

Immobilienverkauf in Dubai

**mit unabhängiger Beratung von
deutschen Gutachtern**

Dubai gilt als einer der spannendsten Immobilienmärkte weltweit: international, wachstumsstark, steuerlich attraktiv – aber auch komplex und von hohen Preisdynamiken geprägt. Viele Deutsche haben in den vergangenen Jahren in Dubai investiert oder dort Immobilien zur Eigennutzung erworben.

Wer heute darüber nachdenkt, eine dieser Immobilien zu verkaufen – ob aus strategischen, persönlichen oder wirtschaftlichen Gründen – steht vor zahlreichen Fragen:

Was ist das Objekt aktuell wert? Wie finde ich seriöse Kaufinteressenten? Und wie funktioniert ein rechtssicherer Verkauf im dubaitypischen Marktumfeld?

Genau hier setzt die Verkaufsberatung von Heid Immobilienbewertung an. Unsere zertifizierten Gutachter aus Deutschland beraten Sie persönlich vor Ort in Dubai – unabhängig, objektiv und ausschließlich in Ihrem Interesse.

Wir analysieren die Immobilie, bewerten den Markt, prüfen Angebote, unterstützen bei der Auswahl geeigneter Makler und begleiten Sie durch alle relevanten Entscheidungsschritte.

Unser Anspruch: Wir bringen fundierte Bewertungs- und Marktkompetenz in einen dynamischen Markt – ganz ohne Verkaufsprovisionen, Verkaufsdruck oder Interessenskonflikte.

Ob Sie bereits Verkaufspläne haben oder sich erst einmal einen Überblick verschaffen möchten:

Unsere Beratung bietet Ihnen Sicherheit, Klarheit und Diskretion – auf Deutsch, direkt in Dubai.

Katharina Heid M.Sc.

DIN 17024 Zertifizierte
Sachverständige für
die Bewertung von
bebauten & unbebau-
ten Grundstücken



Immobilienverkauf in Dubai: Ihre Herausforderungen – unsere Lösungen

Der Immobilienverkauf in Dubai unterscheidet sich in vielen Punkten vom gewohnten Ablauf in Deutschland. Gerade für Eigentümer aus dem deutschsprachigen Raum ergeben sich dabei Unsicherheiten – sei es **beim Preis, bei der Vermarktung oder im rechtlichen Ablauf.**

Im Folgenden zeigen wir Ihnen die **häufigsten Herausforderungen** – und wie die unabhängige Verkaufsberatung von Heid Immobilienbewertung dabei hilft, diese professionell zu lösen.

Kein klares Gefühl für den aktuellen Marktwert

Dubai ist ein hochdynamischer Immobilienmarkt. Angebot und Nachfrage, Zahlungspläne, Lagen und Bauträgerimage beeinflussen die Preise stark – **belastbare Vergleichswerte** wie in Deutschland (z.B. Bodenrichtwerte oder Gutachterausschüsse) **gibt es nicht**. Viele Eigentümer können daher nur schwer einschätzen, ob ein Angebot angemessen ist oder ob sie deutlich mehr herausholen könnten.

Unsere Lösung

Wir analysieren die Immobilie im aktuellen Marktumfeld vor Ort, ziehen vergleichbare Objekte hinzu und geben eine objektive Einschätzung zum erzielbaren Verkaufspreis. Dabei berücksichtigen wir **Zustand, Lage, Ausstattung und Mikrostandort** ebenso wie das **aktuelle Preisgefüge vergleichbarer Immobilien**. So erhalten Sie eine realistische Grundlage für Ihre Verkaufentscheidung und stärken Ihre Verhandlungsposition.

Sprachliche und kulturelle Unsicherheiten

Verträge, Verhandlungen und Marktgespräche finden in Dubai in der Regel auf Englisch statt – mit internationaler Käuferklientel und Maklern, die andere Standards gewohnt sind als in Deutschland. Wer rechtliche Feinheiten oder kulturelle Gepflogenheiten nicht genau kennt, riskiert **Missverständnisse oder schlechtere Konditionen**.

Unsere Lösung

Wir begleiten Sie auf **Deutsch oder Englisch** – in **klarer, transparenter Sprache**. Unsere Gutachter erklären Ihnen alle relevanten Dokumente, Vertragsbestandteile und Marktmechanismen verständlich, neutral und ohne Verkaufinteresse. So bleiben Sie jederzeit auf Augenhöhe, auch im Gespräch mit Kaufinteressenten.

Intransparente Kosten und Abläufe

Beim Verkauf in Dubai entstehen Kosten für **Registrierung, Eigentumsübertragung, Dokumente** und ggf. **Rückabwicklung von Escrow-Konten**. Viele Eigentümer wissen nicht, welche Kosten wann und in welcher Höhe anfallen.

Unsere Lösung

Wir klären Sie über **alle verkaufsrelevanten Nebenkosten** auf, **schätzen Aufwand und Fristen** realistisch ein und helfen Ihnen, den finanziellen Ablauf gut zu strukturieren – von der Angebotseinholung bis zum Geldeingang.

Abhängigkeit von provisionsbasierten Vermittlern

Der **Immobilienvertrieb** in Dubai ist **stark maklergetrieben**. Viele Eigentümer überlassen Preisfindung, Strategie und Kommunikation vollständig dem Makler – und wissen nicht, ob wirklich in ihrem Interesse gehandelt wird. Oft fehlt eine zweite Meinung von unabhängiger Seite.

Unsicherheit über Verkaufsstrategie und Timing

Sollte ich **jetzt verkaufen – oder warten?** Ist der **Preis verhandelbar?** Wie gehe ich mit mehreren Interessenten um? In einem Markt wie Dubai, in dem Schwankungen innerhalb kurzer Zeiträume auftreten können, ist eine fundierte Strategie wichtiger denn je.

Fehlender technischer Einblick

Gerade bei lteren Objekten oder Off-Plan-Projekten besteht **Unsicherheit über Bauqualität, Ausstattung, Mängel oder Nachrustungsbedarf**. Ohne unabhängige Prüfung besteht das Risiko, technische Probleme zu übersehen und dadurch Preisabschläge hinnehmen zu müssen.

Wunsch nach Verlässlichkeit und Diskretion

Immobilienverkauf ist Vertrauenssache – gerade in einem internationalen Umfeld. Wer auf viele Beteiligte angewiesen ist, verliert schnell den Überblick. **Diskretion, Struktur und persönlicher Kontakt** sind hier entscheidend.

Unsere Lösung

Wir sind zu **100% unabhängig**. Unsere Gutachter erhalten keine Provision und vertreten keine Makler oder Bauträger. Wir beraten Sie ausschließlich in Ihrem Auftrag – sachlich, realistisch und mit dem Ziel, den optimalen Verkaufspreis zu erzielen. Auf Wunsch begleiten wir den Verkaufsprozess bis zum Abschluss.

Unsere Lösung

Wir analysieren für Sie den **Standort, die aktuelle Marktlage, das Angebot vergleichbarer Immobilien** und das **Potenzial des Objekts**. Daraus entwickeln wir eine realistische, gewinnorientierte Verkaufsstrategie – inklusive Timing, Preisempfehlung und Vermarktungshinweisen. So verkaufen Sie nicht aus dem Bauch heraus, sondern mit Plan.

Unsere Lösung

Unsere Gutachter prüfen Ihre Immobilie (sofern zugänglich) vor Ort. Sie bewerten **Bauqualität, sichtbare Mängel und Ausstattung** objektiv und dokumentieren **mögliche Verkaufshemmnisse** frühzeitig. So können Sie diese gezielt beseitigen oder sachlich in Preisverhandlungen einbeziehen.

Unsere Lösung

Sie haben bei uns einen **festen Ansprechpartner**, der Sie persönlich in Dubai berät. Wir arbeiten transparent, diskret und immer in Ihrem Tempo. Ob Sie den Verkauf sofort angehen oder sich erst orientieren möchten – wir beraten Sie fundiert, **ohne Verkaufsdruck** und **mit voller Vertraulichkeit**.

Gut zu wissen: Steuerliche Auswirkungen nicht unterschätzen

Ein Immobilienverkauf in Dubai kann auch dann **steuerliche Konsequenzen** haben, wenn Sie keine Steuern in den Emiraten zahlen müssen. Für Personen, die in Deutschland steuerpflichtig sind, können z.B. Regelungen des **Doppelbesteuerungsabkommens (DBA)** oder der sogenannte **Progressionsvorbehalt** relevant werden.

Lassen Sie frühzeitig prüfen, ob und wie der Verkauf sich auf Ihre persönliche Steuerlast auswirken könnte – insbesondere dann, **wenn Sie zusätzlich Einkünfte in Deutschland erzielen**.

Praxisbeispiel: Mehr Erlös durch unabhängige Einschätzung

Ein deutscher Eigentümer wollte seine Immobilie in Dubai zum Preis von **900.000 AED** veräußern – auf Basis eines Maklerangebots. Vor dem Verkauf entschied er sich für eine unabhängige Einschätzung durch **Heid Immobilienbewertung**.

Nach einer Besichtigung vor Ort, der Bewertung technischer Merkmale und einer fundierten Marktanalyse empfehlen unsere Gutachter einen realistischen Zielpreis von **1.300.000 AED** und untermauerten diesen mit konkreten Vergleichsobjekten, Standortdaten und Verkaufsargumenten.

Das Ergebnis:

Die Immobilie wurde zum empfohlenen Preis innerhalb weniger Wochen verkauft – ohne unnötige Preisverhandlungen. Der Eigentümer konnte einen erheblich höheren Verkaufserlös erzielen, als ursprünglich angenommen.

Im Rahmen unserer Verkaufsberatung weisen wir auf solche Punkte hin und helfen Ihnen, Ihre Entscheidung ganzheitlich zu betrachten. Bei **steuerlichen Detailfragen** empfehlen wir die **Abstimmung mit einem Steuerberater** Ihres Vertrauens.



Warum neutrale Beratung in Dubai so wichtig ist

Ein Immobilienverkauf in Dubai verläuft anders als in Deutschland – sowohl rechtlich als auch kulturell. Es gibt keinen Notar, der neutral zwischen Käufer und Verkäufer vermittelt. Vertragsabschlüsse erfolgen meist direkt zwischen den Parteien oder über provisionsgesteuerte Makler. Das **Dubai Land Department** übernimmt die Eigentumsübertragung ohne eingehende Prüfung von Inhalt, Preis oder Vertrag.

Gerade in einem solchen Markt ist es entscheidend, einen Berater an der Seite zu haben, der **ausschließlich Ihre Interessen vertritt** – ohne wirtschaftliches Eigeninteresse am Verkauf, ohne Verkaufsdruck, ohne versteckte Agenda.

Makler wollen verkaufen. Wir wollen beraten.

Während Makler in der Regel darauf abzielen, den Verkaufsabschluss schnell herbeizuführen, oft auch zulasten des Preises, bietet Ihnen **Heid Immobilienbewertung** eine **unabhängige, sachliche Zweitmeinung**:

- ✓ Ist der Angebotspreis realistisch?
- ✓ Gibt es Spielraum nach oben?
- ✓ Wie steht die Immobilie im aktuellen Marktvergleich da?
- ✓ Gibt es rechtliche oder technische Besonderheiten, die Sie kennen sollten?

Unsere **zertifizierten Gutachter** liefern Ihnen belastbare Antworten – fundiert, transparent und auf Basis **international anerkannter Bewertungsstandards**.

Keine Provision, keine Verkaufsabsicht – nur Ihre Ziele im Fokus

Wir arbeiten nicht auf Erfolgsbasis und haben **kein wirtschaftliches Interesse am Verkauf**. Unser einziger Auftrag ist, Sie bestmöglich zu beraten – mit dem Ziel, dass Sie fundiert, sicher und strategisch über Ihre Immobilie entscheiden können.

Ob Sie sofort verkaufen, verhandeln oder noch abwarten möchten – die Entscheidung liegt bei Ihnen. **Wir liefern Ihnen dafür die bestmögliche Grundlage**.



So läuft die Verkaufsberatung mit Heid ab

Ein Immobilienverkauf in Dubai ist kein standardisierter Prozess – vor allem nicht für Eigentümer, die Transparenz, Objektivität und strategische Sicherheit wünschen. Bei **Heid Immobilienbewertung** erwartet Sie kein undurchsichtiges Maklernetzwerk, sondern ein **klar strukturierter Beratungsprozess** – persönlich, effizient und **ausschließlich auf Ihre Interessen ausgerichtet**.

Sie behalten jederzeit die Kontrolle – und treffen Ihre Entscheidungen fundiert, gut vorbereitet und **auf Basis neutraler Expertise**. Kein Verkaufsdruck, keine Provisionen – sondern ein **transparenter, fairer Beratungsprozess** mit einem Ansprechpartner, der nur **ein Ziel** hat: **Ihren optimalen Verkaufserfolg**.



1. Kostenloses Erstgespräch



2. Sichtung der Objektunterlagen & erste Einschätzung



3. Persönliche Beratung vor Ort in Dubai



4. Erstellung schriftliches Kurzgutachten



5. Strategische Verkaufsberatung



6. Begleitung bis zum Verkaufsabschluss

1. Kostenloses Erstgespräch

- Kontaktaufnahme telefonisch oder über unser Online-Formular
- Unverbindliches Gespräch zu Ihrer Immobilie, Ihren Verkaufsplänen und Erwartungen
- Erläuterung unseres Vorgehens und Angebotserstellung zum Festpreis

2. Sichtung der Objektunterlagen & erste Einschätzung

- Durchsicht der vorhandenen Unterlagen (z.B. Grundriss, Kaufvertrag, Zahlungsplan, Exposé)
- Unterstützung bei der Beschaffung fehlender Dokumente
- Erste Einschätzung zur Marktpositionierung und zum potenziellen Verkaufspreis

3. Persönliche Beratung vor Ort in Dubai

- Beratungstermin mit einem zertifizierten Gutachter direkt vor Ort
- Objektbesichtigung (sofern möglich) und Analyse aller relevanten Eckdaten
- Gemeinsame Bewertung von Chancen, Risiken und Verkaufsoptionen

4. Erstellung eines schriftlichen Kurzgutachtens

- Kompakte, realistische Bewertung Ihrer Immobilie
- Enthält u.a. eine marktgerechte Preisempfehlung, Lage- und Zustandsbewertung
- Empfehlungen zur Zielgruppe, Verkaufsstrategie und zum besten Zeitpunkt

5. Strategische Verkaufsberatung & Entscheidungsunterstützung

- Persönliche oder digitale Besprechung der Ergebnisse
- Entscheidungshilfe bei wichtigen Fragen: Jetzt verkaufen oder warten? Preis verhandeln oder halten?

6. (Optional) Begleitung bis zum Verkaufsabschluss

- Unterstützung bei Verhandlungen und Vertragsprüfung
- Koordination mit Maklern, Käufern, Übersetzern und Behörden
- Stets unabhängig – ohne Provisionen oder Verkaufsinteresse

Was unsere Beratung besonders macht

Die **Verkaufsberatung von Heid** ist kein Vertriebsgespräch und keine Maklerleistung – sondern eine **unabhängige, zertifizierte Dienstleistung**, die ausschließlich Ihre Interessen in den Mittelpunkt stellt. Gerade im dynamischen Marktumfeld von Dubai ist dieser Unterschied entscheidend.

Hier sehen Sie auf einen Blick, was uns von klassischen Maklern und vielen Agenturen unterscheidet – und warum unsere Beratung beim Immobilienverkauf in Dubai so wertvoll ist:

100% unabhängig – kein Verkaufsinteresse

Unsere Gutachter arbeiten nicht auf Provisionsbasis, erhalten keine Erfolgsbeteiligung und haben **kein Eigeninteresse am Verkauf**. Das bedeutet: Sie erhalten eine objektive Einschätzung, ganz ohne Verkaufsdruck.

Persönlich vor Ort – in Dubai, auf Deutsch oder Englisch

Wir beraten Sie dort, wo Sie sind: in Dubai. Unsere zertifizierten Gutachter reisen aus Deutschland an und begleiten Sie persönlich – auf Deutsch oder Englisch, ohne Umwege oder Callcenter. So schaffen wir Vertrauen, Verlässlichkeit und Klarheit.

Zertifizierte Sachverständige – Erfahrung trifft auf Expertise

Alle Berater sind nach **DIN 17024** zertifiziert – unter anderem von **DEKRA, TÜV, IHK oder EIPOS**. Wir stützen unsere Einschätzungen auf nachprüfbare Marktanalysen, Erfahrung aus über 10.000 Projekten und einen methodisch fundierten Bewertungsansatz.

Transparente Beratung – verständlich und strukturiert

Sie erhalten ein schriftliches Kurzgutachten, in dem alle wesentlichen Faktoren nachvollziehbar dargelegt sind: Lagebewertung, Preisempfehlung, Verkaufsstrategie, Risiken und Hinweise. Damit Sie informierte Entscheidungen treffen können.

Realistische Marktpreise statt spekulativer Wunschvorstellungen

Unsere Wertermittlung basiert auf dem **tatsächlichen Marktumfeld in Dubai**, nicht auf Versprechen oder Erwartungen. So können Sie realistisch planen, sinnvoll verhandeln und vermeiden, Ihre Immobilie unter Wert zu verkaufen.

Komplettbegleitung – von der Bewertung bis zum Abschluss

Wenn Sie möchten, begleiten wir Sie auch über die Verkaufsberatung hinaus, bspw. bei der **Prüfung von Angeboten** oder der **Abwicklung mit Käufern und Behörden**. Natürlich bleibt die Entscheidung über jeden Schritt immer bei Ihnen.



Lassen Sie uns sprechen!



Ob Sie Ihre Immobilie in Dubai bereits aktiv verkaufen möchten oder sich erst einmal einen fundierten Überblick verschaffen wollen – der erste Schritt ist ganz einfach: ein **unverbindliches, kostenloses Erstgespräch** mit einem unserer zertifizierten Gutachter. Wir freuen uns darauf, Sie persönlich zu unterstützen.

 **+49 6227 69 89 772**

Heid Immobilien GmbH

Hauptstr. 21
69190 Walldorf
kontakt@heid-immobilienbewertung.de
www.heid-immobilienbewertung.de

 **HEID**
Immobilienbewertung