DOM | REAL ESTATE CAPITAL

GUIDE DE L'ACHETEUR · OCTOBRE 2026

Acheter un bien en République dominicaine.

Un guide clair pour les acheteurs internationaux : le processus, les coûts réels, la fiscalité et les questions à poser avant de signer.

DANS CE GUIDE

01 Avant de commencer

02 L'achat, étape par étape

03 Sur plan ou livré

04 Liste de vérification juridique

05 Ce que cela coûte vraiment

06 Plans de paiement et protection de votre argent

07 Fiscalité, CONFOTUR et résidence

08 Sept erreurs à éviter

09 Questions pour le promoteur

10 Votre prochaine étape

La loi est ouverte. Le résultat dépend de vos vérifications.

Les étrangers peuvent acheter un bien en République dominicaine aux mêmes conditions que les Dominicains, et le titre est enregistré à votre nom ou à celui de votre société. Ce qui distingue un bon achat d'un mauvais est rarement la loi. C'est le soin avec lequel vous vérifiez le projet, le contrat et les chiffres.

DÉFINISSEZ D'ABORD TROIS CHOSES

Objectif

Résidence secondaire, revenu locatif ou un mélange. Cela décide du lieu, du bien et de la façon de lire les chiffres.

Budget réel

Le prix, plus les frais de clôture, plus la première année de charges et l'ameublement.

Horizon

Combien de temps vous comptez conserver le bien, et comment vous le vendrez ou le louerez. Pensez à la sortie avant d'entrer.

COMMENT TRAVAILLE DOM

Nous sommes un conseiller indépendant de l'acheteur, pas un promoteur. Nous calculons le chiffre complet avant votre signature (coût réel d'acquisition, impôts, séquestre, sortie), examinons le projet, le promoteur, le titre et le contrat. Nous ne promettons aucun rendement.

L'achat, étape par étape.

01 Objectifs et budget
Objectif, budget, calendrier et mode de paiement.

02 Présélection et visite
Comparez projets et promoteurs. Visitez le site ou faites une visite vidéo avec votre conseiller.

03 Vérifications préalables
Un avocat indépendant contrôle le titre, les limites, les charges, les permis et l'historique du promoteur (voir page 5).

04 Réservation
La réservation bloque le bien pendant la préparation du contrat. Dans les projets que nous conseillons, elle est généralement de 3 000 à 5 000 USD.

05 Promesse de vente
Le contrat engageant : prix, calendrier de paiement, date de livraison, pénalités, spécifications et conditions de remboursement.

06 Paiements selon le calendrier
Les versements suivent le contrat. Demandez qui détient vos paiements et comment ils sont protégés : certains projets utilisent un agent de séquestre ou une fiducie, d'autres non. Comprenez-le avant de payer.

07 Livraison et titre
À la livraison, vous signez l'acte de vente définitif et le titre est enregistré à votre nom.

> L'achat d'un bien livré ou de revente est plus court : vérifications, contrat de vente, paiement et transfert du titre.

Deux façons d'acheter, deux risques différents.

	SUR PLAN	LIVRÉ
Prix d'entrée	En général inférieur à celui de biens livrés dans des projets similaires, avec des paiements étalés pendant la construction.	Prix complet à l'achat.
Paiements	Par étapes, par exemple 15–30 % à la signature, 30–40 % pendant la construction, le solde à la livraison.	Paiement unique ou conditions négociées.
Risque principal	Retards, solvabilité du promoteur, modifications du projet. À réduire avec une protection des paiements (séquestre ou fiducie) et un promoteur éprouvé.	Défauts cachés, charges, copropriété impayée. À réduire avec une inspection et une étude de titre.
Usage ou revenu	Aucun avant la livraison, souvent deux à trois ans.	Immédiat.
Évolution de la valeur	Dépend de la livraison, de la zone et du marché. Non garantie.	Un produit connu que vous pouvez voir et mesurer.
Convient à	Acheteurs patients qui veulent étaler l'investissement.	Acheteurs qui doivent l'utiliser ou le louer maintenant.

À vérifier avant tout paiement.

TERRAIN ET TITRE

- ☐ Certificat de titre au nom du promoteur ou du vendeur.
- ☐ Limites confirmées par un bornage (deslinde).
- ☐ Aucune charge, hypothèque ni litige en cours sur le terrain.

PERMIS

- ☐ Non-objection municipale et permis de construire.
- ☐ Licence environnementale si nécessaire.
- ☐ Approbation du Tourisme (MITUR) le cas échéant.
- ☐ Régime de copropriété enregistré pour le projet.

PROMOTEUR

- ☐ Immatriculation de la société et pouvoir du signataire.
- ☐ Historique : projets livrés, dans les délais, avec des propriétaires que vous pouvez contacter.
- ☐ Solvabilité financière et partenaires de construction.

ARGENT ET CONTRAT

- ☐ Protection des paiements (séquestre, fiducie ou autre) : qui détient les fonds et qu'est-ce qui les libère.
- ☐ Calendrier de paiement, pénalités dans les deux sens, date de livraison et recours en cas de retard.
- ☐ Annexe de spécifications et conditions de remboursement.

> Faites appel à un avocat indépendant. L'avocat du promoteur travaille pour le promoteur.

Ce que cela coûte vraiment.

Prévoyez le prix plus les postes ci-dessous. Les chiffres sont des ordres de grandeur pour budgétiser ; demandez à votre avocat un budget de clôture écrit et détaillé avant de signer.

POSTE	À QUOI S'ATTENDRE
Réservation	Fixée par le promoteur. Normalement déduite du prix.
Droit de mutation	3 % du prix de vente (ou de la valeur estimée par la DGII si elle est supérieure), sauf exonération valide.
Honoraires juridiques et notariaux	Selon l'avocat et l'étendue de la mission. Demandez un devis écrit.
Enregistrement et frais administratifs	Enregistrement du titre et documents de copropriété. Inclus dans le budget de clôture.
Ameublement	À budgéter séparément si le bien est livré non meublé.
Charges courantes	Charges de copropriété (un projet que nous conseillons estime de 1,50 à 2,50 USD par m^2 et par mois), taxe foncière annuelle (IPI) uniquement sur la valeur dépassant le montant exonéré, assurance et services.

EXEMPLE ILLUSTRATIF

Appartement à 300 000 USD. Le droit de mutation à 3 % est de 9 000 USD, et de 0 USD si le projet bénéficie d'une exonération valide. Ajoutez les frais juridiques et administratifs du devis de votre avocat, et l'ameublement. Il s'agit d'un exemple, pas d'un devis.

Plans de paiement, et protection de votre argent.

La plupart des projets sur plan se vendent avec un plan par étapes. Le plan compte moins que la façon dont votre argent est protégé pendant la construction.

PROJET	RÉSERVATION	À LA SIGNATURE	PENDANT LA CONSTRUCTION	À LA LIVRAISON
MareAlta Condos, Cap Cana	Selon contrat	**15 %**	**25 %**	**60 %**
Velero at Bayahibe	3 000 USD	**20 %**	**40 %**	**40 %**
Gran Cosón, Las Terrenas	5 000 USD	**30 %**	**40 %**	**30 %**

Exemples de projets conseillés par DOM. Conditions et prix évoluent ; chacun est confirmé dans le contrat.

SÉQUESTRE OU FIDUCIE, LORSQU'IL EXISTE

Certains projets conservent vos paiements auprès d'un tiers indépendant, tel qu'un agent de séquestre ou une fiducie régie par la loi dominicaine 189-11, et ne les libèrent que contre des jalons de chantier vérifiés. Tous les projets n'en ont pas. S'il n'y en a pas, demandez quelle autre protection couvre vos paiements et exigez-la par écrit.

À DEMANDER PAR ÉCRIT

- ☐ Qui détient les fonds, et quel est son historique ?
- ☐ Qu'est-ce qui libère exactement chaque paiement ?
- ☐ Que devient mon argent si le projet s'arrête ?
- ☐ Puis-je lire l'accord de séquestre ou de fiducie avant de signer ?

Les points fiscaux et de résidence qui changent les chiffres.

Droit de mutation : 3 %

Payé une fois, lors du transfert du titre, sur le prix de vente ou sur la valeur estimée par la DGII si elle est supérieure.

Taxe foncière annuelle (IPI)

Un impôt de 1 % par an, prélevé uniquement sur la part de la valeur qui dépasse un montant exonéré que la DGII met à jour chaque année. La part exonérée ne paie rien : IPI = (valeur – montant exonéré) × 1 %. En général, le montant exonéré s'applique à la valeur cumulée de vos biens dans le pays, et beaucoup d'acheteurs restent en dessous.

CONFOTUR

La loi 158-01 et ses modifications accordent aux projets touristiques éligibles une exonération du droit de mutation et de l'IPI pendant jusqu'à 15 ans. Demandez le numéro de résolution. Une demande en cours n'est pas une approbation.

Plus-values et revenus locatifs

Les deux sont imposés, et les règles dépendent de votre situation et de la durée de détention. Consultez un conseiller fiscal en République dominicaine et dans votre pays.

Résidence

Un investissement immobilier peut appuyer une demande de résidence. Les montants minimaux et conditions sont fixés par les autorités d'immigration et évoluent ; confirmez avec votre avocat.

Origine des fonds

Attendez-vous à des formulaires de lutte contre le blanchiment (loi 155-17) et à des contrôles bancaires. Conservez les justificatifs de l'origine des fonds et virez en dollars.

Sept erreurs à éviter.

1 **Verser un acompte avant de vérifier le titre.**
Ne réservez qu'après vérification du titre et du promoteur.

2 **Se fier à un rendu plutôt qu'au contrat.**
Seule l'annexe de spécifications engage le promoteur.

3 **Ignorer les clauses de pénalité.**
Lisez ce qui se passe si vous payez en retard, et si le promoteur livre en retard.

4 **Supposer le CONFOTUR.**
Sans la résolution, ne comptez pas l'exonération dans vos chiffres.

5 **Oublier les charges et les règles de location.**
Charges de copropriété, impôts et limites à la location courte durée modifient votre résultat net.

6 **Céder à l'urgence.**
La disponibilité est réelle, mais la pression est une tactique de vente. Un bon bien résiste à une semaine de vérifications.

7 **Acheter sans avocat indépendant.**
Il vous faut quelqu'un dont vous êtes le seul client.

Dix questions à poser à tout promoteur.

01 Qui possède le terrain, et puis-je voir le certificat de titre ?

02 Quels permis sont délivrés, lesquels sont en attente ?

03 Quels projets avez-vous livrés, et puis-je parler à des propriétaires ?

04 Qui détient mes paiements, et qu'est-ce qui les libère ?

05 Quelle est la date de livraison, et que se passe-t-il en cas de retard ?

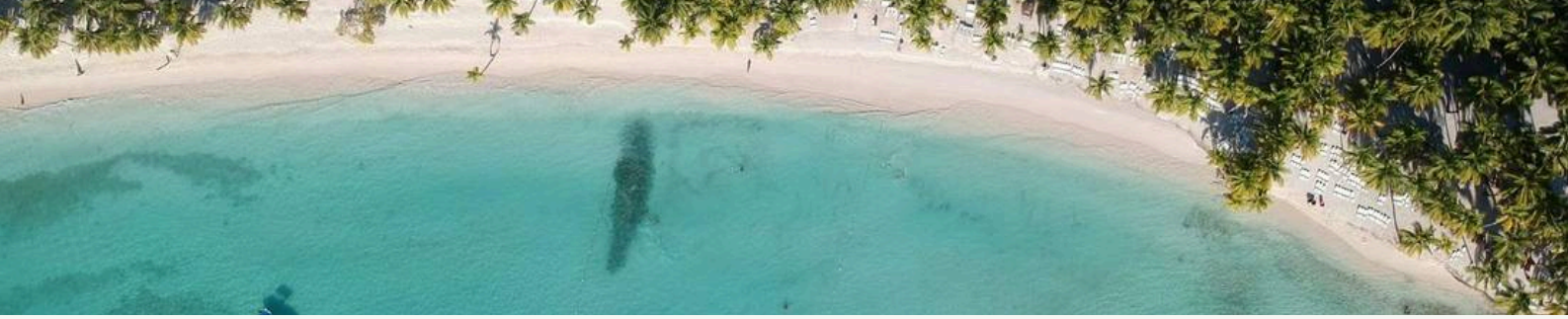
06 Qu'est-ce qui est inclus exactement, et où est-ce écrit ?

07 Quelles sont les charges de copropriété, et qui les fixe ?

08 Le projet est-il approuvé CONFOTUR ? Quelle résolution ?

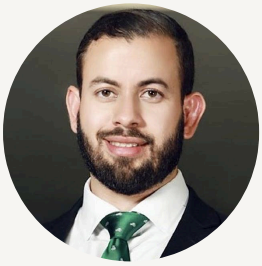
09 Quelles sont les règles de location courte durée ?

10 Que puis-je faire si je dois vendre avant la livraison ?



Calculons vos chiffres.

Dites-nous votre objectif, votre budget et votre horizon. Nous vous dirons ce qui convient, ce qui ne convient pas, et pourquoi, avant que vous n'engagiez du capital.



Leibnitz Domínguez

Broker Owner · DOM Real Estate Capital

WHATSAPP	+1 829 773 1089
E-MAIL	info@domrestatecapital.com
RÉSERVER UN APPEL	calendly.com/leibnitzrealestate/30min
PROPRIÉTÉS	propiedades.domrestatecapital.com
SITE WEB	www.domrestatecapital.com

IMPORTANT Ce guide est une information générale, non un conseil juridique, fiscal ou d'investissement. Les lois, taux et seuils évoluent ; vérifiez-les auprès d'un avocat et d'un conseiller fiscal qualifiés avant de décider. DOM Real Estate Capital ne promet ni rendement ni plus-value. Les conditions de projets citées sont des exemples, confirmés dans chaque contrat.