

## 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:

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.

Entre 2006 y 2020, el mercado inmobiliario mostró un comportamiento dinámico con marcadas diferencias según la zona. El análisis de las ventas evidencia que **Windsor** lideró como el barrio más costoso, acumulando ventas por un valor de **10,7 millones**, seguido por **Wilton** y **Windham**, con montos de **7,0 millones** y **6,5 millones**, respectivamente. Estos datos destacan la concentración de las propiedades más valiosas en unas pocas localidades selectas.

El gráfico de evolución de ventas inmobiliarias revela fluctuaciones pronunciadas a lo largo del período. Tras un pico en 2006 cercano a los **4 millones**, las ventas disminuyeron hasta rozar los **3 millones** en 2008, un reflejo probable de la crisis financiera global de ese año. A partir de allí, el mercado experimentó fases de recuperación y nuevos descensos, hasta culminar en 2020 con un repunte significativo que superó los **5 millones**, señalando un renovado interés en el sector.

En total, el monto vendido durante estos quince años alcanzó los **2 billones**, con un precio promedio por venta de **3,63 millones**. Este dato pone en perspectiva la magnitud del capital movilizado y confirma que la inversión inmobiliaria continúa siendo un motor económico de relevancia.

#### Conclusión:

El comportamiento de las ventas inmobiliarias entre 2006 y 2020 refleja la resiliencia de este mercado ante crisis económicas y cambios en las tendencias residenciales. Algunas zonas, como Windsor, Wilton y Windham, se consolidaron como barrios de alta gama con un volumen de ventas significativamente superior al resto. Además, el repunte observado en 2020 sugiere un renovado interés de los compradores y posibles inversores.

**Por eso, como analista, mi recomendación para la empresa sería focalizar los esfuerzos comerciales y de marketing en estos barrios líderes, aprovechando su alto potencial de rentabilidad. Asimismo, sería conveniente profundizar el análisis por tipo de residencia y por**

rango temporal, para identificar patrones de demanda más específicos que permitan diseñar estrategias comerciales personalizadas y maximizar las oportunidades de crecimiento en los segmentos más dinámicos del 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).

