

DESARROLLADORA HOMEX S.A.B DE C.V.

Nuestra **Evolución** nos hace mas fuertes

Septiembre. 2011



I. Nuestro Enfoque y Estrategia

Resumen

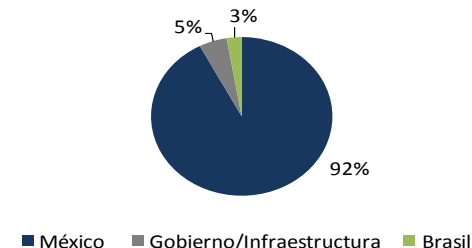
- Oficinas Corporativas: Culiacán, México
- Tenencia accionaria: Público (65%), Familia de Nicolás (35%)
- Equipo Directivo: Eustaquio de Nicolás (Presidente del Consejo), Gerardo de Nicolás (CEO), Carlos Moctezuma (CFO)

Descripción del Negocio

- Homex es una desarrolladora de viviendas verticalmente integrada, enfocada en el segmento de interés social y vivienda media con operaciones en México y Brasil.
- 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 34 ciudades y 21 estados 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

2011 Ingresos por División



Como porcentaje de ingresos al 30 de Junio de 2011.
La Compañía no ha registrado ingresos en la división turismo.

Resultados Financieros

(1)(2)

- Ingresos: Ps. 9, 588 m
- UAFIDA: Ps. 2,068 m
- Caja: Ps. 3.8 m
- Deuda total: Ps. 13, 137 m

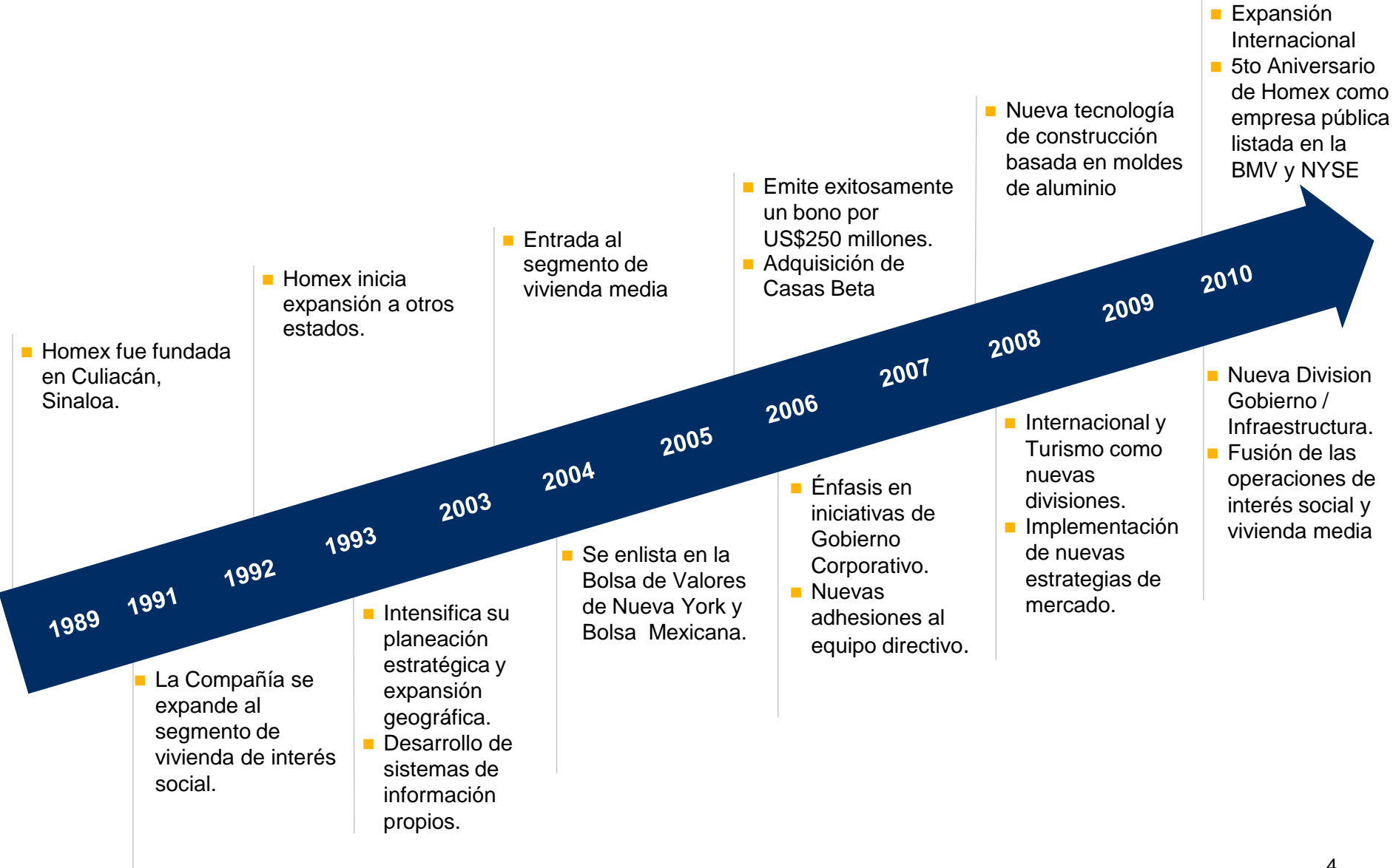
Homex como empresa pública

- 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) Al 30 de Junio, 2011.

(2) Bajo las reglas de contabilidad INIF 14

b. Nuestra Historia



c. Diversidad Geográfica: Minimizando la Concentración de Riesgo



- Durante 2011 continuaremos concentrando nuestros esfuerzos de expansión con el crecimiento de nuestra participación de mercado en los mercados donde ya tenemos presencia para construir una posición de liderazgo.

d. Adecuada Reserva Territorial



- 80.2 millones de metros cuadrados.
 - 388,380 lotes; de los cuales:
 - 356,722 o 91.8% están reservados para viviendas con un rango de precio entre \$220 a \$600 mil pesos.
 - 31,658 o 8.2% representan reserva territorial conveniente para construir viviendas en un rango de precio por arriba de \$600 mil pesos.
- Durante 2011 seguiremos una estrategia conservadora de reemplazo de tierra para reducir nuestra reserva de tierra medida como las ventas futuras de 5 años a 3.5 años.

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 más 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 Junio de 2011, el 35 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 y Comunidades Integradas



g. Estrategia de Ventas

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

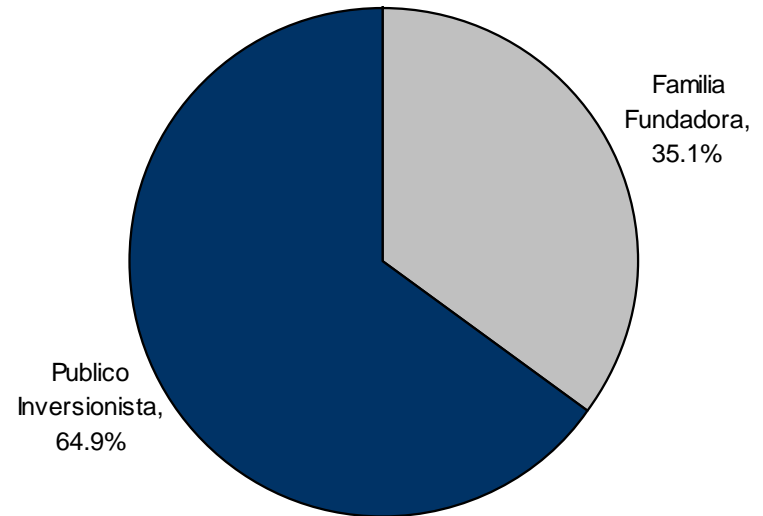
A través de las diferentes estrategias de venta, y mejorando su oferta de producto para satisfacer las necesidades y expectativas del cliente Homex ha logrado alcanzar cifras **récord en ventas**, y al mismo tiempo **reducir el costo promedio de los cierres** y lo más importante, sin la necesidad de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



h. Líderes en Estándares de Gobierno Corporativo

- Consejo de Administración con mayoría de miembros independientes
- Registro completo ante la **SEC** y listado en **NYSE**
- Cumplimiento de 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.**
- 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
 - Premio Euromoney 2010, como mejor empresa en Latinoamérica.

Estructura Accionaria



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

i. Divisiones Homex en Operación

División México



División Internacional



Homex

División Gobierno / Infraestructura



División Turismo



a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado

- 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.204,000 – Ps. 600,000
 - 93.0% unidades vendidas al 1S11
 - 80.9% Ingresos al 1S11
- Vivienda Media:
 - Precio Promedio: 601,000 – Ps. 1,500,000
 - 4.8% unidades vendidas al 1S11
 - 10.1% ingresos al 1S11



Vivienda de interés social

Tamaño promedio:
Construcción: 58 m²
Terreno: 64 m²



Vivienda Media.

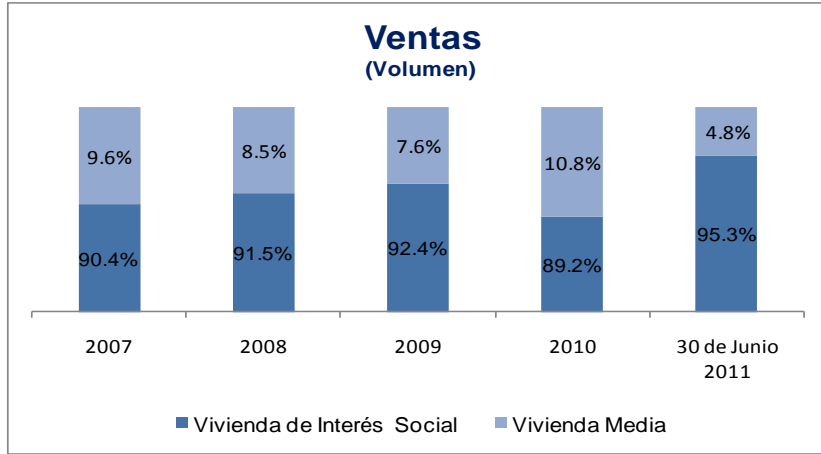
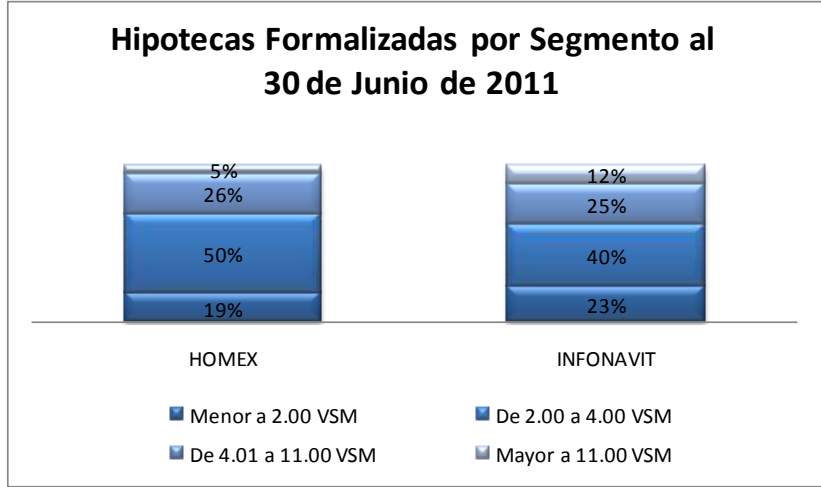
Tamaño promedio:
Construcción: 85 m²
Terreno: 96 m²

a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado

Aproximadamente 374,000 casas construidas, dando vivienda a más de 1.5 millones de personas.

Oferta de producto enfocada en vivienda de interés social, adecuado para la oferta hipotecaria de INFONAVIT y FOVISSSTE(83% de unidades vendidas).

- Al 31 de Mayo, 2011 el valor promedio de las hipotecas de FOVISSSTE fue de \$449 mil pesos.
- El precio promedio de Homex en México de 388 mil pesos es un reflejo de la estrategia de la compañía de seguir el valor del mercado de hipotecas, tendencia de la demanda y nichos de oportunidad.



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

*Al 30 de Junio de 2011
MW: Salario mínimo anual

b. Brasil: Primer Proyecto Internacional

- Desde 2006, Homex tiene un equipo especializado en expansión internacional encargado de analizar las oportunidades de desarrollo en países fundamentales similares 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.
- Precio Promedio: Ps. 508,000
 - 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.
 - 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
- Mercado de India en evaluación



Prototipo en Brasil:

Tamaño promedio:
Construcción: 46 m²
Terreno: 143 m²

- Por primera vez hemos sido capaces de usar nuestra experiencia como desarrolladora de vivienda para sumar una fuente importante de ingresos a Homex.
- La división ha adquirido rápidamente reconocimiento con el Gobierno Federal y del Estado, asegurando así más contratos por servicios de construcción para los siguientes años.
- Al 30 de Junio de 2011, la división ha contribuido con aprox. 6.4% de los ingresos totales.

c. 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

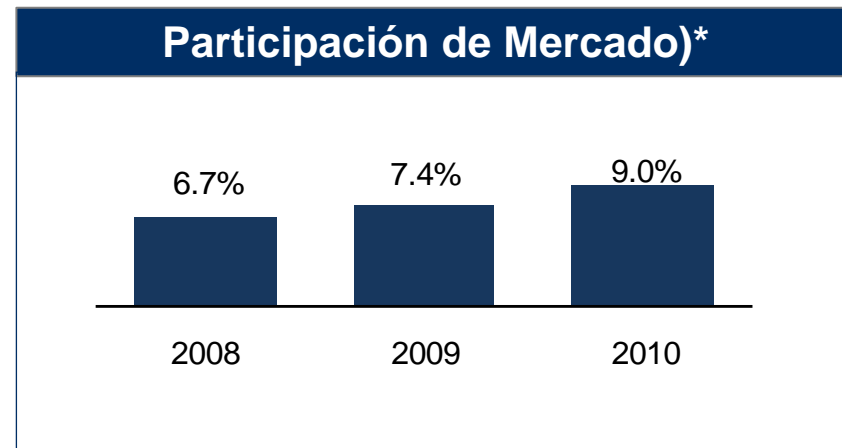
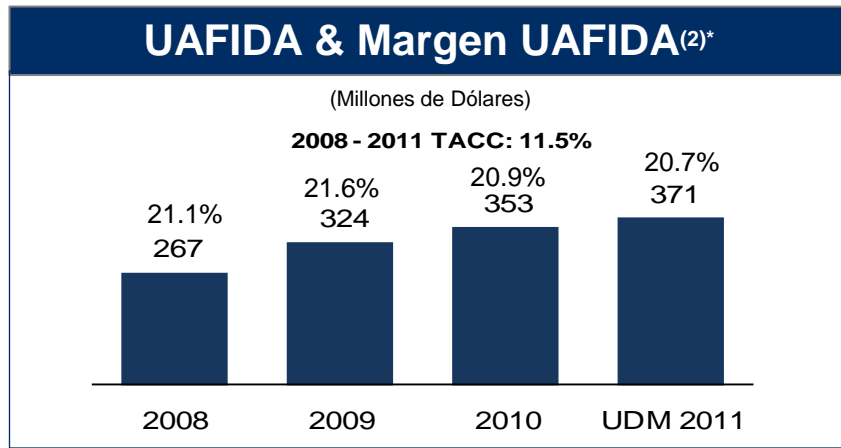
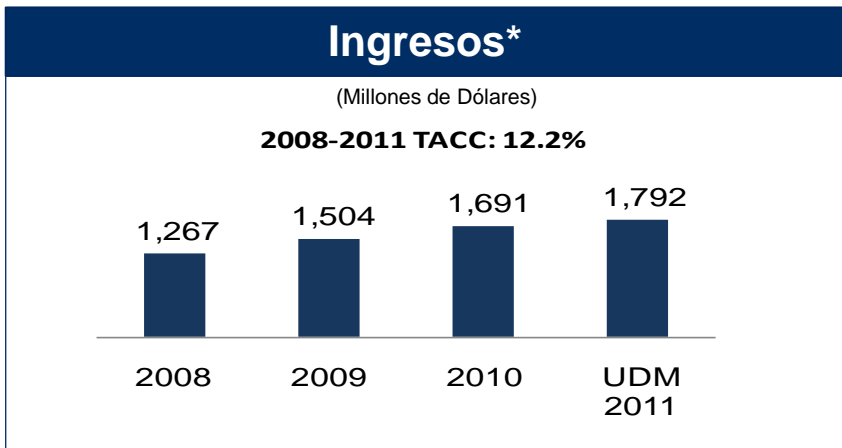
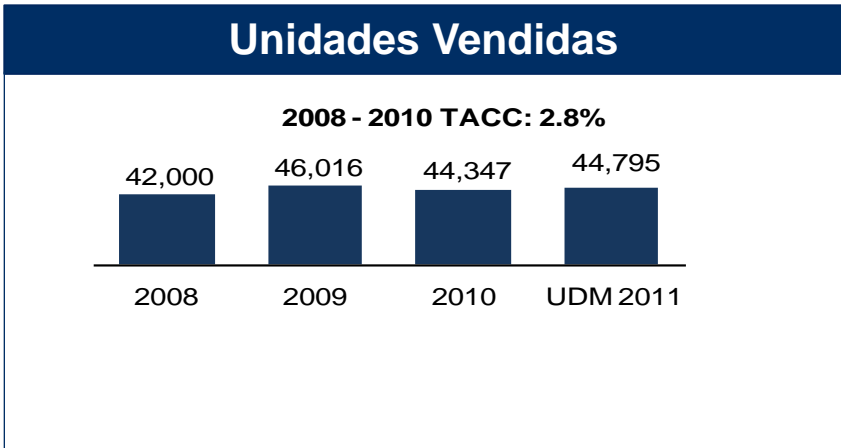


Prototipos: Condominios y Town Houses

Tamaño promedio:

Desde 137 m2 hasta 251 m2

II. Resumen Financiero



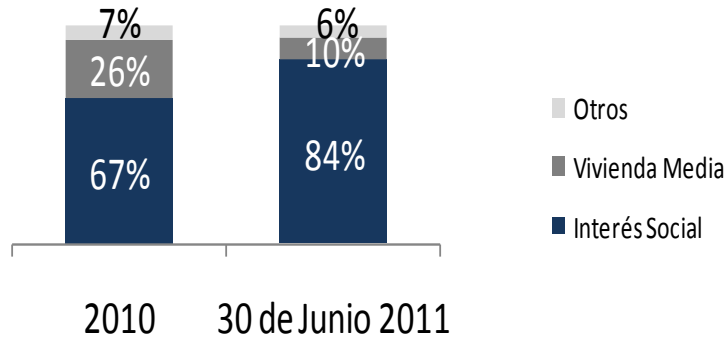
* Cifras presentadas para reglas de la NIIF-14.
 ** Al 30 de Junio de 2011
 (1) Ingresos reportados como porcentaje del total de inversión de hipotecas. Fuente: CONAVI
 (2) UAFIDA Ajustada
 Tipo de Cambio: 11.62 MXP /DLLS la 27 de Julio de 2011.

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

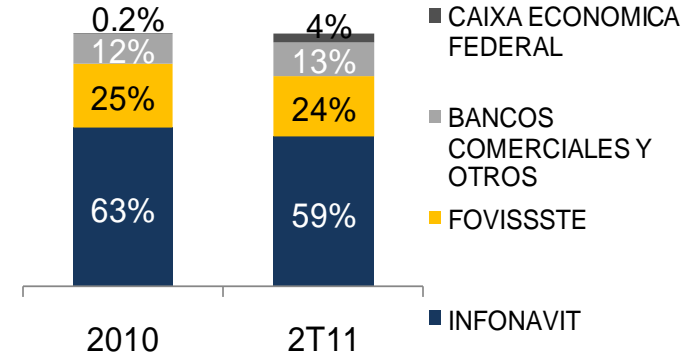
Resultados 2010 - 2011



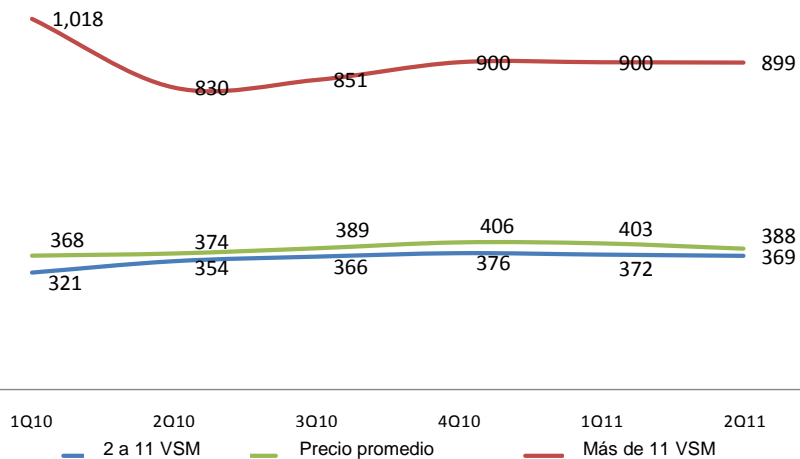
Ingresos por Segmento



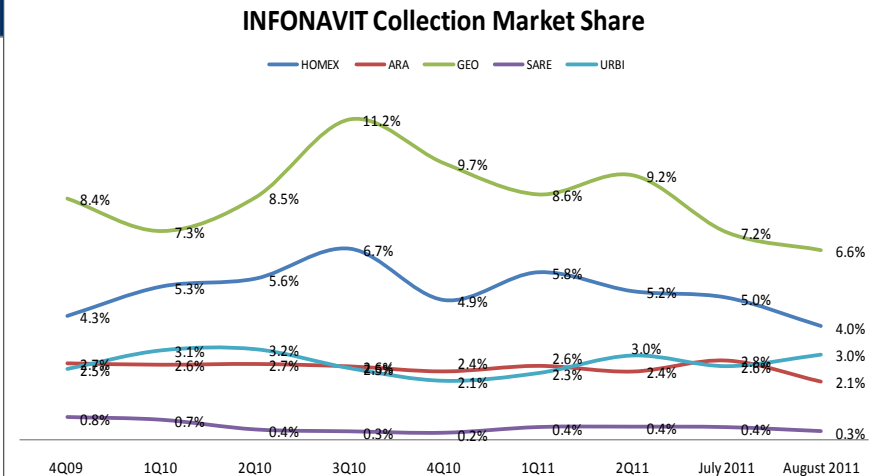
Fuente de Financiamiento



Precio Promedio (Miles de Pesos)



Participación de Mercado INFONAVIT



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 numero 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.

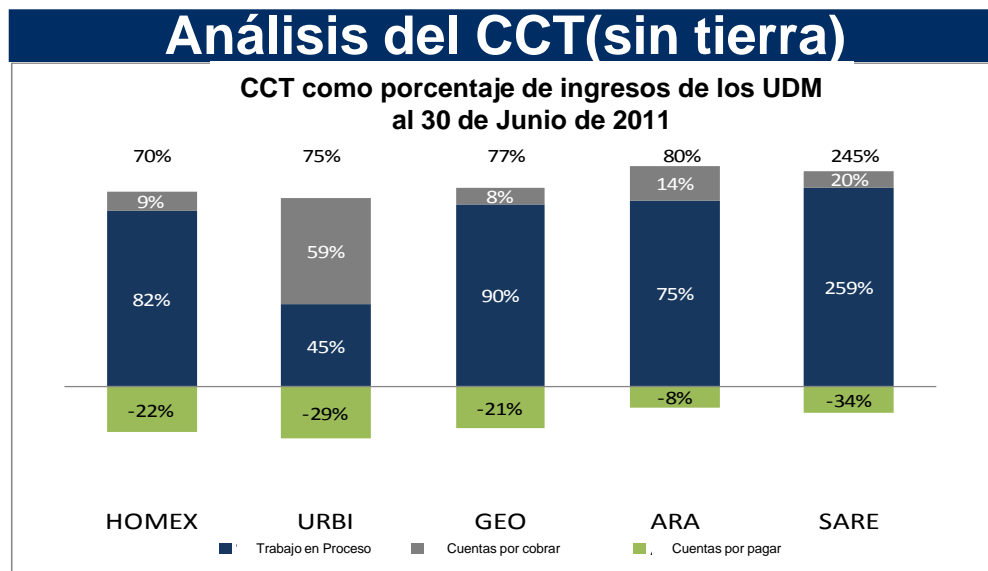
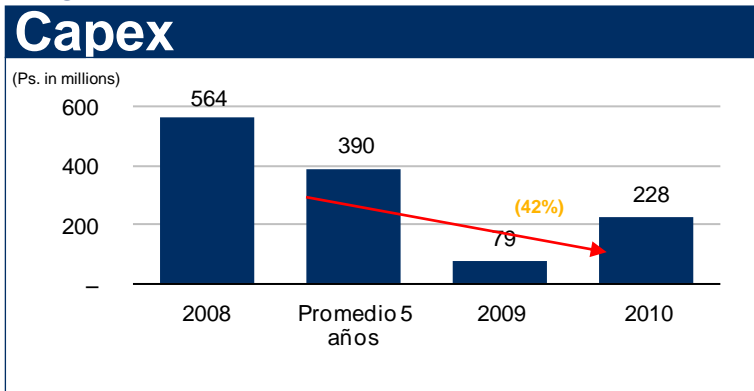
Brasil

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.

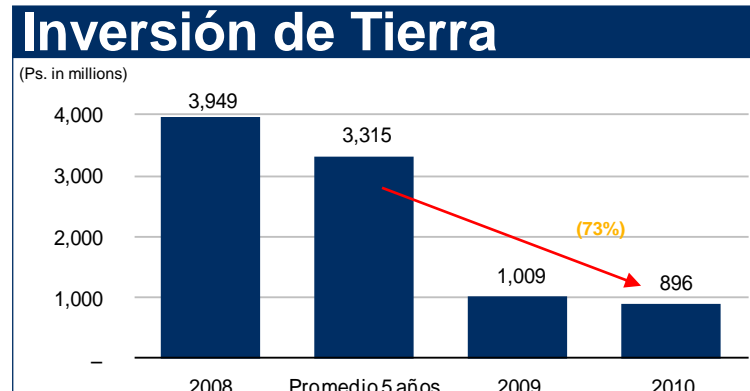
Ciclo de Capital de Trabajo

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

- El Presupuesto para adquisición de tierra 2011 es de aproximadamente Ps. 1,700 millones.
 - Al 30 de Junio de 2011, no hemos ejecutado inventario de tierra.
- Inversión en activos 2011 estimada aprox. Ps.466 millones
 - Al 30 de Junio de 2011 hemos gastado Ps.68.5 millones.



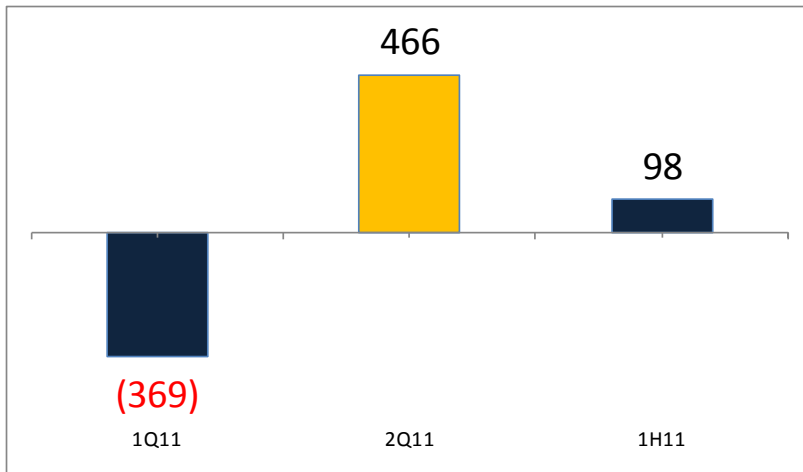
Construcción en proceso no incluye Inventario de tierra.



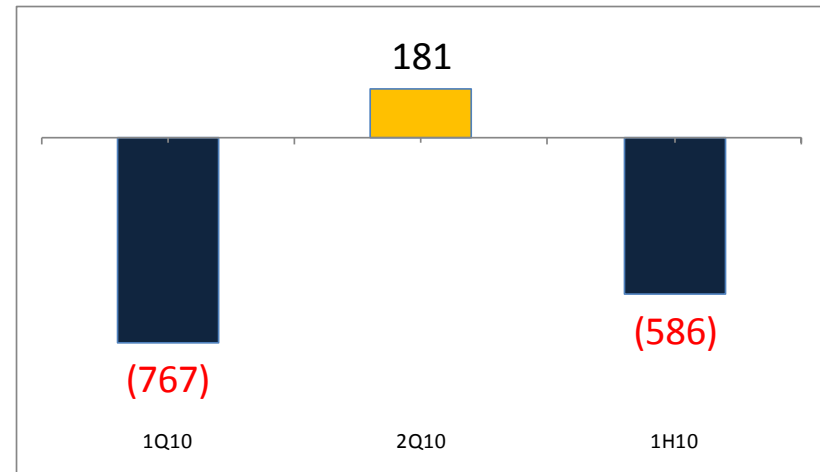
Ciclo de Capital

- Durante el 2T11, como resultado de la estabilidad del ciclo de capital de trabajo la compañía generó un flujo libre de efectivo positivo de Ps.466 millones comprados positivamente con Ps. 181 millones al 2T10. En una base acumulada al 30 de Junio de 2011 hemos generado un flujo de efectivo positivo de Ps. 98 millones.

Flujo Libre de Efectivo 2011
Millones de Pesos

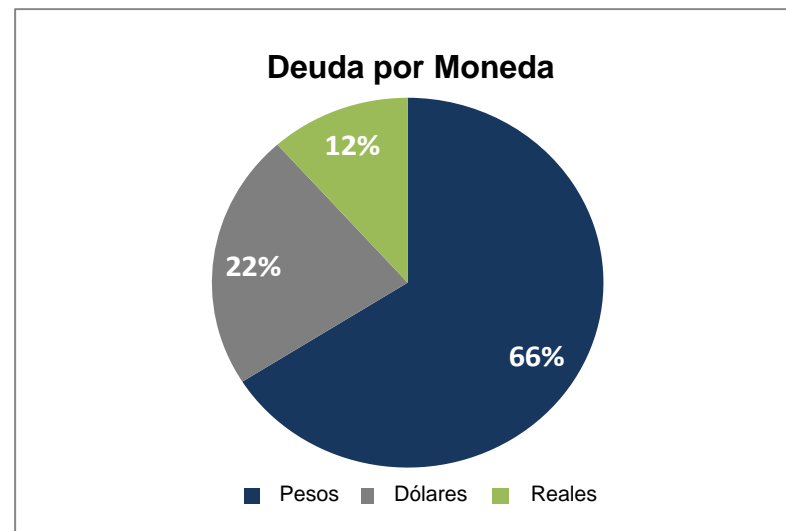
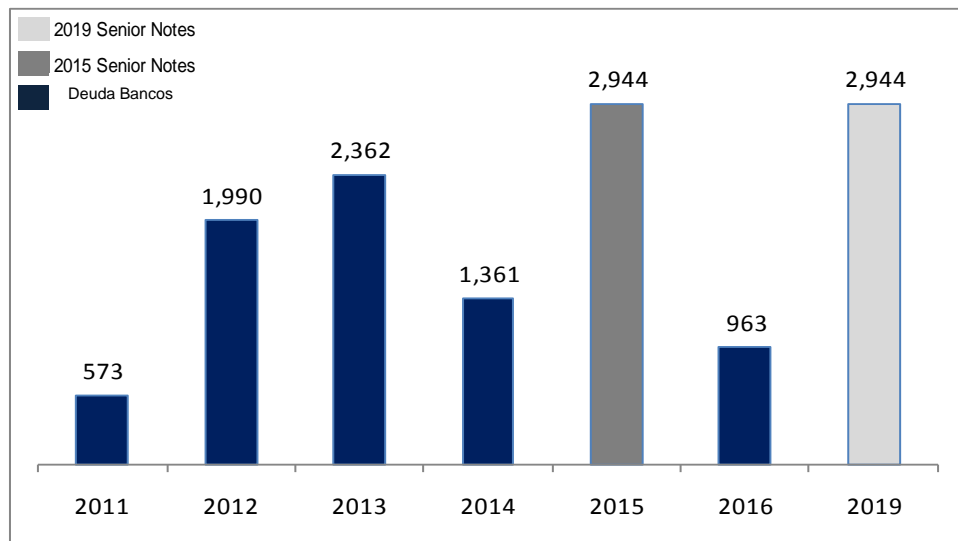


Flujo Libre de Efectivo 2010
Millones de Pesos



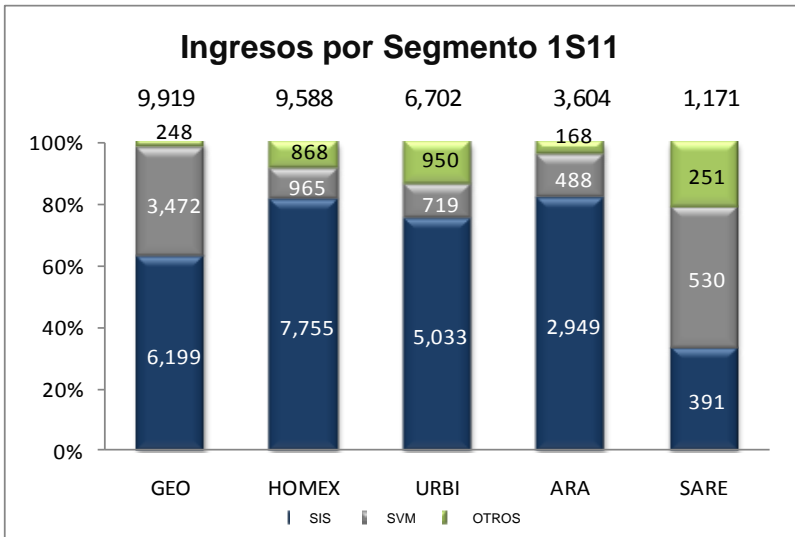
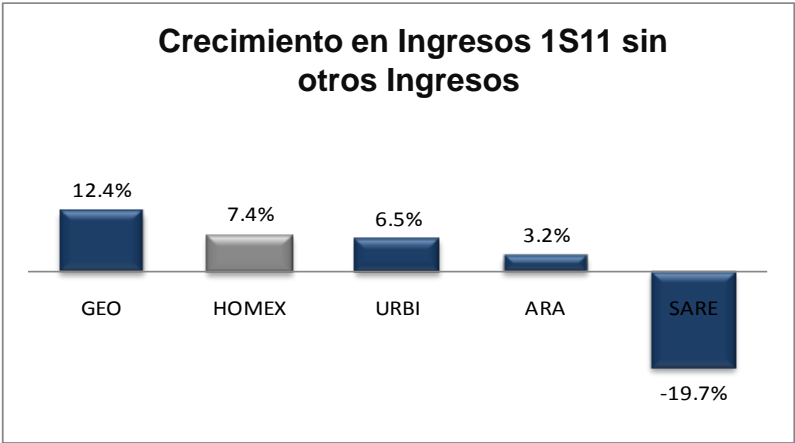
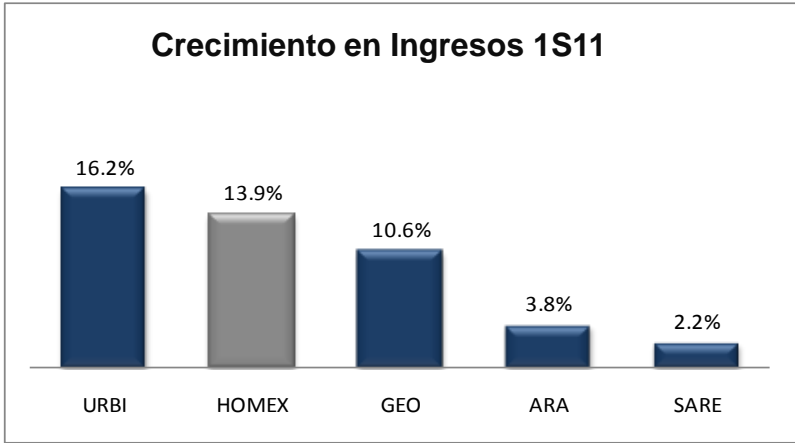
- Deuda Total al 30 de Junio de 2011: Ps. 13,137 millones.
 - Plazo de vencimiento promedio de la deuda 3.6 años
 - Costo promedio de la deuda: 9.9%
 - Deuda Total / UAFIDA = 3.0x
 - Deuda Neta / UAFIDA = 2.2x
 - UAFIDA / Gastos netos de interés= 3.1x
 - Covenant del bono US\$ 250 millones²:
 - UAFIDA / intereses no menor a 2.25x = 3.0x

Amortización de la deuda



- El Costo de deuda incluye instrumentos de cobertura
- Los covenants son calculados en base al Método contable por porcentaje de avance.

Comparación Financiera de los Desarrolladores de Vivienda Públicos



Al 30 de Junio de 2011

	Homex	Urbi	Geo	Ara	Sare
Deuda Total a Capital	50.0%	45.7%	49.9%	26.6%	35.2%
Deuda Total a UAFIDA	3.0	3.2	2.2	2.2	5.9
Deuda Neta a UAFIDA	2.2	1.4	1.8	1.4	5.2
Flujo efectivo libre acum. 6 meses (milliones)	149	-1,245	-995	-1,022.2	-38
Flujo Efectivo Libre 2T11 (milliones)	415	-134	891	-401.8	215
Reserva Tierra como % ventas UDM	55.9%	92.7%	31.5%	75.8%	56.7%
Ciclo de Capital de Trabajo como % de ingresos UDM					
Inventario como % de ingresos UDM	141%	140%	118%	157%	321%
Construcción en proceso como % de ingresos UDM	82%	45%	86.6%	74.0%	264.0%
CxC como % de ingresos UDM	9%	59%	7.7%	13.4%	20.7%
CxP como % de ingresos UDM	22%	29%	20.1%	8.2%	34.4%
Ciclo de Capital de Trabajo TOTAL	129%	170%	106%	162%	307%

Distribución del segmento: SIS: \$ 220 mil a \$600 mil;
 SVM: más de \$601 mil ; SIS: Segmento de interés Social, SVM: Segmento Vivienda Media.

Nota Otros Ingresos:

Homex: Sin Brasil y División Gobierno.

Ara reporta ventas contratista de otros proyectos inmobiliarios.

Geo reporta ventas de tierra y areas comerciales.

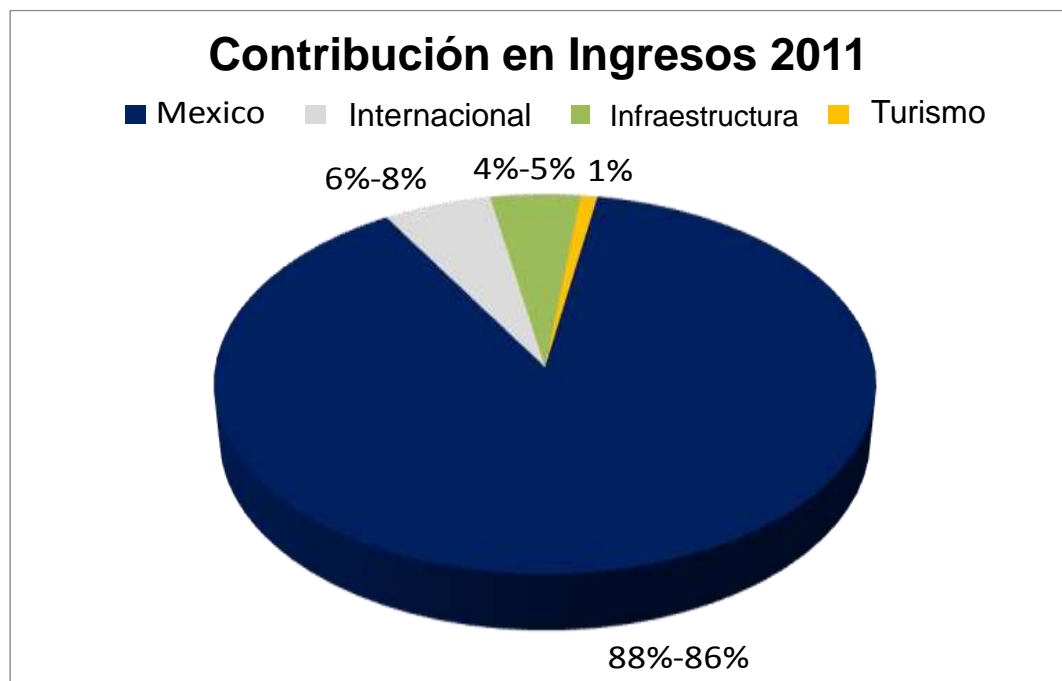
Sare esta reportando ventas de tierra y ventas de derechos fiduciarios.

Urbi reporta ventas por "actividades relacionadas con vivienda"

Flujo de Efectivo acum. 6 meses= Cambios de deuda neta 4T10 a 2T11

Flujo de Efectivo 2T11= Cambio de deuda neta 1T11 a 2T11

- Crecimiento en Ingresos 13% al 16%
- Margen UAFIDA: 21% al 22%
- Generación positiva de Flujo Libre de Efectivo



iii. Indicadores de Mercado

México

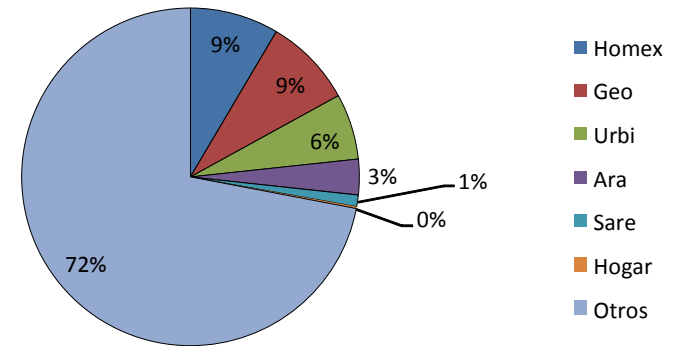
La industria de la vivienda en México ha tenido un crecimiento significativo en años recientes, derivados por:

- Un déficit de vivienda de aproximadamente 8.9 millones.
- Una demanda sólida que sobrepasa la oferta de vivienda.
 - Necesidad de vivienda para la formación de nuevos hogares estimada en 11.3 millones para los próximos 20 años equivalente a aprox.565,000 viviendas por año.
- Instituciones de financiamiento hipotecario sólidas resultando en un incremento en el acceso de financiamiento para clientes con bajos ingresos.

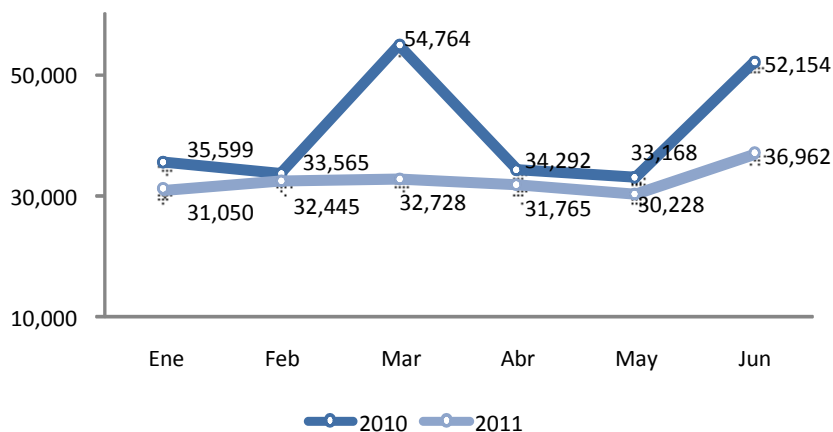
Homebuilding Industry Consolidation

- Como líder en el mercado, Homex tiene un oportunidad única de explotar su consolidación en el sector.
- Al 30 de Junio de 2011 las viviendas nuevas registradas en el RUV (Registro Único de Vivienda) mostró un decremento del 20% comparado con 2010, reflejando una menor competencia en el mercado la cual beneficia a Homex.

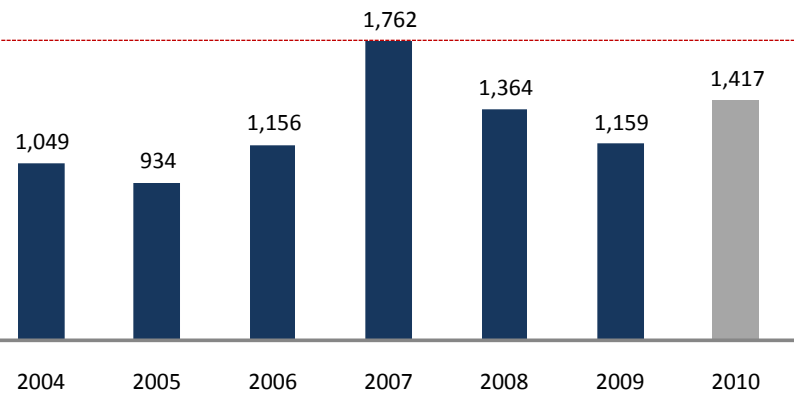
Participación de Mercado



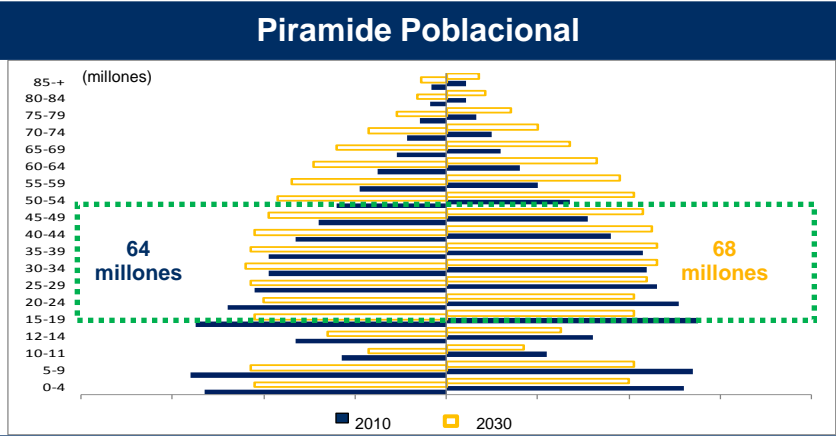
Viviendas Registradas en el RUV



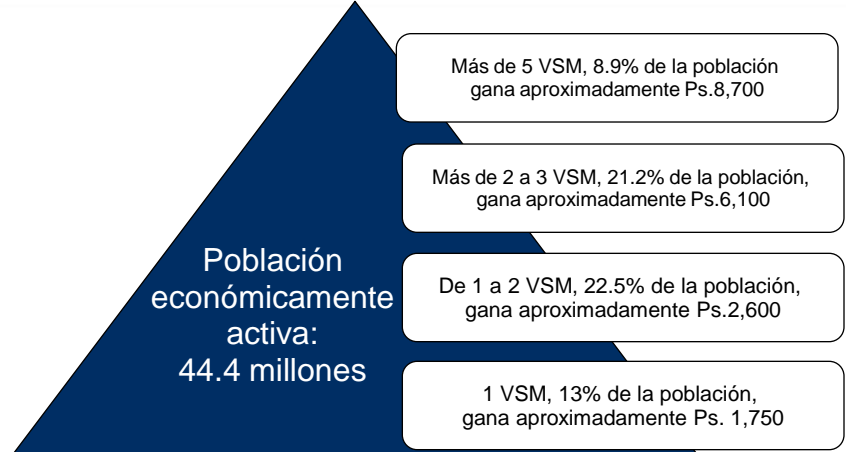
Número de desarrolladores



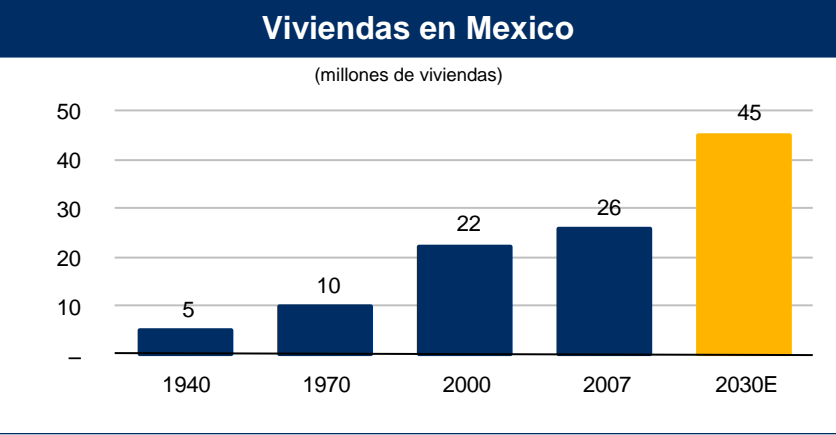
Demografía Favorable.



Fuente: CONAPO e INEGI. Población Total: 112 millones



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



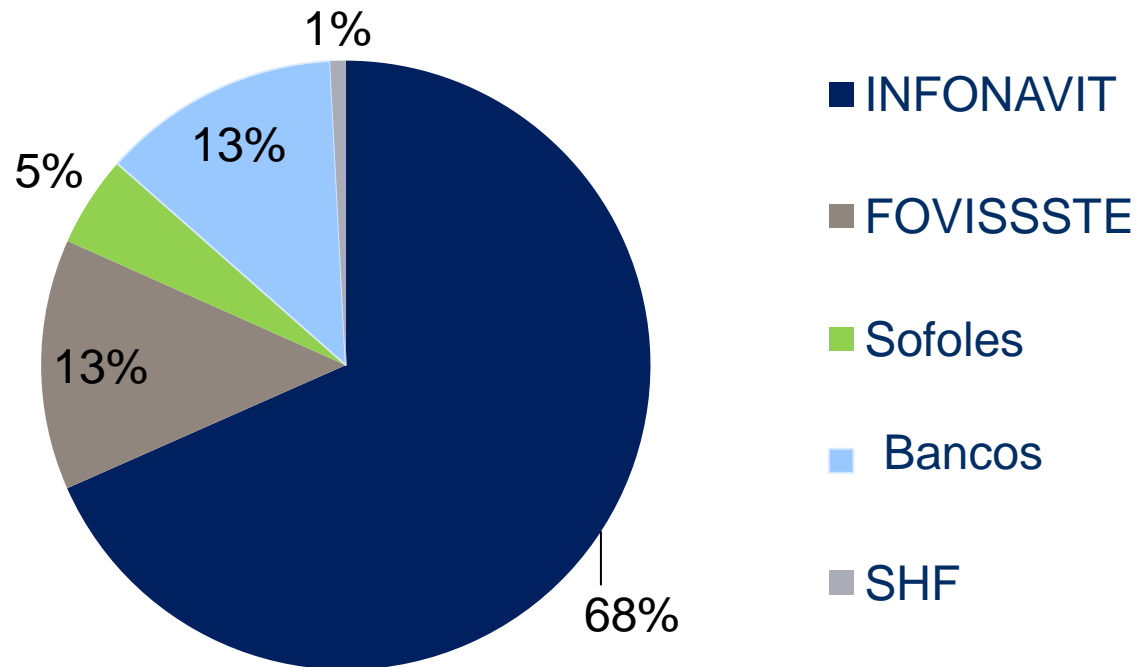
Fuente: Sociedad Hipotecaria Federal ("SHF").

La Demografía Poblacional favorable en México indica que aproximadamente 21 millones de viviendas adicionales serán requeridas en los próximos 25 años.

Fuentes de Financiamiento

- INFONAVIT Y FOVISSSTE son las principales fuentes de financiamiento otorgando alrededor del 81% de las hipotecas en México.

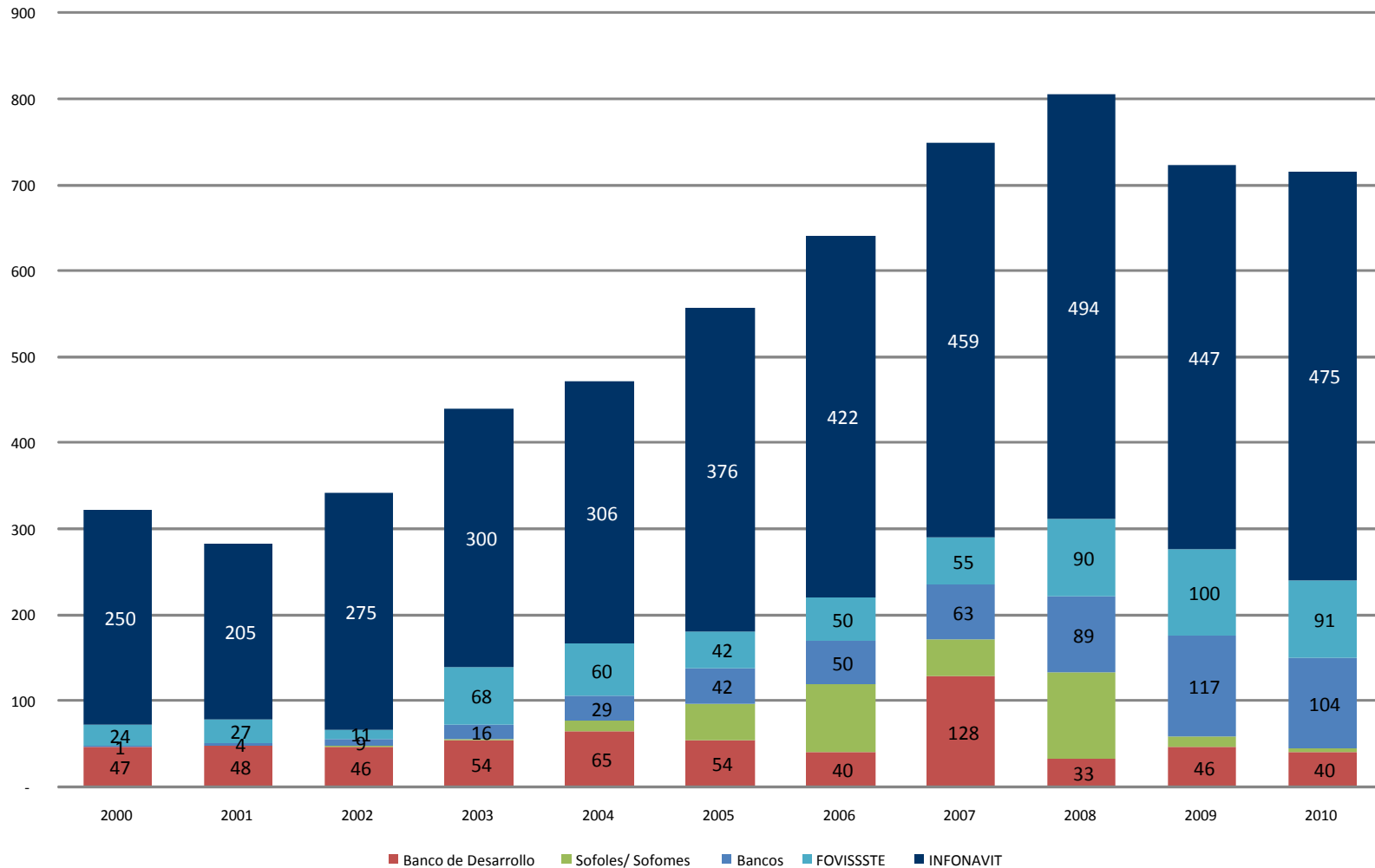
Fuentes de Financiamiento 2010



Fuente: CONAVI

En las fuentes de financiamiento no se consideran subsidios y solo se consideran créditos otorgados para viviendas nuevas.

Principales Instituciones Hipotecarias Crecimiento a 10 años



Desde 2000 a 2010 el número de hipotecas colocadas creció 122% de 322 mil to 715 mil

2011 Mortgage Goals & Results



- La Comisión Nacional de Vivienda ha fijado una meta de 1.1 millones de créditos a otorgar durante 2011.
- A Julio de 2011, 48.8% de la meta ha sido completada.
- Al 28 de Agosto de 2011, INFONAVIT formalizó 300,728 créditos cumpliendo con 62.9% de su meta 2011.

	Meta 2011			Julio 2011			
	Instituciones	Meta Créditos	Meta Inversión	Créditos	Inversión*	Créditos vs Meta	Inversión vs Meta
HIPOTECAS	INFONAVIT	480,000	107,345	247,035	64,219	51.5%	59.8%
	FOVISSSTE	90,000	30,262	31,018	13,998	34.5%	46.3%
	SHF	81,575	5,557	6,609	767	8.1%	13.8%
	AHM	158,600	105,000	60,030	41,083	37.8%	39.1%
	OTROS	34,405	2,983	8,667	2,890	25.2%	96.9%
	SUBTOTAL	844,580	251,147	353,359	122,957	41.8%	49.0%
SUBSIDIOS	CONAVI	170,000	5,313	123,864	3,954	72.9%	74.4%
	FONHAPO	94,852	2,250	64,446	1,381	67.9%	61.4%
	SUBTOTAL	264,852	7,563	188,310	5,335	71.1%	70.5%
	TOTAL	1,109,432	258,710	541,669	128,292	48.8%	49.6%

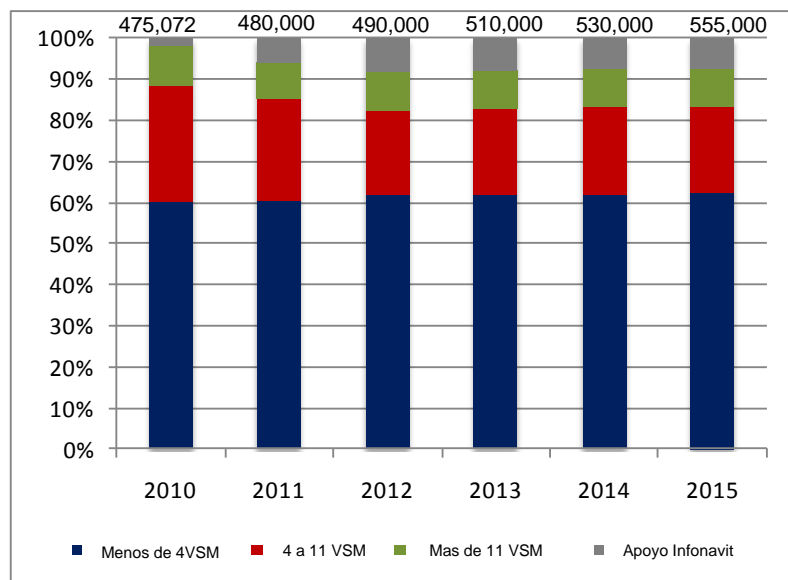
*Millones de Pesos

*Otros: Banjercito, CFE, Habitat, Issfam, Orevis, Pemex

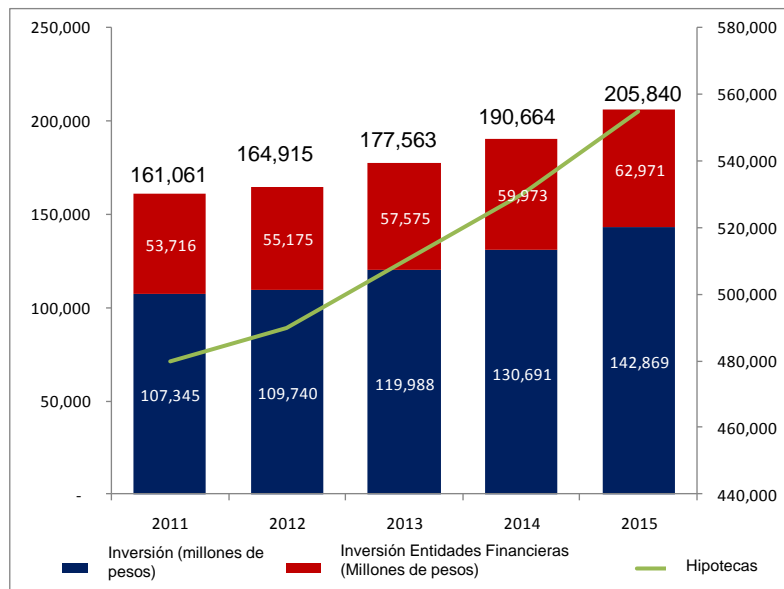
Meta INFONAVIT 2011 – 2014



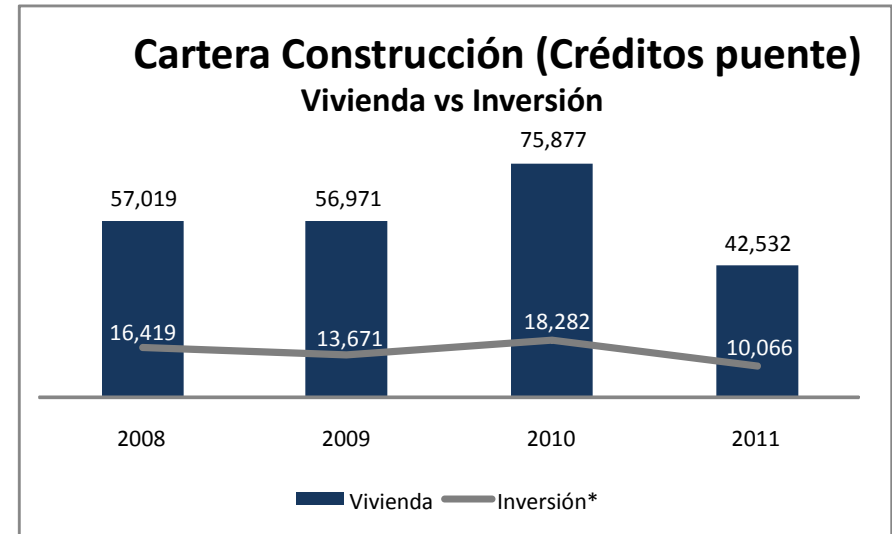
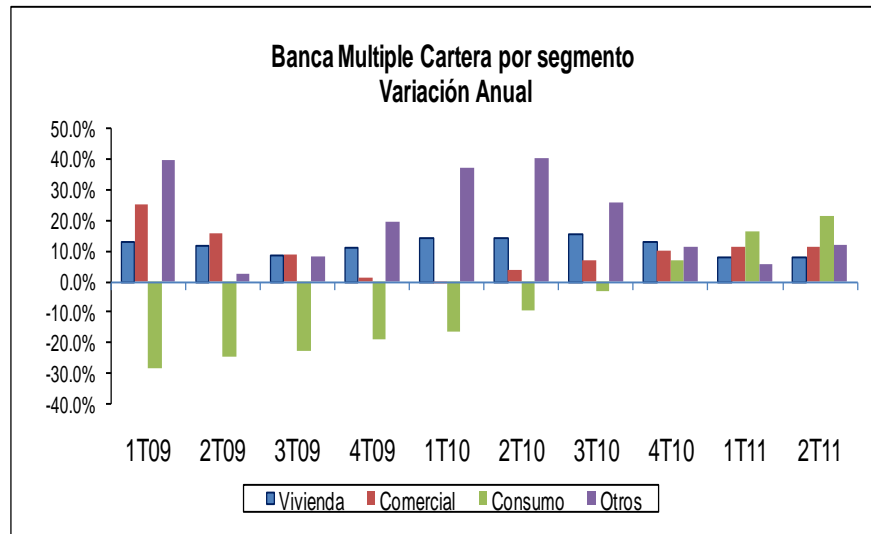
Meta en Volumen 2011-2015
TACC 11-15: 3.7%



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

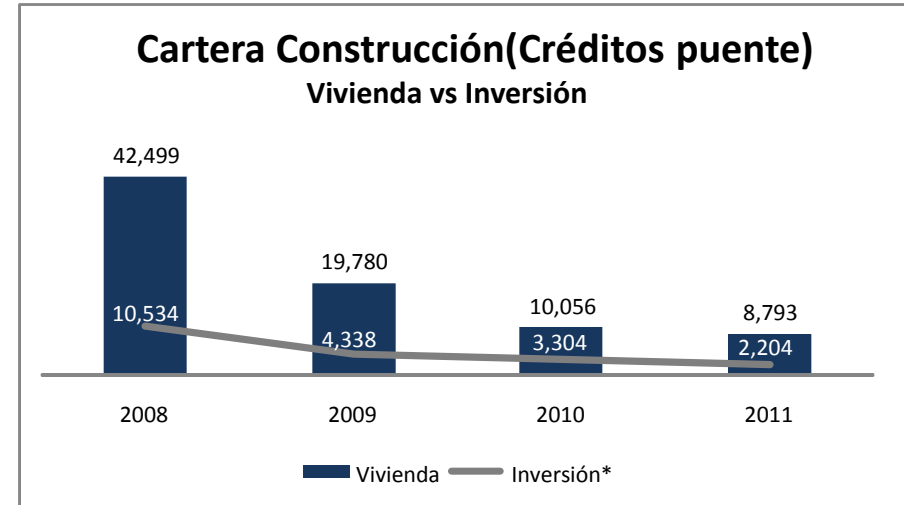
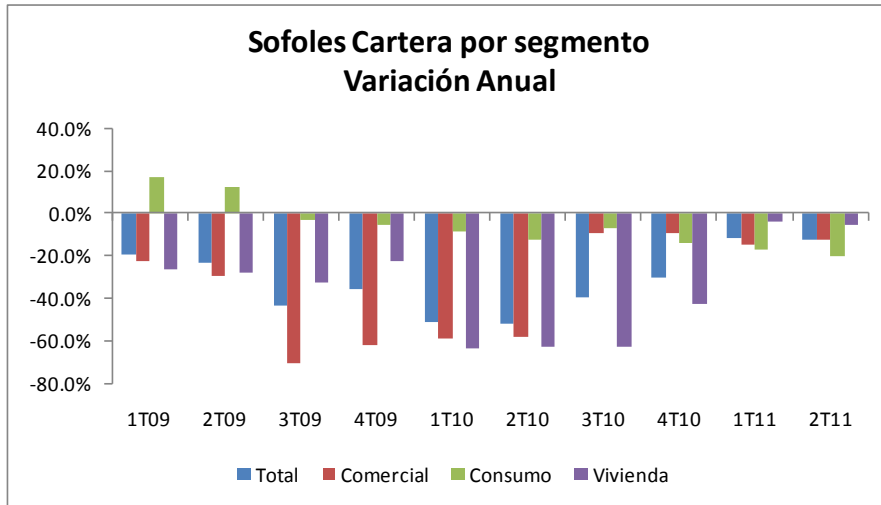


Recursos de Fuentes Externas (Millones de Pesos)	2011	2012	2013	2014	2015
	16,000	16,250	16,550	16,900	17,400



*Milliones de pesos
Cifras a Junio

- Durante el 1S11, la cartera de créditos para hipoteca de los bancos comerciales creció 8.2% a Ps. 369 mil millones comparado con un crecimiento de 14.1% durante el 1S10.
- Los préstamos de los bancos comerciales para el sector privado se expandieron mostrando un crecimiento positivo de 11.7% reflejando signos de que la oferta y la demanda de los créditos empieza a recuperarse.
- Los préstamos de los bancos comerciales para propósitos de consumo se expandieron 21.2% durante el 2T11 comparado con el mismo periodo de 2010, mostrando su nivel más bajo en la tasa de cartera vencida en relación a los préstamos de consumo de 4.5% desde el tercer trimestre de 2010.



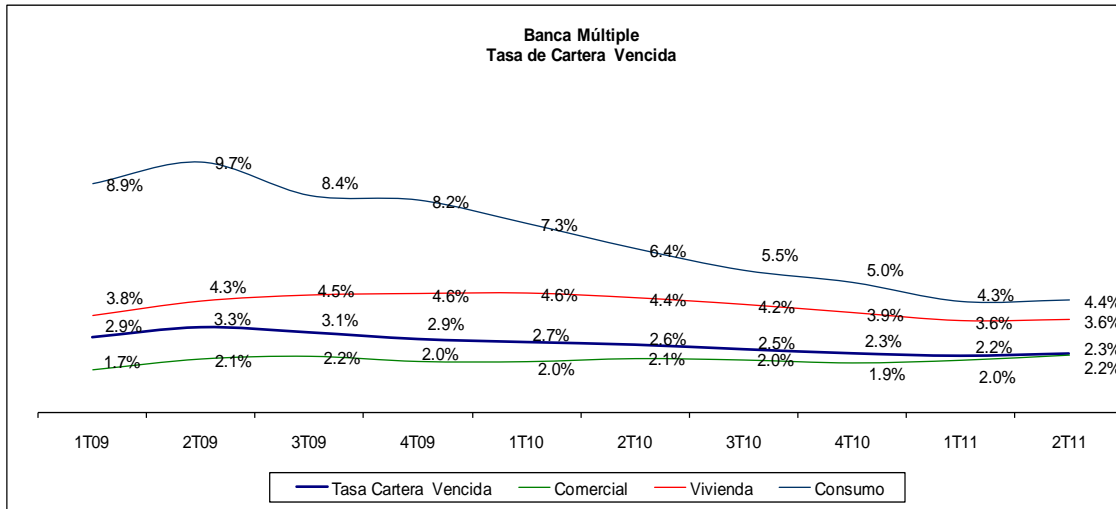
*Millones de pesos
Cifras a Junio

- Durante el 1S11, la cartera de Sofoles decreció 12.3% año con año.
- Los Créditos a la vivienda disminuyeron 4.6% comparado con una contracción de 63.3% durante el mismo periodo del año anterior.
- Los préstamos para fines comerciales registraron una disminución de 13.4% año con año.

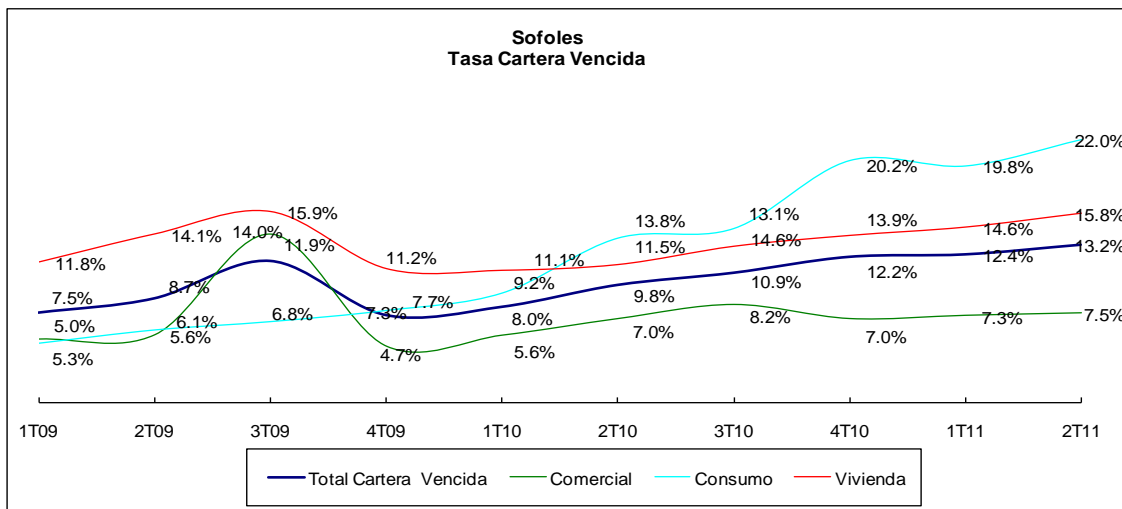
Desempeño de las Instituciones Financieras



Tasa de Cartera Vencida

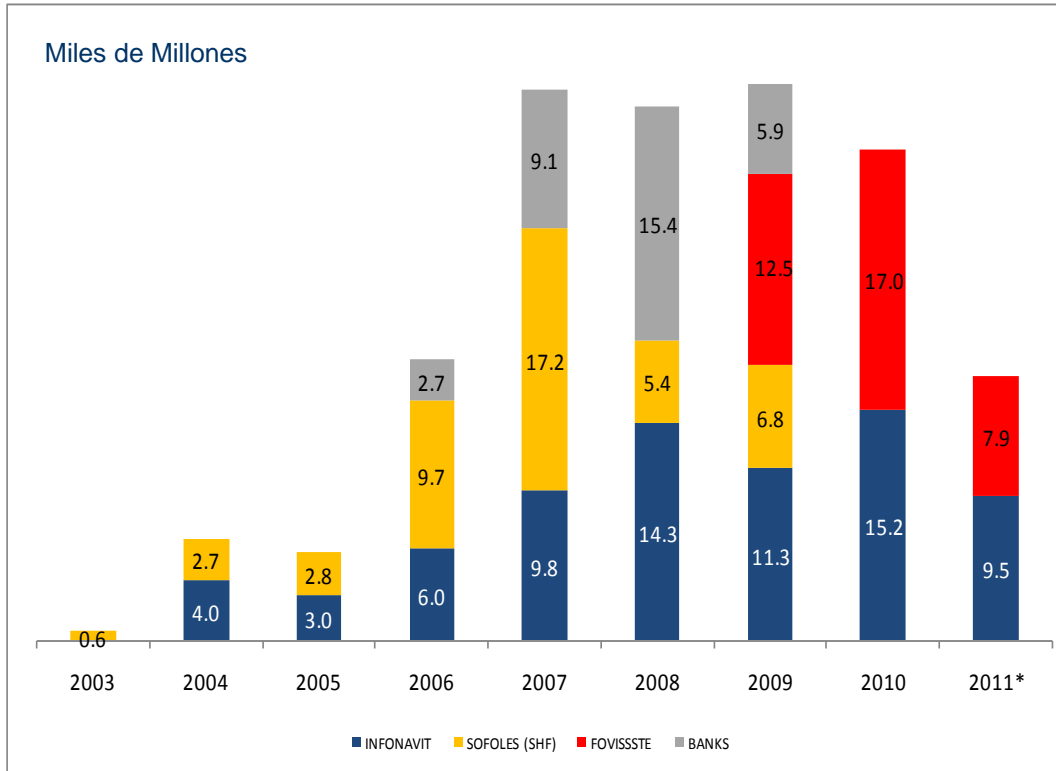


- La Tasa de Cartera Vencida de los Bancos para la vivienda disminuyó se mantuvo estable en 3.6% durante 2T11 comparado con el 1T11.



- La Tasa de cartera vencida de las Sofoles para la vivienda incrementaron 145 pb durante Junio 2011 a 16.2% comparado a 14.8% durante Marzo 2011.

Bursatilización de Cartera

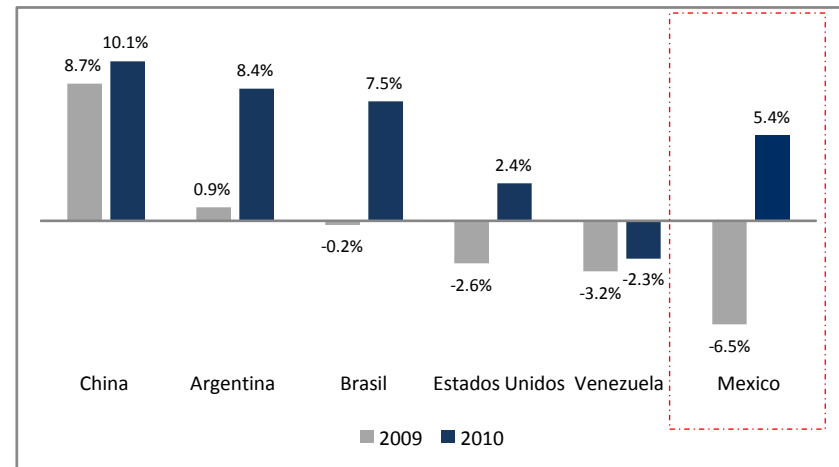
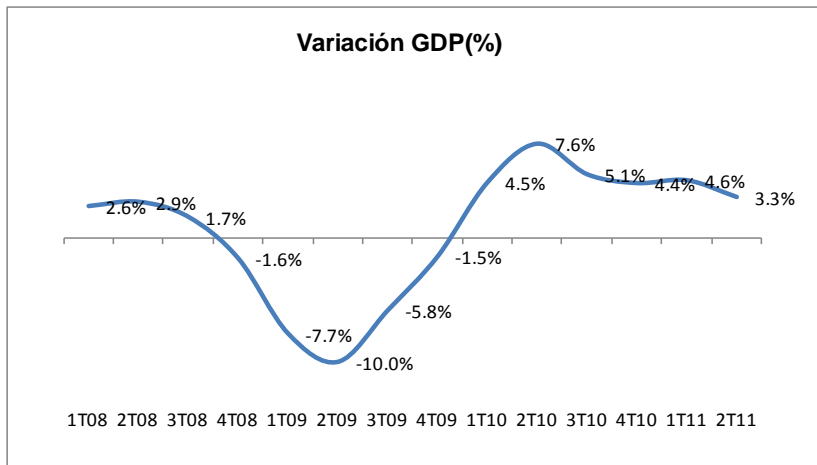


- Principales bursatilizadores de cartera: Fovissste (T-Fovis), Infonavit (Cedevis) and Hipotecaria Total (BonHitos).
- Valor de los activos administrados bajo Fondos de Pension: US\$123** millones
- Liquidez mensual adicional: Ps. 5,800 millones
- Inversión en deuda local: 17.8%

**Los activos bajo gestión se convierten a dólares a una tasa FX de Ps.11.60 por 1 dólar.
Fuente: SHF, INFONAVIT, CONSAR

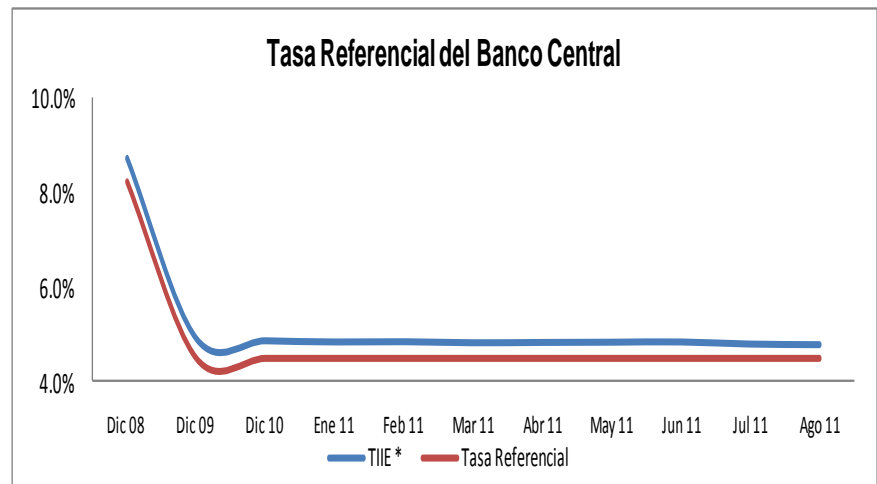
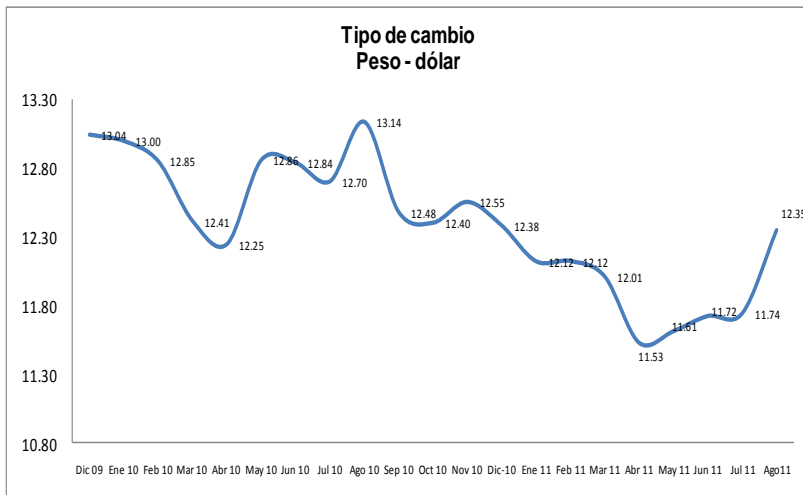
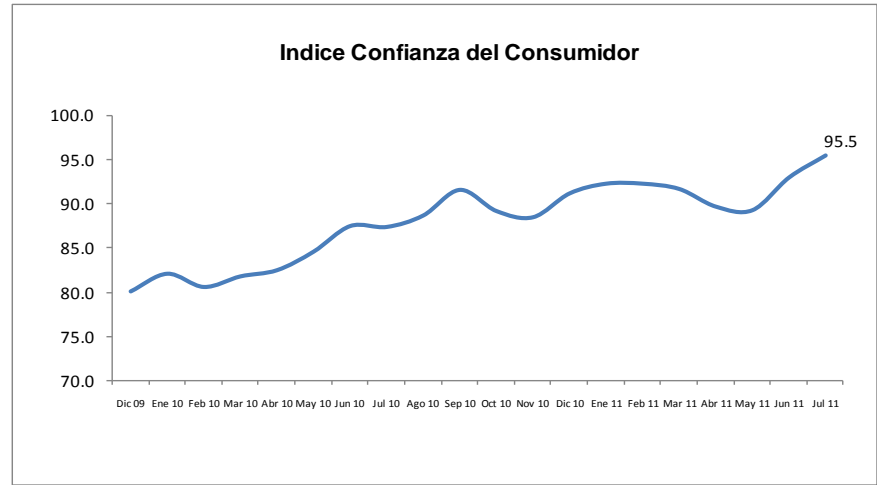
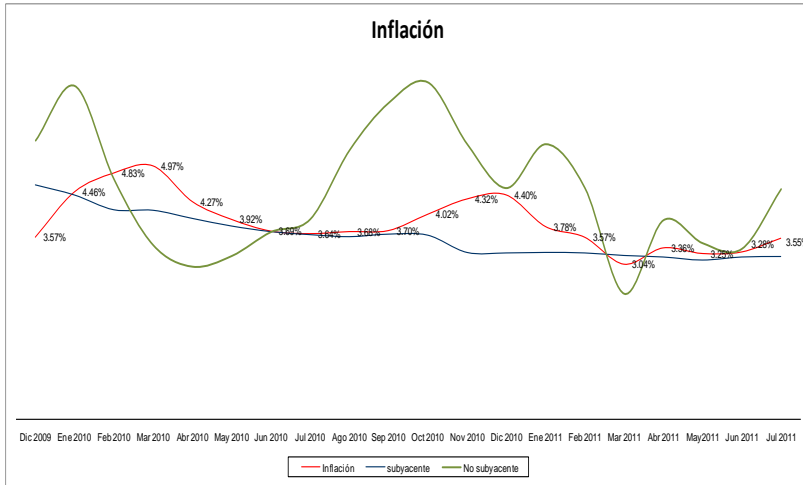
Mexican Economy Overview

2009 vs 2010 GDP Performance



- El Producto Interno Bruto (PIB) de México creció 5.4% durante 2010.
- El PIB de México registro una expansión de 3.3 durante el 2T11.
- Para 2011 los pronósticos del mercado indican que el PIB crecerá por lo menos 3.8%

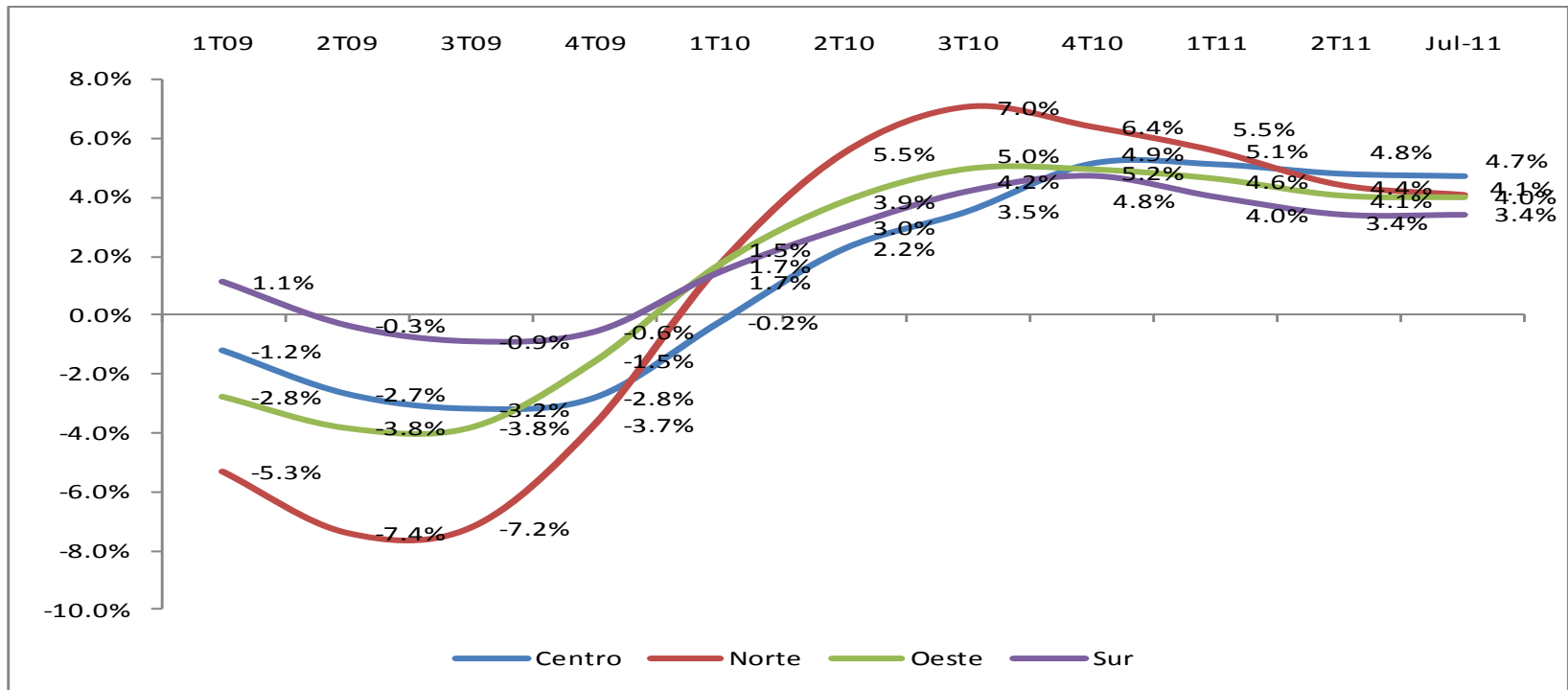
Mexican Economy Overview



Mexican Economy Overview



- La Tasa de desempleo anual disminuyó a 5.62% a Julio 2011 de 5.70% registrado durante el mismo mes del año anterior.
- A Julio 2011, 425,819 empleos formales han sido creados comparados al 31 de Diciembre de 2011.

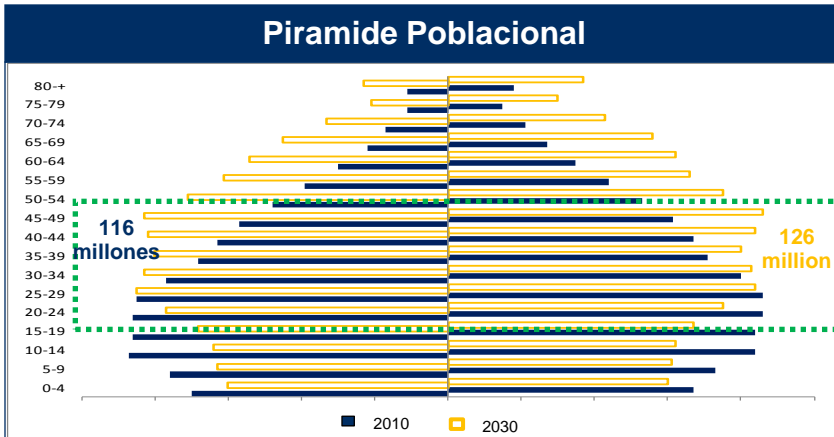


Brasil

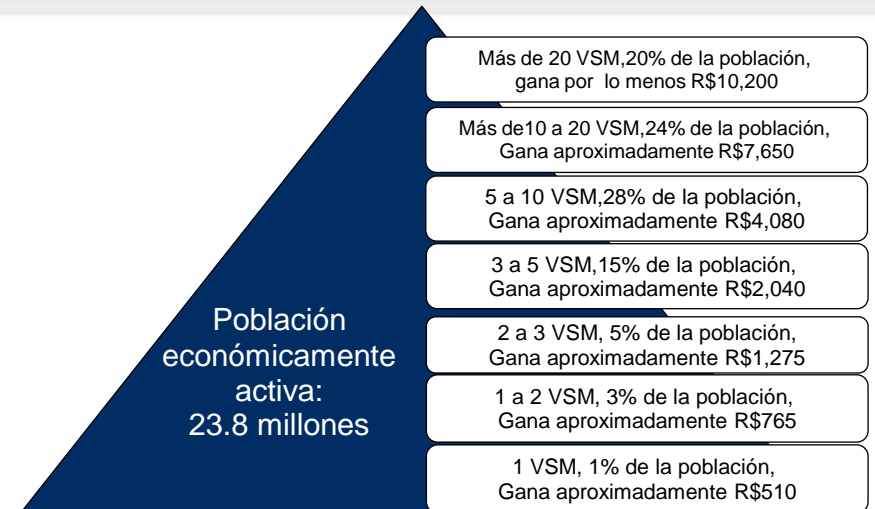
La industria de la vivienda en Brasil tiene un pronóstico positivo, derivado de:

- La creciente demanda con el apoyo de un amplio déficit habitacional y la demografía.
- 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

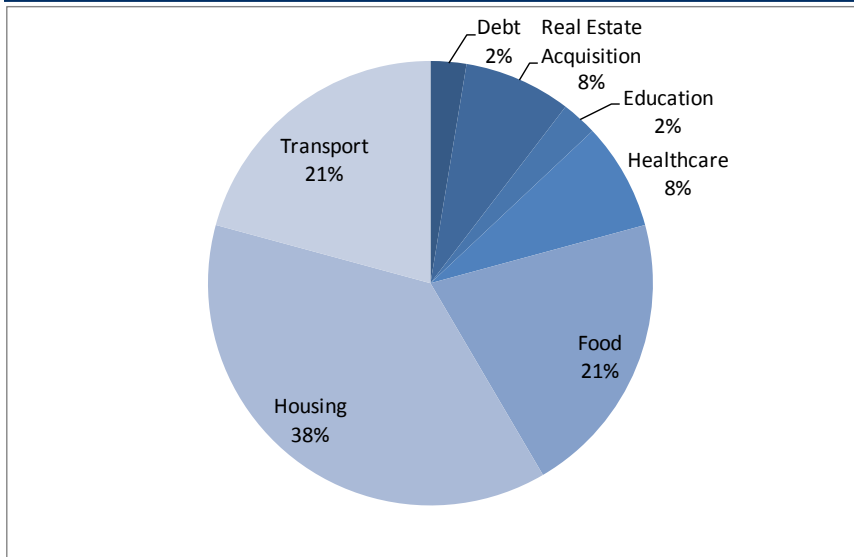


Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Población Total: 190.7 millones.



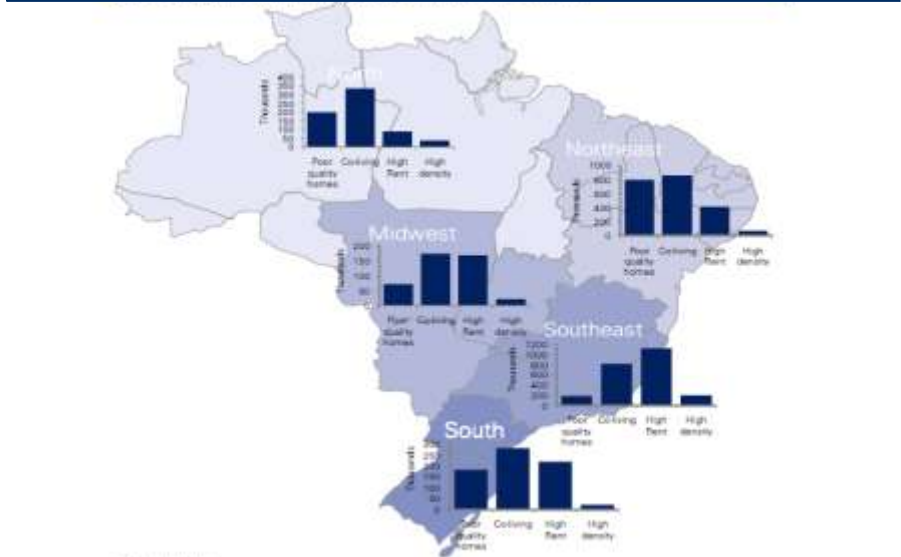
Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. VSM: Veces Salario Mínimo. Salario mínimo promedio: R\$510

Gastos de las Familias Brasileñas

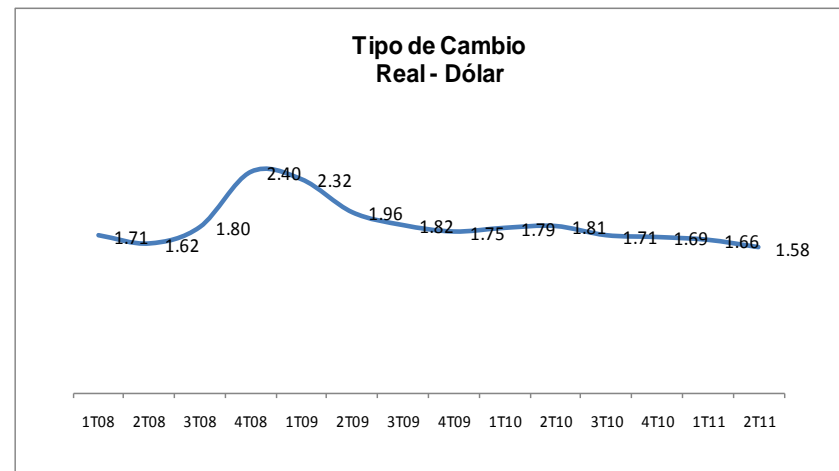
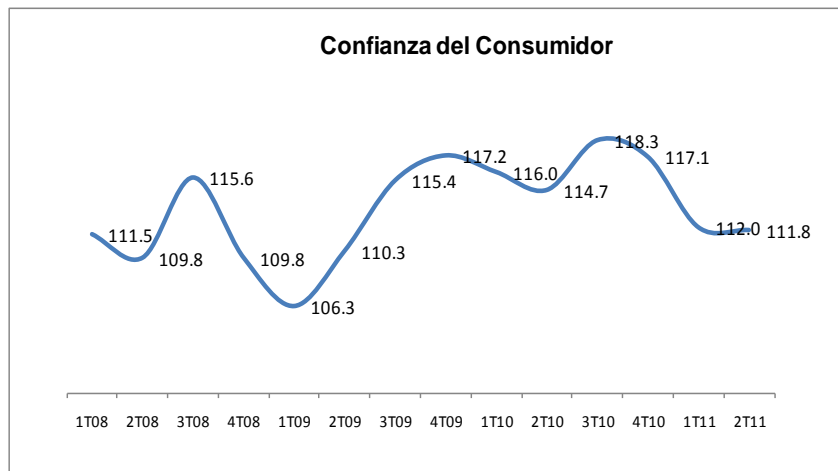
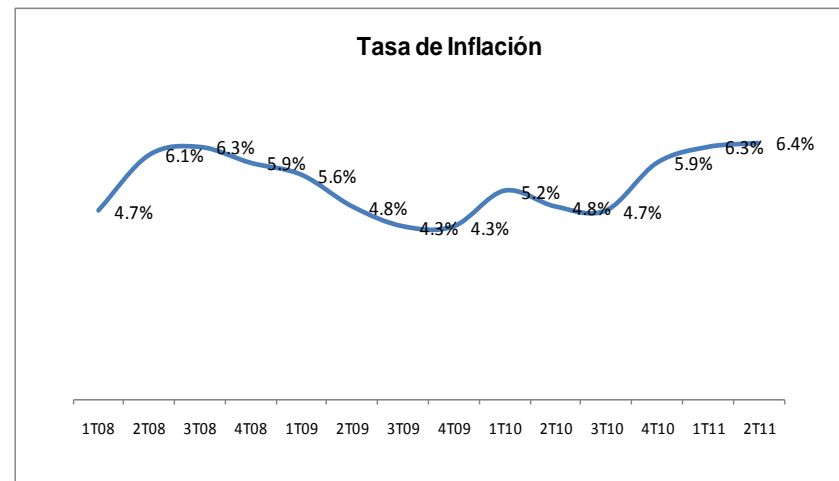
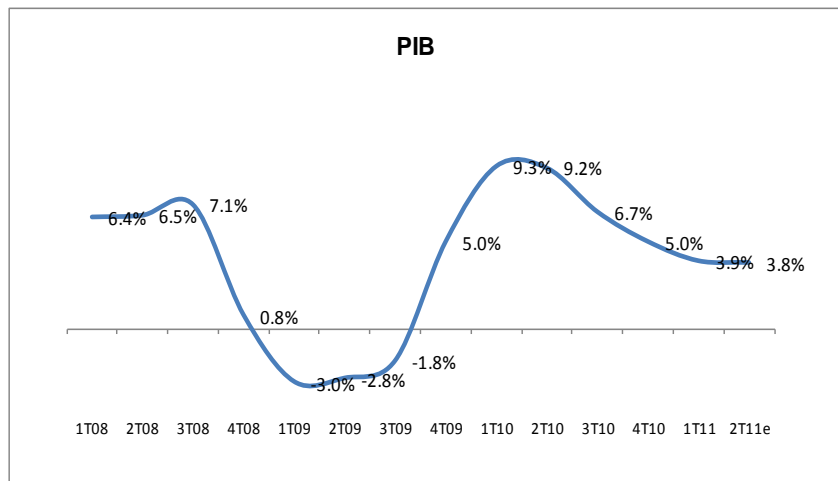


Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

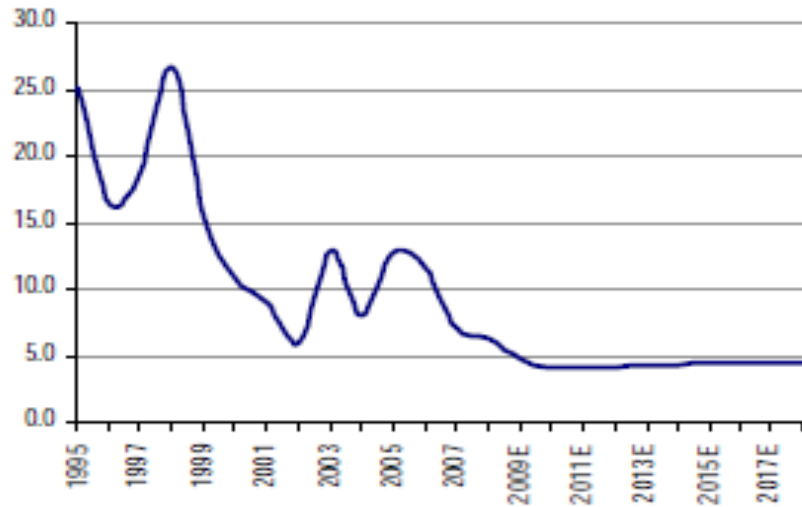
Geographic Deficit Breakdown by region and reason: number of families



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

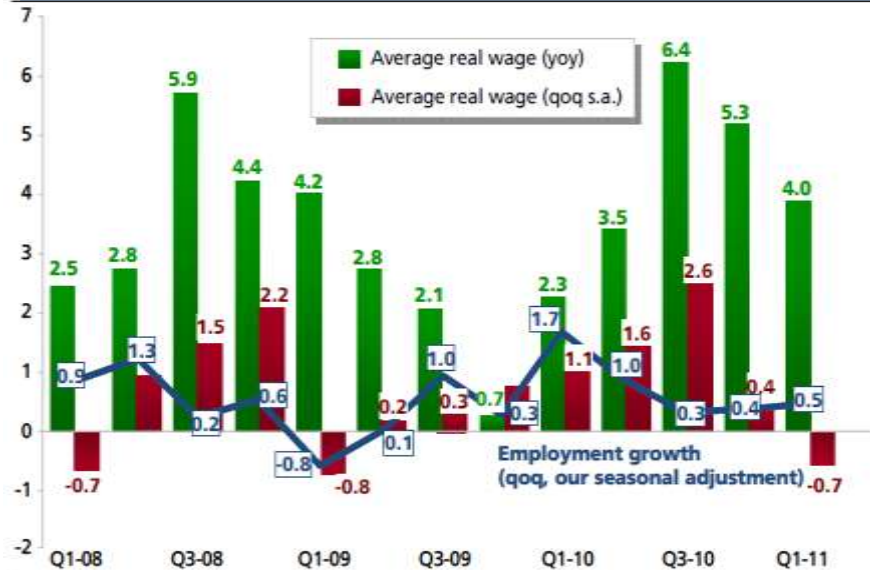


Evolución de las Tasas de Interés Real



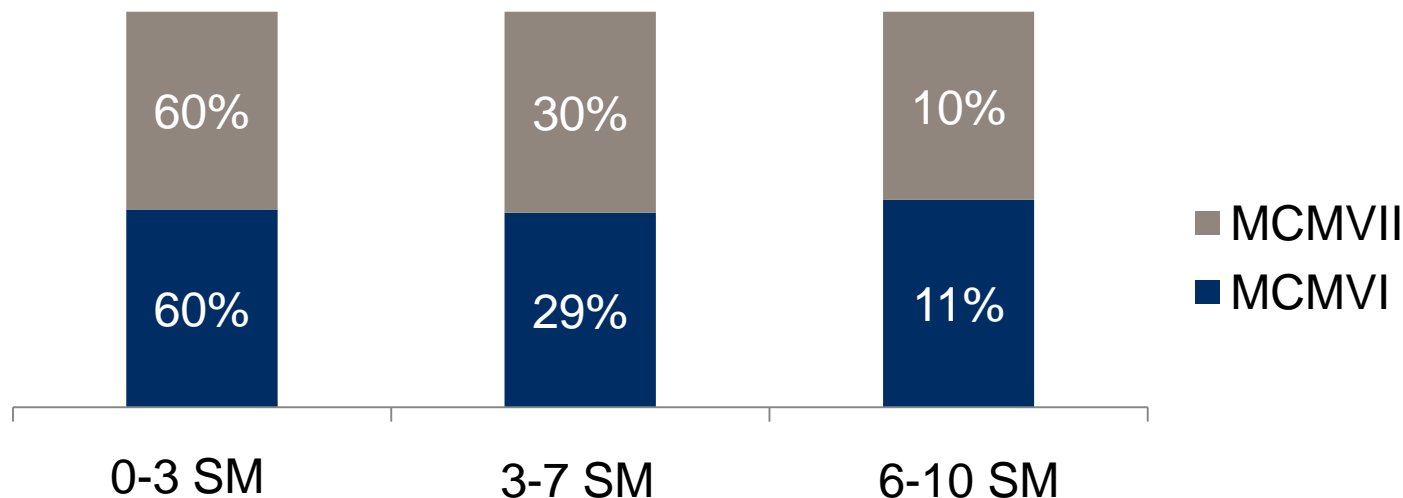
Source: Central Bank and IIRS estimates

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

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