



## INFORME DEL GOLF INMOBILIARIO. EJEMPLO ALENDA GOLF



- **Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.**
- **Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.**
- **Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.**

31 de enero de 2019

[Golf inmobiliario.](#)

### **La mejor oferta para el inversor inmobiliario británico: adosados junto al golf.**

Las viviendas de Kiruna Residencial en Alenda Golf ofrecen una extraordinaria calidad de vida a los habitantes de la ciudad de Elche, en un entorno rodeado de naturaleza y campos de golf. Tendrá la tranquilidad en el recinto cerrado con toda la seguridad de la urbanización, compartiendo experiencias y espacios verdes con otros residentes.

La urbanización ofrece servicios completos que se suman a la oferta lúdica de la ciudad de Elche (Elx) o Alicante (Alacant). Todo en un cuidado campo de golf y su entorno natural, invirtiendo en la salud, el bienestar y la seguridad de la familia: ¡Esto es calidad de vida!.

En Kiruna Residencial podrá combatir el estrés y disfrutar viviendo en una casa adosada al mismo precio que un piso en la ciudad de Elche.

Las casas en venta son de 3 dormitorios, 2 baños y un aseo, adosadas, con amplias terrazas y jardines comunitarios, formando un complejo privado, reducido y tranquilo. Todas las viviendas se entregan con cocinas totalmente amuebladas y equipadas con vitrocerámica, campana extractora y horno. También cuentan con aire acondicionado con bomba de calor, pre-instalación de calefacción individual a gas mediante radiadores y armarios empotrados en los dormitorios, completamente terminados. Las casas de Kiruna Residencial cuentan con jardín y parking privado.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Taylor Wimpey de España lleva construyendo en España desde 1958 con altos estándares de calidad y con unos impecables índices de satisfacción entre sus miles de clientes y con la absoluta seguridad y tranquilidad de pertenecer a una multinacional que además le ofrece un trato directo y personalizado a través de su Web y su red de ventas.

La urbanización interior del complejo, cuenta con jardines privados, piscina y trasteros comunes. La cercana casa Club del campo de golf, cuenta con gimnasio, bar y restaurante y pista de pádel. Además, en la misma urbanización, hay un colegio bilingüe y un supermercado, por lo que la oferta de servicios de Alenda es muy buena y se complementa con la amplia oferta de la ciudad de Elche / Elx a sólo unos minutos.

Fecha prevista entrega Junio 2019

La Costa Blanca es uno de los puntos fuertes de la compañía. Concretamente en la zona de Elche Taylor Wimpey España lleva desarrollando su actividad promotora e inmobiliaria desde hace más de 15 años, periodo en el que han entregado 350 viviendas, incluidas las 41 de Las Brisas de Alenda, una promoción anterior a Kiruna Residencial.

Marc Pritchard, Director de Ventas y Marketing de la compañía en España, ha indicado que "Taylor Wimpey España tiene muy clara su fuerte apuesta por la Costa Blanca, una de las zonas de la costa española con una gran demanda de clientes de una gran cantidad de nacionalidades que encuentran aquí el lugar ideal para comprar su vivienda".

Kiruna Residencial es un complejo de casas adosadas de 105 m<sup>2</sup>, 3 dormitorios, 2 baños y aseo, con amplias terrazas, piscina, jardín privado y comunitario, parking, 50 m<sup>2</sup> de solárium y certificado energético B. Todas las viviendas se entregan con las cocinas totalmente amuebladas y equipadas. Todo ello, desde 168.000 euros + IVA, todo lo cual lo convierte en una de las mejores ofertas en relación calidad-precio de la zona.

La ubicación de este complejo, rodeada de campos de golf y naturaleza, a 6 minutos de Elche, 10 de Alicante y 15 de la playa, resulta muy atractiva para el cliente español con o sin hijos, de mediana edad, consciente de la calidad de vida que ofrece la promoción. Entre los clientes de Taylor Wimpey España en Costa Blanca también hay un gran mercado extranjero: británicos, franceses, belgas, noruegos, suecos, alemanes y rusos, para quienes la costa española es el lugar ideal para comprar sus viviendas.

31 de enero de 2019

## **TAYLOR WIMPEY ESPAÑA INICIA UNA NUEVA INVERSIÓN EN COSTA BLANCA CON LA PRESENTACIÓN DE KIRUNA RESIDENCIAL**

**La promotora de origen británico ha presentado hoy el nuevo piso piloto de esta promoción, un residencial de 36 casas adosadas, en Monforte del Cid, junto a Elche**

**Taylor Wimpey España continúa consolidando su liderazgo en esta área en la que lleva desarrollando negocio desde hace más de 15 años en Alenda Golf, y 25 en Costa Blanca, con un volumen de 350 viviendas entregadas en la zona de Alenda Golf**

Taylor Wimpey España, líder en el desarrollo de viviendas residenciales en la costa española desde hace más de 60 años, asienta su liderazgo en la Costa Blanca, una de sus zonas de influencia, con la construcción de Kiruna Residencial, un conjunto de 36 viviendas adosadas en Alenda Golf, en la población de Monforte del Cid, junto a Elche.

Durante la presentación del nuevo piso piloto, que ha tenido lugar hoy y al que ha asistido Marc Pritchard, Director de Ventas y Marketing de Taylor Wimpey España y Miguel Ángel Rico, Director de Ventas de la zona Costa Blanca, el equipo comercial de la compañía ha explicado los detalles de la promoción a un centenar de personas entre los que había profesionales del sector, agentes inmobiliarios y clientes.

Esta nueva actuación de Taylor Wimpey España en Alicante, supondrá una inversión de 6 millones de euros inversión y la creación de en torno a 100 puestos de trabajo.



*Situación actual de las obras de Kiruna donde se ha presentado hoy el nuevo piso piloto*

La Costa Blanca es uno de los puntos fuertes de la compañía. Concretamente en la zona de Elche Taylor Wimpey España lleva desarrollando su actividad promotora e inmobiliaria desde hace más de

15 años, periodo en el que han entregado 350 viviendas, incluidas las 41 de Las Brisas de Alenda, una promoción anterior a Kiruna Residencial.

Marc Pritchard, Director de Ventas y Marketing de la compañía en España, ha indicado que *“Taylor Wimpey España tiene muy clara su fuerte apuesta por la Costa Blanca, una de las zonas de la costa española con una gran demanda de clientes de una gran cantidad de nacionalidades que encuentran aquí el lugar ideal para comprar su vivienda”*.

Kiruna Residencial es un complejo de casas adosadas de 105 m<sup>2</sup>, 3 dormitorios, 2 baños y aseo, con amplias terrazas, piscina, jardín privado y comunitario, parking, 50 m<sup>2</sup> de solárium y certificado energético B. Todas las viviendas se entregan con las cocinas totalmente amuebladas y equipadas. Todo ello, desde 168.000 euros + IVA, todo lo cual lo convierte en una de las mejores ofertas en relación calidad-precio de la zona.

La ubicación de este complejo, rodeada de campos de golf y naturaleza, a 6 minutos de Elche, 10 de Alicante y 15 de la playa, resulta muy atractiva para el cliente español con o sin hijos, de mediana edad, consciente de la calidad de vida que ofrece la promoción. Entre los clientes de Taylor Wimpey España en Costa Blanca también hay un gran mercado extranjero: británicos, franceses, belgas, noruegos, suecos, alemanes y rusos, para quienes la costa española es el lugar ideal para comprar sus viviendas.

# CALIFICACIÓN ENERGÉTICA DEL PROYECTO

ETIQUETA



## DATOS DEL EDIFICIO

Normativa vigente construcción / rehabilitación

Año: 2018

CTE HE 2013

Referencia/s catastral/es

3288501YH0438N0001TJ

Tipo de edificio

Vivienda/s Unifamiliar

Dirección

Manzana H, P.P. Sector Ubz-6, Alenda Golf

Municipio

Monforte del Cid

C.P.

03679

C. Autónoma

Comunitat Valenciana

## ESCALA DE LA CALIFICACIÓN ENERGÉTICA

Consumo de energía  
kW h / m<sup>2</sup> año

Emisiones  
Kg CO<sub>2</sub> / m<sup>2</sup> año

**A** más eficiente

**B**

**C**

**D**

**E**

**F**

**G** menos eficiente

**8**

**43**

## REGISTRO

N2018VB001458

25/05/2028

Válido hasta dd/mm/aaaa



ESPAÑA  
Directiva 2010 / 31 / UE







# **CURSO/GUÍA PRÁCTICA GOLF INMOBILIARIO**

## **TURISMO INMOBILIARIO Y URBANISMO MEDIOAMBIENTAL**





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>9</b>
<b>PARTE PRIMERA.</b>	<b>10</b>
<b>Golf: motor de la economía y del turismo de calidad.</b>	<b>10</b>
<b>Capítulo 1. Golf y turismo inmobiliario.</b>	<b>10</b>
1. Turismo de golf y economía	10
2. Ingresos procedentes del golf.	12
3. Campos de golf y empleo.	19
4. Turismo del Golf.	22
5. Ventajas del desarrollo del turismo de golf.	23
6. Hay turismo de golf cuando hay varios campos cerca.	25
7. Golf = turismo de calidad.	28
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>30</b>
¿Por qué el Golf en España es cosa de promotoras? El 90% de los campos de golf que se desarrollan en España son promovidos por inmobiliarias.	30
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>32</b>
¿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.	32
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>35</b>
¿Por qué crecen a un 30% anual las promociones de vivienda asociadas al golf?	35
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>38</b>
Simbiosis entre el golf y el inmobiliario.	38
1. Inversión inmobiliaria directa (promoción residencial con golf).	38
2. Inversión inmobiliaria indirecta (promoción residencial cercana a golf).	38
3. Revalorización de viviendas en función de su cercanía a un campo de golf.	38
4. Estrategias para la optimización del golf inmobiliario.	39
¿Por qué vincular una promoción residencial al golf?	39
Relación equilibrada del golf inmobiliario.	39
5. Planificación y creación de valor de un proyecto inmobiliario con golf.	40
a. Fase de planificación	40
b. Fase de desarrollo.	41
c. Fase de operación.	42
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>66</b>
El golf un fenómeno social que mueve millones.	66
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>71</b>
La oferta del golf en España	71
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>76</b>
Turismo y negocio hotelero.	76



<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>86</b>
Hoteles y golf.	86
1. Hoteles y golf en España.	86
2. Inversión hotelera con golf en Sudamérica.	86
<b>CHECK-LIST</b>	<b>89</b>
¿Cómo ordenar todos los elementos inmobiliarios que componen un resort en torno a un campo de golf?	89
¿Cómo se define un máster plan para alcanzar el equilibrio entre el campo de golf y el beneficio inmobiliario?	89
<b>Capítulo 2. Regulación autonómica de los campos de Golf.</b>	<b>90</b>
Andalucía.	90
Ley 1/1994, de 11 de enero, de ordenación del Territorio de la Comunidad Autónoma de Andalucía.	90
Artículo 40 Campos de golf de interés turístico	90
Orden de 13 de marzo de 2012, por la que se desarrolla el procedimiento para obtener la declaración de campos de golf de interés turístico en Andalucía.	92
1. Procedimiento para la obtención de la declaración de interés turístico de aquellos proyectos de campos de golf.	92
2. Concepto y características de los campos de golf de interés turístico	93
3. Procedimiento	93
4. Documentación	94
5. Informes técnicos sectoriales	95
Informe de incidencia territorial.	96
Informe sobre las determinaciones medioambientales.	96
Informe turístico.	96
Informe deportivo.	97
Informe urbanístico.	97
Informe de la Comisión Técnica de Calificación	97
6. Alcance y efectos de la declaración para los municipios afectados.	98
Decreto 43/2008, de 12 de febrero de 2008, regulador de las condiciones de implantación y funcionamiento de campos de golf en Andalucía	99
• Decreto 309/2010, de 15 de junio, por el que se modifica el Decreto 43/2008, de 12 de febrero, regulador de las condiciones de implantación y funcionamiento de campos de golf en Andalucía.	99
Acuerdo de 12 de marzo de 2013, del Consejo de Gobierno, por el que se delega en el Consejero de Turismo y Comercio el ejercicio de las competencias relativas a la revisión de oficio de actos presuntos producidos como consecuencia de la aplicación del silencio administrativo positivo, en los procedimientos de declaración de campos de golf de interés turístico, que pudieran ser contrarios al ordenamiento jurídico.	104
Resolución de 15 de octubre de 2013, de la Secretaría General para el Turismo, por la que se somete a información pública el Proyecto de Decreto por el que se modifica el Decreto 43/2008, de 12 de febrero, regulador de las condiciones de implantación y funcionamiento de los campos de golf en Andalucía.	105
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>107</b>
Evolución histórica del Golf en Andalucía.	107





<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>128</b>
Mijas: el valle del golf.	128
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>131</b>
Informe sobre el efecto del Golf en el Turismo de Andalucía.	131
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>155</b>
Ejemplos de promociones inmobiliarias con golf.	155
Campo de golf sin urbanización.	155
Campo de golf con urbanización directa.	155
Campo de golf con urbanización indirecta.	155
Campo de golf con urbanización directa e indirecta.	155
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>184</b>
El golf inmobiliario tras el Decreto 43/2008, de 12 de febrero de 2008, regulador de las condiciones de implantación y funcionamiento de campos de golf en Andalucía.	184
1. La orientación del golf hacia la actividad inmobiliaria.	184
2. Decreto 43/2008, de 12 de febrero de 2008, regulador de las condiciones de implantación y funcionamiento de campos de golf en Andalucía y sus ventajas para los promotores inmobiliarios.	184
Baleares.	204
El golf inmobiliario en la Ley 12/2016, de 17 de agosto, de evaluación ambiental de las Illes Balears.	204
Navarra	206
Decreto foral 128/1992	206
Decreto foral 128/1992, de 30 de marzo, por el que se regulan las condiciones territoriales y urbanísticas para la implantación de campos de golf en el ámbito de la comunidad foral de Navarra.	206
Comunidad Valenciana.	212
La Ley 5/2014, de 25 de julio, de la Generalitat, de Ordenación del Territorio, Urbanismo y Paisaje, de la Comunidad Valenciana.	212
Ley 6/2014, de 25 de julio, de la Generalitat, de Prevención, Calidad y Control Ambiental de Actividades en la Comunidad Valenciana.	213
<b>PARTE SEGUNDA.</b>	<b>224</b>
<b>Aspectos técnicos.</b>	<b>224</b>
<b>Capítulo 3. ¿Qué es un campo de golf?</b>	<b>224</b>
1. Concepto y características técnicas.	224
2. Campo de golf: finca agrícola en que se cultiva una pradera.	225
3. El adecuado diseño de un campo de golf.	227
4. Clasificación de los campos de golf.	232
5. Los pequeños campos de golf.	238
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>241</b>
Los campos de golf y la normativa medioambiental.	241
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>243</b>



Un buen ejemplo: el Plan Director de los campos de golf de Cataluña. _____	243
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>246</b>
El diseño de los Campos de Golf _____	246
El centro de golf _____	246
El campo de 9 hoyos _____	246
El campo de 18 hoyos _____	246
El campo de 27 hoyos, 36 _____	246
Master Plan _____	246
Proyecto Básico _____	246
Proyecto de Ejecución _____	246
Dirección de Obra _____	246
<b>Capítulo 4. Estudios preliminares de un campo de golf. _____</b>	<b>321</b>
1. ¿Dónde? _____	321
a. Localización. _____	321
b. Estudio climatológico _____	321
c. Características edafológicas _____	321
d. Agua. _____	322
e. Calificación urbanística del suelo. _____	322
2. Análisis preliminar de las obras que precisa el terrero. _____	323
3. Recomendaciones USGA _____	327
<b>Capítulo 5. Los campos de golf en cuatro etapas. _____</b>	<b>343</b>
1. Planificación, diseño, construcción y mantenimiento _____	343
2. Estudio previo de viabilidad de un campo de golf. _____	345
a. Análisis social de la zona. _____	345
b. Análisis de zona y localización. _____	346
c. Business Plan de un campo de golf. _____	349
3. La fase definitiva: la construcción. _____	358
4. Mantenimiento de un campo de golf. _____	365
<b>Capítulo 6. Informe económico de una inversión en un campo de golf. _____</b>	<b>371</b>
1. Coste de construcción. _____	371
2. Coste de explotación y mantenimiento. _____	373
<b>CHECK-LIST _____</b>	<b>375</b>
Cómo comercializar proyectos de campos de golf para asegurar el negocio inmobiliario. _____	375
Características de la oferta diferenciada que ofrece este producto. _____	375
El golf como promotor del desarrollo residencial. _____	375
Factores determinantes de la viabilidad de un resort de golf. _____	375
Cómo ordenar los diferentes elementos que componen un resort en _____	375
Formulas de financiación de los campos de golf _____	375
El papel de los financiadores y promotores en la gestión de los campos _____	375
Futuro del negocio inmobiliario en campos de golf _____	375



<b>Capítulo 7. La gestión profesionalizada del golf: calidad en la gestión de los campos de golf.</b>	<b>376</b>
<b>CHECK-LIST</b>	<b>379</b>
Aspectos técnicos de la creación y gestión de un campo de golf. Desarrolle las circunstancias esenciales de tipo técnico.	379
Urbanismo y turismo residencial vinculado a ofertas deportivas y de ocio cualificadas. Convenza a un ayuntamiento de que se está convirtiendo en turística la FRANJA INTERIOR no costera.	379
<b>PARTE TERCERA.</b>	<b>380</b>
Golf y urbanismo medioambiental.	380
<b>Capítulo 8. Informes de incidencia ambiental y planeamiento urbanístico.</b>	<b>380</b>
1. Repercusiones ambientales de los planes de urbanismo sobre el territorio	380
2. Fases de evaluación.	380
a. Fase de planeamiento.	381
b. En la fase de urbanización.	381
c. Fase de explotación.	381
3. Indicadores de impacto	381
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>385</b>
El régimen jurídico del golf desde la perspectiva urbanística. El golf en suelo urbanizable.	385
<b>CHECK-LIST</b>	<b>393</b>
El diseño de los campos de golf. Desarrolle las condiciones esenciales para elegir un determinado lugar.	393
La implantación de campos de golf desde la perspectiva ambiental.	393
La ubicación de los proyectos en suelo no urbanizable vinculado al litoral y zonas protegidas. Desarrolle la importancia de la evaluación de impacto ambiental y el porqué de la misma.	393
<b>Capítulo 9. Planeamiento urbanístico y desarrollo de los campos de golf.</b>	<b>394</b>
1. Perspectiva turístico-urbanística.	394
2. ¿Son los campos de golf una utilidad pública o de interés social?	395
3. El emplazamiento en el medio rural	397
4. La normativa deportiva también afecta a los campos de golf.	398
5. Especialidades en las fases urbanísticas en el desarrollo de un campo de golf.	399
<b>TALLER DE TRABAJO.</b>	<b>401</b>
Tramitación de un expediente administrativo para la instalación del campo de golf.	401
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>403</b>
Convenio urbanístico para desarrollo del sector urbanizable según modificación del plan general de ordenación para permitir un campo de golf.	403
El ayuntamiento me regala una parcela de "suelo contaminado" si hago un campo de Golf. ¿Qué hago?	413
1. Imprescindible antes de ceder, adquirir, comprar o vender suelo contaminado.	413
2. Imprescindible antes financiar una operación inmobiliaria en suelo contaminado.	414



3. Fases técnicas de una "due diligence" medioambiental.	415
<b>CHECK-LIST</b>	<b>417</b>
Desarrolle un supuesto con diferentes alternativas en suelo rústico y su desarrollo urbanístico para recalificación parcial con cálculos empresariales de edificabilidad y de proyectos.	417
El régimen jurídico del golf desde la perspectiva urbanística. ¿En qué afectan las normas específicas autonómicas del golf a las leyes de urbanismo?	417
Gestión urbanística de los campos de golf. ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene el golf para poder recalificar?	417
<b>Capítulo 10. Informes de incidencia ambiental y planeamiento urbanístico.</b>	<b>418</b>
1. Repercusiones ambientales de los planes de urbanismo sobre el territorio	418
2. Fases de evaluación.	418
a. Fase de planeamiento.	419
b. En la fase de urbanización.	419
c. Fase de explotación.	419
3. Indicadores de impacto	419
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>426</b>
Antes de promover, encargar un plan de gestión medioambiental.	426
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>428</b>
Certificados medioambientales del golf.	428
1. Certificados medioambientales del golf.	428
GEO	428
ISO 14001	428
EMAS	428
AUDUBON	429
2. ISO 14001 y golf sostenible	429
3. Ventajas de los certificados "Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001" "GEO Certified Golf Course" y el sello "Audubon Certified".	431
<b>PARTE CUARTA</b>	<b>438</b>
Golf y medio ambiente.	438
<b>Capítulo 11. Sin agua no hay golf: optimización de los recursos hídricos</b>	<b>438</b>
1. Consumo y origen del agua.	440
2. Utilización de aguas residuales en los campos de golf.	445
3. Impacto ambiental de los campos de golf y el efecto en los recursos hídricos.	448
4. El mayor problema: la mala ubicación.	452
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>456</b>
El riego de los campos de golf y la normativa de aguas.	456
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>460</b>
El adecuado uso de aguas subterráneas para campos de golf.	460
<b>Capítulo 12. Impactos ambientales generados durante la construcción del campo de golf.</b>	<b>469</b>
<b>Capítulo 13. Fertilización</b>	<b>473</b>



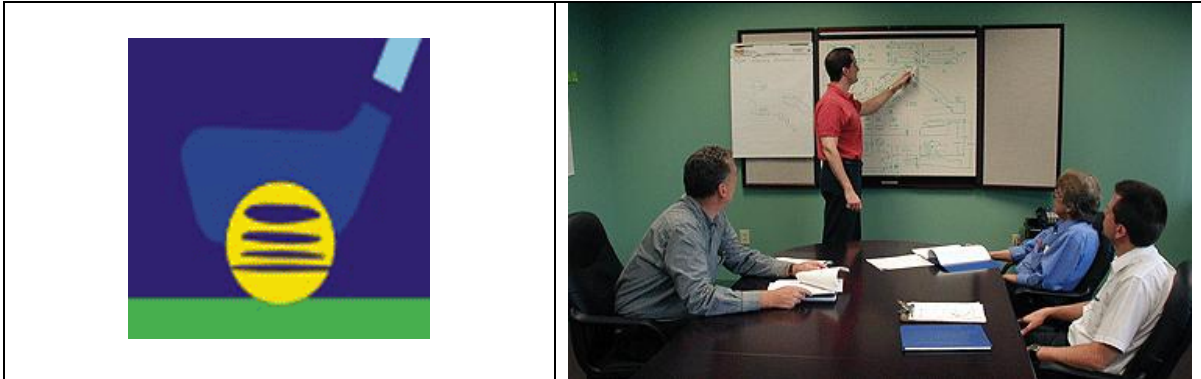
<b>Capítulo 14. Ecoauditoría: Verificación y Control.</b> _____	<b>478</b>
<b>Capítulo 15. Criterios medioambientales para el mantenimiento.</b> _____	<b>480</b>
<b>TALLER DE TRABAJO.</b> _____	<b>486</b>
<b>Gestión ambiental en instalaciones de golf.</b> _____	<b>486</b>







## ¿QUÉ APRENDERÁ?



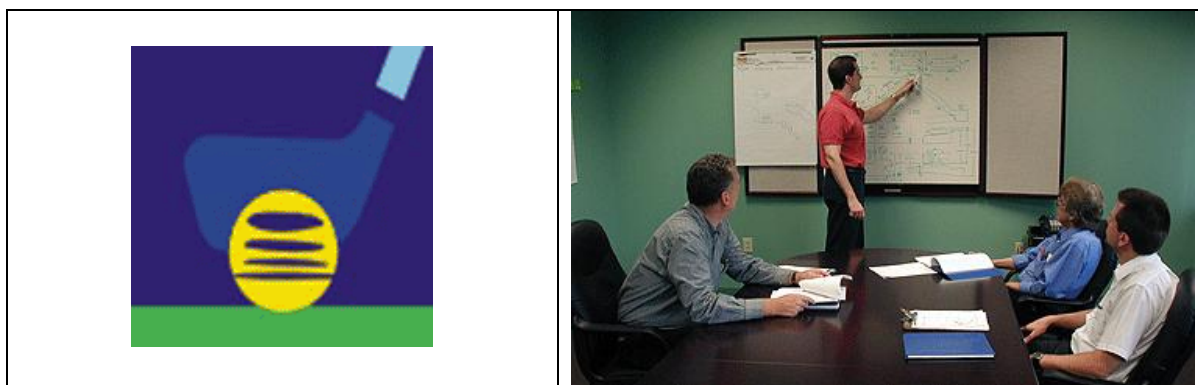
- **Golf y turismo inmobiliario. Urbanizaciones con golf.**
- **¿Por qué vincular una promoción residencial al golf?**
- **Planificación y creación de valor de un proyecto inmobiliario con golf.**
- **Legislación de los campos de golf.**
- **Los campos de golf y la normativa medioambiental.**
- **El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



## PARTE PRIMERA.

Golf: motor de la economía y del turismo de calidad.

### Capítulo 1. Golf y turismo inmobiliario.



#### 1. Turismo de golf y economía