# Проект первого модуля: анализ данных для агентства недвижимости

## **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?

*Наиболее короткие сроки активности объявления имеют 2-комнатные квартиры с примерной площадью 50 кв.м и стоимостью около 6 млн*

*Наиболее длинные сроки имеют квартиры с количеством комнат больше 2-х и средней площадью около 68 кв.м. и высокой стоимостью за кв.м.*

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?

*Квартиры, которые быстрее продаются:*

* *меньшей площадью;*
* *зависимость от цены за кв.м. (чем дешевле, тем быстрее продаётся);*
* *с низкими потолками*

*Заметила, что квартиры с двумя балконами продаются дольше, чем квартиры с одним, также могу с уверенностью сказать, что отсутствие рядом парков и прудов также влияет на срок продажи (это именно по данным продаж в Ленобласти, по Санкт-Петербургу такой тенденции нет)*

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

*В Санкт-Петербурге квартиры с этажностью выше, апартаментов почти в 5 раз больше, цены на недвижимость выше, средняя площадь квартир больше, чем в Ленинградской области. Также объявлений по продаже квартир в Санкт-Петербурге в 3 раза больше, чем в Ленинской области*

### 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.

*В феврале была наибольшая активность опубликованных объявлений: 404 штуки (могу связать это с праздничными выходными, которые проходят в январе и люди задумываются об аренде уже после того, как праздники проходят)*

*В октябре было больше всего снятых публикаций, а именно 438 штук (может быть, это связано с тем, что холодает и приближаются праздничные дни, но я не уверена)*

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

*Судя по моим наблюдения нет, не совпадают*

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

*Судя по данным, которые вижу я, сезонные колебания не имеют сильного влияния на среднюю стоимость квадратного метра (она колеблется от 101 тысячи до 113 тысячи) и среднюю площадь квартир (от 58 до 63)*

### 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?

*В Мурино, их 147 штук (отмечу, что расстояние от Мурино до Санкт-Петербурга 22 км, что даёт нам повод соотнести такой высокий показатель с тем, что этот населённый пункт находится близко)*

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

*В Мурино 93,2% доля снятых объявлений, исходя из того, что в этом населённом пункте наиболее активная публикация объявлений по продаже квартир (отмечу, что расстояние от Мурино до Санкт-Петербурга 22 км, что даёт нам повод соотнести такой высокий показатель с тем, что этот населённый пункт находится близко)*

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

*Средняя площадь продаваемых квартир колеблется от 45 до 65, самые маленькие квартиры в Мурино, самые большие в Сестрорецке соответственно*

*Самые высокие средние стоимости квартир варьируются от 68 тысяч до 104 000 рублей. Самые низкие в Всеволжске, самые высокие в Пушкине (здесь тоже ожидаемо, так как расстояние составляет 31 км от Санкт-Петербурга, и он ближе, чем Сестрорецк, поэтому такую высокую среднюю стоимость связываю именно с удалённостью от Питера) и на втором месте в Сестрорецке (101 000). По поводу Сестрорецка такая цена ожидаема, так как средняя площадь квартир самая высокая среди населённых пунктов (и он находится в 40 км от города Санкт-Петербурга).*

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

*Быстрее всего квартиры продаются в Шушарах, 142 дня активности публикаций (моё ощущение, что это связано с тем, что он находится в 24 км от Санкт-Петербурга, средняя стоимость 79 892 тысячи, что является оптимальной ценой и средняя площадь 57 кв.м., что также является хорошим показателем), дольше всего квартиры продаются в Пушкине, 213 дней, думаю, что это из-за высокого показателя средней стоимости квартир.*

### Общие выводы и рекомендации

*Стоит сфокусироваться на 2-комнатных квартирах, общей площадью около 50 квадратных метров, в ценовом диапазоне до 6 миллионов рублей с оптимальной ценой за квадратный метр.*

*Исходя из данных стоит учитывать, что октябрь является самым продаваемым месяцем, это стоит помнить при размещении объявлений.*

*Что касается Ленобласти, квартиры продаются быстрее в тех населённых пунктах, находятся ближе к городу Санкт-Петербургу, также имеет значение средняя стоимость и площадь продаваемой квартиры.*

*Для жителей Санкт-Петербурга особо не играет роли наличие рядом прудов и парков, а вот для жителей Ленобласти это является важным критерием.*