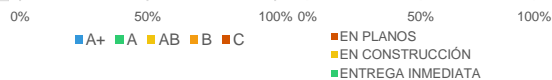


POSICIONAMIENTO DE EMPRESAS INMOBILIARIAS SEGÚN VELOCIDAD DE VENTAS PROMEDIO MENSUAL

N°	PROMOTOR	STOCK TOTAL	VEL. VTA. PROMEDIO (U/MES)	ABS. PROM. MENSUAL	MESES PARA AGOT. STOCK	PARTICIPACIÓN DE UNIDADES DISPONIBLES SEGÚN NSE			PARTICIPACIÓN DE UNIDADES DISPONIBLES SEGÚN ESTADO DE OBRA		
1°	VIVA GyM	1,966	282.7	14.4%	2.4	3%	95%				97%
2°	EDIFICA	993	49.8	5.0%	3.6	23%	75%				98%
3°	ABRIL GRUPO INMOBILIARIO	1,615	48.5	3.0%	17.9	4%	88%	5%			88%
4°	IMAGINA GRUPO INMOBILIARIO	1,576	40.1	2.5%	12.3	35%	63%				98%
5°	URBANA PERU	1,065	40.0	3.8%	10.6		99%				100%
6°	CONSORCIO DHMONT	690	35.5	5.1%	3.6		73%	27%			100%
7°	EDIFICACIONES INMOBILIARIAS S.A.C.	666	30.6	4.6%	8.8	21%	11%	68%			32%
8°	PAZ CENTENARIO	1,672	29.2	1.7%	8.3		82%	16%			98%
9°	V&V GRUPO INMOBILIARIO	709	28.8	4.1%	10.2		100%				100%
10°	PIONERO GRUPO INMOBILIARIO	1,073	26.3	2.5%	11.0	33%	66%				98%
11°	GRUPO T&C	1,516	24.1	1.6%	24.8		100%				100%
12°	LOS PORTALES	663	21.9	3.3%	3.5	7%	21%	72%			93%
13°	GRUPO LAR	595	21.6	3.6%	14.3		92%	8%			92%
14°	DESARROLLADORA DEL PACIFICO SAC	395	20.5	5.2%	3.2		77%	23%			100%
15°	QUATRO INMOBILIARIA	352	20.3	5.8%	10.9	8%	33%	16%	42%		42%
16°	ACTUAL INMOBILIARIA	649	20.3	3.1%	10.9	14%	82%				97%
17°	COSAPI INMOBILIARIA & GRUPO LAR	477	19.8	4.2%	5.7	47%	29%	24%			76%
18°	BESCO EDIFICACIONES S.A.	721	18.4	2.5%	16.0		40%	60%			100%
19°	ARMAS DOOMO	1,395	16.5	1.2%	41.3		57%	43%			57%
20°	GRUPO CARAL	588	14.7	2.5%	5.6	22%	37%	40%			23%
21°	SENDA INMOBILIARIA	674	13.7	2.0%	14.5	12%	48%	40%			12%
22°	SAN JOSE PERU	192	13.6	7.1%	0.7	18%	43%	38%			19%
23°	CAPAC ASOCIADOS	395	13.6	3.4%	12.6		71%	28%			72%
24°	ENACORP S.A.	330	13.5	4.1%	10.2	31%	69%				100%
25°	CONSTRUCTORA MULTIDEPAS SAC	43	13.0	30.2%	2.3		100%				100%
26°	CORPORACION INMOBILIARIA SUDAMERICANA SAC	403	13.0	3.2%	6.2	26%	22%	51%			27%
27°	FLAT INMOBILIARIA	426	12.9	3.0%	15.6	10%	17%	69%			14%
28°	LIDER GRUPO CONSTRUCTOR	793	12.8	1.6%	11.6	10%	36%	54%			10%
29°	HPC INMOBILIARIA	513	12.8	2.5%	9.4	35%	19%	46%			35%
30°	LA VENTUROSA S.A.	470	12.6	2.7%	8.8	18%	81%				19%



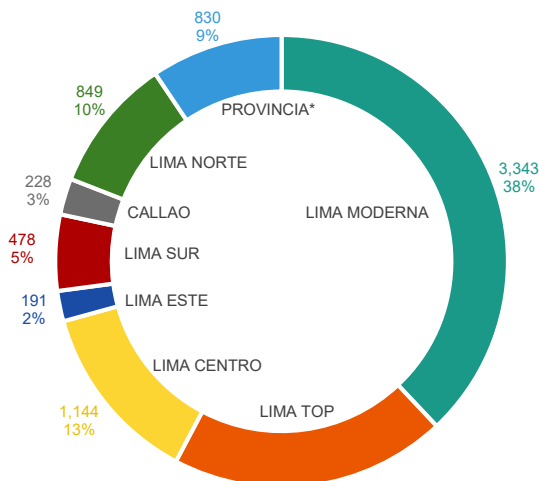
Viva GYM es el promotor que tiene una mayor velocidad de ventas promedio en comparación al resto de promotoras.

Éste indicador proviene en gran medida al macro proyecto “Los parques de Comas” el cual se vende de manera sistemática y constante, sólo ofrecen etapas nuevas toda vez que las anteriores han sido completamente vendidas.

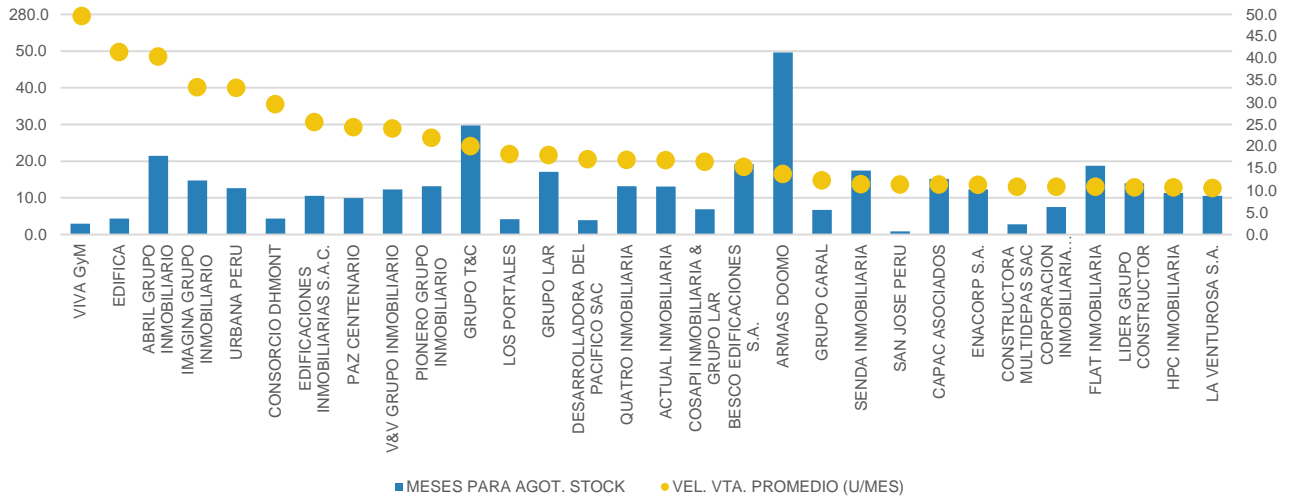
Por el otro lado, con un proyecto de similar envergadura “Ciudad Sol El Retablo” vemos a DH MONT, cuenta con un porcentaje de absorción de 5.1% y 3.6 meses para agotar el stock actual disponible a la venta.

Más de la mitad de toda la oferta del Top 30 de inmobiliarias se concentra en Lima Top y Moderna, con aproximadamente 5,081 unidades inmobiliarias.

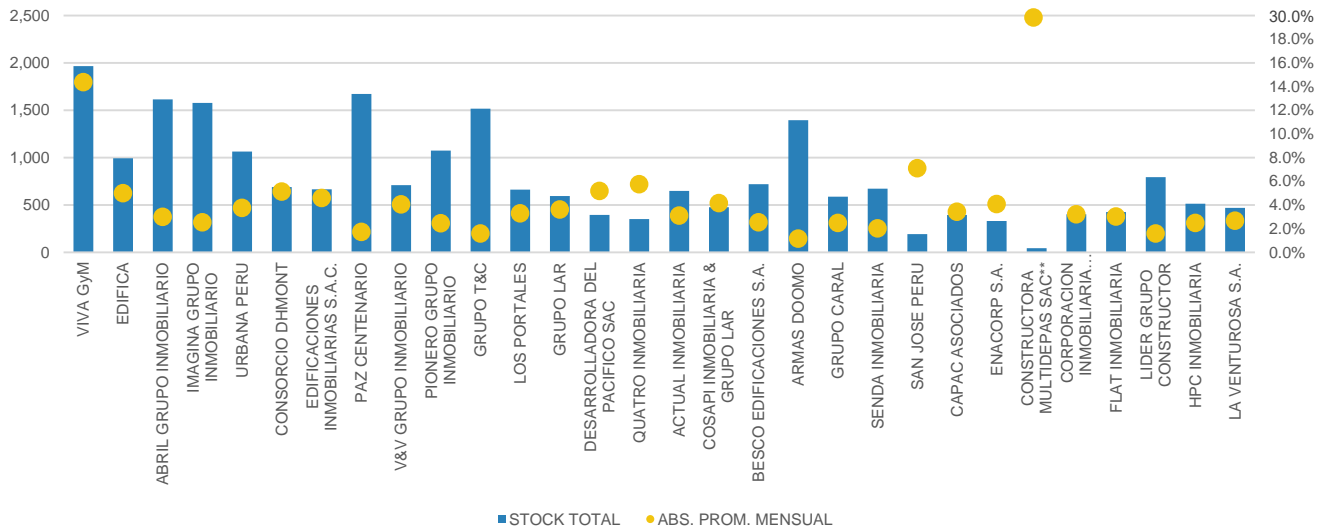
PARTICIPACIÓN DE UNIDADES DISPONIBLES SEGÚN UBICACIÓN GEOGRÁFICA



VELOCIDAD DE VENTA PROMEDIO MENSUAL Y MESES PARA AGOTAR STOCK



STOCK TOTAL Y ABSORCIÓN PROMEDIO MENSUAL



CRITERIOS Y CONCEPTOS CONSIDERADOS PARA ESTE REPORTE

*NSE: Referencialmente, entre otras variables, se considera para el presente informe lo siguiente:

- NSE A+: unidades con un valor de S/. 1'250,000 a más
- NSE A: unidades con un valor de S/. 670,000 a S/. 1'250,000
- NSE AB: unidades con un valor de S/. 420,000 a S/. 670,000
- NSE B: unidades con un valor de S/. 165,000 a S/. 420,000
- NSE C: unidades con un valor de S/. 57,000 a S/. 165,000;
- NSE D: unidades con un valor de hasta S/. 57,000.

** La velocidad promedio mensual de ventas de Viva GyM es de 282.7 mientras que la absorción promedio mensual de Constructora Multidepas es de 30.2% tal cual como se muestra en la tabla N°1.

Las ciudades consideradas dentro de la agrupación provincia son Arequipa, Trujillo y Chiclayo.

Velocidad de Venta Promedio (u/mes): Cantidad de unidades vendidas en promedio mensual desde el inicio de ventas a la fecha de cierre del presente informe.

Absorción promedio mensual: Porcentaje que representa la velocidad de venta promedio mensual respecto del stock total (unidades disponibles más unidades vendidas a la fecha).

Meses para agotar stock: Tiempo estimado (en meses) en que se espera que la disponibilidad actual llegue a cero.

La información contenida en este reporte, es ampliamente confiable ya que está basada en el trabajo en campo realizado por el equipo profesional de Tinsa trimestralmente. Dicha información está diseñada para el uso de clientes, futuros clientes y profesionales, no puede ser difundida o duplicada sin previa autorización de Tinsa.



MAYOR INFORMACION:
info@tinsa.com.pe