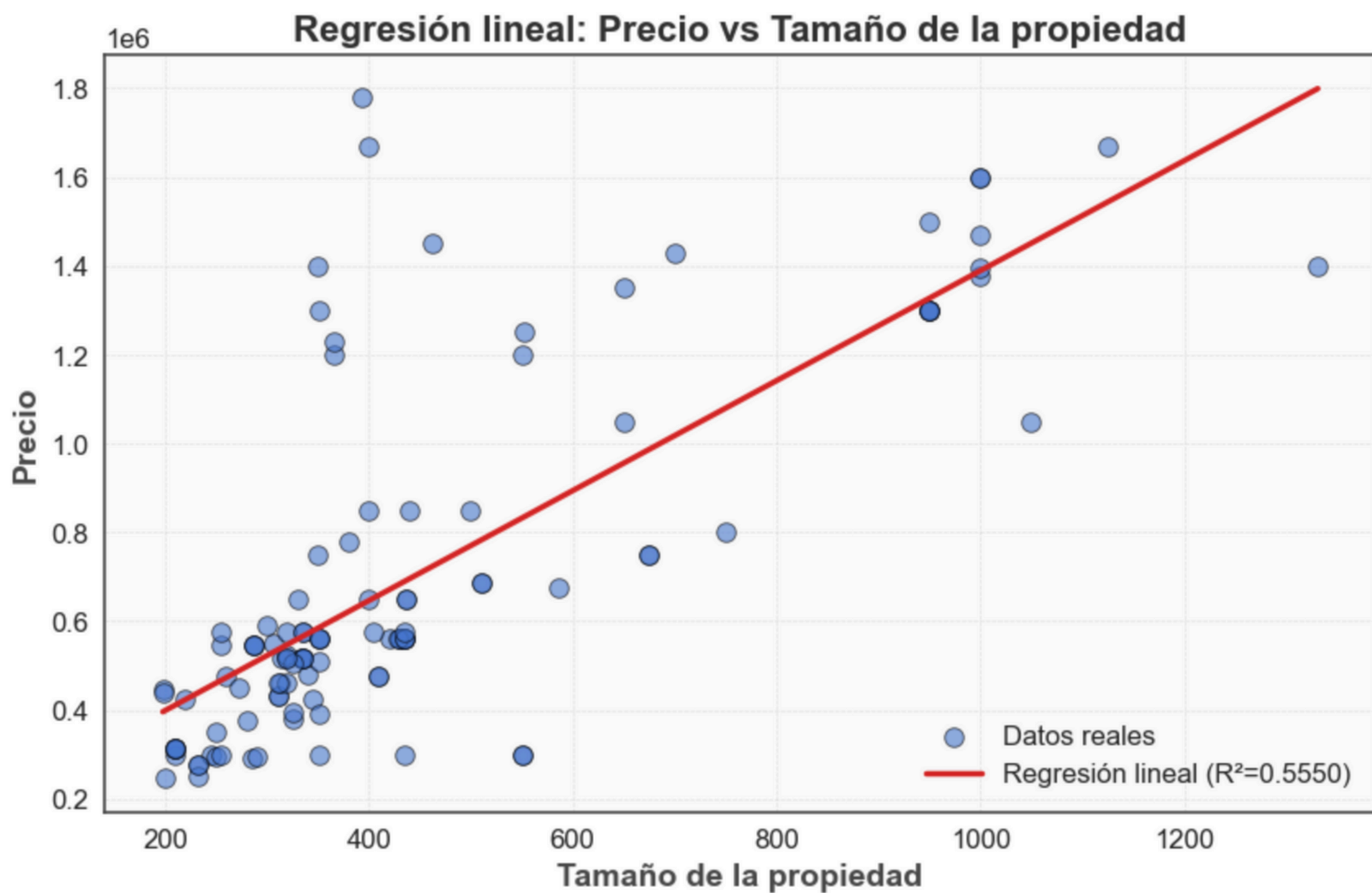
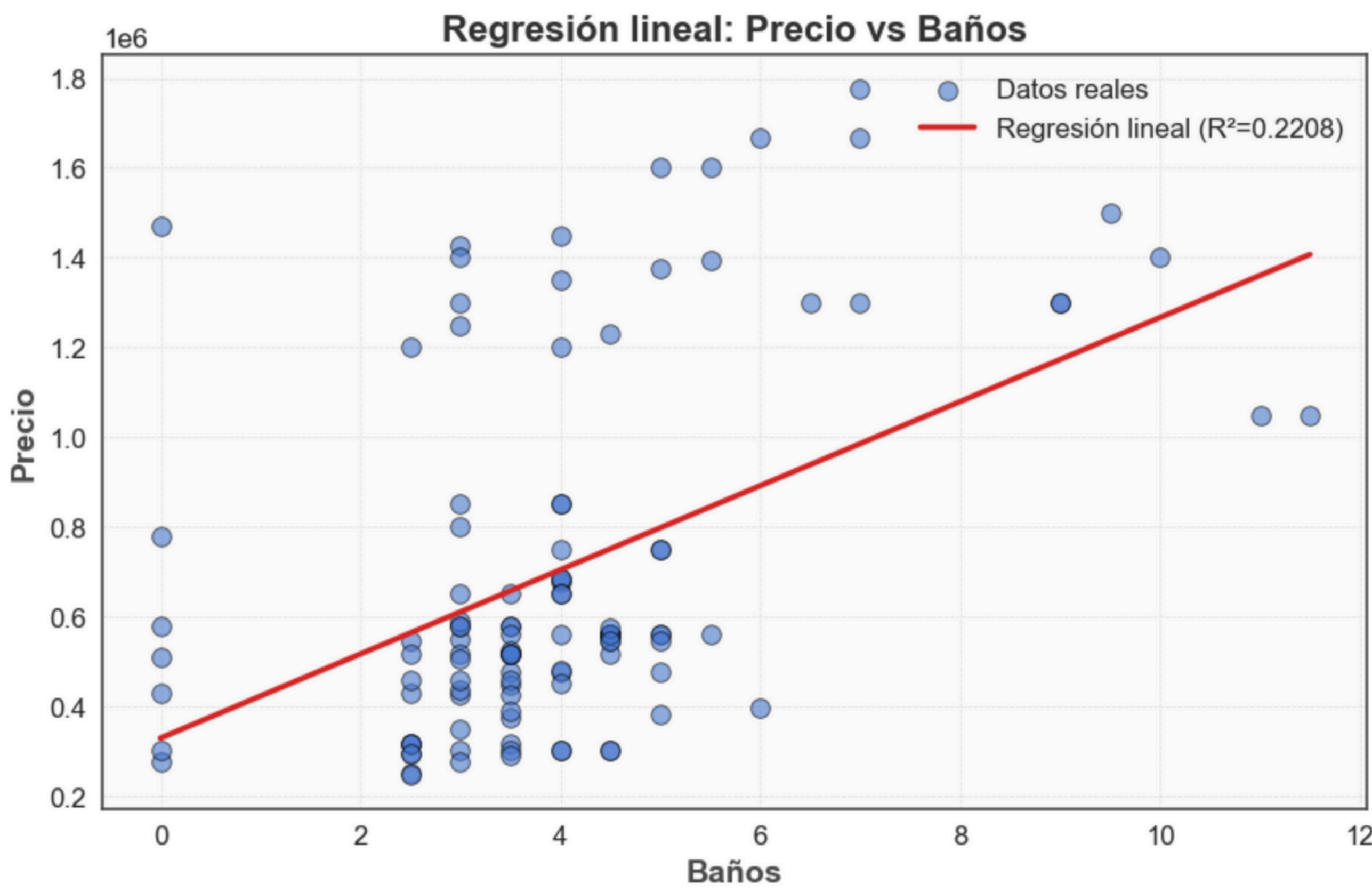
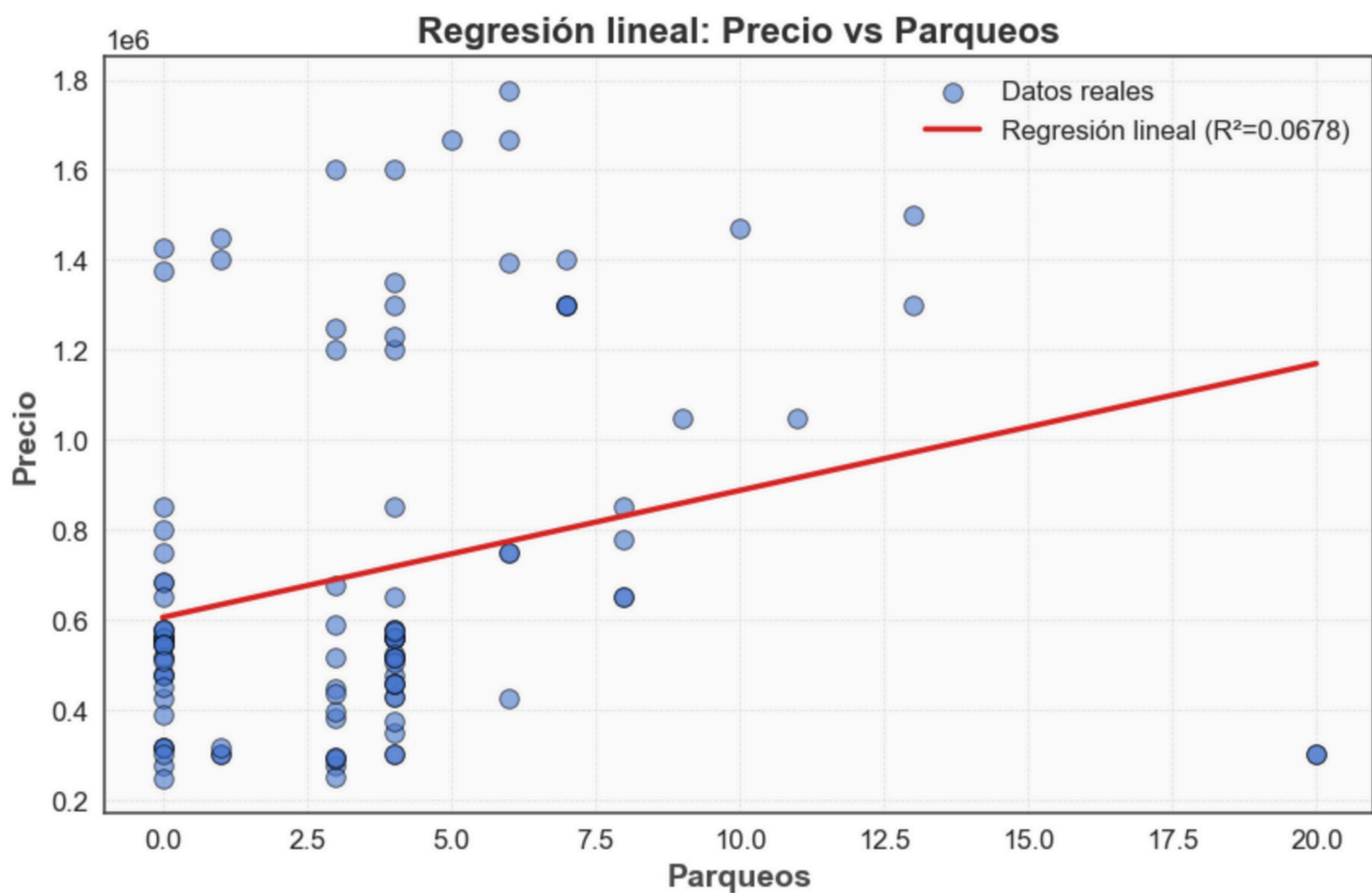
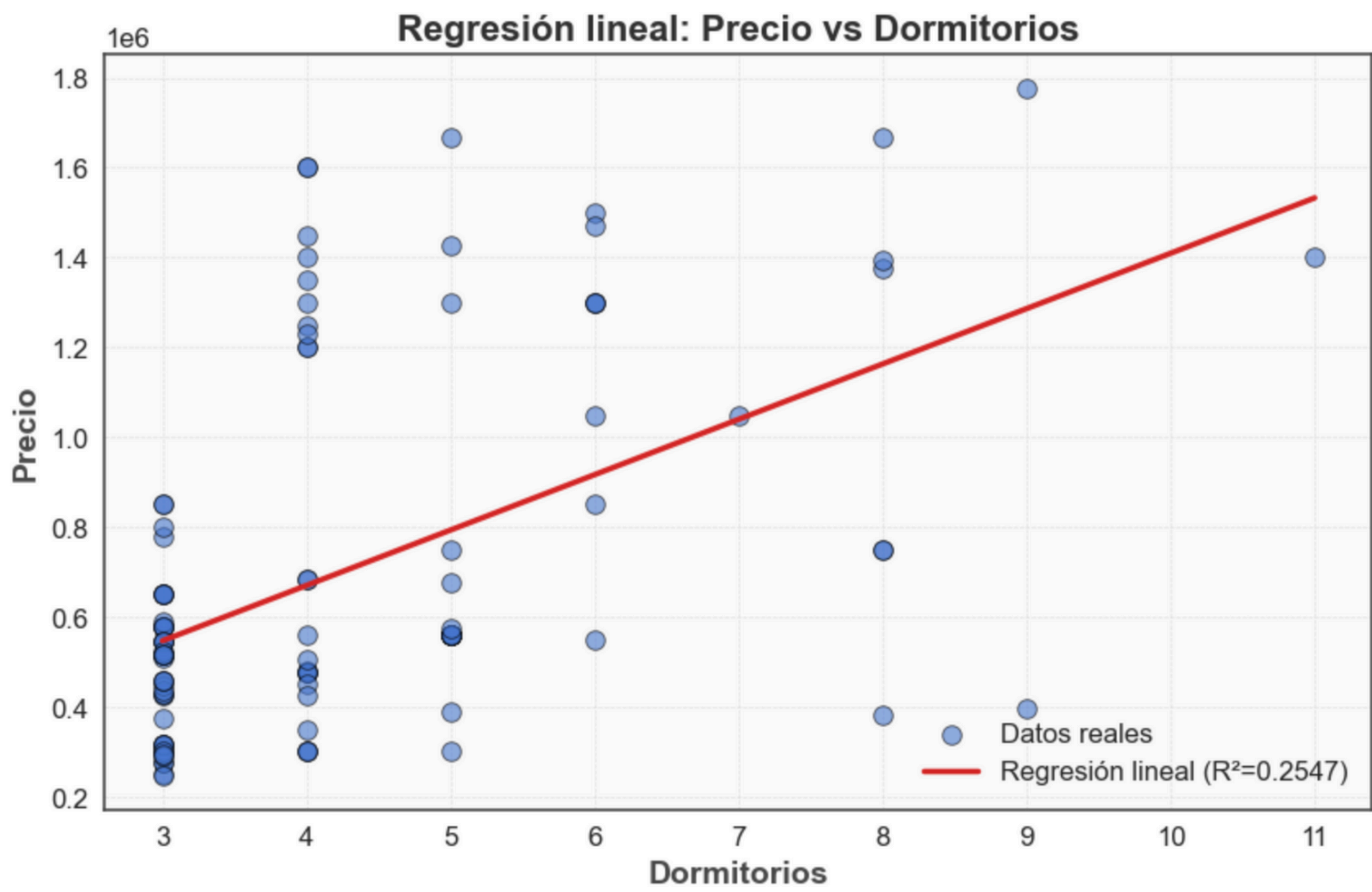


INFORME DE RESULTADOS

OBTENIDOS DE MAPAINMUEBLES

CASAS EN VENTA EN ZONA 15



RESUMEN DE RESULTADOS

SE REALIZÓ UN SCRAPING DE 111 PROPIEDADES EN VENTA EN ZONA 15, RECOPILANDO DATOS SOBRE PRECIO, TAMAÑO DE LA PROPIEDAD, NÚMERO DE DORMITORIOS, BAÑOS Y PARQUEOS. POSTERIORMENTE, SE APLICARON MODELOS DE REGRESIÓN LINEAL PARA EVALUAR LA RELACIÓN ENTRE EL PRECIO DE LAS PROPIEDADES Y LAS DEMÁS VARIABLES.

LOS RESULTADOS DE LOS MODELOS MUESTRAN LOS SIGUIENTES COEFICIENTES DE DETERMINACIÓN (R^2), QUE INDICAN QUÉ TAN BIEN CADA VARIABLE EXPLICA LA VARIABILIDAD DEL PRECIO:

- PRECIO VS DORMITORIOS: $R^2 = 0.2547$
- PRECIO VS BAÑOS: $R^2 = 0.2208$
- PRECIO VS PARQUEOS: $R^2 = 0.0678$
- PRECIO VS TAMAÑO DE LA PROPIEDAD: $R^2 = 0.5550$

INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

EL TAMAÑO DE LA PROPIEDAD ES EL FACTOR MÁS DETERMINANTE DEL PRECIO, CON UN R^2 DE 0.5550. ESTO SIGNIFICA QUE EL 55.5% DE LA VARIABILIDAD EN LOS PRECIOS SE PUEDE EXPLICAR POR EL TAMAÑO DE LA PROPIEDAD, LO QUE LO CONVIERTE EN EL PREDICTOR MÁS RELEVANTE.

EL NÚMERO DE DORMITORIOS Y BAÑOS TIENEN UNA INFLUENCIA MODERADA EN EL PRECIO ($R^2 = 0.2547$ Y 0.2208 , RESPECTIVAMENTE), LO QUE SUGIERE QUE ESTOS FACTORES AFECTAN EL VALOR, PERO NO SON LOS PRINCIPALES DETERMINANTES.

LA CANTIDAD DE PARQUEOS TIENE UNA RELACIÓN MUY BAJA CON EL PRECIO ($R^2 = 0.0678$), LO QUE INDICA QUE ESTE ATRIBUTO NO ES UN FACTOR CLAVE EN LA VALORACIÓN DE LAS PROPIEDADES EN ESTA ZONA.

RECOMENDACIONES

OPTIMIZAR LA VALORACIÓN BASADA EN EL TAMAÑO DE LA PROPIEDAD. LOS COMPRADORES Y VENDEDORES DEBEN PRIORIZAR ESTE FACTOR AL DETERMINAR PRECIOS Y EVALUAR OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN.

CONSIDERAR OTROS FACTORES EXTERNOS. LA CERCANÍA A ZONAS COMERCIALES, SEGURIDAD, ANTIGÜEDAD DE LA CONSTRUCCIÓN Y ACABADOS PODRÍAN SER FACTORES QUE EXPLIQUEN LA VARIABILIDAD NO CAPTURADA EN ESTOS MODELOS.

EXPLORAR MODELOS MÁS COMPLEJOS. LA COMBINACIÓN DE MÚLTIPLES VARIABLES EN UN MODELO MULTIVARIADO PODRÍA MEJORAR LA PRECISIÓN EN LA PREDICCIÓN DE PRECIOS.

AMPLIAR EL ANÁLISIS CON MÁS DATOS. INCLUIR INFORMACIÓN HISTÓRICA DE VENTAS, TASAS DE APRECIACIÓN Y CARACTERÍSTICAS ADICIONALES PERMITIRÍA UNA MEJOR PREDICCIÓN Y TOMA DE DECISIONES.