

Forecasting Ventas inmobiliarias

Miraflores - Sprint review 3



Propuesta exclusiva para:



The image features a presentation slide. On the left, there is a close-up of a spiral-bound notebook with a black cover and a white pen resting on its lined pages. The background of the slide is a light gray with a faint, artistic overlay of a pair of glasses and various numbers and mathematical symbols, suggesting a theme of research or academia.

Agenda

- Metodología
- Resultados
- Próximos pasos



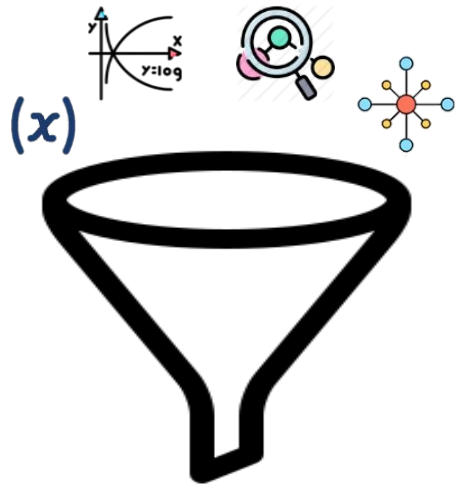
Agenda

- **Metodología**
- Resultados
- Próximos pasos

El forecast propuesto para las ventas tiene 4 fases de modelamiento e incluye componentes macroeconómicos

1

Tratamiento exhaustivo
de datos



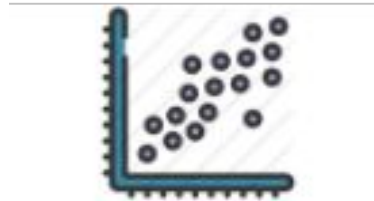
2

Serie ARIMA



3

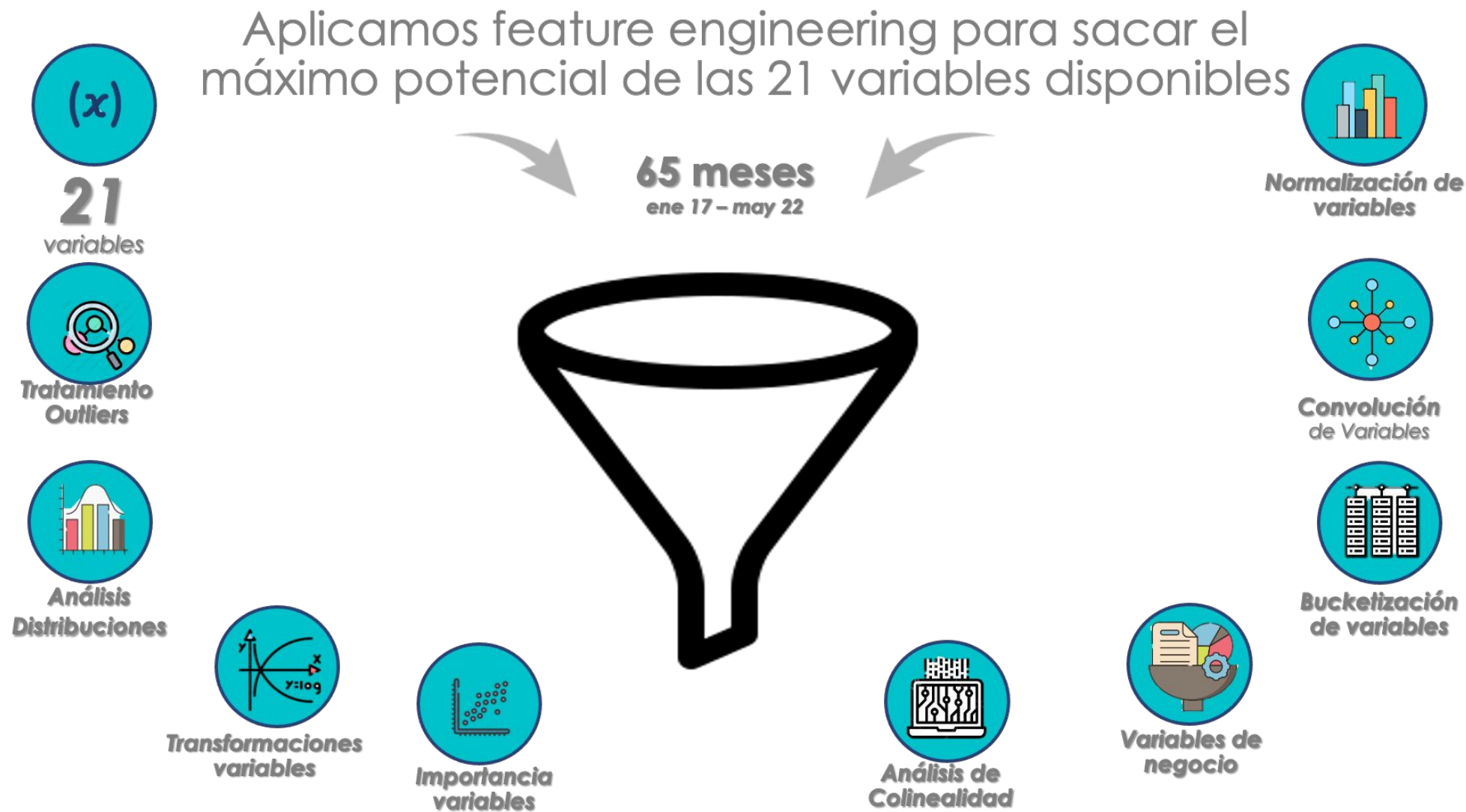
Regresiones lineales de variables
Macroeconómicas



4

Modelo combinado







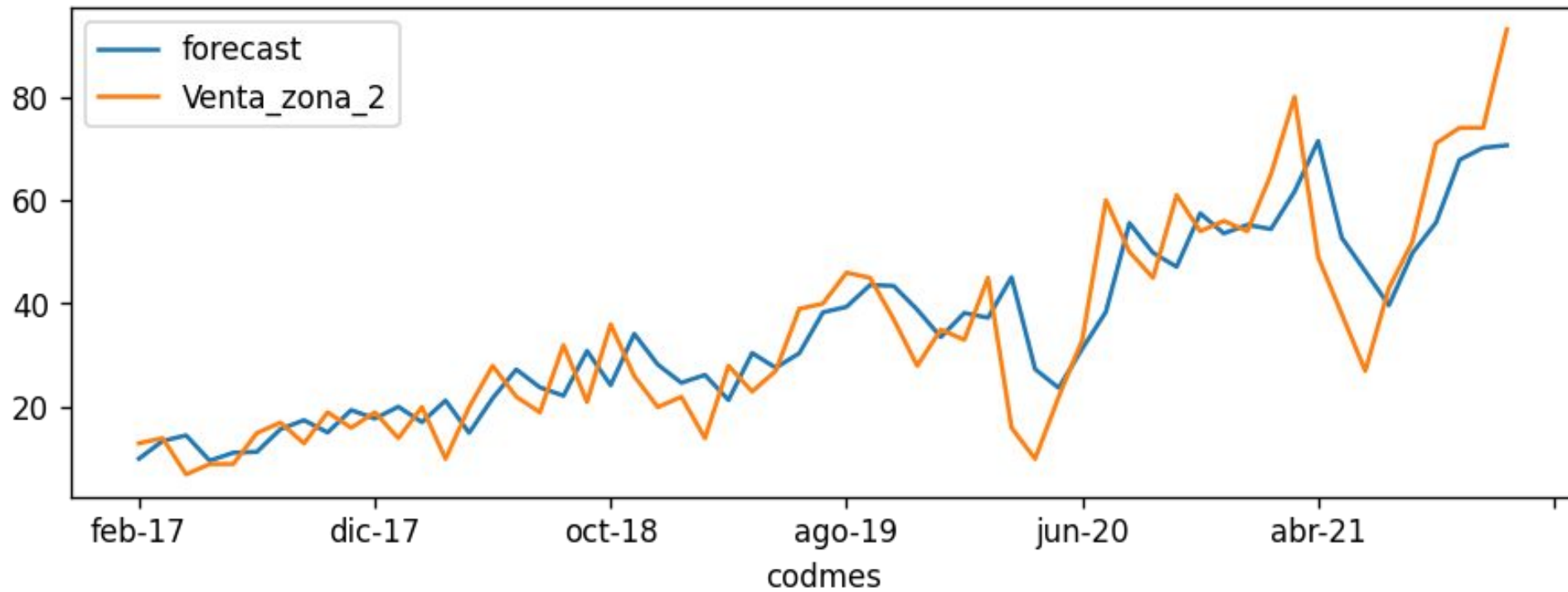
Agenda

- Metodología
- **Resultados**
- Próximos pasos

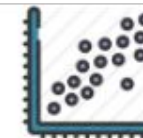


Paso 1: Forecasting sobre la serie temporal de ventas **ZONA 2**.

Forecast de las ventas



Ajuste del modelo
R2: 72.2%



Estimamos la venta de la ZONA 2 en dos pasos para agregar variables de tendencias macroeconómicas

Paso 2: Calculamos el **componente macroeconómico** con 3 variables.

24% Expectativa del PBI

59% Índice de precios consumidor
(alimentos y energía)

17% Flg de feria inmobiliaria
(últimos 3 meses)

Ajuste del modelo
R2: 72.2%

Paso 3: **Estimamos la venta** usando el componente macroeconómico y el forecast de la venta

75% Componente Macroeconómico

25% Forecast venta

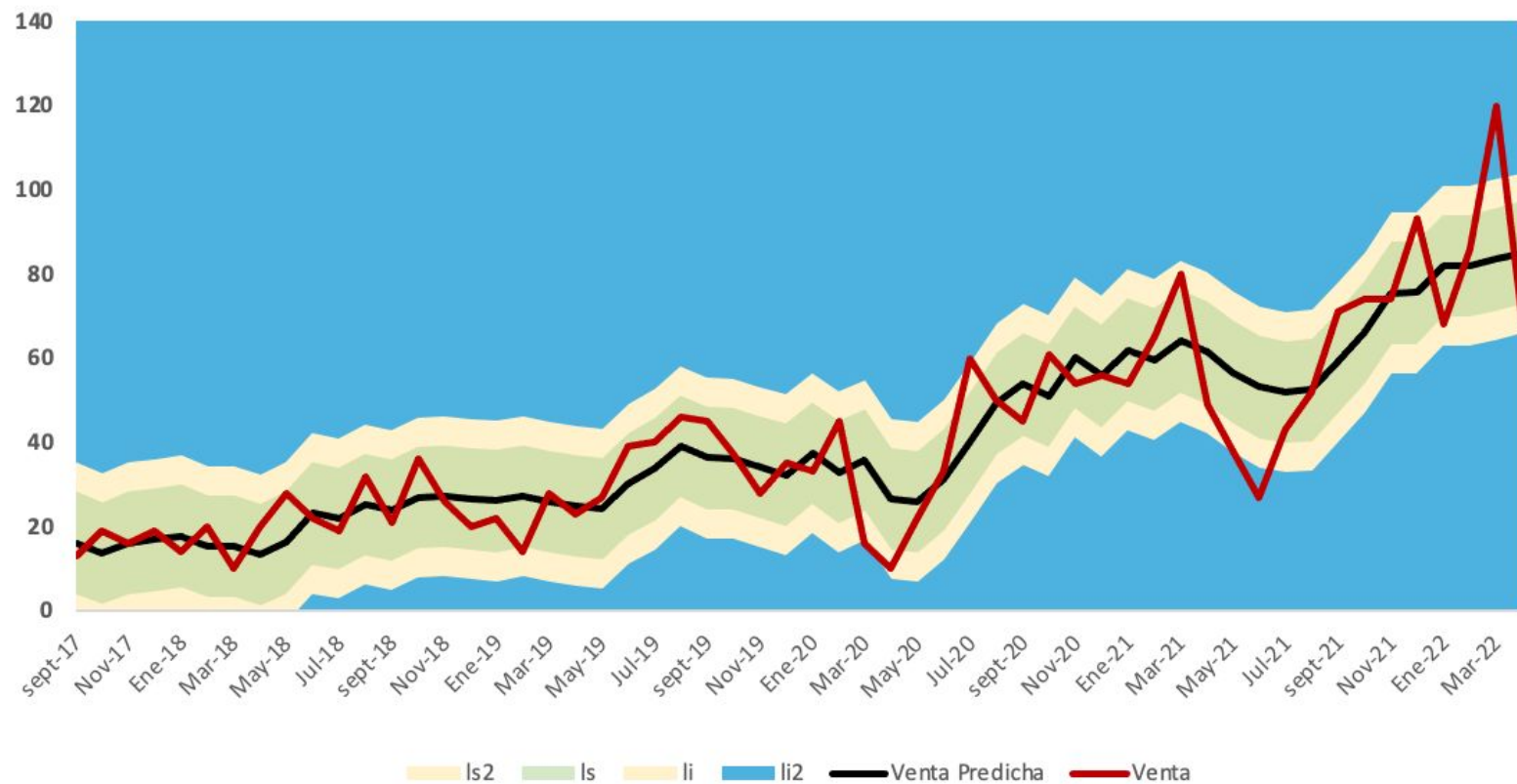
Ajuste del modelo
R2: 77.4%

Metodología 1:

Calculamos la serie usando límites de Oliver Wyman

	Total	2021-2022
<-25% , +25%>	79%	60%
<-50% , +50%>	93%	88%

Predicción final ZONA 2

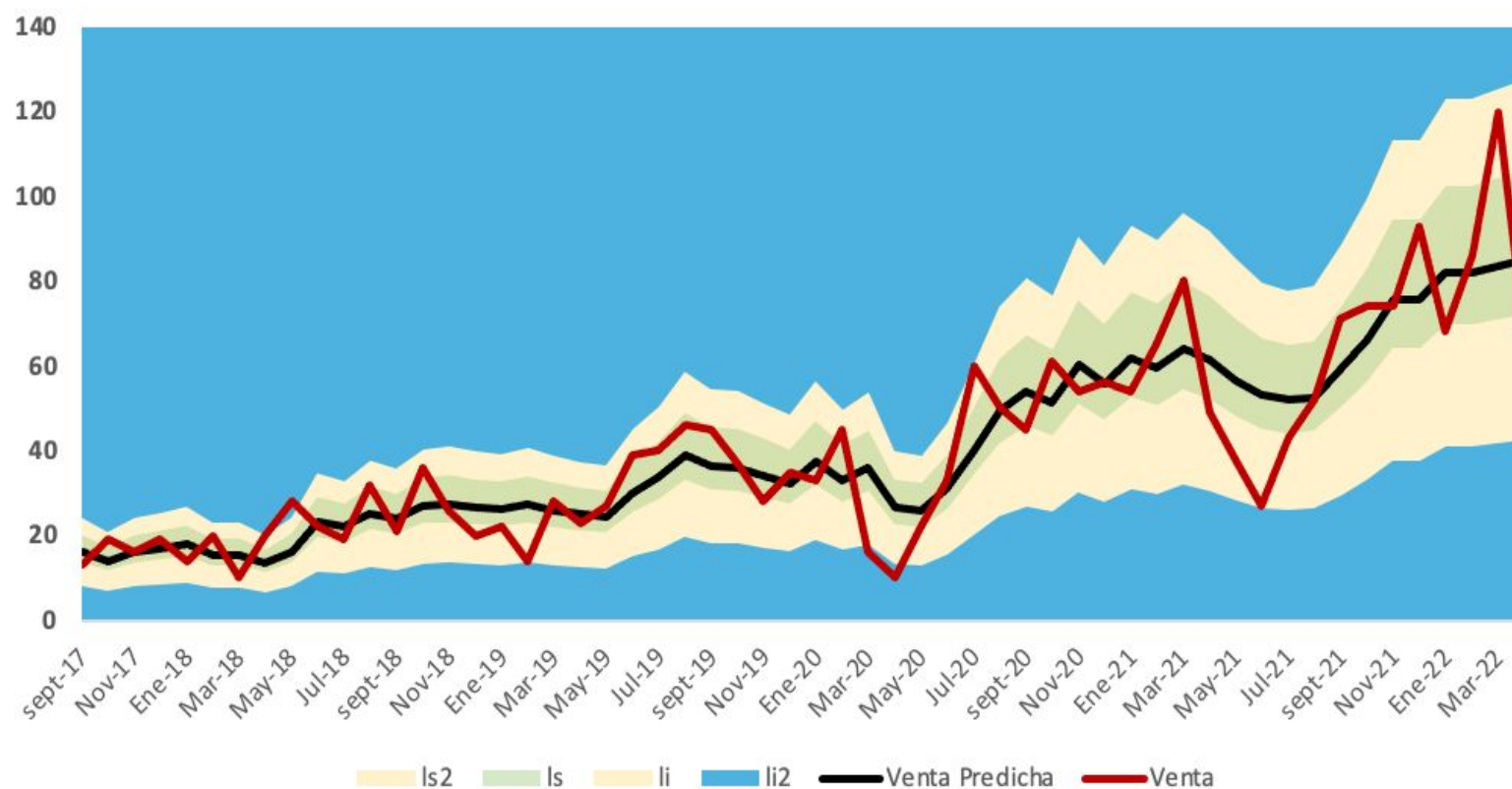


Metodología 2:

Calculamos la serie usando límites de confianza estadísticos.

	Total	2021-2022
<-25% , +25%>	52%	56%
<-50% , +50%>	95%	96%

Predicción final ZONA 2





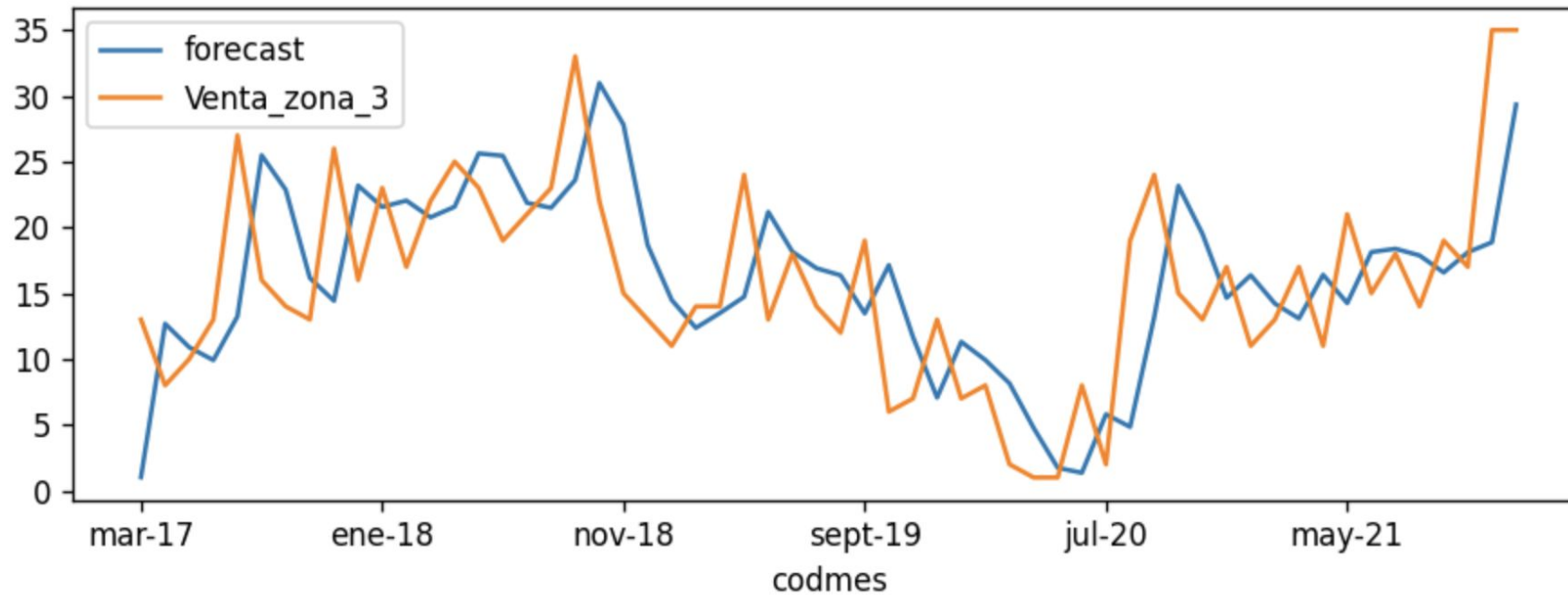
Agenda

- Metodología
- Resultados
- **Próximos pasos**



Paso 1: Forecasting sobre la serie temporal de ventas **ZONA 3**.

Forecast de las ventas



Ajuste del modelo
R2: 36.3%



Estimamos la venta de la ZONA 3 en dos pasos para agregar variables de tendencias macroeconómicas

Paso 2: **Estimamos la venta** usando un componente macroeconómico y el forecast de la venta

68% Forecast Venta

32% índice de precios inflación de bienes
(promedio de 3 meses)

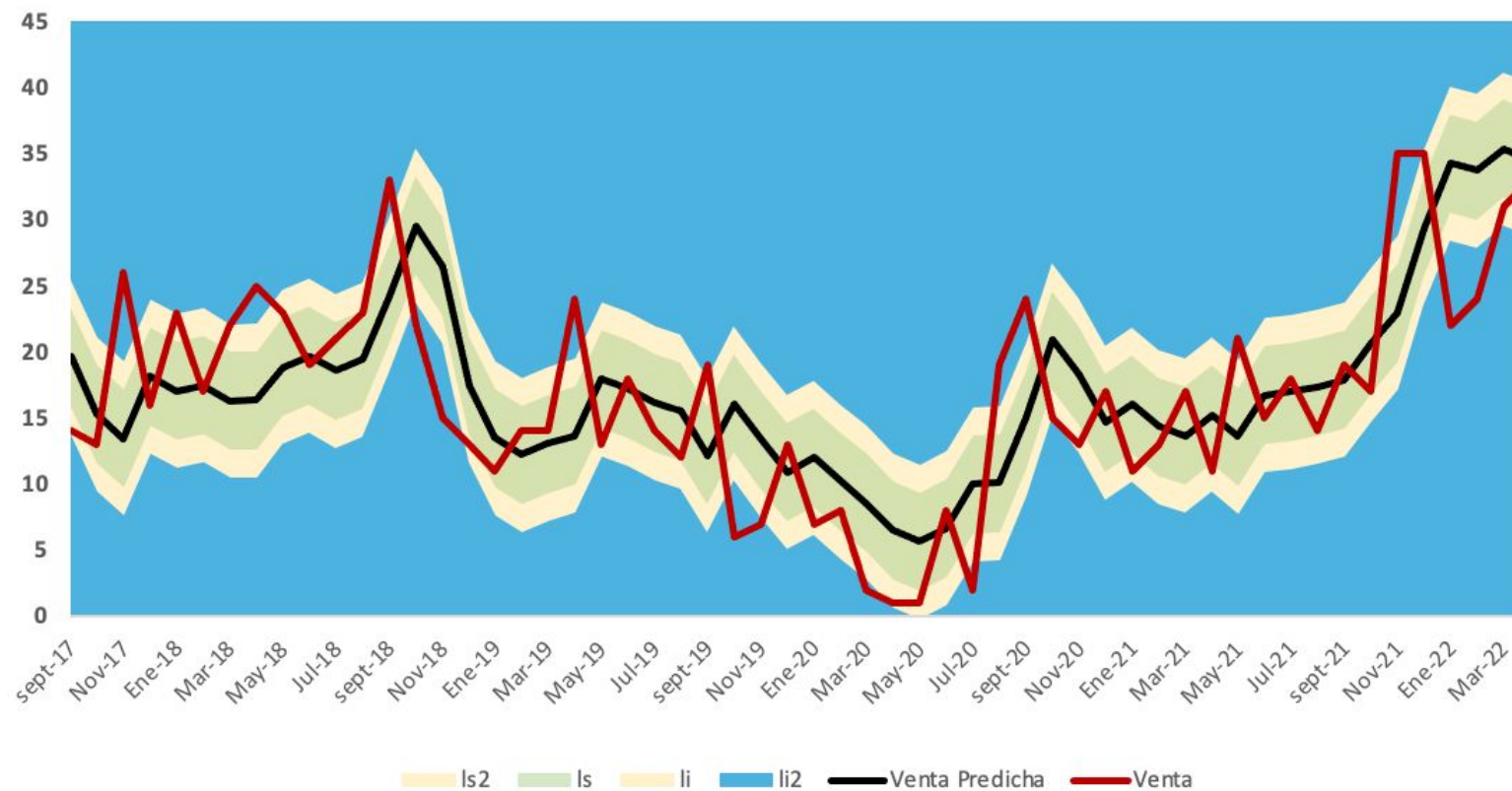
Ajuste del modelo
R²: 42.2%

Metodología 1:

Calculamos la serie usando límites de Oliver Wyman

	Total	2021-2022
<-25% , +25%>	43%	40%
<-50% , +50%>	66%	68%

Predicción final ZONA 3

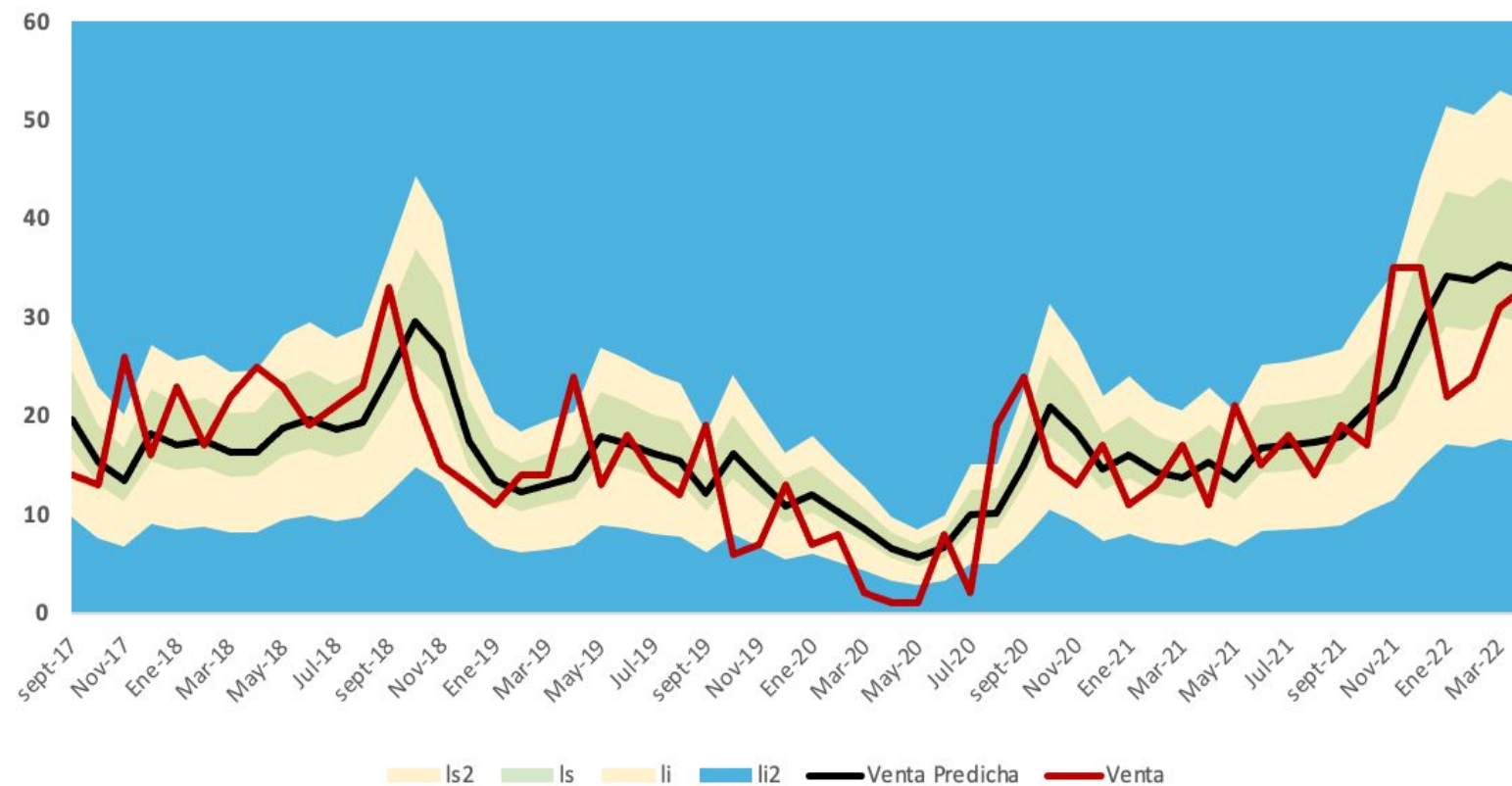


Metodología 2:

Calculamos la serie usando límites de confianza estadísticos.

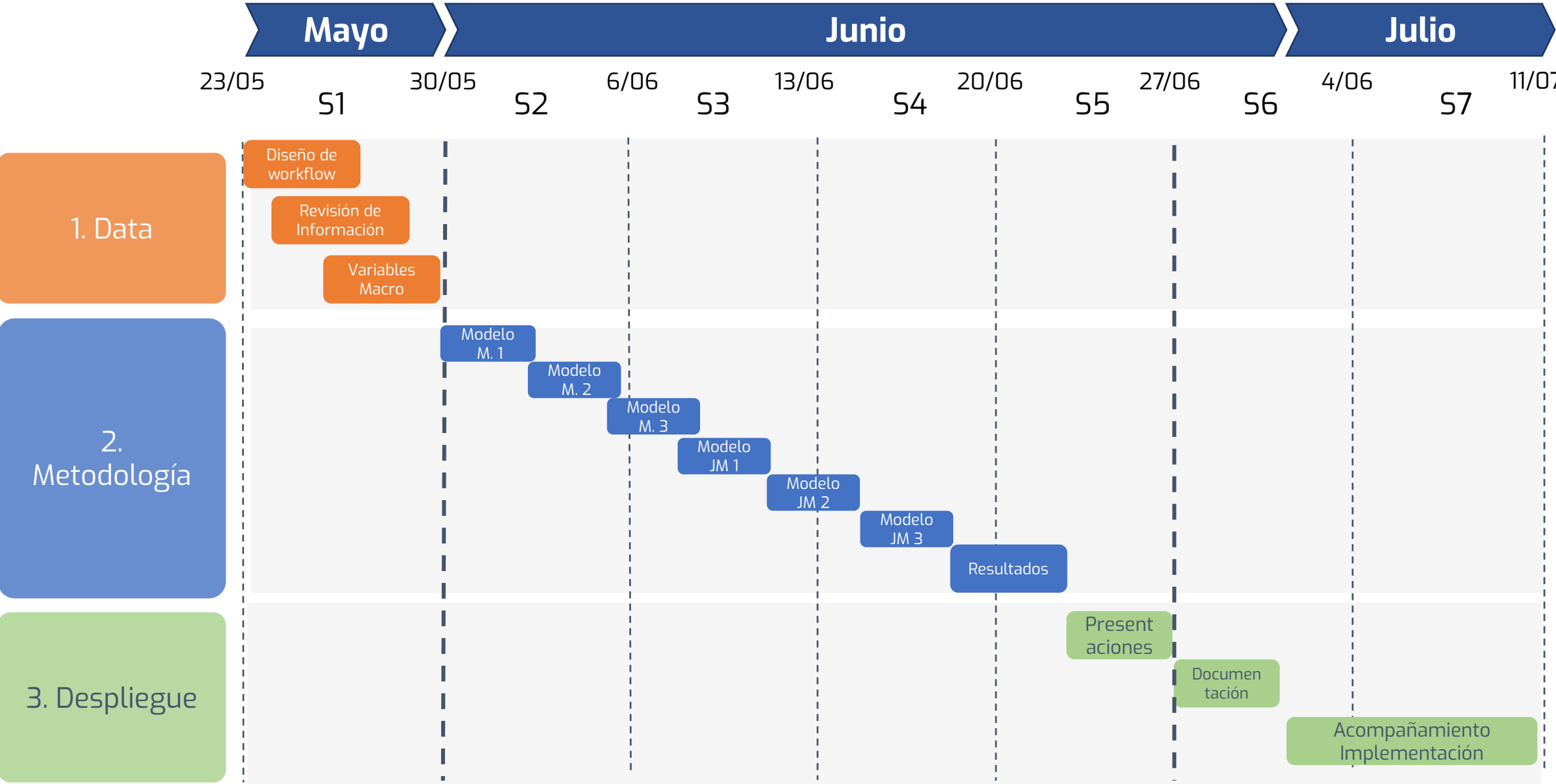
	Total	2021-2022
<-25% , +25%>	38%	40%
<-50% , +50%>	77%	72%

Predicción final ZONA 3



Cronograma

8 horas semanales
56 Horas Totales



Wellcome to the age of
data-driven everything
