



# **PRECIO VS CARACTERISTICAS**

¿Calidad o precio?

AUTOR: Gabriela Montes



# AGENDA

**01**

CONTEXTO Y AUDIENCIA

**02**

HIPOTESIS / PREGUNTAS DE INTERES

**03**

METADATA

**04**

ANALISIS EXPLORATORIO

**05**

INSIGHTS Y RECOMENDACIONES

# CONTEXTO Y AUDIENCIA



## CONTEXTO COMERCIAL

En el mundo actual, la toma de decisiones informada y respaldada por datos precisos es esencial en el mercado. En este caso, basandonos en el mercado inmobiliario, ya sea que se este buscando comprar una casa como inversión o como un hogar, contar con información sólida es crucial. Es aquí donde nuestro enfoque centrado en los datos y la analítica se centra en una amplia gama de propiedades, incluyendo detalles como la ubicación, el tamaño del lote, la cantidad de habitaciones y baños, la edad de la construcción, las mejoras realizadas y muchas otras características.

## CONTEXTO ANALITICO

En el pasado, la valoración de las propiedades solía depender en gran medida de la intuición de los expertos y de comparaciones subjetivas. Sin embargo, en la actualidad, la analítica de datos se ha convertido en el pilar fundamental para determinar el precio de las casas de manera precisa y objetiva. Estos factores incluyen el tamaño del lote, la superficie habitable, el número de habitaciones y baños, la edad y estado de la construcción, las mejoras realizadas, la proximidad a servicios y escuelas, y otros atributos específicos. Cada uno de estos elementos es evaluado de manera individual y en combinación para determinar su impacto en el precio final..



## AUDIENCIA

Esta investigación va dirigida al público general que posiblemente no cuente con un conocimiento técnico profundo en materia de venta de inmuebles pero si nivel técnico en analisis de datos, lo que permitira a estudiantes o personas interesadas en este campo, a entender conceptos.

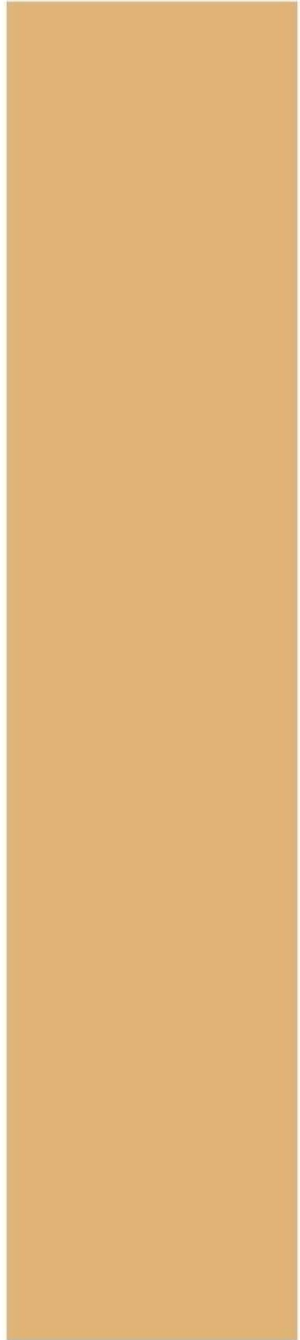


## LIMITACIONES

Se puede descisfrar diversas limitaciones al momento de realizar un análisis predictivo entre precio y calidad de las casas, por ejemplo, los precios pueden cambiar con el tiempo debido a factores económicos del mercado o los patrones estacionales pueden afectar las características de una casa.

# PREGUNTAS DE INTERES

- 01** ¿Hasta que precio de venta considerar una superficie habitable?
- 02** ¿Hasta que precio de venta considerar un area de lote habitable?
- 03** ¿Hasta que precio de venta considerar e funcionamiento del modelo predictivo?
- 04** ¿En que año de construcción, las casas tenían menor y mayor precio de venta?



# **ANALISIS EXPLORATORIO**

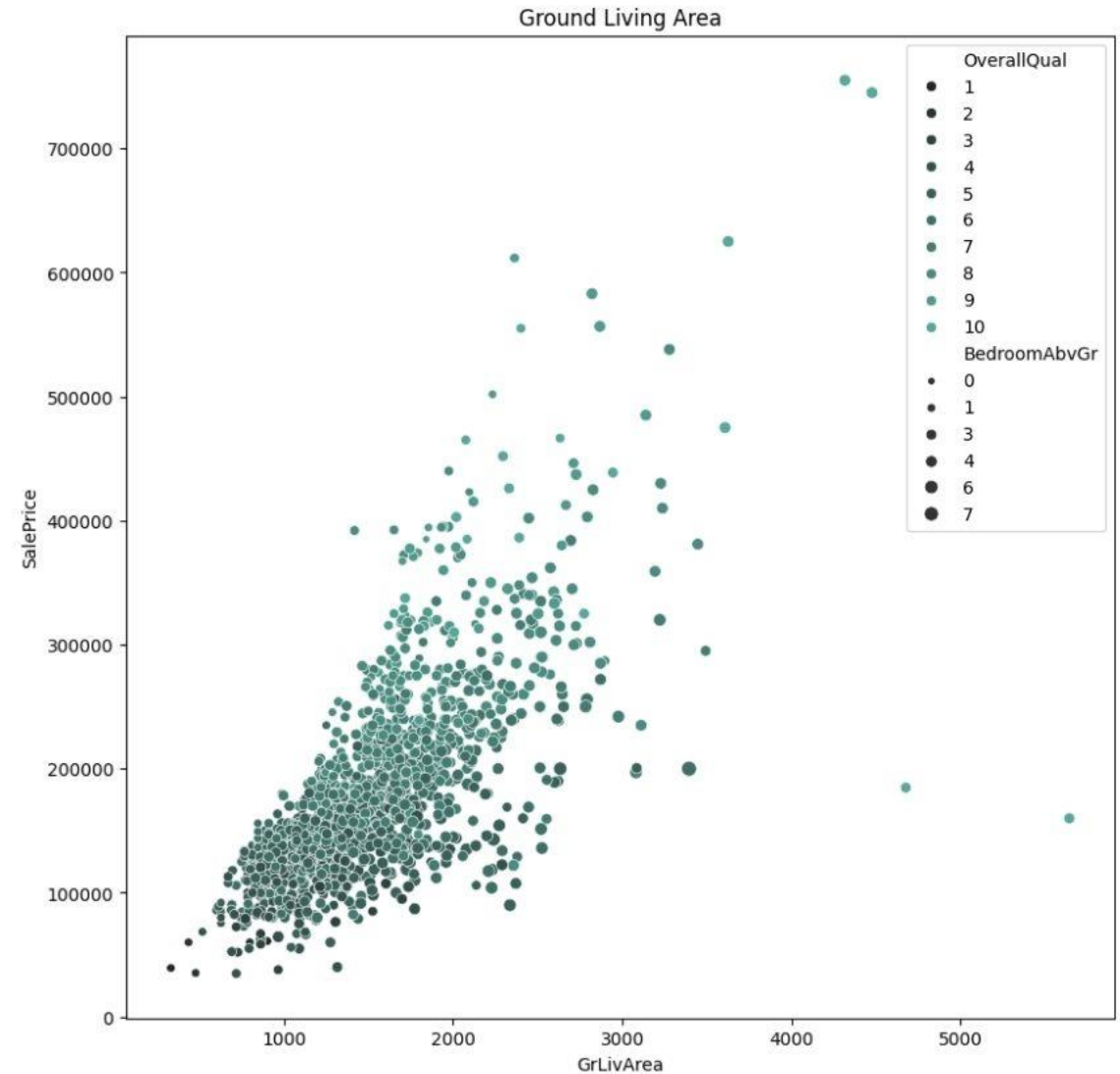


# ¿HASTA QUE PRECIO DE VENTA CONSIDERAR UNA SUPERFICIE HABITABLE?

El gráfico de la derecha nos muestra una concentración de **puntos por debajo de 400.000**, lo que indica que la mayoría de las casas tienen **superficie habitable por debajo** de este valor, es decir, son **accesibles**..

Se puede concluir que los **valores por encima de 400.000**, considerados valores atípicos, posiblemente se traten de casas con **superficies mas grandes**, lo que tiene sentido en establecer que a mayor espacio o mientras mas grande la casa, mas es su valor.

También se puede apreciar que, en los puntos con mayor concentración, tienden a **reflejar calificaciones bajas**, por ejemplo, mientras mas bajo el **precio de 100.000** las calificaciones generales oscilan entre **1 a 5**.

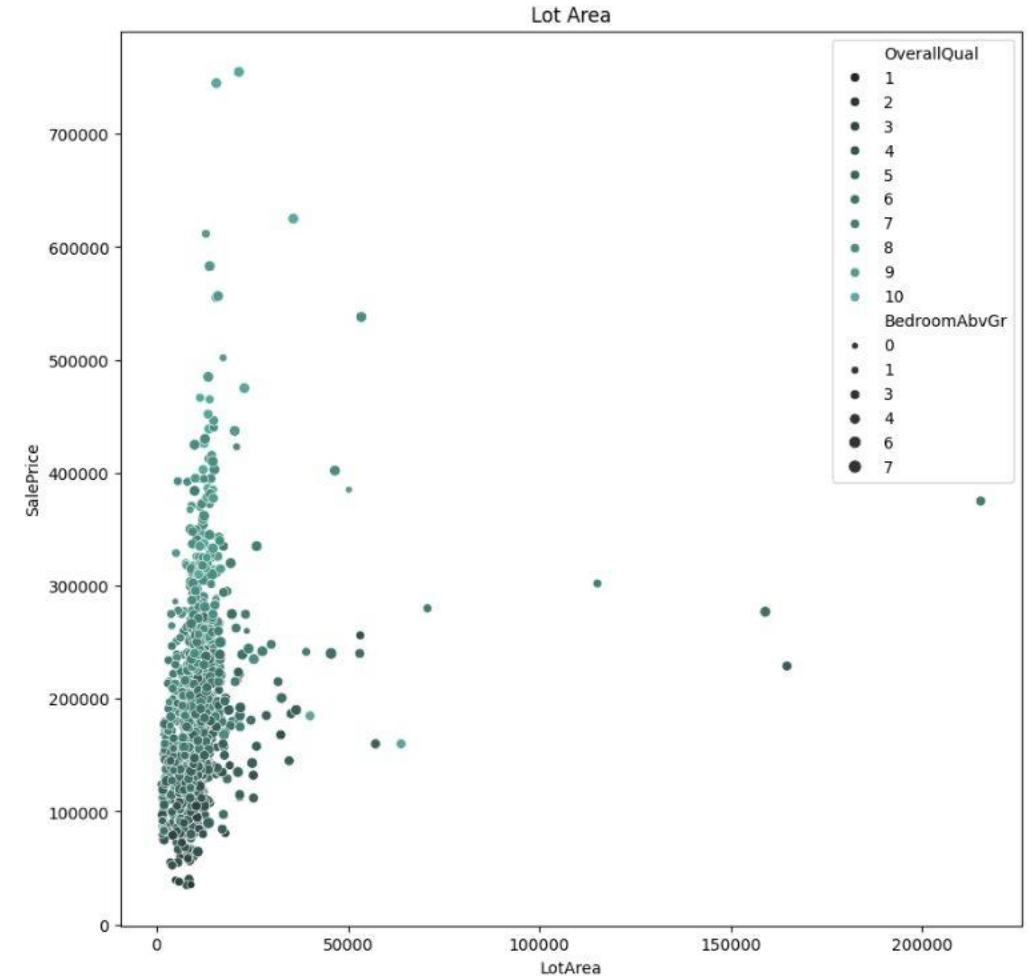


# ¿HASTA QUE PRECIO DE VENTA CONSIDERAR UN AREA DE LOTE HABITABLE?

El gráfico de la derecha nos muestra una concentracion de **puntos por debajo de 600.000 y un area de 50.000**, lo que indica que la mayoría de las casas tienen un lote de área **habitable por debajo** de este valor, es decir, es accesible una casa con un lote menor pero grandes características.

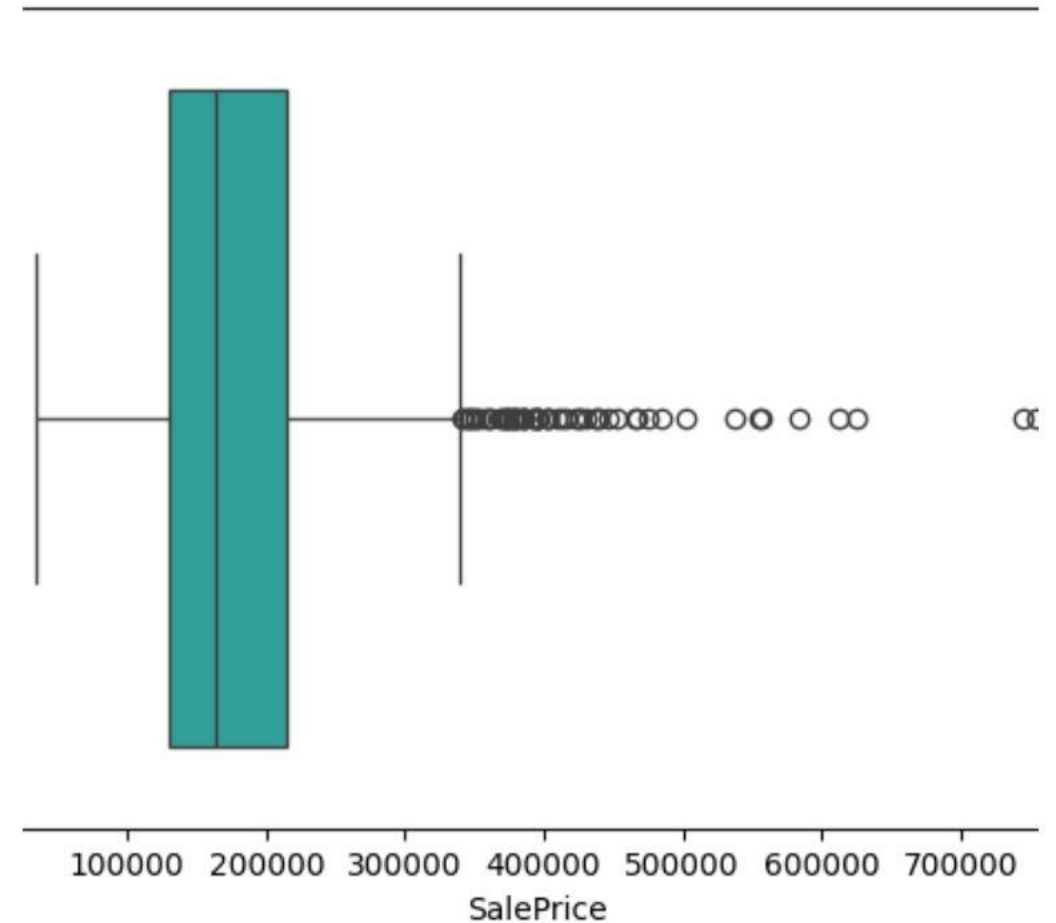
Segun la concentración de puntos, tienden a dispersarse **hacia arriba y hacia la derecha**, demostrando que no varia tanto el lote de área indiferentemente del precio, se puede cuestionar que hay otros **factores que generan precios elevados**, como: cantidad de habitaciones, baños, estacionamientos, ubicacion geografica, entre otros.

Tambien se puede apreciar que, los puntos alejados de la concentracion, tienen la mejor evaluacion entre 7 a 10.



# ¿HASTA QUE PRECIO DE VENTA CONSIDERAR EL FUNCIONAMIENTO DEL MODELO PREDICTIVO?

El gráfico de caja representa un **intercuartilico de rango** entre **50.000 a 350.000** aproximadamente, donde la **mediana representa un valor de 150.000**, y los **bigotes se extienden hasta un precio de 350.000**, demostrando que la concentración de puntos fuera de los bigotes contiene valores atípicos por **sobre los 450.000** pudiendo afectar la precisión de las predicciones.





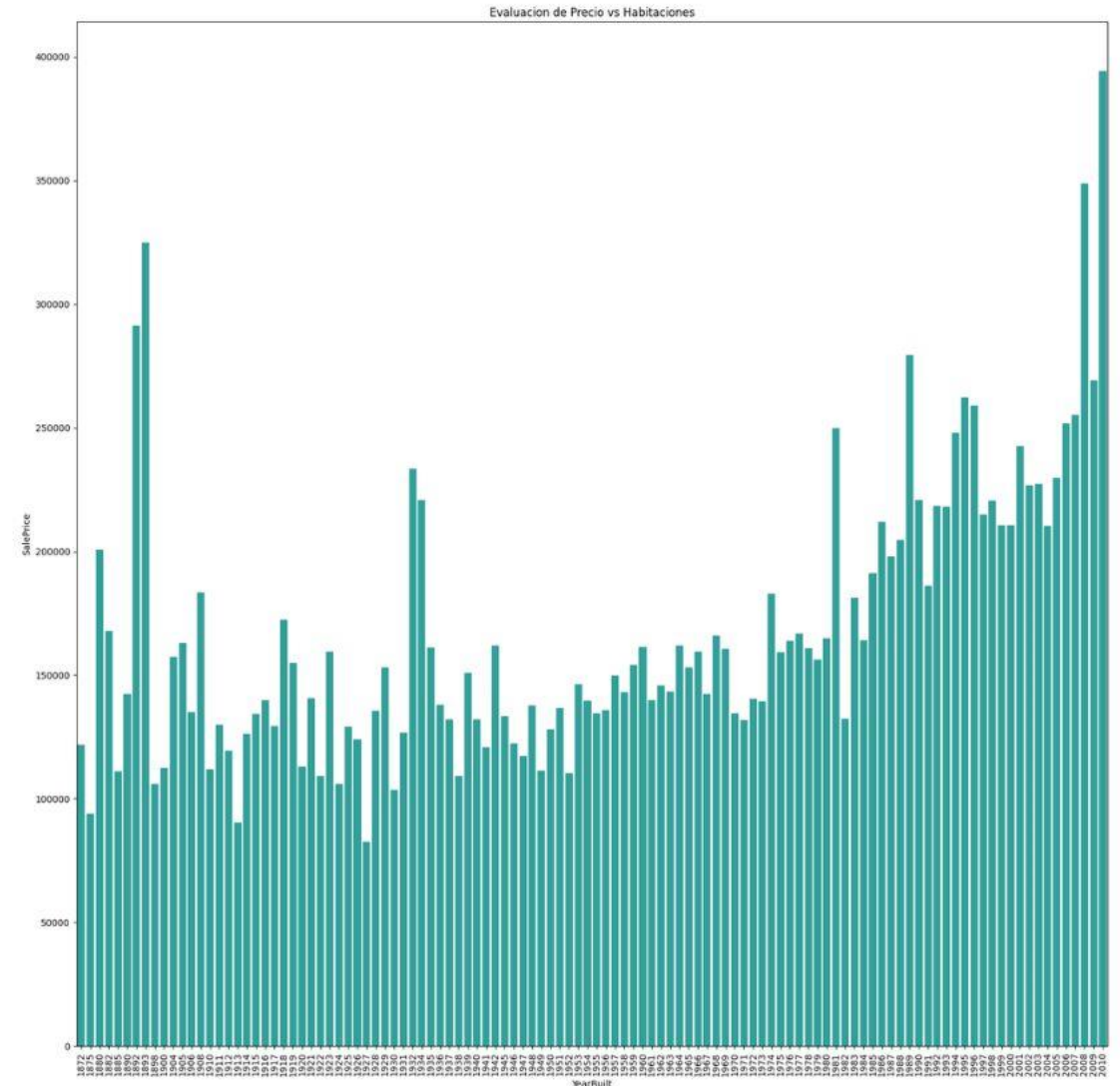
# ¿EN QUE AÑO DE CONSTRUCCION, LAS CASAS TENIAN MENOR Y MAYOR PRECIO DE VENTA?

El gráfico de barras nos muestra que el año con menor precio de venta fue en 1927.

Realizando una evaluacion general, se puede denotar que durante 102 años los precios se habian mantenido con un promedio de 200.000 a 260.000 en su valor, fue solo hasta 2008 y 2010 donde los precios se elevaron a 350.000 en adelante. Con esto, se podra determinar que posiblemente el factor economico trascurrido durante esos años de estudio (1898 a 1991), fue en mejor medida accesible para el usuario tener una casa.

Menor precio: año 1927

Mayor precio: año 2010



# **INSIGHTS & RECOMENDACIONES**

## INSIGHTS PRECIOS

El análisis de precios de casas ofrece valiosas perspectivas para compradores, vendedores e inversores inmobiliarios, por ejemplo:

\***La ubicación** es fundamental ya que pueden tener precios muy distintos. Varían significativamente según la ubicación barrios, ciudades e incluso vecindarios específicos.

**La tendencia estacional** puede afectar los precios. Las ventas de viviendas tienden a aumentar en primavera y verano, lo que puede llevar a precios más altos durante esos meses.

Las casas tienden a aumentar de valor con el tiempo así que **los inversores** pueden aprovechar esto para obtener ganancias a largo plazo.

**Las características** de una casa, como el tamaño, el número de habitaciones, los acabados y las comodidades, afectan significativamente su precio

## INSIGHTS CARACTERISTICAS

**Las características** de una casa, como el tamaño, el número de habitaciones, los baños y las comodidades, tienen un impacto significativo en su precio. Cuanto más grande o más lujosa sea una propiedad, generalmente mayor será su precio de venta.

**Las renovaciones y mejoras**, como una cocina actualizada o un baño renovado, pueden aumentar el valor de una casa.

**Las características personalizadas**, como piscinas, paisajismo cuidado y características únicas de diseño, pueden aumentar el precio de una casa, pero su valor puede variar según el gusto personal de los compradores.

**Las tendencias del mercado inmobiliario local** también pueden afectar cómo se valoran las características. Por ejemplo, en un mercado competitivo, las características de calidad pueden ser más valoradas.

## RECOMENDACIONES

El análisis de precio vs calidad es un proceso complejo que implica múltiples variables y consideraciones. La calidad de una casa puede ser subjetiva en algunos aspectos, pero con una metodología sólida y datos confiables, se puede obtener valiosos insights sobre cómo la calidad que influye en el precio de las casas.

Por ejemplo: tener **datos precisos y confiables**, considerar **utilizar métricas objetivas** siempre que sea posible, tener en cuenta el **contexto y las expectativas de los compradores** en el área en cuestión, **investigar a fondo** los productos o servicios que se está considerando. **Comprender las características, las especificaciones técnicas y las revisiones** de otros consumidores. Esto ayudará a determinar la calidad intrínseca de lo que estás adquiriendo.