

# Ciencia de datos aplicada: Taller 1

Andrés Fernando Delgado Pérez

201729401

22 de septiembre de 2024

## 1. Informe ejecutivo

### 1.1. Selección inmueble: oportunidad de negocio de Rotterdam

Basado en el set de datos de *listings* en la ciudad de Rotterdam, se la realizado el siguiente procedimiento para encontrar la mejor opción para inversión en inmueble:

- Se identificó en qué rango de precio por noche están los inmuebles con mayor cantidad de reseñas
- Se identificó cuáles de estos inmuebles tienen una estadística favorable de días disponibles por año, entre menos es mejor
- Se identificó cuáles de estos inmuebles tienen la mayor cantidad de reseñas, indica satisfacción y volumen de clientes favorable

Al analizar la siguiente gráfica, se identifica que entre menos cueste por noche un inmueble, mayor cantidad de personas se hospedan, analizando el número de reseñas dejadas:

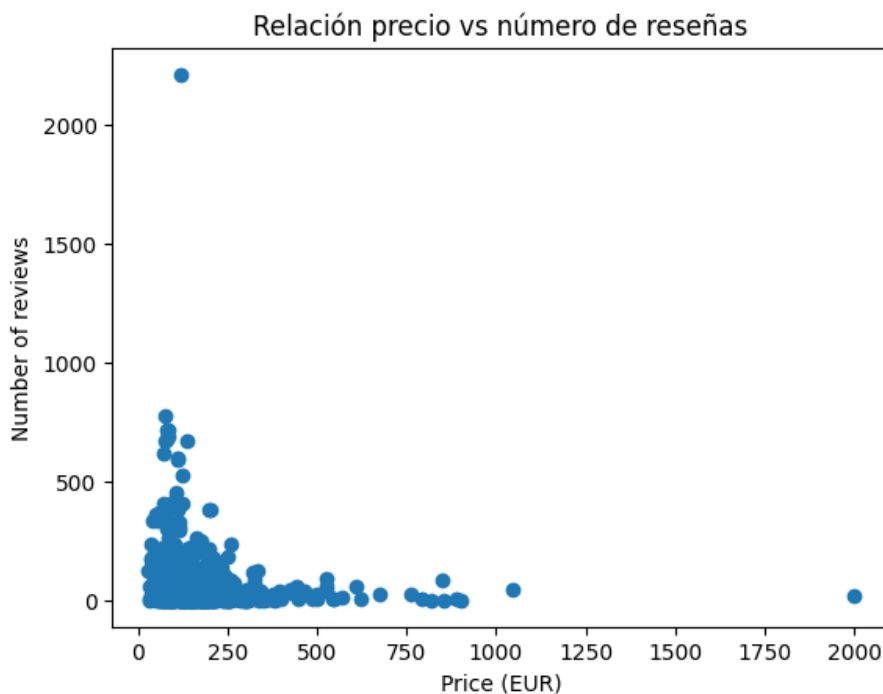


Figura 1: Relación precio vs número de reseñas

Con esto en mente, se ha seleccionado un rango de precios 100 EUR a 250 EUR, para aplear a la mayor cantidad de personas visitando la ciudad. Con esto, podemos entonces seleccionar una disponibilidad al

año entre 30 y 50 noches, esto con el fin de disponer tiempo para mantenimiento en los inmuebles para mantener satisfacción de clientes. Esto nos reduce a los siguientes barrios:

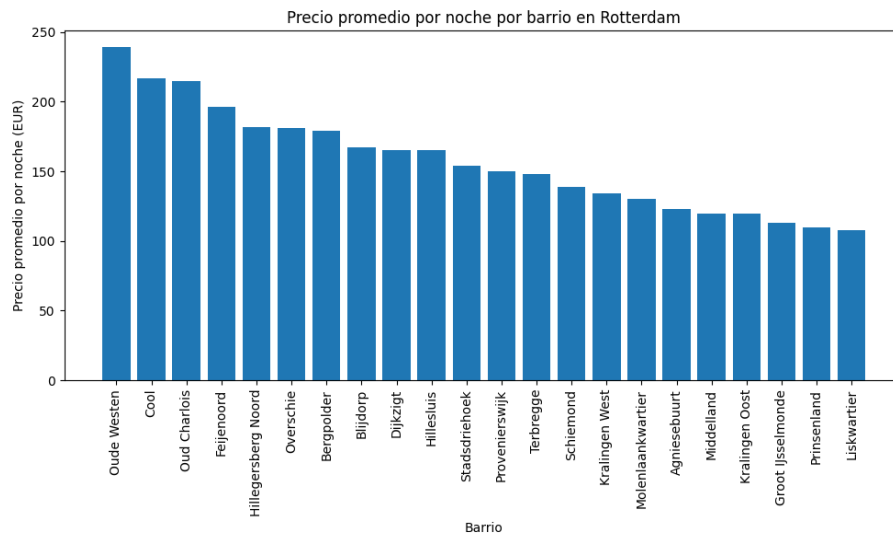


Figura 2: Precio promedio por barrios

Para finalizar con nuestro análisis, identificamos el barrio con la mayor cantidad de reseñas, con esto en mente se puede determinar el portafolio de inmuebles a adquirir: inmuebles en **Stadsdriehoek**. Con un precio promedio de 154 EUR, las 5 propiedades en este barrio ofrecen una excelente opción para clientes en todo el año, esperando un mínimo por noche de 125 EUR, óptimo para no tener diferencias amplias entre inmuebles, favoreciendo mantenimiento. Además de esto, se esperan reseñas en promedio de 4.7, superior al promedio de Rotterdam, sin tener inversiones altas ni riesgos altos. Al año, se esperan cerca de 90 reseñas, es decir, 90 clientes diferentes a lo largo de 365 en los dos tipo de inmuebles que ofrece este barrio, casas/apartamentos enteros y habitaciones privadas.