

Analyse du marché Airbnb : Oslo

Projet de groupe M2 CMSI

Contexte & Objectifs

Objectifs du projet :

- Comprendre la dynamique du marché locatif saisonnier à Oslo.
- Identifier les facteurs déterminants du prix (localisation prémium vs budget).
- Déetecter les opportunités d'investissement (quartiers sous-évalués, demande non satisfaite).

Méthodologie :

- **Données** : InsideAirbnb (listings Oslo).
- **Approche** : Nettoyage rigoureux, EDA (Exploratory Data Analysis), Segmentation et Modélisation via Régression Linéaire.

Vue d'ensemble du dataset

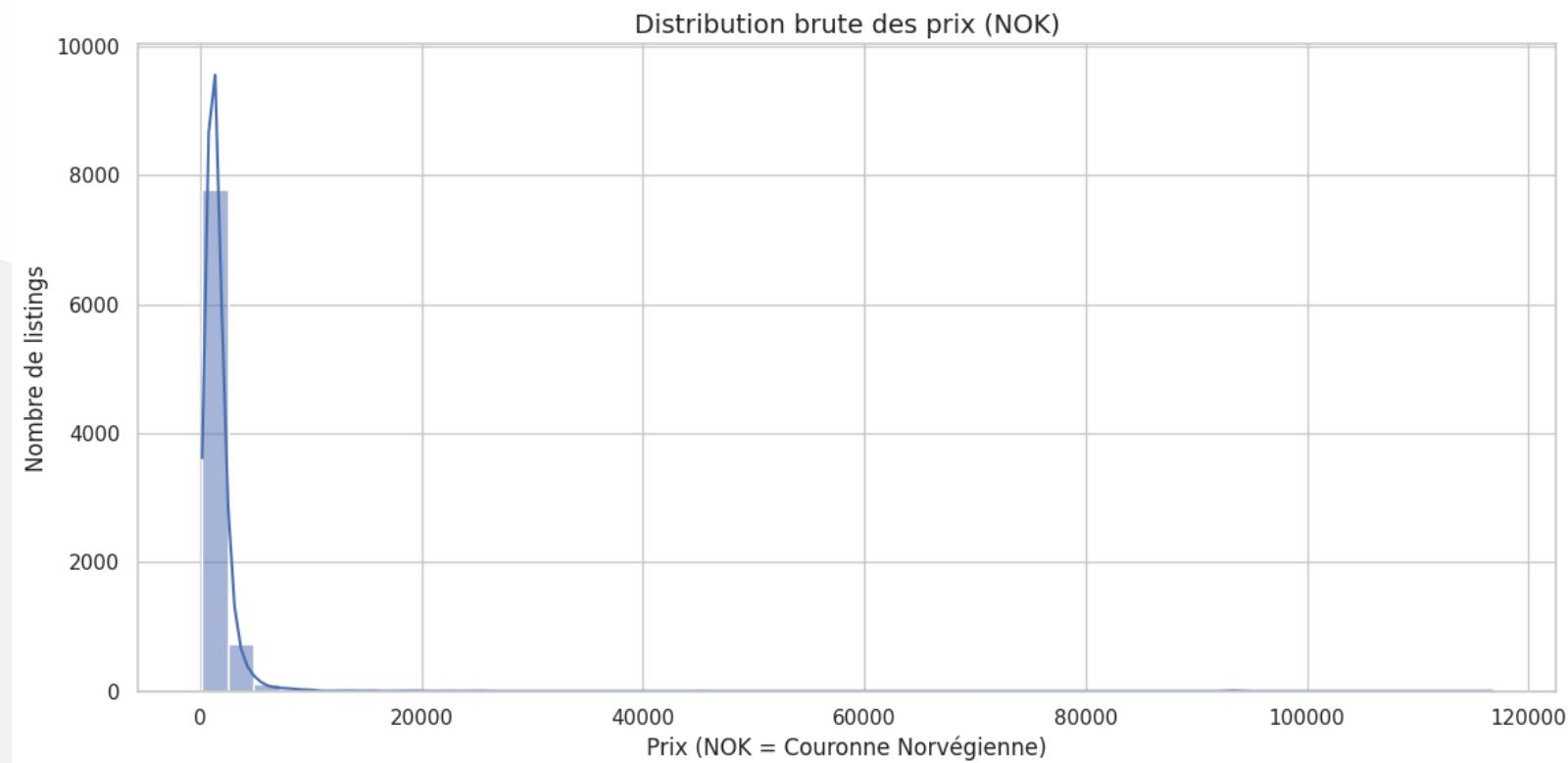
- **Données brutes** : ~12 000 listings.
- **Données nettoyées** : ~8 700 listings exploitables (avec prix).
- **Variables clés** : `price`, `neighbourhood`,
`room_type`, `number_of_reviews`, `availability_365`
-

```
# Résumé statistique des variables numériques
df_raw.info()

<class 'pandas.core.frame.DataFrame'>
RangeIndex: 12160 entries, 0 to 12159
Data columns (total 18 columns):
 #   Column           Non-Null Count  Dtype  
--- 
 0   id               12160 non-null   int64  
 1   name              12160 non-null   object  
 2   host_id            12160 non-null   int64  
 3   host_name          12156 non-null   object  
 4   neighbourhood_group 0 non-null     float64 
 5   neighbourhood       12160 non-null   object  
 6   latitude            12160 non-null   float64 
 7   longitude           12160 non-null   float64 
 8   room_type           12160 non-null   object  
 9   price              8703 non-null   float64 
 10  minimum_nights     12160 non-null   int64  
 11  number_of_reviews   12160 non-null   int64  
 12  last_review         10109 non-null   object  
 13  reviews_per_month   10109 non-null   float64 
 14  calculated_host_listings_count 12160 non-null   int64  
 15  availability_365    12160 non-null   int64  
 16  number_of_reviews_ltm 12160 non-null   int64  
 17  license             0 non-null     float64 
dtypes: float64(6), int64(7), object(5)
memory usage: 1.7+ MB
```

Distribution des Prix (Avant Nettoyage)

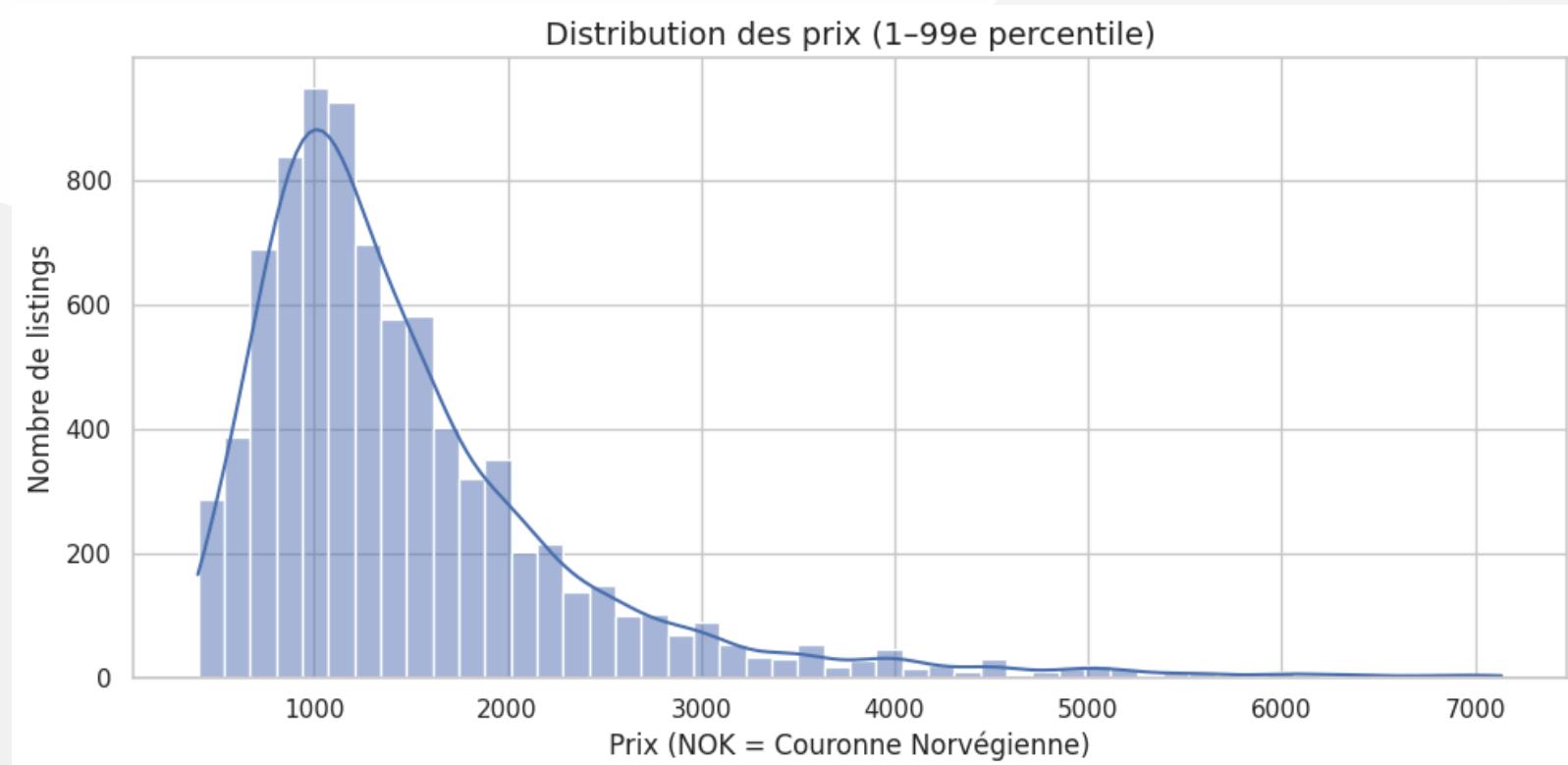
- Distribution très asymétrique (longue traîne à droite).
- Présence de valeurs extrêmes (outliers) nécessitant un filtrage pour une analyse économique pertinente.



Distribution des Prix (Après Nettoyage)

Zoom sur le cœur du marché (1er - 99ème centile) :

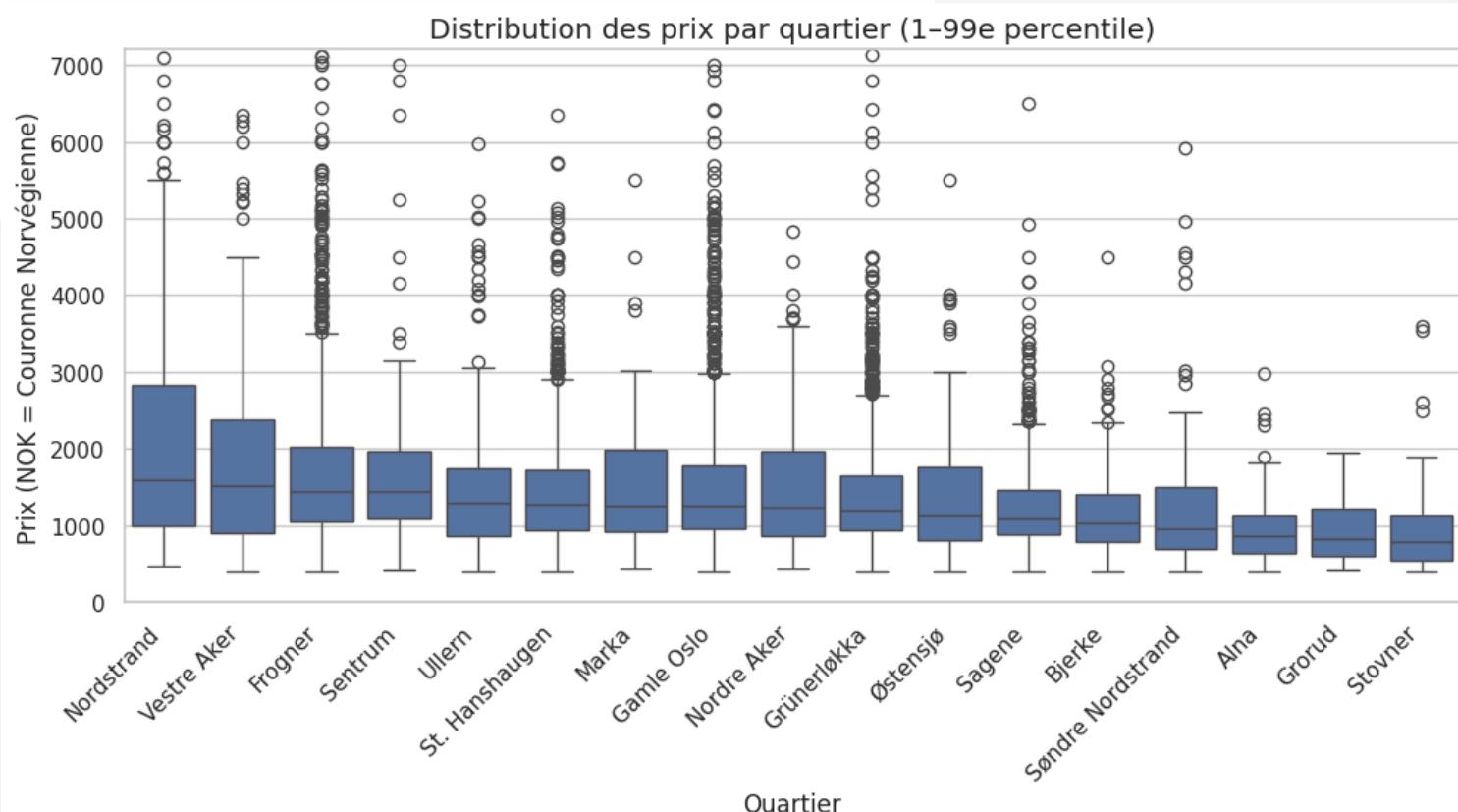
- La majorité des offres se situe dans une fourchette standard.
- Exclusion des prix aberrants pour fiabiliser la modélisation.



Analyse par Quartiers

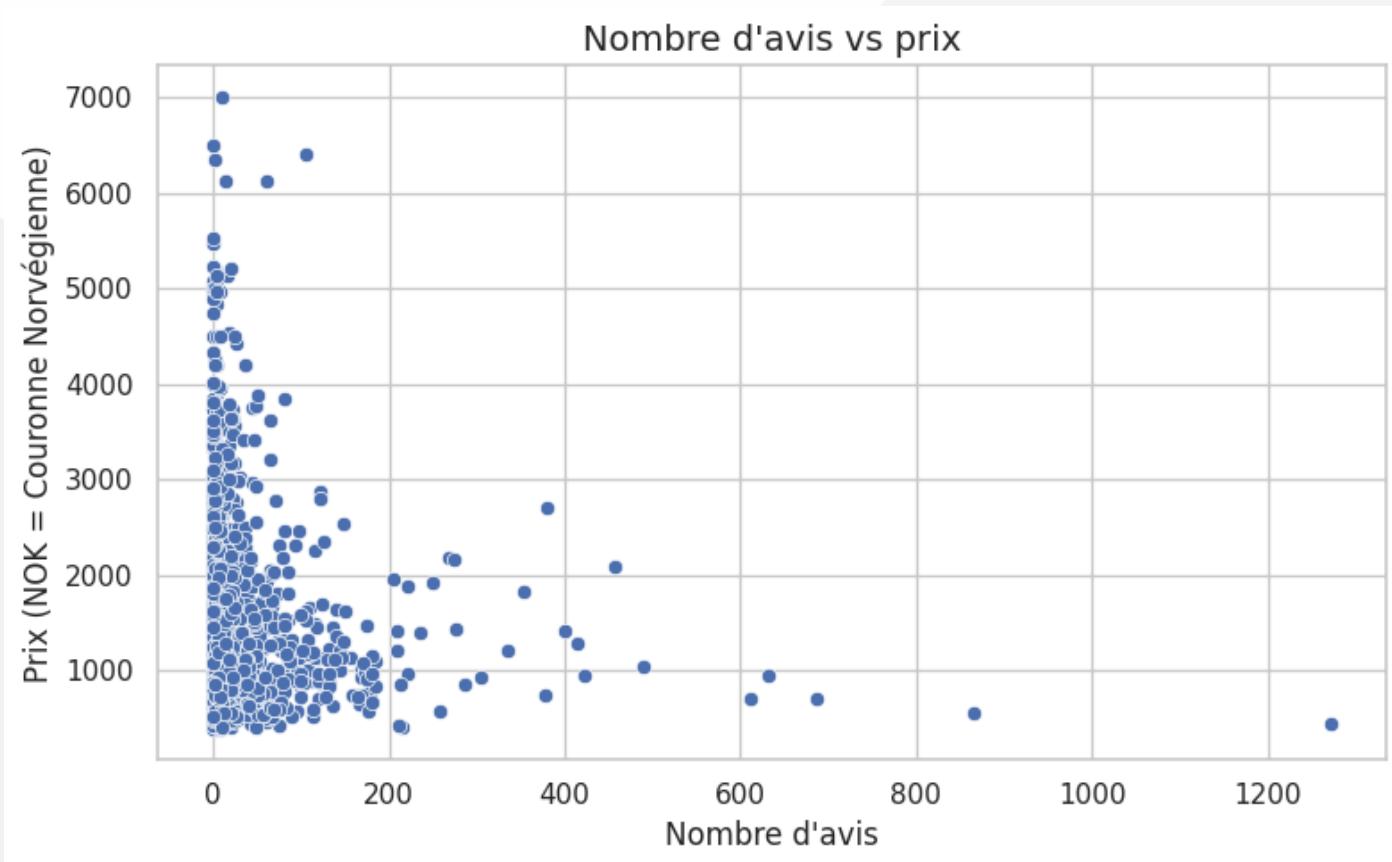
Disparités géographiques :

- Les quartiers centraux (ex: Frogner, Sentrum) affichent les prix médians les plus élevés.
- Les quartiers périphériques offrent des alternatives plus abordables.



Analyse des Hôtes & Avis

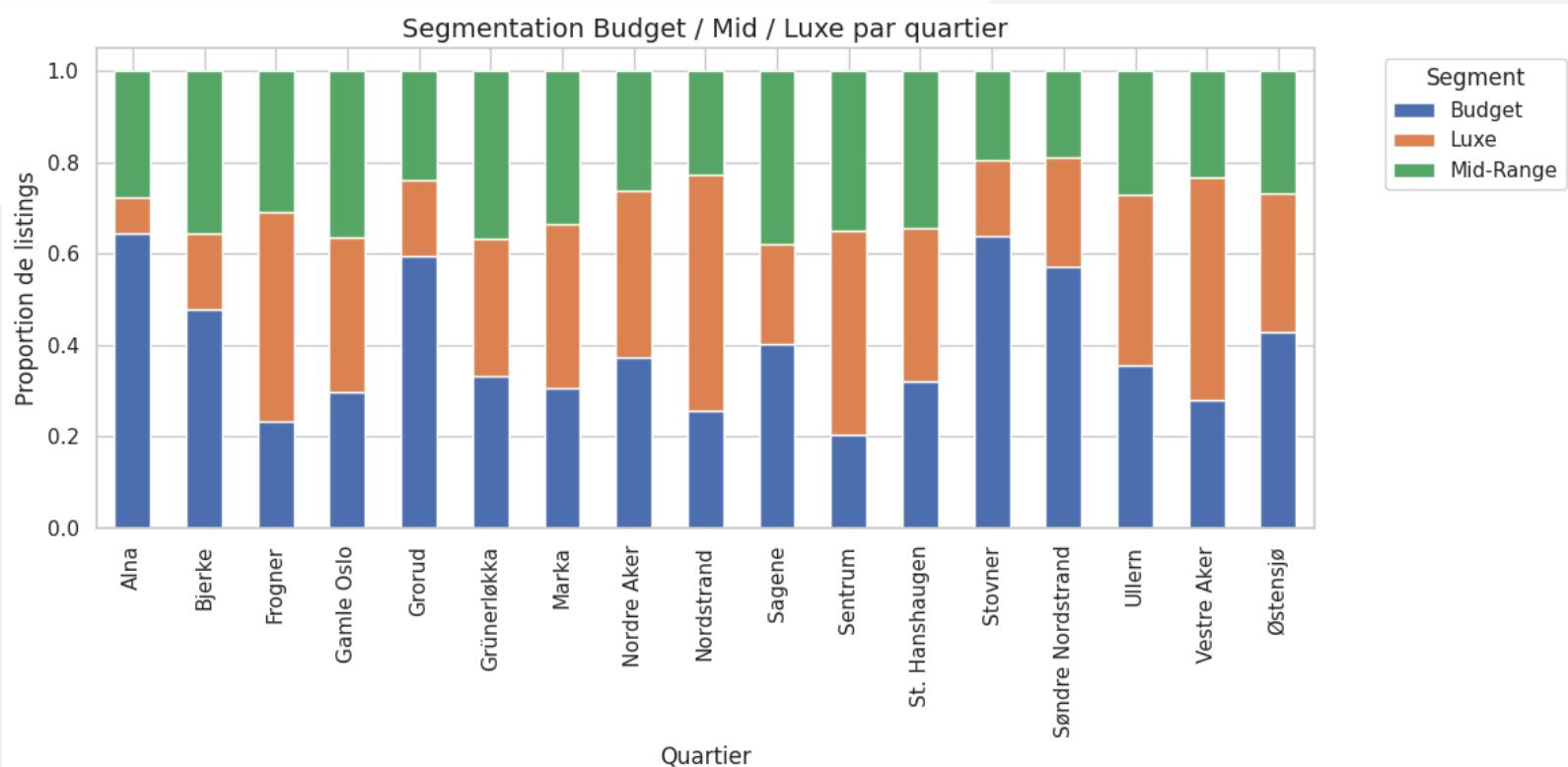
- **Corrélation faible** entre prix et nombre d'avis.
- **Disponibilité** : Les logements très disponibles avec peu d'avis signalent souvent des nouveautés ou des prix inadaptés.
- **Demande** : Forte tension sur les biens "Budget" bien situés.



Segmentation de l'Offre

Une segmentation **Budget / Mid / Luxe** a été établie basée sur les terciles de prix.

- **Budget** : Chambres privées et studettes excentrées.
- **Luxe** : Grands appartements entiers dans les quartiers prisés (Frogner).



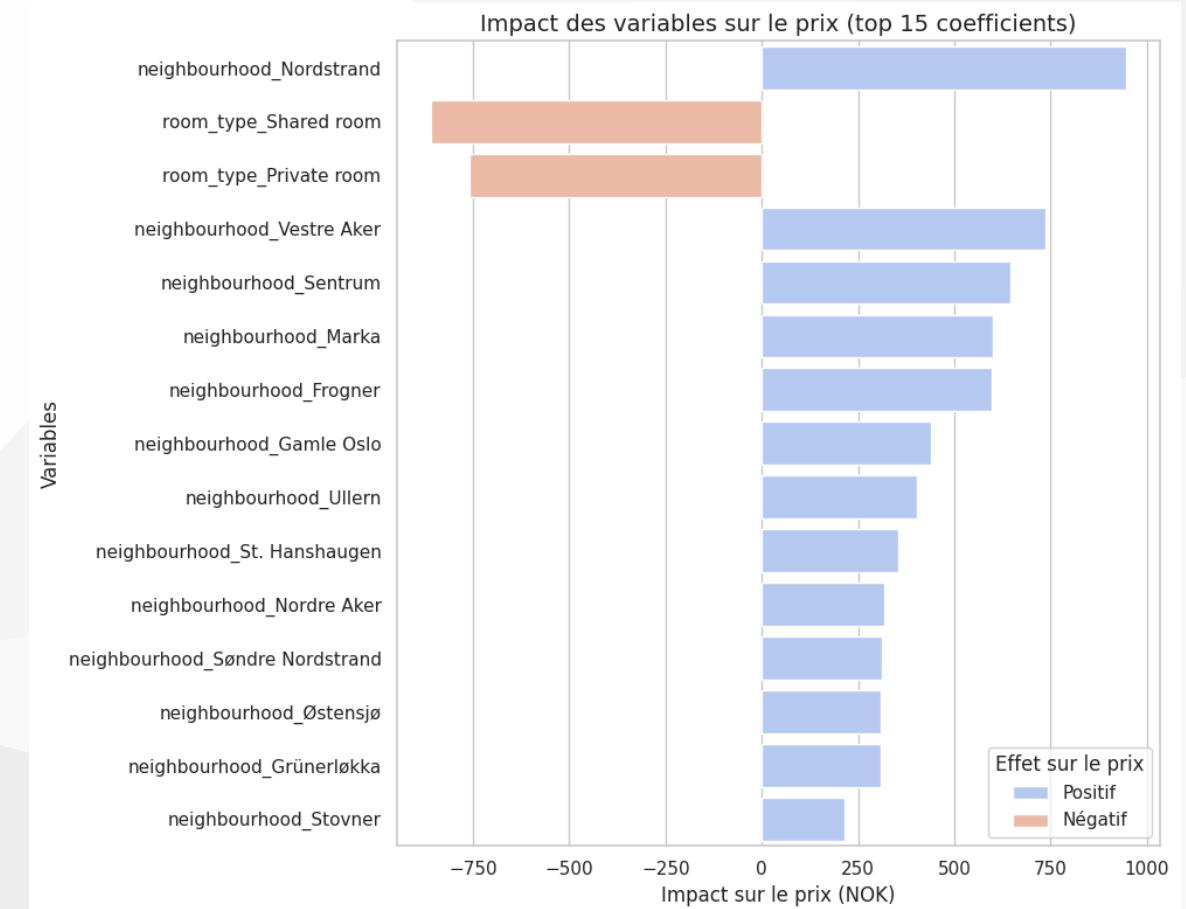
Modélisation : Régression Linéaire

Performance du modèle :

- **R² ≈ 0.18** : Le modèle explique ~18% de la variance des prix.
- **Interprétation** : Le prix Airbnb dépend fortement de variables qualitatives (déco, vue, standing) absentes de ce dataset simplifié.

Coefficients majeurs :

- **Room Type** (Logement entier) : Impact positif le plus fort.
- **Neighbourhood** : Impact significatif mais secondaire.



Insights Clés (Synthèse)

- 1. Structure de l'offre** : Dominée par les "Entire home/apt", ce qui tire les prix vers le haut.
- 2. Localisation** : Frogner et Sentrum sont les zones "Premium".
- 3. Demande** : Les biens abordables (< 1000 NOK) concentrent le volume d'avis, suggérant une forte demande touristique budget.
- 4. Professionnalisation** : Les multi-propriétaires sont présents et adoptent souvent une stratégie de prix plus agressifs (volume).

Recommandations Stratégiques

Pour un investisseur :

- **Opportunité "Luxe"** : Investir dans de grandes surfaces à **Frogner** (ticket d'entrée élevé mais rentabilité potentielle sur le prix nuitée).
- **Opportunité "Rendement"** : Cibler **Gamle Oslo** ou **Grünerløkka** avec des petites surfaces (studio/2 pièces) optimisées pour le court séjour (taux d'occupation élevé).
- **Attention** : Éviter les "Private Rooms" sauf si l'objectif est un complément de revenu, car la rentabilité est nettement inférieure.

Conclusion & Limites

Conclusion :

Le marché d'Oslo est mature, structuré autour du centre-ville et fortement segmenté par le type de bien. La localisation reste un marqueur fort de valeur.

Limites de l'analyse :

- **Données statiques (Snapshot)** : Ne capture pas la saisonnalité fine.
- **Manque de features** : Pas de données sur la qualité intérieure, l'étage ou la vue, cruciaux pour le prix.
- **Prix affichés vs Réels** : Le prix de transaction réel peut différer (frais, promos).