מכירת נכס בבנייה בדובאי: מתי מותר, מה היזם צריך לאשר, וכמה זה עולה

נכתב על ידי אוסאמה חאג' יחיא, מייסד U810 Properties | עודכן לאחרונה: 18.11.2026

אפשר למכור דירה בדובאי עוד לפני שהבנייה הסתיימה, אבל לא בכל רגע ולא בכל תנאי. משקיע שפנה אליי לאחרונה רצה למכור דירה ששילם עליה 30%, ואלה הדברים שעברנו עליהם.

בקצרה

- אפשר למכור לפני קבלת המפתח, בדרך כלל אחרי ששילמתם 30% עד 40% מהמחיר, לפי מה שכתוב בחוזה.
- צריך אישור מהיזם, וההעברה עצמה נעשית ביום אחד במשרד נאמנות של רשות המקרקעין.
- העלויות העיקריות: אגרת 4% ממחיר המכירה, אישור היזם, ומשרד הנאמנות.

במדריך הזה

01 מתי מותר למכור
02 השלבים
03 העלויות
04 המסמכים
05 מה חשוב לדעת

01 מתי מותר למכור

יזמים רבים מאפשרים למכור רק אחרי שאחוז מסוים מהמחיר שולם, בדרך כלל בין 30% ל-40%, ולפעמים יותר. הסף כתוב בחוזה הרכישה (SPA).

02 השלבים

1. בודקים בחוזה את הסף, ומוודאים שאין פיגורים בתשלומים.
2. ממשיכים לשלם לפי התוכנית בזמן שמחפשים קונה. פיגור עלול לעכב את האישור.
3. חותמים עם הקונה על הסכם מכר רשום (Form F).
4. היזם בודק את החשבון ונותן אישור (NOC), ולפעמים גובה עמלה.
5. ההעברה נעשית במשרד נאמנות מורשה של רשות המקרקעין, והקונה נרשם ב-Oqood.

אישור היזם לוקח בדרך כלל כמה ימי עבודה. אין לזה לוח זמנים קבוע, ולכן שואלים את היזם מראש. ההעברה במשרד הנאמנות נעשית בביקור אחד, ובאותו ביקור מתעדכן גם הרישום ב-Oqood.

03 העלויות

עלות	כמה	מי משלם בדרך כלל
אגרת רשות המקרקעין	4% ממחיר המכירה	הקונה, אבל זה נקבע בהסכם (ראו את המדריך על העלויות)
משרד הנאמנות	4,000 דירהם ועוד מע"מ בעסקה של 500,000 דירהם ומעלה, ו-2,000 דירהם ועוד מע"מ בעסקה קטנה יותר	לפי ההסכם
אישור היזם	בדרך כלל בין 1,000 ל-5,000 דירהם, ומשתנה מיזם ליזם	המוכר
עמלת מתווך, אם יש	בדרך כלל 2% ועוד מע"מ	המוכר

אצל חלק מהיזמים יש גם עמלת העברה נוספת. בודקים את זה בחוזה.

04 המסמכים

- חוזה הרכישה המקורי (SPA) ותעודת הרישום ב-Oqood.
- פירוט תשלומים מהיזם (SOA), שמראה כמה שולם.
- הסכם המכר עם הקונה (Form F), חתום.
- אישור היזם (NOC), שמגיע דרך האפליקציה של רשות המקרקעין.
- דרכון או תעודת זהות אמירתית של המוכר ושל הקונה.
- צ'קים בנקאיים לתשלומים ביום ההעברה.

05 מה חשוב לדעת

- אף אחד לא יכול להבטיח תוך כמה זמן יימצא קונה, ובאיזה מחיר. מי שלחוץ למכור, מוכר בדרך כלל במחיר נמוך יותר.
- אם על הנכס יש משכנתא, צריך מכתב מהבנק עם יתרת החוב. ביום ההעברה החוב נסגר מתוך התשלום של הקונה.
- באמירויות אין מס על רווח ממכירת נכס של אדם פרטי. במדינה שבה אתם תושבי מס ייתכן שיש חובת דיווח או מס, ולכן בודקים מול רואה חשבון (ראו את "האם צריך לדווח בישראל על נכס בדובאי", ואת המדריך למס על דירה בחו"ל).

מחליטים להחזיק בנכס עד קבלת המפתח? ראו את המדריך על יום המסירה.

שאלות נפוצות

אפשר למכור לפני ששילמתי 30%?

רק אם החוזה והיזם מאפשרים. אצל רוב היזמים הסף הוא בין 30% ל-40%, והוא כתוב בחוזה.

כמה זמן לוקחת המכירה?

לפעמים לוקח זמן למצוא קונה. אחרי שיש קונה, אישור היזם לוקח בדרך כלל כמה ימי עבודה, וההעברה עצמה נעשית ביום אחד.

מי משלם את ה-4%?

בדרך כלל הקונה, אבל זה נקבע בהסכם ביניכם.

מקורות

- השלבים, אישור היזם, המסמכים ועמלת המתווך: Binghatti, bhomes, Place Overseas.
- אגרת 4% ומשרד הנאמנות: DLD, Property sale registration, UAE Expert Hub.
- מכירה של נכס עם משכנתא: DLD, Registering the sale of a mortgaged property, Bayut, 16.11.2026.
- אין מס על רווח באמירויות: Chambers, Gulf News.
- הסיפור: הניסיון שלי עם משקיע שפנה אליי ב-2026.

שוקלים למכור?

שלחו לי את החוזה, ונבדוק מה הוא מאפשר.

שליחת הודעה בוואטסאפ ←

המידע כללי. התנאים המחייבים כתובים בחוזה שלכם ובמדיניות של היזם.