**🔍 Hipótesis sobre Demanda de Regularización**

1. **¿En qué épocas del año aumenta la demanda de regularización de propiedades y qué factores influyen en este comportamiento?**
   * (Ejemplo: ¿La gente regulariza más antes de la compra/venta de una propiedad?)
2. **¿Existen comunas o zonas con mayor tendencia a solicitar regularización?**
   * (Ejemplo: ¿Los barrios en crecimiento o con más construcciones informales generan más solicitudes?)
3. **¿El interés en la regularización de propiedades está relacionado con cambios en normativas o políticas gubernamentales?**
   * (Ejemplo: ¿Aumentan las solicitudes cuando se anuncian nuevas regulaciones o fiscalizaciones?)

**🏗 Hipótesis sobre Tiempos y Costos de Regularización**

1. **¿Cuáles son los principales factores que impactan en los tiempos de aprobación de una regularización?**
   * (Ejemplo: ¿Depende del tipo de propiedad, de la comuna, o del historial del terreno?)
2. **¿Qué tipo de proyectos tienen mayor probabilidad de ser rechazados en la regularización y por qué?**
   * (Ejemplo: ¿La razón más común es incumplimiento de altura, uso de suelo, o falta de permisos anteriores?)
3. **¿Es posible predecir el costo de una regularización en función del tipo de propiedad y ubicación?**
   * (Ejemplo: ¿Podemos estimar el gasto promedio por m² en base a datos históricos?)

**🏘 Hipótesis sobre Patrón de Construcción Irregular**

1. **¿Qué características tienen las construcciones que más requieren regularización?**
   * (Ejemplo: ¿Son más comunes en terrenos sin urbanización previa o en propiedades con ampliaciones no declaradas?)
2. **¿Es posible predecir qué zonas tendrán más problemas de regularización en el futuro?**
   * (Ejemplo: ¿Se pueden identificar áreas de riesgo a partir del crecimiento urbano y los permisos de edificación?)

**📈 Hipótesis sobre Estrategias de Mercado**

1. **¿Cómo influye el precio del suelo y la plusvalía en la necesidad de regularización de propiedades?**
   * (Ejemplo: ¿Las propiedades en zonas de alta plusvalía tienen más urgencia de regularización antes de venderse?)
2. **¿Qué tipo de clientes están más interesados en regularizar su propiedad y cuál es su perfil?**

* (Ejemplo: ¿Son inversionistas, familias, dueños de terrenos heredados?)