

Guía del Inversor 2026 en República Dominicana

Todo lo que necesitas saber para invertir en inmuebles en RD:
zonas, fiscalidad, proceso y estrategia.

Las 4 zonas de mayor potencial inversor en 2026

CONFOTUR: hasta 15 años de exenciones fiscales

4 perfiles de inversor y sus estrategias

El proceso de compra paso a paso

Checklist de due diligence

FAQ: las preguntas que todos hacen

PRÓLOGO

¿Por qué esta guía?

República Dominicana cerró 2025 con 11,6 millones de visitantes, el mayor registro de su historia, y sigue siendo el destino turístico número uno del Caribe. Aun así, muchos inversores españoles y latinoamericanos llegan al mercado con información incompleta, pagando de más o eligiendo mal.

Esta guía condensa lo que he aprendido trabajando en el mercado inmobiliario de Punta Cana y asesorando a inversores que compran desde España, México, Venezuela y Colombia. Tengo acceso a más de 17 proyectos activos en las principales zonas del país.

El objetivo es que termines esta guía con criterio propio para evaluar cualquier oportunidad en RD.

Cómo trabajo: Soy asesor inmobiliario independiente con acceso a proyectos de más de 17 desarrolladoras. No estoy atado a ninguna en exclusiva, lo que me permite recomendar siempre la opción que mejor encaja con el perfil y objetivo de cada cliente.

Quién soy

Soy Emilio Domínguez, andaluz, con más de 25 años de experiencia en finanzas y negocios internacionales. En 2026 trasladé mi residencia a Punta Cana con mi familia. Desde aquí asesoro a inversores que quieren entrar en el mercado inmobiliario de RD con visión estratégica, no solo transaccional.

Mi enfoque: **due diligence riguroso + acceso a proyectos CONFOTUR + gestión integral del proceso**, desde la búsqueda hasta la escritura.

Índice

01	Por qué República Dominicana en 2026	3
02	Las zonas de inversión	4
03	CONFOTUR — la ventaja fiscal	6
04	Perfiles de inversor y estrategias	8
05	El proceso de compra paso a paso	10
06	Checklist de due diligence	12

07	Preguntas frecuentes	14
08	Próximos pasos	16

CAPÍTULO 01

Por qué República Dominicana en 2026

RD es hoy el mercado más sólido del Caribe para el inversor inmobiliario internacional: combina crecimiento turístico récord, estabilidad jurídica y los incentivos fiscales más completos de la región.

11,6M

visitantes en 2025

Fuente: MITUR RD, ene. 2026

5,1%

crecimiento PIB 2024

Fuente: MEPYD / Bloomberg Línea

15 años

exención fiscal CONFOTUR

Ley 158-01 mod. Ley 195-13

8-12%

rentabilidad bruta

estimada

Mercado vacacional Punta Cana

Los 6 pilares del mercado

1. DEMANDA TURÍSTICA RÉCORD

RD recibió 11,6 millones de visitantes en 2025, un 4,3% más que en 2024 y el mayor registro histórico del país. El aeropuerto de Punta Cana (PUJ) es el segundo con mayor tráfico del Caribe, con conexiones directas a España, Europa, Norteamérica y Latinoamérica. *(Fuente: MITUR, enero 2026)*

2. ESTABILIDAD POLÍTICA Y LIDERAZGO ECONÓMICO REGIONAL

Con un crecimiento del PIB del 5,1% en 2024, RD fue la segunda economía de mayor crecimiento en América Latina y el Caribe, solo por detrás de Guyana. El país opera con un sistema de transacciones inmobiliarias dolarizado y sin restricciones de propiedad para extranjeros. *(Fuente: MEPYD / Bloomberg Línea, 2024)*

3. MARCO JURÍDICO PRO-INVERSOR

La Ley 171-07 permite obtener la residencia permanente por inversión desde USD 200.000. La Ley 158-01 (CONFOTUR), modificada por la Ley 195-13, ofrece exención fiscal de hasta 15 años para proyectos turísticos certificados. Ambas leyes llevan vigentes más de 15 años sin modificaciones sustanciales.

4. PRECIO COMPETITIVO FRENTE AL CARIBE MADURO

El precio medio por metro cuadrado en Punta Cana ronda los USD 2.275/m², mientras que en Miami o Cancún supera los USD 4.000/m² para calidad equivalente. En Cap Cana, la zona premium, la mediana es USD 3.350/m². El diferencial de precio frente a destinos maduros sostiene la plusvalía. *(Fuente: openhome.do, puntacanavilla.com, 2025)*

5. INFRAESTRUCTURA EN EXPANSIÓN

Ampliación del aeropuerto de El Catey en Samaná, extensión de la autopista del Coral, plan nacional de puertos deportivos y el desarrollo continuado de Cap Cana Marina. La infraestructura sigue creciendo, valorizando las zonas aledañas.

6. DOLARIZACIÓN DE FACTO EN TRANSACCIONES

Las compraventas inmobiliarias se realizan en USD. El inversor español o europeo elimina el riesgo de tipo de cambio frente al peso dominicano: compra, vende y cobra rentas en dólares.

En síntesis: RD combina demanda turística de primer nivel, precio competitivo frente al Caribe maduro y la mayor exención fiscal de la región. Esa triple ventaja es difícil de replicar en otro destino caribeño.

CAPÍTULO 02

Las zonas de inversión

No todas las zonas de RD tienen el mismo perfil de riesgo, rentabilidad ni liquidez. Aquí tienes las cuatro más relevantes para el inversor internacional en 2026.

Punta Cana / Bávaro

El mercado más maduro y líquido del país. Concentra el mayor número de vuelos directos internacionales, la mayor oferta hotelera del Caribe y el mayor volumen de transacciones inmobiliarias. Ideal para renta vacacional de alta rotación.

Precio de entrada: USD 95.000 - 300.000 · Mediana m²: ~USD 2.275 (*openhome.do, 2025*)

Alta liquidez

Renta vacacional

CONFOTUR disponible

Mercado maduro

Cap Cana

Resort privado de 30 km² al sur de Punta Cana. Segmento lujo y ultra-lujo. Marina, campo de golf Punta Espada (Jack Nicklaus), club de playa privado. Concentra el precio por m² más alto del país y la mayor densidad de proyectos CONFOTUR activos. Comprador: HNWI con ticket desde USD 400.000.

Precio de entrada: USD 380.000 - 2.000.000+ · Mediana m²: ~USD 3.350

(*puntacanavilla.com, 2025*)

Lujo

Plusvalía

Marina

CONFOTUR

Bayahibe / La Romana

La zona más tranquila del sur. Bayahibe tiene el agua más cristalina del país y acceso a Isla Saona (parque nacional). La Romana alberga Casa de Campo, el resort privado más exclusivo del Caribe. Zona en apreciación sostenida con menor densidad turística. Perfil: inversor que busca tranquilidad y plusvalía sin el ruido de Punta Cana.

Precio de entrada: USD 95.000 - 300.000

Menor densidad

Plusvalía

Mar cristalino

Precio atractivo

Las Terrenas / Samaná

La Península de Samaná es el destino favorito del comprador europeo (franceses, italianos, alemanes) con décadas de presencia. Aeropuerto de El Catey con vuelos chárter directos desde Europa. Comunidad expatriada consolidada, gastronomía de nivel europeo y dos tipos de playa: Atlántico y Caribe interior. Ideal para residencia + renta.

Precio de entrada: USD 110.000 - 400.000

Comunidad expat

Residencia

Vuelos desde Europa

Plusvalía

Consejo: La zona correcta depende de tu objetivo (renta vs. plusvalía vs. residencia) y tu ticket disponible. No hay "la mejor zona" en abstracto: hay la mejor zona para tu perfil concreto.

CAPÍTULO 03

CONFOTUR — La ventaja fiscal que lo cambia todo

La Ley 158-01 de Fomento Turístico (CONFOTUR), modificada por la Ley 195-13, es el mayor incentivo fiscal al inversor inmobiliario de toda la región caribeña. Su correcta aplicación puede suponer un ahorro de entre el 15% y el 25% sobre el coste total de la operación.

¿Qué es CONFOTUR?

CONFOTUR es la certificación que otorga el Ministerio de Turismo de RD (MITUR) a proyectos de desarrollo turístico que cumplen con criterios de ubicación, inversión mínima y calidad. Los compradores de unidades en proyectos certificados se benefician de un paquete de exenciones fiscales durante hasta 15 años, según lo establecido en la Ley 158-01 modificada por la Ley 195-13. *(Fuente: DGII / drlawyer.com)*

Las exenciones incluidas

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Exención total del ISR generado por la propiedad (alquileres, distribución de rentas) durante el período de vigencia del certificado.

ITBIS (IVA DOMINICANO 18%)

Exención del ITBIS sobre la construcción y equipamiento del inmueble. Se refleja en el precio final al comprador durante la fase de obra.

IMPUESTO DE TRANSFERENCIA (3%)

Exención del impuesto de transferencia de bienes inmuebles (3% sobre el valor de compraventa) para los primeros adquirientes en proyecto certificado.

ARANCELES DE IMPORTACIÓN

Exención de aranceles sobre mobiliario, equipamiento y materiales de construcción importados durante la fase de desarrollo.

Ejemplo práctico: En la compra de un apartamento de USD 250.000 en proyecto CONFOTUR, la exención del impuesto de transferencia (3%) supone un ahorro directo de USD 7.500 en la escritura. A eso se suman los 15 años sin tributar por las rentas generadas.

Cómo identificar un proyecto CONFOTUR legítimo

- Solicita el **certificado CONFOTUR vigente** emitido por MITUR: es un documento oficial, no una promesa verbal del vendedor.
- Verifica la **fecha de emisión y los años restantes** — la exención empieza a contar desde la terminación de la obra, no desde tu fecha de compra.
- Confirma con tu abogado que la **unidad específica** que compras está incluida en el certificado: algunos proyectos amplían fases no certificadas.
- Recuerda que las exenciones aplican a los **primeros adquirientes**: en la reventa posterior, el comprador deberá verificar el período restante.

Regla de oro: Pide siempre el certificado CONFOTUR emitido por MITUR, no la palabra del vendedor. Es un documento oficial verificable con número de resolución.

CAPÍTULO 04

Perfiles de inversor y estrategias

No hay una única forma de invertir en RD. El enfoque correcto depende de tu objetivo principal, tu horizonte temporal y tu capital disponible.

Perfil A — Inversor de renta vacacional

Ticket: USD 95K - 300K

Objetivo: Generar flujo de caja mensual vía alquiler vacacional en Airbnb, VRBO o gestores locales.

Estrategia: Comprar en zonas de alta ocupación (Punta Cana / Bávaro) en proyecto con programa de renta gestionado. Priorizar proyectos CONFOTUR para maximizar rentabilidad neta.

Rentabilidad estimada: 8%–12% bruto anual sobre el precio de compra; propiedades bien ubicadas con gestión activa alcanzan el 12%–14% bruto. Rentabilidad neta, descontando comisión del gestor (30%–40% del ingreso bruto) y mantenimiento: 4%–8%. Ocupación media del mercado: 65%–75% anual con gestión profesional. *(Fuente: mj.com.do, nafrealors.com, 2025)*

Riesgo principal: Dependencia del gestor vacacional. Solicitar siempre historial de ocupación de los últimos 12 meses antes de firmar.

Perfil B — Inversor de plusvalía (capital growth)

Ticket: USD 180K - 600K+

Objetivo: Comprar en fase pre-construcción y vender al finalizar la obra a precio de mercado consolidado. Horizonte: 3–5 años.

Estrategia: Entrar en proyectos de Cap Cana, Las Terrenas o zonas emergentes en su fase más temprana. Pago escalonado durante la construcción: habitualmente 30% entrada + 70% en cuotas hasta entrega. La apreciación en Cap Cana durante la construcción puede superar el 10%–15% anual en las fases más tempranas.

Riesgo principal: Retrasos en la entrega y solidez del promotor. Verificar track record del desarrollador y estado de permisos antes de comprometerse.

Perfil C — Inversor por residencia

Ticket: desde USD 200K

Objetivo: Obtener la residencia permanente de RD mediante inversión inmobiliaria (Ley 171-07) con una inversión mínima de USD 200.000, confirmado por la Dirección General de Migración. *(Fuente: migracion.gob.do)*

Estrategia: Comprar un inmueble certificado por ese valor, tramitar la residencia permanente con abogado de inmigración local (proceso: 3-6 meses) y generar renta durante el período de espera. RD no exige presencia continua para mantener la residencia.

Ventaja adicional: Pasados 2 años de residencia continua, se puede optar a la nacionalidad dominicana. La residencia facilita también la apertura de cuentas bancarias en RD y Panamá.

Perfil D — Inversor con capital cripto

Ticket: desde USD 150K en BTC / ETH / USDT

Objetivo: Convertir activos digitales en inmuebles físicos, diversificando patrimonio desde el ecosistema cripto hacia activo tangible y rentable.

Estrategia: Varios desarrolladores en RD aceptan pagos en BTC, ETH y stablecoins. El proceso requiere conversión a USD vía exchange regulado con documentación de origen del capital (AML/KYC). Trabajamos con desarrolladoras y asesoría legal con experiencia en operaciones de origen cripto.

Punto clave: La documentación del origen del capital es obligatoria por normativa AML dominicana. Una operación bien documentada desde el inicio no presenta ningún problema legal. No existen atajos en esta materia.

¿Cuál es tu perfil? En la consulta inicial analizamos juntos qué combinación de zona, tipología y estructura de pago encaja mejor con tu situación concreta.

CAPÍTULO 05

El proceso de compra paso a paso

Comprar un inmueble en RD como extranjero es más sencillo de lo que parece, pero requiere seguir el orden correcto. Saltarse el due diligence legal es el error más común y más costoso.

1 Definir objetivo y presupuesto

¿Renta, plusvalía o residencia? ¿Cuánto puedes inmovilizar y durante cuánto tiempo? RD no dispone de hipotecas locales en condiciones competitivas para no residentes: la mayoría de compradores internacionales compran al contado o financian desde su país de origen.

2 Selección de zona y tipología

Con el objetivo claro, acota zona (Punta Cana, Cap Cana, Bayahibe, Las Terrenas) y tipología (apartamento en proyecto, villa, terreno). Cada combinación tiene un perfil de riesgo y rentabilidad diferente.

3 Visita presencial o virtual

Idealmente visita la zona antes de comprometerte. Es posible cerrar operaciones a distancia mediante videollamada recorriendo el proyecto y la zona, pero requiere mayor confianza en el asesor y el desarrollador.

4 Due diligence legal — CRÍTICO

Antes de firmar nada, un abogado local independiente (no el del desarrollador) verifica: titularidad limpia del terreno, permisos de construcción vigentes, certificado CONFOTUR si aplica, y ausencia de cargas o hipotecas. Coste habitual: USD 800–2.000. Es la inversión más rentable de toda la operación.

5 Contrato de reserva (Promise to Purchase)

Primer documento vinculante. Fija precio, condiciones y calendario de pagos. Suele llevar un depósito del 5%–10%. Es revisable y negociable: nunca firmes el contrato del desarrollador sin que tu abogado lo revise primero.

6 Aportaciones durante la construcción

En proyectos sobre plano, el pago se escalona según avance de obra. El esquema más común: 30% en firma + 70% en hitos (cimientos, estructura, entrega). Verifica que los pagos quedan en cuenta escrow independiente.

7 Inspección pre-entrega

Cuando el inmueble esté terminado y antes de la escritura, realiza o encarga una inspección técnica. El snag list (lista de defectos) debe quedar resuelto antes del acto notarial o documentado con compromiso escrito del desarrollador.

8 Escritura pública ante Notario

El acto notarial formaliza la transmisión de la propiedad. Ambas partes deben estar presentes o representadas por poder notarial. El Notario en RD es figura de fe pública: verifica identidades y legalidad del acto.

9 Registro y Certificado de Título

La escritura se inscribe en el Registro de Títulos correspondiente. El **Certificado de Título** a tu nombre es el documento más importante de la operación: sin él, la propiedad no es plenamente tuya en términos legales.

10 Gestión y puesta en renta

Si el objetivo es la renta vacacional, contrata un gestor local o usa el programa de renta del desarrollo. El contrato de gestión debe establecer comisiones, calendario de liquidación y acceso a reporting de ocupación.

Tiempo estimado: Desde decisión de compra hasta Certificado de Título: 12-24 meses en proyecto en construcción; 2-4 meses en vivienda terminada con título ya segregado.

Costes totales a presupuestar: Reserva entre un 3% y un 5% adicional sobre el precio de compra para honorarios de abogado (aprox. 1%), impuesto de transferencia 3% (exento en CONFOTUR para primera transmisión), costes de registro y notaría (0,5%-1%).

CAPÍTULO 06

Checklist de due diligence

Marca cada punto como verificado —con documento justificante— antes de firmar el contrato de reserva. Nunca firmes primero y compruebes después.

Verificación legal del inmueble

- ☐ Certificado de Título del terreno: el nombre del titular coincide exactamente con quien firma la venta
- ☐ Certificado de cargas y gravámenes del Registro de Títulos (emisión de los últimos 30 días)
- ☐ Permisos de construcción vigentes emitidos por el Ayuntamiento correspondiente
- ☐ Permiso ambiental de MIMARENA (obligatorio para zonas costeras)
- ☐ Sin litigio activo sobre el terreno (verificar con abogado en los tribunales competentes)
- ☐ La persona que firma dispone de poder notarial o es el titular registrado

Verificación CONFOTUR (si aplica)

- ☐ Certificado CONFOTUR vigente emitido por MITUR (documento físico con número de resolución)
- ☐ La unidad que compras está incluida en el certificado (número de unidad y fase claramente identificados)
- ☐ Fecha de inicio de la exención y años restantes confirmados por tu abogado
- ☐ Confirmación de que el beneficio aplica a tu compra como primer adquiriente

Verificación del desarrollador

- ☐ Proyectos anteriores entregados: verificar o visitar referencias de compradores anteriores
- ☐ Sin procedimientos concursales ni litigios activos de compradores previos
- ☐ Empresa registrada en RD con RNC activo y verificable en DGII

- ☐ Cuenta escrow para las aportaciones de compradores (independiente de la tesorería del desarrollador)
- ☐ Contrato revisado por abogado independiente (no el de la promotora)

Verificación financiera de la operación

- ☐ Precio contrastado con al menos 3 comparables reales en la misma zona y tipología
- ☐ Historial de ocupación del programa de renta verificado (mínimo 12 meses de datos reales)
- ☐ Gastos de comunidad, mantenimiento y gestión detallados en el contrato de renta
- ☐ Costes de escritura, registro y abogado presupuestados (3%-5% del valor)
- ☐ IBI (impuesto sobre bienes inmuebles): 1% anual sobre valor catastral; exento los primeros 15 años si el valor catastral es inferior al umbral establecido por la DGII

Verificación del origen del capital (si es cripto)

- ☐ Historial de transacciones en exchange regulado descargado y archivado
- ☐ Trazabilidad del capital documentada desde el origen hasta la conversión a USD
- ☐ Conversión realizada en exchange con licencia AML/KYC (no P2P ni informal)
- ☐ Asesoría fiscal en el país de residencia fiscal consultada sobre la tributación de la ganancia cripto

CAPÍTULO 07

Preguntas frecuentes

P: ¿Puede un extranjero comprar inmuebles en RD sin restricciones?

Sí. La Constitución dominicana garantiza el derecho de propiedad en igualdad de condiciones para nacionales y extranjeros. No hay restricciones de nacionalidad, ni zonas vedadas, ni límite en el número de propiedades.

P: ¿Necesito abrir una cuenta bancaria en RD para comprar?

No es obligatorio para la compraventa, pero sí recomendable para los pagos escalonados y el cobro de rentas. Los principales bancos dominicanos (Banreservas, Popular, BHD) abren cuentas a extranjeros con pasaporte, comprobante de domicilio y referencia bancaria. Con residencia el proceso es más ágil.

P: ¿Cuánto tarda en procesarse la residencia por inversión?

Con la Ley 171-07 (USD 200.000 mínimo en inversión inmobiliaria), el proceso de residencia permanente tarda entre 3 y 6 meses con abogado de inmigración local. *(Fuente: migracion.gob.do)* La carnet provisional se obtiene antes y ya otorga derechos plenos de residencia. No se exige presencia continua durante el proceso.

P: ¿CONFOTUR son 10 o 15 años de exención?

La Ley 158-01 original establecía 10 años. La modificación introducida por la Ley 195-13 extendió el período a 15 años. Los proyectos clasificados actualmente se benefician de la versión modificada: 15 años desde la terminación de la obra. Siempre verifica el certificado del proyecto concreto. *(Fuente: DGII / drlawyer.com)*

P: ¿Qué rentabilidad puedo esperar de la renta vacacional?

En Punta Cana / Bávaro, los proyectos con programa de renta gestionado publican rentabilidades brutas de entre el 8% y el 12%, llegando al 14% bruto con gestión activa en propiedades bien ubicadas. La rentabilidad neta, después de comisiones del gestor (30%–40%) y gastos, suele situarse entre el 4% y el 8%. Pide siempre el histórico real de ocupación —no la proyección— de los últimos 12 meses. *(Fuente: mj.com.do, nafrealtors.com, 2025)*

P: ¿Qué ocurre si el desarrollador quiebra durante la construcción?

Es el mayor riesgo en proyectos sobre plano. Mitigación: cuenta escrow independiente, aval bancario de las aportaciones, cláusula de restitución en caso de incumplimiento y verificación del track record del promotor. Nunca firmar con un desarrollador sin proyectos entregados y verificables.

P: ¿Puedo pagar con criptomonedas?

Sí. Varios desarrolladores de RD aceptan BTC, ETH y stablecoins. La operación debe canalizarse a través de exchange regulado con proceso AML/KYC completo para documentar el origen del capital. La escritura siempre se realiza en USD. El proceso es legal en RD cuando está correctamente documentado.

CAPÍTULO 08

Próximos pasos

Esta guía te da el marco. Pero cada operación es diferente: zona, perfil, ticket, estructura de pago y objetivos son únicos para cada inversor.

Si estás considerando invertir en RD —aunque sea en una fase exploratoria— el primer paso es una conversación en la que analizamos juntos si el mercado encaja con tu perfil y qué opciones concretas existen sobre la mesa hoy.

Primera consulta sin compromiso

30 minutos por videollamada para analizar tu caso: objetivo, presupuesto y las opciones más relevantes disponibles en el mercado de RD hoy.

WHATSAPP

+1 829 322 8166

WEB

nextsun.io

EMAIL

info@nextsun.io

SELECCIÓN

Preselección de proyectos que encajan con tu objetivo y ticket. Solo proyectos con due diligence previo.

PROCESO

Acompañamiento desde la visita hasta la escritura. Coordinación con abogado, notario y gestores.

POSTVENTA

Seguimiento durante la construcción, inspección pre-entrega y puesta en renta cuando aplica.

Aviso legal: Esta guía tiene carácter exclusivamente informativo y no constituye asesoramiento fiscal, legal o financiero personalizado. Las cifras de rentabilidad son estimaciones de mercado basadas en fuentes citadas y no garantizan rendimiento futuro. Los datos estadísticos proceden de fuentes oficiales y especializadas (MITUR, MEPYD, DGII, Bloomberg Línea, portales inmobiliarios) con la fecha indicada; las condiciones de mercado pueden variar. Consulta siempre con un abogado local independiente y tu asesor fiscal antes de cerrar cualquier operación. Nextsun actúa como asesor inmobiliario y no está sujeto a regulación financiera. © 2026 Nextsun — nextsun.io