



CONSIDERACIONES ACTUALES DEL MERCADO INMOBILIARIO RURAL

AGOSTO 2012

1) *Comentario general de la situación económica y política:*

Para establecer el valor de las tierras debemos evaluar los múltiples factores propios de cada campo para luego, relacionarlos con la situación política-económica actual del mercado inmobiliario rural. Para ello, resulta imprescindible realizar un breve comentario al respecto, a fin de interpretar cuál es ese contexto mencionado.

Durante la grave crisis política-institucional-económica de fines del año 2001, el mercado inmobiliario de campos se paralizó, para lentamente volver a tener actividad hacia fines del año 2002, cuando ya iniciaba un proceso de cierta reactivación. A partir del año 2003 en adelante, el valor de la tierra experimentó una fuerte suba que se mantuvo durante toda la década pasada, alcanzando precios máximos históricos en dólares hasta fines del año 2011.

Las referidas subas se debieron fundamentalmente a varios factores que convergieron, entre los que se pueden mencionar: el alza de los cereales (commodities) a nivel mundial; el aumento de productividad de los campos; la aplicación de nuevas tecnologías disponibles especialmente en la agricultura; la incorporación de áreas a la agricultura provenientes de la ganadería; y la llegada de inversores extranjeros a comprar y desarrollar tierras especialmente en la zona de la Pampa Húmeda. Además, la gran inestabilidad y la endeblez del sistema financiero internacional que ofrecía tasas muy bajas o casi negativas y alternativas poco confiables para su colocación han ejercido una tracción positiva de los precios.

Una vez más, la tierra, demostró ser un gran "refugio de capital" ante las crisis nacionales e internacionales.

Como se mencionara, la reactivación revirtió su tendencia y comenzó a declinar la actividad a fines del año 2011, hasta estos momentos en donde casi no hay operaciones de compra-venta, situación atribuible a dos motivos casi excluyentes: en primer lugar, la nueva Ley de Tierras promulgada que restringe y limita la compra



de tierras a extranjeros (no pueden adquirir más de 1.000 has en zona núcleo); y en segundo lugar las nuevas medidas cambiarias oficiales en donde resulta casi nula la posibilidad de obtener dólares estadounidenses para comprar o vender propiedades inmuebles.

Actualmente existe una gran brecha cambiaria en donde hay virtualmente un dólar desdoblado: el oficial, que cotiza a \$ 4.61 por dólar y el dólar paralelo/libre, a \$ 6,30 por dólar que, como efecto colateral, reduce notablemente los ingresos del campo, porque liquidan su producción al dólar oficial, restándole las retenciones pero por otra parte, pagan sus insumos, en su mayoría al dólar paralelo/libre.

En virtud de lo dicho, se instaló una gran incertidumbre en el mercado inversor que afectó a todo el sector inmobiliario, tanto urbano como rural. Además de imposibilitar el ahorro en dólares al hombre común, un uso y costumbre muy arraigada en los argentinos, principalmente en tiempos de inflación.

Al ser esta situación de público conocimiento no abundaremos ni ahondaremos al respecto pero, sin duda, esta situación está afectando sensiblemente la realización y/o concreción de la mayoría de las operaciones actuales del mercado inmobiliario rural. Esto, habida cuenta que si no se puede atesorar dólares por parte del público en general, tampoco lo pueden realizar los empresarios/inversores. Entonces por un lado nos encontramos ante la obligatoriedad de "pesificar" la economía y el ahorro, y por el otro, está el mercado inversor que no aprueba ni avala esta operatoria. Por tal motivo, muy pocas operaciones llegan a concretarse.

Estos dos cambios, abruptos e inesperados, unidos a la suba de los impuestos - en la provincia de Buenos Aires y Entre Ríos -, la menor renta esperada del campo (cereales y lechería en especial) y las magras cosechas que descapitalizaron al sector (fundamentalmente en las regiones marginales), afectaron la confianza de los inversores. Estos, decidieron entonces posponer las inversiones en tierras en Argentina, hasta tanto reciban señales claras de políticas de mediano y largo plazo, que alienten las inversiones y permitan la libre entrada y salida de divisas del país.

Por consecuencia lógica, resulta difícil establecer con certeza las tasaciones. Estimar un valor a la tierra cuando no hay suficientes

operaciones inmobiliarias concretadas, podría resultar un hecho abstracto. El método comparativo, no es posible aplicarlo, pues la problemática es general en todas las zonas del país.

2) *Compra – Venta de inmuebles:*

- a) Situación actual de la Oferta: observamos en líneas generales, en casi todo el país, que en el 1er semestre de 2012, hubo un ligero incremento en la oferta de tierras, mayormente correspondiente a zonas extra pampeanas. Al no haber operaciones, los campos permanecen en cartera de las inmobiliarias durante mayor tiempo y simultáneamente aparecen otras propiedades para la venta que aumentan la cartera.

- b) Situación actual de la Demanda: lo primero que se observa es que la nueva Ley 26.737 llamada de “Tierras Rurales”, promulgada el 28/11/2011, como así también su reglamentación posterior (Decreto nº 274 del 28 /02/2012), aunque falta instrumentarlo en su totalidad, ha expulsado del mercado a los inversores extranjeros. Por lo tanto, la demanda está conformada por inversores exclusivamente nacionales. Éstos a su vez, se mantienen a la expectativa y muy selectivos, tanto por lo que pueda ocurrir con la crisis global, como por la situación política-económica nacional imperante.

- c) Actitud de la demanda: los inversores activos, que son pocos, y que tienen atesorados dólares, los quieren hacer valer y realizan ofertas entre un 10 y 20% del valor de tasación, pues el dólar billete pasó a ser un bien preciado. Resulta entonces difícil concretar operaciones. A su vez, aquellos que poseen pesos, tienen urgencias por comprar, reconociendo la desvalorización del peso producto de la inflación. A su vez el vendedor, muchas veces desea realizar la operación en dólares para atesorar y no acepta el pago en pesos. Por tal motivo, se explica que muy pocos negocios se hayan cerrado en este contexto. No obstante ello, con menor intensidad, continúan produciéndose algunas visitas y revisiones de las propiedades en oferta. Como ya lo dijéramos, se observa una brecha considerable entre lo que los vendedores pretenden y lo que los compradores ofertan.

- d) Valores orientativos en relación a fin del 2011: en líneas generales, tal se comentara, casi no hay operaciones, y los valores de tasación se han venido manteniendo, con pocas variantes, respecto de fines de 2011, al menos en lo que pide la oferta. Los valores de realización son inciertos por ahora. En virtud de la falta de negocios realizados se observa que, en las nuevas valuaciones de tierras, los operadores inmobiliarios son más cautos a la hora de asignar un valor y, en consecuencia, comienzan a diferenciarse las tasaciones de las tierras de muy buena calidad y ubicación, respecto de las intermedias, netamente ganaderas o marginales. Por lo tanto nos animamos a decir que los campos excelentes, tienen mayor posibilidad de mantener su valor, pero el resto de los campos para poder venderse, deberán mostrar una rebaja en el precio. Se cumple así, el viejo adagio que dice: con un mercado en baja y difícil, sólo se defienden las tierras de buena calidad.
- e) Principales trabas en la operatoria actual: las restricciones de tipo cambiario impuestas por el gobierno y la falta de perspectivas y reglas claras en el mediano y largo plazo, hacen que las escasas operaciones sólo se analicen si son de contado, pues resulta difícil imaginar un medio de pago eficaz y confiable que refleje con el paso del tiempo, el valor transado.

3) *Arrendamiento de propiedades:*

- a) Situación actual de la Oferta: en lo que hace a alquileres agrícolas, si se compara la actual campaña con las pasadas, la situación para este año presenta un cierre de negocios más lento y demorado, con una oferta más abundante y fluida. Por otro lado, los arrendamientos ganaderos, arrancaron el año con un ajuste respecto del año pasado, producto del acortamiento de la brecha entre el precio del kilo de ternero logrado, respecto del precio del kilo de novillo, con el que en este tipo de contratos se suelen pactar. No obstante ello, en casi todos los casos, hubo renovaciones de contratos, además de contratos nuevos, y no se observan, campos vacíos al menos en la pampa húmeda, salvo la zona S.O. de la prov. de Bs. As. y La Pampa en general, que sufrieran una importante sequía durante los últimos años y de la cual recién este año estarían saliendo.

- b) Situación actual de la demanda: los motivos fundamentales en la demora en cerrar contratos agrícolas, se deben a que, por un lado la cosecha pasada no ha sido del todo buena, y que en algunas regiones han fracasado totalmente. Por ello, algunos operadores se han retirado, o bien han disminuido la superficie a sembrar. Por otro lado, la sequía en los EEUU, motivó la suba de los granos en el mercado de Chicago, que ha provocado una pausa y un análisis más detallado de las condiciones del negocio. Entre ellas qué valores se pactarán para los cálculos de los alquileres en quintales por hectárea. La diferencia entre la cotización del "disponible" y "a cosecha", hoy muestra una gran brecha, aunque la mayoría opta por esta última. En zonas de mayor riesgo climático, se observa un cambio del tipo de alquiler fijo por el de uno variable ("a porcentaje") o bien, un esquema mixto. Asimismo, ante los nuevos impuestos a la tierra anunciados en varias provincias productoras, los propietarios se niegan a la baja pretendida, para no restar aún más ingresos. Por el otro, los que alquilan obviamente quieren pagar menos, argumentando que la renta con los números actuales no les cierra. A esto se agrega también, el buen precio a futuro para el maíz, siendo que su siembra demanda una mayor inversión, si se la compara con la soja. La tendencia es hoy, a acotar el riesgo. La demora también fue generada por una disminución en la superficie sembrada con trigo, es decir aquellas zonas que pudieron evitar sembrar trigo, lo han realizado, aumentando las áreas con soja de "primera".
- c) Valores orientativos en relación a la campaña pasada: en líneas generales, se observa en las pocas operaciones concretadas, una baja que oscila entre el 10 % y el 15 %, con respecto al año anterior.
- d) Principales trabas en la operatoria actual: sin duda siguen siendo: el alto nivel las retenciones desde hace años impuestas por el gobierno; un dólar oficial devaluado; y el elevado aumento de los costos en pesos producto de la inflación. Asimismo, el manejo de los cupos de exportación para algunos granos, caso del trigo, han desalentado totalmente su siembra, atentando con la tan reclamada sustentabilidad (rotación de cultivos para la conservación de los suelos).

- e) Expectativas para el 2do semestre 2012: lentamente se irán terminando de cerrar los contratos pendientes. Hay buenas perspectivas de precios ante una mala cosecha estadounidense y observamos una demanda mundial que no decae. Además, según lo expresan los especialistas en el tema, estamos con buenas perspectivas climáticas para sud América.

Por la colaboración del presente informe, se agradece especialmente a los Socios Lucas Palma (Paso de los Libres, Corrientes), Ricardo Epifanio (Gral. Roca, Río Negro), Juan Carlos Caro (Salta Capital) y Gerardo Mateu (Luján de Cuyo, Mendoza), a las Agencias de Cía. Argentina de Tierras del NOA y de Cuyo, a los integrantes de la Comisión de Estadísticas y Mercado y a los Miembros de la Comisión Directiva.

- Situación de CUYO:

El mercado de compra venta de tierras también se encuentra con muy poca actividad en esta Región, y prácticamente no hay operaciones.

Los proyectos que estaban en marcha, se tratan de finalizar, reduciendo al mínimo los gastos. Los proyectos nuevos o ampliaciones se han ido frenando.

El precio de la uva de la última vendimia, se pagó a un valor igual al año anterior y en muchos casos a mayor plazo (6 cuotas). Los costos de explotación en el último año subieron un 30 %, lo que también desalienta las inversiones. Por otro lado, se han acortado los plazos de financiación de las empresas agroquímicas.

Los valores de las propiedades, en dólares, tienden a bajar, comparados con los del año anterior.

Los propietarios extranjeros, que quisieran vender para retirarse, aún a un valor inferior a lo que invirtieron, no pueden hacerlo por las condiciones regulatorias de moneda, que hacen hoy difícil cualquier tipo de operación. Mientras que los vendedores que no tienen necesidad extrema de hacerlo, esperan que la situación cambie.



Aquellos que necesitan vender, estarían dispuestos a realizar un mix de alternativas, pero aun así, no se observan compradores concretos dispuestos a invertir sumas importantes.

Las perspectivas a corto plazo, complican mucho a la agroindustria, lo cual torna aún más incierto el mercado a futuro de la producción.

Hay desconcierto en todo el sector, agravado por la política proteccionista que está imponiendo Brasil, en respuesta a las medidas de nuestro gobierno, y la Región de Cuyo es muy "Brasil dependiente".

Se agradece la colaboración del Socio Gerardo Mateu (Luján de Cuyo, Mendoza) y la Agencia de Cía. Argentina de Tierras de Cuyo.

- Situación de PATAGONIA:

VALLE del RIO NEGRO: La crisis que afecta a la fruticultura regional estableció nuevas reglas de juego en el mercado inmobiliario en lo que respecta a la compraventa de parcelas productivas. Ello ha tornado más eficiente a la parte compradora, transparentando aquellos productores que realmente necesitan vender o alquilar sus chacras, porque ya no cuentan con el respaldo económico para seguir ligados a la actividad.

Aproximadamente un 30 % de las explotaciones del Valle, no se ha reconvertido. Los valores de la hectárea plantada y reconvertida, han descendido un escalón, si se los compara con los del año pasado. Las tierras "en blanco" en cambio, se mantienen ya que son objeto de análisis para llevar adelante producciones alternativas, entre ellas, vid, nogales, cerdos, etc.

RESTO: Explotaciones extensivas ganaderas: en esta vasta Región, si se hace la comparación con lo ocurrido en los últimos cuatro años, sobresale en líneas generales, un mejoramiento notorio de las condiciones climáticas en lo que respecta a la humedad de los suelos.

Esto, se debió a las buenas precipitaciones de agua y nieve en lo que va del presente año. Si bien el precio de la lana, tuvo en esta última zafra valores menores a los del año pasado, las explotaciones eficientes y con escala, no han perdido rentabilidad. Asimismo, el



precio de la hacienda vacuna en las explotaciones aptas para esa cría, mantiene su firmeza.

En lo que respecta a operaciones inmobiliarias, el mercado de compra venta de campos, se encuentra también virtualmente paralizado.

Las disposiciones de la ya vigente ley de tierras, han alejado posibilidades de compra por parte de inversores extranjeros, que se refleja en muy pocas operaciones.

Se agradece la colaboración del Socio Ricardo Epifanio (Gral. Roca, Río Negro).

- Situación del NEA: desde el 2008 en adelante en esta región hubo un marcado descenso en el volumen de hectáreas vendidas, debido a que luego del conflicto entre el gobierno nacional y el campo (Res. 128), la Zona de Seguridad pasó a ser un trámite insalvable y frenó totalmente las inversiones extranjeras, principalmente en el sector forestal de grandes grupos extranjeros. Las adquisiciones promediaban las 25.000 has anuales a buenos valores y esto provocaba un efecto dómimo en el resto del mercado. La Ley de Tierras terminó de frenar toda otra posible inversión extranjera. Es decir los extranjeros no pueden forestar, siendo este un negocio de muy largo plazo, y donde la inversión extranjera es la que predomina.

Desde noviembre de 2011 hasta la fecha las complicaciones del mercado cambiario, han retraído aún más al mercado. Tanto compradores, como algunos vendedores, no se animan a quedarse con los pesos, ya que siguen faltando alternativas de inversión. Las colocaciones en el sistema financiero en el mejor de los casos son neutras, o incluso negativas: la inflación esperada es del 25/30% y la colocación de dinero es al 14/16%. La mayoría de los posibles compradores, se manifiesta en "Estado de Consulta" para ver si se puede comprar en pesos y en dólares, es decir, un mix entre el dólar oficial y el dólar paralelo. Hasta ahora ningún vendedor ha convalidado esta operatoria, y en definitiva hay pocos negocios.

Los valores de venta están menos firmes y los negocios, sin posibilidades de financiación debido al riesgo de pesificación y/o a la



prohibición de hacer contratos de venta en dólares o, el tan temido efecto ya conocido de la pesificación asimétrica como otrora ya ocurriera.

Se agradece la colaboración del Socio Lucas Palma (Paso de los Libres, Corrientes).

- Situación del NOA: el mercado en las provincias de Salta y Tucumán, está muy calmado. Tanto la oferta como la demanda, se encuentran muy decaídas. Esto se debe básicamente a dos factores. El primero, una cosecha de soja y maíz realmente muy pobre, en gran medida por la sequía, sumado a que la época de la cosecha fue demasiado húmeda, con los consecuentes perjuicios que ello conlleva, por ejemplo, grano brotado, mermas, etc. La mayoría de los propietarios de campos en el mejor de los casos, sólo recuperaron lo invertido, pero los que arriendaron tierras de terceros perdieron dinero.

En segundo término, ante las restricciones cambiarias, los vendedores se niegan a recibir pesos y exigen billetes, salvo raras excepciones, donde se reinvierte inmediatamente en otras cosas o se pagan deudas en pesos. Hay inversores que no pasan de la etapa de consultas, y no llegan a decidir una visita al campo.

Como novedad en cuatro departamentos de la provincia de Salta, en donde estaba prohibido desmontar por la Suprema Corte de Justicia, ahora ha pasado al ámbito provincial y ya hay gestiones adelantadas de varios campos que pueden ser "re categorizados" (pasar amplios sectores categorizados de zona *amarilla a zona verde*), lo que abriría al mercado una importante zona nueva para desarrollos tanto agrícolas como ganaderos.

Se agradece la colaboración del Socio Juan Carlos Caro (Salta Capital) y de la Agencia de Cía Argentina de Tierras del NOA