



MEXICO: PANORAMA ECONOMICO Y OPORTUNIDADES DE INVERSION

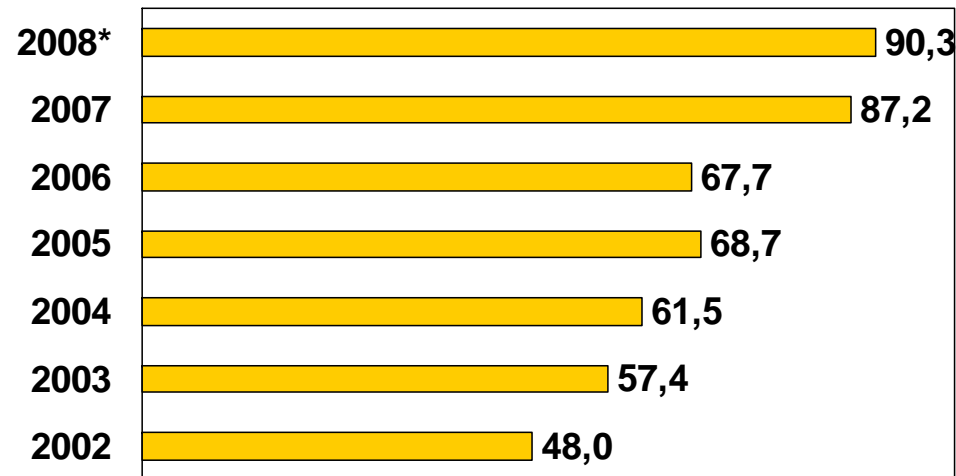
José Luis Rangel
Consejería Comercial de México en España

AMBITO INTERNACIONAL Y MACROECONOMICO

MEXICO OFRECE HOY EN DIA UN FAVORABLE AMBIENTE
COMERCIAL :

RESERVA INTERNACIONAL NETA

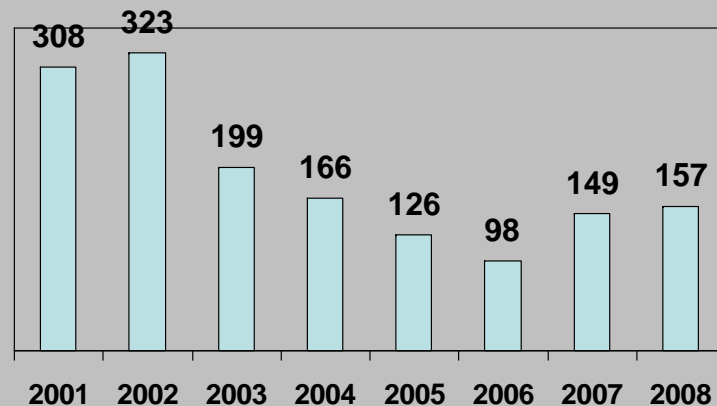
Miles de millones de dólares



FUENTE: BANXICO
Febrero 2008

- **NIVEL DE RIESGO BAJO**
- **ECONOMIA DE GRADO DE INVERSION**
- **TASAS DE INFLACION MAS BAJAS**
- **FINANZAS PUBLICAS FAVORABLES**
- **INSTITUCIONES PUBLICAS SÓLIDAS y CON UN NIVEL DE RESERVAS INTERNACIONALES MAS ALTO**

MEXICO: RIESGO PAIS



FUENTE: JP MORGAN
ACTUALIZADO Enero 2008

AMBITO INTERNACIONAL Y MACROECONOMICO

Indicadores Macroeconómicos	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Crecimiento Real PIB (%)	0,9	1,4	4,4	3,5	4,8	3,6
Inflación (acumulada del año %)	5,7	4	5,2	3,3	3,0	3,7
Balance Público (% del PIB)	-0,65	- 0. 60	-0,3	-0,11	0,2	0,01
Cuenta Corriente (% del PIB)	-2,1	-1,3	-1,1	-0,7	-0,3	-1,3
Cuenta Corriente(MMD)	-14,1	-8,9	-7,27	-5,4	-2,4	-5,4
Crecimiento Exportaciones (%)	1,4	2,6	14,4	13,3	9,7	6

Fuente: Secretaria de Hacienda y Crédito Público





**EL MERCADO RESIDENCIAL, RESIDENCIAL TURÍSTICO,
OFICINAS Y PATRIMONIAL EN MÉXICO Y
POSIBILIDADES DE INVERSIÓN.**



Mercado mexicano

- Tenemos 11 mil kilómetros de litorales incluyendo el mar pacífico, el atlántico y el caribe, la cuarta biodiversidad más importante del mundo, zonas montañosas igual que selváticas, lo mismo lagos que paisajes desérticos, todos con climas y condiciones suficientes para su desarrollo. Este sector ofrece ventajas para desarrolladores inmobiliarios en la creación de hoteles, condominios, centros comerciales, desarrollos habitacionales.
- Vecindad con los EE.UU.A.
- Se estima que para el año 2012 se habrán jubilado en EE.UU.A. más de 70 millones de estadounidenses.
- Abrir nuevos nichos de mercado para estos “baby boomers”.
- Se espera captar en los próximos años 20 mil millones de dólares de inversión privada en el sector.
- México requiere de inversión inmobiliaria.
- El 7% de los turistas extranjeros ingresan a Mexico con el propósito de instalarse en una segunda residencia.

- 
- Entendemos como Turismo residencial al producto relacionado con la construcción de viviendas en zonas turísticas para que sean compradas por clientes nacionales y extranjeros como segunda residencia, casa habitual o apartamento propio, o para destinar a alquiler.
 - El crecimiento de los atractivos turísticos de las principales plazas vacacionales de México y la estabilidad económica harán que el sector residencial turístico, sea uno de los mercados con más crecimiento en los próximos 10 años, propiciando un incremento en la demanda por los productos residenciales turísticos en México.
- 






Detonadores del mercado


Mercado Norteamericano:

- Seguridad en la tenencia de la tierra
- Fideicomisos en bancos extranjeros
- Efecto 11 de septiembre
- Primeros Baby Boomers
- Precios por m² muy competitivos
- Depreciación del Dólar Vs el Euro

Mercado Nacional:

- Mayor liquidez en los bolsillos
 - Bajas tasas de interés
 - Mejor Producto (experiencia wow)
 - Inversión en carreteras y libramientos
 - Mucho menor densidad de campos de golf
- 


- 
- Sólo en 2007 el sector creció 40.0 por ciento respecto a otros años, por lo que existe una gran oportunidad de desarrollo y puede ser una fuente de negocios para desarrolladores e inversionistas mexicanos y extranjeros.
 - Por primera vez en la historia, en un solo año se vendieron 550 mil casas en México, cuyo valor alcanzó los 26 mil 600 millones de dólares, informaron analistas de Softec. En valor, el segmento que más contribuyó a esta cifra récord fue la vivienda residencial turística, que representó ventas por 5 mil millones de dólares, cuando la expectativa era de 3 mil millones de dólares a inicios del 2006.
- 



Lo anterior, aunado a una mayor liquidez mundial de compradores de vivienda vacacional, entre los que sobresalen los provenientes de:

- Estados Unidos,
- Unión Europea y
- Canadá.

La mayoría de la inversión extranjera viene de ciudades estadounidenses con un 69%, la española en un 19% y el resto llegó de Canadá, Inglaterra, Francia, e Italia.






¿Qué producto inmobiliario busca el turista en México?

- Mar.
- Colonial, ecológico, apacible, histórico, cultural.

Se han abierto nuevos mercados y reactivado otros con un gran potencial de crecimiento como


- Los Cabos,
 - Puerto Peñasco,
 - Cancún,
 - Puerto Vallarta.
 - Golfo de México
- 



Cliente objeto

- Ingresos familiares superiores a USD\$100,000
- Deseo de comprar una casa a más de 800 km de su casa primaria
- Visión de vacaciones y/o jubilación
- Estadounidense, Canadiense o Europeo.
- Acceso a financiamiento o activos personales


Por ejemplo, en ciudades como Puerto Peñasco, el perfil del adquirente ha sido definido principalmente como ingenieros electrónicos entre 40 y 50 años, con tres hijos, donde la esposa trabaja, ya sea de maestra o secretaria, que están comprando una segunda casa. Esto es por la cercanía de tan solo una hora que tiene Puerto Peñasco con Phoenix, Arizona.





Producto

Definición de producto que abarca el 80% promedio de los mercados turísticos

- Precio \$300-\$600,000 USD
 - Precio/m² \$1,400-\$3,000 USD
 - Superficie 125-350m²
 - Unidades 30-160
 - Éxito Comercial Meta 3-7%
- 



OFICINAS CORPORATIVAS

En el 2007, se edificarán 83 mil metros cuadrados más de oficinas clase A en el Distrito Federal, en cinco proyectos, lo que significa un monto de inversión de 200 millones de dólares. Esta superficie de espacios corporativos se adicionará a los 365 mil metros cuadrados que al cierre de 2006 existen en la Ciudad de México. Aún así, no serán suficientes para contener la creciente demanda por este tipo de espacios corporativos.

Para el 2008, se espera el arribo de 280 mil metros cuadrados a construirse en 12 proyectos.

.






Créditos a Extranjeros.

Desde finales del 2005, GMAC Financiera anunció la creación de un esquema de crédito hipotecario exclusivo para extranjeros interesados en comprar inmuebles en México, denominado "Préstamos Hipotecarios Binacionales", que incluye beneficios fiscales. Este crédito establece plazos de hasta 30 años con un porcentaje de financiamiento de hasta 80% del valor del inmueble

También Ge Money por su parte ofrece un nuevo plan de financiamiento llamado "Mexican Dream Mortgage", el primer esquema formal de crédito en dólares que ofrece la posibilidad de adquirir propiedades en zonas turísticas de la República Mexicana, en condiciones similares de proceso, precio, confianza y con un alto nivel de atención personalizada en ambos lados de la frontera.

Por su parte, BBVA Bancomer ofrecerá hipotecas en España. La división hipotecaria de BBVA Bancomer y su empresa filial Hipotecaria Nacional empezarán a promover un crédito en euros para la adquisición de vivienda turística en México.






Sabemos que entre los retirados de Europa existe fuerte interés por adquirir vivienda en la zona de la Riviera Maya.

Las condiciones del crédito serán con tasas de entre el 3% y 5% anual y a plazos de hasta 35 años para pagar.

El abaratamiento de los vuelos entre Europa y México será uno de los detonadores del mercado.

México tiene un escenario potencial para vender hasta 300 mil casas de tipo turístico al año, con un valor de mercado de 150 mil millones de dólares.

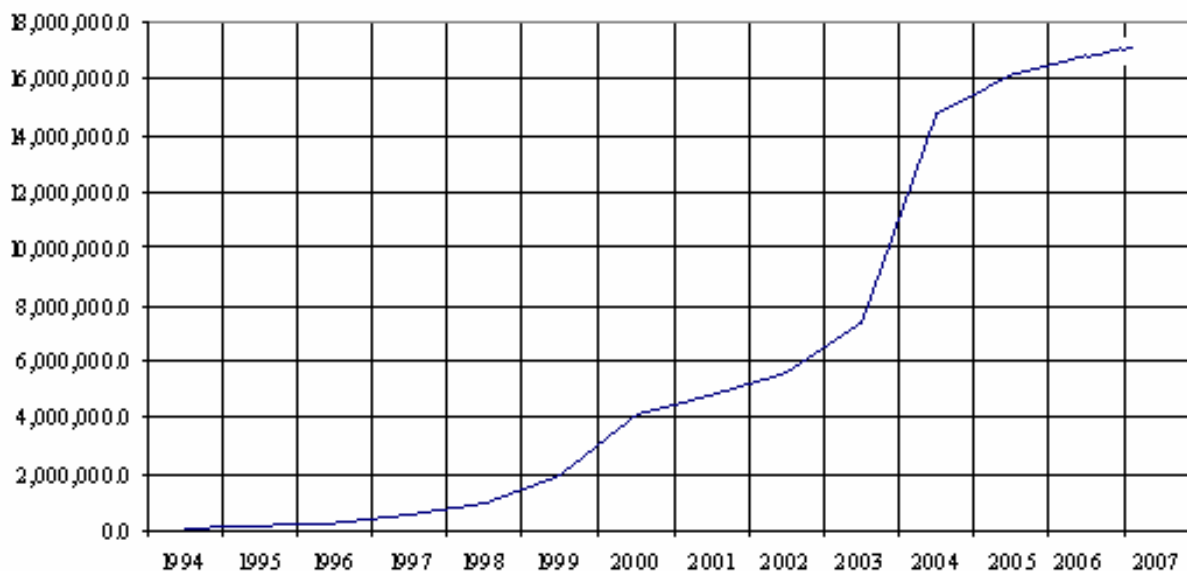
El mercado europeo reportó que en los últimos años sus habitantes adquirieron un promedio de 150 mil casas fuera de sus territorios de origen.



Inversión Española Acumulada en México.

Inversión española en miles de dólares

Año	Anual
1994	145.700,0
1995	49.900,0
1996	78.200,0
1997	328.600,0
1998	344.700,0
1999	1.042.180,0
2000	2.112.880,0
2001	2.730.380,0
2002	4.426.450,0
2003	3.003.810,0
2004	7.449.790,0
2005	1.497.720,0
2006	979.120,0
2007	1.902.810,0
Acumulado	26.092.240



Consejería Comercial de México en España

C/ San Jerónimo #46 – 2º piso

28014 Madrid

Tel: (34) 91-420-2017

Fax: (34) 91-420-2736