



Statistical Thinking

M3 del Master de Data Analyst

nuclio[°]
digital school

Laia Campoy Sánchez
Profesor: Miguel Ángel Fernández

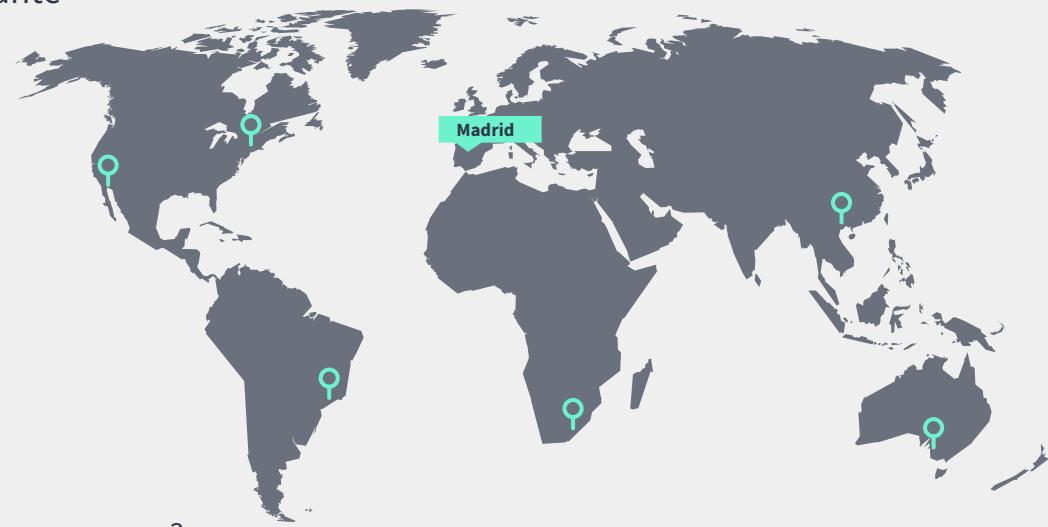
Objetivo del proyecto: STORYTELLING que de respuesta a la pregunta del cliente

1. Elaborar un **contexto** del problema
2. Definir el **problema** que queremos resolver
3. Definir y desarrollar el **roadmap** del análisis
4. Recopilar los principales **insights** para montar el Storytelling final:
 - Contexto
 - Análisis
 - Recomendaciones y conclusiones

¿Cómo puedo optimizar el precio de mis viviendas?

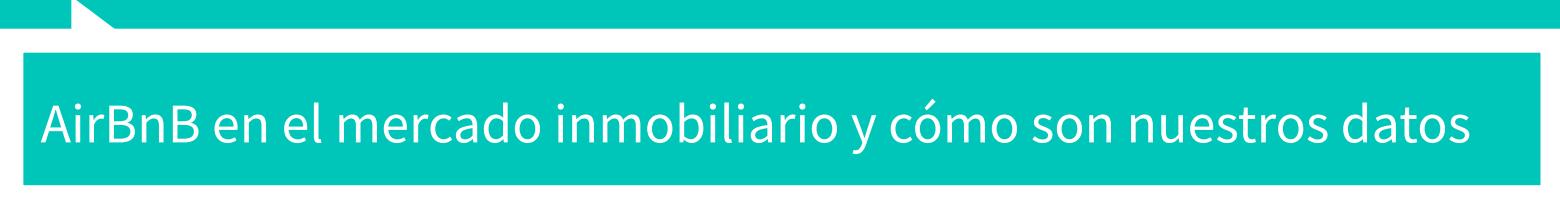
DAR RESPUESTA A NUESTRO CLIENTE

Uno de nuestros clientes opera en el mercado de inmuebles. Está especialmente interesado en **Madrid**, donde posee una cantidad importante de viviendas publicadas en la plataforma **Airbnb**, y nos pide que le asesoremos.



1.

Contexto



AirBnB en el mercado inmobiliario y cómo son nuestros datos

“

“Belong Anywhere”

Airbnb tiene una historia fascinante que refleja cómo una idea sencilla puede transformar por completo una industria.





Impacto en el mercado inmobiliario de Madrid

Suben precios alquiler

Los propietarios prefieren alquilar a corto plazo por mayor rentabilidad



Gentrificación

Desplazamiento de residentes locales, cambios en barrios históricos

Oferta de viviendas reducida

Menos viviendas disponibles para alquiler residencial a largo plazo.

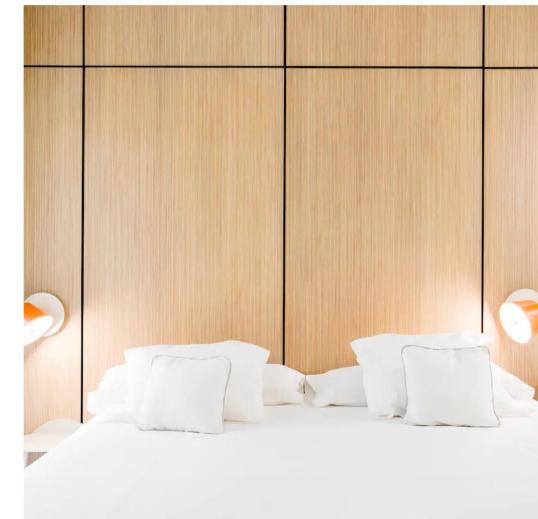
Regulaciones

Intento del gobierno de equilibrar el impacto turístico del residencial.

La variabilidad de los precios según los factores que los afectan

Nuestro cliente quiere aprovechar el auge de los precios del alquiler por noches.

Saber qué variables afectan a los precios de sus apartamentos es importante para que pueda tomar acción y mejore la rentabilidad.



Contamos con el siguiente set de datos de las viviendas:



Host

Tiempo en responder, tasa de respuesta, superhost, foto de perfil, identidad verificada, antigüedad del anfitrión, verificaciones varias y nº de propiedades en AirBnB.



Condiciones

Precio, mínimo de noches requeridas, máximo de noches permitidas, política de cancelación, si se requiere foto de perfil de los huéspedes y si se requiere verificación telefónica de los huéspedes.



Localización

Barrio donde se encuentra la propiedad, grupo de barrios al que pertenece el barrio, latitud, longitud, distancia a Sol y distancia al aeropuerto.



Reseñas

Número total, número en el último año, puntuaciones varias, promedio de reseñas por mes, días desde la última y la primera reseña recibidas y reseñas recibidas en inglés, español y otros idiomas



Información vivienda

Tipo de propiedad, tipo de habitación, nº máximo de huéspedes, nº de baños, nº de dormitorios, nº de camas, Wifi o internet, TV, aire acondicionado, calefacción y si tiene cocina.



Id único

Identificador único de la publicación de AirBnB en cada uno de los 5 datasets.

airbnb_madrid_reviews.parquet

Columna	Descripción
id	Identificador único de la publicación en Airbnb.
number_of_reviews	Número total de reseñas recibidas para la propiedad.
number_of_reviews_ltm	Número de reseñas recibidas en el último año.
review_scores_rating	Puntuación general de reseñas de la propiedad.
review_scores_accuracy	Puntuación de precisión en las reseñas de la propiedad.
review_scores_cleanliness	Puntuación de limpieza en las reseñas de la propiedad.
review_scores_checkin	Puntuación de check-in en las reseñas de la propiedad.
review_scores_communication	Puntuación de comunicación en las reseñas de la propiedad.
review_scores_location	Puntuación de ubicación en las reseñas de la propiedad.
review_scores_value	Puntuación de valor en las reseñas de la propiedad.
reviews_per_month	Número promedio de reseñas por mes para la propiedad.
days_since_last_review	Días transcurridos desde la última reseña recibida para la propiedad.
days_since_first_review	Días transcurridos desde la primera reseña recibida para la propiedad.
number_of_reviews_en	Número de reseñas en inglés recibidas para la propiedad.
number_of_reviews_es	Número de reseñas en español recibidas para la propiedad.
number_of_reviews_otros	Número de reseñas en otros idiomas recibidas para la propiedad.

airbnb_madrid_location.parquet

Columna	Descripción
id	Identificador único de la publicación en Airbnb.
neighbourhood	Barrio donde se encuentra la propiedad.
neighbourhood_group	Grupo de barrios al que pertenece el barrio.
latitude	Latitud de la ubicación de la propiedad.
longitude	Longitud de la ubicación de la propiedad.
dist_km_sol	Distancia en kilómetros desde la propiedad hasta la plaza del Sol.
dist_km_airport	Distancia en kilómetros desde la propiedad hasta el aeropuerto.

airbnb_madrid_conditions.parquet

Columna	Descripción
id	Identificador único de la publicación en Airbnb.
price	Precio de alquiler por noche de la propiedad.
minimum_nights	Mínimo de noches requeridas para reservar la propiedad.
maximum_nights	Máximo de noches permitidas para reservar la propiedad.
cancellation_policy	Política de cancelación de reservas de la propiedad.
require_guest_profile_picture	Indica si se requiere foto de perfil de los huéspedes.
require_guest_phone_verification	Indica si se requiere verificación telefónica de los huéspedes.

airbnb_madrid_host.parquet

Columna	Descripción
id	Identificador único de la publicación en Airbnb.
host_response_time	Tiempo que tarda el anfitrión en responder a las consultas.
host_response_rate	Tasa de respuesta del anfitrión.
host_is_superhost	Indica si el anfitrión es un "superhost" o no.
host_has_profile_pic	Indica si el anfitrión tiene una foto de perfil en su cuenta.
host_identity_verified	Indica si la identidad del anfitrión ha sido verificada por Airbnb.
host_seniority	Antigüedad del anfitrión como miembro de Airbnb.
host_verifications_email	Indica si el anfitrión ha verificado su correo electrónico.
host_verifications_phone	Indica si el anfitrión ha verificado su número de teléfono.
host_verifications_reviews	Indica si el anfitrión ha verificado a través de reseñas de otros huéspedes.
host_verifications_facebook	Indica si el anfitrión ha verificado su cuenta de Facebook.
calculated_host_listings_count	Número de propiedades que el anfitrión tiene en Airbnb.
host_verifications_government_id	Indica si el anfitrión ha verificado su identificación gubernamental.

airbnb_madrid_property.parquet

Columna	Descripción
id	Identificador único de la publicación en Airbnb.
property_type	Tipo de propiedad (casa, apartamento, etc.).
room_type	Tipo de habitación (compartida, privada, etc.).
accommodates	Número máximo de huéspedes que pueden alojarse en la propiedad.
bathrooms	Número de baños en la propiedad.
bedrooms	Número de dormitorios en la propiedad.
beds	Número de camas en la propiedad.
bed_type	Tipo de cama (individual, doble, etc.).
amenities_wifi_internet	Indica si la propiedad ofrece wifi o internet como amenidad.
amenities_tv	Indica si la propiedad ofrece televisión como amenidad.
amenities_air_conditioning	Indica si la propiedad ofrece aire acondicionado como amenidad.
amenities_heating	Indica si la propiedad ofrece calefacción como amenidad.
amenities_kitchen	Indica si la propiedad ofrece cocina como amenidad.



EL PRECIO

Cuando miramos cómo se distribuyen los precios de los **apartamentos**, vemos que hay fuertes outliers (valores extremos muy distantes).

Para que estos outliers no distorsionen nuestro análisis decidimos dividir entre la oferta para ricos y la población mayoritaria:

- **Precios moderados** (hasta 200€), donde se encuentran el 90% de las viviendas a analizar.
- **Precios de lujo** (a partir de 200€)

21.020

Viviendas (apartamentos, casas, chalets...)

17.180

Apartamentos

15.731

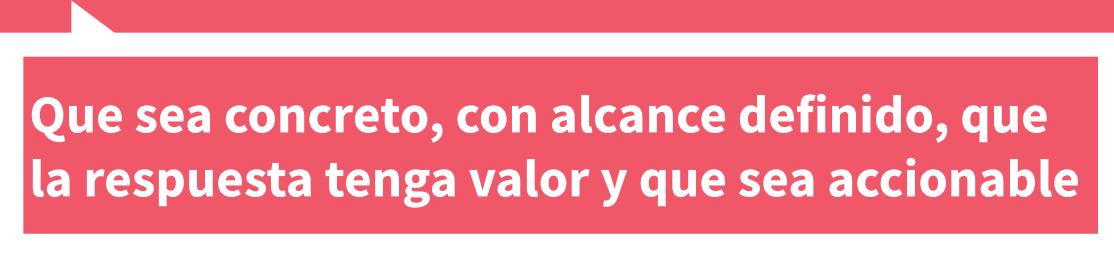
Apartamentos hasta 200€/noche

1.449

Apartamentos de más de 200€/noche

2.

Definir el problema



Que sea concreto, con alcance definido, que la respuesta tenga valor y que sea accionable



¿ ... ?

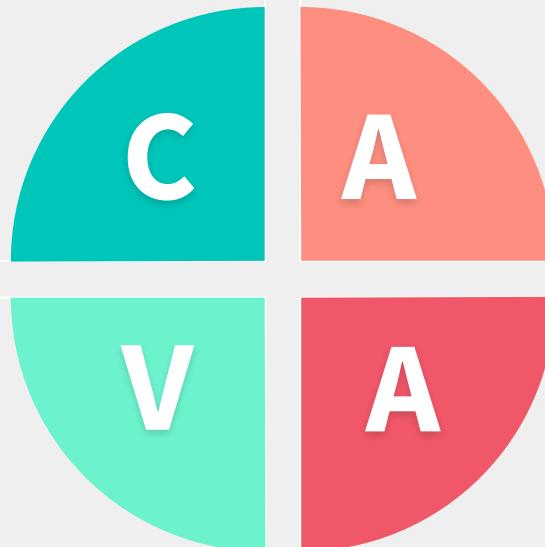
...

Hemos resuelto con el **cliente** para **definir** el **problema**

¿Qué variables influyen en que el precio por noche de los apartamentos de Madrid suba o baje?

CONCRETO

Concretamos qué es optimización del precio: **¿Qué se puede hacer para subir el precio? Y ¿qué factores influyen para bajarlo?**



Las respuestas a nuestro problema tienen valor para nuestro cliente, ya que **le permitirá saber de qué puede depender el precio/noche.**

VALOR

ALCANCE

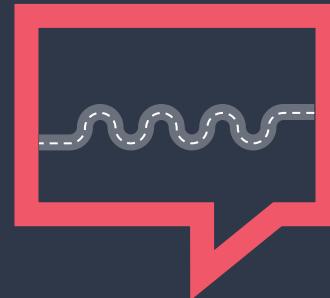
En este caso, el alcance es la pregunta que nos comprometemos a responder **en base a los datos que nos ha proporcionado el cliente**

El cliente nos confirma que dispone sólo de **apartamentos**.

El cliente es un perfil inversor y **puede tener acción** en base a los resultados.

Incluso en el caso de la variable de localización, podemos recomendar **dónde** vale la pena **invertir en nuevas viviendas**.

ACCIONABLE



3. Roadmap del análisis

Roadmap

Filtramos sólo los **apartamentos** que tienen un precio **hasta 200€**



Cruzamos las variables que encontramos que afectan al precio



Hacemos el mismo proceso con **apartamentos** que tienen un precio **superior a 200€**



¿Qué variables **afectan al precio?**



Insights para el cliente



Sacamos los **insights** finales y montamos el **Storytelling** para el cliente





Storytelling

para el cliente

Le contamos los insights al cliente
montando nuestro Storytelling

Airbnb ha cambiado la forma como viajan y encuentran alojamiento las personas

La evolución de los precios de apartamentos en Madrid ha experimentado un crecimiento constante desde la **llegada de Airbnb** en 2007, acelerando significativamente entre 2010 y 2017 debido al **auge del turismo**. Tras el impacto del **COVID-19** en 2020, los precios cayeron temporalmente, pero se recuperaron rápidamente gracias a la **demandade estancias largas** y el trabajo remoto. En 2024, el mercado se ha **estabilizado**, con una nueva tendencia hacia la **personalización** y la oferta de **experiencias de lujo**.

Fundada por **Brian Chesky** y **Joe Gebbia** como "AirBed & Breakfast" para ofrecer estancias temporales en eventos.

La plataforma mejora su modelo de negocio y se expande a nivel **internacional**, alcanzando **1 millón de noches reservadas** en 2011.

Lanzan **Airbnb Experiences**, y diversifican los tipos de estancias (castillos, iglús).

Tras la pandemia, Airbnb ajusta la estrategia para enfocarse en la **seguridad** y la **flexibilidad** para los usuarios.

2007 - 2009

2010 - 2013

2014 - 2016

2020 - 2021

2024



Nathan Blecharczyk, se une al equipo y la plataforma se consolida como **Airbnb**.

Introducción de nuevas opciones de alojamiento, como **apartamentos completos**.

Adquieren **Luxury Retreats**, para ampliar la oferta de alojamientos de lujo.

El **COVID-19** afectó profundamente a las reservas por las restricciones de viaje, pero se incrementa la demanda de estancias largas por **trabajo remoto**.

Introduce categorías que destacan **experiencias y diseño**, adaptándose a las nuevas preferencias de los usuarios. Se enfoca en ofrecer una **experiencia más personalizada** para cada tipo de viajero.

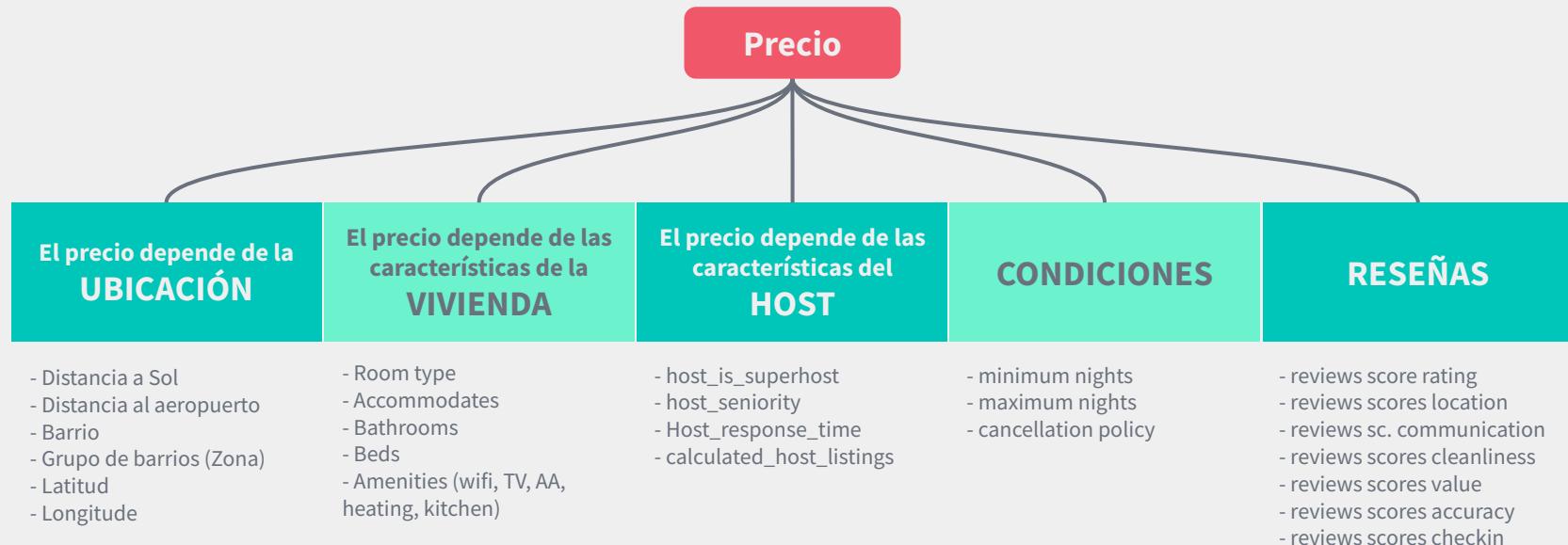


¿Cómo se distribuyen los precios hasta 200€?

Análisis realizado

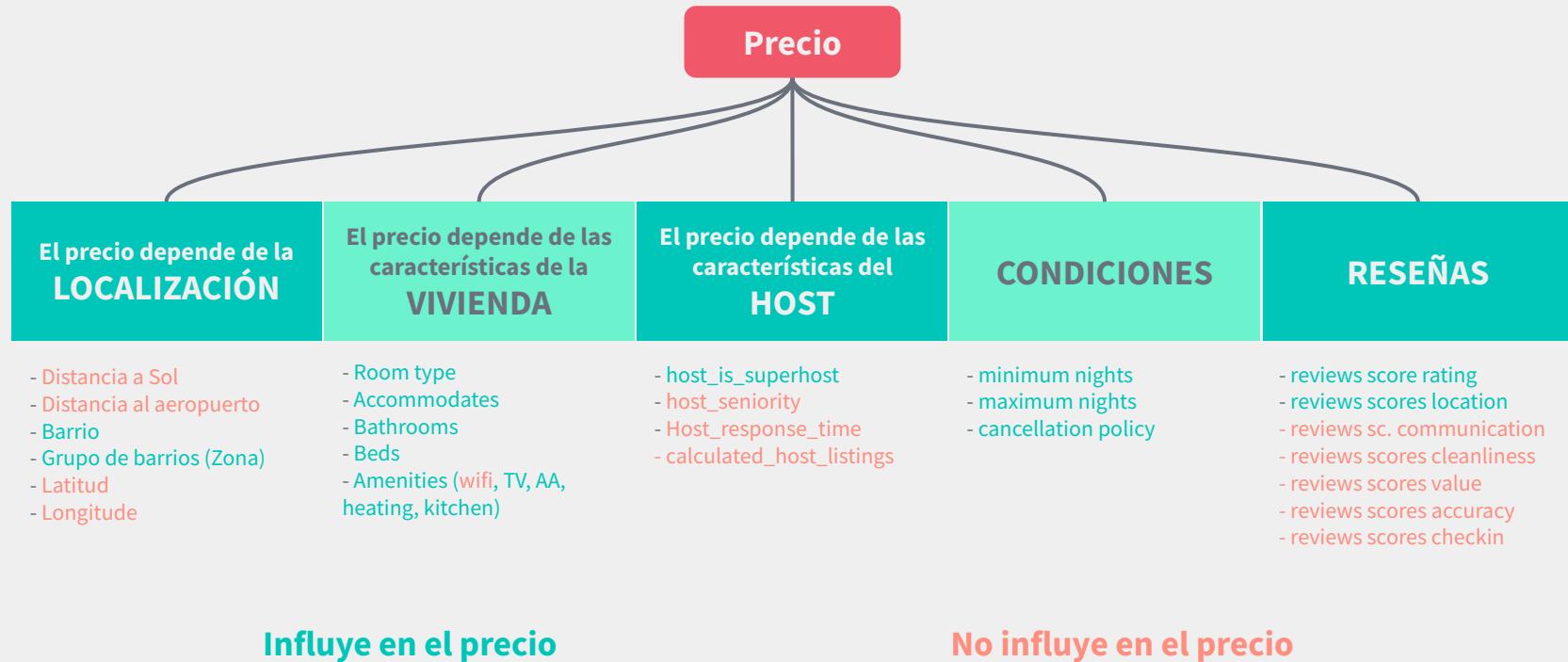
¿Qué **variables** determinan el **aumento** o
 **disminución** del **precio** por noche
de los **apartamentos** de **Airbnb**
en Madrid?

1eras HIPÓTESIS: ¿Qué afecta al precio por noche?



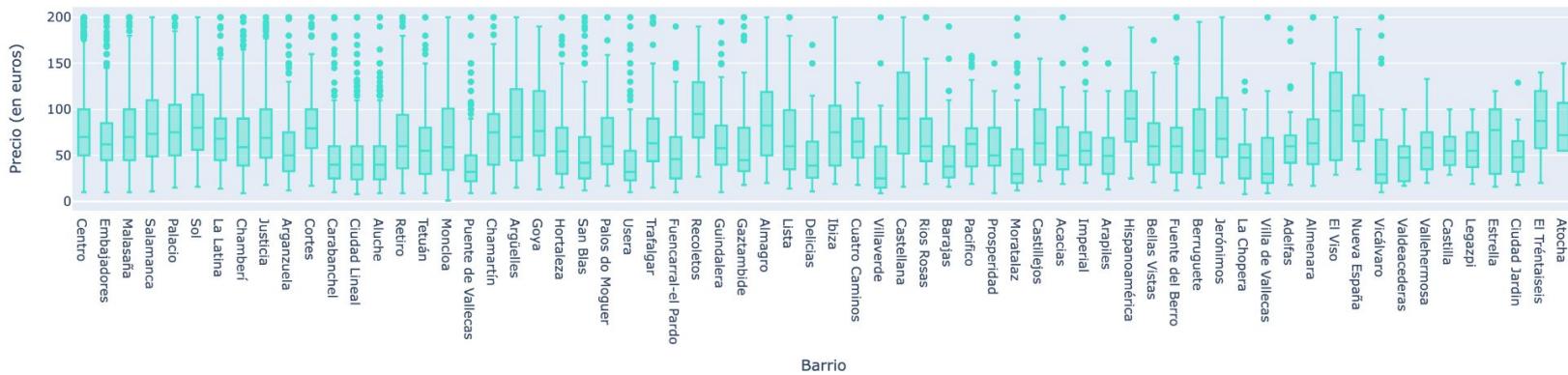
Hemos analizado **25 variables** distribuidas en **5 grupos** en busca de evidencias estadísticas sobre **qué influye el precio** por noche.

1eras HIPÓTESIS: ¿Qué afecta al precio por noche?



Análisis realizado La UBICACIÓN del apartamento

Distribución de precios por barrio



Los **precios** se comportan de manera distinta dependiendo del **barrio**.

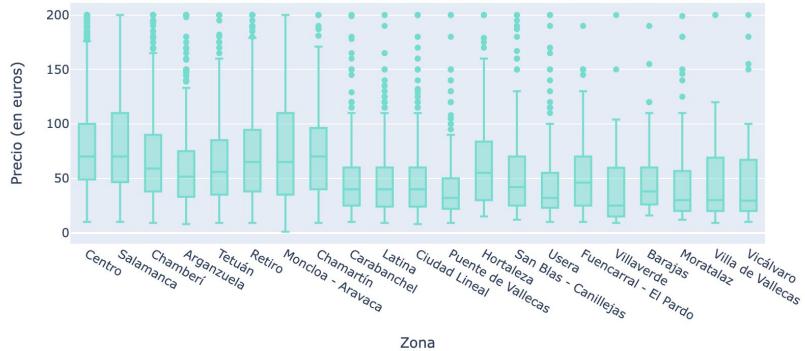
Los **barrios céntricos** y **conocidos** por ser áreas de alta demanda (**Salamanca, Justicia, Sol**) tienden a tener **precios más altos**, mientras que los barrios más periféricos o **menos turísticos** (**Carabanchel, San Blas**) tienen precios **más bajos**.

En algunos barrios hay **alta variabilidad de precios**, lo que podría reflejar la diversidad en el tipo de propiedades disponibles (apartamentos pequeños, room type, de lujo...)

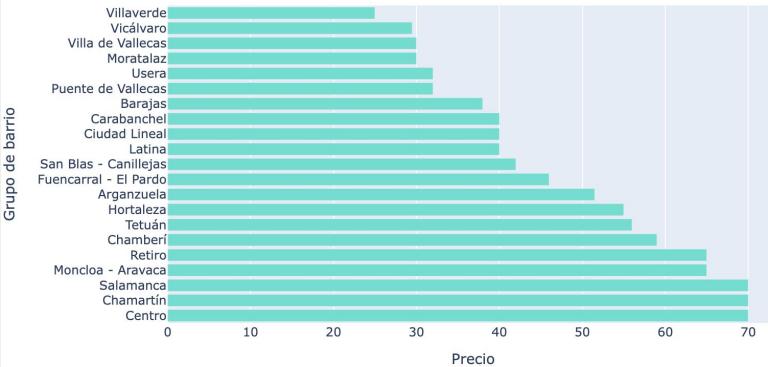
Como hay muchos barrios, nos centraremos en analizar más el precio por **zonas** (neighbourhood_group).

Análisis realizado La UBICACIÓN del apartamento

Distribución de precios por zona (neighbourhood_group)



Mediana de precios por grupo de barrio



Igual que los barrios, las **zonas** más céntricas y demandadas de Madrid muestran precios más elevados, mientras que las áreas periféricas o residenciales son más accesibles. Hemos comprobado que la zona influye de manera decisiva en el precio.

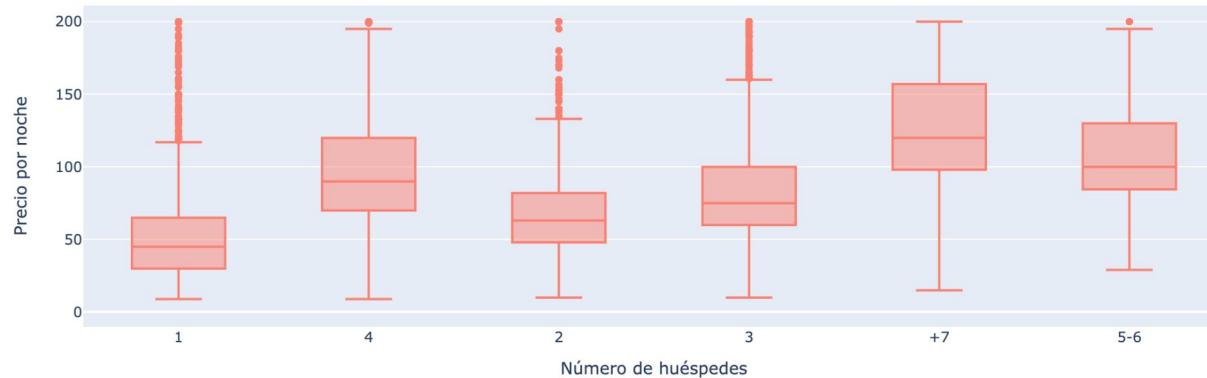
A partir de la **mediana de precios** y la **distribución de precios por zona** de Madrid hemos dividido los apartamentos en tres categorías según la zona donde están ubicados:

- **Zonas Baratas:** Villaverde, Vicálvaro, Villa de Vallecas, Moratalaz, Usera, Puente de Vallecas y Carabanchel.
- **Zonas Intermedias:** Barajas, San Blas - Canillejas, Ciudad Lineal, Hortaleza, Arganzuela, Latina, y Tetuán.
- **Zonas Caras:** Retiro, Salamanca, Chamberí, Moncloa - Aravaca, Centro, Chamartín y Fuencarral - El Pardo.

Esta clasificación nos ayudará a simplificar futuros análisis más adelante.

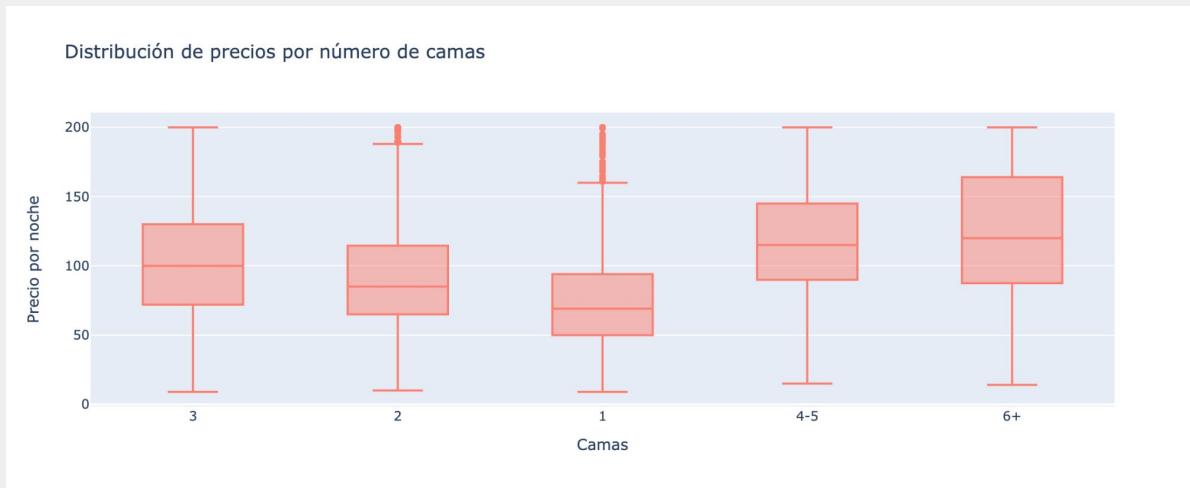
Análisis realizado Las CARACTERÍSTICAS del apartamento

Distribución de precios por número de huéspedes (accommodates)



La **capacidad de alojamiento** es un **factor clave** en el precio de los apartamentos, donde, como era de esperar, aquellos que alojan a más personas tienden a tener precios más altos.

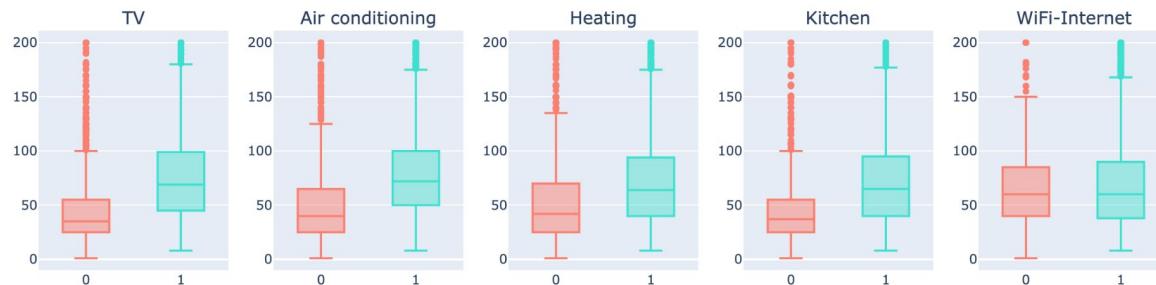
Análisis realizado Las CARACTERÍSTICAS del apartamento



- **Más camas** suelen indicar **mayor capacidad** y, por tanto, un **aumento en el precio**.
- El paso de **1 a 2** camas no tiene porqué implicar un gran aumento de **espacio**, pero vemos que sí un incremento notable en el **precio**.
- De **2 a 3** camas, el **aumento de precio es significativo** y podría reflejar mayor tamaño del apartamento.

Análisis realizado Las CARACTERÍSTICAS del apartamento

Distribución de precios por comodidad (Con y sin)

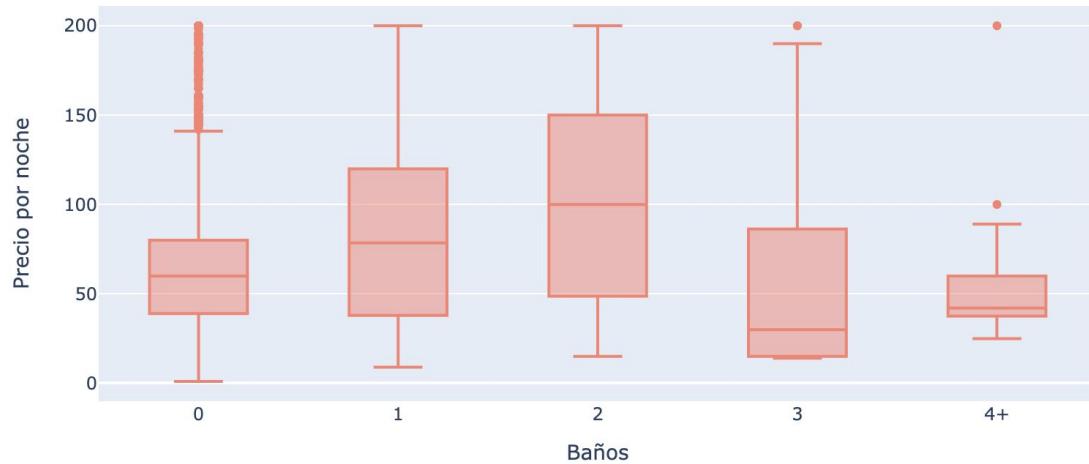


Observamos que los precios más altos se alcanzan principalmente cuando la **comodidad** está presente.

- **Aire acondicionado y televisión:** Tienen la mayor influencia positiva, con correlaciones moderadas.
- **WiFi:** Su impacto en el precio es mínimo, probablemente porque es una expectativa básica para la mayoría de los alojamientos.
- **Cocina y calefacción:** Relación positiva con el precio, aunque menos significativa que el aire acondicionado o la televisión.

Análisis realizado Las CARACTERÍSTICAS del apartamento

Distribución de precios por noche y número de baños

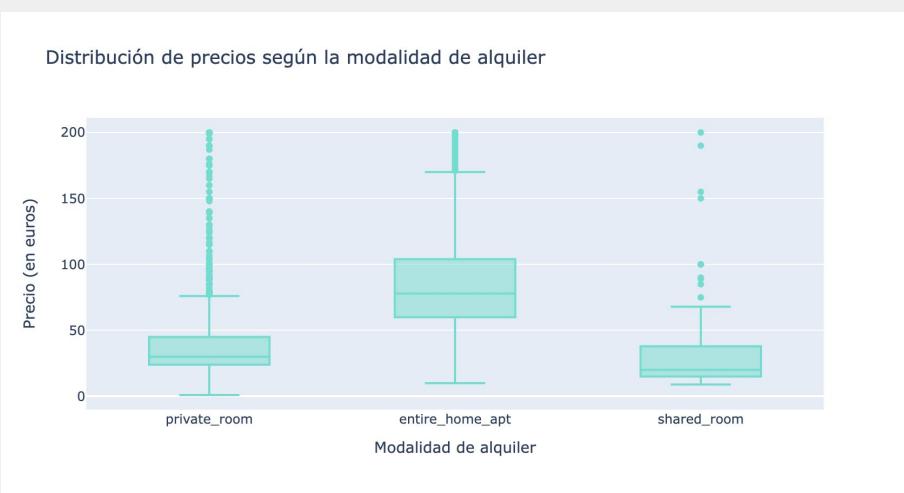


- Más baños suelen asociarse a **precios más altos**, aunque no de manera significativa.
- Tener un **baño propio** en la vivienda influye notablemente en el precio.
- Los **apartamentos con 2 baños** alcanzan precios elevados, pero la diferencia se reduce con más baños.

Análisis realizado Las CARACTERÍSTICAS del apartamento

La **modalidad de alquiler** tiene un **impacto significativo** en el **precio**:

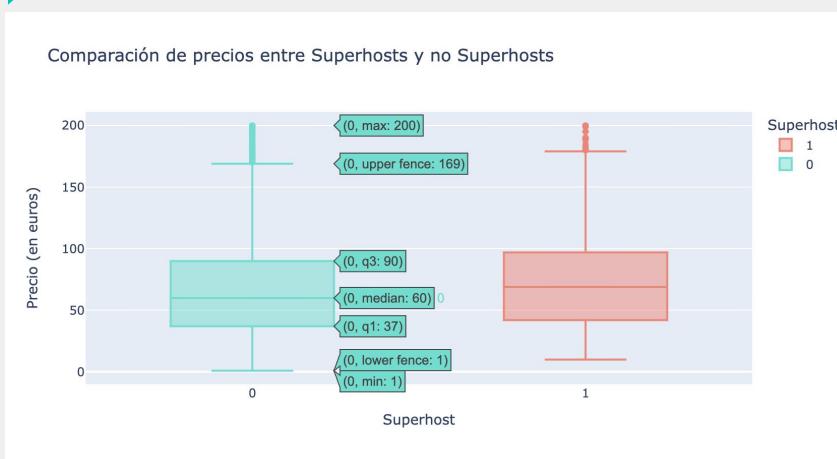
- **Entire Home/Apt:**
 - Modalidad con los **precios más altos**, mediana de **78 €/noche**.
 - **Alta variabilidad de precios**, influenciada por el tamaño, la ubicación y los servicios.
- **Private Room:**
 - **Precios más bajos** en comparación con apartamentos completos, con una mediana de **30 €/noche**.
 - **Menor variabilidad** de precios, lo que sugiere una oferta más homogénea.
- **Shared Room:**
 - **Modalidad más económica**, con una mediana de **20 €/noche**.
 - **Menor coste** al compartir el espacio.



También vemos que la **habitación compartida** es una parte bastante **insignificante** de la muestra:

- **Entire Home/Apt: 10,306** propiedades.
- **Private Room: 5,275** propiedades.
- **Shared Room: 150** propiedades.

Análisis realizado El ANFITRIÓN del apartamento



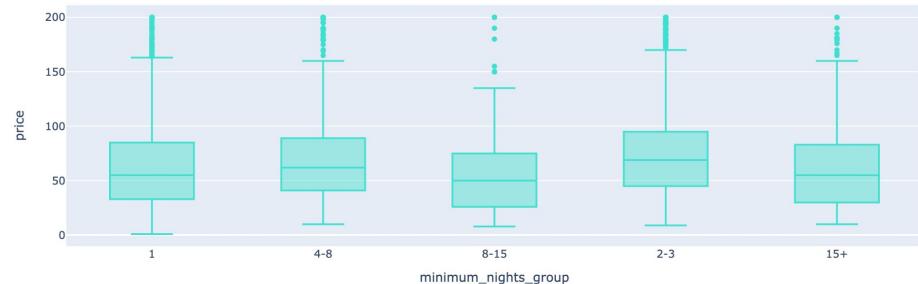
- **Superhosts:**
 - Mediana: **69€** por noche.
 - Rango intercuartil (IQR): **42€ - 97€**.
- **No Superhosts:**
 - Mediana: **60€** por noche.
 - Rango intercuartil (IQR): **37€ - 90€**.

Ser **superhost** permite fijar **precios más altos** y mejorar la **rentabilidad de la propiedad**: el 50% de los apartamentos sin esta etiqueta fijan un precio de **60 €** por noche, mientras que los **superhosts** alcanzan los **69 €**, una diferencia que, multiplicada por un alto número de noches, puede ser significativa.

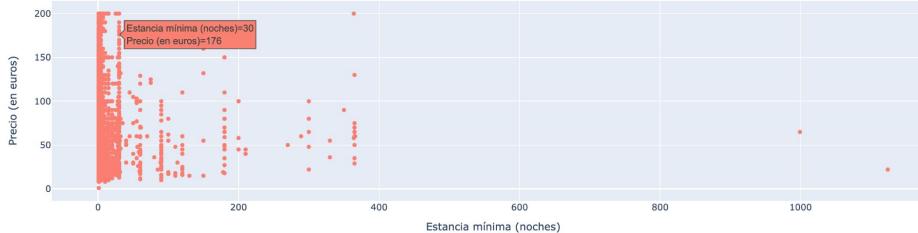
- No hay una relación significativa entre la **antigüedad del anfitrión** y el precio de los apartamentos.
- Aunque se podría pensar que una mejor **tasa de respuesta** reflejaría una mayor eficiencia y permitiría a los anfitriones cobrar precios más altos, el análisis muestra que este no es el caso.
- Si bien hay una correlación positiva entre el **número de propiedades** y el precio, la fuerza de esta relación es bastante baja y no lo tendremos en cuenta en nuestro análisis

Análisis realizado Las CONDICIONES del apartamento

Distribución de precios por número de noches mínimas



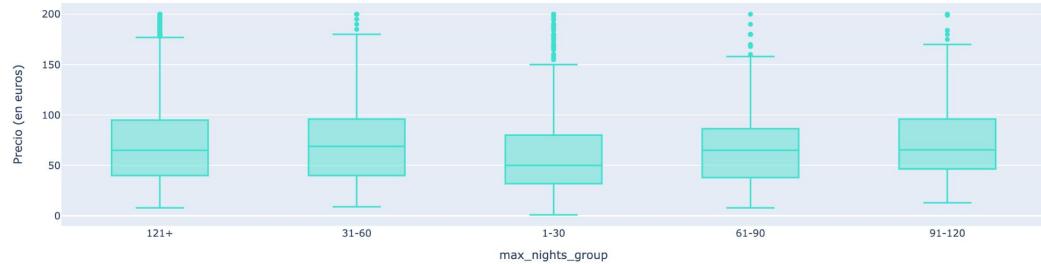
Relación entre la estancia mínima y el precio



- Los apartamentos con **mínimo de 2-3 noches** tienen precios más altos que los de **1 noche**.
- Esto sugiere que los apartamentos con más noches mínimas pueden albergar **más huéspedes**.
- **Estancias cortas (1 noche)** ofrecen flexibilidad, pero suelen tener precios más bajos.
- Establecer una estancia mínima larga **no garantiza un precio más alto**.
- **Recomendación:** Ajustar el mínimo de noches a **2-3 noches** para mejorar la **ocupación** y mantener tarifas **más elevadas**.

Análisis realizado Las CONDICIONES del apartamento

Distribución de precios según el número máximo de noches

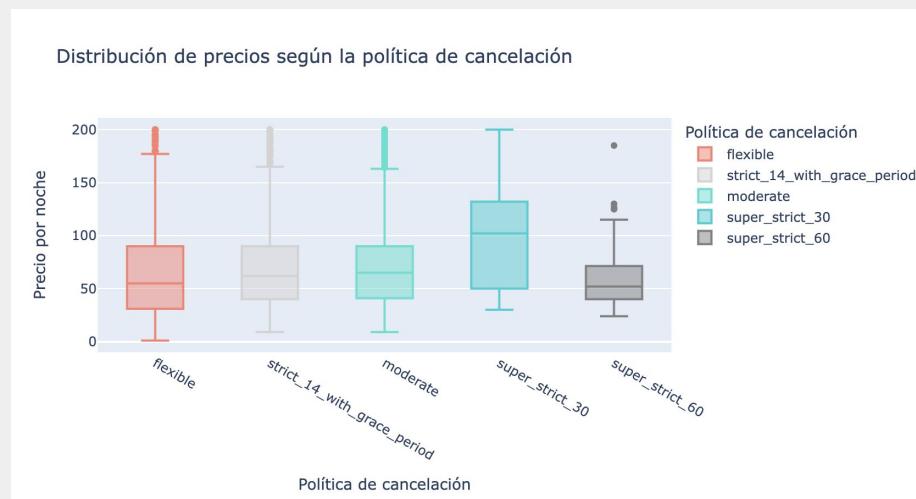


Distribución de precios por número máximo de noches



- Los apartamentos que permiten estancias **menores a 30 días** tienden a fijar **precios más bajos**.
- Permitir estancias de **más de 30 días** ofrece la posibilidad de fijar **precios más altos**, aprovechando la demanda de inquilinos temporales o de larga duración. **Gran parte de los apartamentos supera el mes** en cuanto a número de **noches máximas** permitidas
- **Recomendación:** Evitar límites estrictos en el número de noches máximas puede permitir captar reservas de larga estancia a precios más elevados.
- Una **estrategia mixta** de estancias cortas y largas podría optimizar la ocupación y rentabilidad, adaptándose a la demanda de cada temporada.

Análisis realizado Las CONDICIONES del apartamento



- **Política flexible:** Ofrece mayor **dispersión de precios**, lo que permite ajustar tarifas según la demanda y maximizar ingresos.
- **Política super Strict 30:** Aunque es menos común, se asocia a **precios más altos y estables**, atrayendo a huéspedes que buscan exclusividad y seguridad en sus reservas.

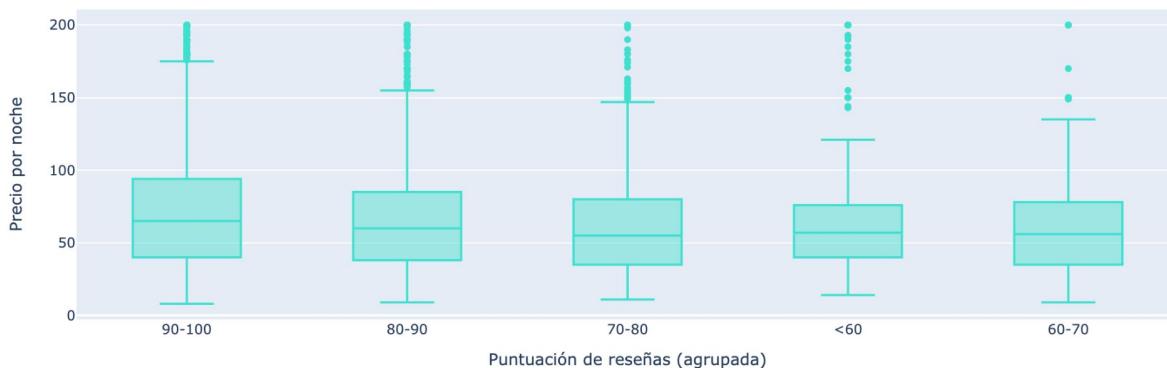
Aunque las diferencias de precios según las políticas de cancelación no son muy llamativas, en general vemos como los apartamentos más flexibles pueden fijar precios en un rango más amplio. Los propietarios deben ajustar la política de cancelación según el perfil de huéspedes y sus objetivos financieros.

Análisis realizado Las REVIEWS del cliente

¿Los apartamentos con mejores puntuaciones en reseñas tienen precios más altos?

Aunque no es directamente accionable hemos querido comprobar si las reseñas afectan al precio.

Distribución de precios por puntuación de reseñas (agrupada)



Puntuación general de reseñas de los apartamentos :

- Los apartamentos con **puntuaciones de excelencia** tienen precios más altos, alcanzando hasta **175 €/noche**, frente a los **155 €** o **147 €** de aquellos con puntuaciones ligeramente inferiores.
- La mayoría de los apartamentos tienen **puntuaciones de reseñas superiores a 80**, lo que sugiere un buen nivel de servicio por parte de los anfitriones o generosidad de los huéspedes al calificar.

Análisis realizado Las **REVIEWS** del cliente

review_scores_cleanliness', 'review_scores_communication', 'review_scores_location', 'review_scores_value', 'review_scores_accuracy', 'review_scores_checkin'



De todas las puntuaciones de reseñas vistas en este apartado, la 'review_scores_location' es la que parece ser un **factor más relevante** a la hora de influir en el precio.

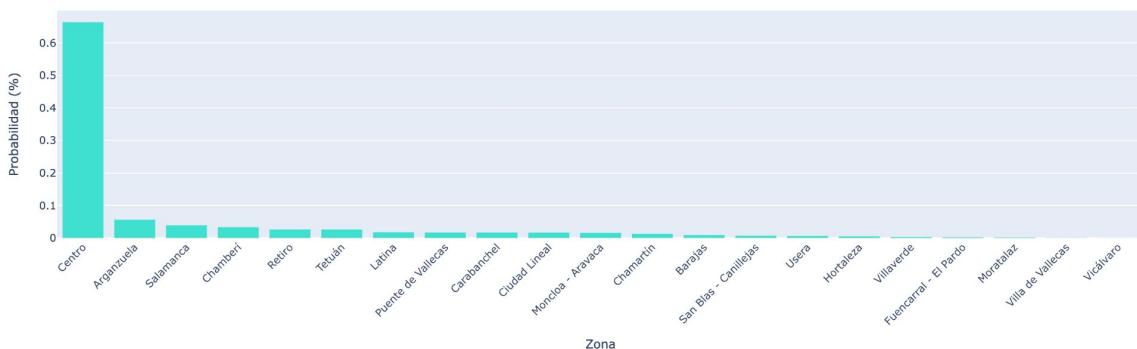
Se vuelve a confirmar la importancia de la **ubicación de la vivienda** una vez más.

LAS REVIEWS

- aunque nuestra capacidad de intervenir en las reviews es limitada, hemos analizado su relación con el precio para entender mejor su impacto, y hemos comprobado que las **reviews** influyen en la disposición del cliente a pagar más.
- También hemos usado las **reviews** como un **proxy** del número de visitas, ayudando a identificar las **preferencias de los clientes** al escoger ciertos barrios.

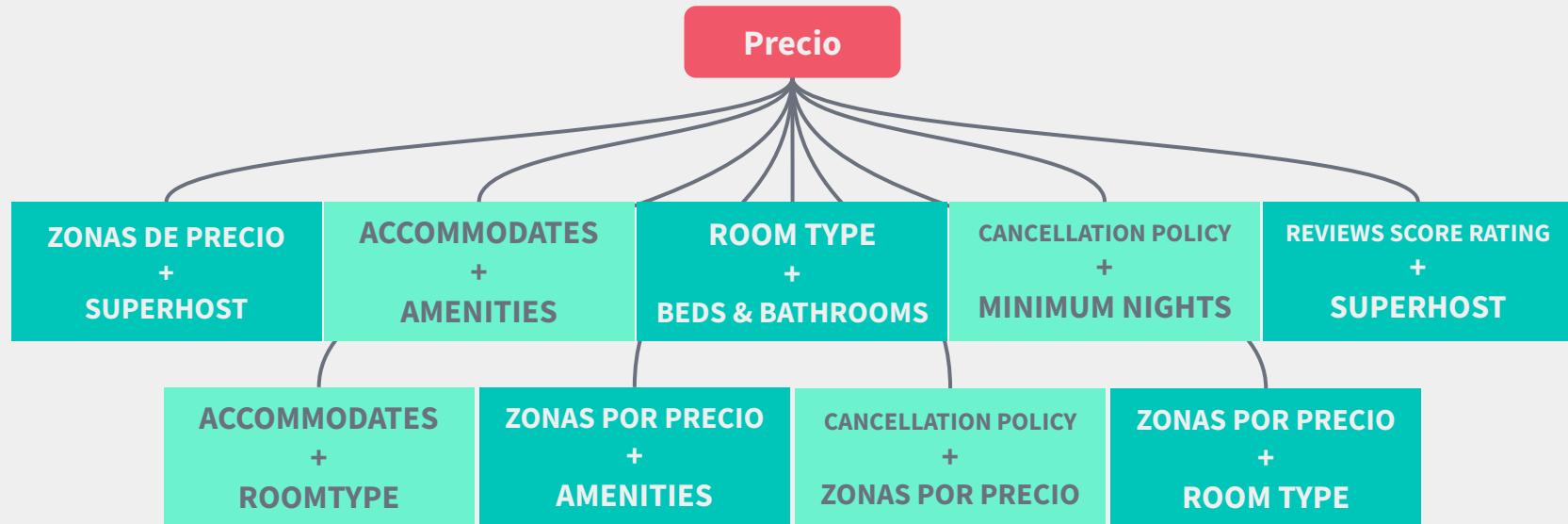


Probabilidad de alojamiento por zona (usando número de reseñas como proxy)



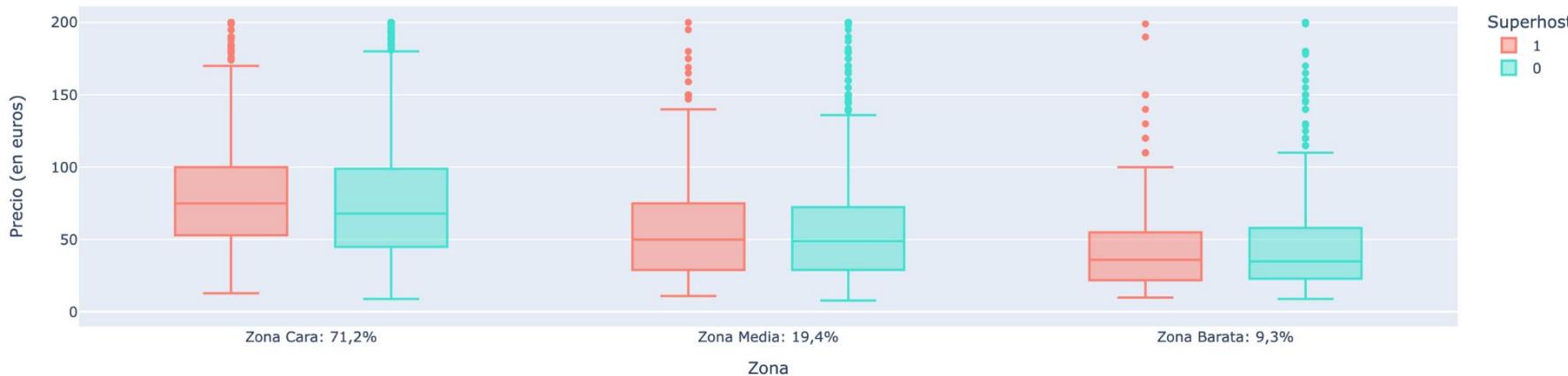
- Los resultados muestran una **fuerte concentración de alojamientos en el centro de la ciudad**, con zonas y barrios fuera del área central mostrando **probabilidades mucho menores**.
- Esto nos ayuda a comprender la dinámica del mercado de alojamientos y considerar dónde **invertir** en nuevas propiedades, reforzando lo que ya hemos visto hasta ahora con las variables de barrios y zona.

Nuevas HIPÓTESIS: Relacionamos las variables que influyen en el precio



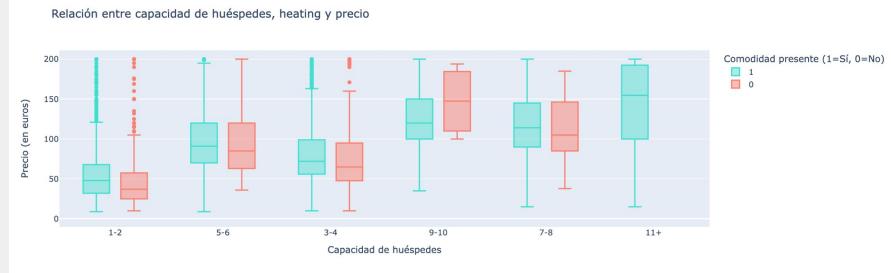
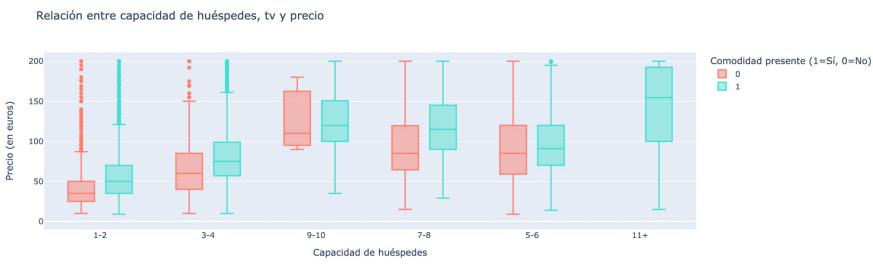
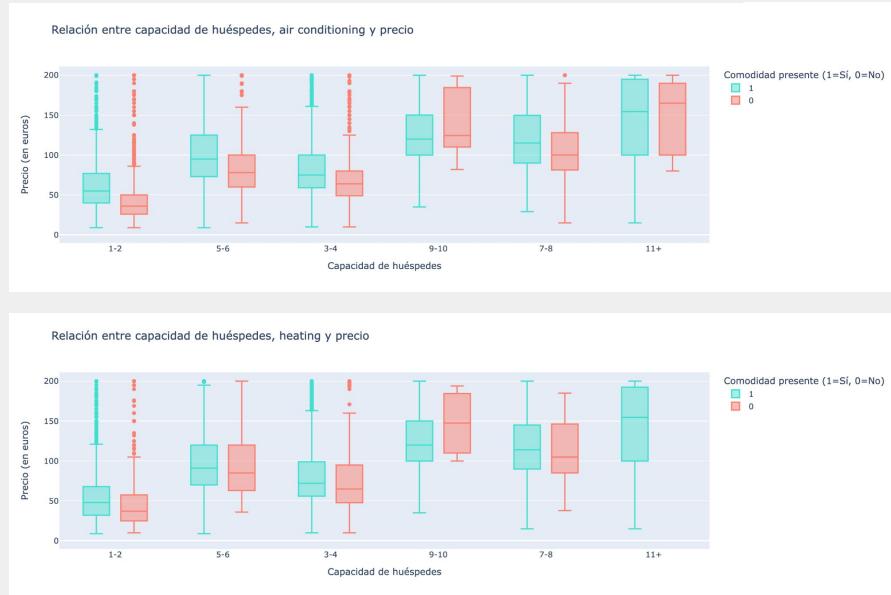
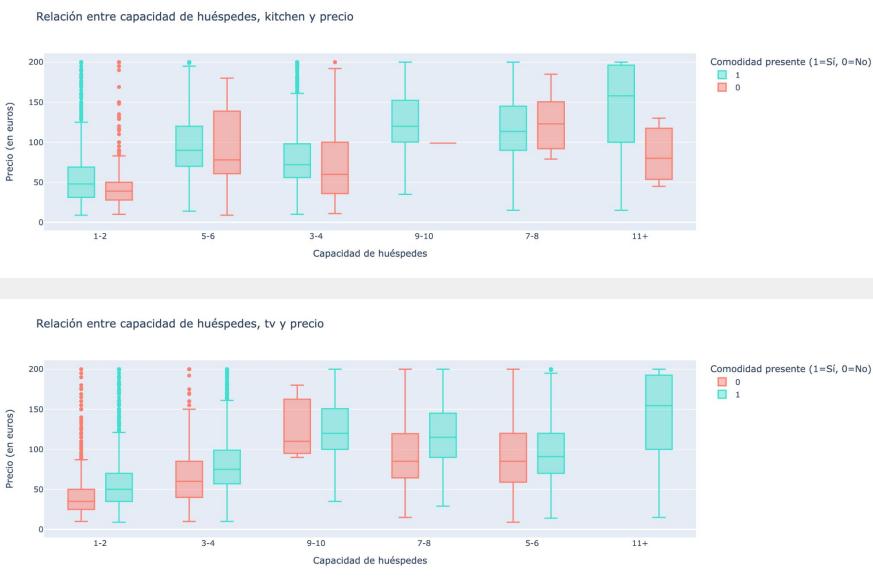
Análisis realizado SUPERHOST y ZONAS POR PRECIO

Impacto del Superhost y la Localización en el Precio



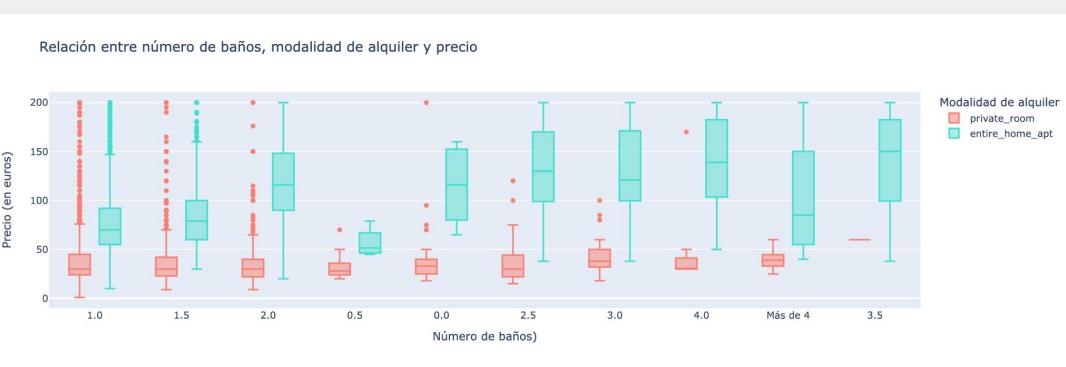
- Ser **Superhost** se asocia con un **incremento de precios**, especialmente en las zonas **más caras y demandadas** como el centro.
- En las **zonas más baratas**, los precios son más homogéneos y el efecto del estatus de Superhost es menos pronunciado.

Análisis realizado ACCOMMODATES y AMENITIES

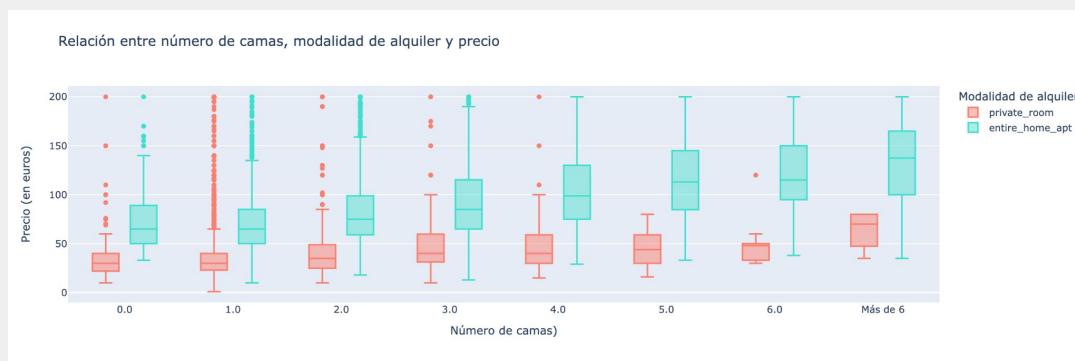


- **Aire acondicionado y TV:** Tienen un mayor impacto en los **apartamentos de mayor capacidad**.
- **Cocina y calefacción:** Son relevantes en todos los tamaños, pero su influencia es más notable en **apartamentos pequeños**.

Análisis realizado ROOM TYPE, BEDS y BATHROOMS



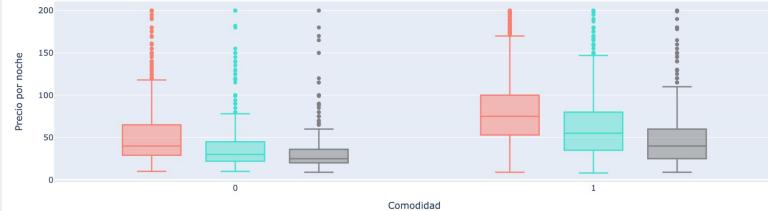
- Los **apartamentos completos** aumentan su precio al añadir más **baños y camas**, ya que suelen alojar a más huéspedes y ofrecer más comodidades.



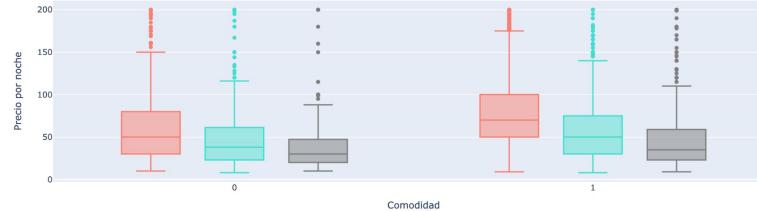
- Como es de esperar, en las **habitaciones privadas**, el efecto de estos factores es muy limitado, lo que restringe su impacto en el precio

Análisis realizado AMENITIES y ZONAS POR PRECIO

Impacto de amenities_tv en el precio por noche en diferentes categorías de precio

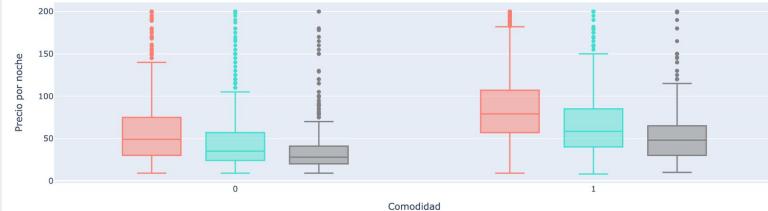


Impacto de amenities_heating en el precio por noche en diferentes categorías de precio

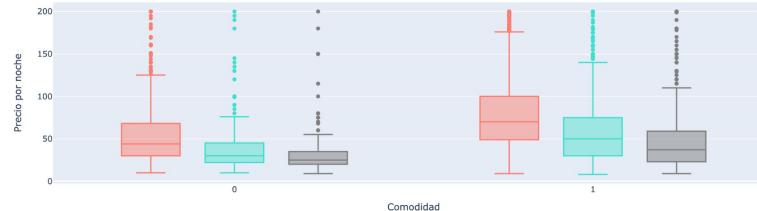


Categoría de precio
 Zona Cara: 71,2%
 Zona Media: 19,4%
 Zona Barata: 9,3%

Impacto de amenities_air_conditioning en el precio por noche en diferentes categorías de precio



Impacto de amenities_kitchen en el precio por noche en diferentes categorías de precio

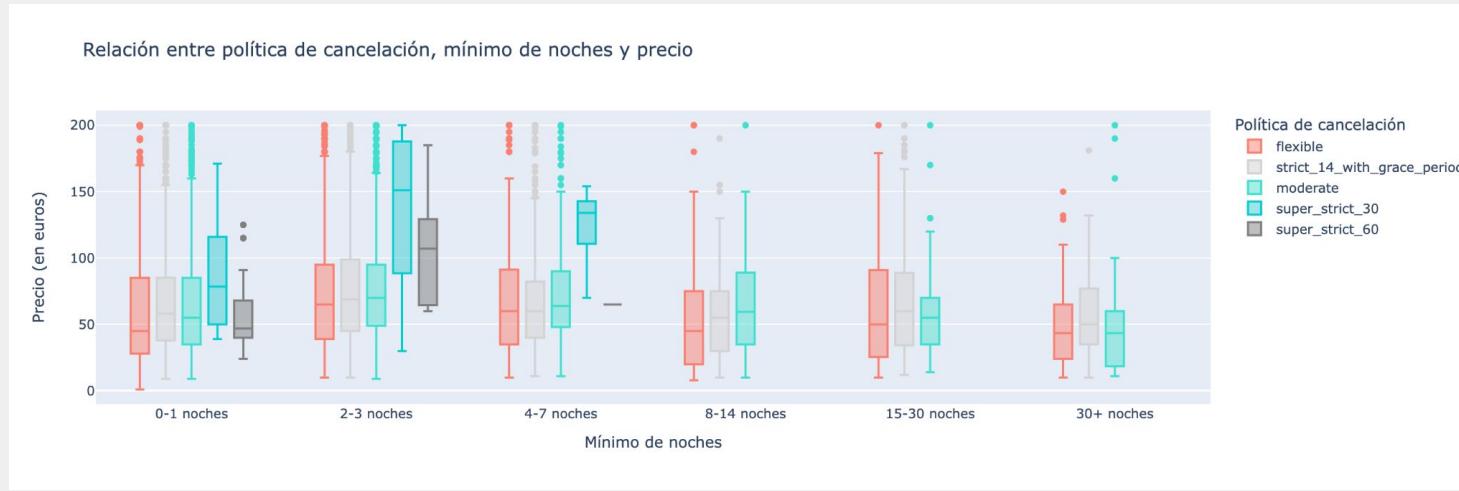


Categoría de precio
 Zona Cara: 71,2%
 Zona Media: 19,4%
 Zona Barata: 9,3%

5,

- Las **comodidades** aumentan el precio de los apartamentos, y su efecto es mayor en **zonas menos demandadas**.
- En **zonas caras**, las amenities son importantes, pero en **zonas más baratas**, la diferencia de precio por incluirlas es aún más significativa.

Análisis realizado CANCELLATION POLICY y MINIMUM NIGHTS

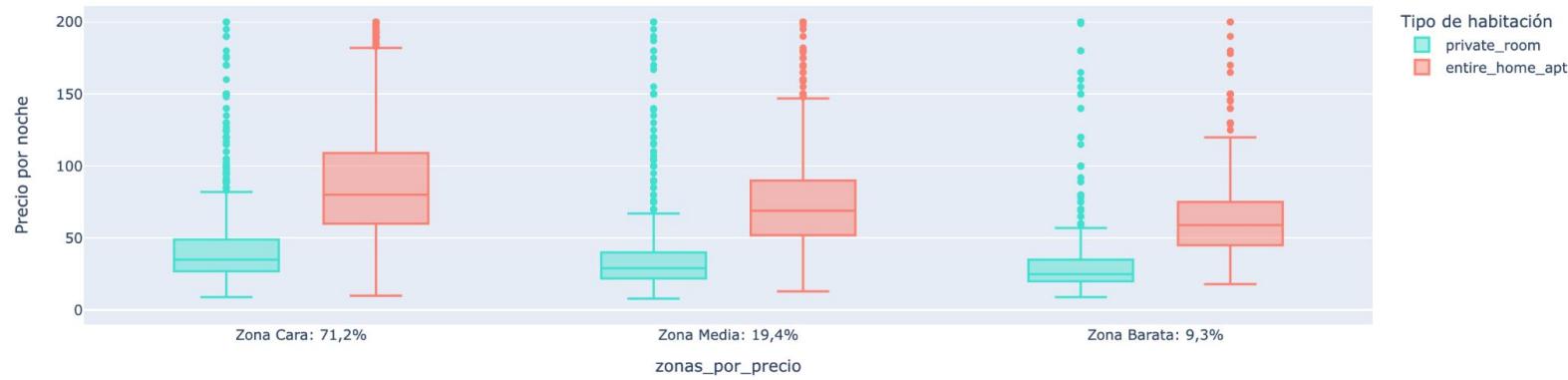


- **Políticas de cancelación más estrictas** (como `super_strict_30` y `super_strict_60`) están asociadas a **precios más altos**, especialmente para estancias cortas de **1 noche** y **2-3 noches**. A partir de 7 noches no existen datos de estas políticas.
- Los precios tienden a ser **más bajos** para estancias de **30 noches o más**, independientemente de la política de cancelación.

La combinación de **estancias cortas** y **políticas de cancelación más restrictivas** permite a los anfitriones fijar tarifas más elevadas, aprovechando la demanda de reservas a corto plazo.

Análisis realizado ROOM TYPE y ZONAS POR PRECIO

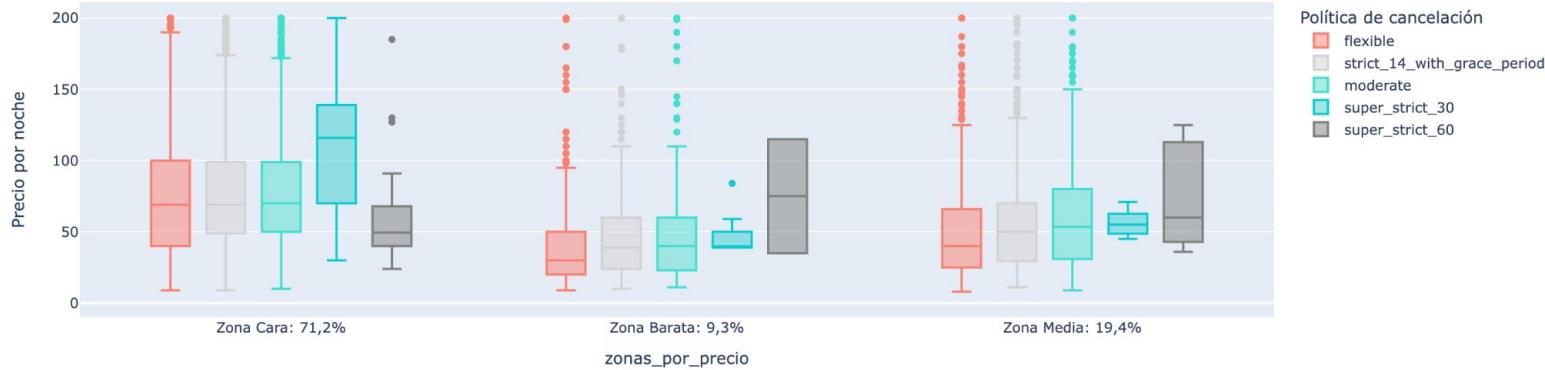
Comparación de precios por tipo de habitación y categoría de precio



- En la **zona más cara**, la variabilidad de precios según la modalidad de alquiler es mucho mayor, especialmente en las áreas céntricas con apartamentos costosos, que representan el **71% de los apartamentos analizados**.
- En todas las categorías, el **precio es siempre mayor** cuando el alojamiento se alquila **completo**.
- Los **alojamientos enteros en zonas más baratas** tienen precios más altos que las **habitaciones privadas en zonas caras**.
- Cuanto más nos alejamos del centro, la modalidad de alquiler tiene mayor efecto sobre el precio.

Análisis realizado CANCELLATION POLICY y ZONAS PRECIO

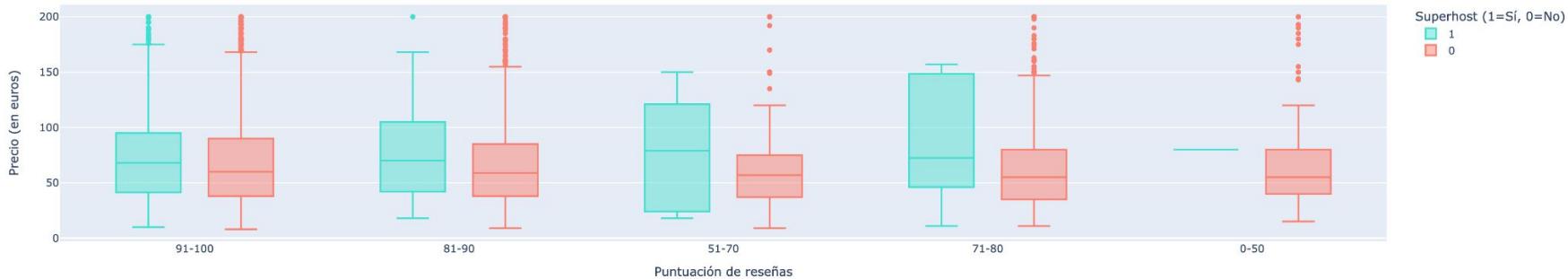
Comparación de precios por política de cancelación y zona



- Las **políticas de cancelación más estrictas** tienden a estar asociadas con **precios más altos**, especialmente en las **zonas caras y medias**.
- En las **zonas baratas**, los precios son más estables y menos influenciados por la política de cancelación.
- Esto indica que en áreas de **mayor demanda**, los propietarios pueden optar por políticas más rígidas, mientras que en zonas económicas, las **políticas flexibles** no generan grandes diferencias de precio.

Análisis realizado REVIEWS SCORE RATING y SUPERHOST

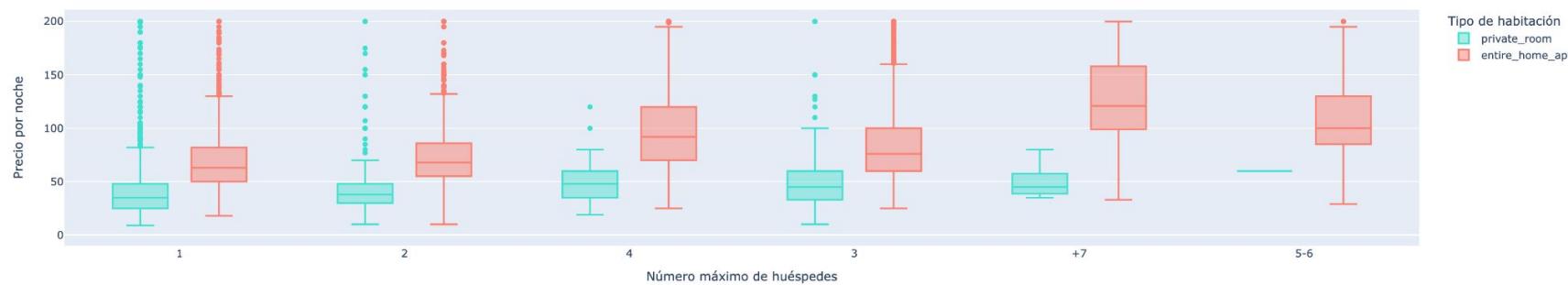
Relación entre Superhost, puntuación de reseñas y precio



- Ser **Superhost** amplifica el impacto de tener **buenas reseñas**, lo que permite fijar **precios más altos**.
- Los **Superhosts** logran **mejores precios** incluso con reseñas más bajas, pero la **diferencia** es mayor en los **rangos de reseñas altas**.
- Para mejorar precios, los anfitriones deben **buscar el estatus de Superhost** y mantener **altas puntuaciones** en sus reseñas.

Análisis realizado ACCOMMODATES y ROOM TYPE

Comparación de precios por tipo de habitación y número máximo de huéspedes



- Los apartamentos para **1 a 4 huéspedes** se concentran en las **zonas más caras o céntricas**.
- El **alquiler completo** impacta más en el **precio por noche**, especialmente a medida que **aumenta la capacidad de huéspedes**.
- En **zonas de precios medios o bajos**, alquilar por habitaciones no es la mejor estrategia, mientras que los **apartamentos pequeños y céntricos** podrían beneficiarse de alquileres por habitación.
- Hemos ido viendo que los precios siempre serán más elevados en apartamentos enteros. Dado el perfil inversor del cliente, recomendamos enfocarse en el **alquiler íntegro** en **cualquier ubicación y cualquier tamaño** del apartamento

Recomendaciones

Para mejorar precios, los anfitriones deberían **buscar el estatus de Superhost y mantener altas puntuaciones** en sus **reseñas** (proponemos que se plantea hacer campañas para conseguirlo), especialmente en las **zonas más caras**.



- Ser **Superhost** se asocia con un **incremento de precios**, especialmente en las zonas **más caras y demandadas** como el centro.

- Ser **Superhost** amplifica el impacto de tener **buenas reseñas**, lo que permite fijar **precios más altos**.

Recomendaciones

Dado que los precios son **siempre más altos** para **apartamentos completos**, recomendamos **centrarse en el alquiler íntegro** en **cualquier ubicación y tamaño, especialmente** para maximizar la rentabilidad en **zonas céntricas** y con **mayor capacidad de huéspedes**.



- Cuanto más nos alejamos del **centro**, la modalidad de alquiler tiene **mayor efecto** sobre el precio.
- Los **apartamentos completos** aumentan su precio al añadir más **baños y camas**, ya que suelen alojar a más huéspedes.
- Los precios **siempre serán más elevados** en **apartamentos enteros**.

Recomendaciones

Para maximizar la rentabilidad, es importante **adaptar las inversiones en amenities**: priorizando **aire acondicionado y TV en apartamentos grandes** y asegurando **cocina y calefacción en apartamentos pequeños**, con especial atención a su **ubicación en zonas menos demandadas** para obtener un mayor retorno. Hay que incluir **Wifi** en todas las viviendas.



- Las **comodidades** aumentan el precio de los apartamentos, y su efecto es mayor en **zonas menos demandadas**.
- En **zonas caras**, las amenities son importantes, pero en **zonas más baratas**, la diferencia de precio por incluirlas es aún más significativa.

- **Aire acondicionado y TV**: Tienen un mayor impacto en los **apartamentos de mayor capacidad**.
- **Cocina y calefacción**: Son relevantes en todos los tamaños de apartamentos, pero su influencia es más notable en **apartamentos pequeños**.

Recomendaciones

La combinación de **políticas de cancelación estrictas** y **estancias cortas** permite fijar **precios más altos**, especialmente en reservas de **1 a 3 noches** y en **zonas caras y medias**, mientras que en **zonas baratas**, los precios son más estables y menos sensibles a la política de cancelación. Para **estancias de 30 noches o más**, los precios tienden a ser más bajos independientemente de la política aplicada.



- Las **políticas de cancelación más estrictas** están asociadas con **precios más altos** en **zonas caras y medias**, mientras que en **zonas baratas**, los precios son más estables y menos influenciados por la política de cancelación, lo que permite a los propietarios ajustar sus estrategias según la **demandas de cada área**.

- La combinación de **políticas de cancelación estrictas** y **estancias cortas** permite a los anfitriones fijar **precios más altos**, especialmente en reservas de **1 a 3 noches**, mientras que para estancias de **30 noches o más**, los precios tienden a ser más bajos, sin importar la política aplicada.

Recomendaciones

Hemos visto claramente que **la ubicación** del apartamento es un **factor clave**.

Estrategias de Inversión según la Zona:



- **Zonas Caras:** *Centro, Retiro, Salamanca, Chamberí, Moncloa - Aravaca, Chamartín y Fuencarral - El Pardo.*
 - Alta demanda, precios elevados y estabilidad de ocupación.
 - Ideal para inversores que buscan **rentabilidad segura** a largo plazo con turistas de alto poder adquisitivo.
- **Zonas de Precios Medios:** *Barajas, San Blas - Canillejas, Ciudad Lineal, Hortaleza, Arganzuela, Latina, y Tetuán.*
 - **Buena relación inversión-rentabilidad** con precios intermedios.
 - Perfectas para **diversificar inversiones** con menor riesgo y tarifas competitivas.
- **Zonas de Precios Bajos:** *Villaverde, Vicálvaro, Villa de Vallecas, Moratalaz, Usera, Puente de Vallecas y Carabanchel.*
 - **Menor inversión inicial**, ideal para presupuestos ajustados aunque no tienen tanta demanda.
 - Oportunidad de mejorar valor con **reformas** y atraer estancias largas. También para clientes que buscan mayor capacidad de huéspedes.

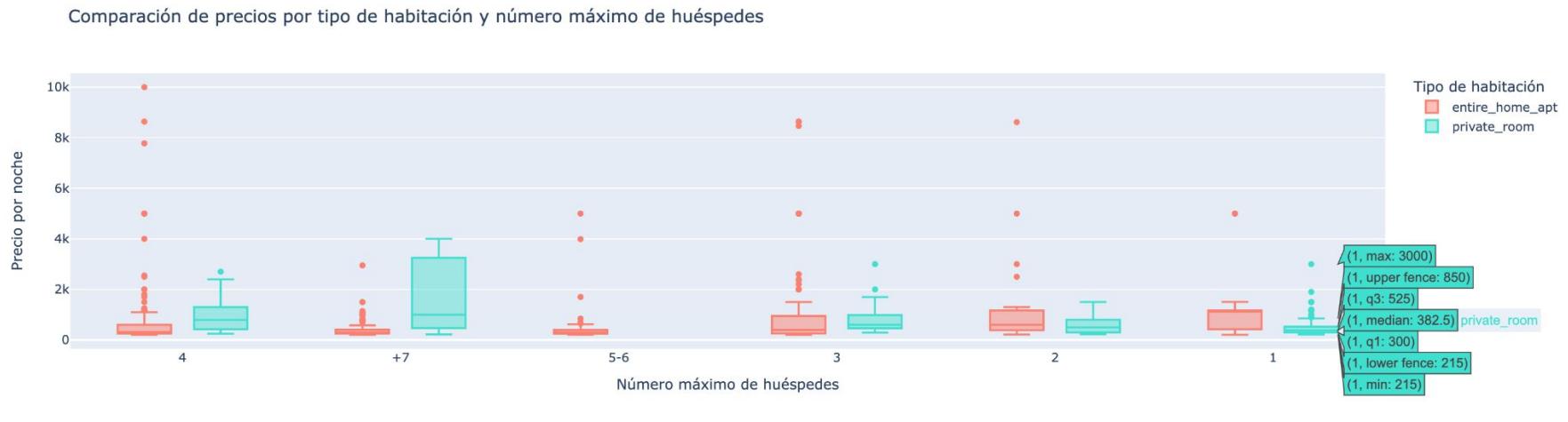


APARTAMENTOS DE LUJO

Hemos dividido nuestra muestra en apartamentos con:

- **Precios moderados** (hasta 200€), donde se encuentran el 90% de las viviendas que hemos analizado.
- **Precios de lujo** (a partir de 200€)

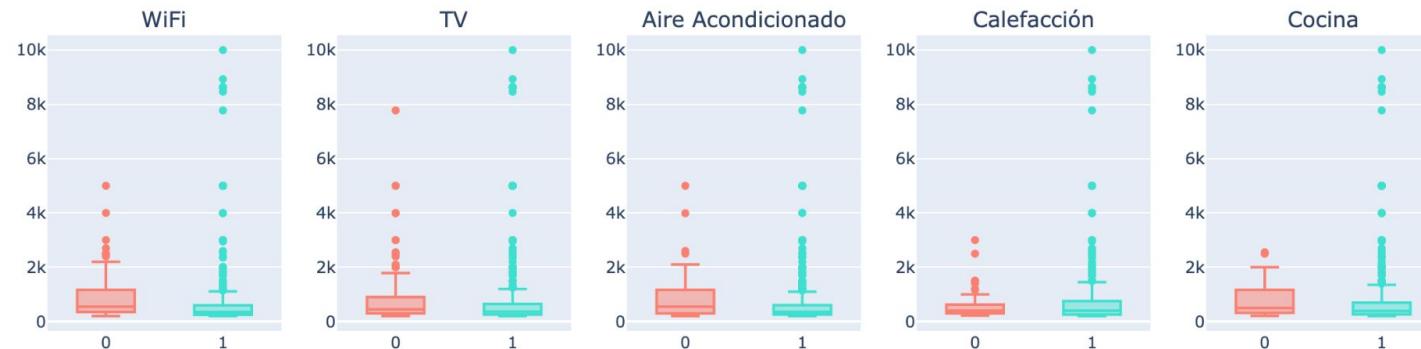
Análisis realizado APARTAMENTOS DE LUJO



- Para **1 o 2 huéspedes**, alquilar el apartamento completo sigue siendo la opción más cara, especialmente para **1 huésped**.
- A partir de **3 huéspedes**, las **habitaciones privadas** tienden a tener precios más altos que los apartamentos completos, excepto en el grupo de **5-6 huéspedes**.
- Esto podría deberse a **propiedades históricas** que ofrecen **habitaciones de lujo** a precios elevados, seguramente ofreciendo servicios dentro de la misma propiedad.

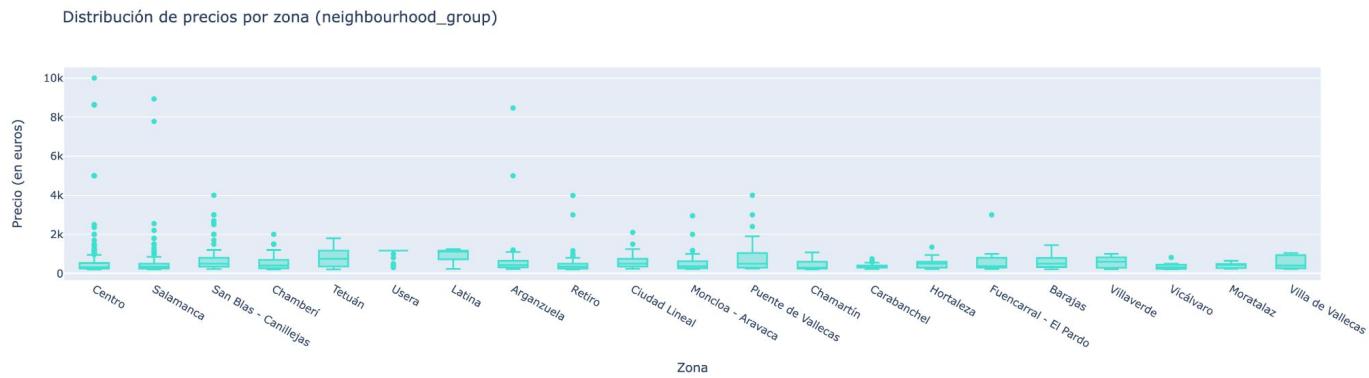
Análisis realizado APARTAMENTOS DE LUJO

Distribución de precios por comodidad (Con y sin)



- Aunque los **precios más altos** se encuentran en apartamentos con amenities, **no hay una relación clara** entre comodidades y precio en general.
- Los **apartamentos centrales** de la muestra tienden a tener precios más altos **incluso sin comodidades**.
- Las **comodidades no son un factor determinante**, aunque tampoco perjudiquen el precio.

Análisis realizado APARTAMENTOS DE LUJO



Si bien la ubicación influye, las características únicas de cada propiedad (vistas, edificios históricos, servicios premium...) pueden ser más determinantes para los precios en el mercado de lujo.

- **Zonas de Precios Altos y Variabilidad:** En áreas del Centro se concentran los precios más altos y la mayor variabilidad. Esto refleja la diversidad de apartamentos de lujo.
- **Zonas Intermedias:** ofrecen un equilibrio entre proximidad al centro y precios algo más accesibles, atrayendo a un público diverso.
- **Oportunidades en Zonas Económicas:** con precios algo más bajos y estables, representan una oportunidad para mejorar y diferenciar propiedades, atrayendo a huéspedes dispuestos a pagar más por una mejor experiencia sin tener tanto en cuenta la ubicación.
- **Diferenciación en Zonas Caras:** La alta competencia en zonas de demanda elevada hace que la diferenciación mediante servicios premium y experiencias exclusivas sea clave para captar a huéspedes de alto poder adquisitivo.

Recomendaciones APARTAMENTOS DE LUJO

Hemos visto que los **precios** de esta parte de la muestra **no se ajustan** a las dinámicas del **mercado convencional** de viviendas en Madrid.



La **localización** sigue siendo importante, aunque otras variables que hemos visto, no tienen el mismo peso que en análisis previos.



Deducimos que los apartamentos de lujo podrían tener **características no contempladas en el dataset**, como edificios históricos, vistas exclusivas, gimnasio, piscina... etc. y en la tendencia de los últimos años de Airbnb de ofrecer **experiencias personalizadas**.

Si el cliente se quiere centrar en este nicho, puede fijar precios altos, pero necesitará una inversión inicial muy significativa. Es crucial **identificar características únicas que agreguen valor**.

Tanto si ya posee propiedades de este tipo, como si desea invertir en ellas, la ubicación vuelve a ser determinante, pudiendo escoger en la estrategia según la zona.



⚡ ¡GRACIAS!

laiacampoy@gmail.com