

# El sector de la construcción residencial en EAU

## A. CIFRAS CLAVE

El sector de la construcción en Emiratos Árabes Unidos (en adelante EAU), una de las industrias más potentes del país, está experimentando una fuerte ralentización. EAU posee las 7ª reservas mundiales de petróleo y gas. Su capital, Abu Dabi, posee una economía dependiente de los hidrocarburos, mientras que Dubái tiene una economía más diversificada basada, entre otros, en las reexportaciones, el sector inmobiliario, las finanzas y el turismo. La economía del país se ha visto afectada por la geopolítica regional, la caída de los precios del petróleo o el encarecimiento del dólar<sup>1</sup>. El sector de la construcción se ha visto afectado por la bajada del número de turistas procedentes de Rusia, China y sobre todo Irán y Catar, los cuales desembolsaban grandes cantidades de dinero en el parque inmobiliario emiratí. Por un lado, la oferta sigue creciendo año tras año, con especial énfasis en el caso de Dubái. La pregunta es si la demanda responderá en la misma medida. Así, estos dos factores –exceso de oferta y escasez de demanda– explican la fuerte bajada de los precios del alquiler y de la vivienda en propiedad estos últimos años.

EAU	
<b>Crecimiento del PIB (esperado 2019)</b>	2,8%
<b>Población</b>	9,52 millones hab.
<b>Superficie</b>	83.600 km <sup>2</sup>
<b>N.º de villas y apartamentos terminados en 2018</b>	27.000 Uds.
<b>Stock de villas y apartamentos en oferta en 2020*</b>	637.000 Uds.
<b>N.º de unidades terminadas en 2019*</b>	59.404 Uds.
<b>Precio medio unitario vivienda lista para entrega</b>	481.900 USD
<b>Precio medio unitario vivienda “en proyecto” *</b>	360.350 USD

\* previsiones.

Fuente: Gulf Business<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> La moneda oficial de EAU es el dirham emiratí (AED), el cual, está indexado al dólar americano (USD).

<sup>2</sup> Gulf Business (13 de agosto de 2019), “Nearly 60,000 Residential Units to Be Added to Dubai Market in 2019”.

## B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

### B.1. Definición del sector

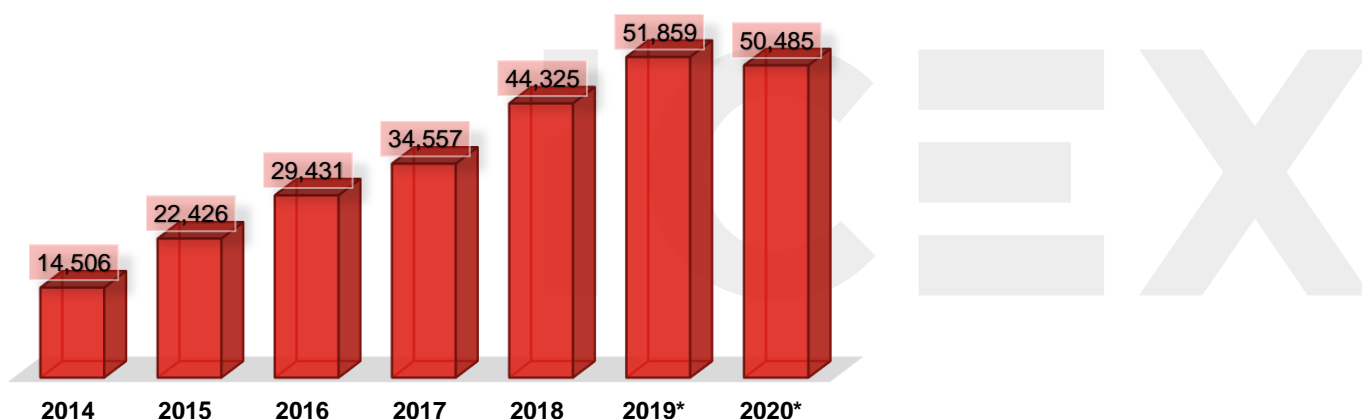
El sector de la construcción es amplio y contiene diferentes segmentos. El presente documento se centra en estudiar el mercado de la construcción residencial (**chalés o villas y apartamentos**) y excluye, por tanto, la construcción de infraestructuras, oficinas, hoteles y locales comerciales.

### B.2. Tamaño del mercado

Dada la alta población de expatriados (solo el 12% de la población total del país es de nacionalidad emiratí), la proporción de personas que viven de alquiler respecto a los que viven en propiedad es alta. Por ello se han creado distintos programas para promover la compra de primera vivienda por parte de los expatriados. Por lo que se refiere al tipo de inmueble, los apartamentos siguen siendo la opción más escogida por los residentes de Dubái y Abu Dabi. Mientras que los chalés se encuentran habitualmente a una distancia significativa de los distritos financieros/comerciales, los apartamentos son la elección que permite a los trabajadores estar cerca de sus puestos de trabajo.

#### GASTO ANUAL EN CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL

Millones de dólares USD



\* previsiones.

Fuente: Ventures Onsite<sup>3</sup>.

En el gráfico anterior se aprecia un claro crecimiento en el gasto en construcción entre los años 2014 y 2019, llegando incluso a triplicarse las cifras. Esto parece lógico y esperable de un mercado en el que el número anual de proyectos crece a un ritmo cada vez mayor. Las previsiones apuntan a que los valores se estabilizarán a partir de 2020. El valor del gasto se obtiene estimando el valor de los proyectos construidos.

Los diferentes actores del sector conocen la situación del mercado. La caída de las ventas y los precios ha conllevado un cambio de actitud por parte de las constructoras, las cuales mantienen ahora una posición más conservadora y el desarrollo de nuevos proyectos aparece con cuentagotas.

La situación del sector de la construcción es tan palpable que el vicepresidente y primer ministro de los EAU y gobernante de Dubai, el jeque Mohammed bin Rashid al-Maktoum, que aparecer para calmar a los mercados y además para ordenar el ajuste en el ritmo de los proyectos inmobiliarios por parte de las constructoras locales<sup>4</sup>. El jeque Mohammed dijo: "Los proyectos inmobiliarios necesitan ajustar su ritmo para proporcionar un valor agregado

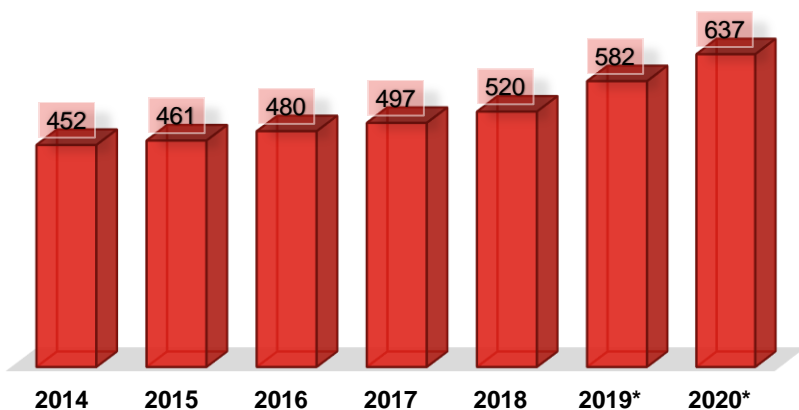
<sup>3</sup> Ventures Onsite (2018), *GCC Real Estate Market*.

<sup>4</sup> Foreman, C. (1 de septiembre de 2019). "Sheikh Mohammed says UAE needs to adjust pace of real estate projects". MEED. Recuperado de: <https://www.meed.com/sheikh-mohammed-says-uae-needs-adjust-pace-real-estate-projects/>

a nuestra economía nacional y evitar convertirse en una fuente de carga y desequilibrio para nuestra trayectoria económica".

### STOCK DE VILLAS Y APARTAMENTOS EN DUBÁI

Evolución del número de viviendas en stock en miles de unidades



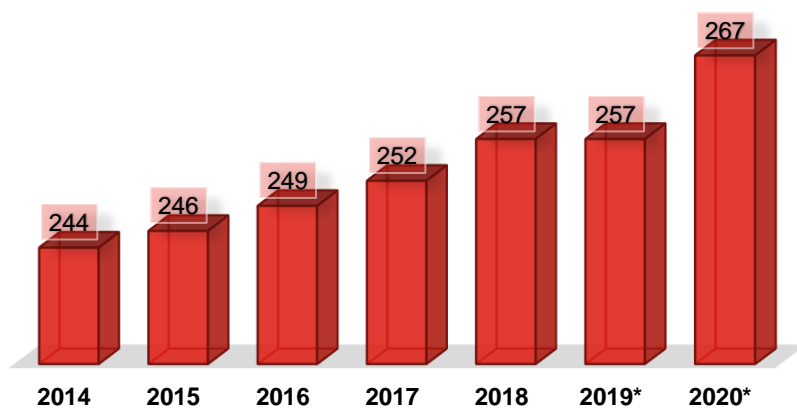
\*previsiones.

Fuente: Jones Lang LaSalle MENA<sup>5</sup>

La oferta de viviendas en Dubái ha ido en aumento en los últimos cinco años y se prevé que en el ejercicio 2019 se terminen cerca de 62.000 unidades nuevas, lo cual representa el registro anual más importante del último lustro. En consecuencia, se agudizará la caída en el precio de la vivienda y del alquiler. En noviembre de 2018, la caída interanual del precio de la vivienda fue del 4,1% (6,1% villas y 4,8% pisos). En cuanto al alquiler, disminuyó un 7,7% (8,4% villas y 8,3% pisos)<sup>6</sup>.

### STOCK DE VILLAS Y APARTAMENTOS EN ABU DABI

Evolución del número de viviendas en stock en miles de unidades



\* Previsiones.

Fuente: Jones Lang LaSalle MENA<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Jones Lang LaSalle MENA (2019), *Real Estate Market Overview – Q2 2019*.

<sup>6</sup> Knight Frank (2019), *UAE Market Review and Forecast 2019*.

<sup>7</sup> Jones Lang LaSalle MENA (2019), *Real Estate Market Overview – Q2 2019*.

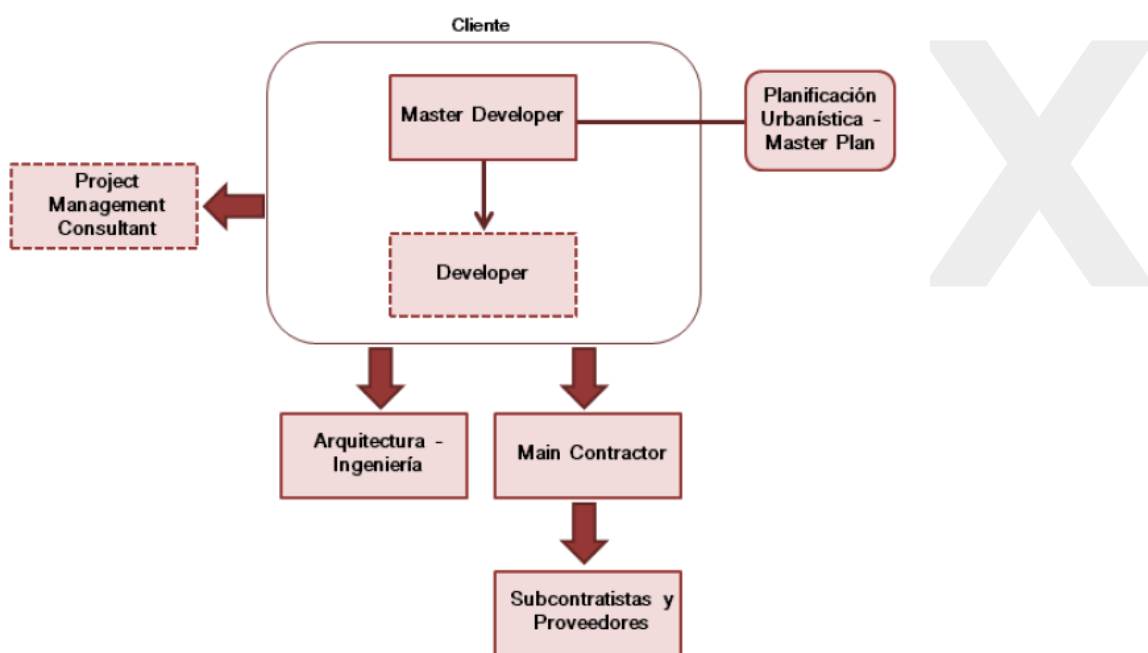
Aquí se aprecia que en Abu Dabi la tendencia es similar, sin alcanzar valores absolutos tan elevados. También es cierto que en Abu Dabi existe menos riesgo, porque bajo el plan de ordenación urbanística, la gran mayoría de la ciudad solo puede ser de propiedad emiratí. El inversor extranjero solo tiene cabida en la isla de Saadiyat, la cual se está extendiendo. Analizando los gráficos, se advierte un incremento moderado de la oferta con la consecuente bajada de precios. En 2018, el precio de la vivienda disminuyó un 4,7% (4,4% los pisos y un 4,9% las villas). El alquiler sufrió también una caída, con una media del 8,7% anual (7,7% los pisos y un 8,4% las villas).

Cabe destacar que, pese al creciente *stock* de viviendas, el porcentaje de proyectos que no se entregan a tiempo o se cancelan es muy alto. En concreto, desde 2014, el porcentaje de materialización no alcanza el 50%, lo cual revela la gran cantidad de proyectos paralizados por la dificultad de encontrar compradores de viviendas.

El *stock* de viviendas residenciales en el mercado llegará a las 650.000 unidades en 2020, una cifra récord. El número de proyectos entregados comienza a estabilizarse, pero estas viviendas acaban no siendo entregadas al consumidor final, por lo que tal vez podría darse un pinchazo de la burbuja inmobiliaria, como en 2009. Es necesario ser precavido con el mercado inmobiliario, por lo menos hasta finalizada la EXPO Dubái 2020, punto de inflexión para la economía.

### B.3. Principales actores

#### ORGANIGRAMA CON LOS ACTORES PRINCIPALES DEL MERCADO



Fuente: Elaboración propia.

Entre los *Developers* y los *Master Developers* encontramos empresas de origen emiratí o de otros países del Golfo Pérsico. Suelen ser de **titularidad pública o semipública** y se encargan de ejecutar el plan urbanístico diseñado por el gobierno de EAU. Por citar algunas de las más importantes:

- EMAAR PROPERTIES
- NAKHEEL
- DUBAI PROPERTIES
- MEYDAN
- MERAAS
- ALDAR PROPERTIES
- DAMAC PROPERTIES
- BLOOM HOLDING
- AZIZI DEVELOPMENTS
- AL HABTOOR GROUP



- MAG PROPERTY DEVELOPMENT
- OMNIYAT
- DEYAAR DEVELOPMENT
- DANUBE PROPERTIES

Entre las empresas proveedoras de **servicios de ingeniería y consultoría** se encuentran:

- AECOM
- ATKINS
- PARSONS
- MOTT MACDONALD
- ARCADIS
- KEO INTERNATIONAL CONSULTANTS
- KHATIB & ALAMI
- AE SEVE

### C. LA OFERTA ESPAÑOLA

Las empresas españolas participan activamente en el mercado de la construcción residencial. Las figuras del *Master Developer* y *Developer* no corresponden a las empresas europeas, y quedan reservadas a empresas de origen emiratí, muchas de ellas entidades de carácter público. Su labor es desarrollar y hacer cumplir el plan urbanístico.

El *Project Management Consultant* (PMC) se encarga de brindar apoyo técnico al *Developer*, prepara los pliegos para la licitación, señala los materiales necesarios para llevar a cabo la obra y lo plasma en el *Bill of Quantities* (BoQ), y supervisa la ejecución de los trabajos. Además, participan **empresas de arquitectura e ingeniería**. Entre las españolas, cabe mencionar:

- AUDING INTRAESA
- GHESA

Las empresas españolas tienen también presencia entre las **constructoras**. Éstas son las encargadas de presentar una oferta ante el *Developer* y acometer la obra cumpliendo con los plazos establecidos. Los municipios elaboran clasificaciones de constructoras, en las que se ponderan las condiciones financieras y técnicas o la experiencia y se les aplican las normas ISO. La lista de constructoras que hay que tener en cuenta la conforman:

- GRUPO SAN JOSÉ
- TORNADO ROVER ALCISA
- ASSIGNIA INFRAESTRUCTURAS

Asimismo, los principales proveedores españoles de **materiales de construcción o mobiliario** son:

- TEKA
- FAGOR
- ALBORA HABITAT ELEMENTS
- ROCA SANITARIOS
- TECFIRE
- MORCHEM
- COSENTINO
- PORCELANOSA
- ANDREU WORLD

### D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

En la actualidad, el mercado se encuentra en una situación de **exceso de oferta en la que los precios de las viviendas y los alquileres siguen disminuyendo**, y muchos proyectos se mantienen en suspenso por la dificultad de dar salida a la producción. Por esto, la competencia depende en mayor medida de los costes, y no de la calidad. Incluso los *developers* más sólidos y asentados optan por reducir costes, y, en consecuencia, por rebajar la calidad de los materiales.

Las empresas españolas cuentan con una **buena imagen de marca** y son sinónimo de calidad y experiencia y compiten contra empresas alemanas e italianas en calidad, pero siempre en un contexto de reducción de costes y guerra de precios.

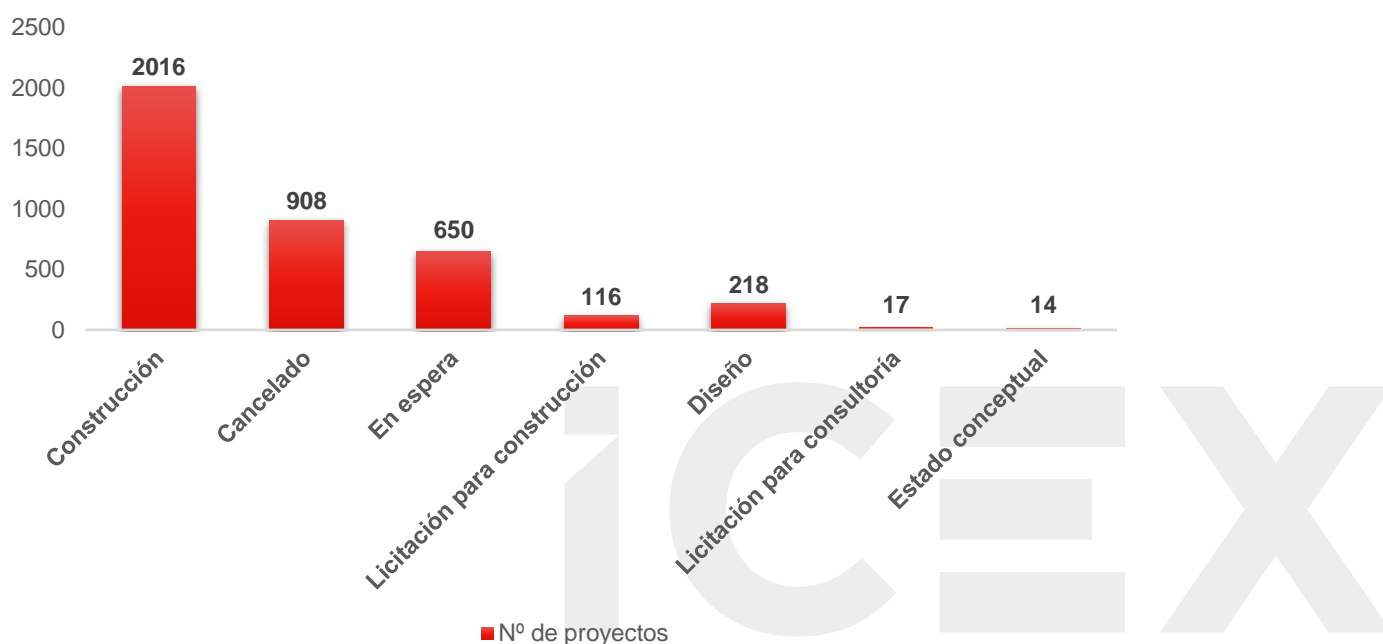
Estos son algunos de los proyectos de construcción más destacables en EAU en la actualidad:

- MBR City
- The Mina Rashid
- Manarah Bay
- Dubai South – The Villages

- Sharjah Waterfront
- Yas Island
- Saadiyat Island
- Jubail Island
- Desert Rose
- Aljada

Desde la Oficina Económica y Comercial queremos recomendar a las empresas interesadas en el mercado de EAU intentar asegurar los cobros todo lo posible para todas aquellas oportunidades que aparezcan, en los últimos tiempos se registran ciertas dificultades en la hora de los cobros de las empresas españolas.

### ESTADO DE LOS PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL DE EAU (2019)



Fuente: Ventures OnSite (2019).

Como se puede apreciar en el gráfico, más de la mitad de los proyectos están en construcción, y un 25% del total ha sido cancelado. El escenario planteado una vez se finalicen estas construcciones es una reducción de la actividad constructora de prácticamente, e un 75% como indican las estadísticas de Ventures Onsite (2019).

## E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

### E.1. Distribución

Para las empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de materiales de construcción, es indispensable contar con un distribuidor local. Este debe contar con una licencia comercial en vigor, y para ello es necesario que la empresa sea propiedad de emiratíes, al menos en un 51%.

### E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

Los *Project Management Consultants* y las empresas constructoras suelen constituirse *onshore*, esto es, fuera de la zona franca, para lo que necesitan un socio local (persona física o jurídica con un 51%). Éste, además, en ocasiones, facilita las labores de búsqueda de mano de obra o de maquinaria. En cambio, las empresas de servicios de consultoría sí suelen operar desde oficinas situadas en la zona franca.

A comienzos del 2018 entró en vigor un IVA del 5%. En el caso de la construcción residencial, existe tasa del 0%, el *Developer* debe registrarse para solicitar la devolución de los materiales y servicios empleados en la construcción.



Sólo puede deducirse una vez se produzca la venta al cliente final, y ésta debe tener lugar en los tres primeros años desde el inicio de la construcción. Otro aspecto que tener en cuenta son las diferentes licencias que se necesitan para operar y contratar en cada emirato, al no encontrarse unificadas las administraciones locales. Podrá verse más información en la [Guía de Negocios. Emiratos Árabes Unidos 2019](#)

Resulta fundamental mantener buenas relaciones personales. En un mercado donde no fluye la información, los canales de acceso a las oportunidades son estrechos. Prueba de esto es que con frecuencia las licitaciones se llevan a cabo por invitación, con el fin de reducir el número de empresas participantes a aquellas con experiencia en proyectos similares.

### E.3. Ferias

#### E.3.1. Ferias más importantes del sector

➤ **CITYSCAPE GLOBAL (25-27 de septiembre de 2019)**

Feria inmobiliaria que se celebra anualmente en Dubái durante los meses de otoño y en Abu Dabi en los meses de primavera. Exponen allí constructoras, *developers*, empresas de servicios y organizaciones gubernamentales, y concentra a inversores internacionales, promotores, organismos gubernamentales, arquitectos y consultoras.

➤ **THE BIG 5 (25-28 de noviembre de 2019)**

Se trata de la feria del sector de la construcción más destacable de Oriente Medio. Se exhiben servicios de electromecánica, interiores y acabados, revestimientos y construcciones especiales, herramientas y materiales de construcción, construcciones inteligentes y tecnologías de diseño. Acuden cerca de 70.000 visitantes al año y exponen más de 3.750 empresas. El ICEX cuenta con pabellón oficial.

➤ **DOWNTOWN DESIGN (12-15 de noviembre de 2019)**

Una de las principales ferias de diseño y decoración de interiores contemporáneos de la región de Oriente Próximo. Se trata de una feria de tamaño medio y altamente especializada, enfocada a los sectores de viviendas de lujo y hoteles de alta gama.

➤ **DOORS, WINDOWS AND FAÇADES (24-26 de septiembre de 2019)**

Feria encargada de los materiales necesarios para la construcción (paneles de aluminio, puertas, útiles, maquinaria, materias primas, cortinas y persianas y ventanas). También los proveedores de servicios toman parte en esta feria.

#### E.3.2. Últimos informes de ferias publicados por ICEX

Los informes sobre las ferias más importantes del sector construcción y el sector inmobiliario residencial son:

**Informe de feria – Downtown Design, 2018**

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019815791.html?idPais=AE>

**Informe de feria – Big 5, 2018<sup>8</sup>**

**Informe de feria – Big 5, 2016**

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2017710345.html?idPais=AE>

<sup>8</sup> Solicitar el informe a la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Dubái (EAU), E-mail: [dubai@comercio.mineco.es](mailto:dubai@comercio.mineco.es), (+971) 4 3300110



**Informe de feria – International Design Exhibition (INDEC), Dubái 2018**

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2018793741.html?idPais=AE>

## F. INFORMACIÓN ADICIONAL

### F.1. Documentos ICEX

**Estudio de mercado – El mercado de la construcción residencial y comercial en EAU, 2017**

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2017772786.html?idPais=AE>

**Estudio de mercado – El mercado del canal contract en EAU, 2018**

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2018805419.html?idPais=AE>

### F.2. Noticias

A partir de la segunda mitad de 2019 han ido apareciendo noticias sobre la caída de precios en el sector inmobiliario, caída cercana al 15%. Algún barrio importante de Dubái, como el de Jumeirah Lake Towers (JLT), ha sufrido una caída de los precios de hasta el 20%.

**“Los precios de las casas en Dubái se retraen un 1,5% mes a mes“ (21 de mayo de 2019). Gulf News.**

Recuperado de: <https://gulfnews.com/business/property/dubai-house-prices-retreat-15-month-on-month-1.64086712>

**Khalid, M. (25 de junio de 2019). “Los precios de las propiedades en Dubái seguirán cayendo hasta 2021”.**

**AMEinfo.** Recuperado de: <https://www.ameinfo.com/industry/real-estate/expert-dubai-property-prices-will-continue-to-fall-into-2021>

**Rahman, F. (13 de agosto de 2019). “Las nuevas unidades residenciales en Dubái ahondarán la caída de los precios en el Real Estate”. The National.** Recuperado de: <https://www.thenational.ae/business/new-dubai-residential-units-to-push-real-estate-prices-down-further-report-says-1.897736>



## G. CONTACTO

---

La **Oficina Económica y Comercial de España en Dubái** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en EAU.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas entre otros: el acceso al mercado de EAU, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Emirates Towers, Office Tower, planta 26 – P. O. Box 504929

Dubái

EAU

Teléfono: (+971) 43300110

Email: [Dubái@comercio.mineco.es](mailto:Dubái@comercio.mineco.es)

---

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

### Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

---

**INFORMACIÓN LEGAL:** Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

### AUTORES

Iñigo Lopetegui González y Jesús Antuñano Villa

Oficina Económica y Comercial

de España en Dubái

[Dubái@comercio.mineco.es](mailto:Dubái@comercio.mineco.es)

Fecha: 08/07/2019

NIPO: 114-19-040-2

[www.icex.es](http://www.icex.es)