



GEOSOLUTIONS
SOURCE
DOMINICANA

GUÍA DEL INVERSIONISTA · EDICIÓN 2026

Invertir en República Dominicana

Guía GSD para comprar, desarrollar e instalarse con seguridad jurídica.

Firma tranquilo.

Derecho, propiedad y agrimensura bajo una sola firma responsable.

Bávaro-Punta Cana · La Romana
geosolutionsource.com

SOBRE ESTA GUÍA

Lo esencial para decidir, **sin las cien páginas.**

Esta guía reúne lo que un inversionista necesita saber antes de comprar un inmueble, desarrollar un proyecto o instalar una empresa en República Dominicana. La escribimos desde la práctica diaria de una firma que integra derecho inmobiliario y agrimensura en el Este del país: por eso dedica más espacio a la seguridad del título y del terreno —donde se originan la mayoría de los conflictos— y menos a lo que no cambia una decisión.

Está organizada en diez capítulos breves. Si tiene poco tiempo, lea «La guía en dos minutos»; si va a comprar, el capítulo 04 y la lista de verificaciones; si va a desarrollar, los capítulos 03, 05 y 10.

CÓMO SE MANTIENE AL DÍA

Las cifras que cambian con el tiempo —umbrales, tasas, salarios mínimos, tipo de cambio— están fechadas y agrupadas en el anexo. Cifras de referencia con corte a junio de 2025, salvo indicación. La versión en línea se actualiza periódicamente.

QUIÉNES SOMOS

Geosolutions Source Dominicana, S.R.L. (GSD) reúne tres divisiones —Legal, Agrimensura y Real Estate— sobre un mismo expediente, con oficinas en Bávaro–Punta Cana y La Romana. Los trabajos de agrimensura los ejecutan agrimensores habilitados del equipo, colegiados en el CODIA.

AVISO

Esta guía es informativa y resume el marco vigente a la fecha de corte indicada. No constituye asesoría legal, fiscal ni financiera para un caso concreto. Cada operación requiere revisar sus documentos y la normativa aplicable en el momento de decidir.

CONTENIDO

Diez capítulos y un anexo.

01	El país en cifras	5
	Una economía que crece de forma sostenida desde hace décadas, con el turismo y la inversión extranjera como motores, y el Este como su polo más dinámico.	
02	Marco para el inversionista extranjero	7
	Trato nacional, libertad de repatriación y acceso a casi todos los sectores. Las excepciones existen y conviene conocerlas antes de estructurar.	
03	Cómo entrar: vehículos y constitución	9
	La Ley núm. 479-08 de Sociedades Comerciales ofrece formas flexibles. Para la mayoría de los inversionistas inmobiliarios, la decisión real es entre comprar a título personal o a través de una sociedad.	
04	Comprar inmuebles con seguridad	12
	El capítulo más importante de esta guía. En República Dominicana, una compra segura se decide en el registro y se confirma en el terreno.	
05	Incentivos a la inversión	17
	Regímenes de exención que pueden cambiar la rentabilidad de un proyecto. Ninguno es automático: todos exigen clasificación, plazos y cumplimiento.	
06	Los impuestos esenciales	19
	Un sistema territorial: se gravan las rentas de fuente dominicana. Estas son las tasas que un inversionista necesita tener a mano.	
07	Si va a contratar personal	21
	El Código de Trabajo (Ley núm. 16-92) es protector del trabajador. Lo esencial para presupuestar una nómina:	
08	Residencia, documentos y firma desde el exterior	22
	Buena parte de los compradores extranjeros cierra su operación sin viajar. Estas son las piezas que lo hacen posible.	
09	Riesgos reales y cómo prevenirlos	24
	Las guías de inversión suelen omitir este capítulo. En nuestra práctica, estos son los problemas que efectivamente aparecen, y lo que los evita.	
10	Rutas de entrada en 90 días	26
	Tres recorridos típicos, con tiempos de referencia. Cada caso tiene su calendario, pero el orden rara vez cambia.	
A	Anexo: cifras de referencia y leyes citadas	28

LA GUÍA EN DOS MINUTOS

Diez ideas para **decidir con criterio.**

01 Apertura total al capital extranjero

La Ley núm. 16-95 garantiza trato nacional, sin autorización previa para invertir ni para repatriar capital y utilidades.

02 Los extranjeros compran como los dominicanos

No hay restricciones para adquirir inmuebles. Solo se requiere RNC para inscribir el derecho a su nombre.

03 El registro manda

Bajo la Ley núm. 108-05 y el sistema Torrens, el certificado de título es garantizado por el Estado. Verificar el registro no es un trámite: es la compra.

04 Constancia anotada no es título

Muchos terrenos del Este se ofrecen con constancia anotada. Sin deslinde no hay parcela individualizada ni certificado propio.

05 CONFOTUR cambia la ecuación

Los proyectos clasificados bajo la Ley núm. 158-01 pueden trasladar exenciones al comprador, pero solo si la resolución está vigente y la operación califica.

06 Impuestos previsibles

Transferencia 3 %, hipoteca 2 % e IPI anual de 1 % sobre el excedente del umbral. Se calculan sobre el valor fiscal de la DGII, no solo sobre el precio.

07 La SRL resuelve la mayoría de los casos

Es el vehículo más usado por inversionistas extranjeros: flexible, sin capital mínimo legal y con responsabilidad limitada.

08 Todo pago, por el sistema financiero

La Ley núm. 155-17 limita el efectivo en operaciones inmobiliarias y exige debida diligencia sobre el origen de los fondos.

09 Puede comprar sin viajar

Con un poder especial apostillado, la firma, los pagos de impuestos y el registro se completan a distancia.

10 El riesgo está en los detalles técnicos

La mayoría de los conflictos nace de metros que no coinciden, linderos discutidos o superposiciones. Se previenen midiendo antes de firmar.

01

CONTEXTO

El país en cifras

Una economía que crece de forma sostenida desde hace décadas, con el turismo y la inversión extranjera como motores, y el Este como su polo más dinámico.

5.3 %

crecimiento promedio anual del PIB
en los últimos 25 años

PROMEDIO DE 25 AÑOS

US\$4,523 MM

de inversión extranjera directa en
2024, primer receptor de la región

CIERRE 2024

11.2 MM

de visitantes en 2024, primer
destino del Caribe

CIERRE 2024

100 mil

habitaciones hoteleras en
operación, aproximadamente

CIERRE 2024

8

aeropuertos internacionales; Punta
Cana es el de mayor tráfico

CONECTIVIDAD

GMT-4 · +1

zona horaria sin cambio de hora;
plan telefónico norteamericano

HORARIO

República Dominicana ha sido, durante un cuarto de siglo, una de las economías de mayor crecimiento de América Latina, con inflación contenida y un historial ininterrumpido de alternancia democrática. El turismo, las zonas francas, la minería y los servicios sostienen una entrada de capital extranjero que ha convertido al país en el principal receptor de inversión del Caribe.

Por qué el Este

La provincia La Altagracia —Bávaro, Punta Cana, Cap Cana, Macao, Uvero Alto— concentra la mayor parte de la oferta hotelera del país y de su desarrollo inmobiliario residencial y vacacional. La Romana y su entorno suman un mercado consolidado de segunda residencia y turismo de alto nivel, y Miches se perfila como el siguiente polo. Es, también, donde más proyectos se desarrollan bajo la Ley núm. 158-01 de fomento turístico, y donde más terrenos se ofrecen todavía con derechos sin individualizar.

CRITERIO GSD

Las cifras macroeconómicas explican el interés; no garantizan una inversión concreta. El rendimiento de un inmueble en el Este depende de tres cosas que ninguna estadística resuelve: la calidad jurídica del título, la coincidencia entre el plano y el terreno, y la solvencia de quien desarrolla.

02

REGLAS DEL JUEGO

Marco para el inversionista extranjero

Trato nacional, libertad de repatriación y acceso a casi todos los sectores. Las excepciones existen y conviene conocerlas antes de estructurar.

Los principios

- **Trato nacional.** La Constitución y la Ley núm. 16-95 sobre Inversión Extranjera otorgan al inversionista extranjero los mismos derechos y obligaciones que al nacional.
- **Sin autorización previa.** No se requiere aprobación estatal para invertir. El registro de la inversión ante ProDominicana es voluntario, aunque útil para ciertos trámites y certificaciones.
- **Libre repatriación.** Capital y utilidades pueden repatriarse sin autorización, en divisas y a través del sistema financiero.
- **Protección y arbitraje.** El país es miembro del CIADI y de MIGA, parte de la Convención de Nueva York sobre laudos extranjeros, y cuenta con una ley de arbitraje comercial moderna (Ley núm. 489-08).
- **Alianzas público-privadas.** La Ley núm. 47-20 regula las APP para infraestructura y servicios, bajo la Dirección General de Alianzas Público-Privadas.

Sectores con reglas especiales

La apertura es amplia, pero algunos sectores exigen autorizaciones, estructura local o participación dominicana. Esta tabla resume los requisitos que con más frecuencia afectan la estructura de una inversión:

SECTOR	REQUISITO RELEVANTE PARA EL EXTRANJERO	AUTORIDAD
Inmobiliario y turismo	Sin restricción de capital. Clasificación CONFOTUR opcional para acceder a exenciones (Ley núm. 158-01).	CONFOTUR · Mitur
Banca y valores	Autorización previa y régimen prudencial; oficinas de representación para bancos no domiciliados.	Junta Monetaria · SB · SIMV
Seguros	Operación mediante sociedad dominicana autorizada; no se admiten sucursales de aseguradoras extranjeras.	Superintendencia de Seguros
Telecomunicaciones	Concesionarias constituidas en el país; la radiodifusión exige control dominicano del capital.	INDOTEL
Aviación civil	Capital extranjero admitido con domicilio en el país; algunos derechos de tráfico exigen mayoría dominicana.	JAC · IDAC
Contratación pública	En ciertos contratos, asociación con socio dominicano; excepciones para países del DR-CAFTA.	DGCP
Minería	Concesiones sujetas a la ley minera; los Estados extranjeros no pueden ser titulares.	MEM · DGM
Turismo · servicios	Guías turísticos y personal de casinos, dominicanos; agencias con representación local.	Mitur

Síntesis orientativa. Las condiciones sectoriales cambian con frecuencia y deben confirmarse caso por caso antes de estructurar.

CRITERIO GSD

Para la inversión inmobiliaria y turística —la que concentra el interés extranjero en el Este— no hay restricciones de capital. Las decisiones importantes son otras: a nombre de quién comprar, cómo pagar y cómo verificar lo que se compra.

03

ESTRUCTURA

Cómo entrar: vehículos y constitución

La Ley núm. 479-08 de Sociedades Comerciales ofrece formas flexibles. Para la mayoría de los inversionistas inmobiliarios, la decisión real es entre comprar a título personal o a través de una sociedad.

	SRL	SAS	SA	SUCURSAL
Socios	2 a 50	2 o más	2 o más	La casa matriz
Capital	A discreción de los socios, íntegramente suscrito y pagado	Autorizado mínimo RD\$3,000,000; 10 % suscrito y pagado	Autorizado mínimo RD\$30,000,000; 10 % suscrito y pagado	No aplica
Administración	Uno o varios gerentes	Según estatutos	Consejo de al menos 3 miembros y comisario de cuentas	Representante local
Transmisión	Cesión a terceros con aprobación del 75 % de los votos	Libertad estatutaria	Acciones nominativas, libremente negociables	—
Uso típico	Tenencia de inmuebles, proyectos medianos, empresas de servicios	Proyectos con inversionistas y rondas de capital	Grandes proyectos, emisiones de valores	Operaciones de empresas extranjeras

Montos de capital según la Ley núm. 479-08 y sus modificaciones, a junio de 2025. No existen acciones al portador: todas deben ser nominativas.

La constitución en cinco pasos

01 Nombre comercial

Registro del nombre ante la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI).

02 Documentos constitutivos

Estatutos sociales y actas, con los poderes de quienes firman desde el exterior debidamente apostillados y traducidos.

03 Impuesto de constitución

Pago del 1 % del capital social (SRL) o del capital autorizado (SA y SAS) ante la DGII.

04 Registro Mercantil

Inscripción en la Cámara de Comercio y Producción del domicilio social; con ella la sociedad adquiere personalidad jurídica. El registro se renueva cada dos años.

05 RNC

Inscripción en la DGII para obtener el Registro Nacional de Contribuyentes, indispensable para abrir cuentas y adquirir inmuebles.

BENEFICIARIO FINAL

Las sociedades deben identificar y declarar a sus beneficiarios finales —las personas físicas que las controlan o poseen una participación relevante— ante la DGII y los sujetos obligados. Es un requisito para abrir cuentas, comprar inmuebles y operar con normalidad.

¿A nombre de quién comprar?

	PERSONA FÍSICA	SOCIEDAD (SRL)	FIDEICOMISO
Trámite	El más simple: pasaporte y RNC	Constitución previa y mantenimiento anual	Contrato de fideicomiso con fiduciaria autorizada
Impuesto anual	IPI 1 % sobre el excedente del umbral exento	Impuesto sobre activos, acreditable contra el ISR	IPI sobre el valor total, sin umbral exento
Sucesión	Por sucesión del titular; reglas de reserva hereditaria	Se transmiten las cuotas; el inmueble no cambia de titular	Según el contrato de fideicomiso
Cuándo conviene	Una vivienda o segunda residencia	Varios inmuebles, alquiler como negocio, socios	Proyectos con compradores y financiamiento; planificación patrimonial

Comparación orientativa. La elección depende de la residencia fiscal del comprador, del uso del inmueble y de su plan sucesoral; debe analizarse con asesoría fiscal.

04

EL NÚCLEO

Comprar inmuebles con seguridad

El capítulo más importante de esta guía. En República Dominicana, una compra segura se decide en el registro y se confirma en el terreno.

Un sistema que garantiza lo que registra

El registro inmobiliario dominicano, regulado por la Ley núm. 108-05 de Registro Inmobiliario, se inspira en el sistema Torrens: el Estado garantiza la existencia y la titularidad de los derechos inscritos, y el certificado de título es oponible a todos. Quien compra confiando en lo que el registro dice, a título oneroso y sin conocer un vicio oculto, recibe una protección reforzada. La contracara es simple: lo que no se verificó en el registro no se puede alegar después.

Tres instituciones forman la Jurisdicción Inmobiliaria: el **Registro de Títulos**, que inscribe los derechos; la **Dirección Regional de Mensuras Catastrales**, que aprueba los planos y la ubicación de cada parcela; y los **Tribunales de Tierras**, que resuelven los conflictos sobre inmuebles registrados.

Certificado de título o constancia anotada

Es la primera pregunta que debe hacerse ante cualquier terreno en el Este:

	CERTIFICADO DE TÍTULO	CONSTANCIA ANOTADA
Qué acredita	Propiedad sobre una parcela individualizada, con designación catastral y plano	Un derecho sobre una porción de una parcela mayor, sin ubicación definida en el terreno
Se puede vender e hipotecar	Sí, sin restricciones de identificación	Con limitaciones; los bancos no la aceptan como garantía
Riesgo principal	Bajo, si el estado jurídico está limpio	Que la porción ocupada no coincida con la amparada, o que la superficie real sea menor

	CERTIFICADO DE TÍTULO	CONSTANCIA ANOTADA
Qué hacer	Verificar estado jurídico y terreno	Exigir el deslinde antes de pagar, o condicionar el precio a su aprobación

CRITERIO GSD

Un terreno en constancia anotada puede ser una buena compra, pero su precio debe reflejar el costo, el tiempo y el riesgo del deslinde. Comprar sin saber si la porción ofrecida es la que se ocupa en el terreno es la causa más frecuente de conflictos que vemos en la región.

Lo que debe estar verificado antes de firmar

Marque lo que tiene confirmado por escrito. Si alguna casilla queda vacía, no entregue más que un depósito reembolsable.

- ☐ **Certificación de estado jurídico reciente**
Titular, cargas, hipotecas, oposiciones y litis anotadas, solicitada al Registro de Títulos en los días previos a pagar.
- ☐ **Vendedor con capacidad para vender**
Si está casado, firma el cónyuge; si es una sociedad, la asamblea autoriza; si actúa un apoderado, el poder lo permite expresamente.
- ☐ **Parcela individualizada**
Certificado de título con designación catastral. Si es constancia anotada, deslinde aprobado o condición expresa en el contrato.
- ☐ **Ubicación verificada en campo**
Un agrimensor habilitado confirma que el inmueble ofrecido es el que ampara el título y que sus linderos coinciden con el plano.
- ☐ **Metros del contrato = metros del plano**
La superficie del contrato coincide con la del plano aprobado; en apartamentos, con el plano de división del condominio.
- ☐ **Impuestos al día**
Constancia de pago del IPI del vendedor y ausencia de deudas fiscales que impidan la transferencia.
- ☐ **Ocupación conocida**
Quién ocupa hoy el inmueble; si hay inquilinos, ocupantes o mejoras de terceros.

☐ **Uso permitido**

El uso que usted quiere darle —residencia, alquiler vacacional, comercio— está permitido por la normativa y por el reglamento del condominio.

☐ **Permisos del proyecto**

Si compra a un desarrollador: licencia de construcción, uso de suelo y, si se ofrece la exención, resolución de clasificación CONFOTUR vigente.

☐ **Pago trazable**

Precio pagado por transferencia bancaria, con recibos que identifiquen la operación. Nada relevante en efectivo.

La ruta de una compra

SEMANA 0

**Reserva**

Depósito reducido y reembolsable, con un documento que identifique el inmueble, el precio y el plazo para la debida diligencia.

SEMANAS 1-3

**Debida diligencia**

Estado jurídico, verificación en campo, documentos del vendedor, impuestos, permisos y, en proyectos, el contrato del desarrollador.

SEMANA 3-4

**Contrato**

Promesa de compraventa o contrato definitivo, con precio, forma de pago, entrega, garantías y causas de resolución. Firmas legalizadas por notario.

SEMANA 4-5

**Pago e impuestos**

Pago del precio por el sistema financiero; liquidación del impuesto de transferencia ante la DGII sobre el mayor entre el precio y su valor fiscal.

SEMANA 5-8

**Registro**

Depósito en el Registro de Títulos. El comprador es propietario frente a terceros desde la inscripción; se emite el certificado a su nombre.

Compra en plano: lo que el contrato debe decir

En los proyectos en desarrollo, el comprador firma una promesa de compraventa y paga por etapas antes de que la unidad exista. La protección está en el contrato y en la estructura del proyecto. Antes de firmar, confirme que el documento regula con claridad:

- **Plazo de entrega y penalidad** por retraso, con una fecha cierta y no solo "estimada".
- **Indexación:** si el precio puede ajustarse, con qué índice, sobre qué parte del precio y con qué tope.

- **Especificaciones y áreas** que coincidan con los planos; qué ocurre si la superficie final es distinta.
- **Plan de pagos** vinculado al avance de la obra y a hitos verificables.
- **Régimen de condominio y título:** obligación del desarrollador de constituirlo y plazo para entregar el certificado individual.
- **Garantías:** fideicomiso inmobiliario (Ley núm. 189-11), cuentas del proyecto o fianzas, y la hipoteca del financiamiento de obra y su liberación por unidad.
- **Terminación y devoluciones:** qué recibe el comprador si el proyecto no se entrega y qué retiene el desarrollador si el comprador desiste.
- **Cesión** del contrato antes de la entrega, y sus costos.
- **Exención CONFOTUR,** si se ofrece: número y fecha de la resolución, y qué ocurre si la exención no procede.

CRITERIO GSD

La Ley núm. 358-05 de protección al consumidor alcanza a los compradores de vivienda frente a los desarrolladores. Pero ninguna ley sustituye a un contrato bien leído antes de firmar: las cláusulas de indexación y de terminación son las que más discusiones generan.

Los costos de adquisición

Además del precio, el comprador asume los impuestos de la operación. El impuesto de transferencia es del 3 % y se liquida sobre el mayor entre el precio declarado y el valor fiscal que determina la DGII; si hay préstamo, la inscripción de la hipoteca tributa el 2 % del monto garantizado. Cada año, las personas físicas pagan el Impuesto al Patrimonio Inmobiliario (IPI): 1 % sobre el valor de su patrimonio inmobiliario que exceda el umbral exento (RD\$10,190,833 para 2025, ajustable por inflación), en una o dos cuotas (marzo y septiembre).

EJEMPLO · VIVIENDA DE US\$250,000 COMPRADA POR UNA PERSONA FÍSICA	
Impuesto de transferencia (3 % sobre el valor, si la DGII no fija uno mayor)	US\$7,500
Inscripción de hipoteca (2 % del monto garantizado), si hay préstamo de US\$150,000	US\$3,000
IPI anual estimado (1 % sobre el excedente de RD\$10,190,833; valor aprox. RD\$14,817,800)	RD\$46,270 / año
Proyecto clasificado bajo la Ley núm. 158-01 (primera transferencia, según su resolución)	Exento
Cálculo referencial con tasa de RD\$59.27 por US\$1 y umbrales de junio de 2025. No incluye honorarios ni gastos de certificaciones. La calculadora interactiva está en geosolutionsource.com/guia-inversion.html	

Condominios y alquiler

La mayoría de las unidades del Este se venden en régimen de condominio, regido por la Ley núm. 5038. El reglamento del condominio define qué se puede hacer con la unidad —incluido el alquiler vacacional—, cómo se reparten los gastos comunes y cómo decide la asamblea. Antes de comprar para alquilar, confirme que el reglamento lo permite y cuál es el tratamiento fiscal vigente de las rentas y del hospedaje.

05

VENTAJAS

Incentivos a la inversión

Regímenes de exención que pueden cambiar la rentabilidad de un proyecto. Ninguno es automático: todos exigen clasificación, plazos y cumplimiento.

Turismo: la Ley núm. 158-01 y el CONFOTUR

La Ley núm. 158-01 sobre Fomento al Desarrollo Turístico, con sus modificaciones, es el incentivo más relevante para el inmobiliario del Este. El Consejo de Fomento Turístico (CONFOTUR) clasifica los proyectos que califican —hoteles, complejos, villas y apartamentos turísticos, infraestructura y servicios de apoyo— y les otorga exenciones por un período de hasta quince años.

- **Para el proyecto:** exención del impuesto sobre la renta de la actividad clasificada, de impuestos a la constitución y a la importación de equipos, y de otros tributos nacionales y municipales, según la resolución.
- **Para el comprador:** según la resolución del proyecto, la exención puede alcanzar el impuesto de transferencia en la primera adquisición de la unidad y el IPI durante el período restante del beneficio.
- **Para el inversionista:** las personas y empresas que invierten en proyectos clasificados pueden deducir de su renta imponible una parte de lo invertido, dentro de los límites de la ley.
- **La condición:** el proyecto debe iniciar obras de forma sostenida dentro del plazo que fija la ley (tres años desde la clasificación) o pierde los beneficios.

ANTES DE COMPRAR EN UN PROYECTO CONFOTUR

Pida el número y la fecha de la resolución de clasificación, verifique que siga vigente, que su unidad esté dentro del alcance y que el contrato diga qué ocurre si la exención no procede. Una exención prometida y no obtenida la termina pagando el comprador.

Otros regímenes

RÉGIMEN	BENEFICIO PRINCIPAL	AUTORIDAD
Residencia por inversión — Ley núm. 171-07	Residencia acelerada para inversionistas (desde US\$200,000), jubilados y rentistas; exención del impuesto de transferencia en la primera adquisición y reducciones en IPI y ganancia de capital.	DGM · MIREX
Zonas francas — Ley núm. 8-90	Exención de ISR, ITBIS, aranceles e impuestos municipales por hasta 15 años renovables para la actividad exportadora.	CNZFE
Energías renovables — Ley núm. 57-07	Exención de aranceles e ITBIS sobre equipos, y beneficios en el ISR de la generación renovable.	CNE
Industria — Ley núm. 392-07	Exención de ITBIS sobre maquinaria y materias primas, depreciación acelerada para industrias clasificadas.	Proindustria
Cine — Ley núm. 108-10	Crédito fiscal transferible del 25 % del gasto de rodaje en el país, con gasto mínimo calificado.	DGCINE
Centros logísticos — Decreto núm. 262-15	Tratamiento aduanero y fiscal especial para operadores logísticos autorizados.	DGA
Desarrollo fronterizo — Ley núm. 28-01	Exenciones para inversiones en provincias de la frontera, según su vigencia.	Proindustria

Condiciones, plazos y montos resumidos a junio de 2025. Cada régimen tiene requisitos de clasificación y cumplimiento; verificar su vigencia antes de decidir.

06

FISCALIDAD

Los impuestos esenciales

Un sistema territorial: se gravan las rentas de fuente dominicana. Estas son las tasas que un inversionista necesita tener a mano.

IMPUESTO	TASA O REGLA	NOTA
ISR · sociedades	27 %	Sobre la renta neta; declaración anual dentro de los 120 días del cierre
ISR · personas físicas	Escala de 0 % a 25 %	Exento hasta RD\$416,220 anuales (2025); tramos ajustables por inflación
Ganancia de capital	27 % sociedades · escala personas físicas	Se calcula en pesos, sobre el costo ajustado por inflación
ITBIS	18 % · tasa reducida 16 %	Alquiler de vivienda y servicios financieros, entre otros, exentos
Dividendos	10 % de retención	Pago único y definitivo
Pagos al exterior	27 % de retención	Salvo tratados y excepciones legales
Alquileres a personas físicas	10 % de retención	Cuando paga una persona jurídica
Transferencia inmobiliaria	3 %	Sobre el mayor entre precio y valor fiscal de la DGII
Inscripción de hipoteca	2 %	Sobre el monto garantizado
IPI	1 % anual	Personas físicas, sobre el excedente de RD\$10,190,833 (2025); fideicomisos sin umbral
Activos	1 % anual	Sociedades; funciona como ISR mínimo, acreditable contra el ISR

IMPUESTO	TASA O REGLA	NOTA
Constitución de sociedades	1 %	Sobre el capital social o autorizado

Tasas y umbrales a junio de 2025. Los umbrales en pesos se ajustan cada año por inflación.

Residencia fiscal

- Es residente fiscal quien permanece en el país más de 182 días en un año fiscal, continuos o no.
- Los residentes tributan sobre sus rentas de fuente dominicana y, a partir del tercer año de residencia, sobre las rentas financieras de fuente extranjera.
- Las pensiones del exterior están exentas, y quienes obtienen la residencia como jubilados, rentistas o inversionistas conforme a la Ley núm. 171-07 mantienen la exención sobre rentas financieras extranjeras.
- Existen convenios para evitar la doble tributación con Canadá y con España.

CRITERIO GSD

Los impuestos de la compra se estiman antes de firmar, no después. La diferencia entre el precio y el valor fiscal de la DGII es la sorpresa más común del comprador extranjero.

07

EQUIPO

Si va a contratar personal

El Código de Trabajo (Ley núm. 16-92) es protector del trabajador. Lo esencial para presupuestar una nómina:

- **Cuota nacional:** al menos el 80 % del personal y de la nómina debe ser dominicano, con excepciones para cargos de dirección y técnicos especializados.
- **Jornada:** 8 horas diarias y 44 semanales; horas extraordinarias con recargo del 35 % y del 100 % por encima de 68 horas semanales.
- **Vacaciones:** 14 días laborables pagados tras un año de servicio; 18 días a partir del quinto año.
- **Salario de Navidad:** una doceava parte de lo devengado en el año, a más tardar el 20 de diciembre, exento de ISR.
- **Participación en beneficios:** 10 % de las utilidades netas, con topes de 45 o 60 días de salario según la antigüedad; exentas, entre otras, las empresas de zonas francas.
- **Seguridad social (Ley núm. 87-01):** salud y pensiones con aportes del empleador y del trabajador, y riesgos laborales a cargo del empleador.

ANTIGÜEDAD	PREAVISO	AUXILIO DE CESANTÍA
3 a 6 meses	7 días	6 días de salario
6 a 12 meses	14 días	13 días de salario
1 a 5 años	28 días	21 días por año
Más de 5 años	28 días	23 días por año

Aplican al desahucio (terminación sin causa por el empleador). El salario mínimo varía según el tamaño y el sector de la empresa; ver el anexo de cifras.

08

A DISTANCIA

Residencia, documentos y firma desde el exterior

Buena parte de los compradores extranjeros cierra su operación sin viajar. Estas son las piezas que lo hacen posible.

Documentos extranjeros

- **Apostilla:** los documentos públicos de países parte del Convenio de La Haya se apostillan en el país de origen; los demás se legalizan por vía consular.
- **Traducción:** los documentos en otro idioma requieren traducción al español por intérprete judicial.
- **Poder especial:** un poder otorgado ante notario en el exterior, apostillado y traducido, permite que un apoderado firme, pague impuestos y deposite en el registro en su nombre. Debe describir el inmueble y las facultades con precisión.
- **RNC:** el comprador extranjero necesita un Registro Nacional de Contribuyentes para inscribir el inmueble a su nombre; se tramita ante la DGII con su pasaporte.

Residencia

La Ley núm. 285-04 General de Migración regula la entrada, la estadía y la residencia. Para inversionistas, jubilados y rentistas, la Ley núm. 171-07 ofrece una vía de residencia acelerada vinculada a una inversión mínima (desde US\$200,000) o a ingresos del exterior comprobables (desde US\$1,500 mensuales para jubilados y US\$2,000 para rentistas, más un monto por dependiente), con beneficios fiscales adicionales.

Pagos y prevención de lavado

- La Ley núm. 155-17 prohíbe los pagos en efectivo en operaciones inmobiliarias por encima de RD\$1,000,000 y exige canalizarlos por el sistema financiero.
- El ingreso o la salida del país con más de US\$10,000 en efectivo, o su equivalente, debe declararse.
- Notarios, abogados, agentes inmobiliarios y desarrolladores son sujetos obligados: le pedirán identificación, justificación del origen de los fondos y, en sociedades, sus beneficiarios finales. Tenga esa documentación lista.

CRITERIO GSD

Un poder mal redactado es la causa más frecuente de retrasos en los cierres a distancia. Lo preparamos junto con usted, con la descripción exacta del inmueble y las facultades necesarias, y le indicamos cómo apostillarlo en su país.

09

LO QUE NADIE CUENTA

Riesgos reales y cómo prevenirlos

Las guías de inversión suelen omitir este capítulo. En nuestra práctica, estos son los problemas que efectivamente aparecen, y lo que los evita.

Constancia anotada ofrecida como título

CÓMO SE VE

Se vende un porcentaje de una parcela mayor como si fuera un solar definido.

CÓMO SE PREVIENE

Exigir certificado de título individual o condicionar el pago a la aprobación del deslinde.

Superposición de planos

CÓMO SE VE

Dos planos aprobados describen total o parcialmente el mismo terreno.

CÓMO SE PREVIENE

Verificación en campo con coordenadas y revisión de los planos colindantes antes de comprar.

Litis anotada

CÓMO SE VE

El derecho está en discusión ante el Tribunal de Tierras.

CÓMO SE PREVIENE

Certificación de estado jurídico reciente; no pagar con una anotación vigente.

Vendedor sin capacidad

CÓMO SE VE

Falta la firma del cónyuge, el poder no alcanza o la sucesión no está resuelta.

CÓMO SE PREVIENE

Revisar estado civil, poderes y titularidad; exigir la determinación de herederos cuando aplica.

Metros que no coinciden

CÓMO SE VE

El contrato promete una superficie y el plano registra otra.

CÓMO SE PREVIENE

Comparar contrato, plano de venta y plano de división antes de firmar.

Exención prometida sin resolución**CÓMO SE VE**

Se ofrece CONFOTUR y la clasificación no existe, venció o no alcanza la unidad.

CÓMO SE PREVIENE

Pedir la resolución y regular en el contrato qué ocurre si la exención no procede.

Hipoteca del desarrollador**CÓMO SE VE**

El préstamo de obra grava todo el proyecto y bloquea los títulos individuales.

CÓMO SE PREVIENE

Acuerdo de liberación por unidad con el banco, reflejado en el contrato.

Valor fiscal superior al precio**CÓMO SE VE**

La DGII liquida el impuesto sobre un valor mayor que el pactado.

CÓMO SE PREVIENE

Estimar el impuesto antes de cerrar y prever la diferencia en el presupuesto.

Ocupación de terceros**CÓMO SE VE**

El terreno está ocupado o tiene mejoras de otra persona.

CÓMO SE PREVIENE

Inspección en sitio antes de firmar; entrega libre de ocupantes como condición.

Uso restringido**CÓMO SE VE**

El reglamento del condominio prohíbe el alquiler vacacional o ciertos usos.

CÓMO SE PREVIENE

Leer el reglamento antes de comprar para invertir.

10

PLAN DE ACCIÓN

Rutas de entrada en 90 días

Tres recorridos típicos, con tiempos de referencia. Cada caso tiene su calendario, pero el orden rara vez cambia.

Los plazos son referenciales y dependen de los tiempos institucionales.

COMPRAR UN INMUEBLE

DÍAS 1-7



Selección y reserva

Reserva reembolsable condicionada a la debida diligencia. Obtención del RNC si aún no lo tiene.

DÍAS 7-30



Debida diligencia

Estado jurídico, verificación en campo, documentos del vendedor y, en proyectos, permisos y contrato del desarrollador.

DÍAS 30-45



Contrato y pago

Firma con firmas legalizadas; pago por el sistema financiero; poder apostillado si firma desde el exterior.

DÍAS 45-90



Impuestos y registro

Liquidación ante la DGII, depósito en el Registro de Títulos y entrega del certificado a su nombre.

DESARROLLAR UN PROYECTO

DÍAS 1-20



Viabilidad del terreno

Investigación parcelaria, estado jurídico, uso de suelo y restricciones; deslinde o refundición si hace falta.

DÍAS 20-45



Estructura

Vehículo del proyecto, acuerdos entre socios, aporte del terreno y, si conviene, fideicomiso.

DÍAS 45-75 ○

Permisos y clasificación

No objeción y licencias; solicitud de clasificación CONFOTUR si el proyecto califica.

DÍAS 75-90 ○

Modelo comercial

Contratos del proyecto, plan de pagos, inventario con áreas del plano y estrategia de comercialización.

INSTALAR UNA EMPRESA

DÍAS 1-10 ○

Decisión de vehículo

SRL, SAS o sucursal según socios, capital y plan de negocio; poderes y documentos apostillados.

DÍAS 10-35 ○

Constitución

Nombre comercial, estatutos, impuesto de constitución y Registro Mercantil.

DÍAS 35-50 ○

Alta fiscal y bancaria

RNC, declaración de beneficiarios finales y apertura de cuentas.

DÍAS 50-90 ○

Operación

Permisos sectoriales, registro de empleador, contratos de trabajo y, si aplica, clasificación en un régimen de incentivos.

CÓMO ACOMPAÑA GSD

Las tres rutas comparten un principio: la parte legal y la técnica avanzan juntas. En GSD, el mismo expediente reúne la verificación registral, la medición del terreno, los contratos y el registro, con un solo responsable frente a usted.



ANEXO

Cifras de referencia y leyes citadas

Las cifras que cambian con el tiempo se agrupan aquí, con su fuente y su fecha, para que el resto de la guía no envejezca.

CONCEPTO	VALOR	FUENTE	FECHA
Tasa de cambio de referencia	RD\$59.27 por US\$1	Banco Central (publicada por la DGII)	30-jun-2025
Umbral exento del IPI (personas físicas)	RD\$10,190,833	DGII	2025
Renta anual exenta del ISR (personas físicas)	RD\$416,220	DGII	2025
Tramos del ISR de personas físicas	15 % · 20 % · 25 %	DGII	2025
Tope de pago en efectivo en inmuebles	RD\$1,000,000	Ley núm. 155-17	2025
Salario mínimo · empresas grandes	RD\$27,988.80 mensuales	Comité Nacional de Salarios	jun-2025
Salario mínimo · empresas medianas	RD\$25,651.96 mensuales	Comité Nacional de Salarios	jun-2025
Salario mínimo · empresas pequeñas	RD\$17,193.12 mensuales	Comité Nacional de Salarios	jun-2025
Salario mínimo · zonas francas y turismo	RD\$18,871.00 mensuales	Comité Nacional de Salarios	jun-2025
Seguridad social · salud	7.09 % empleador · 3.04 % trabajador	CNSS	2025

CONCEPTO	VALOR	FUENTE	FECHA
Seguridad social · pensiones	7.10 % empleador · 2.87 % trabajador	CNSS	2025

Leyes citadas en esta guía

Constitución de la República Igualdad de trato y derecho de propiedad

Ley núm. 16-95 Inversión extranjera

Ley núm. 108-05 Registro inmobiliario

Ley núm. 5038 Condominios

Ley núm. 158-01 Fomento al desarrollo turístico (CONFOTUR)

Ley núm. 479-08 Sociedades comerciales y empresas individuales de responsabilidad limitada

Ley núm. 189-11 Desarrollo del mercado hipotecario y el fideicomiso

Ley núm. 155-17 Contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo

Ley núm. 171-07 Incentivos a pensionados, rentistas e inversionistas

Ley núm. 285-04 General de migración

Ley núm. 11-92 Código Tributario

Ley núm. 16-92 Código de Trabajo

Ley núm. 87-01 Sistema Dominicano de Seguridad Social

Ley núm. 358-05 Protección de los derechos del consumidor

Ley núm. 64-00 Medio ambiente y recursos naturales

Ley núm. 368-22 Ordenamiento territorial, uso de suelo y asentamientos humanos

Ley núm. 489-08 Arbitraje comercial

Ley núm. 47-20 Alianzas público-privadas

Ley núm. 8-90 Zonas francas

Ley núm. 57-07 Energías renovables

Ley núm. 544-14 Derecho internacional privado

© 2026 Geosolutions Source Dominicana, S.R.L. · RNC 1-33-79694-5. Se permite compartir esta guía completa y sin modificaciones. Para citarla: GSD, «Invertir en República Dominicana», Edición 2026.

Toda operación sobre inmuebles **termina o fracasa en el registro.**

Oficina

Av. Barceló, Plaza Roque III
Punta Cana, República
Dominicana

Contacto

+1 (829) 493-7254
info@geosolutionssource.com
geosolutionssource.com

Divisiones

GSD Legal · Nunca solo
GSD Agrimensura · Los límites,
claros
GSD Real Estate · No surprises

Firma tranquilo.