



LUCIETTI
REAL ESTATE

3 SCENARI

per il Mercato Immobiliare di Dubai

Cosa sta succedendo, cosa succederà,
e come muoversi.

Riccardo Lucietti

Broker RERA · Residente a Dubai · Investitore

luciettirealestate.com

Marzo 2026

PER CHI È QUESTA GUIDA

Una crisi non si gestisce con i titoli dei giornali.

Questa guida è per te se stai valutando un investimento immobiliare a Dubai e vuoi capire cosa sta succedendo davvero, cosa potrebbe succedere nei prossimi mesi, e come muoverti in modo intelligente.



Residente a Dubai

dal 2023. Non parlo di Dubai da un ufficio in Italia. Ci vivo, ci investo, ci pago l'affitto.

Broker certificato RERA

l'ente regolatore del mercato immobiliare di Dubai. Non vendo sogni, opero dentro un quadro normativo.

Investitore personale

nel mercato di Dubai. Ogni analisi che leggi qui è la stessa che applico ai miei soldi.

Nelle prossime pagine trovi: i fatti, i numeri, 3 scenari possibili, la timeline per muoversi, e un metodo per valutare le opportunità.

Cosa è successo.

I fatti della crisi Iran-Dubai, senza opinioni.

Solo quello che è accaduto.

LA TIMELINE DEI FATTI

27 Feb

L'Oman annuncia una "svolta" nei negoziati con l'Iran. La pace sembra vicina.

28 Feb

USA e Israele lanciano un attacco coordinato all'Iran. La Guida Suprema Khamenei viene uccisa. Lo spazio aereo si chiude.

1 Mar

L'Iran risponde colpendo basi USA in tutto il Golfo. Missili su Dubai, Abu Dhabi, Doha, Riad. Lo Stretto di Hormuz viene chiuso. 150 navi bloccate.

1-2
Mar

A Dubai: Fairmont Hotel a Palm Jumeirah colpiti da detriti. Porto di Jebel Ali danneggiato. Aeroporto chiuso temporaneamente. 3 vittime, 58 feriti.

2-3
Mar

Borse chiuse 2 giorni. Trump dice "4 settimane o meno". Accetta proposta iraniana di negoziato, ma l'Iran smentisce. Oman media.

4 Mar

Aeroporti parzialmente riaperti. Farnesina organizza rimpatri per italiani. Iran "aperto a de-escalation".

Fonti: ANSA, Fortune Italia, Bloomberg, Fondi & Sicav, Il Messaggero

Perché non è il 2009.

I numeri strutturali che cambiano tutto.

DUE MERCATI A CONFRONTO

Indicatore	Crisi 2009	Oggi 2026
Transazioni in contanti	~25%	60%
Esposizione bancaria RE	20%	14%
Rendimenti affitto	4-5%	7-9%
Vendite luxury (>10M AED)	Crollate	990 solo a gennaio
Vacancy rate	>15%	<5%
Leva finanziaria media	80-90% LTV	40-50% LTV
Risposta governativa	Bailout Abu Dhabi \$20B	Scudo 92% + riserve

15.756

transazioni a gennaio 2026
Record storico mensile

60%

pagate in contanti
Nessuna leva, nessun panico strutturale

100%

missili intercettati
Sistema difensivo tra i più avanzati al mondo

3 scenari sul futuro del mercato immobiliare

Nessuno può prevedere il futuro con certezza.

Ma puoi prepararti per ogni scenario.

SCENARIO 1

De-escalation rapida

Il conflitto si risolve entro 4-6 settimane. Oman media con successo. Nuovo assetto politico in Iran dopo la morte di Khamenei.

Probabilità: medio-alta

Trump ha dichiarato "4 settimane o meno". La morte di Khamenei crea un vuoto di potere che può accelerare i negoziati. L'Oman sta mediando attivamente.

IMPATTO SUL MERCATO

- Pausa delle transazioni di 30-60 giorni, poi ripresa graduale
- Correzione 0-5% sul segmento mid-market (JVC, Arjan, Dubai South)
- Segmento luxury (Palm, Downtown, Emirates Hills): impatto zero o quasi zero
- Possibile mini-boom post-crisi: narrativa "Dubai è stata testata e ha retto"
- Performance dello scudo (92%) rafforza il caso sicurezza
- I costruttori offrono condizioni migliori per 2-3 mesi per sbloccare i volumi

COSA SIGNIFICA PER CHI VUOLE COMPRARE

La finestra è stretta ma concreta. Da metà aprile a fine giugno trovi condizioni migliori della norma: piani di pagamento più lunghi, margini di trattativa, developer più flessibili. Chi ha già fatto l'analisi e sa dove comprare è in vantaggio. Chi aspetta "per vedere" arriva quando le condizioni sono già tornate normali.

SCENARIO 2

Conflitto prolungato

I negoziati falliscono o si trascinano. Lo Stretto di Hormuz resta instabile per 2-6 mesi.

Tensione continua senza escalation ulteriore.

Probabilità: media

Se l'Iran non trova un nuovo assetto interno rapidamente o se le trattative si arenano, il conflitto potrebbe trascinarsi senza una risoluzione chiara. Non è guerra aperta, ma incertezza prolungata.

IMPATTO SUL MERCATO

- Rallentamento significativo dei volumi di transazione (non crollo)
- Correzione 10-15% sui segmenti mid-market e off-plan speculativo
- Segmento luxury e prime: tiene, con rallentamento ma senza crollo
- Rendimenti da affitto stabili (i residenti restano, la domanda c'è)
- Alcune famiglie expat lasciano, ma non esodo di massa
- I distress deal aumentano nel mercato secondario: chi deve vendere, vende

COSA SIGNIFICA PER CHI VUOLE COMPRARE

La finestra si allarga e le opportunità diventano più interessanti, ma serve più cautela. I costruttori saranno molto più flessibili. Nel mercato secondario emergono venditori in difficoltà finanziaria che accettano prezzi più bassi. Chi ha liquidità e un metodo chiaro ha un vantaggio enorme. Fondamentale: non si compra nel mezzo dell'incertezza. Si analizza e si prepara ora, si agisce quando il quadro si stabilizza.

SCENARIO 3

Escalation grave

Lo Stretto di Hormuz resta chiuso a lungo. L'Arabia Saudita viene coinvolta pesantemente. Danni infrastrutturali gravi a Dubai.

Probabilità: bassa ma non zero

Questo scenario richiede un'escalation che al momento né l'Iran né gli USA sembrano volere. Ma la geopolitica è imprevedibile e va considerato.

IMPATTO SUL MERCATO

- Correzione 15-20%+ possibile su tutti i segmenti
- Fuga di capitali nel breve termine
- Ma: 60% cash e 14% esposizione bancaria impediscono un crollo tipo 2009
- Precedente storico: Dubai ha sempre recuperato e picchi in 3-5 anni
- Le crisi gravi creano le opportunità più grandi per chi ha visione lunga

COSA SIGNIFICA PER CHI VUOLE COMPRARE

In questo scenario non si compra. Si osserva, si mantiene la liquidità, e si aspetta che il quadro si stabilizzi. Ma chi ha già fatto il lavoro di analisi (zone, budget, criteri) sarà il primo a muoversi quando il mercato tocca il punto più basso. Le migliori operazioni immobiliari della storia di Dubai sono state fatte da chi era pronto nel momento sbagliato per tutti gli altri.

Nota importante: questi scenari sono analisi basate sui dati disponibili a marzo 2026. Non sono previsioni garantite. Ogni investimento comporta rischi e richiede una valutazione personalizzata.

Quando muoversi. E cosa significa "muoversi" davvero.

Non significa comprare domani.

Significa essere pronti quando la finestra si apre.

LA TIMELINE OPERATIVA

CHIARIMENTO FONDAMENTALE

Muoversi ora non significa firmare un assegno a fine aprile. Significa iniziare il processo di analisi e preparazione. Se il conflitto si prolunga, si aspetta. Ma chi ha fatto il lavoro di preparazione sarà pronto quando la finestra si apre. Chi non l'ha fatto, no.

ORA → FINO A METÀ APRILE

Fase di preparazione

- Definisci budget e capacità di liquidità
- Studia le zone e i segmenti che ti interessano
- Comprendi i 5 criteri del Filtro (pagina successiva)
- Identifica 2-3 aree target con il miglior rapporto rendita/rischio
- Monitora l'evoluzione del conflitto

METÀ APRILE → FINO AD AGOSTO

Finestra operativa (se de-escalation)

- I costruttori iniziano a offrire condizioni più aggressive per sbloccare i volumi
- Piani di pagamento più lunghi e flessibili
- Nel secondario emergono i distress deal (venditori che devono vendere)
- Chi ha liquidità pronta e strategia chiara ha il massimo vantaggio competitivo

SE IL CONFLITTO SI PROLUNGA

Fase di attesa attiva

- Non si compra nell'incertezza. Si continua l'analisi.
- Si monitora: riapertura Stretto, volumi DLD, indici prezzi
- Quando il quadro si stabilizza, sei il primo a muoverti

SE HAI GIÀ COMPRATO

Cosa fare adesso.

La regola d'oro: non vendere nel panico un asset di lungo periodo su una crisi di breve termine.

IL CALCOLO CHE DEVI FARE

Se hai comprato un appartamento a 500.000€ con rendimento da affitto del 7-9% annuo, stai incassando 35.000-45.000€/anno. Anche se il valore scende del 10-15% sulla carta, l'affitto continua. In 2 anni la rendita ha già coperto la perdita teorica. Se il mercato recupera (come ha sempre fatto storicamente), non hai perso nulla: hai solo attraversato una fase.

Se vendi nel panico: realizzi la perdita, perdi la rendita, e tra 2 anni ricompri a prezzi più alti.

LE 3 DOMANDE DA FARTI ADESSO

Stai pensando di vendere solo perché hai letto i titoli di questa settimana?

Se sì, stai reagendo con emozione a una crisi temporanea su un asset di lungo periodo. Respira.

Hai comprato con un mutuo che pesa più del 50% del valore?

Se sì, valuta la tua capacità di sostenere le rate per 12-18 mesi senza stress. Se puoi, tieni.

Hai un piano chiaro per i prossimi 12 mesi?

Se no, il problema non è la crisi. Il problema è che ti manca un metodo. E questo si risolve.

Quando ha senso vendere davvero? Solo se la tua situazione finanziaria personale lo richiede, non perché il mercato ti spaventa.

IL MIO METODO

Il Filtro Liquidità & Rendita

I 5 criteri che uso per valutare ogni opportunità immobiliare a Dubai. Non è teoria. È il framework che applico ai miei investimenti personali e a quelli dei miei clienti.

1

Liquidità dell'immobile

Quanto velocemente puoi rivendere? Un immobile illiquido è una trappola, non un investimento. Valuto il tempo medio di vendita nella zona e la profondità del mercato secondario.

2

Rendita netta reale

Non il rendimento lordo che ti mostra il costruttore. Quello netto, dopo service charge, manutenzione, vacancy, management fee. Il numero vero.

3

Qualità del costruttore

Track record di consegne puntuali, qualità costruttiva, reputazione. Un bel rendering non è una garanzia. Lo storico del costruttore sì.

4

Domanda strutturale della zona

La zona ha domanda reale (residenti, lavoratori) o è solo speculazione? Le zone con domanda strutturale reggono le crisi. Le altre no.

5

Allineamento con il tuo profilo

Obiettivo (rendita, plusvalenza, uso personale), orizzonte temporale, propensione al rischio, capacità finanziaria. L'immobile giusto per qualcun altro potrebbe essere sbagliato per te.

I TUOI PROSSIMI STEP

3 azioni concrete per questa settimana.

01

Definisci il tuo budget reale

Non il budget "che vorresti", quello che puoi sostenere. Quanto puoi investire in contanti? Hai bisogno di un mutuo? Qual è il tuo cash flow mensile necessario? Questa chiarezza è il fondamento di tutto.

02

Scegli il tuo scenario di riferimento

Dei 3 scenari, quale ritieni più probabile? E soprattutto: quale sei preparato ad affrontare? Questo determina il tuo timing, il tuo livello di rischio, e il tipo di opportunità da cercare.

03

Parla con chi vive il mercato dall'interno

Non con chi te lo vende da un catalogo. Con chi ci vive, ci investe, e può aiutarti a applicare un metodo alla tua situazione specifica. Se vuoi un confronto sulla tua situazione, trovi i dettagli nella prossima pagina.

CHI SONO



Riccardo Lucietti

Broker RERA · Residente a Dubai

Mi sono trasferito a Dubai nel 2023. Non per seguire un trend, ma per costruire qualcosa di diverso nel mercato immobiliare: una consulenza strategica per italiani che vogliono investire qui con metodo, non con entusiasmo.

Sono un imprenditore. Gestisco anche Ideandum, un'azienda di marketing nel settore dentale. Questo significa che il real estate non è la mia unica fonte di reddito: non ho bisogno di venderti un appartamento per pagare le bollette. Posso permettermi di dirti "non comprare" quando non ha senso.

Ho investito personalmente nel mercato di Dubai. Le analisi che trovi in questa guida sono le stesse che applico ai miei soldi.

Strategia, non catalogo

Non ti mando una lista di appartamenti.
Ti aiuto a capire se, dove, quando e come investire.

Selezione dura

Filtro le opportunità con 5 criteri.
Quello che non passa il filtro, non te lo propongo.

Trasparenza totale

Ti dico i rischi prima dei vantaggi. Ti dico quando non comprare.
Non guadagno sulla tua ignoranza.

Boutique advisory

Seguo pochi clienti all'anno.
Non faccio volumi, faccio operazioni di qualità.



LUCIETTI
REAL ESTATE

IL PROSSIMO PASSO È TUO.

Tre modi per continuare:

1 Visita il sito

Approfondimenti, guide, e il mio approccio completo.

luciettirealestate.com

2 Guarda il video

"5 errori che fanno gli italiani quando comprano casa a Dubai"
il video più visto sul canale.

[Link su YouTube](#)

3 Prenota una call strategica

15 minuti gratuiti per analizzare la tua situazione specifica.
Nessun impegno, nessuna pressione.

[WhatsApp: +971 54 514 4884](https://wa.me/971545144884)