

Comisión: 74255

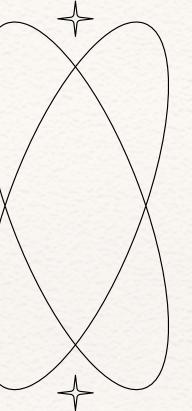
Presentación de
PROYECTO

Autora: Lucia Arias



Índice

- Introducción
- Audiencia
- Hipótesis
- Resultados
- Análisis de resultados
- Conclusiones





Introducción

Analizaremos el mercado inmobiliario de las propiedades en la India.

Un mercado que se encuentra en una fase de fuerte crecimiento, impulsado por la expansión económica, la rápida urbanización y una creciente demanda de propiedades residenciales y comerciales.

Quizas haya compradores que no les importa solamente el tamaño de la casa, pero qué otros factores constituyen el precio de una vivienda?

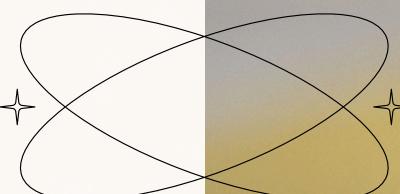
Cave aclarar que en esta primera parte analizaremos los datos “train” de la investigación,

Audiencia

Nosotros como agentes inmobiliarios, debemos estar informados sobre la variabilidad del mercado inmobiliarios. Para quienes nos eligen para vender su propiedad con nosotros.

Nuestros clientes precisan que les informemos acerca de esto para tomar decisiones de las que no se arrepientan, ya sea para adquirir una primera vivienda o para ponerla en alquiler.

También las distintas áreas de nuestra empresa, como el sector de marketing, deben estar informado para poder publicitarnos asertivamente.



Hipótesis

Existen muchos factores clave que influyen en el precio de una casa o propiedad. Al mismo tiempo, puede ser extremadamente difícil determinar el conjunto de características que contribuyen a comprender el comportamiento del comprador.

Las preguntas que debemos hacernos son:

¿El tamaño o el numero de ambientes de la propiedad es el factor más influyente en el precio de la casa?

¿La ubicación geográfica de una casa afecta directamente su precio?

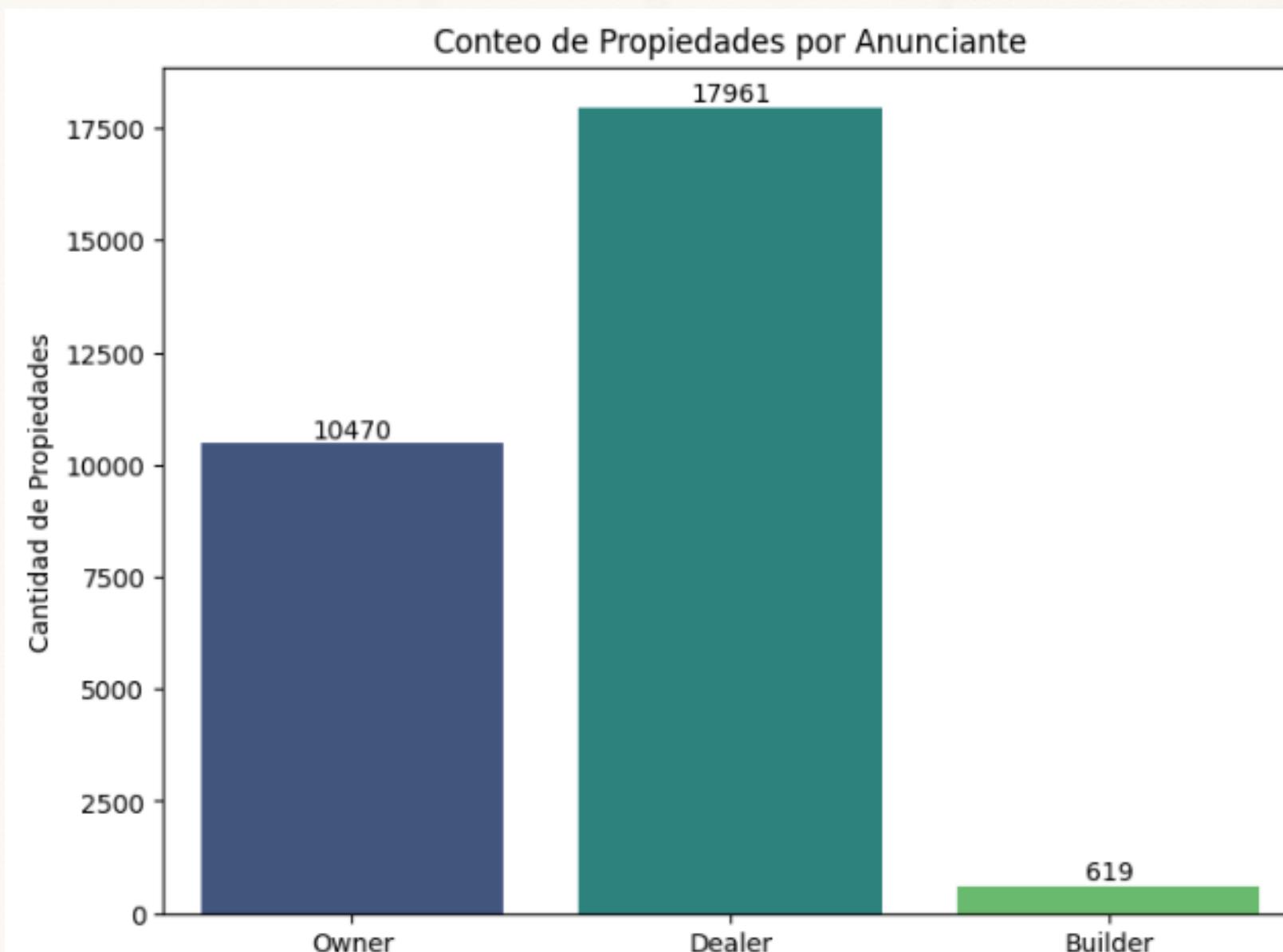
¿La condición o el estado en que se encuentra aumentan el valor de la propiedad? ¿La aprobación RERA es un factor decisivo?

Investigación

En la India, La "aprobación RERA" se refiere a los permisos de un proyecto inmobiliario según la Ley de Regulación Inmobiliaria (RERA), lo que significa que el proyecto cumple con los criterios legales, financieros y operativos establecidos por el gobierno para garantizar la transparencia, la entrega a tiempo y el cumplimiento de las normativas, protegiendo los intereses de los compradores de viviendas.



Resultados

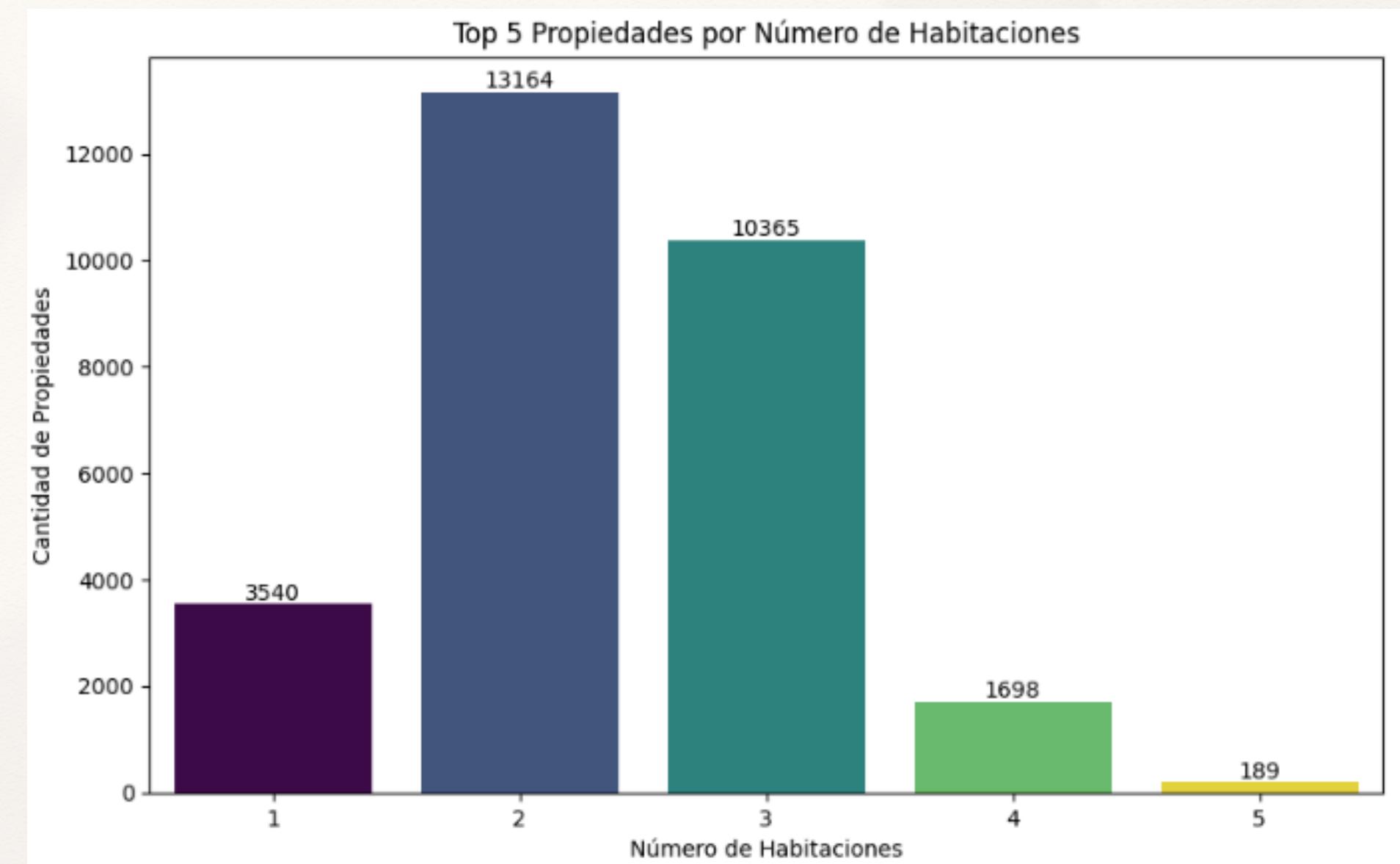


Los resultados de nuestra investigación demuestran una clara preferencia entre quienes desean vender sus propiedades. La gran mayoría opta por contactar a un agente inmobiliario para la publicación de su vivienda. En segundo lugar, se encuentra la opción de que el propio propietario se encargue de la publicación por sus propios medios. Por último, y en menor medida, la empresa constructora es quien se hace cargo de la publicación del inmueble en venta.

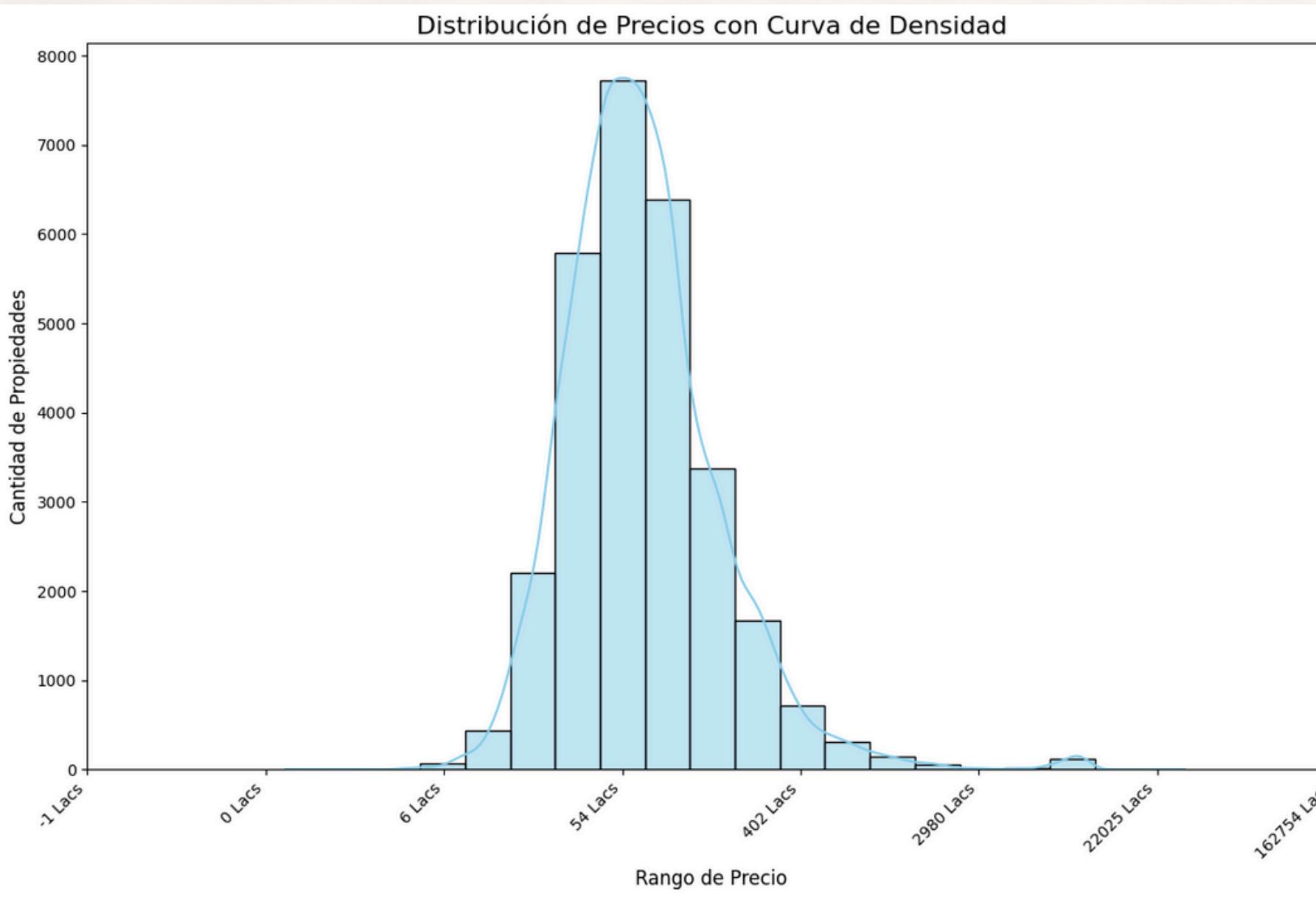
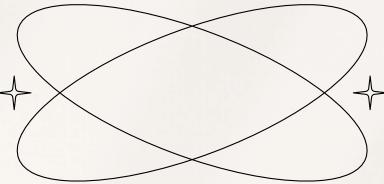


Resultados

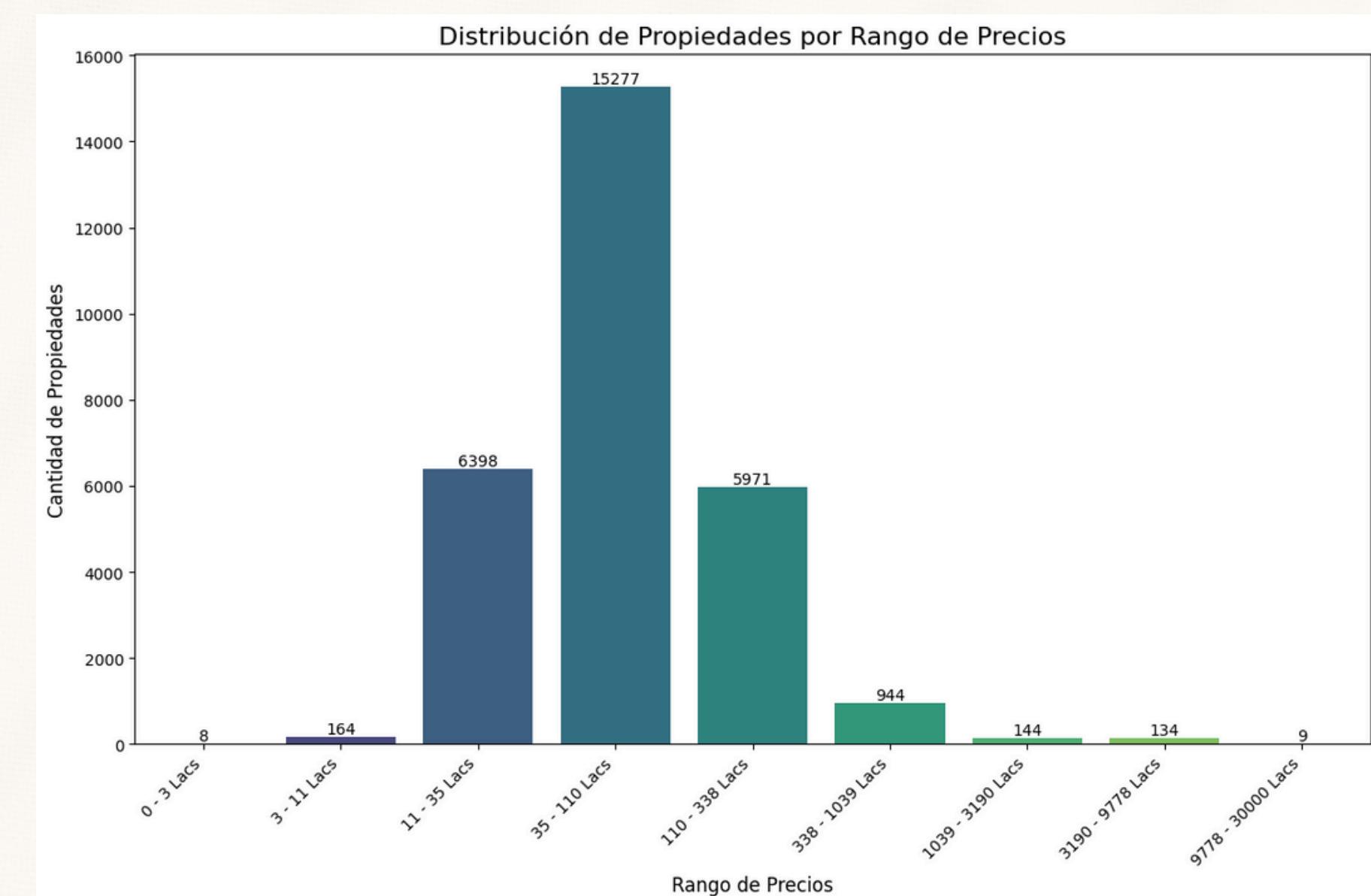
Se observa que la mayoría de las viviendas son de 2 y 3 ambientes. Esto podría indicar que las personas que viven solas prefieren directamente un 2 ambientes, evitando la opción de un monoambiente. Del mismo modo, las parejas también se inclinan por un 2 ambientes, lo que lo convierte en el tipo de propiedad más popular. Sin embargo, al considerar el potencial de crecimiento familiar, un 3 ambientes se presenta como la elección ideal para una pareja que planea tener un hijo. Por otro lado, la cantidad de viviendas de 4 y 5 ambientes es considerablemente menor, lo que sugiere que podría ser difícil acceder a este tipo de propiedades, o bien, que las familias no buscan tener más hijos.



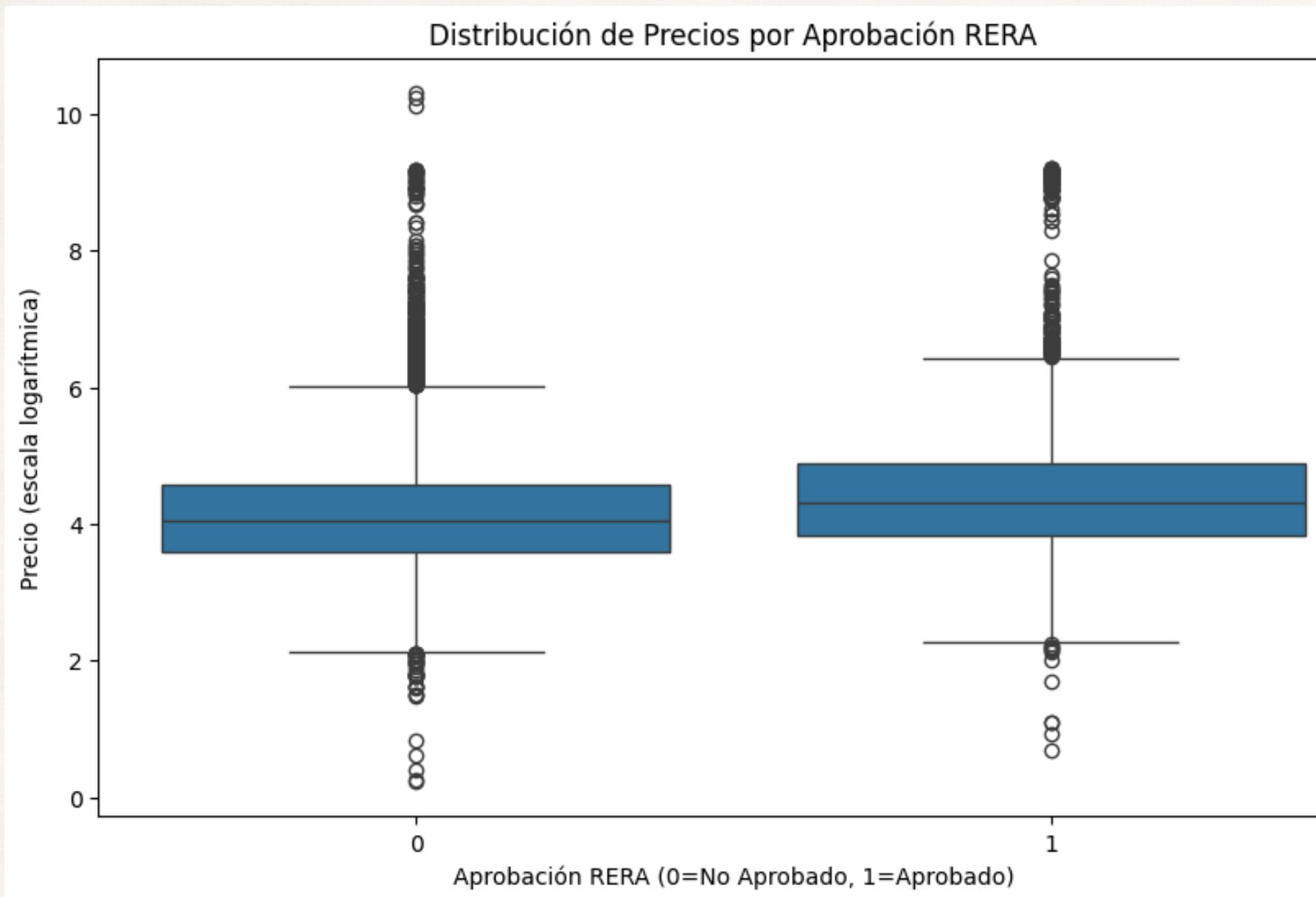
Resultados



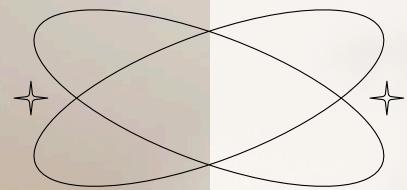
Podemos observar que la mayoría de las propiedades en la India se encuentran al rededor de unos 54 Lakh. Cuando el conjunto de datos indica que el precio de una propiedad es de 54.0, significa que el precio es de 54 lakhs, lo que equivale a 5,400,000 rupias.



Resultados



El análisis de las propiedades en función de su certificación RERA (Real Estate Regulatory Authority) demuestra una clara diferencia en el precio. Las propiedades con la certificación RERA (indicadas con 1) tienen un precio promedio en escala logarítmica de 4.417, que es consistentemente más alto que el precio promedio de las propiedades sin certificación RERA (indicadas con 0), que es de 4.143.



Conclusión

- Los precios más altos se concentran en áreas geográficas específicas., las propiedades en ciudades de primer nivel o en vecindarios deseables tienen un valor significativamente mayor.
- Un mayor número de habitaciones se asocia directamente con un precio más alto,
- Las propiedades con la certificación RERA y las que están listas para mudarse tienen consistentemente un precio promedio superior a las que no tienen estas características.

GRACIAS

LuciaArias03/Data_StoryTelling-Arias