ISTOÉ
Dinheiro
(38)
SEMANAL DE NEGÓCIOS, ECONOMIA, FINANÇAS E INVESTIMENTOS

AS MARCAS MAIS VALIOSAS DO BRASIL

Ranking exclusivo DINHEIRO/Interbrands mostra que as grandes grifes nacionais se valorizam em ritmo mais veloz do que a economia e juntas somam quase R$ 1,5 trilhão

Campos em liquidação

NOME: *Country Club of the North*
ONDE FICA: *Beavercreek, Ohio (EUA)*
TAMANHO: *1,7 milhão de m²*
CAMPO: *18 buracos*
PREÇO: *US$ 4,5 milhões*

O golfe, um dos esportes mais elitistas do mundo, já sofre com a crise. Nos Estados Unidos, há uma extensa lista de circuitos à venda

CAROLINA GUERRA

EM MEADOS DA DÉCADA de 60, quando Pete Dye, especialista em construir campos de golfe, chamou o premiado jogador Jack Nicklaus para fazer um campo, na Carolina do Sul, nos Estados Unidos, o setor passou por uma revolução. É que foi a partir daí que o golfe deixou de ser apenas um esporte elitista para se tornar uma indústria lucrativa capaz de atrair endinheirados dispostos a pagar fortunas para ter greens perfeitos em paisagens exuberantes. Ostentar um campo de golfe particular era sinônimo de valorização – algumas propriedades alcançavam um índice de até 40%. Isto até o início da crise econômica. Assim como o restante do setor imobiliário, o mercado de campos de golfe passou a sofrer com a escassez de crédito. Resultado: os donos dessas propriedades estão vendendo em uma liquidação. Grandes imobiliárias americanas como a Corcoran e a CBRE, por exemplo, estão sendo contratadas para encontrar compradores. "Um campo de golfe é um negócio lucrativo e atrai novos jogadores", defende Jeff Woolson, gerente de vendas da CBRE. O problema é que, depois da crise, as pessoas pararam de frequentar clubes exclusivos para economizar. "Hoje é possível

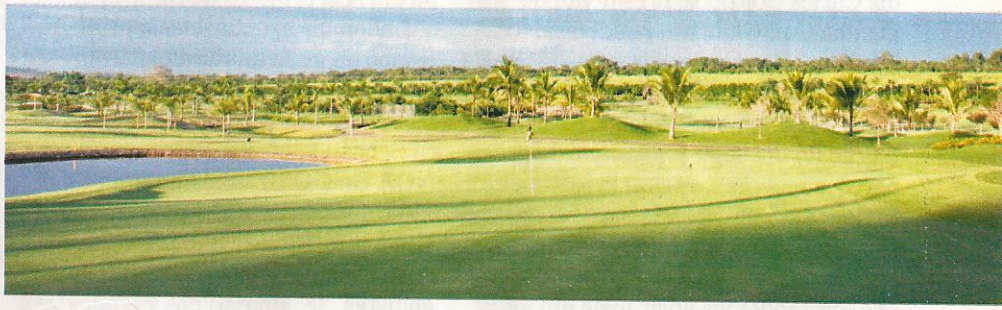
NOME: *Three Ponds Golf Course*
ONDE FICA: *Hamptons, Nova York (EUA)*
TAMANHO: *242 mil m²*
CAMPO: *18 buracos*
PREÇO: *US$ 68 milhões*

encontrar ofertas de até US$ 500 mil por campos que custavam cerca de US$ 1 milhão", diz Woolson.

Dentre as ofertas da imobiliária estão o clube Yellowstone, um resort de golfe e esqui localizado no Estado de Montana. Destino de milionários como Bill Gates e Donald Trump, o clube encontra-se em dificuldades financeiras desde que a situação econômica do país mudou. As ofertas pelo resort começam em US$ 100 milhões, mas, até agora, ninguém se arriscou a fazer a compra.

A CBRE teve mais sorte em propriedades menores. Após um longo período, conseguiu vender um condomínio na cidade de Beavercreek, em Ohio, batizado de Country Club of the North, por US$ 4,5 milhões, e um outro campo, de 27 buracos, localizado em Jamul, na Califórnia, desenhado pelo ex-golfista Gary Player, por US$ 12,75 milhões. "Os preços do mercado em geral estão mais baixos. Mas, sem financiamento, o mercado está bem devagar", aponta Woolson. Além disso, ter um campo de golfe exige um alto custo de manutenção, o que pode afastar alguns compradores. Gastos com irrigação, conservação do design, fertilizantes e outros custos podem chegar a mais de US$ 2 milhões por ano, dependendo das dimensões do terreno. Por esta razão é que a americana Susan Breitenbach, vice-presidente da corretora Corcoran, não se arrisca a fazer uma estimativa de quando conseguirá vender o Three Ponds Golf Course, localizado nos Hamptons, um balneário de luxo próximo à Nova York. À venda por US$ 68 milhões, a propriedade de 242 mil metros quadrados conta com um campo de golfe, 14 jardins e três lagos. "Estamos vendendo com um desconto de US$ 8 milhões, mas não creio que encontraremos compradores a curto prazo", diz Susan Breitenbach.

Enquanto os Estados Unidos



DESENVOLVIMENTO ACELERADO: *no Brasil, o Damha Golf Club comemora a venda de 500 terrenos em três meses e começa a construir seu segundo campo*

sofrem com os efeitos da crise, o mercado brasileiro encontra-se em um bom momento. "Estamos acelerando todos os nossos empreendimentos", diz Carlos Gonzalez, presidente do Damha Golf Club, um residencial localizado em São Carlos, interior de São Paulo. Inaugurado há menos de três anos, o Dahma está concluindo a construção de um segundo campo, de proporções menores, em um investimento de R$ 1,5 milhão. Mais: os 500 terrenos disponíveis foram vendidos em apenas três meses. "Até o final do ano, pretendemos abrir mais um lote para vendas", diz Gonzalez. As tacadas no mercado brasileiro não param por aí. A NGA Golf, especializada em construir e reformar campos, também comemora o aumento da procura por empreendimentos envolvendo o esporte da bolinha branca.

Atualmente, a empresa está envolvida em seis projetos de campos ligados a condomínios, entre eles o primeiro campo de golfe da Paraíba. "A presença de um campo de golfe triplica a valorização de um condomínio", explica Sebastião Neres, proprietário da NGA Golf. O Brasil conta hoje com 110 campos, contra 25 mil nos Estados Unidos. Estima-se que para campo novo construído apareçam 200 novos golfistas. "Enquanto nos Estados Unidos o golfe já é muito popular, no Brasil há muito espaço para crescer", aposta João Crestana, presidente do Secovi, o sindicato das imobiliárias. $

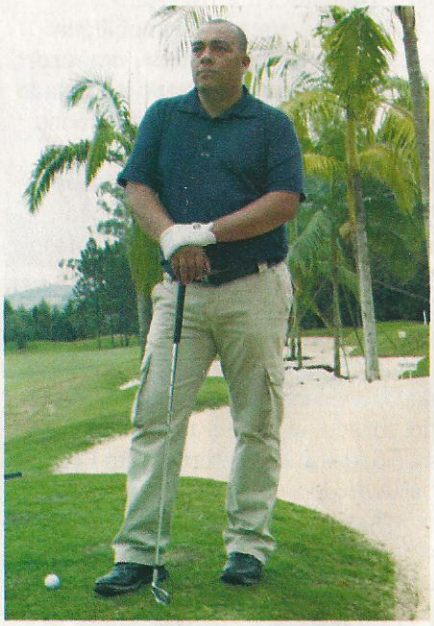
NOME: *Steele Canyon Golf Club*
ONDE FICA: *Jamul, Califórnia (EUA)*
TAMANHO: *2,9 milhões de m²*
CAMPO: *27 buracos*
PREÇO: *US$ 12,7 milhões*

GREEN PARTICULAR

O que é preciso e quanto custa para construir um campo

ÁREA	100 mil metros quadrados é o mínimo. Já um campo oficial, de 18 buracos, exige de 600 mil a 700 mil metros quadrados
INVESTIMENTO	R$ 5 milhões a R$ 10 milhões
TEMPO DE CONSTRUÇÃO	18 meses a 22 meses
CUSTOS DE MANUTENÇÃO	R$ 90 mil a R$ 120 mil por mês

Fonte: NGA Golf



ENGENHARIA DAS TACADAS: *a NGA Golf, empresa de Sebastião Neres, está construindo seis novos campos*