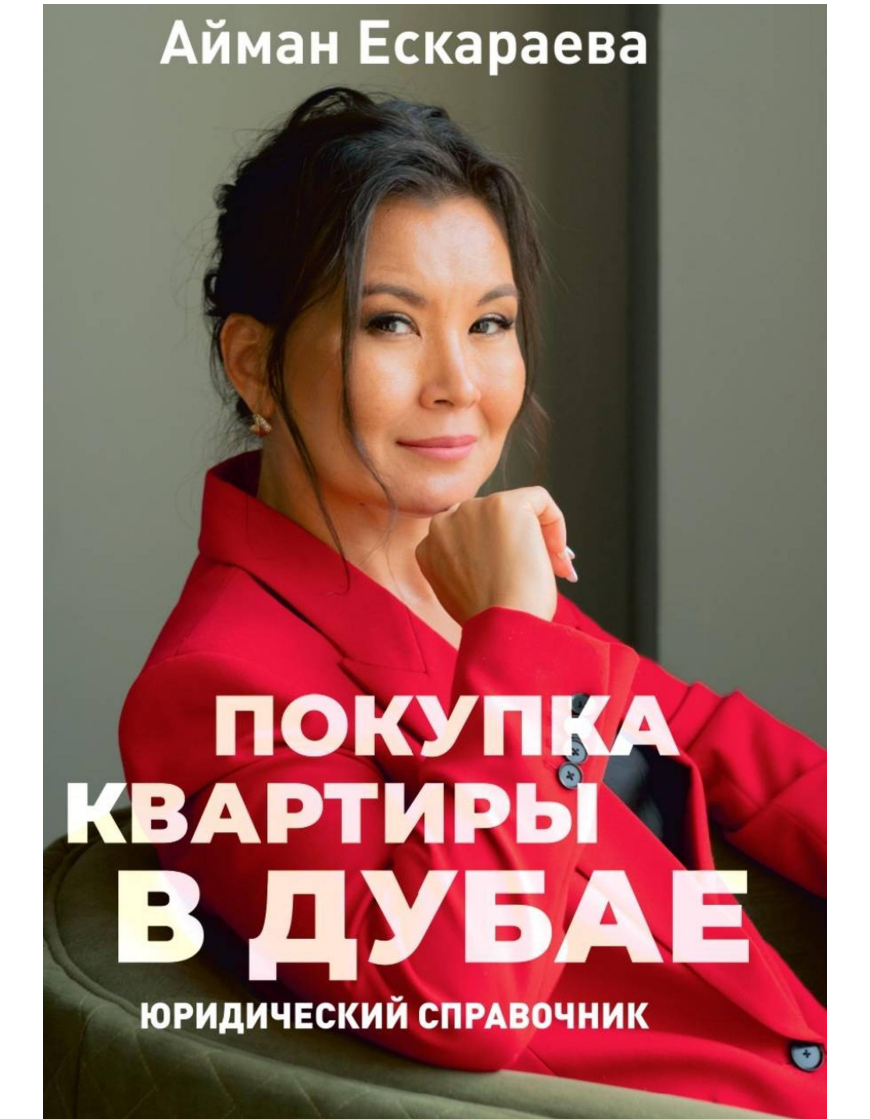


A portrait of a woman with dark hair pulled back, wearing a bright red blazer. She is resting her chin on her hand and looking towards the camera with a slight smile. The background is a neutral, light-colored wall.

Айман Ескараева

**ПОКУПКА
КВАРТИРЫ
В ДУБАЕ**

ЮРИДИЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК

Айман Ескараева

Покупка квартиры в Дубае

<https://litres.ru/74352112>

SelfPub; 2026

Аннотация

Покупка недвижимости в Дубае — привлекательная возможность для жизни и инвестиций, но одновременно сделка, связанная с юридическими рисками. Ошибка на одном из этапов может привести к финансовым потерям, спорам с продавцом или застройщиком и даже утрате вложенных средств.

В этой книге я разбираю покупку недвижимости с юридической точки зрения.

Вы узнаете, чем отличаются первичный и вторичный рынки, какие риски могут возникнуть при покупке, на что обратить внимание при заключении сделки и как защитить свои права. Автор делится реальными кейсами из многолетней практики, рассказывает о распространённых ошибках и объясняет сложные юридические вопросы простым языком.

Книга будет полезна покупателям и инвесторам, а также брокерам, риелторам и всем, кто планирует работать с недвижимостью в ОАЭ.

Это практический юридический справочник, который поможет принимать взвешенные решения и минимизировать риски при покупке недвижимости в Дубае.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Покупка квартиры в Дубае: основные положения и юридические аспекты	8
Глава 2. Первичный рынок недвижимости в Дубае	13
Глава 3. Вторичный рынок недвижимости в Дубае	23
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Покупка квартиры в Дубае

Предисловие

Меня зовут Айман Ескараева, и я с радостью делюсь с вами этим руководством по покупке квартиры в Дубае.

Я работаю юристом в ОАЭ, управляю компанией Yeskarayeva & Partners, основала Институт повышения квалификации YesExperts. Написала книгу «Юридический путеводитель по ОАЭ», которая, надеюсь, стала полезным ресурсом знаний.

В сфере юриспруденции работаю уже более 20 лет. Живу в Дубае с 2018 г. и все это время активно занимаюсь юридическими вопросами. С первых дней и до сих пор ко мне обращается большое количество русскоговорящих представителей стран СНГ. Стараюсь помочь каждому, включая людей, которые не могут вернуть деньги, необдуманно вложенные в покупку жилья или офисного помещения.

Я первый лицензированный юрист из СНГ в Дубае со знанием арабского языка. Посвятила его изучению практически три года, свободно говорю, читаю, перевожу. Считаю, что для специалистов юридической отрасли этот навык необходим.

Этот юридический справочник создан, чтобы помочь моим читателям лучше разобраться в ключевых аспектах по-

купки недвижимости в Дубае.

Я верю, что знание своих прав – это основа уверенности в инвестициях.

Эта книга будет полезной, если вы:

- задумались о покупке недвижимого имущества в Дубае,
- планируете работать на рынке недвижимости;
- собираетесь либо уже выступаете инвестором.

Что вы узнаете из этого руководства?

Приобретая недвижимость на территории Объединенных Арабских Эмиратов, покупатель может столкнуться с рисками, и порой довольно серьезными. Проблема в том, что информацию о них практически невозможно найти в открытом доступе. Создавая этот юридический справочник, я ставила перед собой две основные цели: проанализировать правовые аспекты операций данного типа и обратить внимание читателей на возможные подводные камни, чтобы минимизировать потенциальные риски, такие как потеря недвижимости и вложенных денег.

Как практикующий юрист я провела ряд онлайн-семинаров на эту тему, которые всегда привлекали большое количество участников: многие понимают важность этой информации и хотят получать ее из компетентных источников, в первую очередь, от специалистов в области права. В этой книге затрагивается ряд моментов, которые не принято разглашать и выносить на широкую публику. Важную информацию я постаралась изложить максимально доступ-

ным языком. Рассказала о самых эффективных инструментах, представила реальные кейсы из своей многолетней практики, раскрыла суть сложных юридических понятий и терминов.

Из моего руководства вы узнаете: в чем отличие первичного рынка недвижимости от вторичного; что такое ликвидность, которую обещают при продаже недвижимости. Скорее всего основной части читателей уже известны ответы на эти вопросы. Но в данном пособии знакомая информация будет изложена с юридической точки зрения. В книге продемонстрирована реальная картина отношений «продавец – покупатель», «застройщик – клиент».

Как избежать проблем?

Это самая главная часть руководства. Я рассказываю, что нужно знать и делать, чтобы сделка прошла строго в правовом поле и без неприятных последствий. Я хочу предостеречь вас от ошибок, научить отстаивать свои права и очень надеюсь, что эти знания принесут реальную практическую пользу. У вас есть замечательная возможность проанализировать печальный опыт сотен людей, чтобы самим не совершить серьезных ошибок.

Важно отметить, что с потенциальными угрозами сталкиваются не только рядовые покупатели, но и многие из тех, кто заходит на рынок недвижимости в ОАЭ в качестве брокеров, риелторов и т. д. Этот справочник будет полезным для

каждого из них.

Прочные знания в сфере приобретения недвижимости в Дубае – ценный ресурс, которым я делюсь с вами.

Подробнее о моих проектах:

- Юридическая компания Yeskarayeva & Partners
- Институт повышения квалификации YesExperts
- Книга «Юридический путеводитель по ОАЭ»
- Книга «Трудовое право в ОАЭ»

Надеюсь, руководство окажется для вас полезным и понятным!

Глава 1. Покупка квартиры в Дубае: основные положения и юридические аспекты

Дубай – это не только один из самых динамично развивающихся мегаполисов в мире, но и регион, где рынок недвижимости привлекает внимание инвесторов со всего мира. Купля-продажа недвижимости здесь стала доступной и для иностранных граждан. В этой главе мы рассмотрим ключевые аспекты, которые нужно учитывать при покупке квартиры в Дубае, а также основные юридические положения, касающиеся прав иностранных владельцев недвижимости.

Открытый рынок недвижимости в Дубае

В Дубае нет полного запрета на покупку недвижимости иностранцами. Тем не менее, есть определенные правила, которые ограничивают их доступ к земле и зданиям. Законы и нормативные акты, регулирующие покупку недвижимости, могут различаться в зависимости от эмирата, но в целом они позволяют иностранцам владеть недвижимостью в определенных районах, которые называются «назначенны-

ми зонами» (designated areas). Эти районы включают такие престижные локации, как Пальма Джумейра, Бурдж-Халифа, Дубай-Марина и другие.

Возможности для иностранных инвесторов

Для иностранных граждан и компаний существуют несколько вариантов владения недвижимостью в Дубае. В частности, они могут ее приобретать на условиях свободной собственности (freehold), аренды (leasehold) или долгосрочного пользования (usufruct). Наиболее популярный для иностранцев вариант – свободная собственность, когда право на недвижимость передается без ограничений по времени.

Помимо этого, приобретать недвижимость можно через создание юридического лица в свободных зонах, таких как Jebel Ali Free Zone или Dubai Multi Commodities Centre, которые предоставляют доступ к рынку недвижимости с дополнительными льготами.

Структуры для покупки недвижимости

Для того чтобы стать владельцем недвижимости в Дубае, иностранному инвестору зачастую необходимо создать ком-

панию или выбрать подходящий юридический механизм, который позволяет действовать в рамках местного законодательства. Такие структуры могут включать компании, зарегистрированные в свободных зонах, или даже инвестиционные фонды, предоставляющие дополнительные возможности для диверсификации вложений и снижения рисков.

Налоги и сборы

Одно из главных преимуществ покупки недвижимости в Дубае – отсутствие налогов на недвижимость, прирост капитала и наследство. Однако есть несколько обязательных сборов, в частности за регистрацию сделки и трансферт прав собственности. Например, Дубайский земельный департамент взимает сбор в размере 4 % от стоимости сделки.

Иностранным инвесторам также важно помнить о налоге на добавленную стоимость (НДС), которым облагаются определенные виды недвижимости. В частности, для коммерческой недвижимости ставка НДС составляет 5 %, для новых жилых объектов – 0 %, что делает покупку жилья достаточно выгодной с налоговой точки зрения.

Риски и предостережения

Несмотря на привлекательность рынка недвижимости Дубая, инвесторы должны быть осторожны. Важно провести всестороннюю проверку всех документов, связанных с объектом недвижимости, включая правоустанавливающие документы и регистрацию в земельном департаменте. Также необходимо убедиться в наличии всех разрешений на строительство, особенно если речь идет о покупке квартиры на стадии строительства. Рекомендую работать с опытными юристами и консультантами, которые помогут соблюсти все юридические требования и минимизировать риски.

Почему же продавцы недвижимости в Дубае не рассказывают о возможных проблемах, которые подстерегают потенциальных покупателей жилья? Причины их молчания могут быть самыми разнообразными, начиная с желания скрыть от клиента важные нюансы сделки ради собственной выгоды и заканчивая некомпетентностью специалистов.

Риски при покупке недвижимости в Дубае действительно существуют, но это не значит, что вы должны отказаться от мечты и отложить сделку. Проанализировав любую ситуацию, вы сможете найти вариант, как лучше поступить, чтобы приобретение жилья не создало неразрешимых проблем.

Вместо того, чтобы позволить страхам омрачить вашу покупку, предлагаю разобраться в юридических аспектах во-

проса и предусмотреть все возможные последствия. В этой книге подробно рассмотрены основные юридические нюансы и тонкости законодательства и юридической практики при покупке квартиры в Дубае, чтобы вы могли сделать осознанный и безопасный выбор на этом привлекательном, но в то же время сложном для инвесторов рынке.

Глава 2. Первичный рынок недвижимости в Дубае

Первичный рынок недвижимости представлен объектами, находящимися на стадии застройки, или уже готовым жильем, не перешедшим в собственность физического лица. В нашем привычном понимании его представляют дольщики – участники долевого строительства.

Также речь может идти о готовом объекте, который приобретается у застройщика либо в его дочерних организациях, торгующих недвижимостью на первичном рынке. Ситуация, на первый взгляд, предельно выгодна для покупателя: жилье, построенное совсем недавно, переходит в его собственность. Однако здесь можно столкнуться с первыми непредвиденными сложностями: объект не всегда оказывается новым.

Как такое возможно? Это происходит, когда застройщики в течение некоторого времени сами используют построенное здание (или придерживают его, чтобы, например, временно обеспечить в нем чье-либо проживание). Продать такой объект фирма-застройщик может только через полгода, год или более продолжительный срок.

В данном случае необходимо акцентировать внимание на нюансах значения слова «новый»: в ситуациях, о которых ве-

лась речь выше, объект не является вновь построенным, но является новым в том смысле, что впервые переходит в собственность какого-либо владельца.

Чаще всего в Арабских Эмиратах такие объекты можно приобрести в рассрочку. Некоторые клиенты утверждают, что несколько лет назад подобный способ покупки жилья был на порядок удобнее и выгоднее, чем ипотека. Сейчас, разумеется, стоимость ипотечного жилья снизилась, однако у приобретения недвижимости от застройщика в рассрочку имеются свои неоспоримые преимущества.

Категории застройщиков, которые продают недвижимость

Крупные застройщики

Они, как правило, имеют полный спектр лицензий на строительство всех видов зданий и сооружений. Это известные бренды, знакомые каждому жителю Дубая. Люди часто ошибочно полагают: если приобретать недвижимость у крупных подрядчиков, не возникнет никаких проблем. Спешу развенчать этот миф: угрозы и опасности для покупателей могут варьироваться в зависимости от репутации компании, однако полного отсутствия проблем, связанных с покупкой жилья, не может гарантировать никто.

Застройщики среднего уровня

Таких компаний на рынке недвижимости в Дубае подавляющее большинство. Увы, представители строительной отрасли в Эмиратах весьма избалованны – любят диктовать свои условия покупателям. Но это не значит, что они всегда остаются в выигрыше. Грамотный подход к приобретению недвижимости позволит вам выбрать оптимальный вариант и остаться в плюсе.

Мелкие застройщики

Эта категория сейчас становится довольно популярной в Арабских Эмиратах. В последние годы здесь создается очень много небольших строительных компаний, которые вводят в эксплуатацию всего 1–2 объекта и продают их уже на других условиях, чем более крупные подрядчики.

Важно!

Риски при покупке недвижимости на первичном рынке могут возникать независимо от того, какая компания является застройщиком.

Процедура покупки квартиры на первичном рынке недвижимости

Итак, вы нашли объект, который планируете приобрести

в собственность, и согласовали основные условия. В данной главе проанализируем подписание контракта именно с застройщиком, то есть на первичном рынке жилья. Однако эту информацию можно применить и для сделок на вторичном рынке. Разница лишь в том, что контракт в этом случае будет подписан не с застройщиком, а с любым продавцом, который владеет недвижимостью.

Проверяем договор

Перед тем, как подписать договор купли-продажи (SPA – Sales and Purchase Agreement), следует обратить внимание на ряд важных моментов:

1. Первым делом необходимо ознакомиться со всеми положениями и условиями контракта. Внимательно изучить термины и определения. Если вам что-то непонятно в терминологии, не поленитесь зайти в интернет и найти нужную информацию. Еще один вариант – задать вопрос специалисту. Но если рядом нет юриста, который профессионально объяснит вам те или иные термины, вы можете методом анализа понять их сами.

Это очень важно, потому что вы подписываете договор и принимаете его условия в одностороннем порядке, без возможности изменить. В этой ситуации вы просто обязаны хорошо понимать, на что соглашаетесь.

2. Еще один важный момент, на который необходимо обратить внимание до подписания контракта: предусмотрены ли договором дополнительные расходы. Возможно, он обявляет вас подписать соглашения, к примеру, со страховыми организациями или менеджмент-компаниями либо предусматривает дополнительные взносы и платежи.

3. Обязательно изучите приложенный к соглашению план квартиры, проверьте указанные площади. Условия, которые вы согласуете в контракте, будут распространяться именно на те данные, которые представлены в договоре.

И не забудьте еще раз сверить все, когда будете непосредственно принимать квартиру в собственность.

4. Также очень важно проверить суммы и сроки оплат, посмотреть порядок расчетов, сверить личные данные. В контракте должны без ошибок указаны ваши фамилия и имя, адрес, e-mail и номера телефонов, чтобы с вами при необходимости можно было выйти на связь.

Подписываем контракт

Итак, вы прошли первый этап – проверили договор. Вас он устраивает, вы хорошо понимаете, на каких условиях заключается контракт, осознали уровень ответственности, которую несете. Теперь приступим непосредственно к процессу подписания договора. Казалось бы, это абсолютно

несложная процедура. Но на данном этапе также могут возникнуть сложности, особенно это касается международных юридических отношений.

Нередки случаи, когда на переговорах озвучивали определенную информацию, при проверке договора она совпадала, однако на стадии подписания контракта обнаруживалось, что в него были внесены изменения. На первый взгляд, абсолютно незначительные, на поверку они оказывались вполне существенными.

Самое главное при подписании контракта – убедиться, что его содержание полностью соответствует тому, с которым вы предварительно ознакомились.

1. Проверяйте и подписывайте каждую страницу договора и предлагайте вашему контрагенту делать то же самое. Это очень важная рекомендация с учетом того, что многие действия с документами сейчас совершаются в онлайн-формате. Впоследствии, если вы будете вынуждены судиться с застройщиком, то сможете доказывать свою правоту только на основании электронных версий.

2. Очень важно, чтобы избежать подмены страниц, подписывать каждую страницу, парафировать. Парафирование означает, что согласование и редактирование договора закончены и выработанный текст одобрен уполномоченными сторонами. Юридическое значение парафирования состоит в том, что оно связывает подписавших лиц обязательством считать переговоры по конкретным частям или по тексту в

целом законченными.

3. Подписывая контракт, обращайтесь внимание на даты. Сами также ставьте даты подписания.

4. Обязательно проверьте суммы, убедитесь, что в них нет помарок, недочетов. Любая опечатка в последующем может вызвать дополнительные проблемы и даже финансовые издержки, к примеру по исправлению контракта, дальнейшей пересылке оригиналов через курьерскую службу.

5. Еще раз сверьте цифры, имена, телефонные номера.

6. В обязательном порядке сделайте для себя копии всех документов, не только самого контракта, но и квитанций, чеков, подтверждающих оплату. Отдельно сохраните электронные версии. Все эти копии вы должны хранить у себя.

Важно!

На стадии, когда вы со своей стороны подписали контракт, но еще не получили экземпляр, подписанный контрагентом (будь то застройщик или любой другой контрагент), договор не считается заключенным.

Дожидаемся подписанного экземпляра от контрагента

В ситуации, когда вы согласовали условия договора и отправили его контрагенту, а партнер в ответ не прислал вам подписанный вариант, есть два варианта развития событий.

В первом случае другая сторона может подписать договор в любой момент, и это будет означать, что ваши отношения вступили в законную силу. Во втором случае контрагент может придерживать неподписанный договор у себя и при этом утверждать, что между вами нет никаких правовых отношений.

Таким образом, мало подписать и отправить партнеру свой экземпляр контракта. Необходимо также получить ответный документ с подписями вашего партнера. Если есть сомнения, что вам вернут уже подписанный вариант, нужно зафиксировать все действия в email-переписке. Прикрепите к электронному письму подписанный вами договор и укажите, что в ответ ждете экземпляра с подписью партнера. Если вы уже провели оплату, подтвердите это, прикрепив соответствующий документ.

Другими словами, контрагенту нужно направить так называемое «приветственное сообщение» и дожидаться ответа. Если хотя бы в такой переписке вам подтвердят, что вышлют подписанный вариант, это можно расценивать как намерение о подписании договора.

Выполнив эти важные действия, вы избежите риска оказаться участником незаключенного соглашения.

Получаем Title deed

Подписав договоры с обеих сторон, вы ждете получения Title deed. Так называется юридический документ, подтверждающий право собственности на недвижимость. Он служит доказательством того, что лица, указанные в документе, являются законными владельцами описанной в нем собственности.

Если вы покупаете недвижимость на вторичном рынке, правоудостоверяющий документ будет готов в тот же день, в момент совершения сделки. При покупке жилья у застройщика Title deed предоставляется не сразу, а в течение определенного времени.

Когда наступает момент получения Title deed, вам необходимо удостовериться, что в этом документе ваши данные тоже верны. Фамилия должна быть указана правильно, объект зарегистрирован именно на вас. Если есть сомнения, рекомендуем дополнительно проверить информацию непосредственно в земельном департаменте либо через мобильное приложение Dubai REST.

Бдительные люди предпочитают убедиться, что их имя появилось в регистрирующей системе. Хотя Title deed сам по себе уже является документом, который подтверждает, что вы зарегистрированы как владелец объекта. Именно после получения Title deed вы юридически становитесь собствен-

НИКОМ ЖИЛЬЯ.

Принимаем квартиру

Теперь вам остается только принять свою квартиру. Для этого проводится процедура Handover – передача жилья новому владельцу, что называется, из рук в руки. Вы приходите, проверяете квартиру, убеждаетесь, что недостатков нет. Я рекомендую своим клиентам консультироваться со специалистами. За небольшую плату они проверят, чтобы все ремонтные работы были выполнены надлежащим образом и проблем в ближайшем будущем не возникло. Само собой, качество объекта гарантирует застройщик, поэтому момент принятия жилья – это уже техническая сторона вопроса.

Важно оценить квадратуру объекта. Если она сильно отличается от первоначально заявленной или целевое назначение объекта не совпадает с тем, что вы согласовали в договоре, обязательно обратитесь к хорошему юристу.

Также при получении квартиры нужно ознакомиться с порядком проведения ремонта, завоза мебели. В Объединенных Арабских Эмиратах для этого обязательно потребуется согласование.

Глава 3. Вторичный рынок недвижимости в Дубае

Вторичным называют рынок недвижимости, где продаются и покупаются квартиры, которые ранее уже становились предметом сделок. К такому жилью относятся как квартиры в новостройках, которые уже не принадлежат застройщику, а переданы дольщику и оформлены в собственность, так и более старое жилье, которое могло сменить не одного владельца.

Объектами вторичного рынка недвижимости могут выступать и квартиры, которые были куплены у застройщика всего несколько дней назад, и квартиры в недостроенном здании, в которые вложились покупатели и продолжают оплачивать в рассрочку. Приобретая жилье в строящемся доме у дольщика, вы оформляете сделку на вторичном рынке недвижимости, но покупка происходит под контролем застройщика.

Сейчас стала довольно распространенной схема, когда люди вкладываются в квартиры в самом начале строительства дома, затем выжидают время до этапа завершения проекта и продают жилье по более высокой цене, получая неплохую прибыль. Зарабатывают на этом те, кто способен определить ликвидность объекта. Именно эта характе-

ристика позволяет предположить, насколько быстро недвижимость может быть продана по стоимости, близкой к рыночной.

Как мы говорили выше, сделка совершается под полным контролем застройщика в плане выдачи разрешения и регулирования уровня цен. Зачастую строительная компания не позволяет выставлять на продажу объект по цене ниже стоимости, установленной застройщиком. Таким способом компания заботится о собственных интересах.

В этом секторе будущего покупателя квартиры тоже может ожидать множество рисков. При покупке недвижимости на вторичном рынке в Дубае они возникают по самым неожиданным причинам и зависят от самых разных факторов, имеющих отношение к сделке. Один из таких немаловажных аспектов для покупателей жилья – категории продавцов на вторичном рынке.

Категории продавцов на вторичном рынке

Продавец – физическое лицо

Когда отношения «продавец – покупатель» возникают между двумя физическими лицами, это самая простая стандартная сделка.

Продавец – юридическое лицо

Здесь, помимо застройщика, продавцом может выступать,

к примеру, компания, которая, согласно лицензиям, имеет право на приобретение жилья.

Продавцами являются несколько физических лиц

В этом случае покупателю важно понять, какие документы необходимо потребовать и перепроверить, чтобы избежать неприятных сюрпризов.

Продавец является несовершеннолетним (либо несовершеннолетние граждане есть в числе продавцов)

Здесь важно ознакомиться с аспектами местного законодательства, которое строго соблюдает имущественные интересы детей.

Резервация квартиры

Итак, вы покупаете квартиру в Объединенных Арабских Эмиратах на вторичном рынке. У вас уже есть понимание, на каком варианте вы хотели бы остановиться. Какие шаги предпринимать дальше?

Первым делом необходимо зарезервировать квартиру. Для этого подписывается договор и оплачивается задаток. Чаще всего он составляет 10 % от стоимости жилья. После оплаты задатка можно приступать к заключению договора (меморандума). Это основной документ, который связывает продавца и покупателя. Пока он не подписан, стороны могут

вести переговоры, спорить о цене, договариваться о датах, но они все еще не будут находиться в процессе сделки.

На этой стадии покупателям могут угрожать проблемами, неприятными последствиями вплоть до того, что клиент больше никогда не сможет приехать в Арабские Эмираты. Запугивание обычно ведется, когда человек отказывается покупать жилье по навязываемой ему цене. Многие пугаются и соглашаются на невыгодные условия.

Запомните: пока не подписали документы и не внесли деньги, вы не являетесь участником сделки, вы просто обговариваете условия. После обратного хода не будет.

Работа с риелторами

Резервация квартиры оформляется через риелтора. К слову, на рынке недвижимости в Дубае эти специалисты уважаемы и востребованы. Через них осуществляются практически все сделки, с которых риелторам выплачивается определенная комиссия.

Специалисты помогают оформить договор купли-продажи недвижимости, который предварительно должен быть зарегистрирован в системе земельного департамента. Также способствуют заключению договора непосредственно с Real Estate – компанией, которая ведет вашу сделку. Не привлекать риелтора можно только в том случае, если покупаете

квартиру у знакомых или друзей, но такие ситуации – скорее исключение из правил.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.