

A knowledge discovery mechanism to user requirement identification in building design

Identificación de los requisitos del usuario en el sector de la construcción bajo mecanismos de descubrimiento del conocimiento

Fernanda Flach*, Marco Aurélio Stumpf González ^{1**}, Andrea Parisi Kern^{***}

* Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS), São Leopoldo, RS. BRASIL

Fecha de Recepción:16/04/2012

Fecha de Aceptación:20/07/2012

PAG 83 - 98

Abstract

The purpose of this paper is to investigate how the knowledge of real estate market can be used to support user requirement identification. A construction project well adjusted to the user requirements increase value and causes minors changes during its life cycle. As a consequence, renewal, refurbishments, and demolition are less present, reducing waste generation, reworking and material consumption. It is especially important in housing customization markets. However, one of the challenges faced by designers is frequently concerned about how properly to identify user requirements, wishes and needs, which are on the essence of the briefing phase. In this context, real estate data can be useful to designers, since it reflects the users' evaluation of the building attributes. The research strategy uses a knowledge discovery mechanism, composed by five steps: (1) formulation of a general database; (2) specific data selection using Case-Based Reasoning; (3) enrichment of data-sample; (4) development of hedonic price models using regression analysis; and (5) simulation of the value of design alternatives. Based on an application of an hedonic price model, using data from the medium-class housing market of Porto Alegre, Brazil, the main results indicate that adjusted price models have sufficient detailing and statistical precision to support decisions in the initial stage of design.

Keywords: User requirements, housing customization, design process, knowledge processes, hedonic price modeling

Resumen

El propósito de este trabajo es investigar la forma en que el conocimiento del mercado inmobiliario puede ser utilizado para ayudar a identificar los requisitos de los usuarios. Un proyecto de construcción más ajustado a las necesidades de los usuarios puede aumentar su valor y producir cambios menores durante su ciclo de vida. En consecuencia, la renovación, remodelación y demolición estarán menos presentes, reduciendo la generación de residuos, la re-construcción y el consumo de materiales. Esto es especialmente importante en los casos de personalización de la vivienda. Sin embargo, uno de los desafíos que enfrentan los diseñadores es cómo identificar adecuadamente las necesidades de los usuarios, sus deseos y necesidades, pues constituyen un factor fundamental en el proceso inicial de información. En este contexto, los modelos estadísticos de datos basados en los bienes raíces pueden ser de gran utilidad para los diseñadores, pues reflejan la evaluación que poseen los usuarios de los atributos de construcción. La estrategia de investigación usa un mecanismo de descubrimiento del conocimiento, compuesta por cinco pasos: (1) la formulación de una base de datos general, (2) la selección de datos específicos utilizando el Razonamiento Basado en Casos, (3) el enriquecimiento de los datos, (4) el desarrollo de modelos de precios hedónicos utilizando el análisis de regresión, y (5) la simulación del valor de las alternativas de diseño. Sobre la base de aplicación de un modelo de precios hedónicos y utilizando los datos del mercado de las viviendas de clase media de Porto Alegre, Brasil, los principales resultados indican que los modelos de precios ajustados contienen suficientes detalles y precisión estadística para apoyar las decisiones en la etapa inicial de diseño

Palabras Clave: Requisitos de los usuarios, personalización de las viviendas, proceso de diseño, proceso de conocimiento, modelos de precios hedónicos

1. Introducción

El segmento que reúne las actividades de arquitectura, ingeniería y construcción (AEC industry) tiene gran importancia para la sociedad en relación a los aspectos económicos, sociales y medioambientales. Un proyecto de construcción más ajustado a las necesidades de los usuarios puede aumentar su valor y requerir cambios menores durante su ciclo de vida (Koskela, 2000). Sin embargo, identificar las necesidades de los usuarios no es una tarea sencilla para los diseñadores. Esto es especialmente importante en los casos de personalización de la vivienda, como por ejemplo, en los segmentos de pre-venta (Juan et al., 2006; Shin et al., 2008). Sin embargo, uno de los desafíos que enfrentan los diseñadores es cómo llegar a conocer las necesidades de los usuarios, sus deseos y necesidades desde la etapa inicial del diseño de la obra, conocida como sesión informativa o de orientación (RIBA, 2007).

1. Introduction

The segment that involves the activities of architecture, engineering, and construction (AEC industry) has great importance for the society, regarding economic, social, and environmental aspects. A construction project well adjusted to user requirements increases building value, and probably it will have minor changes during its life cycle (Koskela, 2000). However, to identify user requirements is not a simple task for designers. This is especially important in housing customization markets, such as pre-sales segments (Juan et al., 2006; Shin et al., 2008). The challenge faced by designers is concerned about how to identify user requirements, wishes, and needs, since the initial stage of building design, known as briefing (RIBA, 2007).

¹ Autor de correspondencia / Corresponding author:
E-mail: mgonzalez@unisinis.br

El objetivo de este trabajo es investigar la forma en que el conocimiento del mercado inmobiliario puede ser usado para ayudar a identificar las necesidades de los usuarios. Presentamos un mecanismo de descubrimiento del conocimiento diseñado para identificar las necesidades de los usuarios y apoyar el proceso de toma de decisiones. La propuesta se basa en los modelos de precios hedónicos que entregan los datos de las transacciones en el mercado. El estudio analiza el proceso informativo o de orientación del diseño, los sistemas actuales de apoyo al proceso informativo y otros aspectos relacionados con él. Luego, se presenta la propuesta y algunos resultados obtenidos de un caso basado en un modelo de precios del mercado de la vivienda de la ciudad de Porto Alegre ubicada en el sur de Brasil.

2. El proceso de diseño de la obra

2.1. El rol de los requerimientos del usuario y las etapas iniciales de diseño

El diseño en el sector de la construcción se puede ver como una tarea compleja. Por su naturaleza, el diseño es un proceso creativo donde tanto los problemas como las soluciones surgen simultáneamente de manera retórica, persuasiva y exploratoria. Exige identificar y evaluar las diversas necesidades, requerimientos y deseos, los que deben ser traducidos adecuadamente al lenguaje constructivo para ser incorporados al producto final. El diseño es multidisciplinario y ejerce una poderosa influencia en otros procesos, como también en el producto final, en términos de calidad y valor (Koskela, 2000; Macmillan et al., 2001; Tzortzopoulos et al., 2001).

Existen algunos modelos desarrollados para representar el proceso de diseño de la obra. En el plan de trabajo tradicional de RIBA, la etapa inicial del proceso de diseñar un proyecto constructivo se denomina Preparación y está compuesta por las evaluaciones (“identificación de las necesidades del cliente y objetivos”) y el diseño (“desarrollo de la formulación inicial de los requerimientos”). La segunda etapa es el Diseño, compuesto por el diseño conceptual, desarrollo del diseño y diseño técnico, seguido por la Pre-construcción, Construcción y Etapas de Uso (RIBA, 2007). Posteriormente, se incluyó la demolición y el diseño para la deconstrucción dentro de la agenda de diseño (Morgan and Stevenson, 2005).

Una parte significativa del valor, costo y desechos generados durante el ciclo de vida de una obra se define en las fases iniciales de diseño. En ciertos casos, una decisión a tiempo durante el diseño define entre un 70% y un 80% del costo final (Bouchlaghem et al., 2006; Rafiq et al., 2005) y tiene consecuencias considerables en el comportamiento de la obra (Wang et al., 2005).

Los procesos de diseño han entregado gran cantidad de conocimientos (Baldwin et al., 1999; Langford y Retik, 1996; Yusuf y Alshawi, 1999). Según Meniru et al. (2003), el éxito de la solución final del diseño depende de que el equipo de diseño pueda coordinar sus conocimientos lo más tempranamente posible. Sin embargo, las restricciones de tiempo y una comunicación inadecuada entre el cliente y el arquitecto y entre los miembros del equipo ejercen una influencia negativa en la calidad del diseño (Ballard y Koskela, 1998; Kamara et al., 2000; Luck y McDonnell, 2006; Yu et al., 2005). Batty (1995) sostiene que la falta de tiempo disponible puede generar numerosas consecuencias, entre las que se incluye la falta de deseo, por parte del equipo de diseñadores, de asumir riesgos con nuevos materiales o sistemas.

The purpose of this paper is to investigate how the knowledge of real estate market can be used to support user requirement identification. We present a knowledge discovery mechanism designed to identify user's requirements and to support decision-making process. The proposal is based in hedonic price models which are generated through market transaction data. Paper discusses briefly design, actual systems to support briefing, and related aspects. In sequence, it is presented the proposal and some results obtained from a case study, concerning price modeling of middle-class market range apartments, using data from Porto Alegre, a southern Brazilian city.

2. Building design process

2.1 The role of user' requirements and the initial steps of design

Building design also can be regarded as a complex task. By its nature, building design is a creative process where problems and solutions emerge simultaneously, in rhetoric, persuasive, and exploratory ways. It requires the identification and weighting of different needs, requirements and wishes, which need be properly translated to the construction language to be incorporated into the final product. Design is multidisciplinary and has a significant influence on other processes, as well as on the final product, in terms of quality and value (Koskela, 2000; Macmillan et al., 2001; Tzortzopoulos et al., 2001).

There are some models developed to represent building design process. In the traditional RIBA's framework, the initial stage of the process of designing a building project is called Preparation, which is composed by appraisal (“identification of client's needs and objectives”) and design brief (“development of initial statement of requirements”). The second stage is Design, which is composed by conceptual design, design development, and technical design, followed by Pre-construction, Construction and Use stages (RIBA, 2007). In more recent times, demolition and design for deconstruction were included in the design agenda (Morgan and Stevenson, 2005).

An expressive part of value, cost, and waste generated in the life cycle of a building is defined in the initial phases of design. In some cases early decision in design define from 70% to 80% of the final cost (Bouchlaghem et al., 2006; Rafiq et al., 2005) and have considerable impact on the building performance (Wang et al., 2005).

Design process generated a large quantity of knowledge (Baldwin et al., 1999; Langford and Retik, 1996; Yusuf and Alshawi, 1999). The success of the final design solution depends on how design team can coordinate knowledge at the earliest possible time, after Meniru et al. (2003). However, time constraints and inadequate communication between client and architect and among the design team have negative influence on design quality (Ballard and Koskela, 1998; Kamara et al., 2000; Luck and McDonnell, 2006; Yu et al., 2005). Batty (1995) says that the lack of time available can have a number of consequences, including a lack of desire, on the part of the design team, in terms of taking risks with new materials or systems.

Comprender adecuadamente los requisitos del usuario en las primeras etapas de diseño, reduce el esfuerzo de tener que volver a diseñar en las etapas siguientes. El proceso informativo o de orientación es el momento apropiado para tomar decisiones. Este proceso informativo constituye la etapa inicial del proceso de diseño y con frecuencia es el más importante, pues se establecen los objetivos del proyecto y se fijan las bases para el desarrollo conceptual (Peña y Parshall, 2001). También se conoce como programación arquitectónica. Antiguamente, cuando las construcciones eran más simples, esta etapa no era necesaria. A partir de la revolución industrial, las obras son cada vez más especializadas y exigen información amplia y específica (Donia, 1998). Barrett et al. (1996) define el proceso de información como un proceso sistémico mediante el cual el cliente/usuario explicita sus ideas y éstas quedan formalizadas. En general, el proceso informativo también se considera como una actividad de planificación dentro del proceso de diseño de la obra.

En los inicios, este proceso de información se consideraba como un documento estático, elaborado en un momento específico. Sin embargo, los autores sostienen que el documento informativo debe ser dinámico y debe ser aplicado durante todo el proceso de diseño (Aouad et al., 1998; Barrett et al., 1996; Tzortzopoulos et al., 2006). Por ejemplo, en el Plan de Trabajo de RIBA, el documento informativo se desarrolla a partir de una "información inicial" hasta una "información detallada del proyecto" y este desarrollo sucede paralelamente con el desarrollo del diseño conceptual y técnico (Kamara et al., 2001; RIBA, 2007). Kamara et al. (2001) sugiere que el documento informativo tenga dos partes: un programa estratégico y el documento informativo mismo.

2.2. Enfoque del diseño basado en el conocimiento

Como la información evoluciona y el proceso de diseño debe abarcar una gran cantidad de conocimiento, es importante entregar a los diseñadores las herramientas para manejar ese conocimiento. Algunas formas exploradas para mejorar el proceso informativo y administrar el diseño del conocimiento son la estimación de los valores (Kelly et al., 2005; Yu et al., 2005), el Despliegue Funcional de la Calidad (Quality Function Deployment, QFD) (Kamara et al., 1999), la planificación con Last Planner (Koskela et al., 1997; Tzortzopoulos et al., 2001), y la ingeniería conjunta o esquemas de colaboración (Bouchlaghem et al., 2006; Kamara and Anumba, 2000; Kamara et al., 2001; Koskela and Huovila, 1997; Macmillan et al., 2001; Marir et al., 2000; Meniru et al., 2003; Yan-chuen et al., 2000).

Otra forma de mejorar el proyecto es a través del Sistema de apoyo para la toma de decisiones (Decision Support Systems, DSS). Un DSS es un sistema computacional interactivo que ayuda a los encargados de tomar decisiones a resolver un problema de gestión estructurado o no estructurado, que tiene múltiples atributos, objetivos o finalidades (Power, 2002). Para el diseño de proyectos se usan principalmente dos tipos de DSS: los Sistemas Expertos (también conocidos como Sistema de Manejo del Conocimiento (CBR) o Sistema de apoyo para la toma de decisiones basados en el conocimiento), y los Sistemas de Razonamiento Basado en Casos u otras herramientas de minería de datos.

To identify properly user requirements in the early stage of design reduces the effort of re-design in subsequent stages. A good time to make decision is during briefing. Briefing is an initial step of designing process and often the most important, since it has to establish project goals and set a basis to develop conceptual design (Peña and Parshall, 2001). It's also known as architectural programming. Briefing was not needed in other times, when buildings were more simple. Since industrial revolution, buildings are increasingly specialized, requiring elaborate and specific briefs (Donia, 1998). Barrett et al. (1996) define briefing as a systemic process by which client/user's ideas are made explicit and formalized. In general, briefing is also placed as a planning activity in the building design process.

Early approaches considered brief as a static document, produced at a specific point of time. However, authors argue that briefing must be dynamic and practiced throughout the design process (Aouad et al., 1998; Barrett et al., 1996; Tzortzopoulos et al., 2006). For instance, in the RIBA's Plan of Work, brief evolves since an "initial brief" until a "detailed project brief" and this evolution occurs in parallel with the development of conceptual and scheme design (Kamara et al., 2001; RIBA, 2007). Kamara et al. (2001) suggest that the briefing may involve two parts: a strategic program and the brief itself.

2.2. Knowledge-based approaches in design

Since briefing evolves and design process deal with a large amount of knowledge, it became important to provide designers with tools to manage knowledge. Some ways explored to improve briefing and manage design knowledge are value management (Kelly et al., 2005; Yu et al., 2005), QFD (Kamara et al., 1999), planning design with Last Planner (Koskela et al., 1997; Tzortzopoulos et al., 2001), and concurrent engineering or collaborative schemes of design (Bouchlaghem et al., 2006; Kamara and Anumba, 2000; Kamara et al., 2001; Koskela and Huovila, 1997; Macmillan et al., 2001; Marir et al., 2000; Meniru et al., 2003; Yan-chuen et al., 2000).

Other way to improve design is through Decision Support Systems (DSS). DSS are interactive, computer-based systems that help decision-makers to solve structured or unstructured problems, which have multiple attributes, objectives or goals (Power, 2002). It has been used basically two types of DSS in design: Expert Systems (also known as Knowledge-Based systems or Knowledge-Driven Decision Support Systems), and systems using Case-Based Reasoning or other Data Mining tools.

Un Sistema Experto (Expert System, ES) posee una base de conocimiento (Knowledge Base, KB) y un motor de inferencia. Una base de conocimiento es una colección organizada de conocimientos, reglas y procedimientos. El componente activo es el motor de inferencia, que contiene reglas deducidas de un experto en la materia. Se construye usando el conocimiento estructurado y explícito (Power, 2002). Se han propuesto algunos ES para el diseño de proyectos, con aplicaciones para la remodelación de obras (Kaklauskas *et al.*, 2005; Zavadskas *et al.*, 2006), proyectos semi-automatizados para viviendas (González-Uriel and Roanes-Lozano, 2004), y evaluación de viviendas (Natividade-Jesus *et al.*, 2007).

También se ha puesto énfasis en el DSS usando el Razonamiento en base a casos (Case-Based Reasoning, CBR). El CBR es una herramienta para razonar y aprender con aplicaciones exitosas en diversos ámbitos (Watson, 1997). Esta técnica considera las soluciones para nuevos problemas usando como referencia las soluciones adoptadas en problemas anteriores (descritos como "casos"), identificados en la base de datos a través de un mecanismo de selección de casos basado en la similitud entre los problemas o casos y cada uno de los casos disponibles en la base de datos (Aamodt y Plaza, 1994; Kolodner, 1993; Watson, 1997). Los CBR poseen algunas ventajas frente a los ES, por ejemplo, no requieren modelos explícitos para obtener la solución al problema y tienen flexibilidad para trabajar con gran cantidad de datos. Otra ventaja es que el CBR tiene la posibilidad de aprender con casos nuevos, siendo fácil mantener la aplicación actualizada. Una debilidad del CBR es ajustar los casos seleccionados para ejecutar resultados numéricos (Watson, 1997). El CBR se ha estado aplicando en proyectos de obras desde fines de la década de 1980 (Maher, 1987; Pearce *et al.*, 1992).

Existen algunas aplicaciones del CBR en el proceso de información. El programa SEED-Pro explora las necesidades del cliente, presupuesto y restricciones, generando un programa arquitectónico (Akin *et al.*, 1995; Donia, 1998). Marir *et al.* (2000) describe un sistema CBR diseñado para mejorar las especificaciones del proyecto de una obra que incluye la integración de la información y apoya simultáneamente la ingeniería y la toma de decisiones para la gestión y realización efectivas de todas las etapas del ciclo de vida de un proyecto de construcción. Van Leeuwen *et al.* (2000) propone un sistema para la remodelación de viviendas, que emplea el conocimiento sobre el diseño arquitectónico, los costos y materiales para la construcción. El sistema considera los requerimientos del usuario a través de un sistema CBR con un número de planos para viviendas tipo. Serpell and Rueda (2007) desarrollaron un sistema CBR para el proceso informativo, usando un proceso de tres etapas que busca casos similares para la definición de un nuevo proyecto.

2.3. El descubrimiento del conocimiento en el mercado inmobiliario

Aunque la literatura presenta diversos esfuerzos para mejorar el proceso de diseño de una obra, la mayoría de los ejemplos considera el conocimiento del diseñador (diseño de gestión/ conocimiento del equipo de trabajo o empleo de experiencias previas, expresado en casos o reglas deducidas de los expertos).

*An Expert System has a knowledge base (KB) and an inference engine. A KB is a collection of organized knowledge, rules, and procedures. The active component is the inference engine, which contain rules elicited from a domain expert. It is built using explicit, structured knowledge (Power, 2002). Some ES has been proposed in design, with applications on building refurbishment (Kaklauskas *et al.*, 2005; Zavadskas *et al.*, 2006), semi-automated design of housing (González-Uriel and Roanes-Lozano, 2004), and housing evaluation (Natividade-Jesus *et al.*, 2007).*

*More focus has been also given to DSS using Case-Based Reasoning (CBR). CBR is an usual tool to reasoning and learning with successful applications in several fields (Watson, 1997). This technique considers solutions for new problems using as base solutions adopted for previous problems (described as "cases"), identified in a data base through a mechanism of case selection based on the similarity among problem case and each case available in database (Aamodt and Plaza, 1994; Kolodner, 1993; Watson, 1997). CBR have some advantages upon ES, such as it does not need explicit models to obtain problem solution and it has flexibility to work with great amounts of data. A further advantage is that CBR has the possibility to learn with new cases, being easy to keep the application updated. A weakness of CBR is to adjust selected cases to perform numerical results (Watson, 1997). CBR has been applied in design since the end of 80s (Maher, 1987; Pearce *et al.*, 1992).*

*There are some applications of CBR in briefing. SEED-Pro search for client needs, budget and constraints, generating an architectural program (Akin *et al.*, 1995; Donia, 1998). Marir *et al.* (2000) describes a CBR system designed to improve the specification of construction projects that involves the integration of information and supports concurrent engineering and decision making for the effective management and realization of all stages of a construction project's lifecycle. Van Leeuwen *et al.* (2000) propose a system for housing refurbishment, which uses knowledge about architectural design, cost, and building products. The system considers user requirements through a CBR system that have a case base with a number of typical housing layouts. Serpell and Rueda (2007) developed a CBR system to briefing, using a three step process that search for similar cases into definition of a new project.*

2.3. Knowledge discovery in real estate market

Although the literature presents several efforts to improve the building design process, most of the examples consider designer knowledge (managing design/team knowledge or using previous experiences, expressed in cases or rules elicited from experts).

Existen pocos esfuerzos en aplicaciones realizadas para descubrir los requisitos de la obra en base a los conocimientos del usuario.

Sin embargo, es posible identificar las preferencias de los clientes por la información entregada por el mercado inmobiliario, con respecto al precio pagado por cada propiedad. Como las decisiones de los clientes son principalmente de carácter económico, los precios son proporcionales al nivel de calidad percibido o, en un sentido más amplio, al nivel de calidad percibido por los usuarios. En otros términos, el precio es una variable sustituta del valor del producto.

Se pueden considerar las propiedades como productos multi-dimensionales, considerando la influencia simultánea de las diversas características que conforman el precio final. Por lo tanto, las viviendas son bienes heterogéneos con una serie completa de atributos. Se diferencian en términos de diseño, tamaño, configuración interna, calidad de la construcción y ubicación. Entonces, existe una gran variedad de productos en el mercado inmobiliario y su heterogeneidad hace que la comparación directa sea una ardua tarea. En consecuencia, al comienzo es difícil comprender la importancia relativa de cada vivienda, en relación con su participación en el precio final; solamente se conoce su precio total (Harvey, 1996; Lavender, 1990; Robinson, 1979).

Los modelos de precios hedónicos (Hedonic Price Model, HPM) buscan establecer la relación entre el precio de la vivienda y sus características. En los modelos hedónicos, los bienes son descritos a través de un "conjunto de atributos", reuniendo las características importantes. Como el precio parcial relacionado con cada atributo no puede ser aislado directamente, porque no existen mercados específicos para cada uno, los precios se obtienen en forma indirecta. El precio implícito de cada uno de esos atributos, también llamados precios hedónicos o "precios sombra", son precios relacionados con cada atributo de la propiedad. Haciendo un análisis de regresión de las características de la vivienda según el precio observado, se pueden extraer las contribuciones que aporta cada atributo al precio total. La herramienta más utilizada para obtener los coeficientes que miden estas contribuciones es el Análisis de regresión múltiple (Multiple Regression Analysis, MRA), conocido también como herramienta estadística, usada en casi todos los estudios hedonísticos. Según la teoría de precios hedonísticos, los coeficientes representan los precios que los compradores desearían pagar, en promedio, por esas características (Rosen, 1974; Sheppard, 1999).

Para apoyar de manera efectiva a los proyectistas, estos modelos deben ser sustentables, es decir, deben estar basados en datos sólidos. El análisis de grandes bases de datos es visto como una ventaja a la que se puede llegar por el descubrimiento del conocimiento en las bases de datos (Knowledge Discover in Databases, KDD). El descubrimiento del conocimiento en las bases de datos es un enfoque relativamente nuevo para el análisis de datos. Se trata de una organización especial de los datos y técnicas que permiten la revelación del conocimiento que presumiblemente se encuentra oculto en los datos. Esta dimensión surgió en la década de 1980 como una alternativa para el análisis de grandes bases de datos (Fayyad *et al.*, 1996).

There is relatively little effort in applications to discover building requirements based on user knowledge.

However, it is possible to identify the preferences of building customers from real estate market information, regarding the price paid for each property. Since customers' decisions are mainly economically rational, prices are proportional to the quality level perceived or, in a larger sense, the quality level perceived by users. In other words, price is a proxy variable to product' value.

Properties may be considered as multi-dimensional commodities, considering the simultaneous influence of several characteristics that form the final price. Thus, properties are heterogeneous goods and have a unique bundle of attributes. They differ in terms of design, size, inner configuration, construction quality, and location, for example. Therefore, there is a great variety of products in real estate market, and their heterogeneity makes the direct comparison a difficult task. As a consequence, initially it is hard to understand the relative importance of each property characteristic, with respect of its participation in the final price. It is only known the total price (Harvey, 1996; Lavender, 1990; Robinson, 1979).

Hedonic price models (HPM) search to establish the relationship between the property price and its characteristics. In hedonic models, the goods are described through a "bundle of attributes", congregating the characteristics that are important. As the partial prices related to each attribute cannot be directly isolated, because it does not have specific markets for each one, the prices are obtained indirectly. The implicit prices of each one of these attributes, also called hedonic prices or "shadow prices", are the prices related with each attribute of the property. By regressing the characteristics of the building on the observed price, it can be extracted the contribution of each attribute on the total price. The tool generally used to obtain the coefficients that measure these contributions is multiple regression analysis (MRA), a well known statistical tool, used in almost all hedonic studies. Following the hedonic price theory, the coefficients represent the prices that the purchasers are willing to pay, on average, for these characteristics (Rosen, 1974; Sheppard, 1999).

*To give effective support to designers, these models must be sustainable, meaning that they might be based on sound data. The analysis of large databases is seen as a typical challenge to be approached by knowledge discovery in databases (KDD). KDD is a relatively novel approach to data analysis. It consists of a special data organization and techniques to allow the revelation of knowledge that presumably is occult in the data. This area appeared in the end of 80's, as an alternative for the analysis of very large databases (Fayyad *et al.*, 1996).*

El descubrimiento del conocimiento se produce a través de diferentes fases, compuestas por tres etapas básicas del proceso: pre-procesamiento, selección de datos importantes y minería de datos. La fase de pre-procesamiento abarca la recopilación y preparación de los datos. Puede emplear varias técnicas estadísticas, como agrupación, análisis de regresión múltiple, análisis de factores, muestreo y estadísticas descriptivas. El resultado de esta etapa es una base de datos confiable. La segunda etapa es la selección de los datos, la búsqueda de datos importantes para cada problema, utilizando, por ejemplo, el muestreo, el CBR o la agrupación. En la fase de minería de datos, se pueden escoger otras técnicas para resolver el asunto del descubrimiento del conocimiento, como redes neurales, análisis de regresión múltiple, agrupación, razonamiento basado en casos, algoritmos genéticos y sistemas basados en reglas difusas (Berry and Linoff, 2000; Hair *et al.*, 1998; Pyle, 1999). Algunos estudios en el sector de la construcción, investigan la demora en los proyectos de construcción (Kim *et al.*, 2008; Soibelman y Kim, 2002).

3. Metodología y datos

3.1. El sistema propuesto

Este estudio consideró el paradigma del Descubrimiento del conocimiento en las bases de datos (KDD) en un sistema híbrido, usando el Razonamiento en base a casos (CBR) y el Análisis de regresión múltiple (MRA) para la construcción de modelos de precios hedónicos. La investigación se basó en una simulación usando una base de datos real de bienes inmobiliarios.

Se incluyó el KDD porque permite manejar grandes bases de datos. El CBR es una forma conveniente para seleccionar viviendas, usando un índice de similitud para encontrar las propiedades importantes (aquellas similares a la de la obra en estudio). Como el CBR tiene dificultades para manejar y adaptar datos numéricos, se usó el MRA para generar índices de calidad, basados en la relación del precio de la vivienda y sus características. Este tipo de relación es representada en forma de ecuación (un modelo de precio hedónico).

Sin embargo, para desarrollar estudios usando el mercado inmobiliario se deben incluir dos etapas adicionales en el esquema básico de KDD/CBR. Se requieren ejemplos detallados para generar modelos específicos de precios. Como en general las viviendas tienen un gran conjunto de atributos importantes, a partir de la recopilación de los primeros datos, no es posible detallar todos los casos dentro de una gran base de datos. La solución para esta aparente paradoja es recopilar la información básica para todos los casos (suficiente para permitir la selección de casos en el CBR) y complementar la muestra de datos después de la selección, así como hacer un trabajo de recopilación total solamente para las propiedades seleccionadas (suficiente para generar un HPM útil).

En el esquema CBR tradicional se seleccionan algunos casos similares que serán adaptados para entregar una solución. Bajo esta mirada, el resultado final es proporcionado por el mismo CBR. La segunda diferencia de nuestra propuesta es que el sistema seleccione un ejemplo para ser modelado, usando una herramienta adicional para generar el resultado (MRA). En consecuencia, el sistema propuesto está compuesto por cinco etapas:

The knowledge discovery occurs through different phases, composed by three basic stages of the process: preprocessing, selection of relevant data, and data mining. The preprocessing phase includes data collection and preparation. It may use several statistical techniques, such as clustering, multiple regression analysis, factor analysis, sampling, and descriptive statistics. The output of this stage is a reliable database. The second stage is data selection, looking for relevant data for each problem. It uses sampling, CBR or clustering, for instance. In the data mining phase other techniques may be chosen to solve the knowledge discovery problem, such as neural networks, multiple regression analysis, clustering, case-based reasoning, genetic algorithms and fuzzy rule-based systems (Berry and Linoff, 2000; Hair et al., 1998; Pyle, 1999). There are some studies in construction field, investigating delay in construction projects (Kim et al., 2008; Soibelman and Kim, 2002).

3. Methodology and data

3.1. Proposed system

This study considers Knowledge Discovery in Databases (KDD) paradigm in a hybrid system, using Case-Based Reasoning (CBR) and Multiple Regression Analysis (MRA) for the construction of hedonic price models. Investigation presented was based in a simulation using actual real estate data.

KDD was included because it permits manage large databases. CBR is a convenient way to select properties, using a similarity index to find relevant properties (those are similar to the building in study). As CBR has difficulties to manage and to adapt numerical data, MRA is used to generate quality indexes, based on the relationship of property price and its characteristics. This kind of relationship is presented in equation form (a hedonic price model).

However, to develop studies using real estate market it is need to include two additional steps in the basic scheme of KDD/CBR. Detailed samples are necessary to generate specific price models. As properties in general have a large set of important attributes, detailing all cases in a large database since first data collecting is not viable. The solution for this apparent paradox is to collect basic information for all cases (sufficient to permit case selection in CBR) and to complement data sample after the selection, as well as, to make total collecting work only for selected properties (sufficient to generate useful HPM).

In traditional CBR' scheme some similar cases are selected which will be adapted to provide a solution. In this view, the final result is provided by CBR itself. The second difference in our proposal is that the system to select a sample to be modeled, using an additional tool to generate the result (MRA). Then, the system proposed is composed by five stages:

- (1) Creación de la base de datos – recopilación y pre-procesamiento de datos del mercado inmobiliario;
- (2) Selección de una muestra con datos relevantes a través del CBR;
- (3) Enriquecimiento de los datos (detalles de la muestra);
- (4) Generación del HPM usando el MRA;
- (5) Simulación de valores de diferentes alternativas en el proceso de diseño.

El Figura 1 muestra la configuración general del DSS propuesto.

- (1) To create database - to collect and preprocess data from real estate market;
- (2) To select a sample with relevant data through CBR;
- (3) To enrich data (detailing the sample);
- (4) To generate HPM using MRA;
- (5) To simulate value of different alternatives in design process.

Figure 1 shows the general configuration of proposed DSS.

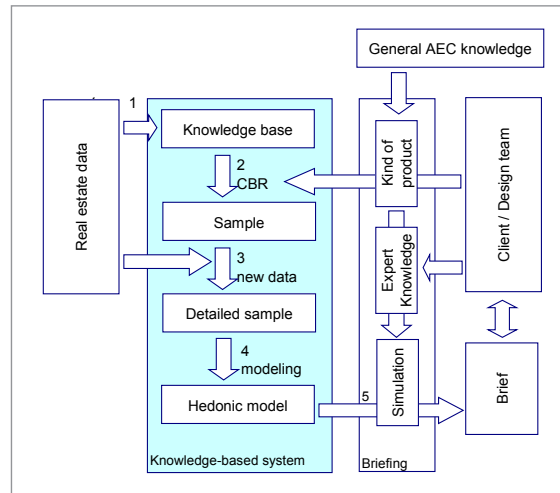


Figure 1. Configuration of the proposed system

Figura 1. Configuración del sistema propuesto

A continuación, se demuestra el sistema a través de un estudio empírico que está compuesto por la estimación y uso de un modelo de precios que utiliza los datos del mercado de viviendas de clase media de la ciudad de Porto Alegre, ubicada en el sur de Brasil. En esta sección, se presentan las primeras cuatro etapas y la quinta, en la sección siguiente.

3.2. Creación de la base de datos

Esta etapa del estudio está basada en investigaciones similares sobre modelación de bienes inmobiliarios (Author, 2006). Al comienzo, se recopiló datos sobre el mercado inmobiliario local, formando una base de datos compuesta por más de 30.000 casos. La información sobre estas unidades se extrajo de los archivos de los Impuestos sobre la compraventa del Servicio de Impuestos Internos de Porto Alegre.

En esta fase, se recopilaron datos básicos como precio de venta (declarado por el contribuyente), superficie total y privada, año de término de la edificación y nivel de calidad de la construcción. Luego se recopilaron las variables indicadoras de la calidad de la ubicación como la distancia hasta el principal centro de negocios y hasta los principales centros de comercio y recreación. También se reunieron variables cualitativas indicadoras de la calidad del vecindario y de las viviendas. A continuación de la fase de recopilación de datos, se realizaron operaciones de pre-procesamiento, obteniéndose un conjunto de datos listos para la modelación general.

As follow, this system is demonstrated through an empirical study consisting of the estimation and use of a price model considering data from middle-class segment apartments in Porto Alegre, a Southern Brazilian city. The first four stages are presented in this section and the fifth is on the next section.

3.2. Creating a database

This stage of the study is based on similar research about the real estate modeling (Author, 2006). Initially, it had been collected data about local real estate market, forming a database composed by more than 30,000 cases. The information about these units was obtained from Sales Tax files in the Porto Alegre Tax Department.

In this phase, it was collected basic data, such as sales price (as declared by taxpayer), privative and total floor area, year of the building completion, and the construction quality level. In sequence, it was collected variables indicative of the location quality, such as the distance from the central business district and from the main centers of commerce and leisure. It was also collected qualitative variable indicating the quality of the neighborhood of the buildings. After the data collection phase, preprocessing operations were conducted, resulting in a data set ready for general modeling.

3.3. La selección de los datos

Se realizó la simulación del proceso de diseño de departamentos en el mercado de preventa. Los datos relevantes para el segmento estudiado fueron seleccionados a través del CBR, considerando unidades de departamentos ubicados en una zona de clase media dentro de la ciudad. La selección se realizó usando atributos básicos como precios de venta, superficie construida y ubicación. Se utilizó un mecanismo de similitud basado en los algoritmos por vecindad cercana (Nearest Neighborhood Algorithm, K-NN). Con todo, se creó un conjunto de datos compuesto por 110 unidades de departamentos.

3.4. Enriquecimiento de los datos

La muestra fue detallada mediante el uso de fuentes como planos y fotografías de las viviendas. Se identificó información importante de este segmento del mercado como cantidad de dormitorios y baños, existencia de chimeneas, barbacoa, balcón o terraza y lavadero; número de estacionamientos privados; características de los espacios para recreación del edificio (presencia de piscina, sauna, espacio para juegos y deportes), así como también la calidad de la construcción.

El área considerada es relativamente uniforme, en lo relativo a accesibilidad y calidad del vecindario. La muestra está compuesta por viviendas nuevas y los precios eran relativamente estables durante el periodo de recolección de los datos. Por lo tanto, no fue necesario incluir variables como edad, ubicación, vecindario y tiempo de venta.

3.5. La creación del HPM

Para generar el modelo de precios hedónicos, se consideraron diferentes variables cuantitativas: el precio de venta (€), la superficie (m²), la cantidad de dormitorios simples, la cantidad de dormitorios con baño exclusivo, la cantidad de espacios para recreación (que incluye piscina/ sauna/ gimnasio/ espacios para juegos), la cantidad de espacios privados para estacionamiento y evaluación de la calidad de la construcción (desde 1, muy pobre hasta 10, muy buena).

Se contemplaron variables dummy para la presencia de los siguientes elementos: tina de baño, sala escritorio, terraza equipada con barbacoa, terraza simple, chimenea y espacio para lavadero. Las variables dummy se consideraron iguales a uno si la vivienda poseía el atributo y, de lo contrario, era igual a cero.

La Ecuación 1 muestra el modelo básico, y la Tabla 1 muestra las estadísticas descriptivas:

$$SP = a_0 + a_1 * FA + a_2 * BBr + a_3 * SBr + a_4 * BT + a_5 * HOr + a_6 * BBE + a_7 * SBa + a_8 * FP + a_9 * LA + a_{10} * LE + a_{11} * PPS + a_{12} * BQ + \varepsilon \quad (1)$$

donde:

- SP = precio de venta en Euros
- FA = superficie construida en metros cuadrados (m²)
- BBr = cantidad de dormitorios con baño exclusivo
- SBr = cantidad de dormitorios simples
- BT = igual a uno si la vivienda posee una tina de baño y, de lo contrario, igual a cero
- HOr = igual a uno si la vivienda posee escritorio en una habitación independiente y, de lo contrario, es igual a cero

3.3. Selecting data

It was simulated a design process of apartments on pre-sales market. The relevant data for the segment studied was selected through CBR, considering apartment units in the medium class regions of the city. Selection was made using basic case attributes, such as sales prices, floor area and location. It was used a similarity mechanism based on nearest neighborhood algorithm (K-NN). At all, it was formed a dataset composed by 110 apartment units.

3.4. Enriching data

The sample was detailed by the use of sources such as design plans and building photos. Important information of this market segment was identified, as number of bedrooms and bathrooms; existence of fireplace, barbecue equipment, balcony and laundry; number of privative parking spaces; characteristics of the building leisure (presence of swimming pool, sauna, spaces for sports and playground), as well as the quality of the construction.

The region considered is relatively uniform, with respect to accessibility and neighborhood quality. The sample is composed of new properties, and prices were relatively stable in the period of data collection. Therefore, it was not necessary to include variables such as age, location, neighborhood, and time of sale.

3.5. Generating HPM

To generate the hedonic price modeling, different quantitative variables were considered: the sale price (€), the floor area (m²), the number of simple bedrooms, the number of bedrooms with an exclusive bathroom, the number of leisure spaces (including swimming pool/sauna/fitness center/playground), the number of privative parking spaces and the assessment of building quality (from 1 – very poor to 10 – very good).

Dummy variables were regarded, with respect to the presence of the follow elements: bathtub, home office, balcony with barbecue equipment, simple balcony, fireplace, and laundry space. The dummy variable were considered equals to one if the property has the presence of the attribute, and zero otherwise.

Equation 1 presents the basic model, while Table 1 shows the descriptive statistics:

where:

- SP is the sale price in Euros;
- FA is the floor area in squared meters (m²);
- BBr is the number of bedrooms with an exclusive bathroom;
- SBr is the number of simple bedrooms;
- BT is equals to one if the property has a bathtub and zero otherwise;
- HOr is equals to one if the property has a home office in a separated room and zero otherwise;

- *BBE* igual a uno si la vivienda posee terraza equipada con barbacoa y, de lo contrario, igual a cero
 - *SBa* igual a uno si la vivienda posee una terraza simple y, de lo contrario, es igual a cero
 - *FP* igual a uno si la vivienda posee chimenea y, de lo contrario, igual a cero
 - *LA* igual a uno si la vivienda posee una espacio para lavadero y, de lo contrario, igual a cero
 - *LE* cantidad de espacios para recreación (incluye piscina/sauna/gimnasio/ espacios para juegos)
 - *PPS* cantidad de espacios privados para estacionamiento
 - *BQ* evaluación de la calidad de la construcción
 - a_i coeficientes que deben ser estimados, y
 - ϵ término estocástico.
- *BBE* is equals to one if the property has a balcony with barbecue equipment and zero otherwise;
 - *SBa* is equals to one if the property has a simple balcony and zero otherwise;
 - *FP* is equals to one if the property has a fireplace and zero otherwise;
 - *LA* is equals to one if the property has a laundry space and zero otherwise;
 - *LE* is the number of leisure spaces (including swimming pool/sauna/fitness center/playground);
 - *PPS* is the number of private parking spaces;
 - *BQ* is the assessment of building quality;
 - a_i are the coefficients to be estimated; and
 - ϵ is the stochastic term.

Table 1. Summary statistics of the quantitative variables**Tabla 1.** Resumen estadístico de las variables cuantitativas

<i>Variables</i>	<i>Unity/ Unidad</i>	<i>Maximum value/ Valor máximo</i>	<i>Minimum value/ Valor mínimo</i>	<i>Mean/ Promedio</i>	<i>Standard deviation/ Desviación estándar</i>
Sale Price (SP)/ Precio de venta (SP)	Euros	364,000.00	49,142.85	126,889.08	49,469.58
Floor Area (FA)/ Superficie (FA)	m ²	287.77	39.32	104.22	41.81
Bedroom with Bathroom (BBR)/ Dormitorio con baño (BBR)	-	3	0	0.60	0.61
Simple Bedroom (SBR)/ Dormitorio simple (SBR)	-	3	0	1.87	0.65
Simple Balcony (SBa)/ Terraza simple (SBa)	-	2	0	0.64	0.57
Leisure (LE)/ Recreación (LE)	-	4	0	0.82	1.02
Private Parking Space (PPS)/ Estacionamiento privado (PPS)	-	3	0	0.91	0.83
Building Quality (BQ)/ Calidad de la construcción (BQ)	-	10.0	4.5	5.83	0.78

Como la mayoría de estos atributos se usan generalmente en los estudios hedónicos (Ball, 1973; Boyle y Kiel, 2001; Chau y Wong, 2004; Chau et al., 2001; Din et al., 2001; Smith et al., 1988), se podrían considerar las diferencias culturales locales. Por ejemplo, la importancia de las terrazas fue demostrada por Chau y Wong (2004).

En este caso, el atributo "terrazza con equipamiento para barbacoa" (BBE) significa una característica importante para el mercado inmobiliario de Porto Alegre. La cultura local privilegia el consumo de carne asada en las reuniones familiares y de amigos. La inclusión de equipamiento para barbacoa en los departamentos en el segmento de mercado medio-alto en la ciudad de Porto Alegre se inició hace unos 30 años y, rápidamente, se extendió a otro tipo de propiedades y también en sus alrededores. Este es un fuerte atractivo para la venta y, en muchos casos, se define el diseño de un área privada usando este elemento como punto de partida.

Además, la presencia de una sala-escritorio independiente (HOOr) es considerada como un espacio muy importante por este segmento. Por otra parte, el espacio de recreación fue representado en una variable, contabilizando la presencia de diferentes elementos (piscina/ sauna/ gimnasio/ espacios para juegos), en base a los resultados obtenidos en los estudios iniciales que señalaban que individualmente los elementos no tenían importancia estadística.

While the majority of these attributes is commonly used in hedonic studies (Ball, 1973; Boyle and Kiel, 2001; Chau and Wong, 2004; Chau et al., 2001; Din et al., 2001; Smith et al., 1988), it may be considered the local cultural differences. For instance, the importance of balconies was demonstrated by Chau and Wong (2004).

In the present case, the attribute "balcony with barbecue equipment" (BBE) means an important characteristic for the real estate market in Porto Alegre. The local culture privileges the consumption of meat baked in meetings with family and friends. The inclusion of barbecue equipment in upper-middle market segment apartments in the city of Porto Alegre was initiated about 30 years ago, and it was quickly spread for other kinds of properties and also on surrounding ones. It consists of a strong sales appeal, and for many cases, the design of the private area is defined using this element as principal start point.

Also, the presence of a home office in a separated room (HOOr) is considered a very important space in this segment. By another hand, the building leisure was represented in one variable, counting the presence of different elements (swimming pool, sauna, fitness center, and playground), based on results from initial studies that indicated that the elements individually had no statistical importance.



4. Resultados y discusión

4.1. Análisis estadístico del HPM

La Tabla 2 presenta los resultados del análisis de regresión para las muestras de datos seleccionados. Cabe mencionar que se desarrollaron otros modelos y que la especificación lineal entregó mejores resultados.

4. Results and discussion

4.1 Statistical analysis of HPM

The regression results from the sample of the data selected are shown in Table 2. It should be mentioned that some other models have been developed, and linear specification provided better results.

Table 2. Regression results - linear model
Tabla 2. Resultados del análisis de regresión – modelo lineal

Variable	Coefficient/ Coeficiente	t-statistic/ t-estadístico
Constant/ Constante	-173,428.068	-19.141
Floor Area (FA)/ Superficie (FA)	340.530	10.418
Bedrooms with Bathroom (BBr)/ Dormitorios con baño (BBr)	16,706.302	7.113
Simple Bedroom (SBr)/ Dormitorio simple (SBr)	4,565.228	2.378
Bathtub (BT)/ Tina de baño (BT)	7,063.530	2.137
Home Office (HOr)/ Escritorio (HOr)	14,659.450	4.070
Balcony with Barbecue Equipment (BBE)/ Terraza con barbacoa (BBE)	23,943.206	10.590
Simple Balcony (SBa)/ Terraza simple (SBa)	6,536.118	3.393
Fireplace (FP)/ Chimenea (FP)	17,247.389	6.969
Laundry Space (LA)/ Espacio para lavadero (LA)	5,876.922	2.021
Leisure Space (LE)/ Espacio para recreación (LE)	4,388.420	4.438
Private Parking Space (PPS)/ Estacionamiento privado (PPS)	8,778.206	6.091
Building Quality (BQ)/ Calidad de construcción (BQ)	34,994.143	26.390
Adjusted R ² / R ² ajustado		0.9694
Number of observations/ Número de observaciones		110
Dependent variable/ Variable dependiente		Sale Price (SP)/ Precio venta (SP)

La ecuación del HPM, respecto de las variables y coeficientes de la Tabla 2, se presenta en la Ecuación 2:

The equation of the HPM, regarding the variables and the coefficients from Table 2 is presented in Equation 2:

$$SP = -173,428.068 + 340.530(FA) + 16,706.302 (BBr) + 4,565.228 (SBr) + 7,063.530 (BT) + 14,659.450 (HOr) + 23,943.206 (BBE) + 6,536.118 (SBa) + 17,247.389 (FP) + 5,876.922 (LA) + 4,388.420 (LE) + 8,778.206 (PPS) + 34,994.143 (BQ) \quad (2)$$

Como se aprecia en la Tabla 2, todas las variables tienen importancia y los coeficientes son significativos en un nivel del 5% o más. Los resultados señalan un R² ajustado alto de 0,9694. El análisis de los gráficos de precios recopilados x precios estimados y precios estimados x errores estandarizados, aunque aquí no se muestran, no indican la presencia de tendencias u otros problemas estadísticos, como auto-correlación, valores atípicos, varianza de error no constante, etc. Asimismo el análisis de correlación no señala correlaciones fuertes entre las variables explicativas, ya que éstas no exceden de 0,6. Por lo tanto, se puede concluir que el modelo presenta condiciones estadísticas adecuadas y puede ser de utilidad para el análisis de mercado, en términos de la estimación del valor.

As presented in Table 2, all variables have shown importance and coefficients are significant at 5 percent level or better. The results indicate a high adjusted R² of 0.9694. The analysis of graphs with collected prices x estimated prices, and estimated prices x standardized errors, although are not shown here, did not indicate the presence of trends or other statistical problems, such as autocorrelation, outliers, not constant error variance, etc. Likewise, the correlation analysis did not point out strong correlations among the explanatory variables, since they did not exceed 0.6. Therefore, it may be concluded that the model presents adequate statistical conditions and can be helpful for market analysis, in terms of value estimation.

El análisis de los coeficientes establecidos permite hacer una comparación entre las variables e identificar alternativas con mayor valor agregado. Por ejemplo, los resultados indican que un dormitorio simple (SBr) o un espacio común para gimnasio, incluido en los espacios de recreación (LE), agrega valores similares para los usuarios en el precio total de la vivienda. En este ejemplo, el precio hedónico del SBr es de 4.500 Euros y el precio hedónico del LE es de 4.400 Euros. Por otra parte, la diferencia entre la variación de precio considerando un dormitorio simple (SBr, 4.500 Euros) y un dormitorio equipado con un baño (BBr, 16.700 Euros) seguramente justificaría la inclusión del baño como una mejor alternativa.

Sin embargo, en otros casos, la importancia de algunos atributos no es tan clara. Por ejemplo, los coeficientes hedónicos de algunas variables como chimenea (FP), tina de baño (BT), y terraza equipada con barbacoa (BBE) no representan exclusivamente estos equipamientos, sino más bien a una gran conjunto de elementos. En realidad, son elementos emblemáticos y trabajan como signos de valor, indicando una categoría superior de la vivienda; también tienen una gran influencia en el diseño. Por ejemplo, la inclusión de una terraza o chimenea exige el aumento y la redistribución de los espacios interiores, y una tina de baño obliga a ampliar aún más la superficie del baño. La mayoría de las veces, es muy difícil agregar estos elementos durante la fase de producción. Después de terminada la producción, es aún más difícil o incluso imposible. Los diseñadores deberían considerar estos elementos desde los primeros bosquejos, reforzando la importancia del conocimiento para apoyar las primeras etapas de diseño.

En la mayoría de las viviendas del ejemplo, las terrazas equipadas con barbacoa (BBE) son espacios relativamente más grandes, desde 8 a 15m² y además se desempeñan como un estar/comedor adicional. Las terrazas simples (SBa) se ubican, generalmente, en los dormitorios y desempeñan distintas funciones: promover el contacto con el espacio exterior y mejorar la ventilación natural. Normalmente, son más pequeñas, de alrededor de 6m². Al comparar ambos precios hedónicos (BBE = 23.900 Euros; SBa = 6.500 Euros) es posible concluir que las terrazas simples se usan menos y tienen menor importancia para los usuarios.

4.2. Simulación usando la información del HPM

Cuando el diseñador se enfrenta a un nuevo proyecto compuesto por diversas unidades de departamentos de 100 m², por ejemplo, existen diferentes configuraciones. En este caso, el valor de los distintos elementos debería guiar al diseñador para maximizar las preferencias del usuario y el precio final del proyecto. En este contexto, a continuación, se presenta una demostración de dos situaciones, usando los resultados obtenidos en el HPM generado. En ambos ejemplos, se trata de un departamento de 100m² con dos espacios para estacionamiento, el espacio para recreación está compuesto por piscina y espacios para juegos, con un nivel de calidad de la construcción igual a siete.

Caso A: un estar/living (24m²), un dormitorio con baño incluido (20m²), dos dormitorios (19,8m²), dos baños (5,2m²), una terraza (4,5m²), cocina y servicios (10m²), corredor (4m²), considerando la superficie de muros igual a 12,5m².

The analysis of the coefficients set allows the comparison among variables and the identification of alternatives with a major aggregated value. For example, results indicate that a simple bedroom (SBr) or a collective space for gymnastics, included in the leisure spaces (LE), adds similar values for the users in the total price of the property. In this example, the hedonic price of SBr is 4.5 thousand Euros and the hedonic price of LE is 4.4 thousand Euros. On the other hand, the difference between the price variation considering simple bedroom (SBr, 4.5 thousand Euros) and a bedroom equipped with a bathroom (BBr, 16.7 thousand Euros) certainly would justify the inclusion of the bathroom as a better alternative.

However, in other cases, the importance of some attributes is not too clear. For example, the hedonic coefficients of some variables such as fireplace (FP), bathtub (BT), and balcony with barbecue equipment (BBE) represent not exclusively the named equipment, but actually a larger set of elements. In fact, they are emblematic elements and work as value signs, indicating a superior category of the property. They have also strong influence on design. For instance, the inclusion of a balcony or a fireplace causes the increasing and redistribution of inner spaces, and a bathtub causes the magnifying of the bathroom area. Most of the time, it is very difficult to add those elements, during the production phase. After the conclusion of the production, it is more difficult, or even impossible. Designers should consider those elements since the first drafts, reinforcing the importance of the knowledge to support the early design stages.

In most of the properties of the sample, balconies with barbecue equipment (BBE) are relatively large spaces, from about 8 to 15m² and they also play as an extra living/dining room. Simple balconies (SBa) are located, mostly, in the bedrooms and have distinct functions: to promote the contact with the exterior space and to improve the natural ventilation. In general, they are smaller, around 6m². From a comparison of both hedonic prices (BBE = 23.9 thousand Euros; SBa = 6.5 thousand Euros) it is possible to conclude that simple balconies are less intense used and have minor importance for the users.

4.2. Simulation using information from HPM

When a designer is faced to a new project composed by several 100 m² apartment units, for example, different configurations are possible. In this case, the value of distinct elements should be helpful to guide the designer, in order to maximize the user preferences and the final price of the project. In this context, as follow it is presented a demonstration of two situations, using the results obtained in the HPM generated. Both examples consist of a 100m² apartment with two parking spaces, regarding a building leisure composed of swimming pool and playground, with a building quality level equals to seven.

Situation A: a living room (24m²), one bedroom with bathroom (20m²), two bedrooms (19,8m²) two bathrooms (5,2m²), a balcony (4,5m²), kitchen and services (10m²), corridor (4m²), considering the area of walls equals to 12,5m².

Caso B: un estar/living conectado a la terraza equipada con barbacoa (31,7m²), dos dormitorios con baño incluido (35,7m²), un baño (1,3m²), escritorio (4m²), cocina (8m²), espacio para lavadero (3m²), corredor (4m²), y superficie de muros igual a 12,3m².

La Tabla 3 describe los dos casos en base a las variables consideradas en el HPM.

Situation B: a living room connected to a balcony with barbecue equipment (31,7m²), two bedrooms with bathrooms (35,7m²), a bathroom (1,3m²), home office (4m²), kitchen (8m²), laundry space (3m²), corridor (4m²), and area of walls equals to 12,3m².

Table 3 shows the description of the two situations, based on the variables considered in the HPM.

Table 3. Variable levels on situations A and B
Tabla 3. Nivel de las variables para los casos A y B

Variable	Situation A/ Caso A	Situation B/ Caso B
Floor area (m ²) (FA)/ Superficie (m ²) (FA)	100	100
Bedrooms with bathroom (units) (BBr)/ Dormitorios con baño (unidades) (BBr)	1	2
Simple bedrooms (units) (SBr)/ Dormitorios simples (unidades) (SBr)	2	0
Home office (yes = 1; no = 0) (HOr)/ Escritorio (sí = 1; no = 0) (HOr)	0	1
Balcony with barbecue equipment (yes = 1; no = 0) (BBE)/ Terraza equipada con barbacoa (sí = 1; no = 0) (BBE)	0	1
Simple balcony (yes = 1; no = 0) (SBa)/ Terraza simple (sí = 1; no = 0) (SBa)	1	0
Laundry space (yes = 1; no = 0) (LA)/ Espacio para lavadero (sí = 1; no = 0) (LA)	0	1
Leisure spaces (yes = 1; no = 0) (LE)/ Espacios para recreación (sí = 1; no = 0) (LE)	2	2
Privative parking spaces (units) (PPS)/ Espacios para estacionamiento privado (unidades) (PPS)	2	2
Building quality (from 1 to 10) (BQ)/ Calidad de la construcción (de 1 a 10) (BQ)	7	7

Las Ecuaciones 3 y 4 describen las ecuaciones para los Casos A y B, así como el precio de venta resultante.

Equations 3 and 4 shows the equations of Situation A and B, as well as and the sale price resulted from both.

Ecuación para el Caso A

Equation of Situation A

$$SP = -173,428.068 + 340.530 (100) + 16,706.302 (1) + 4,565.228 (2) + 6,536.118 (1) + 4,388.420 (2) + 8,778.206 (2) + 34,994.143 (7) \quad (3)$$

$$SP = € 164,290.02$$

Ecuación para el Caso B

Equation of Situation B

$$SP = -173,428.068 + 340.530 (100) + 16,706.302 (2) + 4,659.450 (1) + 23,943.206 (1) + 5,876.922 (1) + 4,388.420 (2) + 8,778.206 (2) + 34,994.143 (7) \quad (4)$$

$$SP = € 199,808.94$$

De acuerdo a las Ecuaciones 3 y 4, el Caso B presenta una estimación de precio más alta en comparación con el precio de venta del Caso A. Como ambos casos pueden tener un precio de construcción similar porque la superficie, calidad de construcción y recreación son iguales, el Caso B muestra una ventaja financiera y económica significativa. La diferencia entre ambos precios de venta es de unos 35.000 Euros.

Además, considerando el hecho de que el Caso B contempla las preferencias del mercado porque usa los datos de bienes raíces, se estima que habrá menos reacondicionamiento, remodelación y demolición durante el ciclo de vida de la vivienda. Por ejemplo, para transformar el departamento del Caso A al departamento del Caso B, sería necesario remover unos 13m², generando unos 2m³ de desechos de demolición y construcción.

According to Equations 3 and 4, Situation B shows higher sale price estimation, compared to the sale price of Situation A. Since both situations may have approximately the same building costs because of the same area, building quality, and same leisure, Situation B shows a significant financial and economical advantage. The difference of both sale prices is around 35 thousand Euros.

Also, regarding the fact that Situation B strongly regards the market preferences, because of the real state data used, it is expected less refurbishment, rebuilding, and demolition during the life cycle of the building. For example, to transform the apartment of Situation A to the apartment of Situation B, it would be necessary to remove something like 13m², generating around 2m³ of construction and demolition waste amount.

Se podría concluir que el modelo hedónico (Ecuación 2) tiene buen potencial para ser usado para diseñar. Se podría emplear para apoyar las decisiones en las primeras fases del diseño, siendo de ayuda en situaciones de ventaja comparativa, permitiendo evaluar el impacto de las decisiones de diversas configuraciones sobre el precio final de venta. De este modo, se puede emplear para la estimación de valores y los diseñadores podrían simular el valor de algunas alternativas y decidirse por aquellas que tengan un mayor valor de mercado.

5. Conclusiones

Este estudio propone un nuevo enfoque ya que sugiere el uso de datos del mercado inmobiliario para descubrir las necesidades de los usuarios. Es un sistema KDD híbrido, que emplea las técnicas del CBR para la selección de casos y el análisis de regresión múltiple para generar modelos de precios. El principio tras el sistema es que en los datos de venta existe un conocimiento oculto sobre las necesidades del usuario que puede ser descubierto a través de los modelos de precios hedónicos.

Se presentó una aplicación basada en datos reales de las viviendas de una ciudad brasilera. El modelo hedónico calculado tuvo un buen comportamiento estadístico.

Sobresalen cinco puntos como principales ventajas. Primero, es un modelo numérico que permite la simulación y el diseñador puede estudiar una variedad de opciones diferentes, explorando la mejor u óptima solución en términos de las necesidades del usuario. Segundo, el modelo se puede obtener a través de datos reales del mercado inmobiliario. Tercero, la información obtenida podría ser usada para apoyar las decisiones en las primeras etapas del proceso de diseño, cuando se define el costo total y el precio para el proyecto. Cuarto, el uso de herramientas automatizadas puede mejorar la eficiencia del proceso, ya que los resultados se obtienen fácil y rápidamente si se organiza bien la base de datos. Por último, el HPM identifica elecciones económicamente viables porque el modelo se basa en datos reales del mercado.

En resumen, los modelos de precios hedónicos se pueden entender como una forma segura para identificar las necesidades y preferencias de los usuarios de las viviendas mediante un modo indirecto. Así, la fase de concepción de nuevos productos puede ser más objetiva e inteligente.

6. Referencias/ References

- Aamodt A. and Plaza E. (1994)**, "Case-based reasoning: Foundational issues, methodological variations, and system approaches", AI Communications, Vol. 7 No. 1, pp. 39-59. - <http://iospress.metapress.com/index/316258107242JP65.pdf>
- Akin Ö., Sen R., Donia M. and Zhang Y. (1995)**, "SEED-Pro: Computer Assisted Architectural Programming in SEED", Journal of Architectural Engineering, Vol. 1 No. 4, pp. 153-161. - available at <http://web.ebscohost.com/ehost/detail?sid=35686709-ec78-4d5d-b7f9-bb86ef0e518e%40sessionmgr113&vid=1&hid=122&bdata=Jmxhbm9cHQYtYnI0ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=6783082>
- Aouad G., Hinks J., Cooper R., Sheath D.M., Kagioglou M. and Sexton M. (1998)**, "An IT Map for a generic design and construction process protocol" Journal of Construction Procurement, Vol. 4 No. 1, pp. 132-151. - available at <http://eprints.lancs.ac.uk/39899/>
- Baldwin, A.N., Austin, S.A., Hassan, T.M. and Thorpe, A. (1999)**, "Modeling information flow during the conceptual and schematic stages of building design", Construction Management and Economics, No. 17, pp.155-167. - available at <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/014461999371655>
- Ball M.J. (1973)**, "Recent empirical work on the determinants of relative house prices", Urban Studies, Vol. 10 No. 2, pp. 213-233. -

One may conclude that the hedonic model (Equation 2) have good potential to be used in design. They can be used to support decisions in the early design phase, being helpful in trade-offs situations, making it possible to evaluate the impact of different configuration decisions on the final sale price. By this way, it can be used for estimate values and designers can simulate the value of some alternatives, deciding for that ones that result in greater market value.

5. Conclusions

This study proposes a novel approach, since it suggests the use of market real estate data to discover user' requirements. It is a hybrid KDD system, using the techniques of CBR for case selection and multiple regression analysis for the generation of price models. The principle behind the system is that there is occult knowledge about user requirements in sales data, which maybe discovered through hedonic price models.

One application was presented, based on actual property data from a Brazilian city. The hedonic model calculated had a good statistical performance.

As main advantages, five points can be highlighted. Firstly, it is a numerical model that allows simulation and designer can study a mix of different options, exploring optimal or best solution in terms of the main user' requirements. Secondly, the model can be obtained through actual real estate market data. Thirdly, the information obtained might be used to support decision in the very early stage of design process, when most of the total cost and price of the project are defined. Fourthly, the use of automated tools may improve the efficiency of the process, since the results are easily and quickly obtained if the database is organized. Finally, HPM identify economically viable choices, since the model are based on actual market data.

In summary, hedonic price models can be understood as a sound way to identify requirements and preferences of buildings users through an indirect form. Thus, the phase of conception of new products can become more objective and intelligent.



available at <http://usj.sagepub.com/content/10/2/213.short>

- Ballard G. and Koskela L. (1998)**, "On the agenda for design management research", in Proceedings of the 6th Annual Conference of the International Group for Lean Construction, Guaruja Beach. - available at <http://www.ce.berkeley.edu/~tommelein/IGLC-6/BallardAndKoskela.pdf>
- Barrett P.S., Hudson J. and Stanley C. (1996)**, "Is briefing innovation?", in Langford, D.A. and Retik, A. (Eds.), The Organization and Management of Construction, Shaping Theory and Practice - Volume 3, Managing Construction Information, E & FN Spon, London, pp. 87-95.
- Batty W.J. (1995)**, "The development of interactive strategic design environments", Pattern Recognition, Vol. 28 No.10, pp.1477-1481. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/003132039400152C>
- Berry M.J. and Linoff G. (2000)**, Mastering Data Mining, Wiley Computer Publishing, New York, NY.
- Bouchlaghem D., Shang H., Anumba C.J., Cen M., Miles J. and Taylor M. (2006)**, "ICT-enabled collaborative working environment for concurrent conceptual design", Architectural Engineering and Design Management, Vol. 1, pp.261-280. - available at <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17452007.2005.9684597>
- Boyle M.A. and Kiel K.A. (2001)**, "A survey of house price hedonic studies of the impact of environmental externalities", Journal of Real Estate Literature, Vol. 9 No. 2, pp.117-144. - available at <http://ares.metapress.com/index/23U082061Q53QPM3.pdf>
- Chau K.W. and Wong S.K. (2004)**, "The value of the provision of a balcony in apartments in Hong Kong", Property Management, Vol. 22 No. 3, pp. 250-263. - available at <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=845575&show=abstract>
- Chau K.W., Ma V.S. M. and Ho D.C. W. (2001)**, "The pricing of 'Luckiness' in the apartment market", Journal of Real Estate Literature, Vol. 9 No. 1, pp. 31-40.
- Din A., Hoesli M. and Bender A. (2001)**, "Environmental variables and real estate prices", Urban Studies, Vol. 38 No. 11, pp. 1989-2000. - available at <http://usj.sagepub.com/content/38/11/1989.short>
- Donia M. (1998)**, Computational Modeling of Design Requirements for Buildings, Ph.D. Dissertation, School of Architecture, Carnegie Mellon University, Pittsburgh, PA. - available at <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.125.1743&rep=rep1&type=pdf>
- Fayyad U.M., Piatetsky-Shapiro G., and Smith P. (1996)**, "From data mining to knowledge discovery: An overview", in Fayyad, U.M., Piatetsky-Shapiro, G., Smyth, P. and Uthurusamy, R. (Eds.), Advances in Knowledge Discovery and Data Mining, AAAI Press/MIT, Menlo Park, CA/Cambridge, MA, pp. 1-34.
- González M.A.S. and Formoso C.T. (2006)**, "Mass appraisal with genetic fuzzy rule-based systems", Property Management, Vol. 24 No. 1, pp. 20-30. - available at <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1541555&show=abstract>
- González-Uriel A. and Roanes-Lozano E. (2004)**, "A knowledge-based system for house layout selection", Mathematics and Computers in Simulation, Vol. 66 No. 1, pp. 43-54. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378475404000771>
- Hair Jr. J. F., Anderson R.E., Tatham R.L. and Black W.C. (1998)**, Multivariate Data Analysis, 5ed., Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Harvey, J. (1996)**, Urban Land Economics, 4ed., MacMillan, London.
- Juan Y.K., Shih S.G. and Perng Y.H. (2006)**, "Decision support for housing customization: A hybrid approach using case-based reasoning and genetic algorithm", Expert Systems with Applications, Vol. 31 No. 1, pp. 83–93. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0957417405001910>
- Kaklauskas A., Zavadskas E.K. and Raslanas S. (2005)**, "Multivariate design and multiple criteria analysis of building refurbishments", Energy and Buildings, Vol. 37 No. 4, pp. 361-372. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378778804002385>
- Kamara J.M., Anumba C.J., Members A. and Evbuomwan N.F.O. (1999)**, Client requirements processing in construction: a new approach using QFD. Journal of architectural engineering, Vol. 5 No.1, pp. 8-15.
- Kamara J.M. and Anumba C.J. (2000)**, "Client requirements processing for concurrent life-cycle design and construction", Concurrent Engineering, Vol. 8 No.2, pp.74-88. - available at <http://cer.sagepub.com/content/8/2/74.short>
- Kamara J.M., Anumba C.J. and Evbuomwan N.F.O. (2000)**, "Process model for client requirements processing in construction", Business Process Management Journal, Vol. 6 No. 3, pp. 251–379. - available at <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=843453&show=abstract>
- Kamara J.M., Anumba C.J. and Evbuomwan N.F.O. (2001)**, "Assessing the suitability of current briefing practices in construction within a concurrent engineering framework", International Journal of Project Management, Vol. 19, pp.337-351. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786300000156>
- Kelly J. Hunter K., Shen G. and Yu A. (2005)**, "Briefing from a facilities management perspective", Facilities, Vol. 23 No. 7/8, pp.356-367. - available at <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1502622&show=abstract>
- Kim H., Soibelman L. and Grobler F. (2008)**, "Factor selection for delay analysis using knowledge discovery in databases", Automation in Construction, Vol. 17 No. 5, pp. 550-560. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0926580507001306>
- Kolodner J.K. (1993)**, Case-Based Reasoning, Morgan Kaufmann Publishers, San Francisco.

- Koskela L. (2000)**, An Exploration Towards a Production Theory and its Application to Construction, Ph.D. Dissertation, Technical Research Centre of Finland – VTT, Helsinki. - available at <http://mail.leanconstruction.org/pdf/P408.pdf>
- Koskela L. and Huovila P. (1997)**, “On Foundations of concurrent engineering”, in Anumba, C. and Evbuomwan, N. (Eds.). Concurrent Engineering in Construction (CEC97), The Institution of Structural Engineers, London, pp. 22-32.
- Koskela L., Ballard G. and Tanhuanpaa V.-P. (1997)**, “Towards lean design management”, in Proceedings of the 5th Annual Conference of the International Group for Lean Construction, Gold Coast, Australia, pp.1-13. - available at <http://www.mendeley.com/research/towards-lean-design-management/>
- Langford D.A. and Retik A. (Eds.) (1996)**, The Organization and Management of Construction, Shaping Theory and Practice, Vol. 3 - Managing Construction Information, E & FN Spon, London.
- Lavender S.D. (1990)**, Economics for Builders and Surveyors, Longman, Essex, UK.
- Luck R. and McDonnell J. (2006)**, “Architect and user interaction: The spoken representation of form and functional meaning in early design conversations”, Design Studies, Vol. 27 No. 2, pp.141-166. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0142694X05000694>.
- Macmillan S., Steele J., Austin S., Kirby P. and Spence R. (2001)**, “Development and verification of a generic framework for conceptual design”, Design Studies, Vol. 22 No. 2, pp. 169-191. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0142694X00000259>
- Maher M. L. (1987)**, “Expert Systems for structural design”, Journal of Computing in Civil Engineering, Vol. 1 No. 4, pp. 270-283.
- Marir F., Rezgui Y. and Benhadj-Djilali R. (2000)**, “A case-based expert system for construction project process activity specifications”, International Journal of Construction Information Technology, Vol. 8 No. 1, pp.53-73. - available at <http://eprints.kingston.ac.uk/3202/>
- Meniru K., Rivard H. and Bédard C. (2003)**, “Specifications for computer-aided conceptual building design”, Design Studies, Vol. 24, pp.51-71. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0142694X02000091>
- Morgan C. and Stevenson F. (2005)**, Design and Detailing for Deconstruction - SEDA Design Guide for Scotland - No.1, Scottish Ecological Design Association (SEDA), Northumberland, UK. - available at http://www.bot.yildiz.edu.tr/ids09/_data/_readings/DESIGN%20AND%20DETAILING%20FOR%20DECONST.pdf
- Natividade-Jesus E., Coutinho-Rodrigues J. and Antunes C.H. (2007)**, “A multicriteria decision support system for housing evaluation”, Decision Support Systems, Vol. 43 No. 3, pp. 779-790. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167923606002156>
- Pearce M, Goel A.K., Kolodner J.L., Zimring C., Sentosa L. and Billington R. (1992)**, “Case-based design support: A case study in architectural design”, IEEE Expert, Vol. 7, pp. 14-20. - available at http://ieeexplore.ieee.org/xpls/abs_all.jsp?arnumber=163668
- Peña W. M. and Parshall S. A. (2001)**, Problem Seeking: An Architectural Programming Primer, 4ed., John Wiley and Sons, New York, NY. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0142694X05000517>
- Power D. J. (2002)**, Decision Support Systems: Concepts and Resources, Quorum, Westport.
- Pyle D. (1999)**, Data Preparation for Data Mining, Morgan Kaufmann, San Francisco, CA.
- Rafiq M.Y., Mathews J. D. and Bullock G. N. (2003)**, “Conceptual Building Design - Evolutionary Approach”, Journal of Computing in Civil Engineering, Vol. 17 No. 3, pp. 150-158. - available at http://ascelibrary.org/cpo/resource/1/jccee5/v17/i3/p150_s1
- Robinson R. (1979)**, Housing Economics and Public Policy, MacMillan, London.
- Rosen S. (1974)**, “Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition”, Journal of Political Economy, Vol. 82 No. 1, pp. 34-55. - available at <http://www.jstor.org/sici?sici=0022-3808%28197401%2F02%2982%3A1%3C34%3AHPAIMP%3E2.0.CO%3B2-U&>
- Royal Institution of British Architects (RIBA) (2007)**, “RIBA outline plan of work”, available at: <http://www.architecture.com/Files/RIBAProfessionalServices/ClientServices/> .
- Serpell A.F. and Rueda J.M. (2007)**, “Modeling a project scope using a Case-Based Reasoning approach”, in Proceedings of the CIB W78 24th International Conference, CIB, Maribor, Slovenia, pp.329-335.
- Sheppard S. (1999)**, “Hedonic analysis of housing markets”, in Cheshire, P. C., and Mills, E. S. (Eds.), Handbook of Applied Urban Economics - Vol. 3, Elsevier, New York, NY, pp.1595-1635.
- Shin Y., An S.H., Cho H.H., Kim G.H. and Kang K.I. (2008)**, “Application of information technology for mass customization in the housing construction industry in Korea”, Automation in Construction, Vol. 17 No. 7, pp. 831-838.
- Smith L.B., Rosen K.T. and Fallis G. (1988)**, “Recent developments in economic models of housing markets”, Journal of Economic Literature, Vol. 26 No. 1, pp. 29-64.
- Soibelman L. and Kim H. (2002)**, “Data preparation process for construction knowledge generation through knowledge discovery in databases”, Journal of Computing in Civil Engineering, Vol. 16 No. 1, pp.39-48. - available at <http://link.aip.org/link/?JCCEE5/16/39/1>
- Tzortzopoulos P., Cooper R., Chan P. and Kagioglou M. (2006)**, “Clients’ activities at the design front-end”, Design Studies, Vol. 27, pp.657-683. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0142694X06000445>

- Tzortzopoulos P., Formoso C.T. and Betts M. (2001)**, "Planning the product development process in construction: an exploratory case study", in Proceedings of the 9th Annual Conference of the International Group for Lean Construction, National University of the Singapore, Singapore, pp. 103-116. - available at <http://cic.vtt.fi/lean/singapore/Tzortzopoulosetal.pdf>
- Van Leeuwen J.P., de Vries B. and van den Oetelaar E. (2000)**, "A decision support system for building refurbishment design", in Proceedings of the CIB W78 International Conference on Construction Information Technology (CIT 2000), CIB, Reykjavik, Iceland. - available at <http://www.ds.arch.tue.nl/Research/Publications/Jos/CIT2000/CIT2000vanLeeuwen.pdf>
- Wang W., Zmeureanu R. and Rivard H. (2005)**, "Applying multi-objective genetic algorithms in green building design optimization", Building and Environment, Vol. 40, pp. 1512-1525. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0360132304003439>
- Watson I. (1997)**, Applying Case-Base Reasoning: Techniques for Enterprise Systems, Morgan Kaufmann, San Francisco, CA.
- Yan-chuen L., Phil M. and Gilleard J.D. (2000)**, "Refurbishment of building services engineering systems under a collaborative design environment", Automation in Construction, Vol. 9 No. 2, pp.185-196. - available at <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0926580599000047>
- Yu A.T.W, Shen Q., Kelly J. and Hunter K. (2005)**, "Application of value management in project briefing", Facilities, Vol. 23 No. 7/8, pp.330-341. - available at <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1502620&show=abstract>
- Yusuf F. and Alshawi (1999)**, "Improving the brief through information and process modeling", in Lacasse, M.A. and Vanier, D.J. (Eds.), Proceedings of the CIB W78 8th International Conference on Durability of Building Materials and Components, Institute for Research in Construction, Ottawa, Canada, pp. 2651-2663. - available at <http://www.irbnet.de/daten/iconda/CIB2250.pdf>
- Zavadskas E. K., Kaklauskas A., Vainiunas P., Dubakiene R., Gulbinas A., Krutinis M., Cyras P. and Rimkus L. (2006)**, "A building's refurbishment knowledge and device based decision support system", in Luo, Y. (Ed.), Cooperative Design, Visualization, and Engineering - LNCS 4101, Springer, Berlin, pp.287-294. - available at <http://www.springerlink.com/index/3827868668881158.pdf>.