



# Lic. Laura Isabel Castillo Solís.

Cedro No 8, Col. Álamos.  
Cancún Quintana Roo.  
77500.  
9988457364.

[lauracastillo@murano.com.mx](mailto:lauracastillo@murano.com.mx)

## INFORMACION PERSONAL.

- Estado civil: Soltera
- Nacionalidad: Mexicana
- Fecha de Nacimiento 13 de octubre 1959
- Lugar de nacimiento: México DF
- Preparación Académica:  
Licenciada en Administración de Empresas
- Egresada de la Universidad Autónoma de México
- Ced. Profesional. 998677

## MIEMBRA ACTIVA EN:

- **ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES INMOBILIARIOS DE CANCUN EN Q. ROO**  
*Miembro Activo*
- **ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES INMOBILIARIOS DE PUERTO VALLARTA**  
*Miembro Activo*

## Desarrollos turísticos inmobiliarios.

Planeación de proyectos inmobiliarios turísticos, cambios de uso de suelo, permisología urbana, licencias de construcción, cédulas catastrales, permisos ambientales, Manifestación de Impacto Ambiental (MIA) , permisos ecológicos de desarrollo condicionado, chapeo y desmonte, cambio de uso de suelo sobre terrenos forestales, Principios de Ecuador. Seguimiento de condicionantes urbanas, ambientales y sociales.

Constitución de Regimen de condominio, elaboración de reglamentos, tramites necesarios para la autorización de los mismos. Construcción, supervisión de avances de obra de acuerdo al calendario y control presupuestal.

## EXPERIENCIA LABORAL

### Responsabilidad Actual.

#### **HOTEL GRAND ISLAND.**

Dirección Administrativa Jurídica del desarrollo Hotelero Grand Island.

En proceso de construcción de 3.000 cuartos hoteleros y Centro de convenciones "World Trade Center"

- Representante legal y apoderada para la construcción del Hotel Grand Island Cancún
- Responsable de tramitología y gestión de todo tipo de permisos
- Supervisión del cumplimiento de condicionantes de los permisos ambientales, sociales y urbanos.
- Supervisión y gestión para la integración de los reportes del tratado internacional de los Principios de Ecuador
- Supervisión del cumplimiento de todas las Normas oficiales en la construcción.

#### **2019 GRANDEZA REAL ESTATE SA DE CV PUERTO VALLARTA Y BAHIA DE BANDERAS**

- Socia Constitutiva, y socia activa de la empresa DStor Investland.

#### **2019-2020 GARZA BAY RESIDENCIAL, EL TIGRE CLUB DE GOLF, NUEVO VALLARTA.**

- Asesoría comercial.
- 8 residencias y 21 departamentos.
- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo.

#### **2019-2020 GRAND RIVUS RESIDENCIAL – PUERTO VALLARTA JALISCO**

- Contrato Mercantil como Master Broker 425 casas.
- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo.
- 425 casas.

#### **2019 Contrato Mercantil. Bucerías, Nayarit.**

- Master Bróker 5 Torres
- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo.
- Vendido 100% Cobrado 100% y entregado 100%
- 175 unidades

## Lic. Laura Isabel Castillo Solís.

9988457364.  
lauracastillo@murano.com.mx

### **2017- 2019 CONDOMINIO QUADRANT LUXURY OCEAN LIVING.**

- Asesoría en la redistribución de las construcciones con perspectiva del estudio de mercado, para lograr la comercialización.
- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo.
- 170 unidades

### **2018- 2019 MARINA RESIDENCES.**

- Asesoría en la comercialización.
- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo.
- 240 unidades

### **2019 D TOSCANA – D GROUP NUEVO VALLARTA.**

- Asesoría comercial
- 5 torres.
- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo.
- 355 unidades

### **2012-2013 PROYECTO RESIDENCIAL LAS OLAS MARINA**

- Planeación, Estrategia y Lanzamiento del Proyecto Residencial Las Olas Marina el cual consta de 254 Departamentos 25 Kavanas y 27 Residencias.
- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo.
- 254 unidades.

### **2012-2014 CONDOMINIO MAESTRO PUERTO CANCUN.**

- *Miembro del comitee de vigilancia del condominio maestro.*

## Lic. Laura Isabel Castillo Solís.

9988457364.  
lauracastillo@murano.com.mx

### 2003 - 2012 BAY VIEW GRAND CANCUN.

- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo de Bay View Grand Cancun.  
·210 unidades.  
·Ventas realizadas 107 millones de dólares,
- Vendido 100% Cobrado 100% y entregado 100%
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo de "PORTO FINO" 140 Unidades Ventas realizadas 78 millones de dólares  
Vendido 100% Cobrado 100% y entregado 100%
- Administración de los Condominio Bay View Grand Cancun, Residencial Porto Fino Cancún, durante 3 años. hasta la entrega de la Administración a los comités de vigilancia de los Residenciales.
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo de Bay View Grand Cancun.  
La Reserve 266 Unidades.
- Constitución del Régimen de Propiedad en Condominio, Reglamento Interior, Escrituración y Constitución de Fideicomiso.

### 2012. GRAND VENETIAN PUERTO VALLARTA. AT BAY VIEW GRAND.

- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo de Grand Venetian comercialización torre 3 mil con
- 248 Unidades comercializadas en 30 meses, 40 millones de dólares (213) unidades vendidas

### 2006-2012. CORPORATIVO BVG

- Dirección Comercial Adjunta y Administrativa del Corporativo, así como su administración y comercialización de las siguientes plazas:
- ACAPULCO, BAJA MAR, CANCUN, PUERTO VALLARTA, e IXTAPA ZIHUATANEJO.
- Dirección de Ventas, Administración y Mercadotecnia
- Planeación Estrategia contratación y capacitación del Equipo de Ventas.
- Estrategia de Publicidad y Ventas del Desarrollo.
- 210 unidades