

2024年 阿聯酋房地產市場

< 住宅白皮書 >



研究撰写

CRIC 克而瑞

技术支持

Asia Bankers Club



2024 年
阿聯酋房地產市場
住宅白皮書

總編

丁祖昱 張燕

主編

孟音 顧曉喬 李琛 林波

課題組

趙慧圻 王梓呈 宋佳蔚 蔡浩盛 馮添龍 楊婕 李穎

美術設計

豐傑

支持單位

Asia Bankers club

前言

《2024年阿聯酋房地產市場住宅白皮書》由cRlc克而瑞研究中心撰寫，Asia Bankers club提供技術支持。這份白皮書對阿聯酋房地產住宅市場進行了全面剖析，涵蓋阿聯酋整體分析、重點市場分析、行業競爭格局分析、高價值區域總結與建議以及趨勢與風險等多方面內容，為投資者、從業者和關注者提供了極具價值的市場洞察與決策依據。

在整體分析部分，深入探討了阿聯酋的經濟、人口、購房政策法規及未來發展潛力。經濟上，疫情后復蘇顯著，2024年GDP創下新高，經濟多元化成果顯現，非石油經濟比重逐年增加，房地產業對GDP貢獻率也不斷攀升。人口方面，規模高速增长，年輕群體消費力強，外籍人口占比近九成，寬鬆的投資移民政策持續吸引海外高淨值人群。購房政策法規以零稅費為核心，對全球投資者極具吸引力，同時房地產相關政策友好，保障了外籍投資者和租房人群權益。

重點市場分析聚焦迪拜和阿布扎比。迪拜作為國際化大都市，經濟多元化發展，旅遊和房地產業蓬勃發展，城市發展規劃明確，房地產市場新房和租賃市場活躍。阿布扎比是阿聯酋的政治、經濟和文化核心，疫情后經濟強勢反彈，非石油經濟占比逐年提高，房地產市場也有其獨特的發展態勢。

行業競爭格局分析指出，阿聯酋住宅開發市場集中度高，龍頭企業優勢明顯。分別對迪拜和阿布扎比的典型開發企業進行深入分析，展示了這些企業的核心優勢和市場表現。

高價值區域總結與建議詳細梳理了迪拜和阿布扎比的熱點區域和潛力區域，分析了各區域的核心定位、規劃重點、房地產特徵以及代表性項目，為投資者指明了高價值投資區域。

趨勢與風險部分，總結了迪拜和阿布扎比房地產市場的發展趨勢，並給出投資建議和風險提示，幫助投資者更好地把握市場機遇，規避潛在風險。

CHAPTER ONE

阿聯酋整體分析

- | | |
|------|----------------|
| 9 / | 1. 阿聯酋經濟發展 |
| 11 / | 2. 阿聯酋人口發展 |
| 13 / | 3. 購房政策與法規 |
| 16 / | 4. 阿聯酋未來發展潛力分析 |

CHAPTER TWO

重點市場分析

- | | |
|------|---------|
| 20 / | 1. 迪拜 |
| 35 / | 2. 阿布扎比 |

CHAPTER THREE

行業競爭格局分析

- | | |
|------|-----------------|
| 50 / | 1. 房地產開發企業概況 |
| 51 / | 2. 迪拜典型開發企業分析 |
| 54 / | 3. 阿布扎比典型開發企業分析 |
-

CHAPTER FOUR

高價值區域總結與建議

- 60 / 1. 迪拜高價值區域
- 73 / 2. 阿布扎比高價值區域

CHAPTER FIVE

趨勢與風險

- 86 / 1. 迪拜房地產市場趨勢與風險總結
 - 88 / 2. 阿布扎比房地產市場趨勢與風險總結
-





CHAPTER ONE

阿聯酋整體分析

一、阿聯酋整體分析



阿拉伯聯合酋長國，簡稱阿聯酋，首都阿布扎比。位於阿拉伯半島東部，西和南與沙特阿拉伯交界，東和東北與阿曼毗連，北臨波斯灣，與伊朗隔海相望，屬熱帶沙漠氣候，主要由平原、山地和窪地組成，石油和天然氣資源非常豐富。總面積83600平方千米，海岸線長734千米，由7個酋長國組成，分別為阿布扎比、迪拜、沙迦、哈伊馬角、阿治曼、富查伊拉、烏姆蓋萬。阿聯酋總人口為1250萬，外籍人占88%，居民大多信奉伊斯蘭教。阿拉伯語為官方語言，通用英語。

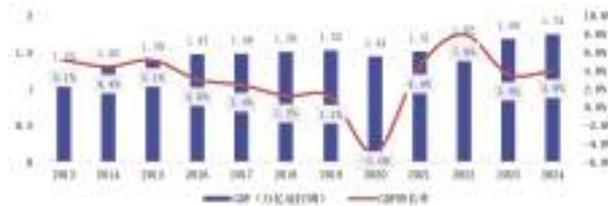
聯邦最高委員會由7個酋長國的酋長組成，是最高權力機構。重大內外政策制定、聯邦預算審核、法律和條約批准均由該委員會討論決定。總統兼任武裝部隊總司令。除外交和國防相對統一外，各酋長國擁有相當的獨立性自主權。聯邦經費基本上由阿布扎比和迪拜兩個酋長國承擔。

1. 阿聯酋經濟發展

1) 疫情后阿聯酋經濟復蘇顯著, 24年創下新高

2024年阿聯酋實際國內生產總值(GDP)同比增長3.9%, 達到1.74萬億迪拉姆, 為歷史最高值。受疫情影響, 2020年阿聯酋GDP增長率跌幅為5%, 2021年之後經濟強勢復蘇, 其中交通和倉儲、建築和房地產、金融與保險、餐飲與酒店等非石油行業在GDP中佔有高比重。

圖：2013-2024年阿聯酋年度GDP及增長率走勢



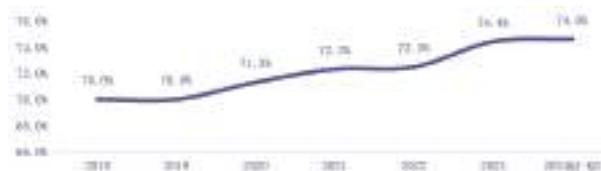
備註：2024年GDP增長3.9%為阿聯酋央行公布，以此算得24年GDP約為1.74萬億迪拉姆

數據來源：阿聯酋聯邦競爭力與統計中心

2) 經濟多元化戰略成果逐步顯現, 非石油經濟比重逐年增加成新支柱

2024年前3季度阿聯酋的非石油業務表現強勁, 其總額為9870億迪拉姆, 占GDP的74.6%, 充分體現了阿聯酋經濟多元化戰略的成功。非石油經濟的GDP占比逐年上漲, 由2018年的70.0%增長至2024年前3季度的74.6%。

圖：2018-2024年阿聯酋年度非石油業務GDP占比



數據來源：阿聯酋聯邦競爭力與統計中心

建築和房地產業增長率亮眼。2024年1季度建築和房地產業增長率為6.2%，高於非石油行業整體增長率約2.2個百分點，2024年前2季度增長率進一步上漲至7.3%，排在第三位，到2024年前3季度增長率為7.4%，排名上漲一位至第二位。從非石油經濟組成結構來看，建築和房地產是非石油行業中在三個季度始終保持增長且穩步走高的經濟領域。

表：2024年Q1-Q3阿聯酋非石油行業主要經濟領域增長率情況

非石油行業主要經濟領域	2024Q1	2024Q1-Q2	2024Q1-Q3	趨勢
房地產與建築	7.3%	6.9%	7.4%	↑
建築和房地產	6.2%	7.3%	7.4%	↑
金融與保險業	1.8%	1.8%	6.8%	↑
零售與酒店業	4.8%	5.1%	4.8%	↑
非石油行業整體GDP	4.8%	4.8%	4.8%	↑

數據來源：阿聯酋聯邦競爭力與統計中心

3) 房地產業經濟比重逐年增加, 托舉非石油行業經濟

阿聯酋房地產行業在2018—2024年間雖有波折，但行業整體保持高速發展趨勢。2018—2020年，隨着2020年迪拜世博會的籌備，房地產行業再次受到關注，占比達到7%左右。然而，2020年受新冠疫情影響，房地產行業受到短期衝擊，占比略有下降。2021—2023年疫情后，阿聯酋房地產行業迅速復蘇，尤其是在迪拜，受益於外國投資者的回歸和政府政策的支持，2023年，房地產行業在GDP中的占比為7.5%，成為非石油經濟中的重要組成部分。2024年前3季度，房地產行業對GDP的貢獻率為7.6%，為歷史最高值。

圖：2018—2024年阿聯酋房地產行業在GDP中占比



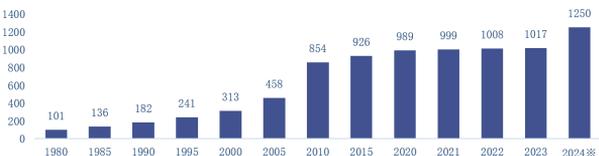
數據來源：阿聯酋聯邦競爭力與統計中心

2. 阿聯酋人口發展

1) 人口規模呈高速增長, 年輕群體帶來活力和強大消費力

根據第三方數據研究機構GMI估算值, 2024年阿聯酋總人口數量已達到1250萬人, 較2023年增長233萬人, 增幅為23%。其增幅上漲較快的主要原因是阿布扎比人口官方普查數據從159萬增加到了379萬。

圖：阿聯酋歷年人口規模總量(單位：萬人)



注：2024年人口數據由第三方GMI數據研究機構估算所得

數據來源：阿聯酋聯邦競爭力和統計中心

從近兩年人口排名前三酋長國的人口增長和變動情況看, 阿布扎比已經超越迪拜成為阿聯酋人口最多的地區, 其增幅高達142%。 迪拜位居第二, 人口規模374萬人, 增速約5%。 人口排名第三沙迦2024年人口約180萬人, 較2023年相比不增反降, 出現一定外溢現象。

阿布扎比人口快速增長的原因, 一方面是作為阿聯酋的經濟中心和首府, 依託石油資源及全球化戰略, 持續吸引全球高端人才和投資者; 與此同時政府積極推動基礎設施建設和多元化經濟(如金融、旅遊、科技等領域)為外籍人口提供了豐富的就業機會。

圖：阿聯酋人口前三酋長國2023-2024人口變化(單位：萬人)



數據來源：阿聯酋聯邦競爭力和統計中心

年齡結構上,阿聯酋屬於一個年輕有活力的國家,其中25-54歲的青壯年人口占比高達68.62%成為絕對主力,為其提供充足勞動力的同時,年輕群體普遍擁有較強的消費意願,為城市的經濟發展做出較大貢獻。

表：阿聯酋2024年人口年齡結構分佈及占比(單位：人,%)

年齡	0-14歲	15-24歲	25-54歲	55-64歲	65歲以上
人口數量	1890000	1140000	8580000	650000	240000
占比	15.12%	9.14%	68.62%	5.21%	1.92%

數據來源：GM1數據研究機構,CRIC整理

2) 外籍人口占比接近九成,印度外籍人員占主導

當前,阿聯酋的外籍人口為1106萬,遠遠超過阿聯酋本土人口144萬,外籍居民約占總人口的88.5%。工作機會多、稅費低、優質教育醫療資源等因素使阿聯酋成為備受外籍人士歡迎的目的地。

在外籍人口中,印度是主要來源地,與此同時還吸引了包括中東、東南亞、非洲在內的多個國家和地區(伊朗、菲律賓、尼泊爾、埃及等)人群前來。值得注意的是,中國籍人口也呈上漲趨勢,2024年同比增速超2成。

圖：2023-2024迪拜外籍人口來源國及人數變化



數據來源：GM1數據研究機構,CRIC整理

3) 寬鬆的投資移民政策持續吸引海外高淨值人群,黃金簽證熱度居高不下

阿聯酋有著寬鬆的長期簽證獲得條件,允許向投資者、科學家、醫生、工程師、藝術家、作家等專門人才和他們的家人授予阿聯酋長期簽證。這一舉措改變了以往較為嚴

苛的狀況，對於海外人才而言，具有極大的吸引力，有助於阿聯酋吸納全球高端人才，提升國家的人才競爭力。

其中投資移民被普遍採取的是通過“黃金簽證”獲得10年長期居留權，持有人可自由在阿聯酋境內居住、學習、工作，同時黃金簽證也是稀有的沒有居住要求的簽證類別。其常見兩種獲取方式分別是在阿聯酋擁有價值200萬（人民幣約382萬）迪拉姆以上的房產或在阿聯酋銀行定存200萬迪拉姆滿2年時間。該簽證另一個優勢在於獲得後，便可以團聚家庭成員，包括配偶、父母和子女，同樣可以拿到為期10年的黃金簽證，一同享受阿聯酋當地的醫療和教育資源。

為了吸引更多高淨值人群投資移民，阿聯酋政府在今年2月底進一步放寬了業主的條件，取消買家必須支付100萬迪拉姆最低首付才有資格獲得簽證的要求。

表：阿聯酋黃金簽證申請要求及享有福利

申請條件	享有福利
十年居留權：購買至少200萬迪拉姆（約合約395萬元人民幣）的房產，即可獲得十年居留權	到期後自動續簽，家屬隨簽10年簽 0%個人或企業所得稅
兩年居留權：購買價值75萬迪拉姆的房產，可以獲得兩年的居留權	可申請阿聯酋任何公司的工作，無僱主要求自由進出與阿聯酋關係良好的國家和地區享受高等級醫療服務等
銀行存款：在迪拜當地指定銀行存入200萬迪拉姆或等值美金，定存2年，即可申請迪拜十年長期居留身份	可憑本國駕照直接換取阿聯酋駕照，便捷開展商業投資活動和融資
降低門檻：①購買200萬迪拉姆以上不動產的投資人，免去申請流程，自動授予10年黃金簽證②取消了買家必須支付100萬迪拉姆最低首付才有資格獲得簽證的要求	

數據來源：CRIC整理

3. 購房政策與法規

1) 購房以零稅費為核心，利好於全球投資者

阿聯酋大部分地區對房地產持有和交易實行零稅收政策，主要免征房產稅、資本利得稅、增值稅、個人所得稅、遺產稅等。

持有階段：永久產權房產持有期間無需繳稅，出租收益或資本增值也不徵稅。

交易階段：僅收取房產註冊費（迪拜4%、阿布扎比2%），無其他稅費。

為了避免市場出現過度炒作房地產的現象，若房產在建成后3年內進行轉售，則需按照正常的5%增值稅稅率繳納。

自今年2月1日起，迪拜的房產買家如果選擇按揭貸款，將無法再通過按揭融資支付迪拜土地局費用和2%的經紀費用融資，DLD費用是迪拜土地局徵收的強制性註冊費，為房產總價的4%。

值得注意的是，若通過公司名義購房，非居民法人在阿聯酋持有的房地產收入需繳納公司稅，且需在阿聯酋註冊公司。

表：全球典型城市購房繳納稅費對比

城市	購房主要稅費	總稅費範圍
迪拜	註冊費總房價4%，無土地稅、房產稅、增值稅、印花稅	4%
紐約	房地產交易稅(0.3%~3.8%)、產權保險費、律師費、備案費用及儲備基金	5%~7%
巴黎	土地稅(1%~3%)、固定資產稅(0.5%~3%)、銀行評估費、律師費	7%~10%
香港	印花稅(1%~3%)、律師費、保險費、維修基金等	4%~7%
新加坡	土地稅(2%~4%)、印花稅(0.5%~3%)、律師費、保險費等	8%

數據來源：CRIC整理

2) 房地產相關政策友好，保護外籍投資者及租房人群

① 針對外籍購房者劃定自由持有區域，並與簽證掛鉤

為吸引全球投資者，阿聯酋出台了極具吸引力的外籍購房政策。在迪拜、阿布扎比等主要城市，專門劃定了眾多自由持有區域。在這些區域內，外籍人士享有與本地居民相似的購房權利，可自由購買、持有和出售房產。

自黃金簽證政策實施以來，外籍購房者數量逐年遞增，2024年阿聯酋共簽發超過15.8萬張黃金簽證，較上一年增長了約15%，較2022年增長近兩倍。其中很大一部分是受到黃金簽證政策的吸引。

② 受降息影響，購房成本持續下降，當前利率回到2023年初水平

阿聯酋的利率政策與全球金融形勢緊密相連，由於阿聯酋實行盯住美元的匯率制度，其央行通常會跟隨美聯儲的利率調整步伐。利率的升降直接影響購房者的借貸成

本。在利率下降周期,如2024年基準利率下調后,購房者的還款壓力有所減輕。

圖：近三年來阿聯酋銀行利率變化(單位：%)



數據來源：阿聯酋中央銀行

③ 需留意針對不同城市區域,相關房產受到一定制約

土地產權類型限制：在阿布扎比,即使在開放購房的區域,有的房產制度是只提供99年的房產租賃期,土地本身不包括在所有權範圍內;而2019年開放的特定投資區內,外國買家可擁有建築物和其下方的土地。

特定區域政策調整：阿聯酋並非開放所有區域給到外來投資者,需要注意區域性質的調整與修改。例如,2015年1月迪拜土地局宣布允許謝赫扎耶德路及傑達夫地區的私有土地轉為面向所有國籍的自由持有產權。這一舉措預計將大幅提升上述地區的房地產市場價值,吸引更多投資者,推動區域經濟發展。

3) 阿聯酋對自貿區企業稅收給予積極激勵措施,吸引500強跨國企業及高階人才

① 阿聯酋自貿區為企業提供了極具吸引力的稅收優惠

阿聯酋自貿區的稅收優惠政策旨在吸引外國直接投資(FDI),促進經濟多元化。企業可以享受企業所得稅豁免、個人所得稅豁免、關稅減免、增值稅優惠等多重福利,同時還能受益於資本自由匯出和低運營成本。這些政策使阿聯酋成為全球企業設立區域總部或擴展業務的理想目的地。

表：阿聯酋自貿區企業稅收優惠政策列表

排名	自貿區企業稅種	政策內容
1	企業所得稅減免	大多數自貿區企業享受50年免稅期, 部分自貿區甚至提供100%企業所得稅豁免。 2023年6月, 阿聯酋實施了聯邦企業所得稅制度, 但對自貿區內符合條件的活動(如貿易、製造和服務業)仍提供免稅或低稅率優惠。
2	個人所得稅豁免	阿聯酋不徵收個人所得稅, 自貿區企業員工也享受這一政策
3	進出口關稅減免	自貿區內企業進口原材料、設備和商品通常免徵關稅。出口到其他國家的商品也享受免稅政策。
4	增值稅(VAT)優惠	阿聯酋自2018年起實施5%的增值稅, 但自貿區內的一些交易(如出口和國際貿易)可能享受零稅率或免稅。
5	資本和利潤匯出自由	自貿區企業可以100%匯回資本和利潤, 無外匯管制
6	行業特定優惠	部分自貿區針對特定行業(如科技、媒體、金融、醫療等)提供額外的稅收減免或補貼。
7	長期簽證和居留權	自貿區企業的高管和專業人士可以申請黃金簽證或長期居留權, 進一步降低企業和個人的稅務負擔。
8	其他費用減免	免交市政費用: 自貿區企業通常無需繳納市政費用。 低註冊費用: 企業註冊和許可證申請費用較低, 且流程高效便捷。

數據來源: CRIC整理

② 自貿區外籍高階人才更易獲得黃金簽證或長期居留權並享受購房等優惠

阿聯酋的自貿區本身並不直接提供購房補貼政策, 但阿聯酋各酋長國政府為吸引外籍居民和投資者, 推出了一系列與購房相關的補貼和優惠政策。 在自貿區註冊的企業主或高管, 如果符合條件, 可以更容易獲得黃金簽證或長期居留權, 從而享受購房補貼和優惠政策。 自貿區企業的外籍員工在購房時也可能享受貸款優惠或印花稅減免。

4. 阿聯酋未來發展潛力分析

● 新興產業快速發展、傳統產業升級, 雙頭並進帶來強勁經濟增長動力, 同時吸引高精尖人群。

隨着阿聯酋積極布局新興產業, 如人工智能、區塊鏈、可再生能源等, 將為其開拓新的經濟增長點, 為阿聯酋未來經濟增長提供強大動力。 與此同時, 貿易、金融等傳統

優勢產業也在不斷升級。先進的物流設施和便捷的金融服務,吸引了全球眾多企業在此開展業務,進一步鞏固了阿聯酋在全球貿易和金融領域的地位。

●年輕外籍人口持續增長帶來活力和強大消費潛力,並推動各行業和城市發展

人口的持續增長為阿聯酋帶來了多方面的發展潛力。隨着人口數量的增加,居民對住房、食品、日常消費品、娛樂等領域的需求不斷攀升,將有力推動零售、餐飲、房地產等行業的發展。大量的外籍人口湧入,帶來了多元化的專業技能,在各個產業注入活力,尤其是金融、貿易、科技等領域,他們能夠推動行業創新,提升產業競爭力,助力阿聯酋在全球產業鏈中佔據更有利的位置。

●寬鬆的投資移民政策帶來高淨值人群,同時推動城市房地產市場發展

阿聯酋通過黃金簽證政策,吸引了大量外國移民和投資者購房,這一政策使得迪拜成為全球豪華房地產投資的熱門目的地,大量資金湧入房地產市場,推動市場持續繁榮。購房群體涵蓋了歐洲、亞洲、非洲以及美洲等地,為他們的資產配置和財富傳承提供了新的路徑。





CHAPTER TWO

重點市場分析

二、重點市場分析

1. 迪拜

1) 城市概況

迪拜是阿拉伯聯合酋長國的第二大城市，位於阿拉伯半島東部、波斯灣東南岸。總面積約1165平方千米，分為6個市區及3個郊區，下轄約上百個社區。截至2024年總人口達到374萬人，本地人口占15%左右。迪拜原以石油產業為主，如今重點發展第三產業，是現代化的國際大都市，世界級的旅遊城市，重要的金融中心和貿易中心，擁有哈利法塔、帆船酒店等著名景點。



① 格局：市區發展成熟，郊區範圍廣但有待發展

迪拜的在官方規劃中多採用，9區的劃分方式，以數字進行命名，其中1-6區為市區，7-9區為郊區。每個區位以社區規模與主要公路的界線來劃分。

除了9區劃分方式外，迪拜還會基於功能、地理位置和發展歷史來劃分區域的情況，比如迪拜市中心、迪拜碼頭、朱美拉棕櫚島等區域劃分方式，在城市規劃和經濟發展布局等方面較為常用。在之後的房地產市場分析中我們將採用這一分類方式，進行分區域的分析。

圖：迪拜酋長國行政區域圖及重點區域標註

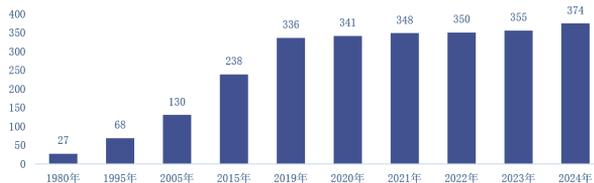


② 人口：人口平穩增長且結構年輕化，外籍人口占比超九成

A. 迪拜人口規模發展經歷從快速增長到平穩增長

2020年之前，迪拜人口呈快速增長態勢，近四十年人口年化增長率將近7%，這主要得益於經濟多元化發展、基礎設施完善、政策支持以及生活品質提升吸引大量人口流入，另一方面，近十年金融、旅遊業的發展、房地產市場的活躍，以及人才引進優惠政策和黃金簽證的吸引力也成為人口流入的一大助力。2020-2023年受疫情影響，人口增速進入平台期，疫情后隨着經濟強勁復蘇，零售、酒店、航空、旅遊和房地產等人力密集型部門的私營公司增加員工人數，吸引了外國人湧入，截至2024年總人口達到374萬人。

圖：迪拜自1980年以來人口情況(單位：萬人)



數據來源：迪拜統計中心

B. 迪拜城市人口結構年輕化特徵將長期保持

根據迪拜統計中心公開數據顯示，迪拜人口一直保持着年輕化狀態。2019年有74%的人口年齡在40歲以下，2021年約58.5%的人口集中在25至44歲年齡組。而截至2024年，迪拜30至34歲年齡組的人數最多，達到63.6萬人，約占城市總人口量的17%。未來，在吸引大量年輕外籍勞動力的政策和經濟發展模式不變的情況下，預計這種年輕化的特徵仍將維持。

C. 受金融及商業發展利好影響，外籍人口占比超過九成

迪拜作為全球知名國際化大都市，其外籍人口來源廣泛且呈現出獨特的占比與分佈特點。

外籍人士在迪拜人口中占比極高，達92%。在眾多來源地中，南亞和東南亞國家的人口佔據較大份額。印度仍是迪拜外籍人口中占比最大的群體，除此之外，迪拜的外籍人口還包括孟加拉國、沙特阿拉伯、英國、美國、德國等，其中沙特僑民是西方國家在迪拜的重要組成部分。

中國人在迪拜的外籍人口中占比約為2.5%，近年來，隨着中國與阿聯酋在經貿、文化等領域交流的日益密切，越來越多的中國人前往迪拜尋求發展機會。

圖：2024年迪拜城市外籍人口地域占比



數據來源：迪拜統計中心

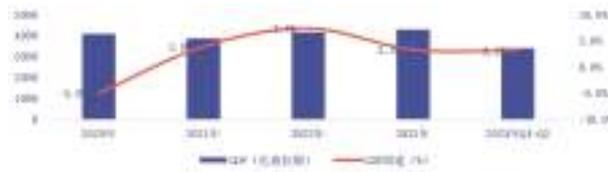
從分佈情況來看，迪拜不同區域因功能定位和產業布局的差異，外籍人口的分佈也有所不同。在商業中心區域，如迪拜國際金融中心聚集着大量來自歐美、印度等國家和地區的金融專業人士。在貿易區，像傑貝阿里自由區，由於其優惠的貿易政策和便捷的物流條件，吸引了大量從事進出口貿易的企業，印度、巴基斯坦等南亞國家以及中國等亞洲國家的貿易從業者集中在此。在旅遊度假區，如朱美拉海灘一帶，菲律賓、埃及等國家從事酒店、旅遊服務行業的人員分佈較多，為來自世界各地的遊客提供服務。

③ 經濟：經濟多元化發展且平穩增長，旅遊和房地產業蓬勃發展

A. 疫情后迪拜經濟得到快速復蘇，多領域全面開花，推動整體經濟增長

迪拜經濟展現出較強的韌性和復蘇能力，在疫情衝擊后迅速恢復增長。經濟多元化發展戰略成效顯著，旅遊、貿易、金融、房地產等非石油產業成為經濟增長的重要動力。旅遊業的復蘇對經濟拉動作用明顯，國際遊客數量的回升帶動了相關服務業發展。運輸和倉儲、金融等行業穩定增長，為迪拜經濟持續發展提供支撐。

圖：2020-2024年前三季度迪拜GDP總值及增速



數據來源：迪拜統計中心

表：2023-2024年前三季度迪拜各產業對經濟貢獻度

占GDP比重 (貢獻度)	批發和零售業	旅遊業	金融和保險業	運輸和倉儲業	製造業	房地產業
2023	25.3%	11.7%	11.5%	11.5%	8.5%	7.9%
2024Q1-Q3	26.0%	12.0%	10.3%	10.1%	8.6%	8.1%
同比變化	+0.7%	+0.3%	-1.2%	-1.4%	+0.1%	+0.2%

數據來源：迪拜統計中心

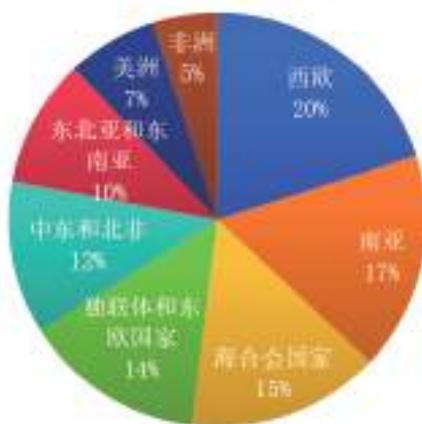
B. 國際遊客再創新高，拉動旅遊業相關經濟，中國遊客同比增長三成

2024年迎來1872萬國際過夜遊客，同比增長9%，再創歷史新高。

從地域來看，東北亞和東南亞遊客增長速度最快，達24%；其次是非洲(20%)和獨聯體及東歐(16%)。西歐是最大客源地，遊客數量增幅達14%。中國遊客數量為82.4萬，同比增長31%。

迪拜經濟和旅遊局另一組數據顯示，2024年前11個月接待1679萬名國際遊客，海合會國家遊客超250萬人次，占比15%；獨聯體和東歐國家遊客235.3萬人次，占比14%。

圖：2024年迪拜遊客數量地區分佈

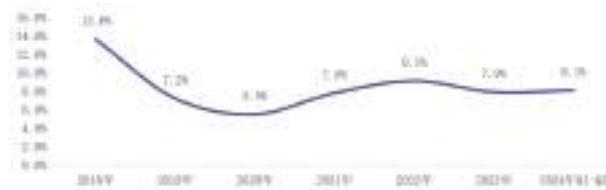


數據來源：迪拜經濟和旅遊局

C. 房地產業發展由激進走向平穩，仍是迪拜經濟的重要支撐力量

2018-2020年期間，迪拜房地產業占GDP比重呈現出波動變化。2018年占比大幅提升，房地產業發展迅速，當年由較多大型房地產項目推進，吸引大量投資，帶動相關上下游產業發展。2021年前起，占比呈現平穩趨勢，當前房地產業對迪拜GDP貢獻保持在8%左右水平，是迪拜經濟的重要支撐力量，在推動經濟增長、吸引投資、促進就業等方面發揮着重要作用。

圖：歷年迪拜房地產業對GDP貢獻度占比變化



數據來源：迪拜統計中心

2) 城市發展規劃

① 新增兩大城市中心，規劃大量導入國際貿易人才和高精尖科技人才

根據迪拜土地局《城市總體規劃2040》，未來城市發展方向要點主要集中在以下幾點：

A. 高效利用資源： 鑒於人口持續增長，城市建成區大幅擴張，着重提升空間與基礎設施資源利用效率。通過構建高層多功能建築，融合居住、辦公、商業功能，縮短通勤路程，讓城市運轉更為高效。預計到2040年人口增至580萬，白天流動人口增加到780萬。

B. 打造優質社區： 聚焦於社區多元化與人性化建設，規劃不同類型住房，契合各階層居住需求。完善社區醫療、教育、商業配套，構建15~20分鐘生活圈，增設公共活動空間，增強社區凝聚力與歸屬感。

C. 優化交通體系： 以公共交通為核心，發展多元交通模式。鼓勵使用地鐵、輕軌、公交，讓55%的人口居住在主要公共交通站點800米範圍內，完善慢行系統，引入智能交通技術，實現便捷、高效、可持續出行。

D. 增強經濟活力： 規劃168平方公里土地用於經濟和工業活動，憑藉優惠政策、優化營商環境和優越地理位置，吸引外資注入新興產業，推動經濟多元化，鞏固迪拜國際商業和金融中心地位。

從重點發展區域上看，將關注五大城市中心（三個現有中心和兩個新中心）的發展和投資，這些中心支持經濟部門的增長，並為其多樣化的人口提供更多的就業機會。

圖：迪拜五大城市中心劃分圖



表：迪拜五大城市定位職能及未來規劃

分類	定位	地區名稱	現狀&職能	未來規劃
三大傳統城市中心	歷史文化中心	德拉、布爾 迪拜	迪拜的發源地，保存着老 迪拜的風貌和傳統文化	對歷史建築修復與改造，發展文化 旅遊產業，開設傳統集市、博物 館、特色餐廳等
	國際金融中 心	市中心、商 業灣	迪拜的經濟心臟，匯聚了 大量金融機構和商務精 英，吸引企業和投資者	完善基礎設施，建設更多高端寫字 樓、酒店和商業綜合體，吸引國際 企業和金融機構入駐
	旅遊&娛樂 中心	迪拜碼頭、 休閑娛樂 JBR	國際旅遊樞紐，擁有現代 化濱海景觀、豪華遊艇 碼頭、沙灘俱樂部	將新建更多酒店、度假村和娛樂 設施，舉辦各類國際賽事和活動， 提升旅遊吸引力，鞏固迪拜作為全 球旅遊勝地地位
兩大城市 新中心	世博中心	世博中心	2020年世博會舉辦地，留 下諸多先進場館和設施	舉辦各類國際展會、會議、文化 活動等，促進國際交流合作，帶動 相關產業發展，如會展經濟、旅 遊、 酒店、餐飲等
	迪拜硅綠洲 中心	迪拜硅綠洲	迪拜科技研發和創新中 心，匯聚眾多科技企業、 科研機構和創新孵化中 心	加大對科技研發投入，吸引全球科 技人才和企業，培育新興科技產 業，如人工智能、大數據、物聯網 等，為迪拜經濟發展注入新動力

數據來源：迪拜城市規劃2040

② 城市房地產發展規劃，未來十年房地產經濟貢獻度有望翻倍

迪拜土地局發布的《房地產戰略2033》是為推動房地產行業發展、提升經濟貢獻、增強城市競爭力而制定的一項重要戰略規劃。該戰略主要圍繞經濟增長、市場穩定、技術創新、可持續發展以及公私合作等多方面展開，旨在將迪拜打造成為全球房地產投資與居住的首選之地。

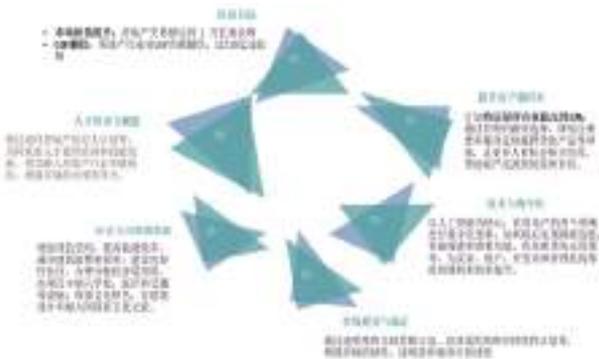
其中經濟層面，到2033年欲將房地產交易額由2024年的5225億迪拉姆提至1萬億迪拉姆，讓行業對GDP貢獻翻倍至730億迪拉姆，投資組合擴至200億迪拉姆。同時，計劃把房屋所有權率提升到33%。

在技術層面，大力引入人工智能，從房產估值、交易到管理，實現全流程數字化。

市場建設方面, 提升透明度, 開展全球營銷。

社會與可持續發展上, 增加綠色空間, 打造包容性社區, 合理布局經濟適用房, 並融入文化特色。 還將通過相關計劃, 培養房地產領域人才。

圖： 迪拜房地產戰略2033主要內容



數據來源： 迪拜房地產戰略2033, 迪拜土地局

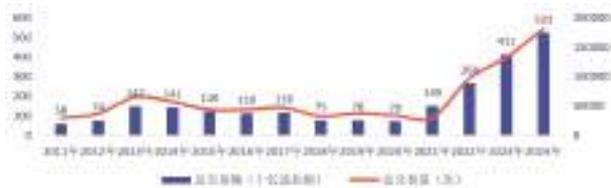
3) 房地產市場現狀

① 新房市場： 房地產市場容量高速增長, 商業發達和配套完善地區較受歡迎

A. 供求： 疫情后房地產市場容量高速增長, 現房類項目活躍度更高

疫情后迪拜房地產市場逐步復蘇, 其中2023年交易量同比增加38%, 交易額同比增長五成以上; 2024年更是打破以往紀錄, 交易量達到18.1萬筆, 同比增長36.5%; 交易額高達5225億迪拉姆, 同比上漲27.3%。

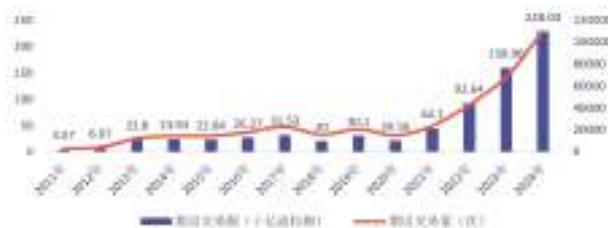
圖： 2011-2024年迪拜房地產市場總交易量及交易額



數據來源： 迪拜土地局

期房類項目成交量創下新紀錄，以10.95萬筆交易超過了2023年的峰值，同比大幅提升60.6%。與此同時，期房的交易量占總交易量的六成，也是過去十年來該細分市場的最高比例。交易額2280.3億迪拉姆較2023年同比增長43.45%，投資者對期房需求旺盛。

圖：2011-2024年迪拜房地產期房交易量及交易額



數據來源：迪拜土地局

現房類項目2024年共交易7.15萬筆，較23年增加一成，占總成交量的四成；交易額為2944.8億迪拉姆，超過了期房項目的交易額，同比大幅增長16.9%。現房類項目表現活躍，雖在市場份額上不及期房，但仍有較好的發展態勢，需求持續存在且面臨供應緊張的情況，價格也有所上升。

圖：2011-2024年迪拜房地產現房交易量及交易額



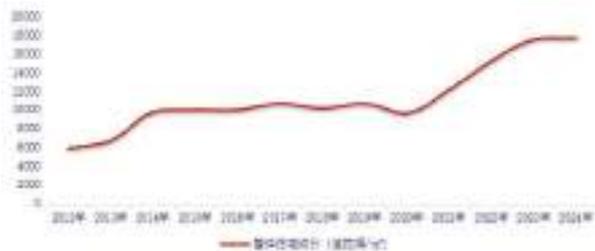
數據來源：迪拜土地局

B. 房價：整體呈平穩上漲趨勢，近五年價格增長尤為明顯

迪拜房地產市場房價整體呈上升趨勢，2012-2014年迪拜大力發展旅遊業、貿易和金融等產業，吸引大量國際投資和人口流入，住房需求激增，推動價格快速增長。2015-2017年，市場逐漸消化前期過熱投資，價格趨於平穩波動。2019—2022年，迪

拜不斷完善基礎設施,如舉辦世博會等,提升城市吸引力,再次刺激房價上漲。2023-2024年,市場趨於成熟,價格增長放緩並維持高位。

圖：2012-2024年迪拜房價走勢



數據來源：迪拜土地局

C. 結構：公寓高熱區域位於核心商業地段,其特徵在於相關配套完善；別墅高熱則看重景觀資源優勢

根據專業機構property Finder通過搜索引擎搜索量整理分析,當前公寓銷售熱點區域位於商業灣、迪拜市中心、迪拜碼頭、朱美拉村圈以及朱美拉棕櫚島這些城市商業核心所在地。

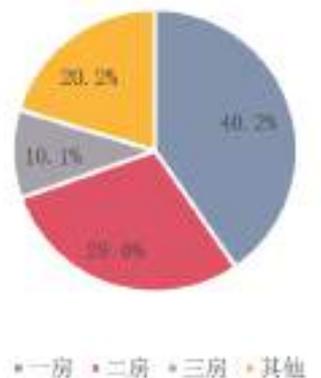
圖：迪拜公寓熱點區域



數據來源：Finder專業數據

高熱公寓區域產品需求類型相似，一房占絕對主導，在售套數占比超過四成。其次為二房，占比接近三成。

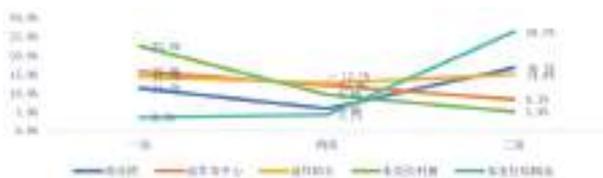
表：當前迪拜公寓高熱區域及主要在售戶型結構



數據來源：Finder專業數據

從不同區域公寓銷售均價表現看，迪拜市中心以及朱美拉商圈一房的價格同比漲幅最高；商業灣、迪拜碼頭以及朱美拉棕櫚島的三房價格漲幅最高，說明不同區域對戶型的偏好及需求程度有所不同。

圖：2024年公寓銷售熱點區域價格同比變化



數據來源：Finder專業數據

別墅高熱區域以阿爾富江、阿拉伯山莊、迪拜山莊、朱美拉棕櫚島以及迪拜南部為主，戶型以四房占比最高，這些區域擁有海濱或者高爾夫主題的環境資源特徵。

圖：迪拜別墅熱點區域



備註：以上區域由專業機構property Finder通過搜索引擎搜索量獲得

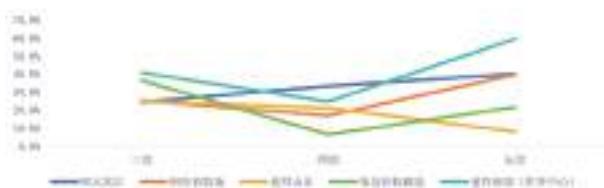
圖：2024年別墅高熱區域及主要在售戶型結構



數據來源：Finder專業數據

從不同區域別墅銷售均價表現看，迪拜山莊和朱美拉棕櫚島對於三房的需求較高，價格漲幅明顯；而阿爾富江、阿拉伯山莊以及迪拜南部則是以五房需求為主導。

圖：2024年別墅銷售熱點區域價格同比變化



數據來源：Finder專業數據

② 租賃市場：租賃市場活躍，公寓和別墅類產品均有較高收益

A. 迪拜公寓租賃活躍，租金收益率高

迪拜公寓租售比在全球處於較高水平，與國際重點城市相比具有明顯優勢，具體表現為回本周期短、租金收益率高。

根據2024年第三方諮詢公司公開數據顯示，迪拜公寓的售租比(房價/年租金)約為10.8年回本，相較於國內上海65.9年、香港54.2年以及國際典型城市首爾77.3年、東京31.8年、悉尼34.3年、倫敦27年、紐約17年都明顯更短，投資回收速度更快。

迪拜的租金收益率在全球大城市排名中表現突出。據第一太平戴維斯發布的高端地產租賃市場報告，2024年迪拜高端房產的租金回報率是5.3%，列全球第二位，僅次於美國洛杉磯。

B. 德伊勒地區公寓租金同比漲幅明顯，朱美拉村圈租金回報率較高

從各區域租金表現來看，德伊勒地區租金同比漲幅明顯。一房租金同比增長36.9%，兩房更是高達77.1%，三房也有45.5%的增長。這可能得益於該區域近期基礎設施改善、商業活動增加或其他吸引租客的因素。相比之下，迪拜市中心的一房和兩房租金同比增長較為平穩，這與其本身租金基數高，市場相對成熟穩定。商業灣的兩房租金同比增長突出，而一房和三房的增長幅度相對適中。迪拜碼頭和朱美拉村圈各戶型的租金同比增長則處於較為溫和的範圍。

在租金回報率方面，朱美拉村圈整體表現較為突出，區域租金回報率保持在7%，表明該區域在房產投資收益上具有一定優勢，可能源於其合理的房價與租金水平搭配。商業灣和迪拜碼頭的租金回報率相對穩定且處於中等水平，各戶型回報率在

5.2%~6.6%之間。 迪拜市中心公寓雖租金高昂,但由於房價也極高,租金回報率相對較低。 德伊勒的租金回報率相對較低,尤其一房和三房僅為3.5%,這可能是因為其房價雖低,但租金收入增長幅度仍未能有效提升回報率。

圖：2024年公寓產品租賃熱點區域價格同比變化及租金回報率

公寓產品租賃 產品	一房		兩房		三房	
	2024租金 同比	2024租金回報率	2024租金 同比	2024租金回報率	2024租金 同比	2024租金回報率
商業灣	10.5%	6.3%	21.3%	5.9%	5.5%	5.2%
德伊勒	36.9%	3.5%	77.1%	4.6%	45.5%	3.5%
迪拜市中心	3.8%	6.1%	2.3%	5.5%	10.2%	5.4%
迪拜碼頭	6.4%	6.6%	13.1%	5.8%	8.8%	5.7%
朱美拉村圈	7.1%	7.2%	15.8%	6.9%	7.1%	7.2%

數據來源：Finder專業數據

C. 別墅改善租客增多，五房租金領漲，達馬克山莊相對回報率較高

從別墅租賃市場看,阿爾巴沙與烏姆蘇奎因呈現類似趨勢,三房和四房租金下滑,五房租金上揚,這反映出家庭結構變化及產業調整,使大戶型需求增長,小戶型受市場競爭等因素抑制。 達馬克山莊2各個戶型租金均顯著增長,表明區域整體吸引力提升,新休閒設施與優質學校,吸引了不同規模家庭及單身租客。 迪拜山莊各戶型租金雖都增長,但大戶型增幅更大,凸顯家庭租客增多與改善型需求主導。 朱美拉兩房和三房租金增長,體現高端租客對品質居住環境的追求,與其他區域需求驅動因素不同。

租金回報率方面,阿爾巴沙租金回報率受房價穩定和租金結構變化影響,部分戶型租金增長保障了收益。 達馬克山莊2回報率受投資熱度和區域發展推動,投資增長帶動房價與租金同步上升。 迪拜山莊和朱美拉主要受高房價影響,迪拜山莊因開發成本等因素房價居高不下,朱美拉因高端定位和稀缺性房價昂貴。 烏姆蘇奎因回報率受房價與租金同步變動影響,體現區域供需關係的動態平衡對回報率的穩定作用。

圖：2024年別墅產品租賃熱點區域價格同比變化及租金回報率

別墅產品租賃 產品	三房		四房		五房	
	2024租金 同比	2024租金 回報率	2024租金 同比	2024租金 回報率	2024租金 同比	2024租金 回報率
阿爾巴沙	-2.0%	6.8%	-7.1%	6.2%	12.5%	4.5%
達馬克山莊2	23.5%	6.6%	20.0%	6.3%	15.4%	5.3%
迪拜山莊	8.8%	5.0%	10.0%	4.0%	20.0%	3.7%
朱美拉	/	/	10.0%	3.1%	11.9%	3.0%
烏姆蘇奎因	-5.0%	/	-12.7%	4.0%	22.3%	4.6%

數據來源：Finder專業數據

③ 外籍購房客戶：印度、英國和中國客戶穩定增長，青睞區域逐步擴展次核心

A. 印度、英國和中國客戶是海外三大主要購房群體

長期以來印度買家都是迪拜房產市場的活躍群體，偏愛中高端住宅和短租市場，2024年仍處於重要地位，購房投資占比達到23%。此外英國買家增長顯著，2024年英國投資者在迪拜房地產市場的交易激增，市場份額高達15%。值得注意的是，中國投資者有所回升，2024年中國投資市場占比也超過10%。

B. 海外購房客戶青睞區域由傳統中心區域開始轉向市區次核心

迪拜市中心、迪拜碼頭、棕櫚島等中心區域，憑藉優質的配套設施、繁華的商業環境和優美的景觀，一直以來是外籍人士購房的熱門選擇。然而，這些區域的土地資源有限，房源逐漸減少，房價也相對較高，使得部分外籍購房者將目光投向其他區域。

隨着城市的發展，迪拜一些外圍區域的基礎設施不斷完善，交通更加便捷，並且有大型基礎設施建設項目和新的發展規劃，吸引了越來越多的外籍購房者。如迪拜南城（世博中心），隨着機場的擴建和周邊配套設施的完善，該區域的房產投資潛力逐漸顯現。還有TilalAl Ghaf等區域，也因未來的發展前景受到關注。此外，阿布扎比與迪拜交界地段，由於其獨特的地理位置和發展潛力，也成了長期投資的熱門地段。

2024年迪拜高端住宅價格增長位列全球城市前五，超高淨值人士對城市昂貴住宅的需求持續攀升；此外在萊坊2023年對全球高淨值人士的調查中，59%的受訪者熱衷於在迪拜購買品牌住宅，到2024年，持有這一願望的受訪者增長到69%。

2. 阿布扎比

1) 概況：阿布扎比地區是阿聯酋的政治、經濟和文化核心

阿布扎比酋長國占阿聯酋國土的86%，主要分阿布扎比、阿爾達夫拉和艾因三大地區，其中阿布扎比地區是阿聯酋的政治、經濟和文化核心，涵蓋阿布扎比市及周邊衛星城市、工業區和島嶼，阿爾達夫拉地區占阿布扎比酋長國總面積的約80%，涵蓋了阿聯酋西部廣袤的沙漠和沿海地帶，艾因地區是阿布扎比酋長國東部的重要內陸區域，位於阿曼邊境，作為阿聯酋重要的文化遺產中心和農業基地。

圖：阿布扎比酋長國區位圖及3個主要地區



① 人口(阿布扎比酋長國)：人口高增長，青壯年占比高，外籍人口約占八成

A. 人口增速較快且呈現加速趨勢，阿布扎比地區人口占比近七成

阿布扎比酋長國從1995年的94萬人增長至2023年的379萬人，人口數量實現了大幅增長，人口主要集中在阿布扎比地區，該地區共有249.59萬人，占總人口的66%，艾因地區位居第二，人口為100.97萬人(占27%)，而阿爾達夫拉地區則有28.42萬人(占7%)。其中在2011-2023年期間人口增長超過83%，增速明顯加快。特別是2016年以來，在科技創新、經濟多元化深入發展等因素推動下，人口持續快速增長，反映出阿布扎比對人口的吸引力不斷增強。

圖：阿布扎比酋長國自1995年以來人口變化情況(單位：萬人)



數據來源：阿布扎比統計中心

B. 城市人口結構以青壯年勞動力為主, 受產業發展影響較深

阿布扎比酋長國25-54歲青壯年人口占比達到66%，整體年齡中位數為33歲，呈現出年輕化態勢，主要歸因於其經濟發展模式對外來勞動力的持續吸納。

值得關注的是，在不同產業發展階段吸引了不同年齡段的人群。在石油產業發展初期，大量從事基礎體力勞動的青壯年勞動力湧入，後續隨着經濟多元化，貿易、金融、科技、旅遊等產業崛起，又吸引了眾多具備專業技能的年輕人才。例如，在阿布扎比酋長國的科技園區，大量年輕的工程師、程序員等科技人才在此工作，為科技創新產業注入活力；在旅遊業中，年輕的導遊、酒店服務人員等也佔據主導。青壯年勞動力在各行各業的廣泛分佈，使其成為人口年齡結構中的主體。

表：阿布扎比酋長國2023年人口年齡結構分佈及占比(單位：萬人, %)

年齡	0-14歲	15-24歲	25-54歲	55-64歲	65歲以上
人口數量	59.97	45.66	249.36	17.04	6.95
占比	15.8%	12.0%	65.8%	4.5%	1.8%

數據來源：阿布扎比統計中心

C. 外籍人口占比近八成, 在建築、金融和服務業領域貢獻顯著

當前阿布扎比酋長國的移民人口占比約為79.6%。從主要來源地域看，南亞、東南亞、中東、非洲占比較高，歐美國家相對較少。阿布扎比酋長國經濟的多元化發展為南亞、東南亞國家的勞動力提供了廣闊的就業空間；同時作為地區重要的經濟中心，吸引了周邊國家的專業人才和勞動力。如在能源產業的上下游產業鏈中，沙特阿拉伯、卡塔

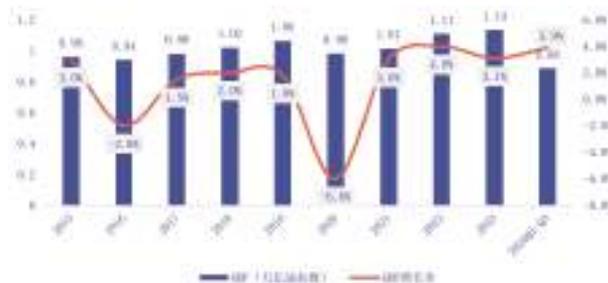
爾等國的專業技術人員參與其中；促進了地區間的技術共享和人才流動。在貿易領域，中東地區商人在阿布扎比酋長國的貿易市場頻繁往來，開展進出口業務，帶動了相關貿易從業者的聚集。

② 經濟(阿布扎比酋長國)：強勢反彈，製造業和房地產業高增長拉升非石油經濟

A. 疫情后經濟強勢反彈，非石油經濟拉升GDP增速超過疫情前水平

疫情后阿布扎比酋長國GDP年度數值持續在1萬億迪拉姆以上，增長率也保持較高水平，集中在3%~4%，高於疫情前GDP增速，2017年-2019年阿布扎比酋長國GDP增速集中在1.5%~2%。自2015年至今，阿布扎比酋長國GDP增速有過2次負值，2016年受油價下跌影響增速為-2%，2020年受油價下跌和新冠疫情影響增速為-6%。

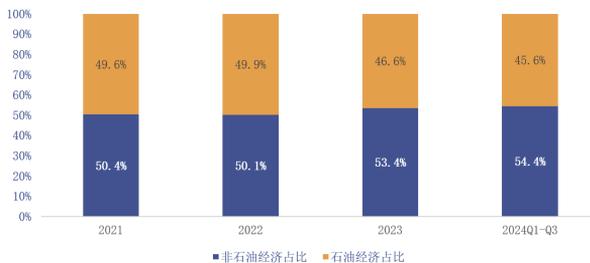
圖：2015-2024年阿布扎比酋長國年度GDP及增長率走勢



數據來源：阿布扎比統計中心

阿布扎比酋長國非石油經濟占比逐年走高，從2021年的50.4%增長至2024年前3季度的54.4%，增長了約4個百分點，積極多元化發展，正在調整對石油經濟的依賴。

圖：2021-2024年阿布扎比酋長國非石油經濟占比走勢

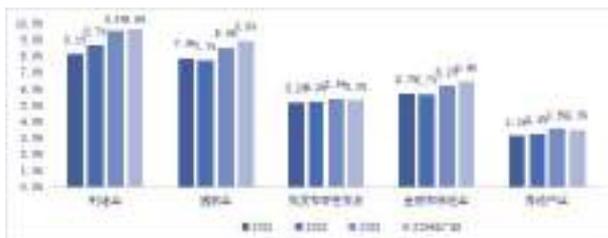


數據來源：阿布扎比統計中心

B. 非石油產業貢獻度逐年增加, 製造業, 建築和地產業增速亮眼

阿布扎比酋長國重點發展製造業、建築業、批發和零售貿易、金融和保險業、房地產業, 這五大產業在非石油部門中經濟貢獻度最高, 從歷年走勢看, 製造業經濟貢獻度從2021年到2024年前3季度增加了1.5個百分點, 建築業和房地產業增加1.5個百分點。

圖：2021-2024年阿布扎比酋長國非石油重點產業貢獻度走勢



數據來源：阿布扎比統計中心

c. 疫情后建築和房地產業復蘇明顯, 帶動經濟增長

2024年前3季度, 阿布扎比酋長國的建築和房地產業經濟貢獻度達12.5%, 基本恢復至疫情之前的水平, 2014-2019年建築和房地產業經濟貢獻度始終在12.0%以上, 疫情3年降至11%的水平, 2023年開始復蘇明顯, 同比上漲1個百分點至12.0%, 2024年進一步上漲。

圖：2014-2024年阿布扎比酋長國建築和房地產業在GDP中占比



數據來源：阿布扎比統計中心

2) 城市發展規劃

① “2030計劃” 打造全球領先的城市

“2030計劃”是阿布扎比政府主導，由阿布扎比最高石油委員會和經濟開發委員會聯合制定，明確了未來發展目標，旨在將阿布扎比打造成為一個全球領先的城市，同時平衡經濟增長、環境保護和居民生活質量。

圖：阿布扎比地區2030計劃城市總體規劃圖



② 發展方向四個關鍵詞：緊湊(集約利用)、交通導向(TOD)、智慧和綠色

發展方向聚焦緊湊型+交通導向(TOD)+智慧化+綠色可持續，旨在打造高效、宜居、低碳的未來都市。其中緊湊型通過高密度混合開發，減少城市蔓延，提升資源利用效率，交通導向以公共交通為核心重構城市空間，減少私家車依賴，智慧通過數字技術優化城市運營與服務，綠色2050年實現碳中和，2030年可再生能源占比60%。

表：阿布扎比地區2030計劃中城市發展規劃

城市發展方向	發展內容
緊湊型城市	通過高密度開發, 優化土地利用, 減少城市蔓延。
交通導向發展(TOD)	以公共交通為核心, 建設步行友好型城市, 減少對私家車的依賴。
智慧城市	利用數字技術提升城市管理效率, 改善居民生活質量。 舉辦國際賽事和活動, 如F1大獎賽
綠色城市	增加綠地面積, 推廣可再生能源和節能建築。

數據來源: CRIC整理

③ 重點發展區域集中在阿布扎比市區、薩迪亞特島和亞斯島

阿布扎比地區2030計劃的重點發展區域體現了經濟多元化、文化繁榮和可持續發展的核心理念。 通過打造阿布扎比市中心、薩迪亞特島、亞斯島、馬斯達爾城等區域, 阿布扎比地區旨在實現區域平衡發展, 提升全球競爭力, 同時保護文化遺產和自然環境, 為居民和遊客提供高品質的生活和旅遊體驗。

表：阿布扎比地區2030計劃中重點發展區域

重點發展區域	功能定位	發展重點
阿布扎比市中心	政治、經濟和文化中心	升級現有基礎設施, 建設現代化商業和金融中心。 開發高端住宅和混合用途項目, 吸引國際企業和人才。 保護和修復歷史建築, 增強文化吸引力。
薩迪亞特島	文化和旅遊中心	建設世界級文化設施, 如盧浮宮阿布扎比、古根海姆博物館(規劃中)和扎耶德國家博物館。 開發高端住宅、酒店和度假村, 吸引國際遊客。 推廣生態旅遊和可持續發展
亞斯島	娛樂與休閒中心	擴建法拉利世界、華納兄弟主題公園等娛樂設施。 開發亞斯灣商業區和高端住宅項目。 舉辦國際賽事和活動, 如F1大獎賽
馬斯達爾城	可持續發展與科技創新中心	推廣清潔能源和綠色建築技術。 吸引科技企業和研究機構, 打造創新生態系統。 建設低碳交通系統, 如無人駕駛車輛和電動巴士

數據來源: CRIC整理

3) 房地產市場現狀

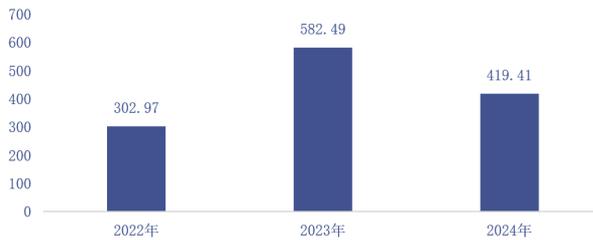
鑒於阿布扎比地區是經濟文化主要核心地區, 房地產市場主要交易項目都集中於該區域, 在房地產市場相關分析中分析對象為阿布扎比地區。

① 新房市場分：新房成交同比微降，整體價格仍保持快速上升態勢

A. 供求：新房成交同比微降，其中現房成交表現優於期房

2024年，阿布扎比地區新房住宅交易金額同比有所下滑，從2023年的582.49億迪拉姆減至2024年的419.41億迪拉姆，同比降幅為28%，但整體規模仍然保持在較高水平。

圖：阿布扎比地區2022-2024年新房住宅成交走勢（單位：億迪拉姆）



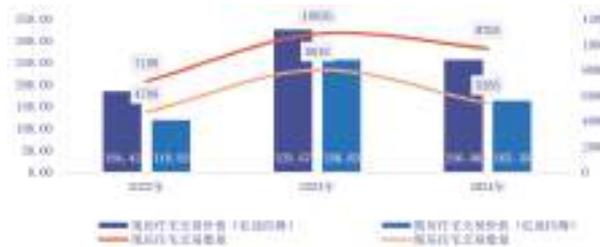
數據來源：阿布扎比房地產中心

拆分成交項目類別來看，現房類項目成交表現優於期房類項目。

2024年阿布扎比地區現房住宅交易價值同比降幅為21%，從2023年的325.67億迪拉姆減至2024年的256.06億迪拉姆；交易數量看，2024年約交易9705套現房住宅，同比降幅為10%，降幅低於整體市場降幅。

2024年約5385套期房住宅成交，與2023年的8019套成交相比大幅下降，降幅為33%，期房銷售下降的原因是當年新項目的推出減少，限制了投資者和買家獲得新期房的機會。2024年的期房交易價值為163.3億迪拉姆，同比降幅為36%。

圖：阿布扎比地區2022-2024年現房住宅成交走勢



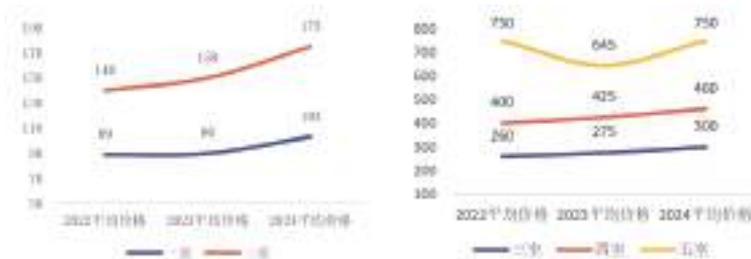
數據來源：阿布扎比房地產中心

B. 房價：呈上漲態勢，公寓價格漲幅更優於別墅

2024年阿布扎比地區新房價格上漲明顯，漲幅超10%。其中，公寓價格同比上漲15.8%，相比2023年價格同比漲幅上漲了3.8個百分點。分戶型看，一室公寓價格從2023年的90萬迪拉姆/套攀升至2024年的103萬迪拉姆/套，兩室公寓的價格也穩步上升，從2023年的150萬迪拉姆/套增至2024年的175萬迪拉姆/套。

2024年別墅價格同比上漲11.8%，其中三室別墅價格從2023年的275萬迪拉姆/套增至2024年的300萬迪拉姆/套，四室別墅從2023年的425萬迪拉姆/套增至2024年的460萬迪拉姆/套，而五室別墅則從2023年的645萬迪拉姆/套大幅上漲至2024年的750萬迪拉姆/套，漲幅為16.3%。

圖：公寓價格變動(單位：萬迪拉姆/套) 圖：別墅價格變動(單位：萬迪拉姆/套)



數據來源：Finder專有數據

C. 產品結構：新房公寓以一二居室為主，別墅則集中於四五居室

截至2024年，阿布扎比地區的公寓在售產品中，一居室和二居室占比最高，分別為36%和34%，其次是三居室和單間，占比分別為17%和10%。別墅在售產品中，四居室和五居室占比最高，分別為43%和33%。

圖：2024年阿布扎比地區公寓產品結構圖：2024年阿布扎比地區別墅產品結構



數據來源：Finder專有數據

D. 區域結構：艾莉姆島、薩迪亞特島和亞斯島為公寓和別墅熱點區域

根據專業機構property Finder通過搜索引擎搜索量整理分析, 阿布扎比地區公寓產品最熱門的五大區域分別為阿爾拉哈海灘、艾莉姆島、馬斯達爾城、薩迪亞特島和亞斯島, 別墅產品最熱門的五大區域分別為阿爾里夫、艾莉姆島、哈利法城、薩迪亞特島和亞斯島。

表：阿布扎比地區公寓和別墅熱點區域TOP5

公寓區域	別墅區域
阿爾拉哈海灘	阿爾里夫
艾莉姆島	艾莉姆島
馬斯達爾城	哈利法城
薩迪亞特島	薩迪亞特島
亞斯島	亞斯島

數據來源：Finder專有數據

② 租賃市場：公寓和別墅租金均顯著上漲, 整體呈現高需求、高回報態勢

A. 公寓租賃市場：兩室公寓需求強勁, 艾莉姆島一室和濱海路二三室R01突出

2024年, 阿布扎比地區公寓整體租金同比上漲8.5%, 其中兩室公寓的租金漲幅最高達16.8%, 漲幅遠高於一室和三室, 一室和三室公寓的租金同比分別上漲8.3%和6.2%。

投資回報率方面, 艾莉姆島的表現尤為突出, 2024年其一室和二室公寓R01分別為8.0%和7.0%, 在各區域中處於高值; 濱海路R01也較為亮眼, 2024年二三室公寓的R01分別為7.7%和7.6%, 一室公寓的R01也有7.0%。

表: 阿布扎比地區2024年公寓租金及ROI情況(單位: 萬迪拉姆/年)

戶型	區域	2023租金	2024租金	2024年租金同比	2024年ROI
一室	阿爾哈勒迪耶	6.0	6.7	11.7%	/
	阿爾拉哈海灘	6.5	8.0	23.1%	6.4%
	艾莉姆島	6.0	7.2	20.0%	8.0%
	濱海路	8.5	9.5	11.8%	7.0%
	哈利法城	4.2	4.5	7.1%	5.8%
	平均	6.0	6.5	8.3%	/
二室	阿爾哈勒迪耶	7.7	8.5	10.4%	/
	阿爾拉哈海灘	10.0	12.0	20.0%	6.5%
	艾莉姆島	8.9	10.5	18.0%	7.0%
	濱海路	11.5	13.0	13.0%	7.7%
	哈利法城	6.7	8.3	23.9%	6.2%
平均	9.0	10.5	16.8%	/	
三室	阿爾哈勒迪耶	10.0	12.0	20.0%	/
	阿爾拉哈海灘	16.0	17.0	6.3%	6.2%
	艾莉姆島	12.8	14.5	13.3%	6.3%
	濱海路	15.5	16.5	6.5%	7.6%
	哈利法城	9.0	10.0	11.1%	4.7%
平均	12.9	13.7	6.2%	/	
公寓整體租金				8.5%	/

數據來源: Finder 專有數據

B. 別墅租賃: 三室租金領漲, 亞斯島三室和哈利法城四室的ROI可觀

2024年, 阿布扎比地區別墅租金同比上漲12.6%, 其中三室別墅租金同比漲幅最高達13.3%拉升整體, 主要受薩迪亞特島租金上漲帶動; 2024年, 四室和五室別墅的租金同比漲幅分別為8.8%和1.5%。在五大熱點區域中, 2024年, 除亞斯島三室和四室別墅租金同比降幅明顯外, 其他區域各戶型別墅租金同比基本為上漲。

投資回報率方面，亞斯島三室別墅以6.2%的R01領先同戶型的其他區域，也高於四五室的亞斯島R01，表明該區域市場的緊湊型別墅認可度更高。穆罕默德·本·扎耶德城三室別墅租金同比略有下降，但仍保持4.6%的R01，儘管租金較低，但由於長期租約的存在，該地區的投資仍能帶來收益。四室別墅中哈利法城和亞斯島的R01分別為5.9%和5.2%，高於其他區域；而薩迪亞特島憑藉其高端房產，五室別墅的租金漲幅最高為16.7%，同時R01也達到4.8%。

表：阿布扎比地區2024年別墅租金及R01情況(單位：萬迪拉姆/年)

戶型	區域	2023租金	2024租金	2024年租金同比	2024年ROI
三室	哈利法城	14.0	14.5	3.6%	4.0%
	穆罕默德·本·扎耶德城	11.0	10.5	-4.5%	4.6%
	薩迪亞特島	30.0	37.0	23.3%	3.4%
	亞斯島	25.0	18.0	-28.0%	6.2%
	麥地那·艾·利雅得	11.2	11.1	-0.9%	3.2%
	平均	15.0	17.0	13.3%	/
四室	哈利法城	16.0	18.0	12.5%	5.9%
	穆罕默德·本·扎耶德城	13.0	13.5	3.8%	/
	薩迪亞特島	32.0	53.9	68.4%	4.5%
	亞斯島	33.0	29.2	-11.5%	5.2%
	麥地那·艾·利雅得	14.7	14.8	0.7%	3.1%
平均	17.0	18.5	8.8%	/	
五室	哈利法城	17.0	19.0	11.8%	3.3%
	穆罕默德·本·扎耶德城	35.5	38.5	8.5%	/
	薩迪亞特島	60.0	70.0	16.7%	4.8%
	亞斯島	35.5	38.5	8.5%	5.1%
	麥地那·艾·利雅得	16.3	16.8	3.1%	3.4%
平均	/	/	1.5%	/	
別墅整體租金				12.6%	/

數據來源：Finder專有數據

③ 外籍購房客戶：印度購房者為主，歐洲和中東買家占比增加

印度購房者為主，歐洲和中東買家占比增加，自住需求上漲，更青睞高性價比房

阿布扎比地區外籍購房客戶的國籍愈發多樣。

一直以來，憑藉龐大的僑民群體和大量高收入人士，印度客戶始終是阿布扎比房產市場的主力軍。歐洲和中東的買家也較為穩定，到2024年，他們在購房客戶中的占比有所增加。受地緣政治因素影響，俄羅斯客戶近年來購房需求不斷攀升，期望借此實現資產保值。2023年，隨着“一帶一路”倡議穩步推進，中國客戶對阿布扎比房產的興趣明顯高漲。

與迪拜專註“旅遊、金融、轉口貿易”轉型不同，阿布扎比的經濟模式升級採用製造業升級帶動，使得阿布扎比吸引更多來自於高端製造業、貿易、科技等方面的外籍人才。阿布扎比外籍購房者的國際更為多樣化，且購房目的以自住需求為第一兼顧投資需求，產品偏好方面，更青睞高性價比。

表：2023-2024年外籍購房需求總結

因素	2023年	2024年
購房動機	投資為主，自住增長	自住需求進一步上升
熱門國籍	印度、俄羅斯、中國	印度、歐洲、中東買家更穩定
產品偏好	小戶型公寓、別墅	綠色住宅、郊區性價比房
關鍵驅動因素	黃金簽證、高租金回報	經濟多元化、新基建

數據來源：CRIC整理





CHAPTER THREE

行業競爭
格局分析

三、行業競爭格局分析

1. 房地產開發企業概況：市場集中度高，龍頭企業優勢明顯

阿聯酋住宅開發市場經過近幾年的高速發展，湧現了一批有實力的龍頭企業。

這些龍頭企業憑藉規模化開發能力與戰略資源整合持續擴大競爭優勢。據迪拜土地局(DLD)《2024年房地產市場年報》顯示,Emaar properties市場佔有率穩居迪拜住宅銷售榜首,全年錄得銷售額654億迪拉姆,同比增幅達75%。阿布扎比酋長國市場則由Aldar properties佔據領先地位,其通過戰略性收購Rak properties的項目獲取680萬平方英尺土地儲備(Al Marjan島綜合開發項目),推動區域市場份額攀升至41%(阿布扎比市政廳數據)。

根據在中國房地產市場的研究測評經驗,結合阿聯酋市場的特徵,我們設計了一套企業綜合能力測評體系,通過相關指標的測評識別交付可靠、配套完善的開發商。

該測評體系包含六個維度,以全面、客觀、專業為原則,對企業表現進行系統性評估。在業務核心層面,通過考察銷售金額、市場佔有率、收入增長數據及盈利能力指標,深入分析企業業績表現;從股東背景、行業經驗與區域布局等方面,評估企業背景與資質;依據項目交付率、客戶投訴率、設計創新案例及配套設施建設情況,考量項目質量與交付水平;通過國際獎項、媒體曝光度及第三方用戶評分,評估市場影響力。在企業發展潛力與風險把控層面,通過財務指標對比和法律合規審查,監測風險控制能力;從綠色建築認證、碳排放管理、公益項目參與及區域政策響應等維度,評估可持續性發展能力,全方位剖析企業綜合實力與長遠發展潛力。

主維度	子維度	典型指標描述
業績表現	銷售規模分析	過去三年銷售金額、市場佔有率
	收入增長評估	年銷售額增長率、新簽合同金額增速
	盈利能力研究	淨利潤率與ROE對比、現金流穩定性驗證
企業背景與資質	股東實力分析	政府或國際資本背景核查、國際資本參與度
	行業經驗驗證	成立年限與已交付項目數量、地標項目開發經驗
	區域布局策略	核心城市土地儲備分佈(迪拜/阿布扎比)
項目質量與交付	交付能力評估	項目準時交付率、客戶投訴率、互聯網上輿論
	設計創新水平	國際設計團隊合作案例、綠色技術應用
	配套設施完善度	社區教育/醫療資源覆蓋率、商業綜合體建設運營情況
市場影響力	品牌知名度衡量	國際獎項、媒體曝光度與社交媒體互動數據
	客戶滿意度調研	第三方平台用戶評分
風險控制能力	財務風險監測	淨負債率與流動比率對比、短期償債壓力測試
	法律合規審查	RERA糾紛歷史記錄核查、土地所有權合法性驗證
可持續性發展	環保實踐評估	綠色建築認證覆蓋率、碳排放管理措施審查
	社會責任貢獻	公益項目參與案例(如社區基建、教育支持)、區域政策響應能力(如迪拜2040城市規劃)

經過測評,分別在迪拜和阿布扎比2個重要市場挑選出前三位的企業進行深入分析研究。

2. 迪拜典型開發企業分析

根據測評結果,迪拜綜合實力強的三家企業:

排名	開發商	核心優勢
1	Emaar Properties	業績表現市場份額占比高; 政府背景支持, 迪拜政府控股; 項目準時交付率超95%; 品牌全球影響力大, 客戶滿意度高(Bayut評分4.8/5); LEED認證項目多。
2	Nakheel	棕櫚島、世界群島等超大型項目, 吸引國際投資; 土地儲備集中在迪拜沿海增長區; 政府背景支持(迪拜世界集團子公司), 融資能力強。
3	Damac Properties	售增速快; 靈活策略滿足中端及投資客需求, 主打分期付款和租金回報計劃; 設計創新, 與versace、Fendi等奢侈品牌合作高端項目。

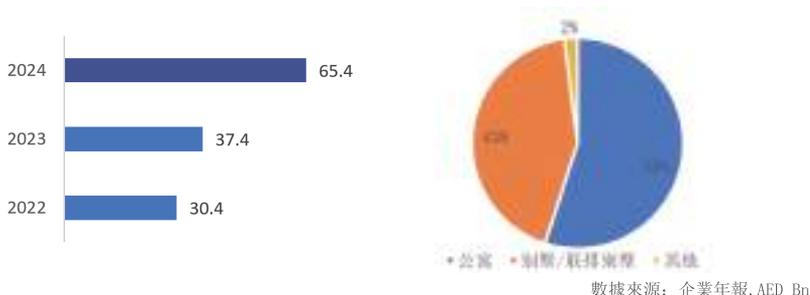
1) Emaar Properties

作為迪拜房地產領軍企業，伊瑪爾集團2024年以阿聯酋本土住宅市場為核心戰場，實現合約銷售額654億迪拉姆，同比激增75%，強勢領跑高端地產領域。

企業精準把握阿聯酋黃金簽證政策與零稅環境帶來的全球高淨值移民潮，將“免稅資本增值”與“投資+居留”深度綁定——外籍買家占比提升至48%，俄羅斯、印度、英國為前三大客群，針對此類客群推出的“購房滿200萬迪拉姆即享黃金簽證代辦”服務，直接推動高端住宅去化效率。核心區域項目如迪拜市中心、迪拜山莊不但實現溢價銷售，且去化速度顯著快於市場均值，彰顯稀缺地段與頂級產品的雙重溢價能力。

伊瑪爾的競爭壁壘源自對核心地段的提前布局：圍繞哈利法塔、迪拜歌劇院等城市地標開發住宅項目，將居住屬性與身份象徵資產深度融合，形成“地標即高端”的市場認知。例如迪拜市中心板塊，其項目均價較周邊非伊瑪爾競品高出，仍因不可複製的地段價值與成熟配套，成為高淨值人群置業首選。憑藉政府支持與穩健財務表現，伊瑪爾2024年市值突破1140億迪拉姆（迪拜金融市場數據）。企業持續以本土高端住宅為引擎，通過精準客群運營與稀缺資源把控，構建起抗周期的增長韌性，為投資者提供兼具增值潛力與政策保障的優質資產選擇。

圖：伊瑪爾集團歷年總銷售額圖：伊瑪爾集團收入各物業類別占比



2) Nakheel

Nakheel作為迪拜控股(Dubai Holding)旗下核心房地產企業，依託迪拜政府資源與地標級項目開發經驗，在住宅市場持續鞏固領先地位。

2024年,公司聚焦棕櫚島傑貝阿里與迪拜群島兩大核心項目,以稀缺濱水資產、政策紅利與智能生態設計驅動增長。

棕櫚島傑貝阿里是迪拜棕櫚島系列的延伸,總投資超50億迪拉姆,規劃建設723棟超豪華別墅。別墅由WATG、SAOTA等國際建築事務所設計。項目計劃2026年底完工,目前已與多家承包商簽署建設合同,同步推進5公里沙灘、道路及公用設施開發。可持續性設計成為公司的核心競爭力,棕櫚島傑貝阿里30%的公共設施採用可再生能源供電,同步開發智能電網技術,並實施嚴格的生態保護措施。迪拜群島則通過紅樹林修復與綠色景觀設計,打造“生態+奢華”的社區體驗。迪拜群島主打聯排別墅與豪宅產品,依託6.6公里海岸線資源,吸引海外投資者。其首期開盤當日即告售罄,彰顯迪拜濱水資產的持續熱度。

財務層面,Nakheel背靠迪拜政府資源,2024年完成82億美元債務再融資,優化融資成本並維持風險評級穩定。政策協同方面,棕櫚島傑貝阿里被納入迪拜經濟議程D33及2040城市總體規劃,享受黃金簽證、外資100%所有權、零房產稅等政策紅利,強化資產保值預期。

3) Damac Properties

作為迪拜頭部私營房地產開發商,Damac properties以高端住宅與綜合社區開發為核心,業務網絡覆蓋中東、歐洲及亞洲,2024年憑藉創新項目與穩健表現持續夯實全球市場地位。

2024年公司核心業績亮點突出,標誌性項目彰顯差異化競爭力。Damac Islands落子迪拜核心地段,融合城市便捷配套與度假式生活場景,提供公寓、別墅及商業設施,成為投資與自住的雙重優選。12月新推后創下市場佳話,短時間內銷售額突破100億迪拉姆,勁銷3100套房源,精準定位高淨值客戶與終端用戶。

此外,公司與versace、Fendi等國際品牌深度合作,為項目注入定製化豪華內飾與高端配套,顯著提升產品溢價能力。積極響應迪拜黃金簽證政策及外資所有權放寬措施,為國際投資者提供政策友好型置業環境;順應健康住宅趨勢,在新項目中融入綠色景觀、社區花園等元素,契合阿聯酋健康房地產市場的蓬勃發展。



3. 阿布扎比典型開發企業分析

排名	開發商	核心優勢
1	Aldar Properties	主權基金控股, 政策資源壟斷; 財務穩健, RETAn乎沒有糾紛; EsTIDAMA認證覆蓋率90%; 主導亞斯島(yas Island)開發。
2	Modon Holding	政府合作方, 政策資源豐富; 財務穩健, 低違約風險; 綠色基建技術領先。
3	Bloom Holding	隸屬於阿聯酋國家控股集團(National Holding), 業務涵蓋住宅、教育、酒店及設施管理等領域。 與多領域優秀團隊合作, 項目交付及時。

1) Aldar Properties

Aldar properties是阿布扎比酋長國龍頭綜合性開發企業, 成立於2005年, 業務涵蓋房地產開發、投資管理、教育及設施服務, 以“開發+持有”雙輪驅動模式持續鞏固區域市場領導地位。 截至2024年, 集團總銷售額達336億迪拉姆(AED 33.6 bn), 同比增長20%, 其中阿布扎比貢獻約70%收入, 主導開發的高端社區saadiyat Island和yas Island成為區域人居標杆。

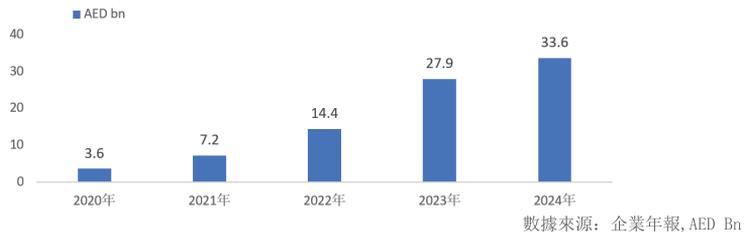
Aldar聚焦超高端市場定位, 2024年推出兩大標誌性項目: 位於saadiyat Island的Nobu Residences及Mandarin Oriental Residence, 強化“文化島”高淨值客群吸引力。 同時, 集團通過“住宅+商業+文旅”業態組合提升綜合收益, 例如開發中的78萬爪綜合體saadiyat Grove, 整合中央購物街與文化場館, 激活片區價值。

2024年推出的發展-控股(D-HOLD)模式將短期開發利潤轉化為長期現金流, 管理資產規模達133億迪拉姆, 覆蓋商業、零售、物流及教育酒店等多元資產。 其

中, 阿布扎比One Maryah place預期收益率7%~8%, saadiyat NobU酒店收益率達10%~12%, 未來四年計劃新增交付項目以強化收益穩定性(來源: 企業年報)。

集團總土地儲備達6180萬爪, 82%位於阿布扎比核心區位(如saadiyat Island), 通過政企合資新增96.4萬爪低成本土儲, 包括毗鄰扎耶德機場的Al Falah地塊。

圖: 阿爾達集團歷年總銷售額



2) Modon Holding

Modon Holding作為阿布扎比政府背景的綜合性開發商, 近年來在本地住宅市場展現出強勁的競爭力。公司依託政府資源與可持續技術優勢, 成功打造了多個標誌性住宅項目, 推動阿布扎比高端與中端住宅市場的協同發展。其核心項目Al Naseem位於胡達里亞特島, 以低密度別墅群為核心, 融合南加州度假風格與現代極簡設計, 配備私家海灘、紅樹林步道及智能社區設施。項目不僅符合EsTIDAMA綠色建築標準, 還通過海水淡化技術實現生態閉環, 碳排放管理獲得國際認證, 成為阿聯酋2050淨零戰略的實踐標杆。

在阿布扎比金融中心Reem島, Modon開發的MUheira項目則瞄準年輕家庭與專業人士, 提供1-3居室公寓及400米濱海長廊、無邊際泳池等設施, 租金回報率預期達10%(長租)。該項目緊鄰國際學校、醫療機構及高端購物中心, 疊加零房產稅與永久產權政策, 成為外籍精英群體的置業優選。

財務層面, Modon 2024年營收達65億迪拉姆, 同比增長637%, 其中住宅預售與工業配套項目貢獻顯著。公司憑藉ADQ與IHC全資國企身份, 優先獲取胡達里亞特島等戰略地塊, 規劃住宅、文旅及商業一體化社區, 形成長期價值儲備。未來, Modon計劃深化智能化轉型, 與Candy International合作開發智能公寓, 並探索工業城經濟

型住房模式,平衡高端市場拓展與社會責任履行,鞏固其作為阿布扎比可持續城市化引領者的地位。



3) Bloom Holding

Bloom Holding是阿布扎比領先的綜合性房地產開發企業,成立於2008年,隸屬於阿聯酋國家控股集團(National Holding),業務涵蓋住宅、教育、酒店及設施管理等領域。

Bloom Holding專註於打造一體化社區,其旗艦項目Bloom Living總投資達90億迪拉姆,佔地220萬平方米,規劃建設4,500套住宅,包括別墅、聯排別墅和公寓,並配套國際學校、醫療中心、商業廣場及人工湖等設施。項目位於扎耶德城(哈利法城C區),緊鄰阿布扎比國際機場,地理位置優越,被劃定為“投資區”,允許所有國籍買家購房。2022年首期“科爾多瓦”開盤4小時內售罄,2024年已推進至第六階段(含Olvera等區域),顯示強勁市場需求。

公司通過嚴格選擇合作夥伴確保項目高質量交付,例如2023年與Emirates Link Maltauro簽約推進Bloom Living一期工程,主承包商經驗豐富,承諾按時交付。此外,其酒店板塊與萬豪、羅塔納等品牌合作,運營包括EDITION酒店及Bloom Arjaan公寓,提升社區高端服務能力。







CHAPTER FOUR

高價值區域
總結與建議

四、高價值區域總結與建議

1. 迪拜高價值區域

1) 當前熱點區域

① 熱點區域概述：熱點區域具有高價值、稀缺性、核心樞紐、性價比等特徵

根據前文第三方專業機構property Finder分別對迪拜城市當前公寓和別墅熱點區域的梳理以及結合城市龍頭房地產企業的布局和銷售情況，最終選取具有代表的五大區域和內部項目進行進一步分析研究，揭示其能夠成為熱點區域的內在特徵及原因。

圖：迪拜五大城市典型熱點區域分佈



表：迪拜五大城市典型熱點區域角色及核心競爭力

區域	核心定位	規劃重點及房地產特徵
迪拜市中心	城市心臟與地標集群	哈利法塔等全球1p、免稅政策；2024現房交易額占全市35%
商業灣	商務與居住平衡的“新CBD”	CBD核心、地鐵金線；2024年公寓銷售量全市第一
朱美拉棕櫚島	全球奢華標杆	人工島稀缺性、高端租賃市場、黃金簽證
迪拜山莊	家庭友好型社區典範	稀缺景觀、大型公園、國際學校；2025年交付量占全市10%
阿爾富江	中高端住宅性價比樞紐	地鐵與BRT交通、社區成熟度提升推動房價上漲

數據來源：公開資料、CRIC整理

② 迪拜市中心

A. 稀缺資產和地標價值凸顯

迪拜市中心擁有哈利法塔、迪拜購物中心、音樂噴泉三大1p，年均吸引2000萬遊客，並推動高端公寓需求，尤其是中東及俄羅斯高淨值投資者。與此同時因土地資源稀缺且供應有限，2024年交付的住宅僅占市場4%左右的比重，這種稀缺性使其房價和租金具有天然抗跌性。

表：迪拜市中心現狀及未來潛力

維度	現狀	未來潛力
人口	密度高，以高淨值及國際人士為主，多為企業高管、金融從業者，構成多元	持續吸引高端人才流入，人口規模與多元化程度提升
產業	金融機構集聚，商業貿易繁榮，高端酒店餐飲發達，文化娛樂設施豐富	鞏固金融核心地位，拓展商業規模，文旅產業協同升級
住宅	以高端公寓、別墅為主，現代豪華，配套完善，集中於地標周邊	開發更趨高端智能，稀缺性凸顯，房產價值持續增長
政策	黃金簽證吸引投資，自由持有產權，無資本利得稅與房產稅，交易數字化	優化政策吸引人才，推動綠色建築，完善基礎設施與服務

數據來源：公開資料、CRIC整理

B. 區域項目案例：

st Regis The Residences(瑞吉塔)——不可複製的核心壁壘



項目由Emaar properties攜手Adventz集團、East&west International Group聯合打造，坐落於迪拜市中心金融中心路，處於歌劇院區核心地段，盡享絕佳區位優勢。規劃有兩座時尚現代、具藝術裝飾風格的大廈，分別高達262米和171米，內部涵蓋1-5居室公寓及頂層公寓等多樣戶型，面積跨度大，滿足不同需求。配套設施方面，配備有頂級健身房、奢華水療中心、無邊際泳池等，還有24小時安保及瑞吉品牌標誌性的私人管家服務。

表：瑞吉塔項目基本情況

項目概況	位置	迪拜市中心Opera District核心地段，步行5分鐘至迪拜歌劇院、迪拜購物中心，共享運河濱水景觀與哈利法塔天際線
	開發商	Emaar、Adventz集團、East&west International Group聯合打造
	整體規劃	一期262米主塔，二期171米副塔
	主力戶型	1-5居室，面積90-866瓜，主力3-4居室
項目特點	設計理念	將當代設計與阿拉伯傳統元素相融合，營造出極致奢華且舒適的居住體驗
	配套設施	1、休閒娛樂：兒童及成人泳池、無邊泳池、頂級健身房、瑜伽露台、慢跑跑道、高爾夫模擬室等運動場所以及圖書館風格餐廳、私人影院、燒烤區等休閒娛樂場所 2、生活服務：24小時安保、瑞吉品牌標誌性的管家服務、社區零售中心等 3、其他設施：室內安全停車場、會議室設施等

數據來源：公開資料、CRIC整理

從市場表現看，項目一期於2023年3月開盤，當天銷售近70%的單位房源，平均單價AED 32000/平方米(約合人民幣7.2萬元/瓜)。當前二手房價格已上漲10%，預計交

付后漲幅達20%，租金回報率約7-8%，高於區域平均6.5%。從購房群體看，國際化高淨值客群特徵明顯，國際買家占比超過7成以上，主要來自歐洲、中東、印度、中國等地區，買家以企業高管、家族辦公室為主。

表：瑞吉塔項目購買客群及購買需求

指標	主要分析
客群來源	國際買家：占比7成以上，主要來自歐洲、中東、印度、中國等地區 本地買家：占比2成以上，以企業高管、家族辦公室為主
購房目的	投資需求：70%買家為長期持有，30%為短期套利居住需求；約4成買家計劃自住，注重文化配套與生活便利性
租金水平	租金回報率預計7-8%（高於區域平均6.5%）

數據來源：公開資料、CRIC整理

③ 商業灣

A. 資源優勢凸顯，區域房地產市場熱度居高不下

作為迪拜第二大CBD，商業灣聚集花旗銀行、普華永道等跨國企業，寫字樓空置率不足5%。2025年啟動的地鐵金線將貫穿區域並連接全球村，預計通動效率提升30%，帶動沿線房產增值。迪拜政府計劃將其打造成“中東曼哈頓”，未來新增900萬平方米商業空間，進一步強化商務核心地位。

表：商業灣現狀及未來潛力

維度	現狀	未來潛力
人口	年輕化、國際化，職住平衡度高	地鐵金線帶動人口流入，預計2030年常住人口突破30萬
產業	金融、科技、房地產三足鼎立	新增900萬平方米商業空間，重點發展綠色金融和數字經濟
住宅	公寓為主，高端化與性價比並存	地鐵沿線項目增值潛力顯著，2025年預計可交付7萬套住宅，需求持續增長
政策	黃金簽證、免稅政策吸引投資者	自貿區擴容，中小企業扶持政策加碼

數據來源：公開資料、CRIC整理

B. 區域項目案例

canal Heights 2(運河高地2號)——具有“運河景觀+品牌溢價”能力



項目由知名開發商達馬克(Damac properties)與瑞士珠寶商de grisogono聯合打造,品牌影響力較大。地處迪拜運河沿岸,是商業灣最具價值的地段之一,佔據城市黃金地段。該項目容積率僅3.5,遠低於商業灣公寓的平均的5.0,居住舒適度顯著提升,內部採用珍珠元素設計,配備水下珍珠博物館、瑜伽穹頂等獨特設施。

表：運河高地2號項目基本情況

項目概況	位置	位於迪拜運河沿岸,步行5分鐘可達地鐵站,兼具商業與生活便利性
	開發商	Damac properties聯合de grisogono共同打造
	整體規劃	45層城市風格住宅塔樓
項目特點	設計理念	將珠寶的奢華與精緻融入到建築設計中,從色彩、材質到細節處理,都展現出珠寶般的璀璨和質感,為居民營造出奢華而獨特的居住氛圍
	配套設施	1、休閒娛樂:擁有水下珍珠博物館泳池、漂流河、健身房、兒童遊樂區等 2、生活服務:珠寶主題咖啡館和餐廳、美容院、大型零售商業等 3、其他設施:地下停車場、多功能穹頂

數據來源:公開資料,cRlc整理

市場表現整體看,項目提供了開間、1-4居室公寓及3-4居室豪華複式公寓多種戶型,吸引包括中東地區的富裕人群、國際投資者以及對生活品質有較高要求的專業人士和企業高管。而在價格方面,因市場熱度及品牌效應,價格較周邊項目溢價約10-15%。且由於所在區位優越,加上項目自身的品質和配套,具有較高的投資價值,靜態租金年回報率約8%。

表：運河高地2號項目客源分佈及價格表現

客源分佈	價格表現
<p>中東高淨值人群：占比約4-5成 包括阿聯酋本地家族、海灣合作委員會(GCC) 國家富豪，偏好核心區高端物業，用於自住或資產配置， 注重隱私與定制化服務</p>	<p>短期表現：開盤初期，因市場熱度及品牌效應，價格較周邊項目溢價約10-15%， 去化速度快於區域平均水平 長期趨勢：隨商業灣基礎設施 (如運河步道、新商業體)逐步落地，價格仍有上漲空間</p>
<p>國際投資者：占比約3-4成 歐洲投資者：主要來自英國、俄羅斯， 看重迪拜無稅環境及資產避險屬性； 亞洲投資者：以印度、中國、巴基斯坦高收入群體為主</p>	
<p>本地投資客：占比約1-2成 在迪拜國際金融中心、迪拜世界貿易中心工作的外籍高 管、企業主，追求通勤便利與高品質生活</p>	

數據來源：公開資料、CRIC整理

④ 朱美拉棕櫚島

A. 全球奢華標杆，形成獨特的“旅遊-居住-投資”生態系統

作為世界開發成功的人工島，朱美拉棕櫚島以稀缺性與地標價值成為全球富豪的身份象徵。島上融合頂級奢華住宅、國際品牌酒店、高端商業配套及稀缺海景資源，是高端生活、旅遊與投資首選地之一。疊加黃金簽證政策吸引包括中東王室、國際明星等高端客群，其單軌列車與市中心20分鐘的交通網絡，進一步鞏固其全球奢華標杆地位。

表：朱美拉棕櫚島現狀及未來潛力

維度	現狀	未來潛力
人口	高淨值人群聚集，目前常住人口約3.2萬，外籍占比超90%	空中出租車服務帶動人口流入，預計2030年常住人口突破5萬
產業	旅遊業與高端地產雙輪驅動	科技賦能旅遊業，元宇宙旅遊、AI服務等新興領域將提升附加值
住宅	別墅與公寓比例約6:4，分層明顯，奢華與實用並存	新開發項目引入綠色建築技術，商業與住宅結合提升社區活力
政策	無個人所得稅、黃金簽證、基建升級	政府計劃2030年實現100%可再生能源供電，推動島上清潔能源項目落地。

數據來源：公開資料、CRIC整理

B. 區域項目案例

The palm crown (棕櫚之冠)——填補濱海高端別墅市場空白



該項目由Nakheel開發，位於朱美拉棕櫚島“樹冠”區域，是島上唯一可直接步行至單軌鐵路站的別墅項目，其到市中心的通勤時間縮短至15分鐘，且步行5分鐘可達亞特蘭蒂斯酒店，兼具度假與商務便利性。項目提供465-743平方米的大戶型別墅，並帶有私人海灘和遊艇泊位，填補了棕櫚島高端別墅市場的空白。在建築用料上考慮到濱海特有環境，採用了抗腐蝕建材(如鈦鋅合金屋頂)。

表：棕櫚之冠項目基本情況

項目概況	位置	朱美拉棕櫚島防波堤區域，直面阿拉伯灣
	開發商	Nakheel
	整體規劃	僅38棟5-7臥室海濱別墅，容積率低於0.3，綠化率超40%
	配套設施	1、專屬設施：私人海灘、無邊泳池、遊艇碼頭、水療中心、健身房、兒童俱樂部、商務中心 2、周邊資源：步行5分鐘至Nakheel Mall、The Pointe購物中心，10分鐘車程至迪拜國際金融中心 3、交通：毗鄰棕櫚島單軌鐵路站，15分鐘直達迪拜市中心，專屬電動車接駁服務

數據來源：公開資料，cRlc整理

市場表現整體看，項目作為區域頂級濱海別墅標杆，以“稀缺性驅動高價值”為核心特徵。單價遠超區域均價，2024年開盤后3個月漲幅達12%，抗跌性強，凸顯“硬通貨”屬性。此外租金水平表現亮眼，年回報率5-7%，短租溢價30%（根據Airbnb平台數據），私人海灘、遊艇碼頭等配套支撐高端租賃需求。客戶來源高度全球化，以中東王室、歐洲投資者、中印企業家為主，亞洲買家占比持續提升。未來隨基建升級與政策放寬，稀缺性與投資價值將進一步釋放。

表：棕櫚之冠項目主要市場特徵

維度	具體表現
價格	總價2950萬-1.02億迪拉姆, 高於棕櫚島別墅均價(1300萬迪拉姆)
去化	2024年開盤后3個月內售出60%, 2025年第一季度剩餘房源去化率達85%
租金	年租金回報率約5-7%, 短租溢價可達30%, 顯著高於棕櫚島公寓平均回報率(4-5%)
客戶	以中東王室、歐洲投資者、印度及中國企業家、俄羅斯及東歐富豪為主90%買家為高淨值人群

數據來源：公開資料. CRIC整理

⑤ 迪拜山莊

A. 擁有“景觀-交通-配套”黃金三角體系

區域內擁有高爾夫公園、GEMS Metropole School等國際學校, 以及200萬平方英尺購物中心為核心, 吸引多孩家庭。預計2025年新增兩條地鐵線路, 和市區通勤時間縮短至15分鐘。其“綠色生態+教育配套”模式成為家庭置業首選, 是家庭友好型社區典範。

表：迪拜山莊現狀及未來潛力

維度	現狀	未來潛力
人口	家庭化趨勢顯著, 社區配套國際學校和醫療設施, 吸引家庭入住	預計2030年實際居住人口達10萬, 外籍家庭占比超60%
產業	核心產業以以房地產、商業服務、旅遊業為主, 社區內22萬平方米辦公園區吸引金融、科技企業入駐	規劃新增50萬平方米商業區, 引入奢侈品總部和數字經濟企業, 目標2030年服務業占比提升至60%
住宅	以別墅、公寓、聯排別墅為主, 平均容積率低於1.5, 綠化率超30%	預計未來將推出更多低密度生態住宅, 如濱水別墅和智能家居公寓, 滿足可持續居住需求
政策	開發支持, 政府簡化審批流程, Emaar等開發商享受土地優先供應權	社區納入迪拜“淨零碳城市”計劃, 2030年前實現50%建築使用可再生能源; 計劃推出“高端地產投資簽證”, 允許外籍人士100%持有商業地產, 進一步吸引國際資本

數據來源：公開資料. CRIC整理

B. 區域項目案例

park Gate(公園之門)——區域內最後的稀缺性高端別墅標杆



該項目由迪拜知名品牌開發商Emaar伊瑪爾打造的高端低密度住宅社區，定位為“高爾夫莊園生活”。項目毗鄰高爾夫俱樂部，是區域內的最後一個別墅社區，其70%戶型同時享有高爾夫景觀和城市天際線景觀。容積率僅0.7，規劃有87套房源，整體設計為現代簡約風格，線條簡潔，與自然環境相融合。

表：公園之門項目基本情況

項目概況	位置	迪拜山莊核心板塊，毗鄰高爾夫場，距中心區及國際金融中心僅10分鐘車程
	開發商	Emaar伊瑪爾
	整體規劃	容積率0.7 規劃87套房源，主力戶型473-499爪4-5房
項目特點	設計理念	以“現代奢華與自然共生”為核心理念打造低密度、高私密性的高端別墅社區
	配套設施	1、生活配套：迪拜山莊購物中心、多所國際學校、國際醫療機構等 2、休閒娛樂：迪拜山莊高爾夫俱樂部、佔地50萬爪中央公園、網球場、健身房、社區泳池等 3、交通出行：自駕15分鐘到達市中心，規劃地鐵延伸至區域內提升交通覆蓋

數據來源：公開資料，CRIC整理

市場表現整體看，作為迪拜頂級開發商，伊瑪爾針對項目採用了高端定位+精準觸達+稀缺性營銷的組合策略。此外，相比迪拜其他期房需5年交付，項目部分別墅僅2年即可交付，降低投資者風險，受到購房者青睞。從投資回報率看，淨回報率為4.8%~5.8%，高於迪拜別墅平均，其中跨國公司高管以及高爾夫愛好者更偏好於長租形式。

表：公園之門項目市場表現及特徵

維度	具體表現
營銷	高端品牌聯動、數字化全球推廣、稀缺性話術和本地渠道化深耕四大方面進行
價格	4居室起價起價1120萬迪拉姆、5居室起價1320萬迪拉姆，部分稀缺戶型總價破億迪拉姆
租金	年租金回報率約4.8-5.8%，目標租客為跨國公司高管、高爾夫愛好者和國際移民家庭
客戶	本地居民占比約4成，以升級自住為主歐洲、南亞占比各約2成，購房目的以度假、家族定居、教育需求為主俄羅斯、中國、非洲等買家以資本保值、投資出租目的為主

數據來源：公開資料, CRIC整理

⑥ 阿爾富江 (Al Furjan)

A. 以性價比和交通樞紐地位滿足中產家庭需求

區域地鐵紅線25分鐘直達市中心，規劃中的BRT進一步提升通勤效率。 Al Furjan Mall及40公里自行車道營造綠色生活方式，吸引年輕家庭和中產投資者。其“交通+性價比”組合填補了迪拜中端市場空白。依託傑貝阿里自由區和世博會場館輻射，區域人口持續流入，抗跌性較強。

表：阿爾富江現狀及未來潛力

維度	現狀	未來潛力
人口	2024年人口約2.6萬，外籍人士占比超80%，30%以上為多孩家庭	預計2030年人口增至5萬，外籍家庭占比進一步提升至60%
產業	核心產業以房地產、商業服務、旅遊業、辦公園區為主，社區內企業提供約2萬個崗位，主要集中於服務業和旅遊業	依託自由區輻射有望引入職業教育機構和冷鏈物流中心，形成“住宅+教育+物流”複合生態
住宅	以聯排別墅、公寓為主，平均容積率1.8，綠化率35%	依託黃金簽證政策，吸引跨國高管和數字遊民，形成多元化高端社群
政策	政府簡化審批流程，Nakheel等開發商享受土地優先供應權	社區納入迪拜“淨零碳城市”計劃，2030年前實現50%建築使用可再生能源

數據來源：公開資料, CRIC整理

B. 區域項目案例

Tilal(蒂勞爾)——區域稀缺超高端“黑馬社區”



阿爾富江區域以公寓和小高層為主，別墅占比不足10%。Tilal作為該區域內唯一的純別墅社區，提供245套4-5居室獨立別墅，容積率僅1.2，綠化率達40%。項目緊鄰謝赫·扎耶德路(E11)和迪拜地鐵紅線阿爾富江站，10分鐘可達迪拜碼頭，15分鐘至棕櫚島，25分鐘至迪拜國際金融中心，同時周邊擁有大型購物中心和優質教育資源，生活便利性對標高端社區。

表：蒂勞爾項目基本情況

項目概況	位置	緊鄰謝赫·扎耶德路(E11)和迪拜地鐵紅線阿爾富江站
	開發商	Nakheel
	整體規劃	容積率1.2 規劃245套房源，主力戶型312-489爪4-5房
項目特點	設計理念	採用現代與地中海風格融合的建築設計
	配套設施	1、生活配套：伊本·巴圖塔購物中心、多所國際學校等優質教育資源 2、休閒娛樂：社區規劃公園、兒童遊樂場、籃球場、無邊泳池及健身房，強調綠色空間與家庭友好氛圍 3、交通出行：10分鐘可達迪拜碼頭，15分鐘至棕櫚島，25分鐘至迪拜國際金融中心

數據來源：公開資料。CRIC整理

市場表現整體看，作為知名開發商，Nakheel針對489平米戶型配備私人花園、雙車位車庫和智能家居系統(如智能照明、溫控)，部分戶型引入無邊泳池和屋頂露台，兼顧舒適性與投資價值；建築風格則融合現代與地中海元素，在區域內獨樹一幟。售價方面，別墅起價290萬迪拉姆，僅為棕櫚島同類產品的6-7成左右，除了吸引本地高淨值家

庭外，外籍人士購房占比超過60%以上。自2023年項目開盤后，首月去化率達60%，遠超區域平均水平，市場認可度較高。

表：蒂勞爾項目市場表現及特徵

維度	具體表現
營銷	通過線上線下結合推廣，線上利用高互聯網滲透率投放精準廣告，線下藉助自貿區路演吸引企業及高淨值客戶
價格	別墅起價290萬迪拉姆，5居室最高500萬迪拉姆，相比周邊區域高端項目(如市中心、棕櫚島等)更具性價比；首付僅10%+施工分期，降低購買及投資門檻
租金	家庭租戶占主導，偏好長期租賃，租金回報率約6%-7%，高於迪拜別墅平均水平(5%-6%)
客戶	本地居民：占比約40%，偏好家庭友好社區和便利設施國際投資者：占比約60%，以中國、東南亞及歐洲買家為主，受自貿區政策及旅遊熱度驅動

數據來源：公開資料、CRIC整理

2) 重點關注潛力區域

迪拜房地產市場歷經一輪高速發展后，城市核心區域的可開發空間漸趨飽和，且市場競爭態勢極為激烈。鑒於此，深入參考迪拜城市發展規劃，並緊密結合當前市場特徵，精準探尋未來具有發展潛力的區域，成為房地產行業參與者把握市場機遇的關鍵之舉。

① 根據城市未來發展方向及當前重點開發區域，鎖定四大區域

A. 南部世博和硅綠洲是規劃的新中心，運河+河港區是當前城市發展的次核心區

圖：迪拜發展潛力區域分佈



迪拜南部世博中心以“全球航空物流+可持續創新”為雙引擎，通過世博會遺產改造與2040規劃聯動，構建集產業、居住、科技於一體的低碳智慧新城，成為迪拜連接世界的門戶與可持續發展標杆。硅綠洲依託科技產業集群與國際教育資源，打造低成本、高回報的智慧社區，通過政策扶持與產學研生態，成為迪拜培育知識經濟與吸引全球人才的核心載體。

運河區以“全球最大人工運河”為引擎，通過濱水景觀改造與文旅項目開發，重塑城市空間格局，成為兼具投資價值與生活品質的濱水經濟新地標；河港區憑藉歷史遺產保護與交通樞紐建設，通過國際資本合作與低價住宅開發，成為迪拜傳統與現代融合的價值窪地，潛力釋放空間顯著。

表：迪拜潛力區域定位及發展重點

區域	核心定位	規劃重點	區域現狀
世博中心	航空物流與產業新城	機場擴建、自由區政策、電商經濟	多家跨國企業總部入駐
硅綠洲	科技創新與教育中心	科技企業聚集、產學研生態、人才配套	現有2000+科技企業
運河區	濱水文旅與宜居社區	智慧公共空間、酒店集群、景觀升級	聚集萬豪等高端酒店集群
河港區	歷史文化與現代物流樞紐	遺產保護、交通基建、國際合作項目	中國建築等企業參與共同開發

數據來源：公開資料，CRIC整理

B. 房地產市場特徵在於世博和硅綠洲偏剛需與產業驅動，運河與河港側重稀缺性與資本增值

迪拜南部世博中心、硅綠洲、運河區及河港區四大區域的房地產市場各具特色：南部世博中心依託政府規劃與航空城建設，以中小戶型公寓及中端別墅為主，適合長線布局，但需等待配套成熟；硅綠洲憑藉科技產業驅動，聚焦高性價比公寓及綠色認證別墅，租售比高，吸引科技從業者，是穩健型投資首選；運河區以濱水豪宅和永久產權別墅為核心，以定製化設計及稀缺景觀資源吸引超高淨值家族，適合資產配置；河港區憑藉新地標效應及限量別墅定位，增值潛力較大。

表：潛力區不同物業特徵表現及主要客群

區域	物業類型	產品特徵	主要客群	核心價值
世博中心	公寓	中小戶型(1-2居室)	航空從業者、年輕家庭	低價剛需+長線規劃紅利
	別墅	中端3-5居室, 地塊廣闊	機場高管、物流企業主	土地資源+政府基建驅動
硅綠洲	公寓	高性價比1-2居室, 智能化設計	科技從業者、留學生	高租售比+科技產業剛需
	別墅	綠色認證4-6居室, LEED標準	科技高管、高知家庭	綠色建築溢價+穩定租賃需求
運河區	公寓	濱水大平層3-4居室, 稀缺景觀	基金富豪、歐洲買家	稀缺景觀+超高淨值客群
	別墅	永久產權定製別墅	家族辦公室、本地富豪	抗跌性資產+超長期收藏
河港區	公寓	超高層地標公寓	投機投資者、中東基金富豪	地標效應+短期套利機會
	別墅	限量河景別墅	地標藏家、超高淨值群體	稀缺性+品牌溢價

數據來源：公開資料, CRIC整理

C. 公寓重點關注硅綠洲和河港區, 別墅重點關注運河區和硅綠洲

硅綠洲是迪拜科技產業核心區, 區域內谷歌、微軟、華為等企業員工及留學生群體龐大, 公寓租賃需求穩定且支付能力強。當前租金回報率約為7%~9%, 顯著高於迪拜平均5%~6%水平, 且空置率長期低於3%。同時公寓售價相對偏低, 相比市中心區域低30%~50%, 更適合中小投資者入場。

河港區域城市新地標The Tower預計2025年竣工, 將直接對標哈利法塔, 建成后會有效帶動周邊房價上漲, 目前區域內超高層公寓吸引了中東基金富豪及短期炒家, 近兩年期房交易量占迪拜總交易量的10%以上。

運河區別墅具有極強的抗跌性特徵和永久產權做加持, 吸引家族辦公室及本地富豪。當前永久產權別墅占迪拜高端市場交易量的15%, 但供應量不足5%。

硅綠洲別墅有穩定產業客群支撐和綠色認證溢價, 區域別墅租客中, 60%為科技企業外派高管, 租金穩定性表現較強。此外, LEED認證別墅較同區域非認證項目溢價10%~15%, 且維護成本低。

2. 阿布扎比高價值區域

1) 當前熱點區域

① 熱點區域概述：圍繞阿布扎比主島分佈

根據阿布扎比政府主導的“2030計劃”城市發展願景、購房政策——外籍人士指定投資區域、propertyFinder搜索量等要因確定了五個熱點區域，均圍繞阿布扎比主島分佈，由西到東分別是主島南側的胡達里亞特島，主島北側的艾莉姆島和薩迪亞特島，以及主島東側的亞斯島和阿爾拉哈海灘。

圖：阿布扎比地區當前熱點區域分布圖



表：阿布扎比五大熱點區域角色及核心競爭力

區域	核心定位	規劃重點及房地產特徵
胡達里亞特島	海濱運動與休閒中心	50公里原生態海岸線、體育設施集群；Modon主導的低密住宅
艾莉姆島	金融與商業拓展新區	垂直社區與地標建築；住宅多樣化，高性價比公寓Muh-eira和高端住宅項目，租金回報率穩定在6-8%
薩迪亞特島	文化與自然融合的奢華度假區	270億美元打造全球文化地標集群；稀缺海景資源支撐長期增值
亞斯島	全球頂級娛樂與商業樞紐	集中開發主題公園及賽事經濟；旅遊租賃需求穩定
阿爾拉哈海灘	現代都市與自然生態融合，連接市區與亞斯島	Aldar主導開發(占區域90%項目)；中端公寓租金穩定

數據來源：公開資料，CRIC整理

② 胡達里亞特島

A. 海濱運動與休閒中心，Modon主導開發

胡達里亞特島位於阿布扎比主島以南，通過標誌性橋樑與主城區相連，距市中心約19分鐘車程。是阿布扎比政府重點打造的“生態+運動+文化”複合型濱海生活區，其房地產以高端別墅和生態社區為核心，兼具稀缺景觀與政策紅利。島上開發主導企業為阿布扎比國企Modon Holding(政府主權基金ADQ支持)。

表：胡達里亞特島基本概況

地理位置	位於阿布扎比主島以南，通過標誌性橋樑與主城區相連，距離市中心約19分鐘車程
支柱產業	生態旅遊、體育經濟、高端房地產、基建與填海工程
主要景點	Hudayriyat海灘、Hudayriyat海灘、Hudayriyat遺產步道、circuit x冒險樂園
休閒與購物	Marsana商業區、BabAl Nojoun露營地、Al Naseem社區
酒店與住宿	BabAl Nojoun豪華露營地：提供水上別墅和星空帳篷；胡達里亞特海灘俱樂部
交通便利	Hudayriyat大橋連接主城區
活動與賽事	胡達里亞特龍舟賽、總統杯自行車賽

數據來源：公開資料.cR1c整理

B. 區域項目案例

Al Naseem：生態與都市融合型高端別墅社區



項目位於阿布扎比胡達里亞特島制高點，北臨遊艇碼頭，南接Hudayriyat運河，與皇室寢宮隔海相望，由國企Modon Holding開發。項目規劃為低密度頂豪社區，打造4-6居室別墅群(470-639爪)，設計融合南加州風情和現代極簡美學，通過落地窗與庭院

實現室內外無界交互。配套涵蓋紅樹林慢跑道、circuit X冒險樂園、私人沙灘、米其林餐廳及24小時安保，步行可達國際學校與醫療中心，定義“生態頂奢+皇室視野”生活方式。

表：胡達里亞特島Al Naseem項目基本情況

項目概況	位置	位於阿布扎比胡達里亞特島制高點，北臨繁華遊艇碼頭，南接蜿蜒的Hudayriyat運河，與阿布扎比皇室寢宮隔海相望
	開發商	國企Modon Holding主導開發
	整體規劃	低密度頂豪社區：規劃4-6居室別墅群，總建築面積470-639爪生態基底：依託中國“天鯤號”疏浚填海工程(1400萬方工程量) 優化島嶼形態，整合50公里原生態海岸線與紅樹林濕地資源
項目特點	設計理念	雙面風格：提供南加州風情(斜屋頂、木質元素、開放式露台)和現代極簡(玻璃幕牆、中性色調)兩種建築美學，強調自然光影與空間的融合功能主義：通過大面積落地窗、中央庭院與私人花園設計，實現“室內外無界交互”，定製橡木傢具與石灰華瓷磚提升質感
	配套設施	1、生態與運動：社區內規劃紅樹林慢跑道、運河濱水市集，鄰近circuit X冒險樂園(攀岩/滑索)、321體育中心及阿布扎比衝浪中心2、高端生活圈：配備私人沙灘、高端零售商鋪、米其林餐廳、社區清真寺及24小時安保，步行範圍內覆蓋國際學校與醫療中心

數據來源：公開資料.cRlc整理

市場表現整體看，作為阿布扎比胡達里亞特島的標杆豪宅社區，Al Naseem憑藉稀缺生態資源與高端定位，在近年持續走熱的阿布扎比房地產市場中表現亮眼。四居室別墅起價790萬迪拉姆，五居室900萬迪拉姆，六居室達1010萬迪拉姆。別墅總價普遍超2000萬迪拉姆，部分房源房價年增值率達8%-10%，高於阿布扎比別墅市場平均水平(5%-7%)。

③ 艾莉姆島

2023年4月24日，阿聯酋內閣第41號決議，ADGM(阿布扎比國際金融中心)由原來的Al Maryah Island(阿爾瑪亞島)，範圍大幅擴展至Al Reem Island(艾莉姆島)，目前ADGM由阿爾瑪亞島和艾莉姆島組成。

阿爾瑪亞島已發展為阿布扎比的金融引擎與高端生活中心，兼具商業活力、文化魅力。從住宅開發角度來看，阿爾瑪亞島受限於島嶼面積、開發成熟度，目前向艾莉姆島外溢發展。

A. ADGM的延伸區域, 承接金融區外溢需求

艾莉姆島位於阿布扎比主島與大陸之間, 通過跨海橋與城市核心區相連, 是阿布扎比“2030計劃”城市發展願景的核心項目。 該島以高端房地產、商業服務與旅遊休閒為支柱產業, 規劃容納超8萬居民。 其定位融合現代都市活力與生態文旅, 是阿布扎比新興的宜居與投資標杆。

表: 艾莉姆島基本概況

地理位置	位於阿布扎比主島與大陸之間, 通過跨海橋與城市核心區相連, 距離阿布扎比國際機場僅需15分鐘車程
支柱產業	高端房地產、商業服務、旅遊休閒和綠色科技
主要景點	世界最高旗杆、傳統民俗村
休閒與購物	Marsana濱海區(規劃中): 未來將整合高端零售、餐飲和文化空間, 與阿布扎比盧浮宮等文化地標聯動
酒店與住宿	濱水酒店: 島上規劃有高端酒店, 如以白色穹頂為特色的建築群, 夜晚燈光映襯下成為城市夜景亮點
交通便利	7號與8號跨海橋: 由中國企業承建, 預計2026年通車, 將成為連接主島與艾莉姆島的重要樞紐, 未來或成為觀景地標遊船碼頭: 提供遊艇租賃和海上觀光服務, 可欣賞島嶼全景和紅樹林生態

數據來源: 公開資料. CRIC整理

B. 區域項目案例

Muheira: 坐擁270o全景海景與紅樹林生態資源的高端海景公寓社區



項目由國企Modon Holding開發, 位於Al Reem島東南角ADGM國際金融核心區。 項目以公寓樓群為主, 提供1-3居室(70-186瓜), 配備全景落地窗、空中酒廊及無邊際泳池, 設計融合“自然與城市共生”理念, 打造度假式生態社區。 配套設施覆蓋休閒、

健康、全齡友好及生態聯動，結合封閉安保、購物醫療“15分鐘生活圈”，重塑高端國際化居住標杆。

表：艾莉姆島Muheira項目基本情況

項目概況	位置	位於Al Reem Island東南角，坐擁阿布扎比國際金融中心(ADGM)核心地段
	開發商	阿布扎比國企Modon Holding開發
	整體規劃	Muheira位於Reem島的Maysan開發項目內，公寓樓群為主，配備全景落地窗、空中觀景酒廊及無邊際泳池等設施，提供1、2和3臥室的公寓，面積段70-186爪
項目特點	設計理念	以“自然與城市共生、度假式奢華、生態友好及社區互動”為核心設計理念，結合阿布扎比Reem島的區位優勢與高端居住需求，打造一個兼具美學與功能性的國際化社區
	配套設施	<p>“度假式奢華+生態友好+全齡生活圈”為核心</p> <p>1、休閒與社交設施：無邊際海景泳池、空中觀景酒廊、業主專屬私人影院</p> <p>2、健康與運動設施：全景海景健身房、400米濱海長廊與慢跑步道、瑜伽與冥想空間</p> <p>3、家庭與兒童配套：兒童遊樂室與社區公園、全齡友好設計</p> <p>4、生活服務與便利設施：封閉式社區安保、購物與餐飲一體化、教育與醫療配套</p> <p>5、生態與可持續設計：自然景觀融合、紅樹林生態聯動</p>

數據來源：公開資料. CRIC整理

市場表現整體看，Muheira項目定位高端公寓社區，1-3居室起價130萬迪拉姆，憑藉5%首付+分期付款政策及金融島核心區位（鄰近ADGM、國際學校及醫療中心），吸引國際投資者。項目預計年租金回報率達10-15%。開發商Modon主推“黃金簽證+零房產稅”優勢，精準營銷華人社群，但需警惕遠期供應過剩及經濟波動風險。整體以稀缺海景、靈活融資及高增值潛力（2028年交付）為核心競爭力。

④ 薩迪亞特島

A. 稀缺海景資源支撐長期增值

薩迪亞特島位於阿布扎比主島東北部，距市中心約15分鐘車程，是阿聯酋以文化藝術、高端旅遊、知識經濟和高端房地產業為支柱的綜合性發展區域。島上匯聚世界級文化地標如盧浮宮阿布扎比和在建的古根海姆博物館，以及海龜生態研學游等自然體驗。休閒方面，擁有薩迪亞特高爾夫球場、Mamsha Al saadiyat海濱商業街，以及聖瑞吉斯度假村、柏悅酒店等奢華住宿。交通通過薩迪亞特大橋、公交系統及遊艇碼頭高效聯通。

表：薩迪亞特島基本概況

地理位置	阿布扎比主島東北部, 距離市中心約15分鐘車程
支柱產業	文化藝術產業、高端旅遊業、知識經濟產業、高端房地產業
主要景點	盧浮宮阿布扎比、古根海姆博物館、海龜生態研學游
休閒與購物	海濱俱樂部與沙灘、高爾夫運動、Mamsha Al saadiyat海濱商業街
酒店與住宿	聖瑞吉斯度假村、柏悅酒店
交通便利	完善的立體交通網絡, 通過薩迪亞特大橋、公交系統、免費接駁服務和遊艇碼頭實現內外高效聯通
活動與賽事	阿布扎比藝術博覽會、阿布扎比高爾夫錦標賽、海龜放生活動

數據來源：公開資料、CRIC整理

B. 區域項目案例

PARk v1EW：依託藝術與生態資源的高端綜合開發項目



項目包含207套住宅(單間至三居室)及217套酒店式公寓(單間至兩居室), 分設兩翼建築並通過空中連廊連接。項目配備30米高空健身房、無邊際泳池、綠植花園及直達市中心的交通設施, 毗鄰紐約大學分校、盧浮宮及古根海姆博物館(500米內), 緊鄰薩迪亞特碼頭, 定位為“藝術+生態”國際化社區, 兼顧自住、投資及商務短居需求。

表：薩迪亞特島PARK VIEW項目基本情況

項目概況	位置	薩迪亞特島核心區，與紐約大學阿布扎比分校隔街相望
	開發商	Bloom Holding
	整體規劃	一座集住宅與酒店式公寓於一體的綜合開發項目，包含207套住宅單元和217套酒店式公寓，分設於兩棟獨立建築，通過空中連廊式休閒區連接
項目特點	設計理念	延續薩迪亞特島“自然與城市共生”的開發理念，通過高端硬件與生態設計，打造兼具投資價值與居住品質的國際化社區
	配套設施	健康生活：空中健身房(距地面30米)、無邊際泳池； 生態設計：綠植花園、慢跑步道； 交通便利：直達薩迪亞特碼頭(saadiyat Marina)及阿布扎比市中心

數據來源：公開資料，CRIC整理

市場表現整體看，PARK VIEW定位高端混合開發項目，依託藝術與生態資源吸引國際投資者。項目採用“預售+靈活付款計劃”，毗鄰盧浮宮、紐約大學等優勢推動，價格對標區域高位；租賃端受益短期需求(商務、旅遊客群)，預計酒店公寓年租金7-15萬迪拉姆，收益率超區域水平。營銷側重數字化推廣與藝術活動聯動。長期增值依託ADGM金融擴張及阿布扎比GDP增長，核心競爭力為“文化+生態”稀缺資源。

⑤ 亞斯島

A. 毗鄰主題樂園和F1賽道，旅遊租賃需求穩定

亞斯島是阿布扎比地區的一座人工島，以世界級的娛樂、休閒和旅遊設施聞名。從地理位置看，亞斯島位於阿布扎比市東部，距離市中心約30分鐘車程，旅遊業和娛樂業是支柱產業，法拉利世界、亞斯水世界等旅遊景點、高端購物中心和酒店分佈於島上。

表：亞斯島基本概況

地理位置	位於阿布扎比市東部，距離市中心約30分鐘車程，通過橋樑與主島相連
支柱產業	核心經濟驅動是旅遊業和娛樂業
主要景點	法拉利世界、亞斯水世界、華納兄弟主題樂園、亞斯碼頭賽道
休閒與購物	亞斯購物中心、海灘與高爾夫
酒店與住宿	豪華酒店包括華納兄弟主題酒店、W酒店等，部分直通樂園
交通便利	阿布扎比國際機場臨近，自駕或出租車方便，島內有免費接駁巴士
活動與賽事	全年舉辦F1、音樂會等大型活動

數據來源：公開資料，CRIC整理

B. 區域項目案例

water' S Edge: 頂級休閒娛樂配套的全景水景公寓



water' S Edge由阿爾達地產開發,坐落於亞斯島南岸核心區,距離海濱長廊僅3分鐘步行路程。項目規劃包含13棟住宅樓、2棟商業建築及遊艇碼頭等休閒設施。項目以“海與城的共生”為設計理念,巧妙融合濱海生態、阿拉伯美學與現代智能科技,打造高端濱水生活圈。配套設施完善,包括僅對業主開放的天際水景俱樂部、白沙灘海灣俱樂部等專屬設施,以及面向公眾的海濱零售廣場和文化空間,同時配備兒童專屬區和多功能社交空間,兼顧家庭需求。

表：亞斯島water' s Edge項目基本情況

項目概況	位置	亞斯島南岸亞斯灣核心區,步行3分鐘至海濱長廊
	開發商	阿爾達地產(Aldar propertieS)
	整體規劃	涵蓋住宅(13棟公寓,約2225套,1-3室)、商業(2棟低層建築,零售、餐飲等)、休閒設施(1個遊艇碼頭+濱海長廊)
項目特點	設計理念	「海與城的共生」×「未來感奢華」設計融合了濱海生態、阿拉伯現代美學、智能人居三大核心思想,旨在亞斯灣塑造一個“離塵不離城”的頂級生活圈
	配套設施	1、住戶專屬設施(僅對業主/租客開放):天際水景俱樂部、白沙灘海灣俱樂部、智能健身中心、社區便利服務 2、商業與公共配套(部分對外開放):海濱零售廣場、遊艇碼頭、文化藝術空間 3、家庭友好型設計:兒童專屬區、多功能社交空間

數據來源:公開資料,CRIC整理

市場表現整體看,water' S Edge採用首付分期、打包銷售和精準渠道推廣等銷售策略,使得項目取得一期售罄和二期去化達75%的佳績,同時項目各戶型均能提供5.9%~6.8%的穩健R01,且不同戶型對應差異化的租賃旺季和市場定位,為投資者提供

了靈活多樣的選擇空間。項目短租收益較為可觀，根據airbnb官網顯示，一室公寓月度租金約12000-16000迪拉姆，以售價120萬迪拉姆/套計算，投資回報率可達12-16%。

⑥ 阿爾拉哈海灘

A. 以“海景+生態+奢華”為核心競爭力

阿爾拉哈海灘是阿布扎比高端海濱社區的典範，由阿布扎比龍頭開發商Aldar properties主導開發，集奢華居住、生態景觀與商業活力於一體。阿布扎比新興的宜居與投資熱土。住宅區以海景公寓、聯排別墅、豪華別墅為主，結合運河景觀與商業配套，形成多層次的居住格局。

表：阿爾拉哈海灘基本概況

地理位置	位於阿布扎比東部海岸，介於主城與阿布扎比國際機場之間，距離機場10分鐘車程，距離亞斯島15分鐘車程
支柱產業	高端房地產、旅遊業、商業與零售業
主要景點	Al Bandar遊艇碼頭、運河景觀帶、紅樹林生態步道；
休閒與購物	濱水購物中心、Al Raha Mall
酒店與住宿	五星級酒店(Anantara Al Raha Beach Resort)、服務式公寓(Al Bandar Residences)
交通便利	通過E10、E11高速公路連接主城、機場及迪拜(車程1小時)

數據來源：公開資料，CRIC整理

B. 區域項目案例

Muzoon Building：集濱海度假、都市便利與投資價值於一體的海居標杆



項目位於阿布扎比中央首都區的阿爾拉哈海灘，由阿聯酋龍頭房企Aldar properties開發。項目為現房公寓，提供單間至三居室戶型，面積覆蓋48-176.5平方米，主打濱水生態與智能生活理念。通過玻璃幕牆與開放式布局最大化引入Al Raha溪水景，結合自然採光與通風；推測配備智能家居系統，延續Aldar高端項目的技術標準。

表：阿爾拉哈海灘Muzoon Building項目基本情況

項目概況	位置	位於阿爾拉哈海灘
	開發商	阿爾達地產(Aldar properties)
	整體規劃	現房公寓項目，提供單間及1-3居室公寓，面積範圍約48-176.5平方米
項目特點	設計理念	濱水生態設計：最大化利用水景資源，結合玻璃幕牆與開放式布局，提升自然採光與通風效率 智能家居系統：推測配備自動化控制(如溫控、照明、安全監控)，與Aldar其他高端項目技術一致
	配套設施	1、智能與可持續設施：智能家居系統、節能技術、綠色認證 2、休閒與健康配套：空中泳池與健身中心、社區共享空間 3、商業與生活服務：零售與餐飲、物業管理 4、文化與教育聯動：社區活動中心、教育資源對接 5、交通與物流支持：智能停車場、接駁服務

數據來源：公開資料、CRIC整理

市場表現整體看，憑藉核心區位、現房交付及Aldar品牌背書，銷售與租賃表現預期穩健，租賃端受益中央首都區需求，單間月租金約8,000-12,000迪拉姆，租售比5%-6%。Aldar通過全球賽事贊助(如高爾夫巡迴賽)、數字化營銷(VR看房)及本土資源聯動(Galleria Mall)強化曝光，但需警惕同期項目分流客群及定價壓力。

2) 重點關注潛力區域

阿布扎比相對於迪拜來說，房地產行業起步略晚，早期法律嚴格限制外國人產權，2019年才允許外籍人士在指定投資區購買永久產權房產，土地與建築所有權一並開放。現階段阿布扎比主島周邊仍在着重開發，並且存在較大的發展潛力。





CHAPTER FIVE

趨勢與風險

五、趨勢與風險

1. 迪拜房地產市場趨勢與風險總結

● 趨勢分析

1) 政策驅動型增長

黃金簽證政策持續吸引外籍投資者, 2024年外籍購房占比超過60%, 英國、印度、中國買家活躍。 零稅費政策和低利率環境在很大程度上降低持有成本, 推動交易量增長。

2) 經濟與人口紅利

非石油經濟占比74.6%, 旅遊業貢獻12%的GDP, 國際遊客達1872萬人次, 帶動租賃需求。 年輕化人口(68.6%為25-54歲)和高外籍比例(92%)支撐剛需。

3) 核心區域價值凸顯

商業灣、迪拜市中心: 公寓租金回報率6%~7%, 期房交易占比60%, 投資流動性強。

新興區域(世博中心、硅綠洲): 規劃紅利顯著, 房價較市中心低30%以上, 科技產業驅動剛需。

4) 未來增長引擎

《房地產戰略2033》目標交易額1萬億迪拉姆, 重點發展智慧社區和綠色建築, 以技術創新推動市場透明化。

● 投資建議: 聚焦核心與科技驅動

1) 區域選擇

核心區:

迪拜市中心——頂流資產的“硬通貨”

商業灣——中端市場的“性價比之選”

朱美拉棕櫚島——高端度假投資的“雙刃劍”

迪拜山莊——新興藍籌的“潛力股”

阿爾富江——剛需市場的“抗跌堡壘”

短期優先選擇迪拜市中心(租金溢價)、商業灣(流動性強),規避朱美拉棕櫚島(供應過剩);中期布局迪拜山莊(規劃兌現)、阿爾富江(政策紅利),關注地鐵開通后的價值躍升;長期來看持有朱美拉棕櫚島(稀缺資產)、迪拜市中心(抗跌性強),可享受通脹紅利。

潛力區:運河區+河港區(次核心區)、硅綠洲(科技從業者剛需)、世博中心(規劃紅利)。

2) 產品策略

投資導向:優先選擇中小戶型(商業灣1-2居、迪拜山莊1-2居、市中心1-2居),低總價、高流通性,適配租賃市場。

自住導向:家庭客群選3-4居室(迪拜山莊別墅、阿爾富江聯排),注重空間實用性和社區配套;高端自住選棕櫚島大戶型別墅或市中心複式公寓,側重景觀與稀缺性。

差異化定位:利用各區域核心賣點(如棕櫚島海景、市中心地標、阿爾富江性價比),匹配客群支付能力與需求,避免同質化。

3) 時點把握

現房逢低吸納(2024年現房交易額2944億迪拉姆,同比增16.9%)。

期房關注2025-2026年交付項目,規避遠期規劃不確定性。

● 風險提示

供應過剩風險:期房占比過高(2024年達60%),部分新興區域配套尚未成熟,短期去化承壓。

外部波動敏感:全球經濟下行或地緣衝突可能影響外資流入,高端市場依賴國際資本。

2. 阿布扎比房地產市場趨勢與風險總結

● 趨勢分析

1) 政策與經濟轉型紅利

非石油經濟占比提升至54.4%(2024年), 製造業和房地產業(12.5%GDP貢獻)增速亮眼。

自貿區稅收優惠(企業所得稅豁免、資本自由匯出)吸引跨國企業, 推動高端住宅需求。

2) 人口與規劃驅動

人口達379萬人(2023年), 青壯年占比66%, 外籍勞動力支撐租賃市場。

2030計劃聚焦智慧城市與綠色基建, 胡達里亞特島(生態運動文旅)、艾莉姆島(金融外溢剛需)、薩迪亞特島(文化地標生態)、亞斯島(主題娛樂驅動)和阿爾拉哈海灘(臨空高端租賃)價值凸顯。

3) 區域價值分化

胡達里亞特島: 50公里原生態海岸線, 國企Modon主導開發, 低密住宅集中。

艾莉姆島: 靠近阿布扎比主城, 住宅多樣化, 公寓投資回報率6%~8%。

薩迪亞特島: 270億美元打造全球文化地標集群, 稀缺海景資源支撐長期增值。

亞斯島: 頂級娛樂與商業樞紐, 毗鄰主題樂園和F1賽道, 旅遊租賃需求穩定。

阿爾拉哈海灘: Aldar主導開發, 中端公寓租金穩定。

● 投資建議: 稀缺資產與長期價值

1) 區域選擇

胡達里亞特島: 生態+運動+文旅新極, 強調“城市+自然”共生。

艾莉姆島: ADGM的延伸區域, 承接金融區外溢需求。

薩迪亞特島：文化地標+生態別墅，稀缺性支撐增值。

亞斯島：旅遊租賃剛需，毗鄰主題公園，現金流穩定。

阿爾拉哈海灘：臨空經濟+高端租賃，與亞斯島形成“娛樂+居住”互補。

2) 產品策略

公寓：亞斯灣1-2居室(租金回報6%~7%)，適配短租旺季(F1賽事、旅遊季)、艾莉姆島經濟型公寓(1-3居室)，租金回報6%~7%，依託金融區外溢剛需，中產及白領首選；

別墅：薩迪亞特島因文化地標和生態資源稀缺性，長期抗周期，目標客群為高淨值家族、胡達里亞特島生態別墅(4-6居室)，低密度開發+運動文旅配套，長線投資為主；

均衡市場：阿爾拉哈海灘海景公寓與別墅均衡，臨空經濟(機場10分鐘車程)支撐高端租賃(租金回報6%+)，別墅年漲8%。

3) 時點把握

現房優先(2024年現房交易額256億迪拉姆，占比61%)，短期收益明確。

4) 風險提示

市場分化風險：新房成交同比下滑28%，期房供應減少或導致短期流動性不足。

迪拜與阿布扎比分別以“國際樞紐”和“智慧可持續”定位，未來5-10年仍是中東最具價值的房地產投資市場之一。

版權聲明

本刊物所刊登內容的版權均為上海克而瑞信息技術有限公司所有，未經我司書面許可，任何第三方不得擅自轉載、截取、修改本刊物所刊登內容！本刊中部分專家及機構觀點均源自公開報道，本刊僅作整理、分享所用，不代表我司觀點。

免責聲明

本刊所刊登內容僅供參考，並不構成對所述市場交易的出價或評估。 我司及其僱員對任意第三方因參考使用本刊所刊登內容所做出的任何決策、或導致的直接或間接損失概不負責。

克而瑞

品牌誕生於2006年，作為不動產垂直領域數字化服務平台，信息覆蓋400個城市。 依託強大的專業研究力量 and 諮詢顧問團隊，克而瑞服務於TOP100強中95%以上的房地產企業，並為政府、國企、央企和購房者提供房地產線上線下信息服務的各方面解決方案。

經過十餘年淬煉，克而瑞從行業數據延伸到泛地產數據，通過與上下游產業運營商的互動和滲透，最終形成一個完整的房地產大數據生態圈。 依託中國房地產住宅信息服務平台(CRIC)和中國房地產資管信息服務平台(CAIC)的支持，克而瑞業務覆蓋住宅開發、不動產運營、物業社區等房地產領域。 創新研發產品中國房地產決策諮詢系統、投資決策系統、柵格地圖系統、金融數據系統、資產管理系統、商辦數據系統、長租數據系統、文旅系統、康養系統、產城系統等，為大量房企提供了決策依據。

Asia Bankers Club

Asia Bankers Club隸屬於IFCX集團，是一家專註於實物資產，具有全球領先地位的投资俱樂部，提供機構級的投資渠道，投資亞洲、歐洲和新興市場地區的實體企業。 集團總部位於香港，擁有十多年的專業經驗，通過我們專屬的“Elite Circle of Oracles Membership”社交網絡和精心策劃的領導力交流系列活動，將超過10萬名高管、企業家和行業領袖匯聚在一起。

Asia Bankers Club榮幸地宣布與黑桃資本建立戰略合作夥伴關係。 此次合作將增強集團在中國與國際市場的影響力。 憑藉黑桃資本強大的行業人脈，Asia Bankers Club將不斷提升服務水平，並繼續拓展國際市場。 此次合作彰顯了雙方在房地產和商業領域發展與創新的共同願景。



CRIC
