

Анализ данных для агентства недвижимости

Автор: Гончарова К.И.

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.

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

Сегменты с короткими сроками продажи (≤ 1 месяца):

Характеристики квартир в Санкт-Петербурге (2168 объявлений – 19%):

- средняя площадь - 54.38 м²
- средняя стоимость за м² - 110568.88 руб.
- двухкомнатная, 1 балкон, 5 этаж

Характеристики квартир в Ленинградской области (397 объявлений – 14%):

- средняя площадь - 48.72 м²
- средняя стоимость за м² - 73275.25 руб.
- двухкомнатная, 1 балкон, 4 этаж

Сегменты с длинными сроками продажи (> 6 месяцев):

Характеристики квартир в Санкт-Петербурге (3581 объявление – 32%):

- средняя площадь - 66.15 м²
- средняя стоимость за м² - 115457.22 руб.
- двухкомнатная, 1 балкон, 5 этаж

Характеристики квартир в Ленинградской области (890 объявлений – 32%):

- средняя площадь - 55.41 м²
- средняя стоимость за м² - 68297.22 руб.
- двухкомнатная, 1 балкон, 3 этаж

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?

Основные факторы, влияющие на срок продажи:

1. площадь квартиры:

Санкт-Петербург, Ленинградская область: чем больше площадь квартиры, тем дольше она продается.

2. стоимость м2:

Санкт-Петербург: чем выше цена квадратного метра, тем дольше квартира продается.

Ленинградская область: быстрее продаются квартиры с более высокой стоимостью квадратного метра.

3. количество комнат и балконов:

Санкт-Петербург, Ленинградская область: медианные значения одинаковые для обеих категорий – двухкомнатные квартиры с 1 балконом – наиболее ликвидный вариант.

4. этажность:

Санкт-Петербург: пятый этаж характерен как для быстрой, так и для долгой продажи – то есть не всегда влияет на скорость покупки.

Ленинградская область: быстрее продаются квартиры повыше четвертого этажа.

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

1. ценовые различия:

Санкт-Петербург: средняя стоимость м2 – 110-115 тыс.руб. Дорогие объекты продаются дольше.

Ленинградская область: средняя стоимость м2 – 67-73 тыс.руб. Дорогие объекты продаются быстрее.

2. различия по площади:

Санкт-Петербург: быстрая продажа - ≤ 54 м2, долгая продажа - > 66 м2

Ленинградская область: быстрая продажа - ≤ 49 м2, долгая продажа - > 55 м2

3. различия по этажности:

Санкт-Петербург: быстрая продажа – 5 этаж, долгая продажа – 5 этаж

Ленинградская область: быстрая продажа - 4, долгая продажа – 3

Для оценки этого показателя точнее можно добавить статистику по этажности застройки.

4. различия в количестве объявлений:

Число объявлений значительно различается для Санкт-Петербурга и Ленинградской области, по всем категориям Санкт-Петербург лидирует.

В зависимости от сроков продажи имеется следующее распределение числа объявлений:

Санкт-Петербург: быстрая продажа – 19%, долгая продажа – 32%

Ленинградская область: быстрая продажа – 14%, долгая продажа – 32%

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.

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

Наибольшая активность по публикациям объявлений:

Февраль (месяц 2) – 1246 объявлений (10.39% от общего числа), 1-е место по рангу.

Ноябрь (месяц 11) – 1181 объявление (9.84%), 2-е место.

Сентябрь (месяц 9) – 1140 объявлений (9.50%), 3-е место.

Таким образом, пик размещения объявлений приходится на конец зимы (февраль) и осень (сентябрь-ноябрь).

Наибольшая активность по продажам (снятию объявлений):

Октябрь (месяц 10) – 1360 продаж (11.34% от общего числа), 1-е место по рангу.

Ноябрь (месяц 11) – 1301 продажа (10.84%), 2-е место.

Сентябрь (месяц 9) – 1238 продаж (10.32%), 3-е место.

То есть осень – самый "горячий" сезон для сделок, особенно октябрь.

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

Сентябрь и ноябрь – входят в ТОП-3 как по новым объявлениям, так и по продажам.

Февраль – рекорд по публикациям (1-е место), но 11-е место по продажам.

Октябрь – 5-е место по публикациям, но 1-е место по продажам. Публикаций не так много, но спрос максимальный. Это лучший месяц для продавцов – высокая вероятность быстрой сделки.

Декабрь – 11-е место по публикациям, но 4-е место по продажам. Новых объявлений мало, но те, что есть, активно продаются (вероятно, из-за желания закрыть сделки до конца года).

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

- Динамика средней цены за м²:

Декабрь:

Максимальная цена продажи (105 505 руб./м²), несмотря на низкую активность. При этом сделки происходят с большими квартирами.

Май:

Минимальная цена (99 559 руб./м²) и низкий спрос, возможно, скидки для ускорения продаж.

Осень (октябрь-ноябрь):

Цены растут, но не так резко, как в декабре. Рынок сбалансирован: много покупателей, но и много предложений.

- Динамика средней площади квартир:

Самые большие квартиры продаются в феврале, июне и декабре.

Самые маленькие квартиры продаются в ноябре и апреле.

Задача 3. Анализ рынка недвижимости Ленобласти

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

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

Топ-15 населенных пунктов по публикации объявлений:

<i>Н.п.</i>	<i>Количество публикаций</i>
<i>Мурино</i>	<i>568</i>
<i>Кудрово</i>	<i>463</i>
<i>Шушары</i>	<i>404</i>
<i>Всеволожск</i>	<i>356</i>
<i>Парголово</i>	<i>311</i>
<i>Пушкин</i>	<i>278</i>
<i>Гатчина</i>	<i>228</i>
<i>Колпино</i>	<i>227</i>
<i>Выборг</i>	<i>192</i>
<i>Петергоф</i>	<i>154</i>
<i>Сестрорецк</i>	<i>149</i>
<i>Красное Село</i>	<i>136</i>
<i>Новое Девяткино</i>	<i>120</i>
<i>Сертолово</i>	<i>117</i>
<i>Бугры</i>	<i>104</i>

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

Топ-15 населенных пунктов по доле снятых с публикации объявлений:

Н.п.	Доля продаж от публикаций
Мурино	0.94
Кудрово	0.94
Шушары	0.93
Парголово	0.93
Колпино	0.92
Сестрорецк	0.90
Красное Село	0.90
Гатчина	0.89
Выборг	0.88
Петергоф	0.88
Новое Девяткино	0.88
Бугры	0.88
Всеволожск	0.86
Сертолово	0.86
Пушкин	0.83

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

Категоризация по стоимости квадратного метра:

- Дороже всего (90-104 тыс. руб./м²):

Пушкин (104,159 руб.)

Сестрорецк (103,848 руб.)

Кудрово (95,420 руб.)

Парголово (90,273 руб.)

- Доступнее всего (58-75 тыс. руб./м²):

Выборг (58,670 руб.)

Гатчина (69,005 руб.)

Всеволожск (69,053 руб.)

Сертолово (69,566 руб.)

Категоризация по средней площади:

- Компактные квартиры (<50 м²):

Мурино (43.86 м²)

Кудрово (46.20 м²)

Бугры (47.35 м²)

- Просторные (>55 м²):

Всеволожск (55.83 м²)

Выборг (56.76 м²)

Пушкин (59.74 м²)

Сестрорецк (62.45 м²)

Таким образом, чем ближе к СПб, тем меньше квартиры, но дороже квадратный метр (Мурино, Кудрово).

В отдаленных городах (Выборг, Всеволожск) — больше площадь, но ниже цена. Премиум-локации (Сестрорецк, Пушкин) сочетают крупные метражи и высокие цены.

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

Топ-5 самых быстрых по продажам:

Бугры – 65 дней

Кудрово – 73 дня

Мурино – 74 дня

Парголово – 77 дней

Колпино – 80 дней

Топ-5 самых медленных по продажам:

Красное Село – 135 дней

Пушкин – 127 дней

Всеволожск – 117 дней

Сестрорецк – 113 дней

Выборг – 107 дней

Общие выводы и рекомендации

1. Сегменты с высокой ликвидностью

Быстрее всего в Санкт-Петербурге и Ленинградской области продаются небольшие двухкомнатные квартиры.

Медленнее всего продаются более просторные квартиры, особенно в премиальных локациях (Пушкин, Сестрорецк).

Рекомендация:

Для быстрого оборота инвестиций стоит фокусироваться на компактных двухкомнатных квартирах в Мурино, Кудрово, Бугры. Крупные объекты лучше предлагать с учетом акций и скидок.

2. Сезонность спроса и предложения

Пик публикаций: февраль, сентябрь-ноябрь.

Пик продаж: сентябрь-ноябрь, декабрь.

Лучший месяц для продаж: октябрь (максимальный спрос при умеренном предложении).

Цены:

Выше всего в декабре (возможно, из-за сделок с премиальным жильем).

Ниже в мае (сезон низкого спроса).

Рекомендации:

Активно выходить на рынок осенью (сентябрь-ноябрь), используя повышенный спрос.

В феврале ожидать всплеска предложения, но готовиться к долгим продажам.

В декабре делать ставку на крупные/дорогие объекты.

3. Различия между СПб и ЛО

СПб: выше цена за м² (110–115 тыс. руб.), но дольше продаются дорогие объекты.

ЛО: дешевле (58–95 тыс. руб./м²), быстрее продаются квартиры с более высокой ценой за м².

Рекомендация:

В ЛО выгоднее вкладываться в бюджетные, но не самые дешевые варианты (например, Кудрово, Мурино).

В СПб – ориентироваться на малогабаритные квартиры для быстрой продажи.

4. Топ локаций в Ленинградской области

Самые ликвидные (высокая доля продаж + быстрые сделки):

Мурино, Кудрово, Бугры, Парголово (доля продаж >90%, срок <80 дней).

Долгие продажи:

Красное Село, Пушкин, Всеволожск (срок >100 дней).

Рекомендация:

Ставить в приоритет пригороды-лидеры (Мурино, Кудрово).

В премиальных локациях (Пушкин, Сестрорецк) делать ставку на долгосрочные инвестиции.