



Valoración de Campos de Golf: De la Teoría a la Transacción

**Desbloqueando el valor real en el mercado español:
metodología, riesgos y oportunidades.**

El Ciclo ha Cambiado: El Apetito Inversor Regresa a España

Tras la crisis de 2008, el sector sufrió un estancamiento donde los bancos se convirtieron en 'propietarios involuntarios'. Hoy, esa etapa ha terminado. Los propietarios necesitan vender y el capital busca entrar.

Actores Clave

- **Grandes Fondos Internacionales:** Cerberus (adquisición de Sotogrande), Lone Star (participación en Vilamoura).
- **Family Offices & Grupos de Inversión:** Nuevos actores buscando diversificación.
- **Grupos de Aficionados:** Instrumentos mercantiles formados por entusiastas del golf.



“Parece que ha llegado la hora de las **ventas/compras** en el **Golf Español**. Esta etapa de transacciones está empezando a coger velocidad.”



El Gran Obstáculo: La Discrepancia del "Book Value"

La principal fricción en las negociaciones actuales es la diferencia entre el valor contable y el valor de mercado.



Insight:

Afortunadamente, las entidades financieras han realizado provisiones masivas, minorando estas cifras y facilitando el acercamiento.

El **"book value"** es un dato que puede hacer fracasar una operación. Es vital que los vendedores entiendan que su balance no dicta el precio de mercado.

El Ciclo ha Cambiado: El Apetito Inversor Regresa a España

Tras la crisis de 2008, el sector sufrió un estancamiento donde los bancos se convirtieron en 'propietarios involuntarios'. Hoy, esa etapa ha terminado. Los propietarios necesitan vender y el capital busca entrar.

Actores Clave

- ✓ **Grandes Fondos Internacionales:** Cerberus (adquisición de Sotogrande), Lone Star (participación en Vilamoura).
- ✓ **Family Offices & Grupos de Inversión:** Nuevos actores buscando diversificación.
- ✓ **Grupos de Aficionados:** Instrumentos mercantiles formados por entusiastas del golf.



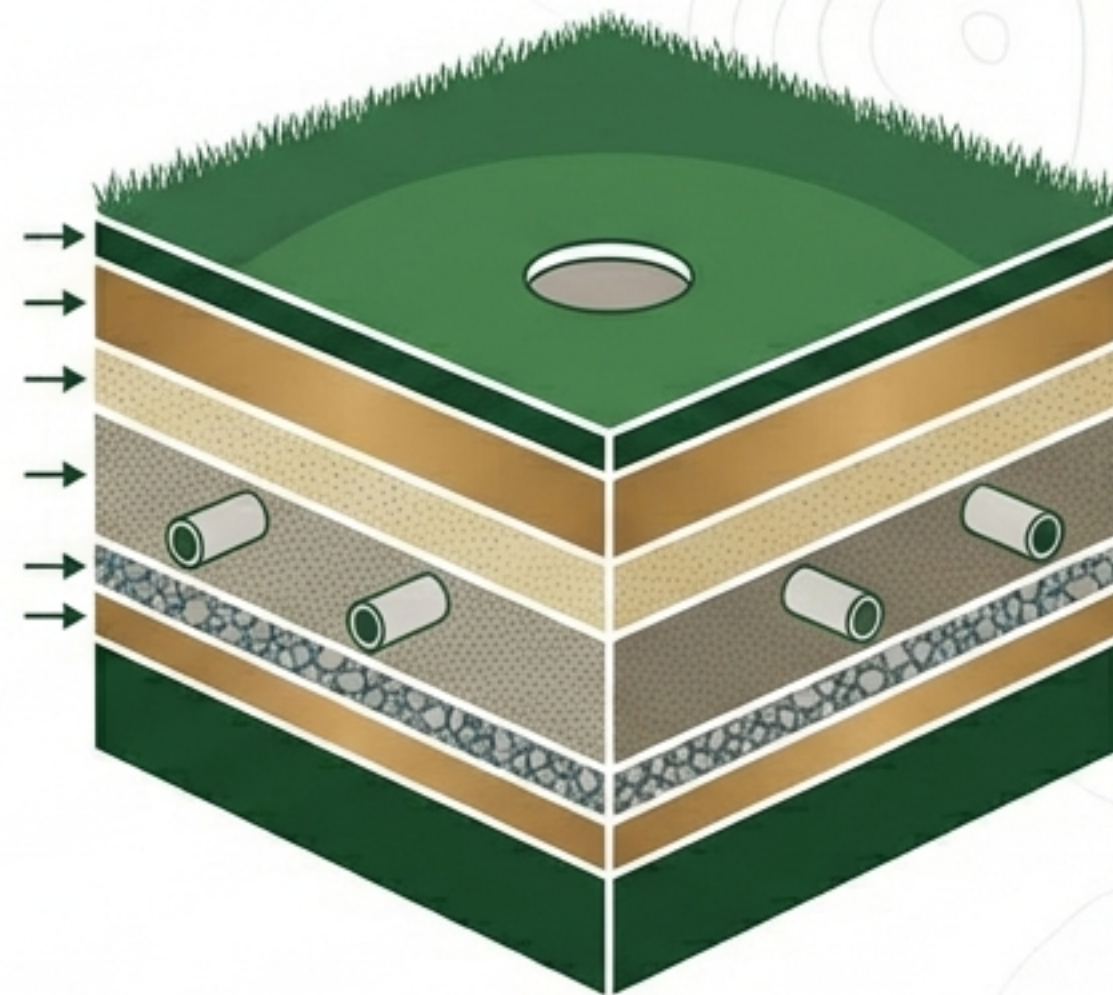
"Parece que ha llegado la hora de las ventas/compras en el Golf Español. Esta etapa de transacciones está empezando a coger velocidad."

Método 1: Valor de Reposición (El Coste de Construir)

Consiste en valorar cuánto costaría volver a realizar ese mismo campo de golf desde cero hoy en día.

- **Adquisición del terreno**
- **Permisos y Licencias**
- **Proyectos técnicos y
Obra civil**
- **Costes administrativos, de
gestión y “Pre-opening”**

Rango Habitual:
6 – 20
Millones de Euros



Nota: Este valor indica cuánto ‘cuesta’, pero no necesariamente cuánto ‘vale’ como negocio. Debe mirarse con recelo en la negociación final.

Método 2: Valor del Fondo de Comercio (Intangibles y Exclusividad)

Valoración basada en aspectos comparables, estratégicos y emocionales (el factor 'caprice').



Uso Estratégico: Este método atiende a aspectos emocionales. Se utiliza principalmente para para ajustar la valoración final al alza o a la baja.

Método 3: Descuento de Flujos de Caja (El Estándar de Inversión)

Un campo de golf es un activo 100% operacional. Su valor real reside en su capacidad de generar caja, no en sus ladrillos.

Audit Operativo



Analizar Cash-Flow Potencial vs Actual.

El Multiplicador



Basado en Riesgo Comparado.

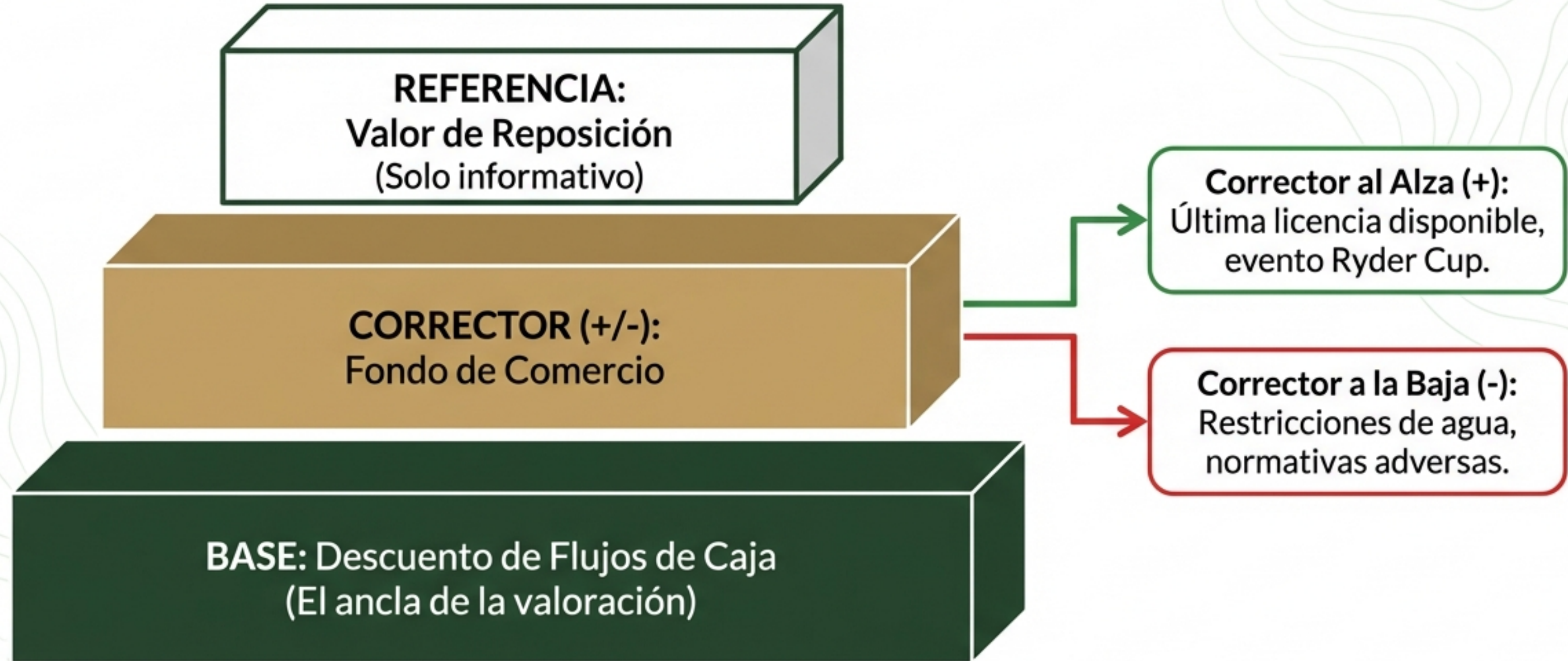
Cálculo

$$\frac{100}{10 \text{ (Rentabilidad Deseada)}} = 10x \text{ Cash-Flow Potencial}$$

Ejemplo: Si un Bono del Estado da 3% (riesgo bajo), el inversor en golf exige ~10% por mayor riesgo.

Este es el método más vinculante para un inversor profesional.

La Fórmula Recomendada: Integración de Criterios



“Una adecuada y compleja combinación de los tres métodos es la única vía válida para acertar.”

Estrategias de Cierre: Superando la Brecha de Precio

El Problema

Cuando la valoración técnica es inferior al '**book value**', el vendedor se resiste a la venta.

La Solución



El campo de golf actúa como **motor de valor**. Su contribución a la **revalorización del entorno** (casas, hoteles) justifica un precio mayor.

Dinámica de Negociación: Urgencia del vendedor por '**salir**' vs. Prisa del comprador por '**entrar**'.

Due Diligence: Donde Realmente se Cierra la Operación

La transacción no termina con el acuerdo económico. **El proceso de auditoría** es vital para evitar **pasivos ocultos**.

1.		Agua (Vital)	Verificación exhaustiva del aprovisionamiento y concesiones. Aspecto crítico.
2.		Licencias	De actividad, uso y cumplimiento urbanístico.
3.		Laboral	Pasivos de plantilla y convenios.
4.		Medioambiental	Cumplimiento de normativas estrictas.
5.		Físico	Estado real del mantenimiento e infraestructuras.

Conclusión: Hacia un Mercado Maduro y Profesional

Para que las numerosas operaciones que están 'en la cocina' se consoliden, el sector debe estar a la altura.

- **Valoraciones rigurosas** lejos de la especulación.
- Procesos de **Due Diligence** transparentes.
- **Acompañamiento profesional** desde la valoración hasta la post-venta.

La profesionalidad es el mejor aval para que los fondos e inversores confíen en la industria del golf español como un sector fiable.



Francisco Aymereich Riestra

Golf Business Partners

Especialistas en Valoración, Due Diligence y Gestión de Activos de Golf.

Acompañando a inversores y propietarios en la nueva etapa del Golf Español.