

DESARROLLADORA HOMEX S.A.B DE C.V

Febrero, 2011



I. Nuestro Enfoque y Estrategia

Resumen

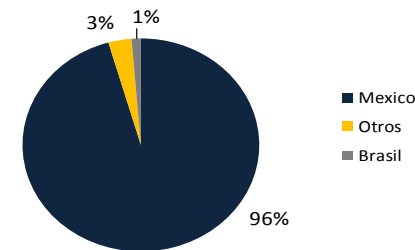
- Oficinas Corporativas: Culiacán, México
- Tenencia accionaria: Público (65%), Familia de Nicolás (35%)
- Equipo Directivo: Eustaquio de Nicolás (Presidente del Consejo), Gerardo de Nicolás (CEO), Carlos Moctezuma (CFO)

Descripción del Negocio

- Homex es una desarrolladora de viviendas verticalmente integrada, enfocada en el segmento de interés social y vivienda media,
- La Compañía se involucra en todo el proceso desde la compra tierra, obtención de permisos y licencias, diseño, construcción, venta y desarrollo de comunidades.
- La Compañía es una de las mas diversificadas en el país y ocupa una posición de liderazgo en las 4 principales ciudades de México: Ciudad de México y Áreas Metropolitanas, Guadalajara, Monterrey y Tijuana.
- Homex es además uno de los más grandes constructores de vivienda en México, basados en el número de viviendas vendidas ingresos y utilidad neta.

Divisiones

Ingresos por División
9M Acum.



Como porcentaje de ingresos al 30 de Septiembre de 2010. Al 30 de Septiembre la Compañía no tenía ingresos registrados en la división turismo.

Resultados Financieros

(1)(2)

- Ingresos: Ps. 19,008 m
- UAFIDA: Ps. 3,934 m
- Caja: Ps. 3.3 m
- Deuda total: Ps. 12,376 m

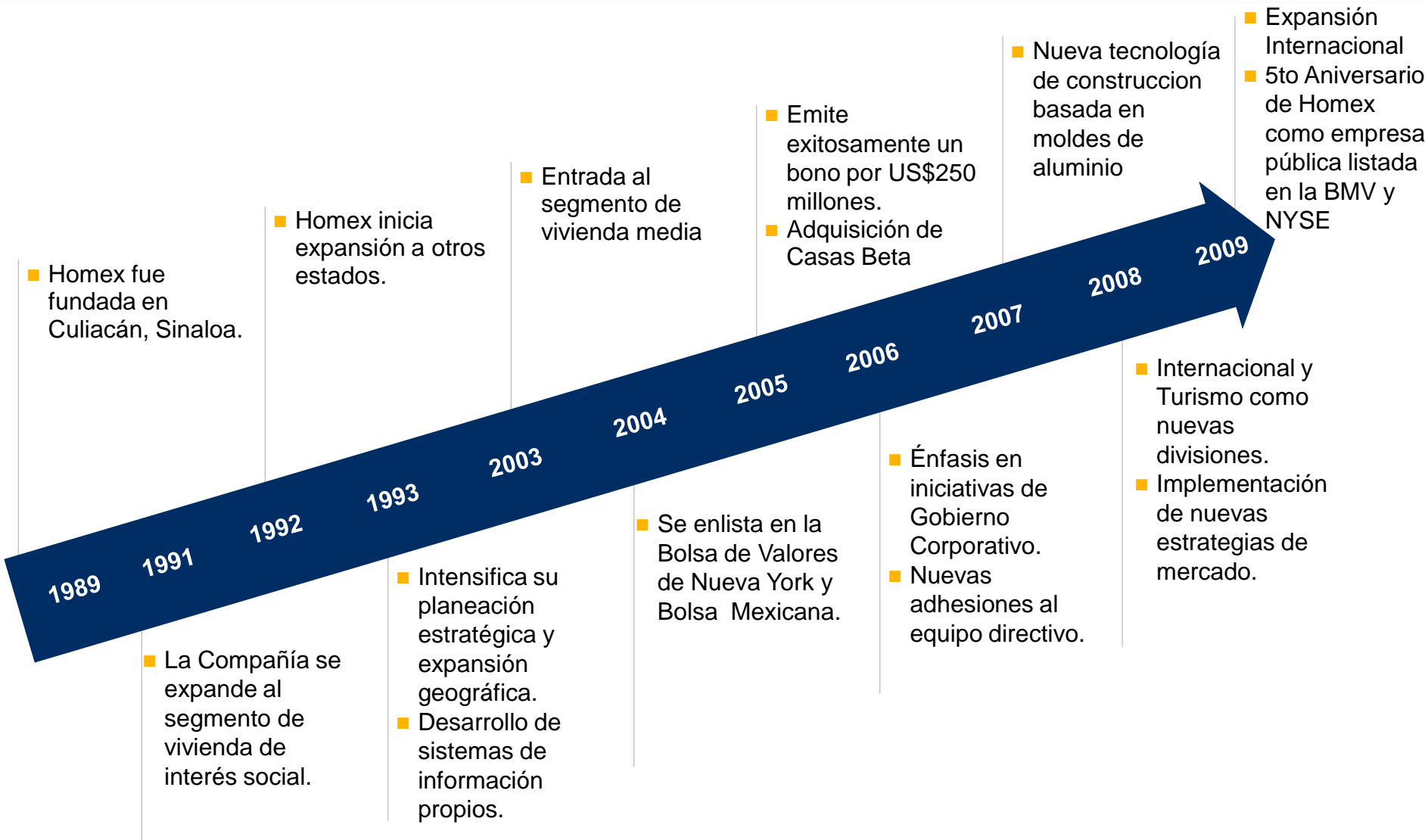
Homex como empresa pública

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

(1) UDM hasta el 30 de Septiembre, 2010.

(2) Bajo las reglas de contabilidad INIF 14

b. Nuestra Historia



c. Diversidad Geográfica: Minimizando la Concentración de Riesgo



- **México:** Operaciones en 34 ciudades y 21 estados.
 - 76.5% de la población de México cubierta por nuestras operaciones.
 - 140 desarrollos en Operación.
- **Brasil:** Operaciones en 3 ciudades y 2 estados.
- Durante 2010 hemos seguido concentrándonos en ganar participación de mercado en las regiones donde ya tenemos presencia para lograr una posición de liderazgo.

d. Adecuada Reserva Territorial:



- 83.9 millones de metros cuadrados.
 - 405,944 lotes; de los cuales:
 - 374,913 reservados para viviendas con un rango de precio entre \$185 a \$450 mil pesos.
 - 31,031 representan reserva territorial conveniente para construir viviendas en un rango de precio por arriba de \$450 mil pesos.

e. Estrategias Implementadas en el Proceso de Construcción

Desde 2007, Homex introdujo la tecnología de Moldes de Aluminio en un esfuerzo por mejorar su margen bruto y proveer a sus clientes viviendas de calidad.

- 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 efficientar las horas laborales.
- Trabajadores multidisciplinarios
- Verificación de las viviendas mediante sistema inalámbrico.



f. Construyendo Comunidades Exitosas

- **Trabajamos constantemente en mejorar nuestra oferta de productos, con el objetivo de llegar a ser la mejor opción para nuestros clientes potenciales.**
- Homex fue reconocida por Interbrand, en el lugar 28 como una de las mejores marcas en México y las mas alta dentro de los desarrolladores de vivienda.
- **Nuestras comunidades exitosas incorporan un modelo de:**
 - Sustentabilidad,
 - Medio Ambiente y atributos socialmente amigables para una planeación urbana ordenada.
 - Personalización de viviendas: primer y único desarrollador de vivienda en ofrecer un programa de personalización de viviendas donde los clientes pueden escoger acabados dando un toque personal a su vivienda.
 - Programas Sociales : educación, salud y bienestar, prácticas deportivas y protección al medio ambiente para diferenciar nuestra oferta de producto, incrementar valor de las propiedades e incrementar la calidad de vida de nuestros clientes.
- **Mejora en la planeación urbana y construcción vertical**
 - Al 30 de Septiembre de 2010, el 30 por ciento de nuestras viviendas en construcción eran prototipos en construcción vertical.
 - La densidad de nuestros proyectos ha incrementado de un promedio de 50 unidades por hectárea a un promedio de 70 unidades por hectárea.

Prototipos Verticales



g. Estrategia de Ventas

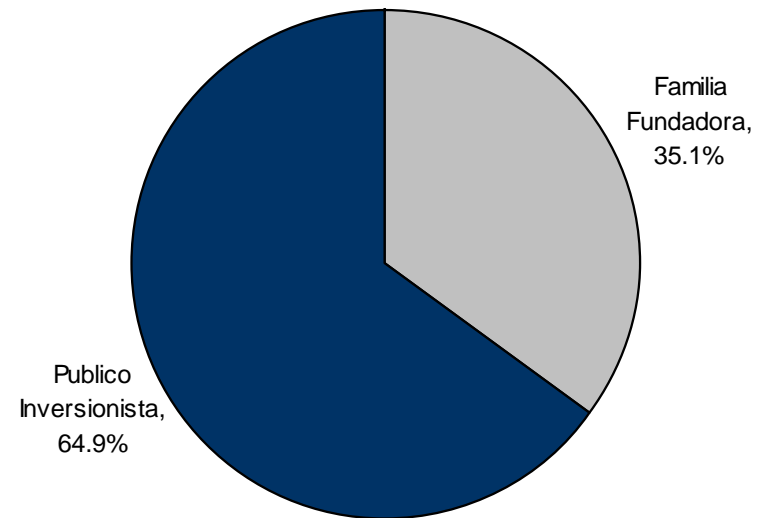
- **Canales de venta:**
 - Cerrador súper estrella: Equipos orientados a tareas específicas: 1,300
 - B2B
 - Call Center
 - Referencias
 - Presentaciones Masivas: tasa efectiva de cierre – 30%
 - Incubador de clientes en conjunto con BBVA – Bancomer enfocados en prospectar clientes del segmento informal.



h. Líderes en Estándares de Gobierno Corporativo

- Consejo de Administración con mayoría de miembros independientes
- Cumplimiento con regulación de valores en México (CNBV) y en EU (SEC)
- Registro completo ante la **SEC** y listado en **NYSE**
- El Consejo de Administración tiene seis comités: Ejecutivo, Auditoría, Compensaciones y Gobierno Corporativo, Gestión de Riesgos, Revelaciones y Comité de Ética.
- Los comités de **Auditoría, Compensaciones, Gobierno Corporativo y Gestión de Riesgos** son presididos por miembros independientes.
 - El Comité de Gestión de Riesgos revisa y aprueba las actividades relacionadas a la contratación de Instrumentos de Cobertura de la compañía.
- **Estándares Internacionales de Contabilidad y transparencia.** Conforme al programa Sarbanes Oxley
- 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)
- **Gobierno Corporativo**
 - Miembro de la OCDE Círculo de Compañías de Latinoamérica.
 - Compañía Latinoamericana con los más altos estándares de Gobierno Corporativo.
 - Premio Garrigues- Affinitas 2006

Estructura Accionaria



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

i. Fuentes de Crecimiento a Largo Plazo.

- México:
- Más de 20 años de experiencia, enfocados en segmentos y productos con una demanda creciente y disponibilidad de financiamiento hipotecario.
- Interés Social:
 - Precio promedio: Ps.180,000 – Ps. 450,000
 - 95% unidades vendidas
- Vivienda Media:
 - Precio promedio: Ps. 451,000 – Ps. 1,500,000
 - 5% unidades vendidas

Al 30 de Septiembre, 2010

- Internacional:
- Desde 2006, Homex tiene un equipo especializado en expansión internacional encargado de analizar las oportunidades de desarrollo en países con fundamentales similares en el segmento de interés social.
- Tres proyectos de interés social en Brasil con un total de: 5,820 unidades.
- Precio Promedio: Ps. 550,000
- En negociación un JV en la India.



Vivienda de interés social

Tamaño promedio:
 Construcción: 58 m2
 Terreno: 64 m2



Vivienda Media.

Tamaño promedio:
 Construcción: 85 m2
 Terreno: 96 m2



Prototipo en Brasil:

Tamaño promedio:
 Construcción: 46 m2
 Terreno: 143 m2

i. Fuentes de Crecimiento a Largo Plazo.

- **Turismo:**
- Esta división presenta una oportunidad de crecimiento a largo plazo para la compañía al atender este mercado tan atractivo.
 - Hasta hoy nuestros esfuerzos se han concentrado en Los Cabos, Cancún y Loreto totalizando aprox. 1,100 unidades
 - Precio: desde US\$250,000 hasta US\$400,000
- **Infraestructura:**
- Como resultado de la experiencia de Homex como desarrolladora de vivienda, la compañía ha abierto una nueva división concentrada en servicios de construcción para atender proyectos del Gobierno Federal.



Prototipos: Condominios y Town Houses

Tamaño promedio:

Desde 137 m2 hasta 251 m2

i. México: Potencial de Crecimiento en la Oferta de Productos.



20 años de experiencia en la industria.

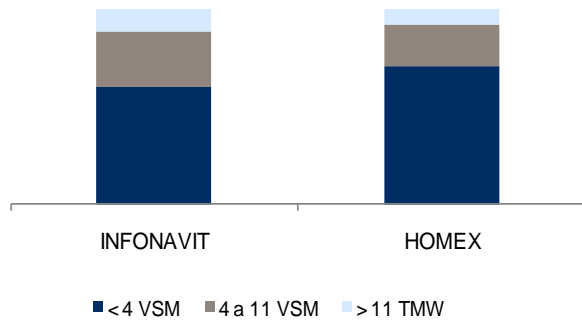
Aproximadamente 307,000 casas construidas, dando un hogar a más de 1,200,000 personas.

Oferta de Producto calificada para los productos hipotecarios de INFONAVIT y FOVISSSTE (89% de unidades vendidas*).

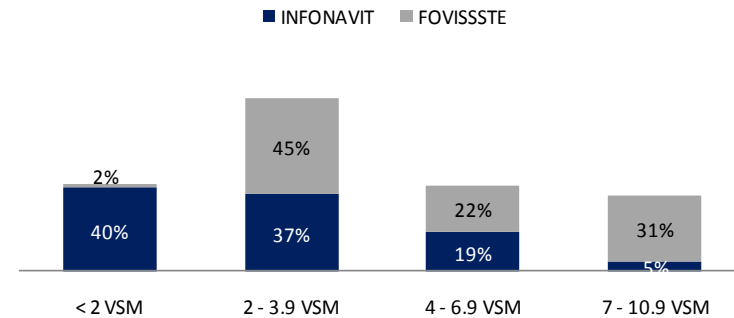
Créditos formalizados de INFONAVIT

Por segmento

al 31 de Diciembre, 2010



Mercado Formal por Segmento



- Al 31 de Diciembre de 2010, el valor promedio de las hipotecas otorgadas por FOVISSSTE fue de Ps.470,000
- El precio promedio de la Compañía es un reflejo de la estrategia de Homex de seguir el valor de las hipotecas del mercado, la tendencia de la demanda y oportunidades dentro de los distintos nichos de mercado.

La demanda continua y sostenida en estos segmentos esta soportada por la disponibilidad de financiamiento hipotecario tanto para el segmento de Interés Social como para el segmento de vivienda media baja.

* Cifras al 3T10.

ii. Brasil: Primer Proyecto Internacional Homex



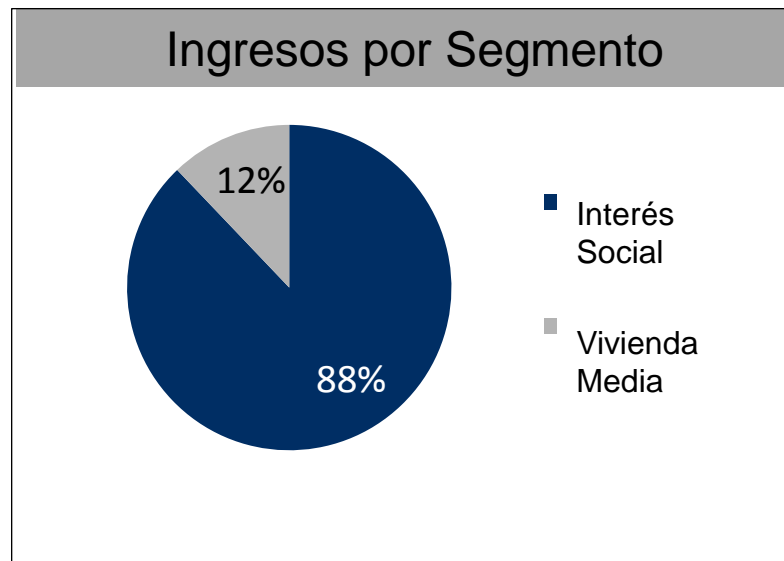
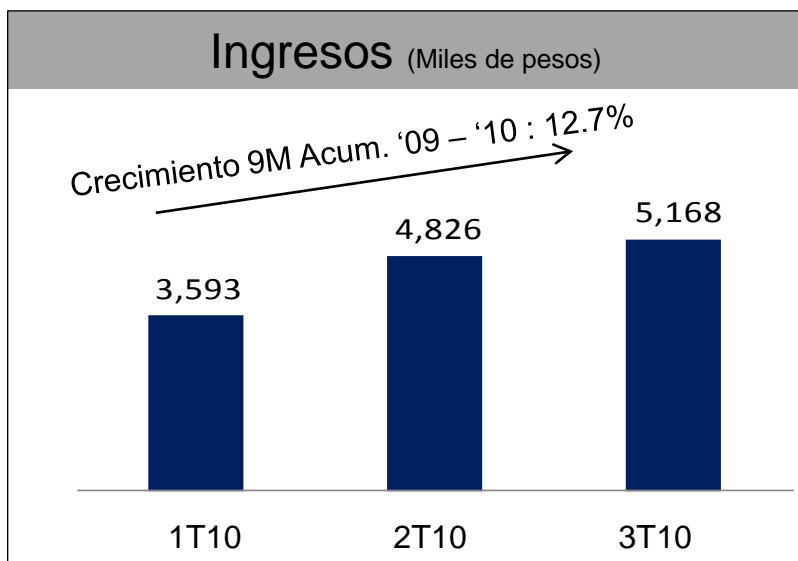
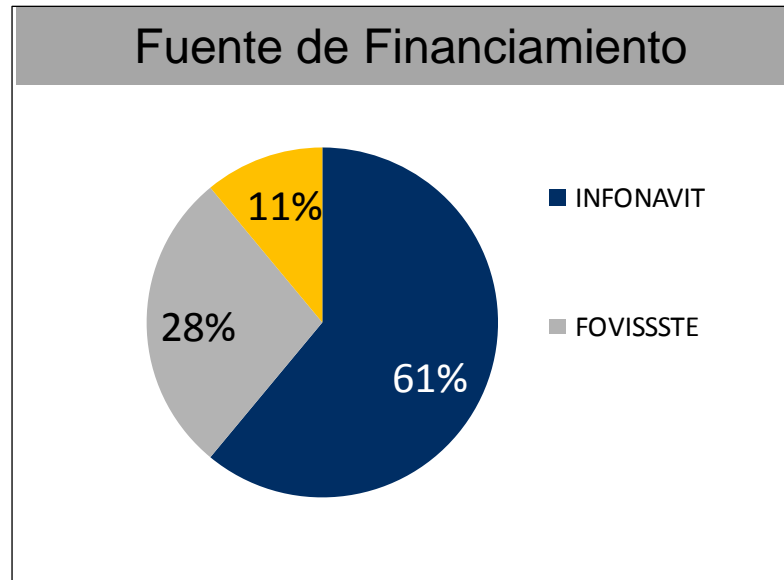
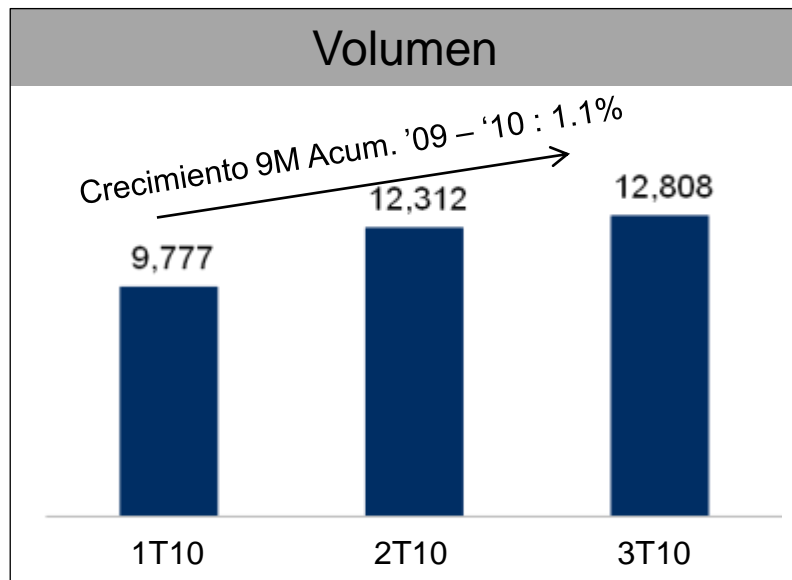
- Desde 2006, Homex tiene un equipo especializado en expansión internacional encargado de analizar las oportunidades en países en desarrollo con fundamentales similares en el segmento de interés social tales como:
 - Déficit en el segmento de interés social
 - Macroeconomía sólida y estabilidad política
 - Políticas gubernamentales de vivienda y un mercado hipotecario líquido.
- Homex realiza diferentes análisis de evaluación, incluyendo población y políticas de inversión, antes de calificarlo como un mercado potencial.
- Proyectos Iniciales:
 - Brasil:
 - Sao Jose Dos Campos: Proyecto Total: 960 unidades. Precio promedio: Ps. 600,000
 - Marilia: Proyecto Total: 1,700 unidades. Precio promedio: Ps. 500,000
 - Campo Grande: Proyecto Total: 3,160 unidades. Precio promedio: Ps. 550,000
 - Para 2011, la contribución de la división a los ingresos será aprox. de 6% a 8%
- Oferta de Producto y Financiamiento Hipotecario:
 - Nuestros productos están enfocados a familias con un ingreso mensual de 3 a 6 salarios mínimos.
 - El programa de hipotecas de la Caixa Economica Federal es aplicable a nuestra oferta de productos.
 - El programa pretende otorgar 1 millón de casas durante el periodo 2009 -2011.
 - El 18% del total de la meta se otorgará en la región de Sao Paulo, donde el 40% estará enfocado a familias con un ingreso mensual de 3 a 6 salarios mínimos.

iii. División Turismo: Oportunidad de Crecimiento Estratégico

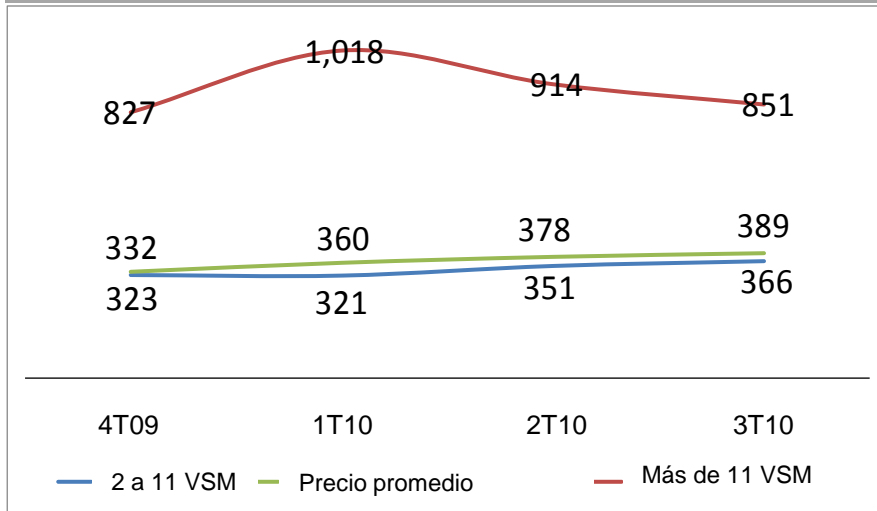
- México continúa siendo el país en donde viven el mayor número de extranjeros, esto representa una oportunidad de crecimiento a largo plazo para la Compañía de atender este mercado tan atractivo.
- Seguiremos ejecutando nuestro plan de negocio en la división Turismo de manera conservadora.
- Al día de hoy hemos concentrado nuestros esfuerzos en el proyecto de Los Cabos, Cancún y Loreto
 - Para 2011 , la contribución a los ingresos de esta división será de aprox. 1% a 2%
- Durante el segundo trimestre, un nuevo proyecto fue adquirido en Loreto, donde el plan maestro incluirá 1,100 unidades incluyendo town houses y departamentos de un precio promedio de US\$250,000



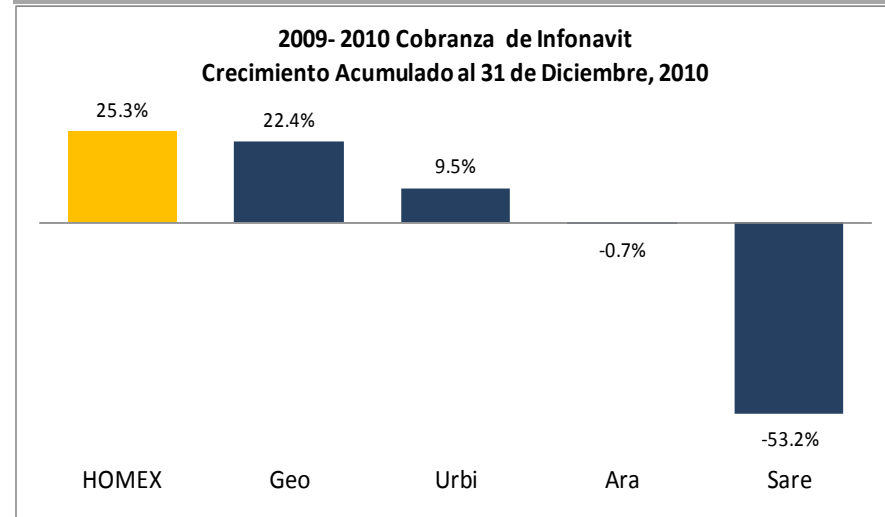
II. Resumen Financiero



Precio Promedio (Miles de Pesos)

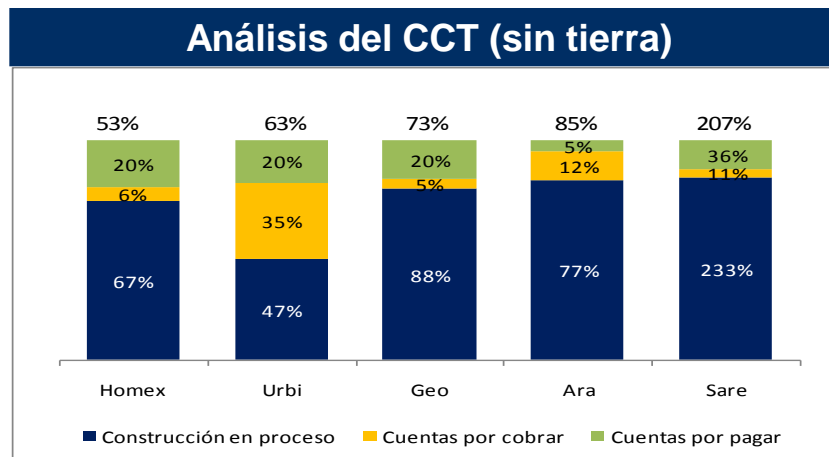
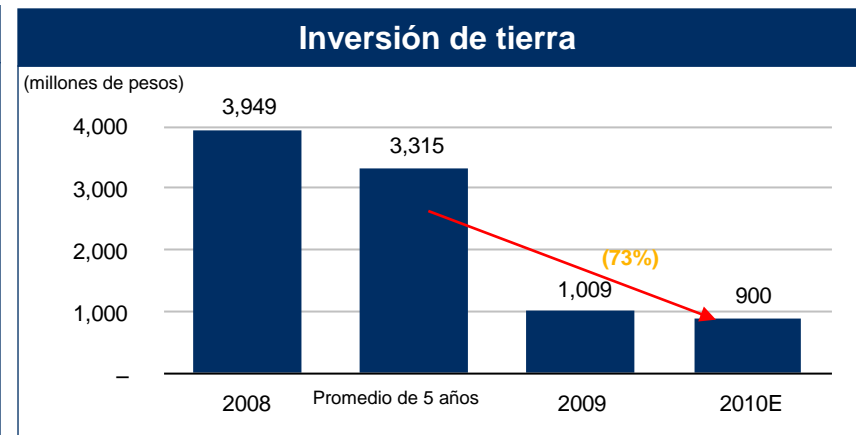
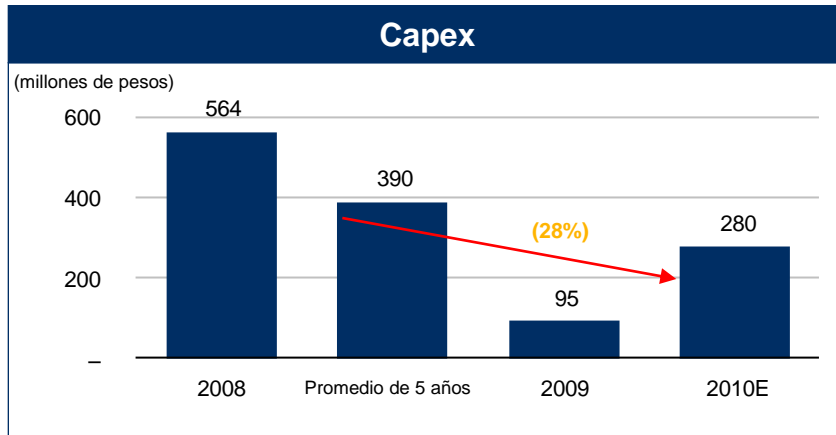


Crecimiento en Unidades de INFONAVIT



Ciclo de Capital de Trabajo

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

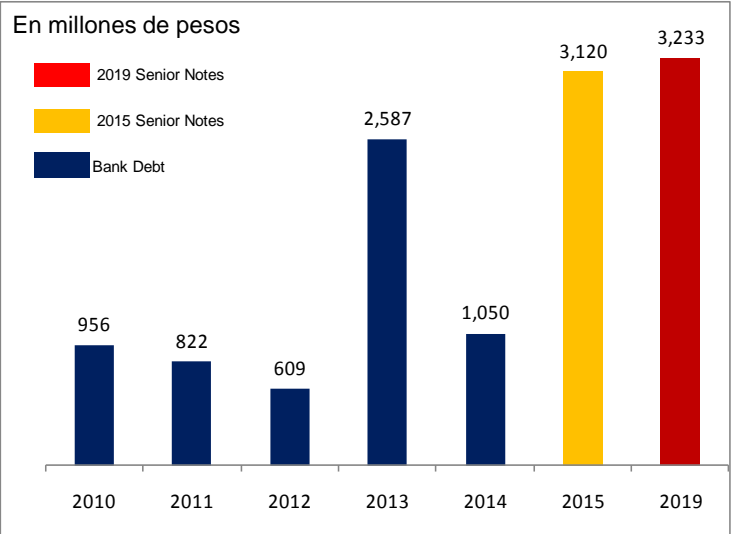


Como % de ingresos UDM bajo INIF 14

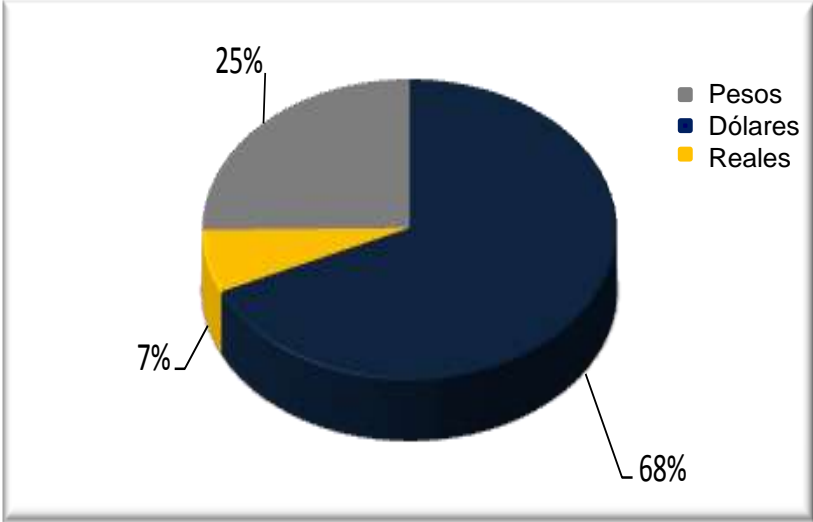
Estructura de Deuda de Largo Plazo para un Crecimiento a largo plazo

- Deuda total a Septiembre 30, 2010: 12,376 millones.
 - Vencimiento promedio de deuda: 4.7 años
 - Costo promedio de deuda: 9.6%
 - Deuda Total / UAFIDA : 3.15x
 - Deuda Neta / UAFIDA : 2.31x

Amortización de Deuda

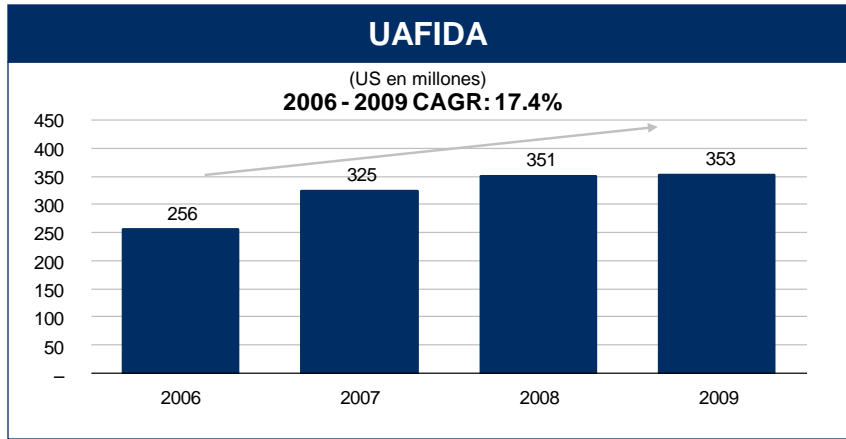
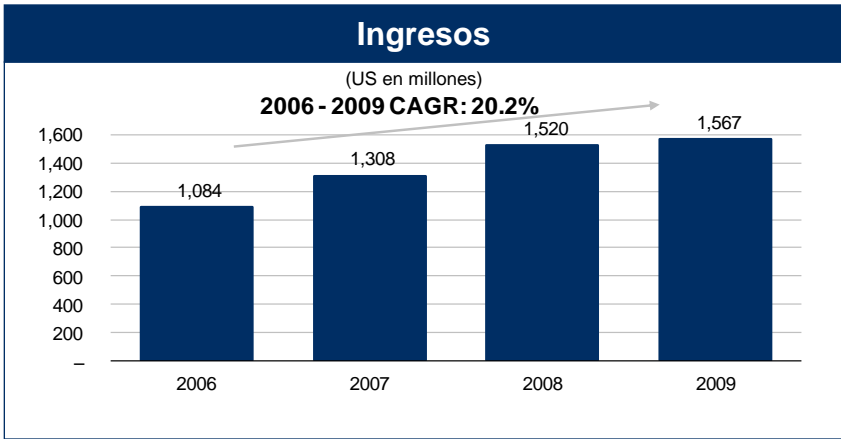
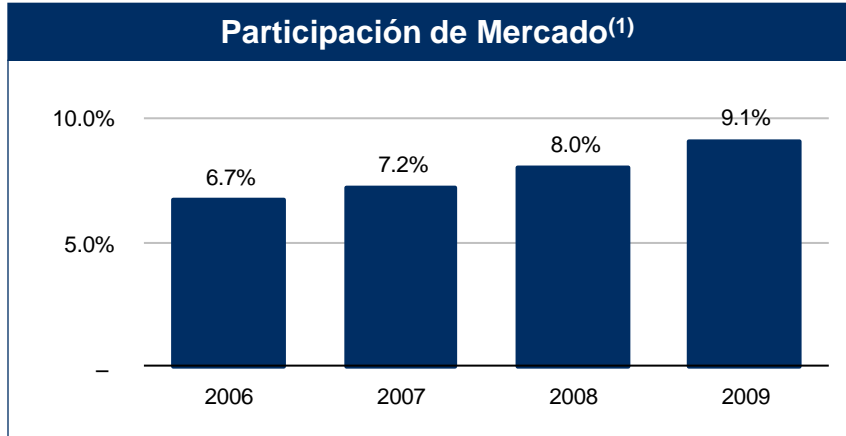
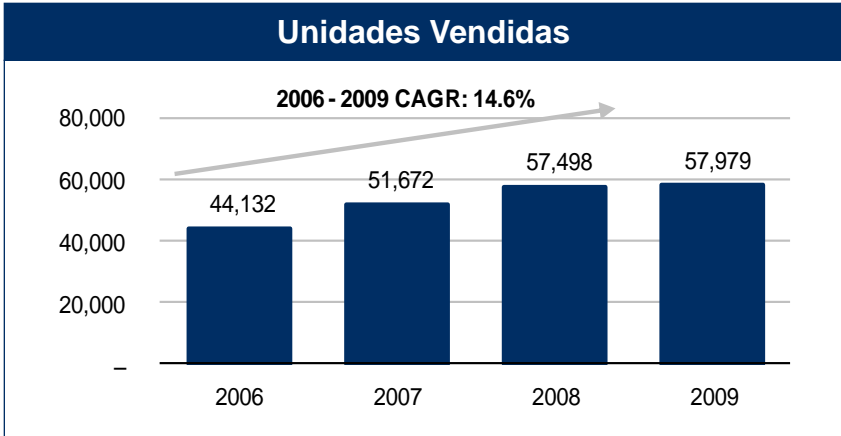


Deuda por Moneda



* Costo de la deuda incluye instrumentos de Cobertura

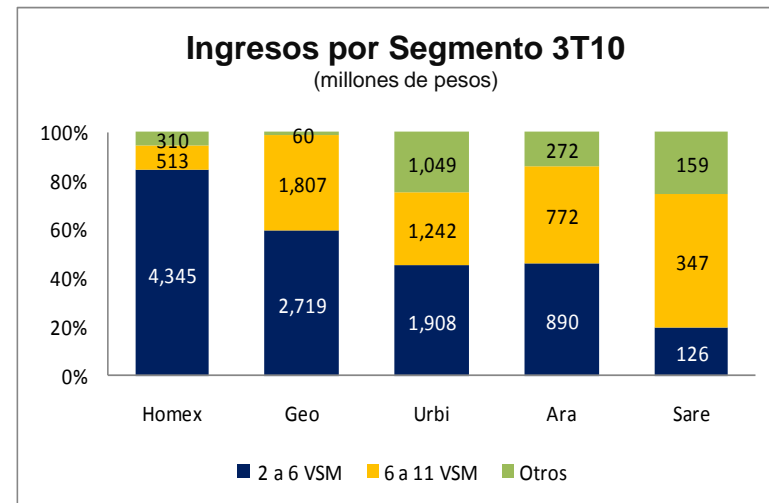
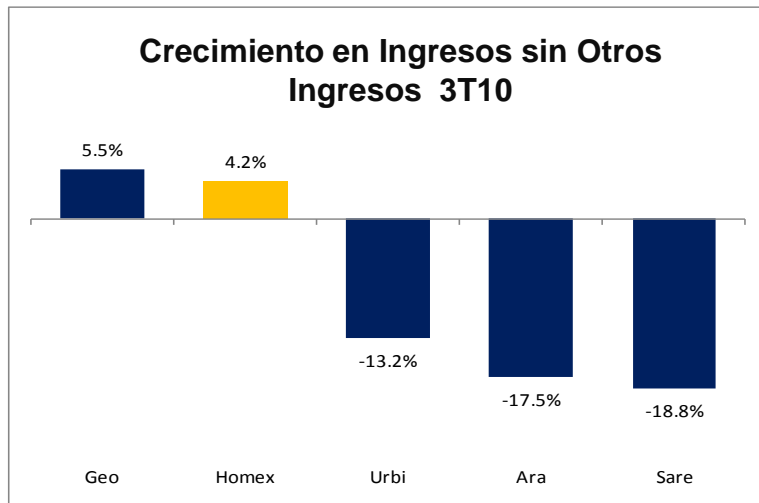
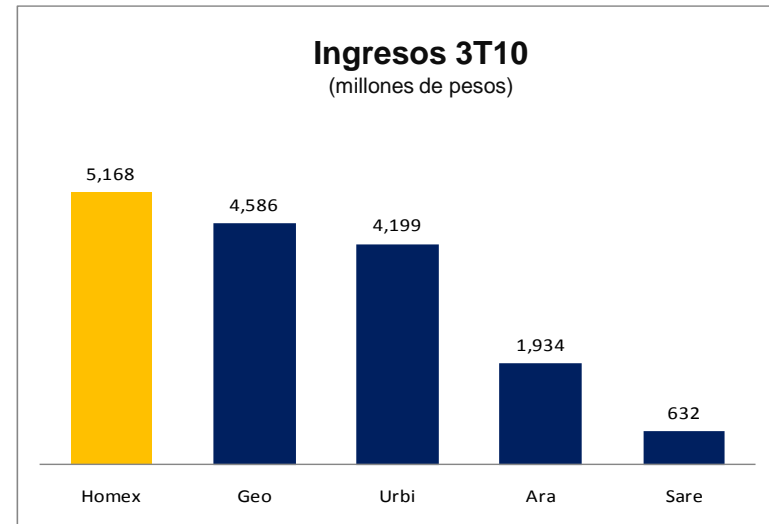
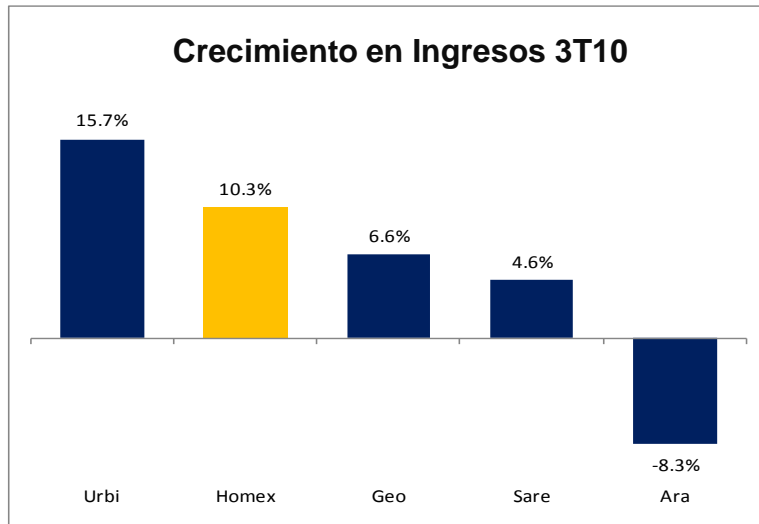
Resultados: Crecimiento Continuo y Sustentable



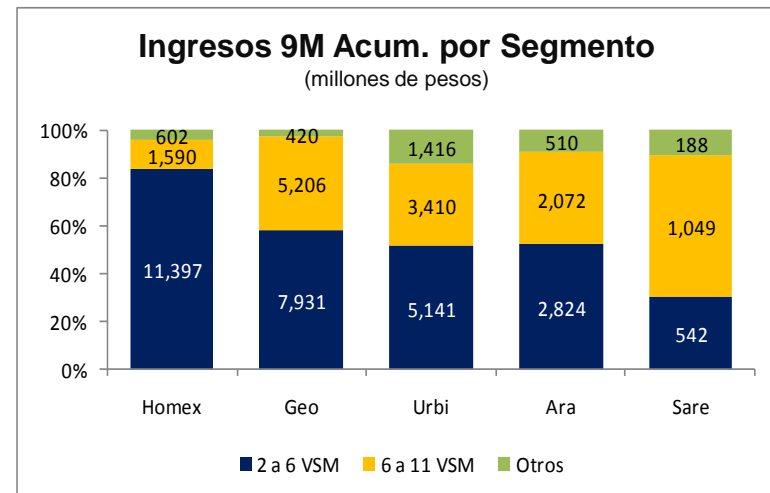
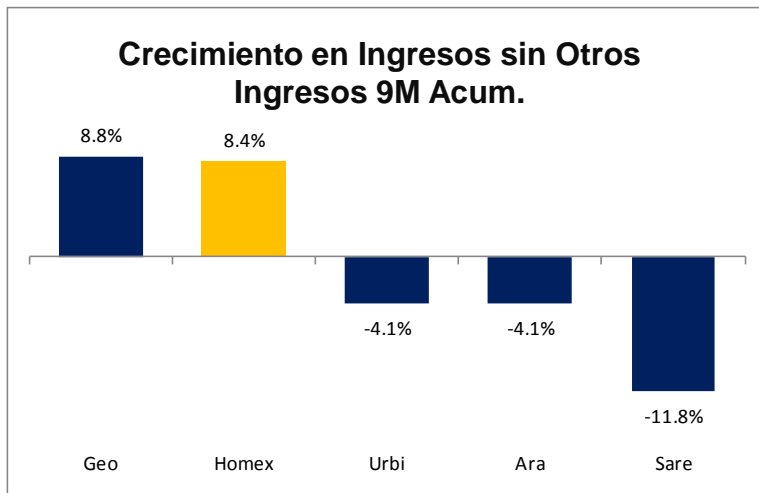
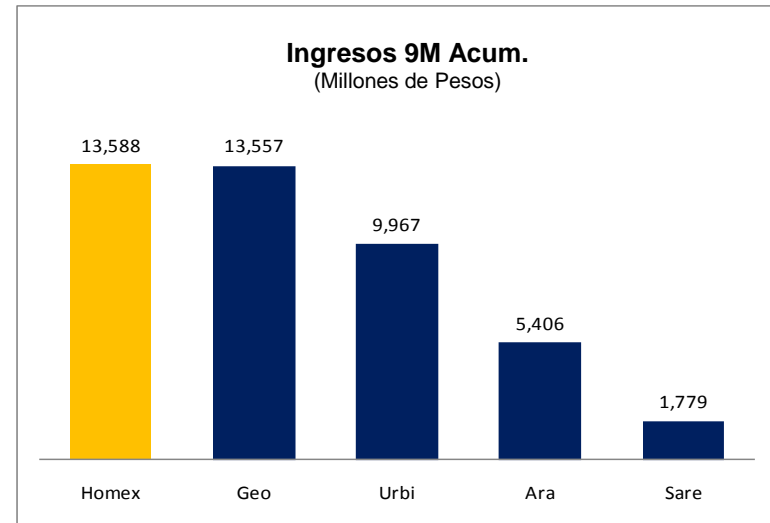
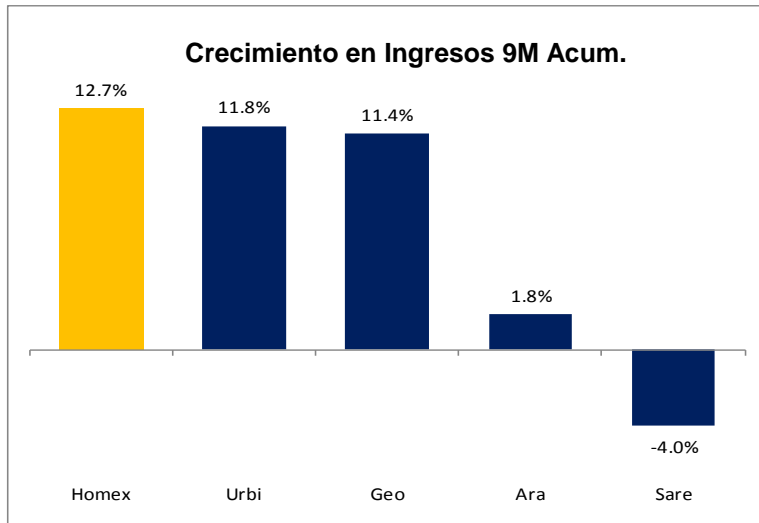
Unidades vendidas como porcentaje de las hipotecas totales otorgadas para vivienda nueva. Fuente: CONAVI
 Nota: Ingresos y UAFIDA presentados conforme a las Normas de Información Financiera (NIF)
 Tipo de Cambio: 12.40 MXP /USD al 31 de Octubre, 2010.

Homex ha alcanzado un crecimiento continuo y ha mejorado su eficiencia durante los últimos 5 años.

Resultados Financieros de las Desarrolladoras de Vivienda Públicas.



Resultados Financieros de las Desarrolladoras de Vivienda Públicas.



Nota Otros Ingresos:
 Ara reporta ventas de otros proyectos inmobiliarios como contratista
 Geo reporta ventas de terrenos y áreas comerciales
 Sare reporta ventas de terrenos y ventas por derechos fiduciarios
 Urbi reporta ventas de "actividades relacionadas con construcción"

Distribución por segmento: 2 a 6 VSM: Ps. 185 mil a Ps.450 mil;
 6 a 11 VSM: mas de Ps. 450 mil

- Crecimiento en Ingresos de 12% al 14%
- Margen UAFIDA: 21% a 22%

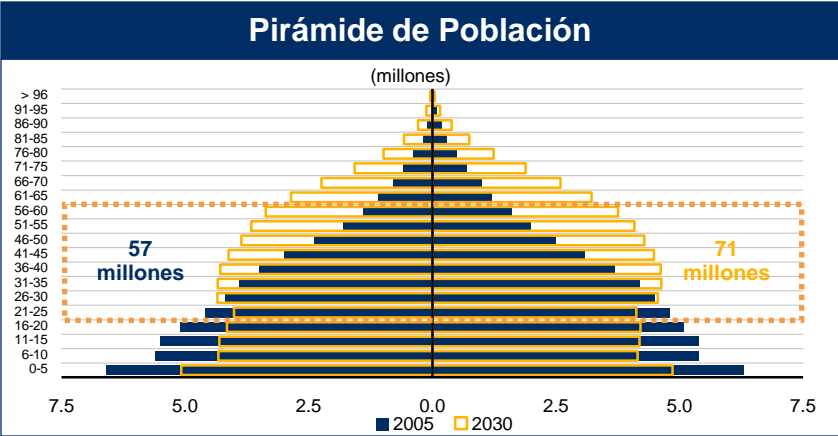
- Crecimiento en Ingresos de 13% al 14%
- Margen UAFIDA: 21% a 22%

iii. Indicadores de Mercado

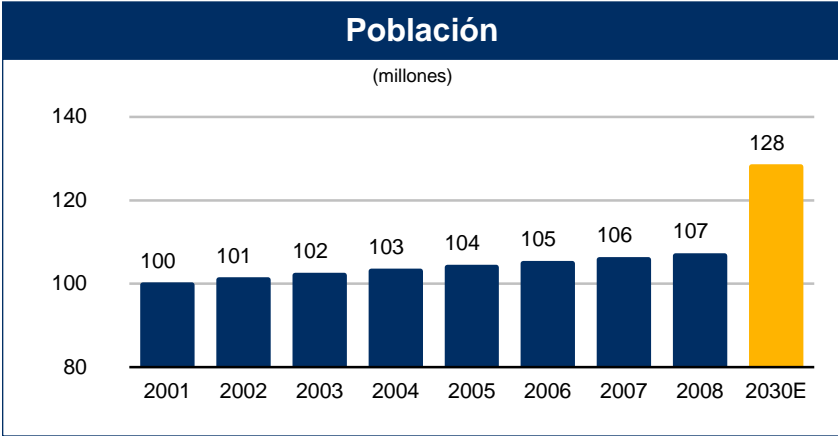
La industria de la vivienda en México ha tenido un crecimiento significativo en años recientes, derivados por:

- Un déficit de vivienda para casas nuevas de aproximadamente 1.7 millones.
- Una demanda sólida que sobrepasa la oferta de vivienda.
- Instituciones de financiamiento hipotecario sólidas resultando en un incremento en el acceso de financiamiento para clientes con bajos ingresos.

Demografía Favorable



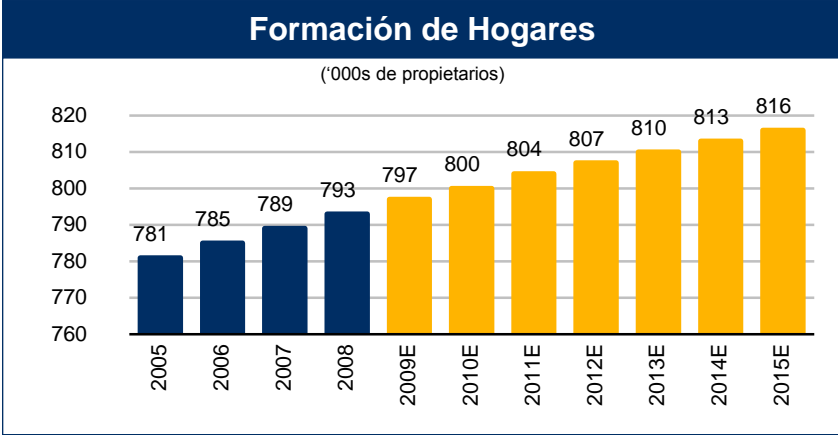
Fuente: CONAPO.



Fuente: Centro de Estudios de Finanzas Públicas, Cámara de Diputados and INEGI 2005 Census.



Fuente: Sociedad Hipotecaria Federal ("SHF").

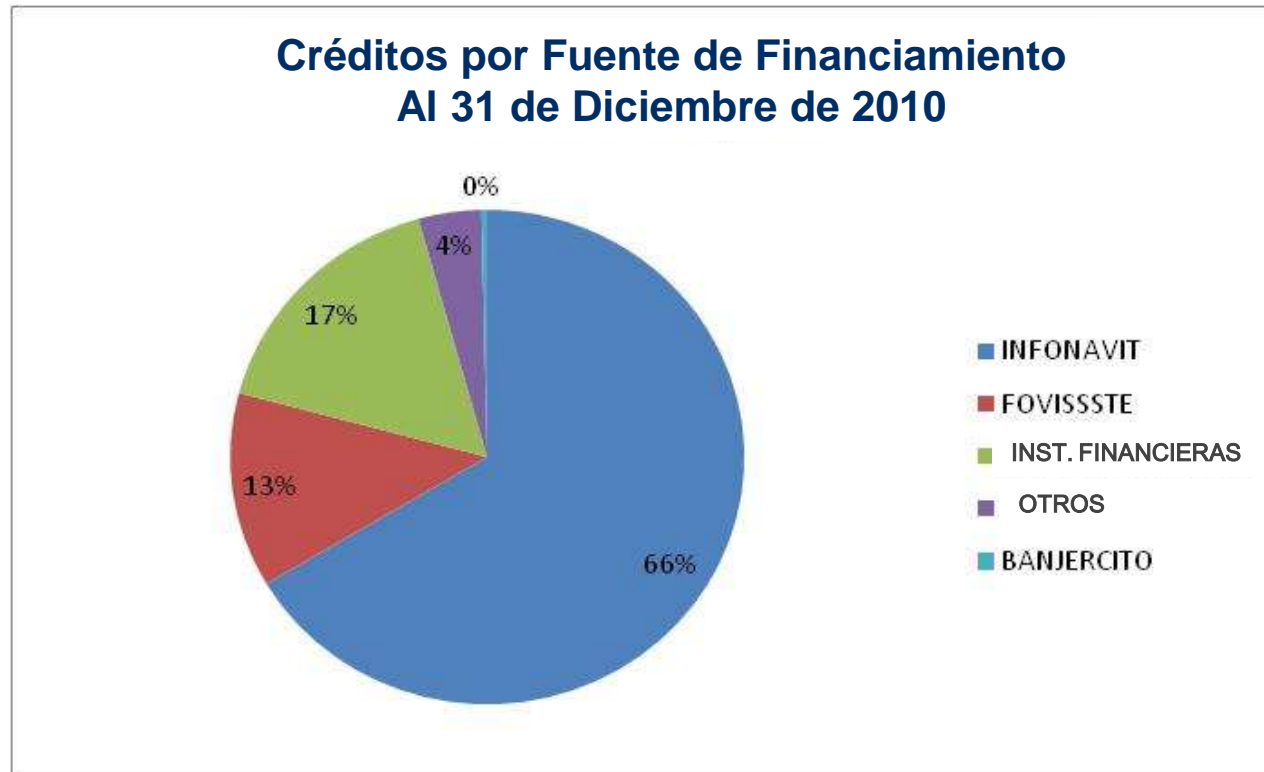


Fuente: Softec – Mexican housing overview 2009..

La Demografía de población favorable en México indica que aproximadamente 21 millones de casas adicionales serán requeridas en los siguientes 25 años.

Fuentes de Financiamiento

- INFONAVIT y FOVISSSTE son las principales fuentes de financiamiento otorgando el 87% de las hipotecas en México.



Meta y Resultados 2010







	Organismo	2009		2010		2010 vs 2009 Δ	
		Créditos	Inversión en Millones de Ps	Créditos	Inversión en Millones de Ps.	Créditos	Inversión
CRÉDITOS	INFONAVIT	447,481	98,297	475,072	117,130	6%	19%
	FOVISSSTE	100,082	47,421	91,050	42,810	-9%	-10%
	FINANCIAL ENTITIES	144,786	66,595	117,999	66,134	-19%	-1%
	OTHERS	50,038	9,051	28,227	3,417	-44%	-62%
	BANJERCITO	8,094	2,334	2,650	990	-67%	-58%
	SUBTOTAL	750,481	223,698	714,998	230,481	-5%	3%
SUBSIDIOS	CONAVI	159,540	4,873	211,102	5,802	32%	19%
	FONHAPO	180,929	2,364	149,266	2,570	-18%	9%
	SUBTOTAL	340,469	7,237	360,368	8,372	6%	16%
	SHF	45,761	5,573	40,180	2,382	-12%	-57%
	TOTAL	1,136,711	236,508	1,115,546	241,235	-2%	2%

Al 3T10 el 89% de los clientes de Homex formalizaron su hipoteca a través de INFONAVIT y FOVISSSTE

Metas 2011



- 750,000 créditos
- 265,000 subsidios
- Inversión en un rango de: US \$21,023 a US \$ 22,995
- Fortaleza en la estructura institucional que soporta el crecimiento anual: Infonavit, Fovissste y bancos proveerán 8 de 10 créditos en el mercado hipotecario.

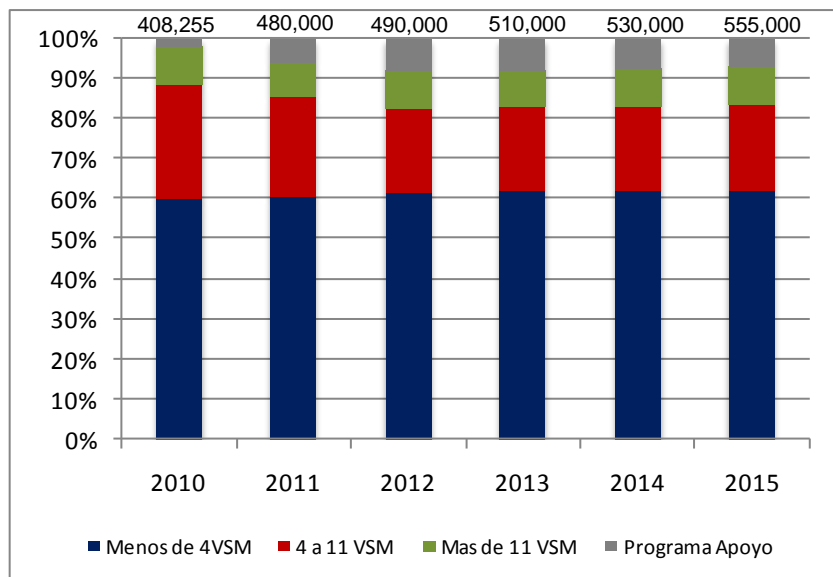
	Institución	Escenario base		Escenario potencial	
		#	\$	#	\$
Créditos		480,000	8,692	515,000	9,987
		90,000	2,450	100,000	2,722
		158,600	8,502	161,910	8,907
	Otras Entidades	36,099	318	36,099	318
	SUBTOTAL	764,699	19,962	813,009	21,934
Subsidios		170,000	430	170,000	430
		94,852	182	94,852	182
	SUBTOTAL	264,852	612	264,852	612
	TOTAL	1,029,551	20,574	1,077,861	22,548
		81,575	449	81,575	449
	TOTAL	1,111,126	21,023	1,159,436	22,995

Millones de Dólares

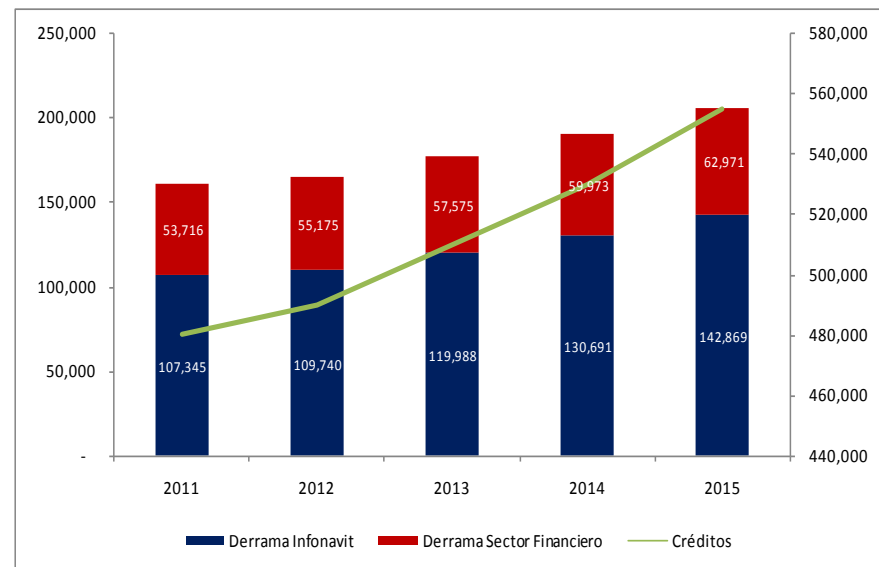
Meta INFONAVIT 2011 - 2015



Meta en Volumen 2011 – 2015
TACC 11-15: 3.7%

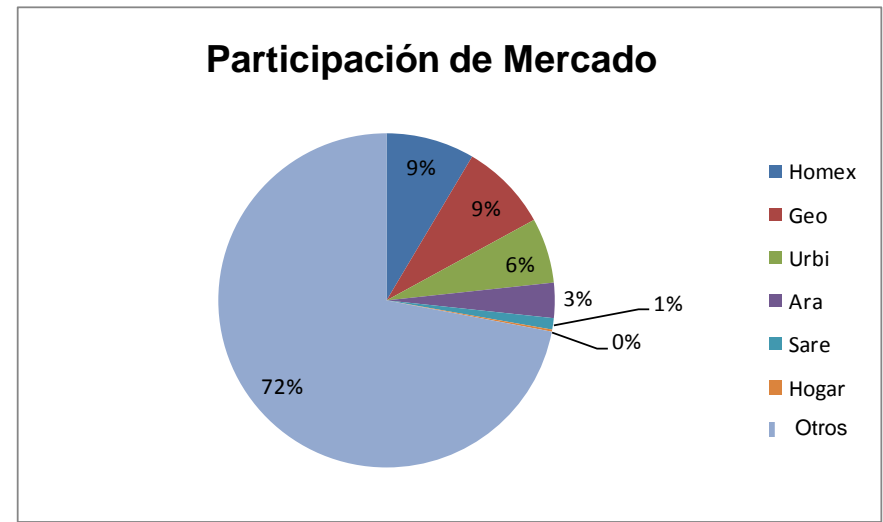
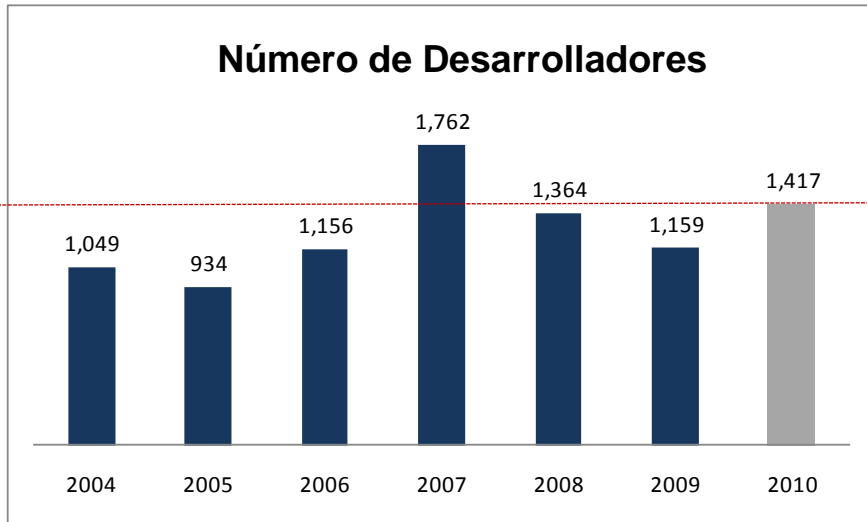


Meta en Inversión 2011 – 2015
TACC 11-15: 6.3%



	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por fuentes alternas de financiamiento (Millones de Pesos)	16,000	16,250	16,550	16,900	17,400

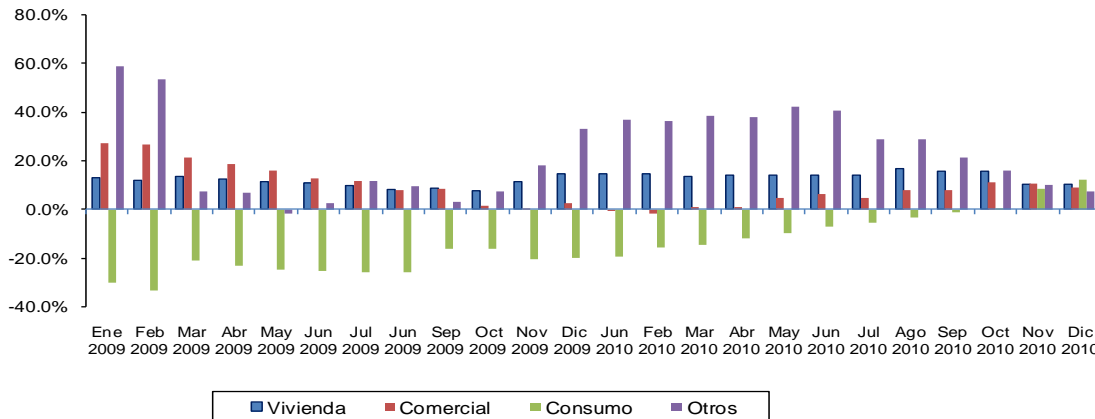
Consolidación de la industria de la Vivienda



- Como líderes en el mercado, Homex ha tenido una oportunidad única para consolidar su posicionamiento

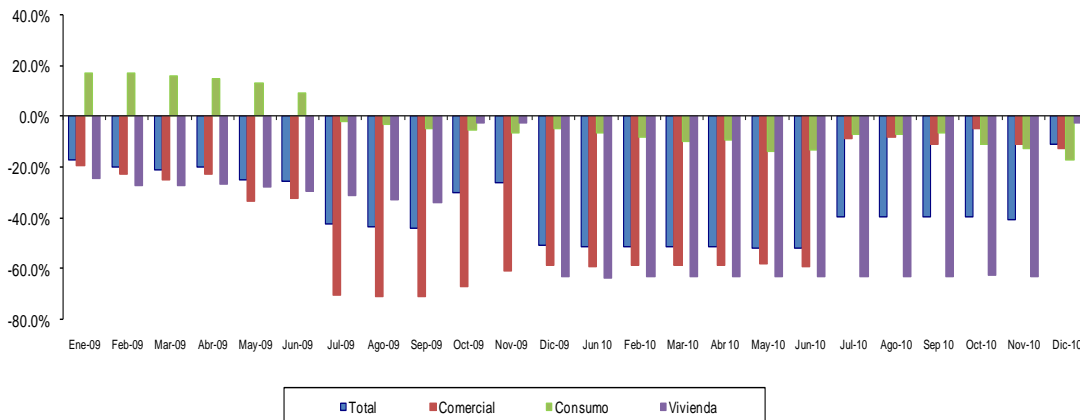
Desempeño de Instituciones Financieras

Banca Múltiple cartera por segmento
Variación Anual



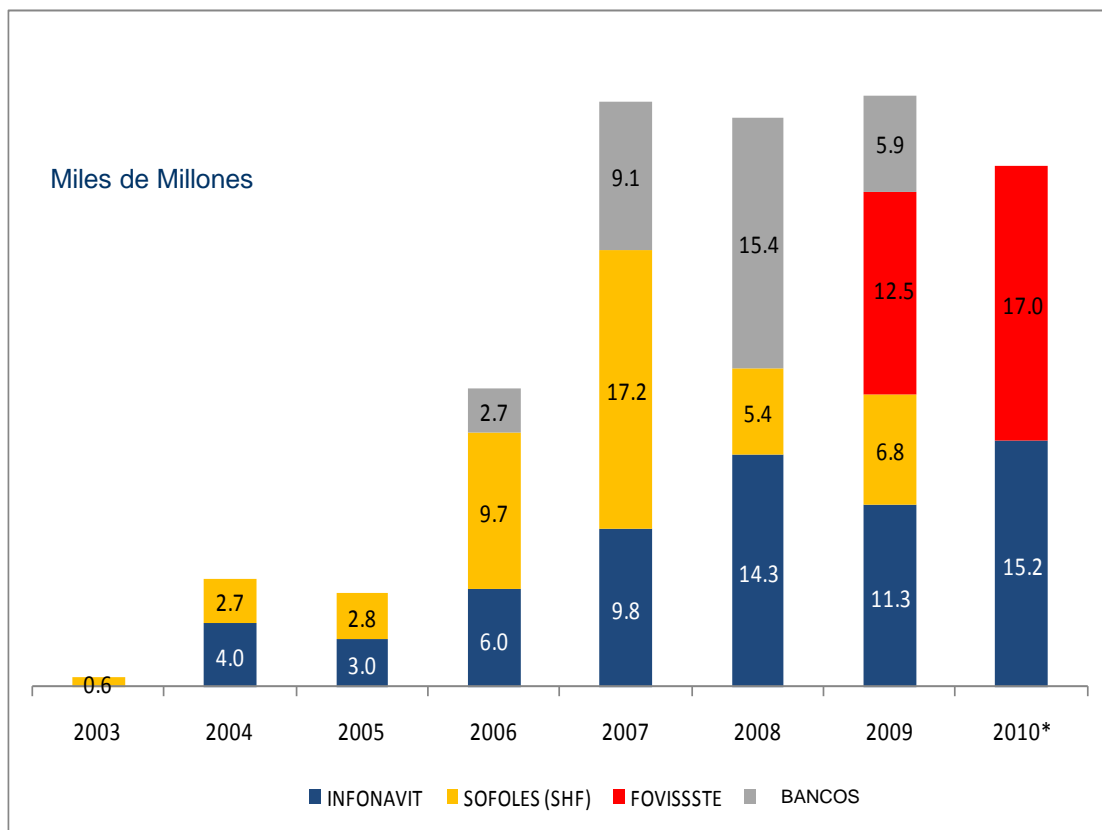
- Tasa de Cartera Vencida Bancaria: 3.6% su nivel mas bajo desde 2008

Sofoles cartera por segmento
Variación Anual



- Tasa de Cartera Vencida de Sofoles a Diciembre 14.1%, un incremento de 194 pb comparado con el promedio anual de 12.2%

Bursatilización de Cartera 2003 – 2010

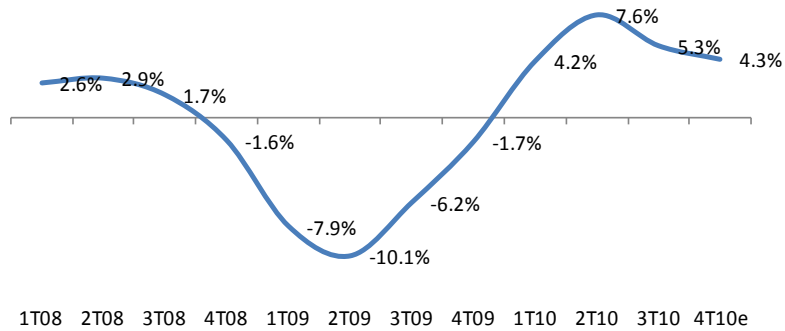


- Principales bursatilizadores de cartera: Fovissste (T-Fovis), Infonavit (Cedevis) y Hipotecaria Total (BonHitos).
- Valor de los activos administrados bajo Fondos de Pensión: Ps.7,841 millones
- Liquidez mensual adicional: Ps.6,500 millones
- Inversión en deuda local: 17.8%

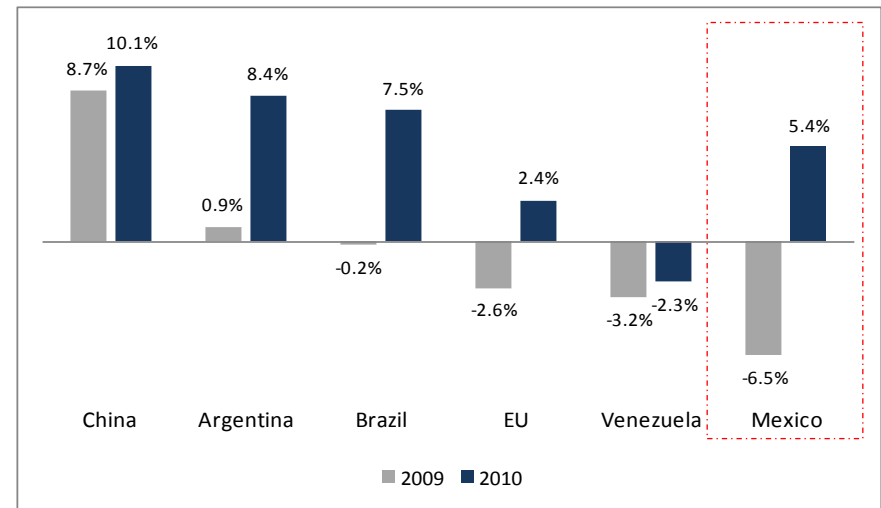
Al 31 de Diciembre de 2010.
Fuente: SHF, INFONAVIT, CONSAR

III. Resultados y tendencias recientes de la Economía de México

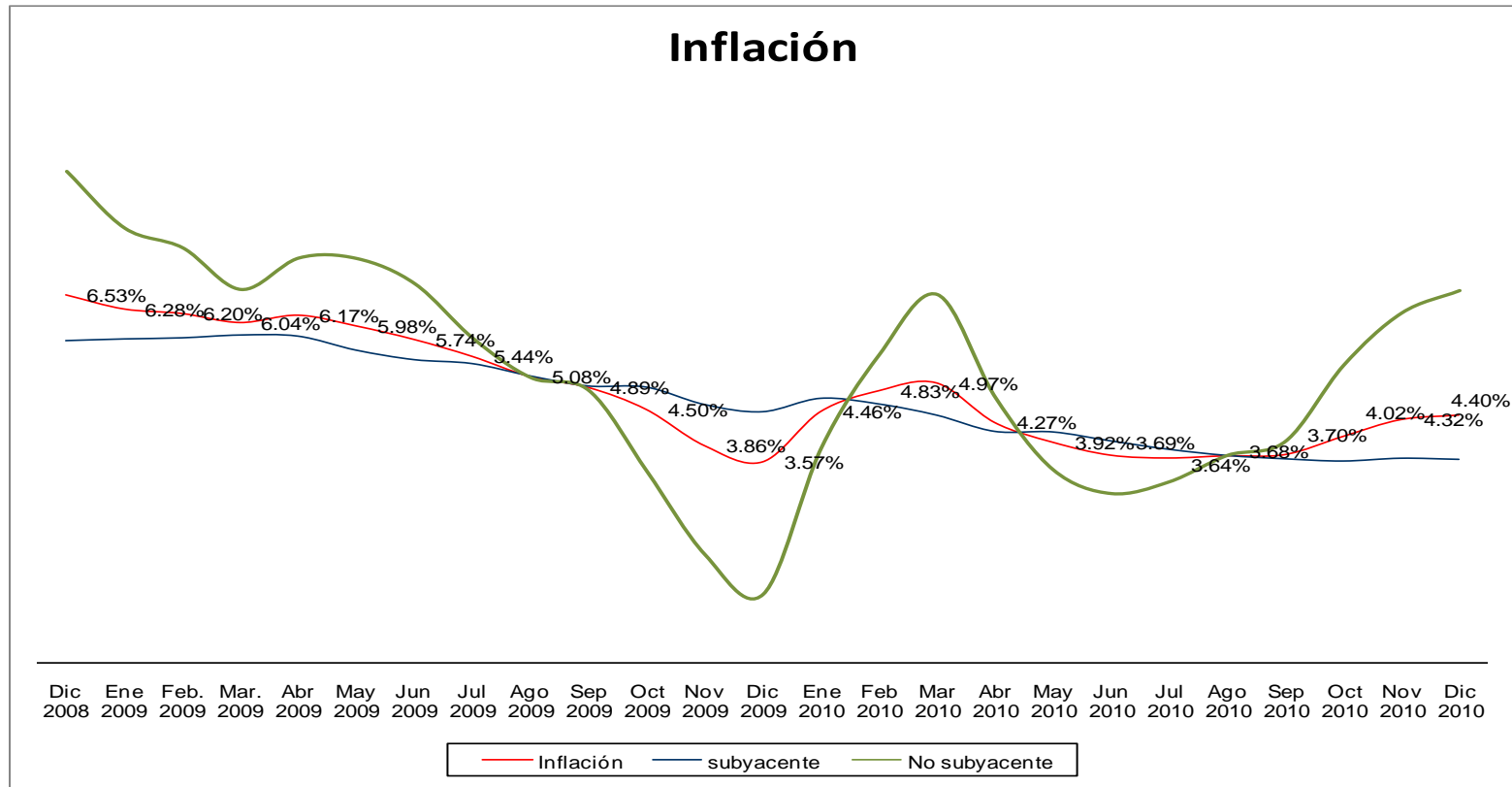
**Variación PIB
(Porcentaje)**



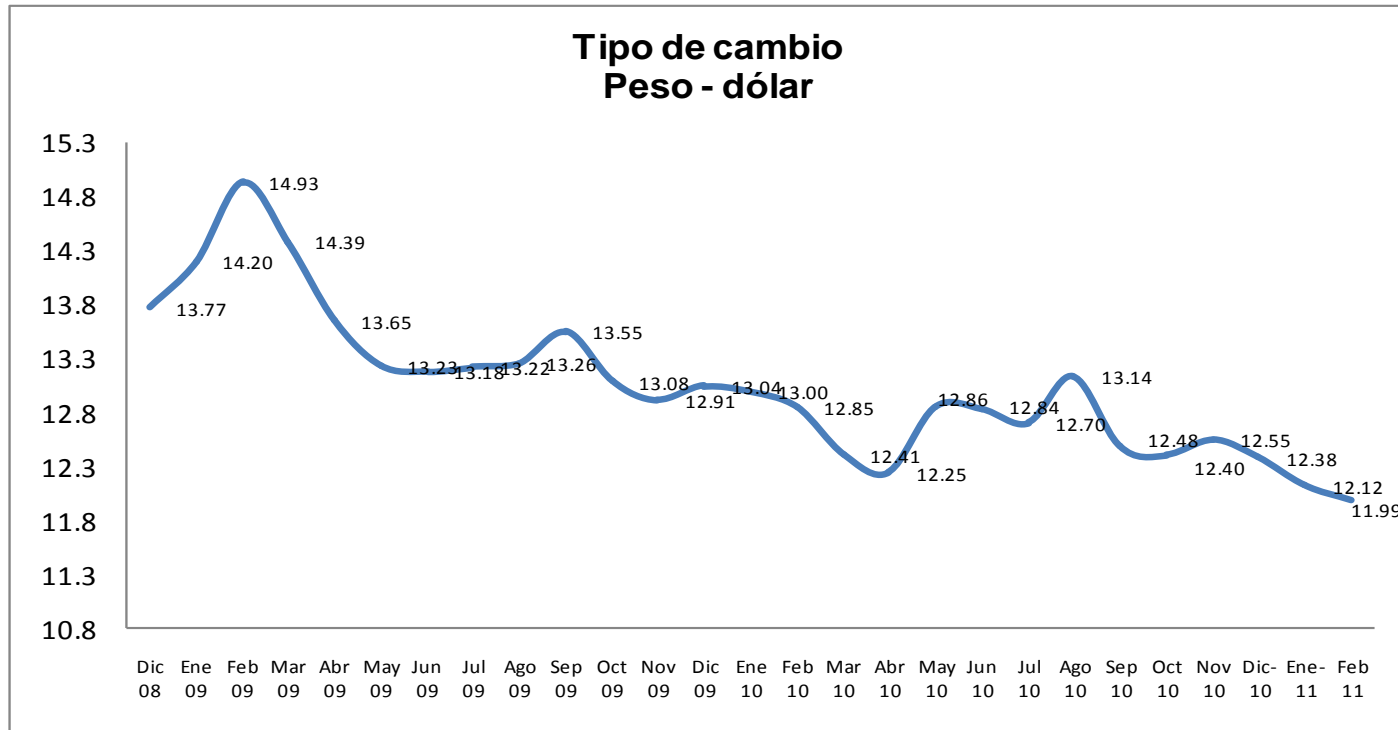
PIB 2009 VS 2010



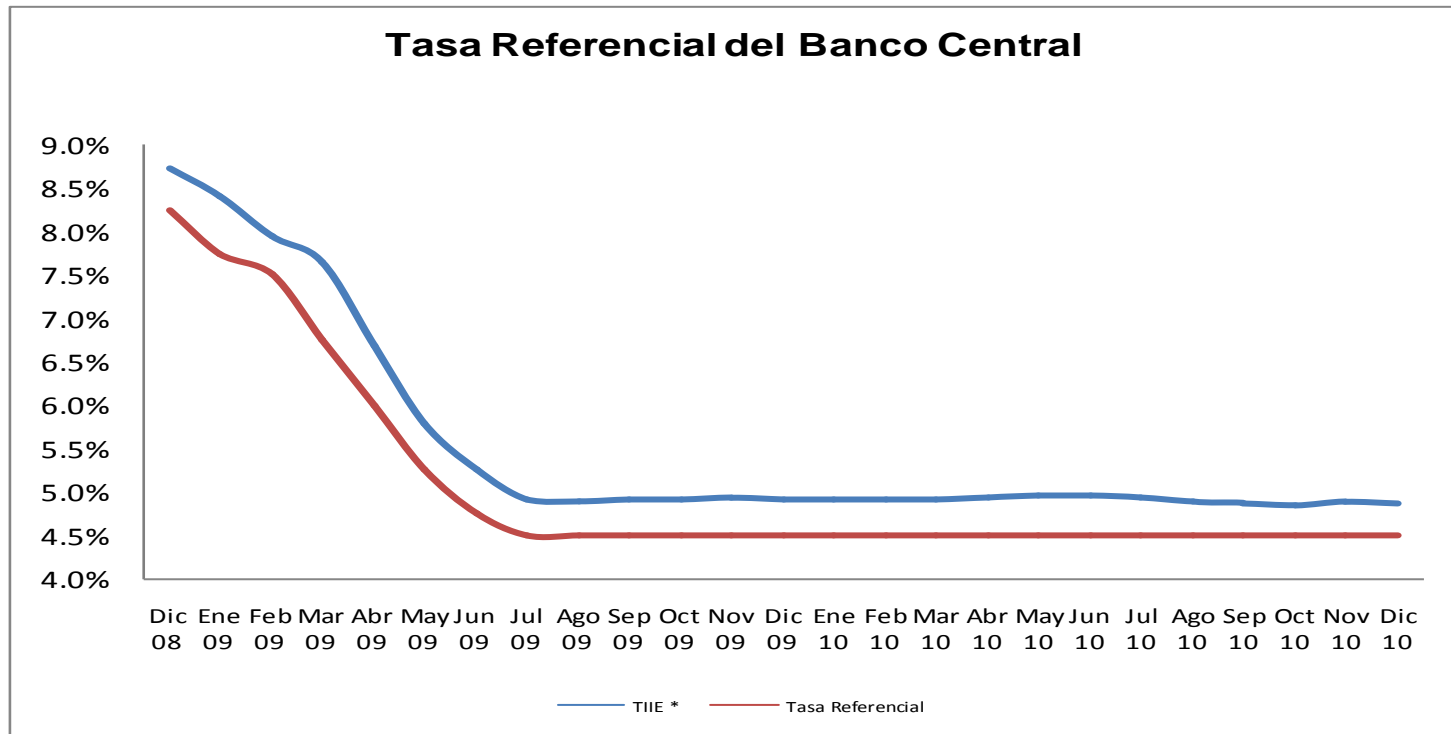
- Para 2010 los estimados indican un crecimiento en el PIB de aproximadamente 5.4%. Durante el 4T10 el PIB de México registró una expansión de 4.3% de acuerdo con las proyecciones de analistas.
- Para el 2011 las expectativas del mercado es de un crecimiento en el PIB de al menos 4.3%



- A Diciembre de 2010, la inflación se elevó a 4.40% comparado con 3.57% durante el mismo mes del año pasado, un incremento de 83 puntos base.
- Durante el 2010, la inflación se ha mantenido estable incrementando ligeramente durante el cuarto trimestre debido a aumentos en los precios de productos agrícolas. La inflación estuvo en línea con la proyección anual del Banco Central.



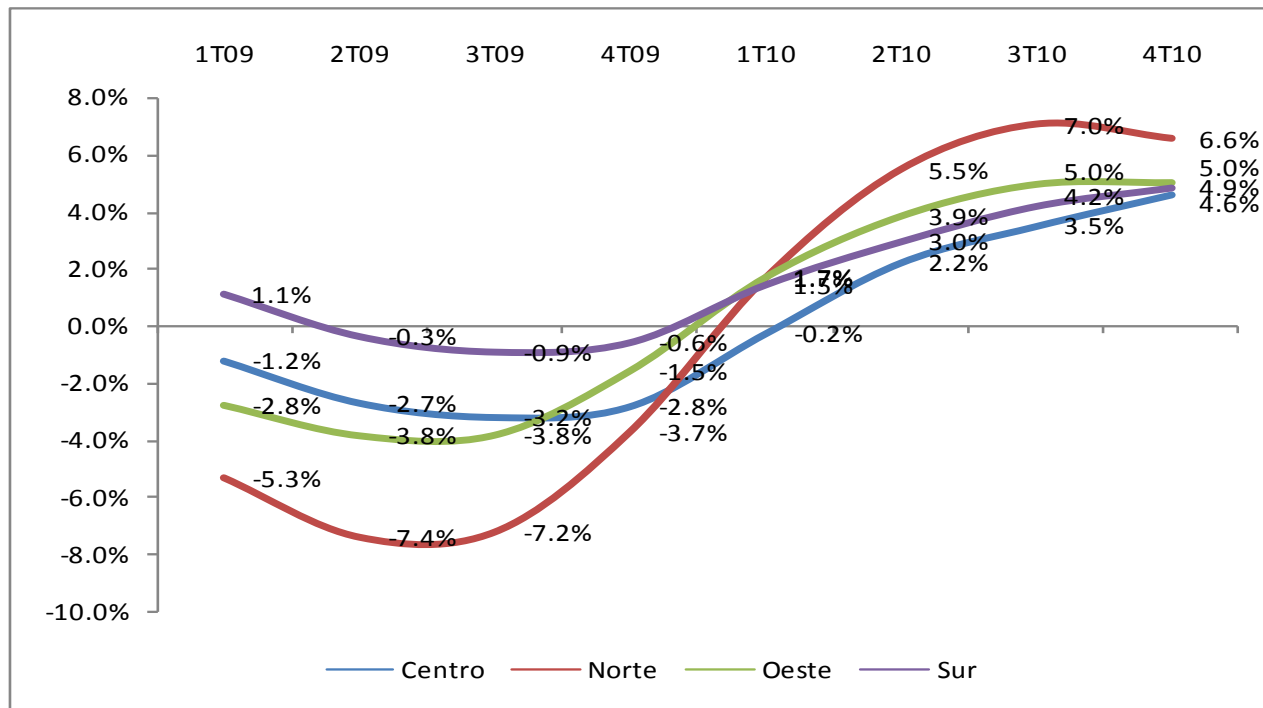
- Al 04 de Febrero de 2011 el peso se apreció 3.1% a 11.99 comparado con 12.38 al 31 de Diciembre de 2010.
- Las perspectivas para el tipo de cambio peso-dólar estadounidense para 2011 indican una fortaleza en el peso apoyado principalmente por:
 - Alta diferencia en tasas de interés entre Mexico y Estados Unidos.
 - Un riesgo menor en el país.

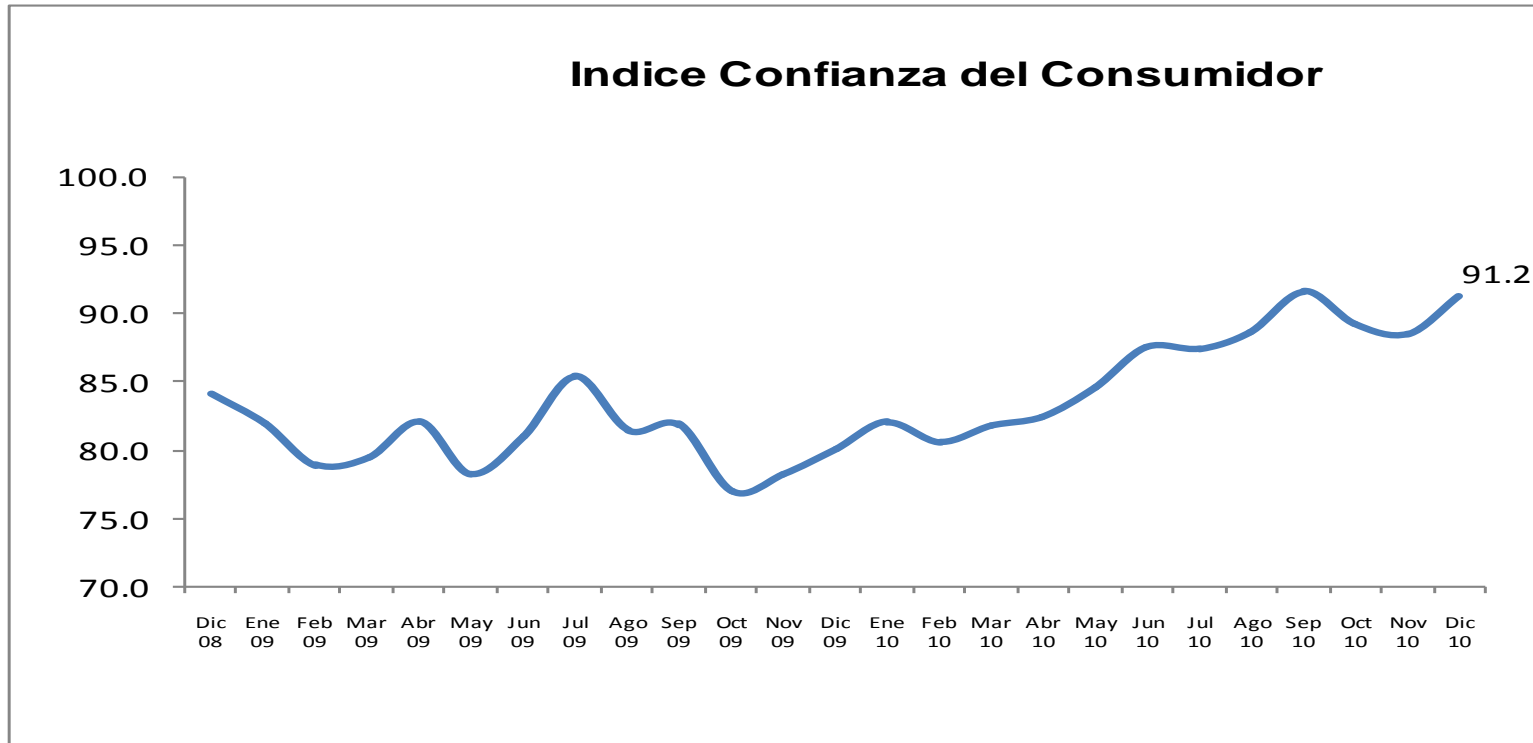


- Durante 2010, y al 04 de Febrero de 2011, el Banco Central de Mexico mantuvo sin cambio la tasa referencial a 4.50%.

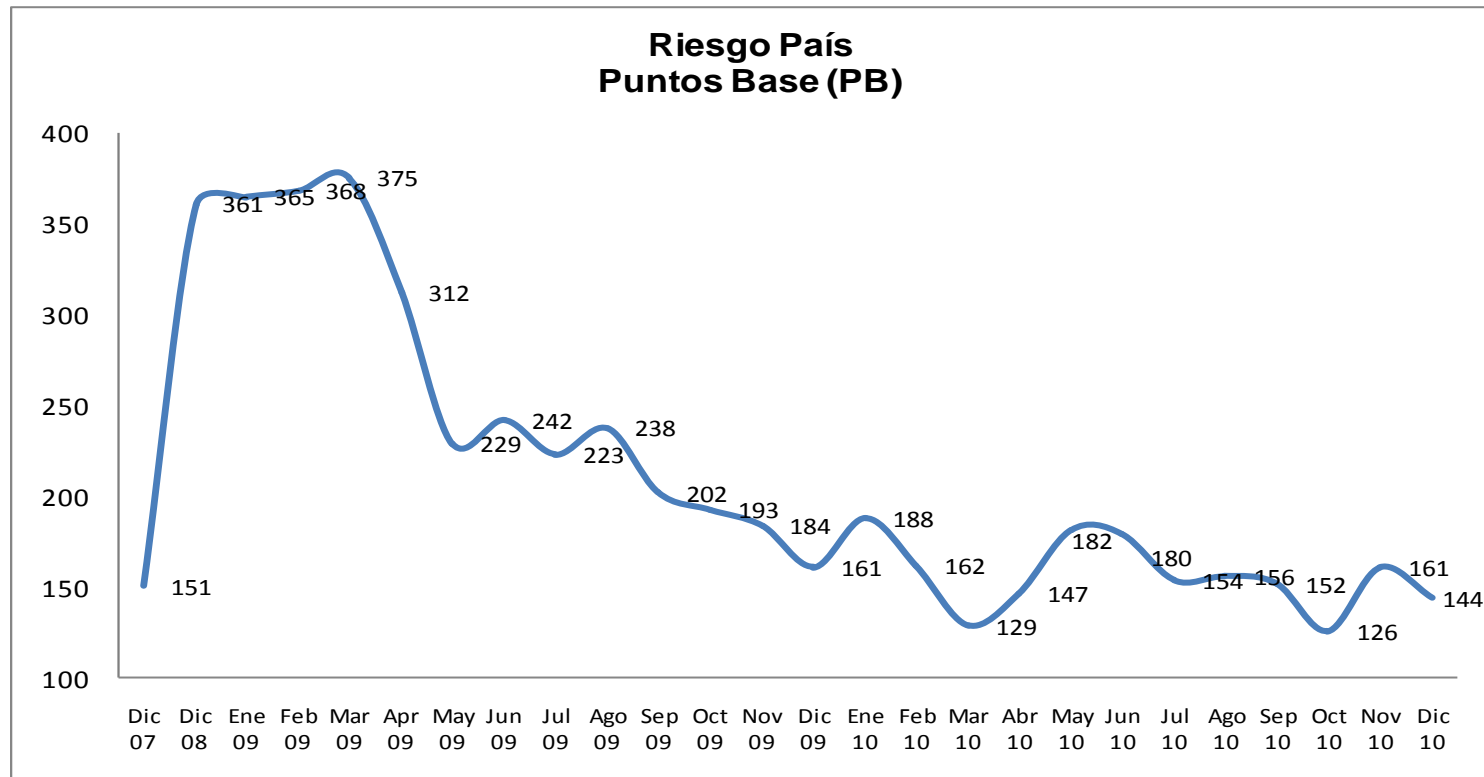
Resumen Macroeconómico

- La tasa de desempleo anual se mantuvo estable en 4.94% al 31 de Diciembre de 2010 de 4.80% registrado durante el mismo mes el año pasado.
- Al 31 de Diciembre de 2010, se crearon 730,348 empleos formales desde Diciembre 31 de 2009.





- El índice de confianza del consumidor incrementó a 91.2 al 31 de Diciembre de 2010 de 80.1 registrado en Diciembre de 2009.



- Al 31 de Diciembre de 2010 el riesgo país de México mejoró al registrar 144 pb comparado con 161 pb en Diciembre de 2009, reflejando la confianza del mercado en vista de la recuperación de la demanda externa derivada del dinamismo en la producción industrial de EU.



Contacto:

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

www.homex.com.mx