



**Junio. 2012**

**H O M E X**

Nuestra **Evolución** nos hace mas fuertes

## Declaración Legal

Las presentaciones corporativas y todos los demás materiales escritos de Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V. pueden contener declaraciones sobre eventos futuros y resultados financieros esperados sujetos a riesgos e incertidumbres.

Las declaraciones sobre eventos futuros implican riesgos e incertidumbres inherentes. Le prevenimos que un número importante de factores puede causar que los resultados reales difieran materialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones, e intenciones expresadas tales como las declaraciones sobre eventos futuros. Estos factores incluyen condiciones económicas y políticas, así como políticas gubernamentales en México y en otros lugares, incluyendo cambios en las políticas de vivienda e hipotecas, tasas de inflación, tipos de cambio, desarrollos regulados, demanda de los clientes y competencia. Respecto de dichas declaraciones, la Compañía se acoge a la protección de las salvaguardas a las declaraciones sobre eventos futuros contenidas en el Decreto de Reforma en Litigación de Valores Privados de 1995 (Private Securities Litigation Reform Act of 1995). La discusión de factores que pudieran afectar los resultados futuros se encuentra en nuestros registros ante la CNBV y la SEC.

- I. Nuestro Enfoque y Estrategia
  1. Resumen de Homex
  2. Nuestra Historia
  3. Diversidad Geográfica
  4. Estrategias en el Proceso de Construcción
  5. Alineación de Homex a la Construcción Vertical
  6. Estrategia de Ventas
  7. Gobierno Corporativo
  8. Divisiones Homex
    - a) Mexico
    - b) Internacional
    - c) Infraestructura
    - d) Turismo
- II. Resumen Financiero
- III. Indicadores de Mercado

# **I. Nuestro Enfoque y Estrategia**

# 1. Homex Resumen

## Resumen

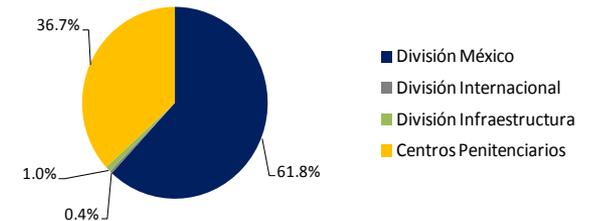
- Oficinas Corporativas: Culiacán, México
- Tenencia accionaria: Público (65%), Familia de Nicolás (35%)
- Equipo Directivo: Eustaquio de Nicolás (Presidente del Consejo), Gerardo de Nicolás (CEO), Carlos Moctezuma (CFO)

## Descripción del Negocio

- Homex es una desarrolladora de viviendas verticalmente integrada, enfocada en el segmento de interés social y vivienda media con operaciones en México y Brasil.
- Además maneja una División de Infraestructura para proyectos a nivel federal y estatal así como una División Turismo.
- La Compañía se involucra en todo el proceso desde la compra de tierra, obtención de permisos y licencias, diseño, construcción, venta de viviendas y obteniendo financiamiento para nuestros clientes individuales y comunidades desarrolladas.
- La Compañía es una de las desarrolladoras de vivienda con mayor diversificación geográfica en el país con operaciones en 35 ciudades y 22 estados.

## Divisiones

Ingresos por División 1T12



Como porcentaje de ingresos al 31 de Marzo de 2012

## Resultados Financieros

UDM  
(1)(2)

- Ingresos: Ps.23,506 millones
- UAFIDA: Ps.5,256 millones
- Caja: Ps.5,619 millones
- Deuda total\*: Ps.17,539 millones

## Homex como empresa pública

- Homex es la única Desarrolladora de vivienda con un listado simultaneo de sus acciones tanto en la Bolsa Mexicana de Valores como en la Bolsa de Valores de Nueva York desde el 29 de Junio del 2004.

(1) Al 31 de Marzo, 2012.

(2) Bajo las reglas de contabilidad IFRS

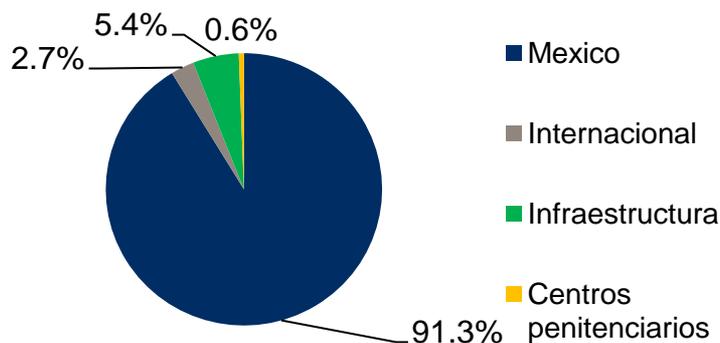
Incluyendo financiamiento a largo plazo en relación a la construcción de los proyectos penitenciarios el cual fue de Ps,141 millones al 31 de marzo, 2012.

Tipo de cambio: 12.8489 MXP/DLL al 31 de Marzo de 2012.

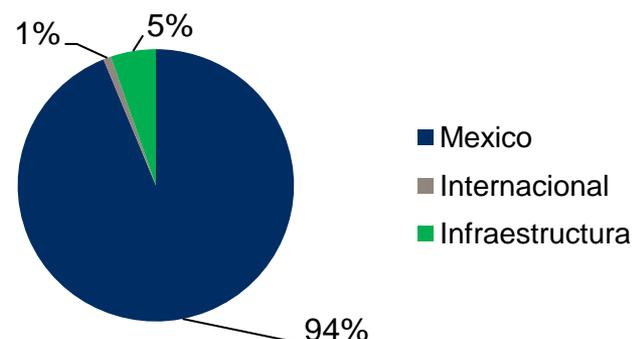
# 1. Homex Resumen

Datos Financieros y Operativos	2011	2010	&Chg.
Miles de Pesos			
Volumen (viviendas)	52,486	44,347	18.4%
Ingresos	\$ 21,853,279	\$ 19,652,309	11.2%
Utilidad bruta	\$ 7,050,822	\$ 6,683,157	5.5%
Utilidad operativa	\$ 4,282,848	\$ 3,702,778	15.7%
Utilidad Neta (1)	\$ 1,618,211	\$ 1,649,534	-1.9%
UAFIDA (2)	\$ 4,721,623	\$ 4,104,084	15.0%
Margen bruto	32.3%	34.0%	
Margen operativo	19.6%	18.8%	
Margen neto	7.4%	8.4%	
Margen UAFIDA	21.6%	20.9%	
Utilidad por acción	\$ 3.90	\$ 4.52	
UAFIDA / Intereses netos	3.0x	3.2x	
Deuda Neta / UAFIDA	2.4x	2.3x	
Cuentas por cobrar (días) periodo terminado	36	36	
Rotación de Inventario (días) periodo terminado	696	727	
Rotación de Inventario (sin tierra) en días, periodo terminado	443	408	
Rotación de cuentas por pagar (días)	95	110	

Ingresos por División 2011



Ingresos por División 2010

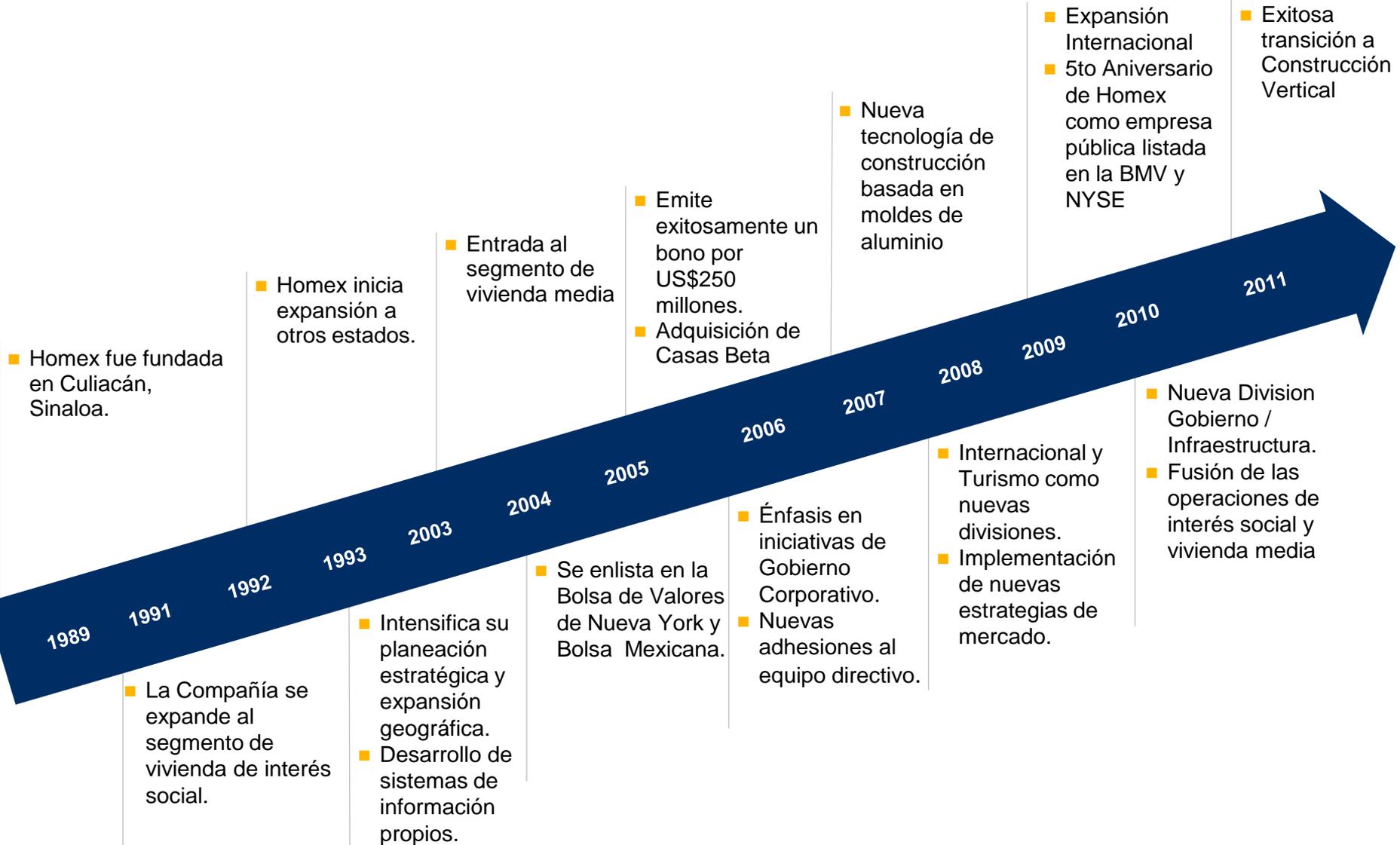


Los márgenes de utilidad bruta y utilidad operativa se presentan ajustados por la aplicación de INIF D-6 "Capitalización del Costo Integral de Financiamiento"

(1) Utilidad neta y margen neto ajustado por efectos cambiarios.

(2) EBITDA se define como la utilidad neta más depreciación y amortización, el costo integral de financiamiento neto, los gastos de impuestos sobre la renta, participación de los trabajadores en los beneficios del gasto y capitalización de intereses.

## 2. Nuestra Historia



# 3. Diversidad Geográfica

## Presencia Geográfica



- Uno de los desarrolladores de vivienda con mayor diversificación geográfica con operaciones en 35 ciudades en 22 estados del país y en 3 ciudades de 2 estados en Brasil
- Único desarrollador de vivienda mexicano con operaciones fuera del país.
- Durante 2012 continuaremos concentrando nuestros esfuerzos de expansión en el crecimiento de nuestra participación de mercado en los mercados donde ya tenemos presencia para construir una posición de liderazgo.

## Reserva territorial

- 78.0 millones de metros cuadrados
- 433,434 lotes; de los cuales:
  - 401,850 or 93 % son para viviendas de interés social
  - 31,584 or 7% representan tierras disponibles para construir viviendas de un precio por arriba de los Ps. 600,000.
- El valor del inventario de tierra de Homex al 31 de Diciembre de 2011 fue de 11,048 millones de pesos
- Durante 2012 continuaremos con una estrategia conservadora de reemplazo de tierra para reducir nuestra reserva de tierra medida como las ventas futuras a 3.5 años de 5.0 años (considerando el 41% de construcción vertical en nuestros proyectos de interés social).

# 4. Estrategias en el Proceso de Construcción

Desde 2007, Homex introdujo la tecnología de Moldes de Aluminio

- Inversión aprox. de \$75 millones de dólares = capacidad instalada de **120,000 viviendas**
- Tecnología de Moldes de Aluminio:
  - Beneficios:
    - Estructura Monolítica.
    - Estandarización de Productos.
    - Reducción del ciclo de construcción.
    - Reducción en Mano de Obra.
    - Tecnología ecológica ya que el uso de madera es eliminado.
- Concepto de Construcción Modular:
  - Reducción del tamaño de las etapas de los proyectos.
- Incremento de las horas laborales efectivas en cada vivienda.
- Mejora en la logística de materiales para eficientar las horas laborales.
- Trabajadores multidisciplinarios
- Verificación de las viviendas mediante sistema inalámbrico.



Instalaciones Hidráulicas,  
Alcantarillado y Eléctricas.



Colocación de discos  
separadores de acero



Armado del molde



Colado del molde.

# 5. Alineación Homex hacia la construcción vertical: Concepto de Comunidad Homex.

- Homex está posicionada estratégicamente para tomar ventaja de las diferentes iniciativas que el Gobierno Federal ofrece a los desarrolladores de vivienda, incluyendo a esto construcción sustentable y vivienda con mayor densidad.
  - El presupuesto del gobierno para subsidios 2012 incrementó 59% por arriba de 8,100 millones de pesos.
- La densidad del proyecto de Homex ha incrementado de 50 unidades en promedio por hectárea a un promedio de 70 unidades por hectárea.
- Homex continua enfocándose en el segmento de interés social y ha incorporado exitosamente viviendas verticales dentro de esta mezcla de producto.

Nuestro Modelo de Comunidades Exitosas Homex incorpora:

- Homex continua expandiendo el concepto de “Comunidad Homex” desarrollado en 2008.
- Este concepto es diseñado para mejorar la planeación urbana de nuestros desarrollos y ofrecer a nuestros clientes comunidades integradas.
- Algunas características de estas comunidades incluyen:
  - Sustentabilidad,
  - Medio Ambiente y atributos socialmente amigables para una planeación urbana ordenada.
  - Personalización de viviendas
  - Programas Sociales : educación, salud y bienestar, prácticas deportivas y protección al medio ambiente.

Prototipos Verticales y Comunidades Integradas



% Construction Vertical



## 6. Estrategia de Ventas

- **Canales de venta:**
  - Cerrador súper estrella: Equipos orientados a tareas específicas.
  - B2B
  - Call Center
  - Referencias
  - Presentaciones Masivas

A través de las diferentes estrategias de venta, y mejorando su oferta de producto para satisfacer las necesidades y expectativas del cliente Homex ha logrado alcanzar cifras récord en ventas, y al mismo tiempo reducir el costo promedio de los cierres y lo más importante, sin la necesidad de hacer descuentos promocionales para conducir ventas.



# 7. Líderes en Estándares de Gobierno Corporativo

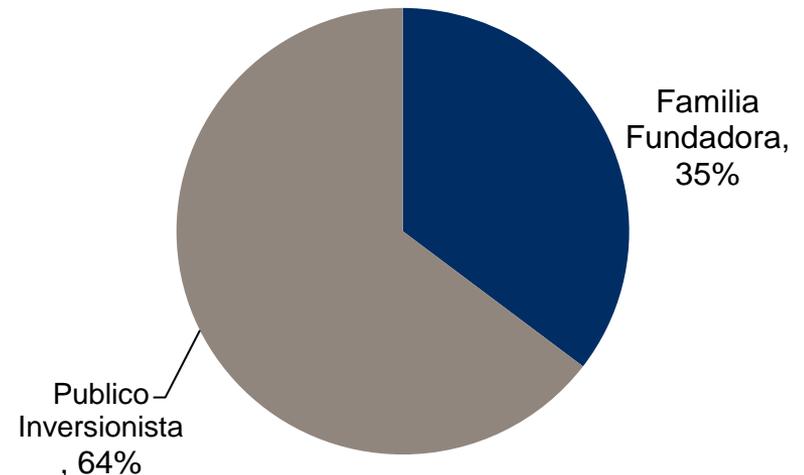


- Consejo de Administración Balanceado- mayoría de miembros independientes
- Registro completo ante la **SEC** y listado en **NYSE**
- Cumplimiento con altos estándares de prácticas contables y la transparencia en los estados financieros de Homex que cumplen con los **Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de Estados Unidos y México.**
- Cumplimiento con **SOX** y **Ley del Mercado de Valores.**
- En conformidad con el **código de las mejores prácticas** recomendado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y la Bolsa Mexicana de Valores (BMV)
- El Consejo de Administración tiene **cuatro comités:** Ejecutivo, Auditoría, Compensaciones y Gobierno Corporativo, y Gestión de Riesgos, adicionalmente, internamente la compañía tiene **dos comités:** Revelaciones y Comité de Ética.
- Los comités de **Auditoría, Compensaciones, Gobierno Corporativo y Gestión de Riesgos** son presididos por miembros independientes.

## Premios y Reconocimientos de Gobierno Corporativo

- Miembro de la OCDE **Círculo de Compañías de Latinoamérica.**
- Compañía Latinoamericana con los más altos estándares de Gobierno Corporativo 2012 – Premio World Finance Corporate Governance (London Stock Exchange)
- Premio Euromoney 2010, como mejor empresa en Latinoamérica.
- Premio Garrigues- Affinitas 2006.

## Estructura Accionaria



**Porcentaje de acciones disponibles para el público inversionista más alto de la industria. Solo una clase de acciones**

# 8. Divisiones Homex



**División México**



**División Internacional**



**División Infraestructura**



**División Turismo**



# a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado

- Más de 20 años de experiencia, enfocados en segmentos y productos con una demanda creciente y disponibilidad de financiamiento hipotecario.

- **Interés Social:**

Rango de Precio: Ps.200,000 – Ps. 600,000

88% unidades vendidas en 1T12

73% Ingresos en 1T12\*



## Tamaño Promedio

**Construcción: 58 m<sup>2</sup>**

**Terreno: 64 m<sup>2</sup>**

- **Vivienda Media:**

Rango de Precio: 601,000 – Ps. 1,500,000

12% unidades vendidas en 1T12

26% ingresos en 1T12\*



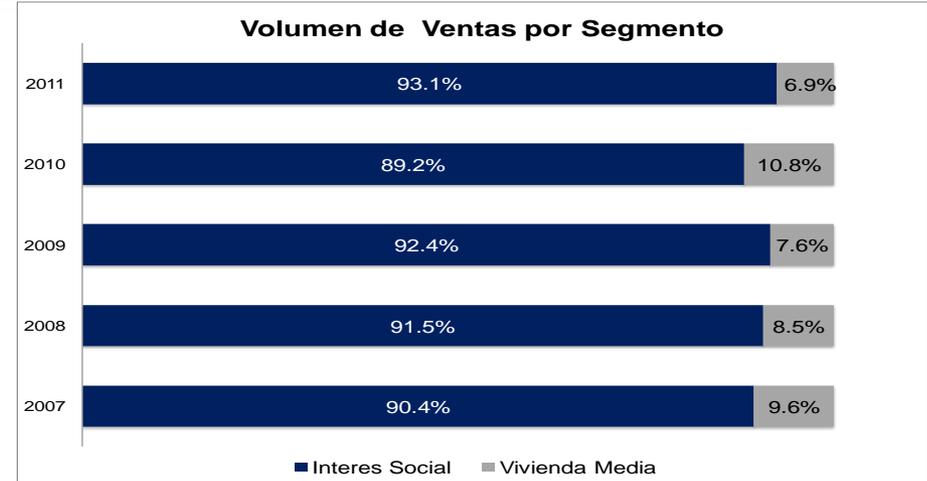
## Tamaño Promedio

**Construcción: 85 m<sup>2</sup>**

**Terreno: 96 m<sup>2</sup>**

# a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado

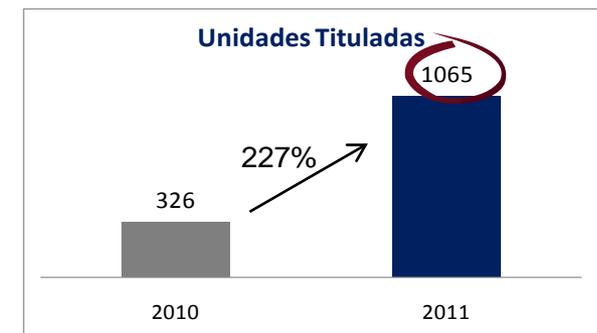
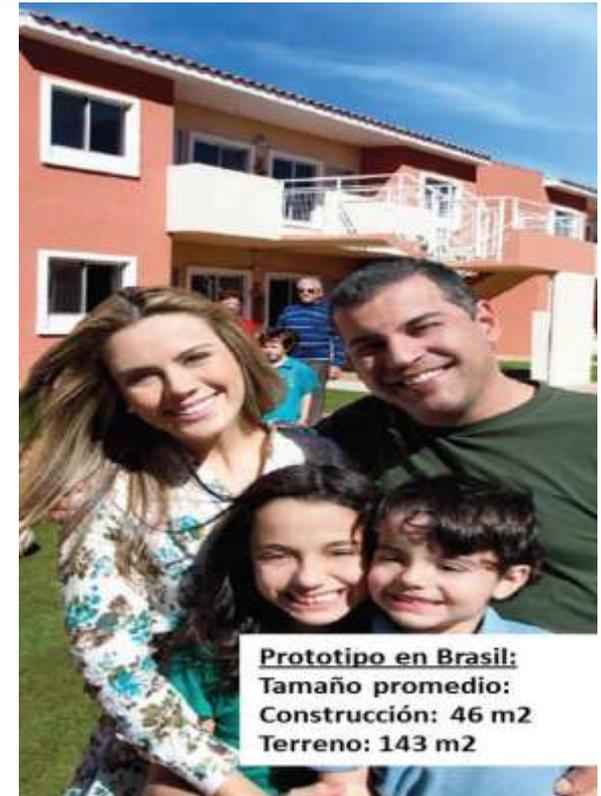
- Aproximadamente 436,000 casas construidas, dando vivienda a más de 1.7 millones de personas.
- Oferta de producto flexible siguiendo las tendencias de hipoteca y demanda.
- Continuamos enfocándonos en el segmento de interés social, donde el financiamiento hipotecario es a través de INFONAVIT y FOVISSSTE.



La demanda sostenida de estos segmentos de mercado es basada en la disponibilidad de hipoteca y tendencias de la demanda.

## b. Brasil: Primer Proyecto Internacional

- Desde 2006, Homex tiene un equipo especializado en expansión internacional encargado de analizar las oportunidades de desarrollo en países con fundamentales similares a los de México en el segmento de interés social.
  - Un déficit en vivienda de interés social.
  - Solida estabilidad macroeconómica y política.
  - Gobierno con políticas de vivienda y un mercado hipotecario líquido.
- Tres proyectos de interés social en Brasil con un total de: 5,820 unidades.
  - Oferta de Productos y Financiamiento Hipotecario:
    - Nuestros productos están enfocados a servir a las familias con un ingreso mensual de 3 a 6 veces el salario mínimo.
    - El programa de hipotecas de Caixa Económica federal es adecuado para nuestra oferta de productos.
  - Programas Hipotecarios:
    - MCMVI: El programa tiene la intención de producir 1 millón de viviendas durante el periodo 2009 a 2011
    - MCMVII: El programa tiene la intención de producir 2 millones de viviendas durante el periodo 2011 a 2014



## c. División Infraestructura

- División complementaria a la construcción de viviendas que nos permite utilizar nuestra experiencia como un desarrollador de vivienda para expandirnos dentro de otras áreas de construcción
- Comenzó operaciones en 2009 después de ser invitado a participar en la construcción de ciertos proyectos de construcción
- A partir de 2012, la división tendrá también un proyecto específico independiente relacionado con la construcción y operación, durante un periodo de 20 años, de dos centros penitenciarios.
  - Las instalaciones en Morelos : Construcción con un valor agregado de 5,200 millones de pesos.
  - Las instalaciones de Chiapas: Construcción con un valor agregado de 5,400 millones de pesos.
    - Contrucción controlada y riesgo de ejecución
      - 2 años de experiencia en gestión de centros penitenciarios.
      - Equipo de expertos de Chile contratados para apoyar el proyecto, con más de 20 años de experiencia en centros penitenciarios.
    - Ingresos por la construcción reconocidos usando el método de porcentaje de avance.
      - Durante la construcción no se recibirá un ingreso o pago.
      - Las cuentas por cobrar serán amortizadas durante un periodo de 20 años.
    - Los pagos de construcción y operaciones empezarán en el 2013
      - Pagos anualizados que suma un total de 1,070 millones de pesos aprox. por ambos centros penitenciarios.
    - Financiamiento sin recurso.
      - Incurriremos en una deuda de \$8,000 millones que serán no recurso para Homex
      - Las instalaciones serán subsidiarias restringidas



## d. División Turismo: Estratégica Oportunidad de Crecimiento.

- México continua siendo el país donde vive el mayor número de extranjeros y esto representa una oportunidad de crecimiento a largo plazo para la compañía al atender este mercado tan atractivo.
- Hasta hoy nuestros esfuerzos se han concentrado en Loreto, Los Cabos y Cancún.
- Precio: desde US\$250,000 hasta US\$400,000



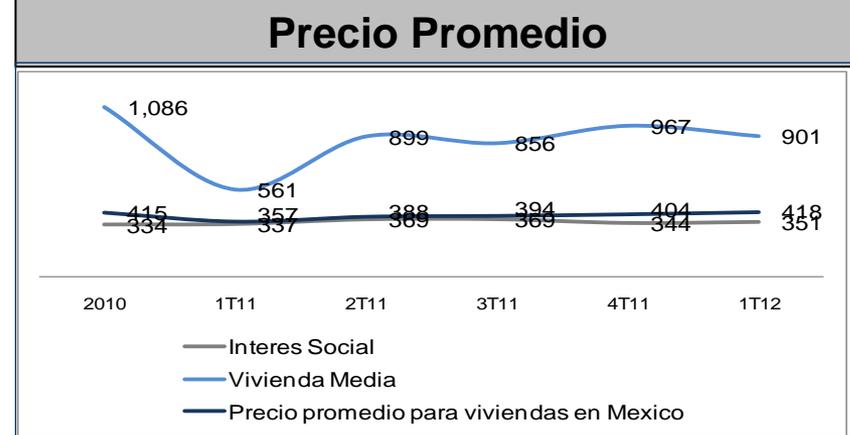
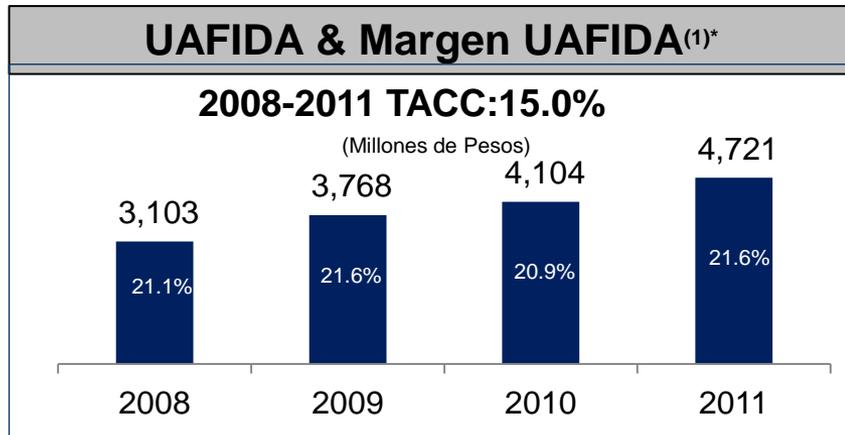
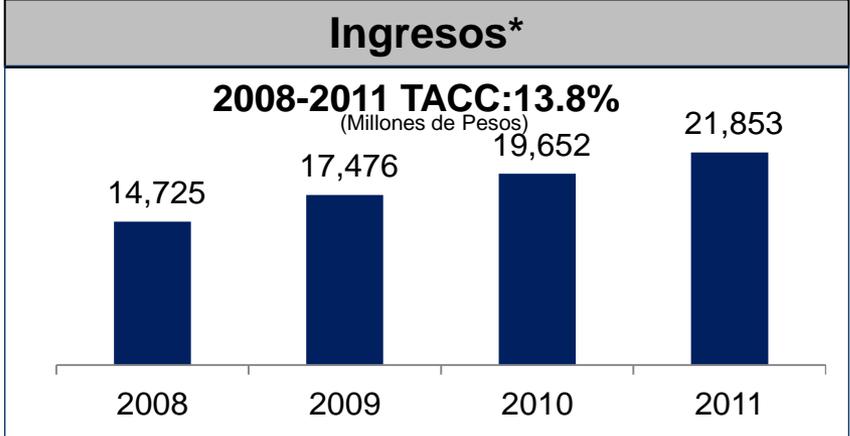
### Prototipos: Condominios y Town Houses

Tamaño promedio:

Desde 137 m2 hasta 251 m2

## **II. Resumen Financiero**

# Resultados: Crecimiento continuo y sustentable



\* Cifras presentadas bajo NIIF 14

(1) UAFIDA Ajustada

**Homex ha logrado un crecimiento continuo y ha mejorado su eficiencia durante los últimos 4 años.**

## Estrategias para mejorar nuestro Ciclo de Capital de Trabajo

### México

1. Completar la urbanización de nuestros proyectos de vivienda por módulos, lo que reduce inversiones anticipadas.
2. Continuamos aumentando el uso de nuestros moldes, haciendo uso de mas de una vez por molde al día en algunos desarrollos.
3. Manteniendo y reduciendo el número de proyectos en cada sucursal, mientras reducimos la cantidad de viviendas en construcción.
4. Mejor control de la cantidad de viviendas en construcción por desarrollo.
5. Desarrollo de infraestructura con proveedores que mejoran su capacidad de instalación, lo que permite acelerar el proceso de urbanización.
6. Mejora en la adquisición de materiales, al mismo tiempo reducir el nivel de inventarios en el sitio, ayudado por la estandarización de los prototipos.

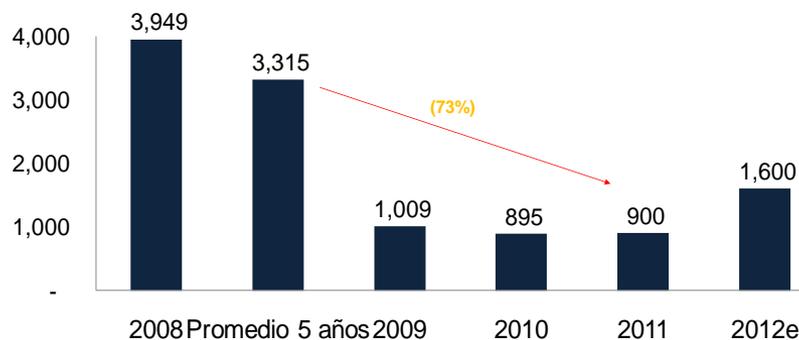
### Brasil

1. Certificación como “Corresponsales Bancarios”.
2. Mejorando el uso de moldes.
3. Aumento de las horas efectivas de trabajo, derivados de los cambios en la administración de los trabajadores de construcción, que hoy trabajan en un punto de referencia específico de viviendas terminadas por semana.
4. Aumento en el numero de trabajadores de construcción entrenados, esto impacta positivamente en la eficiencia general.
5. Subcontratar la fase de proceso de acabado.
6. Estas y otras iniciativas han permitido a la división a no ser un proyecto piloto ayudándonos a consolidar nuestra presencia en el país.

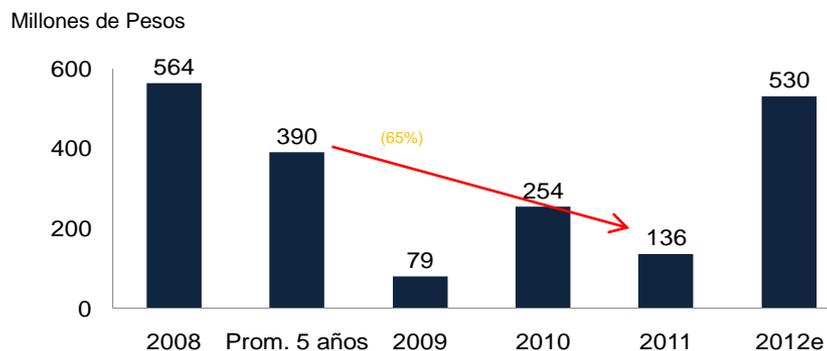
# Ciclo de Capital de Trabajo

Mejoramos nuestro Ciclo de Capital de Trabajo... Siguiendo una Política de Inversión Conservadora.

## Inversión de Tierra



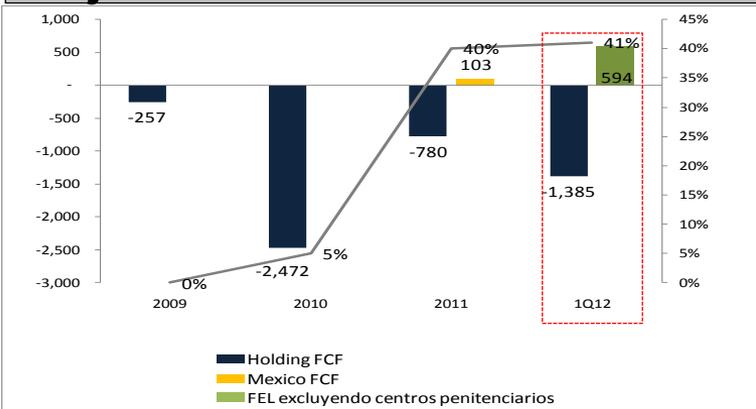
## Inversión en Activos



## Ciclo de Capital de Trabajo



## Flujo de Efectivo Libre

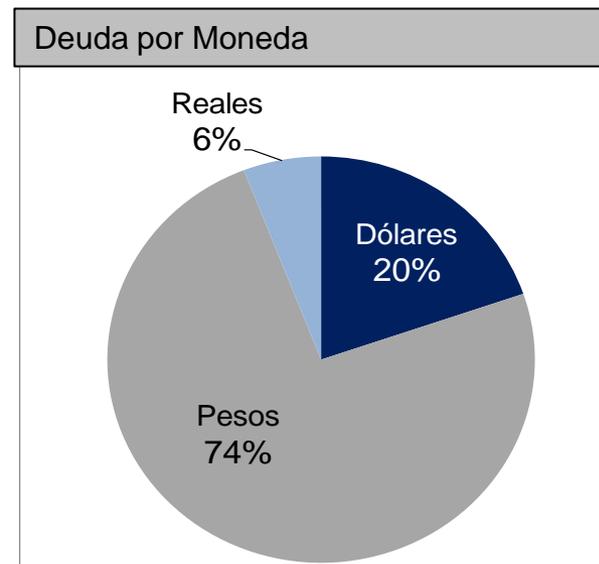
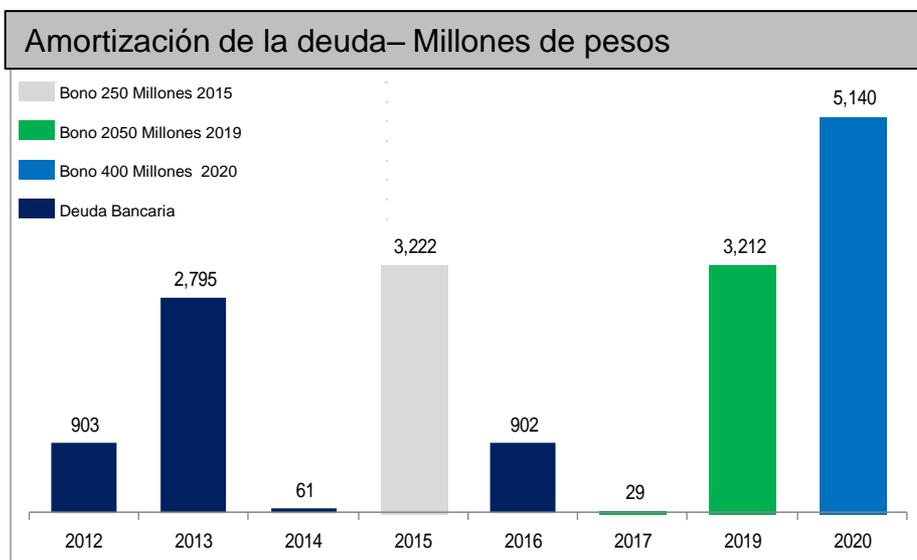


\*Flujo Libre de Efectivo ajustado por efectos cambiarios en Balance y Estado de resultados

# Perfil de la Deuda



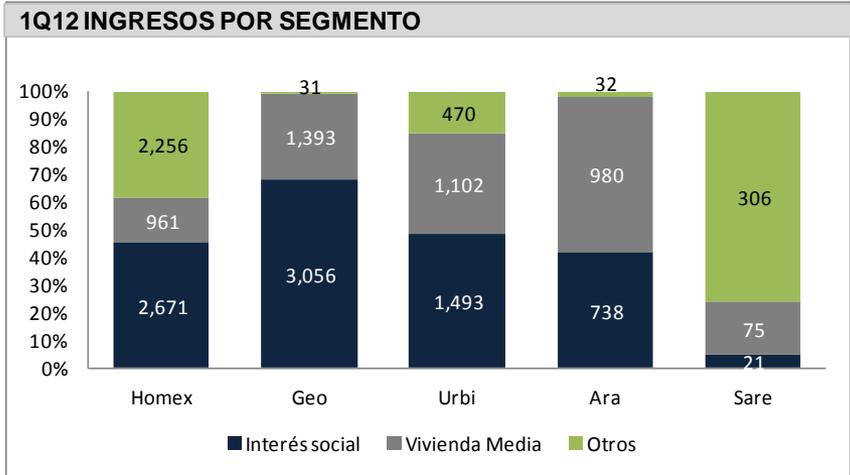
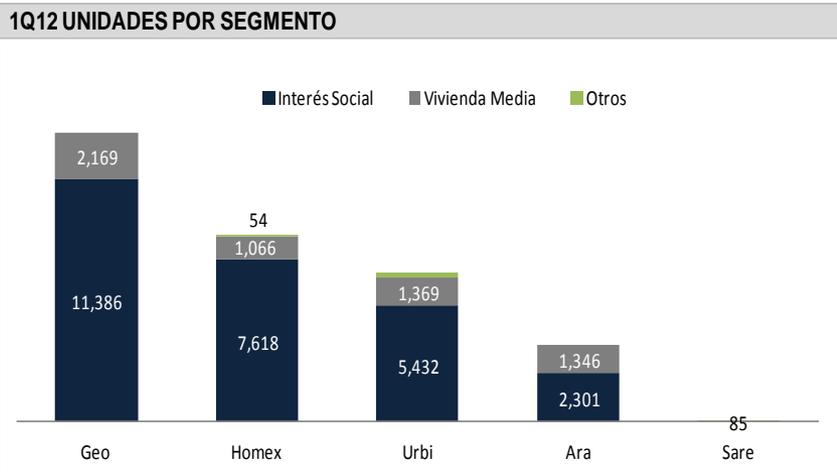
- Deuda Total de Vivienda<sup>1</sup> al 31 de Marzo de 2012: \$15,732 millones de pesos
  - Plazo de vencimiento promedio de la deuda 5.6 años
  - Costo promedio de la deuda: 10.4%
- Proyecto de financiamiento a largo plazo en relación a los Proyectos penitenciarios: Ps.1,800 millones.
- Al 31 de Marzo la compañía cumplió con sus limitaciones financieras.



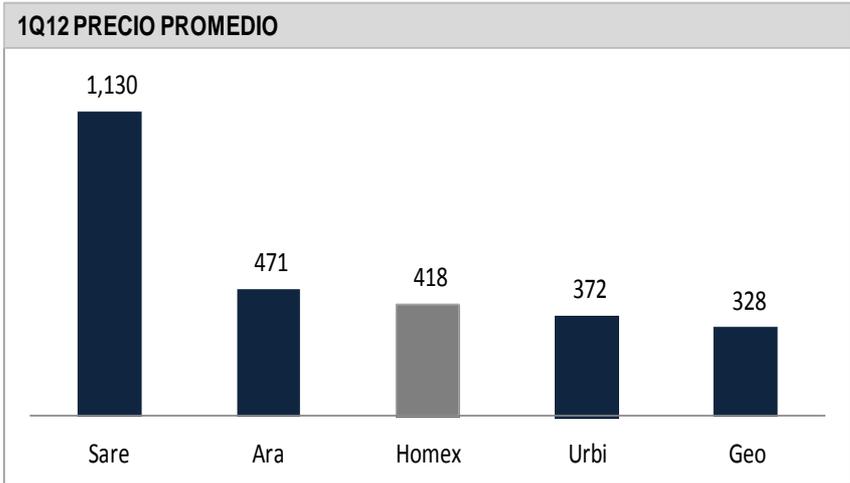
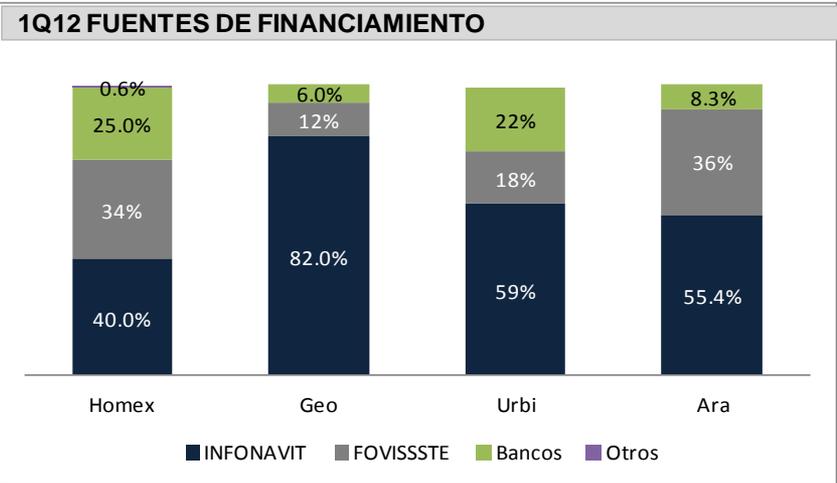
<sup>1</sup>De acuerdo IFRS la deuda total reportada en el balance general esta ajustada por gastos de financiamiento los cuales fueron registrados como otros activos. Durante el periodo estos gastos fueron \$531 millones.

\* El Costo de deuda incluye instrumentos de cobertura

# Comparación Financiera de los Desarrolladores de Vivienda Públicos



Distribución por segmento: IS: 220 mil pesos a 600 mil pesos; VM: 601 mil pesos y más.



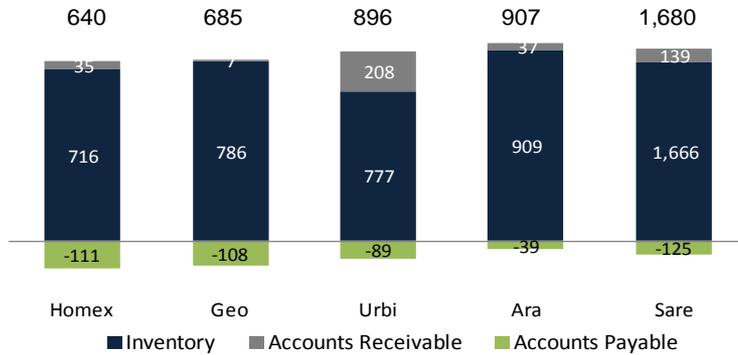
Precio promedio de Ara excluye ventas como contratista

Nota Fuentes de Financiamiento:  
 Los productos de cofinanciamiento de Ara incluyen INFONAVIT  
 Sare no reveló las Fuentes de Financiamiento en el 1T12

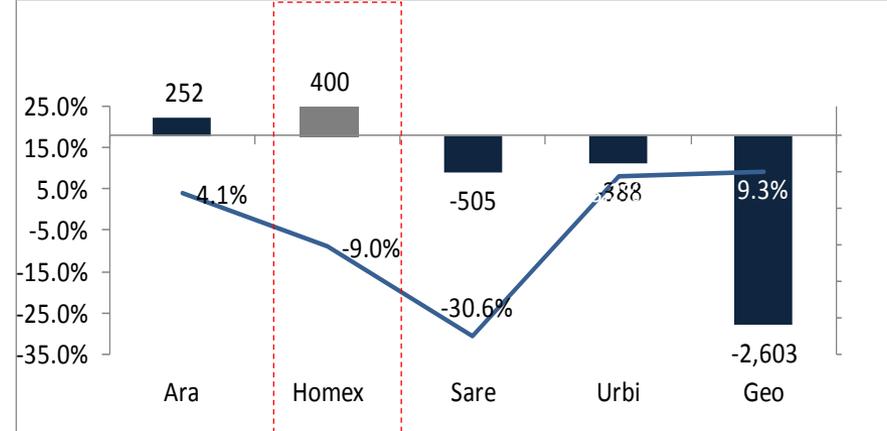
# Comparación Financiera de los Desarrolladores de Vivienda Públicos



CCT a Marzo 31, 2012 - (Días)



CAMBIOS DEUDA NETA<sup>1</sup> - (Ps. Million) vs Crecimiento Trimestral



\* Homex sin incluir cuentas por cobrar por la Construcción de los Proyectos Penitenciarios Federales.

<sup>1</sup>Ajustada por efectos Cambiarios. Cambios de deuda Neta del 4T11 al 1T12.  
Homex: Cambios en la deuda neta y crecimiento sin incluir la contribución por la construcción de los Proyectos Penitenciarios Federales.

	<b>Sin la contribución de los Centros Penitenciarios</b>	<b>Incluyendo la contribución de los Centros Penitenciarios</b>
<b>Crecimiento en Ingresos</b>	<b>10% to 12%</b>	<b>58% to 61%</b>
<b>Margen UAFIDA</b>	<b>21% to 22%</b>	<b>25% to 27%</b>
<b>Flujo Libre de Efectivo</b>	<b>Positivo \$500 a \$800 millones</b>	<b>Negativo de \$5,700 a \$6,000 millones</b>

### **iii. Indicadores de Mercado**

# México

# Meta y Resultados 2011

- El sector vivienda en México tuvo un desempeño favorable durante 2011

	2011 Meta			2011 Desempeño				
	Instituciones	Meta Hipotecaria	Meta de Inversión Millones de Pesos	Hipotecas	%	Inversión Millones de pesos	Hipotecas vs Meta	Inversión vs Meta
HIPOTECAS	INFONAVIT	480,000	107,345	501,292	70%	131,974	104.40%	122.90%
	FOVISSSTE	90,000	30,262	75,163	11%	34,404	83.50%	113.70%
	BANKS/ SOFOLES	158,600	105,000	110,867	16%	78,472	69.90%	74.70%
	OTHER* ENTITIES	34,405	2,983	27,371	4%	6,596	79.50%	221.10%
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>763,005</b>	<b>245,590</b>	<b>714,693</b>	<b>100%</b>	<b>251,446</b>	<b>93.70%</b>	<b>102.40%</b>
SUBSIDIOS	CONAVI	170,000	5,313	165,704	56%	5,170	97.50%	97.30%
	FONHAPO*	94,852	3,174	129,253	44%	3,174	136.30%	100.00%
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>264,852</b>	<b>8,487</b>	<b>294,957</b>	<b>100%</b>	<b>8,344</b>	<b>111.40%</b>	<b>98.30%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>1,027,857</b>	<b>254,077</b>	<b>1,009,650</b>		<b>259,790</b>	<b>98.20%</b>	<b>102.30%</b>

•Millones de Pesos

•Otras entidades: Banjercito, CFE, Habitat, Issfam, Orevis, Pemex

# Meta y Resultados 2012



- 722,000 hipotecas
- 279,000 subsidios
- Rango de inversión entre: \$245,992 millones a \$258,005 millones.

	Escenario Base				Desempeño al 31 de Marzo 2012			
	Instituciones	#	% del total	Millones de Pesos	#	Millones de Pesos	% Avance #	% Avance \$
HIPOTECAS	INFONAVIT	490,000	67.9%	107,169	103,094	36,416	21.00%	34.00%
	FOVISSSTE	70,000	9.7%	26,332	13,869	6,777	19.00%	25.70%
	BANKS & SOFOLES	138,235	19.1%	97,298	15,326	11,937	11.10%	12.30%
	OTHER ENTITIES	23,650	3.3%	4,900	2,059	527	8.70%	10.70%
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>721,885</b>	<b>100.0%</b>	<b>235,699</b>	<b>134,348</b>	<b>55,656</b>	<b>18.60%</b>	<b>23.60%</b>
SUBSIDIOS	CONAVI	181,000	64.8%	8,235	70,401	3,356	38.90%	40.80%
	FONHAPO	98,327	35.2%	2,171	0	0	0.00%	0.00%
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>279,327</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,406</b>	<b>70,401</b>	<b>3,356</b>	<b>25.20%</b>	<b>32.30%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>1,001,212</b>	<b>100.0%</b>	<b>246,105</b>	<b>204,749</b>	<b>59,012</b>	<b>20.50%</b>	<b>24.00%</b>

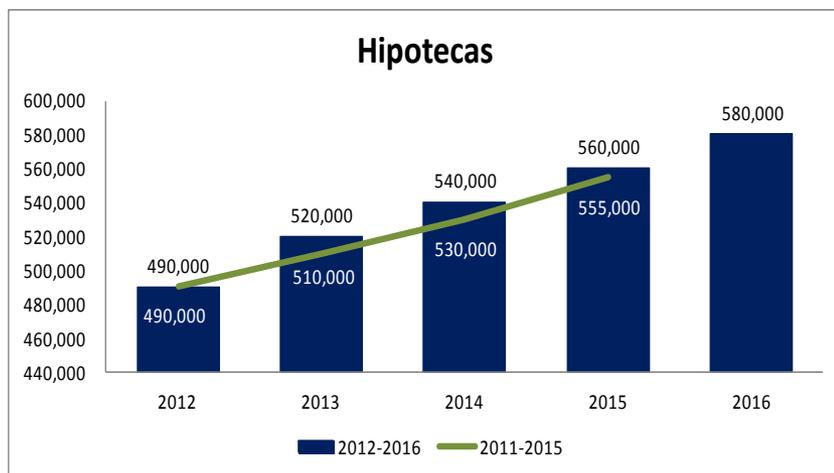
Fuente CONAVI

Otras Entidades incluye: CFE, Fonacot, Habitat, Issfam, Orevis, PET, Pemex, y PEFVM, Banjercito

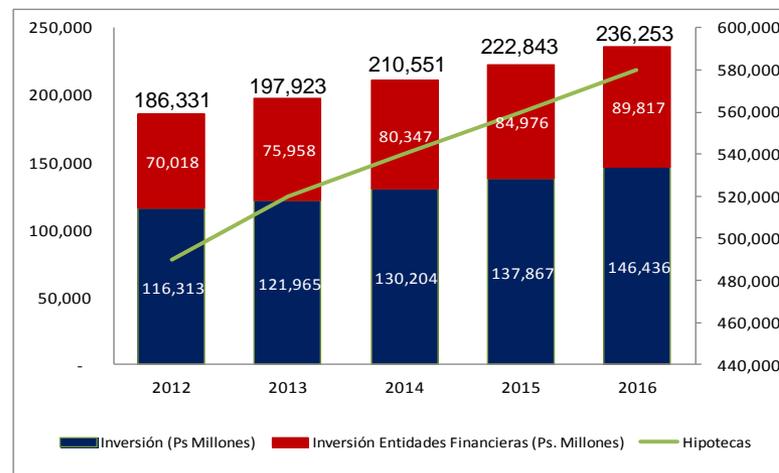
# Meta INFONAVIT 2012 – 2016



## Meta en Volumen 2012-2016



## Meta en Inversión 2012-2016



## Plan de Negocio de Infonavit 2012-2016

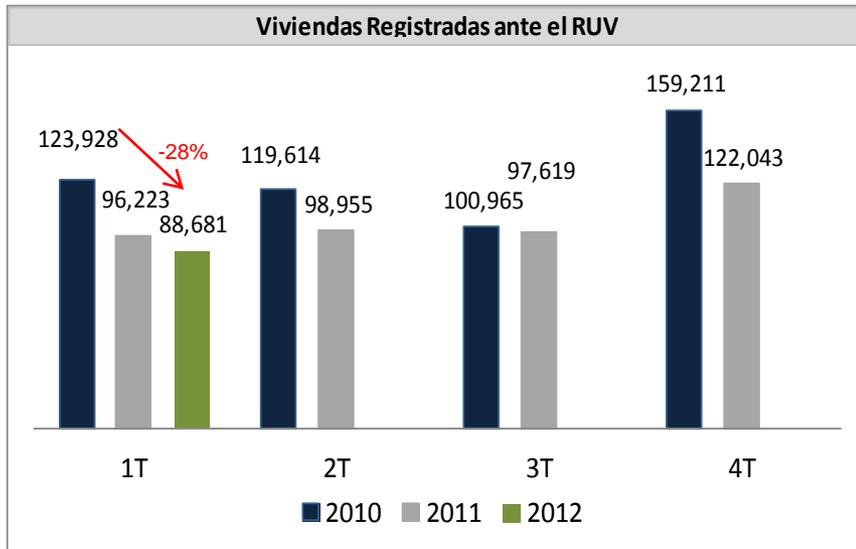
		2011e	2012	2013	2014	2015	2016	Total 12-16	TACC 11-16
<b>Hipotecas</b>	<b>2012-2016 BP</b>	480,000	490,000	520,000	540,000	560,000	580,000	2,690,000	3.9%
	<b>2011-2015 BP</b>	480,000	490,000	510,000	530,000	555,000	555,000	2,640,000	2.9%
	<b>% cambio</b>	0.0%	0.0%	2.0%	1.9%	0.9%	4.5%	1.9%	
<b>Inversión total MXN</b>	<b>2012-2016 BP</b>	107,345	186,331	197,923	210,551	222,843	236,253	1,053,901	17.1%
	<b>2011-2015 BP</b>	107,345	164,916	177,563	190,664	205,840	219,311	958,294	15.4%
	<b>% cambio</b>	0.0%	13.0%	11.5%	10.4%	8.3%	7.7%	10.0%	
<b>Valor Promedio de Hipoteca</b>	<b>2012-2016 BP</b>	224	380	381	390	398	407	392	
	<b>2011-2015 BP</b>	224	337	348	360	371	395	363	
	<b>% cambio</b>	0.0%	13.0%	9.3%	8.4%	7.3%	3.1%	7.9%	

Fuente: INFONAVIT  
VSM: Veces Salario Mínimo

# Consolidación de la Industria de Vivienda

- Nuevas Viviendas registradas ante la RUV al 31 de Marzo de 2012 (Registro Único de Vivienda) mostraron un decremento del 28% comparado con 2010, mostrando una menor competencia de Mercado lo cual beneficia a Homex.

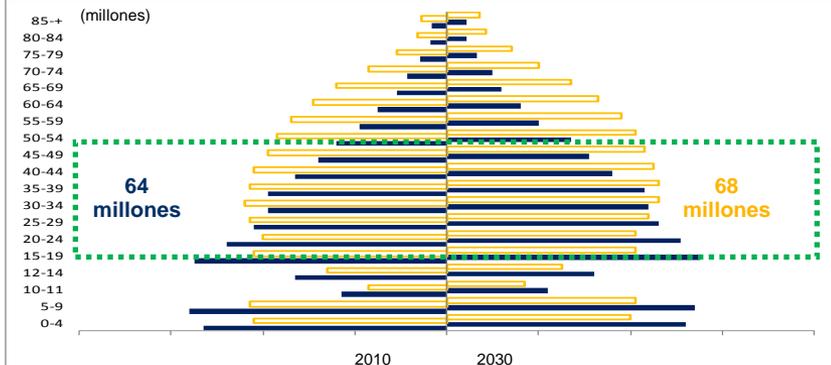
- Como líder en el mercado, Homex tiene una oportunidad única para explotar el mercado.



# La demografía favorable continuará apoyando la demanda de vivienda.

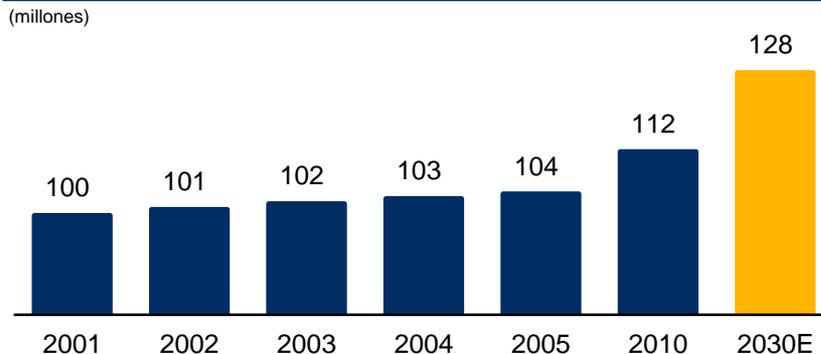


## Pirámide poblacional



Fuente: CONAPO e INEGI.

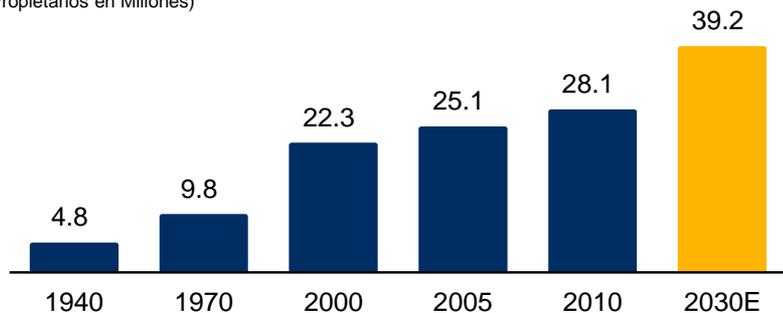
## Población



Fuente: CONAPO e INEGI según el censo de 2010.

## Propietarios de vivienda en México

(Propietarios en Millones)



Fuente: Sociedad Hipotecaria Federal ("SHF") e INEGI.

## Demanda de Vivienda

(Miles de propietarios)

	2011-2020*	2021-2030
Formación de Propietarios	764	543

\*Incluye 150 k de viviendas anuales que necesitan ser reemplazadas

Fuente: BBVA Bancomer Research

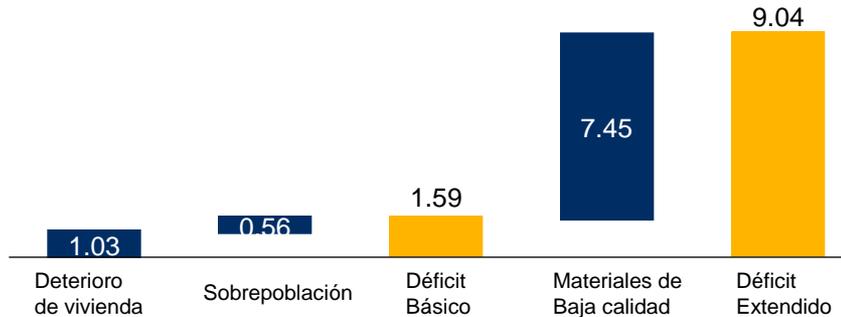
La demografía favorable de la población en México indica que aproximadamente 21 millones de viviendas adicionales serán requeridas en los siguientes 25 años.

# Crecimiento en la demanda de vivienda y dinámicas saludables de la industria hipotecaria.



## Déficit de vivienda en México

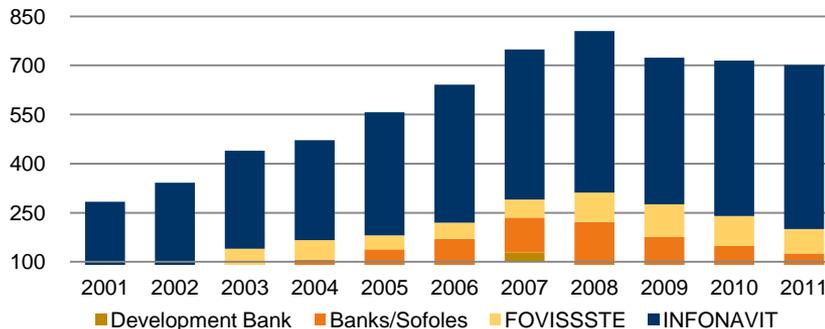
(millones de viviendas)



Fuente: SHF.

## Estructura de proveedores de hipotecas

(Miles de hipotecas)



Fuente: CONAVI.

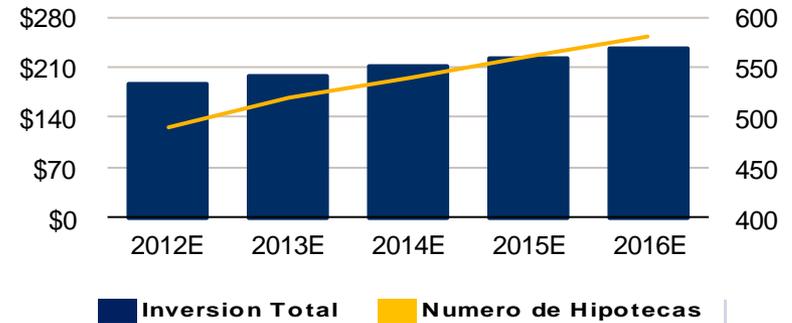
## Perspectiva de la demanda



Fuente: INEGI. VSM.: Veces Salario Mínimo. Promedio Salario Mínimo: Ps. 58.2

## Meta INFONAVIT

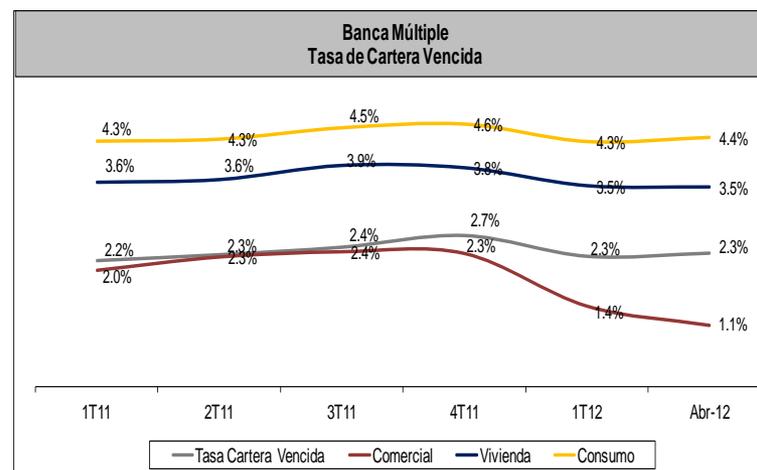
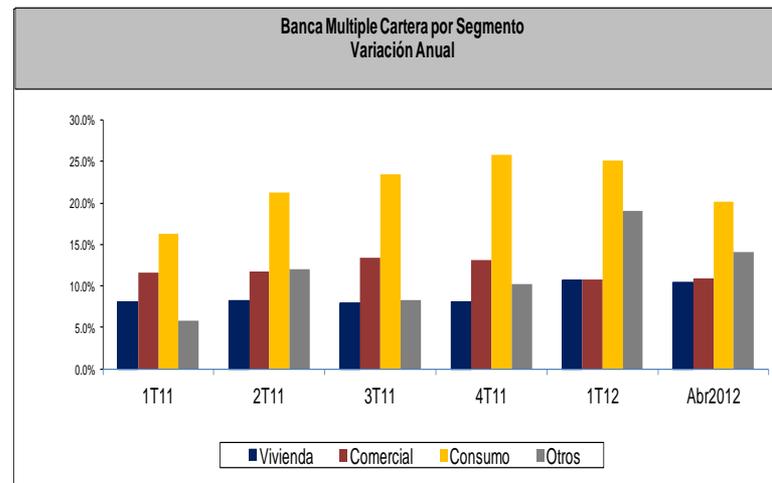
(Ps Miles de millones / miles de hipotecas)



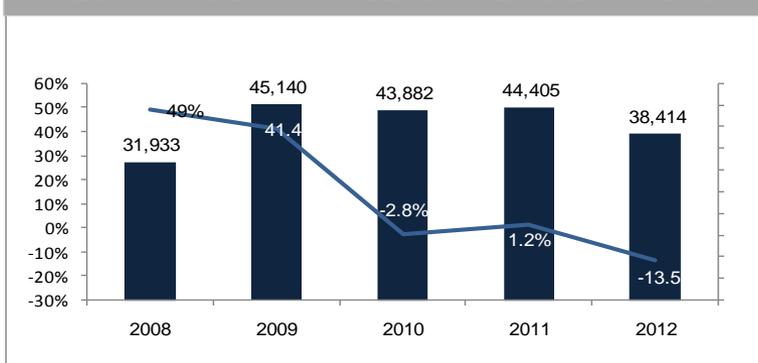
México tiene instituciones de financiamiento hipotecario solidas que continuarán ofreciendo acceso a financiamientos para clientes con bajos ingresos.

# Desempeño de Instituciones Financieras

- Durante Abr12, la cartera de créditos hipotecaria de los bancos comerciales creció 10.5% a 405 mil millones de pesos comparado con un crecimiento de 8.4% durante Abr11. La tasa de cartera vencida para créditos hipotecarios disminuyó a 3.5% durante Abr12 comparado con 3.8% durante 4T11.
- Los créditos de los bancos comerciales para el sector privado se expandieron mostrando un crecimiento positivo de 10.9% reflejando signos de que la oferta y la demanda de los créditos empieza a recuperarse.
- Los créditos de los bancos comerciales para propósitos de consumo se expandieron 20.2% durante Abr12 comparado con el mismo periodo de 2011, mostrando un nivel bajo en la tasa de cartera vencida en 1.1% comparado con una tasa de cartera vencida de 4.4% para préstamos de consumo.



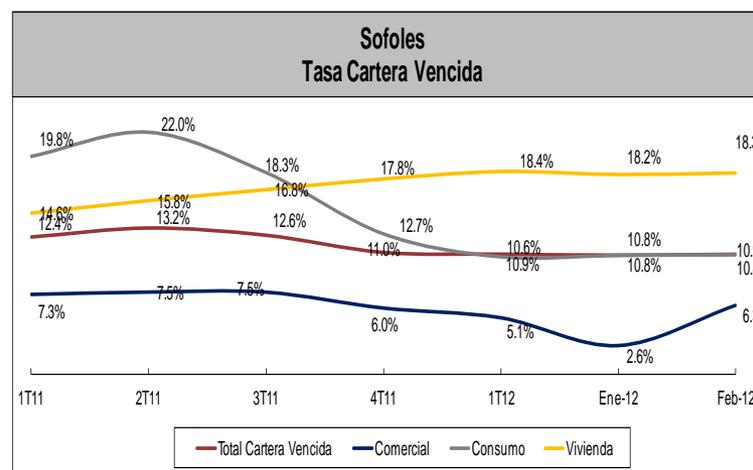
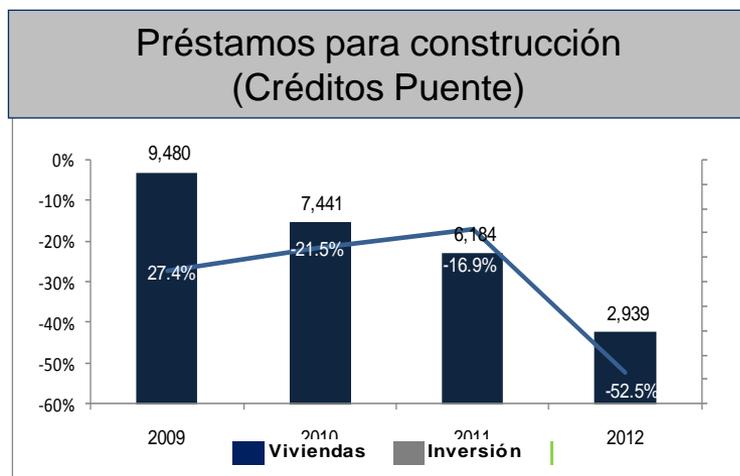
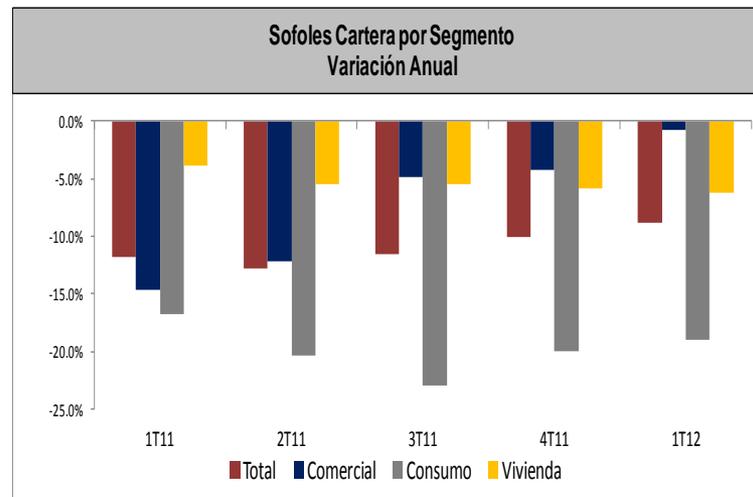
## CRÉDITO A DESARROLLADORES DE VIVIENDA



\*Millones de pesos.  
 Datos 2012 a Abril  
 Fuente. Banxico

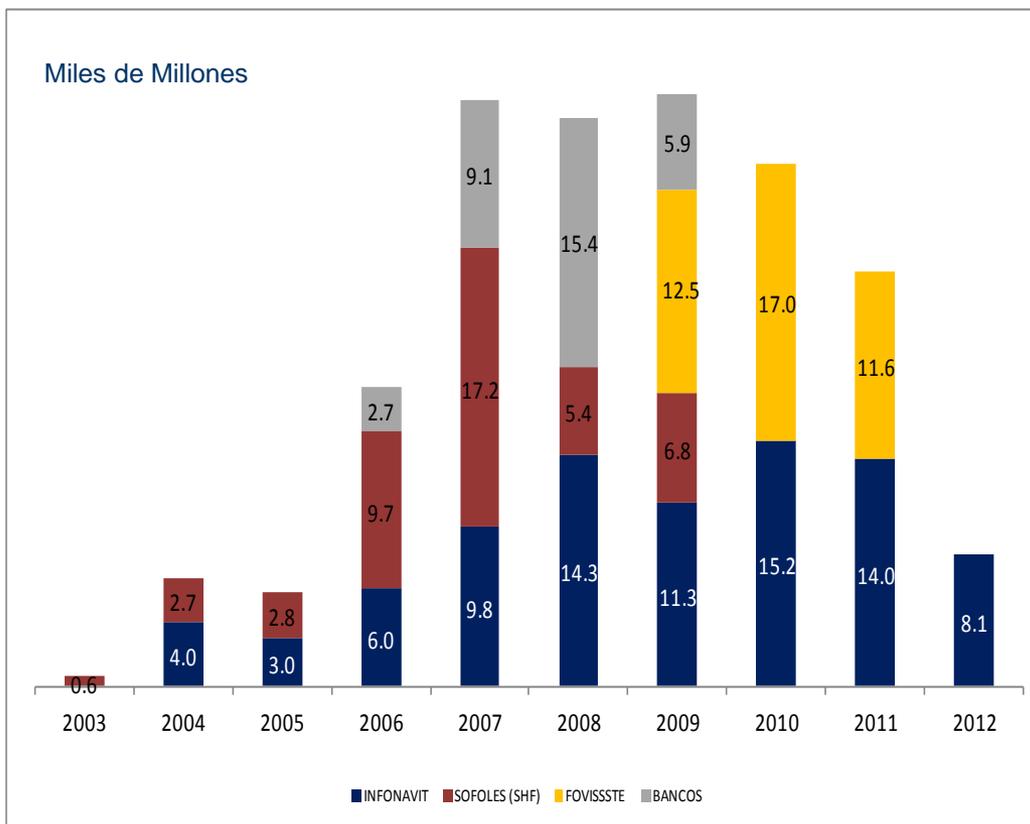
# Desempeño de Instituciones Financieras

- Durante 1T12, la cartera total de Sofoles decreció 8.8% año con año.
- Los créditos a la vivienda disminuyeron 6.2% comparado con una disminución de 3.8% durante el mismo periodo del año anterior
- Los créditos para propósitos comerciales registró un decremento de 0.7% año con año.
- Tasa de cartera vencida para créditos de vivienda en sofoles incrementó 381 puntos base durante el 1T12 a 18.4% comprado con 14.6% durante el 1T11.



\*Millones de pesos  
 Datos 2012 a Marzo  
 Fuente: Banxico

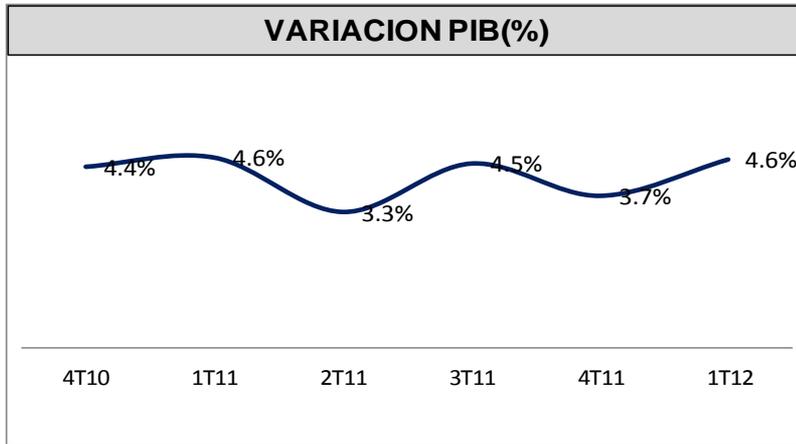
# Bursatilización de Cartera



- Principales bursatilizadores de cartera: Fovissste (T-Fovis), Infonavit (Cedevis) eHipotecaria Total (BonHitos).
- Valor de los activos administrados bajo Fondos de Pension: Ps. 1,687.7\* millones
- Inversión en deuda local: 17.1%

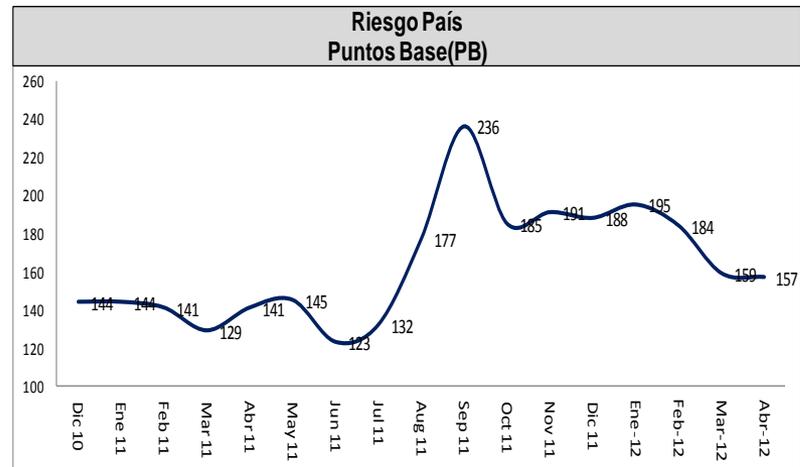
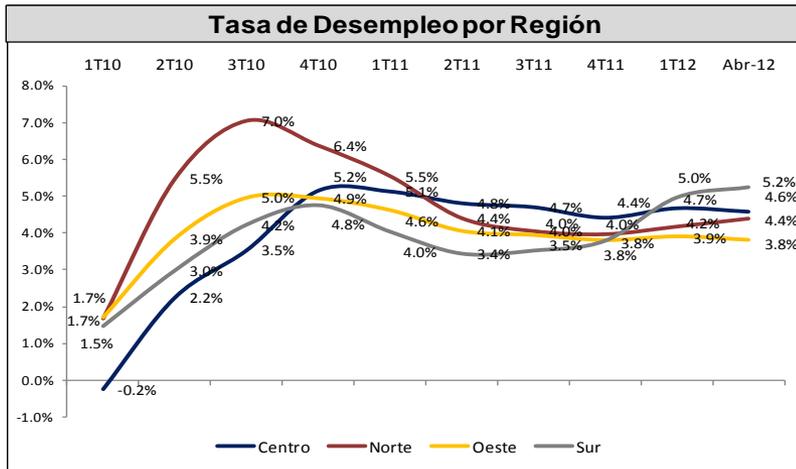
\*al 31 de Mayo de 2012  
Fuente:SHF, INFONAVIT,CON SAR

# Desempeño Economía Mexicana



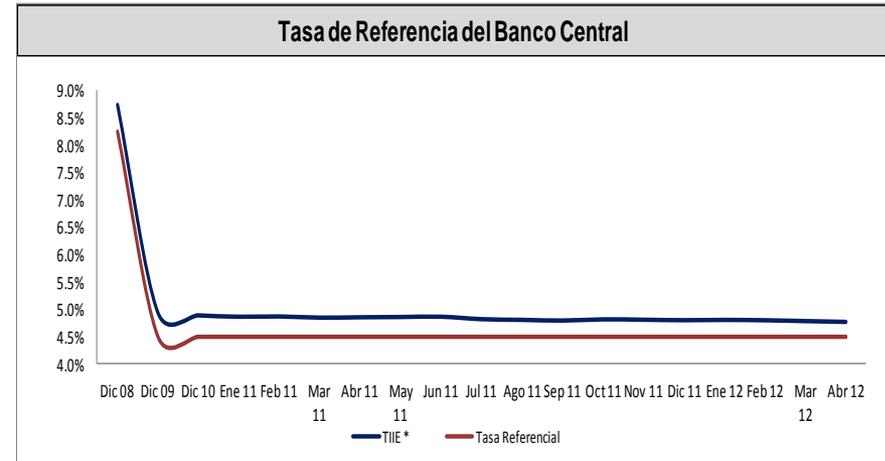
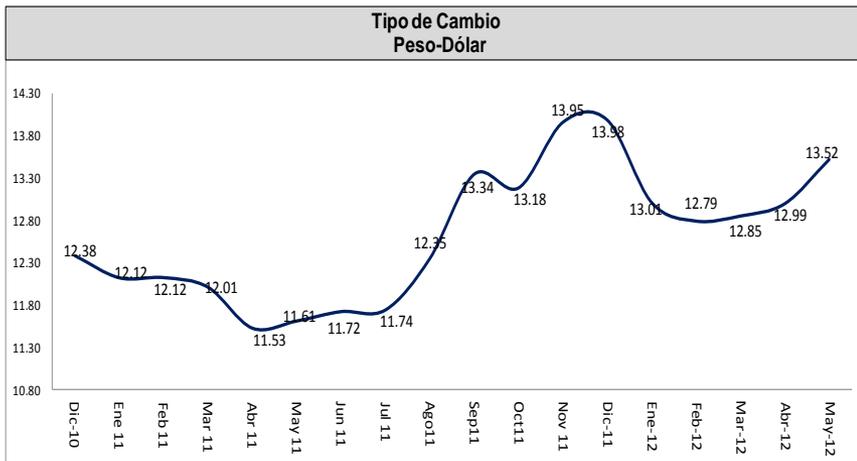
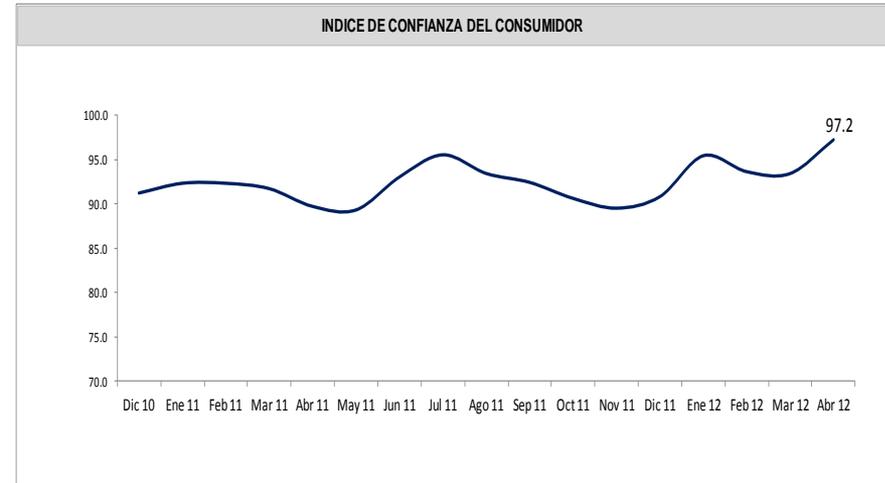
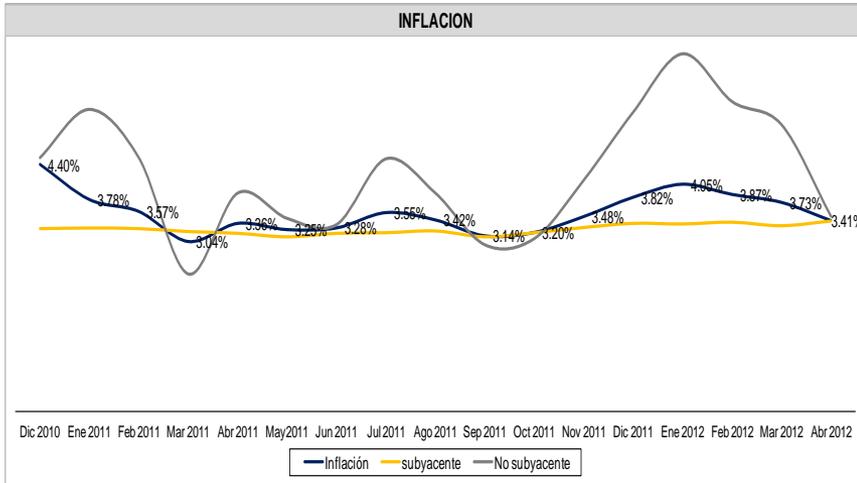
- El PIB de México tuvo una expansión de 4.6% durante el 1T12.

- El Producto Interno Bruto de México (PIB) creció 3.9% durante 2011.
- Para 2012 los pronósticos de mercado indican un crecimiento de por lo menos 3.3%



- La tasa de desempleo anual aumentó a 4.86% a Abril 2012 de 4.62% registrado durante Marzo 2012.

# Mexican Economy Overview

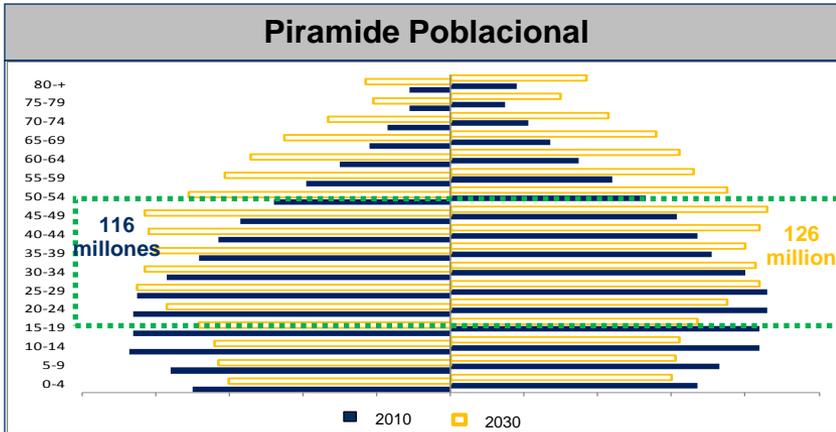


# Brasil

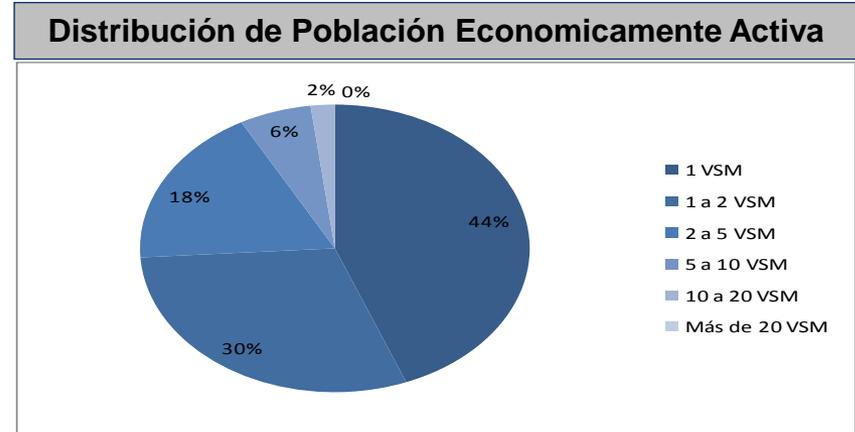
La industria de la vivienda en Brasil tiene un pronóstico positivo, derivado de:

- La creciente demanda con el apoyo de un amplio déficit habitacional y una dinámica demográfica positiva.
- Aumento de la asequibilidad en el aumento de la riqueza y la mejora de las condiciones macroeconómicas
- Robustos programas de vivienda apoyados por el gobierno federal y los principales partidos políticos

# Demografía Favorable

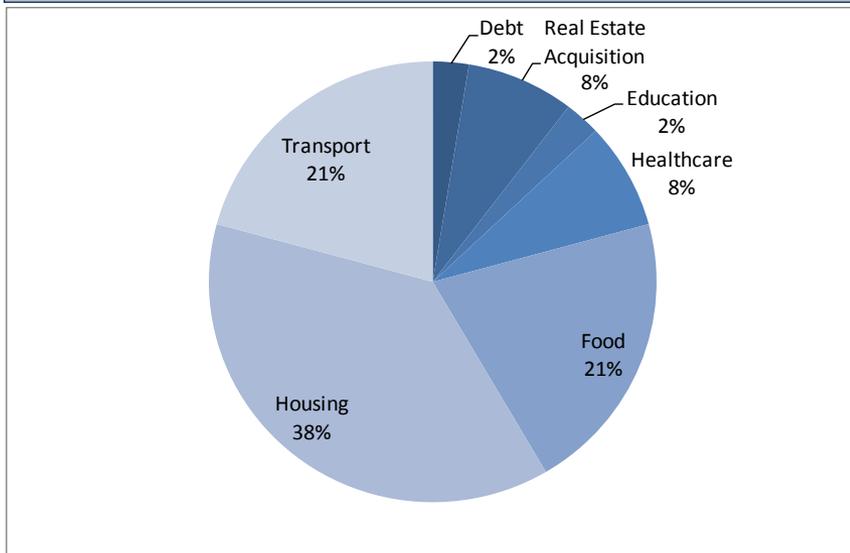


Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Población Total: 190.7 millones.



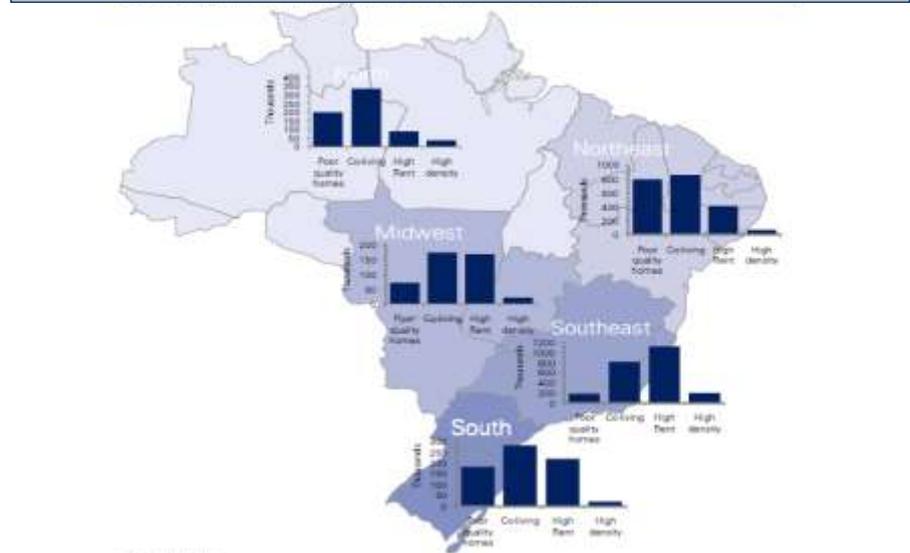
Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. VSM: Veces Salario Mínimo. Salario mínimo promedio: R\$510

### Gastos de las Familias Brasileñas



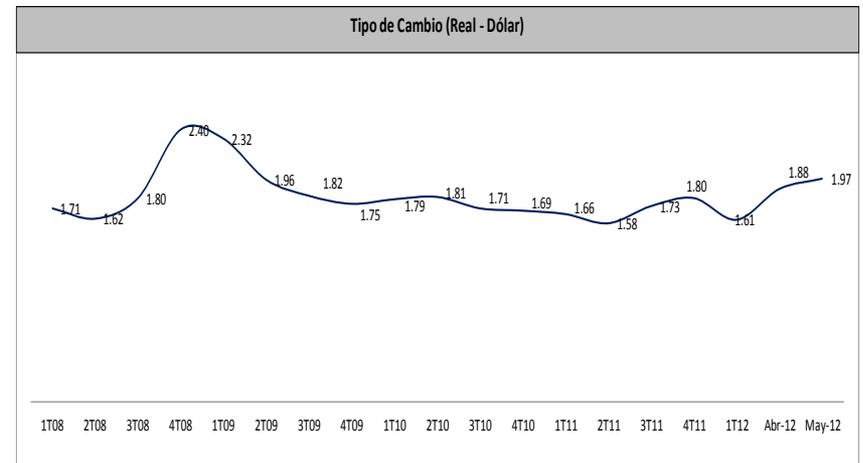
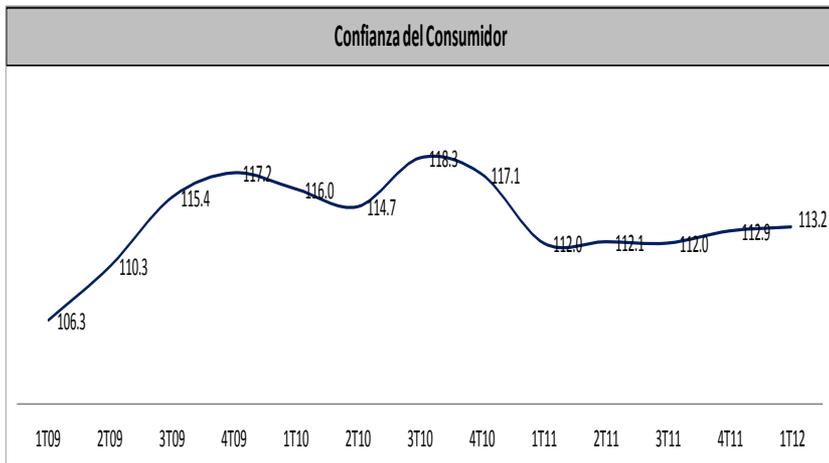
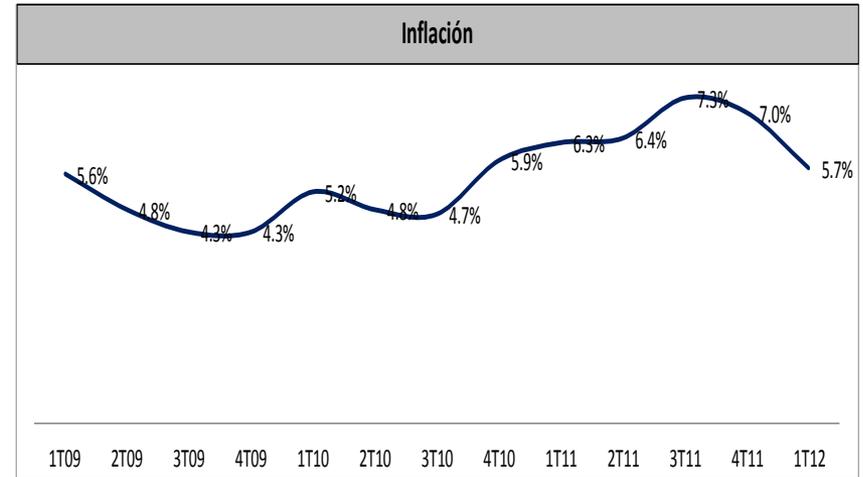
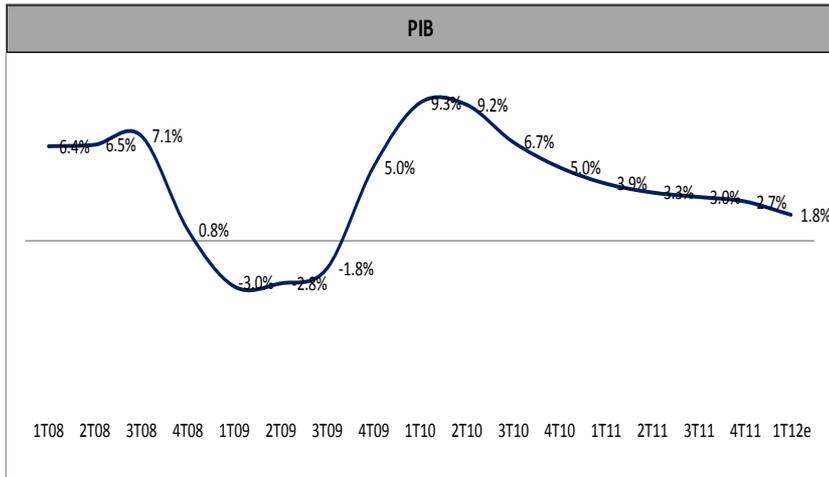
Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

### Distribución Geográfica del déficit de vivienda por región y razón: Numero de familias

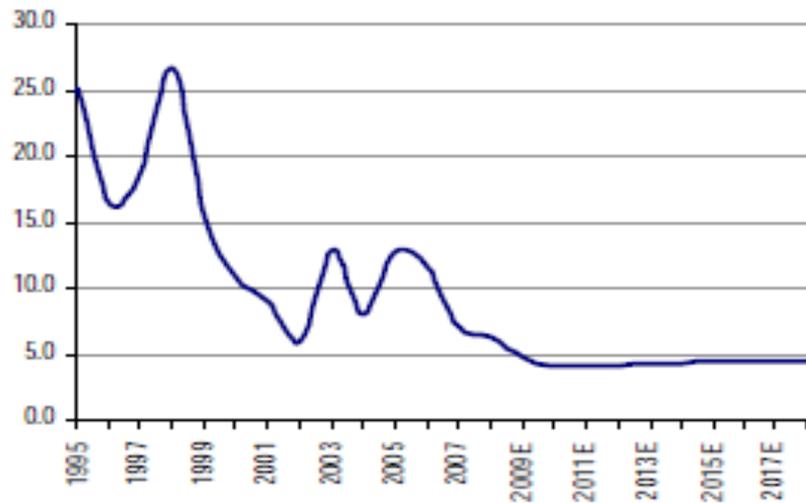


Fuente: Fundação João Pinheiro. DB Initiation Report Brazilian homebuilders 2010

# Indicadores Macroeconómicos.

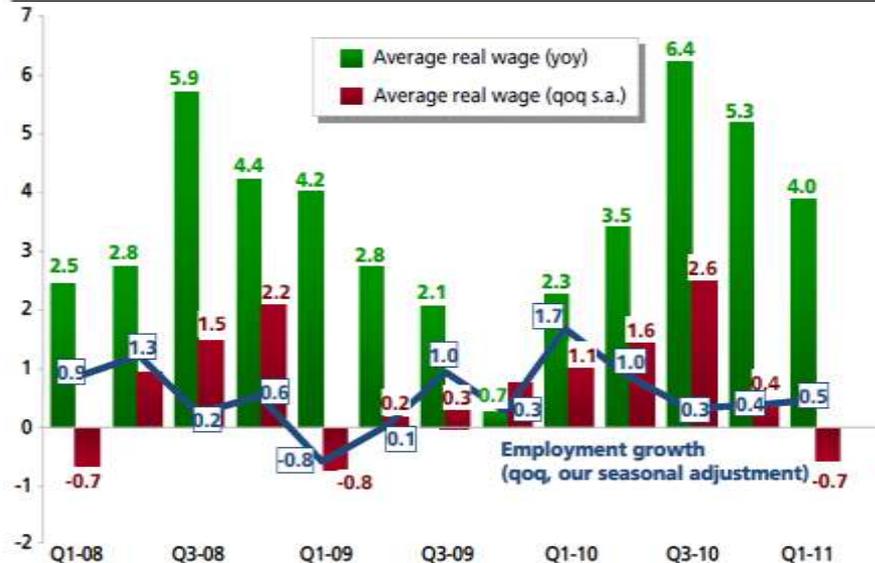


Evolución de las Tasas de Interés Real



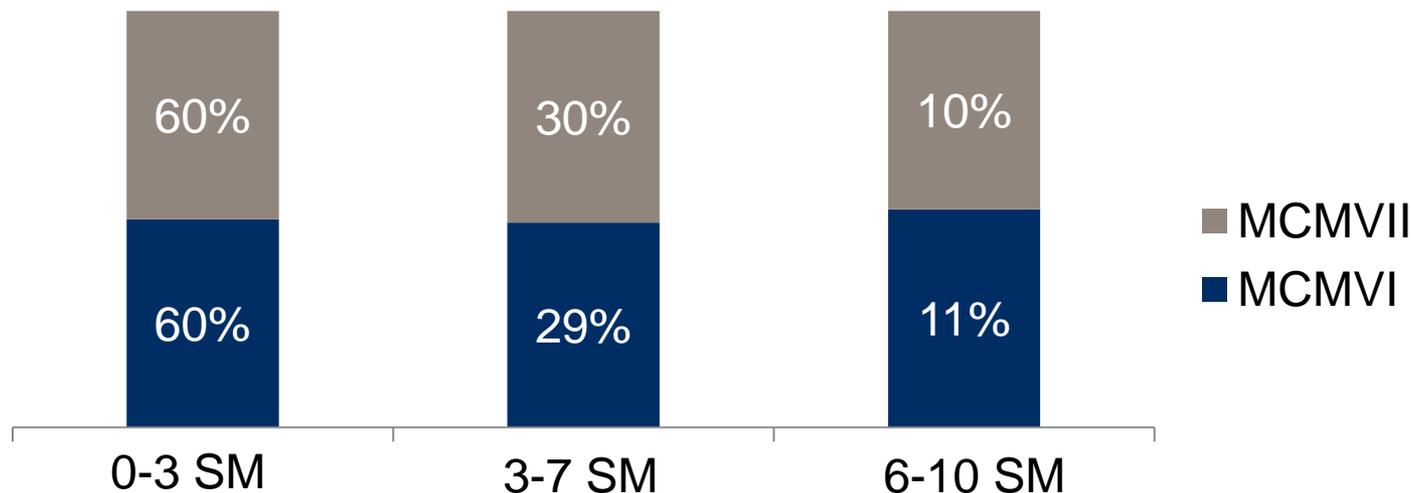
Source: Central Bank and IIRS estimates

Incremento en el Salario real promedio y el empleo(%)



Source: IBOE and IIRS estimates

Programa	Financiamiento	Subsidios	Precio de la vivienda	Tasa de Interés
MCMVI	1 millón de viviendas	R\$34,000 millones en subsidios	R\$80,000 - R\$130,000	TR+5% TR+8%
MCMVII	2 millones de viviendas	R\$72,000 millones en subsidios	R\$80,000 - R\$130,000	TR+5% TR+8%





**Contacto:**

[investor.relations@homex.com.mx](mailto:investor.relations@homex.com.mx)

Vania Fueyo  
Directora Relación con Inversionistas  
vfueyo@homex.com.mx

Erika Hernandez  
Relación con Inversionistas  
erika.hernandez@homex.com.mx

**Dirección:**

Blvd. Alfonso Zaragoza 2204 Norte  
Culiacán, Sinaloa 80020, Mexico  
Tel: +52 667 758 58 38