

# Постановка бизнес- и математической задач

## Постановка бизнес-задачи

**Сеттинг:** Компания по продаже недвижимости реализует сервис по оценке стоимости квартир, используя методы машинного обучения.

**Проблема:** Сервис (доска объявлений по типу Авито/Циан/ЯндексНедвижимость) по размещению объявлений по аренде/продаже объектов недвижимости заметил, что большая часть размещенных объявлений за период в дальнейшем не переходит в закрытую сделку, а перемещается в архив. Это влияет на показатели конверсии сервиса в целом, доверие пользователей к сервису и, как следствие, приобретение рекламы на портале.

**Наблюдение:** При выставлении объектов на продажу/аренду пользователи не понимают реальную стоимость своих объектов и устанавливают цену как им кажется верную, не учитывая многих особенностей объекта и не понимая реальной ситуации на рынке недвижимости. Выставление такой цены ведет к тому, что объявления часто не закрываются и уходят в архив, а пользователь сдает/покупает квартиру через др площадки (соц. сети, агентства недвижимости, знакомства).

**Идея оптимизации:** С помощью модели рекомендовать пользователю цену объекта недвижимости и предлагать ее при выставлении объявления

## Постановка математической задачи

Целью данной задачи является прогнозирование стоимости недвижимости с помощью построения регрессионной модели и ее анализа.

**Набор данных** состоит из цен на недвижимость в России за период с февраля 2018 года по май 2021 года.