

Анализ данных для агентства недвижимости

Автор: Косачев Владислав

Дата: 17-07-25

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 и городах Ленинградской области наибольший срок активности объявлений имеет сегмент большой квадратуры (медианы 68 и 56 м² соотв.), а наименьший наоборот – меньшей (54 и 49 м² соотв.)

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?

На время активности объявления влияют средняя стоимость квадратного метра и общая площадь недвижимости. В Санкт-Петербурге чем больше площадь и стоимость квадратного метра, тем больше времени активности объявления (до месяца – 110 569 руб/м² и 54,38 м², больше полугод – 121 260 руб/м² и 67,93 м²), в области прослеживается та же закономерность, но цены и квадраты меньше и присутствует повышение средней цены в категории “до месяца” (до месяца – 73 275 руб/м² и 48,72 м², до трёх месяцев – 67 573 руб/м² и 50,88 м² больше полугод – 70 115 руб/м² и 56,25 м²).

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

Недвижимость стоит в среднем примерно в 1,5 раза больше, чем в городах области, этажность обычно меньше в городах области. Соотношение количества недвижимости в Санкт-Петербурге и городах области – 67% и 33%.

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.

Наибольшая активность по публикации – февраль, по снятию – апрель.

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

Основная активность идет в первые месяцы года (февраль, март и апрель).

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

Сезонные колебания влияют на среднюю стоимость квадратного метра и среднюю площадь незначительно. Среднюю стоимость квадратного метра колеблется от 95 200 до 101 130. Средняя площадь – от 55,5 до 58,8.

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 населённых пунктах Ленинградской области наиболее активно публикуют объявления о продаже недвижимости?

Всего объявлений в Ленинградской области – 6298, из-за этого был выбран порог для анализа в 1% равный 63 объявлениям.

Наиболее активно публикуют в Мурино (568 объявлений), Кудрово (463), Шушары (404), Всеволожск (356) и Парголово (311).

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

Самая высокая доля снятых с публикации объявлений в населенных пунктах: Кудрово (93,74%), Мурино (93,66%), Парголово (92,6%), Шушары (92,57%), Колпино (92,07%), Ломоносов (91,2%), Кингисепп (91,66%) и Кронштадт (90%).

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

Средняя стоимость одного квадратного метра колеблется от 18 328 (Сланцы) до 103 957 (Сестрорецк), средняя площадь квартир от 48,35 (Сланцы) до 60,87 (Сестрорецк).

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

Самые медленные по продаже (более 200 дней): Никольское, Коммунар, Ломоносов, Сестрорецк и Красное Село, самые быстрые (до 150 дней): Мурино, Колпино, Кингисепп и Янино-1.

Общие выводы и рекомендации

Самые привлекательные сегменты для работы агентства – Санкт-Петербург и его пригороды, из-за повышенной активности, что говорит о постоянном росте жилого фонда, и стоимости среднего метра. Скорее всего жители более дальних населенных пунктов переселяются в вышеуказанные регионы.

Пик активности рынка – немного позже начала календарного года, но не сильно контрастный – активность сохраняется на протяжении года.