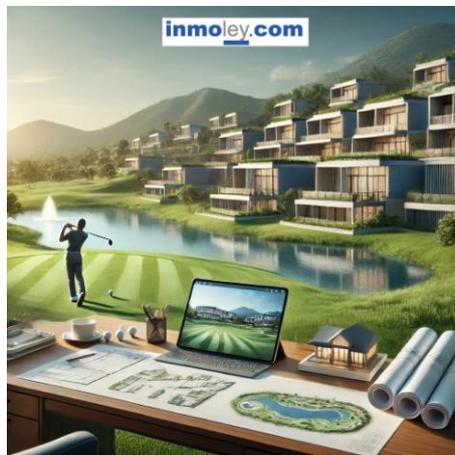


# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA GOLF INMOBILIARIO**

**TURISMO INMOBILIARIO Y URBANISMO MEDIOAMBIENTAL**





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>17</b>
<b>Introducción</b>	<b>18</b>
<b>PRELIMINAR</b>	<b>21</b>
<b>El golf inmobiliario en 12 preguntas y respuestas.</b>	<b>21</b>
<b>1. ¿Qué es el golf inmobiliario?</b>	<b>21</b>
<b>2. ¿Cuál es la mejor forma de construir un desarrollo inmobiliario mixto de golf y viviendas?</b>	<b>22</b>
a. ¿A qué dar más importancia al campo de golf o a las viviendas?	22
b. ¿Cómo afectan las nuevas tendencias a la promoción inmobiliaria de golf?	22
El campo de golf como servicio de la comunidad.	22
Minicampos de golf para vecinos sin tiempo	22
No repetir la misma vivienda frente al campo de golf. No a la uniformidad.	23
c. La puerta de entrada debe mirar hacia el campo de golf.	23
Mayor seguridad de las viviendas frente a las pelotas desviadas: peores vistas.	23
d. Promocionar un campo de golf transitable	24
e. Los promotores inmobiliarios deben estar dispuestos a sacrificar el volumen por la calidad.	24
<b>3. ¿Cómo es la relación entre el propietario del campo de golf y los vecinos que lo rodean?</b>	<b>25</b>
a. ¿Les gusta el golf o les gusta la panorámica desde sus casas?	25
b. ¿Qué hacemos con los campos de golf en desarrollo cuando la comunidad que los rodea ya no los apoya?	25
c. Impacto potencial del cierre del campo de golf en una urbanización.	26
<b>4. ¿Es una casa de campo de golf una inversión inteligente?</b>	<b>26</b>
<b>5. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de comprar una casa en un campo de golf?</b>	<b>27</b>
a. <b>Ventajas</b>	<b>27</b>
Prestigio social.	27
Reduce las posibilidades de tener malos vecinos.	27
Ubicación fantástica.	28
Entorno bien cuidado y espectacular	28
b. <b>Desventajas</b>	<b>28</b>
Comprar una casa en un campo de golf no es para todos.	28
Bolas de golf desviadas	29
Falta de privacidad	29
Ruidos del equipo de mantenimiento de tierra y carros de golf motorizados	30
La reventa puede ser difícil	30
El régimen interno de la comunidad de propietarios.	31
<b>6. ¿Comprar una casa en un campo de golf es una inversión a largo plazo?</b>	<b>31</b>
<b>7. Desarrollo turístico y residencial de campos de golf ¿están justificados los costes con el valor agregado?</b>	<b>32</b>
a. La construcción de un campo de golf es un proceso largo y costoso.	32
b. El coste medio del desarrollo de un campo de golf	33
c. ¿El golf agrega valor a los bienes inmuebles?	33
d. ¿Los golfistas compran propiedades inmobiliarias de golf?	34
e. El golf sólo es rentable con instalaciones secundarias, ej. hoteles, urbanizaciones, etc.	34
<b>8. ¿Cómo afectan los campos de golf al valor de una propiedad residencial?</b>	<b>35</b>



<b>9. ¿Comprar una casa en un campo de golf es invertir en calidad de vida?</b>	<b>36</b>
<b>10. ¿Cuál es el impacto inmobiliario del cierre de un campo de golf?</b>	<b>36</b>
<b>11. ¿Por qué hay que estudiar el régimen interno de la comunidad de propietarios antes de comprar una casa de golf?</b>	<b>37</b>
a. Una de las reglas más importantes es si todos los residentes deben ser miembros del club de golf.	37
b. Pautas de diseño edificatorio	38
c. Servidumbres a favor del propietario del club de golf	38
<b>12. ¿Cómo afecta el golf inmobiliario al medioambiente?</b>	<b>38</b>
a. Aspectos positivos para el medioambiente	38
b. Aspectos negativos para el medioambiente	40
Los fenómenos de la insularización ecológica y la trampa ecológica	40
Consumo excesivo de agua	40
Contaminación de aguas subterráneas y superficiales por fertilizantes	40
<b>PARTE PRIMERA.</b>	<b>42</b>
<b>El golf inmobiliario</b>	<b>42</b>
<b>Capítulo 1. El Golf inmobiliario.</b>	<b>42</b>
<b>1. Concepto del golf inmobiliario</b>	<b>42</b>
<b>2. Evolución histórica del golf inmobiliario</b>	<b>42</b>
<b>3. Beneficios y oportunidades para inversores y propietarios</b>	<b>43</b>
<b>4. Aspectos legales y regulatorios del golf inmobiliario:</b>	<b>43</b>
a. Normas ambientales	44
b. Permisos de construcción	44
c. Normativas urbanísticas	44
d. Legislación inmobiliaria	44
e. Licencias y permisos necesarios	44
f. Consideraciones fiscales y tributarias	44
<b>5. Diseño y planificación de proyectos de golf inmobiliario</b>	<b>45</b>
a. Identificar la ubicación del sitio	45
b. Analizar la topografía	45
c. Investigar la demografía del mercado	46
d. Evaluar la viabilidad financiera	46
e. Considerar la sostenibilidad ambiental	46
f. Diseñar el campo de golf	46
g. Diseñar las viviendas y otras instalaciones	46
h. Obtener los permisos necesarios	46
i. Construir y operar el campo de golf	47
<b>6. Análisis de mercado y evaluación de la demanda:</b>	<b>47</b>
a. Selección y evaluación del terreno	47
b. Diseño del campo de golf y las instalaciones	47
<b>7. Financiación y gestión de proyectos de golf inmobiliario</b>	<b>48</b>
a. Financiación y gestión de proyectos de golf inmobiliario	48
b. Estrategias de financiación y estructuración de proyectos	48
<b>8. Administración y gestión de la construcción y operación del campo de golf.</b>	<b>48</b>
a. Contratación de un equipo de construcción	49
b. Administración de los costes	49
c. Supervisión de la calidad	49
d. Gestión de la logística	49
e. Implementación de medidas de seguridad	49
f. Contratación de personal capacitado	49
g. Establecimiento de políticas y procedimientos	50



h. Monitoreo y mantenimiento del campo de golf _____	50
i. Gestión del personal y los servicios _____	50
<b>9. Marketing y ventas de propiedades de golf inmobiliario: _____</b>	<b>50</b>
a. Identificación del mercado objetivo _____	51
b. Desarrollo de una estrategia de marketing _____	51
c. Creación de materiales de marketing _____	51
d. Desarrollo de una estrategia de ventas _____	51
e. Desarrollo de una experiencia de venta excepcional _____	52
f. Relaciones con agentes inmobiliarios locales _____	52
<b>10. Aspectos ambientales y sostenibles del golf inmobiliario _____</b>	<b>52</b>
a. Diseño del campo de golf _____	53
b. Gestión del agua _____	53
c. Gestión de residuos _____	53
d. Energía renovable _____	53
e. Certificación ambiental _____	53
<b>11. Impacto ambiental del golf inmobiliario _____</b>	<b>54</b>
a. Prácticas sostenibles en la gestión del campo de golf y las instalaciones _____	54
Uso eficiente del agua _____	54
Uso de productos químicos sostenibles _____	54
Gestión de residuos _____	54
Conservación del hábitat natural _____	54
b. Certificaciones y reconocimientos de sostenibilidad _____	54
c. Impacto ambiental del golf inmobiliario _____	55
Consumo de agua _____	55
Uso de pesticidas y fertilizantes _____	55
Degradación del suelo _____	55
Pérdida de hábitats naturales _____	55
Emisiones de gases de efecto invernadero _____	55
<b>12. Diseño y construcción sostenible del golf inmobiliario. _____</b>	<b>56</b>
a. Diseñar el campo de golf para minimizar el impacto ambiental _____	56
b. Maximizar el uso de energías renovables _____	56
c. Uso de materiales sostenibles _____	56
d. Promover la conservación del agua _____	57
e. Fomentar la movilidad sostenible _____	57
f. Implementar prácticas de gestión sostenible _____	57
<b>13. Participación y compromiso de la comunidad _____</b>	<b>57</b>
<b>14. Impacto económico y social _____</b>	<b>57</b>
<b>15. Perspectiva global _____</b>	<b>58</b>
<b>16. Casos de éxito y buenas prácticas en golf inmobiliario: _____</b>	<b>58</b>
<b>17. Lecciones aprendidas y buenas prácticas en la gestión de proyectos de golf inmobiliario _____</b>	<b>59</b>
a. Realizar una evaluación ambiental previa _____	59
b. Implementar prácticas sostenibles _____	59
c. Proteger la biodiversidad _____	59
d. Obtener certificaciones y reconocimientos de sostenibilidad _____	59
<b>18. Conclusiones y recomendaciones _____</b>	<b>60</b>
<b>19. Perspectivas futuras del golf inmobiliario. _____</b>	<b>60</b>
<b>20. Caso práctico. Desarrollo de una promoción de golf inmobiliario (urbanización + golf). _____</b>	<b>61</b>
Estudio inicial del proyecto _____	61
Financiación _____	62
Urbanismo y medio ambiente _____	62
Requisitos arquitectónicos de las viviendas junto al campo de golf _____	62



Marketing de la promoción inmobiliaria _____	62
Requisitos de mantenimiento _____	62
Obligaciones de los propietarios de las viviendas respecto al campo de golf _____	63
<b>PARTE SEGUNDA _____</b>	<b>64</b>
<b>Golf: motor de la economía y del turismo de calidad. _____</b>	<b>64</b>
<b>Capítulo 2. El golf un fenómeno social que mueve millones. _____</b>	<b>64</b>
<b>1. El impacto socioeconómico del golf _____</b>	<b>64</b>
<b>2. Aumento de la actividad constructora y turística durante la construcción del campo de golf. _____</b>	<b>65</b>
<b>3. Diferencias que se registran en el impacto económico de los campos de golf. _____</b>	<b>65</b>
<b>Capítulo 3. Tendencias en la oferta y la demanda del golf inmobiliario. _____</b>	<b>67</b>
<b>1. Tendencias en la oferta y la demanda del golf inmobiliario. _____</b>	<b>67</b>
<b>2. Modelos de explotación de campos de golf _____</b>	<b>68</b>
a. Clubes Privados de socios _____	68
b. Clubes comerciales o modelo abierto _____	68
c. Clubes mixtos _____	68
d. Golf urbanización _____	68
<b>3. Perspectivas de evolución del golf inmobiliario. _____</b>	<b>68</b>
<b>Capítulo 4. Golf y turismo inmobiliario. _____</b>	<b>70</b>
<b>1. Turismo de golf y economía _____</b>	<b>70</b>
<b>2. Ingresos procedentes del golf. _____</b>	<b>71</b>
a. Los ingresos directos propios del deporte del golf _____	72
b. Ingresos directos de la explotación del campo. _____	72
<b>3. Campos de golf y empleo. _____</b>	<b>73</b>
a. Empleo directamente relacionado con la práctica del juego _____	74
Jefe de mantenimiento. Técnico en Mantenimiento de Campos de Golf" o "Greenkeeper".	75
Capataz o asistente _____	75
Mecánicos de maquinaria del campo de golf _____	75
Fontaneros del campo de golf _____	75
b. Empleo directamente relacionado con el turismo de golf. _____	76
c. Empleo generado por la actividad económica inducida por el golf. _____	76
<b>4. Turismo de golf. _____</b>	<b>76</b>
<b>5. Ventajas del desarrollo del turismo de golf. _____</b>	<b>77</b>
a. Generador de inversiones _____	77
b. Turismo de calidad _____	77
c. Desestacionalizador _____	78
d. En crecimiento _____	78
e. Respetuoso con el medio ambiente _____	78
<b>6. Hay turismo de golf cuando hay varios campos cerca. _____</b>	<b>78</b>
<b>7. Golf = turismo de calidad. _____</b>	<b>79</b>
<b>8. ¿Por qué el Golf es cosa de promotoras inmobiliarias? El 90% de los campos de golf que se desarrollan son promovidos por inmobiliarias. _____</b>	<b>80</b>
a. Sinergias entre golf e inmobiliario _____	80
b. Generación de ingresos _____	80
c. Desarrollo turístico _____	80
d. Facilitación de permisos y licencias _____	81
<b>9. ¿Cómo obtener beneficios de un campo de golf tras la comercialización de las viviendas? La salida del promotor inmobiliario optimizando el retorno de la</b>	



<b>inversión.</b>	<b>81</b>
a. Venta del campo de golf a un operador especializado	81
b. Contrato de gestión	81
c. Gestión propia del campo de golf	82
d. Venta de acciones	82
<b>10. ¿Por qué crecen a un 30% anual las promociones de vivienda asociadas al golf?</b>	<b>82</b>
a. Exclusividad y prestigio	82
b. Atracción turística	82
c. Rentabilidad	83
d. Ubicación	83
<b>11. Caso práctico de promoción de golf inmobiliario durante la fase de decisión del tipo de arquitectura de las viviendas que rodean al campo de golf.</b>	<b>83</b>
Contexto	83
Fase de investigación y análisis	84
Fase de diseño y promoción	84
Resultado	84
<b>Capítulo 5. Simbiosis entre el golf y el inmobiliario.</b>	<b>85</b>
<b>1. Inversión inmobiliaria directa (promoción residencial con golf).</b>	<b>85</b>
<b>2. Inversión inmobiliaria indirecta (promoción residencial cercana a golf).</b>	<b>86</b>
<b>3. Revalorización de viviendas en función de su cercanía a un campo de golf.</b>	<b>86</b>
<b>4. Estrategias para la optimización del golf inmobiliario.</b>	<b>87</b>
a. ¿Por qué vincular una promoción residencial al golf?	87
b. Relación equilibrada del golf inmobiliario.	88
<b>5. Caso práctico de planificación y creación de valor de un proyecto inmobiliario con golf.</b>	<b>88</b>
a. Fase de planificación	88
Análisis de la Viabilidad Física	89
Viabilidad Administrativa	89
Viabilidad Medio-Ambiental	89
Viabilidad Hídrica	89
Análisis de Mercado	89
Estudio de la Competencia	89
Modelo de Negocio	89
Modelo de Proyecto	89
Análisis de la Inversión	90
Financiación	90
Viabilidad Económico-Financiera	90
b. Fase de desarrollo.	90
Master-Plan Preliminar	90
Route-Plan	90
Proyectos de Ejecución	90
Licitación y Adjudicación de Obras	91
Dirección de Obra	91
Pre-Opening	91
c. Fase de operación.	91
Modelo de gestión del campo de golf	91
Recursos humanos	91
Sistemas de control para analizar el rendimiento	92
Marketing	92
Mantenimiento	92
Actividad deportiva	92
Servicios al público	92
<b>6. Caso práctico completo de una promoción de golf inmobiliario con urbanización que incluye un hotel para garantizar la ocupación del campo de golf y compartir los gastos de mantenimiento con la urbanización.</b>	<b>93</b>



Estudio inicial del proyecto _____	93
Financiación _____	93
Urbanismo y medio ambiente _____	93
Requisitos arquitectónicos de las viviendas junto al campo de golf _____	93
Hotel _____	93
Marketing de la promoción inmobiliaria _____	94
Requisitos de mantenimiento _____	94
Obligaciones de los propietarios de las viviendas respecto al campo de golf _____	94
Resultados y beneficios _____	94
<b>Capítulo 6. Informe económico de una inversión en un campo de golf. _____</b>	<b>95</b>
<b>1. Coste de construcción de un campo de golf. _____</b>	<b>95</b>
<b>2. Coste de explotación y mantenimiento. _____</b>	<b>96</b>
<b>3. Caso práctico completo de elaboración de un informe económico para una inversión en un campo de golf en euros. _____</b>	<b>97</b>
Supuestos _____	97
Flujo de caja _____	97
Valor presente neto (VPN) _____	98
Periodo de recuperación de la inversión _____	98
Índice de rentabilidad _____	98
Conclusión _____	99
<b>PARTE TERCERA _____</b>	<b>100</b>
<b>Gestión profesionalizada del campo de golf. _____</b>	<b>100</b>
<b>Capítulo 7. La gestión profesionalizada del golf: calidad en la gestión de los campos de golf. _____</b>	<b>100</b>
<b>1. La gestión profesional del golf implica garantizar la calidad en la gestión de los campos de golf. _____</b>	<b>100</b>
<b>2. El Manual de Calidad _____</b>	<b>100</b>
<b>3. La aplicación de un Sistema de Calidad Total _____</b>	<b>101</b>
a. La calidad de un campo de golf comienza con su diseño y la incorporación de los valores del sitio para optimizar el diseño. _____	101
b. El aseguramiento de la calidad involucra actividades sistemáticas _____	102
c. Aseguramiento de la calidad _____	102
d. Aspectos técnicos de la calidad del campo de golf. _____	103
<b>Capítulo 8. Certificados medioambientales del golf. _____</b>	<b>105</b>
<b>1. Certificados medioambientales del golf. _____</b>	<b>105</b>
GEO _____	105
ISO 14001 _____	105
EMAS _____	106
AUDUBON _____	106
<b>2. ISO 14001 y golf sostenible _____</b>	<b>106</b>
<b>3. Ventajas de los certificados "Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001" "GEO Certified Golf Course" y el sello "Audubon Certified". _____</b>	<b>108</b>
<b>4. Caso práctico completo de las certificaciones ISO y medioambientales para un campo de golf, junto con el proceso necesario para obtenerlas. _____</b>	<b>110</b>
Certificación ISO 9001 _____	110
Certificación ISO 14001 _____	110
Certificación GEO (Golf Environment Organization) _____	111
<b>PARTE CUARTA. _____</b>	<b>112</b>
<b>Aspectos técnicos. _____</b>	<b>112</b>



<b>Capítulo 9. ¿Qué es un campo de golf?</b>	<b>112</b>
<b>1. Concepto y características técnicas.</b>	<b>112</b>
a. Partes que componen un campo de golf de 18 hoyos	112
b. Otros tipos de campos de golf.	113
<b>2. Campo de golf: finca agrícola en que se cultiva una pradera.</b>	<b>114</b>
<b>3. El adecuado diseño de un campo de golf.</b>	<b>114</b>
a. Diseño usual de un campo de golf.	114
c. Campo de golf y organización.	115
d. Diseño de los campos de golf orientados al turismo de golf.	116
e. Optimización del diseño	116
f. El entorno de los campos de golf.	117
<b>4. Clasificación de los campos de golf.</b>	<b>118</b>
<b>5. Los pequeños campos de golf.</b>	<b>121</b>
<b>Capítulo 10. Estudios preliminares de un campo de golf.</b>	<b>123</b>
<b>1. Informe sobre los Estudios Preliminares de un Campo de Golf.</b>	<b>123</b>
a. Definición del Proyecto	123
b. Análisis del Terreno	123
c. Diseño del Campo	124
d. Impacto Ambiental	124
e. Plan de Negocios	124
<b>2. ¿Dónde construir el campo de golf?</b>	<b>125</b>
a. Localización.	125
b. Estudio climatológico	125
c. Características edafológicas	125
d. Agua.	126
e. Calificación urbanística del suelo.	126
<b>3. Análisis preliminar de las obras que precisa el terreno.</b>	<b>127</b>
a. Replanteo	128
b. Movimientos de tierra	128
c. Desmontes y terraplenados	129
d. Moldeo	129
e. Drenajes principales del campo	130
<b>4. Recomendaciones USGA</b>	<b>131</b>
a. Construcción de la caja del green	131
b. Sub-Base	131
c. Estaquillado y Comprobación	132
d. Drenaje de la Sub Base	132
Zanjas	132
Gravas.	133
Tuberías y uniones.	134
e. Drenaje perimetral	134
f. Plásticos y geotextiles	135
g. Capa intermedia	135
h. Capa de enraizamiento	135
i. Alternativas de construcción	137
j. Control de calidad de las arenas y de mezcla de enraizamiento: USGA recomendaciones	137
<b>Capítulo 11. Los campos de golf en cuatro etapas.</b>	<b>147</b>
<b>1. Planificación, diseño, construcción y mantenimiento de un campo de golf.</b>	<b>147</b>
<b>2. Estudio previo de viabilidad de un campo de golf.</b>	<b>148</b>
a. Análisis social de la zona.	148
b. Análisis de zona y localización.	149
c. Plan de negocios de un campo de golf.	150



d. Compliance	151
<b>3. Caso práctico del proceso técnico de ejecución de un campo de golf.</b>	<b>151</b>
Planificación de la ubicación: el sitio elegido.	151
Planificación del trazado.	153
<b>4. La fase definitiva: la construcción. El arquitecto del campo de golf.</b>	<b>155</b>
<b>5. Mantenimiento de un campo de golf.</b>	<b>161</b>
<b>PARTE QUINTA.</b>	<b>166</b>
<b>Golf y urbanismo medioambiental.</b>	<b>166</b>
<b>Capítulo 12. Informes de incidencia ambiental y planeamiento urbanístico.</b>	<b>166</b>
<b>1. Repercusiones ambientales de los planes de urbanismo sobre el territorio</b>	<b>166</b>
<b>2. Fases de evaluación.</b>	<b>166</b>
a. Fase de planeamiento.	167
b. En la fase de urbanización.	167
c. Fase de explotación.	167
<b>3. Caso práctico de indicadores de impacto en un campo de golf.</b>	<b>168</b>
<b>Capítulo 13. Planeamiento urbanístico y desarrollo de los campos de golf.</b>	<b>171</b>
<b>1. Perspectiva turístico-urbanística de los campos de golf.</b>	<b>171</b>
<b>2. ¿Son los campos de golf una utilidad pública o de interés social?</b>	<b>172</b>
<b>3. El emplazamiento de un campo de golf en el medio rural</b>	<b>172</b>
<b>4. La normativa deportiva también afecta a los campos de golf.</b>	<b>172</b>
<b>5. Fases urbanísticas en el desarrollo de un campo de golf.</b>	<b>173</b>
a. Existencia de un Plan General de Ordenación Urbana o Normas Subsidiarias Municipales de Ordenación.	174
b. Inexistencia de un documento de ordenación municipal.	174
c. Legislación local de golf.	174
d. Repercusiones ambientales de los planes de urbanismo sobre el territorio	174
e. Fases de evaluación.	175
Fase de planeamiento.	175
En la fase de urbanización.	175
Fase de explotación.	176
f. Indicadores de impacto	176
<b>6. Caso práctico de las fases urbanísticas en el desarrollo de un campo de golf.</b>	<b>176</b>
Existencia de un Plan General de Ordenación Urbana o Normas Subsidiarias Municipales de Ordenación:	176
Inexistencia de un documento de ordenación municipal	177
Legislación local de golf	177
Repercusiones ambientales de los planes de urbanismo sobre el territorio	177
Fases de evaluación	177
Fase de planeamiento	177
Fase de urbanización	178
Fase de explotación	178
Indicadores de impacto	178
<b>PARTE SEXTA</b>	<b>179</b>
<b>Golf y medioambiente.</b>	<b>179</b>
<b>Capítulo 14. Ecoauditoría: Verificación y Control.</b>	<b>179</b>
<b>1. Ecoauditoría de un proyecto de golf inmobiliario (golf + urbanismo).</b>	<b>179</b>
<b>2. Ventajas de la ecoauditoría de un proyecto de golf inmobiliario (golf + urbanismo).</b>	<b>180</b>



<b>3. Caso práctico de una ecoauditoría de un proyecto de golf inmobiliario (golf + urbanismo)</b>	<b>181</b>
Evaluación de la situación actual	181
Identificación de impactos potenciales	181
Establecimiento de objetivos y metas	181
Implementación de medidas	182
Monitoreo y evaluación	182

## Capítulo 15. Sin agua no hay golf: optimización de los recursos hídricos \_\_\_\_ 183

<b>1. Consumo y origen del agua.</b>	<b>184</b>
a. Agua potable.	185
b. Pozos.	185
c. Arroyos y ríos.	185
d. Balsas.	185
e. Agua desalinizada.	185
f. Aguas residuales.	186
<b>2. Utilización de aguas residuales en los campos de golf.</b>	<b>190</b>
<b>3. Impacto ambiental de los campos de golf y el efecto en los recursos hídricos.</b>	<b>191</b>
a. Cambio cualitativo del paisaje.	191
b. Problemática del valor ecológico.	191
c. Efecto de los modelos de construcción.	192
d. Uso del agua.	192
<b>4. Consideraciones medioambientales para la ubicación de los campos de golf.</b>	<b>192</b>
a. Topografía.	192
b. Hidrología.	193
c. Tipo de suelo.	193
d. Fuentes de abastecimiento de agua.	193
e. Espacios naturales protegidos.	193

## Capítulo 16. Criterios medioambientales para el mantenimiento. \_\_\_\_ 194

<b>1. Gestión del césped.</b>	<b>195</b>
<b>2. Gestión de los recursos hídricos.</b>	<b>196</b>
<b>3. Fertilización.</b>	<b>196</b>
<b>4. Tratamientos plaguicidas o fitosanitarios.</b>	<b>197</b>
<b>5. Mantenimiento de lagos.</b>	<b>198</b>
<b>6. Mantenimiento de los árboles.</b>	<b>199</b>
<b>7. Eliminación de los residuos.</b>	<b>199</b>

## PARTE SÉPTIMA \_\_\_\_ 200

<b>Práctica del Golf Inmobiliario</b>	<b>200</b>
---------------------------------------	------------

## Capítulo 17. Casos prácticos del Golf Inmobiliario. \_\_\_\_ 200

<b>Caso práctico 1. "GOLF INMOBILIARIO." Desarrollo de un proyecto de urbanización y campo de golf en zona residencial</b>	<b>200</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	200
SOLUCIONES PROPUESTAS	201
1. Elaboración de un estudio de viabilidad integral	201
2. Diseño de un master-plan que integre urbanización y campo de golf	201
3. Implementación de medidas medioambientales y de sostenibilidad	201
4. Gestión integral de permisos y normativas	201
5. Estrategia de comunicación y marketing dirigida a la comunidad y potenciales inversores	201
CONSECUENCIAS PREVISTAS	202
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	202



LECCIONES APRENDIDAS _____	203
<b>Caso práctico 2. "GOLF INMOBILIARIO." Integración de servicios y gestión operativa en promoción inmobiliaria con campo de golf _____</b>	<b>205</b>
CAUSA DEL PROBLEMA _____	205
SOLUCIONES PROPUESTAS _____	205
1. Creación de un departamento de servicios integrados _____	205
2. Implementación de tecnologías de gestión y monitorización _____	205
3. Integración de servicios complementarios _____	206
4. Plan de formación y capacitación continua _____	206
5. Estrategia de comunicación y retroalimentación continua _____	206
CONSECUENCIAS PREVISTAS _____	206
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____	207
LECCIONES APRENDIDAS _____	208
<b>Caso práctico 3. "GOLF INMOBILIARIO." Integración de criterios medioambientales y urbanísticos en la planificación de un desarrollo residencial con campo de golf _____</b>	<b>209</b>
CAUSA DEL PROBLEMA _____	209
SOLUCIONES PROPUESTAS _____	209
1. Realización de un estudio ambiental y urbanístico detallado _____	209
2. Diseño de un master-plan sostenible _____	209
3. Implantación de tecnologías y sistemas de eficiencia energética _____	210
4. Gestión proactiva de la relación con la comunidad y organismos reguladores _____	210
5. Desarrollo de campañas de sensibilización y promoción de la sostenibilidad _____	210
CONSECUENCIAS PREVISTAS _____	210
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____	211
LECCIONES APRENDIDAS _____	212
<b>Caso práctico 4. "GOLF INMOBILIARIO." Desarrollo integral de una promoción residencial con campo de golf y hotel anexo _____</b>	<b>213</b>
CAUSA DEL PROBLEMA _____	213
SOLUCIONES PROPUESTAS _____	213
1. Elaboración de un estudio de viabilidad multidimensional _____	213
2. Diseño de un master-plan integrado _____	213
3. Implementación de medidas de sostenibilidad y eficiencia _____	214
4. Coordinación operativa y centralización administrativa _____	214
5. Estrategia de marketing y comunicación integrada _____	214
CONSECUENCIAS PREVISTAS _____	214
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____	215
LECCIONES APRENDIDAS _____	216
<b>Caso práctico 5. "GOLF INMOBILIARIO." Planificación y ejecución de una promoción inmobiliaria centrada en la mejora de la infraestructura y en el compromiso comunitario _____</b>	<b>218</b>
CAUSA DEL PROBLEMA _____	218
SOLUCIONES PROPUESTAS _____	218
1. Modernización de la infraestructura existente _____	218
2. Desarrollo de un plan integral de renovación urbana _____	218
3. Implantación de un programa de compromiso comunitario _____	219
4. Integración de soluciones tecnológicas y sistemas de monitorización _____	219
5. Estrategia de marketing y promoción conjunta _____	219
CONSECUENCIAS PREVISTAS _____	219
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____	220
LECCIONES APRENDIDAS _____	221
<b>Caso práctico 6. "GOLF INMOBILIARIO." Elaboración de un informe económico para la inversión en un campo de golf _____</b>	<b>223</b>
CAUSA DEL PROBLEMA _____	223
SOLUCIONES PROPUESTAS _____	223
1. Recolección y análisis de datos financieros y operativos _____	223
2. Desarrollo de un modelo financiero integral _____	223
3. Evaluación de la financiación y estructuración del proyecto _____	223



4. Análisis de riesgos y establecimiento de medidas de contingencia	224
5. Presentación integral del informe económico	224
CONSECUENCIAS PREVISTAS	224
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	225
LECCIONES APRENDIDAS	226

## **Caso práctico 7. "GOLF INMOBILIARIO." Gestión profesionalizada y certificación de calidad en un campo de golf** 227

CAUSA DEL PROBLEMA	227
SOLUCIONES PROPUESTAS	227
1. Desarrollo e implementación de un Manual de Calidad Total	227
2. Implementación de un Sistema de Gestión de la Calidad Total (SGCT)	227
3. Certificación medioambiental y de calidad	227
4. Formación continua del personal y cultura organizacional	228
5. Estrategia de comunicación interna y externa	228
CONSECUENCIAS PREVISTAS	228
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	229
LECCIONES APRENDIDAS	230

## **Caso práctico 8. "GOLF INMOBILIARIO." Certificación medioambiental y obtención de certificaciones ISO en un campo de golf** 231

CAUSA DEL PROBLEMA	231
SOLUCIONES PROPUESTAS	231
1. Diagnóstico Ambiental y de Gestión	231
2. Diseño e Implementación de un Plan de Gestión Ambiental Integral	231
3. Preparación y Adaptación de la Documentación para Certificaciones	232
4. Formación y Sensibilización del Personal	232
5. Ejecución del Proceso de Auditoría y Obtención de Certificaciones	232
CONSECUENCIAS PREVISTAS	232
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	233
LECCIONES APRENDIDAS	234

## **Caso práctico 9. "GOLF INMOBILIARIO." Estudios preliminares y planificación técnica de un campo de golf** 235

CAUSA DEL PROBLEMA	235
SOLUCIONES PROPUESTAS	235
1. Realización de estudios topográficos, geotécnicos y hidrológicos	235
2. Evaluación de impacto ambiental y normativo	235
3. Diseño preliminar del trazado y zonificación	236
4. Revisión y adecuación de normativas y permisos	236
5. Elaboración de un plan de contingencia y revisión de riesgos	236
CONSECUENCIAS PREVISTAS	236
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	237
LECCIONES APRENDIDAS	238

## **Caso práctico 10. "GOLF INMOBILIARIO." Elaboración de un informe integral de estudios preliminares para la construcción de un campo de golf** 239

CAUSA DEL PROBLEMA	239
SOLUCIONES PROPUESTAS	239
1. Definición y alcance del proyecto	239
2. Análisis detallado del terreno	239
3. Diseño preliminar del campo de golf	240
4. Evaluación del impacto ambiental	240
5. Elaboración del plan de negocios	240
CONSECUENCIAS PREVISTAS	240
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	241
LECCIONES APRENDIDAS	242

## **Caso práctico 11. "GOLF INMOBILIARIO." Planificación urbanística y desarrollo de un campo de golf en zona rural** 243

CAUSA DEL PROBLEMA	243
SOLUCIONES PROPUESTAS	243



1. Diagnóstico del entorno rural y análisis urbanístico _____	243
2. Diseño de un master-plan adaptado a la zona rural _____	243
3. Coordinación con autoridades locales y participación comunitaria _____	243
4. Integración de infraestructuras complementarias y sostenibles _____	244
5. Plan de comunicación y marketing territorial _____	244
<b>CONSECUENCIAS PREVISTAS _____</b>	<b>244</b>
<b>RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____</b>	<b>245</b>
<b>LECCIONES APRENDIDAS _____</b>	<b>245</b>

**Caso práctico 12. "GOLF INMOBILIARIO." Elaboración de un informe de incidencia ambiental y planeamiento urbanístico en un campo de golf \_\_\_\_\_ 247**

<b>CAUSA DEL PROBLEMA _____</b>	<b>247</b>
<b>SOLUCIONES PROPUESTAS _____</b>	<b>247</b>
1. Recolección y análisis de datos ambientales y urbanísticos _____	247
2. Elaboración de indicadores de impacto y de incidencia _____	247
3. Desarrollo de un informe integrado de incidencia ambiental y planeamiento urbanístico _____	248
4. Propuesta de medidas de mitigación y optimización _____	248
5. Revisión y seguimiento continuo del impacto _____	248
<b>CONSECUENCIAS PREVISTAS _____</b>	<b>248</b>
<b>RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____</b>	<b>249</b>
<b>LECCIONES APRENDIDAS _____</b>	<b>250</b>

**Caso práctico 13. "GOLF INMOBILIARIO." Planeamiento urbanístico y desarrollo integral de un campo de golf \_\_\_\_\_ 251**

<b>CAUSA DEL PROBLEMA _____</b>	<b>251</b>
<b>SOLUCIONES PROPUESTAS _____</b>	<b>251</b>
1. Estudio de Contexto y Análisis del Territorio _____	251
2. Diseño de un Master-plan Integrador _____	251
3. Coordinación con Autoridades y Actores Locales _____	251
4. Integración de Infraestructuras Complementarias _____	252
5. Estrategia de Marketing y Comunicación Territorial _____	252
<b>CONSECUENCIAS PREVISTAS _____</b>	<b>252</b>
<b>RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____</b>	<b>253</b>
<b>LECCIONES APRENDIDAS _____</b>	<b>253</b>

**Caso práctico 14. "GOLF INMOBILIARIO." Ecoauditoría Verificación y control de impacto ambiental en un proyecto de golf inmobiliario \_\_\_\_\_ 255**

<b>CAUSA DEL PROBLEMA _____</b>	<b>255</b>
<b>SOLUCIONES PROPUESTAS _____</b>	<b>255</b>
1. Implementación de un Programa Integral de Ecoauditoría _____	255
2. Desarrollo de Indicadores de Impacto Ambiental _____	255
3. Revisión y Optimización de Procesos de Mantenimiento _____	255
4. Integración de Tecnologías de Monitoreo Ambiental _____	256
5. Elaboración y Difusión de Informes Periódicos de Ecoauditoría _____	256
<b>CONSECUENCIAS PREVISTAS _____</b>	<b>256</b>
<b>RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____</b>	<b>257</b>
<b>LECCIONES APRENDIDAS _____</b>	<b>258</b>

**Caso práctico 15. "GOLF INMOBILIARIO." SIN AGUA NO HAY GOLF Optimización de los recursos hídricos en un desarrollo de campo de golf \_\_\_\_\_ 259**

<b>CAUSA DEL PROBLEMA _____</b>	<b>259</b>
<b>SOLUCIONES PROPUESTAS _____</b>	<b>259</b>
1. Diagnóstico y análisis del consumo hídrico _____	259
2. Implementación de sistemas de riego inteligente _____	259
3. Captación y reutilización de aguas pluviales _____	259
4. Optimización del diseño del paisaje _____	260
5. Campaña de concienciación y formación en gestión del agua _____	260
<b>CONSECUENCIAS PREVISTAS _____</b>	<b>260</b>
<b>RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____</b>	<b>261</b>
<b>LECCIONES APRENDIDAS _____</b>	<b>262</b>

**Caso práctico 16. "GOLF INMOBILIARIO." Criterios medioambientales para el**

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



<b>mantenimiento de un campo de golf</b>	<b>263</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	263
SOLUCIONES PROPUESTAS	263
1. Gestión sostenible del césped	263
2. Gestión eficiente de los recursos hídricos	263
3. Fertilización y tratamiento fitosanitario sostenible	263
4. Mantenimiento de lagos y áreas verdes	264
5. Eliminación y gestión responsable de residuos	264
CONSECUENCIAS PREVISTAS	264
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	265
LECCIONES APRENDIDAS	265

<b>Caso práctico 17. "GOLF INMOBILIARIO." Diseño y construcción sostenible del golf inmobiliario</b>	<b>267</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	267
SOLUCIONES PROPUESTAS	267
1. Desarrollo de un Plan de Diseño Sostenible Integral	267
2. Selección de Materiales y Tecnologías Ecoeficientes	267
3. Integración de Áreas Verdes y Conservación de Ecosistemas	268
4. Gestión Eficiente de Recursos y Energía	268
5. Estrategia de Certificación y Comunicación de Sostenibilidad	268
CONSECUENCIAS PREVISTAS	268
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	269
LECCIONES APRENDIDAS	270

<b>Caso práctico 18. "GOLF INMOBILIARIO." Certificados medioambientales proceso de obtención y gestión de certificación GEO e ISO 14001 en un campo de golf</b>	<b>271</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	271
SOLUCIONES PROPUESTAS	271
1. Evaluación Ambiental Integral	271
2. Diseño e Implementación de un Plan de Gestión Ambiental	271
3. Revisión y Actualización de Documentación y Procesos	271
4. Implementación de Tecnologías para la Monitorización Ambiental	272
5. Proceso de Certificación y Comunicación de Resultados	272
CONSECUENCIAS PREVISTAS	272
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	273
LECCIONES APRENDIDAS	273

<b>Caso práctico 19. "GOLF INMOBILIARIO." Revalorización de propiedades residenciales en función de la proximidad al campo de golf</b>	<b>275</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	275
SOLUCIONES PROPUESTAS	275
1. Diseño arquitectónico diferenciado	275
2. Integración de infraestructuras de conexión	275
3. Estrategia de marketing inmobiliario especializada	275
4. Segmentación y valoración de zonas estratégicas	276
5. Seguimiento y análisis continuo de indicadores de revalorización	276
CONSECUENCIAS PREVISTAS	276
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	277
LECCIONES APRENDIDAS	278

<b>Caso práctico 20. "GOLF INMOBILIARIO." Desarrollo completo de una promoción de golf inmobiliario con urbanización, campo de golf y hotel</b>	<b>279</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	279
SOLUCIONES PROPUESTAS	279
1. Elaboración de un estudio de viabilidad multidisciplinar	279
2. Diseño integral y master-plan colaborativo	279
3. Coordinación operativa y establecimiento de un comité directivo	280
4. Implementación de estrategias de sostenibilidad y eficiencia	280
5. Estrategia de marketing y comunicación integrada	280
CONSECUENCIAS PREVISTAS	280
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	281



LECCIONES APRENDIDAS	282
<b>Caso práctico 21. "GOLF INMOBILIARIO." Desarrollo de una estrategia de turismo de golf para dinamizar la economía local</b>	<b>284</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	284
SOLUCIONES PROPUESTAS	284
1. Elaboración de un Plan Estratégico de Turismo de Golf	284
2. Creación de Paquetes Turísticos Integrados	284
3. Organización de Eventos y Torneos de Golf	284
4. Estrategia de Marketing Turístico y Promoción Internacional	285
5. Monitoreo y Evaluación de Indicadores Turísticos	285
CONSECUENCIAS PREVISTAS	285
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	286
LECCIONES APRENDIDAS	286
<b>Caso práctico 22. "GOLF INMOBILIARIO." Impacto socioeconómico y generación de empleo en un desarrollo de campo de golf</b>	<b>288</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	288
SOLUCIONES PROPUESTAS	288
1. Implementación de programas de formación y capacitación local	288
2. Fomento de alianzas con empresas y proveedores locales	288
3. Creación de políticas de inclusión y desarrollo social	288
4. Promoción del turismo y la oferta de servicios complementarios	289
5. Monitoreo y evaluación del impacto socioeconómico	289
CONSECUENCIAS PREVISTAS	289
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	290
LECCIONES APRENDIDAS	290
<b>Caso práctico 23. "GOLF INMOBILIARIO." Estrategias de Marketing y Ventas de Propiedades en un Desarrollo de Golf Inmobiliario</b>	<b>292</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	292
SOLUCIONES PROPUESTAS	292
1. Desarrollo de un Plan de Marketing Inmobiliario Específico	292
2. Implementación de Herramientas Digitales y Tecnologías Avanzadas	292
3. Capacitación y Especialización de Agentes Inmobiliarios	292
4. Estrategia de Alianzas y Networking	293
5. Seguimiento y Análisis de Indicadores de Rendimiento	293
CONSECUENCIAS PREVISTAS	293
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	294
LECCIONES APRENDIDAS	294
<b>Caso práctico 24. "GOLF INMOBILIARIO." Optimización de la salida del promotor y retorno de la inversión</b>	<b>296</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	296
SOLUCIONES PROPUESTAS	296
1. Realización de un estudio de viabilidad de salida	296
2. Estructuración de la financiación con una visión de salida	296
3. Implementación de un plan de marketing especializado para la salida	297
4. Establecimiento de alianzas estratégicas	297
5. Monitorización y revisión continua de indicadores financieros	297
CONSECUENCIAS PREVISTAS	297
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS	298
LECCIONES APRENDIDAS	298
<b>Caso práctico 25. "GOLF INMOBILIARIO." Desarrollo estratégico de un campo de golf como motor de revitalización regional</b>	<b>300</b>
CAUSA DEL PROBLEMA	300
SOLUCIONES PROPUESTAS	300
1. Elaboración de un estudio de viabilidad y diagnóstico regional	300
2. Desarrollo de un master-plan de integración regional	300
3. Establecimiento de alianzas estratégicas y colaboración público-privada	301
4. Implementación de estrategias de sostenibilidad y tecnología	301



5. Estrategia de marketing y promoción territorial _____	301
CONSECUENCIAS PREVISTAS _____	301
RESULTADOS DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS _____	302
LECCIONES APRENDIDAS _____	302



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- Comprender el concepto y la evolución del golf inmobiliario.
- Dominar la planificación y el diseño de proyectos integrados de golf y urbanismo.
- Evaluar la viabilidad económica y la financiación de desarrollos inmobiliarios con campo de golf.
- Conocer estrategias de marketing y ventas específicas del sector.
- Analizar el impacto socioeconómico y turístico del golf en la promoción inmobiliaria.
- Identificar las claves del urbanismo medioambiental en proyectos de golf.
- Aplicar técnicas de gestión profesional y certificaciones medioambientales.
- Estudiar el proceso de obtención de permisos y normativas urbanísticas.
- Optimizar el diseño, la construcción y el mantenimiento sostenible del campo de golf.
- Implementar estrategias de revalorización de propiedades vinculadas al golf.
- Analizar casos prácticos de éxito en la sinergia entre golf, urbanismo y turismo.
- Gestionar la incidencia ambiental y el planeamiento urbanístico en proyectos de golf.

## Introducción



¿Cómo identificar la oportunidad correcta de inversión en Golf inmobiliario?

Los resorts de golf ofrecen una excelente oportunidad de inversión para golfistas y no golfistas por igual.

¿Cómo añaden valor los campos de golf a las inversiones inmobiliarias?

Los compradores siempre valoran los campos de golf en el lugar de compra, al igual que todas las actividades que les mantenga ocupados cuando están en su residencia.

Desde una perspectiva de inversión, los campos de golf y otras comodidades aumentan el valor de una inversión.

Cuanto mayor sea la calidad de los campos de golf, mayor será la probabilidad de poder alquilar su propiedad y también conseguir una mejor renta. Por supuesto, podría comprar una propiedad con las mismas comodidades pero de una calidad mucho menor, y como resultado obtendría una rentabilidad de alquiler correspondientemente menor. El potencial para la apreciación del capital se ve afectado por las mismas consideraciones.

¿Por qué razón los compradores no golfistas consideran los complejos de golf como inversión?

Una gran cantidad de personas que poseen propiedades dentro de los resorts de golf no juegan golf. La razón por la cual los no golfistas se sienten atraídos por los resorts de golf es que estos tienden a ofrecer una configuración que trasciende el campo de golf, que en sí mismo es solo un aspecto del estilo de vida.

Los resorts de golf tenderán a ofrecer una variedad de servicios y comodidades, como la administración de la propiedad y la administración del alquiler, que incluyen servicios como limpieza, jardinería y reparaciones. La seguridad en las



urbanizaciones de golf también es una característica clave que los compradores valorarán.

Los servicios del golf inmobiliario son un punto de venta clave para las personas que solo usarán su propiedad durante unas pocas semanas cada año.

¿Cómo se comparan las propiedades inmobiliarias dentro de un complejo de golf con otros tipos de inversión inmobiliaria?

Los desarrollos turísticos están un poco menos expuestos a los tipos de tendencias que se encuentran en el mercado de las primeras viviendas. Con el mayor enfoque en las ubicaciones urbanas para viviendas principales, la importancia de los centros turísticos, ya sea centrados en el golf o no, se mantendrá, si no aumenta, ya que suponen un bienvenido descanso de las presiones y el ritmo de la vida en la ciudad. Son inversores de alto potencial económico que valoran mucho su poco tiempo de descanso.

¿Qué deben tener en cuenta los inversores que buscan invertir en campos de golf?

Los campos de golf vinculados a hoteles o resorts a veces pueden tratarse simplemente como una herramienta de marketing para atraer a los clientes a reservar alojamiento.

Aquellos que deseen invertir en un campo de golf, o en una propiedad ubicada dentro de un complejo de golf, deben preguntarse cuáles son sus expectativas de la inversión. Si le preocupa invertir en un negocio que tiene una vida útil potencialmente larga y puede aumentar su valor más allá del resto del mercado, debe inspeccionar la operación usted mismo o mediante un golfista de confianza. Al hacer esto, hay ciertas cosas a tener en cuenta.

Primero, evalúe si el campo de golf está en buenas condiciones. A continuación, investigue si la gerencia simplemente incluye a tantos jugadores como sea posible sin tener en cuenta la experiencia de juego: esto ayuda a establecer si el objetivo es proporcionar una experiencia de golf de alta calidad o no. Dependiendo de sus objetivos, esto puede o no ser una preocupación para los inversores inmobiliarios.

¿Qué ofrece el Golf inmobiliario con respecto a las actividades de estilo de vida?

En términos de golf, aparte del campo en sí, hay campos de prácticas e instalaciones para practicar juegos cortos. También hay un gran equipo de profesionales que ofrecen lecciones privadas y lecciones familiares, así como clínicas grupales.

Es frecuente contar con piscina climatizada, gimnasio, canchas de tenis e instalaciones de bienestar para uso exclusivo de residentes e invitados. Suele haber varios restaurantes en el lugar.



Y los gestores siempre incluyen viajes a playas locales, ciudades históricas, bodegas, paseos en bote, paseos a caballo, recorridos en bicicleta y casi cualquier otra cosa que se le ocurra.



Como verá la inversión en el golf inmobiliario es más complejo de lo que parece. De estos temas tratamos en la guía práctica del golf inmobiliario.

