

GUIDA 2026 · EDIZIONE ITALIANA

Investire nel Real Estate a Dubai

Zone, scuole, rendimenti reali e processo d'acquisto:
tutto quello che un investitore italiano deve sapere.



Giorgio Schillaci

Consulente Immobiliare Italiano a Dubai · Nest Seekers International
Off-Plan & Mercato Secondario · @giorgiorealestatedubai

Scrivimi su WhatsApp · +971 54 358 5856

Perché Dubai, e perché ora

I NUMERI DIETRO AL MERCATO

Dubai è oggi uno dei mercati immobiliari più liquidi e trasparenti al mondo per un investitore straniero. Dal 2002 i non residenti possono acquistare in piena proprietà (**freehold**) in decine di zone designate, con titolo di proprietà registrato presso il **Dubai Land Department (DLD)**, un registro pubblico delle transazioni che permette di verificare i prezzi reali, non quelli di listino.

Il quadro fiscale locale è il motivo per cui molti investitori europei guardano a Dubai: **nessuna imposta annuale sulla proprietà, nessuna imposta sui canoni di locazione a livello personale, nessuna imposta sulle plusvalenze** negli Emirati. A questo si aggiungono rendimenti lordi da locazione storicamente superiori a quelli delle grandi città italiane e un mercato degli affitti sostenuto da una popolazione in crescita costante.

Perché ha senso per un investitore italiano

- **Voli diretti quotidiani** da Milano, Roma, Venezia e Bologna (6 ore circa): Dubai è più raggiungibile di molte seconde case in Italia.
- **Fuso orario di sole 2-3 ore**: gestire un investimento o un tenant non richiede notti insonni.
- **Comunità italiana consolidata**: decine di migliaia di italiani residenti, ristoranti, professionisti e network d'affari italofoeni.
- **Contratti e processo in inglese**, ma con Giorgio ogni passaggio viene spiegato in italiano, dalla prenotazione al rogito.
- **Golden Visa da AED 2 milioni** (~500.000 €): residenza rinnovabile di 10 anni legata all'investimento immobiliare, estendibile alla famiglia.

Nota fiscale importante: se sei fiscalmente residente in Italia, l'immobile a Dubai va dichiarato (monitoraggio fiscale / quadro RW, IVIE ove applicabile) e i redditi da locazione possono essere rilevanti in Italia. Questa guida non è consulenza fiscale: prima di acquistare, parlane con il tuo commercialista. Giorgio può metterti in contatto con professionisti italofoeni specializzati in fiscalità Italia-UAE.

Hai una domanda su questa sezione? Scrivimi su WhatsApp →

+971 54 358 5856 · Risposta in italiano, senza impegno

Come si compra a Dubai

IL PROCESSO, PASSO PER PASSO

Il processo di acquisto a Dubai è più semplice e veloce di quello italiano: niente notaio, niente atto pubblico, tempi che si misurano in giorni o settimane. Ecco le due strade.

A) Off-Plan (nuove costruzioni, acquisto su carta)

- **1. Selezione e prenotazione:** si individua il progetto e l'unità; si blocca con una caparra (di norma il 5–20%) e un modulo di prenotazione.
- **2. SPA (Sales & Purchase Agreement):** il contratto di compravendita con il costruttore, che definisce prezzo, piano di pagamento e data di consegna.
- **3. Registrazione Oqood:** l'acquisto off-plan viene registrato presso il DLD a tuo nome ancora prima della consegna.
- **4. Pagamenti in escrow:** per legge (RERA), i tuoi pagamenti vanno su un conto vincolato dedicato al progetto: il costruttore li riceve solo in base all'avanzamento dei lavori.
- **5. Handover e titolo:** alla consegna si salda l'eventuale quota finale e si ottiene il Title Deed definitivo.

B) Mercato secondario (immobili pronti)

- **1. Offerta e MOU (Form F):** accordo tra venditore e acquirente, con deposito tipicamente del 10%.
- **2. NOC del costruttore:** certificato che attesta l'assenza di pendenze sull'immobile.
- **3. Trasferimento al DLD:** il passaggio di proprietà avviene presso un Trustee Office; il Title Deed viene emesso lo stesso giorno.

I costi da mettere in conto

Voce	Quanto	Note
Tassa di trasferimento DLD	4% del prezzo	Una tantum; nell'off-plan a volte è inclusa nelle promozioni del costruttore
Oneri amministrativi / Trustee	~ AED 2.000–5.000	Registrazione, title deed, ufficio trustee
Commissione d'agenzia	2% (secondario)	Sull'off-plan la commissione è pagata dal costruttore: per te il servizio è gratuito
Service charges annuali	~ AED 10–30 / sqft anno	Spese condominiali; variano molto per zona e livello di servizi

Regola d'oro: a Dubai non esistono "rendimenti garantiti al 10%". I numeri seri, verificati sui dati reali del DLD, stanno tra il 5% e l'8% lordo a seconda della zona. Diffida di promesse superiori non supportate dai dati delle transazioni DLD.

Off-Plan, piani di pagamento e Golden Visa

GLI STRUMENTI CHE RENDONO DUBAI UNICA

Perché l'off-plan piace agli investitori

Nell'off-plan compri al prezzo di lancio e paghi a rate durante la costruzione, senza mutuo e senza interessi. Il capitale impegnato all'inizio è una frazione del valore dell'immobile, e questo crea un effetto leva naturale: se il mercato si apprezza durante la costruzione, il rendimento sul capitale effettivamente versato può essere significativo. Il rovescio della medaglia: si aspetta la consegna (2–4 anni) e si è esposti al ciclo di mercato.

I piani di pagamento tipici

- **60/40**: 60% durante la costruzione, 40% alla consegna. Il più diffuso.
- **80/20**: più capitale durante i lavori, saldo leggero alla consegna.
- **Post-handover**: es. 60/40 con il 40% rateizzato in 2–3 anni *dopo* la consegna: l'affitto può coprire parte delle rate.
- **1% al mese**: proposto da alcuni costruttori su progetti selezionati: ingresso molto graduale.

Il mercato secondario: reddito da subito

Sul secondario compri un immobile pronto, spesso già affittato: il rendimento parte dal giorno del rogito, i dati storici dell'edificio sono verificabili sul DLD e c'è margine di trattativa sul prezzo, soprattutto su vendite motivate. È la strada giusta per chi vuole flusso di cassa immediato invece di apprezzamento futuro. La strategia migliore, per molti clienti di Giorgio, è un mix delle due.

Golden Visa: la residenza legata all'investimento

- Investimento immobiliare di almeno **AED 2.000.000** (~500.000 €), anche su più unità o off-plan (con requisiti specifici).
- Visto di **10 anni rinnovabile**, senza sponsor, esteso a coniuge e figli.
- Nessun obbligo di permanenza minima per mantenerlo attivo.
- Apre la strada a Emirates ID, conto bancario locale, patente e, per chi lo desidera, a un trasferimento vero e proprio.

Vuoi capire quale piano di pagamento è giusto per il tuo budget? Parliamone →

WhatsApp +971 54 358 5856 · Analisi gratuita del tuo obiettivo

Le zone di Dubai, una per una

DOVE INVESTIRE E PERCHÉ, CON LE SCUOLE DI OGNI ZONA

Dubai non è un mercato unico: è un mosaico di zone con prezzi, rendimenti e inquilini diversissimi tra loro. Nelle pagine che seguono trovi le schede delle aree più rilevanti per un investitore italiano. I prezzi e i rendimenti indicati sono **range indicativi e conservativi**, basati su dati di mercato e transazioni reali, non sulle brochure dei costruttori. Ogni zona include le scuole principali: un fattore decisivo, perché le famiglie sono gli inquilini più stabili e le zone con buone scuole difendono meglio il valore.



Downtown Dubai

IL CENTRO DELLA CITTÀ · BURJ KHALIFA, DUBAI MALL, DUBAI OPERA

Il distretto centrale della città: Burj Khalifa, Dubai Mall, la Dubai Fountain e la Dubai Opera. Mercato maturo e liquido, domanda di affitto costante da professionisti internazionali e forte richiesta di affitti brevi. Non è la zona con il rendimento più alto: è quella con il rischio di vacancy più basso e la rivendibilità migliore.

Prezzi indicativi	Rendimento lordo indicativo	Profilo investitore
AED 2.300–2.800 / sqft · monolocali da ~AED 1,2M, bilocali da ~AED 2M	5–6% lordo (più alto su short-term ben gestito)	Poche scuole dentro Downtown, ma a 10–15 minuti: Hartland International School e North London Collegiate School (MBR City), JSS Private School (Al Wasl), Safa Community School.

Scuole nella zona e nelle vicinanze: Chi cerca prestigio, liquidità e tenuta del valore più che rendimento puro

Il punto di Giorgio: Perfetta come primo acquisto "sicuro" o per chi vuole anche usarla qualche settimana l'anno. Sul secondario si trovano occasioni in torri di 10+ anni a prezzi interessanti.



Dubai Marina

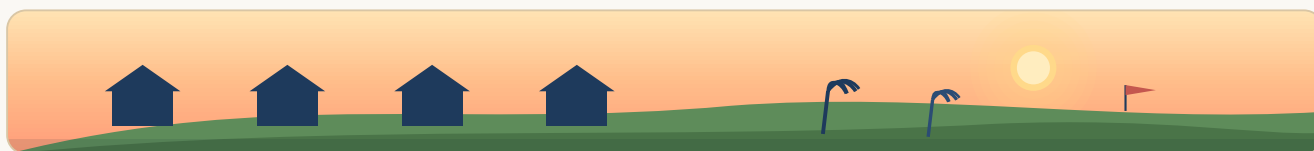
WATERFRONT · 7 KM DI PASSEGGIATA, MARINA, METRO E TRAM

Il quartiere sull'acqua più iconico: grattacieli fronte marina, passeggiata di 7 km, spiaggia di JBR a piedi. È storicamente la zona preferita da europei e italiani, con un mercato dell'affitto profondissimo, sia long-term che turistico. Grande varietà: dalle torri di lusso alle torri più datate dove si trovano vere occasioni sotto la media di mercato.

Prezzi indicativi	Rendimento lordo indicativo	Profilo investitore
AED 1.800–2.400 / sqft · bilocali da ~AED 1,6–2M	6–7% lordo	Emirates International School Meadows, Dubai British School (Emirates Hills), Regent International School (The Greens), American School of Dubai (Al Barsha) a 10–15 minuti.

Scuole nella zona e nelle vicinanze: Chi vuole l'equilibrio classico tra rendimento, liquidità e lifestyle

Il punto di Giorgio: La conosco edificio per edificio: la differenza tra una torre gestita bene e una gestita male, a parità di vista, può valere il 15% sul prezzo. Sul secondario è la zona dove la selezione conta di più.



Dubai Hills Estate

MASTER COMMUNITY EMAAR · GOLF, PARCO CENTRALE, MALL, SCUOLE

Master community di Emaar tra Downtown e Marina: ville, townhouse e appartamenti attorno a un campo da golf da campionato, un parco centrale enorme e il Dubai Hills Mall. È diventata la zona di riferimento per le famiglie benestanti: domanda d'affitto stabile, inquilini di qualità, apprezzamento tra i più solidi della città negli ultimi anni.

Prezzi indicativi	Rendimento lordo indicativo	Profilo investitore
AED 1.800–2.400 / sqft appartamenti · townhouse/ville da AED 3M+	5,5–6,5% lordo (ville più basse, appartamenti più alti)	GEMS International School Al Khail e GEMS Wellington Academy Al Khail dentro la community; Kings' School Al Barsha nelle vicinanze.

Scuole nella zona e nelle vicinanze: Investitore patrimoniale: tenuta del valore e inquilini famiglia a lungo termine

Il punto di Giorgio: Se il tuo orizzonte è 5–10 anni e vuoi dormire tranquillo, questa è la zona che consiglio più spesso. Le scuole interne alla community sono un magnete per famiglie che restano anni.



JLT, Jumeirah Lakes Towers

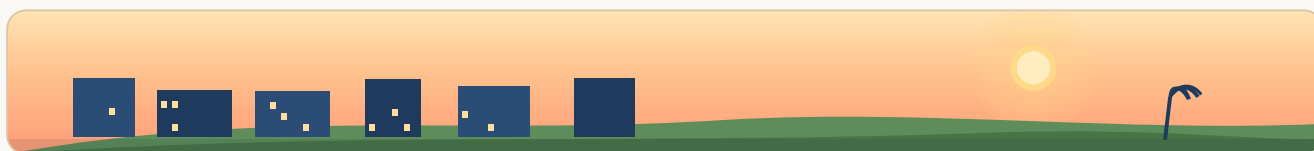
ZONA FRANCA DMCC · DI FRONTE ALLA MARINA, DUE FERMATE METRO

Di fronte alla Marina, dall'altro lato della Sheikh Zayed Road: stesse metro station, prezzi sensibilmente più bassi. Zona franca DMCC con migliaia di aziende, quindi domanda d'affitto costante da professionisti. Torri attorno a laghi artificiali, atmosfera più vissuta e meno turistica della Marina. Uno dei rapporti rendimento/prezzo migliori della città.

Prezzi indicativi	Rendimento lordo indicativo	Profilo investitore
AED 1.300–1.700 / sqft · bilocali da ~AED 1,1–1,4M	7–8% lordo	Dubai British School Jumeirah Park e Sunmarke School (JVT) a 5–10 minuti; Arcadia School e Emirates International Meadows nelle vicinanze.

Scuole nella zona e nelle vicinanze: Chi cerca cash-flow: massimo rendimento con metro e servizi veri

Il punto di Giorgio: JLT è la risposta a chi mi dice "la Marina mi piace ma i prezzi no". Con lo stesso budget di un monolocale in Marina qui compri un bilocale, e affitti prima.



JVC & JVT, Jumeirah Village Circle / Triangle

COMMUNITY RESIDENZIALI · PREZZI D'INGRESSO PIÙ ACCESSIBILI

Le due "village community" nel cuore nuovo di Dubai: JVC più densa e ricca di nuove torri, JVT più residenziale con townhouse e ville. Prezzi d'ingresso tra i più bassi delle zone freehold di qualità e rendimenti lordi ai vertici del mercato. È l'epicentro dell'off-plan accessibile: qui la selezione del costruttore fa tutta la differenza.

Prezzi indicativi	Rendimento lordo indicativo	Profilo investitore
AED 1.000–1.400 / sqft · monolocali da ~AED 550–700K, bilocali da ~AED 900K–1,2M	7–8,5% lordo	JSS International School (JVC), Sunmarke School e Arcadia School (JVT), Nord Anglia International Dubai a pochi minuti.

Scuole nella zona e nelle vicinanze: Primo investimento, budget contenuto, focus sul rendimento

Il punto di Giorgio: Il rendimento alto è reale, ma la zona premia chi sceglie bene: costruttore solido, torre con servizi veri, piano non gonfiato. È dove il mio lavoro di selezione vale di più.



Nad Al Sheba & Meydan

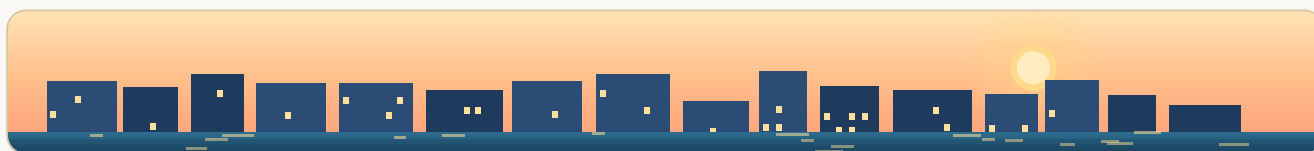
RESIDENZIALE IN SVILUPPO · 10–15 MINUTI DA DOWNTOWN

Zona residenziale in piena trasformazione a 10–15 minuti da Downtown: ville e townhouse nuove, l'ippodromo di Meydan, e nuovi progetti che stanno ridisegnando l'area (incluso il piano del nuovo grande mall). Prezzi ancora sotto le zone consolidate equivalenti, con un profilo di apprezzamento interessante man mano che le infrastrutture arrivano.

Prezzi indicativi	Rendimento lordo indicativo	Profilo investitore
Townhouse da ~AED 2,5–3,5M · ville da AED 4M+	5–6% lordo · profilo più orientato all'apprezzamento	Kent College Dubai (Meydan), Repton School Dubai e GEMS Modern Academy (Nad Al Sheba 3), Hartland International a pochi minuti.

Scuole nella zona e nelle vicinanze: Chi guarda a 5+ anni e vuole posizionarsi prima della piena maturità della zona

Il punto di Giorgio: Zona da comprare per il domani più che per l'oggi: il rendimento è nella media, ma il posizionamento, 10 minuti da Downtown a prezzi da periferia, difficilmente resterà così.



Business Bay

DISTRETTO MISTO SUL DUBAI WATER CANAL · ADIACENTE A DOWNTOWN

L'estensione naturale di Downtown lungo il Dubai Water Canal: torri miste uffici/residenziale, prezzi al metro più bassi del vicino Downtown, fortissima domanda di affitti brevi e da giovani professionisti. Mercato molto attivo sia sull'off-plan (progetti branded) sia sul secondario.

Prezzi indicativi	Rendimento lordo indicativo	Profilo investitore
AED 1.800–2.300 / sqft · monocali da ~AED 900K–1,1M	6–7% lordo	Le stesse di Downtown: Hartland International, North London Collegiate, JSS Private School, Safa Community School, tutte entro 10–15 minuti.

Scuole nella zona e nelle vicinanze: Chi vuole "quasi Downtown" con un rendimento in più

Il punto di Giorgio: Occhio alla singola torre: in Business Bay convivono edifici eccellenti e torri mediocri a poche centinaia di metri. Vista canale e piano alto cambiano completamente l'investimento.



Dubai Creek Harbour

MASTER PLAN EMAAR SUL CREEK · IN FASE DI SVILUPPO

La "nuova Downtown" sul Creek: master plan di Emaar con skyline sull'acqua, vista sul santuario dei fenicotteri e collegamento diretto verso l'aeroporto. Zona quasi interamente off-plan/nuova consegna: si compra il futuro di un quartiere, con la solidità di un unico grande costruttore alle spalle.

Prezzi indicativi	Rendimento lordo indicativo	Profilo investitore
AED 2.000–2.500 / sqft · bilocali da ~AED 1,8–2,2M	5,5–6,5% lordo · componente apprezzamento rilevante	Deira International School e Universal American School (Festival City), Swiss International Scientific School (Al Jaddaf), tutte a 10 minuti circa.

Scuole nella zona e nelle vicinanze: Chi crede nei master plan Emaar e ha orizzonte medio-lungo

Il punto di Giorgio: È il progetto su cui Emaar sta costruendo il prossimo decennio. Sul lancio giusto, con il piano di pagamento giusto, i numeri di ingresso sono ancora molto ragionevoli.

Il confronto in una pagina

QUALE ZONA PER QUALE OBIETTIVO

Zona	Ingresso tipico	Rendimento lordo	Vocazione
Downtown Dubai	da AED 1,2M	5–6%	Prestigio, liquidità, short-term
Dubai Marina	da AED 1,3M	6–7%	Equilibrio rendimento/lifestyle
Dubai Hills Estate	da AED 1,5M	5,5–6,5%	Famiglie, tenuta del valore
JLT	da AED 850K	7–8%	Cash-flow con metro e servizi
JVC / JVT	da AED 550K	7–8,5%	Primo investimento, rendimento
Nad Al Sheba / Meydan	da AED 2,5M	5–6%	Apprezzamento, ville famiglia
Business Bay	da AED 900K	6–7%	Short-term, professionisti
Dubai Creek Harbour	da AED 1,6M	5,5–6,5%	Off-plan Emaar, medio-lungo

Prezzi e rendimenti sono range indicativi lordi, basati su dati di mercato e transazioni registrate; variano per edificio, piano, vista e stato dell'unità. Non costituiscono un'offerta né una previsione.

I 7 errori da evitare

- Fidarsi dei **rendimenti "garantiti"** in brochure invece dei dati reali del DLD.
- Comprare off-plan da **costruttori senza track record** di consegne puntuali.
- Ignorare le **service charges**: su alcune torri erodono 1–2 punti di rendimento.
- Scegliere la zona per il rendering e non per la **domanda d'affitto reale** di oggi.
- Sottovalutare gli **obblighi dichiarativi in Italia** (quadro RW, tassazione dei canoni).
- Comprare senza aver visto i **prezzi delle transazioni reali** dell'edificio o della zona.
- Fare tutto da soli, in inglese, con un venditore che rappresenta solo il costruttore.



Il prossimo passo

PARLIAMONE: IN ITALIANO, SENZA IMPEGNO

Hai letto le zone, i numeri e il processo. Il passo successivo non è comprare: è una conversazione di 15 minuti per capire il tuo obiettivo, rendita, apprezzamento, Golden Visa, o un mix, e vedere se e dove ha senso per te. Nessuna pressione, nessuna lista infinita di annunci: 3–5 opportunità selezionate, con i numeri veri accanto.

Chi è Giorgio Schillaci

Consulente immobiliare italiano a Dubai per **Nest Seekers International**, agenzia internazionale presente a New York, Londra, Milano e Dubai. Specializzato in off-plan dei principali costruttori e nel mercato secondario, segue investitori italiani ed europei in ogni fase: selezione, trattativa, contratti, registrazione al DLD, messa a reddito e rivendita. Agente con licenza RERA.

→ **SCRIVIMI ORA SU WHATSAPP · +971 54 358 5856**

Clicca qui dal tuo telefono o computer: si apre direttamente la chat con Giorgio

Vuoi vedere le nuove opportunità e i piani di pagamento in anteprima?

Entra nella **Community WhatsApp** di Giorgio: lanci off-plan, occasioni sul secondario e piani di pagamento, spiegati in italiano.

[Clicca qui per entrare nella Community](#) · [Instagram: @giorgiorealestatedubai](#)

Disclaimer: questa guida ha finalità puramente informative e non costituisce consulenza finanziaria, legale o fiscale, né un'offerta di vendita. Prezzi, rendimenti e condizioni sono indicativi, soggetti a variazione e da verificare al momento dell'acquisto. Prima di ogni decisione di investimento, consulta i tuoi consulenti fiscali e legali. Giorgio Schillaci, Nest Seekers International, Dubai, UAE. Agente con licenza RERA.