

"No compra solo metros cuadrados: compra un estilo de vida"

Stacy Welch, CEO y socio de Solvilla, analiza la evolución del comprador internacional, qué distingue a las zonas prime y qué factores están redefiniendo el valor de una villa de lujo en Marbella.



Stacy Welch, CEO de Solvilla.



Casa Orquidea | La Quinta (19.880.000€)

Marbella vive una nueva etapa en su mercado residencial de lujo, con una demanda internacional más joven, informada y estable. Cada vez más compradores dejan de verla como un destino de segunda residencia para convertirla en su lugar habitual de vida, atraídos por el clima, la seguridad, los colegios internacionales y la conexión con Europa. Solvilla trabaja en este segmento prime, combinando desarrollo y comercialización en zonas como Golden Mile, Sierra Blanca, Cascada de Camoján, Nueva Andalucía, La Quinta y Benahavís, donde la ubicación, la privacidad y el estilo de vida marcan diferencias claras.

Pregunta. ¿Qué diferencia las principales zonas prime y qué busca el comprador en cada una de ellas?

Respuesta. Cada zona prime de Marbella responde a una forma distinta de vivir, y la elección depende de si el comprador prioriza proximidad al mar, privacidad, golf, vida familiar o grandes parcelas. La Golden Mile es sinónimo de prestigio y comodidad, con la playa y Puerto Banús a pocos minutos. Sierra Blanca y Cascada de Camoján atraen a quien prioriza la privacidad, con seguridad 24 horas y vistas al mar. Nueva Andalucía, conocida



"Lo primero es la ubicación, porque es lo único que no se puede replicar"

como el "Golf Valley", atrae a muchas familias por sus colegios internacionales y campos de golf. La Quinta y Benahavís ofrecen naturaleza, parcelas amplias y vistas panorámicas, con buena conexión con Puerto Banús.

P. ¿Qué convierte hoy una villa en una propiedad de 10 o 20 millones de euros?

R. Lo primero es la ubicación, porque es lo único que no se puede replicar. Gran parte del valor está en aquello que es difícil de reproducir: una parcela excepcional, buena orientación, privacidad y unas vistas al mar que nadie pueda tapar. A partir de ahí, una villa de 10 o 20 millones de euros en Marbella exige arquitectura de autor, materiales nobles y una ejecución impecable, además de spa, gimnasio, cine, domótica integrada, eficiencia energética y servicios propios de un hotel de cinco estrellas. Lo que justifica ese precio es que nada se deja a la improvisación.

P. ¿Cómo se desarrolla actualmente una villa de lujo en Marbella y hacia dónde creéis que evolucionará este mercado?

R. En Solvilla somos promotores y comercializadores de

villas de lujo en Marbella, así que conocemos el proceso de principio a fin. Todo empieza por conseguir suelo en las mejores zonas prime, un recurso cada vez más escaso y determinante. Desde el primer día, arquitectos, interioristas e ingenieros trabajan conjuntamente para definir la vivienda. Entre licencias y obra, desarrollar una villa de lujo lleva varios años y exige coordinar todo el proceso hasta la entrega final. Por eso cada vez más compradores prefieren villas llave en mano, terminadas e incluso amuebladas.

De cara al futuro, los fundamentos del mercado siguen siendo sólidos: oferta limitada de suelo y demanda internacional diversificada. Veremos viviendas más sostenibles, tecnológicas y centradas en el bienestar. Marbella se consolida como referencia europea del lujo residencial.

Más información
www.solvilla.es