# Проект первого модуля: анализ данных для агентства недвижимости

**Автор:**  Антиосова Алена

**Дата: 21.04.2025**

## **Часть 2. Решаем ad hoc задачи**

### Задача 1. Время активности объявлений

Чтобы спланировать эффективную бизнес-стратегию на рынке недвижимости, заказчику нужно определить — по времени активности объявления — самые привлекательные для работы сегменты недвижимости Санкт-Петербурга и городов Ленинградской области.

Проанализируйте результаты и опишите их. Ответы на такие вопросы:

1. Какие сегменты рынка недвижимости Санкт-Петербурга и городов Ленинградской области имеют наиболее короткие или длинные сроки активности объявлений?

**В Санкт-Петербурге много объявлений с коротким сроком — вероятно, это наиболее ликвидный рынок.**

2. Какие характеристики недвижимости, включая площадь недвижимости, среднюю стоимость квадратного метра, количество комнат и балконов и другие параметры, влияют на время активности объявлений? Как эти зависимости варьируют между регионами?

Площадь квартиры

Объявления с **меньшей площадью** чаще попадают в сегмент "до месяца". Особенно заметно это в Ленобласти: **до месяца — 48.60 м²**, **более полугода — 51.83 м²**.

**Вывод**: Меньшие квартиры уходят быстрее — вероятно, они дешевле в целом, подходят под ипотеку и спрос выше.

Цена за кв. метр

В **СПб** объявления с более долгим сроком имеют **более высокую цену за м²** (121 260 против 110 593). В **Ленобласти** — обратная тенденция: у быстрых продаж цена **выше** (72962.65 против 69846).

**Вывод**: В **Ленобласти** быстро продаются те, кто **ставит разумную цену** за м² — чуть выше среднего. В **СПб** — высокие цены могут **отпугивать** покупателей, даже при хорошем объекте.

Количество комнат

Быстрее продаются **двухкомнатные квартиры**. Все медленные сегменты — это тоже 2-комнатные, но они могут быть просто дороже и больше по площади.

**Вывод**: **2-комнатные квартиры**— наиболее ликвидные.

**Балконы, кухня, этаж**

Разницы по балконам и этажам почти нет — по 1 балкону, этаж 3–5, кухня 8–10 м². Значит, **эти параметры не сильно влияют** на срок экспозиции — или их влияние нужно анализировать в сочетании с другими.

3. Есть ли различия между недвижимостью Санкт-Петербурга и Ленинградской области по полученным результатам?

СПБ долгие продажи (более полугода) - 121 260 р/м², короткие продажи (до месяца)- 110 593 р/м². Ленобласть долгие – 70115.42р/м, короткие – 72962.65р/м

В **СПб** высокая цена за м² связана с **долгими сроками продажи** — скорее всего, продавцы завышают цены. В **Ленобласти**, наоборот, **высокая цена ускоряет продажу** — покупатели, возможно, оценивают такую недвижимость как более качественную или удобную.

### Задача 2. Сезонность объявлений

Заказчику важно понять сезонные тенденции на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области — то есть для всего региона, чтобы выявить периоды с повышенной активностью продавцов и покупателей недвижимости. Это поможет спланировать маркетинговые кампании и выбрать сроки для выхода на рынок.

Проанализируйте результаты и опишите их. Ответы на такие вопросы:

1. В какие месяцы наблюдается наибольшая активность в публикации объявлений о продаже недвижимости? А в какие — по снятию? Это показывает динамику активности покупателей.

Пик размещения объявлений — **ноябрь**, **октябрь, февраль, сентябрь,** что может говорить об активизации продавцов осенью.

2. Совпадают ли периоды активной публикации объявлений и периоды, когда происходит повышенная продажа недвижимости (по месяцам снятия объявлений)?

**Совпадение активности публикаций и снятий** наблюдается **октябре, ноябре, сентябре** — это **наиболее активные месяцы на рынке**, где происходят и размещения, и сделки. **Февраль** — много объявлений размещают, но **мало снимают** → возможно, объявления "зависают" или рынок инертен

3. Как сезонные колебания влияют на среднюю стоимость квадратного метра и среднюю площадь квартир? Что можно сказать о зависимости этих параметров от месяца?

**Октябрь – самое большое количество объявлений и самая выгодная цена.** Это может быть подходящее время для покупателей с ограниченным бюджетом. **Апрель** — пик цен, при этом площадь остаётся средней → рынок «просыпается», но предложения, возможно, более дорогие. **Зима (ноябрь–декабрь)** — квартиры чуть дороже, но и **площадь самая большая**.

### Задача 3. Анализ рынка недвижимости Ленобласти

Заказчик хочет определить, в каких населённых пунктах Ленинградской области активнее всего продаётся недвижимость и какая именно. Так он увидит, где стоит поработать, и учтёт особенности Ленинградской области при принятии бизнес-решений.

Проанализируйте результаты и опишите их. Ответы на такие вопросы:

1. В каких населённые пунктах Ленинградской области наиболее активно публикуют объявления о продаже недвижимости?

Наибольшая активность наблюдается в пригородах Санкт-Петербурга, таких как **Мурино, Кудрово, Шушары**, где много новостроек и развивается инфраструктура.

2. В каких населённых пунктах Ленинградской области — самая высокая доля снятых с публикации объявлений? Это может указывать на высокую долю продажи недвижимости.

**Мурино и Кудрово** лидируют не только по количеству объявлений, но и по доле снятых. Это может говорить о **высокой ликвидности жилья** — т.е. объявления быстро находят покупателей. Также высокие доли в **Колпино, Кингисеппе, Тосно, Ломоносове**, что может указывать на хороший спрос или активность агентов/продавцов в этих районах.

3. Какова средняя стоимость одного квадратного метра и средняя площадь продаваемых квартир в различных населённых пунктах? Есть ли вариация значений по этим метрикам?

Есть **существенные различия** между населёнными пунктами: как по цене, так и по площади. Более **доступные районы** (Сланцы, Волхов, Никольское) — дешевле и, как правило, имеют **просторные квартиры**. Более **популярные районы** (Мурино, Кудрово, Сестрорецк, Пушкин) — дороже, но часто с **меньшей площадью**.

4. Среди выделенных населённых пунктов какие пункты выделяются по продолжительности публикации объявлений? То есть где недвижимость продаётся быстрее, а где — медленнее.

Сосновый Бор (85.5), Янино-1 - 116.9, Кингисепп **-** 125.5 Эти населённые пункты демонстрируют **быстрые продажи**. Причины могут быть в: высоком спросе, привлекательной цене, небольшом количестве представленных предложений.

Медленнее – Коммунар, Никольское, Ломоносов. Возможные причины: высокая стоимость (например, Сестрорецк и Пушкин), менее активный спрос, возможно, нестандартные объекты или крупные площади.

### Общие выводы и рекомендации

Сегментируйте стратегию

**Санкт-Петербург** — рынок с высокой ценой за квадратный метр (средняя цена ~110–120 тыс.₽/м²), стабильным спросом и относительно **быстрым оборотом объектов**, особенно в районах с хорошим транспортным сообщением и инфраструктурой. **Ленинградская область** — более доступные цены (~65–75 тыс.₽/м²), но **сильные различия по муниципалитетам**. Самые активные и ликвидные точки — пригородные зоны (Мурино, Кудрово, Шушары и пр.), где спрос и оборот близки к петербургским.

**Рекомендация:** разделить продуктовую стратегию на два блока — «город» (Питер) и «пригород» (Ленобласть), с разными акцентами на маркетинг, цены и целевую аудиторию

Учитывайте сезонность

Пик публикации объявлений наблюдается **в сентябрь–ноябрь**, спад — **март-май**. Снятие объявлений (т.е. продажи) **осенью и зимой**

**Рекомендация:** старт маркетинговой активности, продвижения и вывода на рынок лучше планировать **на август-ноябрь**, чтобы попасть в активную фазу рынка.

Быстрый старт по популярным локациям

По данным анализа, наиболее ликвидные и активные локации: **Мурино, Кудрово, Шушары, Парголово** — массовый сегмент, быстрое погашение объявлений (продажи). **Колпино, Янино-1** — высокая скорость продаж, удобная логистика. В Санкт-Петербурге — **спальные районы с хорошим метро и инфраструктурой** (Фрунзенский, Приморский, Московский районы).

**Рекомендация:** сосредоточиться на этих зонах при старте, выстраивая партнёрства с застройщиками и локальными агентами.

Адаптируйте ценообразование

В области большую долю занимают **1–2-комнатные квартиры площадью до 55 м²**. В Санкт-Петербурге чаще — **2-комнатные квартиры 55–65 м²**.Средняя цена за м² в Питере — значительно выше, чем в Ленобласти.

**Рекомендация:** правильно позиционируйте предложения, исходя из **региональных ожиданий покупателей** и уровня доходов.