



Comercial en Torreblanca

Referencia: R5388154

Dormitorios: 10

Baños: 8

M²: 462

Precio: 1.750.000 €

Estado: Venta

Tipo de propiedad:

Comercial

Parking: por petición

Día de la impresión : 19th

Octubre 2026

Descripción: Esta Casa es un activo de hostelería completamente amueblado en Fuengirola, configurado en cinco unidades de alojamiento reformadas con un total de 12 dormitorios, 8 baños y 24 camas. Las listas públicas describen la propiedad como situada a un corto paseo de la playa de Fuengirola, con Booking.com indicando que está a unos 7 minutos a pie de la playa y la web de la propiedad señalando aproximadamente 5 minutos. La propiedad se encuentra en Torreblanca, una zona residencial de Fuengirola, y las fichas hoteleras públicas la sitúan en Calle Los Helechos 1, a unos 3,1 km del centro de Fuengirola. El paseo marítimo de Fuengirola es un importante impulsor de la demanda local, con el municipio promoviendo 7 km de costa y un largo paseo marítimo con atractivo de ocio durante todo el año. ## **Descripción del activo** La web de la propiedad indica que Villa Chispita ofrece 12 dormitorios y 8 baños, con 24 camas distribuidas entre cinco unidades recientemente reformadas. Los materiales de marketing también destacan balcones o terrazas privadas en todas las unidades, además de servicios exteriores compartidos que incluyen una zona de barbacoa y un jardín paisajístico. Las fichas de terceros sobre viajes describen servicios para huéspedes en el lugar que incluyen piscina exterior, zonas ajardinadas, Wi-Fi gratuito y aparcamiento, lo que refuerza su atractivo para turistas y grupos. Agoda y otros portales de viajes describen el entorno con vistas al mar y zonas de ocio compartidas, lo que refuerza su posicionamiento comercial en el segmento de ocio medio-alto. ## **Posición comercial** Las páginas de reseñas de Booking.com muestran actualmente 141 reseñas verificadas de huéspedes para la propiedad, lo que indica una base de opiniones relevante y no un perfil de anuncio en fase inicial. El vendedor afirma que la propiedad tiene actualmente una puntuación de 9,5 en Booking.com y que los ingresos anuales ya superan los 200.000 €, pero estas dos cifras deberían verificarse durante la due diligence mediante paneles de la plataforma, cuentas de gestión y extractos bancarios. El perfil operativo existente sugiere una buena tracción en el segmento de ocio, respaldada por la ubicación, el acceso a la playa, el inventario reformado y la valoración positiva de los huéspedes sobre el jardín y las vistas. Esto crea una base útil para un inversor que busque ingresos estables con optimización operativa o una estrategia de reposicionamiento más ambiciosa para viajes en grupo y estancias temáticas. ## **Oportunidades de crecimiento** La configuración actual parece muy adecuada para productos orientados a grupos, como grupos de golf, grupos de pádel, retiros de bienestar, viajes para celebraciones y reservas de varias familias, especialmente por la distribución en varias unidades y los espacios exteriores compartidos. El paseo marítimo de Fuengirola, su entorno favorable para el deporte y su amplia oferta de restaurantes refuerzan la posibilidad de empaquetar experiencias en lugar de depender solo de la demanda estándar de las OTA. Entre las iniciativas de creación de valor se incluyen reforzar las reservas directas, mejorar la conversión de la web, establecer acuerdos con operadores de golf y pádel, y captar demanda de temporada media con mensajes sobre piscina climatizada y paquetes de estancia larga. Un comprador también podría revisar la arquitectura de precios, las reglas de estancia mínima y el empaquetado de unidades para aumentar la ocupación y la tarifa media diaria en los canales de negocio, ocio y pequeños grupos. ## **Consideraciones para el comprador** Esta oportunidad combina un negocio de alojamiento con actividad demostrada, una ubicación de ocio favorable y una distribución flexible que puede atender a varios segmentos de clientes. Los aspectos de due diligence más importantes son la verificación de ingresos, la mezcla de canales de reserva, los costes operativos, las licencias, el cumplimiento de piscina y seguridad, la estructura de propiedad y cualquier restricción comunitaria o urbanística vinculada al alojamiento de corta estancia. Para un inversor, el principal atractivo es la combinación de ingresos existentes, buenas reseñas y una clara posibilidad de mejora mediante un desarrollo comercial más sistemático. Para un operador propietario, la propiedad también ofrece una historia de marca familiar que puede utilizarse eficazmente en canales de marketing directo.

Destacado:

Cerca del Mar, None, Piscina, Aire acondicionado, Vistas al mar, Vistas a la montaña, None, Jardín, Parking, Reventa