

Marktbericht

Dubai 2025



Inhaltsverzeichnis

1	Dubai als Immobilienstandort	3
1.1	Bevölkerungswachstum & Expate-Anteil	3
1.2	Wirtschaftliche Eckdaten	4
1.3	Rechtliche Rahmenbedingungen für Käufer	5
1.4	Zusammenfassung der Standortfaktoren	6
2	Marktüberblick 2024/2025	6
2.1	Gesamttransaktionsvolumen	6
2.2	Off-Plan vs. Ready Deals	7
2.3	Preisentwicklung Apartments & Villen	7
2.4	Mietmarkt & Renditen im Überblick	8
2.5	Markttrends im Überblick	9
3	Preisniveaus nach Stadtteilen	9
3.1	Überblick der Wohnsegmente	9
3.2	High-End-Lagen	9
3.3	Mittleres Segment	10
3.4	Budget- und Emerging-Communities	10
4	Nachfrage-Hotspots & Zielgruppen	11
4.1	Beliebteste Communities nach Käuferanfragen	11
4.2	Käuferprofile im Überblick	11
4.3	Immobiliennachfrage: Regionen und Motive	12
4.4	Vielfalt als Stabilitätsanker	12
5	Pipeline & Zukunftsperspektiven	12
5.1	Geplante Fertigstellungen 2025–2028	12
5.2	Prognosen und Markteinschätzungen	14
5.3	Chancen für Käufer und Investoren	14
5.4	Risiken und potenzielle Korrekturen	14

Inhaltsverzeichnis

6	Smartness-Indikatoren	15
6.1	Nähe zu Bildungs- und Wissensclustern	15
6.2	Infrastrukturqualität	15
6.3	Lebensqualität	15
6.4	Smartness als Werttreiber	16
7	Chancen, Risiken und Fazit	16

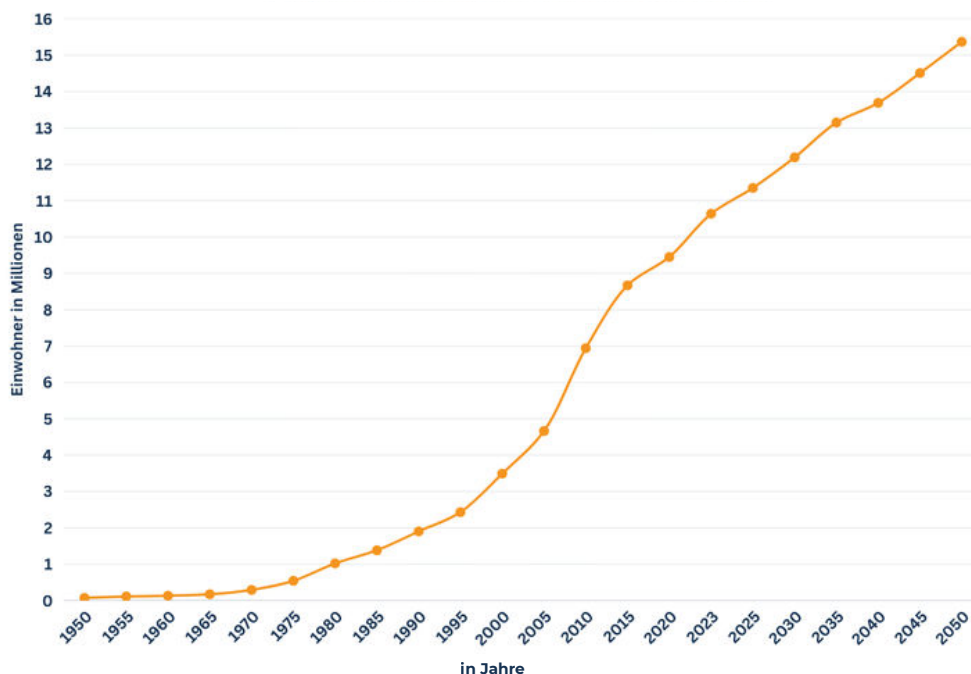
1. Dubai als Immobilienstandort

1.1 Bevölkerungswachstum & Expate-Anteil

Dubai hat sich in den vergangenen Jahrzehnten von einer kleinen Hafenstadt am Persischen Golf zu einer globalen Metropole mit internationalem Renommee entwickelt. Das zeigt sich auch in der demografischen Entwicklung: Während in den 1960er-Jahren nur wenige Hunderttausend Menschen im Emirat lebten, zählt Dubai heute über 3,9 Millionen Einwohner mit der Tendenz weiter steigend.

Prognosen gehen davon aus, dass die Bevölkerung in den kommenden Jahren weiterwachsen wird, da das Emirat gezielt Expats, Unternehmer und Investoren anzieht. Damit stellt Dubai fast 40 Prozent der Gesamtbevölkerung der Vereinigten Arabischen Emirate dar, die aktuell bei rund 10,9 Millionen Menschen liegt ein deutlicher Hinweis auf die überragende Bedeutung der Stadt innerhalb des Landes.

Abbildung 1: Vereinigten Arabischen Emirate: Gesamtbevölkerung von 1950 bis 2023 und Prognosen bis 2050 (in Millionen Einwohner)



Ein besonderes Merkmal ist der hohe Anteil ausländischer Einwohner. Schätzungen zufolge machen internationale Zuzügler rund 85 bis 90 Prozent der Gesamtbevölkerung aus. Sie stammen aus allen Kontinenten: Süd- und Südostasien stellen die größte Gruppe dar, gefolgt von Europäern, Nordamerikanern und zunehmend auch afrikanischen Staatsangehörigen. Diese internationale Vielfalt hat ein multikulturelles Umfeld geschaffen, das auch den Immobilienmarkt prägt.

Während mobile Arbeitskräfte überwiegend kurzfristige Mietobjekte nachfragen, investieren wohlhabendere internationale Haushalte und Unternehmer in hochwertige Villen und Apartments, wenn sie langfristig in Dubai bleiben oder Kapital anlegen wollen.

Für Investoren ist diese demografische Struktur von hoher Bedeutung. Sie sorgt einerseits für eine stabile Mietnachfrage, da viele Fachkräfte auch über Jahre hinweg lieber mieten. Gleichzeitig entsteht durch die kaufkräftigeren Gruppen eine konstante Nachfrage im oberen Marktsegment. So entsteht eine Nachfragebasis, die sowohl günstige Apartments als auch exklusive Villen umfasst und den Markt insgesamt stabilisiert.

1.2 Wirtschaftliche Eckdaten

Bruttoinlandsprodukt und Wirtschaftswachstum

Dubai trägt einen erheblichen Anteil zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Vereinigten Arabischen Emirate bei. Der Wohlstand des Emirats basiert längst nicht mehr ausschließlich auf Öl- und Gasexporten. Vielmehr wurde in den letzten Jahrzehnten eine breit diversifizierte Wirtschaftsstruktur aufgebaut, die Dubai von vielen anderen Golfstaaten unterscheidet.

Das BIP des Emirats wächst stabil. Haupttreiber sind Dienstleistungen, Handel, Tourismus, Logistik, Immobilien und Finanzwesen. Öl trägt nur noch einen sehr geringen Anteil, zum BIP Dubais bei. Das macht die Stadt weniger abhängig von Schwankungen der globalen Energiepreise und unterstreicht die wirtschaftliche Robustheit.

Abbildung 2: Vereinigte Arabische Emirate: Bruttoinlandsprodukt (BIP) in jeweiligen Preisen von 1980 bis 2023 und Prognosen in 2030 (in Milliarden US-Dollar)



Diversifizierung

Die Diversifizierungsstrategie ist seit den frühen 2000er-Jahren ein Eckpfeiler der Wirtschaftspolitik. Mit der Gründung von Sonderwirtschaftszonen wie dem Dubai International Financial Centre (DIFC), Dubai Internet City oder Dubai Media City wurden gezielt internationale Unternehmen angezogen.

Heute ist Dubai Standort für regionale Hauptquartiere zahlreicher multinationaler Konzerne. Diese Unternehmenslandschaft sorgt nicht nur für Arbeitsplätze, sondern auch für einen kontinuierlichen Zustrom hochqualifizierter Fachkräfte, die wiederum Wohnraum nachfragen meist im mittleren bis oberen Preissegment.

Tourismus

Eine weitere tragende Säule ist der Tourismus. Dubai hat sich zu einem der wichtigsten Reiseziele weltweit entwickelt, mit jährlich mehr als 15 Millionen internationalen Gästen. Wahrzeichen wie der Burj Khalifa, die Palm Jumeirah oder die Dubai Mall sind globale Aushängeschilder. Der Tourismus führt nicht nur zu Hotelinvestitionen, sondern auch zu einer hohen Nachfrage nach

Ferienimmobilien und Serviced Apartments. Viele Käufer sehen darin eine Möglichkeit, Objekte kurzfristig zu vermieten und von den hohen Besucherzahlen zu profitieren. Zusätzlich wirken internationale Großereignisse zuletzt die Expo 2020, deren Nachnutzung im neuen Stadtteil „District 2020“ erfolgt als langfristige Wachstumstreiber für Immobilieninvestitionen.

1.3 Rechtliche Rahmenbedingungen für Käufer

Freehold-Zonen für Ausländer

Ein entscheidender Punkt für internationale Investoren ist die rechtliche Struktur des Immobilienbesitzes. Während früher nur Emiratis Eigentum erwerben konnten, wurden ab 2002 sogenannte Freehold-Zonen eingeführt. In diesen ausgewiesenen Gebieten ist es Ausländern erlaubt, Immobilien mit vollständigem Eigentumsrecht zu erwerben, also nicht nur über Erbpacht- oder Leasehold-Konstruktionen.

Zu den bekanntesten Freehold-Zonen zählen unter anderem die Dubai Marina, Downtown Dubai, Palm Jumeirah, Jumeirah Village Circle, Arabian Ranches, Dubai Hills Estate. Damit wurde der Immobilienmarkt Dubais für internationale Käufer geöffnet. Das ist ein entscheidender Schritt für das starke Marktwachstum in den letzten zwei Jahrzehnten.

Abbildung 3: Dubai Freehold Areas für Apartments und Villen



Rechtliche Sicherheit

Alle Transaktionen werden über das Dubai Land Department (DLD) abgewickelt, das ein modernes Registersystem führt. Käufer erhalten nach Abschluss einen Title Deed (Eigentumstitel), der im Register eingetragen wird. Dadurch ist die rechtliche Sicherheit im internationalen Vergleich hoch.

Zusätzlich wurde mit der Real Estate Regulatory Agency (RERA) eine Aufsichtsbehörde geschaffen, die Marktstandards, Maklerlizenzen und Transaktionen überwacht. Diese Institutionen tragen dazu bei, das Vertrauen internationaler Käufer zu stärken.

Besonderheiten für Ausländer

Für ausländische Käufer gelten dennoch bestimmte Regeln:

- Eigentum ist nur in Freehold-Zonen möglich.
- In anderen Gebieten kann Erbpacht (Leasehold) erworben werden, oft mit Laufzeiten von 30 bis 99 Jahren.
- Beim Kauf fällt eine Registrierungsgebühr an (meist 4 % des Kaufpreises).

- Hypotheken für Ausländer sind möglich, jedoch an bestimmte Bedingungen und Beleihungsgrenzen gebunden.

Diese rechtlichen Rahmenbedingungen machen Dubai zu einem vergleichsweise transparenten Markt im regionalen Kontext.

1.4 Übersicht der Standortfaktoren

Dubai vereint mehrere Standortvorteile, die den Immobilienmarkt für internationale Käufer attraktiv machen:

- Starkes Bevölkerungswachstum mit hohem Expaten-Anteil, der für stabile Nachfrage sorgt.
- Diversifizierte Wirtschaft mit robusten Sektoren jenseits von Öl.
- Touristische Attraktivität, die zusätzlich Nachfrage nach Ferien- und Investorenimmobilien erzeugt.

- Klare Rechtsrahmen mit Freehold-Zonen und gesichertem Eigentumstitel, was internationale Investoren anspricht.
- Diese Kombination aus demografischer Dynamik, wirtschaftlicher Stärke und rechtlicher Sicherheit bildet die Grundlage für Dubais Rolle als einer der bedeutendsten Immobilienmärkte weltweit.

2. Marktüberblick 2024/2025

2.1 Gesamttransaktionsvolumen

Der Immobilienmarkt in Dubai befindet sich weiterhin auf einem außergewöhnlich hohen Aktivitätsniveau. Im Jahr 2024 erreichte das Gesamttransaktionsvolumen rund 761 Milliarden AED, was einem neuen Rekordwert entspricht. Rechnet man dies in Euro um, ergibt sich ein Marktvolumen von ca. 190 Milliarden € (Umrechnungskurs 1 AED ≈ 0,25 €). Damit hat sich das Emirat innerhalb weniger Jahre zu einem der größten und liquidesten Immobilienmärkte der Welt entwickelt.

Die Zahl der Transaktionen übertraf bereits 2023 deutlich die Werte der Vorjahre und setzte 2024 den Aufwärtstrend fort.

Gründe hierfür sind einerseits die hohe Nachfrage internationaler Käufer nach sicheren Anlagezielen, andererseits die anhaltend dynamische Bevölkerungsausweitung. Hinzu kommt, dass Dubai mit stabilen rechtlichen Rahmenbedingungen, moderater Besteuerung und hoher Transparenz im Registersystem internationale Investoren überzeugt.

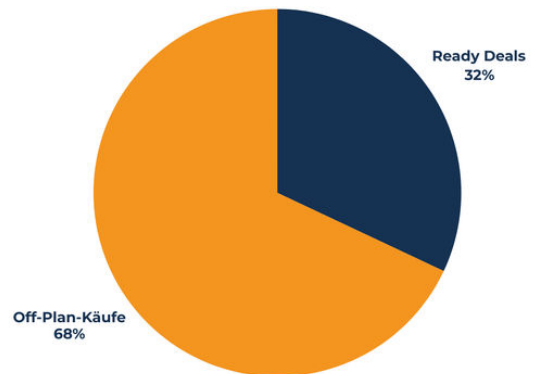
Die hohe Marktliquidität bedeutet für Käufer und Verkäufer gleichermaßen Vorteile. Immobilien können schnell gehandelt werden, und der Markt bietet eine breite Auswahl, von Mikroapartments bis hin zu luxuriösen Strandvillen.

2.2 Off-Plan vs. Ready Deals

Ein zentrales Merkmal des Marktes ist der hohe Anteil sogenannter Off-Plan-Transaktionen. Dabei handelt es sich um Käufe von Immobilienprojekten, die sich noch im Bau befinden oder gerade erst angekündigt wurden. Im Jahr 2024/2025 entfielen rund zwei Drittel aller Transaktionen ($\approx 65\text{--}70\%$) auf Off-Plan-Deals. Dieser Trend zeigt, dass Investoren stark auf die zukünftige Entwicklung setzen und Vertrauen in die langfristige Wachstumsdynamik Dubais haben.

Off-Plan-Käufe sind bei Investoren deshalb so beliebt, weil sie in der Regel zu günstigeren Einstiegspreisen erfolgen. Käufer sichern sich Objekte oft Jahre vor Fertigstellung und profitieren dann entweder von Wertsteigerungen oder nutzen die Immobilien nach Fertigstellung selbst. Für Projektentwickler bieten Off-Plan-Verkäufe eine frühzeitige Finanzierung ihrer Großprojekte, weshalb in den vergangenen Jahren eine Vielzahl neuer Projekte auf den Markt gebracht wurde. Ready Deals, also Käufe von bereits fertiggestellten und bewohnbaren Immobilien stellen dagegen etwa $30\text{--}35\%$ des Marktes dar.

Abbildung 4: Anteile von Off-Plan Käufen und Ready Deals (2024/2025)



Diese Objekte werden vor allem von Eigennutzern und Familien nachgefragt, die sofort einziehen wollen. Auch kurzfristig orientierte Investoren, die auf sofortige Mieteinnahmen setzen, bevorzugen Ready Deals. Die klare Dominanz der Off-Plan-Transaktionen deutet darauf hin, dass der Markt stark zukunftsgerichtet agiert. Gleichzeitig besteht die Herausforderung, dass ein Überangebot entstehen könnte, wenn die angekündigten Fertigstellungen die Nachfrage übersteigen.

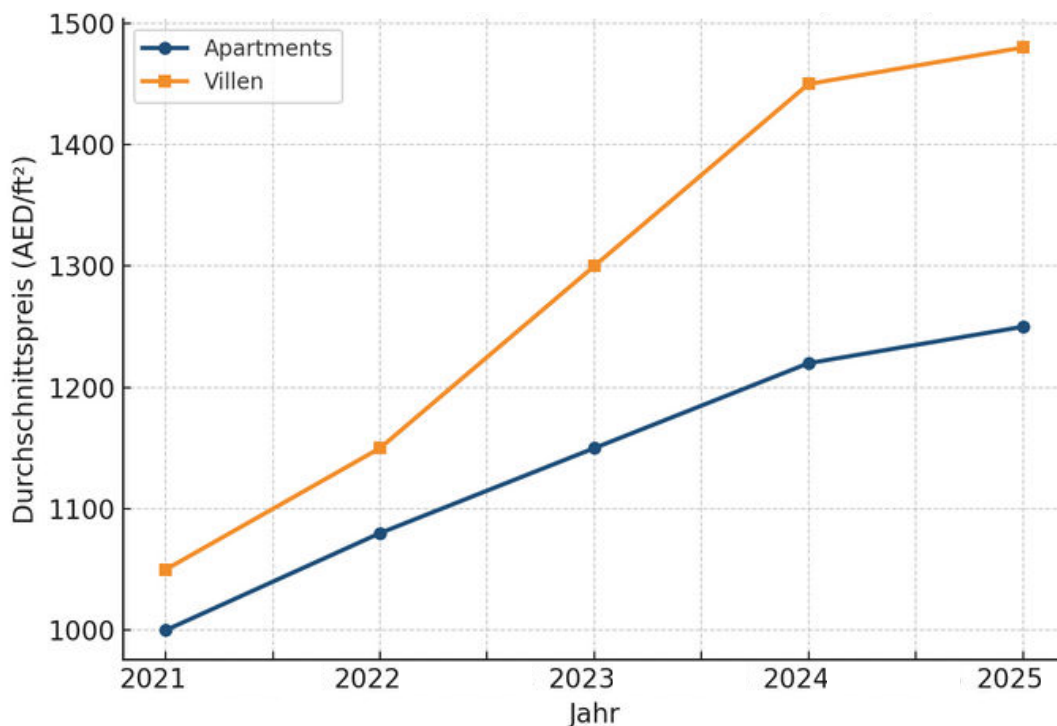
2.3 Preisentwicklung Apartments & Villen

Die Preisentwicklung in Dubai war in den vergangenen Jahren bemerkenswert. Nach einer Phase der Konsolidierung um 2018–2020 setzte ab 2021 eine deutliche Aufwärtsbewegung ein, die sich bis 2025 fortgesetzt hat.

- **Apartments:** Im Durchschnitt erreichten die Preise im ersten Quartal 2025 ein Niveau von rund 1.250 AED/ft^2 ($\approx 3.380 \text{ €/m}^2$). Das entspricht einem moderaten, aber stetigen Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Besonders dynamisch entwickelten sich Lagen wie Downtown Dubai, Dubai Marina und Jumeirah Beach Residence, wo Apartments durch ihre zentrale Lage und urbane Infrastruktur weiterhin gefragt sind.
- **Villen:** Noch ausgeprägter fiel das Wachstum im Villensegment aus. Hier lagen die Preise im Durchschnitt bei rund 1.480 AED/ft^2 ($\approx 4.000 \text{ €/m}^2$). Auf Jahressicht wurde ein Preiswachstum von knapp 30% registriert.

Treiber dieser Entwicklung ist die anhaltend hohe Nachfrage nach großzügigen Wohnflächen, Gärten und privaten Pools. Ein Trend, der bereits während der Pandemie an Dynamik gewann und bis heute anhält. Besonders die Communities Emirates Hills, Palm Jumeirah und Jumeirah Islands verzeichneten deutliche Preissprünge.

Die Schere zwischen Apartments und Villen hat sich damit erneut geöffnet. Während Apartments stärker von breiter Nachfrage im mittleren Preissegment getragen werden, haben Villen einen regelrechten Boom erlebt, der Dubai im internationalen Vergleich an die Spitze des Luxusimmobilienmarkts gesetzt hat.

Abbildung 5: Preisentwicklung Apartments & Villen (AED/ft²)

2.4 Mietmarkt & Renditen im Überblick

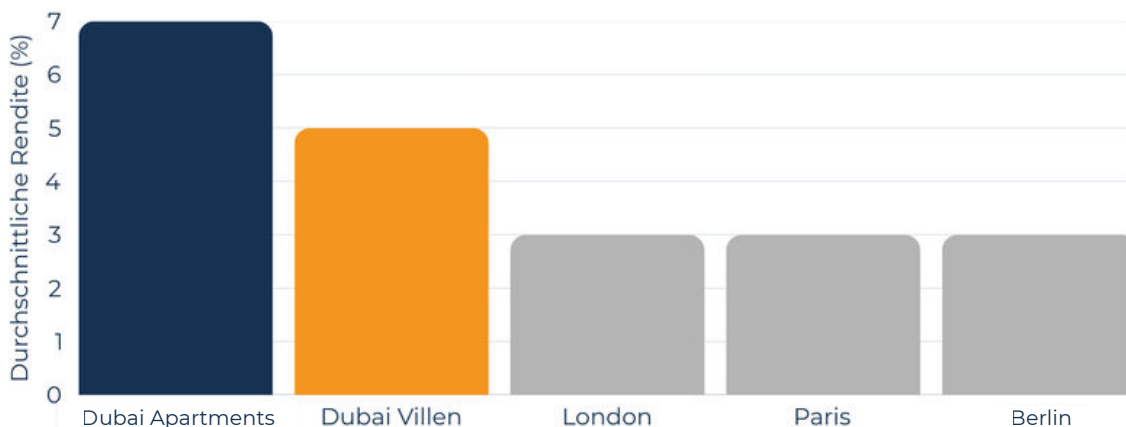
Neben den Kaufpreisen ist auch der Mietmarkt von hoher Bedeutung, da viele Expats in Dubai langfristig mieten, anstatt Eigentum zu erwerben.

Die Mieten sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen, getrieben durch die hohe Nachfrage bei gleichzeitig begrenztem kurzfristigem Angebot in zentralen Lagen. In beliebten Vierteln wie Dubai Marina, Downtown oder Palm Jumeirah stiegen die Mieten zwischen 2023 und 2025 zweistellig, teils um 20 % und mehr.

Für Investoren ergibt sich daraus ein attraktives Renditeumfeld:

- Apartments erzielen im Durchschnitt Bruttorenditen von etwa 7 % pro Jahr.
- Villen liegen etwas niedriger, bei rund 5 % pro Jahr, da die Kaufpreise stärker gestiegen sind als die Mieten.

Im internationalen Vergleich gehören diese Renditen zu den attraktivsten in großen Metropolen. Während Märkte wie London, Paris oder Berlin oft nur 2–3 % Bruttorendite bieten, stellt Dubai damit weiterhin eine der renditestärksten Destinationen für Immobilieninvestitionen dar.

Abbildung 6: Bruttomietrenditen im internationalen Vergleich

2.5 Markttrends im Überblick

Der Marktüberblick zeigt deutlich:

- Dubai verzeichnet Rekordwerte beim Transaktionsvolumen, sowohl in Anzahl als auch im Gesamtwert.
- Off-Plan-Transaktionen dominieren das Geschehen und spiegeln den Glauben an die langfristige Entwicklung wider.
- Villenpreise haben sich besonders dynamisch entwickelt, während Apartments moderater, aber ebenfalls stabil steigen.

- Der Mietmarkt bleibt angespannt, sorgt aber für attraktive Renditen.

In Summe bietet der Markt 2024/2025 ein Bild hoher Dynamik, internationaler Nachfrage und starker Renditeaussichten. Gleichzeitig sollten Beobachter das hohe Volumen an Off-Plan-Projekten im Auge behalten, da ein Überangebot mittelfristig zu Preisanpassungen führen könnte.

3. Preisniveaus nach Stadtteilen

3.1 Überblick der Wohnsegmente

Dubai zeichnet sich durch eine enorme Vielfalt an Stadtteilen und Wohnquartieren aus. Während einige Communities zu den teuersten Wohnlagen der Welt zählen, bieten andere noch vergleichsweise günstige Einstiegsmöglichkeiten. Diese Spreizung macht den Markt sowohl für internationale Investoren als auch für Eigennutzer interessant.

Um die Übersicht zu erleichtern, lassen sich die Wohnlagen in drei Kategorien einteilen: High-End, Mittleres Segment und Budget/Emerging. Jede Kategorie weist eigene Preisniveaus, Zielgruppen und Standortvorteile auf.

Abbildung 7: Preisniveaus nach Communities (€/m²)

Segment	Community	Ø Preis €/m²	Zielgruppe
High-End	Emirates Hills	12.000–19.000	Superreiche, High-End-Investoren
High-End	Palm Jumeirah	4.500–6.000	Luxus-Investoren, Ferienkäufer
High-End	Downtown Dubai	4.000–5.000	Business-Expats, Kurzzeitmieter
High-End	Dubai Marina	3.500–4.500	Junge Berufstätige, Investoren
Mittleres Segment	Dubai Hills Estate	3.000–3.800	Familien, Expats mit Langzeitplänen
Mittleres Segment	Arabian Ranches	2.800–3.500	Familien
Mittleres Segment	Mirdif	2.200–2.800	Mittelstandsfamilien
Budget/Emerging	JVC	2.800–3.000	Junge Käufer, Investoren
Budget/Emerging	Sports City	1.600–2.200	Studenten, preisbewusste Käufer
Budget/Emerging	Dubailand	2.800–3.200	Familien, Investoren mit Horizont
Budget/Emerging	Dubai South	2.700–3.000	Langfrist-Investoren

3.2 High-End-Lagen

Emirates Hills gilt als das „Beverly Hills von Dubai“. Hier bewegen sich die Preise in den Spitzenlagen bei rund 18.000–19.000 Euro pro Quadratmeter, durchschnittlich deutlich über 12.000 Euro. Die Community ist geprägt von weitläufigen Villen, großzügigen Grundstücken und einem exklusiven Golfplatz. Käufer sind überwiegend internationale Milliardäre, Diplomaten und hochrangige Geschäftsleute. Es handelt sich um eine der exklusivsten Adressen des gesamten Nahen Ostens

Diskretion und Prestige stehen im Vordergrund.

Die Palm Jumeirah ist weltweit bekannt und ikonisch durch ihre palmenförmige Bauweise. Die Apartments bewegen sich im Schnitt zwischen 4.500 und 6.000 Euro pro Quadratmeter, Villen an der Küste liegen deutlich höher. Besonders gefragt sind die Strandlagen, die einen direkten Zugang zum Meer bieten.

Käufer sind vor allem internationale High-Net-Worth Individuals sowie Ferienimmobilienkäufer, die neben Eigennutzung auch an eine lukrative Kurzzeitvermietung denken. Downtown Dubai bildet das urbane Herz der Stadt. Mit dem Burj Khalifa, der Dubai Mall und einer Vielzahl an Hochhäusern hat sich dieser Bereich zu einer der begehrtesten Citylagen entwickelt. Preise liegen bei etwa 4.000 bis 5.000 Euro pro Quadratmeter. Die Nachfrage stammt vor allem von einkommensstarken Expats sowie Investoren, die Apartments für Kurzzeitmieten nutzen.

3.3 Mittleres Segment

Das **Dubai Hills Estate** ist eine moderne Master-Community, die Wohnen mit Grünflächen, Golfplatz und einer eigenen Mall kombiniert. Mit Preisen von 3.000 bis 3.800 Euro pro Quadratmeter richtet sich die Community an Familien im oberen Mittelstand sowie Expats mit langfristigen Plänen.

Die **Arabian Ranches (Phasen 1 bis 3)** sind bekannt für Ruhe, Familienfreundlichkeit und viel Platz. Villen bewegen sich preislich zwischen 2.800 und 3.500 Euro pro Quadratmeter.

Downtown gilt als Symboladresse und ist besonders für Geschäftsleute attraktiv. In der Dubai Marina dominieren Wolkenkratzer mit Blick auf den Yachthafen und die Skyline. Hier liegen die Kaufpreise bei 3.500 bis 4.500 Euro pro Quadratmeter. Beliebt ist die Lage vor allem bei jüngeren Berufstätigen und Singles. Für Investoren bietet die Marina eine hohe Liquidität, da Wohnungen schnell vermietet werden können.

Familien schätzen die internationale Schulinfrastruktur sowie den ausgeprägten Community-Charakter.

Mirdif ist ein etablierter, bodenständiger Stadtteil mit gemischtem Wohnangebot. Mit Preisen von 2.200 bis 2.800 Euro pro Quadratmeter zählt er zu den erschwinglicheren Lagen im mittleren Segment. Zielgruppe sind vorrangig Mittelstandsfamilien, viele davon arabische Expats. Die Nähe zum Flughafen macht den Standort praktisch, auch wenn er weniger touristisch geprägt ist.

3.4 Budget- und Emerging-Communities

Das **Jumeirah Village Circle (JVC)** hat sich zu einer der am stärksten wachsenden Communities entwickelt. Mit Preisen zwischen 2.800 und 3.000 Euro pro Quadratmeter bietet JVC einen vergleichsweise günstigen Einstieg. Junge Familien, Erstkäufer und renditeorientierte Investoren profitieren von hoher Mietnachfrage und soliden Erträgen.

In der **Dubai Sports City** liegen die Preise bei 1.600 bis 2.200 Euro pro Quadratmeter. Das Quartier ist auf Sportanlagen ausgerichtet und besonders bei Studenten, Berufseinsteigern und preisbewussten Käufern beliebt. Trotz niedriger Kaufpreise lassen sich stabile Mietrenditen erzielen.

Dubailand ist eine riesige Entwicklungszone mit zahlreichen Sub-Communities. Hier kostet der Quadratmeter aktuell rund 2.800 bis 3.200 Euro. Das Gebiet ist noch nicht vollständig erschlossen, weshalb Investoren vor allem auf langfristiges Wachstumspotenzial setzen. Familien mit mittlerem Budget finden hier erschwingliche Villen.

Schließlich ist **Dubai South** ein Projekt mit Zukunft. Mit Preisen von 2.700 bis 3.000 Euro pro Quadratmeter zählt es zu den günstigeren Lagen. Die Nähe zum Expo-Gelände und zum Flughafen Al Maktoum macht den Standort strategisch bedeutsam. Käufer sind meist preisbewusst oder auf langfristige Wertsteigerungen ausgerichtet.

4. Nachfrage-Hotspots & Zielgruppen

4.1 Beliebteste Communities nach Käuferanfragen

Wer in Dubai eine Immobilie erwerben möchte, orientiert sich schnell an den Communities, die am stärksten nachgefragt werden. Auffällig ist, dass einige Viertel seit Jahren ganz oben stehen trotz schwankender Märkte.

An erster Stelle liegt Jumeirah Village Circle (JVC). Die Kombination aus vergleichsweise günstigen Einstiegspreisen, stetig neuen Projekten und soliden Renditen macht den Stadtteil für Investoren ebenso interessant wie für Eigennutzer. Auf der anderen Seite des Spektrums finden sich Lagen wie die Dubai Marina oder Downtown Dubai: urban, dicht bebaut, mit internationalem Flair

und dadurch dauerhaft unter Druck, weil Nachfrage und Angebot kaum in Balance stehen. Dubai Hills Estate wiederum spricht vor allem Familien an, die auf Infrastruktur und Grünflächen achten, während die Palm Jumeirah durch ihre Lage am Wasser ein Magnet für Luxusinteressenten bleibt.

Wer sich mit diesen Hotspots beschäftigt, erkennt ein Muster: Die Nachfrage teilt sich in zwei Richtungen, zum einen in hochpreisige Prestige-Lagen, die internationales Kapital anziehen, zum anderen in erschwinglichere Communities, die langfristig stabile Renditen versprechen.

4.2 Käuferprofile im Überblick

Der Immobilienmarkt Dubais ist nicht nur durch Objekte geprägt, sondern auch durch die sehr unterschiedlichen Käufergruppen, die ihn tragen. **Fünf Segmente** stechen heraus und jedes davon folgt klaren Mustern.

- **Luxus-Investoren** setzen auf Prestige. Für sie zählen Namen wie Emirates Hills oder die Palm Jumeirah. Dort erwerben sie Objekte weniger als Renditevehikel, sondern vielmehr als Vermögensspeicher und Statussymbol. Solche Käufe sind stark vom globalen Kapitalfluss abhängig: zieht Vermögen aus traditionellen Märkten ab, fließt es nicht selten nach Dubai.
- **Business-Expats** dominieren das urbane Zentrum. Sie bevorzugen Lagen wie Downtown, Marina oder Business Bay. Standorte mit kurzen Wegen, hoher Dichte und internationalem Umfeld. Für diese Gruppe zählt nicht nur der Kaufpreis, sondern auch die Möglichkeit, eine Immobilie später wieder unkompliziert vermieten oder veräußern zu können.
- **Familien** suchen Sicherheit und Planbarkeit. Sie finden beides in Arabian Ranches, Dubai Hills Estate oder Mirdif. Schulen, Parks und ein stabiler Community-Charakter sind ausschlaggebend und wer diese Faktoren richtig einordnet, erkennt schnell, warum gerade diese Lagen von langfristiger Nachfrage getragen sind. Preisbewusste Käufer schauen stärker auf Renditen. Sie investieren in JVC, Sports City, Dubailand oder Dubai South. Hier treffen moderate Kaufpreise auf eine hohe Mieternachfrage. Diese Käufergruppe spielt eine Schlüsselrolle für die Stabilität im mittleren Segment, weil sie das Angebot an erschwinglichem Wohnraum finanziert.
- **Ferienkäufer und Pensionäre** sehen Dubai als Lebensstilentscheidung. Sie wollen Sonne, Meer und ein hohes Maß an Komfort. Palm Jumeirah, Dubai Marina und Dubai Creek Harbour sind ihre bevorzugten Standorte. Wichtig ist ihnen die Doppelnutzung: Eigennutz kombiniert mit zeitweiliger Vermietung, um laufende Kosten auszugleichen.

4.3 Immobiliennachfrage: Regionen und Motive

Status & Kapitalerhalt	→	Emirates Hills, Palm Jumeirah, Jumeirah Islands
Urbanes Arbeiten & Leben	→	Downtown, Marina, Business Bay
Familienfreundlichkeit	→	Dubai Hills, Arabian Ranches, Mirdif
Preis/Rendite-Orientierung	→	JVC, Sports City, Dubailand, Dubai South/Rendite-Orientierung
Lifestyle & Zweitwohnsitz	→	Palm Jumeirah, Marina, Creek Harbour

4.4 Vielfalt als Stabilitätsanker

Die Stärke des Immobilienmarkts in Dubai liegt in seiner Nachfragevielfalt. Während in vielen internationalen Städten einzelne Käufergruppen dominieren, verteilt sich die Nachfrage hier auf unterschiedliche Segmente. Luxus-Investoren sichern die Preise in den Top-Lagen ab, Business-Expats sorgen für eine konstante Rotation in zentralen Apartments, Familien stabilisieren ganze Communities, und preisbewusste Käufer treiben die Entwicklung neuer Viertel voran.

Das Ergebnis: Ein Markt, der sich selbst ausbalanciert. Wer investiert, kann aus dieser Vielfalt wählen und sollte genau prüfen, welche Käufergruppe die eigene Community langfristig trägt. Denn dort, wo Nachfrage dauerhaft stabil ist, entsteht auch nachhaltiger Wert.

5. Pipeline & Zukunftsperspektiven

5.1 Geplante Fertigstellungen 2025–2028

Der Immobilienmarkt in Dubai wird in den kommenden Jahren von einer außergewöhnlich umfangreichen Pipeline geprägt. Für 2025 allein sind rund 70.000 bis 75.000 neue Wohneinheiten angekündigt. Ein Rekordwert, der die Bautätigkeit der letzten Jahre noch einmal übertrifft. Bis 2028 könnten weitere 150.000 bis 200.000 Einheiten folgen, womit Dubai

seine Position als einer der dynamischsten Immobilienmärkte weltweit festigt.

Diese Entwicklung ist jedoch nicht homogen: Die Projekte sind auf unterschiedliche Segmente verteilt und reichen von ultra-luxuriösen Landmark-Türmen bis hin zu erschwinglichen Master-Communities. Einige Beispiele verdeutlichen die Spannbreite:

Burj Binghatti Jacob & Co Residences (Business Bay) – eines der spektakulärsten Hochhausprojekte, geplant mit rund 595 Metern Höhe und über 100 Stockwerken. Es soll nicht nur neue Maßstäbe für Luxus-apartments setzen, sondern Dubai international als Hochhausmetropole weiter profilieren.

Fertigstellung: Q2 2026





South Bay in Dubai South – eine groß angelegte Waterfront-Community, die Wohnen am Wasser zu erschwinglicheren Konditionen bietet. Hier entstehen Tausende Wohnungen, Townhouses und Villen, die vorrangig für Familien und Langzeitexpats konzipiert sind.

Fertigstellung: Q3 2026

Azizi Venice (Dubailand) – ein Megaprojekt mit künstlichen Wasserstraßen und über 30.000 geplanten Wohneinheiten. Dieses Projekt verdeutlicht Dubais Strategie, nicht nur auf Prestige, sondern auch auf großmaßstäbliche, eigenständige Communities zu setzen.

Fertigstellung: Q4 2026



Creek Harbour (Emaar) – die Erweiterung des bekannten Projekts am Dubai Creek schreitet voran. Ziel ist ein neues „Downtown 2.0“, das Wohnen, Arbeiten und Freizeit in einer ikonischen Lage vereint. Die geplante Creek Tower-Entwicklung, auch wenn zuletzt verzögert, bleibt also ein Symbolprojekt.

Fertigstellung: 2026-2029

Jumeirah Residences Asora Bay (La Mer) – ultraluxuriöse Strandapartments mit nur wenigen Dutzend Einheiten, die Dubai im internationalen High-End-Segment weiter positionieren.

Fertigstellung: Q1 2029



5.2 Prognosen und Markteinschätzungen

Das Angebot in den nächsten Jahren wird hoch sein. Unterschiede bestehen jedoch in der Einschätzung, ob die Nachfrage Schritt halten kann.

- Knight Frank geht davon aus, dass die Nachfrage das hohe Angebot weitgehend absorbieren wird. Begründet wird dies mit Dubais starkem Bevölkerungswachstum, dem Zuzug internationaler Fachkräfte und dem wachsenden Interesse von Investoren aus Asien und Europa.
- Fitch Ratings zeigt sich vorsichtiger: In Szenarien mit schwächerer globaler Konjunktur

- könnte es in bestimmten Segmenten zu Preiskorrekturen von bis zu 15 % kommen. Betroffen wären vor allem mittlere Communities mit sehr hohem Bauvolumen.
- CBRE und ValuStrat betonen, dass die Preis- und Mietentwicklung stark differenziert verlaufen dürfte: Während sich Luxusprojekte weitgehend stabil entwickeln, könnten mittlere Segmente temporär unter Druck geraten.

Einigkeit herrscht darüber, dass Dubai international weiter als sicherer Hafen wahrgenommen wird – und dass die Pipeline die Marktvielfalt erhöht, anstatt ihn einseitig zu belasten.

5.3 Chancen für Käufer und Investoren

Die Pipeline ist nicht nur eine Herausforderung, sondern vor allem eine Chance für strategische Käufer:

- Früher Einstieg in Zukunftsstandorte
- Communities wie Dubai South oder Dubailand stehen noch am Anfang ihrer Entwicklung. Mit der Fertigstellung neuer Flughafenteile, Metroverbindungen und Infrastrukturen könnten sie sich zu eigenständigen Zentren entwickeln. Frühzeitige Käufer profitieren hier am stärksten von Wertsteigerungen.

- Luxus als internationaler Magnet
- Projekte wie Asora Bay oder Burj Binghatti festigen Dubais Position auf der Weltbühne. Für internationale Käufer mit Fokus auf Prestige-Assets sind sie mehr als Immobilien: Sie sind globale Statussymbole, vergleichbar mit Manhattan-Penthouses oder Londoner Townhouses.
- Rendite im mittleren Segment
- Emerging Communities wie JVC oder Sports City bleiben Renditebringer. Auch wenn das Preiswachstum dort moderater ausfallen wird, sorgen hohe Mietnachfragen für stabile Cashflows.

5.4 Risiken und potenzielle Korrekturen

- **Kurzfristiges Überangebot:** Besonders in Dubailand und Dubai South könnten die vielen Fertigstellungen die Mieten temporär unter Druck setzen. Käufer sollten auf Qualitätsdifferenzierungen achten, nicht jedes Projekt wird Nachfrage generieren.
- **Segment-Spaltung:** Luxus bleibt robust, mittleres Segment wird zyklischer. Wer auf mittlere Lagen setzt, sollte langfristig denken und Projekte mit starker Infrastruktur bevorzugen.

- **Abhängigkeit von globalen Kapitalströmen:** Projekte wie Burj Binghatti oder Asora Bay sind stark von internationalen High-Net-Worth-Käufern abhängig. Ein Rückgang globaler Liquidität könnte Nachfrage dort bremsen, allerdings mit geringerer Wirkung auf das breite Marktsegment.

6. Smartness-Indikatoren

6.1 Nähe zu Bildungs- und Wissensclustern

Ein zentraler Standortfaktor für Käufer in Dubai ist die Nähe zu Bildungseinrichtungen. Familien achten besonders darauf, dass renommierte Schulen im direkten Umfeld liegen. Die Knowledge and Human Development Authority (KHDA) überwacht und bewertet sämtliche Schulen im Emirat – von britischen und amerikanischen Curricula bis hin zu IB-Programmen. Communities wie Dubai Hills Estate, Arabian Ranches oder Mirdif sind deshalb so beliebt, weil sie Zugang zu mehreren KHDA-bestbewerteten Schulen bieten. Auch im Hochschulbereich baut Dubai seine Stellung kontinuierlich aus. Mit der Dubai International Academic City entstand

ein Cluster, in dem sich über 25 internationale Universitäten angesiedelt haben, von britischen über australische bis zu indischen Institutionen. Für Käufer bedeutet das: Lagen in der Nähe dieser Cluster bieten nicht nur einen Standortvorteil für Familien, sondern auch langfristige Stabilität in der Mietnachfrage. Ergänzt wird dies durch die Dubai Internet City und Dubai Knowledge Village, die als Wissens- und Technologiehubs internationale Talente anziehen. Wer in deren Nähe kauft, profitiert davon, dass hochqualifizierte Fachkräfte Wohnraum im direkten Umfeld nachfragen.

6.2 Infrastrukturqualität

Dubai hat in den letzten Jahren massiv in seine Infrastruktur investiert und das prägt die Immobilienmärkte. Die Dubai Metro ist mittlerweile das Rückgrat der urbanen Mobilität, und jedes neue Projekt, das eine Metrostation in Laufweite hat, genießt einen spürbaren Nachfragebonus. Gleiches gilt für die Nähe zu Hauptverkehrsadern wie der Sheikh Zayed Road.

Darüber hinaus spielt die Flughafennähe eine entscheidende Rolle: Käufer, die beruflich stark international unterwegs sind, suchen bevorzugt Communities mit guter Anbindung an den Dubai International Airport (DXB) oder den wachsenden Al Maktoum Airport in Dubai South.

Das erklärt auch, warum Gebiete wie Dubai South trotz ihres derzeit noch vergleichsweise niedrigen Preisniveaus stark an Attraktivität gewinnen.

Nicht zu unterschätzen ist die Nähe zu Business-Hubs: Downtown Dubai, Business Bay und DIFC ziehen nicht nur Unternehmen an, sondern erzeugen eine starke Nachfrage nach modernen Apartments in unmittelbarer Umgebung. Für Expats zählt die tägliche Pendelzeit oft mehr als ein marginal günstiger Quadratmeterpreis und das schlägt sich in den Immobilienwerten nieder.

6.3 Lebensqualität

Der dritte Baustein der „Smartness Indikatoren“ ist die Lebensqualität. Käufer orientieren sich nicht nur an Renditen oder Quadratmetern, sondern fragen: Wie lebt es sich in dieser Community?

- **Grünflächen:** Communities wie Dubai Hills Estate, Arabian Ranches oder Al Barari haben gezeigt, dass Grün in der Wüste nicht nur ein Verkaufsargument ist, sondern auch die Immobilienwerte stabilisiert. Parks, Golfplätze und Landschaftsgärten steigern die Attraktivität nachhaltig.
- **Strände und Wasserlagen:** Palm Jumeirah, Dubai Marina oder das neue Creek Harbour beweisen, dass Wasserzugang einer der stärksten Werttreiber bleibt. Immobilien mit Strandzugang oder Blick aufs Wasser erzielen deutlich höhere Preise und sind international leichter vermarktbare.
- **Freizeit- und Lifestyle-Angebote:** Von Shopping Malls über Sporteinrichtungen bis hin zu Gastronomie-Clustern – Communities mit einem vollständigen Freizeitangebot haben einen klaren Standortvorteil. Käufer wissen: Immobilien, die Lifestyle „inklusive“ bieten, sind nicht nur wertbeständiger, sondern auch leichter zu vermieten.

6.4 Smartness als Werttreiber

Was eine Community in Dubai „smart“ macht, geht über reine Architektur hinaus. Es sind die weichen Faktoren – Bildung, Infrastruktur, Lebensqualität –, die langfristig über Stabilität oder Volatilität von Immobilienwerten entscheiden.

- Familien achten auf Schulen und Hochschulen in der Nähe.
- Berufstätige Expats orientieren sich an Metro, Business-Hubs und Flughäfen.
- Investoren und Eigennutzer legen Wert auf Lifestyle, Strände und Freizeitmöglichkeiten.

Wer diese Smartness-Indikatoren im Blick hat, erkennt schnell, warum sich bestimmte Communities dauerhaft behaupten und andere stärker schwanken. Für Käufer sind sie deshalb ein verlässlicher Kompass, um Investments nicht nur auf aktuelle Preise, sondern auf die zukünftige Wertentwicklung auszurichten.

7. Chancen, Risiken und Fazit

Der Immobilienmarkt in Dubai bietet ein außergewöhnliches Spannungsfeld zwischen enormen Wachstumschancen und strukturellen Risiken. Auf der einen Seite stehen das dynamische Bevölkerungswachstum, eine starke internationale Zuwanderung und eine diversifizierte Wirtschaft, die Nachfrage über nahezu alle Marktsegmente hinweg sichern. Mit Mietrenditen von fünf bis sieben Prozent liegt Dubai im internationalen Vergleich weit über dem Niveau westlicher Metropolen. Prestigeprojekte wie die Palm Jumeirah, Emirates Hills oder der Burj Khalifa verleihen dem Markt globale Sichtbarkeit und machen ihn zu einem Magneten für Kapital aus aller Welt. Auf der anderen Seite bringt die enorme Pipeline von über 200.000 neuen Einheiten bis 2028 auch Herausforderungen mit sich. In mittleren Segmenten besteht die Gefahr eines temporären Überangebots, das Preise und Renditen kurzfristig unter Druck setzen kann. Während Luxuslagen mit knappen Villenflächen und internationaler Nachfrage stabil bleiben, sind Standardapartments anfälliger für Schwankungen. Hinzu kommt die Abhängigkeit von globalen Kapitalströmen: wirtschaftliche Abschwünge, geopolitische Spannungen oder Veränderungen im Zinsumfeld können sich unmittelbar auf die Nachfrage auswirken. Gerade in diesem Spannungsfeld zwischen Chancen und Risiken ist neutrale und unabhängige Expertise entscheidend. Märkte wie Dubai leben von Dynamik und Marketingkraft – doch für Investoren ist es unerlässlich, die tatsächlichen Werte und Potenziale nüchtern einzuordnen.

Genau hier liegt die Stärke deutscher Bewertungsstandards: Sie schaffen Transparenz, sie sind methodisch nachvollziehbar und sie sind frei von Verkaufsinteressen.

Wer sich auf solche Analysen stützt, reduziert Risiken und kann Chancen gezielt nutzen. Insgesamt bleibt Dubai ein Markt mit außergewöhnlicher Resilienz. Die Vielfalt der Nachfrage, die rechtliche Klarheit und die kontinuierlichen Infrastrukturinvestitionen bilden ein starkes Fundament. Wer jedoch langfristig erfolgreich investieren will, sollte nicht allein auf Hochglanzprospekte oder allgemeine Markttrends vertrauen, sondern auf objektive Gutachten und fundierte Beratung. Denn nur auf dieser Basis lassen sich Chancen und Risiken so abwägen, dass Investitionen nicht dem Zufall, sondern einer klaren Strategie folgen.

Heid Immobilienbewertung

Die **Heid Immobilienbewertung** begleitet deutsche Eigentümer und Investoren **auch in Dubai** bei fundierten Entscheidungen rund um Immobilien. Als in Deutschland zertifizierte Sachverständige bringen wir unsere **Fachkenntnisse und Expertise** mit **höchsten Qualitätsstandards** nach Dubai. Unsere Gutachten folgen den anerkannten Bewertungsstandards der Immo WertV und weiteren geltenden Richtlinien. Unser Anspruch geht jedoch weit über die bloße Anwendung von Normen hinaus:

Wir verbinden **Objektivität und fachliche Präzision** mit einem maßgeschneiderten Beratungsansatz, der von der ersten Bewertung bis hin zur individuellen Nachbetreuung reicht. Eine Immobilie wird bei uns nicht nur als Objekt betrachtet, sondern als ein Zusammenspiel aus Zahlen, Nutzungsperspektiven und baulichen Besonderheiten. So entsteht eine Bewertung, die Ihnen eine verlässliche Entscheidungsgrundlage für Investitionen, Verkäufe oder steuerliche Optimierungen bietet.

Unser Leistungsspektrum in Dubai umfasst:

- **Kaufberatung**
Analyse von Marktwert, Risiken & Potenzialen schafft eine sichere Grundlage für Ihre Kaufentscheidung
- **Verkaufsberatung**
unabhängige Wertermittlung & strategische Begleitung sorgen für Transparenz & optimale Bedingungen beim Verkauf
- **Restnutzungsdauergutachten**
eine verlässliche Grundlage für steuerliche Abschreibungen und Investitionsentscheidungen

Mit **fundierter Expertise**, bewährten Prozessen und dem **Anspruch höchster Qualität** begleiten wir Sie **in Dubai als unabhängiger Partner** bei allen Fragen der Immobilienbewertung.



Heid Immobilien GmbH
Ziegelstr. 25, 69190 Walldorf
kontakt@heid-immobilienbewertung.de
Tel.: +49 800 9090 282
www.heid-immobilienbewertung.de



Quellen

Real Estate Regulatory Agency (RERA)
Dubai Land Department (DLD)
Knowledge and Human Development Authority (KHDA)
Dubai Statistics Center (DSC)
Dubai Municipality
Ministry of Economy (VAE)
Dubai Tourism (Department of Economy and Tourism, DET)
Dubai Investment Development Agency (Dubai FDI)
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Roads and Transport Authority (RTA)
Dubai Electricity and Water Authority (DEWA)
Dubai International Academic City
Dubai Internet City
Dubai Media City
Deutsche Institut für Normung (DIN)
Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV)
Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW, Standard S 10)
Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV)