

PERSPECTIVAS DEL INVERSOR DMRE

Dubái y Abu Dabi

Escala, composición y crecimiento

La cuestión no es qué mercado gana, sino qué combinación de escala, concentración, horizonte y riesgo encaja mejor con cada decisión de inversión.

T3 2026 · Cierre trimestral

Datos oficiales disponibles hasta el 30 de septiembre de 2026

Actualizado el 30 de septiembre de 2026

Cómo leer este informe

Datos, interpretación y criterios de decisión

Propósito. Traducir los datos oficiales de mercado en criterios de decisión prácticos para inversores que estudian la compra de vivienda residencial en Dubái y Abu Dabi. El informe combina la evidencia disponible hasta el 30 de septiembre de 2026 con la interpretación de DMRE, sin promocionar proyectos concretos ni prometer resultados.

Alcance. Los datos de operaciones de Dubái se analizan hasta el tercer trimestre ya cerrado, el 30 de septiembre de 2026. El valor de las ventas residenciales de Abu Dabi cuenta también con una lectura del tercer trimestre de 2026, calculada por DMRE a partir de los datos exportados del panel de ADREC; el resto de sus indicadores mantienen su periodo de referencia declarado del primer semestre de 2026. Las cifras procedentes de distintos periodos de referencia no se comparan de forma directa.

Principios metodológicos

- Todas las cifras proceden del DLD, ADREC, CBUAE o SCAD y conservan su periodo de referencia declarado.
- Los indicadores basados en periodos, unidades o definiciones distintas no se comparan de forma directa.
- La actividad de operaciones por sí sola no determina la liquidez, la rentabilidad neta ni la idoneidad para un inversor concreto.
- Los datos de Dubái se reconstruyen aplicando una definición coherente de ventas residenciales de apartamentos y villas, que cubre la totalidad del tercer trimestre. Los indicadores de Abu Dabi permanecen anclados a su periodo de referencia oficial del primer semestre, salvo el valor de las ventas residenciales, que cuenta además con un cálculo de DMRE a partir de los datos exportados del panel de ADREC correspondientes al tercer trimestre de 2026.

Dos mercados, dos dinámicas distintas

Una comparación rigurosa distingue escala, ritmo y concentración

73.736

Ventas de apartamentos y villas en Dubái · H1

AED 70,4 mil M

Ventas residenciales en Abu Dabi · H1

3,90%

Base Rate del CBUAE · 17 sep.

Panorama general

- Dubái continúa operando a una escala residencial considerable. Con una definición coherente de apartamentos y villas, el DLD registró 73.736 operaciones por AED 157,64 mil millones en el primer semestre de 2026.
- El tercer trimestre ya cerrado muestra una moderación en la actividad y un cambio en la concentración sobre plano: 32.207 operaciones por AED 55,21 mil millones, con la proporción sobre plano en el 73,2% de las operaciones y el 70,3% del valor, frente al 75,7% y el 77,9% del primer semestre. Esto refleja un cambio de ritmo y de composición de las operaciones, no un deterioro generalizado del mercado ni una caída de precios en términos comparables.
- Abu Dabi registró AED 70,4 mil millones en ventas residenciales en el primer semestre, un 178% más en términos interanuales, con la proporción sobre plano representando el 82% de las operaciones y el 89% del valor (cifras del primer semestre). El valor de las ventas residenciales de Abu Dabi en el tercer trimestre de 2026, calculado por DMRE a partir de los datos exportados del panel de ADREC, se sitúa en aproximadamente AED 25,98 mil millones, un crecimiento interanual del 15,7% sobre esa misma base, tras el crecimiento excepcional registrado en el primer semestre; los datos exportados del tercer trimestre no permiten una lectura de la proporción sobre plano.
- En Dubái, el valor medio estimado de las operaciones sobre plano pasó de situarse aproximadamente un 13,0% por encima de la media de vivienda terminada en el primer semestre a un 13,1% por debajo en el tercer trimestre ya cerrado. Esto refleja un cambio en la composición de las operaciones y en el tamaño medio de la operación, no un movimiento de precios en términos comparables.
- Los registros muestran diferencias en escala, composición y ritmo. No identifican un mercado ganador ni determinan la rentabilidad, la liquidez o el riesgo de un activo concreto.

VISIÓN DE DMRE

Nuestra valoración no depende de si el relato de mercado suena optimista o cauteloso. Dubái conserva su escala, y el tercer trimestre ya cerrado muestra un cambio de ritmo y de composición de la actividad a lo largo de julio, agosto y septiembre. El valor de las ventas residenciales de Abu Dabi en el tercer trimestre muestra un crecimiento interanual del 15,7% sobre esa misma base, mientras que su concentración sobre plano y otros indicadores estructurales se mantienen en su referencia oficial del primer semestre. Los costes de financiación actuales refuerzan la necesidad de poner a prueba el precio de entrada, el coste total y la estrategia de salida.

El coste del capital vuelve a ocupar un lugar central

Los tipos de interés, la demanda y la demografía aportan contexto; no sustituyen el análisis a nivel de activo

3,90%

Base Rate · 17 sep. 2026

4,20%

EIBOR a 3 meses · 24 sep. 2026

4,58 M

Población de Dubái · fin de 2025

~4,4 M

Población de Abu Dabi · 2025

Financiación

El Base Rate del CBUAE se situó en el 3,90%, con efecto desde el 17 de septiembre. El EIBOR oficial a tres meses se situó en el 4,20% el 24 de septiembre. Para los inversores apalancados, el coste total de la deuda, la estructura de pagos y el horizonte de inversión previsto cobran ahora mayor peso.

Demanda

La población de Dubái alcanzó los 4,58 millones a finales de 2025, un 7,5% más que en 2024. SCAD estima la población de Abu Dabi en aproximadamente 4,4 millones en 2025, un incremento de unas 222.900 personas (alrededor del 6%) en su serie de estimaciones de población — una medida distinta del indicador regional de tasa de crecimiento de SCAD, del 7,39%—. Un crecimiento demográfico sólido aporta un contexto de demanda útil, pero no determina la demanda de una comunidad o proyecto concreto.

Implicación para las decisiones de inversión

Las condiciones macroeconómicas deben traducirse en variables comprobables a nivel de activo: cuotas hipotecarias, gastos de comunidad, demanda de alquiler observable, oferta cercana, precios comparables y condiciones de salida.

ALCANCE DE ESTE INFORME

Este informe no realiza ninguna afirmación sobre ventajas fiscales o de residencia. Las fuentes oficiales consultadas requieren una interpretación especializada de los requisitos aplicables; cualquier decisión en estos ámbitos debe someterse a revisión legal.

Escala y composición bajo una definición verificable

El análisis separa los apartamentos y villas residenciales del suelo, los edificios completos y los usos comerciales

73.736

ventas de apartamentos y villas · H1

AED 157,64 mil M

valor residencial analizado · H1

75,7%

proporción sobre plano de las operaciones · H1

77,9%

proporción sobre plano del valor · H1

A partir de los registros oficiales del DLD, DMRE identifica 73.736 ventas residenciales de apartamentos y villas en el primer semestre de 2026, por valor de AED 157,64 mil millones. El conjunto de datos excluye hipotecas, donaciones, suelo, hoteles, oficinas, locales comerciales y operaciones de edificios completos distintos de villas. Cada número de operación se cuenta una sola vez para evitar duplicar el valor.

Actividad residencial durante el tercer trimestre

El tercer trimestre cerró con 32.207 operaciones residenciales por un valor de AED 55,21 mil millones. Por meses, julio registró 12.434 operaciones por AED 20,34 mil millones; agosto, 10.409 por AED 17,96 mil millones; y septiembre, 9.364 por AED 16,91 mil millones.

Nota de comparabilidad. Este informe no incluye índices privados de precios ni de alquiler. La comparación se limita a series oficiales cuyas definiciones y periodos de referencia pueden explicarse con transparencia.



INTERPRETACIÓN DE DMRE

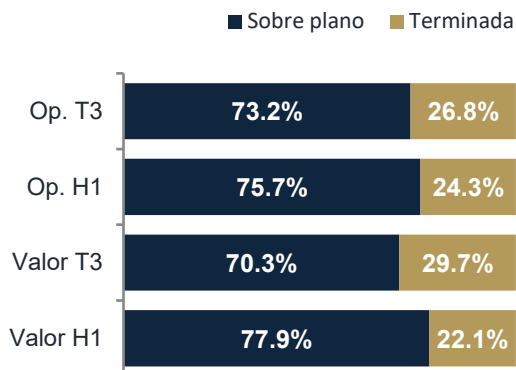
La evolución de la actividad en el tercer trimestre no determina un deterioro generalizado del mercado ni una oportunidad de compra automática. Sí indica que los inversores deben aplicar mayor disciplina al precio de entrada, a la oferta competidora y a la estrategia de salida. Las cinco zonas más activas representaron el 29,7% de las operaciones analizadas en el primer semestre y el 34,6% en el tercer trimestre ya cerrado. Este incremento apunta a una mayor concentración geográfica en la actividad reciente, pero no determina la liquidez ni el comportamiento futuro.

Fuente: registros oficiales del Dubai Land Department (DLD) extraídos el 30 de septiembre de 2026. Cálculo de DMRE.

Sobre plano, vivienda terminada y el T3 ya cerrado

La concentración del mercado exige un análisis más riguroso

COMPOSICIÓN H1 FRENTE A T3 2026



Composición H1 frente al T3 2026 ya cerrado. Fuente: DLD; definición residencial coherente y cálculo de DMRE.

En el primer semestre, las operaciones sobre plano representaron 55.849 operaciones por AED 122,82 mil millones, mientras que el mercado de vivienda terminada registró 17.887 operaciones por AED 34,82 mil millones. Julio sumó 9.234 ventas sobre plano y 3.200 de vivienda terminada; agosto, 7.631 y 2.778; y septiembre, 6.711 y 2.653 —un total del T3 ya cerrado de 23.576 operaciones sobre plano y 8.631 de vivienda terminada.

CÁLCULO DE DMRE

A partir de los registros del DLD analizados, el valor medio de la operación sobre plano fue de aproximadamente AED 2,20 millones en el primer semestre, frente a AED 1,95 millones en vivienda terminada —una diferencia del 13,0%—. En el tercer trimestre ya cerrado, la relación se invirtió: aproximadamente AED 1,65 millones para sobre plano y AED 1,90 millones para vivienda terminada, situando la media sobre plano un 13,1% por debajo de la media de vivienda terminada.

Se trata de un cambio en la composición de las operaciones y en el tamaño medio de la operación. No es un índice de precios en términos comparables y no demuestra que la vivienda sobre plano comparable se haya abaratado.

Qué muestran las cifras — y qué no muestran

La proporción sobre plano describe la composición de la actividad, no la liquidez futura ni la rentabilidad de ningún proyecto. Tampoco convierte al mercado de vivienda terminada en un segmento uniforme, ni una variación trimestral en el número de operaciones en un deterioro generalizado del mercado. Cada decisión debe poner a prueba el precio, la oferta competitiva, el calendario, los costes y una estrategia de salida creíble.

LO QUE LOS DATOS NO DEMUESTRAN

Una elevada proporción sobre plano no determina la liquidez futura, la revalorización ni la facilidad de reventa. Tampoco permite comparar proyectos sin ajustar por ubicación, tipo de inmueble, calendario y precio. Una variación en el volumen trimestral de operaciones no determina una caída de precios ni un deterioro generalizado del mercado.

CRITERIOS DE SALIDA DE DMRE

No consideramos que la inversión sobre plano sea atractiva por definición, ni asumimos que comprar antes garantice capturar la revalorización. Un riesgo menos visible es llegar a la entrega compitiendo con unidades equivalentes del mismo proyecto o de la oferta futura cercana. Si el precio ya capitaliza el crecimiento esperado, el inversor asume un riesgo de ejecución sin una compensación clara. Antes de proceder, ponemos a prueba la prima respecto al mercado de vivienda terminada, el plan de pagos, las restricciones de cesión, el historial del promotor, la concentración de entregas y la demanda del usuario final. Sin un caso de salida defendible e independiente del discurso comercial, preferimos no recomendar la operación.

Fuerte crecimiento y alta concentración

La expansión anual de Abu Dabi se apoya en una proporción muy elevada de actividad sobre plano

AED 70,4 mil M

ventas residenciales · H1

+178%

valor, interanual · H1

82%

proporción sobre plano de las operaciones · H1

89%

proporción sobre plano del valor · H1

ADREC registró AED 70,4 mil millones en ventas residenciales en el primer semestre de 2026, un 178% más en términos interanuales. El cálculo de DMRE a partir de los datos exportados del panel de ADREC correspondientes al T3 2026 sitúa el valor de las ventas residenciales del tercer trimestre en aproximadamente AED 25,98 mil millones, un crecimiento interanual del 15,7% sobre esa misma base, tras el crecimiento excepcional registrado en el primer semestre, junto con un crecimiento demográfico propio de Abu Dabi de aproximadamente el 6% en 2025 (SCAD).



Actividad y regulación del alquiler

Las operaciones sobre plano representaron el 82% de las operaciones y el 89% del valor de las ventas residenciales en el primer semestre; los datos exportados del T3 no incluyen el campo de sobre plano, por lo que esta lectura de concentración sigue siendo exclusiva del primer semestre. Estas proporciones describen un mercado en expansión, a la vez que aumentan la importancia del precio relativo, el historial del promotor y la absorción futura.

Desde el 3 de junio de 2026, ADREC redujo temporalmente del 5% al 0% el incremento anual permitido en las renovaciones y exigió que los nuevos contratos utilicen como referencia el último Tawtheeq registrado. Cualquier lectura de las condiciones de alquiler debe tener en cuenta este marco.

INTERPRETACIÓN DE DMRE

Abu Dabi combina una fuerte expansión anual con una concentración sobre plano excepcional en su referencia del primer semestre, mientras que el valor de sus propias ventas del tercer trimestre muestra un crecimiento interanual del 15,7% sobre esa misma base, a un ritmo más moderado que el crecimiento excepcional registrado en el primer semestre. La oportunidad no puede inferirse solo del crecimiento; depende del precio, la absorción y la profundidad del mercado secundario.

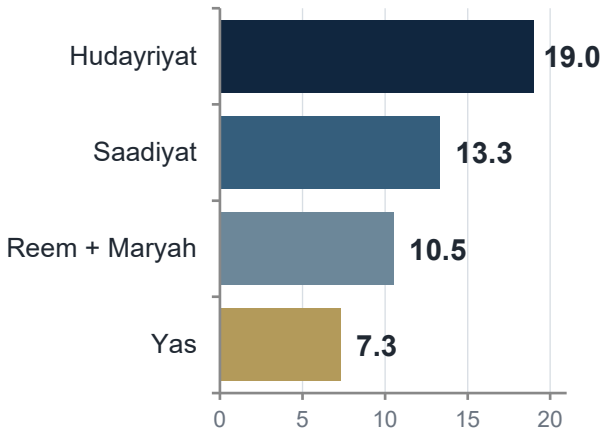
SEÑALES DE PROFUNDIDAD DE MERCADO

Creemos que Abu Dabi merece mayor atención internacional. Un fuerte crecimiento y una base de compradores en expansión crean un conjunto de oportunidades creíble, pero un crecimiento más rápido no constituye una ventaja automática frente a Dubái. La cuestión crítica es si ese impulso se traduce en un mercado secundario más profundo. Ponemos a prueba las operaciones de vivienda terminada, la diversidad de compradores, la absorción más allá de los grandes lanzamientos, los alquileres comparables y las reventas ya completadas. Cuando la actividad es mayoritariamente sobre plano, distinguimos la demanda del activo de la demanda facilitada por el plan de pagos. Hasta que ambas converjan, la selección debe seguir siendo rigurosa y avanzar isla por isla.

Capital, ubicaciones y oferta futura

La concentración geográfica y el calendario de entregas deben formar parte de la tesis de salida

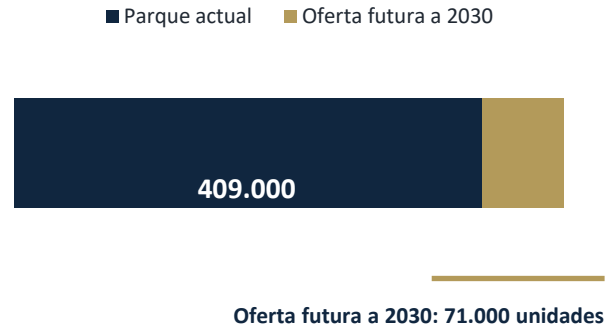
VALOR DE VENTAS H1 2026 POR UBICACIÓN — MILES DE MILLONES DE AED



Valor de ventas residenciales del H1 2026 en ubicaciones seleccionadas. Fuente: ADREC.

Hudayriyat, Saadiyat, Reem y Maryah, y Yas concentraron un valor de ventas considerable. Los expatriados residentes y los compradores extranjeros no residentes representaron el 70% del valor de las ventas residenciales.

PARQUE RESIDENCIAL Y OFERTA FUTURA A 2030 — UNIDADES



Parque aproximado y oferta futura identificada a 2030. Fuente: ADREC. No se trata de un calendario de entregas uniforme por año.

ADREC estima un parque actual de aproximadamente 409.000 unidades y unas 71.000 unidades adicionales hasta 2030, con un pico de entregas previsto de 21.800 unidades en 2028. La exposición a la oferta futura debe evaluarse por isla, submercado, tipo de inmueble y fecha real de entrega.

21.800

Pico estimado de entregas anuales en Abu Dabi, 2028

Comparar sin declarar un ganador

Los datos oficiales destacan diferencias en escala y concentración

La comparativa combina la lectura del tercer trimestre ya cerrado de Dubái con los registros del primer semestre de Abu Dabi, además de un cálculo de DMRE del valor de las ventas residenciales de Abu Dabi en el T3 2026 a partir de los datos exportados del panel de ADREC. Los distintos periodos de referencia se muestran lado a lado, pero no se tratan como equivalentes. No se incluyen índices privados de precios ni de alquiler.

Dimensión	Dubái	Abu Dabi
Referencia oficial	73.736 operaciones; AED 157,64 mil M (H1)	AED 70,4 mil M en ventas residenciales (H1)
T3 ya cerrado	32.207 operaciones; AED 55,21 mil M (jul.–sep.)	AED 25,98 mil M de valor de ventas (cálculo DMRE, datos ADREC); el resto sigue en H1
Concentración sobre plano	75,7% → 73,2% de operaciones; 77,9% → 70,3% del valor (H1→T3)	82% de las operaciones; 89% del valor (H1)
Población	4,58 M, +7,5% interanual (fin de 2025)	~4,4 M, +222,9 mil / +6% interanual (2025)
Oferta / oferta futura	337 nuevos registros de proyectos (ene.–sep. 2026) indican actividad de desarrollo continuada, no una oferta a nivel de ciudad comparable con la cifra de ADREC	Oferta futura identificada de ~71.000 unidades hasta 2030 (ADREC) — no directamente comparable
Precios y alquileres	No se incluye ningún índice oficial comparable	No se incluye ningún índice oficial comparable
Pregunta principal	Precio de entrada, coste neto y salida	Absorción, concentración y salida

CONCLUSIÓN

Dubái ofrece una base de actividad más amplia y ha completado ya un trimestre entero, con un cambio de ritmo y de concentración sobre plano. El valor de las ventas residenciales de Abu Dabi en el tercer trimestre muestra un crecimiento interanual del 15,7% sobre esa misma base, mientras que su concentración sobre plano y sus indicadores estructurales siguen siendo exclusivos del primer semestre. Las características de ninguno de los dos mercados determinan qué activo se ajusta mejor a un inversor, y los distintos periodos de referencia no deben leerse como una fotografía comparable única.

Convertir los datos en una decisión de inversión

La estrategia viene antes que la selección de propiedades

Este informe no convierte una media de mercado en una recomendación. DMRE evalúa cada decisión a través de seis preguntas relacionadas.

Criterio	Pregunta de decisión	Evidencia mínima
Objetivo	¿Ingresos, revalorización, diversificación o uso futuro?	Prioridad medible y plazo
Horizonte de inversión	¿Cuándo podría necesitarse el capital?	Horizonte previsto y ventanas de salida
Estructura de capital	¿Efectivo, financiación o plan de pagos?	Coste total y sensibilidad al tipo de interés
Ingreso neto	¿Qué queda tras todos los costes?	Alquiler comparable, desocupación, gestión y gastos de comunidad
Concentración	¿De qué hipótesis depende el resultado?	Oferta futura, promotor, ubicación y tipo de inmueble
Salida	¿Quién compraría este activo, y en qué condiciones?	Comparables, demanda de vivienda terminada y restricciones contractuales

Principio de representación

Una oportunidad no encaja simplemente porque pertenezca al mercado «correcto». Encaja cuando el activo, el precio, la estructura y la estrategia de salida se alinean con las restricciones del inversor.

FILTROS DE RECHAZO Y RENTABILIDAD NETA

Rechazamos una oportunidad cuando su prima no está respaldada por comparables, cuando la salida depende de una única hipótesis —revalorización, refinanciación o demanda futura— o cuando la oferta esperada coincide con la ventana prevista de venta o alquiler. También somos cautelosos con las rentabilidades que solo resultan atractivas antes de costes. Para pasar de la rentabilidad bruta a la rentabilidad neta, incluimos gastos de comunidad, gestión, mantenimiento, desocupación, costes de adquisición y de salida, financiación cuando corresponda, y todos los gastos operativos relevantes. Si el caso de inversión falla bajo un escenario prudente, no se trata de una oportunidad infravalorada, sino de un caso demasiado dependiente del escenario optimista.

Tres perfiles de inversor

Casos hipotéticos; no son recomendaciones de inversión

1. Ingresos y visibilidad del flujo de caja

Este perfil debe poner a prueba la demanda de alquiler observable, el coste total, la desocupación, el estado del activo y la liquidez del mercado secundario. La ciudad por sí sola no determina la rentabilidad neta.

2. Revalorización del capital con tolerancia a la ejecución

Este inversor puede aceptar exposición a inversiones sobre plano y un horizonte más largo, pero debe evaluar el plan de pagos, la concentración de la oferta, la calidad contractual, el precio relativo y la demanda probable en el momento de la entrega.

3. Diversificación y flexibilidad

Este perfil prioriza la estructura, la calidad del activo y las estrategias de salida alternativas por encima de la rentabilidad nominal máxima. La decisión no debe depender excesivamente de un único catalizador.

Cómo utilizar estos perfiles

- Definir primero el objetivo y las restricciones no negociables.
- Comparar únicamente activos que puedan cumplir la misma función dentro de la cartera.
- Modelar un escenario base, un escenario adverso y una salida anticipada.
- Documentar las hipótesis que deben cumplirse para que el caso de inversión siga siendo válido.

DOS APLICACIONES ILUSTRATIVAS

Perfil A – ingresos y flexibilidad: un inversor con un horizonte de cinco años y necesidad de flujo de caja priorizaría un activo terminado en un submercado de Dubái con alquileres y reventas observables, aunque la rentabilidad bruta anunciada fuera menor. Perfil B – revalorización y horizonte largo: un inversor sin necesidad inmediata de ingresos podría considerar Abu Dabi si el precio de entrada, el plan de pagos y la oferta futura en la isla respaldan un escenario de entrega prudente. Se trata de casos hipotéticos. Muestran que el ajuste depende de las restricciones del inversor y del activo, no de asignar una función fija a cada ciudad.

Lo que la rentabilidad nominal no muestra

La gestión del riesgo empieza antes de realizar una reserva

Riesgo	Qué puede ocultar	Comprobación necesaria
Precio de entrada	Prima de lanzamiento, marca o plan de pagos	Comparables y precios en términos homogéneos
Sobre plano	Retraso, entrega, financiación y concentración	Historial, contrato, cuenta en garantía y calendario
Oferta futura	Competencia simultánea al alquilar o vender	Oferta futura verificable del submercado
Rentabilidad	Costes, desocupación e hipótesis de alquiler	Modelo documentado de rentabilidad neta
Liquidez	Ausencia de comprador al precio esperado	Demanda de vivienda terminada y escenarios de salida
Regulación	Cambios o diferencias según la jurisdicción	Fuente oficial y revisión especializada

Lo que DMRE no asume

- Una regla general que asigne Dubái a los ingresos y Abu Dabi al crecimiento.
- Afirmaciones de ventaja por entrada temprana, potencial al alza o suelo de precio sin evidencia específica del activo.
- Una rentabilidad neta generalizable o una facilidad de reventa inferida a partir de una media a nivel de ciudad.
- Ventajas fiscales, de residencia o de financiación sin la revisión profesional adecuada.
- Que el ritmo de nuevos lanzamientos de proyectos se traduzca automáticamente en oferta completada y entregable.

ESTÁNDAR EDITORIAL DE DMRE

No presentaremos una rentabilidad proyectada como un resultado esperado ni describiremos la reventa como sencilla sin evidencia del mercado secundario. Tampoco convertimos el crecimiento de la ciudad en una garantía de que todo proyecto se revalorizará. En nuestra opinión, una recomendación pierde valor cuando oculta las hipótesis que necesita para cumplirse. Toda afirmación comercial debe identificar el periodo, la fuente y las condiciones que la respaldan; cuando estas no existen, debe plantearse como un escenario, no como una promesa.

Cierre del T3 y la transición hacia el T4

La selección del activo y los costes de financiación actuales importan más que un relato genérico de ciudad

Dubái

El tercer trimestre ya cerrado muestra una evolución de la actividad y de la concentración sobre plano: 32.207 operaciones por AED 55,21 mil millones, con la proporción sobre plano en el 73,2% de las operaciones y el 70,3% del valor. Se trata de un cambio en la composición de las operaciones y en el ritmo, no de una evidencia de caída de precios en términos comparables ni de un deterioro generalizado del mercado.

Abu Dabi

Los datos oficiales del primer semestre muestran un fuerte crecimiento y una elevada concentración sobre plano, junto con un crecimiento demográfico de aproximadamente el 6% en 2025. El valor de las ventas residenciales de Abu Dabi en el T3 2026, calculado por DMRE a partir de los datos exportados del panel de ADREC, muestra un crecimiento interanual del 15,7% sobre esa misma base, tras el crecimiento excepcional registrado en el primer semestre. La profundidad del mercado de vivienda terminada y la absorción más allá de los grandes lanzamientos seguirán siendo variables importantes.

Financiación

Un Base Rate del 3,90% y un EIBOR a tres meses del 4,20% elevan el coste de partida para los compradores apalancados. Los análisis del cuarto trimestre deberían modelar el servicio de la deuda, la refinanciación y la rentabilidad neta bajo hipótesis de financiación realistas.

Variables relevantes de cara al T4

- Cómo evolucionan la composición de las operaciones y la concentración sobre plano en el cuarto trimestre.
- Si ADREC amplía el detalle del tercer trimestre —número de operaciones, proporción sobre plano— más allá de la serie de valor de ventas disponible.
- Datos actualizados de entregas y de oferta futura bajo una definición trazable, incluida la concentración de entregas de los nuevos lanzamientos de 2026.
- Cambios en los costes de financiación y su efecto en los escenarios de rentabilidad neta.

CONCLUSIÓN

El tercer trimestre ya cerrado apunta a un cambio en el ritmo de la actividad y en la composición de las operaciones, sin evidencia de un deterioro generalizado del mercado ni de caída de precios en términos comparables. El valor de las ventas residenciales de Abu Dabi en el tercer trimestre muestra un crecimiento interanual del 15,7% sobre esa misma base, mientras que la concentración sobre plano y otros indicadores estructurales mantienen su referencia oficial del primer semestre. Los costes de financiación actuales hacen cada vez más importante poner a prueba el activo, el precio de entrada y la estrategia de salida.

LA ESTRATEGIA VIENE ANTES QUE LA SELECCIÓN DE PROPIEDADES

Aportamos criterio y representamos al inversor en cada decisión.

HABLE CON DMRE

info@davidmoya.org

+971 58 589 3086

davidmoya.org/contact/

Dubái | Abu Dabi

Fuentes y trazabilidad

Las cifras se presentan con su periodo de referencia y su atribución. A continuación se enumeran las fuentes utilizadas.

1. Dubai Land Department (DLD) — Datos inmobiliarios

[Ver fuente →](#)

2. Abu Dhabi Real Estate Centre (ADREC) — Informes de mercado

[Ver fuente →](#)

3. Abu Dhabi Real Estate Centre (ADREC) — Informe de mercado H1 2026

[Ver fuente →](#)

4. Central Bank of the UAE (CBUAE) — Base Rate

[Ver fuente →](#)

5. Central Bank of the UAE (CBUAE) — EIBOR

[Ver fuente →](#)

6. Statistics Centre – Abu Dhabi (SCAD) — Población

[Ver fuente →](#)

7. Dubai Statistics Center — Estimaciones de población

[Ver fuente →](#)

8. Abu Dhabi Real Estate Centre (ADREC) — Datos exportados del panel de operaciones T3 2026

[Ver fuente →](#)

Nota metodológica. Las cifras de Dubái se basan en registros oficiales de operaciones del DLD extraídos el 30 de septiembre de 2026, correspondientes al tercer trimestre ya cerrado. DMRE aplicó una definición residencial coherente de apartamentos y villas, depuró los registros duplicados por número de operación y calculó los indicadores derivados de operación media y de concentración presentados en este informe. El valor de las ventas residenciales de Abu Dabi en el tercer trimestre de 2026 es un cálculo de DMRE a partir de los datos exportados del panel de ADREC correspondientes al tercer trimestre, aplicando la definición de residencial construido (excluyendo las categorías de suelo y parcelas) utilizada para Dubái; el resto de indicadores de Abu Dabi —concentración sobre plano, parque residencial, oferta futura, composición de compradores extranjeros y los índices de reventa y alquiler— mantienen su periodo de referencia oficial del primer semestre de 2026 procedente de ADREC y SCAD.

Aviso legal. Este documento tiene carácter exclusivamente informativo. No constituye asesoramiento financiero, fiscal o legal, ni una recomendación de compra o venta de ningún activo. Cada decisión debe evaluarse en función de las circunstancias del inversor y contar con el respaldo de la revisión profesional y documental adecuada.