



Perspectivas del Mercado de Vivienda

Agosto 2009



La crisis te da la oportunidad
de prepararte para el futuro

Casa del futuro

Villahermosa 2005



- Sistemas biométricos
- Computarizada, conectada
- Programable, integrada
- Secretaria bilingüe
- Flexible
- Reciclable
- Adecuada al uso requerido en el momento
- Arq. Enrique Sanabria

Enfoque

- Si bien la industria se ha enfocado a hacer producto que la gente pueda comprar (enfoque utilitario).
- Nadie se ha preocupado en pensar por que lo hacemos y para que es la ciudad (enfoque económico).
- El desarrollador es el ejecutor de la política pública urbana. Si está bien, sirve y si no, no (Dr. Chunga)

¿para qué es la ciudad?

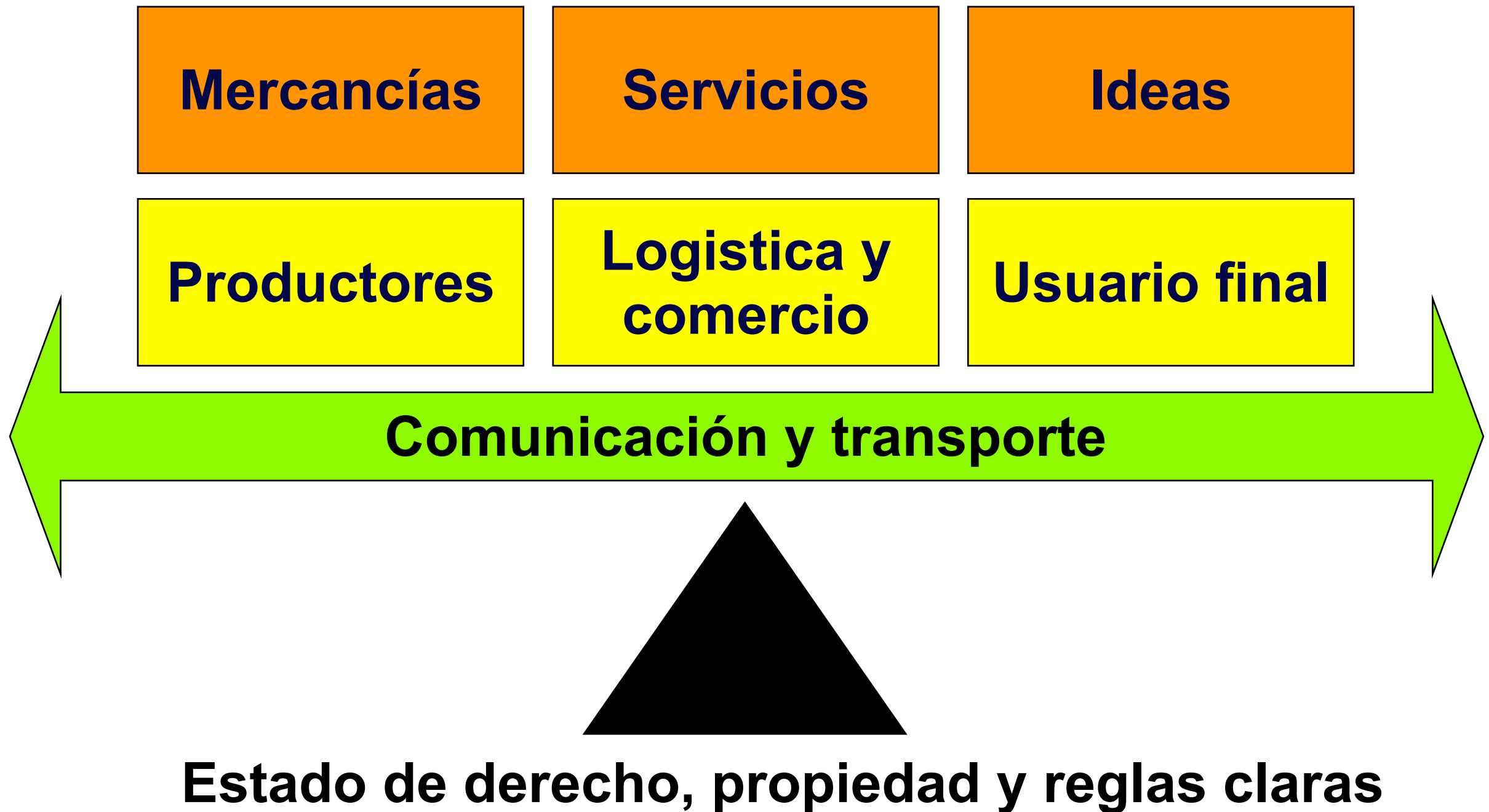


Pero más importante:

¿para que va a ser? que quiere ser cuando sea grande...

El uso de la ciudad está en sus espacios privados pero su valor está en sus espacios públicos (Norman Foster)

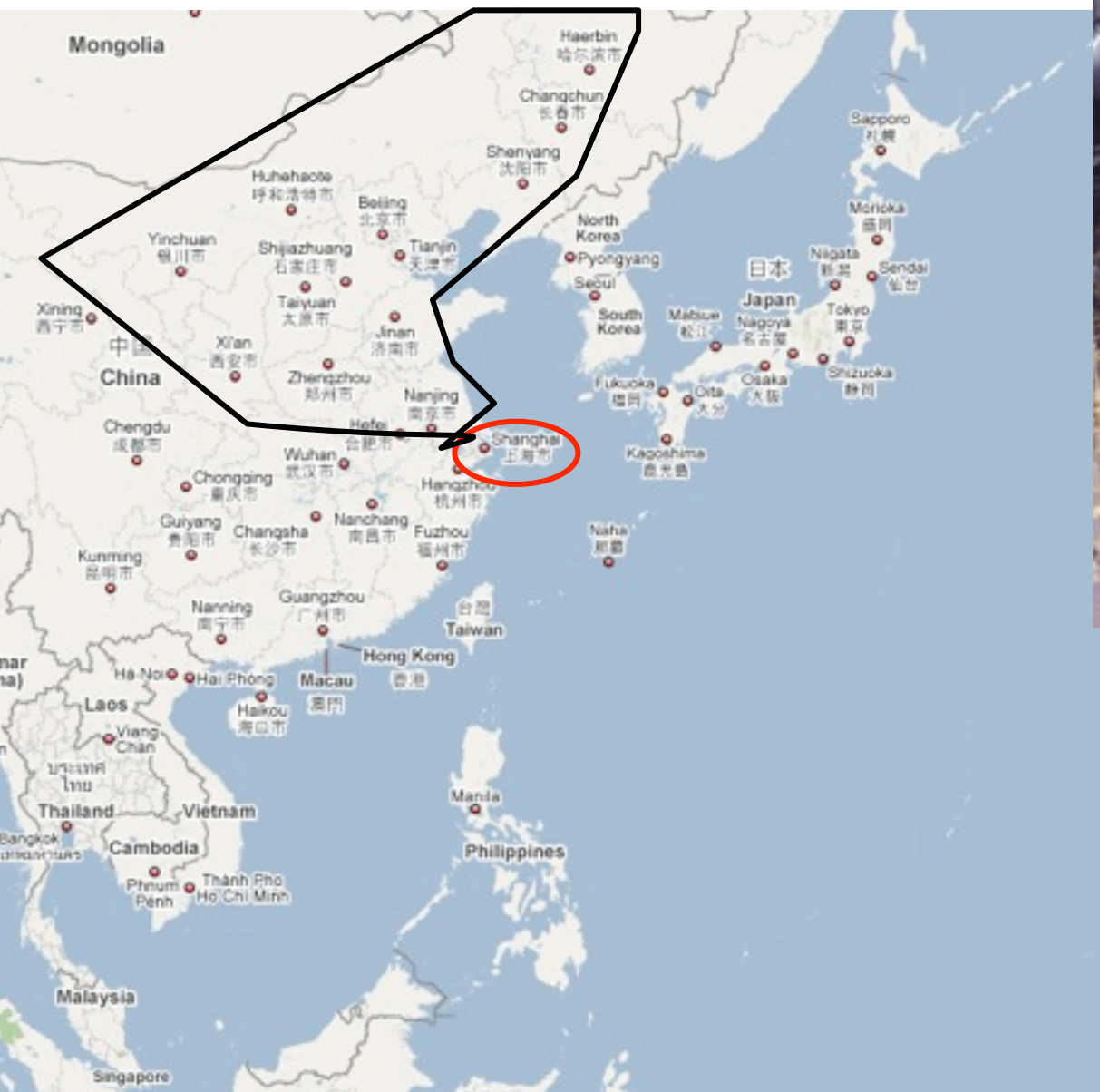
Las ciudades son para comerciar



Crecimiento en las ciudades

- **Un crecimiento coherente requiere que las personas y los empresarios:**
 - **Puedan llegar y transitar**
 - Vialidades, señalización, aeropuerto, informática, puerto
 - **Quieran venir**
 - Promoción estatal, municipal y privada
 - Que vengan una vez es fácil, ¿como hacemos que vuelvan?
 - **Tengan que hacer y donde hacerlo**
 - Zonificación, imagen urbana, modelo de expansión
 - **Que las autoridades quieran mi inversión**
 - Facilidades administrativas, reglas claras, predial, etc.

Shanghai



Centro de negocios para una cuenca de producción con 100 millones de personas.

Quieres hacer algo en China? Vas a Shanghai y/o Hong Kong

Porque no el DF, Monterrey, Mérida¿?

1995

• Reducción del PIB	-5% a -8%
• Reducción Consumo Privado	-8% a -10%
• Inflación	45% a 55%
• Situación Política	Tensión y descontrol
• Pérdida de empleos	
• Reducción en el poder de compra	-25% a -35%

Esto es lo que vivimos, pero....



1995-2000



**La casa se lava cuando no hay visitas.
Aprovecha la crisis para prepararte y crecer**

¿Quien eres?



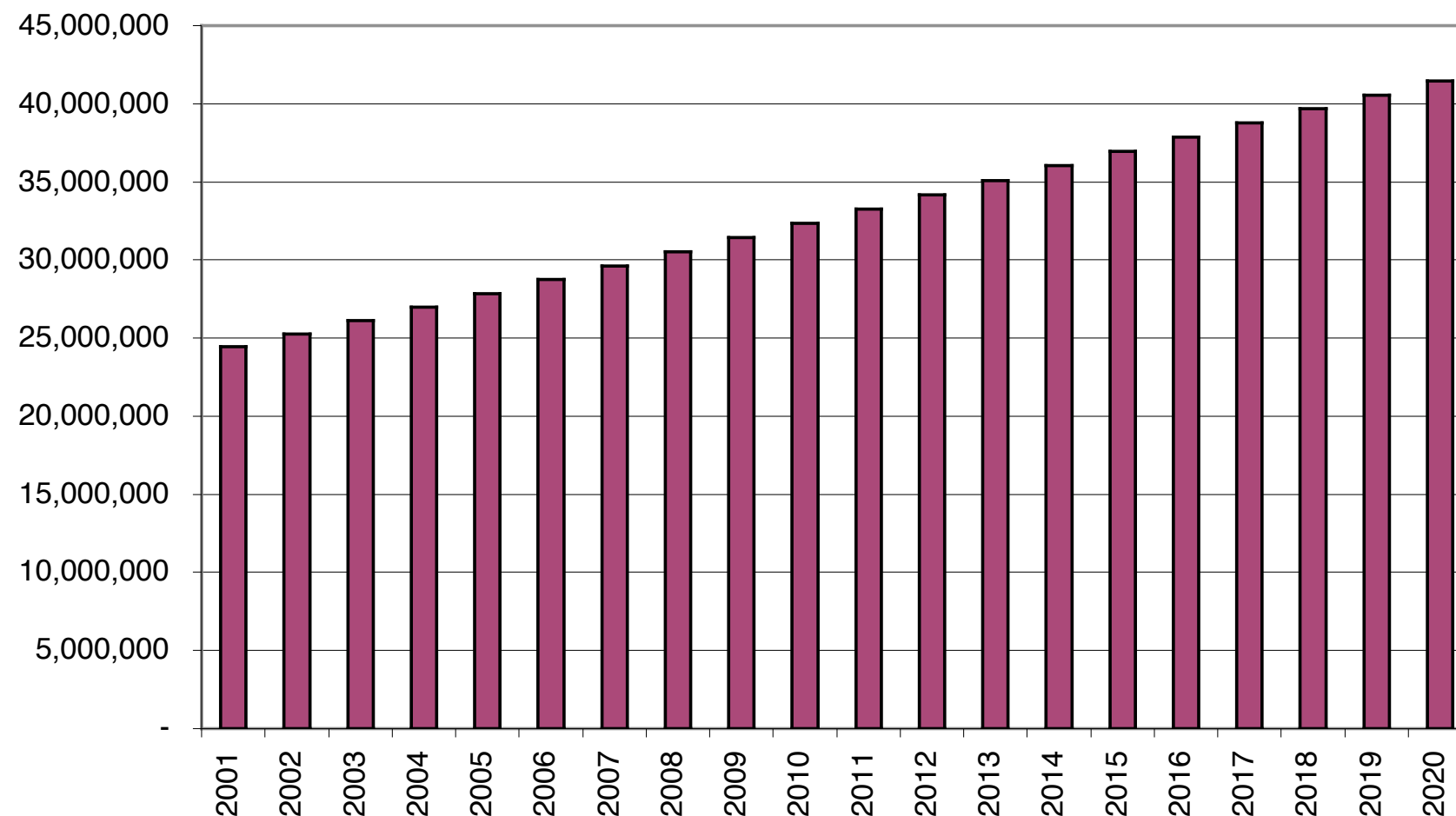
**Si baja el nivel del mar
¿qué pasa con Nemo?**

Nemo ó Moby Dick

- Aunque hay empresas que tienen en conjunto hasta el 8% de participación del mercado en volumen, no hay ninguna que tenga más del 5% en valor.
- Además, no hay ningún proyecto que tenga una participación de mercado superior al 1%
- Todos somos Nemo.

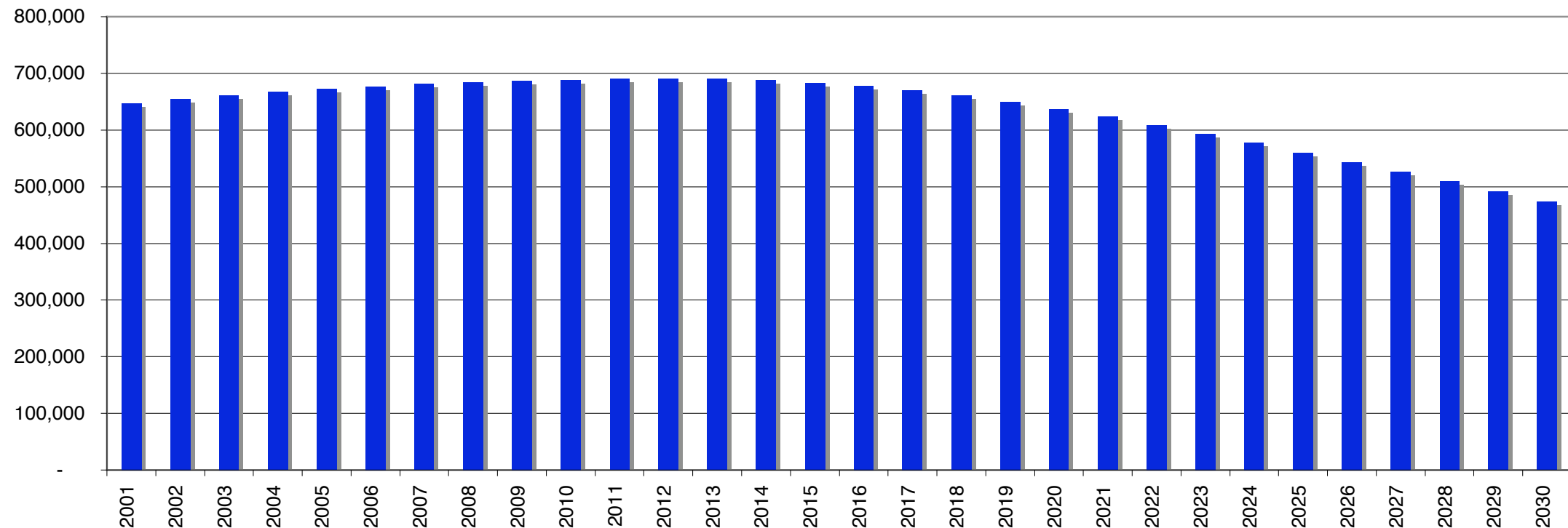
Parque de vivienda

Parque de Vivienda



- El parque de vivienda pasará de 22 millones en 2000 a 41.4 millones al 2020

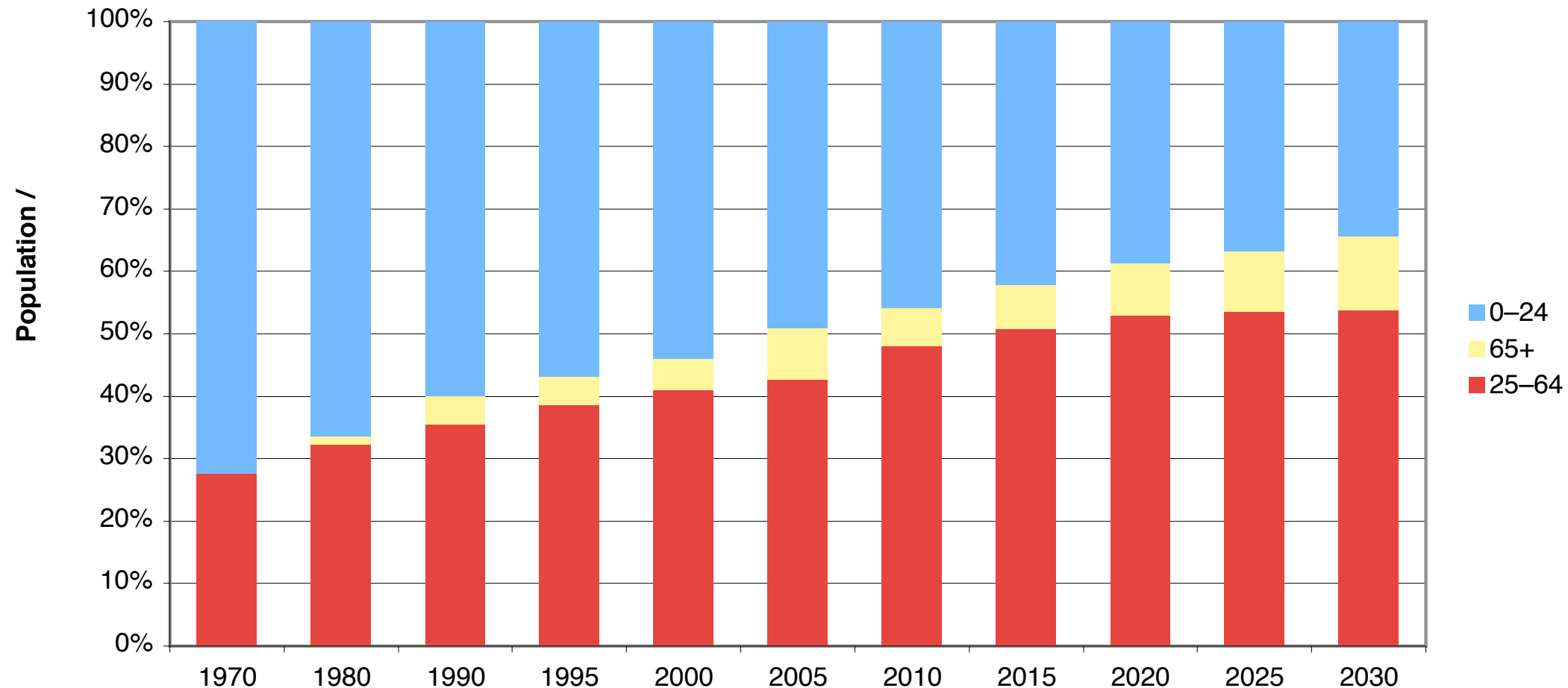
Demanda futura



- Al 2030 la demanda de vivienda nueva será de 500 a 700,000 por año, más renovaciones, sustituciones y migración.

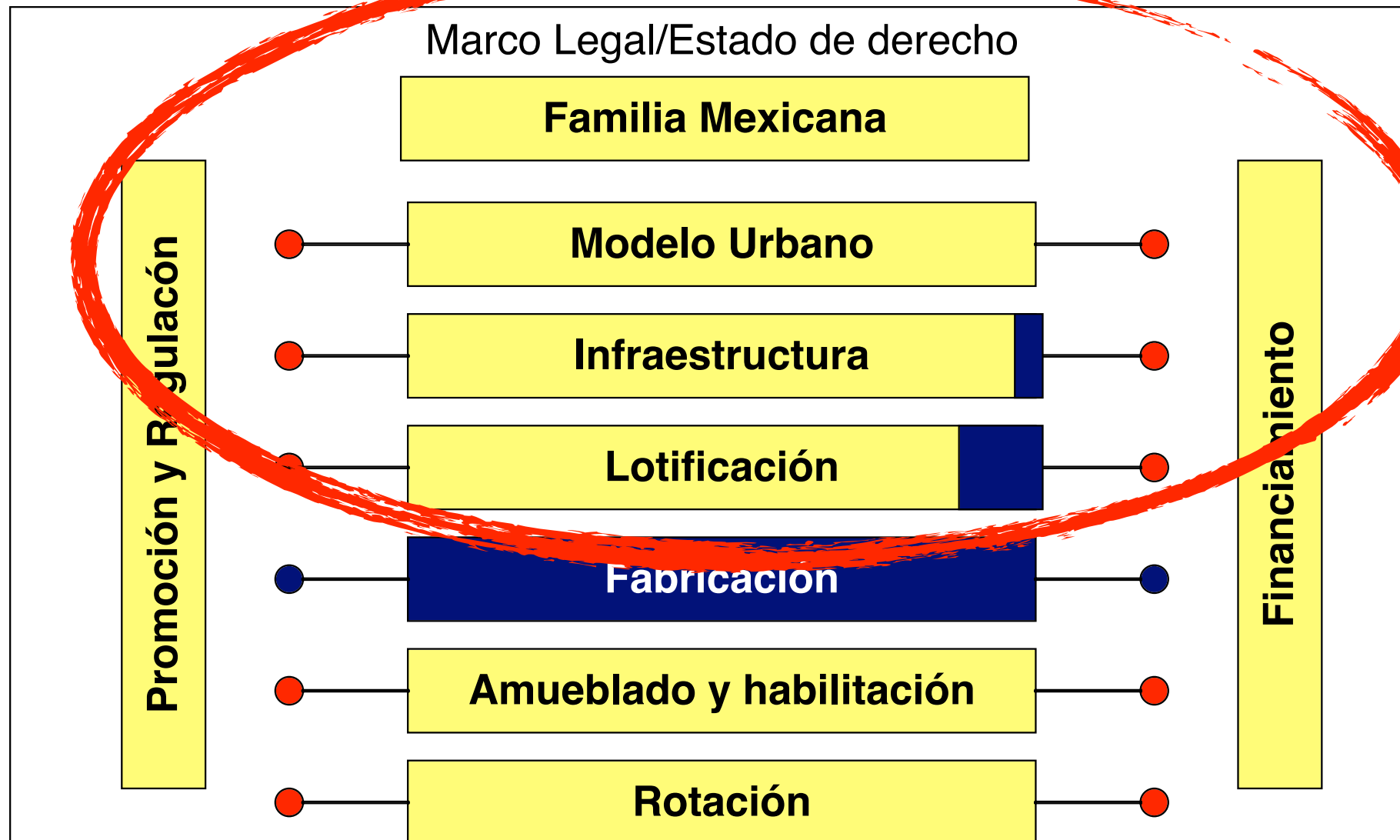
Demanda futura y población

Percentage of Population in Age Group 1970-2030



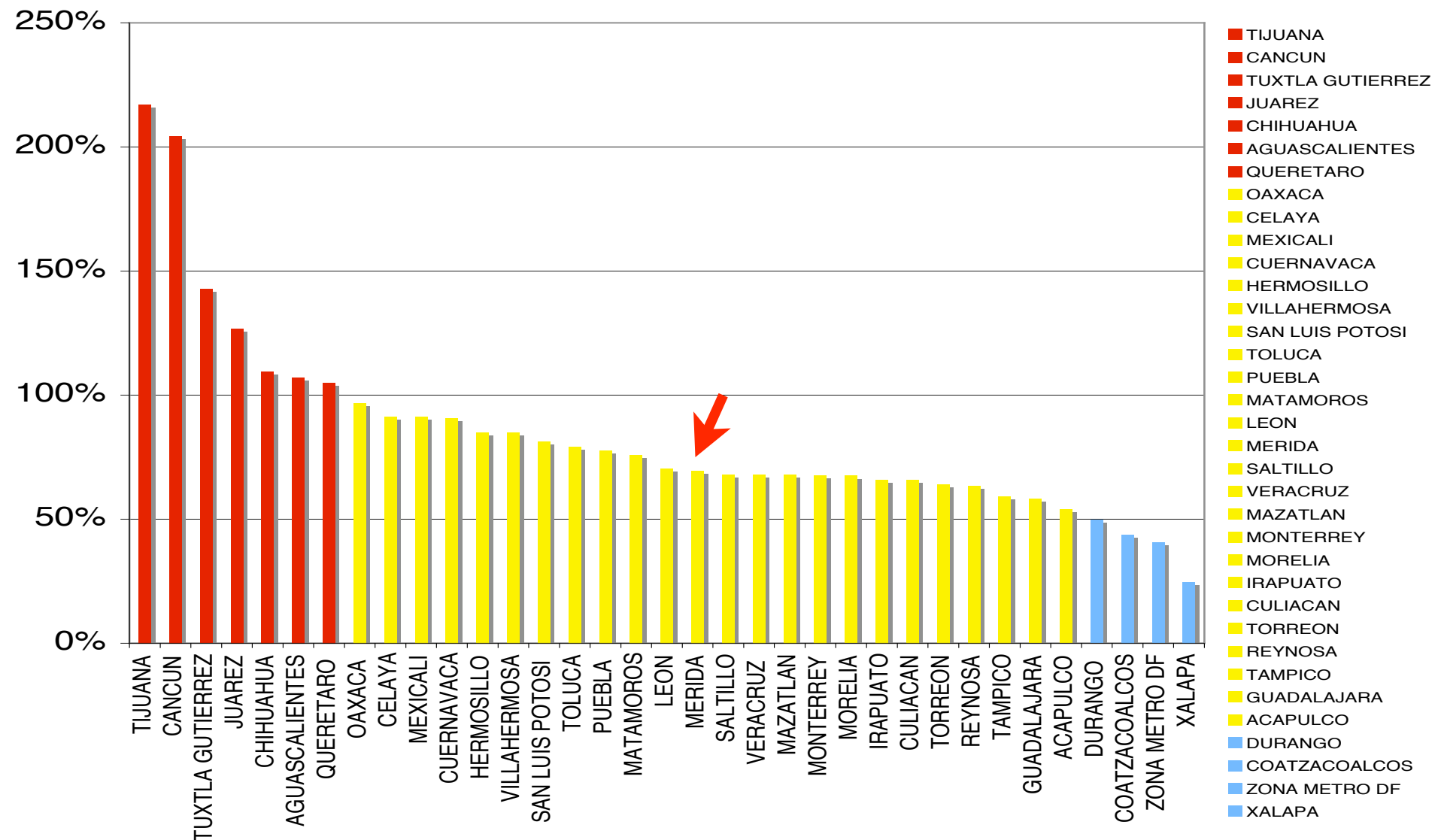
- Al 2030, el grupo de mayor crecimiento son personas de más de 65 años

Modelo Estratégico



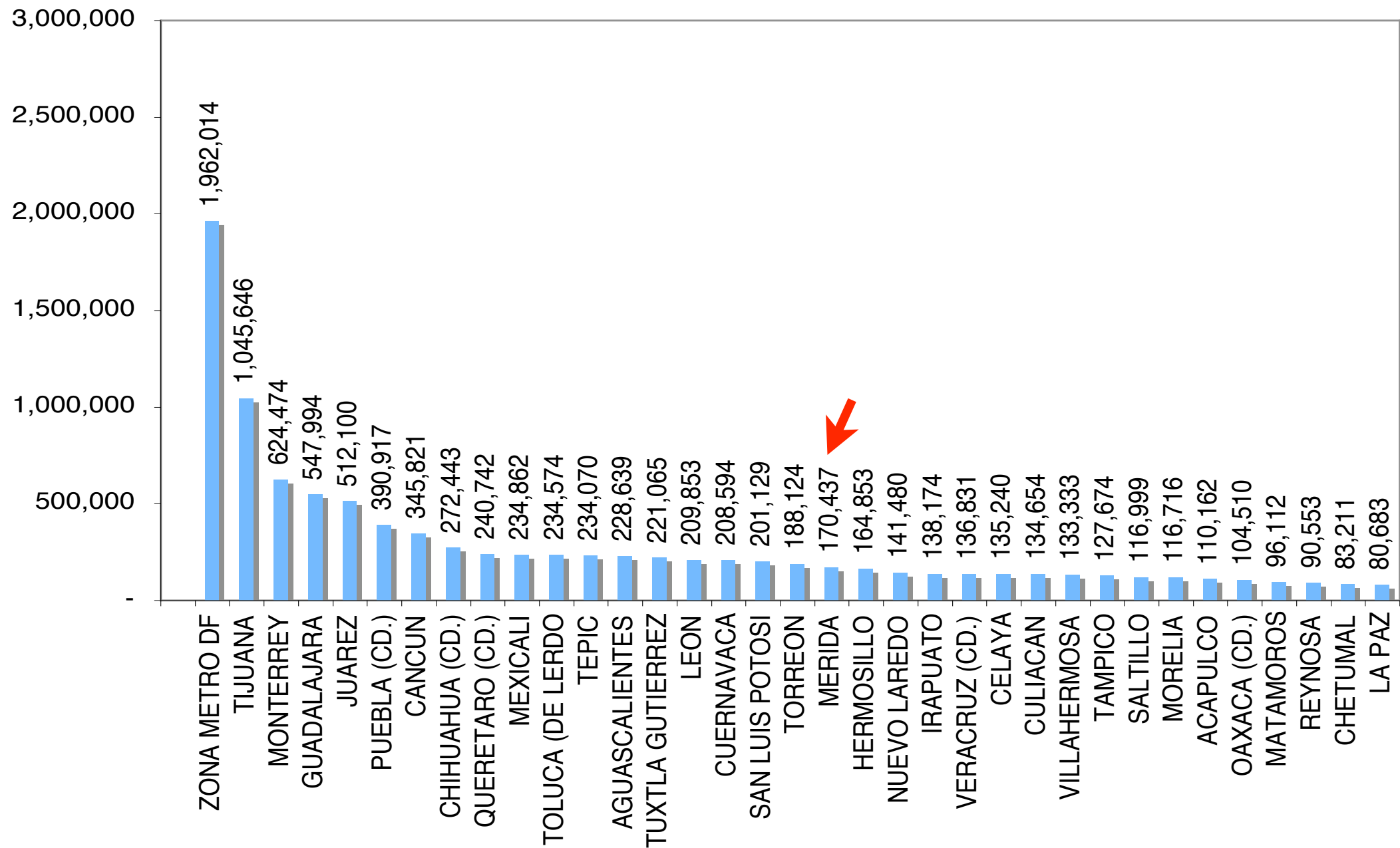
- Urge completar el modelo de financiamiento para lotificar e introducir infraestructura.

Tierra urbanizada



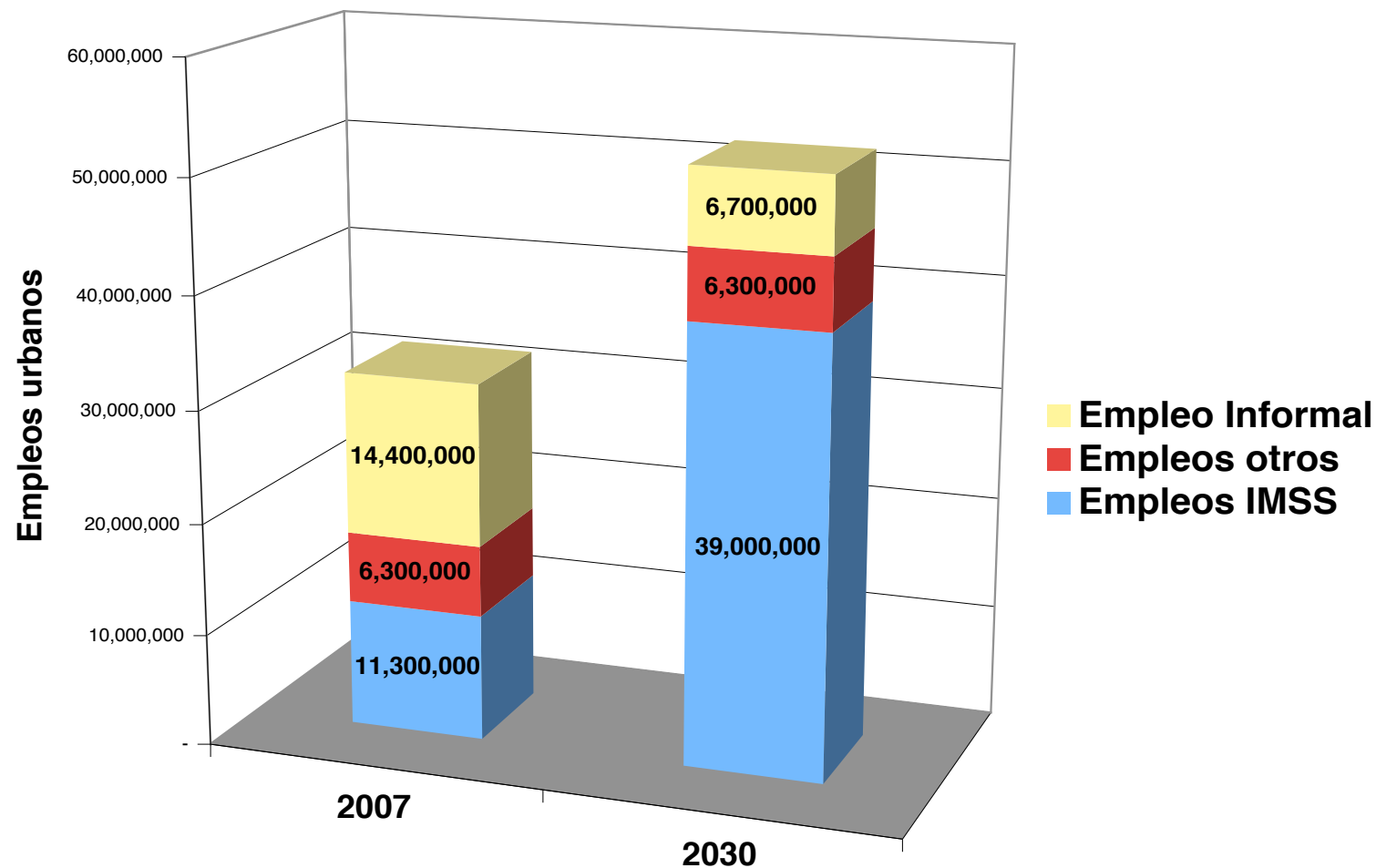
- Sigue siendo el coco y la oportunidad

Crecimiento de las ciudades



- No se puede ignorar el futuro, llega solo

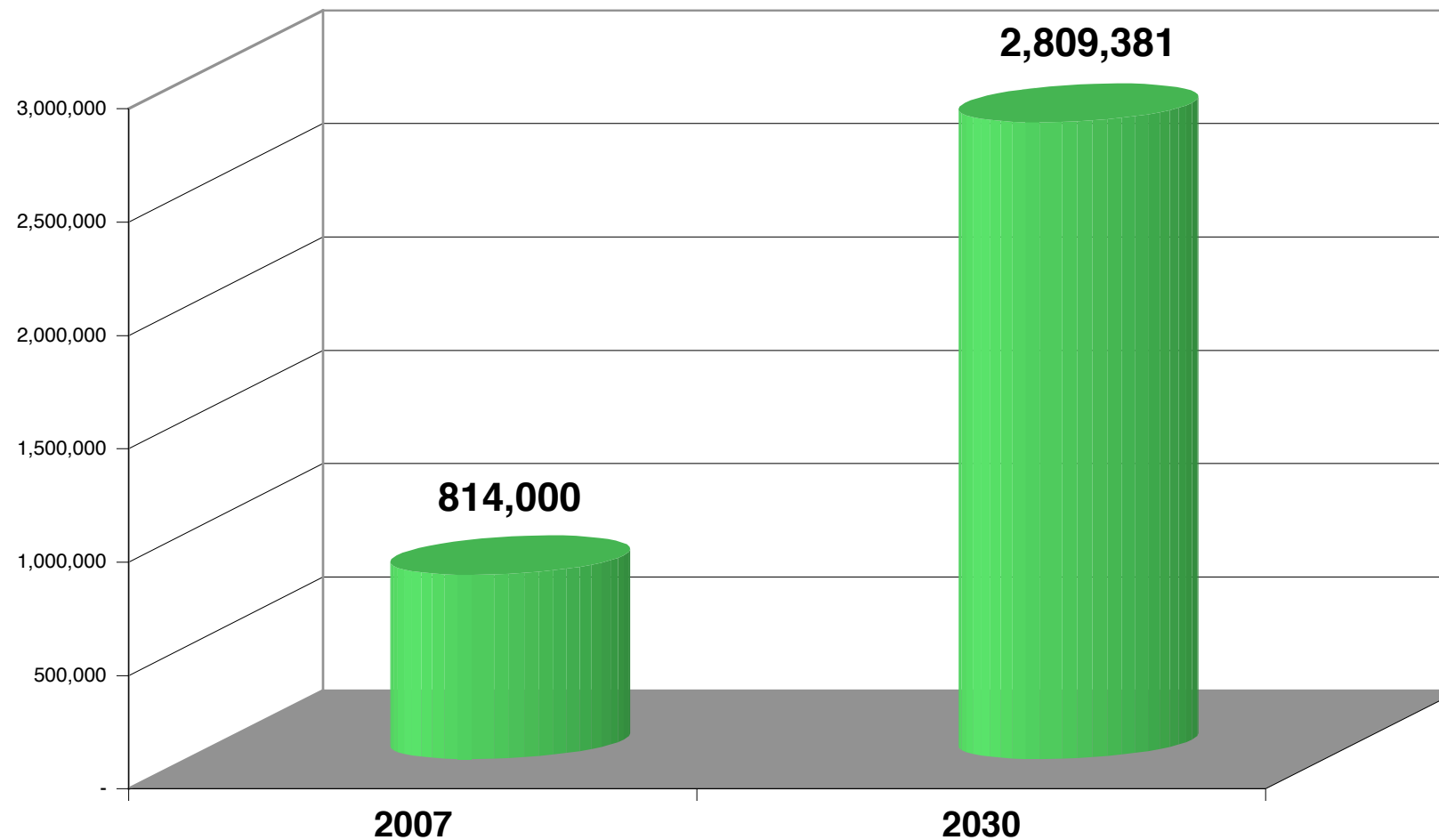
Empleos necesarios al 2030



- El crecimiento de hogares conllevará un crecimiento en el empleo de 20 millones de puestos del 2009 al 2030.
- Hay que abatir el empleo informal
- Debe crecer 27,700,000 el empleo productivo para abatir el empleo informal y crecer el empleo formal de 32% al 85% del total.

Empresas necesarias al 2030

Empresas



- Cada empleo está en una empresa y cada empresa tiene 14-16 empleados promedio.
- Requerimos crear 2 millones de nuevas empresas para crecer el empleo a los niveles requeridos

Superficie productiva

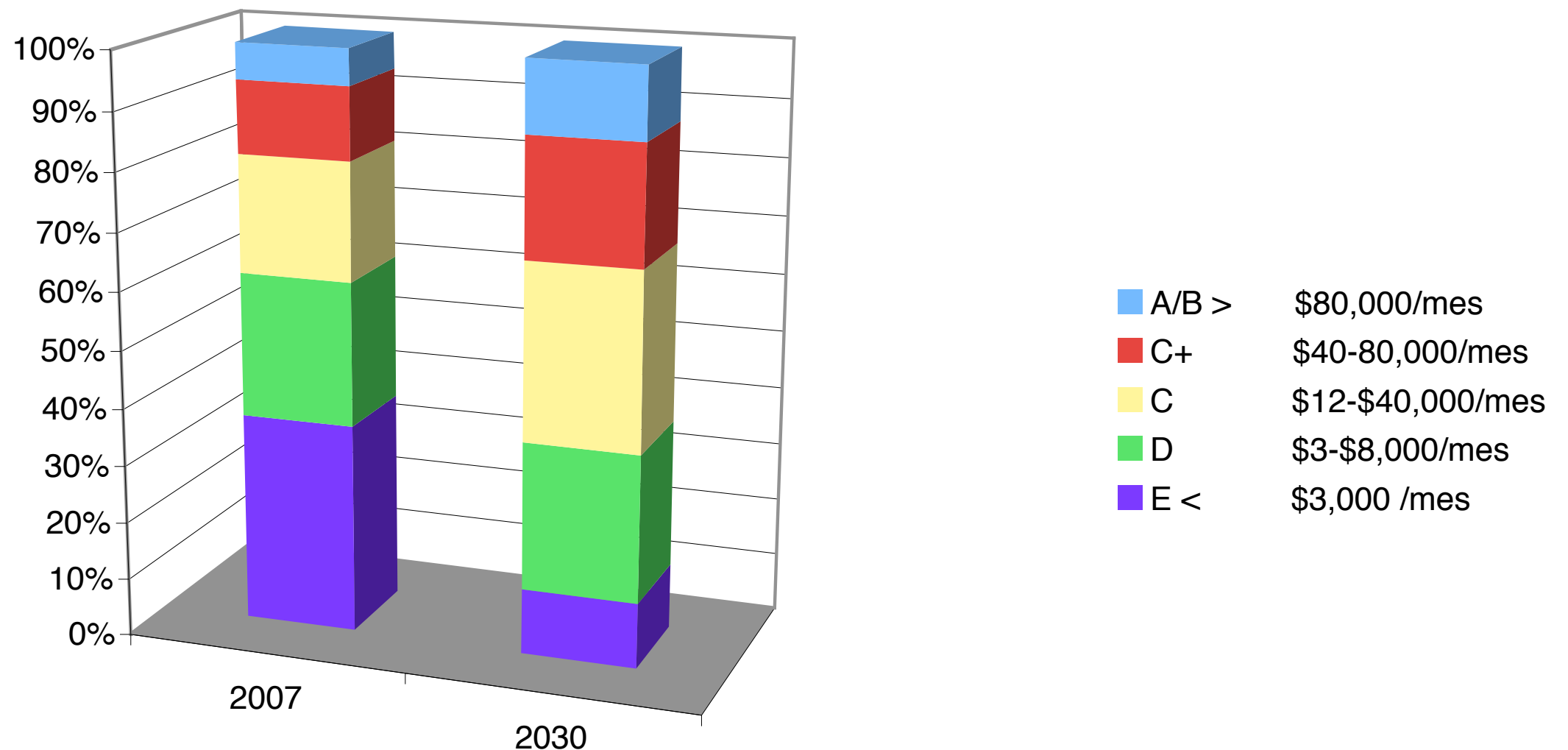
- Para generar:
 - 2.0 millones de empresas
 - 27.7 millones de empleos
- Requerimos
 - 2 millones de locales, bodegas, naves y oficinas de 140 a 600m² cada uno
 - 415 millones de m² de area productiva
 - ¿Dónde los vas a poner?
 - ¿Cuántas le tocan a tu ciudad?
 - Repiensa tu ciudad, hazla competitiva
 - Aprovecha la crisis para limpiar y lavar

Urge que evolucionemos a desarrolladores INMOBILIARIOS

	2007	2030	Variación
Empleos totales (est)	34,000,000	54,000,000	20,000,000
Razon formales/totales	32%	75%	
Empleos Formales	10,800,000	40,500,000	29,700,000
Empleos informales	23,200,000	13,500,000	-9,700,000
Espacio por empleo m2	15 m2	15 m2	
m2 Para empleos	162,000,000	607,500,000	445,500,000
m2 Comercio Formal	34,000,000	108,000,000	74,000,000
m2 Comercio Informal	34,000,000	27,000,000	-7,000,000
m2 Oficinas y manufacturas (est)	94,000,000	472,500,000	378,500,000
Empleados prom/empresa	14	14	
Empresas	771,429	2,892,857	2,121,429

Ingresos

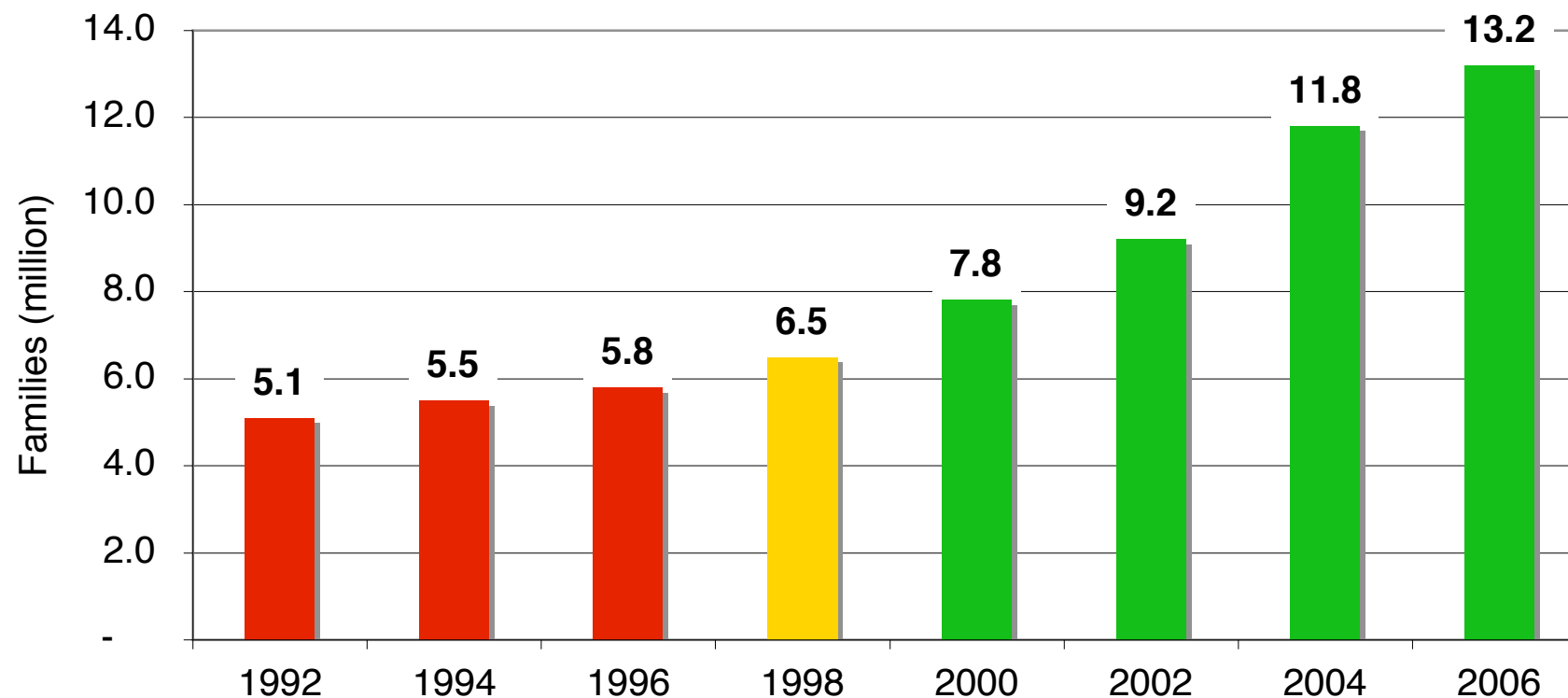
Variacion Ingreso



- Al formalizar y crecer el empleo el ingreso familiar urbano mediano va de US\$10,000 a US\$20,000

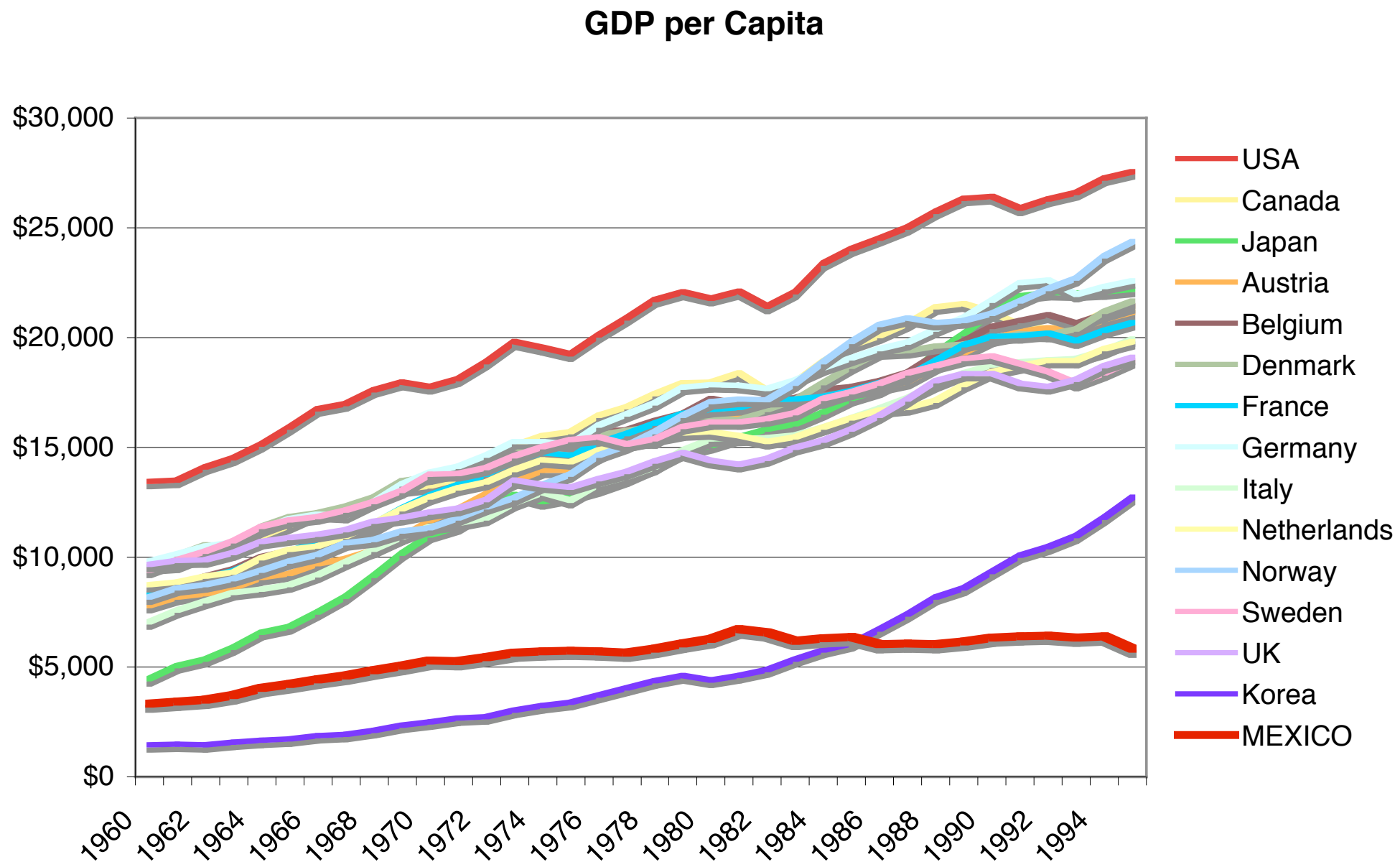
Crece las familias de clase media

Middle Income Families.



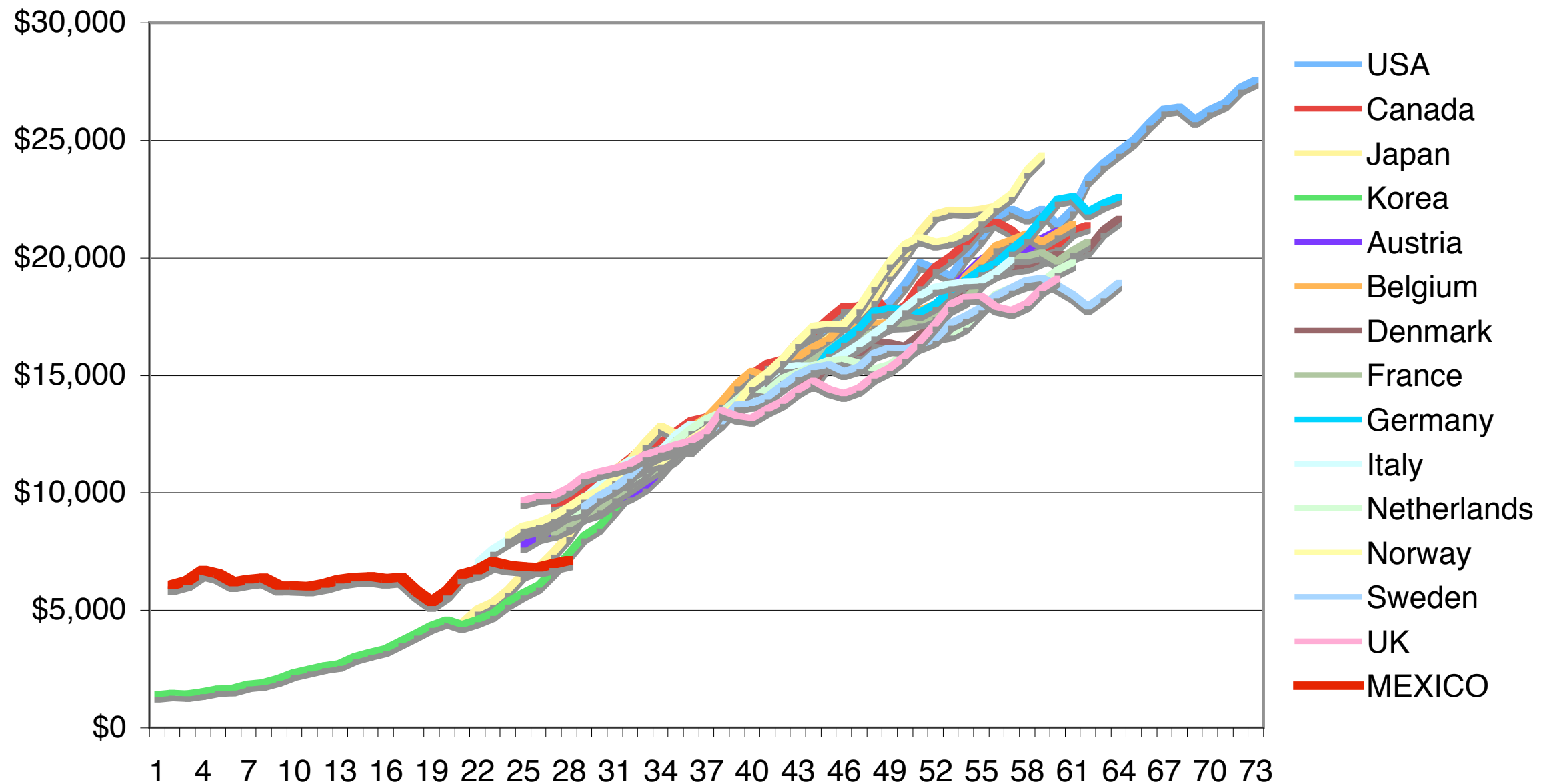
- La población mexicana esta haciéndose más afluente, en particular en las ciudades medias del país.
- Esto cambia patrones de consumo y aspiraciones.

GDP per capita Comparativo



Despegue GDP per capita

Despegue GDP/ capita



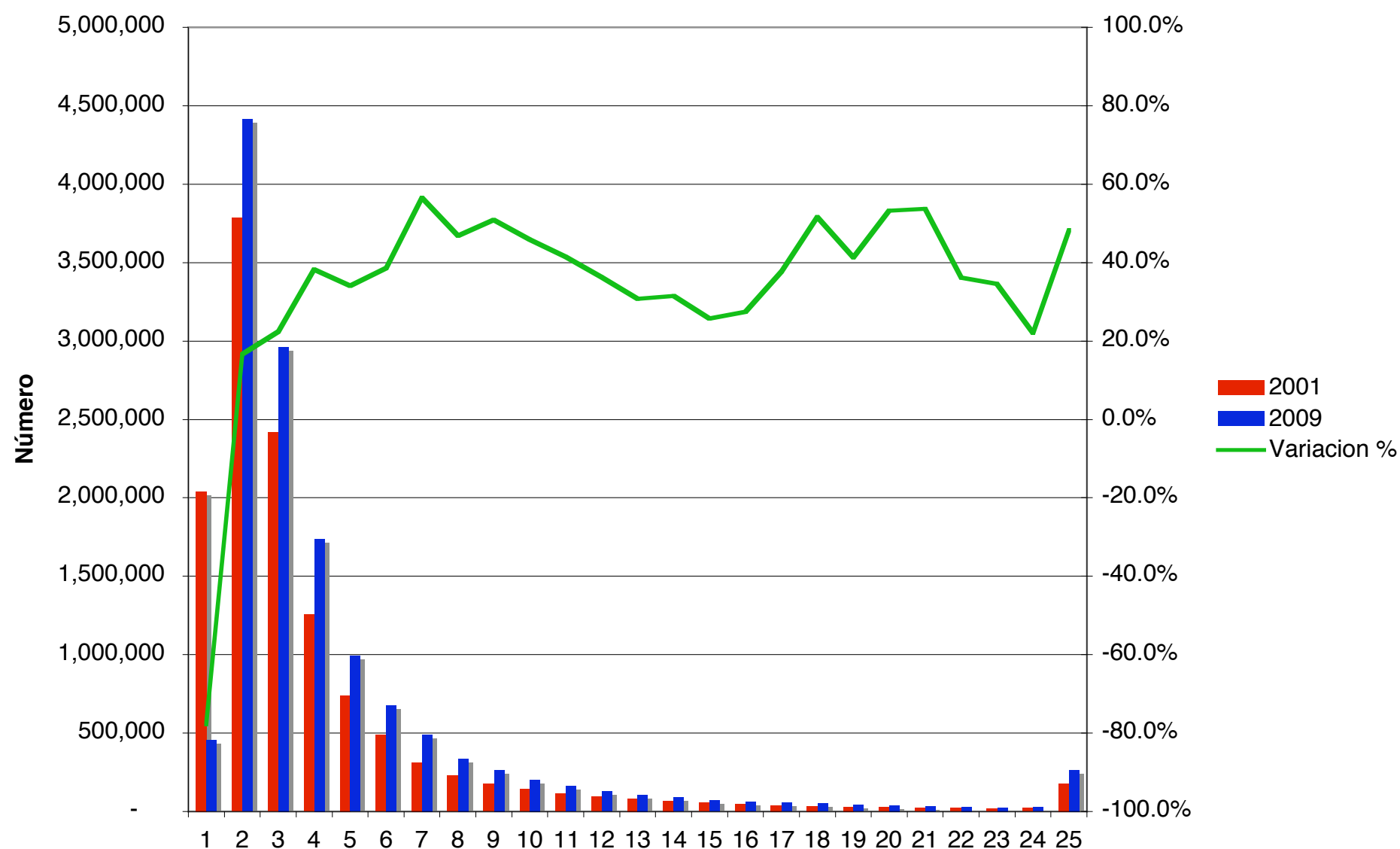
Cambio en demanda de vivienda

		2007		2030	Variación
Viviendas		16,000,000		26,000,000	10,000,000
<\$220,000	42%	6,688,000	13%	3,380,000	(3,308,000)
\$220,000-\$400,000	23%	3,632,000	25%	6,500,000	2,868,000
\$400,000-\$1,000,000	19%	2,960,000	30%	7,800,000	4,840,000
\$1,000,000-\$2,200,000	11%	1,808,000	20%	5,200,000	3,392,000
>\$2,200,000	6%	912,000	12%	3,120,000	2,208,000

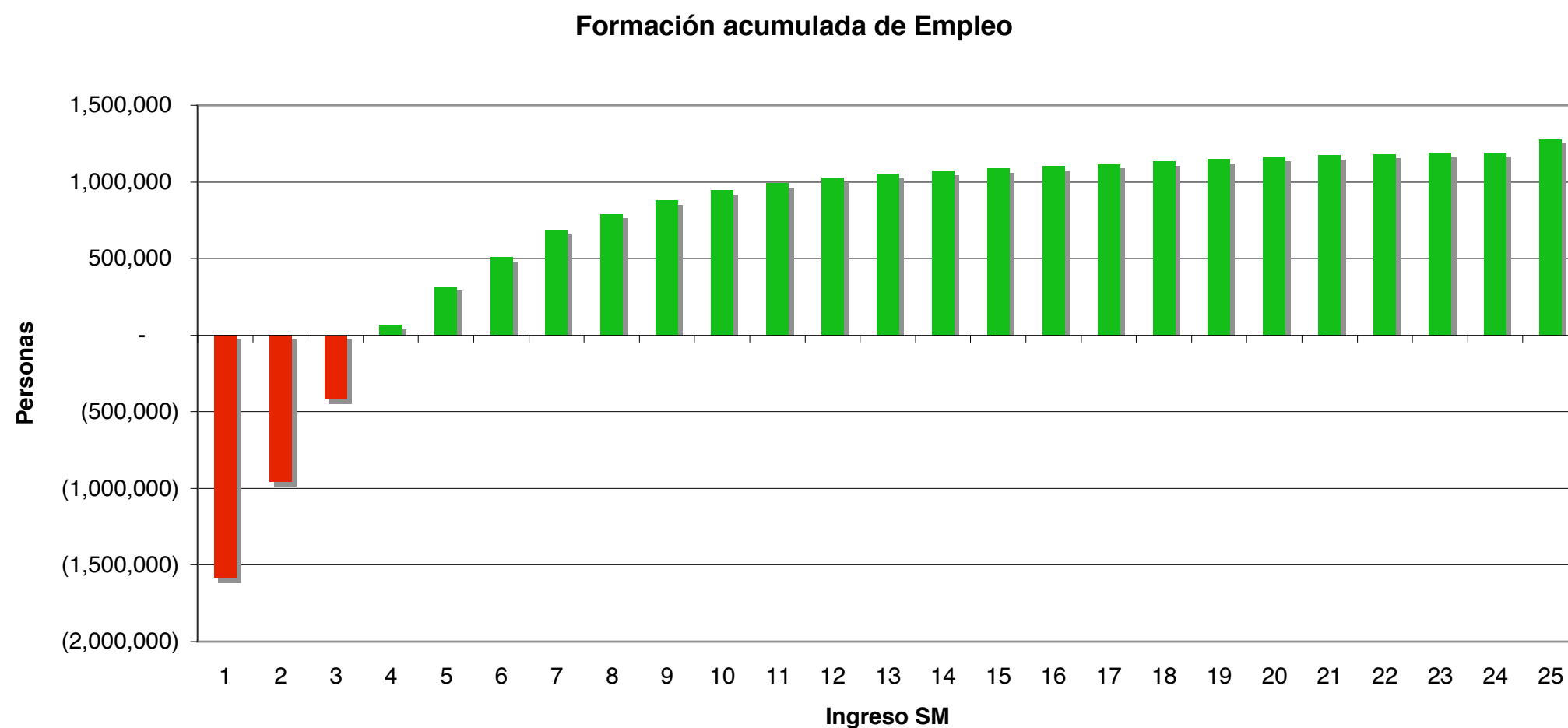
- Si cambia la estructura del ingreso cambiará sustancialmente la demanda de vivienda.
- El mercado debe cambiar con los clientes.

Alineación de mercado

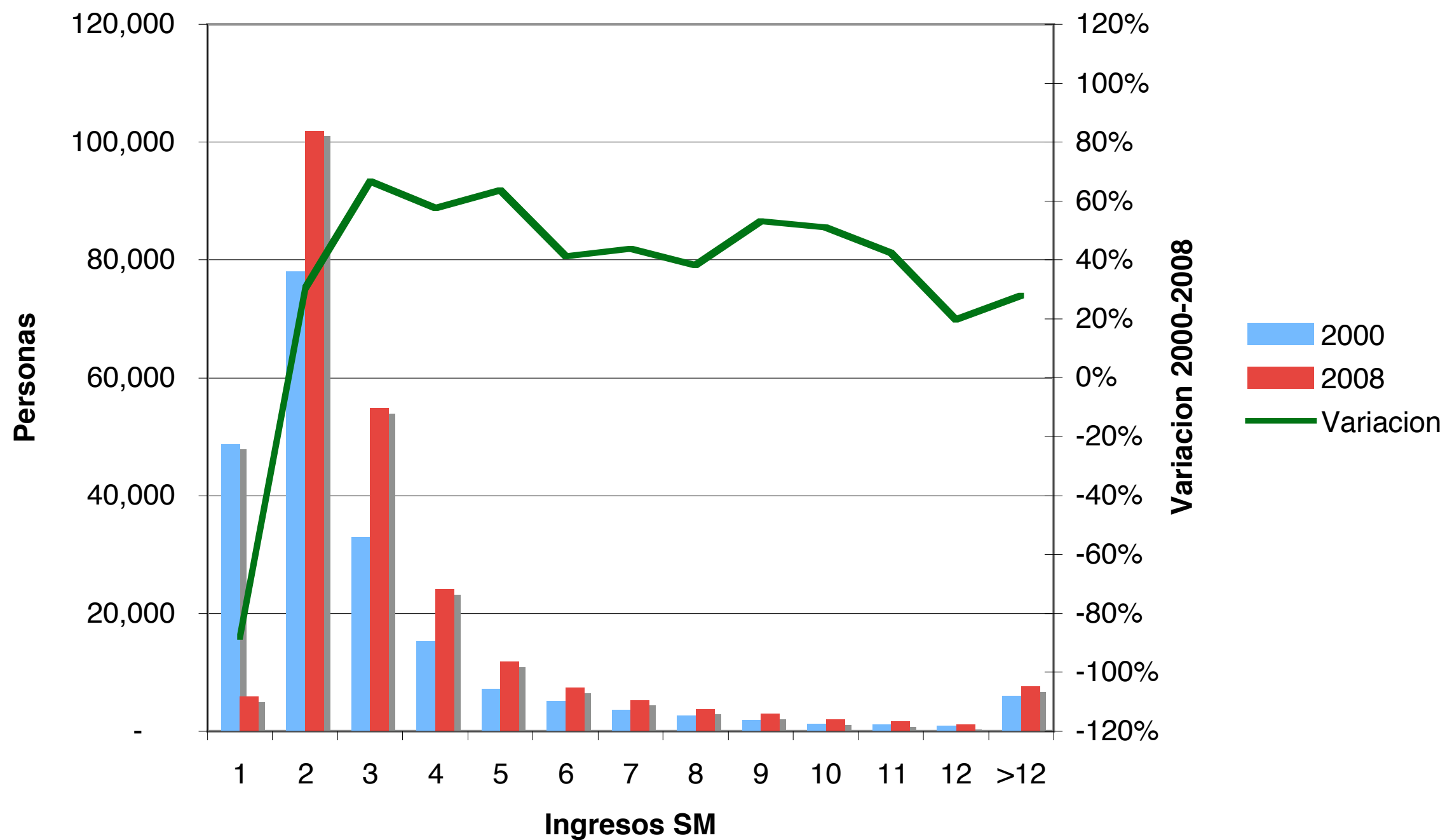
Cotizantes en el IMSS



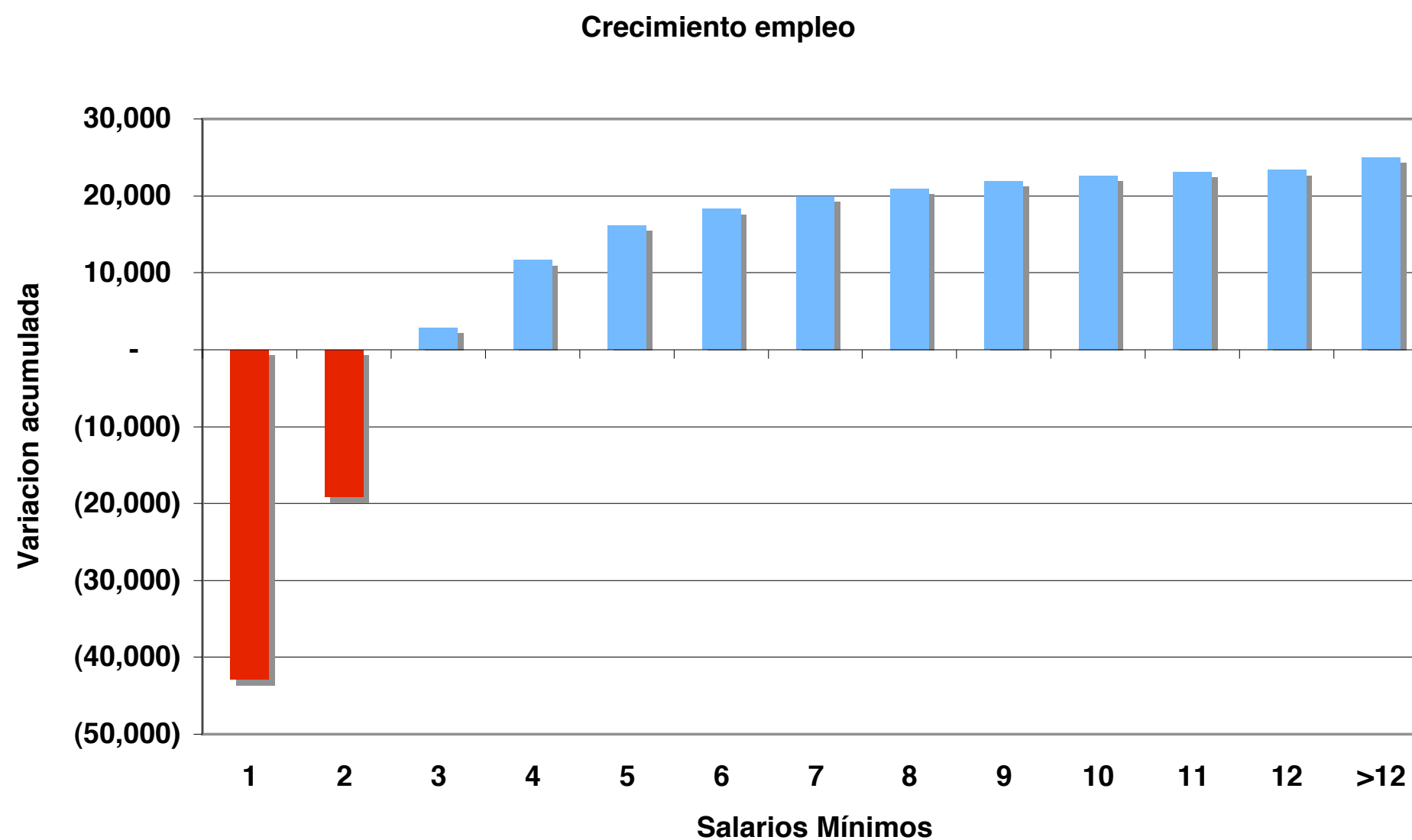
Formación de nuevos empleos



Cambio en Yucatán



Nuevos empleos 2000-2008



Mercado Inmobiliario Turístico

¿Se les acabó la lana a los clientes?



Mercado hogares EUA alto ingreso

Número de hogares en rango de patrimonio EEUU

	\$1-5M	\$5-10M	\$10-25M	\$25M
1995	3,770,000	550,000	230,000	50,000
1998	5,430,000	860,000	300,000	60,000
2004	9,050,000	1,440,000	530,000	110,000
2007e	<i>15,000,000</i>	<i>2,400,000</i>	<i>940,000</i>	<i>201,000</i>

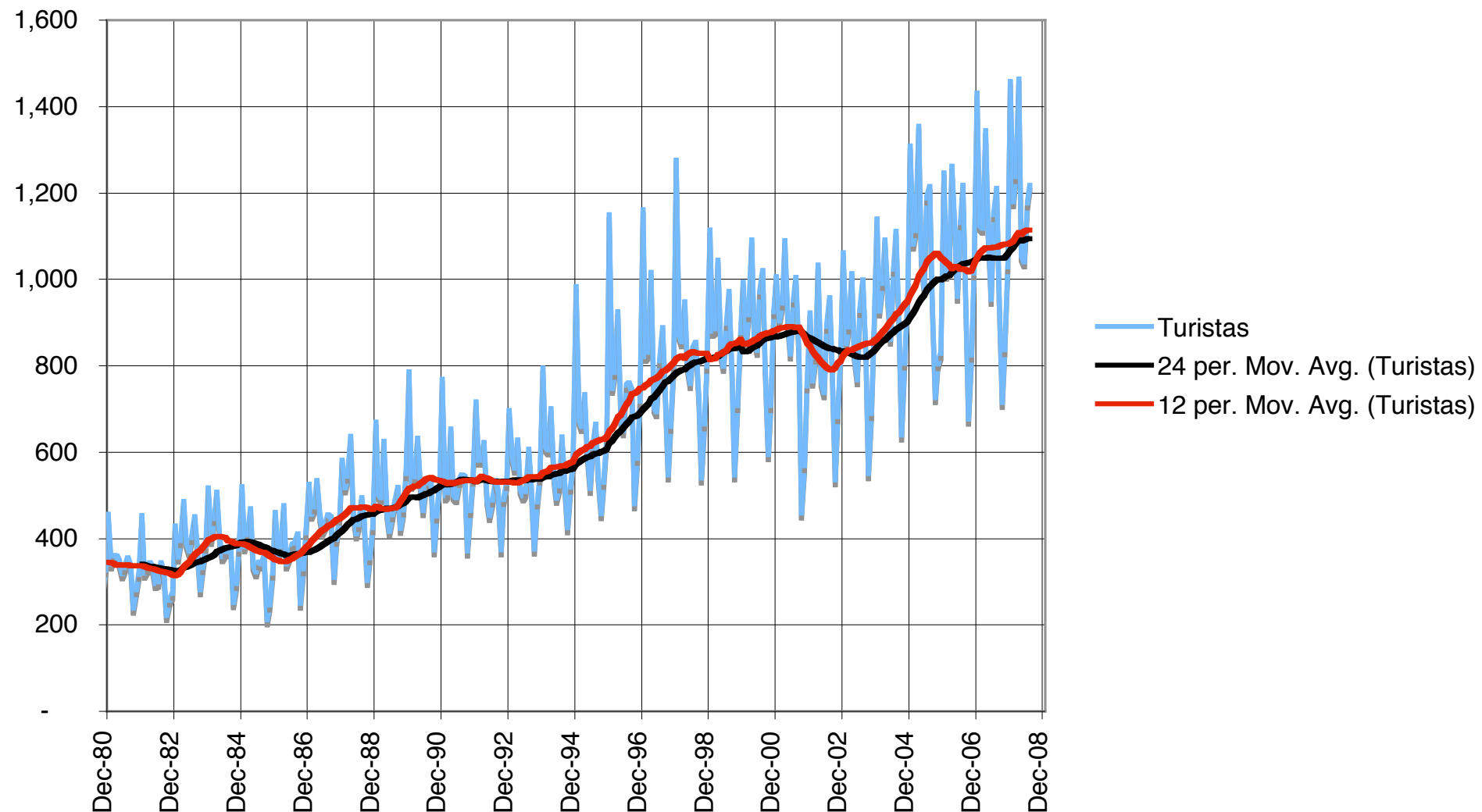
- ¿Se van a acabar los gringos ricos para la vivienda vacacional?
- Pareciera que no.

Baby boomers

- VIS/VM Boomers
- Turismo médico
- Participación empresarial/didáctica
- Vivienda vacacional de alto nivel

Evolución del turismo México

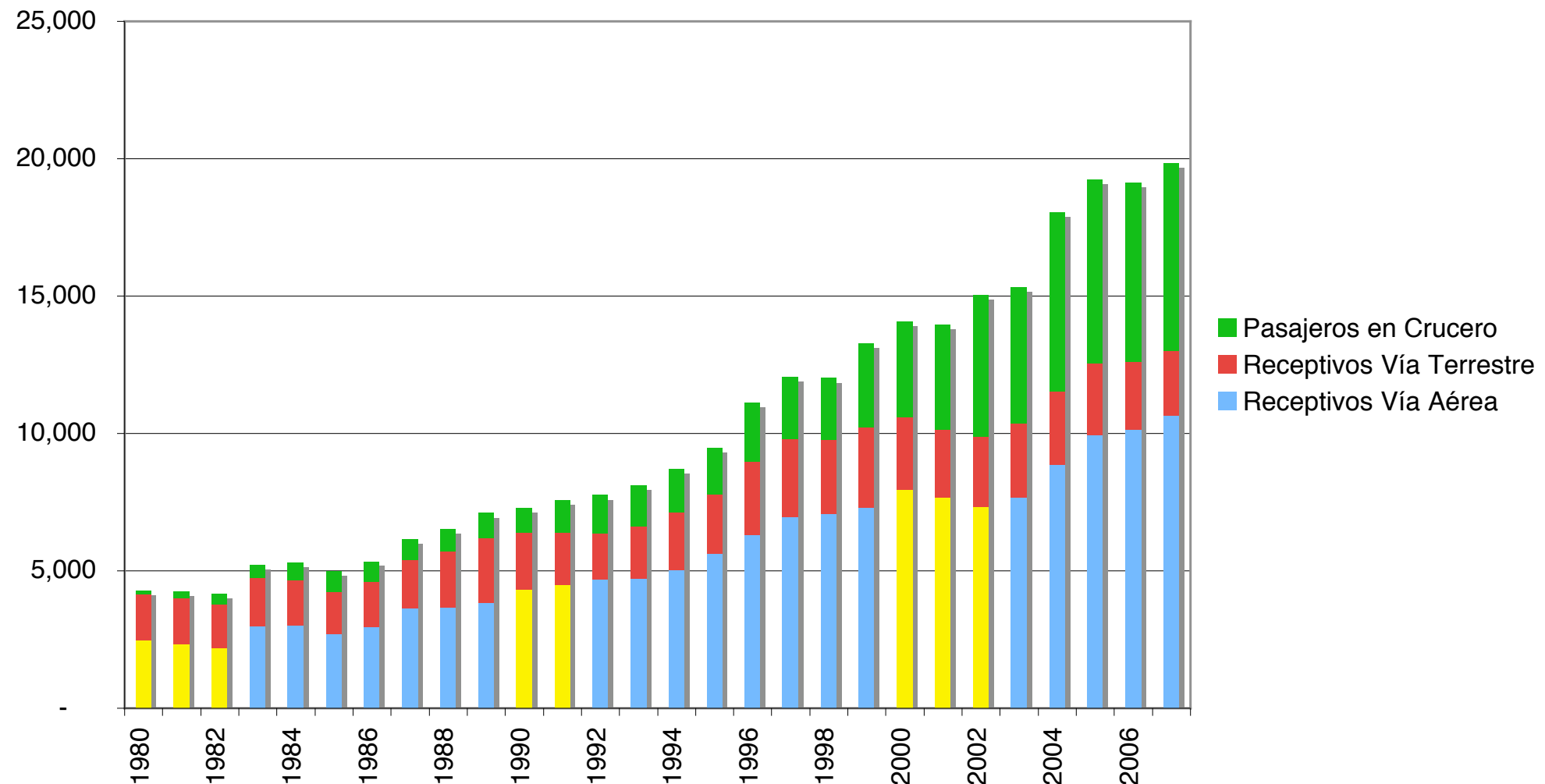
Turistas Aereos y Terrestres



- Desde 1980 se ha triplicado el turismo aéreo y terrestre mensualizado

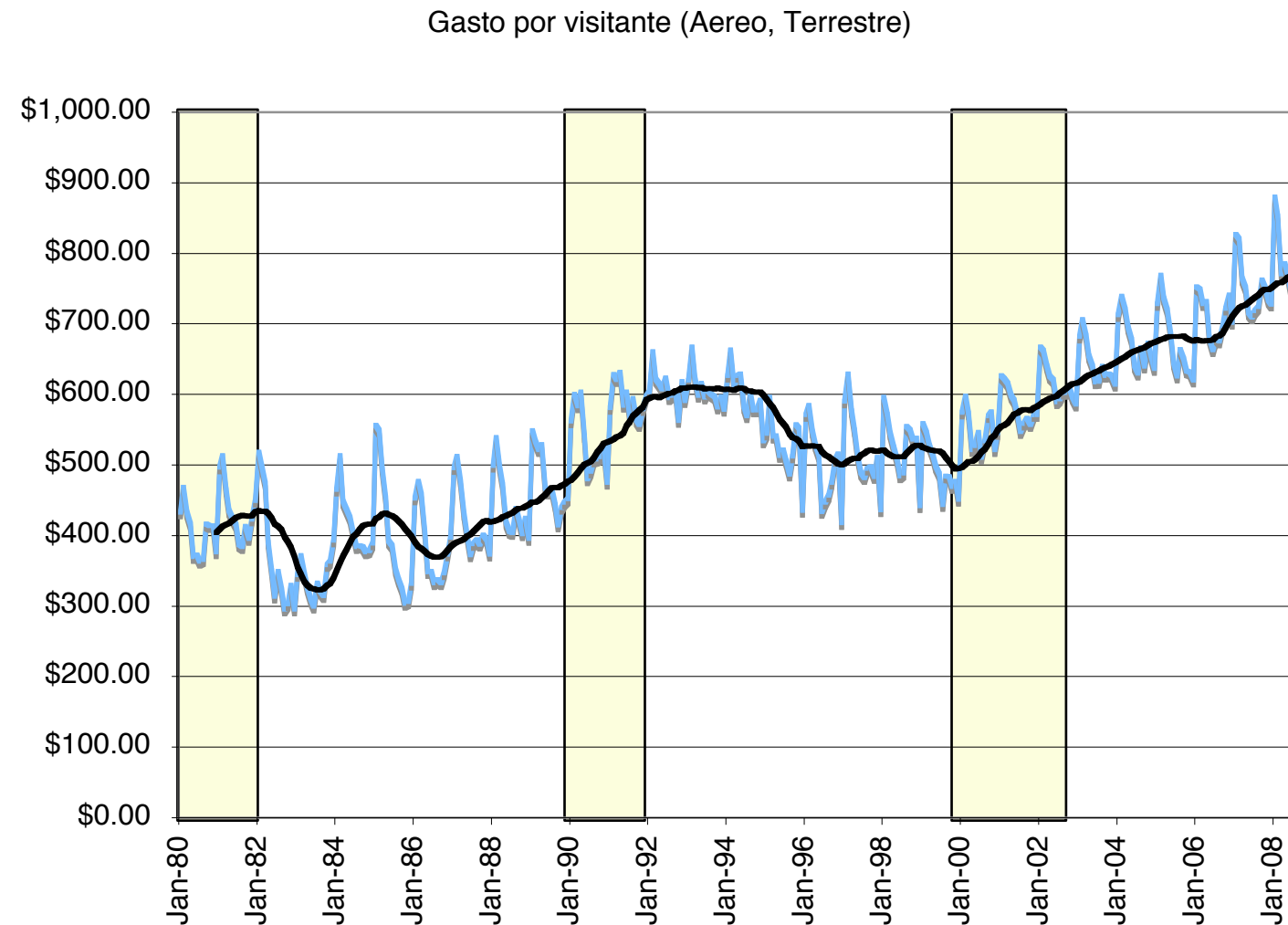
¿Y la recesión?

Turistas Internacionales



- En las recesiones de EEUU (amarillo) se han reducido marginalmente los visitantes aéreos pero los cruceristas y all inclusivistas crecen...

¿Y el gasto?



- El gasto por visitante tiende a crecer durante las recesiones de los EEUU

La influenza

- El brote de influenza A H1N1 en México trae consecuencias desastrosas para el turismo en el próximo año al colapsarse las visitas a hoteles.
- El PIB turístico puede caer más del 15%
- No tiene que pasar lo mismo en la vivienda vacacional. La diferencia es que ahora habrá que ir por los clientes y no esperar a que lleguen.

Nuevos retos en el turismo

- Reposicionamiento tras la influenza
- Promoción de los destinos
- Marketing, ¿qué vendemos y a quién?
- Información ordenada
- Requisito de pasaporte para viajar a México
- Imagen de inseguridad
- Bronquillas locales

Situación actual del mercado



Plazas DIME

- Acapulco
- Aguascalientes
- Cancún
- Cd. Juárez
- Celaya
- Chihuahua
- Cuernavaca
- Culiacan
- Culiacán
- Guadalajara
- Hermosillo
- Irapuato
- Ixtapa
- La Paz
- León
- Los Cabos
- Mazatlán
- Mérida
- Mexicali
- Monterrey
- Morelia
- Pachuca
- Puebla
- Querétaro
- Reynosa
- Saltillo
- San Luis Potosí
- Tampico
- Tijuana
- Toluca
- Torreón
- Vallarta
- Veracruz
- Villahermosa
- Xalapa
- Zacatecas
- ZMCM (Zona Metro Cd Mexico)

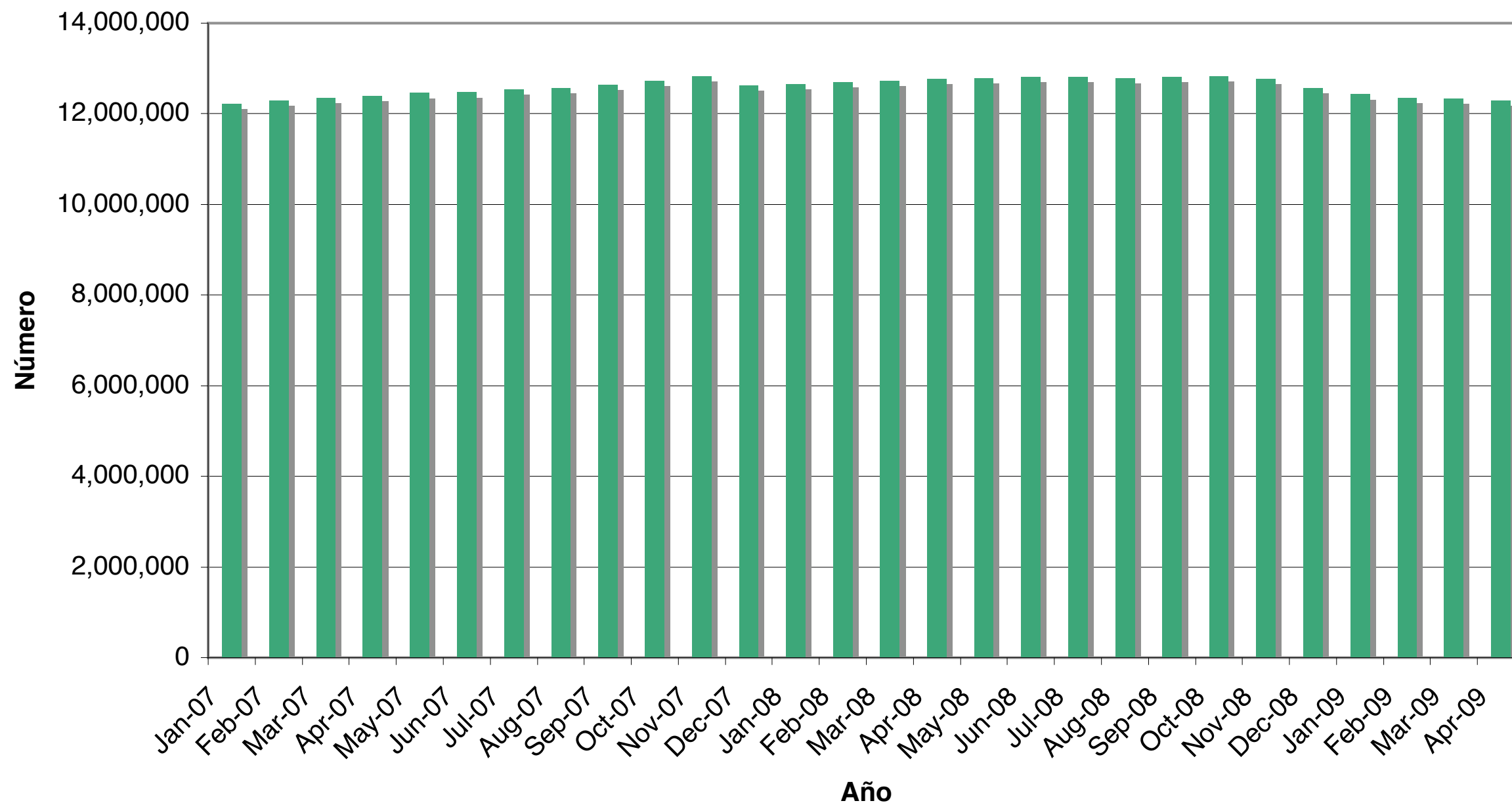


¿Qué genera demanda de vivienda?

- En el pasado la disponibilidad de crédito individual limitaba el crecimiento de la demanda de vivienda
- A partir del 2005 hay más créditos que el ritmo de formación de hogares.
- Ahora el límite del crecimiento del mercado es función del empleo, migración, formación de hogares e ingreso

¿Colapso del empleo?

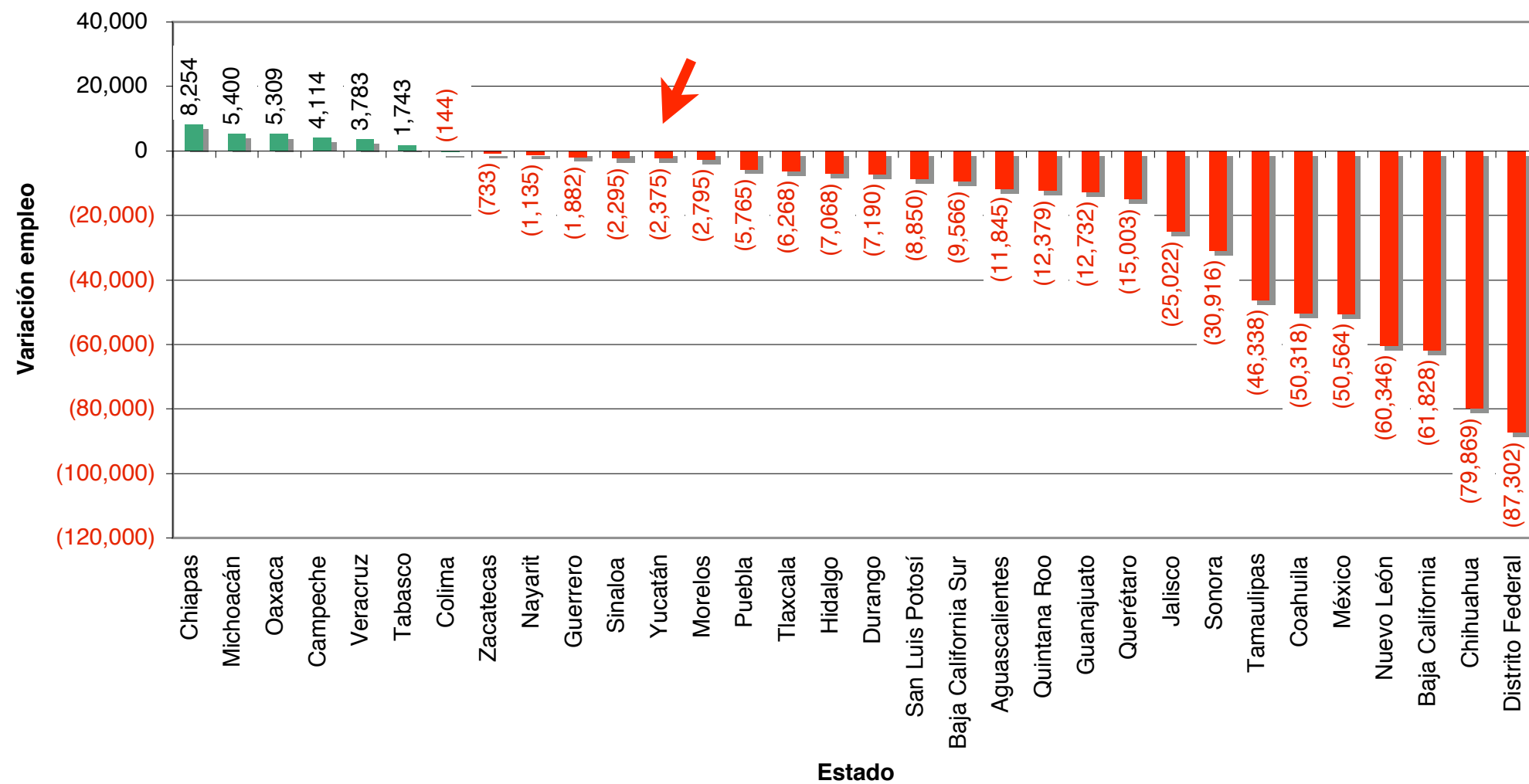
Empleados permanentes



Empleo Jul 2008-Jul 2009



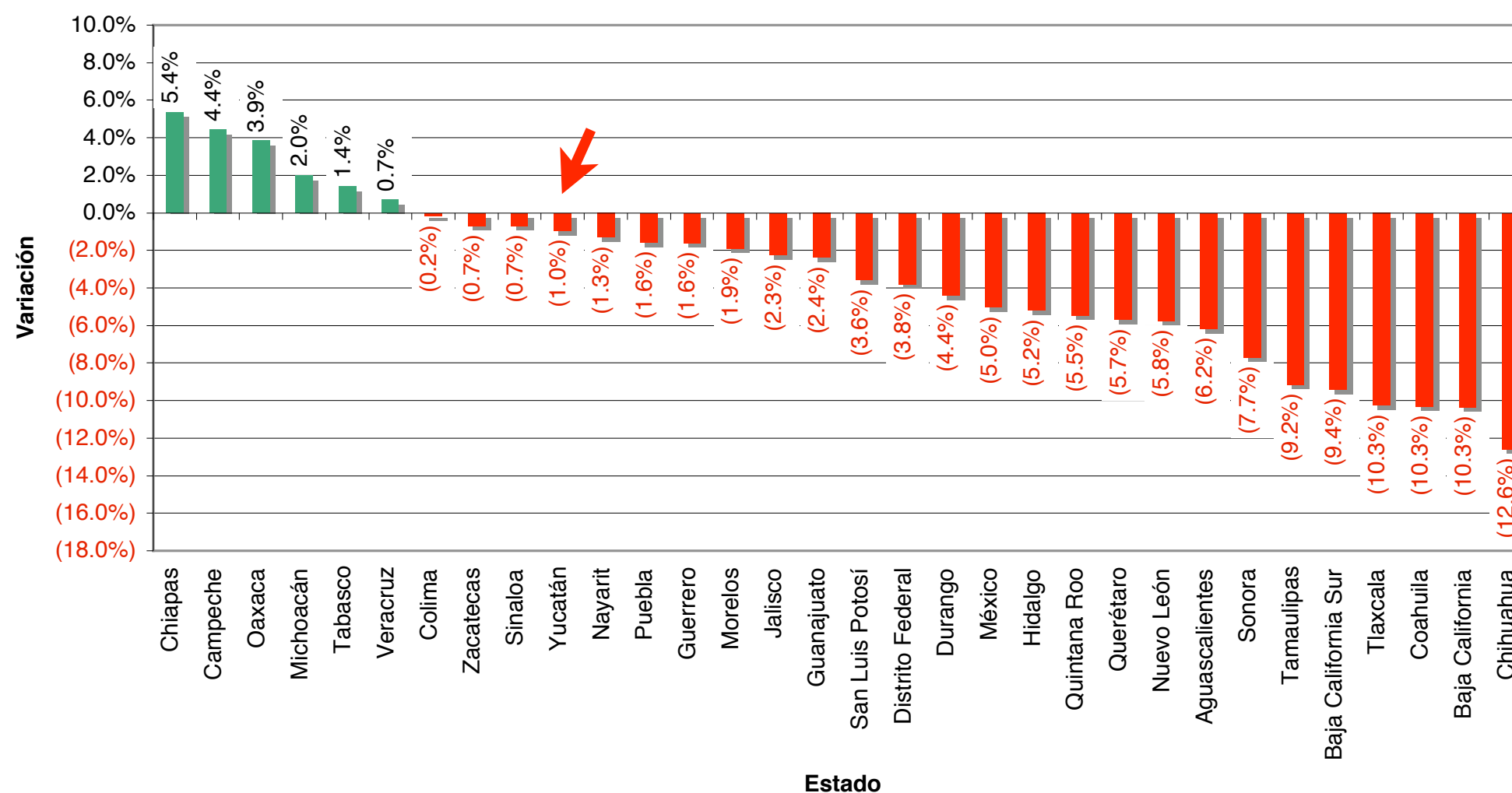
Variación de empleo (número)



Variación porcentual Jul 2008-Jul 2009

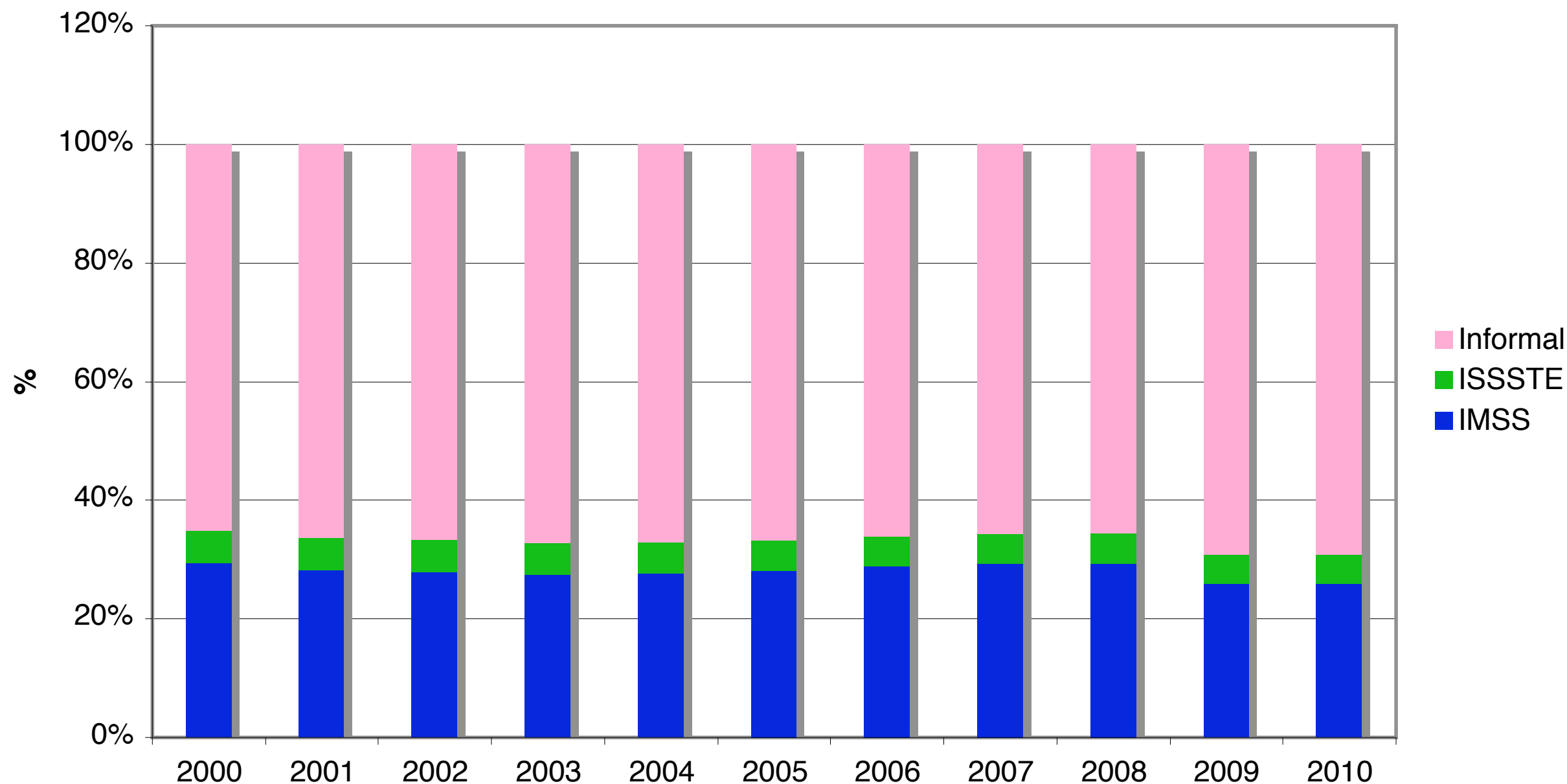


Variación Porcentual

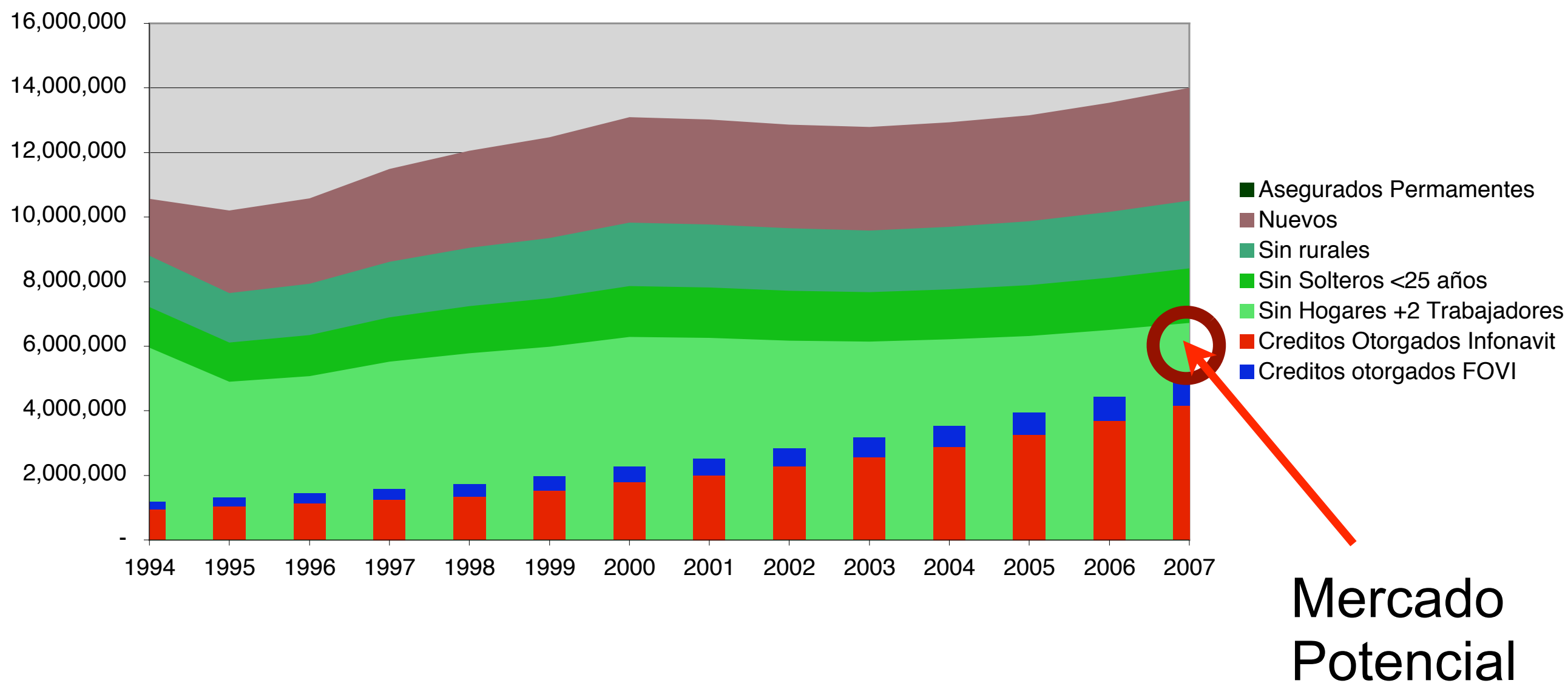


Penetración del empleo formal

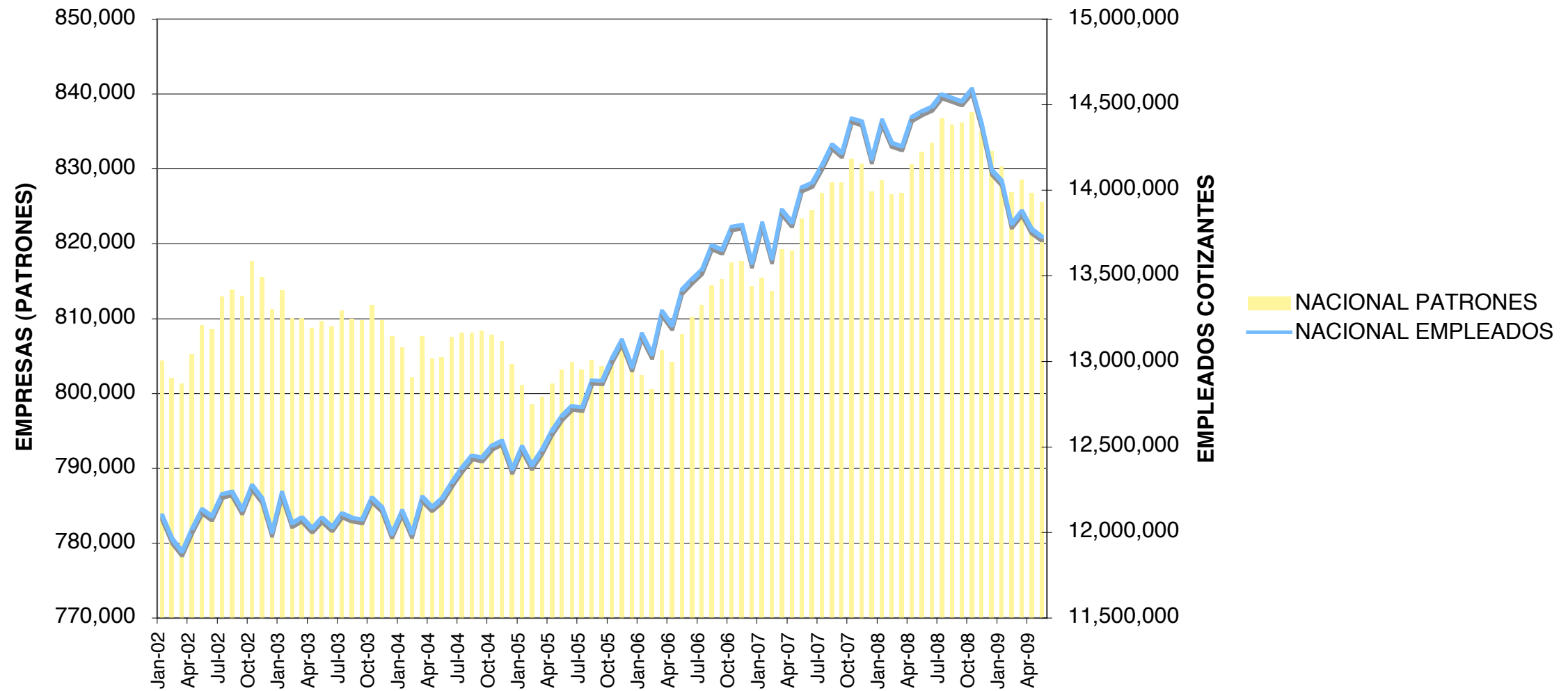
Formal Employment
Penetration



Demanda potencial



¿Quieres empleos? Genera empresas



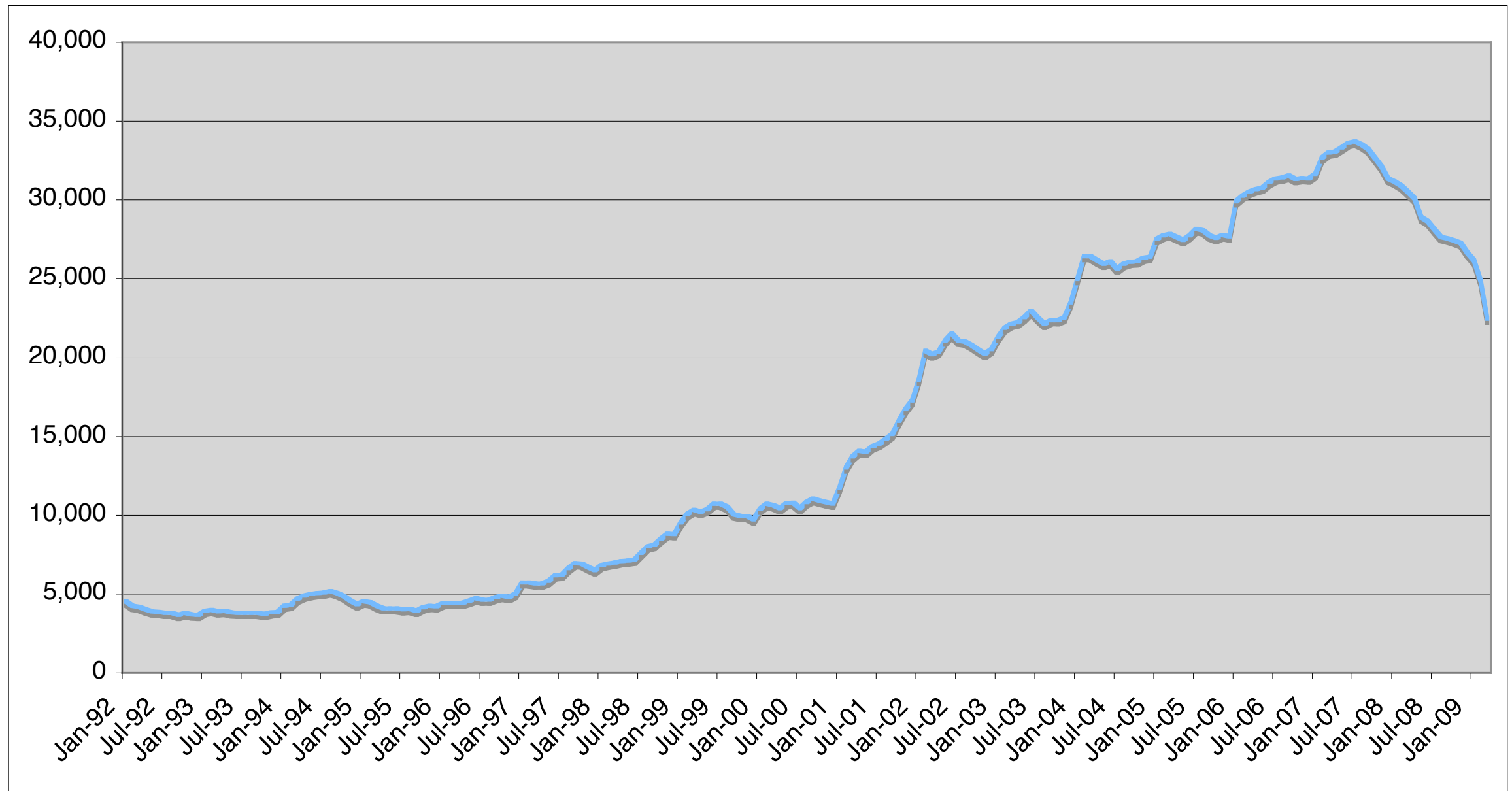
Mercado de Vivienda



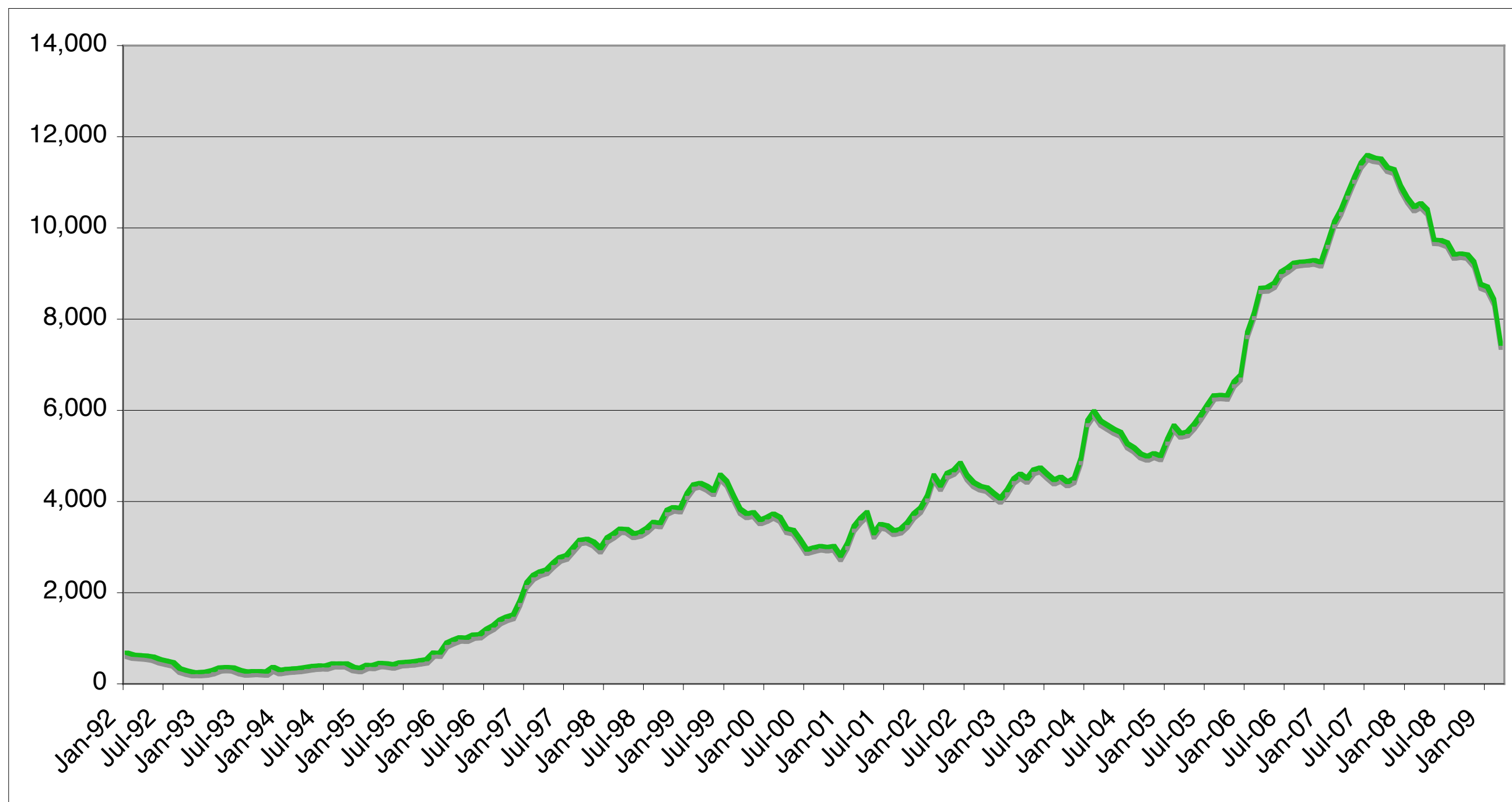
Estructura del mercado de vivienda 2008

Segmento	Mercado	Vol. US\$	Unidades	Crédito	# Proyectos
S <160SM	1a casa	\$3.6b	187,642	Infonavit, SHF, FOVISSTE Sofoles	334
E 160-350SM	1a casa	\$5.9b	188,216	Infonavit, SHF, FOVISSTE Sofoles	658
M \$500-\$1,200K	1a casa rotación	\$5.4b	82,507	Infonavit, SHF, Sofoles	1,601
R \$1,200-\$2,500K	Rotación	\$3.5b	23,373	SHF, Sofoles, banks, Cash	1,158
RP >\$2,500K	Rotación	\$2.0b	5,972	Cash, Sofoles, banks	466
Vacación >\$1,200K	Vacación	\$5.4b	14,928	CAsh, Loan USD	955
TOTAL		\$25.9b	502,638		5,172

Preventas Nacionales

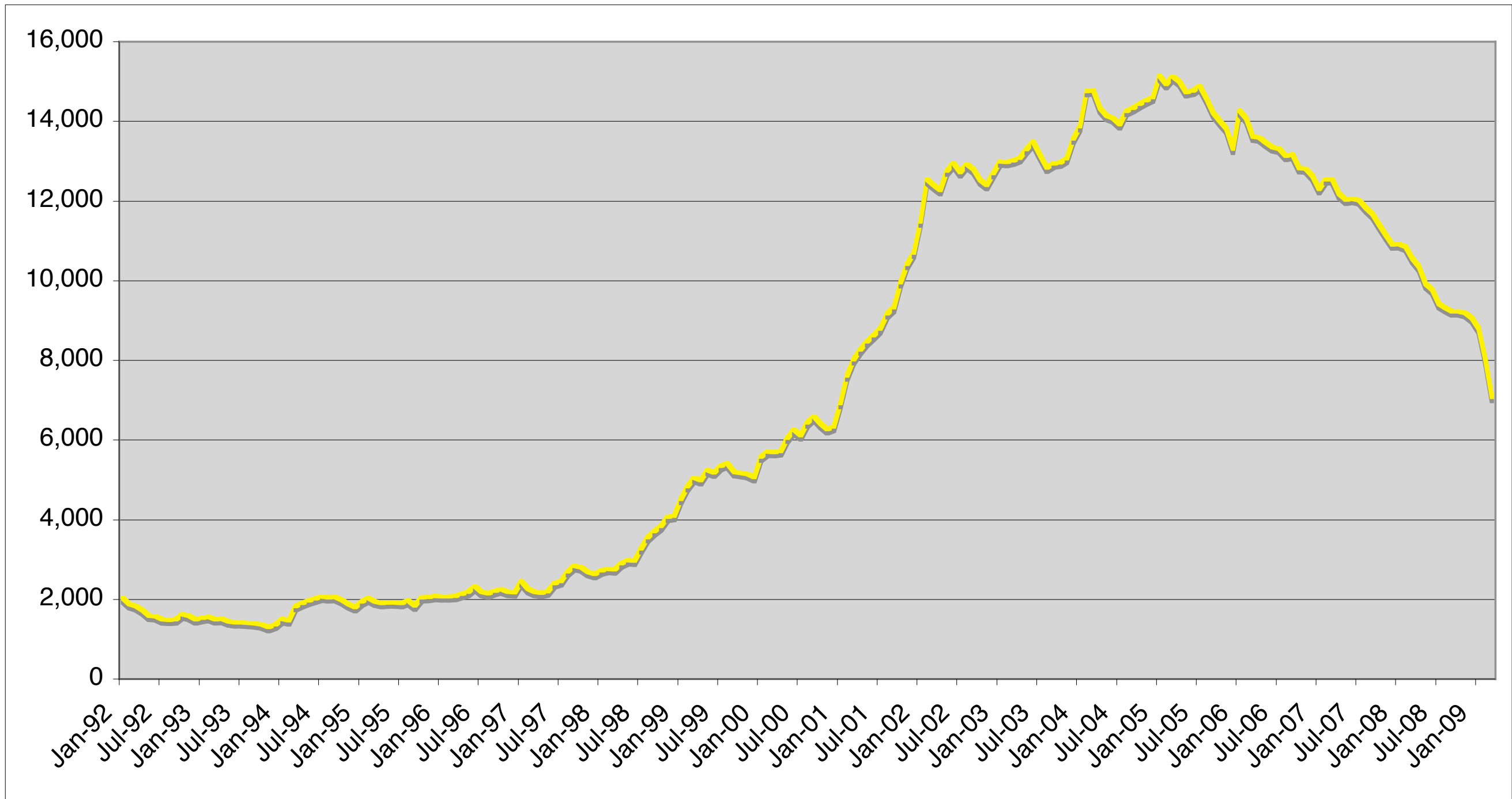


Segmento S <160SM



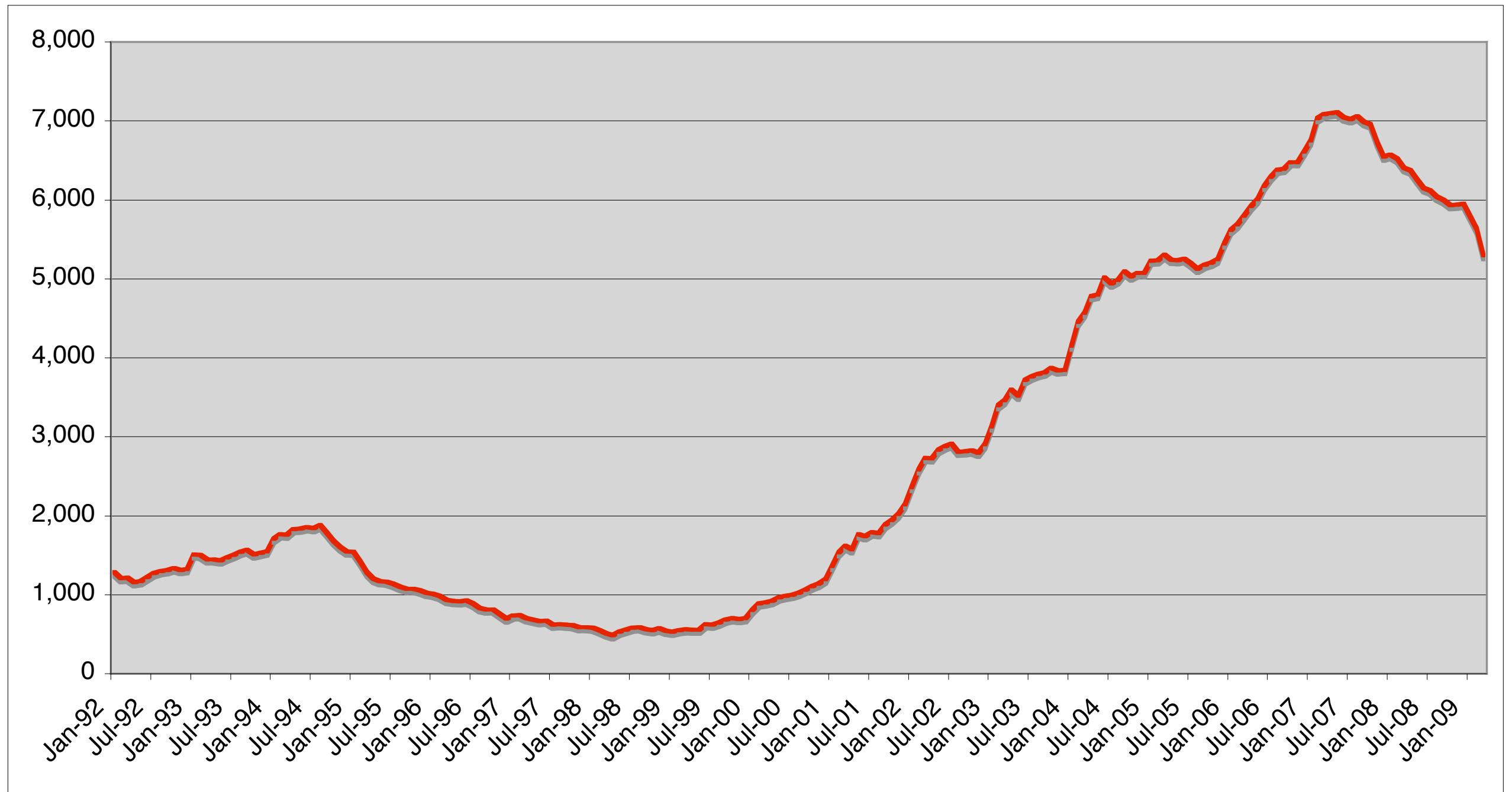
Segmento E

161-350SM



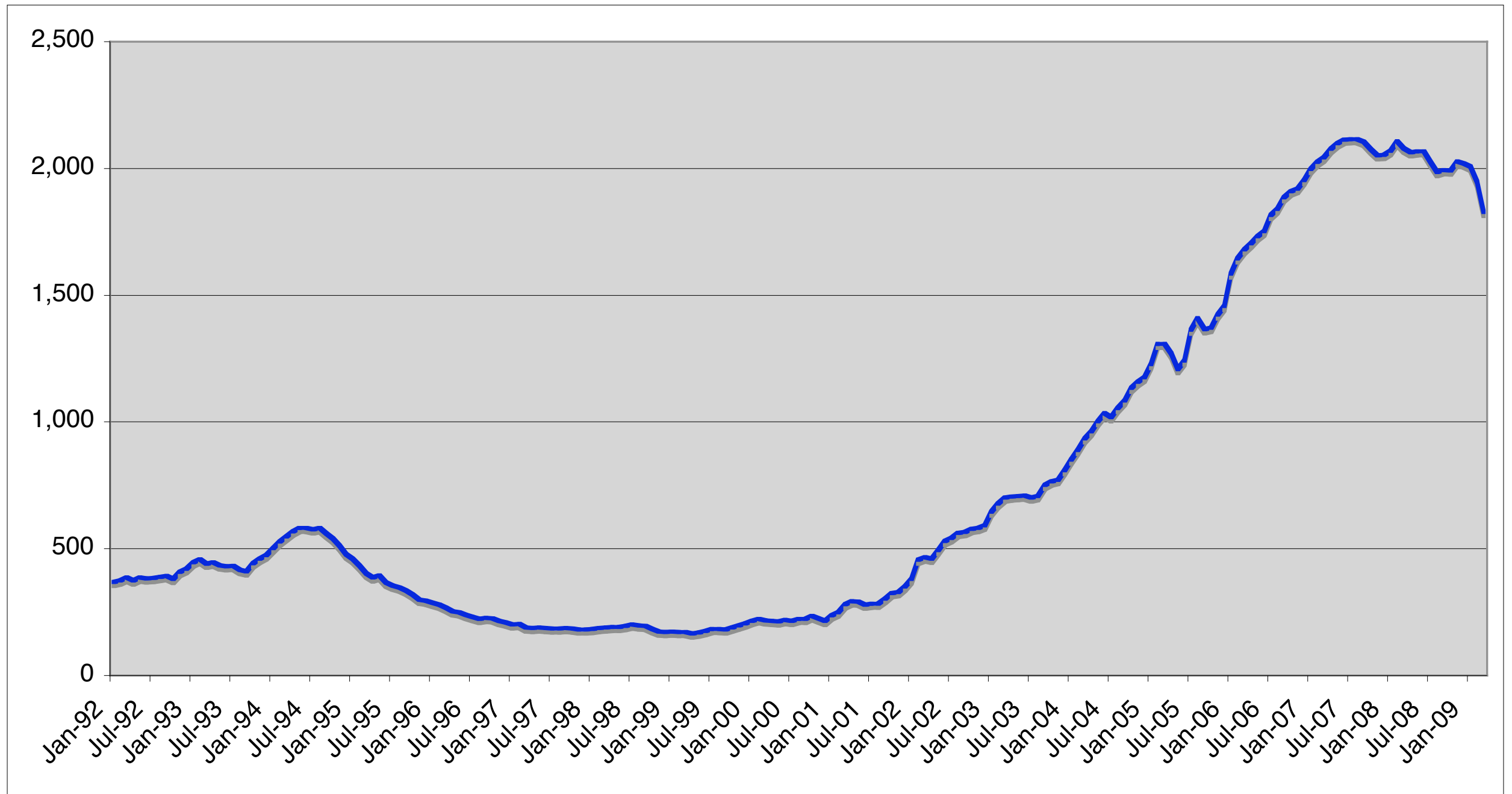
Segmento M

P\$500,000-\$1,200,000

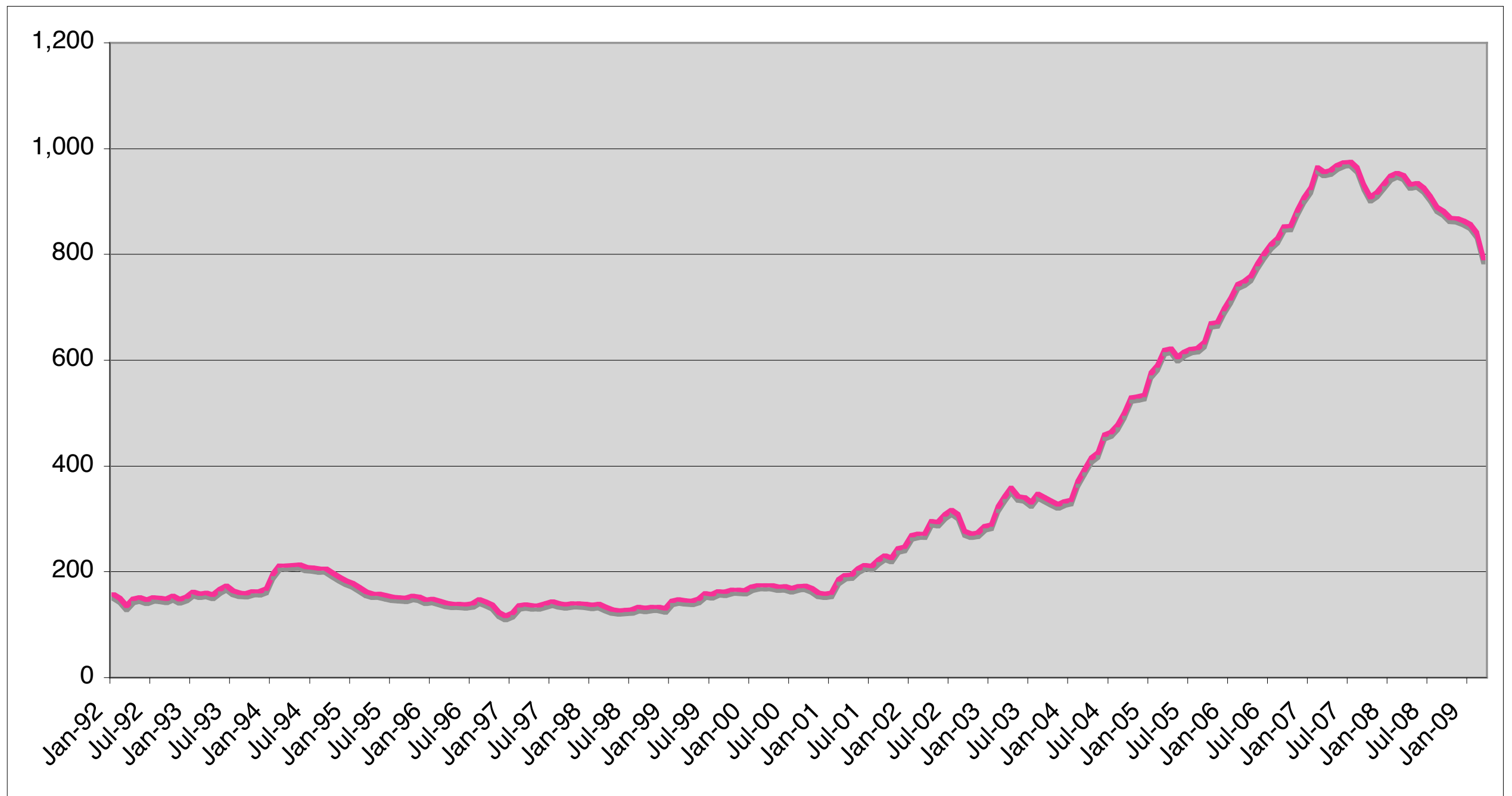


Segmento R

P\$1,200-\$2,500,000

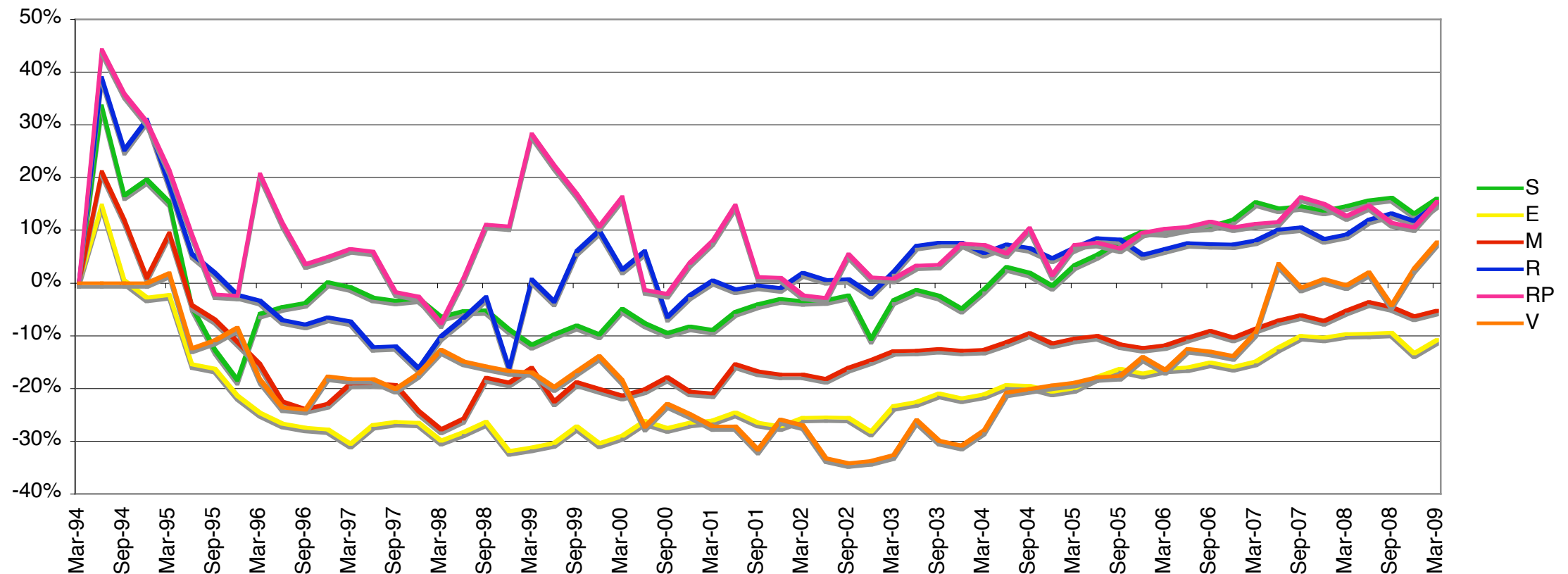


Segmento RP >\$2,500,000



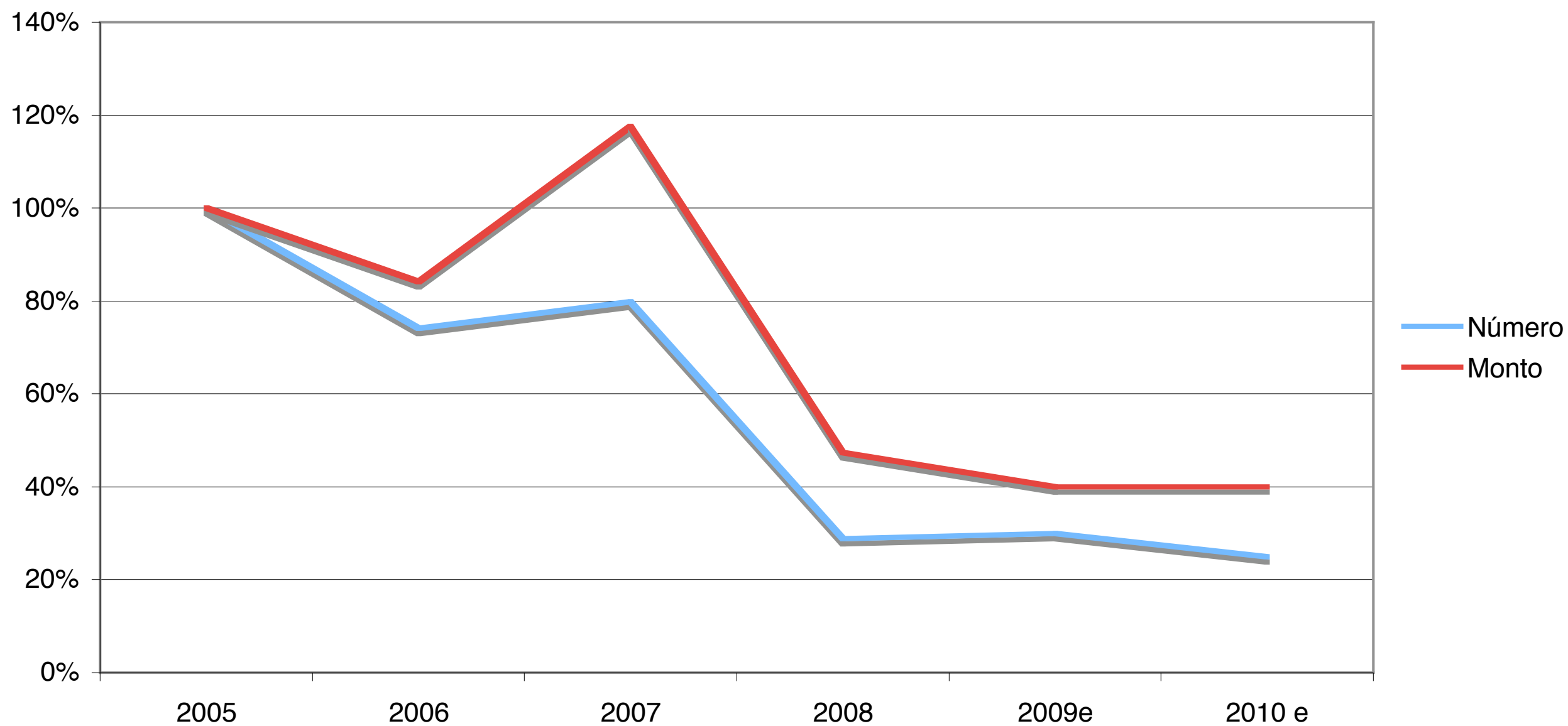
Indice de precios por m2

1994=100% Pesos constantes



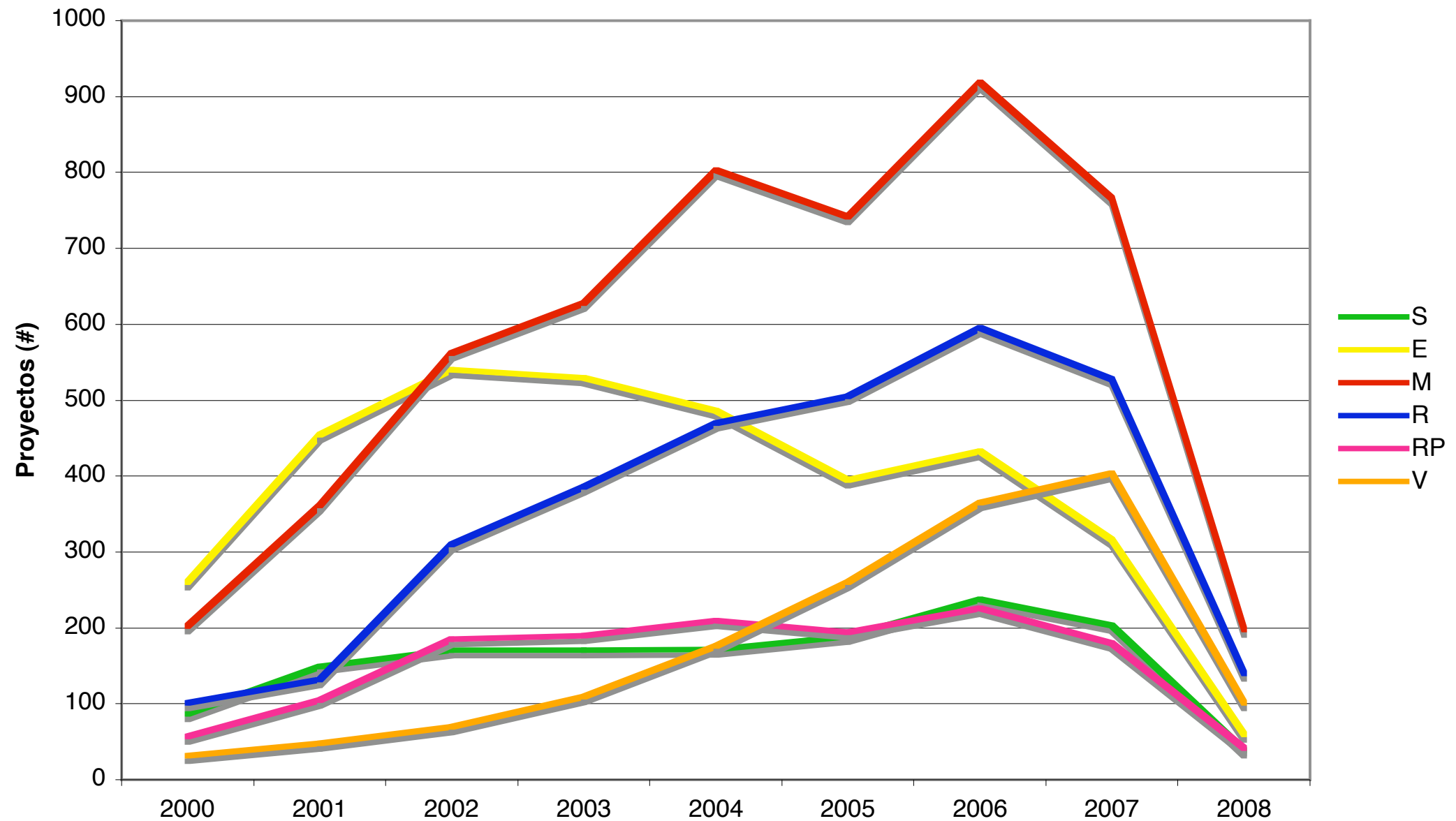
¿Mercado a la baja y precios crecientes? ¿Qué pasa?
En México no hubo burbuja de precios especulativos

Créditos puente



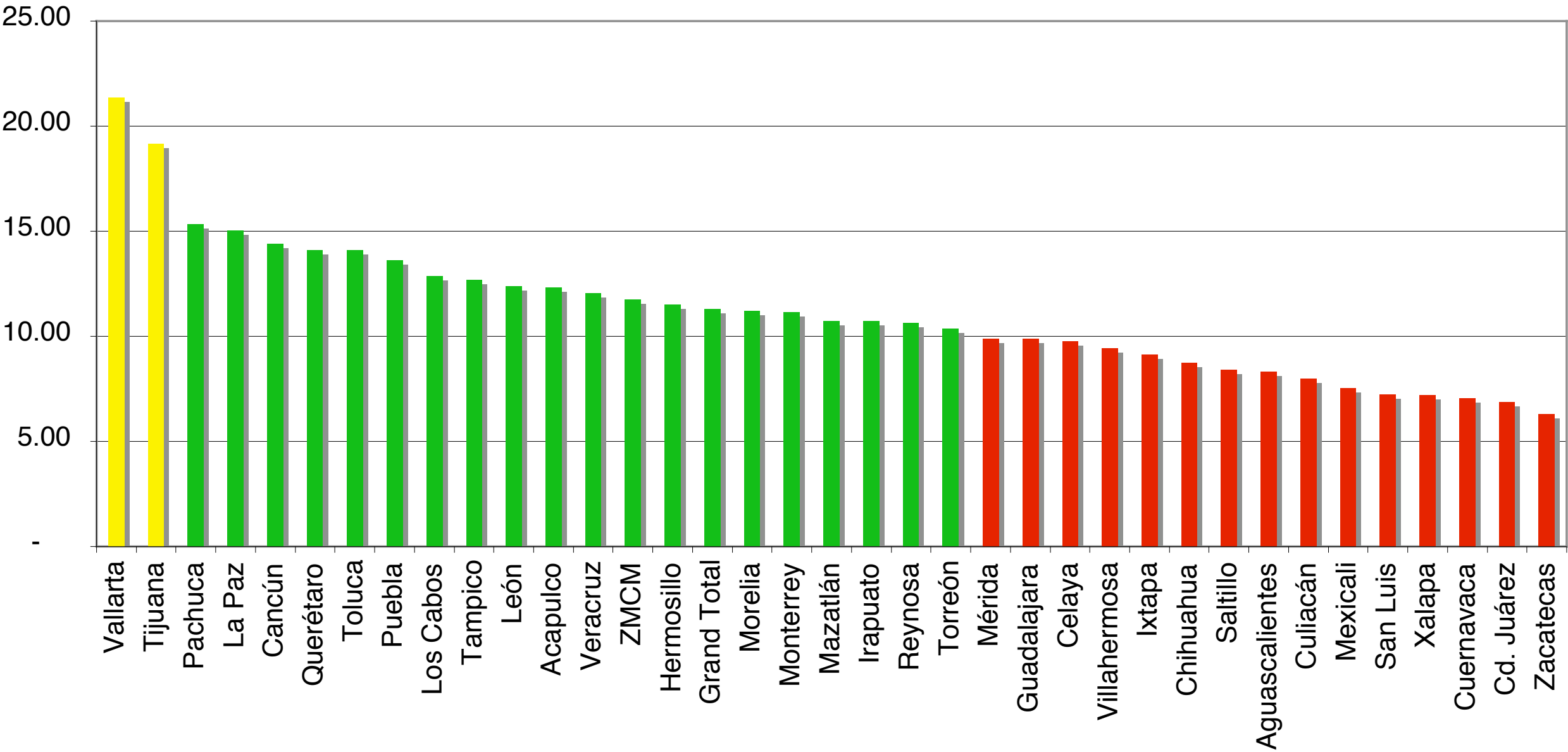
Nuevos proyectos en oferta

Proyectos iniciados Plazas DIME



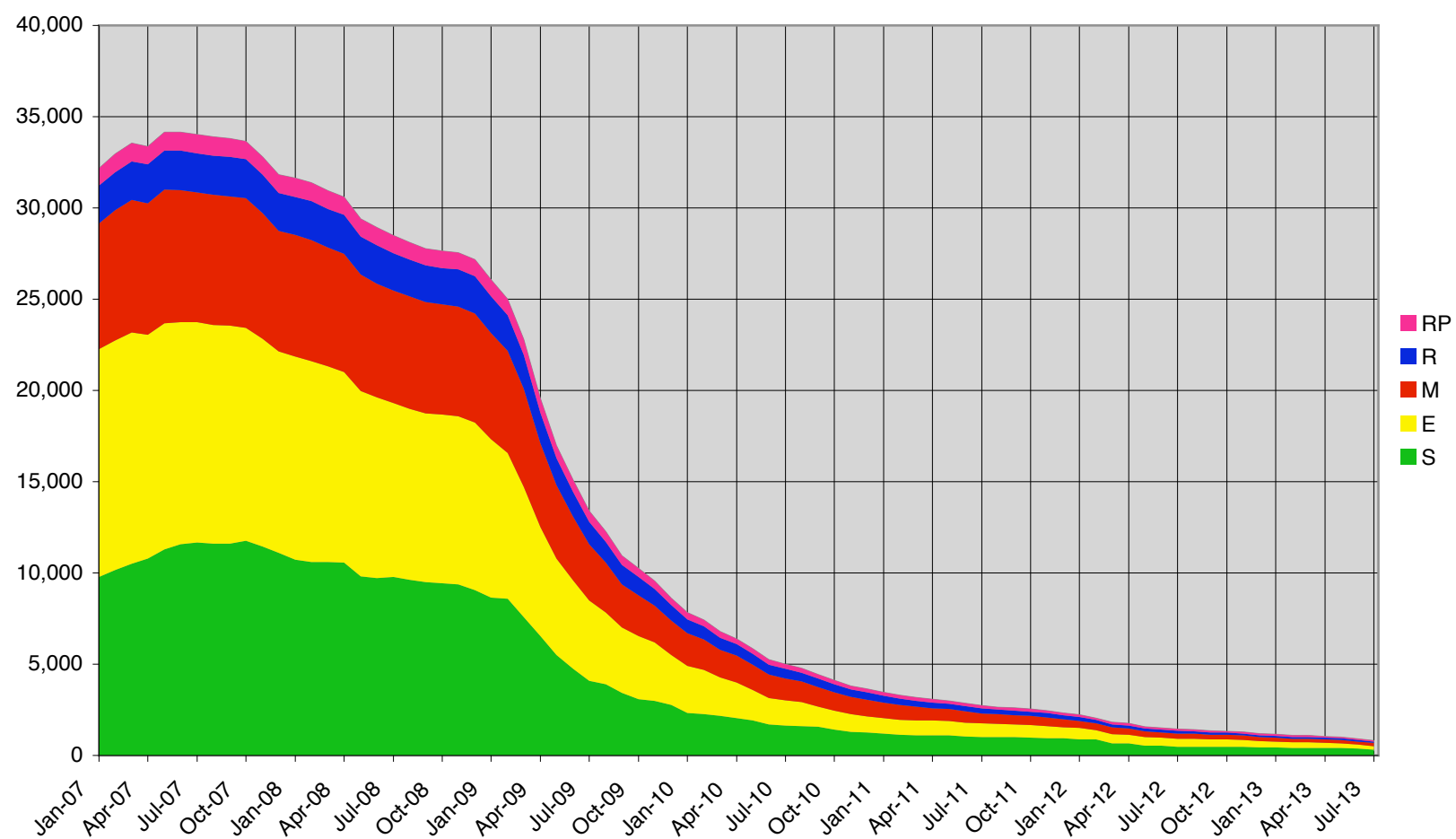
Meses de inventario por ciudad

Meses Inventario



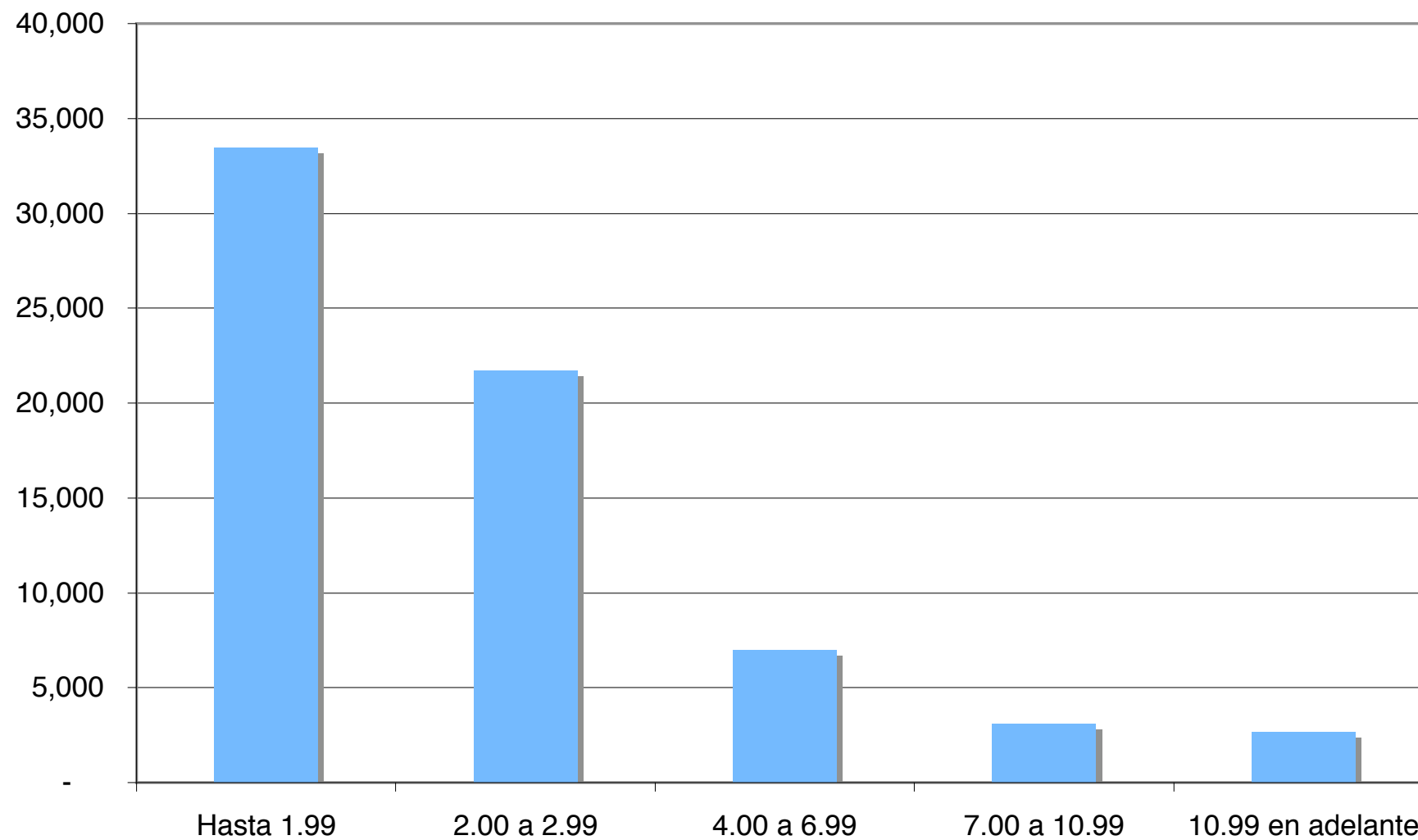
Agotamiento inventarios

Evolución Ventas y Agotamiento Inventarios 07-13

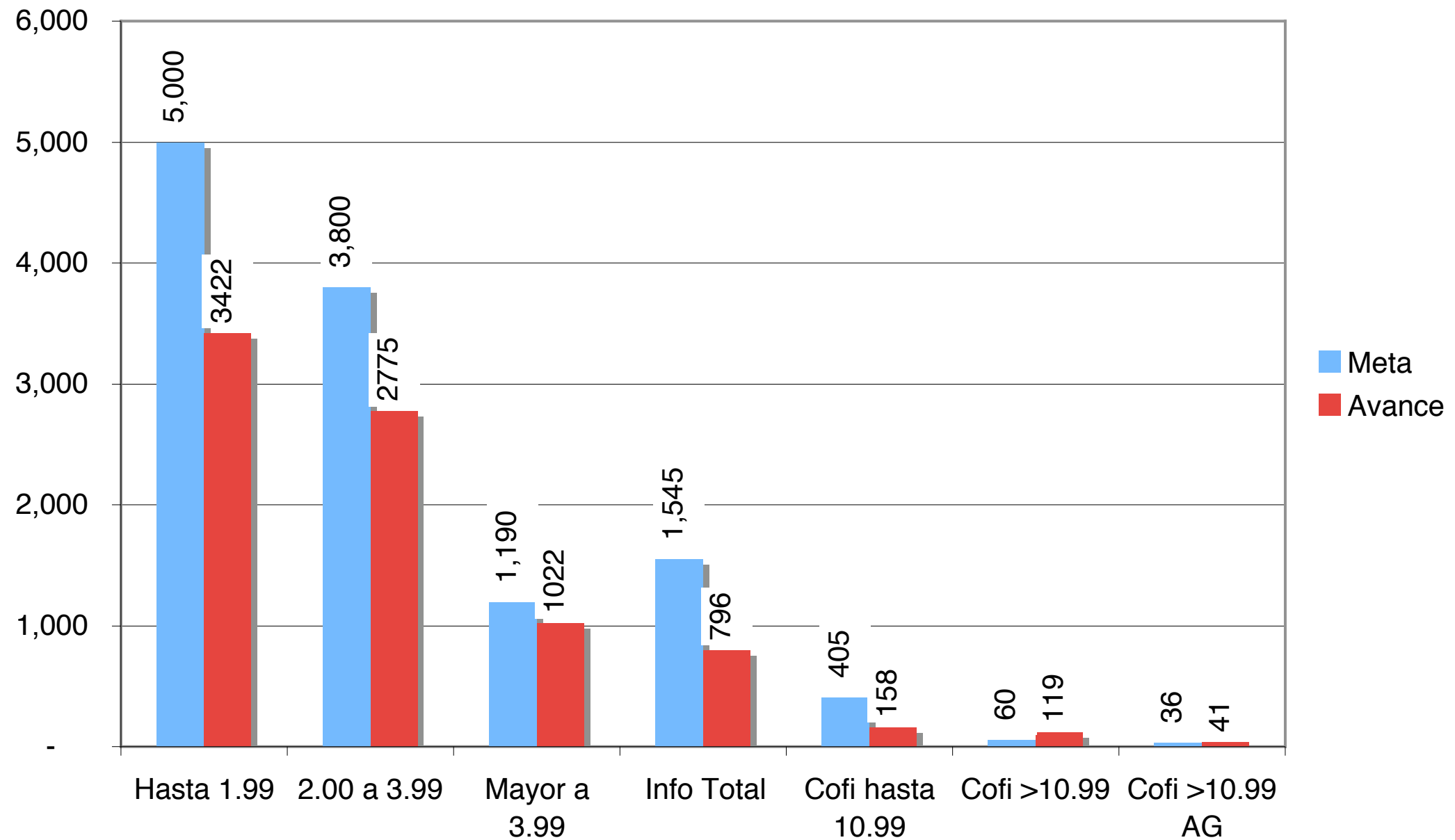


Infonavit Yucatán

Demanda potencial: 67,861



Infonavit Yucatán avance a la fecha

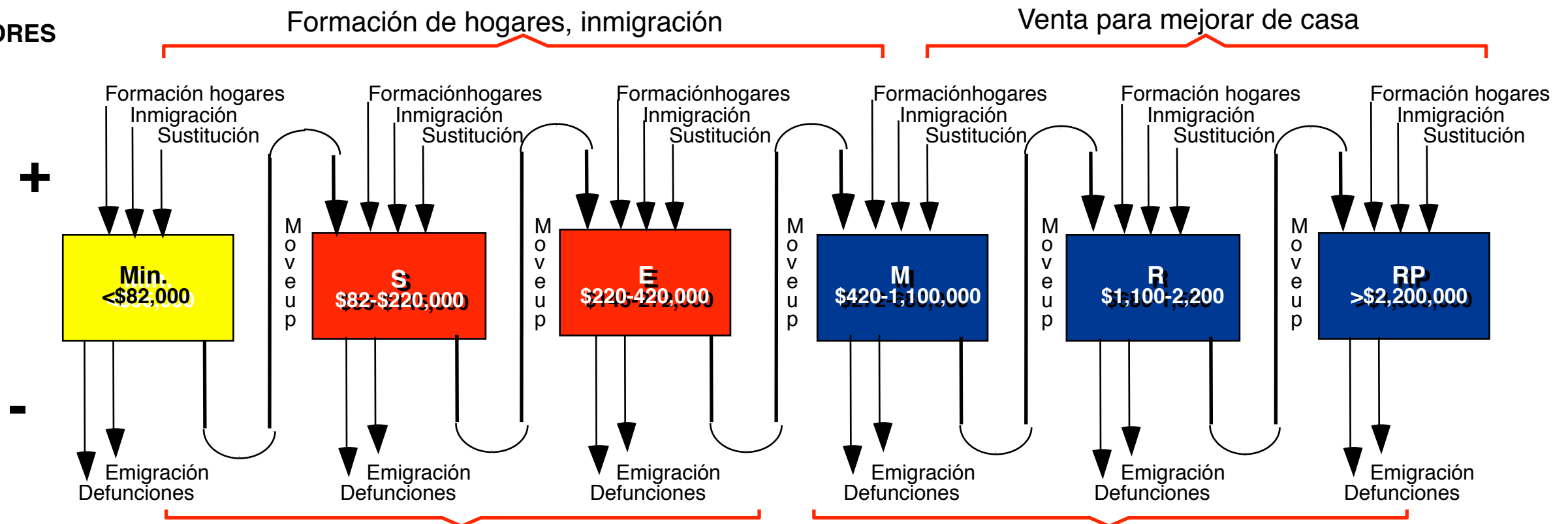


Efecto de falta de inventario

- La falta de inventario de vivienda nueva en un segmento genera demanda de vivienda usada en ese segmento y demanda adicional de vivienda nueva en segmentos superiores.

Encadenamiento de la demanda

MOTIVADORES



FINANCIAMIENTO

Programas apoyados por el Gobierno o Infonavit para comprar casa nueva

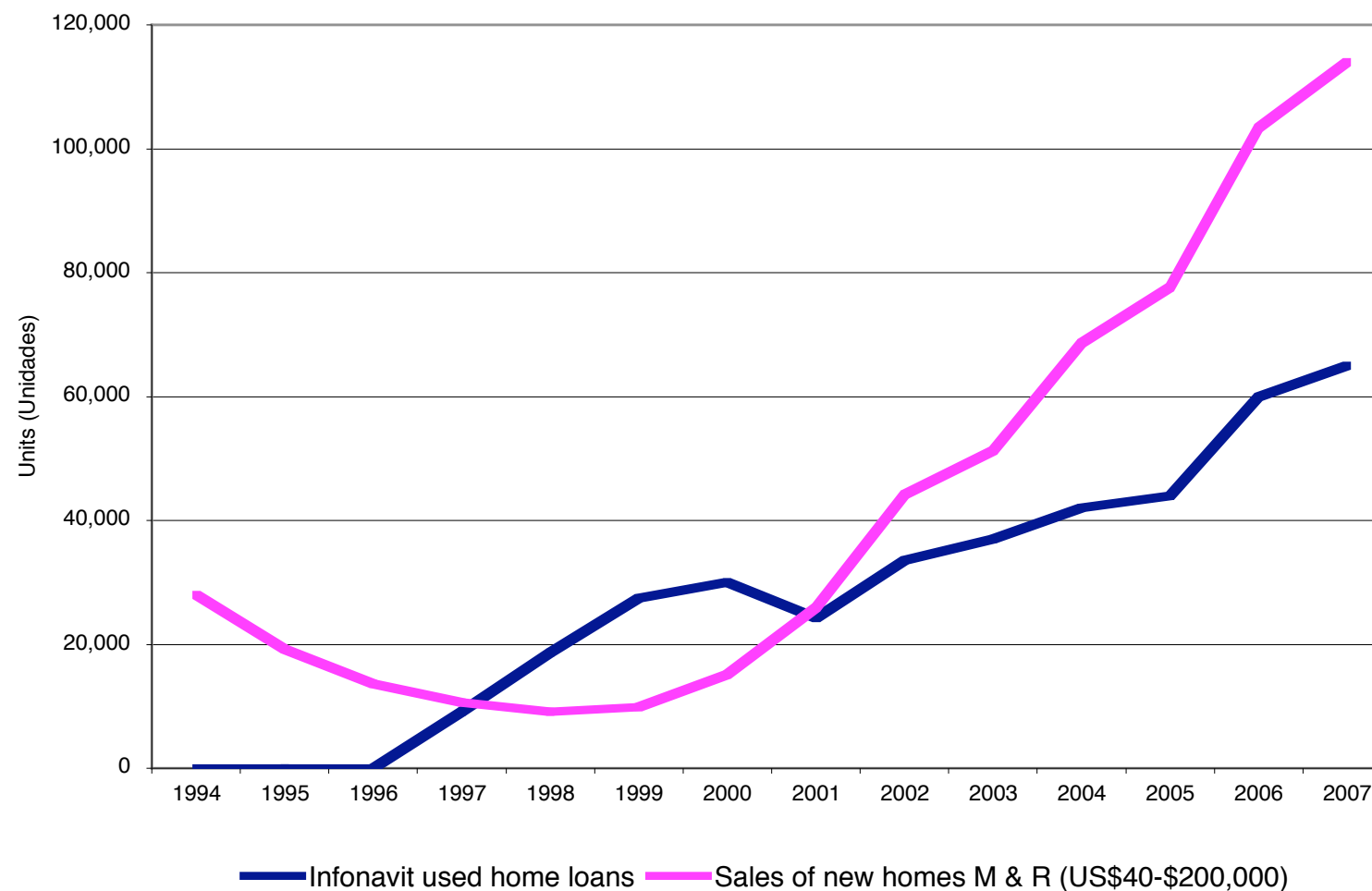
Ventas de contado o financiamiento limitado ofrecido por la banca o autofinanciamiento

El mercado para compra-venta de casas usadas es de contado en todos los segmentos

- La vivienda juega como parte de un mercado integrado y encadenado

Relación entre créditos a vivienda usada Infonavit y vivienda M y R

Relationship between used home Infonavit loans and M & R
(US\$40-\$200,000) new home sales
*Relación entre créditos Infonavit a vivienda usada y ventas de
vivienda nueva M y R (US\$40-\$200,000)*



Ciclo del mercado

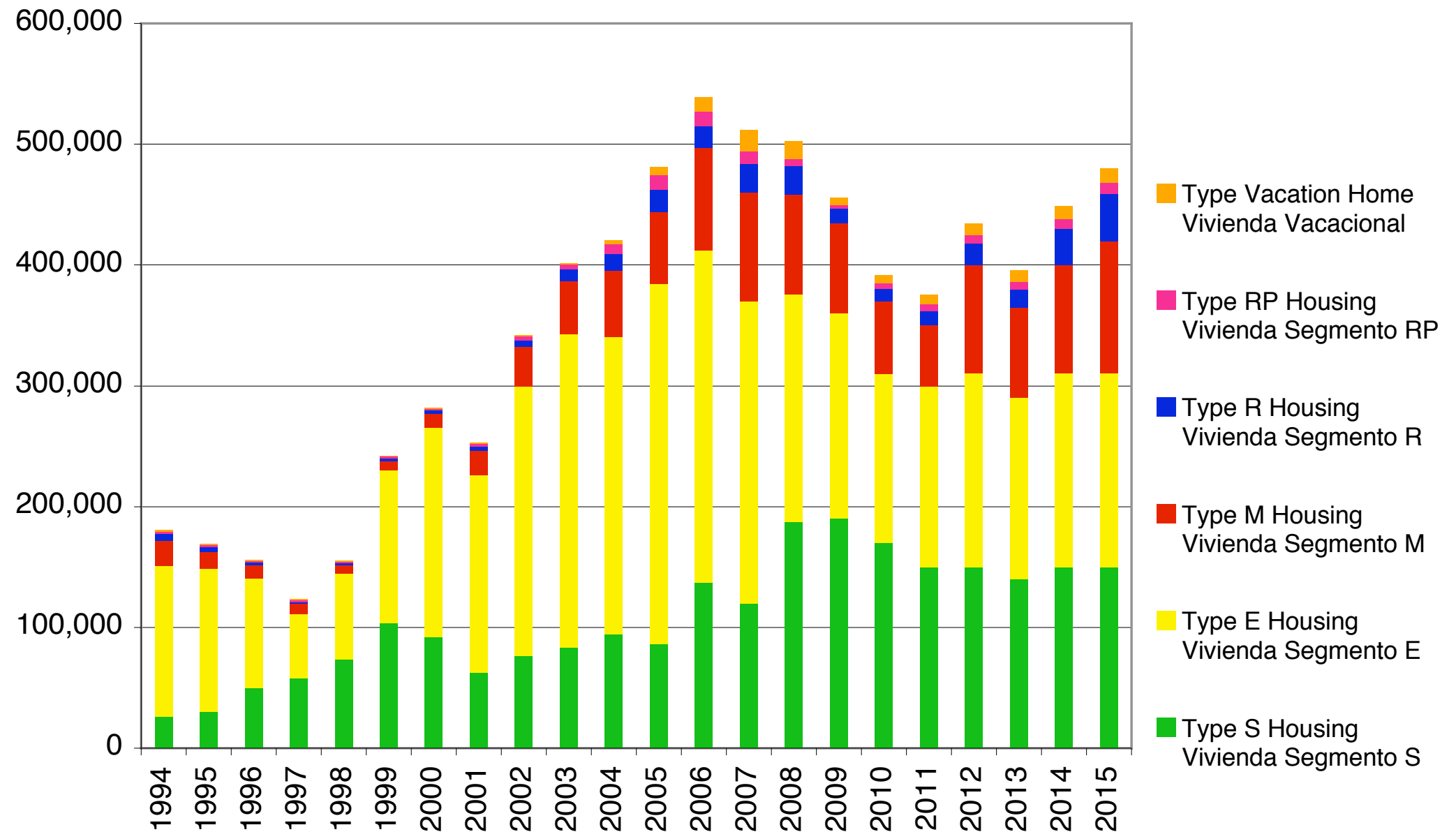
Manejo del tiempo

BUSQUEDA	TRAMITOLOGIA	EJECUCION	POST VENTA
6-8 meses	6-36 meses	12-24 meses	12 meses

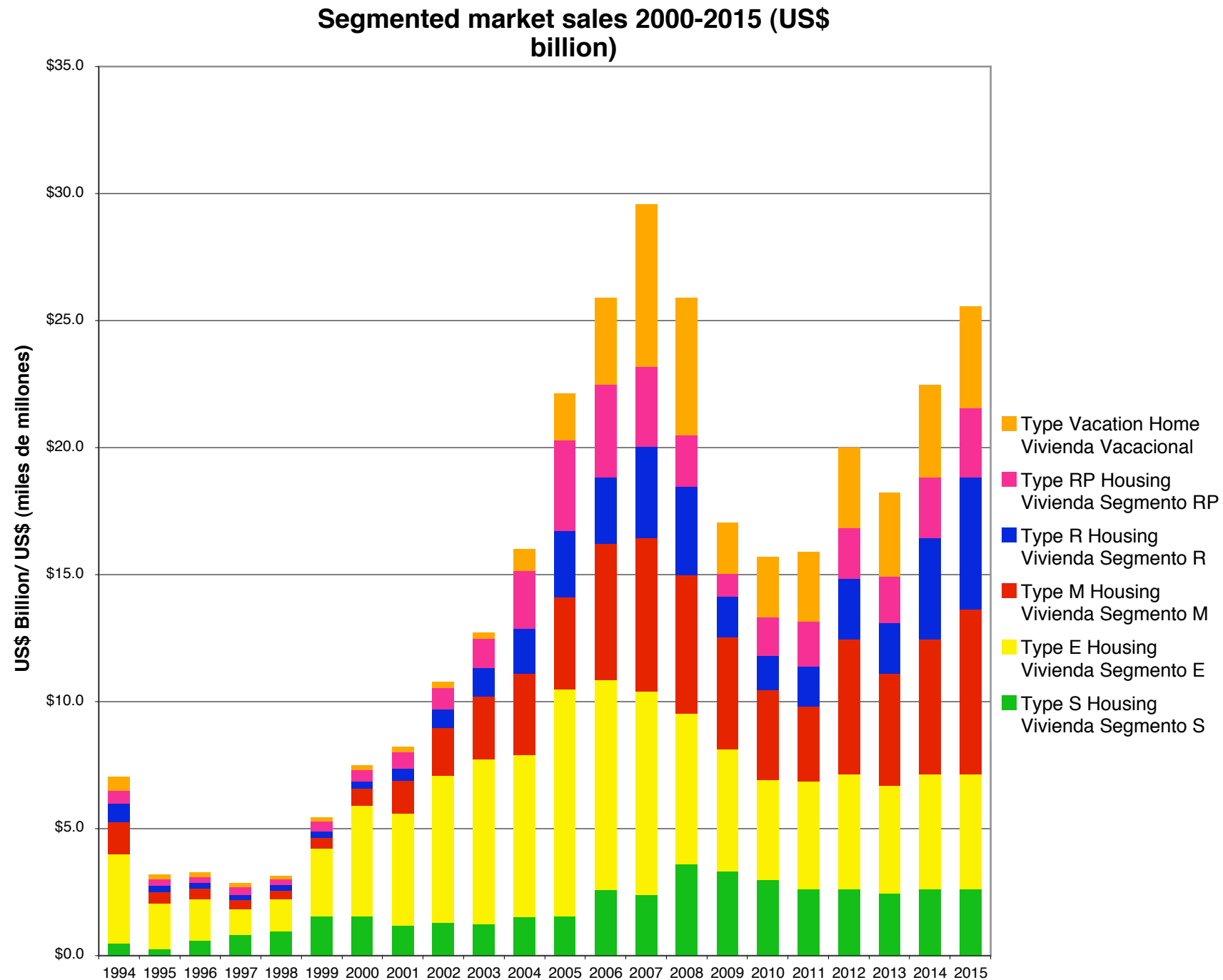
De busqueda a escrituras toma 24 a 68 meses.

El ciclo total de un proyecto inmobiliario va de 42 a 80 meses.

Proyecciones de mercado

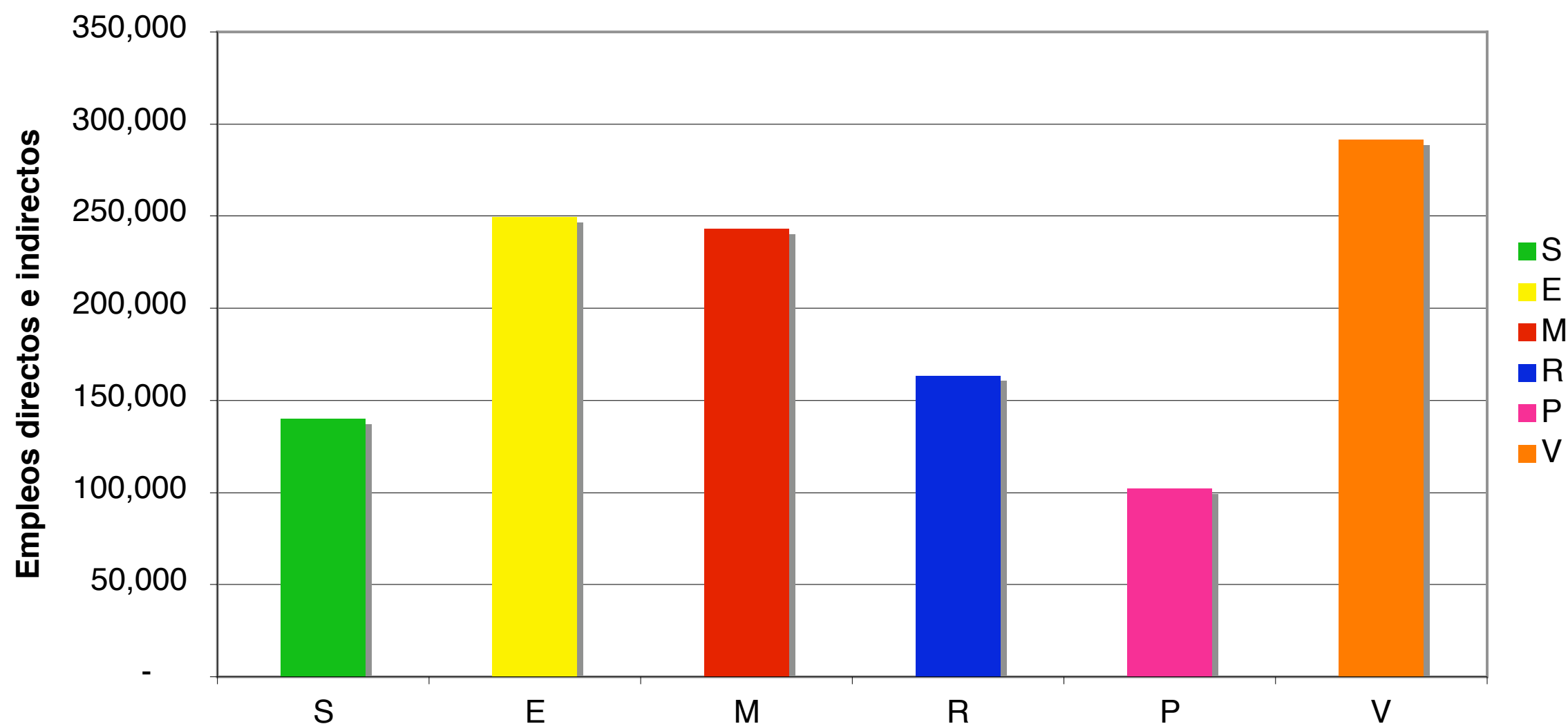


Proyecciones de Ventas



Efecto de vivienda en el empleo

Empleos por segmento



¿Cómo revertimos esta tendencia?

- Generación de liquidez al sector
- Reactivación de la producción de vivienda.
Tendrá un efecto en las escrituras del 2011.
- Que se desplace lo que hay en producción:
Promoción de la compra de cualquier producto
(Crédito a demanda).
- Estabilidad de productos hipotecarios (cambios graduales)
- Promoción de la movilidad
- Promoción a la vivienda vacacional

Efectos

- Individualizaciones lentas e inciertas por cambio de productos de subsidio y crédito.
- Si siguiera la escasez de créditos de construcción, las ventas por proyecto tenderían al alza pero el total de viviendas seguiría a la baja.
- Por la falta de inicio de nuevos proyectos, 2010 pudiera ser un año de severa escasez de casas nuevas para venta.
- Antes de que lloren esto significa mejor velocidad de venta, mejores precios y más utilidad.

¿Qué hacer?

- Depende del tipo de proyecto
- Depende del tipo de empresa
- Depende del empresario

Pedazo de cielo

- Imaginese cuando aquí haya...
- También conocido como salivazo
- Se acabó el modelo
- Fases más pequeñas
- Levantar capital, dilución
- Ponerse pantalones largos

Conejito Juan

- El cielo se me cae, se me cae, escóndete
- Por favor que pase pronto
- Animate a salir
- No cierres
- No eres la economía, si hay pastel
- Revisa tu negocio



Ardillita Scrat



- Enfocado a tu nuez
- Si no hay clientes los busco
- Si mi producto no funciona lo cambio



- Reduce tamaño etapas
- Back to basics: producir, vender
- Paquetes de acabados
- Más capital, cuida a tus clientes

El Sábado

- Este sabado 200,000 mujeres (aprox) se van a despertar y van a decir:
 - ya no quiero vivir con mi suegra...
 - ya no cabemos...
- ¿Cómo las vas a captar y a atender?



Conclusiones

- Probable reducción en el ritmo total de ventas de la industria pero...
 - Los que tengan mercancía y la sepan vender pueden tener el mejor año en mucho tiempo por
 - Falta de oferta y demanda estable
- No dejarse llevar por la volatilidad
- Requiere: pensamiento proactivo y enfoque.
- Usa tu momento, es el que tienes



**Lo grandioso del futuro
es que depende de uno
¡ Muchas Gracias !**

**Gene Towle
Socio Director**

gene@softec.com.mx

