

LE GUIDE IMMOBILIER ELITE AZUR / ÉDITION 2026

DUBAÏ

Dubaï immobilier : chute ou opportunité ?

Comprendre le marché. Choisir le bon bien. Acheter avec méthode.

LES CHIFFRES / LES RISQUES / LES 7 VÉRIFICATIONS

ELITE AZUR REAL ESTATE · SEPTÉMBRE 2026

VISUEL D'AMBIANCE

SOMMAIRE

Une décision, douze étapes

Du marché général au bien précis : une méthode de lecture, de calcul et de vérification.

- 01** Le verdict en une page
- 02** Ce que disent vraiment les chiffres
- 03** Trois raisons sérieuses de regarder Dubaï
- 04** Pourquoi le risque de correction est crédible
- 05** Choisir un quartier et un bien, pas une moyenne
- 06** Le calcul que la brochure ne fait pas
- 07** Sur plan : protections et limites
- 08** Trois scénarios à tester
- 09** Sept vérifications avant une offre
- 10** Les questions à poser avant un acompte
- 11** Fiscalité, méthode et limites
- 12** Diagnostic personnel et prochaine étape

Sources vérifiées au 23 septembre 2026

Les chiffres sont datés et rattachés à leur périmètre. Les scénarios et le calcul de rendement sont des outils pédagogiques, pas des prévisions.



VISUEL D'AMBIANCE

CHAPITRE 01

Le verdict en une page

Dubaï mérite d'être étudié sérieusement. Le marché attire des acheteurs et la ville continue d'accueillir des habitants. En 2025, Dubaï a atteint environ 917 milliards AED de transactions immobilières de toutes catégories selon le Dubai Land Department (DLD) [1]. Au premier trimestre 2026, le DLD indique 252 milliards AED de transactions, soit +31 % en valeur sur un an [2]. Ces chiffres montrent une forte activité. Ils ne sont ni un indice de prix résidentiels, ni un rendement pour un investisseur.

Dans le même temps, Knight Frank situe les ventes résidentielles du premier trimestre 2026 à 45 158 transactions et 137,3 milliards AED. La hausse annuelle de son prix moyen résidentiel mesuré ralentit à 10,5 %, après 12,7 % en 2025. Son analyse signale un cycle avancé et un risque de surplus local [3]. Les périmètres DLD et Knight Frank diffèrent ; leurs montants ne s'additionnent pas.

Le verdict pratique : l'opportunité existe dans la sélection. Chercher un bien dont le prix est soutenu par des ventes comparables, dont le revenu net reste crédible sans hausse future et dont le financement laisse une réserve. Un projet solide doit aussi rester supportable si le marché ralentit. Cette discipline permet d'acheter avec conviction plutôt qu'en réaction à une publicité.

À RETENIR

Dubaï mérite d'être exploré. L'opportunité se confirme lorsque le bien, le prix et le financement résistent à un scénario prudent.



VISUEL D'AMBIANCE

CHAPITRE 02

Ce que disent vraiment les chiffres

La population de Dubaï a atteint 4,58 millions à fin 2025, en hausse de 332 000 personnes, soit 7,5 % sur un an selon le Dubai Media Office [4]. Cette croissance peut soutenir la demande d'habitation. Elle ne dit pas quel quartier, quelle taille d'unité ou quel loyer absorbera les nouveaux ménages.

Le DLD rapporte 1,38 million de contrats locatifs enregistrés en 2025, +6 % en volume et +17 % en valeur par rapport à 2024 ; les nouveaux contrats dépassent 513 000 [5]. Ce sont des contrats, pas nécessairement autant de logements uniques ou de ménages distincts. Une hausse globale des loyers ne garantit pas le loyer d'un appartement donné.

L'économie a augmenté de 4,7 % sur les neuf premiers mois de 2025 selon les données officielles [6]. Ce moteur, la croissance démographique et les infrastructures planifiées rendent la demande plausible. Ils restent des données de contexte : ni le PIB ni un chantier de métro ne fixent le prix raisonnable d'une unité.

À RETENIR

Une statistique de transactions mesure l'activité. Elle ne prouve ni une hausse de prix uniforme ni un rendement futur.



CHAPITRE 03

Trois raisons sérieuses de regarder Dubaï

Une base de demande visible. Population, activité locative et transactions montrent une ville habitée et utilisée [2][4][5]. Pour un bailleur, cela donne une raison concrète d'explorer les secteurs où les habitants peuvent travailler, se déplacer et louer durablement.

Un marché documentable. Le DLD publie des données de transactions et de loyers, une procédure d'enregistrement des ventes, un indice des charges de service et un service de vérification des projets [7][8][9]. Cela permet de passer d'une promesse commerciale à une comparaison de prix, de coûts et d'avancement. Chaque donnée doit toutefois être datée et comparée avec des biens réellement similaires.

Une propriété accessible et une ville qui investit dans ses infrastructures. Le DLD précise que l'acquisition en pleine propriété par un étranger est possible dans les zones freehold désignées [10]. Le statut exact de la parcelle et du titre doit être confirmé avant achat. La Blue Line du métro, dont la mise en service est prévue en 2029, illustre le développement de la ville [11]. Son impact sur le prix d'un bien donné reste à démontrer.

À RETENIR

Trois bases concrètes pour explorer le marché : une demande observable, des données accessibles et la pleine propriété dans les zones autorisées.



CHAPITRE 04

Pourquoi le risque de correction est crédible

La principale question est l'écart entre l'offre annoncée et l'offre réellement livrée. Knight Frank estime, dans son rapport du premier trimestre 2026, qu'environ 350 000 logements résidentiels pourraient être livrés d'ici 2030. Sa prévision de livraisons à l'heure pour 2026 est de 95 649 unités, contre 144 888 précédemment envisagées. Le même rapport précise que 85 % du pipeline est constitué d'appartements [3]. Ce sont des estimations privées, sensibles aux retards, et non des livraisons constatées.

Le risque n'est pas uniformément réparti. Une vague d'appartements semblables dans un même quartier peut peser sur les loyers, les promotions des promoteurs et la revente. À l'inverse, une livraison retardée peut réduire l'offre immédiate tout en allongeant l'attente et le coût de portage d'un acheteur sur plan.

Knight Frank observe aussi que la hausse annuelle du prix résidentiel moyen a ralenti au premier trimestre 2026. Le rapport évoque des baisses de prix pouvant atteindre 10 % selon des retours de terrain, mais les présente explicitement comme anecdotiques ; nous ne les traitons donc pas comme un indice officiel de baisse [3]. L'histoire raisonnable reste celle de marchés locaux et de cycles, pas d'une trajectoire unique pour tout Dubaï.

À RETENIR

Plusieurs quartiers peuvent évoluer différemment. Traitez la nouvelle offre comme une concurrence à cartographier.



VISUEL D'AMBIANCE

CHAPITRE 05

Choisir un quartier et un bien, pas une moyenne

Comparer au minimum cinq ventes récentes **réalisées**, du même immeuble ou d'un ensemble proche : surface intérieure comparable, étage, vue, état, date de livraison, statut meublé, stationnement et échéancier. Une annonce invendue n'est pas un prix de transaction.

Confronter ensuite le loyer demandé au loyer effectivement enregistré et à la concurrence disponible. Le DLD donne accès aux données de loyers et à son indice officiel des charges [7][8]. Examiner la future offre dans la zone : Knight Frank recense, par exemple, un pipeline important à Jumeirah Village Circle, Business Bay et Dubailand Residence Complex dans son rapport T1 2026 [3]. Un grand pipeline ne prouve pas qu'un projet précis sera livré dans les délais, mais impose un test de concurrence.

Enfin, demander ce qui rend le bien remplaçable ou non : qualité de gestion, plan, transport déjà opérationnel, charges, bruit, état de la copropriété et profondeur du marché secondaire. La rareté alléguée par un vendeur doit pouvoir se démontrer.

À RETENIR

Demandez des ventes signées et des loyers enregistrés. Une brochure et une annonce ne sont pas des comparables suffisants.



VISUEL D'AMBIANCE

CHAPITRE 06

Le calcul que la brochure ne fait pas

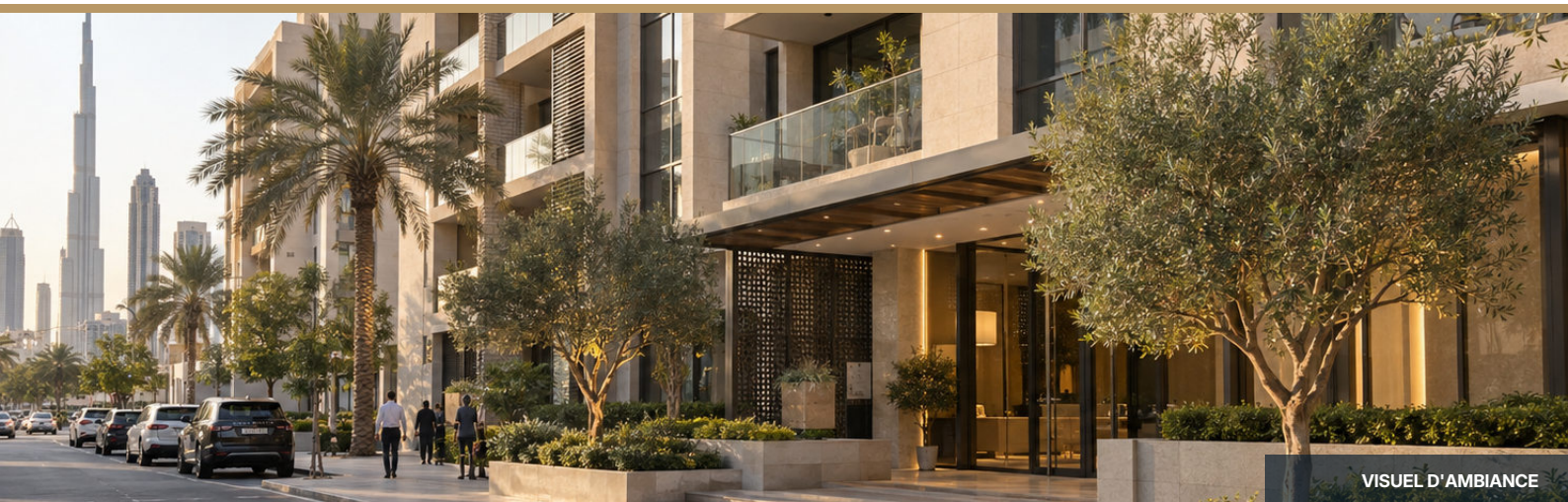
Exemple pédagogique, non prévisionnel : prix d'achat de 1 500 000 AED et loyer contractuel supposé de 90 000 AED par an. Le rendement brut affiché serait de 6,0 % ($90\,000 / 1\,500\,000$). Ce chiffre ignore le coût d'entrée et d'exploitation.

Dans cet exemple seulement, prenons 60 000 AED de frais d'enregistrement si l'acheteur supporte contractuellement l'intégralité de la charge de 4 %, puis 30 000 AED de frais d'agence hypothétiques, 6 000 AED de frais de dossier et d'installation, 18 000 AED de charges annuelles, 4 000 AED d'entretien et 5 000 AED de gestion. Avec un mois de vacance, le loyer encaissé descend à 82 500 AED ; après les coûts annuels supposés, il reste 55 500 AED. Rapporté à 1 596 000 AED engagés, le rendement net illustratif avant financement et impôts de résidence est d'environ 3,5 %. Les frais réels dépendent du contrat et du bien ; les 4 % correspondent au tarif total de l'enregistrement de vente, réparti par défaut 2 % vendeur / 2 % acheteur dans le service DLD, sauf accord différent [12].

L'écart entre 6,0 % et 3,5 % explique pourquoi un rendement brut de brochure ne suffit pas. Ajouter une baisse de loyer, deux mois de vacance, des réparations, les intérêts et frais de prêt ou un prix de sortie inférieur. Calculer aussi le seuil de revente après les coûts de vente. Ne jamais intégrer une plus-value comme certitude.

À RETENIR

Le rendement brut est une porte d'entrée. Le rendement net, les fonds immobilisés et le coût de sortie fondent la décision.



VISUEL D'AMBIANCE

CHAPITRE 07

Sur plan : protections et limites

Le compte séquestre de projet est une protection encadrée, pas une assurance de date, de qualité ou de profit. Le DLD indique que les sommes reçues pour les unités vendues sur plan doivent être déposées dans le compte du projet [13]. Son service de statut de projet et Dubai REST permettent de vérifier l'enregistrement, l'avancement, le promoteur et les informations de séquestre [9].

Avant de payer : obtenir le nom et le numéro exacts du projet, l'identité du promoteur, le compte séquestre du projet, le contrat de vente, le plan de paiement, les conditions de retard, le cahier des matériaux, la surface contractuelle, les charges prévisionnelles et les règles de cession. Payer uniquement sur le canal contractuel vérifié. Vérifier le courtier et l'autorisation de commercialisation lorsqu'une offre est portée par un intermédiaire [14].

Une livraison retardée peut immobiliser le capital. Une revente avant livraison dépend du contrat, des étapes de paiement, des autorisations et de l'existence d'un acheteur. Les annonces « revendez avant remise des clés » doivent donc être traitées comme hypothèses, jamais comme stratégie garantie.

À RETENIR

Le séquestre et l'enregistrement se vérifient projet par projet. Ils ne garantissent pas la livraison ou la revente.



CHAPITRE 08

Trois scénarios à tester

Favorable. La population et l'emploi progressent ; le quartier absorbe les nouvelles unités ; le bien conserve un loyer net après charges ; le projet est livré selon un calendrier proche du contrat. L'achat peut être cohérent si son prix initial reste comparable au marché.

Central prudent. Le marché global reste actif mais les loyers stagnent dans le segment choisi. Les charges montent et la revente prend plusieurs mois. L'investissement doit alors rester acceptable sans hausse de prix et avec une réserve de trésorerie.

Défavorable. Les unités concurrentes arrivent en même temps, les incitations commerciales cachent des prix fermes, le loyer baisse, la vacance s'allonge ou la livraison est reportée. Une sortie rapide impose une décote et les frais absorbent le capital. Si ce scénario met l'acheteur en difficulté, l'engagement est trop tendu.

Le risque de change mérite un test séparé. Le dirham est maintenu à une parité fixe avec le dollar américain par la banque centrale [15]. Pour un investisseur qui compte en euros ou dans une autre monnaie, l'exposition au dollar reste donc réelle.

À RETENIR

Si le scénario défavorable fragilise vos finances, réduisez le prix, l'exposition ou renoncez.



VISUEL D'AMBIANCE

CHAPITRE 09

Sept vérifications avant une offre

- 01** **Objectif et horizon** : occupation, loyer, diversification ou usage futur ; durée de détention compatible avec la faible liquidité.
- 02** **Prix** : ventes enregistrées comparables et décote ou prime justifiée.
- 03** **Revenu** : loyers comparables, vacance, gestion, entretien et charges de service de l'immeuble.
- 04** **Offre à venir** : immeubles concurrents, stade de chantier et typologies identiques dans la zone.
- 05** **Droit et documents** : titre, statut freehold, promoteur, projet, séquestre, permis et contrat.
- 06** **Financement** : accord bancaire écrit, fonds propres et réserve. Les plafonds réglementaires de prêt sont des maxima, non une promesse d'octroi ; la banque centrale fixe notamment un maximum de 50 % de la valeur pour le sur-plan [16].
- 07** **Sortie** : coût et délai plausibles de revente ; situation fiscale personnelle et risque de change.

Si une réponse manque, transformer la promesse commerciale en demande de preuve datée.
L'absence de document est une information pour la décision.

À RETENIR

Une promesse sans document daté devient une question ouverte, pas une hypothèse acquise.



VISUEL D'AMBIANCE

CHAPITRE 10

Les questions à poser avant un acompte

Quel est le prix total payable, avec enregistrement, courtage, frais de trustee, banque, ameublement et réserves ? Qui paie contractuellement chacun de ces frais ? Quelle est la dernière vente réellement enregistrée d'un bien comparable ? Quel loyer net est crédible avec un mois de vacance et des charges documentées ? Qui gère le bien, à quel coût et selon quel contrat ?

S'il s'agit d'un projet : quel est son identifiant DLD, son compte séquestre, son avancement contrôlable, son historique de livraison et la date contractuelle ? Quelles sont les conséquences écrites d'un retard ? Peut-on céder le contrat, à partir de quand et à quels frais ? Quel est le statut du titre et de la zone freehold ?

Enfin : quelle somme l'acheteur peut-il perdre sans déséquilibrer ses finances ? Quel serait le résultat en cas de loyer plus faible, de vacance prolongée, de coûts plus élevés, de change défavorable ou de revente décotée ?

À RETENIR

Le bon moment pour demander ces pièces est avant le versement, pas après la réservation.



VISUEL D'AMBIANCE

CHAPITRE 11

Fiscalité, méthode et limites

La Federal Tax Authority indique que le revenu immobilier d'une personne physique, lorsqu'il relève de l'investissement immobilier personnel et non d'une activité licenciée, n'est généralement pas une activité soumise à l'impôt fédéral sur les sociétés aux Émirats [17]. Le traitement de la TVA dépend de la nature résidentielle ou commerciale du bien et du type de livraison [18]. Aucune de ces règles ne dispense d'examiner l'imposition dans le pays de résidence fiscale de l'acheteur, ni les effets d'une détention en société, d'une activité professionnelle ou d'un changement de loi.

Ce guide sélectionne des statistiques dont la date, le périmètre et l'auteur sont identifiables. Les données DLD décrivent des transactions immobilières larges et des baux enregistrés ; Knight Frank construit des indicateurs résidentiels et des prévisions de livraison. Leurs chiffres ne mesurent pas la même chose. Les hypothèses de rendement du chapitre 6 sont inventées pour expliquer une méthode et ne décrivent aucun projet en vente.

Ce document est une information générale, pas un conseil d'investissement, fiscal, juridique ou de financement personnalisé. Il ne recommande aucun bien et ne promet ni rendement, ni hausse, ni crédit, ni statut de résidence, ni revente. Avant toute décision, faire vérifier le contrat, la situation personnelle et les données du bien par des professionnels compétents.

À RETENIR

La fiscalité dépend de la structure et de la résidence de l'acheteur. Validez-la avant de comparer les rendements.



CHAPITRE 12

Diagnostic personnel et prochaine étape

La prochaine étape est de comparer des biens actuellement proposés en fonction de votre projet. Pour préparer un échange utile avec Elite Azur, indiquez votre objectif principal, la fourchette de prix du bien recherché, votre horizon d'achat et votre préférence pour un bien achevé ou sur plan. Vous pourrez ainsi demander des éléments datés : disponibilité, prix complet, charges, documents et comparables.

Votre prochaine étape : « Parler de mon projet à Elite Azur ». La page Contact d'Elite Azur propose l'option « Intéressé par un achat ». Vous pouvez y préciser votre objectif, la fourchette de prix des biens recherchés et votre calendrier. Il s'agit d'une demande de contact, pas d'une réservation ou d'une promesse de financement.

Ouvrir la page Contact Elite Azur →

À RETENIR

Le prochain échange utile porte sur des biens précis et des chiffres vérifiables, sans pression de réservation.



SOURCES

Sources vérifiées au 23 septembre 2026

Sources datées et liens actifs. Visuels d'ambiance générés pour ce guide : ils ne représentent aucun bien proposé à la vente.

[1] Dubai Media Office, données du Dubai Land Department, 12 janvier 2026, bilan 2025

[Consulter la source](#)

[10] Dubai Land Department, FAQ sur la propriété étrangère

[Consulter la source](#)

[2] Dubai Land Department, 9 avril 2026, transactions T1 2026

[Consulter la source](#)

[11] Dubai Media Office, métro Blue Line, 2029

[Consulter la source](#)

[3] Knight Frank, Dubai Residential Market Review, T1 2026, pages 2-3

[Consulter la source](#)

[12] Dubai Land Department, enregistrement d'une vente, tarifs consultés en septembre 2026

[Consulter la source](#)

[4] Dubai Media Office, 1er juillet 2026, population fin 2025

[Consulter la source](#)

[13] Dubai Land Department, FAQ sur les comptes séquestres

[Consulter la source](#)

[5] Dubai Land Department, 23 février 2026, location 2025

[Consulter la source](#)

[14] Dubai Land Department, guide de pratique du courtage

[Consulter la source](#)

[6] Dubai Media Office, 31 janvier 2026, PIB janvier-septembre 2025

[Consulter la source](#)

[15] Central Bank of the UAE, politique de change du dirham

[Consulter la source](#)

[7] Dubai Land Department, données immobilières

[Consulter la source](#)

[16] Central Bank of the UAE, règle sur les prêts immobiliers

[Consulter la source](#)

[8] Dubai Land Department, indice des charges

[Consulter la source](#)

[17] Federal Tax Authority, personne physique et revenu immobilier

[Consulter la source](#)

[9] Dubai Land Department, statut des projets

[Consulter la source](#)

[18] Federal Tax Authority, TVA et immobilier résidentiel

[Consulter la source](#)

