



HOUSING PROBLEM IN MADRID

Juan C. Vecino de Haro

Table of Contents

Dashboard.....2

Resumen.....2

Precio de la Vivienda.....2

Caso Servicios como Airbnb y Hoteles4

Distritos y competencia.....4

Consecuencia.....5

Recomendaciones5

Anexo I.....6



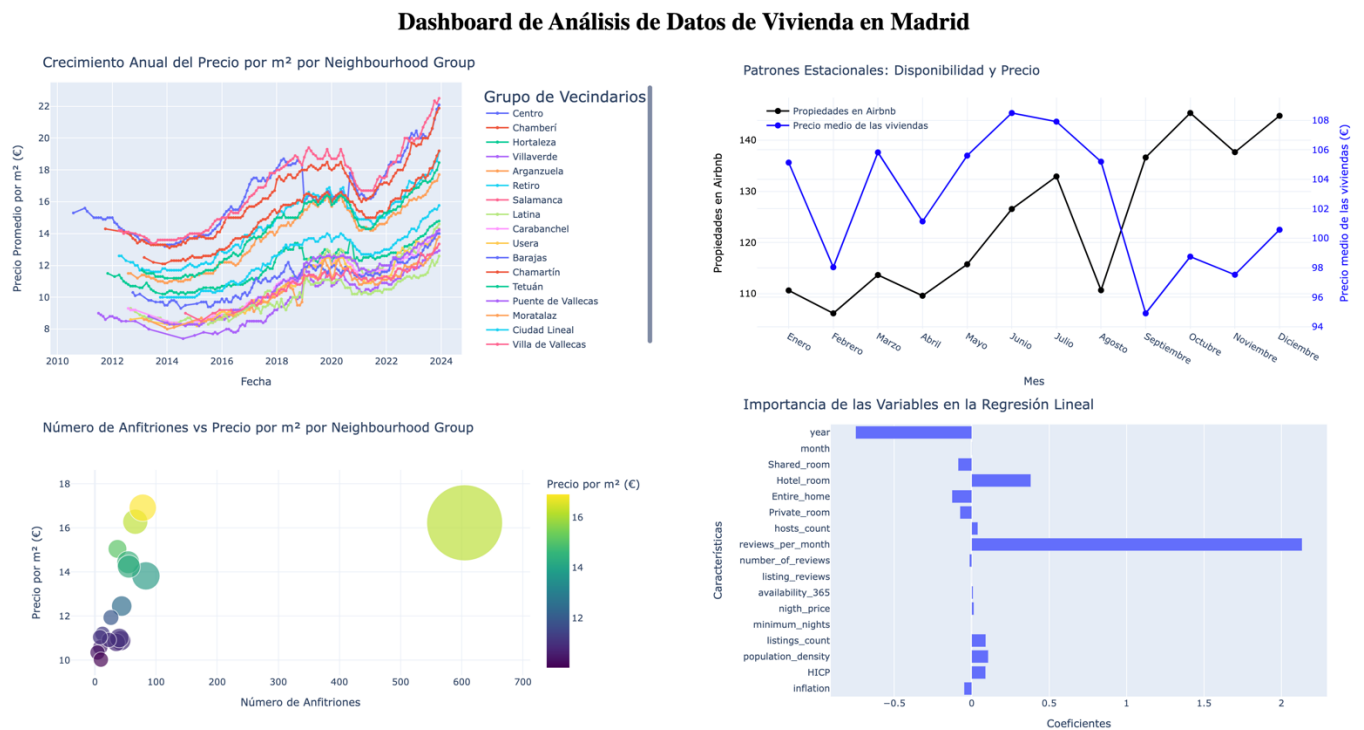
A lo largo de este informe vamos a analizar la situación actual de Madrid y el precio de la vivienda.

En nuestro caso nos estamos planteando las siguientes preguntas:

- ¿Cómo está evolucionando el precio de la vivienda en Madrid?
- ¿En qué momentos del año es donde más cuesta la vivienda en Airbnb?
- ¿Qué es lo que más afecta al precio de la vivienda?
- ¿Cuántos números de anfitriones hay por cada barrio?

En primer lugar planteamos nuestra hipótesis: *el precio de la vivienda está dictaminado por la oferta y está afectando en gran medida a las casas dentro de la M-30*

Dashboard



Resumen

Precio de la Vivienda

En primer lugar, vemos cómo el precio de la vivienda está aumentando en gran medida a los largos de los años, con una bajada en el año 2020, seguramente debido al COVID-19.

No obstante, algo que sí que vemos es la separación en 3 bloques de precios, que si lo analizamos nos muestran las capas de la cebolla de Madrid.

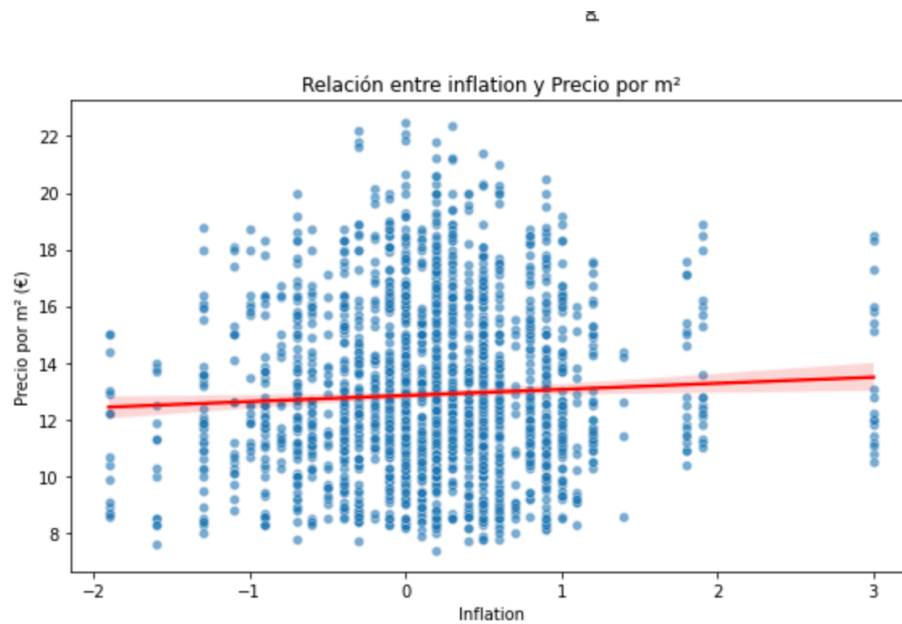
En un primer lugar está el bloque **céntrico** en donde vemos que barrios como Salamanca, Chamberí o el Centro son los más caros de Madrid. En segundo lugar, está el bloque **dentro de la M-30** en donde vemos barrios como Retiro o Tetuán. Por último, los barrios **fuera de la M-30**, con barrios como Usera, Barajas o Vicálvaro.

Este gráfico nos muestra como el precio por m^2 de los barrios más centrales empiezan cada vez más a divergir sobre los otros, dentro del informe se ha visto que la densidad poblacional de estos barrios tan céntricos no puede crecer mucho más por lo que la única forma de segmentar es por precios.

Aunque es verdad que el número total de listings que hay a lo largo de los años ha ido creciendo en gran medida [*Anexo I*], vemos como esto no es suficiente para parar la gran cantidad de personas que quieren entrar dentro del mercado de Madrid. Es decir, Madrid está de moda y a no ser que la oferta suba mucho el precio de la vivienda va a seguir creciendo.

Investigado más, se ha hecho un modelo de regresión lineal para predecir el precio de la vivienda, en función de los parámetros de entrada, como oferta, inflación, año y mes, etc. En este análisis, se pueden ver parámetros macroeconómicos lógicos como el hecho de que los tipos de interés negativos bajen el precio de la vivienda y una subida de tipos suba el precio de la vivienda. No obstante, nosotros pensaríamos que esto sería una de las cosas que más influye en el precio de la vivienda, al fin y al cabo, si la gente se tiene que gastar cada vez más dinero no tendrá tanto para comprarse una casa.

Sin embargo, la inflación es prácticamente insignificante con el precio de la vivienda:



Esto nos muestra uno de los grandes puntos de Madrid, los extranjeros. Su tipo de interés puede ser distinto al de España y por eso no está relacionado. Viendo la gran subida de `reviews_mensuales` promedios, vemos como mucha gente está intentando venir como conclusión el precio está subiendo.

Aunque ahora está subiendo la disponibilidad indicando una posible burbuja.

Caso Servicios como Airbnb y Hoteles

En el caso de los Airbnbs vemos que estos cada vez se están utilizando más y viendo nuestro dashboard queda claro el porqué. A diferencia de los pisos alquilados/vendidos, los Airbnb pueden poner precios dinámicos en función del mes, por ejemplo, en el mes de agosto se suben los precios. Esto hace que sea una inversión muy atractiva. Sin embargo, puede reducir aún más el número de listings solo para venta de casas, lo que va a hacer que suban aún más los precios (Se está reduciendo la oferta).

Sin embargo, el precio por noche es algo que no se está viendo tan afectado a lo largo de los años.

Distritos y competencia

Siguiendo con la conclusión de antes, vemos como los barrios más caros son donde más agentes hay, lo cual es lógico, porque muchos de ellos compran ahí casas con la esperanza de que sigan subiendo y venderlas al medio plazo. Aunque hemos visto en nuestro análisis que casi todos los barrios suben porcentualmente lo mismo, no es lo mismo que suba una casa de 1.000.000€ a una

casa de 500.000€ y para los agentes que se llevan una comisión de venta tampoco. Razón que explica por qué aquí hay tantos agentes, lo cual infla aún más el precio.

Consecuencia

Como consecuencia del aumento de precios vemos como está creciendo ahora el número de *private_rooms*, mucha gente no se puede permitir el precio de una vivienda y hace que solamente puedan alquilar una habitación.

Recomendaciones

Como recomendaciones para mejorar la situación actual de Madrid sugeriría los siguientes cambios:

- Reducción de las políticas fiscales de compra y venta de una casa.
 - Esto aumentaría la oferta y por consiguiente reduciría el precio promedio
- Aumentar las comunicaciones entre diferentes barrios de Madrid, sobre todo la periferia.
 - Hay que reducir la diferencia de precios tan grande entre barrios y si las personas se pueden transportar de forma rápida a barrios como Usera, no tienen la necesidad de vivir en el centro y bajaran los precios.
- Ventajas fiscales para los residentes de primera vivienda en Madrid
 - Aunque es verdad que los extranjeros no son los que hacen que los de Madrid se queden sin piso. Si los residentes tenemos ventajas fiscales podemos reducir la cantidad de personas que alquilan un *private_room* o *shared_room*.

Anexo I

