

Trabajo Práctico 1

82.05 - Análisis Predictivo

Abril Schäfer - 62877 Ian Dalton - 62345

2023 2Q

Caso de negocio





Introducción y caso de negocio

Predecir el **precio adecuado** para alojamientos a particulares y turísticos.

La tarifa se deduce del cobro del anfitrión.

- → **Precio por debajo:** Airbnb pierde ganancias.
- → Precio por encima: Dificultad para alquilar el alojamiento.





Modelo de Predicción

Objetivo: Predecir el precio que debe tener un alojamiento según sus características.

Unidad observacional: Alojamiento disponible en Airbnb en Buenos Aires

Variable Target: "Price"

Modelo: Regresión

Dataset





Información del Dataset

Contiene información de los alojamientos disponibles en Airbnb en Buenos Aires.

Cuenta con **29.346** registros y **60** variables.

Se agregaron 6 nuevas variables:

Days_between_first_last_reviews

Host_has_about: Escribe un about de más de 10 caracteres

is_shared_bathroom

host_about_len

Is_min/max_nights_different: el minimo/maximo que ofrece es diferente a su promedio usual



Limpieza de la base

Eliminación de columnas irrelevantes: listing_url, scrape_id, last_scraped, picture_url, host_url, host_name...

Corrección de variable Bathroom: incompleto

Corrección de variable Licencia: contenía números de teléfono

Corrección de precio: Se convirtió en número

Frecuencia de actualización: mensual

Análisis exploratorio





-0.4

30,000,000

0.0

0.2

0.4

-0.2

Target



1.0

0.5

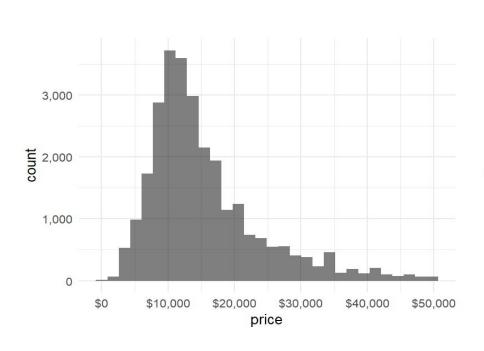
0.0

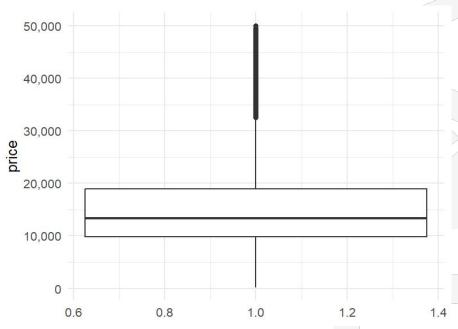
-0.5

-1.0



Target

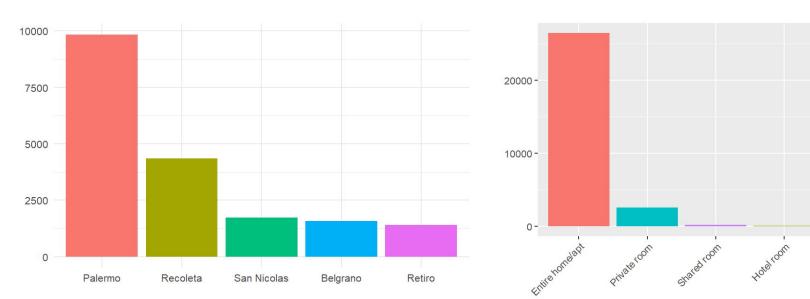


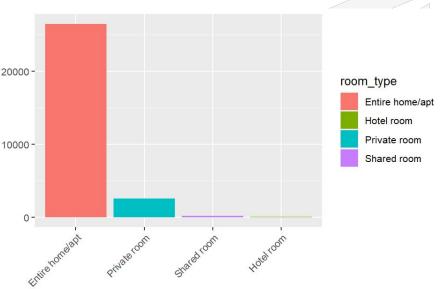


Precio <= 50.000



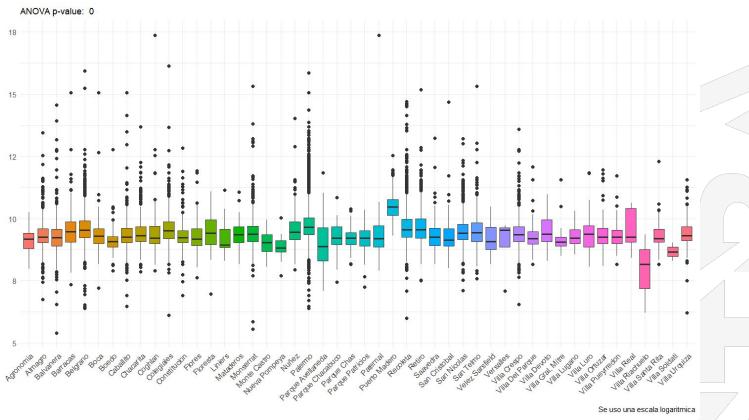
Barrios y tipo de habitación





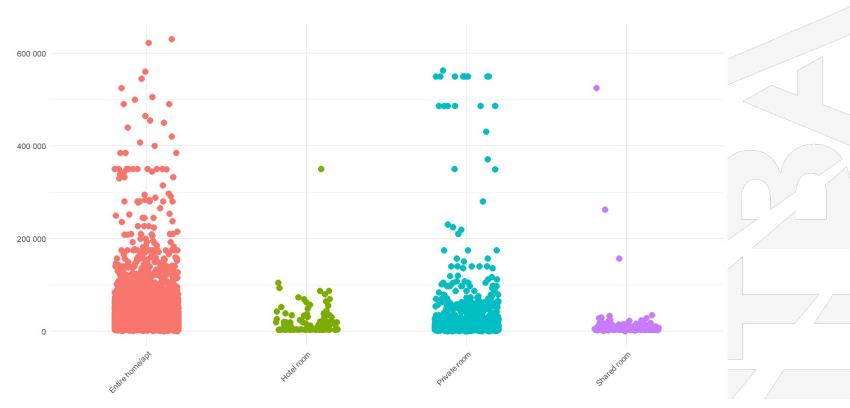


Barrios



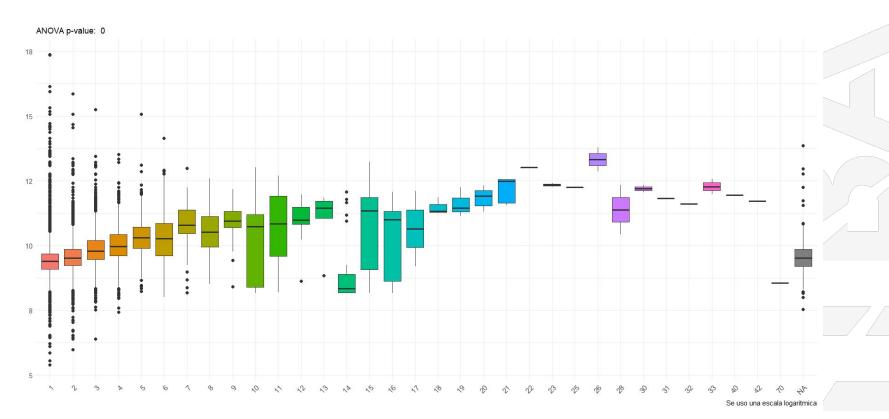


Precio vs Tipo de habitación



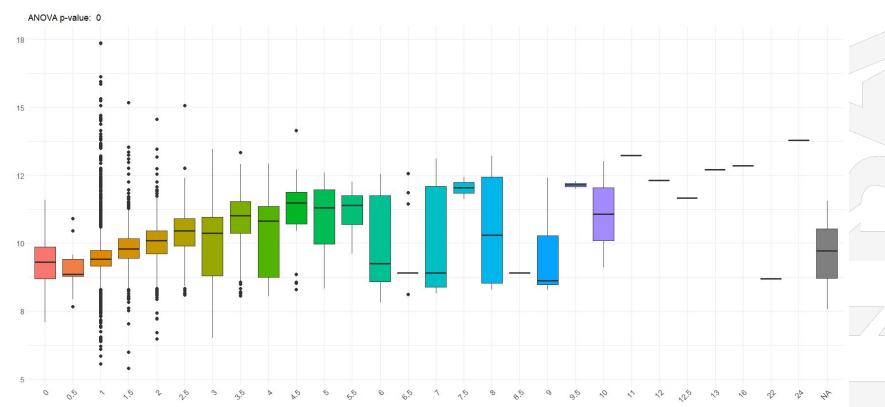


Camas vs Precio



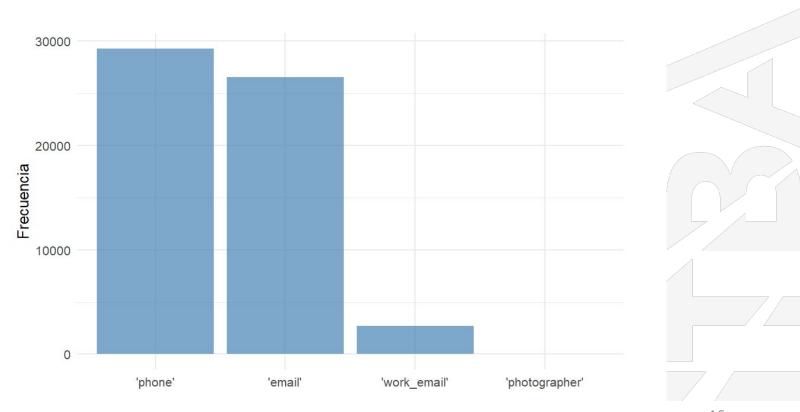


Baños vs Precio



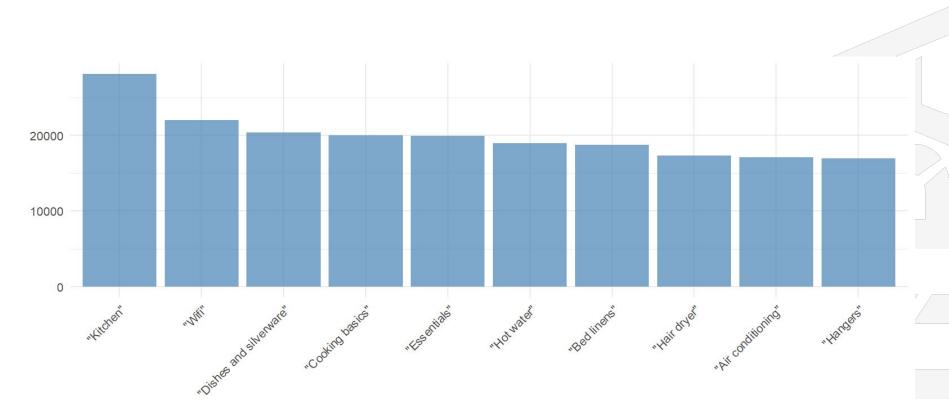


Frecuencia de forma de verificación



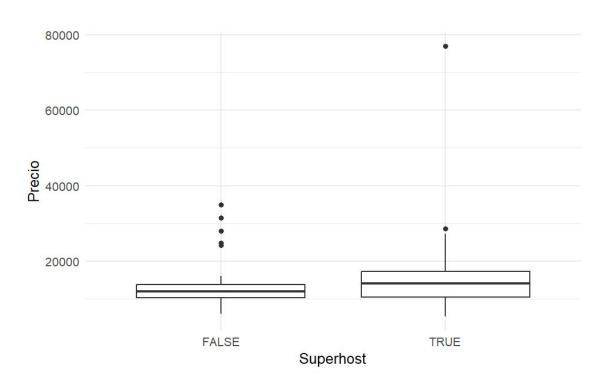


Frecuencia de los amenities: TOP 10





Superhost



F - test significativo → Hay evidencia que las varianzas difieren



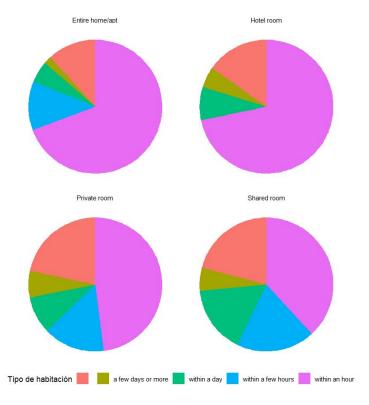
Tiempo de respuesta







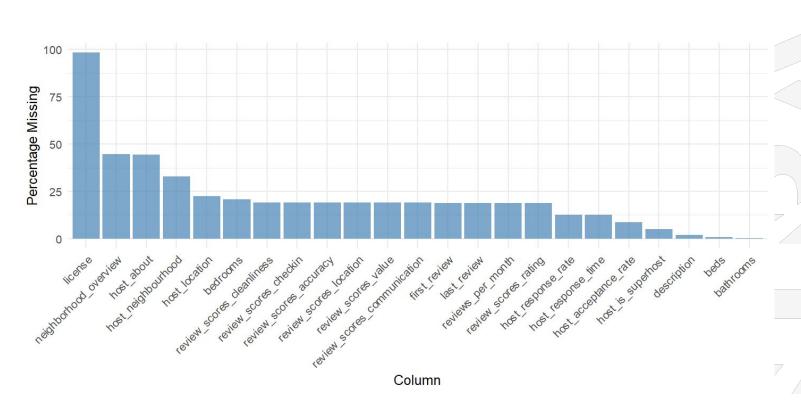
Tiempo de respuesta







Missings





Clustering

Se realizó con el objetivo de comparar y evaluar diferencias entre los alojamientos para luego determinar si existen **características** similares que puedan **influir en el precio**.

Los análisis se realizarán con respecto a las siguientes **variables numéricas**:

"host_listings_count","accommodates", "bathrooms", "bedrooms", "beds",

"minimum_nights", "maximum_nights", "availability_30", "availability_60",

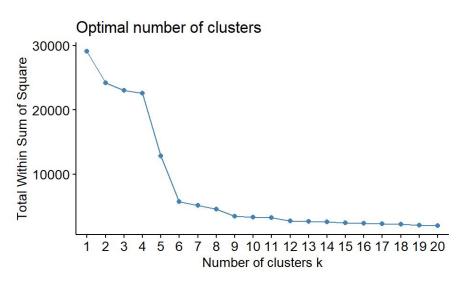
"availability_90", "availability_365", "number_of_reviews",

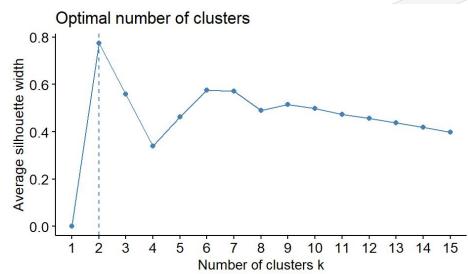
"calculated_host_listings_count", "reviews_per_month", "is_shared_bathroom")

Medimos el valor del **estadístico de Hopkins** para evaluar si es conveniente la clusterización, obteniendo un valor cercano al **92,73**%.



Clustering - Agrupaciones

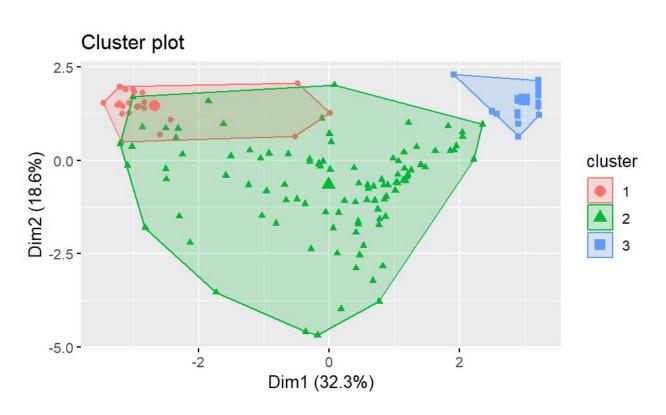




Número óptimo de clusters: 3

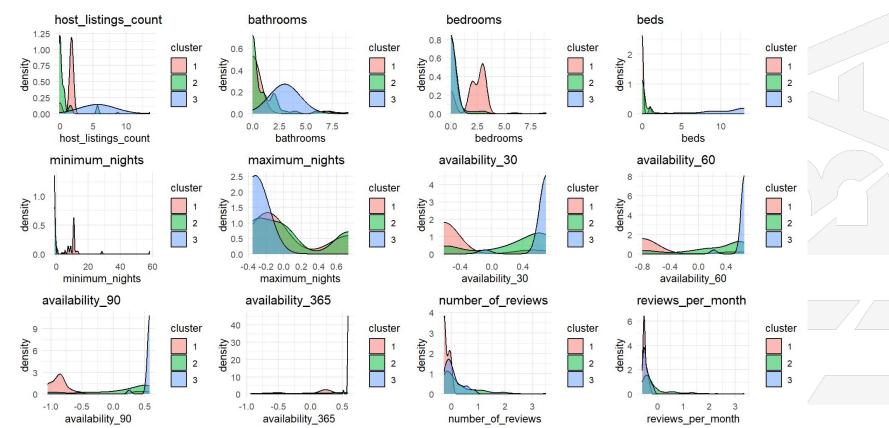


Visualización de Clusters





Análisis de Clusters





Clusters

Cluster 1: -> Host experimentado

- 2 o 3 casas medianas con 2-3 cuartos.
- Disponibilidad en el corto y mediano plazo

Cluster 2: -> Host casual

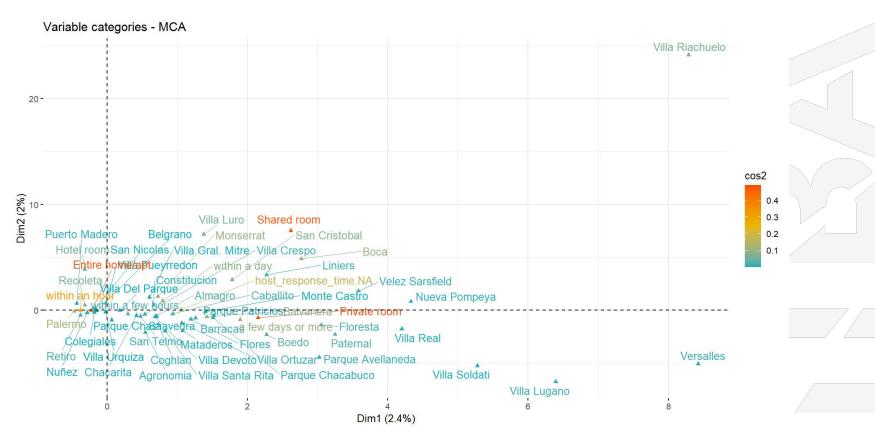
- Particulares con una sola publicación
- Mínimo bajo cubriendo un área más grande, no tan especializado

Cluster 3: -> Host profesional

- Muchas propiedades, probablemente administrado profesionalmente
- Con muchas camas y baños pero pocos cuartos
- Pocas noches y mucha disponibilidad



MCA



Conclusiones





- La mayoría de los departamentos están alrededor de los \$5000 y \$16000 por dia
- La mayoría de los departamentos de AirBnB en CABA estan en Palermo
 - Pero los más caros están en Puerto Madero
- La mayoría de los departamentos de AirBnB son casas o departamentos enteros
- La cantidad de camas y baños ofrecidos impactan en el precio
- La mayoría de los hosts verifican su cuenta con mail y teléfono
- Las hosts que responden rápido alquilan la casa entera o un cuarto en un hotel
- Los hosts casuales suelen tener la mayor variación en sus precios, mientras que los experimentados y profesionales ya conocen a su público y por lo tanto alquilan más.



Gracias!