





Equipo 14

Frecuencia: Grupo 003, viernes 18:00-21:00

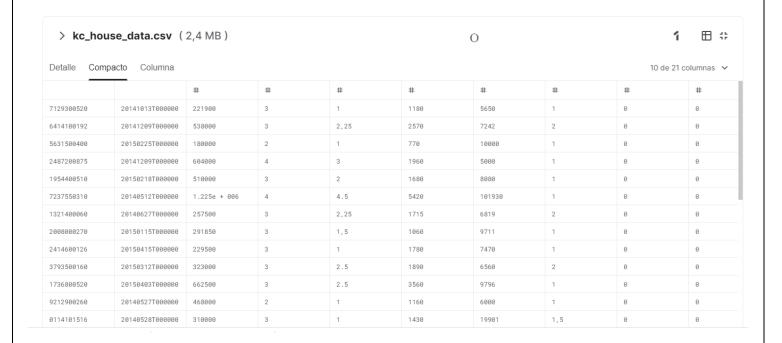
Integrantes:

1740483, Espinosa Martinez Mauricio Enrique1588292, Rodriguez De Los Reyes Laura Estefany

Venta de casas en el condado de King, EE. UU.

https://www.kaggle.com/harlfoxem/housesalesprediction

Tipos de datos



Nuestros tipos de datos son tablas que contienen las siguientes especificaciones:

- El ld de la casa que se vendió
- Fecha
- Precio
- Recamaras
- Baños
- Pies cuadrados del espacio interior de los apartamentos
- Pies cuadrados del espacio terrestre
- Número de pisos
- Una variable ficticia para determinar si el apartamento tenía vistas al mar o no

- Un índice de 0 a 4 de qué tan buena era la vista de la propiedad
- Un índice de 0 a 5 para la condición en la que se encontraba el apartamento
- Un índice de 1 a 13, en el que 1 a 3 no alcanza a la construcción y el diseño de edificios, 7 tiene un nivel medio de construcción y diseño y 11 a 13 tiene un alto nivel de calidad de construcción y diseño.
- Los pies cuadrados del espacio interior de la vivienda que está sobre el nivel del suelo
- Los pies cuadrados del espacio interior de la vivienda que está por debajo del nivel del suelo
- El año en que se construyó la casa inicialmente
- El año de la última renovación de la casa.
- En qué área de código postal se encuentra la casa
- Latitud
- Longitud
- Los pies cuadrados de espacio habitable interior de la vivienda para los 15 vecinos más cercanos
- Los pies cuadrados de los terrenos de los 15 vecinos más cercanos
- 1. Lo que mas nos llamó la atención eran los precios en los cuales se vendían las casas por lo cual intentaremos apreciar en que características son las mas principales para fijar algún precio en dicha casa
- 2. El beneficio que encontramos es que una vez hecho el calculo podremos observar en que es lo que se fijan mas para dar tal precio a una casa en estados unidos
- 3. La problemática que nos gustaría resolver como previamente mencionamos es, ver cuáles son las características principales para fijar un precio, que tanto importan los pies, baños, recamaras, vistas al mar, etc.
- 4. Creo que esto podría ayudar mucho a alguna empresa que se dedique a vender casas dado a que podríamos optimizar su producto

5. Nuestro objetivo principal es saber que puntos clave son significativos para la elección de un precio
6. Dado a que tenemos demasiados datos ocuparemos un método de regresión para saber cuáles datos son los más importantes en la hora de fijar un precio y debido a que tenemos esto, podríamos trabajar con hojas de calculo ya sea Excel o minitab incluso podríamos utilizar la herramienta R.