

# Şêwirmendê sîteya rast SÎTEYA RAST LI DUBAI RAPOREK



?Ma hûn dixwazin li Dubai xaniyek bikirin

- Çima divê hûn Dubai hilbijêrin?
- Li kîjan cihî?
- Di her demê de?
- ?lêçûn çi ne?
- ?Divê ez çi bac bihesibînim?
- Pêşkeftina pêşerojê çawa xuya dike?
- Di derbarê mafên milkiyetê de çi bifikirin?
- Ma dravdanên bêfaîz hene?
- Kîjan pargîdaniyên têkildar têkildar in?
- Çi ajansên sîteya rast hene?

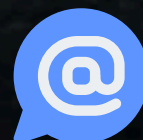
.Şêwirmendiya belaş 24/7



00971 547423371



004917655796776



info.rasul@icloud.com





# ? ÇIMA DUBAI

Çima Ewropî li Dubai veberhênanê li sîteya rast dikin? Gava ku veberhênerê Ewropî li sîteya rast difikire, yekem tiştê ku tê bîra me aramî û vegeerên bikêr e. Ji ber vê yekê, Dubai bûye cîhek veberhênanê ya pêşeng, nemaze di sektora nekêşbar a derveyî planê de. Çi vê bazarê balkêş dike? Çima veberhênerên Ewropî li şûna bajarên xwe yên Ewropî diçin Dubai

Vegera veberhênanê bilindtir ji yên li Ewropayê. Li gelek bajarên Ewropî, .1 wek London, Parîs, an Berlîn, dahata kirê di navbera 2-4% salane de ye ji ber bac û lêçûnên jiyane yên zêde. Ji hêla din ve, Dubai vegeerên ji% 6 heya 10% pêşkêşî dike, ku ev rêjeyek balkêş e ji bo her veberhênerê ku li .dahatiyek pasîf a domdar digerin

Nebûna bacên dahata mal û milkê: Yek ji girîngtirîn taybetiyên ku .2 sermayedarên Ewropî dikişîne ser xwe, nebûna bacê dahata mal û milkê li Dubai ye. Li Ewropayê, dibe ku veberhênerê pêdivî ye ku bacên bilind li ser .qezencan bide, vegeerandina rastîn a veberhênanê kêr bike



Derfetên kirîna bi bihayên nizm bi plansaziyên dravdana nerm. Dema ku li Dubai .3 xaniyek derveyî-plan bikin, veberhêner dikarin ji plansaziyên dravdana maqûl ên ku ji hêla pargîdaniyên pêşkeftinê ve têne pêşkêş kirin, sûd werbigirin, ku bi gelemperî hewceyê dravê tam hewce nakin. Dikare dravdanek ji %10-20 were kirin, digel ku mîqdara mayî di nav çend salan de bi teqsîtan tê dayîn, rê dide veberhêner ku li gorî bazarên nekêşbar ên amade bi sermayek kêmtir veberhênanê bikin

Bazara gerdûnî ya bi derfetên mezinbûna xurt .4

Dubai ne tenê bajarekî asayî ye; ew navendek darayî ya cîhanî ye ku ji çar aliyên cîhanê pargîdan û kesan dikişîne. Her ku pêşkeftina binesaziyê berdewam dike, wek projeya Dubai 2040, nirxê xanî bi demê re zêde dibe, tê vê wateyê ku veberhênanên li milkên derveyî plansaziyê dikare bi qedandina projeyê de destkeftiyên sermayeyê yê girîng biafirîne

Jîngehek veberhênanê ya bi îstîqrar û ewledar: Dubai bi polîtîkayên veberhênanê .5 xwe ya ku piştgirî dide veberhênerên biyanî tê zanîn. Zagon zelal in, maf têne parastin, û şefafî bilind e, ku ew dike yek ji bajarên herî ewledar ji bo veberhênanê sîteyê. Wekî din, hukûmet bi berdewamî ji bo baştirkirina yasayan ji bo parastina veberhêneran û zêdekirina balkêşiya bazarê dixebite



Şêwazek jîyanek luks bala niştecihan û kirêdaran dikişîne. Yek ji 6 sedemên ku veberhênana li milkên derveyî-planê li Dubai bikêr e, daxwaziya zêde ya milkên luks e. Koçber, karsaz û geştiyar dixwazin li hawîrdorek ku luksê pêşkêşî wan dike, wek birca herî dirêj a cîhanê, otêlên herî luks û navendên danûstendinê yên çêtirîn bijîn. Ev daxwaziya domdar tê vê wateyê ku veberhêner dikarin bi hêsaniyê milkên xwe bi bihayên bikêr bi kirê bidin.

Encam: Dubai ji bo veberhênerên Ewropî ku li cîhek ewledar, bikêr û bê bac digerin ji bo veberhênana li sîteya rast Dubai fersendek zêrîn a din e. Dubai fersendek bêtêmasî pêşkêşî dike. Ne tenê taybetmendiya derveyî-planê ji taybetmendiya amade erzantir in, ew di heman demê de bi zêdebûna nîrxê bi demê re potansiyela qezenca mezintir jî pêşkêşî dikin. Ji ber ku Dubai pêşkêftina xwe didomîne, tê pêşbînîkirin ku ev sûk di salên pêş de geş bibe. Ger hûn difikirin ku li Dubai veberhênanê bikin, dibe ku nuha demek bêtêmasî be ku hûn rêwîtiya xwe bidin destpêkirin.



# WERGI BAC

## BACÊN LI DUBAI VS

DUBAI LI GORÎ PIRANIYA WELATÊN EWROPÎ, NEMAZE JI BO  
.VEBERHÊNERÊN NEKÊŞBAR, AVANTAJÊN BACÊ YÊN GIRÎNG PÊŞKÊŞÎ DIKE

### BACÊN LI SER HATIN Û DESTKEFTIYÊN SERMAYEYÊ .1

.DÛBAYÎ: %0 BACA HATINÊ Û %0 BACA DESTKEFTÊN SERMAYEYÊ

EWROPA: LI GOR WELAT, BACA HATINÊ JI %25 HETA %50 Û BACA  
.DESTKEFTIYÊN SERMAYEYÊ JI %15 HETA %30 DIGUHERE

.BACA MAL Û MILKÊ .2

#### :DUBAI

.BACA MILKÊ SALANE TUNE ✓

.DI FIROTANÊ DE BACA DESTKEFTIYÊN SERMAYÊ TUNE ✓

.BACA MÎRASÊ TUNE ✓

.XERCÊN QEYDKIRINÊ: 4% JI BIHAYÊ KIRÎNÊ (YEK CAR LI SER KIRÎNÊ) ✗

#### :EWROPA

:(MÎNAK ALMANYA, FRANSA, SPANYA)  
BACA MILKÊ SALANE (0,5-2% JI NIRXÊ XANÎ) ✗

BACA DESTKEFTIYÊN SERMAYEYÊ LI SER QAZANCÊN FIROTANÊ (15-  
30%) ✗

.BACA MÎRASÊ (10-50% LI GORÎ WELAT) ✗

.BACA NIRXA ZÊDEKIRÎ (VAT) .3

DUBAI: VAT% 5 E, LÊ TENÊ LI SER MILKÊN BAZIRGANÎ AN  
.TAYBETMENDIYÊN KU KARÛBARÊN OTÊLÊ HENE

EWROPA: LI GELEK WELATAN VAT %19-25

?ÇIMA BACA DUBAI BALKÊŞ E

.BACA DAHATÊ Û BACA SERMAYEYÊ 0% ✓

.BACA MILKÊ SALANE TUNE ✓

LI ŞÛNA BACÊN DOMDAR ÊN BILIND, HEQÊ QEYDKIRINA YEKCAR %4 ✓



# bihay

## Bihayên sîteya rast:

- **Apartment:** Ji sala 2014-an vir ve, bihayên apartmanan bi qasî %20 zêde bûne.
- **Vîlla:** Di heman serdemê de bihayê vîllayan bi qasî 35% zêde bûne.

## Bihaya jiyanê:

- **Kirê:** Kirê li Dubai di van salên dawî de her ku diçe zêde dibe, nemaze li deverên niştecih ên populer.
- **Xwarin:** Bihayên xwarinên bingehîn ên wekî şîr, nan û birinc nerm in, lê dibe ku li gorî cîhê ku hûn dikanê dikin biguhere.

## Berhevdana dîtbarî:

Nimûneyek berbiçav a pêşveçûna bazara nekêşbar a Dubai ev vîdyoyê ye, ku guhertinên ji 2001 heta 2021 nîşan dide:

Ev gotar veguherîna ecêb a ku Dubai şahidî kiriye û pêşkeftina pê re di bihayên nekêşbar de ronî dike.

Bi kurtasî, Dubai di van salên dawî de bûye yek ji bajarên herî dînamîkî yê cîhanê, digel zêdebûna bihayên sîteyan û lêçûnên jiyanê. Lêbelê, bajar ji bo veberhênan û jiyanê cîhek balkêş dimîne, nemaze ji bo kesên ku qîmetê didin fersendên cihêreng û şêwazek jînek luks.



**Nirxên xanî yên derveyî-planê li Dubai li gorî cîh, pêşdebir û celebê xanî diguhere. Li jêr çend rêzikên bihayê gelemperî li ser bingeha daneyên bazarê yên heyî hene**

### **Apartment .1**

- Dubai Marina, Downtown, Palm Jumeirah (cihên premium): ji 2 mîlyon AED (~ 500,000 • €) dest pê dike ji bo apartmanên yek-razanê**
- Jumeirah Village Circle (JVC), Business Bay, Arjan (cihên navîn): ji 700,000 AED (~ • 175,000 €) ji bo apartmanên 1-razanê**
- Dubai South, Dubailand, Al Furjan (herêmên bilind-û-hatin): ji 500,000 AED (~ 125,000 • €) ji bo apartmanên yek-razanê dest pê dike**

### **Vîlla û xanî .2**

- Dubai Hills Estate, Ereban Ranches, Tilal Al Ghaf (civakên bilind): ji 3 mîlyon AED (~ • 750,000 €) dest pê dike ji bo villayek 3 ode**
- Damac Hills 2, Emaar South, Al Furjan (vebijarkên erzantir): Ji 1,5 mîlyon AED (~ • 375,000 €) dest pê dike ji bo bajarokek 3-razanê**

### **Taybetmendiyan lûks (penthouse, vîlayên ber avê) .3**

- Palm Jumeirah, Bluewaters, Jumeirah Bay: Ji 10 mîlyon AED (~ 2,5 mîlyon €) dest pê • dike ji bo apartman û vîlayên lûks ên payebilind**
- Burj Khalifa, Business Bay (Apartmanên Lûks): Ji 5 mîlyon AED (~ 1,25 mîlyon €) ji bo • penthousesên lûks dest pê dike**

### **Avantajên kirîna derveyî planê**

- Planên dravdanê yên maqûl: Dravdana pêşîn bi gelemperî tenê %10-20 e û yên mayî • jî heta qedandinê bi teqsîtan tê dayîn**
- Zêdebûna bihayê piştî avakirinê: Kiryar bi gelemperî ji zêdebûna nirxê sûd • werdigirin**

**?Ma ez li proje û pêşniyarên we yên heyî bigerim**

# ?MA HÛN DIKARIN LI DUBAI APARTMANEK BÊ FAÎZ BI TEQSÎTAN BIKIRIN



Erê tam! Li Dubai gelek projeyên di bin çêkirinê de hene ku bi planên dravdana bêfaîz rasterast ji pêşdebiran, bêyî bank û .deyn hene

## MODELA DRAVDANÊ YA TÎPÎK JI BO TAYBETMENDIYÊN DERVEYÎ- :PLANÊ LI DUBAI

1. Deposit (mînak 20%) - di dema îmzekirina peymanê de dravê .yekcar
2. Tezmînata danûstendinê (mînak: 1% her meh) - dravdana .mehane di qonaxa avakirinê de
3. Dravdana paşîn piştî qedandinê - Li gorî pêşdebiran ve .girêdayî, dibe ku dravdana paşîn hewce be
4. :XERCÊN ZÊDE

Xerca Qeydkirinê (DLD)   
.ji bihayê kirînê 4%:

Xercên qeydkirina erd û rêveberiyê (lêçûnên piçûk ên   
.yek-carî)

Mînaka hesabkirina apartmanek erzan li ser nexşeyê (bihayê  
:kirînê 180,000 euro)

.Dravdana jêrîn (20%): 36,000 euro

.Xerca DLD (4%): 7200 EUR

Daxwazên mehane (1%): 1800 euro ji bo heyamek ji 3 heya 7   
.salan

:Avantajên kirîna bi teqsîtan bêyî berjewendî li Dubai

.Kontrola faîzê an krediyê tune

.Planên dravdana maqûl heya qedandinê

Li gorî kirîna rasterast lêçûnên têketinê kêm



BEISPIEL EINE KLEINE WOHNUNG

**175.000 €**

Anzahlung 20% =35.000€ +(4% Anmeldungs)

Monatlich  
Auf 80 Monaten Lange 7 Jahren

|           |            |   |
|-----------|------------|---|
| <b>So</b> | 1% =1.750€ | <b>Oder</b> (bei bestimmten)<br>jeder 12 Monaten<br>12%bezahlen =21.000 |
|           | 1% =1.750€ |   |
| 36 Monate | 1% =1.750€ |   |
|           | 1% =1.750€ |   |
|           | 1% =1.750€ |   |
|           | 1% =1.750€ |   |
|           | 1% =1.750€ |   |

🔑 Nach 3 Jahren erhalten sie den schlüssel ( mobilisiert ). Können sie vermieten oder verkaufen jede zeit . Sie zählen **71.000€** das Rest zahlet sich selbst .

| Weiter monatliche Raten | (EKM) vermietet. | Netto  |
|-------------------------|------------------|--------|
| 1% =1.750€              | - (M) 2.400€     | = 650€ |
| 1% =1.750€              | - (M) 2.400€     | = 650€ |
| 44 Monaten 1% =1.750€   | - (M) 2.400€     | = 650€ |
| 1% =1.750€              | - (M) 2.400€     | = 650€ |
| 1% =1.750€              | - (M) 2.400€     | = 650€ |
| 1% =1.750€              | - (M) 2.400€     | = 650€ |

Ende das finanzierung 7 Jahren

(M) 2.400€  
(M) 2.400€  
(M) 2.400€.....

- 1- nach betzhalung40% von total preis können sie jede zeit verkaufen .
- 2- Alls finanziert ohne Banken von Stadt dirkt one Zinsen und Steuer Frei.
- 3- ihre geld bleibt beim stadt in ihre skort account bis sie schlüssel bekommen das heißt sicher ist sicher .

BEISPIEL 2 ZIMMER  
WOHNUNG



2 BEDROOM  
WITH POOL

1 BEDROOM  
WITH POOL



**250.000 €**

Anzahlung 20% =50.000€ +(4% Anmeldungs) 10.000€

Monatlich

Auf 3 Jahren bis Schlüssel dan das Rest mit der Bank

|           |           |                 |   |         |
|-----------|-----------|-----------------|---|---------|
| <b>So</b> | 1%        | =2.500€         | <b>Oder</b> (bei bestimmten)<br>jeder 6 Monaten<br>5%=12.500€ |         |
|           | 1%        | =2.500€         |   |         |
|           | 1%        | =2.500€         |   |         |
|           | 36 Monate | 1%              |   | =2.500€ |
|           | 1%        | =2.500€         |   |         |
|           | 1%        | =2.500€         |   |         |
|           | <b>5%</b> | <b>=12.500€</b> |   |         |
|           | 1%        | =2.500€         |   |         |
|           | 1%        | =2.500€         |   |         |

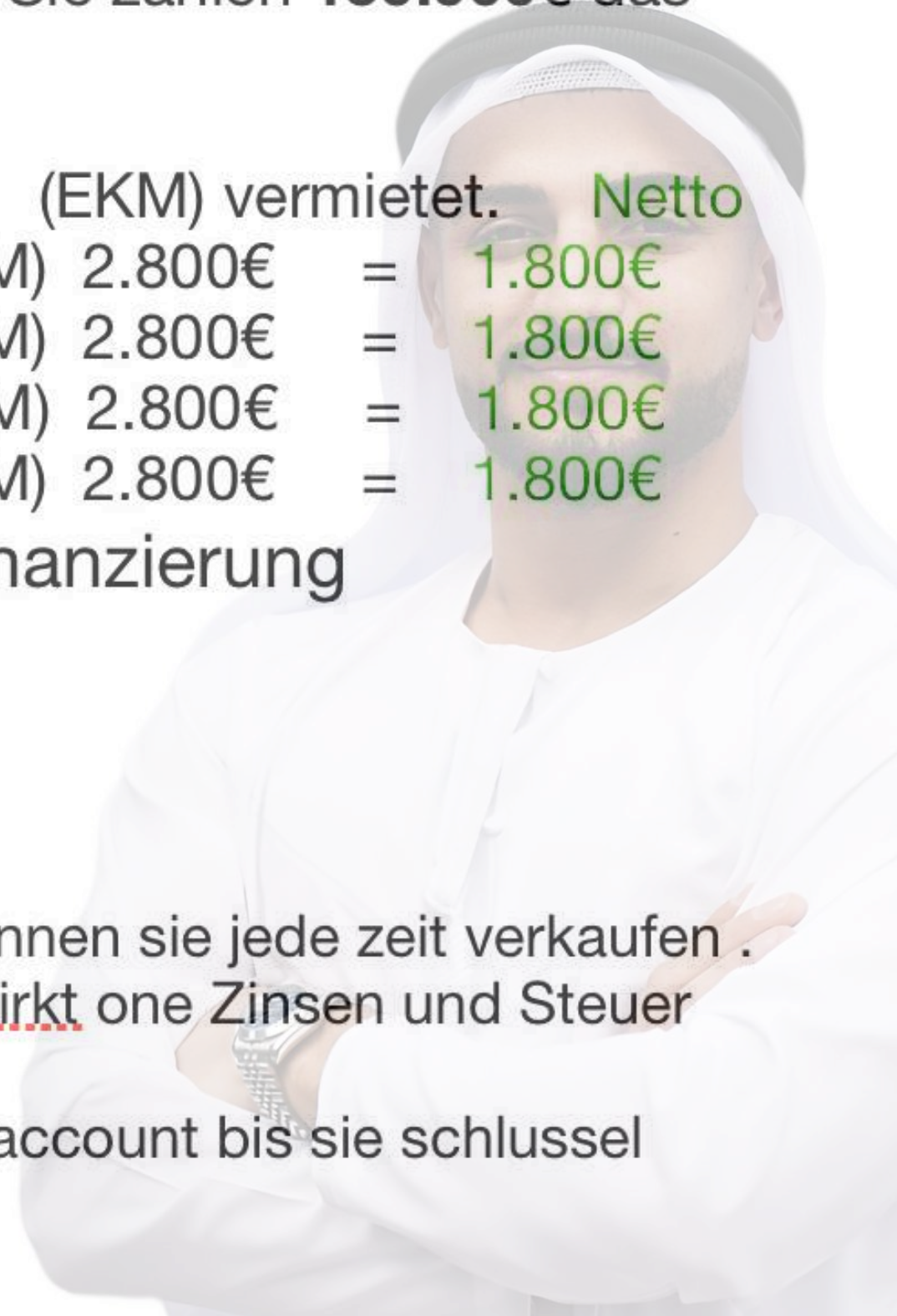
🔑 Nach 3 Jahren erhalten sie den schlüssel ( mobilisiert ). Können sie vermieten oder verkaufen jede zeit . Sie zählen **150.000€** das Rest zahlet sich selbst .

| Bank raten | Monatliche Raten | (EKM) vermietet. | Netto  |
|------------|------------------|------------------|--------|
|            | 1% =1.000€ -     | (M) 2.800€ =     | 1.800€ |
|            | 1% =1.000€ -     | (M) 2.800€ =     | 1.800€ |
| Monaten.   | 1% =1.000€ -     | (M) 2.800€ =     | 1.800€ |
|            | 1% =1.000€ -     | (M) 2.800€ =     | 1.800€ |

Ende das finanzierung

(M) 2.800€  
(M) 2.800€  
(M) 2.800€.....

- 1- nach betzhalung 40% von total preis können sie jede zeit verkaufen .
- 2- Alls finanziert ohne Banken von Stadt dirkt one Zinsen und Steuer Frei.
- 3- ihre geld bleibt beim stadt in ihre skort account bis sie schlüssel bekommen das heißt sicher ist sicher .



# BEISPIEL EINE VILLA



**530.000 €**

Anzahlung 20% = 106.000€ +(4% Anmeldungs) 21.200€

Monatlich

Auf 3 Jahren bis Schlüssel dan das Rest mit der Bank

|           |                    |                              |
|-----------|--------------------|------------------------------|
| <b>So</b> | 1% =5.300€         | <b>Oder</b> (bei bestimmten) |
|           | 1% =5.300€         |                              |
| 36 Monate | 1% =5.300€         | jeder 6 Monaten              |
|           | 1% =5.300€         | 5%=26.500€                   |
|           | 1% =5.300€         |                              |
|           | 1% =5.300€         |                              |
|           | 1% =5.300€         |                              |
|           | <b>5% =26.500€</b> |                              |
|           | 1% =5.300€         |                              |
|           | 1% =5.300€         |                              |

🔑 Nach 3 Jahren erhalten sie den schlüssel ( mobilisiert ). Können sie vermieten oder verkaufen jede zeit . Sie zählen **381.600€** das Rest zahlet sich selbst .

|            |                  |                  |              |
|------------|------------------|------------------|--------------|
| Bank raten | Monatliche Raten | (EKM) vermietet. | <b>Netto</b> |
|            | =2.000€ -        | (M) 4.000€ =     | 2.000€       |
|            | =2.000€ -        | (M) 4.000€ =     | 2.000€       |
| Monaten.   | =2.000€ -        | (M) 4.000€ =     | 2.000€       |
|            | =2.000€ -        | (M) 4.000€ =     | 2.000€       |

Ende das finanzierung

(M) 4.000€  
 (M) 4.000€  
 (M) 4.000€.....

- 1- nach betzahlung40% von total preis können sie jede zeit verkaufen .
- 2- Alls finanziert ohne Banken von Stadt dirkt one Zinsen und Steuer Frei.
- 3- ihre geld bleibt beim stadt in ihre skort account bis sie schlüssel bekommen das heißt sicher ist sicher .



# KENGE

?DEMA ÇÊTIRÎN JI BO KIRÎNA APARTMANEK BÊ-PLAN LI DUBAI ÇI YE

• .1 .QONAXA DESTPÊKÊ YA PROJEYÊ (QONAXA DESTPÊKIRINÊ) .

• .BIHAYÊN HERÎ BAŞ Û DAXISTINÊN HERÎ BILIND •

• .Planên dravdana nerm bi dakêşên kêm •

• Berfirehiya yekîneyên. (cihê çêtirîn, dîtina çêtirîn) •

• .Zêdebûnek girîng di nirxê de heya qedandinê •

• .2 .Berî destpêkirina avakirinê an jî di qonaxa avakirinê de .  
• Bi rastî biha zêde dibin, lê dîsa jî gelek caran danûstandinên baş •

• .hene

• .Pêşniyarên taybetî yên gengaz ên ji pêşdebiran •

• .Meyl û daxwaziya bazarê dikare baştir were texmîn kirin •

• .3 .Hema qediya .

• .BIHAYÊ BILINDTIR, MARJÎNALÊN QEZENCÊ KÊMTIR •

• .Hilbijartina Limited ji yekîneyên •

• .Cihê kêmtir ji bo muzakereyê •

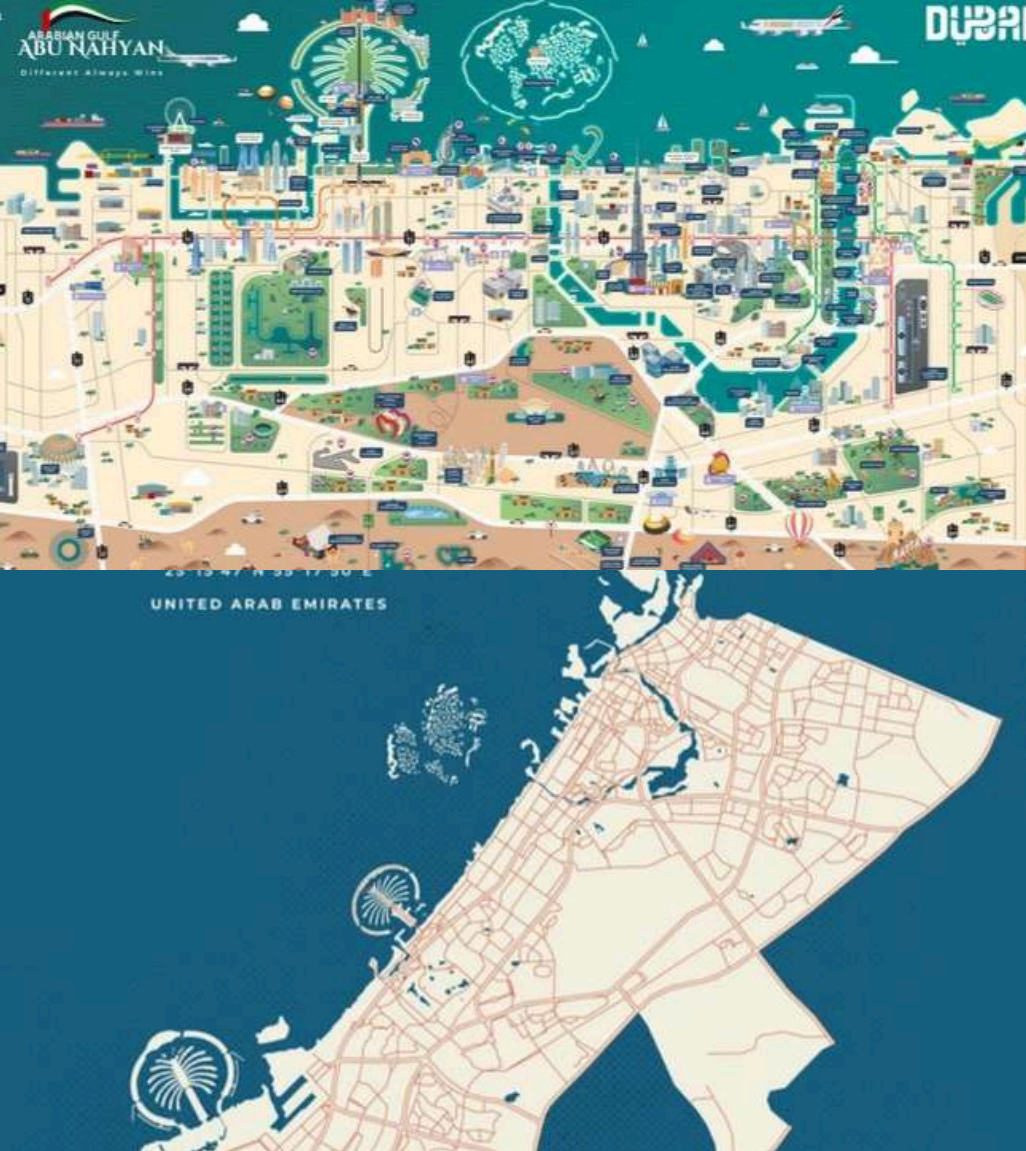
:Stratejiya çêtirîn ji bo zêdekirina qezencê

DI QONAXÊN DESTPÊKÊ DE (QONAXA DESTPÊKIRINÊ) BIKIRIN. ✓

• ., PROJEYEK HÊVÎDAR LI CÎHEK PÊŞEROJÊ

Berî girtinê an demek kin piştî girtinê bifroşin. Dema ku daxwaz ✓

• .di asta herî bilind de ye



# FERSEND

**GOTINA HEVPAR A LI SER KIRÎNA SÎTEYA RAST EV E: LI DEVERA HERÎ XIRAB .XANIYÊ HERÎ XIRAB BIKIRIN, LI DEVERA HERÎ XIRAB NE XANIYÊ ÇÊTIRÎN**

Hilbijartina cîhê rast ji bo bidestxistina berjewendîyên domdar li Dubai

Dema kirîna xanî li derveyî planê, hilbijartina cîhek ji bo berjewendîyên dirêj-dirêj bi firotanê an kirêkirinê :pir girîng e. Malperên çêtirîn pêşkêş dikin

- .Daxwaziya Bilind - Deverên niştecih an bazirganî yên populer ên bi daxwaziya kirê ya domdar ✓
- Pêşeroja ewle - projeyên binesaziyê yên plansazkirî yên wekî metro, navendên ✓  
.danûstendinê, û tesîsên şahiyê
- .Vegeza kirê ya baş - kirêyên bilind li gorî bihayê kirînê ✓
- .Zêdebûna nîrx - herêmên bi planên pêşkeftinê û. Pêşkêşiya Limited ✓

Malperên çêtirîn ên ji bo qezencên demdirêj

- .Dubai Creek Harbor - Navendek bajarokek nû ya plansazkirî bi dîmenên avê û nîrxên lêzêdekirî ya bilind .1
- .Business Bay - Cihê navendî, vegeza kirê ya bilind, bi pisporan re populer .2
- .Bajarê Mohammed Bin Reşîd (Meydan, Navçeya 1) - Sîteyên luks, deverên kesk, û daxwazek mezin .3
- .Dubai South - Nêzîkî balafirgeha nû û bajarê pêşangehê, bi potansiyela paşerojê ya mezin .4
- .Circle Gundê Jumeirah (JVC) - Bazara erzan, mezinbûyî ya bi derfetên kirêkirinê yên baş .5
- .Palm Jebel Ali - Projeya nû ya luks, hebûna tixûbdar. . Bazara tiştên luks bi zêdebûna nîrx .6
- .Al Ghaf Hills - Vîllayên bi kalîte, malbat-heval bi têgehek domdar .7
- .Arjan û Al Furjan Dubailand - deverên nû yên bi qalîteya baş. ..Getina hêsan û bihayên maqûl .8

Serişteyên girîng dema hilbijartina cîhek

- .Projeyên binesaziyê yên plankirî (metro, dibistan, navendên danûstendinê) binirxînin •
- .Bala xwe bidin daxwaz û berhemên kirê yên li taxê •
- .Ji bo bidestxistina nîrxên bilind cîhek bi pêdiviyên sînordar hilbijêrin •
- .Li herêmên xwedî potansiyela pêşkeftinê ya bihêz ku dê di demek dirêj de mezin bibin veberhênan bikin •



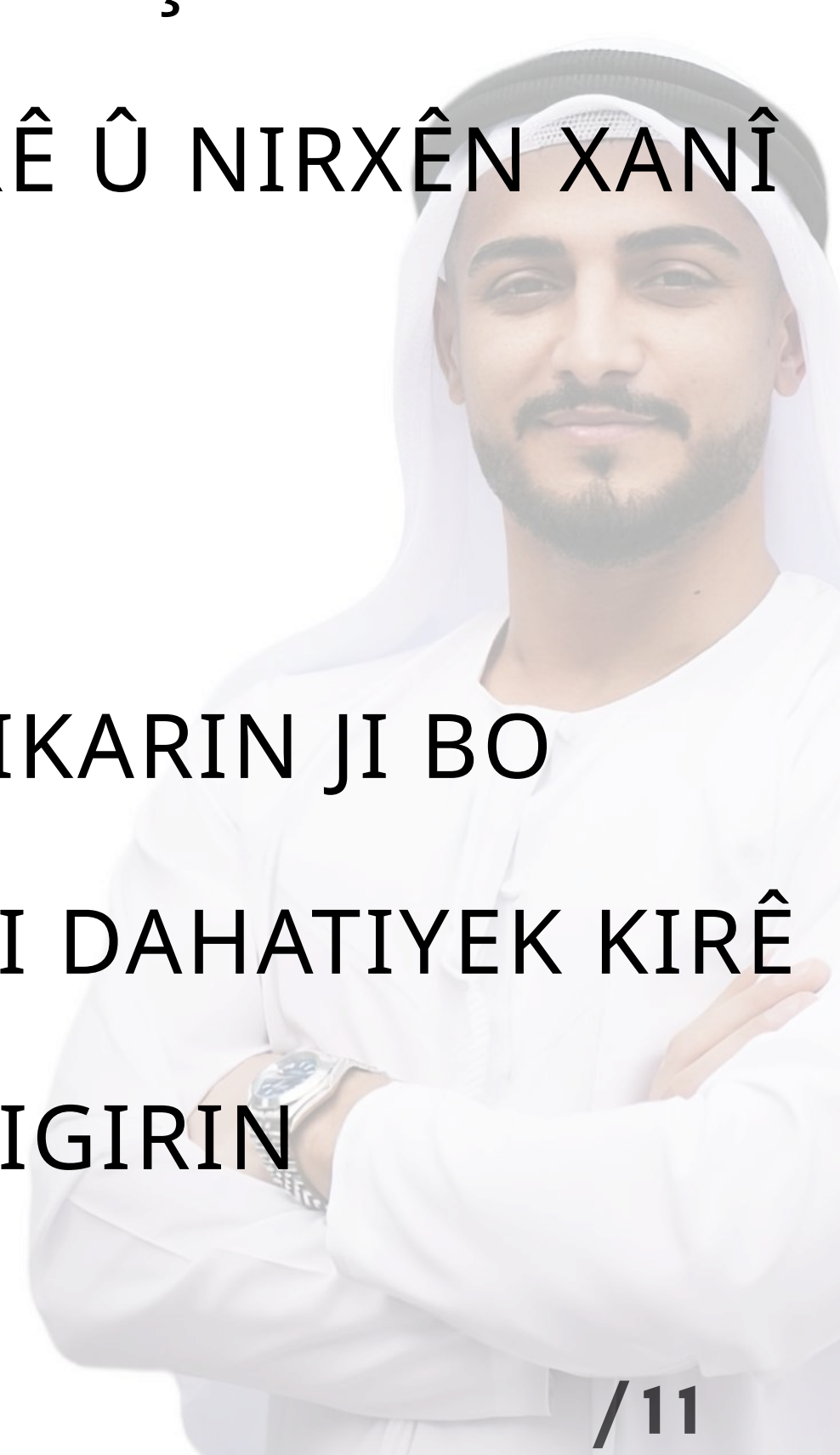
# WESE SIVIKÎ

---

DEMA KIRÎNA SÎTEYA RAST, DIVÊ HER DU ALÎ SÛD  
.WERBIGIRIN

CIHEK SOZDAR HILBIJÊRIN - ÎRO ERZAN BIKIRIN Û  
PAŞÊ BI BIHAYEK BILINDTIR BIFROŞIN. HER KU  
HERÊM PÊŞ DIKEVE, BIHAYÊN KIRÊ Û NIRXÊN XANÎ  
.ZÊDE DIBIN

EV TÊ VÊ WATEYÊ KU HÛN DIKARIN JI BO  
BERJEWENDIYEK BIFROŞIN AN JÎ JI DAHATIYEK KIRÊ  
.YA BALKÊŞ SÛD WERBIGIRIN



EMAAR

SOBHA

MERAAS

DAMAC

بن غاطي  
BINGHATTI

NAKHEEL

EMPIRE  
DEVELOPMENTS

SAMANA  
DEVELOPERS

# PÊŞDEBİRÊN SÎTEYA RAST

Dubai xwedan cûrbecûr pêşdebirên nekêşbar e ku di kalîte, pêbawerî û karûbarê de cûda dibin. Berî veberhênanê, girîng e ku .meriv van pêşdebiran lêkolîn bike

**\*\*Kategoriyên pêşdebirên nekêşbar\***

**1. Pêşdebirên Taybetmend ên Navdar \*\* (Qalîteya Bilind û \*\* :pêbawer)**

Taybetmendiya Emaar: Ji bo Burj Khalifa û Downtown Dubai navdar

Meraas: Projeyên luks ên wekî Girava Bluewaters pêş dixê . Nakheel: Çêkerê Palm Jumeirah

Taybetmendiya Dubai: Berpirsiyarê Jumeirah Beach Residence û Karsaziya

**2. Pêşdebirên baş ên bi derengmayînan carinan \*\***

Taybetmendiya Damac: Projeyên niştecîhiya luks, lê pir .caran dereng

Taybetmendiya Ellington: Apartmanên bi kalîteya bilind, lê .dereng gengaz in

Subha Real Estate: Qalîteya xebatê baş e, bi derengiyên .carinan

**\*\* Pêşdebirên bi navûdengê tevlihev \*\***

.Pêşkeftina Birêz: Pir proje, kalîte diguhere

.Taybetmendiya Danube: Bihayên maqûl, kalîteya navîn :\*\* Pêşdebirên ku pirsgirêkên wan hene \*\*

.Gelek caran derengî û giliyên kalîteyê .....

Planên baş, lê pir caran ezmûnên xirab dema ku wan :.....  
.temam dikin

**\*\*?Hûn çawa pêşdebirên baş nas dikin\***

.Projeyên berê binirxînin

.Read reviews buyer

.Pêşkeftina avakirinê bişopînin

.Bi baldarî peymanan kontrol bikin

Ji bo berjewendiya we ji bo wergirtina  
şêwirmendiyek belaş di derbarê sîteya rast de li  
.Dubai

Ji bo ku ez bi qasî ku bikaribim alîkariya we bikim,  
:ez dixwazim ku hûn bersiva van pirsan bidin

?Hûn kengî plan dikin ku xaniyek bikin .1

Ji kerema xwe gava ku hûn plan dikin ku  
bikirin ji me re agahdar bikin da ku em  
.li gorî vê pêvajoyê plansaz bikin

Ma hûn dixwazin milkê xwe bixwe bikar bînin .2  
?an wekî veberhênanek bikin

Ev agahdarî ji me re dibe alîkar ku li  
gorî armancên we taybetmendiyan rast  
.hilbijêrin

?Budçeya we ji bo kirîna milk çi ye .3

Bi saya zanîna me ya li ser budçeya we, em  
dikarin taybetmendiyan ku hêviyan weyan  
.darayî bicîh tînin pêşkêşî we bikin

Bersivên we me dihêlin ku em şîretên  
kesane peyda bikin û ji biryarên xelet  
.dûr bisekinin


Ez ji we re şîretê pispor, belaş  
pêşkêşî we dikim da ku hûn gava  
ku hûn xaniya li Dubai bikin gavên  
.rast bavêjin

Tête pêşniyar kirin ku pêşî bi  
brokerên bi ezmûn re têkilî daynin  
da ku ji biryarên xirab dûr nekevin  
.û veberhênanek agahdar bikin



Info.rasul@icloud.com 

WhatsApp  +49 17655796776

Cal  +971 547422371



PRESENTING  
**VIOLET 4**  
DAMAC HILLS 2



**BALCONY**  
2200 X 3500 M

**STUDIO**  
4600 X 3500 M

**KITCHEN**  
3300 X 1200 M

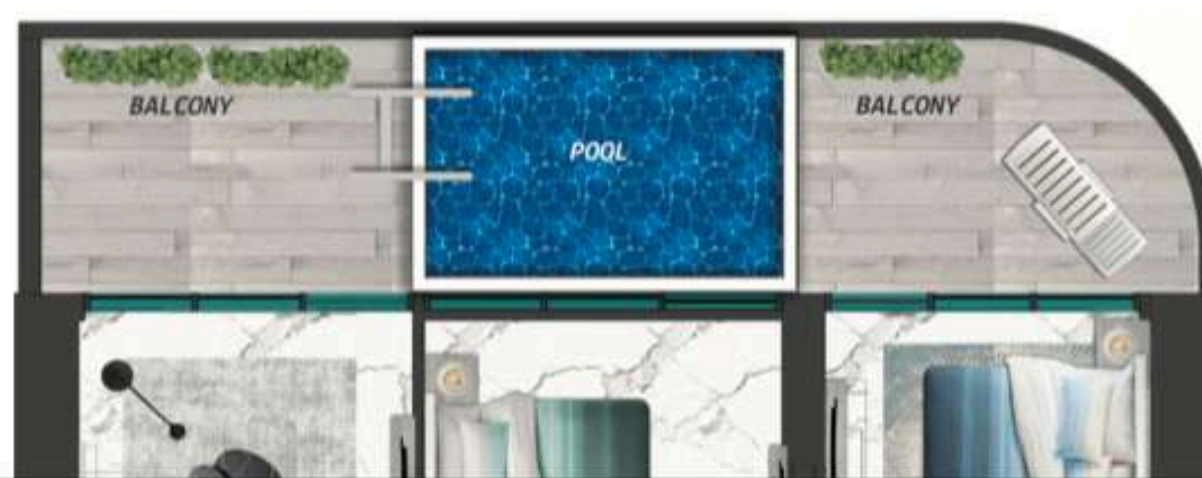
**BATH**  
2600 X 1600 M

**ENT.**

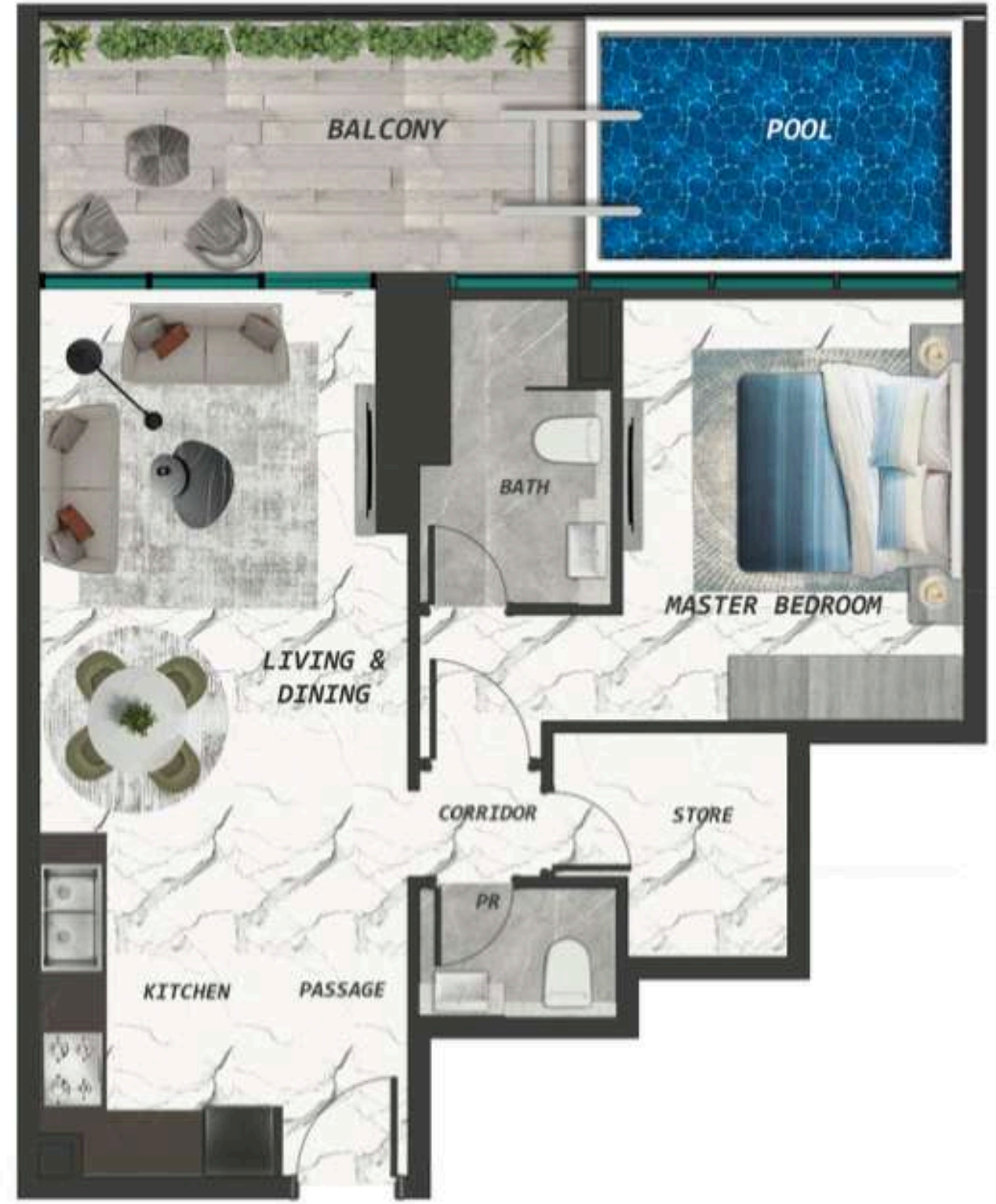
# STUDIO WITH POOL



# 1 BEDROOM WITH POOL



# 1 BEDROOM WITH POOL



# 2 BEDROOM WITH POOL













