

Проект: Анализ данных для агентства недвижимости

Часть 2. 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?

Наиболее короткие сроки (до 1 месяца):

Санкт-Петербург - 2 168 объявлений (17%)

ЛенОбласть - 397 объявлений (12%)

В обоих регионах сегмент «до 1 месяца» — наименее распространенный, а значит объекты, которые быстро уходят с рынка, составляют меньшинство.

Наиболее длинные сроки (от 6 месяцев):

Санкт-Петербург - 5 135 объявлений (40%)

ЛенОбласть - 1 351 объявление (42%)

Это наиболее массовые сегменты в обеих локациях, что говорит о низкой ликвидности значительной части объектов. Причиной долгой продажи может быть завышенная цена, неудачное расположение, неудобная планировка или низкий спрос.

Средние сроки (до 3 и до 6 месяцев):

Санкт-Петербург: 43% (25% + 18%)

ЛенОбласть: 45% (28% + 17%)

То есть примерно половина всех объявлений размещаются от 1 до 6 месяцев.

Вывод:

В Ленинградской области чуть меньше объявлений с короткими сроками и чуть больше с долгими.

В Санкт-Петербурге немного больше быстро реализуемых объектов, но в целом структура похожа.

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 варьируются между регионами?

1. Цена за квадратный метр

В Санкт-Петербурге: чем выше цена за 1 м², тем дольше продается объект: от 110 569 руб. (до 1 мес.) до 121 260 руб. (от 6 мес.).

В ЛенОбласти: зависимость менее выражена. В объявлениях «до 1 мес.» — 73 275 руб., а в сегменте «от 6 мес.» — 70 115 руб. Быстрая продажа может быть связана с более привлекательным расположением, типом жилья и пр., а не только с ценой.

2. Площадь недвижимости

В обоих регионах: чем больше площадь квартиры — тем дольше она находится на рынке.

В Санкт-Петербурге: от 54,38 м² (до 1 мес.) до 67,93 м² (от 6 мес.)

В ЛенОбласти: от 48,72 м² до 56,25 м² соответственно.

Таким образом, небольшие квартиры (в т. ч. студии и 1-комнатные) более ликвидны. Их быстрее покупают, вероятно, из-за более доступной цены и широкой целевой аудитории (инвесторы, студенты, молодые семьи).

3. Количество комнат

Медианное значение по всем сегментам и регионам — 2 комнаты.

Однако, в доле студий заметна связь: в сегменте «до 1 месяца» студий больше, чем в долгосрочных.

Быстро продаются квартиры с меньшей комнатностью.

4. Количество балконов, этаж, этажность

Эти параметры не сильно варьируются между сегментами:

Медиана балконов — 1

Медиана этажа — 3–5

Этажность — 5–10 этажей в доме

Эти параметры не оказывают сильного влияния на время продажи квартир.

5. Окружение: парки и водоемы

Медиана парков и прудов в радиусе 3 км от 0 до 1, почти не меняется между сегментами. Учитывая слабую изменчивость, влияние на срок объявления — незначительное.

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

Да, различия значительные и затрагивают цену, характеристики жилья, темпы продаж и окружение.

1. Цена за квадратный метр

Санкт-Петербург: 110 000–121 000 руб.

ЛенОбласть: 67 000–73 000 руб.

Разница: квартиры в Санкт-Петербурге дороже примерно на 60%.

2. Размер квартир

В Санкт-Петербурге квартиры в среднем на 5–10 м² больше, чем в Ленобласти.

3. Скорость продажи

До 3 месяцев продаются:

42% квартир в ЛенОбласти и 41% в Санкт-Петербурге

Но в ЛенОбласти меньше длительных продаж, несмотря на меньший спрос. Там быстрее покупают простое и доступное жильё.

4. Тип застройки

В Санкт-Петербурге — высотные дома (10+ этажей), в Ленобласти — низкие (3–5 этажей).

5. Окружение и инфраструктура

В Ленобласти чаще встречаются водоёмы и парки рядом. Это преимущество для загородной жизни и экологических проектов.

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.

Активность по публикациям (топ-3):

Месяц	Кол-во публикаций	Рейтинг
Ноябрь	1569	1
Октябрь	1437	2
Февраль	1369	3

Пик активности продавцов наблюдается осенью (октябрь–ноябрь) и в феврале.

Это может быть связано с:

- Возвратом активности после летнего сезона.

- Подготовкой к завершению года.
- Активностью на рынке недвижимости после новогодних праздников.

Активность по снятию с публикаций (топ-3):

Месяц	Кол-во снятий	Рейтинг
Октябрь	1367	1
Ноябрь	1307	2
Сентябрь	1247	3

Активность покупателей максимальна также осенью. Это говорит о сезонной концентрации сделок перед зимним спадом.

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

Да, в целом совпадают: октябрь и ноябрь входят в ТОП по обоим метрикам.

Но есть смещение:

Февраль — активно публикуются, но мало снимаются (11-е место по снятиям).

Сентябрь — активно снимаются (3-е место), но меньше публикуются (4-е место).

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

Месяц	Ср.цена за 1 м ² , руб.	Ср.площадь, м ²
Сентябрь	107563	61,0
Август	107035	59,0
Январь	106106	59,2
Март	102430	60,0
Май	102465	59,2
Апрель	102632	60,6

Наблюдения:

1. Цены за 1 м² выше всего в августе, сентябре, январе. Это может быть связано с тем, что осенью рынок активизируется и продавцы стараются ставить более высокие цены.

2. Цены за 1 м² ниже всего весной (март–май). Это может быть связано с тем, что весной продавцы делают корректировки цен на квартиры для стимулирования спроса.

3. Средняя площадь стабильна, находится в диапазоне от 59 до 61 м², колебания в пределах 2 м². Нет ярко выраженной зависимости от сезона.

Задача 3. Анализ рынка недвижимости Ленобласти

Заказчик хочет определить, в каких населенных пунктах Ленинградской области активнее всего продается недвижимость и какая именно. Так он увидит, где стоит поработать, и учтет особенности Ленинградской области при принятии бизнес-решений.

Проанализируйте результаты и опишите их. Ответы на такие вопросы:

1. В каких населённые пункты Ленинградской области наиболее активно публикуют объявления о продаже недвижимости?

По количеству размещенных объявлений лидируют следующие населённые пункты ЛенОбласти:

1. Всеволожск - 326 об.
2. Пушкин - 251 об.
3. Колпино - 209 об.
4. Гатчина - 198 об.
5. Выборг - 169 об.

Вывод:

Наиболее активный рынок — во Всеволожске. Это может быть связано с близостью к Санкт-Петербургу, высоким спросом и активной застройкой. Пушкин и Колпино также демонстрируют высокую активность, подтверждая тренд активного рынка в городах-спутниках Петербурга.

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

Наибольшая доля снятых с публикации объявлений в следующих населенных пунктах ЛенОбласти:

1. Кингисепп - 1,00
2. Красное село - 0,98
3. Колпино - 0,97
4. Сестрорецк - 0,96
5. Гатчина - 0,95

Вывод:

Кингисепп — абсолютный лидер (100% снятие), что может свидетельствовать либо об очень высокой вероятности продажи, либо о малом объеме данных для анализа.

Колпино, Красное Село и Сестрорецк — это города с высокой долей успешных продаж, что говорит о ликвидности квартир.

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

По стоимости за м²:

Город	Средняя цена за м²
Сестрорецк	104222
Пушкин	103772
Кудрово	98005
Петергоф	85518
Колпино	74826
Гатчина	68328
Выборг	57620
Сланцы	18306

Разброс по ценам: от 18 тыс.руб./м² (Сланцы) до 104 тыс.руб./м² (Сестрорецк) — разброс более чем в 5 раз. Средний уровень по выборке: 65–70 тыс. руб./м².

Высокая цена наблюдается в пригородах Санкт-Петербурга — Сестрорецк, Пушкин, Кудрово, что указывает на высокий спрос, развитую инфраструктуру и близость к городу.

Низкие цены в городах Сланцы, Волхов, Кингисепп отражают более низкий спрос, возможно, слабую инфраструктуру или экономическую активность.

По средней площади:

Максимум: 61,35 м² (Сестрорецк)

Минимум: 42,55 м² (Никольское)

Разница: около 19 м², или 45% от минимального значения

Общий диапазон: от 42 м² до 61 м²

Вывод:

1. В городах с высокой стоимостью за м² площадь квартир чаще больше (например, Сестрорецк, Пушкин, Всеволожск).
2. В Никольском, Кудрово, Волхове — площадь значительно ниже, что может говорить о популярности небольших квартир или студий.
4. Среди выделенных населённых пунктов какие пункты выделяются по продолжительности публикации объявлений? То есть где недвижимость продается быстрее, а где — медленнее.

Города с наименьшим временем продажи — быстрая реализация

Кудрово (4.05 мес.)

Кингисепп (4.30 мес.)

Колпино (4.94 мес.)

Эти города характеризуются высоким спросом, особенно за счет новостроек, доступных цен или выгодного местоположения.

Города с наибольшим временем продажи — медленная реализация

Никольское (8.02 мес.) - самое долгое среднее время продажи квартир

Ломоносов (7.81 мес.)

Сестрорецк (6.99 мес.)

Красное Село (6.96 мес.)

Это пригороды Санкт-Петербурга с умеренными ценами, но медленной продажей. Возможное объяснение — высокая конкуренция, неоптимальные локации, старый жилой фонд.

Общие выводы и рекомендации

Объявления с коротким сроком экспозиции (до 3 месяцев) — наиболее «живые»

- В Санкт-Петербурге 42% объявлений продаются в течение 3 месяцев, в ЛенОбласти — 40%.

- Эти сегменты характеризуются более низкой средней площадью и более конкурентной ценой за м².

- Быстрая продажа характерна для компактных, доступных по цене объектов.

Сегмент от 6 месяцев — самый массовый, но наименее ликвидный

- 40% в СПб и 42% в ЛенОбласти — это долгие продажи, часто по завышенной цене (особенно в Санкт-Петербурге: 121260 руб/м² против 110–111 тыс. в быстрых сегментах).

- Это может свидетельствовать о переоценке или неэффективном позиционировании объекта.

Санкт-Петербург значительно дороже по цене за м²

- В среднем на 50–70% выше ценник, чем в ЛенОбласти.

- Однако площадь жилья в Санкт-Петербурге также выше, особенно в «долгих» объявлениях.

Доля студий мала, но они продаются быстрее

В Санкт-Петербурге: до 1 месяца — 1.4% студий со средней площадью 26.7 м². Студии — важный сегмент для инвесторов и арендаторов.

На основе данных по **15 населённым пунктам ЛенОбласти** с количеством объявлений ≥ 69:

Лидеры по активности

Всеволожск (326), Пушкин (251), Колпино (209) — наибольшее количество объявлений.

Это ключевые зоны с повышенным спросом и предложением. Возможно, они ближе к СПб или обладают хорошей инфраструктурой.

Высокая доля снятых объявлений (вероятно, проданных объектов)

В среднем по топ-15 доля снятых объявлений ~94% — это свидетельствует о высоком спросе.

Кингисепп (100%), Красное Село (98%), Колпино (97%), Сестрорецк (96%) — отличная ликвидность.

Цены и тип предложения

Сестрорецк и Пушкин — самые дорогие (более 100 тыс ₽/м²), вероятно, с премиальным сегментом.

Сланцы и Волхов — самые доступные районы (18–35 тыс ₽/м²), вероятно, с устаревшим фондом или эконом-сегментом.

Средний срок экспозиции

Колпино (4.9 мес), Кудрово (4.0), Кингисепп (4.3) — квартиры здесь продаются быстрее.

Дольше всего продаются в Ломоносове (7.8), Никольском (8.0), возможно из-за цены, состояния жилья или низкого спроса.

Выбран порог в 69 об. Это среднее значение по кол-ву объявлений в городах ЛенОбласти. Остается 15 городов, остальные отсеиваются. Считаю это значение оптимальным, т.к. охватывает 2 211 объявлений из 2 711 - это 81,6% всей выборки и сохраняет ключевые локации с большим количеством данных.

Рекомендации:

1. Перепозиционирование объектов с долгой экспозицией. Сегмент «от 6 месяцев» может быть результатом завышенных ожиданий по цене. Необходимо регулярно проводить переоценку и предоставлять рекомендации продавцам (снизить цену, улучшить фото, изменить описание).

2. Дифференциация подходов по регионам.

Рынки Санкт-Петербурга и ЛенОбласти имеют разную природу спроса, мотивацию покупателей и особенности предложений. Единый подход — неэффективен.

В Санкт-Петербурге ставку сделать на ликвидные форматы - компактные 1-2-комнатные квартиры (до 55 м²).

Целевая аудитория:

- Горожане, улучшающие условия (из 1-комн в 2-комн)*
- Инвесторы (покупка под сдачу / перепродажу)*
- Переезжающие из регионов*
- Молодые пары*

В ЛенОбласти ставку сделать на образ жизни, экологию (упор в рекламе на «жизнь в зеленой зоне», «рядом с водоемом», «чистый воздух и природа»).

Целевая аудитория:

- Жители Санкт-Петербурга, ищущие дачу или загородный дом*
- Семьи с детьми (жизнь вне города)*
- Пенсионеры (переезд из мегаполиса)*
- Инвесторы*

3. Рынок вторичной недвижимости как отдельная стратегия.

Сроки продажи и характеристики квартир могут существенно отличаться на первичке и вторичке.

Рекомендуется проанализировать сегменты отдельно (если будет такая возможность).

4. Учет сезонности.

Сильные сезоны: осень (сентябрь—ноябрь)

- Использовать как ключевое окно продаж.*
- Концентрировать усилия по рекламе, email-рассылкам, продвижению объектов.*

Слабые сезоны: май, июнь, апрель

- Фокусироваться на прогреве потенциальных клиентов.*
- Применять скидки, бонусы.*
- Запускать медийную рекламу с отложенным спросом.*

5. Диверсификация подхода по городам

Адаптировать маркетинговую стратегию под разные города ЛенОбласти, учитывая их особенности: спрос, уровень цен, целевую аудиторию, динамику продаж, инфраструктуру. Под каждый город — таргетировать объявления и продвижение.