnega računa: Pomagamo vam pri vseh korakih, potrebnih za odprtje bančnega računa v Dubaju.

SODELOVANJE Z AGENCIJO ALLEGIANCE

Dosežki

V zadnjih 24 mesecih je Allegiance dosegla prodaje v skupni višini 20 milijard AED (5 milijard evrov). Mednarodna širitev agencije vključuje pisarne v Rijadu, Parizu, Benetkah in Limassolu, prav tako pa so od leta 2020 organizirali več kot 200 predstavitev, da bi promovirali Dubaj kot investicijsko destinacijo.

Storitve za stranke

Z usposobljeno ekipo, ki obsega več kot 5.000 izkušenih strokovnjakov, Allegiance oskrbuje mednarodne vlagatelje in nudi strokovno znanje na različnih področjih nepremičnin. Agencija ohranja oceno zadovoljstva strank 4,9/5 in "deluje 24/7, da podpira stranke v različnih časovnih pasovih.

Ponudbe

Allegiance zagotavlja ekskluzivne enote neposredno od developerjev, kar omogoča boljše ponudbe v primerjavi s konkurenco.

Priznanja

Allegiance je kot nagrajena agencija prejela številne priznanja od uglednih developerjev (Emaar, Sobha, Damac ...).





petrodeluxe



petrodeluxe



@petrodeluxe



@Petrodeluxe





NEPREMIČNINSKE NALOŽBE
V DUBAJU

www.petrodeluxe.si