

Airbnb Madrid

Análisis de precio de Airbnb en Madrid



Análisis geográfico	¿Cómo influye la ubicación en el coste de los alojamientos?
Análisis inmueble	¿Qué características tienen mayor impacto en el precio?
Análisis contractual	¿Qué cláusulas afectan al precio?
Análisis de reseñas	¿Existe una correlación entre las valoraciones y los precios?
Análisis del Host	¿Qué comportamientos del host influyen en el precio?

Contexto:

En la actualidad, el mercado de alquileres en Madrid ha experimentado un auge significativo, impulsado por la **creciente demanda de alojamiento a corto plazo** en plataformas como **Airbnb**. Sin embargo, esta tendencia ha llevado a una mayor competencia entre propietarios, lo que hace esencial la **optimización de precios para destacar en el mercado**.

Un análisis detallado de las viviendas en alquiler publicados en **Airbnb** nos puede ayudar a ajustar tarifas y **maximizar ingresos**, asegurando así unas tarifas rentables.

¿Qué buscamos?

Nuestro cliente posee apartamentos por todos los barrios de Madrid y está interesado en optimizar sus tarifas y ampliar su cartera basándose en el análisis de los datos de las propiedades similares disponibles de **Airbnb** del año **2018**.

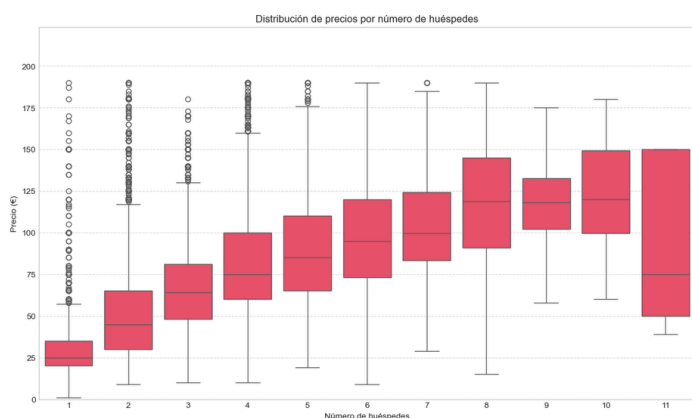
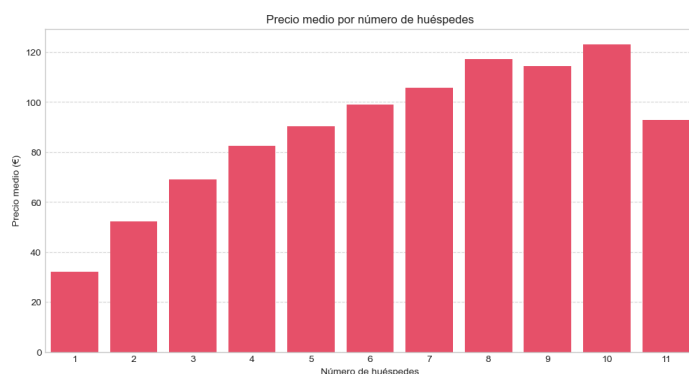
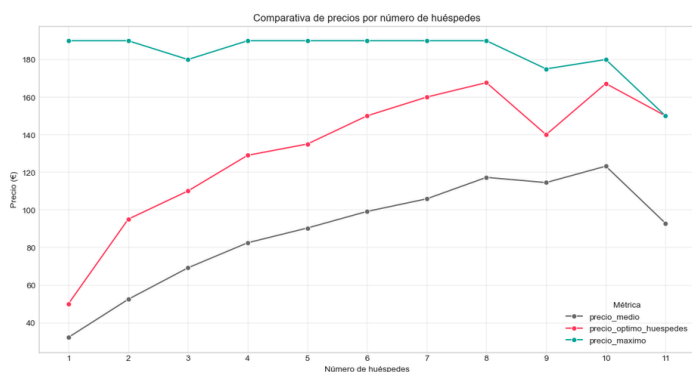
- **Tipo de propiedad:** Apartamentos
- **Localización:** Todos los barrios de Madrid
- **Número de habitaciones:** De 1 a 3 habitaciones
- **Rango de precio:** "no lujo" (<190 €/ noche)
- **Optimizar precio:** precio óptimo >120€/noche

Nos centramos en las características solicitadas y eliminamos los **outliers** para asegurarnos un análisis objetivo. Finalmente nos quedamos con **14.148** apartamentos que cumplen los requisitos del cliente entre 1 y 11 huéspedes.

Buscaremos optimizar el precio, es decir conseguir situarnos en el top 10% de los apartamentos de su tipo.

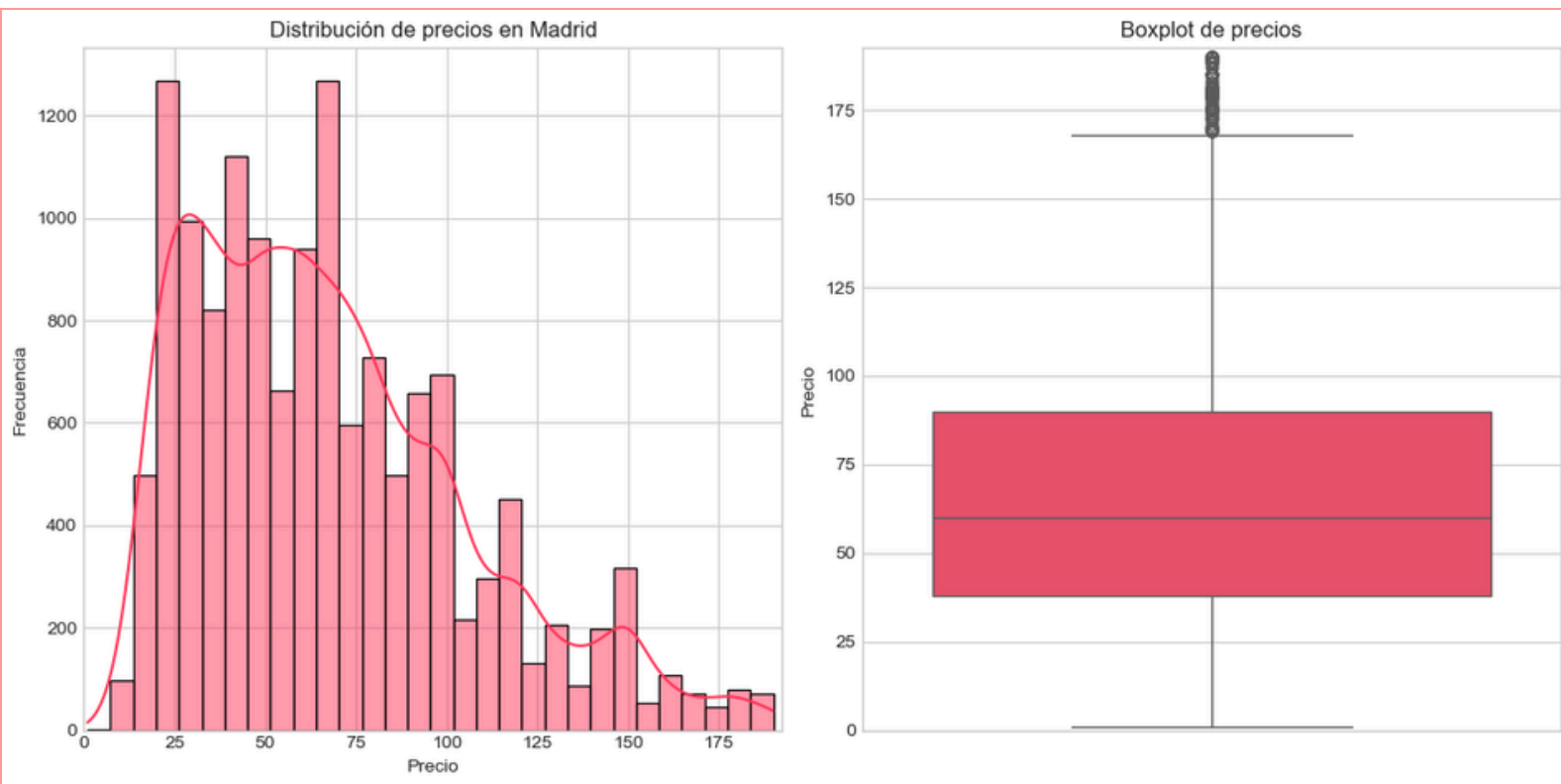
Primero hallamos el precio óptimo de Madrid que se encuentra en **120€/noche**.

MADRID:



El **precio óptimo** muestra su mayor incremento hasta 8 huéspedes, revelando el punto de mayor eficiencia económica.

Por encima de esta capacidad, la rentabilidad se estabiliza, sugiriendo que la inversión más inteligente se concentra en configuraciones **de 6 a 8 plazas**.

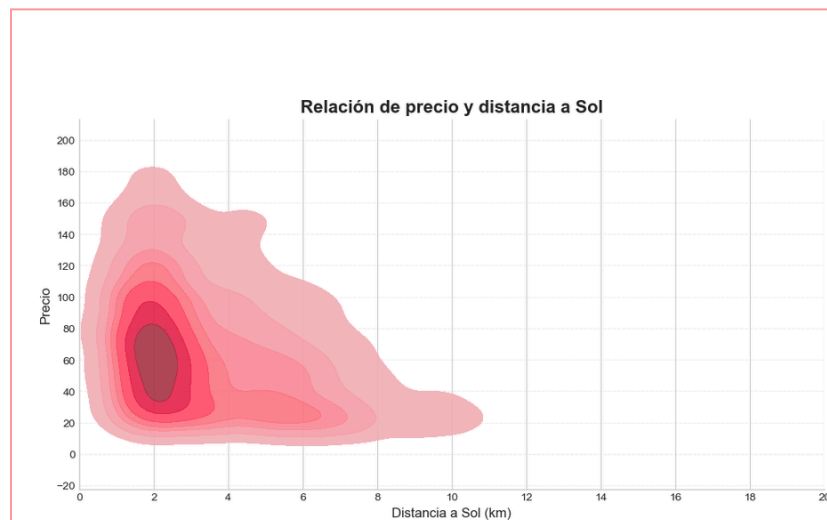
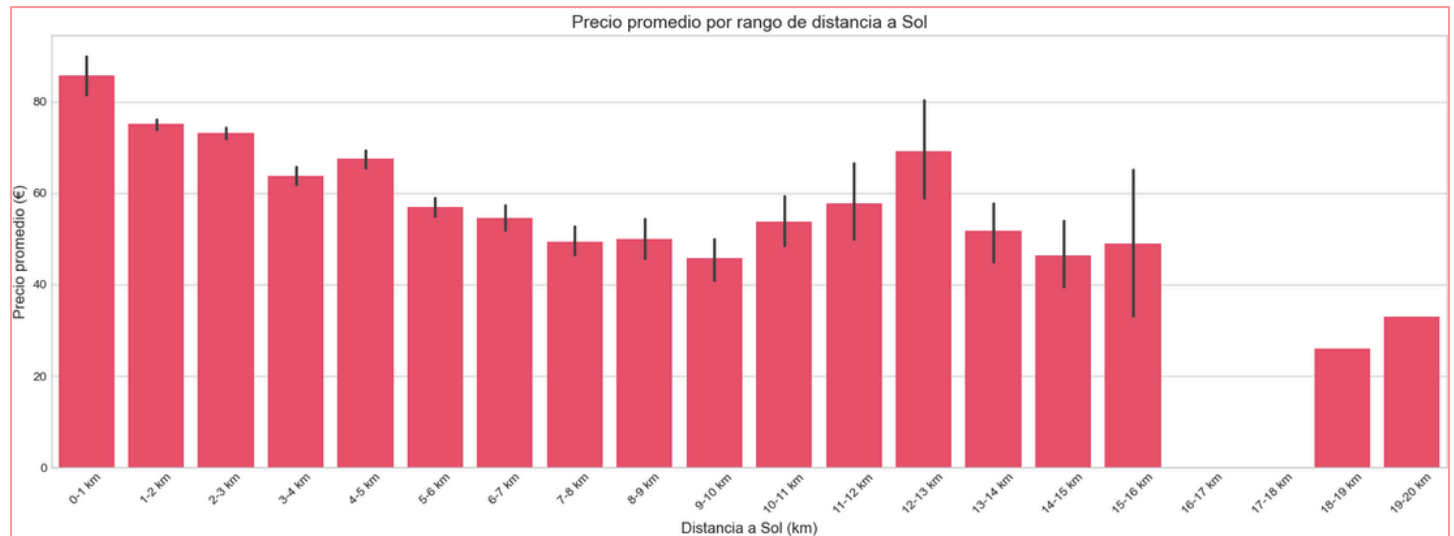


Stat.	Valor	Estadísticas de precios en Madrid
count	14135	<p>El análisis de precios en Madrid revela una distribución de mercado con un valor medio de 67.75€.</p> <p>El 50% de los productos se sitúan entre 38€ y 90€, lo que sugiere una significativa variabilidad y oportunidades de segmentación para realizar estrategias de pricing.</p> <p>La dispersión de precios, con un rango desde 1€ hasta 190€, indica un mercado diverso con potencial para diferentes líneas de producto y estrategias de posicionamiento.</p>
mean	67.75	
std	38.17	
min	1	
25%	38	
50%	60	
75%	90	
90%	120	
95%	149	
max	190	

Análisis geográfico:

¿Cómo influye la distancia a Sol?

- Distribución de precios respecto a la distancia a Sol

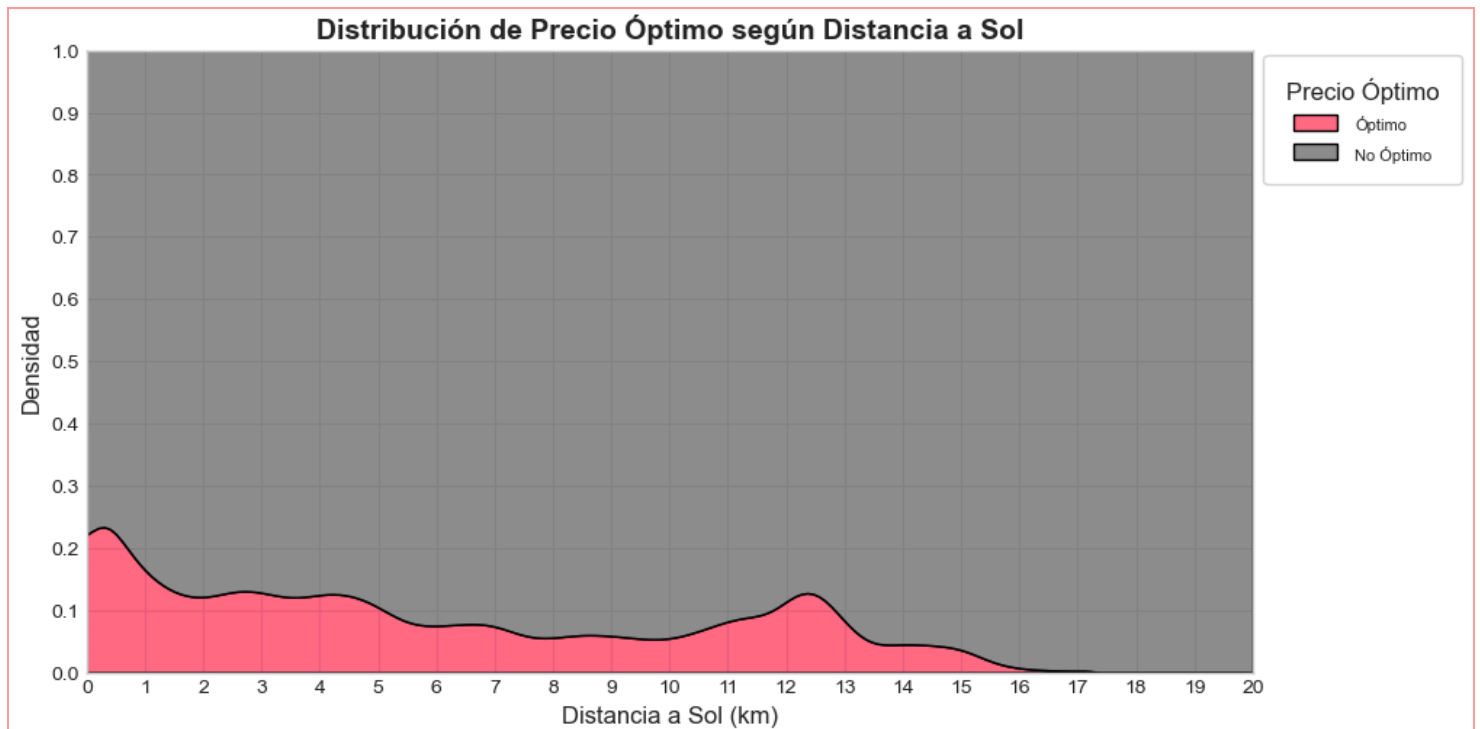


Las zonas más cercanas al centro (**0-3 km**) presentan una gran concentración de pisos y a precios superiores al promedio.

Las zonas periféricas (más allá de 3 km) menor número de pisos y a precios inferiores.

Esto sugiere que debemos valorar la proximidad al centro de la ciudad para posibles oportunidades de inversión o estrategias de diferenciación comercial.

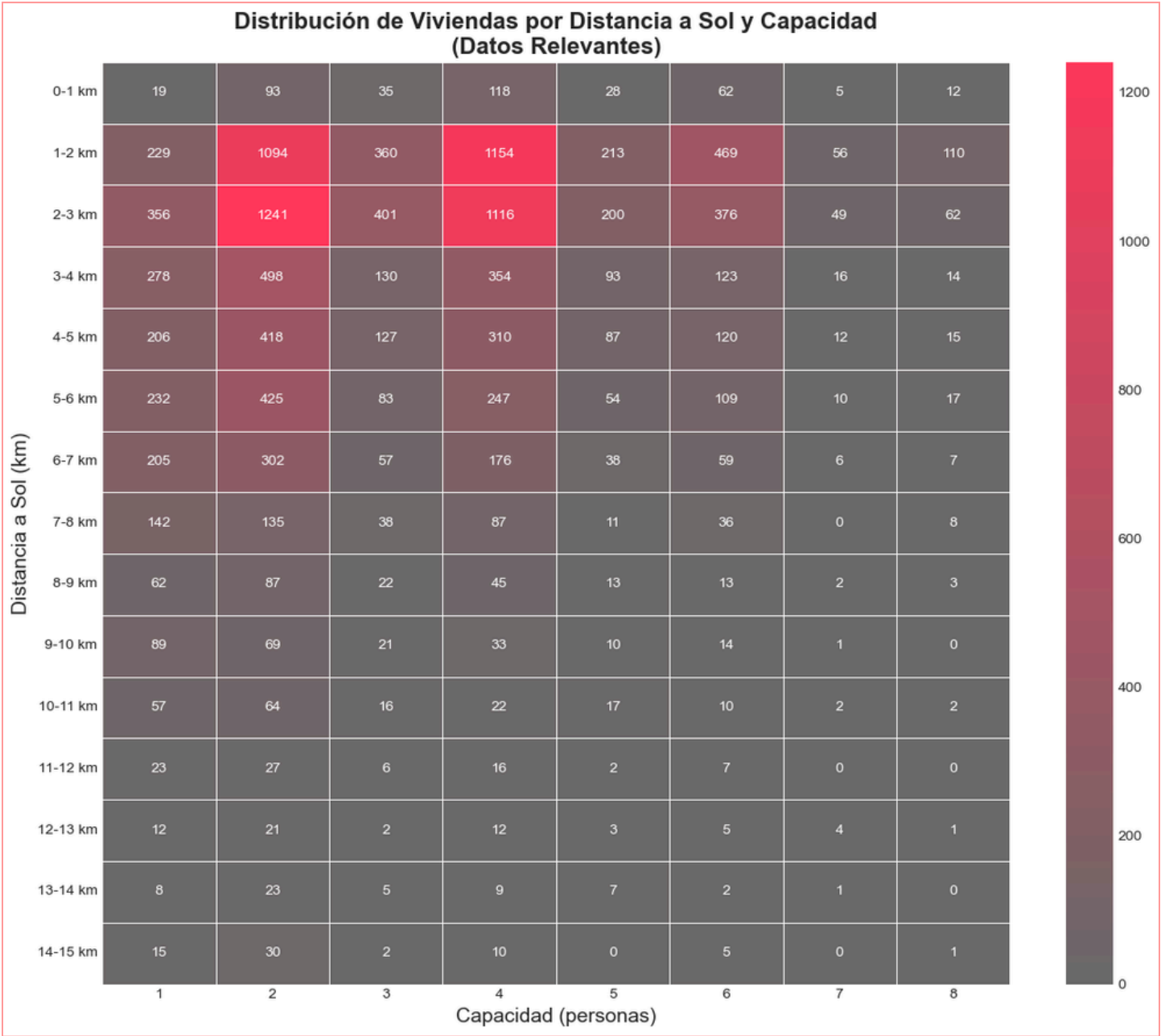
- Distribución de precios óptimos respecto a la distancia a Sol



Las mayores concentraciones de pisos con **precio óptimo** se encuentran respecto a Sol:

- **2-3 km: 31.12%** del total.
- **1-2 km: 29.79%** del total.
- **4-5 km: 10.19%** del total.

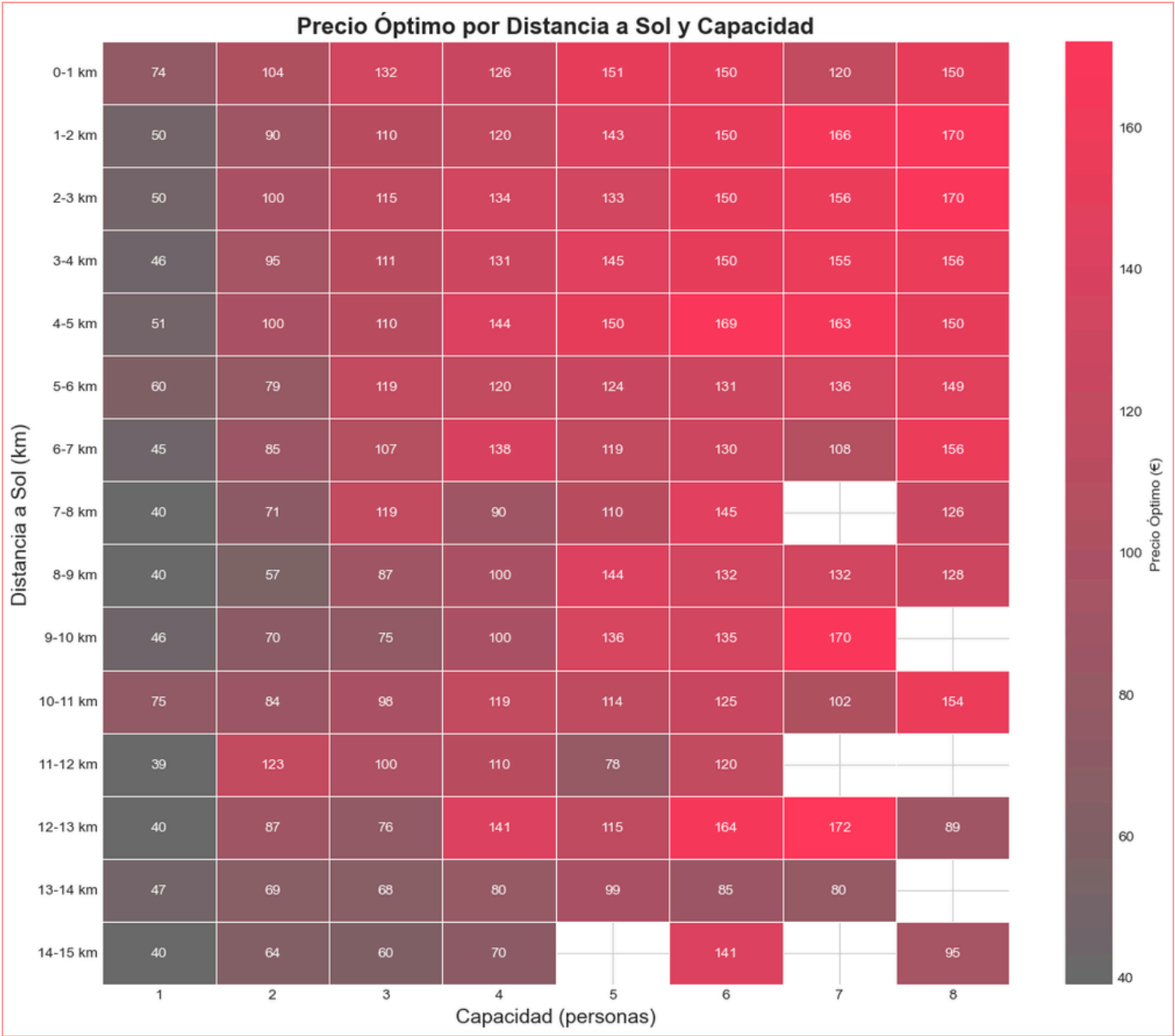
- Distribución de viviendas en cuanto a capacidad respecto a la distancia a Sol



El análisis combinado revela que en los anillos de **1-3 km** desde Sol, donde se concentra el **53.3%** de las viviendas, predominan los alojamientos para **2 y 4 personas**.

Específicamente, en estas zonas centrales, encontramos una alta densidad de viviendas de **2 personas** (1094 en 1-2 km y 1241 en 2-3 km) y **4 personas** (1154 en 1-2 km y 1116 en 2-3 km), lo que sugiere una fuerte demanda de alojamientos de tamaño medio en las áreas más céntricas de Madrid, probablemente dirigidos a parejas, pequeñas familias o grupos de amigos.

- Distribución de precios óptimos en cuanto a capacidad respecto a la distancia a Sol

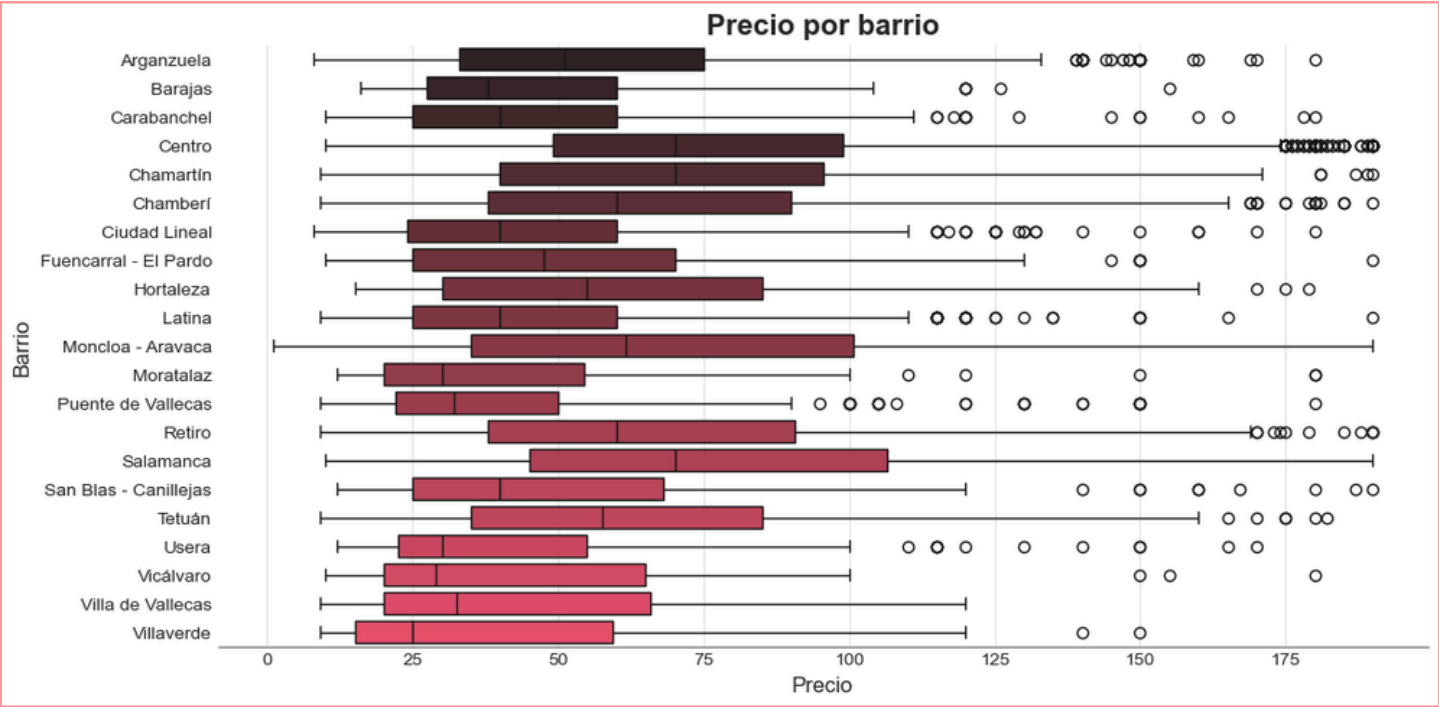


Simplificando esta tabla podemos ver:

Capacidad	Distancia a Sol	Precio Óptimo Máximo
1	10-11 km	75.4€
2	11-12 km	122.6€
3	0-1 km	132.0€
4	4-5 km	144.1€
5	0-1 km	151.2€
6	4-5 km	169.1€
7	12-13 km	172.0€
8	1-2 km	170.0€

¿Cómo varía el precio según el barrio?

- Distribución de precios según barrio

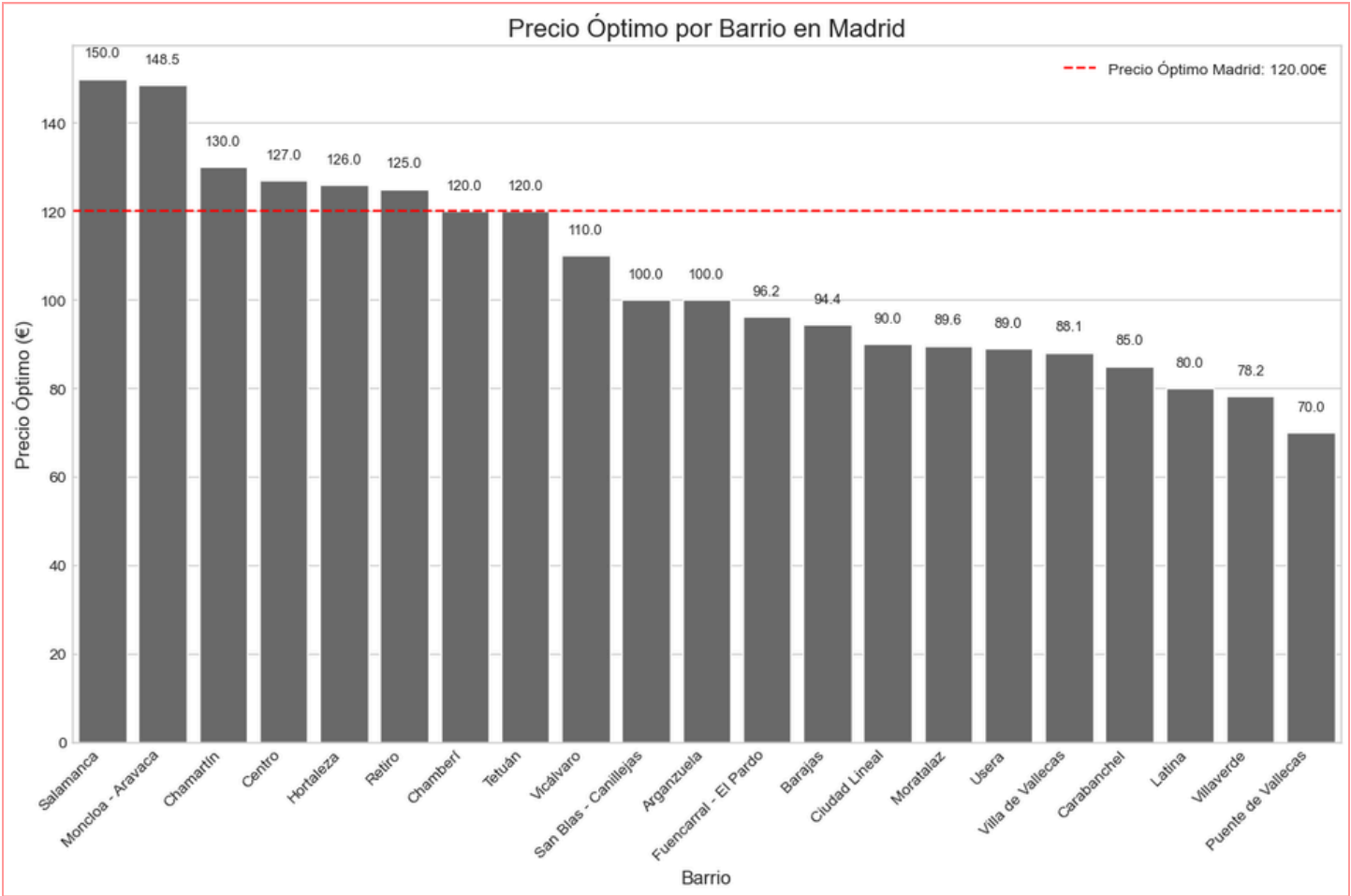


El gráfico revela una significativa dispersión de precios inmobiliarios en los diferentes barrios de Madrid, con distritos como **Salamanca, Centro y Chamartín** posicionándose claramente en el segmento premium.

La amplia variabilidad de precios dentro de cada distrito sugiere oportunidades de inversión estratégica, especialmente en **zonas emergentes** con potencial de revalorización.

Los rangos de precio indican la necesidad de un análisis detallado por micro-mercados, permitiendo a inversores y promotores diseñar estrategias diferenciadas de desarrollo y adquisición. Esta disparidad de precios refleja no solo la **heterogeneidad** del mercado inmobiliario madrileño, sino también las **diferencias socioeconómicas** y de **desarrollo urbano** entre distintas áreas de la ciudad.

- Comparación de precio óptimo por barrio respecto a precio óptimo de Madrid

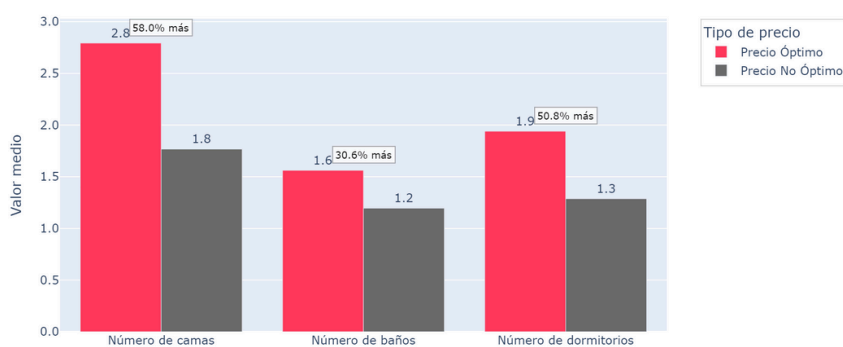


Barrio	Precio Medio	Precio Óptimo Barrio	Distancia Mínima	Distancia Máxima
Salamanca	79.30	150.0	2.8	8.1
Moncloa - Aravaca	74.37	148.5	1.7	14.3
Chamartín	73.09	130.0	4.4	11.2
Centro	75.52	127.0	0.0	3.4
Hortaleza	62.84	126.0	8.7	15.3
Retiro	69.03	125.0	2.3	5.4
Chamberí	67.42	120.0	2.4	5.0
Tetuán	64.43	120.0	4.3	7.8
Vicálvaro	49.24	110.0	8.9	19.0
San Blas - Canillejas	51.57	100.0	7.9	15.1
Arganzuela	57.63	100.0	1.7	5.0
Fuencarral - El Pardo	53.48	96.2	7.6	13.8
Barajas	47.51	94.4	12.2	19.4
Ciudad Lineal	47.18	90.0	5.8	10.6
Moratalaz	44.45	89.6	5.7	8.6
Usera	43.17	89.0	3.8	7.8
Villa de Vallecas	44.42	88.1	9.3	14.0
Carabanchel	47.31	85.0	3.1	12.2
Latina	46.60	80.0	2.2	9.6
Villaverde	37.49	78.2	7.6	11.8
Puente de Vallecas	40.76	70.0	4.7	10.5

Análisis del inmueble:

¿Qué características tienen los pisos con precios óptimos?

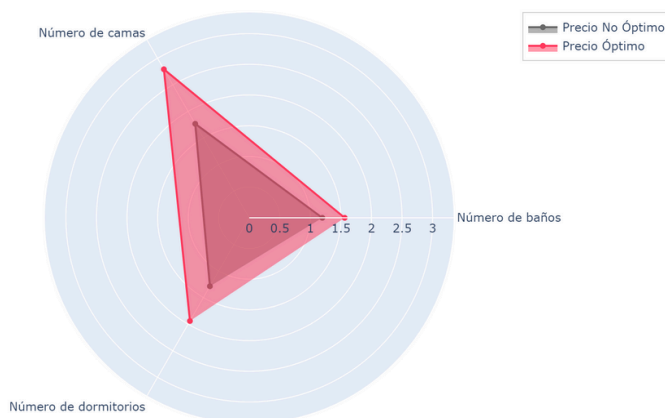
Características de pisos con precio óptimo



El análisis de las características de las viviendas con precio óptimo muestra un incremento en el número de dormitorios, lo que naturalmente se correlaciona con una mayor capacidad de alojamiento de huéspedes.

Sin embargo, es crucial no sobrevalorar este dato, ya que el aumento de tamaño implica proporcionalmente mayores costes de inversión y mantenimiento.

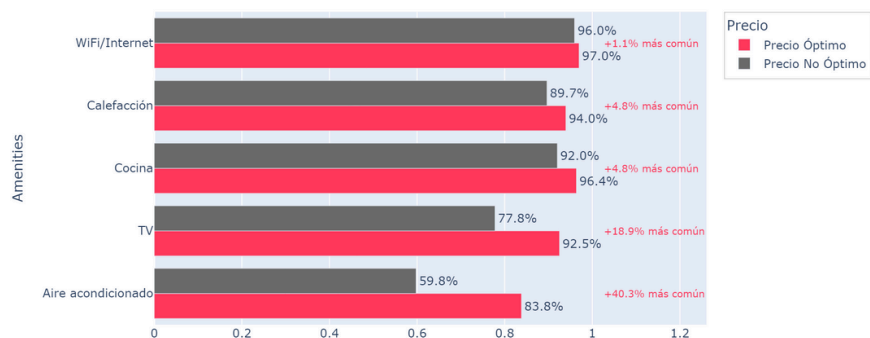
Comparativa de características entre pisos con precio óptimo y precio No óptimo



La estrategia de adquisición debe **equilibrar** el potencial de **ingresos** por capacidad de alojamiento con la eficiencia económica de la **inversión**, considerando el impacto global de las dimensiones del inmueble en su valoración.

¿Qué comodidades tienen los pisos con precio óptimo?

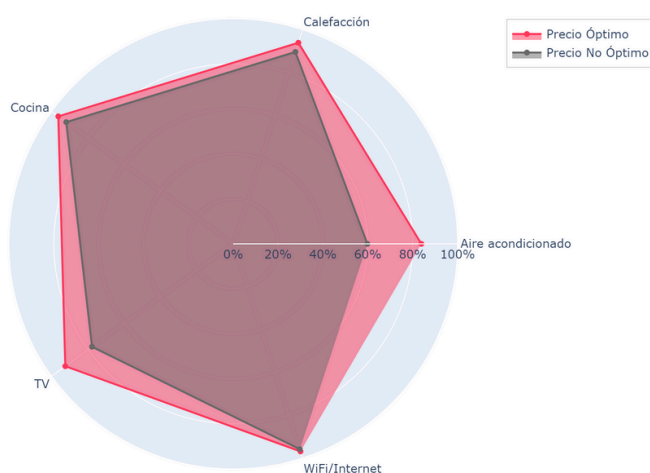
Presencia de amenities en pisos según precio óptimo



Los datos revelan que pequeñas mejoras en amenities pueden generar un **impacto significativo** en la valoración de los inmuebles.

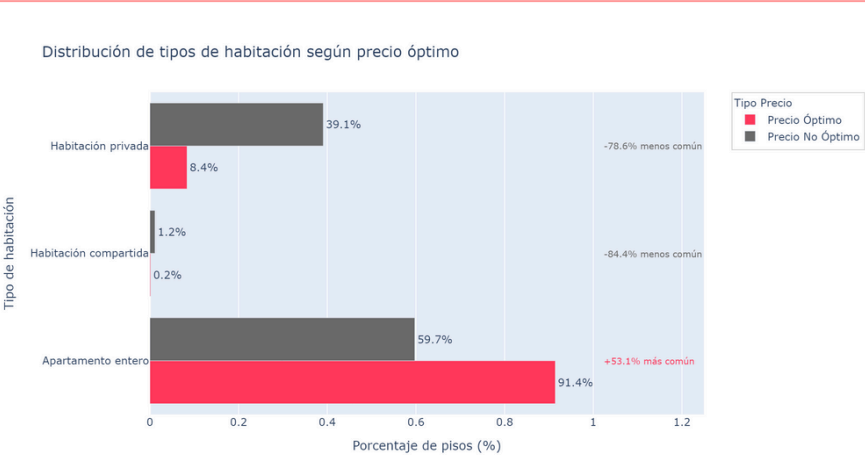
Destacan especialmente el **aire acondicionado (+40.2%)**, la **televisión (+19%)** y la **calefacción (+4.8%)**, donde una inversión relativamente modesta puede incrementar sustancialmente el valor percibido de la propiedad.

Comparativa de amenities entre pisos con precio óptimo y precio No óptimo



La estrategia de inversión debe enfocarse en estos elementos de **bajo coste** y **alto retorno**, optimizando la relación entre inversión y potencial de ingresos.

Tipo de habitaciones en pisos con precio óptimo



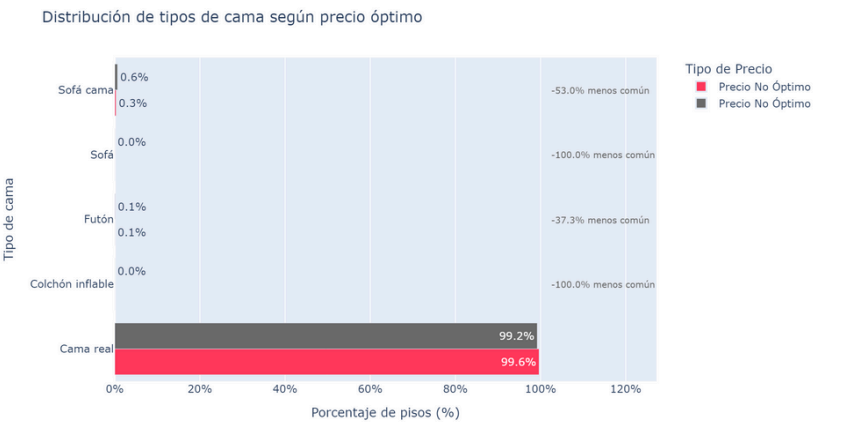
El análisis muestra una clara preferencia por los apartamentos de **vivienda completa**, que son un **53.1%** más comunes en inmuebles con precio óptimo.

Esta tendencia sugiere que la inversión en viviendas completas ofrece un mayor potencial de rentabilidad.



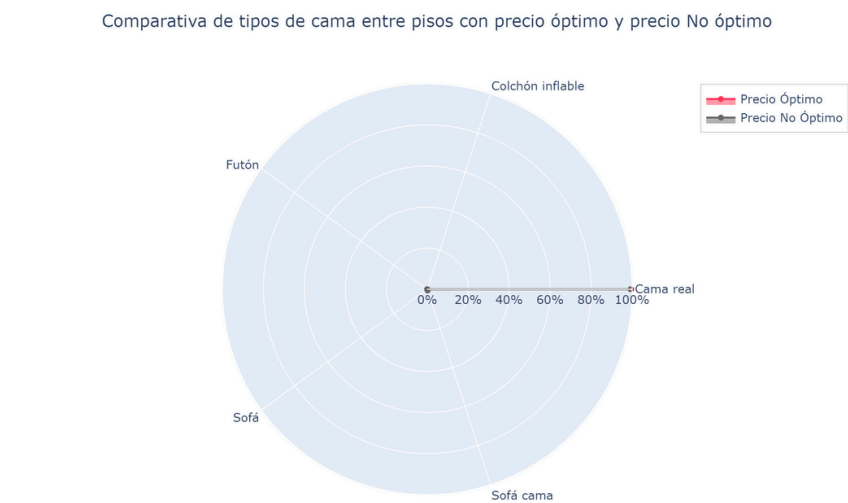
La estrategia de inversión debe priorizar la adquisición de apartamentos completos para maximizar el retorno potencial.

Tipo de cama en los pisos con precio óptimo



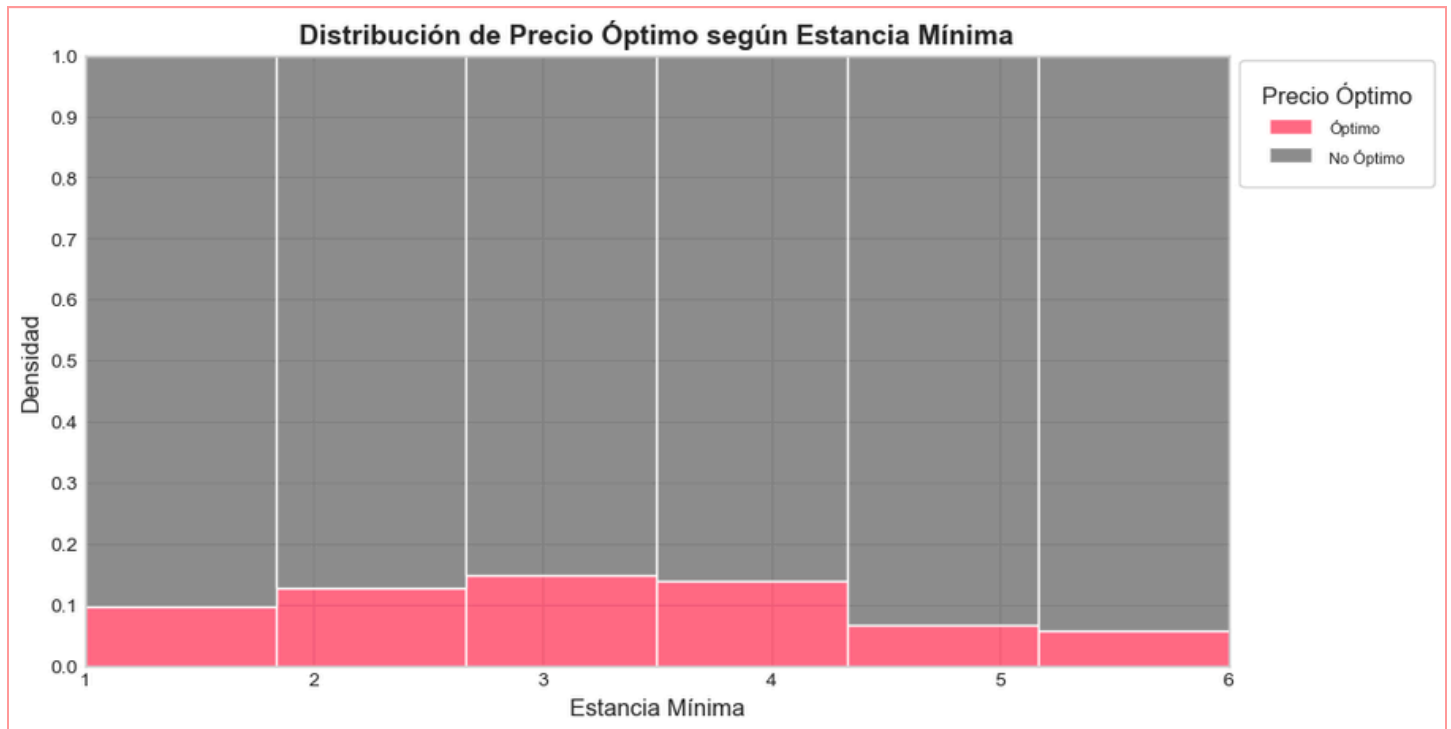
El empleo de otro tipo de cama que no sea cama real nos aleja del precio óptimo.

Por tanto cuando indicamos la capacidad de huéspedes máxima debemos tener en cuenta el tipo de cama que ofreceremos.



Análisis contractual:

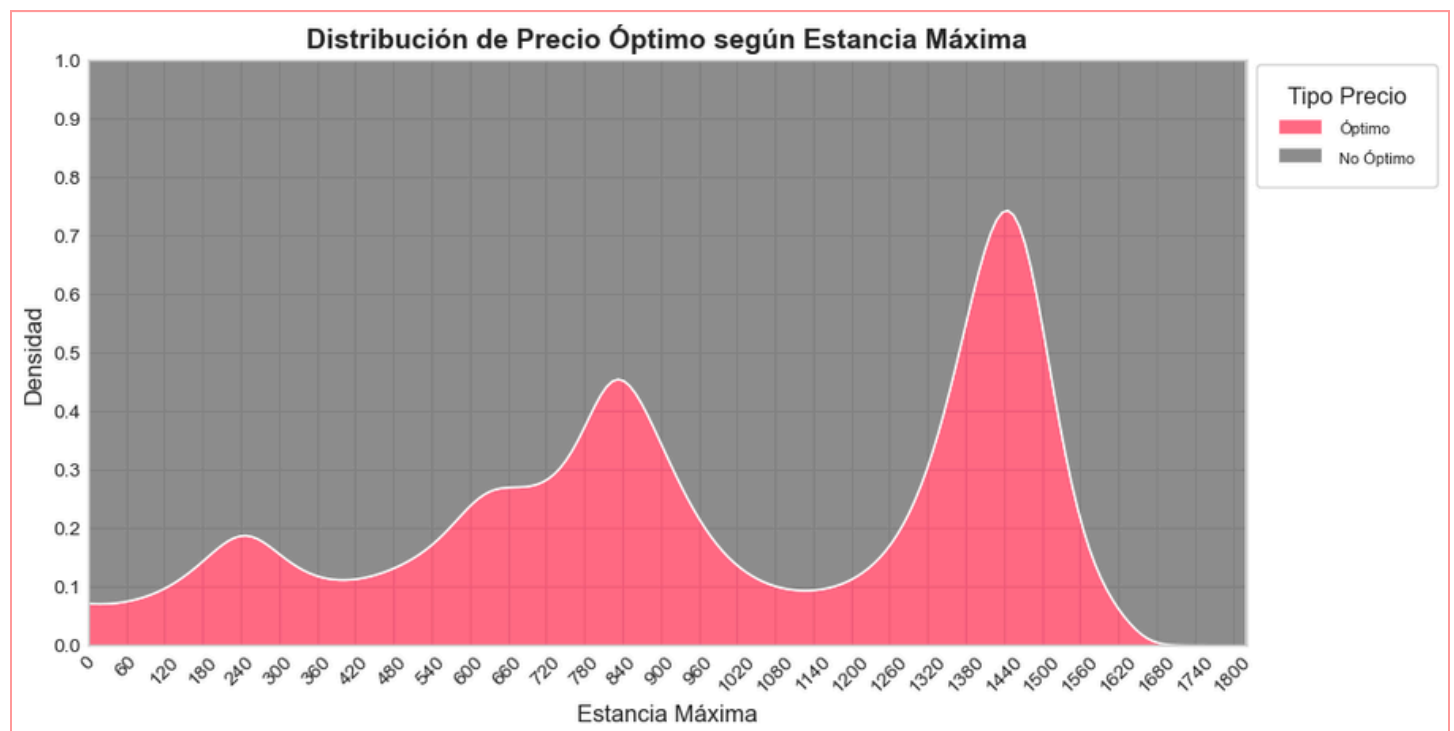
¿Cómo afecta el número de noches mínimas al precio óptimo?



Las mayores concentraciones de pisos con precio óptimo se encuentran en los siguientes valores de estancia mínima:

- **2 noches:** 39.29% del total
- **1 noche:** 31.10% del total
- **3 noches:** 22.99% del total

¿Cómo afecta el número de noches máximas al precio óptimo?



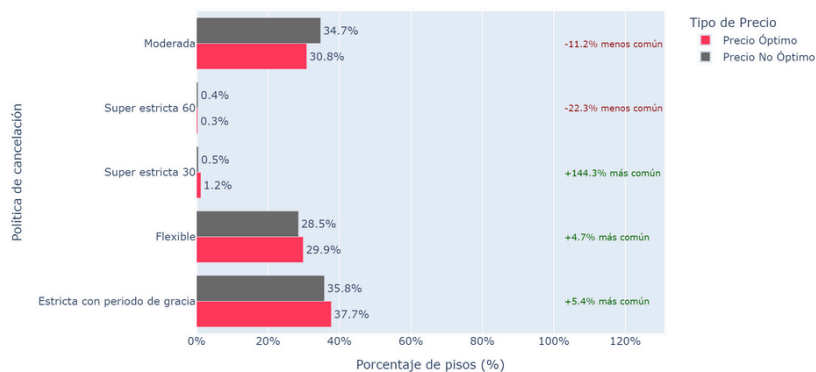
Las mayores concentraciones de pisos con precio óptimo se encuentran en los siguientes valores de estancia máxima:

- 1125 noches: 59.74% del total
- 30 noches: 5.97% del total
- 999 noches: 3.05% del total

Esto sugiere que el mercado de alquileres de larga estancia es donde los propietarios maximizan su rentabilidad. El gran salto entre el primer y segundo dato indica dos modelos de negocio distintos pero rentables: alquileres mensuales y contratos plurianuales.

¿Cómo afecta la política de cancelación al precio óptimo?

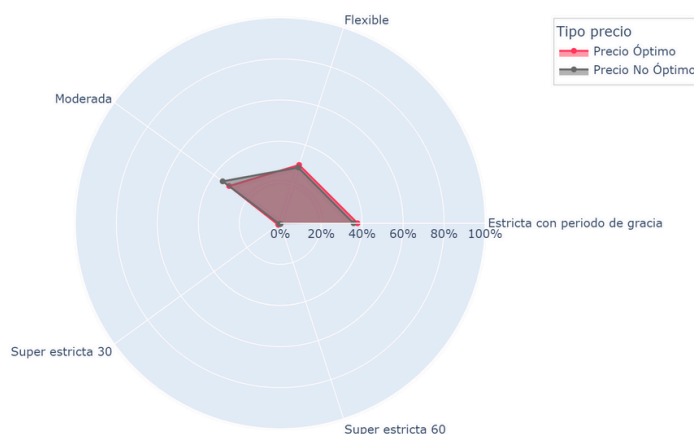
Distribución de políticas de cancelación según precio óptimo



Las políticas estrictas con **periodo de gracia (37.7%)** y **flexibles (29.9%)** predominan en los pisos con precio óptimo.

La política **Super estricta 30** muestra la mayor diferencia proporcional (+144.3% más común) en pisos con precio óptimo, aunque su presencia absoluta es pequeña (1.2%).

Comparativa de políticas de cancelación entre pisos con precio óptimo y precio no óptimo

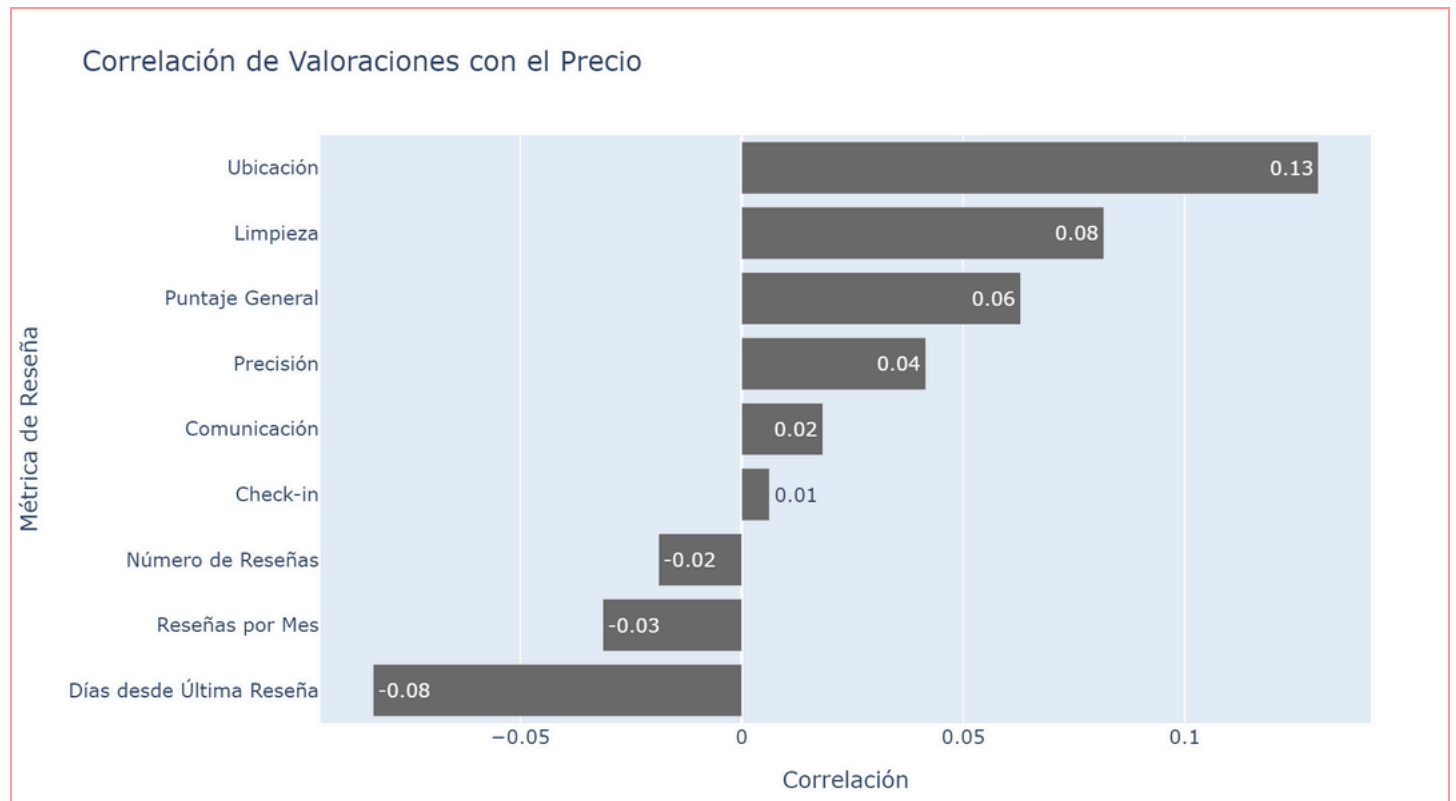


Las políticas **moderadas** y **Super estricta 60** son significativamente menos comunes (-11.2% y -22.3% respectivamente) en pisos con precio óptimo.

Los propietarios que establecen precios óptimos tienden a favorecer políticas que ofrecen un equilibrio entre flexibilidad (política flexible) y protección (estricta con periodo de gracia), mientras evitan los extremos muy restrictivos (Super estricta 60) o demasiado intermedios (moderada).

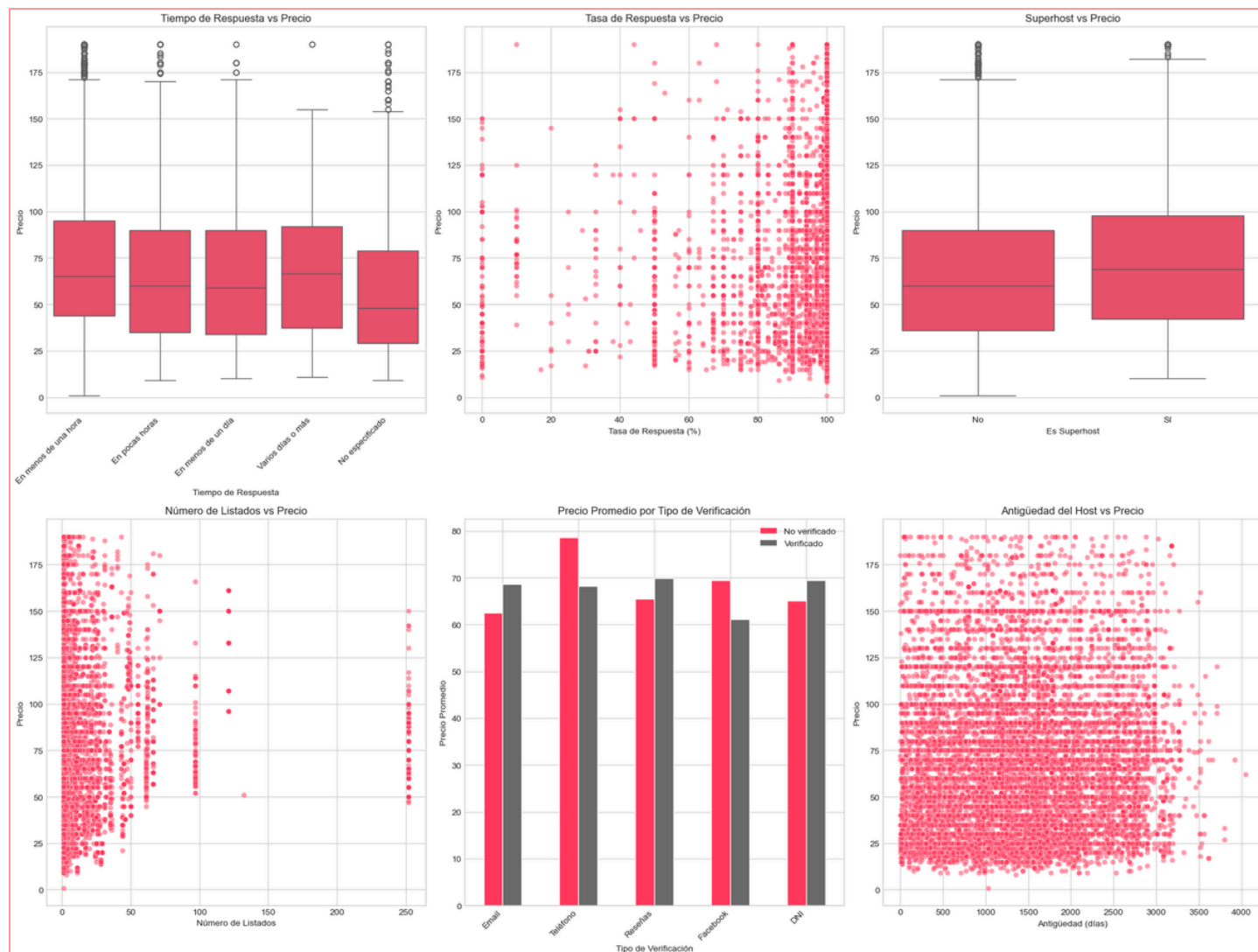
Análisis de las reseñas:

¿Cómo afecta la política de cancelación al precio óptimo?



En general, las correlaciones son relativamente débiles (ninguna supera 0.13), lo que indica que estos factores de valoración, aunque relevantes, no son determinantes principales del precio.

Análisis del Host:



Las características más influyentes en el precio son el estatus de Superhost y el tiempo de respuesta rápido.

-Hosts que responden **"En menos de una hora"** tienen precios medianos mayores (~**68€**) que los que no indican tiempo (~50€). Un menor tiempo de respuesta parece asociarse con pisos de mayor valor.

-Los **Superhosts** tienen una mediana de precio ligeramente superior (~**70€**) comparada con los hosts normales (~62€), sugiriendo un pequeño premium por este estatus.

Las verificaciones tienen un impacto modesto pero variable en los precios.

La cantidad de listados y antigüedad no correlacionan claramente con el precio.

La amplia variabilidad dentro de cada categoría sugiere que otros factores (ubicación, características del alojamiento) probablemente influyen más en el precio que las características del host analizadas.

Conclusiones y recomendaciones:

El análisis exhaustivo del mercado de **Airbnb** en Madrid revela oportunidades estratégicas para optimizar precios y expandir la cartera inmobiliaria. Los datos muestran patrones claros en cuanto a ubicación, características de los inmuebles y políticas de gestión que influyen directamente en la capacidad de alcanzar precios óptimos, definidos como aquellos que maximizan la rentabilidad.

Estrategia de Localización

Zonas Prioritarias para Inversión

- **Anillos de 1-3 km desde Puerta del Sol:** Concentran el 60.91% de los inmuebles con precio óptimo (29.79% en 1-2 km y 31.12% en 2-3 km).
- **Distritos Premium:** Salamanca (precio medio 79,30€), Centro y Chamartín destacan como zonas de alto valor con potencial de optimización de precios.
- **Distritos Emergentes:** Vicálvaro y San Blas presentan oportunidades de inversión con potencial de revalorización.

Recomendaciones Geográficas

1. **Diversificación Estratégica:** Mantener el núcleo de la cartera en zonas de 1-3 km del centro mientras se exploran oportunidades selectivas en distritos emergentes.
2. **Micro-segmentación:** Desarrollar estrategias de precio específicas por barrio, reconociendo las diferencias significativas entre zonas incluso dentro del mismo distrito.

Características Óptimas de los Inmuebles

Capacidad y Configuración

- **Tamaño Ideal:** La rentabilidad muestra su incremento más significativo hasta 8 huéspedes, con la mayor eficiencia en configuraciones de **6-8 plazas**.
- **Tipo de Alojamiento:** Priorizar **viviendas completas**, que son un 53.1% más comunes en inmuebles con precio óptimo que otros formatos.
- **Distribución:** En zonas centrales (**1-3 km**), existe fuerte demanda para viviendas de **2 y 4 personas**.
- **Tipo de Cama:** Ofrecer exclusivamente camas reales, ya que otros tipos de cama (sofás-cama, futones, etc.) alejan significativamente del precio óptimo y afectan la capacidad de maximizar ingresos.

Amenities con Mayor ROI

1. **Aire Acondicionado:** Aumenta el potencial de precio óptimo en un **40.2%**.
2. **Televisión:** Incrementa el valor en un **19%**.
3. **Calefacción:** Mejora el potencial de precio en un **4.8%**.

Recomendaciones sobre Inmuebles

1. **Inversión Selectiva:** Priorizar la adquisición de apartamentos completos con capacidad para 6-8 personas.
2. **Optimización de Bajo Coste:** Implementar mejoras de alto impacto y relativamente baja inversión (A/C, TV) en los inmuebles existentes.
3. **Balance Dormitorios-Rentabilidad:** Considerar que el aumento de dormitorios correlaciona con mayor precio óptimo, pero también implica mayores costes de inversión y mantenimiento.
4. **Calidad del Descanso:** Invertir en camas reales de calidad para todas las plazas anunciadas, evitando opciones alternativas que reducen el potencial de precio óptimo.

Estrategias contractuales

Políticas de Reserva

- **Cancelación:** Favorecer **políticas estrictas con periodo de gracia** (37.7% de inmuebles con precio óptimo) o **flexibles** (29.9%), evitando políticas moderadas o super estrictas de 60 días.
- **Estancia Mínima:** Configurar preferentemente estancias mínimas de **2 noches** (39.29% de pisos con precio óptimo), 1 noche (31.10%) o 3 noches (22.99%).
- **Estancia Máxima:** Permitir **estancias largas**, con configuraciones de 1125 noches (59.74%), 30 noches (5.97%) o 999 noches (3.05%), lo que sugiere la existencia de dos modelos de negocio rentables: **alquileres mensuales** y **contratos plurianuales**.

Perfil del Host

- **Tiempo de Respuesta:** Priorizar respuestas rápidas ("**En menos de una hora**"), asociadas con precios medianos mayores (~68€ vs ~50€).
- **Estatus de Superhost:** Trabajar para conseguir y mantener este estatus d**Superhost**, que permite un premium en el precio (~70€ vs ~62€).

Conclusiones Generales

1. **Segmentación del Mercado:** El mercado madrileño muestra una significativa variabilidad (precios entre 38€ y 90€ para el 50% central) que permite estrategias diferenciadas de posicionamiento.
2. **Enfoque en Valor Percibido:** Las características del host y las amenities contribuyen al precio óptimo, aunque con menor impacto que la ubicación y configuración del inmueble. Las reseñas de clientes muestran correlaciones débiles con el precio (ninguna supera 0.13).
3. **Flexibilidad Operativa:** Los datos sugieren la conveniencia de ofrecer tanto estancias cortas (1-3 noches) como la posibilidad de alquileres a largo plazo, maximizando así la ocupación y la capacidad de alcanzar precios óptimos.
4. **Estrategia Integral:** La optimización de precios debe considerar simultáneamente ubicación, características físicas y políticas de gestión.

Plan de Acción Recomendado

1. Corto Plazo (0-6 meses):

- Auditar la cartera actual e implementar mejoras de alto ROI (A/C, TV).
- Optimizar políticas de cancelación hacia modelos estrictos con periodo de gracia o flexibles.
- Ajustar estrategias de precio por micro-zonas.
- Revisar y actualizar configuraciones de estancias mínimas (1-3 noches) y máximas (opción de larga estancia).
- Reemplazar camas alternativas por camas reales en todos los inmuebles.

2. Medio Plazo (6-18 meses):

- Expandir selectivamente en zonas de 1-3 km del centro con enfoque en viviendas completas.
- Desarrollar capacidades de gestión para conseguir/mantener estatus de Superhost.
- Implementar sistemas para garantizar tiempos de respuesta inferiores a una hora.
- Experimentar con dos modelos de negocio: estancias cortas turísticas y alquileres de media duración.

3. Largo Plazo (18+ meses):

- Evaluar oportunidades en distritos emergentes con potencial de revalorización.
- Diversificar la cartera con inmuebles de diferentes capacidades para capturar diversos segmentos del mercado.
- Considerar la posibilidad de especialización en uno de los dos modelos de negocio identificados (estancias cortas vs. largas) según los resultados obtenidos.

Este enfoque estratégico, basado en los datos analizados, permitirá optimizar los precios de la cartera existente mientras se guía la expansión hacia los segmentos más rentables del mercado de **Airbnb** en Madrid.