# Анализ данных для агентства недвижимости

**Автор: Заславский Данила**

**Дата: 19.02.2025**

## **Часть 2. Решение ad hoc задач**

### 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?

***Короткий срок (до месяца):***

*В Санкт-Петербурге закрыто 2 168 объявлений, средняя цена м2 – 110 568,88 руб. В Ленинградской области закрыто 397 объявлений, средняя цена м2 – 73 275,25 руб.   
 Быстрее продаётся недвижимость в Санкт-Петербурге, причем с меньшей чем в других сегментах площадью (54,38 м2). В Ленинградской области быстрее продаются квартиры с самой высокой среди временных сегментов ценой, но также меньшей площадью (48,72).*

***Длинный срок (более полугода):***

*В Санкт-Петербурге 3 581 объявление, средняя цена м2 – 115 457,22 руб. В Ленинградской области 890 объявлений, средняя цена м2 – 68 297,22 руб.*

*Долгое время продаётся более просторное жильё. Это говорит о том, что крупные квартиры медленнее покупаются.*

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?

*Влияние цены за м2: квартиры с меньшей ценой за м2 в Лен. области дольше продаются, в Санкт-Петербурге наоборот квартиры с высокой ценой м2 медленнее находят покупателя.*

*Площадь: Меньшая площадь (48-55 м2) характерна для быстро продающихся квартир, большие квартиры (66+ м2) остаются на рынке дольше.*

*Этажность: В Лен. области квартиры расположены в среднем на 3-4 этаже, а в Санкт-Петербурге на 5, но это не влияет на скорость продажи.*

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

*В Санкт-Петербурге недвижимость дороже, но при этом быстрее продаются квартиры средней и низкой ценовой категории, в Лен. области быстрее продаются небольшие квартиры с более дорогой ценой за м2. Средний срок активности в Санкт-Петербурге короче, чем в Лен. области, что говорит о более высокой ликвидности городского жилья.*

### 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 в публикации объявлений наблюдается в феврале (1737 об.), марте (1675 об.) и апреле (1638 об.). Максимальное число снятых объявлений приходится на апрель (1420 об.), октябрь (1367 об.), ноябрь (1307 об.). Это говорит о том, что покупательская активность (удаление объявлений) выше весной (апрель) и осенью (октябрь-ноябрь), а публикационная активность особенно высока в начале года (февраль, март) и осенью (ноябрь).*

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

*Периоды активной публикации частично совпадают с периодами активного снятия объявлений, но не полностью. Например, февраль имеет самый высокий показатель публикаций, но относительно низкое число снятий (1128). Апрель лидирует по снятиям и находится на 3 месте по количеству публикаций. Это может говорить о том, что продавцы активизируются раньше, чем покупатели.*

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

*В апреле наибольшая средняя стоимость м2 – 108 450,84 рублей. Это может быть связано с высокой покупательской активностью.*

*Средняя стоимость в течение года немного колеблется, но в целом остается на одном уровне. Площадь квартир не имеет ярко выраженной сезонной зависимости, хоть немного падает в летние месяцы.*

### 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?

*Наиболее активными населенными пунктами являются Мурино – 568 объявлений, Кудрово – 463 объявления, Шушары – 404 объявления. Они демонстрируют наибольшее количество объявлений, что указывает на их активность на рынке недвижимости.*

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 объявлений в таких населнных пунктах, как Мурино (94%), Кудрово (94%) и Шушары (93%). Это указывает на высокую долю продажи недвижимости в этих населенных пунктах.*

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

*Таблица 1.Распределение стоимости м2 и площади квартир в различных населенных пунктах*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Населенный пункт* | *Стоимость м2* | *Площадь квартиры* |
| Мурино | 85968.38 | 43.86 |
| Кудрово | 95420.48 | 46.20 |
| Шушары | 78831.93 | 53.93 |
| Всеволожск | 69052.79 | 55.83 |
| Парголово | 90272.96 | 51.34 |
| Пушкин | 104158.94 | 59.74 |
| Гатчина | 69004.74 | 51.02 |
| Колпино | 75211.73 | 52.55 |
| Выборг | 58669.99 | 56.76 |
| Петергоф | 85412.48 | 51.77 |
| Сестрорецк | 103848.09 | 62.45 |
| Красное Село | 71972.28 | 53.20 |
| Новое Девяткино | 76879.07 | 50.52 |
| Сертолово | 69566.26 | 53.62 |
| Бугры | 80968.415 | 47.35 |

*Средняя стоимость м2 колеблется от 58 669,99 руб. в Выборге до 104 158,94 в Пушкине, что говорит о значительной вариации цен в зависимости от местоположения.*

*Средняя площадь также сильно варьируется от 43,86 м2 в Мурино до 62,45 м2 в Сестрорецке, что может указывать на различие в типах продаваемых квартир.*

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

***Мурино*** *(94%) и* ***Кудрово*** *(94%) — это те населённые пункты, где высокая доля снятых объявлений, что говорит о высокой скорости продаж.*

*Пушкин (83%) — здесь наблюдается наименьшая доля снятых объявлений, что может указывать на медленную продажу. Всеволожск (86%) — также имеет низкую долю снятых объявлений*

### Общие выводы и рекомендации

***Санкт-Петербург*** *и* ***Ленинградская область*** *демонстрируют различия в активности публикации и снятия объявлений. В Санкт-Петербурге недвижимость продаётся быстрее, в том числе за счёт более короткого срока активности объявлений. Это может указывать на более высокую ликвидность городского жилья, которое быстрее находит своего покупателя.*

***Меньшая площадь*** *(48-55 м²) и* ***меньшая цена за м²*** *способствуют более быстрой продаже недвижимости как в Санкт-Петербурге, так и в Ленинградской области. Б****ольшие квартиры*** *(площадью более 60 м²) остаются на рынке дольше. В Санкт-Петербурге квартиры с высокой ценой за м² продаются медленнее, а в Ленинградской области наоборот — быстрее продаются более дорогие квартиры с меньшей ценой за м².*

*Этажность не оказывает значительного влияния на срок продажи, что позволяет бизнесу не акцентировать внимание на этом параметре при выборе объектов для продажи.*

***Наибольшая активность в публикации объявлений*** *наблюдается в начале года (февраль, март) и осенью (ноябрь), что может указывать на повышенную активность продавцов в эти периоды.*

***Снятие объявлений*** *достигает пика в апреле, октябре и ноябре, что соответствует высоким сезонам покупательской активности. Это указывает на повышение интереса к недвижимости в весенне-осенний период.*

***Наиболее активные населённые пункты*** *по количеству публикаций — Мурино, Кудрово и Шушары, которые также имеют высокую долю снятых объявлений, что говорит о высокой ликвидности объектов.* ***Самая высокая стоимость м²*** *в Пушкине, где также наблюдается большая средняя площадь квартир. Это может привлекать покупателей с большими финансовыми возможностями.*

*Рекомендации:*

*Для* ***Санкт-Петербурга*** *стоит сосредоточиться на* ***небольших квартирах (до 60 м²)*** *с высокой ликвидностью, а также использовать стратегии для ускоренной продажи через маркетинговые кампании в начале года и осенью.  
В* ***Ленинградской области*** *рекомендуется фокусироваться на* ***меньших и более дорогих квартирах****, с учётом более долгих сроков продажи, особенно для больших объектов недвижимости.*

*Для эффективной работы с различными регионами, нужно учитывать локальные особенности — в частности, различия в стоимости м² и типах недвижимости (большие квартиры в Пушкине, более компактные в Мурино и Кудрово).*