

Informe de Análisis de Ventas Inmobiliarias

1. Descripción del Dataset y Justificación de su Elección

El dataset utilizado corresponde a registros de ventas inmobiliarias en diversas localidades entre los años 2006 y 2020. Contiene campos clave como:

- **Town (Barrio o localidad)**
- **Residential Type (Tipo de vivienda)**
- **Sale Amount (Monto de venta)**
- **List Year (Año de listado)**
- **Assessed Value (Valor tasado)**

Se eligió este conjunto de datos por su relevancia para comprender tendencias del mercado inmobiliario a lo largo del tiempo, identificar las zonas más costosas y analizar el comportamiento de los precios promedio. Su extensión temporal permite observar ciclos y cambios significativos.

2. Objetivo del Análisis

El objetivo principal es identificar patrones de ventas inmobiliarias, destacando:

- Los **barrios con mayores valores de venta acumulados**,
- La **evolución de los montos a lo largo de los años**,
- La **distribución de los tipos de propiedad vendidos** y su impacto en el volumen total.

Esto busca aportar una visión clara de dónde se concentran las ventas más costosas y cómo ha evolucionado el mercado.

3. Principales Hallazgos / Insights

- **Windsor** es el barrio con el valor total más alto de ventas, alcanzando **10,7 millones**.
 - Otros barrios destacados en volumen de ventas son **Wilton (7,0 mill.)** y **Windham (6,5 mill.)**.
 - El monto total vendido en el período es significativo, superando los **2,21 billones**.
 - El **precio promedio por venta** es de **3,63 millones**, mostrando la magnitud de operaciones.
 - Entre 2006 y 2020, se observa una tendencia de **aumento sostenido en los valores de venta**, con picos importantes cerca de 2018 y 2020.
-

4. Breve Descripción de las Visualizaciones

- **Top 10 Barrios más Caros:**
Gráfico de barras horizontales que compara el monto acumulado vendido por barrio.
 - **Evolución de Ventas Inmobiliarias:**
Gráfico de líneas que muestra la variación de ventas anuales.
 - **Indicadores de KPIs:**
Tarjetas de resumen con el monto total vendido y el precio promedio por venta.
 - **Segmentadores:**
Filtro por **tipo de propiedad residencial** y **rango de años** que permite análisis dinámico.
-

5. Reflexión sobre el Proceso

Durante la creación del dashboard se presentaron algunos desafíos:

- La **limpieza de datos**, principalmente en campos con valores faltantes o inconsistentes.
- La **elección de visualizaciones** que fueran claras y permitieran comparar magnitudes.
- La **configuración de filtros y segmentadores** que aseguren interactividad sin confundir al usuario.

Se tomaron decisiones de diseño como el uso de colores contrastantes para resaltar los valores más relevantes y la disposición de los gráficos de manera que se priorice la lectura jerárquica (de los barrios más caros al análisis temporal).