Juan José Rincón Juan Andrés Ospina Juanita Chacón

**Problem set 3**

**Introducción “vender el modelo”**

**Que valoriza una vivienda obras publicas**

**Centros comerciales**

**Vías principales**

**Transporte publico**

**Proyectos de inversión**

**Grosor de los muros**

**Seguridad**

**Datos (tener una tabla descriptiva y un mapa)**

**Modelo**

Con el fin de poder realizar un modelo predictivo que logre maximizar el presupuesto de la compañía para adquirir el mayor número de viviendas se planteó el siguiente modelo.

**PONEMOS EL MODELO**

En búsqueda de obtener validación sobre el modelo y caer en dinámicas problemáticas como la sobre estimación el modelo fue entrenado con datos para la ciudad de Bogotá y Medellín que, si bien manejan contextos distintos a Cali, las dinámicas

**Forma funcional (mx el gasto en función de la compra de viviendas)**