

Анализ данных для агентства недвижимости

Автор: Анна Лещинская

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.

1. Какие сегменты рынка недвижимости Санкт-Петербурга и городов Ленинградской области имеют наиболее короткие или длинные сроки активности объявлений?

Сегменты рынка недвижимости с наиболее короткими сроками активности объявлений - это компактные и недорогие квартиры площадью до 55 м² с 1- 2 комнатами и кухней около 9 - 10 м². Такие объекты быстро продаются как в Санкт-Петербурге, так и в городах Ленинградской области.

- В Санкт-Петербурге средний срок продажи в сегменте «до месяца» - **около 16 дней**, в то время как в целом по рынку - **184 дня**.
- В Ленобласти самый длительный срок - до **434 дней** в категории «больше полугода», среднее - **180 дней**.

Таким образом, наиболее быстро продаются небольшие и доступные квартиры в обоих регионах, а самые длинные сроки характерны для больших и дорогих объектов, особенно в Ленинградской области.

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 сокращение времени активности объявлений влияют такие характеристики, как:

- небольшая жилая площадь (48-54 м²),
- 1-2 комнаты,
- и кухонная площадь (9-10 м²)

Такие объекты недвижимости, как правило, бюджетней и более востребованы, как в Санкт-Петербурге, так и в Ленинградской области.

Компактное и доступное жильё продаётся быстрее в обоих регионах. Просторные и дорогие объекты чаще “застаиваются” вне зависимости от расположения.

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

Различия между недвижимостью Санкт-Петербурга и Ленинградской области:

1) Стоимость квадратного метра:

- Санкт-Петербург - 110-115 тыс. руб./м²
- Ленинградская область - 67-73 тыс. руб./м²

2) Размер квартиры:

- Санкт-Петербург - 55-66 м² и 10–12 м² кухни
- Ленинградская область - 48-55 м², кухня 9 м²

3) Этажность домов:

- Санкт-Петербург - 11-12 этажей
- Ленинградская область - 6-8 этажей

4) Высота потолков:

- Санкт-Петербург - 2,8 метров
- Ленинградская область - 2,7 метров

В Санкт-Петербурге жилье более просторное и дорогое, которое продается дольше.

В Ленинградской области жилье более компактное и дешевле, что делает его более популярным для покупки. Однако принципы одинаковы: недорогое и малогабаритное жилье уходит быстрее в обеих локациях.

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.

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 - зимой:

- Январь
- Февраль

И весной:

- Март
- Апрель
- Май

Продавцы, вероятно, стремятся выйти на рынок после новогодних праздников, чтобы успеть продать до летнего спада.

Снятия объявлений сосредоточены начале года и осенью:

- Январь
- Февраль
- Март
- Октябрь
- Ноябрь

Это говорит о том, что активное заключение сделок также происходит в начале года и осенью. Вероятно, объекты, выставленные зимой, к весне уже продаются.

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

Периоды частично совпадают.

Совпадения:

- **Январь, февраль, март** - в эти месяцы много объявлений публикуется и много объектов снимается с продажи, что может говорить о быстром заключении сделок .

Расхождения:

- Апрель и май - высокая публикационная активность, но **не входят в ТОП месяцев по снятиям**. Это говорит о том, что сделки, начатые весной, завершаются позже - летом или осенью.

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

Средняя стоимость квадратного метра:

- Сентябрь - 113 869 ₽ (максимум)
- Август - 111 050 ₽
- Июль - 112 122 ₽
- Январь - 112 866 ₽

Минимальные значения приходятся на **конец зимы и начало весны**:

- Март - 67 293 ₽ (минимум)
- Февраль - 68 907 ₽
- Апрель - 68 180 ₽

Средняя площадь квартир:

Наибольшая средняя площадь фиксируется **весной и летом**:

- Апрель - 60.5 м² (максимум)
- Июль - 57.8 м²

- Январь - 57.2 м²

Минимальные значения - осенью:

- Август - 49.6 м² (минимум)
- Октябрь - 50.5 м²
- Ноябрь - 50.0 м²

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.

1. В каких населённых пунктах Ленинградской области наиболее активно публикуют объявления о продаже недвижимости?

В этих населенных пунктах наиболее активно публикуются объявления о продаже недвижимости:

- Мурино (568)
- Кудрово (463)
- Шушары (404)
- Парголово (311)
- Колпино (227)

Эти населенные пункты являются наиболее активными рынками недвижимости в Ленинградской области. Это можно объяснить их близостью к Санкт-Петербургу, развитой инфраструктурой и высоким спросом на жилье.

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

В этих населенных пунктах наиболее самая высокая доля снятых с публикации объявлений:

- | | |
|-------------|-----------------|
| ● Кудрово | 0.9374 (93.74%) |
| ● Мурино | 0.9366 (93.66%) |
| ● Тосно | 0.9310 (93.10%) |
| ● Парголово | 0.9260 (92.60%) |
| ● Шушары | 0.9257 (92.57%) |

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 квадратного метра в Ленинградской области варьируется от 47 107 ₽ (Кингисепп) до 103 848 ₽ (Сестрорецк). Средняя площадь колеблется от 43.86 м² (Мурино) до 62.45 м² (Сестрорецк).

Стоимость м² значительно различается в зависимости от удаленности от Санкт-Петербурга - ближе к городу цена выше.

Площадь квартир различается умеренно, но в активно застраиваемых пригородах (Мурино, Кудрово) преобладают более компактные квартиры.

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

Населенные пункты, где недвижимость продается быстрее:

- Кингисепп (125)
- Колпино (147)
- Мурино (149)
- Шушары (152)
- Парголово (156)
- Кудрово (161)

Населенные пункты, где недвижимость продается медленнее:

- Ломоносов (230)
- Сестрорецк (215)
- Красное Село (206)
- Петергоф (197)
- Гатчина (188)
- Выборг (182)

Общие выводы и рекомендации

Наиболее быстро продаются компактные и недорогие квартиры (до 55 м², 1-2 комнаты) как в Санкт-Петербурге, так и в Ленинградской области. В Петербурге средний срок продажи значительно короче. Сезонность выражена в пиках активности публикаций зимой и весной, а снятие - зимой и осенью, что отражает динамику сделок. Цена за квадратный метр максимальна осенью, минимальна - весной, а площадь квартир весной и летом больше. В Ленобласти лидируют по активности Мурино, Кудрово, Шушары, где высокая скорость продаж и высокая стоимость жилья ближе к городу. Рекомендуется сосредоточиться на продвижении доступного жилья и планировать маркетинг с учетом сезонных колебаний.

- 1) **Фокус на доступные сегменты.** Развивать и активно продвигать компактные квартиры до 55 м² с 1-2 комнатами, особенно в Мурино, Кудрово и Шушарах.
- 2) **Сезонные маркетинговые кампании.** Публикации: январь- май - идеальное время для запуска новых объектов. Закрытие сделок: январь-март, октябрь-ноябрь - акцент на сопровождение клиентов и стимулирование завершения сделок.
- 3) **Расположение квартир.** Лидеры по активности - Мурино, Кудрово, Шушары - с высокой ценой и скоростью продажи благодаря близости к Санкт-Петербургу. Здесь стоит сосредоточить усилия по продвижению.

