



Estudios de Mercado  
**RESUMEN EJECUTIVO**

# **El mercado de la Construcción Residencial y Comercial en Emiratos Árabes Unidos**

**Diciembre 2017**

Este estudio ha sido realizado por  
Oriol Parera Masdeu bajo la supervisión de la  
Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Dubái

## EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL Y COMERCIAL EN EAU

El estudio de mercado pretende definir el mapa del sector de la construcción residencial y comercial en Emiratos Árabes Unidos. Se cubren todas las fases de la construcción de un edificio y las empresas más importantes que operan en cada una de ellas. También se analiza la situación actual y las perspectivas que tiene un sector de vital importancia para el país.

### Importancia del sector:

Debido al gran esfuerzo que ha realizado el país para diversificar su economía y no depender del petróleo, el sector de la construcción no ha dejado de ganar importancia hasta representar actualmente un 10% del PIB aproximadamente.

### Agentes económicos del sector:

- **Master Developer:** Empresas públicas o semipúblicas encargadas de llevar a cabo la visión urbanística del emirato. Se encargan de la planificación y el desarrollo urbanístico.
- **Developer:** Participan en el desarrollo junto al Master Developer: adquieren parte de sus terrenos y construyen los inmuebles que posteriormente comercializarán. Se trata de empresas del propio emirato o regionales. Estas dos primeras figuras serían los clientes de los proyectos inmobiliarios asumiendo el papel de promotores.
- **Empresa consultora, ingeniería y diseño:** Éstas participarán en la supervisión y gestión del proyecto. Las denominadas Project Management Consultant (PMC) diseñan el edificio o realizan trabajos de ingeniería estructural, eléctrica y mecánica. Dominan el mercado grandes empresas anglosajonas que tienen una dilatada experiencia en la zona. No obstante, la empresa española ha encontrado nichos de mercado en los que se requiere un cierto grado de especialización donde puede ser competitiva.
- **Constructora:** El cliente, con la ayuda del PMC, adjudica la construcción del edificio a una constructora. Será la encargada de levantar el edificio y tenerlo listo en las condiciones y plazos establecidos en el contrato. Existen constructoras de muy diverso tamaño, sin embargo, destaca un número reducido de grandes empresas locales. La empresa de construcción española en ocasiones necesita colaborar con empresas locales para poder ser eficiente.
- **Subcontratistas y proveedores de materiales:** La empresa constructora precisará, por un lado, de la ayuda de otras empresas para determinados trabajos, y por otro, de empresas que le provean los materiales de construcción necesarios. Cabe destacar que España se coloca en la segunda posición de determinadas importaciones de EAU de materiales de construcción como el mármol, azulejo y sanitarios.

### Relación entre la oferta y la demanda del sector:

- Existe un **aumento de la oferta tanto residencial como comercial** en el país. Con la paulatina recuperación de la economía después de la crisis que sufrió el país en 2009 y **tras la adjudicación de la Expo2020 para Dubái, los developers (promotores) parecen haber recuperado la confianza** y están acometiendo nuevos y ambiciosos proyectos.
- Sin embargo, de forma coyuntural en los últimos años se observa que la **oferta residencial supera a la demanda** y **precios de las viviendas** tienen una tendencia a la baja.
- En cuanto a las oficinas, la situación varía según del tipo de oficinas: por un lado las **oficinas de primer nivel experimentan una falta de oferta y precios al alza**. Por otro lado, las **oficinas de menor nivel** se encuentran en la misma situación que las viviendas con un **exceso de oferta y una disminución de los precios**.

### Cómo pueden las empresas españolas acceder al mercado:

- Para poder trabajar en EAU las empresas españolas tienen que saber que habrá unas barreras que deberán superar:
  - Necesidad de **establecimiento** de la empresa en la mayoría de los casos.
  - Las **licencias** para operar en el país son específicas de cada emirato.
  - Es importante probar **experiencia** en mercados similares.
  - En ocasiones será necesaria la colaboración con un **socio local**.
  - Los **costes** de la participación en **licitaciones** pueden ser elevados.
  - Es muy importante cuidar las **relaciones personales**.
  - Adaptación a los estándares británicos (**rigidez en los contratos**).
  - Mercado con una **maduración** de la actividad comercial a **medio y largo plazo**.
  - El **precio** es un factor vital para poder ser competitivo en este mercado.
- Las empresas constructoras se encontrarán con un procedimiento en la adjudicación de los contratos distinto al existente en España. Se puede conseguir un proyecto mediante las siguientes opciones: **licitación pública, licitación por invitación o adjudicación directa**. Es necesario poder aportar una **oferta técnica solvente que además sea la mejor oferta económica**.

### Perspectivas y oportunidades que ofrece este sector:

- Los bajos precios de los hidrocarburos, el temor a un exceso de oferta, un dólar fuerte, o la inestabilidad geopolítica de la región, junto una percepción bajista general del mercado, hacen que exista incertidumbre sobre **las perspectivas del sector a corto plazo**.
- EAU históricamente ha demostrado una gran flexibilidad para superar crisis coyunturales. **El modelo económico del país basado en la diversificación y la atracción de capital y personas extranjeras y eventos internacionales de importancia mundial como la Expo 2020, invitan a pensar que el sector de la construcción aunque con intensidad variable, seguirá desarrollándose con fuerza en los próximos años**. Así lo prueban los ambiciosos proyectos que serán analizados en este estudio.
- Las **empresas españolas han demostrado que pueden gestionar un mercado tan exigente y pueden aprovechar su valor añadido en proyectos que exijan un mayor nivel técnico que empresas locales o de otros países no pueden ofrecer**.