

LUXE CORALES RESIDENCES

EL PROYECTO

Un proyecto residencial moderno y de lujo en Punta Cana, siguiendo el modelo Condo Hotel. Todas las unidades están completamente amuebladas y listas para Airbnb, permitiendo a los propietarios generar ingresos potenciales por alquiler.

MODELO DE INVERSION

Condo Hotel: Tu unidad se convierte en una habitacion de hotel. Gestion completa, integracion con Booking.com y Airbnb. Tu recibes los ingresos, nosotros manejamos los huéspedes.

ACERCA DEL PROYECTO

INSTANTÁNEA DEL PROYECTO

Desarrollador y Proyecto

Luxe Corales Residences es promovida por DP&LC Group SRL (RNC: 1-33-38259-8) como un boutique Condo Hotel de 46 unidades de lujo en El Cortecito, Bávaro, Punta Cana. El proyecto combina alojamiento turístico de clase mundial con propiedad inmobiliaria privada, operación de alquiler a corto plazo profesional, uso de estilo de vida y potencial de apreciación de capital a largo plazo.

46 UNIDADES TOTALES | 6 min CAMINATA A LA PLAYA | 20 min ACCESO AL AEROPUERTO | Feb 2028
ENTREGA PREVISTA

46

UNIDADES TOTALES

16 Type A | 16 Type B | 8
Type C | 6 Penthouses

6 min

A LA PLAYA

Los Corales Beach a pie

20 min

AL AEROPUERTO

Aeropuerto Internacional de
Punta Cana

Feb 2028

ENTREGA PREVISTA

Cronograma de inversión
off-plan

Modelo de propiedad

Propiedad privada operada bajo una estructura hotelera de alquiler de corta estancia.

Ventaja Condo Hotel

Recepción, piscina y servicios para huéspedes diferencian el proyecto.

Ingresos por turismo

Potencial de alquiler respaldado por gestión profesional y demanda turística.

Due diligence

Verificar ocupación, ADR, comisiones y costes operativos antes de invertir.



COMPLEJO LUXE CORALES

POR QUÉ AHORA? / IMPULSO DE MERCADO

Luxe Corales Residences está posicionada en El Cortecito, Bávaro, dentro del corredor de visitantes más fuerte de Punta Cana. Como destino turístico líder de la República Dominicana, Punta Cana proporciona infraestructura de clase mundial, servicios internacionales y un mercado de hospitalidad profundo que respalda la demanda de alojamiento a corto plazo de alta gama.

11,19M visitantes en 2024

El turismo dominicano alcanzó un nuevo récord, +9% vs. 2023 y +48% vs. 2019; 2025 cerró cerca de 11,6M visitantes.

Punta Cana es la puerta principal

Casi 5,0M llegadas aéreas ingresaron por el aeropuerto de Punta Cana en 2024, alrededor del 59% de las llegadas aéreas nacionales.

Señal de alta ocupación

En febrero de 2025 la ocupación hotelera nacional alcanzó 86,8%; Bávaro–Punta Cana fue reportado en 90,7%.

Momentum inmobiliario y PIB

Los precios de apartamentos subieron aprox. 10,7% interanual en mayo de 2025; el rendimiento bruto estuvo cerca de 7,12% en Q1 2025 y el PIB creció aprox. 5% en 2024.



PARAISO CARIBENO

POSICIONAMIENTO COMPARABLE

Vista indicativa para evaluación de inversores. Precios, ADR y estado legal deben verificarse con datos vivos y due diligence.

Posicionamiento	Precio / m²	Distancia playa	Condo Hotel	Lógica de alquiler
Luxe Corales	1,730–1,990 USD	~6 min a pie	Sí	Escenario de alquiler corto gestionado.
Condos zona playa	Según mercado	Variable	Normalmente no	Gestión por propietario o broker.
Unidades condo-hotel	Prima frecuente	Variable	Sí	Más servicio, comisiones más altas.
Residencial no gestionado	A menudo menor	Variable	No	Menor servicio y paquete de alquiler más débil.

Conclusión para el inversor: evaluar precio, estructura de gestión, costos de alquiler, cronograma de entrega y documentación legal.



TYPE B - ESTANDAR

Resumen de precios

Tipo	Área bruta	Precio base	Precio amueblado
Type B · Estándar	54 m ²	99,000 USD	109,000 USD
Type A · Grande	63 m ²	109,000 USD	119,000 USD
Type C · 2 dormitorios	75 m ²	149,000 USD	163,000 USD
Penthouse · VIP	120–200 m ²	199,000–249,000 USD	Mobiliario extra
Paquete mobiliario	Opcional	15,000–30,000 USD	Según unidad

Reserva: 3,000 USD al firmar, no reembolsable. Los precios son indicativos y deben verificarse antes de la firma contractual.



TYPE A - GRANDE

28,470 USD

ESCENARIO INGRESO BRUTO

17,371 USD

INGRESO NETO ESTIMADO

~16.0%

RENDIMIENTO NETO ILUSTRATIVO

Ejemplo Type A · modelo neto

Concepto	Importe / condición
Precio de compra	109,000 USD
Ingreso bruto anual	28,470 USD
Comisión plataforma / OTA (3%)	-854 USD
Gestión de alquiler (25%)	-7,118 USD
Cuota común: 1.50 USD/m²/mes	-1,134 USD
Reserva mantenimiento y utilidades (7%)	-1,993 USD
Ingreso propietario antes de impuestos	17,371 USD
Rendimiento neto ilustrativo	15.9% (~16.0%)

Escenario meramente ilustrativo; no constituye garantía de rendimiento.



TYPE C - 2 DORMITORIOS

Apartamento 2 dormitorios | 75 m² | Terraza 15 m²

Calendario de pagos

Cuota	Type B	Type A	Type C	Penthouse
Reserva · al firmar (no reembolsable)	3,000 USD	3,000 USD	3,000 USD	3,000 USD
1er pago · dentro de 30 días	30%	30%	30%	30%
2º pago · después de 6 meses	30%	30%	30%	30%
Pago final · entrega de llaves	40%	40%	40%	40%

Prepago mensual posible en cualquier momento, sin penalidad. La reserva no forma parte del precio de venta. Precio válido para las primeras 15 unidades off-plan.



PENTHOUSE - VIP

Penthouse de lujo | 120–200 m² | Terraza privada

Paquete opcional de muebles y electrodomésticos (+10,000 USD)

El precio base incluye gabinetes de cocina e isla como elementos arquitectónicos. El comprador puede ordenar el paquete extendido opcional.

Categoría	Elementos incluidos
Equipos	Aires acondicionados split; calentador; lavadora; refrigerador; placa; horno; microondas.
Dormitorio	Cama king; 2 mesas de noche con lámparas; cómoda; ropa de cama; cortinas.
Sala / comedor	Sofá en L o sofá cama; mesa de centro; TV; comedor con 4 sillas o 3 bancos.
Terraza	Mesa de terraza con 2 sillas.



PENTHOUSE LIVING

Sala de Estar de Lujo | Piscina Privada Elevada | Vistas Panorámicas
Amenidades Exclusivas | Diseño Personalizado

Penthouse VIP

Terraza privada, piscina elevada y vistas panorámicas.

Paquete mobiliario

Amueblado y equipamiento premium disponible por 15,000–30,000 USD.

Uso personal

Diseñado para vacaciones familiares, estancias premium y alquiler turístico.

DECLARACIONES DEL DESARROLLADOR

VI. Desarrollo - garantías del inversor

- El desarrollador declara que el proyecto se encuentra en proceso de obtención de las licencias y permisos necesarios para su implementación.
- La propiedad se transferirá libre de gravámenes y de reclamaciones, sujeto a la verificación legal final.
- La construcción se realizará conforme a las regulaciones dominicanas y especificaciones técnicas aplicables.
- La ejecución del contrato no debe entrar en conflicto con ninguna regulación legal válida ni obligación financiera existente.

La documentación legal final, permisos, cargas y condiciones contractuales deben verificarse durante la due diligence.



PISCINAS Y AREAS ACUATICAS

Piscina Principal 48x5m | Piscina Infantil 4m | Jacuzzi 4x4m | Estanque Koi

Piscina principal

48 m x 5 m, con puente central y diseño para recreación diaria.

Piscina infantil

Piscina poco profunda de 4 m para uso familiar seguro.

Jacuzzi

Jacuzzi de relajación de 4 m x 4 m.

Estanque koi

Elemento ornamental de agua integrado al jardín.



RESTAURANTE Y DESAYUNO

Comedor Cubierto 6x4m (32 personas) | Desayuno Diario Incluido | Bar con Cocina

Comedor cubierto

Espacio social para 32 personas, pensado para desayuno y convivencia.

Bar con cocina

Bar cubierto con cocina, parrilla, estufa y mostrador de servicio.

Servicio diario

Desayuno y soporte operativo para huéspedes dentro del modelo Condo Hotel.



GIMNASIO Y FITNESS

Gimnasio Completamente Equipado 6x7m (42 m²) | Maquinas de Cardio | Area de Pesas

Gimnasio

Área fitness de 42 m² completamente equipada.

Wellness

Espacio pensado para entrenamiento, rutina diaria y experiencia de huésped.

Mantenimiento

Limpieza y mantenimiento de equipos incluidos en la operación común.



RECEPCION 24/7

Recepcion 24 Horas | WiFi Gratuito | Tienda de Regalos | Supermercado

Recepción 24h

Atención permanente, WiFi, soporte a huéspedes y coordinación operativa.

Tienda y servicios

Tienda de regalos, supermercado y servicios complementarios.

Seguridad

Seguridad armada nocturna, portón automático y cámaras.

MODELO DE OPERACIÓN Y GESTIÓN

- Luxe Corales Residences opera bajo el modelo Condo Hotel: las unidades privadas son gestionadas y alquiladas por DP&LC Group SRL bajo operación hotelera profesional.
- Los propietarios reciben ingresos pasivos mientras la propiedad permanece en operación turística continua.
- Servicios incluidos: limpieza diaria, mantenimiento de áreas comunes y unidades, piscinas, jardinería, residuos, fumigación y control técnico.
- La gestión comercial incluye marketing y publicación en Airbnb, Booking.com, canales locales e internacionales.
- El concepto está diseñado para combinar uso personal, rentabilidad turística y administración profesional.

El rendimiento depende de ocupación, tarifas, costos operativos y condiciones reales de mercado.



ESTACIONAMIENTO

Transporte, seguridad e infraestructura

Parqueo

46 espacios numerados al aire libre + 4 visitas.

Acceso

Portón eléctrico automático en la entrada principal.

Traslados

Aeropuerto Internacional de Punta Cana y bus regular a Los Corales Beach.

Seguridad

Vigilancia armada nocturna de 18:00 a 06:00.

Técnico

Cuarto de bombas, filtración de piscina, cisterna, panel eléctrico y residuos.

IMPACTO TURÍSTICO Y ECONÓMICO

- Luxe Corales Residences generará un impacto positivo directo e indirecto en la economía local y el sector turístico.
- Creación directa de empleo: recepción, limpieza, mantenimiento, jardinería, seguridad y gestión.
- Aumento del flujo de clientes a restaurantes, tiendas y servicios locales.
- Atracción de inversores extranjeros y turistas a la región.
- Expansión y mejora de la oferta turística de Punta Cana.
- Aumento de ingresos fiscales para el municipio y el Estado.
- Complemento a la infraestructura hotelera existente, sin competencia directa.
- Ventajas de ubicación: 6 minutos a pie de Los Corales Beach, 20 minutos al aeropuerto y entorno turístico consolidado.

Impacto estimado sujeto a ocupación real, calendario operativo y condiciones de mercado.



TIENDA DE REGALOS Y SERVICIOS

Tienda de Regalos | Supermercado | Sala de Masajes | Servicios Complementarios

Amenidades

Piscina 45–48 m, piscina infantil, jacuzzi, estanque koi y solárium.

Servicios

Recepción 24/7, traslado aeropuerto, tours, tienda y soporte al huésped.

Experiencia

Cocina exterior, bar nocturno, gimnasio y espacios sociales.



PLANOS DE PISO

Diseno Eficiente | Distribucion Moderna | Espacios Funcionales | Acabados de Lujo

Diseño eficiente

Distribuciones modernas, funcionales y pensadas para alquiler turístico.

Uso flexible

Uso personal y operación turística bajo el modelo Condo Hotel.

Acabados

Espacios con acabados de lujo y enfoque en durabilidad operativa.

BENEFICIOS DEL INVERSOR

Paquete de áreas comunes

Cada comprador aporta una contribución única de 3,000 USD al precio de venta para acceder al paquete común completo.

Agua y recreación

Piscina principal, piscina infantil, jacuzzi, estanque koi, solárium y áreas verdes.

Comedor y recepción

Comedor cubierto, bar con cocina, recepción 24/7 y soporte a huéspedes.

Transporte y seguridad

Traslado al aeropuerto, bus a Los Corales Beach, portón automático y seguridad nocturna.

Operación y mantenimiento

Limpieza de piscinas, jardinería, residuos, fumigación, mantenimiento técnico y gestión turística.



CONTACTO Y PRÓXIMOS PASOS

Laszlo Szabo - Director Ejecutivo

Tel: +1 (809) 944-7700

WhatsApp: +1 (809) 986-7700

Email: info@imodr.com

22 años de experiencia en ventas inmobiliarias, alquileres y gestión hotelera, con implementación de proyectos en Londres y apertura de una oficina inmobiliaria en Punta Cana, Bávaro.

Empresa constructora

20 años de experiencia. Numerosos proyectos en Bávaro.

Diseñador

25 años de experiencia profesional.

Marco legal

- Desarrollador: DP&LC Group SRL - RNC: 1-33-38259-8.
- Título, registro y permisos a verificar.
- Escrow / abogado por confirmar.

Próximos pasos

- Confirmar disponibilidad y precio actualizado.
- Revisar documentación legal y estructura de compra.
- Definir reserva, cronograma de pagos y forma de cierre.
- Coordinar gestión de alquiler y uso personal.

Transparencia y salida

- Alquiler basado en escenarios, no garantizado.
- Reventa tras estabilización o uso personal.

La comunicación V13 trata el ROI del 16% como un escenario optimista, no como objetivo garantizado. El inversor ve de antemano qué ocurre con una ocupación más prudente, un ADR menor o costes más altos.

CONSERVADOR

8–10%

Ocupación / ADR más prudentes

Responde a la pregunta: ¿qué sucede si la ocupación se sitúa alrededor del 60%?

BASE

11–13%

Operación sólida y controlada

Escenario de referencia para una lectura equilibrada del potencial de renta.

OPTIMISTA

15–16%

Alta ocupación + ADR fuerte

No es garantía; depende de demanda, gestión, temporada y costes reales.

Lectura correcta para el comprador

- El ROI depende de ocupación, ADR, estacionalidad, comisiones de plataformas, impuestos, reservas y rendimiento de la gestión.
- El rango ayuda a comparar riesgos: no sustituye la revisión legal, fiscal y financiera.
- La presentación profesional aumenta la confianza porque comunica supuestos, no promesas.

23

EJEMPLO DE CASH-FLOW A 5 AÑOS

Para decidir, el inversor no mira solo el primer año: también evalúa el flujo de caja multianual y la posible evolución del valor del inmueble.

Año	Ingreso neto	Valor estimado	Cash-flow acumulado
1	17.371 USD	113.360 USD	17.371 USD
2	17.892 USD	116.761 USD	35.263 USD
3	18.429 USD	120.264 USD	53.692 USD
4	18.982 USD	123.872 USD	72.674 USD
5	19.551 USD	127.588 USD	92.225 USD

Supuestos ilustrativos

- Ejemplo basado en una unidad Tipo A amueblada, con operación de alquiler de corto plazo.
- No incluye todos los costes individuales, impuestos o financiación personal del comprador.
- El valor estimado usa una hipótesis de apreciación moderada y debe verificarse con datos de mercado actualizados.

Mensaje para el inversor

La fortaleza del modelo no está en una cifra aislada, sino en combinar entrada off-plan, uso personal, gestión profesional, potencial de renta y una posible estrategia de salida futura.

24 OPORTUNIDADES DE SALIDA

El valor del proyecto no se mide solo por la renta anual: el inversor necesita saber que existen varias rutas de uso y salida en el futuro.

Reventa

Venta posterior en mercado abierto según entrega, ubicación, demanda y documentación.

Alquiler a largo plazo

Alternativa si el propietario prefiere un modelo más estable y menos estacional.

Uso propio

Uso de estilo de vida caribeño conforme a las condiciones del contrato de gestión.

Patrimonio familiar

Activo a largo plazo para planificación patrimonial o sucesoria.

Cómo se entiende una salida responsable

- La liquidez nunca debe presentarse como garantizada.
- La documentación legal, el estado de construcción y el rendimiento operativo influyen en el valor de reventa.
- El comprador debe comparar renta, uso personal, plazo de inversión y tolerancia al riesgo antes de decidir.

El valor de la ubicación combina cercanía caminable a la playa, densidad de servicios, conexión con el aeropuerto y el entorno natural de laguna y zona verde detrás del solar.

Mapa semántico de ubicación – esquema orientativo, no plano catastral.



Valor de ubicación para el inversor

- La experiencia caminable a playa y servicios mejora la comercialización para huéspedes.
- Punta Cana mantiene una fuerte lógica turística internacional y acceso aéreo.
- El entorno verde aporta diferenciación visual y sensación de privacidad frente a proyectos más urbanos.

Después de la página de ubicación, se muestra por qué el entorno de laguna y vegetación detrás del proyecto puede ser un factor diferenciador para el inversor.



Valós utcaképi karakter



pálmafás, zöld környezet



Forrásreferencia: Google Maps / Street View képernyőfotók alapján szerkesztve.

Lokációs kontextus: természetes zöld/lágúnás háttér, privátabb térérzet és felső szinti kilátási prémium.

Diferenciación

No es solo cercanía a la playa: el fondo verde aporta una narrativa más exclusiva.

Privacidad percibida

La vegetación y la laguna pueden mejorar la sensación de retiro y descanso.

Historia visual

Ayuda a explicar el proyecto con contexto real de ubicación, no solo renders.

Debida diligencia

La situación exacta de laguna, límites y usos debe verificarse localmente.

Mensaje: entorno natural + sensación privada + diferenciación para el inversor.

Una de las primeras preguntas del comprador internacional es si puede comprar como extranjero, si necesita residencia y si tiene los mismos derechos de propiedad. La respuesta comercial: República Dominicana está abierta al comprador extranjero.

Foreign Ownership – los extranjeros pueden comprar

Foreign buyers enjoy the same ownership rights as Dominican citizens. No residency or citizenship is required to purchase real estate in the Dominican Republic. En español: una persona física o sociedad extranjera puede adquirir inmuebles; no se requiere ciudadanía ni residencia dominicana para comprar.

Same ownership rights + no residency requirement + USD-based investment logic

Inversión y renta en USD

El precio, la renta de corto plazo y la estrategia de salida pueden analizarse en lógica dólar.

Demanda turística

Punta Cana es la principal puerta turística dominicana, con fuerte tráfico internacional.

Precio off-plan

El comprador temprano puede beneficiarse del precio previo a la entrega y de la futura posición de mercado.

Uso propio + renta

La estructura combina uso de estilo de vida y alquiler profesional.

Momentum de mercado – ¿por qué no es solo estilo de vida?

8,59M+

visitantes en los primeros 9 meses de 2025

59%

participación de Punta Cana en llegadas aéreas

~18–25 min

conexión PUJ–Los Corales

46 unidades

escala boutique condo-hotel

¿Por qué los inversores internacionales eligen Punta Cana?

- + Derecho de propiedad para extranjeros
- + Inversión y renta en USD
- + Demanda turística durante todo el año

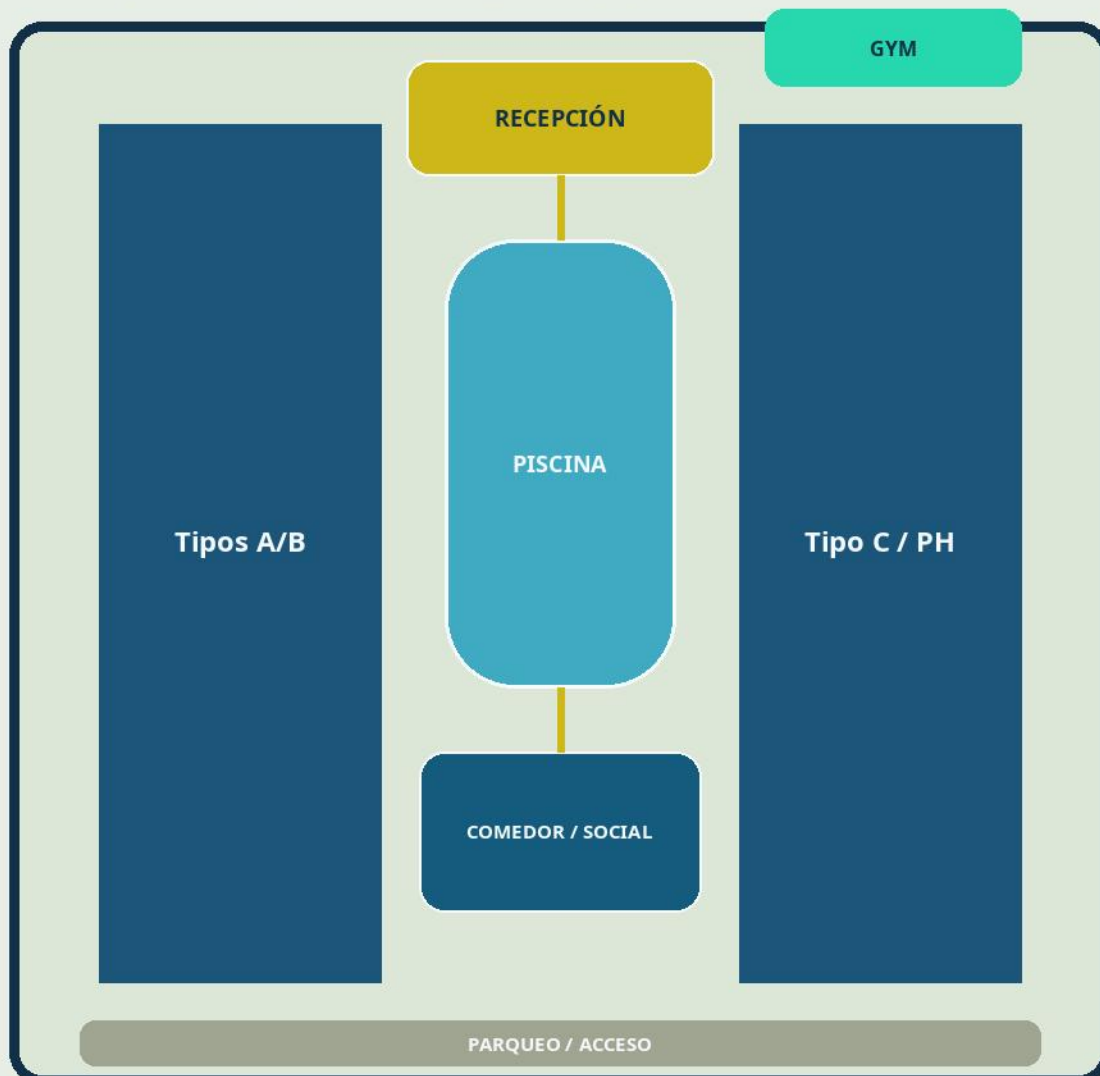
- + Potencial de valorización off-plan
- + Uso propio y alquiler combinados
- + Gestión profesional condo-hotel

+ Precios de entrada competitivos

Cada comprador debe solicitar revisión local legal y fiscal sobre adquisición, impuestos y estructura de propiedad.

Para el inversor, el masterplan no es solo una imagen: ayuda a entender el uso del solar, la ruta del huésped, los servicios y la operación de alquiler.

Plano esquemático – sujeto a diseño técnico, permisos y ejecución final.



Valor del masterplan para el inversor

- Ruta clara del huésped: llegada, recepción, área social, piscina y apartamentos.
- Los servicios comunes apoyan una operación tipo hotel y experiencia homogénea.
- El masterplan final se precisará con levantamiento, permisos y planos de construcción.

Incluso en un proyecto off-plan se puede comunicar seguridad: datos societarios, control legal, hitos, documentación y reportes periódicos de avance.

DP&LC Group SRL

Luxe Corales Residences es desarrollado por DP&LC Group SRL como un condo-hotel boutique de lujo de 46 unidades en El Cortecito, Bávaro, Punta Cana.

Experiencia profesional

El proyecto incorpora experiencia de Master Builder, con referencias como Palma Real Cocotal. La lista de socios y la documentación pueden ampliarse con el avance del proyecto.

Pilar de seguridad	¿Qué significa para el inversor?
Hitos contractuales	Pago y avance del proyecto con lógica verificable
Control legal	Revisión de contrato, titularidad y documentos
Pago por etapas	Exposición escalonada, no desembolso único
Declaraciones del desarrollador	Derechos, permisos, libre de cargas y ejecución técnica
Reportes de obra	Avance mensual con fotos / dron
Sensibilidad financiera	Varios escenarios de ocupación y coste

Comunicación responsable en un proyecto off-plan

- La rentabilidad no está garantizada; el prospecto muestra escenarios y riesgos.
- Si una referencia o lista de socios aún se amplía, debe comunicarse con transparencia.
- La decisión final debe tomarse tras revisión legal, fiscal, técnica y financiera.

En una decisión de inversión, las preguntas legales, fiscales, operativas y de salida suelen ser tan importantes como el número de rentabilidad.

¿La rentabilidad está garantizada?

No. Todo cálculo financiero es ilustrativo y depende de condiciones de mercado y operación.

¿Cuánto se paga de impuestos?

Depende del comprador, la estructura de propiedad y el modelo de alquiler; requiere asesoría fiscal individual.

¿Cuál es la cuota común?

El modelo contempla 1,50 USD/m²/mes sobre el área bruta de la unidad.

¿Puedo usarlo personalmente?

Sí, según las condiciones del contrato de gestión.

¿Cuándo recibo la renta?

La liquidación y pago se definirán en el contrato de gestión definitivo.

¿Qué pasa si quiero vender?

El propietario puede vender según condiciones de mercado y documentación legal.

¿El mobiliario está incluido?

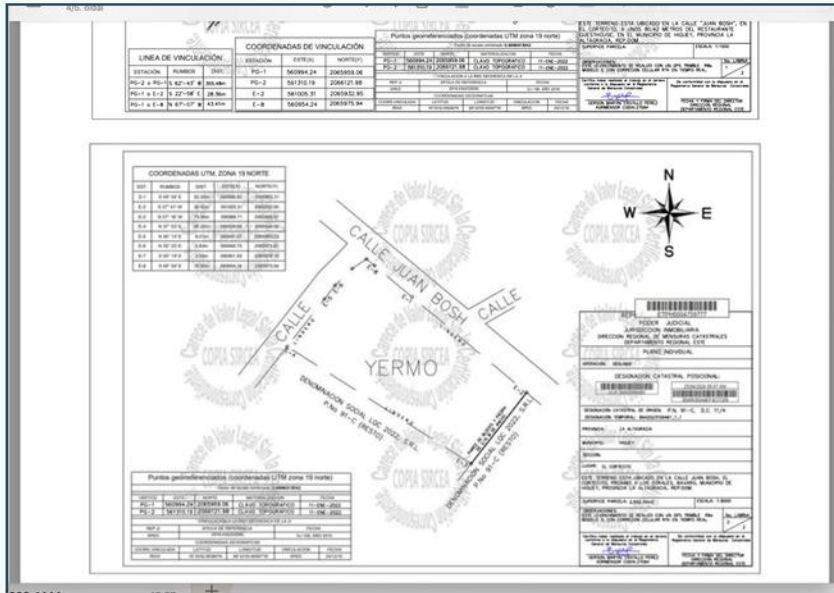
No. El paquete completo de mobiliario cuesta 10.000 USD adicionales para mantener una imagen uniforme.

¿Cuál es el siguiente paso?

Reserva, revisión documental, control legal, contrato y calendario de pagos por hitos.

31 REALIDAD DEL PROYECTO

La confianza del inversor se basa en que el proyecto no exista solo en renders, sino también en documentación del solar, identificación de ubicación y futuras evidencias fotográficas o de dron.



Documentación del solar / extracto deslinde

Linderos del solar

El proyecto se vincula a un lugar concreto y documentación verificable.

Google Earth

La identificación cartográfica muestra posición relativa a playa y vías.

Futuras fotos dron

Las actualizaciones reales refuerzan la transparencia off-plan.

Reporte de estado

Un reporte fechado de avance construye confianza en la ejecución.

No solo render: base verificable del proyecto

En la comunicación de Luxe Corales Residences, además de los renders, se reservan espacios para mostrar la ubicación real y el respaldo documental del proyecto. En una compra off-plan, la pregunta clave no es solo cómo será el edificio, sino a qué solar, documentos legales, ubicación verificable e hitos contractuales se vincula.

En una inversión off-plan el comprador no adquiere una unidad terminada, sino que entra en una trayectoria de ejecución. La seguridad se construye con documentos, puntos de control y protección contractual.

Titularidad y documentación

Proyecto vinculado a un solar concreto y respaldo legal verificable.

Control de permisos

Seguimiento transparente del diseño, permisos y estado de construcción.

Pagos por hitos

El pago puede conectarse a calendario contractual y lógica del proyecto.

Garantías contractuales

Precio, contenido técnico, entrega y retrasos por escrito.

Control de abogado

Revisión local de titularidad, contrato, impuestos y estructura.

Reportes de avance

Actualizaciones periódicas con fotos fechadas de la construcción.

La seguridad no es una promesa, es un proceso

El objetivo de la protección del inversor es que el comprador reciba documentos verificables, calendario de pagos definido, control legal y comunicación periódica del estado del proyecto. En lenguaje de inversor internacional: quién desarrolla, qué documentos respaldan el solar, cómo paga el comprador, qué revisa el abogado local, quién opera la propiedad y cómo se sigue la construcción.

En una compra off-plan, la transparencia es la protección del inversor.

En una decisión internacional off-plan de 100-250 mil dólares, la primera pregunta de confianza es simple: ¿quién está detrás del proyecto, cuál es su trayectoria y por qué confiarle mi dinero?

Laszlo Szabo

Ciudadano británico-húngaro · Economista y mediador

Ciudadano británico-húngaro, economista, mediador y operador inmobiliario con más de 23 años de experiencia en ventas, alquileres, gestión de propiedades y operaciones de hospitality.

Fundador de Londoni Magyarok · Fundador de Dominican Properties

Operación local en Punta Cana · experiencia en property management



Trayectoria inmobiliaria internacional

Laszlo inició en 2004 su primera actividad inmobiliaria en Londres. Su trabajo se ha basado en property sales, lettings and management, operación de alojamiento y hospitality. Como fundador de Londoni Magyarok y Dominican Properties, ha prestado servicios a compradores internacionales, propietarios y clientes de alquiler.

Presencia local en Punta Cana

Actualmente, como fundador de DP&LC Group SRL, trabaja con presencia local activa en Punta Cana. La operación se basa en venta inmobiliaria, gestión de vacation rentals, property management y operación tipo condo-hotel. El trasfondo incluye la gestión de 50 villas en Bávaro y una pipeline adicional de 12 villas.

Professional Highlights

23+ años

experiencia inmobiliaria y property management

2004

inicio de la primera actividad inmobiliaria en Londres

UK + RD

operación activa en Reino Unido y República Dominicana

Sales / Lettings

venta residencial, alquiler y gestión

Hospitality

experiencia en vacation rental y condo-hotel

50 + 12 villas

50 villas en Bávaro + 12 villas en pipeline

La trayectoria de Laszlo une mercado inmobiliario londinense, construcción de comunidad, property management y operación hospitality dominicana: respaldo operativo, presencia local y visión

Portal online del proyecto: luxecorales-s7qcifjp.manus.space

Referencias web: inmodr.com · inmodr.do · dominicanproperties.co.uk · londonimagyarok.hu