



CURSO/GUÍA PRÁCTICA GOLF INMOBILIARIO

TURISMO INMOBILIARIO Y URBANISMO MEDIOAMBIENTAL





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	11
Introducción	12
PRELIMINAR	15
El golf inmobiliario en 12 preguntas y respuestas.	15
1. ¿Qué es el golf inmobiliario?	15
2. ¿Cuál es la mejor forma de construir un desarrollo inmobiliario mixto de golf y viviendas?	17
a. ¿A qué dar más importancia al campo de golf o a las viviendas?	17
b. ¿Cómo afectan las nuevas tendencias a la promoción inmobiliaria de golf?	17
El campo de golf como servicio de la comunidad.	17
Minicampos de golf para vecinos sin tiempo	17
No repetir la misma vivienda frente al campo de golf. No a la uniformidad.	18
c. La puerta de entrada debe mirar hacia el campo de golf.	18
Mayor seguridad de las viviendas frente a las pelotas desviadas: peores vistas.	18
d. Promocionar un campo de golf transitable	19
e. Los promotores inmobiliarios deben estar dispuestos a sacrificar el volumen por la calidad.	19
3. ¿Cómo es la relación entre el propietario del campo de golf y los vecinos que lo rodean?	20
a. ¿Les gusta el golf o les gusta la panorámica desde sus casas?	20
b. ¿Qué hacemos con los campos de golf en desarrollo cuando la comunidad que los rodea ya no los apoya?	20
c. Impacto potencial del cierre del campo de golf en una urbanización.	21
4. ¿Es una casa de campo de golf una inversión inteligente?	21
5. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de comprar una casa en un campo de golf?	22
a. Ventajas	22
Prestigio social.	22
Reduce las posibilidades de tener malos vecinos.	22
Ubicación fantástica.	23
Entorno bien cuidado y espectacular	23
b. Desventajas	23
Comprar una casa en un campo de golf no es para todos.	23
Bolas de golf desviadas	24
Falta de privacidad	24
Ruidos del equipo de mantenimiento de tierra y carros de golf motorizados	25
La reventa puede ser difícil	25
El régimen interno de la comunidad de propietarios.	26
6. ¿Comprar una casa en un campo de golf es una inversión a largo plazo?	26
7. Desarrollo turístico y residencial de campos de golf ¿están justificados los costes con el valor agregado?	27
a. La construcción de un campo de golf es un proceso largo y costoso.	27
b. El coste medio del desarrollo de un campo de golf	28
c. ¿El golf agrega valor a los bienes inmuebles?	28
d. ¿Los golfistas compran propiedades inmobiliarias de golf?	29
e. El golf sólo es rentable con instalaciones secundarias, ej. hoteles, urbanizaciones, etc.	29
8. ¿Cómo afectan los campos de golf al valor de una propiedad residencial?	30
9. ¿Comprar una casa en un campo de golf es invertir en calidad de vida?	31
10. ¿Cuál es el impacto inmobiliario del cierre de un campo de golf?	31



11. ¿Por qué hay que estudiar el régimen interno de la comunidad de propietarios antes de comprar una casa de golf?	32
a. Una de las reglas más importantes es si todos los residentes deben ser miembros del club de golf.	32
b. Pautas de diseño edificatorio	33
c. Servidumbres a favor del propietario del club de golf	33
12. ¿Cómo afecta el golf inmobiliario al medioambiente?	33
a. Aspectos positivos para el medioambiente	33
b. Aspectos negativos para el medioambiente	35
Los fenómenos de la insularización ecológica y la trampa ecológica	35
Consumo excesivo de agua	35
Contaminación de aguas subterráneas y superficiales por fertilizantes	35
PARTE PRIMERA.	37
El golf inmobiliario	37
Capítulo 1. El Golf inmobiliario.	37
1. Concepto del golf inmobiliario	37
2. Evolución histórica del golf inmobiliario	37
3. Beneficios y oportunidades para inversores y propietarios	38
4. Aspectos legales y regulatorios del golf inmobiliario:	38
a. Normas ambientales	39
b. Permisos de construcción	39
c. Normativas urbanísticas	39
d. Legislación inmobiliaria	39
e. Licencias y permisos necesarios	39
f. Consideraciones fiscales y tributarias	39
5. Diseño y planificación de proyectos de golf inmobiliario	40
a. Identificar la ubicación del sitio	40
b. Analizar la topografía	40
c. Investigar la demografía del mercado	41
d. Evaluar la viabilidad financiera	41
e. Considerar la sostenibilidad ambiental	41
f. Diseñar el campo de golf	41
g. Diseñar las viviendas y otras instalaciones	41
h. Obtener los permisos necesarios	41
i. Construir y operar el campo de golf	42
6. Análisis de mercado y evaluación de la demanda:	42
a. Selección y evaluación del terreno	42
b. Diseño del campo de golf y las instalaciones	42
7. Financiación y gestión de proyectos de golf inmobiliario	43
a. Financiación y gestión de proyectos de golf inmobiliario	43
b. Estrategias de financiación y estructuración de proyectos	43
8. Administración y gestión de la construcción y operación del campo de golf.	43
a. Contratación de un equipo de construcción	44
b. Administración de los costes	44
c. Supervisión de la calidad	44
d. Gestión de la logística	44
e. Implementación de medidas de seguridad	44
f. Contratación de personal capacitado	44
g. Establecimiento de políticas y procedimientos	45
h. Monitoreo y mantenimiento del campo de golf	45
i. Gestión del personal y los servicios	45
9. Marketing y ventas de propiedades de golf inmobiliario:	45



a. Identificación del mercado objetivo	46
b. Desarrollo de una estrategia de marketing	46
c. Creación de materiales de marketing	46
d. Desarrollo de una estrategia de ventas	46
e. Desarrollo de una experiencia de venta excepcional	47
f. Relaciones con agentes inmobiliarios locales	47
10. Aspectos ambientales y sostenibles del golf inmobiliario	47
a. Diseño del campo de golf	48
b. Gestión del agua	48
c. Gestión de residuos	48
d. Energía renovable	48
e. Certificación ambiental	48
11. Impacto ambiental del golf inmobiliario	49
a. Prácticas sostenibles en la gestión del campo de golf y las instalaciones	49
Uso eficiente del agua	49
Uso de productos químicos sostenibles	49
Gestión de residuos	49
Conservación del hábitat natural	49
b. Certificaciones y reconocimientos de sostenibilidad	49
c. Impacto ambiental del golf inmobiliario	50
Consumo de agua	50
Uso de pesticidas y fertilizantes	50
Degradación del suelo	50
Pérdida de hábitats naturales	50
Emisiones de gases de efecto invernadero	50
12. Diseño y construcción sostenible del golf inmobiliario.	51
a. Diseñar el campo de golf para minimizar el impacto ambiental	51
b. Maximizar el uso de energías renovables	51
c. Uso de materiales sostenibles	51
d. Promover la conservación del agua	52
e. Fomentar la movilidad sostenible	52
f. Implementar prácticas de gestión sostenible	52
13. Participación y compromiso de la comunidad	52
14. Impacto económico y social	52
15. Perspectiva global	53
16. Casos de éxito y buenas prácticas en golf inmobiliario:	53
17. Lecciones aprendidas y buenas prácticas en la gestión de proyectos de golf inmobiliario	54
a. Realizar una evaluación ambiental previa	54
b. Implementar prácticas sostenibles	54
c. Proteger la biodiversidad	54
d. Obtener certificaciones y reconocimientos de sostenibilidad	54
18. Conclusiones y recomendaciones	55
19. Perspectivas futuras del golf inmobiliario.	55
20. Caso práctico. Desarrollo de una promoción de golf inmobiliario (urbanización + golf).	56
Estudio inicial del proyecto	56
Financiación	57
Urbanismo y medio ambiente	57
Requisitos arquitectónicos de las viviendas junto al campo de golf	57
Marketing de la promoción inmobiliaria	57
Requisitos de mantenimiento	57
Obligaciones de los propietarios de las viviendas respecto al campo de golf	58



PARTE SEGUNDA	59
Golf: motor de la economía y del turismo de calidad.	59
Capítulo 2. El golf un fenómeno social que mueve millones.	59
1. El impacto socioeconómico del golf	59
2. Aumento de la actividad constructora y turística durante la construcción del campo de golf.	60
3. Diferencias que se registran en el impacto económico de los campos de golf.	60
Capítulo 3. Tendencias en la oferta y la demanda del golf inmobiliario.	62
1. Tendencias en la oferta y la demanda del golf inmobiliario.	62
2. Modelos de explotación de campos de golf	63
a. Clubes Privados de socios	63
b. Clubes comerciales o modelo abierto	63
c. Clubes mixtos	63
d. Golf urbanización	63
3. Perspectivas de evolución del golf inmobiliario.	63
Capítulo 4. Golf y turismo inmobiliario.	65
1. Turismo de golf y economía	65
2. Ingresos procedentes del golf.	66
a. Los ingresos directos propios del deporte del golf	67
b. Ingresos directos de la explotación del campo.	67
3. Campos de golf y empleo.	68
a. Empleo directamente relacionado con la práctica del juego	69
Jefe de mantenimiento. Técnico en Mantenimiento de Campos de Golf" o "Greenkeeper".	70
Capataz o asistente	70
Mecánicos de maquinaria del campo de golf	70
Fontaneros del campo de golf	70
b. Empleo directamente relacionado con el turismo de golf.	71
c. Empleo generado por la actividad económica inducida por el golf.	71
4. Turismo de golf.	71
5. Ventajas del desarrollo del turismo de golf.	72
a. Generador de inversiones	72
b. Turismo de calidad	72
c. Desestacionalizador	73
d. En crecimiento	73
e. Respetuoso con el medio ambiente	73
6. Hay turismo de golf cuando hay varios campos cerca.	73
7. Golf = turismo de calidad.	74
8. ¿Por qué el Golf es cosa de promotoras inmobiliarias? El 90% de los campos de golf que se desarrollan son promovidos por inmobiliarias.	75
a. Sinergias entre golf e inmobiliario	75
b. Generación de ingresos	75
c. Desarrollo turístico	75
d. Facilitación de permisos y licencias	76
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 inversión.	76
a. Venta del campo de golf a un operador especializado	76
b. Contrato de gestión	76



c. Gestión propia del campo de golf _____	77
d. Venta de acciones _____	77
10. ¿Por qué crecen a un 30% anual las promociones de vivienda asociadas al golf? _____	77
a. Exclusividad y prestigio _____	77
b. Atracción turística _____	77
c. Rentabilidad _____	78
d. Ubicación _____	78
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. _____	78
Contexto _____	78
Fase de investigación y análisis _____	79
Fase de diseño y promoción _____	79
Resultado _____	79
Capítulo 5. Simbiosis entre el golf y el inmobiliario. _____	80
1. Inversión inmobiliaria directa (promoción residencial con golf). _____	80
2. Inversión inmobiliaria indirecta (promoción residencial cercana a golf). _____	81
3. Revalorización de viviendas en función de su cercanía a un campo de golf. _____	81
4. Estrategias para la optimización del golf inmobiliario. _____	82
a. ¿Por qué vincular una promoción residencial al golf? _____	82
b. Relación equilibrada del golf inmobiliario. _____	83
5. Caso práctico de planificación y creación de valor de un proyecto inmobiliario con golf. _____	83
a. Fase de planificación _____	83
Análisis de la Viabilidad Física _____	84
Viabilidad Administrativa _____	84
Viabilidad Medio-Ambiental _____	84
Viabilidad Hídrica _____	84
Análisis de Mercado _____	84
Estudio de la Competencia _____	84
Modelo de Negocio _____	84
Modelo de Proyecto _____	84
Análisis de la Inversión _____	85
Financiación _____	85
Viabilidad Económico-Financiera _____	85
b. Fase de desarrollo. _____	85
Master-Plan Preliminar _____	85
Route-Plan _____	85
Proyectos de Ejecución _____	85
Licitación y Adjudicación de Obras _____	86
Dirección de Obra _____	86
Pre-Opening _____	86
c. Fase de operación. _____	86
Modelo de gestión del campo de golf _____	86
Recursos humanos _____	86
Sistemas de control para analizar el rendimiento _____	87
Marketing _____	87
Mantenimiento _____	87
Actividad deportiva _____	87
Servicios al público _____	87
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. _____	88
Estudio inicial del proyecto _____	88
Financiación _____	88
Urbanismo y medio ambiente _____	88



Requisitos arquitectónicos de las viviendas junto al campo de golf _____	88
Hotel _____	88
Marketing de la promoción inmobiliaria _____	89
Requisitos de mantenimiento _____	89
Obligaciones de los propietarios de las viviendas respecto al campo de golf _____	89
Resultados y beneficios _____	89
Capítulo 6. Informe económico de una inversión en un campo de golf. _____	90
1. Coste de construcción de un campo de golf. _____	90
2. Coste de explotación y mantenimiento. _____	91
3. Caso práctico completo de elaboración de un informe económico para una inversión en un campo de golf en euros. _____	92
Supuestos _____	92
Flujo de caja _____	92
Valor presente neto (VPN) _____	93
Periodo de recuperación de la inversión _____	93
Índice de rentabilidad _____	93
Conclusión _____	94
PARTE TERCERA _____	95
Gestión profesionalizada del campo de golf. _____	95
Capítulo 7. La gestión profesionalizada del golf: calidad en la gestión de los campos de golf. _____	95
1. La gestión profesional del golf implica garantizar la calidad en la gestión de los campos de golf. _____	95
2. El Manual de Calidad _____	95
3. La aplicación de un Sistema de Calidad Total _____	96
a. La calidad de un campo de golf comienza con su diseño y la incorporación de los valores del sitio para optimizar el diseño. _____	96
b. El aseguramiento de la calidad involucra actividades sistemáticas _____	97
c. Aseguramiento de la calidad _____	97
d. Aspectos técnicos de la calidad del campo de golf. _____	98
Capítulo 8. Certificados medioambientales del golf. _____	100
1. Certificados medioambientales del golf. _____	100
GEO _____	100
ISO 14001 _____	100
EMAS _____	101
AUDUBON _____	101
2. ISO 14001 y golf sostenible _____	101
3. Ventajas de los certificados "Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001" "GEO Certified Golf Course" y el sello "Audubon Certified". _____	103
4. Caso práctico completo de las certificaciones ISO y medioambientales para un campo de golf, junto con el proceso necesario para obtenerlas. _____	105
Certificación ISO 9001 _____	105
Certificación ISO 14001 _____	105
Certificación GEO (Golf Environment Organization) _____	106
PARTE CUARTA. _____	107
Aspectos técnicos. _____	107
Capítulo 9. ¿Qué es un campo de golf? _____	107
1. Concepto y características técnicas. _____	107



a. Partes que componen un campo de golf de 18 hoyos _____	107
b. Otros tupos de campos de golf. _____	108
2. Campo de golf: finca agrícola en que se cultiva una pradera. _____	109
3. El adecuado diseño de un campo de golf. _____	109
a. Diseño usual de un campo de golf. _____	109
c. Campo de golf y organización. _____	110
d. Diseño de los campos de golf orientados al turismo de golf. _____	111
e. Optimización del diseño _____	111
f. El entorno de los campos de golf. _____	112
4. Clasificación de los campos de golf. _____	113
5. Los pequeños campos de golf. _____	116
Capítulo 10. Estudios preliminares de un campo de golf. _____	118
1. Informe sobre los Estudios Preliminares de un Campo de Golf. _____	118
a. Definición del Proyecto _____	118
b. Análisis del Terreno _____	118
c. Diseño del Campo _____	119
d. Impacto Ambiental _____	119
e. Plan de Negocios _____	119
2. ¿Dónde construir el campo de golf? _____	120
a. Localización. _____	120
b. Estudio climatológico _____	120
c. Características edafológicas _____	120
d. Agua. _____	121
e. Calificación urbanística del suelo. _____	121
3. Análisis preliminar de las obras que precisa el terreno. _____	122
a. Replanteo _____	123
b. Movimientos de tierra _____	123
c. Desmontes y terraplenados _____	124
d. Moldeo _____	124
e. Drenajes principales del campo _____	125
4. Recomendaciones USGA _____	126
a. Construcción de la caja del green _____	126
b. Sub-Base _____	126
c. Estaquillado y Comprobación _____	127
d. Drenaje de la Sub Base _____	127
Zanjas _____	127
Gravas. _____	128
Tuberías y uniones. _____	129
e. Drenaje perimetral _____	129
f. Plásticos y geotextiles _____	130
g. Capa intermedia _____	130
h. Capa de enraizamiento _____	130
i. Alternativas de construcción _____	132
j. Control de calidad de las arenas y de mezcla de enraizamiento: USGA recomendaciones _____	132
Capítulo 11. Los campos de golf en cuatro etapas. _____	142
1. Planificación, diseño, construcción y mantenimiento de un campo de golf. _____	142
2. Estudio previo de viabilidad de un campo de golf. _____	143
a. Análisis social de la zona. _____	143
b. Análisis de zona y localización. _____	144
c. Plan de negocios de un campo de golf. _____	145
d. Compliance _____	146
3. Caso práctico del proceso técnico de ejecución de un campo de golf. _____	146



Planificación de la ubicación: el sitio elegido.	146
Planificación del trazado.	148
4. La fase definitiva: la construcción. El arquitecto del campo de golf.	150
5. Mantenimiento de un campo de golf.	156
PARTE QUINTA.	161
Golf y urbanismo medioambiental.	161
Capítulo 12. Informes de incidencia ambiental y planeamiento urbanístico.	161
1. Repercusiones ambientales de los planes de urbanismo sobre el territorio	161
2. Fases de evaluación.	161
a. Fase de planeamiento.	162
b. En la fase de urbanización.	162
c. Fase de explotación.	162
3. Caso práctico de indicadores de impacto en un campo de golf.	163
Capítulo 13. Planeamiento urbanístico y desarrollo de los campos de golf.	166
1. Perspectiva turístico-urbanística de los campos de golf.	166
2. ¿Son los campos de golf una utilidad pública o de interés social?	167
3. El emplazamiento de un campo de golf en el medio rural	167
4. La normativa deportiva también afecta a los campos de golf.	167
5. Fases urbanísticas en el desarrollo de un campo de golf.	168
a. Existencia de un Plan General de Ordenación Urbana o Normas Subsidiarias Municipales de Ordenación.	169
b. Inexistencia de un documento de ordenación municipal.	169
c. Legislación local de golf.	169
d. Repercusiones ambientales de los planes de urbanismo sobre el territorio	169
e. Fases de evaluación.	170
Fase de planeamiento.	170
En la fase de urbanización.	170
Fase de explotación.	171
f. Indicadores de impacto	171
6. Caso práctico de las fases urbanísticas en el desarrollo de un campo de golf.	171
Existencia de un Plan General de Ordenación Urbana o Normas Subsidiarias Municipales de Ordenación:	171
Inexistencia de un documento de ordenación municipal	172
Legislación local de golf	172
Repercusiones ambientales de los planes de urbanismo sobre el territorio	172
Fases de evaluación	172
Fase de planeamiento	172
Fase de urbanización	173
Fase de explotación	173
Indicadores de impacto	173
PARTE SEXTA	174
Golf y medioambiente.	174
Capítulo 14. Ecoauditoría: Verificación y Control.	174
1. Ecoauditoría de un proyecto de golf inmobiliario (golf + urbanismo).	174
2. Ventajas de la ecoauditoría de un proyecto de golf inmobiliario (golf + urbanismo).	175
3. Caso práctico de una ecoauditoría de un proyecto de golf inmobiliario (golf + urbanismo)	176



Evaluación de la situación actual	176
Identificación de impactos potenciales	176
Establecimiento de objetivos y metas	176
Implementación de medidas	177
Monitoreo y evaluación	177

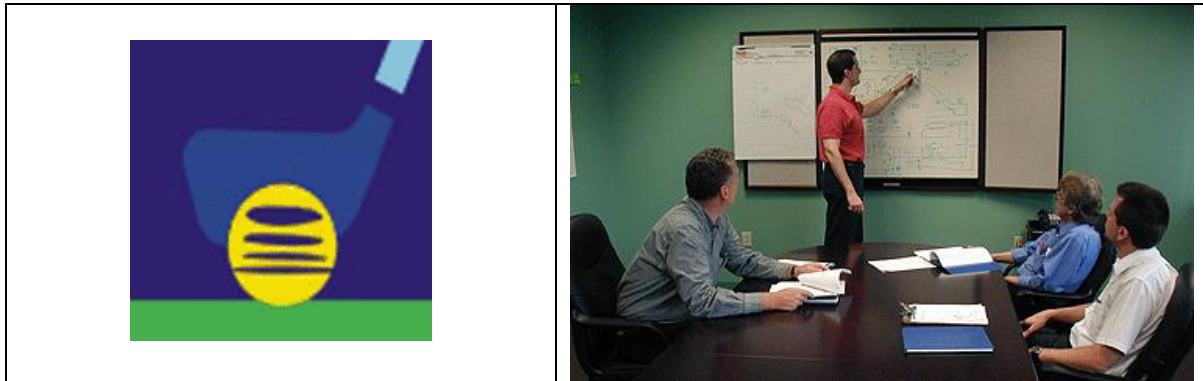
Capítulo 15. Sin agua no hay golf: optimización de los recursos hídricos **178**

1. Consumo y origen del agua.	179
a. Agua potable.	180
b. Pozos.	180
c. Arroyos y ríos.	180
d. Balsas.	180
e. Agua desalinizada.	180
f. Aguas residuales.	181
2. Utilización de aguas residuales en los campos de golf.	185
3. Impacto ambiental de los campos de golf y el efecto en los recursos hídricos.	186
a. Cambio cualitativo del paisaje.	186
b. Problemática del valor ecológico.	186
c. Efecto de los modelos de construcción.	187
d. Uso del agua.	187
4. Consideraciones medioambientales para la ubicación de los campos de golf.	187
a. Topografía.	187
b. Hidrología.	188
c. Tipo de suelo.	188
d. Fuentes de abastecimiento de agua.	188
e. Espacios naturales protegidos.	188

Capítulo 16. Criterios medioambientales para el mantenimiento. **189**

1. Gestión del césped.	190
2. Gestión de los recursos hídricos.	191
3. Fertilización.	191
4. Tratamientos plaguicidas o fitosanitarios.	192
5. Mantenimiento de lagos.	193
6. Mantenimiento de los árboles.	194
7. Eliminación de los residuos.	194

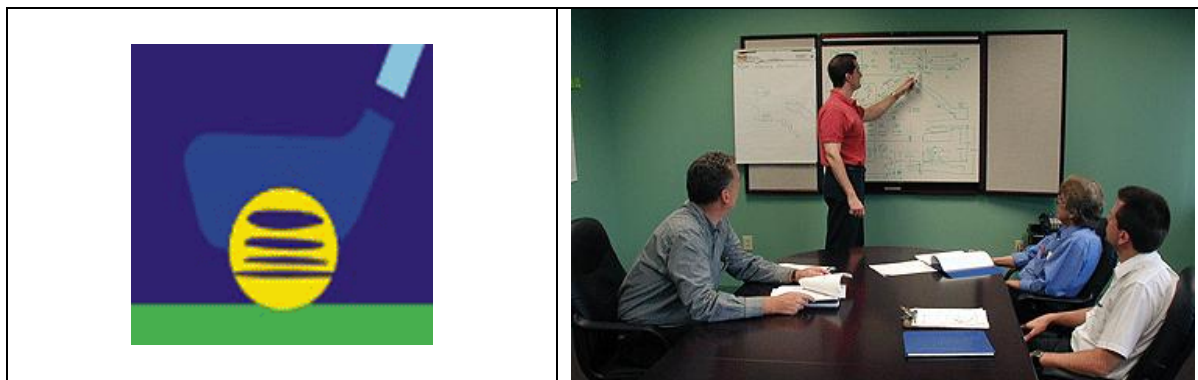
¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Golf y turismo inmobiliario. Urbanizaciones con golf.**
- **¿Por qué vincular una promoción residencial al golf?**
- **Planificación y creación de valor de un proyecto inmobiliario con golf.**
- **Los campos de golf y la normativa medioambiental.**
- **El diseño de los Campos 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.



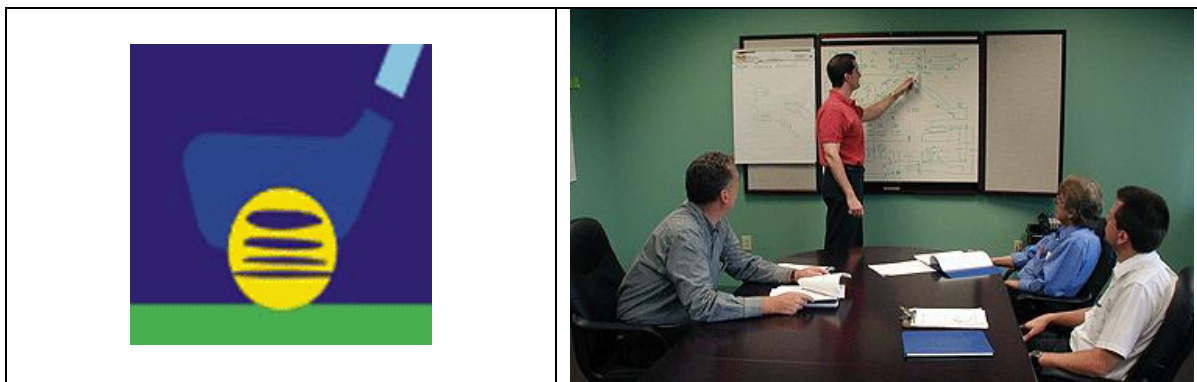
Como verá la inversión en el golf inmobiliario es más complejo de lo que parece. De estos temas tratamos en la guía práctica del golf inmobiliario.





PRELIMINAR

El golf inmobiliario en 12 preguntas y respuestas.



1. ¿Qué es el golf inmobiliario?