

Проект первого модуля: анализ данных для агентства недвижимости

Автор: Холкин Егор

Дата: 29.01.2025

Часть 2. Решаем 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.

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?

Наиболее короткие сроки активности объявлений (указаны средние значения):

СПб – однокомнатные квартиры стоимостью 107 (+-30) тыс. руб. за кв.м., площадью 55 кв.м.

ЛО – однокомнатные квартиры стоимостью 73 (+-25) тыс. руб. за кв.м., площадью 50 кв.м.

Наиболее длительные сроки активности объявлений (указаны средние значения):

СПб – двухкомнатные квартиры стоимостью 113(+/-36) тыс. руб. за кв.м., площадью 65 кв.м.

ЛО – двухкомнатные квартиры стоимостью 69(+/-25) тыс. руб. за кв.м., площадью 55 кв.м.

Стоит обратить внимание, что из квартир вышеуказанных сегментов только однокомнатные квартиры в ЛО чаще всего имели балкон. Квартиры остальных сегментов балконов чаще всего не имели.

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 влияет совокупность факторов: положительная корреляция времени обнаружена:

с ценой за кв.м.,

с площадью,

с количеством комнат

Т.е., чем выше эти показатели, тем дольше продаётся квартира, что достаточно логично. Число балконов во всех категориях времени активности составляет 0, так что говорить о наличии связи числа балконов со временем продажи нельзя.

Данные выводы актуальны для обоих регионов, однако, в ЛО связь между ценой за кв.м. и временем активности объявления **нелинейна**, что мы объясняем погрешностью измерений.

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

В целом, мы видим, что недвижимость в СПб стоит дороже чем в ЛО (в среднем на 50%). Также, средняя площадь продаваемых квартир (вне зависимости от длительности продажи) выше в СПб (в среднем на 20%). Предпочтения в количестве комнат и балконов у жителей СПб и ЛО совпадают.

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.

Рейтинг месяцев активности публикации объявлений:

1. Ноябрь
2. Октябрь
3. Февраль

...

10. Декабрь

11. Май

12. Январь

Рейтинг месяцев по активности снятий объявлений:

1. Октябрь
2. Ноябрь
3. Сентябрь

...

10. Апрель

11. Июнь

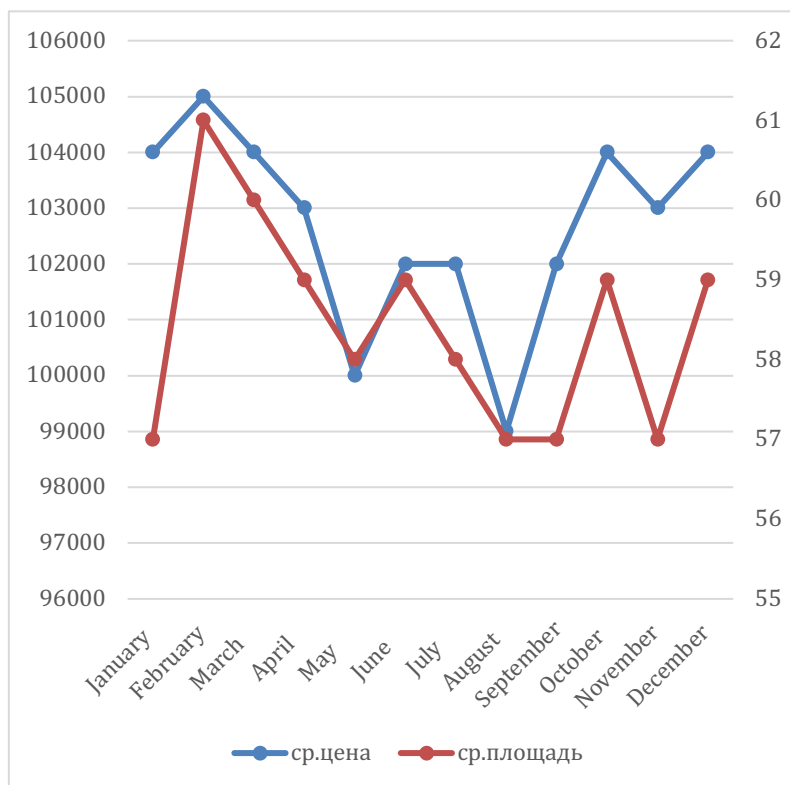
12. Май

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

Мы видим закономерность в периодах публикации и снятий объявлений (продажах). И публикации и продажи наиболее часто происходят в ноябре и октябре, то бишь – осенью. Это говорит о повышенной активности на рынке недвижимости в осенний период.

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

Анализируя месяцы продаж квартир, замечаем, что цены сильно связаны с площадью, т.е. с ростом спроса на площадь растёт и средняя цена на кв.м. и наоборот. В контексте сезонных колебаний, замечаем что цены и площади проданных квартир растут в зимние месяцы, а снижаются к лету и осени, что соответствует выводам в пункте 1.



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?

Наибольшее количество объявлений зафиксировано во Всеволожске, Пушкине, и Колпино.

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

Практически во всех рассматриваемых н... Ленобласти процент снятых объявлений выше 90. Тем не менее, можно выделить Красное Село и Тосно – у них доля снятий составляет 0,98, а отдельного внимания заслуживает Кингисепп, где ВСЕ объявления сняты с публикации (100%).

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 кв.м. варьируется от 35 до 105 тыс. руб. за кв. м. Самые дешевые квартиры представлены в Волхове, Тихвине и Кингисеппе, а самые дорогие в Кудрово, Пушкине и Сестрорецке. В основном значения отклоняются от среднего (68 тыс.руб.) на 30% вниз и вверх, вариация достаточно сильная.

По средней площади наблюдаем также вариацию по населенным пунктам от 43 до 61 кв.м. Наибольшие площади – в Сестрорецке и Пушкине (что совпадает с пунктом про стоимость кв. метра). Наименьшие – в Кудрово и Никольском. В основном значения отклоняются от среднего (52 кв. м.) на 9% вверх и вниз, вариация незначительная.

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

Дольше всего недвижимость продаётся в Никольском (244 дня в среднем), Ломоносове (234 дня) и Коммунаре (230 дней). Это можно объяснить малой населённостью данных н.п, и следовательно невысоким спросом на жильё.

Быстрее всего недвижимость продаётся в Сосновом Бору, Тихвине и Кудрово.

Общие выводы и рекомендации

В ходе исследования были сделаны следующие выводы:

1. Сегменты недвижимости и скорость продаж

- *Однокомнатные квартиры продаются быстрее, особенно в Ленинградской области.*
- *Двухкомнатные квартиры имеют более длительный срок реализации.*
- *Цена за квадратный метр, площадь и количество комнат напрямую влияют на скорость продаж.*

Рекомендация: *Фокусироваться на однокомнатных квартирах как наиболее ликвидном сегменте, особенно в Ленинградской области.*

2. Сезонность продаж

- *Пиковая активность по размещению и снятию объявлений наблюдается осенью (октябрь-ноябрь).*
- *Летом и в начале года рынок менее активен, а цены на недвижимость снижаются.*

Рекомендация: *Планировать маркетинговые кампании и выход на рынок с учетом осеннего всплеска активности.*

3. Рынок недвижимости Ленобласти

- *Высокая активность продаж во Всеволожске, Пушкине и Колпино.*
- *В Красном Селе, Тосно и Кингисеппе практически все объявления закрываются сделками.*
- *Наиболее дорогие квартиры в Кудрово и Пушкине, наиболее дешевые – в Волхове и Тихвине.*

Рекомендация: *Инвестировать в регионы с высокой ликвидностью (например, Кингисепп, Красное Село) и учитывать спрос в премиальных локациях (Пушкин, Сестрорецк).*

В целом, для успешной работы на рынке недвижимости важно учитывать сегментацию объектов, сезонность продаж и особенности спроса в разных населенных пунктах.