

“Hay Inversores para el Campo”

Para Mariano Maurette, presidente de la Cámara Argentina de Inmobiliarias Rurales (CAIR) existe una demanda potencial de campos que podría cristalizarse si el campo comenzara a dar renta o si bajaran las tasas. Informe Especial.

Por **María Lorena Rodríguez**

Fotos: Archivo Super CAMPO

MARIANO MAURETTE de la división campos de Álzaga Unzué & Cía y presidente de la Cámara Argentina de Inmobiliarias Rurales (CAIR) analizó en una charla con Super CAMPO, la coyuntura de los inmuebles rurales y se mostró optimista de cara a este año. “Creemos que puede ser un poco superior al 2017, que llegó a tener un repunte interesante para algunas operaciones inmobiliarias concertadas desde Octubre, luego de las elecciones en que se ratificó el apoyo al gobierno Nacional”, destacó. Inclusive Maurette indicó que en el caso de Álzaga Unzué “puede hablarse de un antes y un después de Octubre en cuanto a las operaciones suscriptas”; pero fue cauto al confirmar que no fue igual pa-

norama para todos los socios de la Cámara. “Algunos con mayor repunte y otros todavía con un ritmo de operaciones más lento, pero que creo que se ajusta al movimiento de la economía nacional, que también viene un tanto lenta”, remarcó.

También Maurette se tomó un tiempo para reconocer que es necesario un sinceramiento de precios de algunos campos para destrabar el mercado. “Las expectativas llevaron los precios de algunos campos a precios por encima de lo que está dispuesto a pagar el mercado. Creo que si se sinceran un poco se irán realizando cada vez más operaciones”, manifestó.

Vale destacar que la Argentina es reconocida en el mundo

por el valor de sus tierras productivas, que además disfrutan de una gran diversidad. Para Maurette, la venta de campos a inversores extranjeros sería otra línea de negocio con un gran techo por explorar siempre que aparecieran cambios en la Ley de Tierras. “Cómo Cámara estamos muy activos y preocupados con esta Ley. Creemos que hay que trabajar mucho porque puede ser un negocio de millones de dólares para el país, justamente cuando más necesitamos inversiones extranjeras”, sostuvo. De todos modos Maurette no dejó de lado que “hay que establecer condiciones, nadie dice que se vayan a llevar la tierra o el agua, sino que paguen sus im-



Este año se presenta con mejores perspectivas para los negocios. Sin embargo, desde CAIR alertan que, si se sinceraran los precios, podría aumentar significativamente el nivel de operaciones.



todo a la normalidad; pero no pasó.

SC: ¿Y qué pasó en entonces en 2016?


MM: Primero, lo que aumentó fue la oferta. Más que salir a comprar, la mayoría salió a vender los campos. Ese aumento de oferta venía con una intención y una sensación de que el mercado podría subir y con precios en aumento, pero el año fue poco dinámico en operaciones. Se

inmobiliario como sucedió con los inmuebles urbanos, sin embargo no se trasladó a los campos. No creemos que haya diestro del blanqueo invertida en tierras, al menos no es significativo.

SC: ¿Y qué pasó en 2017?

MM: Para que las cosas comenzaran a caminar en 2017 se necesitaba una baja de las tasas de interés que incentivara la inversión de los empresarios que estaban más seducidos por el mercado financiero. Luego las operaciones se mantuvieron tranquilas hasta las elecciones de Octubre. Para nuestra firma, Alzaga Unzué, ha sido un antes y un después, pero debo decir que otros colegas de la Cámara no lo han visto de esta manera. Nosotros operamos mucho mejor desde las elecciones y vimos otra actitud de la demanda. A medida que aparecían precios por debajo de las expectativas que tenían los vendedores (en algunos casos un poco altas) comenzaron a aparecer compradores.

SC: ¿Qué cree que debe pasar para que el mercado se reactive?

MM: Por ahora veo muchos campos en venta y creo que tienen que bajar un poco los precios para que el mercado se reactive. 

puestos como corresponde y que cumplan con todo lo que exige la Ley". Super CAMPO dialogó de varios temas con Maurette y lo reproduce en la siguiente entrevista:

Super CAMPO: ¿Puede hacer un balance del mercado inmobiliario en los años anteriores?

Mariano Maurette: Creo que desde el año 2012 hasta el 2015, inclusive, fueron años muy duros para la compra-venta de inmuebles. El cepo cambiario lo afectó muchísimo y el 2015, al ser un año electoral, era previsible que no pasara nada. Cuando arrancó 2016 creíamos que sólo el hecho del cambio de gobierno y la quita de retenciones iba a volver

registró poca demanda, mucha oferta y precios altos. Sobre el final de 2016 vino el blanqueo y se especuló en que las inversiones llegarían al mercado

Valores de la tierra

u\$s 15000 a u\$s 16000, 1 ha. agrícola en Zona Núcleo

u\$s 2500 a u\$s 2800, 1 ha en Cuenca del Salado o zona de cría de calidad inferior

u\$s 3000 a u\$s 3500 en Cuenca del Salado hacia Ayacucho, con más lomas.

En la mejor zona agrícola del país, la Pampa Húmeda, una hectárea ronda los 15000 a 16000 dólares. Para Maurette de CAIR puede pagarse un poco más en el caso que tenga mejoras.



Debería haber un sinceramiento del mercado; o lo que es igual poner a los precios en su verdadera escala.

SC: *¿Cómo arranca con este pasado el 2018?*

MM: El año arranca más activo y nos permite ser más optimistas como producto del apoyo de la sociedad en su apo-

yo al gobierno para continuar con su proyecto político. Y es optimismo cauto porque la economía no termina de dar señales que nos permitan estar tranquilos. Todavía el gasto público sigue estando muy desfasado y el ritmo de crecimiento de la economía es lento. De todos modos los inversores locales son temerosos, lentos, dubitativos. Este año creo que va a ser levementemente superior a 2017, más activo.

SC: *¿Cree que hay inversores potenciales para el campo?*

MM: Hay mucho inversor del campo hoy descansando al abrigo de buenas tasas financieras esperando dos posibilidades: o bien que el campo salga de esta incertidumbre climática y se muestre rentable (por ejemplo con aumento de precios agrícolas), o bien que las tasas bajen y no sea tan atractivo el mercado financiero.

SC: *¿Qué tipo de campos se venden?*

MM: El target de lo que está más activo son operaciones que rondan los 3 a 5 millones de dólares. Hay operaciones más importantes, y también más chicas, pero el más activo es ese segmento de campos que van de 3 a 5 millones de dólares.

SC: *¿Cuáles son los campos más demandados?*

MM: Normalmente el motor que mueve a comprar un campo es que tenga aptitud agrícola y también estamos viendo que se venden los mixtos. En los últimos años estamos viendo un repunte de campos ganaderos en relación con el mejor momento que atraviesa la actividad y las perspectivas de crecimiento para los próximos años.

SC: *¿Qué pasa con los valores de la tierra? ¿Cambiaron?*



CAIR y la Ley de tierras

“En CAIR somos cerca de 180 empresas inmobiliarias y aspiramos a terminar este año superando los 200 miembros”, dice ilusionado Maurette. Al momento de destacar qué es lo más interesante de estar nucleado en una cámara, Maurette distingue los lazos y las relaciones que se fomentan. “Lo que más valoro es la interacción entre colegas para generar una confianza que llega hasta límites de forjar amistades. Además esto es buenísimo para los negocios. Justamente que la gente en el interior cuente con operadores serios en Capital Federal y de igual modo, los operadores de la ciudad de Bs As tengan relaciones de confianza con empresas del interior es una herramienta de trabajo invaluable”.

Respecto de los trabajos que realizan en conjunto, Maurette destacó: *“Trabajamos en derogar o flexibilizar la Ley de Tierras y esto nos mantiene preocupados”, manifestó. “En momento en que el país necesita a gritos inversiones, y que la tierra es un producto premiado que se mira desde afuera con marcado interés, es un disparate que no se permita a los inversores participar. Por supuesto que hay que hacer una Ley que proteja los intereses nacionales, pero que permita a los fondos de inversión (como sucedió en el 2000) que inviertan, generen empleo y paguen impuestos en Argentina. Es importante que las inversiones lleguen y aquí hablamos de inversiones millonarias que no deberíamos desestimar”, concluyó.*





Con los años crece la demanda de tierras con aptitud agrícola, también en zonas distantes. El riego es una tecnología que rinde grandes beneficios en estas áreas.

MM: El tema precios es de alta sensibilidad y muchas veces a los vendedores les cuesta analizarla. El caso es que la oferta hoy es abundante y no termina de asumir que la demanda es escasa. Los valores deberían bajar.

Sin embargo no veo que eso esté pasando en nuestro mercado. No lo estamos viendo. Creo que donde exista un sinceramiento de valores y los precios se acomoden para abajo podrá verse un indicio de reactivación.

SC: ¿Cómo creen que será la reactivación?

MM: La reactivación es relativa. Depende con que expectativas se espere. No hay motivos para esperar que esta reactivación sea abrupta. Creo más atinado esperar una reactivación lenta, pausada que acompañe el ritmo de la economía del país.

SC: ¿Qué pasa con el financiamiento para la compra de campos?

MM: Historicamente los créditos bancarios nunca han sido de mucho peso en esta actividad. El que compra campo lo hace al contado o bien lo hace a plazo apostando a producciones futuras. Puede que pague a plazos en dólares, aunque en los últimos tiempos vemos que está regresando la alternativa de pagar con producto de la actividad realizada. Con este gobierno se está volviendo a pagar tierra en kilos de carne o en quintales de soja. Eso ayuda sin duda a la reactivación.



MIGUEL A. FIGUEROA

COMPRA VENTA DE CAMPOS Y ESTANCIAS
TASACIONES - DIVISIONES

AV. CALLAO 1446
PISO 8° DEPTO. "C" CABA (CP 1024)
TEL. 011 4805-6575 CEL. 011 15 6216-1112