



## **CONSIDERACIONES ACTUALES** **DEL MERCADO INMOBILIARIO RURAL**

**DICIEMBRE 2012**

**DOCUMENTO MODIFICADO: ELIMINANDO TOTALMENTE EL 2DO PARRAFO DEL SUBTITULO "LEY DE TIERRAS" YA QUE EL MISMO CONTENIA INFORMACION QUE NO CORRESPONDIA.**

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

En el informe correspondiente al primer semestre del corriente año elaborado por CAIR, se enunciaron diversos aspectos negativos que influyeron decididamente en el desenvolvimiento y merma de volumen de negocios en el mercado inmobiliario rural, básicamente debido a los siguientes aspectos:

*Dificultades en el mercado cambiario:* Lentamente, el mercado fue tomando conocimiento, que las medidas impuestas por el gobierno no fueron coyunturales, sino que por el contrario, se tomaron de manera permanente, obligando a replantear las posibles operaciones encontrando en ello infinidad de problemas e inconvenientes, muchas veces insalvables. Como las operaciones de compra-venta de campos siempre se realizaron en Dólares y a la hora de firmar una escritura los vendedores quieren dólares, las restricciones impuestas han generado durante el segundo semestre del corriente año, la primer causa de la retracción total de las operaciones y consultas.

*Aumento de la presión fiscal:* Clara disminución de la renta del sector, afectando la decisión de aquellos inversores buscadores de renta. La presión impositiva (según zonas, la tierra para 2013 se verá gravada con aumentos provinciales y nacionales, de hasta el 600 %) conjuntamente con las altas tasas de inflación hacen que la rentabilidad del negocio agropecuario, se vea reducida a punto tal de no compensar los riesgos asumidos. En el mismo sentido las retenciones han demostrado ser un importante factor en la pérdida de productividad. Su efecto se traslada a toda la cadena relacionada no solamente a los productores. Al no haber perspectivas de cambio, estos factores influyen en el ánimo del inversor.



*Incertidumbre del rumbo económico y político. Riesgo país:* La sucesión de medias “fundacionales” que el gobierno estuvo anunciando casi de manera semanal, afectó la confianza en la economía nacional y tuvo efectos contrarios a lo deseados, manteniendo la fuga de capitales hacia terceros países y perjudicando esto la decisión y disponibilidad de capital para invertir en tierras o proyectos de inversión que, en su mayoría, son de largo plazo. No hay certeza para realizar inversiones en este tipo de activos.

Ley de Tierras: la imposibilidad de que inversores extranjeros inviertan en tierras en el país produjo un freno absoluto en esa clase de inversiones, pues recién a fines del mes de Agosto el nuevo organismo gubernamental, dependiente del Ministerio de Justicia de la Nación, denominado “Registro Nacional de Tierras Rurales” (RNTR), anunció que comenzaría a otorgar certificados de habilitación para poder realizar operaciones de compra dentro de los parámetros enunciados en la ley, determinación que no pudo cumplir, por no haberse completado el inventario nacional. De hecho hoy, no es posible que un extranjero pueda comprar tierras, sin riesgo, siquiera una sola hectárea, ya que por el desconocimiento del porcentaje definitivo de tierras en manos de extranjeros de una misma nacionalidad en un departamento o partido provincial, cualquier operación, por más pequeña que sea, puede inclinar la balanza por sobre los límites porcentuales de la ley (30 %), por lo cual no se entregan certificados. Por lo tanto las escrituras que se puedan realizar, corren el riesgo de ser declaradas nulas de toda nulidad, es decir, retro trayendo la operación al momento anterior de la firma, con todo lo que eso conlleva.

Hasta el mes de Octubre el RNTR informo a los medios, que se llevaban contabilizadas 7,5 millones de hectáreas en poder de extranjeros, lo que significa, solamente sobre la superficie del sector continental argentino, aproximadamente el 2,7 % de tierras en manos de extranjeros. Las tres provincias con mayor número de hectáreas en poder de extranjeros, fueron Salta, Mendoza y San Juan. Entendemos, mayormente afectadas a la minería.

Los aspectos o inconvenientes antes descriptos lamentablemente y además, tienden a aislarnos del mundo. En el aspecto interno, no se vislumbra posibilidad de cambio en el corto plazo.

No obstante ello no podemos dejar de ser optimistas, porque la demanda mundial de alimentos se mantiene y los países del Este ávidos de alimentos, traccionan a los países productores del Oeste. La demanda creciente tanto en cereales, oleaginosas como en carnes de pollo, cerdo y vacuna, moviliza inversiones hacia la cadena agro-alimentaria.

La respuesta que veníamos observando, era una incorporación de tierras a la producción (movimiento extensivo). Principalmente se extendió la superficie agrícola hacia zonas con limitaciones. Pero se ha comenzado a vislumbrar un movimiento hacia la *intensificación*, mayor producción por hectárea. El uso de agroquímicos más regulado, (medidos según el ambiente), desarrollo en biotecnología (con semillas resistentes a sequía y enfermedades), tecnologías nuevas que se han incorporado con asombrosa rapidez. El paquete tecnológico que ha llevado a aumentar las producciones por hectárea tiene un desarrollo constante por lo que deberemos estar en contacto con otros países para lograr mantener el progreso logrado y continuar la tendencia ascendente. El intercambio de tecnología es fundamental en una economía globalizada.

## **2) *Compra – Venta de inmuebles:***

### *Presente:*

El mercado está atravesando una de sus peores crisis, con gran incertidumbre, sin un horizonte definido, con precios que quedaron fijos en valores muy por encima del promedio histórico, con propietarios que dudan en vender sino tienen “calzada” la operación con otra compra o por motivos de disolución o liquidación de activos. Difícilmente alguien que desee comprar una propiedad rural de tamaño medio a superior, esté aguardando el momento oportuno atesorando pesos, sino que por el contrario es muy posible que cuente con las divisas para hacerlo y al ser las perspectivas económicas negativas, se aguarde hasta después del verano “para ver” si los precios bajan, el dólar sube o ambas cosas suceden.

Por el contrario, hay grandes empresas que generan pesos en su operatoria comercial que no pueden acceder al mercado de cambios ni girar utilidades al exterior si son firmas extranjeras, que necesitan invertir ese capital en algún activo que los proteja de la



creciente tasa de inflación. Por ello y hasta cierto nivel, hay interesados en invertir en tierras u otros inmuebles, encontrándose con lo enunciado anteriormente en cuanto a las limitaciones de los vendedores.

Esto produce un aumento en la cantidad de plazos fijos (a tasas negativas), lo que resulta en una abundancia de pesos en los bancos y por ende una mayor oferta en créditos personales, mayor consumo e inflación.

Inseguridad de los depósitos bancarios, rumores sobre aperturas de las cajas de seguridad y falta de lugares seguros para resguardar el dinero, ayudan a que existan inversores evaluando alternativas y otros, buscando oportunidades de inversión, situación que creemos comenzará a manifestarse con el transcurrir de los meses.

#### Perspectivas futuras:

Iniciando el verano y por ende ingresando en meses de mayor tranquilidad comercial, no vemos posibilidades ciertas de reactivación en el corto o mediano plazo.

Creemos que las firmas del interior tendrán mayores oportunidades para vender fracciones menores a clientes locales, mayoritariamente en pesos, que aquellas firmas radicadas en grandes ciudades, pues la operatoria con campos de porte mediano a grande seguirá reducida a su mínima expresión. Esto también, porque estas firmas carecen de una estructura de costos flexibles que le permitan atender negocios de pequeña envergadura.

Los gastos de movilidad seguirán el alza. Los combustibles, debido a los problemas de caja de YPF, continuarán aumentando de manera sostenida y todo lo referente a los viajes tendrá un impacto cada vez mayor en la economía de aquellas firmas más afectadas por la situación del mercado.

Habrá que prestar más atención al negocio de alquileres y buscar la manera de ajustar al máximo los costos de estructura y gestión, tratando de estar presentes en el mercado al menor costo y agudizar el ingenio para llevar aquellas operaciones que puedan surgir, a buen puerto, pues hoy es más sencillo mostrar y convencer



a un cliente sobre las bondades de un campo o negocio que todo lo que viene después vinculado a la negociación y posterior implementación de la operación.

Precios:

Comentamos en nuestro informe de primer semestre que en dicho período casi no hubo operaciones y los valores de tasación se fueron manteniendo con pocas variantes, respecto de fines de 2011. A partir del inicio del 2º semestre y en la medida que comenzó a haber más movimiento no solo de revisiones, sino también de la ampliación de las carteras de oferta, las propuestas concretas sobre el nivel de interés de los inversores en cerrar las operaciones, se ha notado una declinación en los valores, especialmente en aquellas tierras de aptitud mixta o de menor calidad. Llegando al mes de diciembre podemos cuantificar, al menos en la pampa húmeda, una disminución en los precios de entre un 10 % y hasta un 20 %, sobre los valores que se manejaban a fines de 2011.

Las dificultades para resolver cada operación sigue siendo un escollo que atenta contra la fluidez del mercado.

**3) Arrendamiento de propiedades:**

A principios de este 2º semestre se fueron cerrando los contratos que venían demorados, en algunos casos porque la cosecha pasada no ha sido buena, otros - el caso de los fondos - por reducción del área de siembra o el retiro de zonas de riesgo y otros, por el aumento en los costos, especialmente en el caso del maíz cuya siembra demanda una inversión mayor a la de la soja.

La mayoría de las operaciones se pactaron en quintales por hectárea, con cotizaciones de granos "a cosecha" y no "disponible", habida cuenta de la brecha existente entre ambas, debido al efecto de la sequía en EEUU que provoco una importante reducción de rindes y consecuente suba de precios en Chicago. También hubo alquileres variables ("a porcentaje") o bien, un esquema mixto.

En cuanto a los valores, las operaciones concretadas reflejan una baja que oscila, según casos y zonas, entre el 10 % y el 15 %, con respecto al año anterior.



Las perspectivas de precios de los granos siguen siendo buenas y como un nuevo ingrediente que le agrega suspenso a nuestra campaña, ahora se le suma los excesos hídricos ocurridos en Octubre y Noviembre en muchas zonas productivas, que demoraron las siembras y en muchos casos, directamente afectaron sembrados. Solo en la provincia de Buenos Aires, se calculaba al mes de noviembre, que había seis (6) millones de hectáreas afectadas.

*Se agradece la colaboración de los socios: Castex & Christensen; Juan Barberis y Asociados SRL; Organización Taboada; Bartolomé Grosso; y Compañía Argentina de Tierras S.A.*

#### **4) Situaciones particulares por región**

##### **Situación en Córdoba**

###### **Compra-venta:**

Desde fines de 2011 el mercado inmobiliario rural en Córdoba claramente se ha desacelerado, especialmente en el segundo semestre de este año. La creencia generalizada es que nos encontramos ante un nuevo escenario debido principalmente a las restricciones cambiarias, que afectan seriamente la concreción de los negocios y también a la incertidumbre sobre el rumbo político y económico de nuestro país.

Desde el lado de la oferta, si bien en general es reducida, se observan diferencias significativas de acuerdo a la aptitud de cada campo. La oferta de campos agrícolas de buena calidad y bien ubicados es muy baja. Los pocos que salen a la venta, sus propietarios se resisten a bajar los precios solicitados en 2011 o a escuchar ofertas que no sean en dólares. En estos casos, suele existir una brecha considerable entre los valores que los vendedores pretenden y los que los compradores están dispuestos a pagar. Los que tienen disponibles los dólares, los quieren hacer valer y ofertan entre 10% y 20% menos del monto solicitado, lo que hace muy difícil la concreción de algún negocio de cierta envergadura.



La oferta de campos agrícolas de menor calidad, más alejados de puerto o con mayores riesgos climáticos se ha incrementado ligeramente en nuestra provincia y en estos casos suele haber mayor predisposición para negociar precios y también condiciones de pago. No obstante, a la demanda se la ve cada vez más expectante y selectiva, lo que lleva a que las operaciones que se concretan sean escasas. Las pocas operaciones que se realizaron fueron a valores más bajos que en 2011 y con alguna facilidad en el pago.

Existe en Córdoba un claro aumento de la oferta de campos ganaderos, sobre todo de aquellos ubicados en el arco Noroeste de la provincia, zona muy castigada por la sequía durante los últimos cuatro a cinco años y también afectada por las fuertes restricciones impuestas en el Mapa de Ordenamiento Territorial de Bosques Nativos de la Provincia Córdoba Ambiente (Ley de Bosques). Los valores de los campos que se ofrecen en venta han disminuido significativamente y las condiciones de pago son más flexibles. Aun así, son muy pocos los campos ganaderos que se han vendido, debido a la incertidumbre generalizada.

#### Arrendamientos Agrícolas:

En la provincia de Córdoba, hay regiones en que en tres de las últimas cuatro campañas, la producción ha sido regular o mala por sequía, por lo que muchos agricultores y pooles de siembra han quedado descapitalizados y en una delicada situación financiera. Los costos de producción se han incrementado y los rendimientos de indiferencia para los que alquilan campos, han aumentado considerablemente. Algunos grandes operadores han disminuido la superficie de siembra y también han sido más selectivos a la hora de firmar los nuevos contratos.

Para la campaña 2012/13, el mercado de arrendamiento ha tenido un cierre de negocios más lento y demorado, oferta más abundante y con tendencia de los valores a la baja. En los meses de mayo, junio y julio, el panorama era más que complicado y luego se fue destrabando por el incremento en los precios de la soja y el maíz por la sequía en Estados Unidos y también, por las buenas perspectivas climáticas para nuestra provincia para el presente ejercicio.





Este año el valor promedio de los arrendamientos fue ligeramente inferior al de la campaña pasada, pero con marcadas diferencias según la calidad del campo. Sólo los muy buenos, mantuvieron los valores de arrendamiento del año pasado. Los campos de menor calidad, más alejados ó de elevado riesgo climático, cerraron contratos con valores en baja y mayor flexibilidad en cuanto a forma de pago. La tendencia fue a pagar menos al inicio y más a cosecha y también, a reducir los compromisos en quintales fijos e incrementar aquellos con una base fija a cuenta de un porcentaje. Los campos inferiores, tuvieron que renegociarse claramente a la baja, e incluso hubo algunos aún no se han arrendado.

Se agradece la colaboración del Socio: GARCÍA ASTRADA  
Inmobiliaria Rural.

### **Situación en CUYO**

A mediados de Noviembre se realizó en Mendoza el *Congreso Inmobiliario 2012*, donde se pudieron escuchar, de parte de distintos operadores urbanos y rurales, algunas conclusiones sobre lo ocurrido en la región en este último semestre.

Como resumen principal de las jornadas, puede decirse que hay mucha preocupación en el sector, porque la actividad del mismo, prácticamente se paralizó, con muy pocas operaciones tanto en el sector urbano cómo rural.

Un problema, al momento de pactar la operación, es la moneda con la cual se realiza la transacción, ya que en base a las condiciones actuales es difícil la adquisición de moneda extranjera. Según un escribano disertante, uno podría pactar la compra en dólares aduciendo que al momento de la operación ya los tenía en su poder, guardados en una caja de seguridad, pero deberían estar declarados como "ahorros". También se puede pactar el saldo en dólares billete, pero si sigue la actual restricción, el comprador puede aducir la imposibilidad de compra y por lo tanto pagar en pesos al valor de la cotización del dólar en el Banco Nación al momento del pago.





Esto significa incertidumbre respecto de la forma de pago del saldo de la operación, por lo que se suma como factor limitante de la misma.

Por otra parte, hay problemas con inversores extranjeros y más aún con propiedades en zona de frontera, como existen normalmente en Mendoza.

Esto hace que se venda sólo lo indispensable, mayormente en pesos, tratando que se refleje el valor del dólar a las " distintas cotizaciones existentes", según la necesidad del cliente.

En el caso específico de las propiedades rurales es lo mismo, con el agravante que hay muchos inversores extranjeros que se quieren ir del país a toda costa, aun vendiendo por debajo de lo que invirtieron. El problema es cómo.

Las inversiones que se habían realizado tipo country vitivinícolas, se frenaron y lo que había a la venta, pensado para inversores extranjeros, lo están adaptando para el mercado local, con bajas substanciales en el precio, que hace un año se pretendía en dólares.

Se ha observado también negocios de permutas, como por ejemplo constructores de edificios de departamentos que, ante la imposibilidad de comercializarlos con agilidad, aceptan una propiedad rural como parte de pago, la que pueden también mejorar en su infraestructura o producción, pensando sea una mejor moneda de cambio para cuando la situación del país cambie.

Otro problema muy importante es que hay serios inconvenientes para exportar la producción local (vino, aceite, aceitunas, ajos, y derivados agroindustriales) de los cuales somos en gran parte, Brasil dependientes y al no dejar ingresar productos brasileros a nuestro país, éstos han puesto trabas y demoras a la exportación de nuestros productos.

El alto costo interno de mano de obra y falta de insumos específicos, ha provocado que empresas extranjeras chilenas y otras con sede en Mendoza, exporten a su filial en el extranjero, vino a granel y allí en destino lo envasen aprovechando ellos el valor agregado del producto.



Esta situación ha provocado que se ofrezcan en el mercado fincas y bodegas a precios inferiores a su costo de realización, pero ante la incertidumbre del mercado y aumento de costo interno de producción, hace que sean muy escasos los interesados.

Sería el momento entonces, para que inversores importantes adquieran bienes a valores atractivos o como vulgarmente se definen, valores de "remate", pero con la incertidumbre de que deberán disponer de capital de explotación suficiente para un cierto (o incierto?) ciclo, hasta que el mercado cambie y los precios vuelvan a la normalidad, pudiendo en ese caso, haber concretado un excelente negocio financiero.

Esta es la realidad, no diferente a otras economías regionales, que torna muy incierta la rentabilidad de las explotaciones, sabiendo que no se las puede abandonar, aunque su rentabilidad sea negativa.

*Se agradece la colaboración de los Socios: Compañía Argentina de Tierras S.A. (Ing. Miguel Varoli, agente de Mendoza) y Gerardo Mateu Inmobiliaria Rural.*

### **Situación en el N.E.A.**

El final del primer semestre y principios del segundo del presente año, transcurrió en una calma casi absoluta, sin interés de ninguno de los actores del negocio (compradores – vendedores).

A mediados de Agosto, comienza una lenta reactivación, consultas, revisiones y algún manifiesto interés en concretar negocios.

De parte de los interesados en comprar, con la idea de hacer valer sus dólares o buscando hacer un negocio en pesos o un mix, o un dólar blue.

De parte de los interesados en vender, que son muy escasos, ningún interés en aceptar pesos, o financiación, salvo que el precio en pesos sobrevalue el pretendido por la operación en dólares.-



Las operaciones realmente concretadas, fueron en dólares y a precios buenos de mercado.

Como conclusión, quien tiene una buena propiedad, no está dispuesto a negociar ni precio, ni rescindir de la moneda tradicional de pago: dólares billete. Pero quienes tengan una propiedad que por su calidad, ubicación, etc., no hagan atractiva su venta, están en condiciones de escuchar otro tipo de propuestas.

El tiempo dirá si el mercado termina convalidando la pesificación y la operatoria termine siendo similar a Brasil, donde los valores de contado son en Reales y las financiaciones son en producto (sacos de arroz, sacos de soja, sacos de milho (maíz); arrobas de boi, etc.)

*Se agradece la colaboración de los socios: Palma & Palma SH .*

### **Situación en el NOA**

Puede decirse que la situación de inmovilidad del mercado inmobiliario durante todo el 2012 ha sido una constante. Hacia fines de año se ha notado una mayor actividad en cuanto a consultas de posibilidades de compra de campos, lo que no ha derivado en operaciones concretadas todavía. Como positivo puede decirse que las personas realmente interesadas en vender, han mostrado una mayor apertura a realizar negocios en base al valor del dólar oficial, dejando de lado el dólar billete y también, considerar la posibilidad de recibir, como parte de pago, propiedades de menor valor. A esto debemos agregarle que, como condición previa a realizar la operación, hay vendedores que pretenden tener asegurada la compra de otro inmueble con el dinero obtenido de la venta.

Los meses de noviembre y diciembre suelen iniciar un período de desinterés a realizar operaciones inmobiliarias de los productores de esta zona, ya que están dedicados a las tareas específicas de sus campos. Esta calma estacional, normalmente se prolonga hasta el mes de marzo, en que ya pueden estimar la cosecha que obtendrán y nuevamente cobra impulso la actividad.

*Se agradece la colaboración de los Socios: Compañía Argentina de Tierras, agencia Salta.*



## **Situación en la PATAGONIA**

### Valles irrigados:

Dentro de la región patagónica aquí involucramos a todas las tierras que poseen riego proveniente de represas, ríos, lagos etc. Dentro de estos, en casi todos los casos se trata de cultivos intensivos perennes, caso manzanas, peras, frutas de carozo (ciruelas, duraznos, cerezas, etc.) vides (en general para vinificar), frutos berries, tipo arándanos, frambuesas, frutillas, nogales, etc. Por último y como algo que se está incrementando año a año, es la utilización de las tierras para cultivos anuales, verdeos de invierno, maíz, alfalfa y la implantación de pasturas consociadas, para uso ganadero directo o para feed lot. Esto último es importante debido al próximo y esperado corrimiento de la Barrera Sanitaria. Se menciona que en 2013, a más tardar 2014, el SENASA declararía zona libre de Aftosa, sin vacunación, el área actual comprendida entre los ríos Colorado y Negro.

Salvo este último grupo y el de los *berris* que tienen por ahora mercado interno y preferentemente regional, el resto de los cultivos tienen un excelente mercado internacional, no solo en cuanto a cantidad sino en precio. Pero lamentablemente, su producción se enfrenta desde hace un par de años con un importante atraso cambiario e inflación, que se traduce en este último tiempo en una falta de competitividad. Por esta razón este año se ha exportado una cantidad menor muy significativa, tratando los productores de direccionarla preferentemente al mercado interno y a Brasil, donde la competitividad no es tan acentuada.

Estas circunstancias han reducido en forma importante la compra venta de predios hasta llegar a hoy, donde el único movimiento que existe, es entre actores locales. No hay inversores extra región, como era normal que sucediera en una economía regional eminentemente exportadora.

El resultado de esto es que se hacen pocas operaciones y los precios de venta bajaron en alrededor de un 20 %. Si a ello se le suma que a esas hectáreas plantadas no se le han realizado las típicas labores culturales (podas, curas, abonos, raleos, etc.), que tienen un costo promedio de 8.000 US\$/ha/año., la baja puede



llegar incluso a ser mayor. Esto significa volver a los valores históricos de US\$ 20.000.- / US\$ 30.000.- la hectárea.

*Ganadería extensiva:*

Existe actualmente en la Patagonia (Neuquén, Rio Negro, Chubut; Sta. Cruz y Tierra del Fuego) un rodeo vacuno de poco más de un millón de cabezas (+- 2% del rodeo nacional) y poco más de 10 millones de cabezas ovinas (casi el 70 % del rodeo nacional) distribuidas en ese vasto territorio. La ganadería en la Patagonia, también depende de un buen régimen de lluvias y nevadas. En estos últimos años ha habido una importante y prolongada sequía (siete años) que ha reducido notablemente la población ganadera. Salvo la zona precordillerana y cordillerana, que en general están siempre bien dentro de sus límites de receptividad, las otras zonas centrales y preferentemente las que han sufrido además de sequía, las cenizas del volcán chileno Puyeuhe (06/2011), no se han podido reponer a pesar de que en 2012 hubo mejores condiciones.

A las razones climáticas hay que agregar las medidas coyunturales que ha tomado el Gobierno Nacional, además de la ausencia de ayuda (créditos, planes de fomento, etc.) por parte de los gobiernos provinciales patagónicos, que parecieran ignorar los aspectos que hacen a la producción primaria.

Estas situaciones, a la que se le suma las consecuencias de la vigente Ley de Tierras, que ha sacado del mercado por el momento y por un tiempo aún indefinido, a los extranjeros que históricamente han puesto sus ojos en esta importante región del país, trajeron como consecuencia la paralización de la inversión en tierras y son muy pocas las transacciones que se llevan realizadas.

El nivel de actividad inmobiliaria rural, se ha reducido en forma sustancial en el último año en comparación a los últimos años. Esta pérdida de interés, como suele ocurrir en este mercado, afectará en consecuencia el valor de las tierras.

*Se agradece la colaboración de los Socios: Ricardo Epifanio de Gral. Roca (R.N.) y Compañía Argentina de Tierras S.A.*