



DUBAI REAL ESTATE MARKET REPORT

MAY 2026



REPORTING PERIOD
May 2026



DATA SOURCE
DXB Interact



PREPARED FOR
Internal Broker Meeting



CONFIDENTIAL | INTERNAL USE ONLY

— MARKET INTELLIGENCE —

On the *Agenda*

En la Agenda

01

Market Overview

Total market snapshot — volume, price per sqft and total value across all segments.

Resumen del mercado

Panorama general del mercado — volumen, precio por pie cuadrado y valor total en todos los segmentos.

02

Property Types

Apartments, villas and commercial — primary and secondary breakdown.

Tipos de propiedades

Apartamentos, villas y comerciales — desglose de primario y secundario.

03

Land & Plots

Plot transactions and median price per sqft versus the 2014 baseline.

Terrenos

Transacciones de terrenos y precio mediano por pie cuadrado vs. línea base de 2014.

04

Rental Market

Median annual rents for apartments, villas and commercial.

Mercado de alquiler

Rentas anuales medianas de apartamentos, villas y comerciales.

05

Top Areas

The five leading areas by value and by volume.

Zonas con mayor actividad

Las cinco principales zonas por valor y por volumen.

06

Price Range

Transaction volume by budget bracket — who is buying what.

Rango de precios

Volumen de transacciones por rango de presupuesto — quién compra qué.

07

Monthly Trend

The twelve-month rolling volume timeline and the correction story.

Tendencia mensual

Línea de tiempo de volumen de los últimos doce meses y la historia de la corrección.

08

Historical View

2014 to 2026 — putting the correction in long-term perspective.

Perspectiva histórica

2014 a 2026 — poniendo la corrección en perspectiva de largo plazo.

09

Market Composition

Primary versus resale, cash versus mortgage and buyer profile.

Composición del mercado

Primario vs. reventa, efectivo vs. hipoteca y perfil del comprador.

10

Luxury & Best Sellers

Trophy assets and the best selling projects of the month.

Lujo y más vendidos

Activos de lujo y los proyectos más vendidos del mes.

11

Executive Summary

The big picture, strategic conclusions and outlook for brokers.

Resumen ejecutivo

Panorama general, conclusiones estratégicas y perspectivas para brokers.

Total Market *Snapshot*

Panorama General del Mercado

TOTAL — SALES VOLUME
TOTAL — VOLUMEN DE VENTAS

10,281

▼ 26.8% MoM

▼ 44.9% YoY

PRIMARY — SALES VOLUME
PRIMARIO — VOLUMEN DE VENTAS

7,595

▼ 28.6% MoM

▼ 37.3% YoY

SECONDARY — SALES VOLUME
SECUNDARIO — VOLUMEN DE VENTAS

2,686

▼ 21.3% MoM

▼ 59% YoY

TOTAL — PRICE / SQFT
TOTAL — PRECIO / PIE²

1,650 AED

▼ 10% MoM

▲ 3% YoY

PRIMARY — PRICE / SQFT
PRIMARIO — PRECIO / PIE²

1,680 AED

▼ 12.3% MoM

▲ 1.3% YoY

SECONDARY — PRICE / SQFT
SECUNDARIO — PRECIO / PIE²

1,550 AED

▼ 0.5% MoM

▲ 3.1% YoY

TOTAL — SALES VALUE
TOTAL — VALOR DE VENTAS

28.9 B AED

▼ 40.1% MoM

▼ 56.7% YoY

PRIMARY — SALES VALUE
PRIMARIO — VALOR DE VENTAS

18.5 B AED

▼ 48.5% MoM

▼ 58.1% YoY

SECONDARY — SALES VALUE
SECUNDARIO — VALOR DE VENTAS

10.4 B AED

▼ 15.2% MoM

▼ 53.8% YoY



HIGHLIGHT — THE READ

DESTACADOS — LA LECTURA

- ✓ Volume is down 44.9% year on year, yet price per sqft is still up 3% YoY.
El volumen disminuye 44.9% interanual, pero el precio por pie² sigue subiendo 3% interanual.
- ✓ Volume leads, prices follow — the market is correcting in deals, not yet in price.
El volumen marca la tendencia, los precios la siguen — el mercado se está corrigiendo en operaciones, no aún en precios.
- ✓ Secondary is the more resilient on value, down 53.8% YoY against primary's 58.1%.
El mercado secundario muestra mayor resistencia en valor, con una caída de 53.8% interanual frente al 58.1% del primario.
- ✓ Ready property is holding firmer than off-plan. Expect suppressed volume through Q3 2026, with price per sqft likely to hold above 1,500 AED on limited ready inventory and continued HNW demand.
La propiedad lista para entrega se mantiene mejor que el off-plan. Se espera volumen contenido hasta el 3T 2026, con el precio por pie² probablemente por encima de 1,500 AED debido a la limitada oferta lista y la demanda continua de compradores de alto patrimonio.

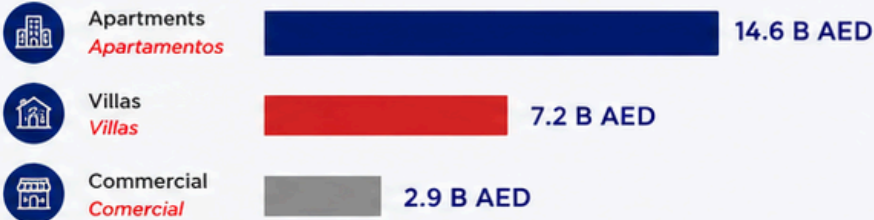
Sales by Category

Ventas por Categoría

ALL / PRIMARY / SECONDARY | TODOS / PRIMARIO / SECUNDARIO

TYPE / SEGMENT TIPO / SEGMENTO	VOLUME VOLUMEN	MoM	YoY	VALUE VALOR
<div></div> <div>Apartment Apartamentos</div>	8,772	▼ 23.2%	▼ 37.4%	14.6B
L Primary / <i>Primario</i>	6,759	▼ 23.9%	▼ 27.4%	10.8B
L Secondary / <i>Secundario</i>	2,013	▼ 21%	▼ 57.2%	3.7B
<div></div> <div>Villas Villas</div>	1,037	▼ 43.1%	▼ 72.9%	7.2B
L Primary / <i>Primario</i>	531	▼ 56%	▼ 79%	3.7B
L Secondary / <i>Secundario</i>	506	▼ 17.7%	▼ 61.3%	3.5B
<div></div> <div>Commercial Comercial</div>	335	▼ 40.4%	▼ 23.9%	2.9B
L Primary / <i>Primario</i>	244	▼ 45.9%	▲ 146.5%	2.6B
L Secondary / <i>Secundario</i>	91	▼ 18%	▼ 73.3%	279.9M

SALES VALUE BY CATEGORY — ALL VALOR DE VENTAS POR CATEGORÍA — TOTAL



KEY INSIGHT IDEA CLAVE

Primary commercial at +146.5% YoY is the standout anomaly of the dataset — off-plan commercial is surging while everything else declines. In secondary, villas nearly match apartments on value (3.5B vs 3.7B) despite four times less volume: an average villa ticket near 6.9M AED against ~1.84M for apartments.

El segmento comercial primario con +146.5% interanual es la anomalía principal de los datos — el comercial off-plan está en fuerte crecimiento mientras que todo lo demás disminuye. En el secundario, las villas casi igualan a los apartamentos en valor (3.5B vs 3.7B) a pesar de tener cuatro veces menos volumen: un ticket promedio de villa cercano a 6.9M AED frente a ~1.84M AED en apartamentos.

- ▲ Commercial primary holds momentum
El comercial primario mantiene su impulso
- ▲ Villa values elevated in secondary
Valores de villas elevados en el secundario
- ▼ Apartment oversupply pressure
Presión de sobreoferta en apartamentos

Plot Sales Analysis

Análisis de Ventas de Terrenos

ALL / PRIMARY / SECONDARY
TODOS / PRIMARIO / SECUNDARIO

ALL — PLOTS
TODOS — TERRENOS

133

▼ 42.4% MoM ▼ 65% YoY

Value 4.2B AED

PRIMARY — PLOTS
PRIMARIO — TERRENOS

58

▼ 37.6% MoM ▼ 66.7% YoY

Value 1.3B AED

SECONDARY — PLOTS
SECUNDARIO — TERRENOS

75

▼ 45.7% MoM ▼ 63.6% YoY

Value 2.9B AED

PRICE / SQFT — PRIMARY
PRECIO / PIE² — PRIMARIO

TYPE / TIPO	AED/SQFT / AED/PIE²	vs 2025	vs 2014
Apartment Apartamento	1,654	▼ 8.8%	▲ 35.3%
Plot Terreno	467	▲ 1.1%	▲ 63.1%
Villa Villa	1,820	▲ 21.1%	▲ 195%

PRICE / SQFT — RESALE
PRECIO / PIE² — SECUNDARIO

TYPE / TIPO	AED/SQFT / AED/PIE²	vs 2025	vs 2014
Apartment Apartamento	1,577	▲ 3.6%	▲ 31.9%
Plot Terreno	1,000	▲ 75.4%	▲ 141.5%
Villa Villa	1,490	▼ 0.5%	▲ 106.5%

CONCLUSION & FORECAST
CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVA

Despite the volume decline, plots tell a **wealth-concentration story**: just 133 transactions generated 4.2B AED — an average near 31.6M AED each. Secondary land at 1,000 AED/sqft against primary's 467 is a 114% premium, confirming smart money is accumulating titled land. Primary villa is up 195% since 2014, the decade's best performing class, and resale plot is up 75.4% in a single year.

A pesar de la caída en el volumen, los terrenos cuentan una historia de concentración de riqueza: solo 133 transacciones generaron 4.2B AED — un promedio cercano a 31.6M AED cada una. El terreno secundario a 1,000 AED/pie² frente a 467 AED/pie² en primario implica una prima del 114%, confirmando que el capital inteligente está acumulando suelo con título. La villa en primario sube 195% desde 2014, la clase con mejor desempeño de la década, y el terreno en reventa sube 75.4% en un solo año.

Rental Price Overview

Panorama de Precios de Alquiler

MEDIAN ANNUAL RENTS
RENTAS ANUALES MEDIANAS



APARTMENT — MEDIAN RENT
APARTAMENTO — RENTA MEDIANA

70K AED/yr

▲ 0% MoM (Flat)

0% Interannual (Sin cambios)



VILLA — MEDIAN RENT
VILLA — RENTA MEDIANA

175K AED/yr

▼ 5.4% MoM

5.4% Interannual



COMMERCIAL — MEDIAN RENT
COMERCIAL — RENTA MEDIANA

74.5K AED/yr

▲ 272.5% MoM

272.5% Interannual



KEY INSIGHT
IDEA CLAVE

Commercial rent at **+272.5% MoM** is extraordinary — not organic growth but an event-driven spike, most likely a wave of major lease registrations or a methodology reclassification. **Flag for further investigation.**

Apartment rents flat at 0% MoM suggest the mid-market ceiling has been reached, while villa rents soften 5.4% as new off-plan completions enter the rental pool.

El alquiler comercial sube +272.5% interanual, un aumento extraordinario — no se trata de crecimiento orgánico, sino de un pico impulsado por eventos, probablemente por una ola de registros de grandes contratos de arrendamiento o por una reclasificación metodológica. **Marcar para investigación adicional.** Los alquileres de apartamentos se mantienen sin cambios (0% interanual), lo que sugiere que el techo del segmento medio ya se alcanzó, mientras que los alquileres de villas se suavizan 5.4% a medida que nuevas entregas off-plan entran al mercado de alquiler.



Apartment rents to plateau
Rentas de apartamentos se estabilizan



Villa rents may soften further
Rentas de villas podrían suavizarse más



Commercial spike needs monitoring
El aumento comercial requiere monitoreo

Demand Hotspots

Zonas de Mayor Demanda

BY VALUE & VOLUME
POR VALOR Y VOLUMEN

 BY SALES VALUE — AED
POR VALOR DE VENTAS — AED

1	Business Bay Apartments / Commercial	~3.0B AED
2	Wadi Al Safa 3 Villas / Plots	~1.6B AED
3	Dubai South Mixed	~1.5B AED
4	Dubai Islands Mixed	~1.4B AED
5	Palm Jumeirah Luxury / Villas	~1.2B AED

 BY SALES VOLUME — UNITS
POR VOLUMEN DE VENTAS — UNIDADES

1	Dubai South Mass Market	~1,300 units
2	Wadi Al Safa 3 Villas / Plots	~950 units
3	Wadi Al Safa 5 Villas / Plots	~680 units
4	Al Barsha South 4th Mixed	~520 units
5	Jabal Ali First Mixed	~500 units



STRATEGIC READ
LECTURA ESTRATÉGICA

Business Bay dominates value but is absent from the volume top five — pure premium, low count, high ticket. **Dubai South** is the mirror image: the volume leader at mid-range pricing.

Wadi Al Safa 3 is the single most significant area — top two in both value and volume simultaneously. **Dubai Islands** at #4 by value signals emerging momentum in a relatively new market.

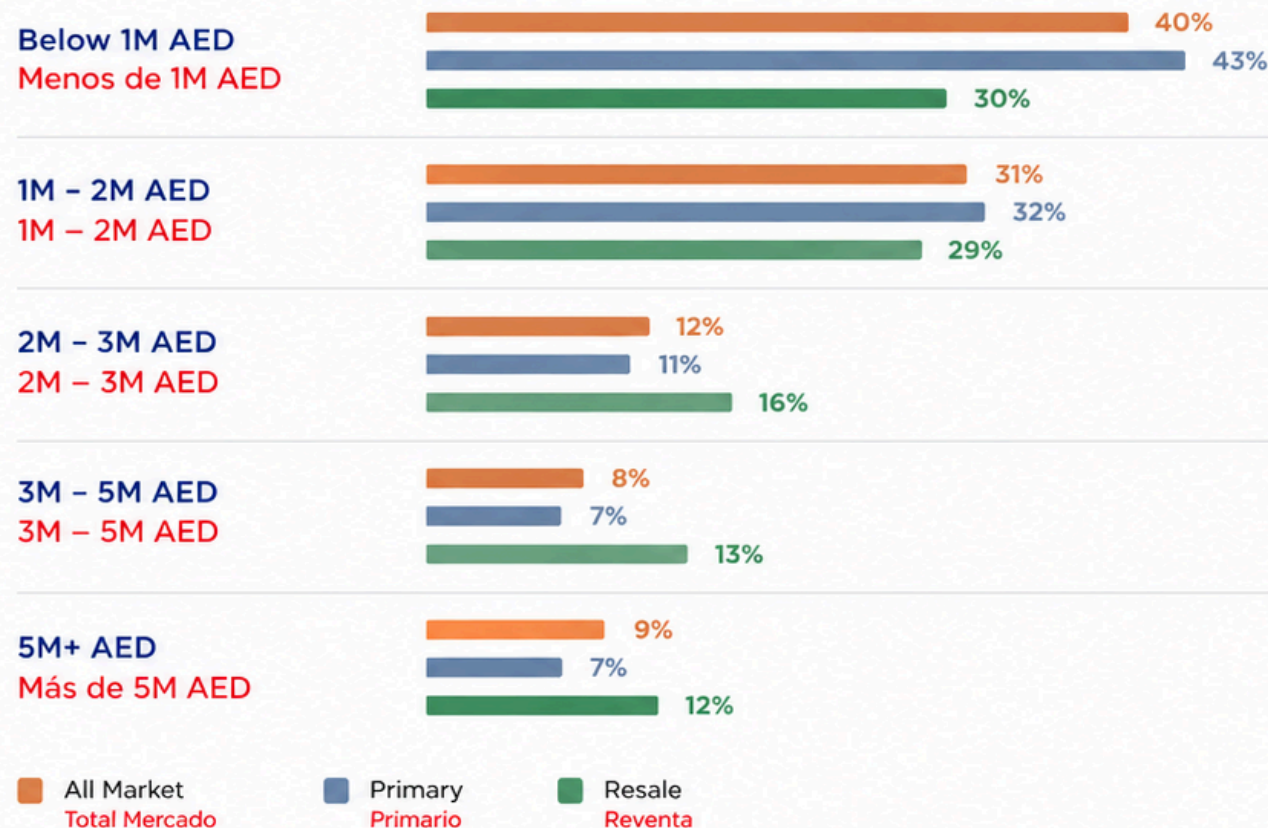
Business Bay domina por valor, pero no está en el top cinco por volumen — segmento premium puro, pocas unidades, ticket alto. **Dubai South** es su reflejo: líder en volumen con precios de rango medio. **Wadi Al Safa 3** es la zona más relevante — top 2 tanto por valor como por volumen al mismo tiempo. **Dubai Islands** en el #4 por valor indica un impulso emergente en un mercado relativamente nuevo.

Buyer Profile *by Budget*

Perfil del Comprador por Presupuesto

SALES VOLUME BY PRICE RANGE

VOLUMEN DE VENTAS POR RANGO DE PRECIOS



CONCLUSION & FORECAST CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVA

Two distinct buyers emerge. **Primary is an affordability play** — 75% sits below 2M AED, powered by developer payment plans. **Resale reveals a wealthier buyer** — 25% of resale deals exceed 3M AED versus only 14% in primary, and the 5M+ segment is nearly double in resale (12% vs 7%). UHNW buyers clearly prefer ready, titled assets over off-plan promises. Expect the 1M–3M resale bracket to expand as 2022–2024 completions enter secondary.

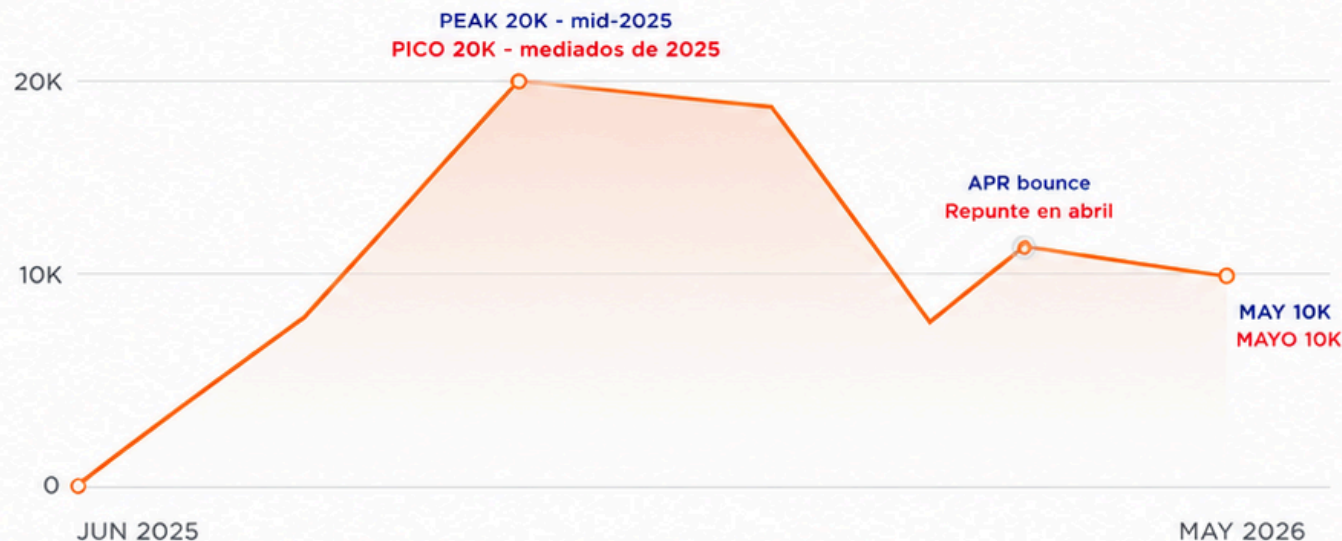
Aparecen dos compradores distintos. El comprador de primario busca accesibilidad — 75% se encuentra por debajo de 2M AED, impulsado por planes de pago de desarrolladores. El comprador de reventa es más adinerado — 25% de las operaciones de reventa superan 3M AED frente a solo 14% en primario, y el segmento de 5M+ es casi el doble en reventa (12% vs 7%). Los compradores UHNW claramente prefieren activos listos y titulados frente a promesas sobre plano. Se espera que el rango de reventa de 1M a 3M AED se expanda a medida que las entregas de 2022–2024 ingresen al mercado secundario.

Volume *Timeline*

Evolución del Volumen

MONTHLY SALES VOLUME — KEY INFLECTION POINTS

VOLUMEN DE VENTAS MENSUAL — PUNTOS CLAVE DE INFLEXIÓN

**50%**

VOLUME DROP FROM PEAK

CAÍDA DE VOLUMEN
DESDE EL PICO**7**

MONTHS OF DECLINE

MESES DE DECLIVE

**6K → 3K**

SECONDARY CLIFF - MAR 2026

CAÍDA DEL MERCADO SECUNDARIO
- MARZO 2026

CRITICAL MARKET SIGNAL

SEÑAL CRÍTICA DEL MERCADO

The most important reference in the deck. The market peaked near 20K monthly transactions in mid-2025 and has declined since; May 2026 at 10K is exactly half of peak — a 50% collapse in seven months. The April partial recovery proved a dead-cat bounce. Most alarming, the secondary market cliff-dived in March, from roughly 6K to 3K overnight, and has not recovered. **However, prices have not crashed** — this is a volume correction, not 2008. Brokers must work twice as hard per deal and focus on conversion quality.

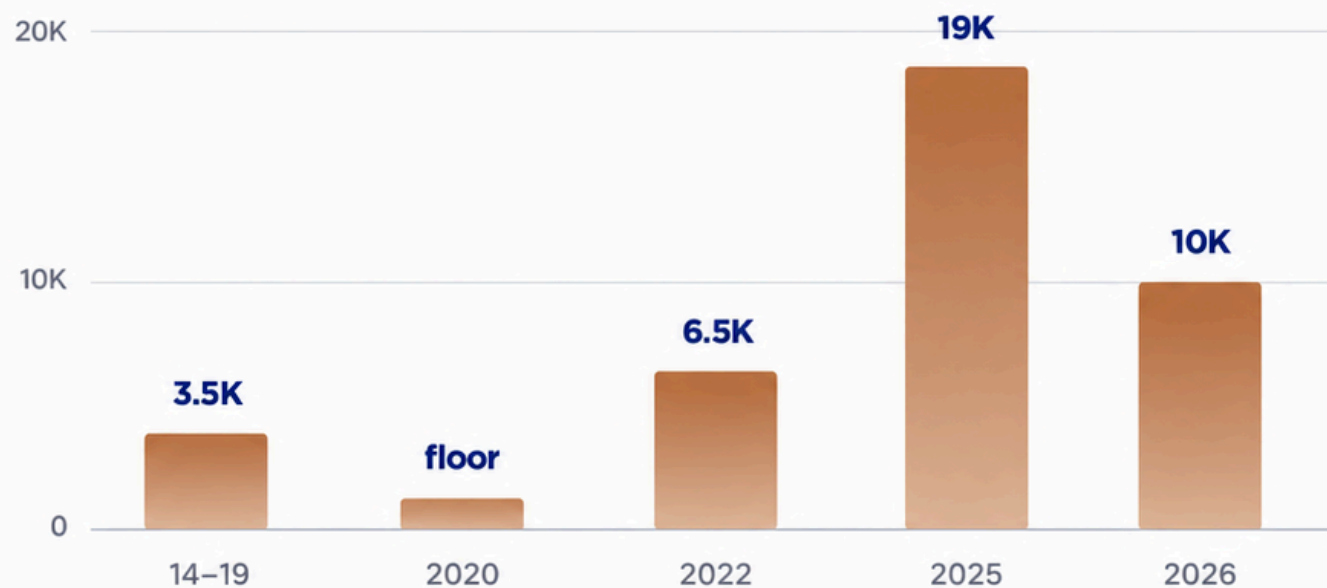
La referencia más importante del informe. El mercado alcanzó su punto máximo cerca de 20K transacciones mensuales a mediados de 2025 y ha venido disminuyendo desde entonces; mayo de 2026 en 10K es exactamente la mitad del pico — un colapso del 50% en siete meses. La recuperación parcial de abril resultó ser un rebote sin fundamento. Aún más preocupante, el mercado secundario se desplomó en marzo, de aproximadamente 6K a 3K de la noche a la mañana, y no se ha recuperado. Sin embargo, los precios no se han desplomado — esta es una corrección de volumen, no 2008. Los brokers deben trabajar el doble por cada operación y enfocarse en la calidad de conversión.

The Long Game

El Juego a Largo Plazo

SALES VOLUME OVER YEARS — ALL (MONTHLY AVG)

VOLUMEN DE VENTAS POR AÑOS — TODOS (PROMEDIO MENSUAL)



12-YEAR PERSPECTIVE
PERSPECTIVA DE 12 AÑOS



THE BIG PICTURE EL PANORAMA GENERAL

Zoom out and the narrative changes. 2020 was the COVID floor. What followed was a once-in-a-generation run: 2022–2025 took Dubai from 6.5K to **19K monthly** transactions and 18B to 66B AED annually. **2026 at ~10K is still nearly 3× the pre-boom 2014–2019 average of ~3.5K.** This is normalisation after a supercycle, not a crash. The brokers who survive this correction will be the foundation of the next cycle.

Amplía la perspectiva y la narrativa cambia. 2020 fue el piso del COVID. Lo que siguió fue un ciclo único en una generación: 2022–2025 llevó a Dubái de 6.5K a 19K transacciones mensuales y de 18B a 66B AED anuales. 2026 en ~10K sigue siendo casi 3× el promedio preboom 2014–2019 de ~3.5K. Esto es normalización después de un superciclo, no un colapso. Los brokers que superen esta corrección serán la base del próximo ciclo.



PRICE RESILIENCE RESILIENCIA DE PRECIOS

Prices per sqft held flat for a decade (2014–2021), then ran. Resale fell 41% from 2014 to 2020 (1,078 → 636 AED/sqft) — that window captured the floor. Recovery since: **+143% to 1,547 AED/sqft** today. Primary now sits at 1,680, some 75% above its 2014 level, with no sign of reverting.

Los precios por sqft se mantuvieron estables por una década (2014–2021), luego repuntaron. El reventa cayó 41% de 2014 a 2020 (1,078 → 636 AED/sqft) — esa ventana capturó el piso. Recuperación desde entonces: **+143% hasta 1,547 AED/sqft** hoy. El mercado primario ahora está en 1,680, aproximadamente 75% por encima de su nivel de 2014, sin señales de revertirse.

Primary vs Resale & Finance

Primario vs Reventa & Financiamiento

PRIMARY VS RESALE & FINANCE
PRIMARIO VS REVENTA & FINANCIAMIENTO

VOLUME SHARE / PARTICIPACIÓN POR VOLUMEN



Primary / Primario Resale / Reventa

VALUE SHARE / PARTICIPACIÓN POR VALOR



Primary / Primario Resale / Reventa

MORTGAGE — RESALE / HIPOTECA — REVENTA

METRIC / MÉTRICA	VALUE / VALOR	MoM / MoM	YoY / YoY
Total Value / Valor Total	17.5B AED	▲ 21.3%	▲ 16.8%
Transactions / Transacciones	2,573	▼ 36.9%	▼ 44.9%



BUYER PROFILE PERFIL DEL COMPRADOR

Resale punches above its weight — 26% of deals but 36% of total value, confirming materially higher ticket sizes. 70% of resale transactions are cash: Dubai’s secondary market is wealth-driven, not debt-driven. Mortgages are fewer but larger — 2,573 deals worth 17.5B AED, averaging ~6.8M each. The market is bifurcating: cash-heavy HNW in secondary, payment-plan mid-market in primary.

La reventa supera su peso — 26% de las operaciones pero 36% del valor total, lo que confirma ticket sizes materialmente más altos. El 70% de las transacciones de reventa son en efectivo: el mercado secundario de Dubái está impulsado por la riqueza, no por la deuda. Las hipotecas son menos numerosas pero de mayor valor — 2,573 operaciones por 17.5B AED, con un promedio de ~6.8M cada una. El mercado se está diferenciando: capital en efectivo de alto patrimonio en el secundario y planes de pago del segmento medio en el primario.

Trophy Assets

Activos de Prestigio

MOST EXPENSIVE DEALS
OPERACIONES MÁS COSTOSAS



MOST EXPENSIVE APARTMENTS SOLD APARTAMENTOS MÁS COSTOSOS VENDIDOS

1	Solaya 5 Jumeirah First	113M AED
2	Solaya 6 Jumeirah First	106M AED
3	One Casa Al Wasl	101M AED
4	Orla by Omniyat Palm Jumeirah	58M AED
5	Como Residences Palm Jumeirah	57M AED



MOST EXPENSIVE VILLAS SOLD VILLAS MÁS COSTOSAS VENDIDAS

1	Signature Villas Palm Jumeirah	145M AED
2	Palm Jumeirah Fronde Villa	85M AED
3	Emirates Hills Sector E	75M AED
4	Al Barari The Nest	72M AED
5	District One West MBR City	70M AED



LUXURY MARKET CONCLUSION CONCLUSIÓN DEL MERCADO DE LUJO

Three apartment deals above 100M AED in a single month, with Solaya at Jumeirah First taking both top spots at 113M and 106M. Dubai's ultra-luxury tier remains completely insulated from the volume correction.

Tres operaciones de apartamentos superiores a 100M AED en un solo mes, con Solaya en Jumeirah First ocupando los dos primeros lugares con 113M y 106M. El segmento ultra-lujo de Dubái permanece completamente aislado de la corrección en el volumen.

Best Selling *Projects*

Proyectos Más Vendidos



PRIMARY APARTMENTS APARTAMENTOS DE PRIMARIO

#	PROJECT / PROYECTO	VOL	VALUE (AED) VALOR (AED)	MED. (AED) MED. (AED)
1	Binghatti Skyflame 1	442	311.1M	550K
2	Binghatti Skyflame 2	193	124.8M	565K
3	Azizi Venice 14 Bldg F	109	82.5M	650K
4	Azizi Venice 14 Bldg A	105	79.1M	650K
5	Bond	101	23.9M	201K



RESALE APARTMENTS APARTAMENTOS DE REVENTA

#	PROJECT / PROYECTO	VOL	VALUE (AED) VALOR (AED)	MED. (AED) MED. (AED)
1	District One Res. 26	31	52.1M	1.4M
2	Peninsula Four	31	59.1M	1.9M
3	Ciel	24	21.7M	756.5K
4	Sobha Hartland CG	22	62.9M	3M
5	Damac Maison Aykon	21	19.1M	720.4K



PRIMARY VILLAS VILLAS DE PRIMARIO

#	PROJECT / PROYECTO	VOL	VALUE (AED) VALOR (AED)	MED. (AED) MED. (AED)
1	Lunaya	62	524.6M	6.9M
2	Reportage Hills	47	95.1M	1.8M
3	Verdana 3	36	50M	1.3M
4	Palm Jebel Ali	22	815.7M	31.3M
5	Verdana 10	22	37.5M	1.7M



RESALE VILLAS VILLAS DE REVENTA

#	PROJECT / PROYECTO	VOL	VALUE (AED) VALOR (AED)	MED. (AED) MED. (AED)
1	The Valley - Orania	9	25.9M	2.7M
2	Rukan 3	7	9M	975K
3	Damac Lagoons Nice 1	7	20.5M	2.3M
4	Damac Lagoons C B 1	7	19.9M	2.8M
5	Opal Gardens	6	49.9M	8.7M

The *Big Picture*

La Visión General



VOLUME CORRECTION CORRECCIÓN DE VOLUMEN

Market volume at 10K—half of peak. A normalisation, not a crash. The 2026 monthly average is still 3× the pre-boom 2014–2019 baseline.

El volumen del mercado está en 10K—la mitad del pico. Es una normalización, no un colapso. El promedio mensual de 2026 sigue siendo 3× la línea base preboom 2014–2019.



PRICES HOLDING PRECIOS SOSTENIDOS

AED/sqft up 3% YoY overall. Primary at 1,680, secondary at 1,547. No crash in sight — structural demand and currency stability underpin values.

El AED/sqft sube 3% interanual en general. Primario en 1,680, secundario en 1,547. No hay señales de colapso — la demanda estructural y la estabilidad monetaria sustentan los valores.



SECONDARY RESILIENCE RESILIENCIA DEL SECUNDARIO

Secondary at 26% of volume but 36% of value. 70% cash transactions confirm the depth of HNW buyers in the resale market.

El secundario representa el 26% del volumen pero el 36% del valor. El 70% de las transacciones en efectivo confirma la profundidad de los compradores HNW en el mercado de reventa.



PRIMARY DOMINANCE DOMINIO DEL PRIMARIO

74% of all transactions with developers driving the market. Flexible 2M market via payment plans. Commercial primary sales 8% YoY to the outlet.

El 74% de todas las transacciones son con desarrolladores impulsando el mercado. El mercado flexible de 2M a través de planes de pago. Las ventas primarias comerciales crecen 8% interanual hasta el punto de venta.



SMART MONEY SIGNAL SEÑAL DE DINERO INTELIGENTE

Resale picks at 1,000+ AED/sqft against primary's 682. Yield land & long-hold assets lead in the secondary market — +75.4% YoY deal growth.

Las oportunidades en reventa a más de 1,000 AED/sqft frente a los 682 del primario. Los terrenos con rendimiento y los activos de largo plazo lideran el mercado secundario — crecimiento de operaciones interanual de +75.4%.



FOR BROKERS PARA BROKERS

Fewer deals, higher stakes. Focus on conversion quality over lead quantity. Master the market now and dominate the next supercycle.

Menos operaciones, apuestas más altas. Enfóquense en la calidad de conversión sobre la cantidad de leads. Dominen el mercado ahora y dominen el próximo superciclo.

The *Big Picture*

La Visión General

FINAL WORD — SAM'S TAKE

PALABRAS FINALES

Dubai real estate is at an inflection point. Volume has corrected sharply from the highs of 2025, but the structural story is intact.

Prices are holding. Luxury is thriving. Land is appreciating.

Cash buyers dominate.

This is not a market in distress — it is a market catching its breath after running a marathon at sprint pace. The brokers who understand this data, who know where the money is moving, and who position themselves in the right segments — Wadi Al Safa, Business Bay, Dubai Islands, Palm Jebel Ali, resale villas and plots — will have an extraordinary 2027. The window is open.

Este no es un mercado en crisis — es un mercado que toma aire después de correr un maratón a ritmo de sprint. Los brokers que entiendan estos datos, sepan hacia dónde se mueve el dinero y se posicionen en los segmentos correctos — Wadi Al Safa, Business Bay, Dubai Islands, Palm Jebel Ali, villas y terrenos de reventa — tendrán un 2027 extraordinario. La ventana está abierta.