

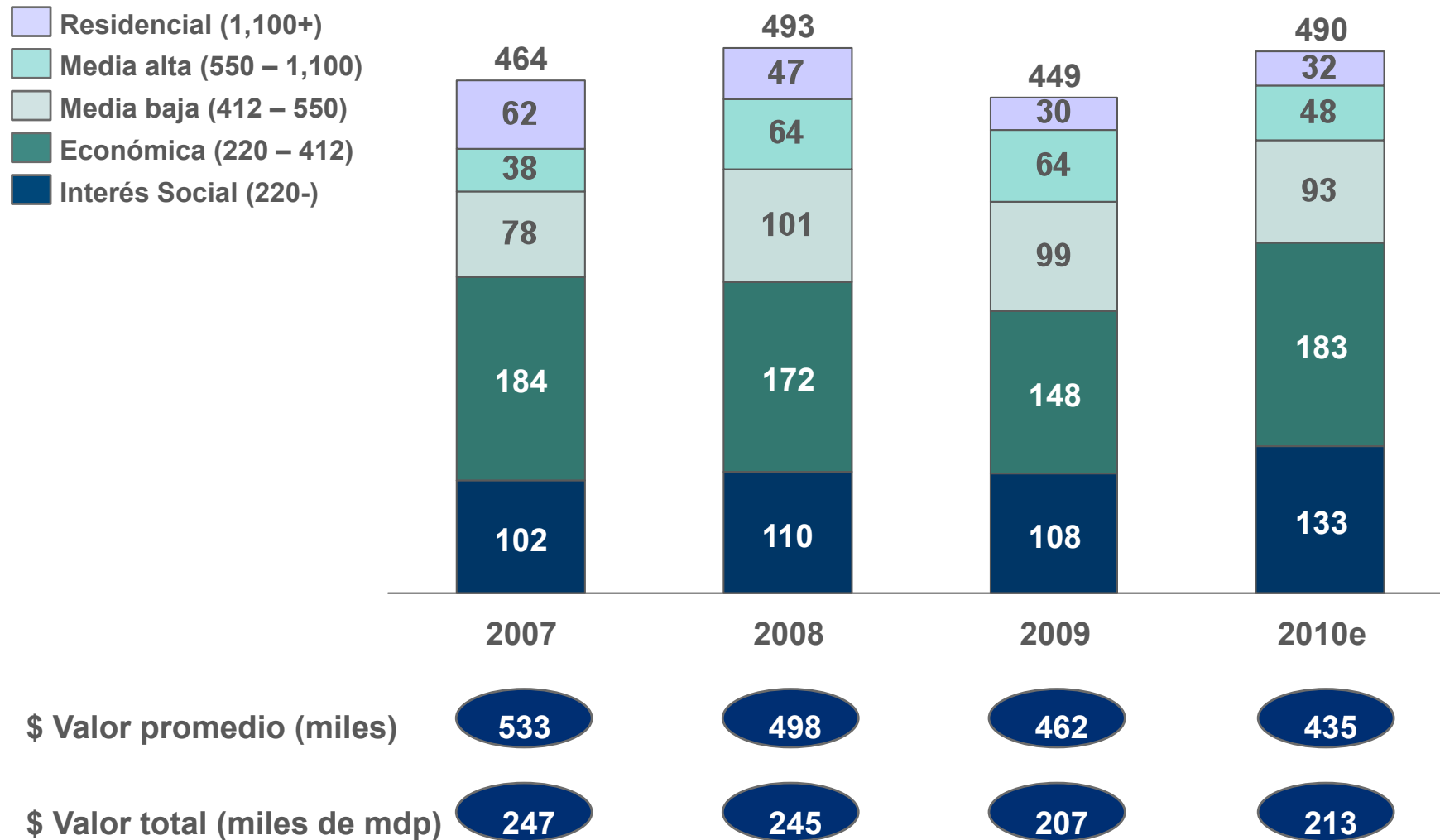
- 1. Evolución reciente y proyecciones de mercado para vivienda nueva**
- 2. Requerimientos de financiamiento para la construcción de vivienda nueva**
- 3. Aplicación de diferentes fuentes de financiamiento**
- 4. Acceso a diferentes fuentes de financiamiento**
- 5. Modelo de creación de capital**
- 6. Oferta de productos BBVA Bancomer**

Durante los últimos años las ventas anuales de vivienda nueva han variado entre 460 y 490 mil unidades al año – vista por segmento

ESTIMADO

Ventas de vivienda nueva por segmento¹

Miles de viviendas

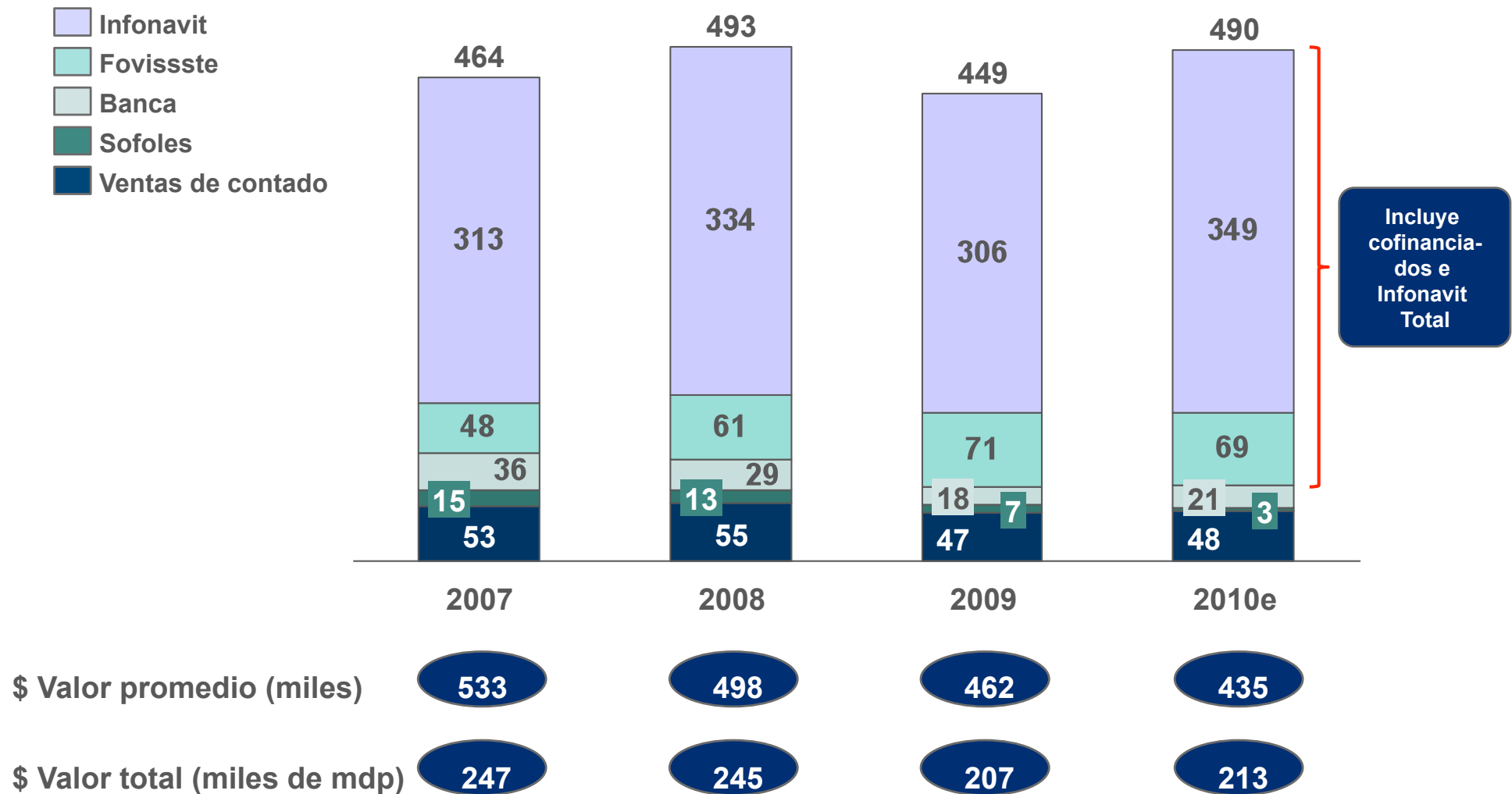


Durante los últimos años las ventas anuales de vivienda nueva han variado entre 460 y 490 mil unidades al año – vista por intermediario

ESTIMADO

Ventas de vivienda nueva por intermediario¹

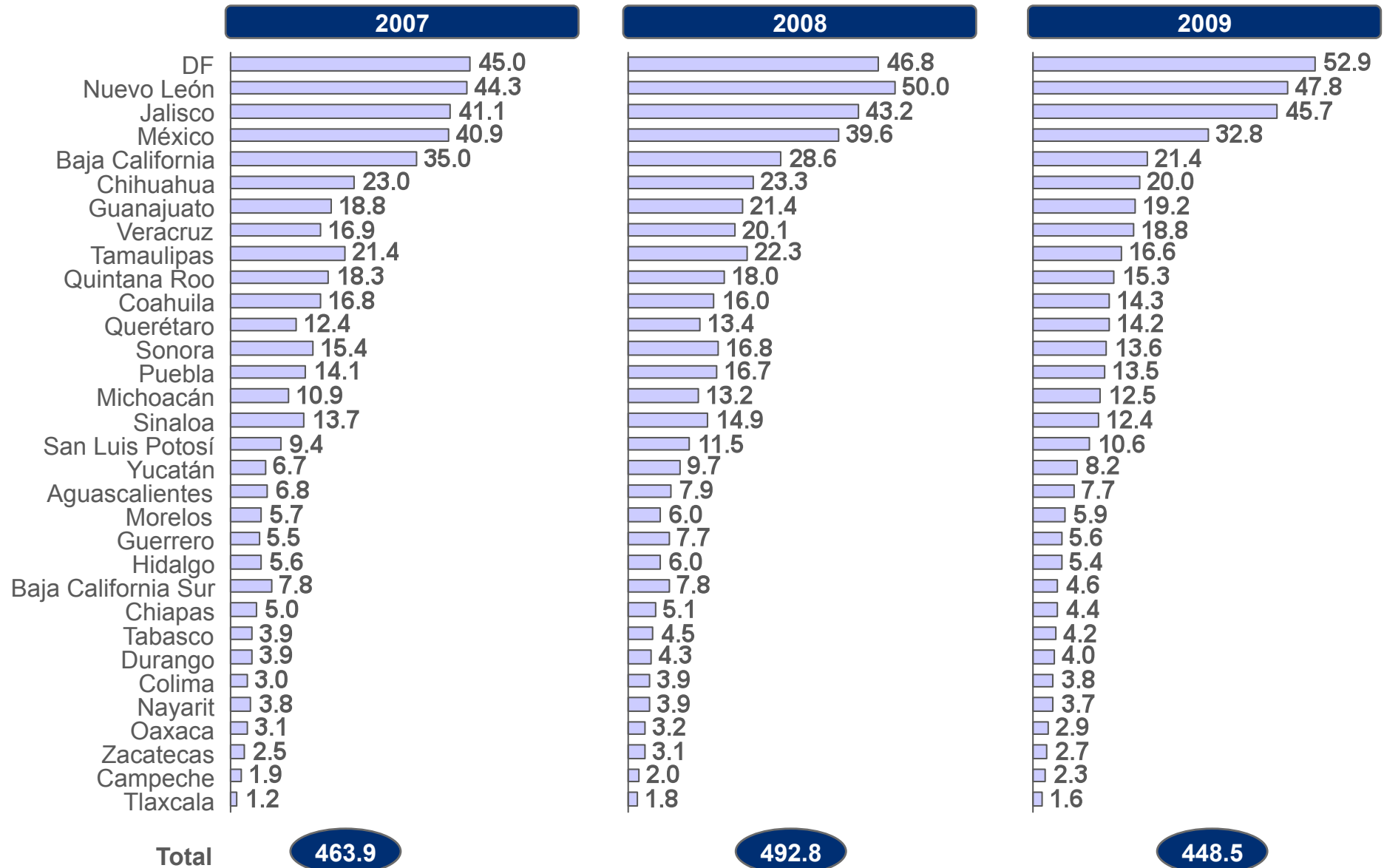
Miles de viviendas



Venta de vivienda nueva por estado

Ventas de vivienda nueva por estado¹

Miles de viviendas

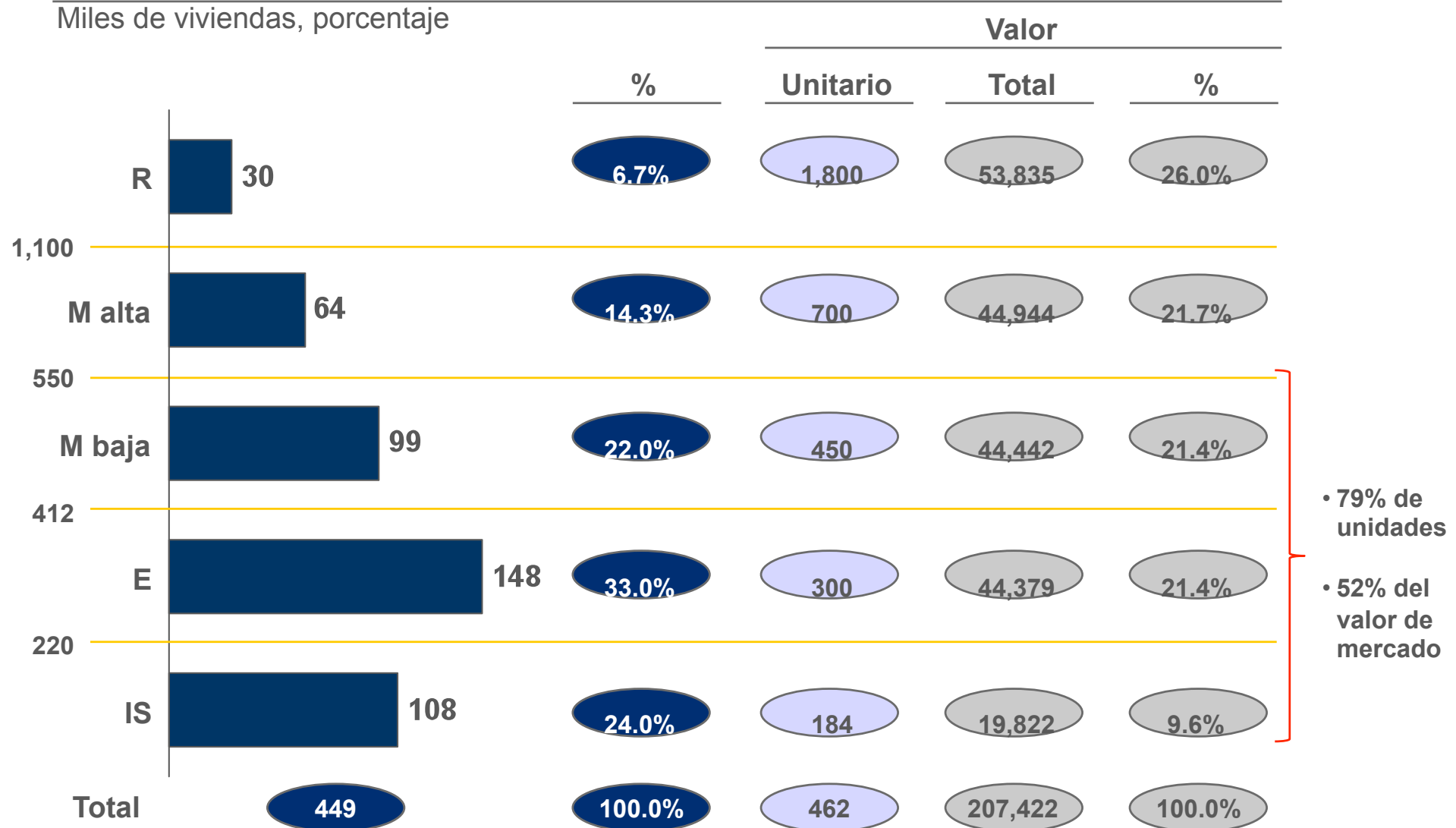


Los segmentos Económica , Interés Social y Media baja concentran el 79% de las ventas de vivienda nueva

ESTIMADO

Ventas de vivienda nueva por segmento 2009¹

Miles de viviendas, porcentaje



1. Estimado con base en hipotecas otorgadas por el Infonavit, Fovissste, bancos y Sofoles por producto / segmento

– Supuestos de penetración hipotecaria: CE, CTBI – 95%, PEC – 90%, CT, Infonavit Total 11-, Cofin 11-, Cofifovissste, Sofoles – 85%, Cofin 11+, Apoyo, Cofifovissste 11+, Infonavit Total 11+ - 80%, Bancos – 70%

– Supuestos de vivienda nueva: CE, CTBI, PEC, CT, Infonavit Total 11-, Cofin 11-, Cofifovissste 11- – 70%, Cofin 11+, Apoyo, Infonavit Total 11+, Cofifovissste 11+ – 50%, Sofoles – 85%, bancos – 40%

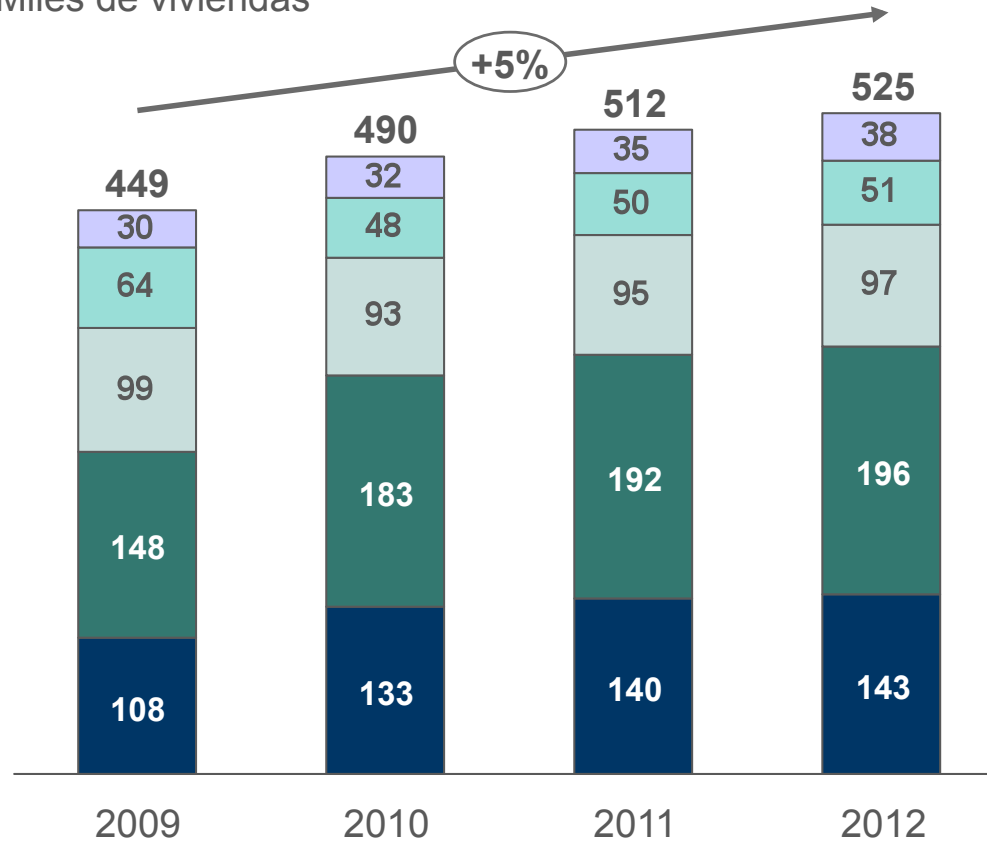
Fuente: Infonavit, ABM; análisis Banca Hipotecaria BBVA Bancomer

Al 2012 se estima que las ventas de viviendas nuevas asciendan a 525 mil unidades o a 242 miles de millones de pesos en valor de mercado

ESTIMADO

Proyección de ventas de vivienda nueva por segmento¹
Miles de viviendas

- Residencial (1,100 +)
- Media alta (550 – 1,100)
- Media baja (412 – 550)
- Económica (220 – 412)
- Interés Social (220-)



- Esta proyección implica un crecimiento cercano al 20% entre 2009 y 2012
- Será necesario procurar la suficiencia de financiamiento al sector para una atención adecuada de la demanda

Crecimiento vs año anterior

-9.0% **9.3%** **4.5%** **2.4%**

\$ Valor promedio (miles)

462 **435** **438** **444**

\$ Valor total (miles de mdp)

207 **213** **224** **233**

Contenido

1. Evolución reciente y proyecciones de mercado para vivienda nueva

2. Requerimientos de financiamiento para la construcción de vivienda nueva

3. Aplicación de diferentes fuentes de financiamiento

4. Acceso a diferentes fuentes de financiamiento

5. Modelo de creación de capital

6. Oferta de productos BBVA Bancomer

La demanda total de financiamiento para el sector vivienda se estima en 291 miles de millones de pesos

ESTIMADO

Resumen de la estimación de la demanda de financiamiento para la producción de vivienda¹

Miles de millones de pesos

		Descripción	\$ Monto	% del total
Componentes de demanda	Inventarios de vivienda	<ul style="list-style-type: none"> • Inicios de obra, inventario en proceso y viviendas terminadas • Incluye terrenos en proceso de urbanización 	132.9	46%
	Reserva territorial	<ul style="list-style-type: none"> • Terrenos a ser desarrollados en el mediano y largo plazos 	47.7	16%
	Cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentas por cobrar con el Infonavit, Fovissste y otras instancias • Incluyen clientes por avance de obra y ventas 	45.5	19%
	Otros activos ²	<ul style="list-style-type: none"> • Incluye inmuebles, maquinaria y equipo, efectivo, e inversiones en valores, entre otros 	56.0	19%
		Total	291.0	100%

1. Ver hojas siguientes para detalles de estimación

2. Supone 44% de ventas para Metta, Alta y Sadasi y 22% de ventas para el resto de los promotores (ver anexos para mayores detalles)

Fuente: Estados financieros de promotores que reportan información; análisis Banca Hipotecaria BBVA Bancomer

Se estima que para sustentar un nivel de ventas de 490 mil viviendas al año se requiere financiamiento por aproximadamente 133 mil mdp

ESTIMADO

Estimación del flujo anual y posición de financiamiento para sustentar ventas de vivienda nueva en el orden de 500 mil unidades al año

Miles de millones de pesos

Segmento de vivienda	VPV ¹ Miles	Volumen Miles	Margen de utilidad del promotor ² Porcentaje	Costo de ventas ³ MMDP	Plazo ⁴ Meses	Posición Financ ⁵ MMDP
Interés Social (0- 220)	184	133	15%	20.9	14	12.2
Económica (220 – 400)	300	183	18%	45.1	14	26.3
Media (400 – 1,100)	600	141	20%	67.9	18	50.9
Residencial (1,100 +)	1,800	32	25%	43.5	24	43.5
Total	453	490	20%	177.4	18	132.9

Corresponde al flujo de financiamiento, independientemente de que sea intermediado, corresponda a utilidades retenidas, aportaciones en participación etc.

Corresponde a la posición de financiamiento requerida para sustentar la producción, sin incluir el financiamiento de reservas territoriales ni otros activos

1. Valor promedio de la vivienda
2. Porcentaje de ventas
3. Corresponde al periodo entre el inicio de obra y la venta de la última vivienda
4. Calculado como: (volumen) x (valor promedio de vivienda) x (1 – margen)
5. Calculado como: (Costo de ventas / 12) x (Plazo del crédito / 2)

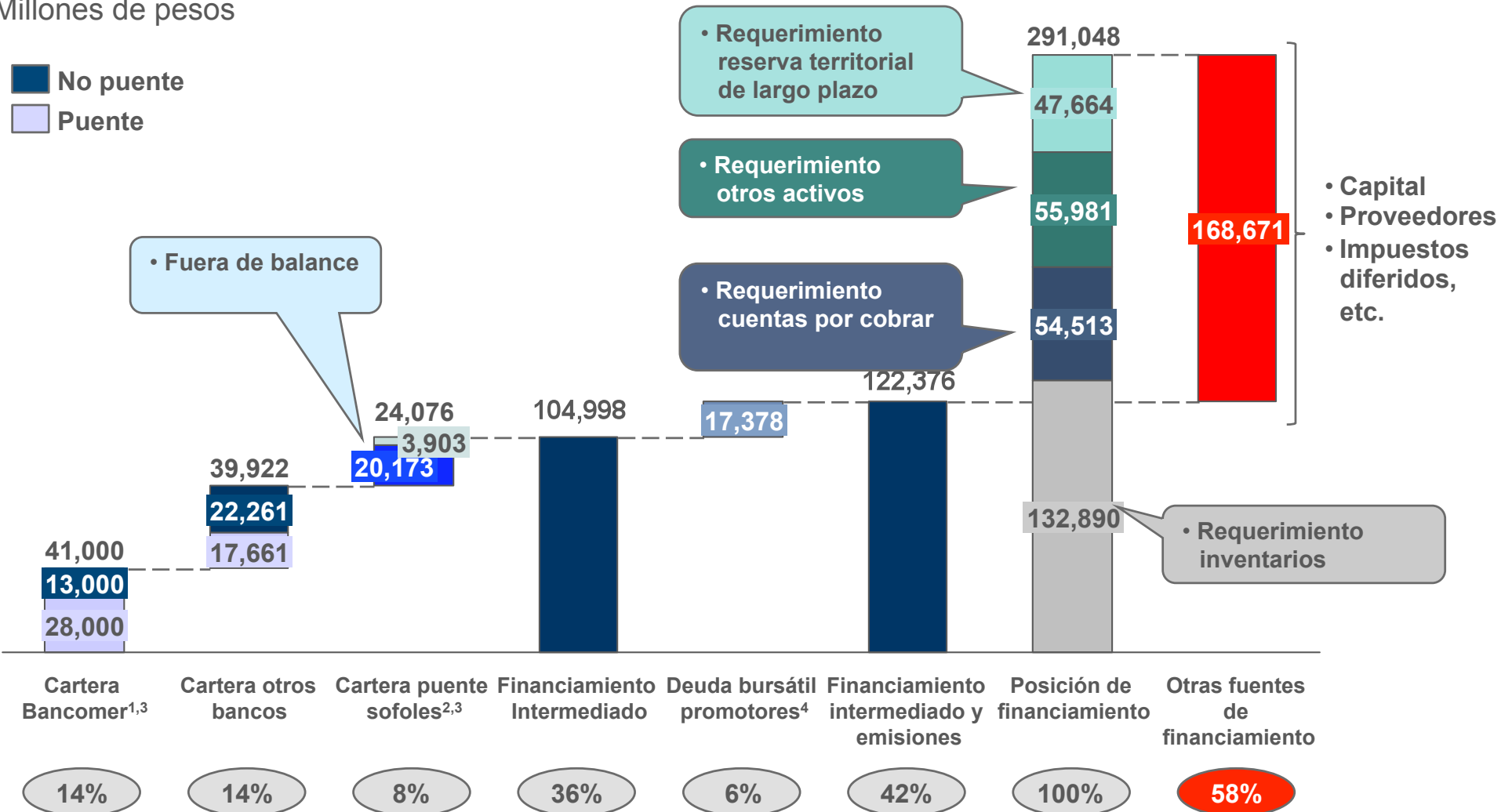
Fuente: análisis Banca Hipotecaria

La deuda identificada representa el 42% de los requerimientos totales de financiamiento estimados

ESTIMADO

Estimación de la cobertura del financiamiento puente de los requerimientos totales de financiamiento para atender la demanda de vivienda nueva - 2010

Millones de pesos

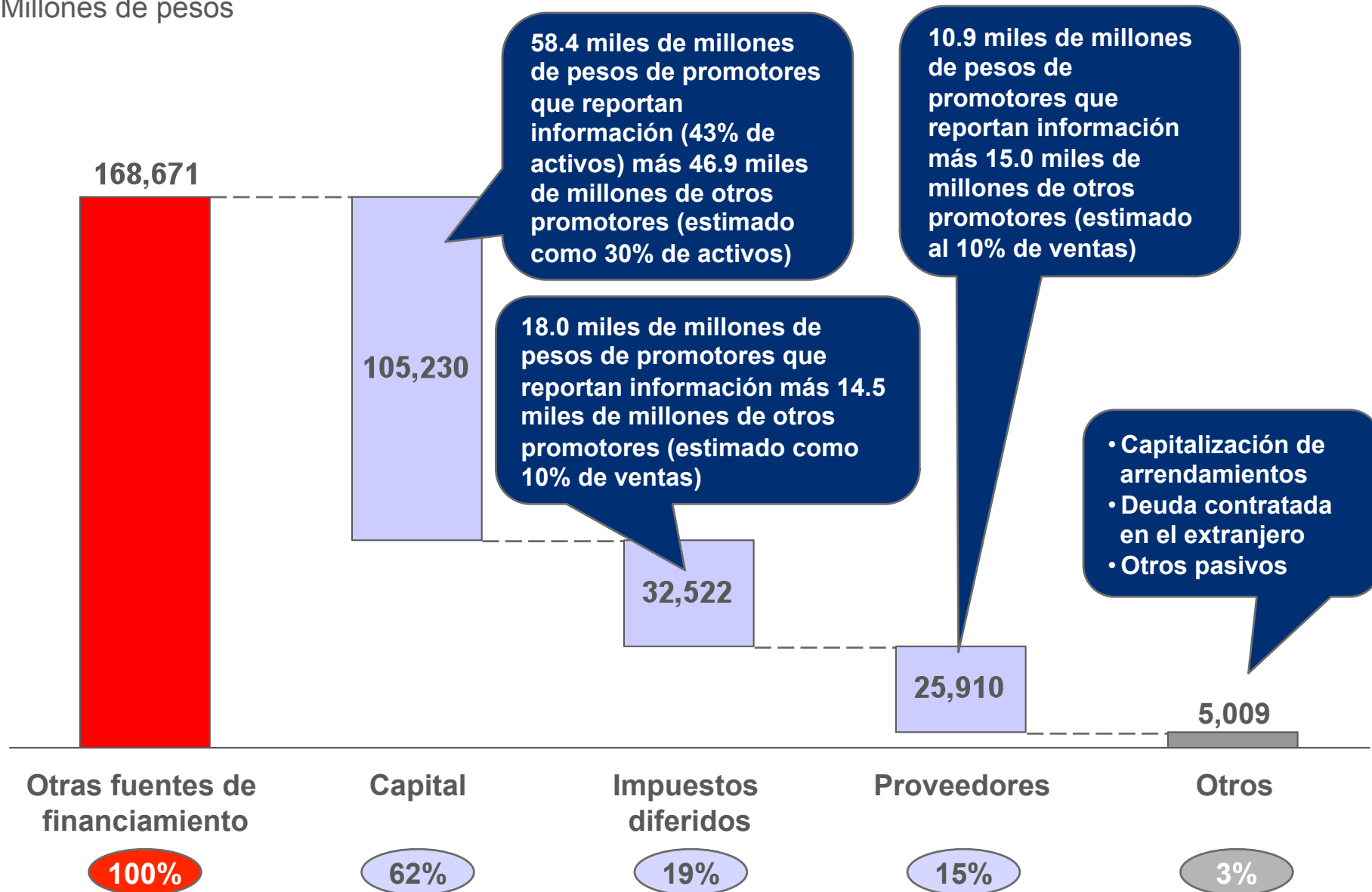


Las otras fuentes de financiamiento se integran principalmente por capital, impuestos diferidos y proveedores

ESTIMADO

Integración de las otras fuentes de financiamiento

Millones de pesos



Contenido

1. Evolución reciente y proyecciones de mercado para vivienda nueva
2. Requerimientos de financiamiento para la construcción de vivienda nueva
- 3. Aplicación de diferentes fuentes de financiamiento**
4. Acceso a diferentes fuentes de financiamiento
5. Modelo de creación de capital
6. Oferta de productos BBVA Bancomer

Cada etapa de desarrollo se presta de diferente manera para la aplicación de diferentes fuentes de financiamiento

ILUSTRATIVO

Fuentes de financiamiento	Adquisición de tierra	Permisos y licencias	Urbanización e infraestructura	Edificación	Cuentas por cobrar	Maquinaria y equipo
1. Capital y similares						
• Capital social	●	●	◐	◑	◑	◑
• Utilidades retenidas	●	●	◐	◑	◑	◑
• Aportaciones	●	●	◐	◑	○	○
• Fondos de capital	●	◐	◑	◑	○	○
• Deuda subordinada	●	◐	◑	◑	○	○
2. Crédito intermediado						
• Puente	○	◐	◑	●	○	○
• Simple c/ garantía	◐	◐	◑	○	○	◑
• Quirografario	○	○	◐	○	◑	◑
3. Deuda no intermediada						
• Deuda bursátil	●	●	●	●	●	●
• Deuda privada	●	●	●	●	●	●
4. Otros						
• Aportaciones en especie	●	○	○	○	○	○
• Preventas y anticipos	○	○	○	◐	○	○
• Esquemas de ahorro previo	○	○	○	◑	●	●
• Proveedores	○	○	●	●	○	●

Contenido

1. Evolución reciente y proyecciones de mercado para vivienda nueva
2. Requerimientos de financiamiento para la construcción de vivienda nueva
3. Aplicación de diferentes fuentes de financiamiento
- 4. Acceso a diferentes fuentes de financiamiento**
5. Modelo de creación de capital
6. Oferta de productos BBVA Bancomer

Se estima que los mega-desarrolladores concentran el 53% de la producción total de vivienda

ESTIMADO

Número de viviendas por segmento por tamaño de desarrollador 09

Millones de viviendas, porcentaje

# Viviendas	
% Columna	% Renglón

	IS	E	M	R	Total
Mega (11)¹	75.4 70% 32%	88.8 60% 37%	69.6 43% 29%	4.5 15% 2%	238.3 53% 100%
Grandes y medianos (179)	30.2 28% 20%	48.8 33% 32%	60.8 37% 40%	12.0 40% 8%	151.7 34% 100%
Pequeños (2,480)	2.2 2% 4%	10.4 7% 18%	32.6 20% 56%	13.5 45% 23%	58.6 13% 100%
Total	107.7 100% 24%	147.9 100% 33%	163.0 100% 36%	29.9 100% 7%	448.5 100% 100%

Cada segmento de promotores tiene diferentes niveles de acceso a diferentes fuentes de financiamiento

ILUSTRATIVO

Fuentes de financiamiento	Mega	Grandes / medianos	Pequeños
1. Capital y similares			
• Capital social	●	●	●
• Utilidades retenidas	●	◐	◐
• Aportaciones	●	●	●
• Fondos de capital	●	◐	○
• Deuda subordinada	●	◐	○
2. Crédito intermediado			
• Puente	●	◑	◑
• Simple c/ garantía	●	◐	○
• Quirografario	●	◐	○
3. Deuda no intermediada			
• Deuda bursátil	●	◐	○
• Deuda privada	●	◐	◑
4. Otros			
• Aportaciones en especie	●	●	●
• Preventas y anticipos	◑	◐	◑
• Esquemas de ahorro previo	●	◐	●
• Proveedores	●	◑	◐

Contenido

1. Evolución reciente y proyecciones de mercado para vivienda nueva
2. Requerimientos de financiamiento para la construcción de vivienda nueva
3. Aplicación de diferentes fuentes de financiamiento
4. Acceso a diferentes fuentes de financiamiento
- 5. Modelo de creación de capital**
6. Oferta de productos BBVA Bancomer

La generación “orgánica” de recursos propios deriva de la capacidad para generar utilidades

Elementos que pueden contribuir a una mayor generación de utilidades

Escala

- Escala de operación
- Dilución de costos fijos
- Mayor apalancamiento de recursos propios
- Mayor eficiencia operativa

Estandarización

- Estandarización de procesos, diseños, materiales, etc.
- Dilución de costos fijos
- Mayor poder de compra (v. gr., por mayor escala de compra de materiales)

Especialización

- Especialización por segmento de vivienda, zona geográfica, etc.
- Mayor eficiencia de producción
- Mayor velocidad de absorción y desplazamiento de inventarios

Industrialización

- Producción industrial y prefabricación modular
- Abatimiento de costos por producción en masa de componentes

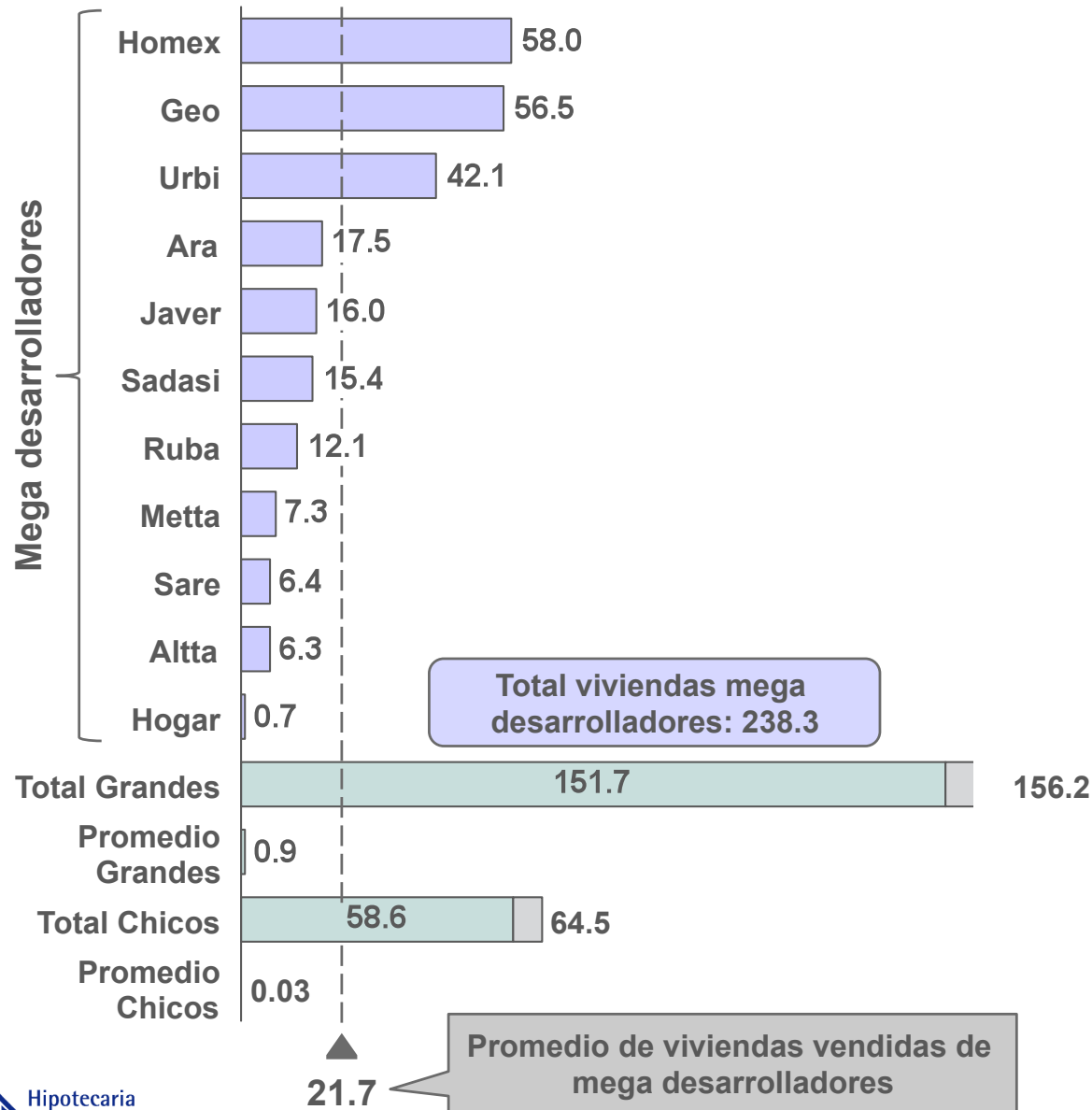
Integración vertical

- Producción de concreto, servicios de construcción, maquinaria, etc.
- Reducción de costos de producción por desintermediación
- Supone una escala mínima eficiente para abatimiento efectivo de costos

La variación de escala entre promotores es muy grande

Ventas de vivienda por desarrollador - 2009

Miles de viviendas



- Las oportunidades de optimización del sistema de negocios dependen en gran medida de la escala de operación, por ejemplo:
 - Integración vertical
 - Estandarización
 - Industrialización, etc.

Contenido

1. Evolución reciente y proyecciones de mercado para vivienda nueva
2. Requerimientos de financiamiento para la construcción de vivienda nueva
3. Aplicación de diferentes fuentes de financiamiento
4. Acceso a diferentes fuentes de financiamiento
5. Modelo de creación de capital
- 6. Oferta de productos BBVA Bancomer**

Productos BBVA Bancomer (1/4)

Productos	Descripción	Beneficios
Compra de Terreno	<ul style="list-style-type: none"> Financiar la compra de reserva territorial para el desarrollo futuro de complejos de vivienda 	<ul style="list-style-type: none"> Planeación de proyectos a largo plazo Ahorro de flujo de efectivo en la compra del predio
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> Crédito destinado a la urbanización o infraestructura de terrenos asociados a un crédito puente 	<ul style="list-style-type: none"> Mejor control de los gastos Pago de intereses de acuerdo a lo ministrado Asesoría técnica especializada
Desarrollo y construcción	<ul style="list-style-type: none"> Crédito destinado a la construcción de vivienda, 65% del valor del proyecto y hasta un 20% de anticipo, disposiciones por avance de obra a 24 meses 	<ul style="list-style-type: none"> Garantiza la terminación del proyecto Control de flujos por proyecto Mejor control de tesorería
Crédito simple	<ul style="list-style-type: none"> Disponible con o sin garantía Aplicable a la adquisición de reserva territorial y para capital de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> Un crédito flexible en plazo y condiciones de disposición para maximizar su utilidad para el cliente
Crédito quirografario	<ul style="list-style-type: none"> Préstamo directo para cubrir necesidades transitorias de tesorería, que se suscribe mediante uno o varios pagarés y con la concurrencia de uno o más avales 	<ul style="list-style-type: none"> La disposición es muy sencilla, e incluso pueden ser susceptibles Personas Físicas con actividad empresarial. Disponibilidad inmediata de recursos para afrontar sus compromisos de corto plazo o sus oportunidades de negocio. No requiere contratar garantías reales

Productos BBVA Bancomer (2/4)

Productos	Descripción	Beneficios
Arrendamiento financiero	<ul style="list-style-type: none">• El Arrendamiento Financiero es un instrumento de financiamiento a mediano y largo plazo, dirigido a empresas con ventas anuales superiores a 30 millones de pesos, que requieran renovar o adquirir activos productivos• Con el Arrendamiento Financiero, usted selecciona el proveedor; elige el equipo; lo paga mediante rentas y al final del plazo lo adquiere en un valor simbólico (1% del valor de la factura, siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones del contrato).	<ul style="list-style-type: none">• Financiamiento de hasta el 100%.• Los bienes arrendados son autofinanciables con el producto generado por su uso.• No compromete el capital de trabajo de su Empresa.• Permite negociar precios de contado con el proveedor de sus equipos.• Es una excelente estrategia fiscal para su Empresa
Arrendamiento puro	<ul style="list-style-type: none">• Mismas generales aplicables al arrendamiento financiero, con la salvedad de que el bien es propiedad de un tercero y el cliente tiene la opción de no retenerlo al término del plazo contratado	
Cadenas productivas NAFIN	<ul style="list-style-type: none">• Operación 100% electrónica a través del portal de Nacional Financiera: nafinsa.com• Cadenas productivas cumple con estrictas medidas de seguridad para realizar operaciones comerciales por medios electrónicos• El horario para solicitar descuentos en las Cadenas Productivas es de 8:00 a 13:00 hrs. (Hora centro)	<ul style="list-style-type: none">• Eficiente su ciclo productivo al dar liquidez a sus proveedores y ampliar la posibilidad de atender nuevos mercados• Simplifica la administración de sus cuentas por pagar y reduce costos operativos• Mejora las condiciones de compra con proveedores: aumento de plazo y descuento por pronto pago

Productos BBVA Bancomer (3/4)

Productos

Descripción

Beneficios

Factoraje financiero

- Proporcionar liquidez y apoyo al Capital de trabajo a Desarrolladores mediante la transmisión de Derechos de crédito no vencidos producto de operaciones comerciales (venta de viviendas / individualización), consignados en los títulos de crédito, contratos, contra-recibos, facturas, etc. Celebrados con clientes (Personas Físicas adquirientes de vivienda).

- Línea conforme a capacidad de crédito.
- Se puede disponer hasta el 100% del valor de los derechos de crédito transmitido sin exceder el importe de la línea.
- Tasa Fija

Crediproveedores

- Crediproveedores (factoraje electrónico) es el producto de Bancomer a través del cual los Proveedores de un Gran Comprador tienen la opción de acceder al financiamiento o cobro al vencimiento de sus cuentas por cobrar, lo que simplifica y hace más eficiente la operación y administración del Gran Comprador, al mismo tiempo que apoya a los Proveedores en la obtención de liquidez inmediata y certeza de cobro a través de la banca electrónica (Bancomer.com) la más avanzada y con los estándares más altos de seguridad

- Mejora condiciones de compra: Al ofrecer una opción de financiamiento a sus Proveedores, le permite establecer nuevas y mejores condiciones de pago.
- Flexibilidad: El financiamiento existe sobre documentos en pesos y dólares, característica que sólo en Bancomer podrá encontrar.
- Eficiencia: Hace más eficiente su tesorería, al simplificar la carga administrativa derivada de sus procesos de pago

Productos BBVA Bancomer (4/4)

Productos

Descripción

Beneficios

Crédito líquido

- **Crédito Líquido** le permite hacer frente oportunamente a los compromisos adquiridos con sus proveedores, acreedores y empleados, entre otros, sin interferir con el ciclo productivo de su Empresa, ya que una vez aprobada su línea de crédito, Usted podrá disponer de los recursos en línea de acuerdo a sus necesidades y desde la comodidad de su oficina, a través de nuestra banca electrónica

- **Certidumbre**, al contar con los recursos líquidos justo en el momento en que los necesita
- **Flexibilidad**; las disposiciones las realiza a través de nuestros servicios de banca electrónica que más se ajuste a sus necesidades.
- **Eficiencia**; hace más eficiente su tesorería, al contar con los recursos solo en el momento en que los necesita y pre-pagarlos cuando sus flujos registran excedentes.

CAP

- **Producto derivado (opción de tasa)** en el que se fija un tope o tasa máxima a pagar por un pasivo o deuda a tasa variable, a cambio del pago de una prima

- **Permite conservar las ventajas de contratar pasivos a tasa variable** (mucho más barato que la tasa fija), si bajan las tasas el Cliente paga menos y si suben por encima de la Tasa Máxima pactada

GRACIAS