

Tarea_8
Iñaki Retegi

Ejercicios

1. Predicción de Precios inmobiliarios

Problema: No sabemos qué precio tendrá un inmueble.

Inicialmente tendría que buscar información sobre posibles factores que puedan hacer que haya diferencias y cambios de precios inmobiliarios a lo largo del tiempo. He planteado a dos niveles lo que pueda influir en el precio: uno a nivel global (económico del país), y segundo a nivel local.

Posibles parámetros a medir:

Nivel global:

- Situación económica de la comunidad / país
- Oferta/demanda
- Crecimiento/decrecimiento de población
- Crecimiento turístico
- Crecimiento empresarial
- Oscilación de precios en el tiempo históricos

Nivel local

- Localidad (Capital, Ciudad, Pueblo)
- Zona (Centro ciudad,)
- Tipo de inmueble (Piso, ático, duplex, casa, etc.)
- Metros cuadrados
- N° piso (en su caso)
- N° habitaciones
- Antigüedad inmueble
- Requiere obra / no requiere obra

Posible solución:

1-Con los parámetros mencionados e histórico existente, se podría deducir cómo podrán oscilar en el tiempo los precios de los inmuebles en el tiempo. Claro que para ello tiene que haber un registro muy completo histórico para poder predecir algo fiable.

2. Fiabilidad de posible cliente (banca)

Problema: No se si el cliente es fiable

Inicialmente tendría que buscar información sobre posibles factores que puedan hacer que haya fiabilidad de posible cliente:

- Edad
- Salud
- Existencia de ahorros
- Existencia de deuda
- Pagos al día
- Existencia histórica de pagos retrasados
- Tipo de contrato de trabajo
- Relación-ingresos gastos
- IRPF
- Cirbe (Central de Riesgos del Banco de España)

Posibles soluciones:

1.-Pedir documentos que justifiquen la siguiente información y si los datos son positivos, darlo por fiable.

- Edad

- Salud
- Existencia de ahorros
- Existencia de deuda
- Pagos al día
- Existencia histórica de pagos retrasados
- Tipo de contrato de trabajo
- Relación-ingresos gastos
- IRPF
- Cirbe (Central de Riesgos del Banco de España)

2.-Recurrir a listas compartidas de otros bancos.

3.-Mirar si existe entre la lista de morosos.

4.-Pedir un aval bancario.

Con la comparativa de un histórico de clientes con sus perfiles con los parámetros, muchos de ellos similares, se podría deducir si el cliente será fiable o no.