

# Проект первого модуля: анализ данных для агентства недвижимости

Автор: Никитина Виктория

Дата: 24.08.2025

## Часть 2. Решаем ad hoc задачи

### Задача 1. Время активности объявлений

Чтобы с            планировать 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?**

*Санкт-Петербург: 19% объявлений продаются в течение месяца. 20% продаются в течение полугода. 29% продаются в течение квартала. 32% продаются более полугода.*

*Ленинградская область: 16% объявлений продаются в течение месяца. 20% продаются за полгода. 31% продается более полугода. 34% продается в течение квартала*

*Итог: недвижимость в Ленинградской области продается быстрее чем в Санкт-Петербурге.*

**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?**

*Чем дольше объект продается, тем он обычно дороже: в Санкт-Петербурге цена растет с 6.12 млн руб. («month») до 8.07 млн руб. («more than half year»). В Ленинградской области цена растет с 3.54 млн руб. («month») до 3.62 млн руб. («more than half year»).*

*Чем дольше объект продается, тем он обычно дороже за м²: в Санкт-Петербурге цена м² увеличивается со 110.6 тыс. руб. до 115.5 тыс. руб. В Ленинградской*

области тенденция обратная: цена м<sup>2</sup> падает с 75.5 тыс. руб. («month») до 69.2 тыс. руб. («more than half year»).

Чем дольше объект продается, тем он обычно больше по площади: в Ленинградской области площадь проданного вырастает с 48 м<sup>2</sup> до 53 м<sup>2</sup>. в Санкт-Петербурге площадь проданного вырастает с 54 м<sup>2</sup> до 66 м<sup>2</sup>.

Чем дольше объект продается, тем он обычно имеет больше комнат. В Санкт-Петербурге значения 2.2 и 1.9 комнат для объекта продаваемого за месяц и более чем за полгода соответственно. В Ленинградской области значения 1.9 и 1.6 комнат для объекта продаваемого за месяц и более чем за полгода соответственно

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

Недвижимость в Санкт-Петербурге примерно в 2 раза дороже. Средняя цена объекта в Санкт-Петербург — от 6.12 до 8.07 млн руб., в Ленинградской области — от 3.43 до 3.62 млн руб.

Цена за м<sup>2</sup> в Санкт-Петербурге примерно в 2 раза выше (110-115 тыс. руб. против 69-75 тыс. руб. в ЛО).

В Санкт-Петербурге самая большая доля продаж — это долгосрочные сделки (31.9% «more than half year»). А в Ленинградской области лидируют продажи за квартал (33.7% «quarter»).

## **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.**

Публикации: Пик в феврале (2106 объявлений, 1-е место). Высокая активность также в марте (2000, 2-е) и апреле (1909, 3-е).

Продажи: Пик в апреле (1684 сделок, 1-е место). Высокая активность также в октябре (1625, 2-е) и ноябре (1572, 3-е).

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

*Периоды не совпадают, наблюдается временной лаг. (Пик публикаций в феврале предшествует пику продаж в апреле)*

*Активные публикации в марте-апреле приводят к высокому числу сделок в те же месяцы и в ноябре, благодаря чему можно выделить два цикла: весенний и осенний.*

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

*Стоимость  $m^2$  достигает пика в апреле ( $103,100 \text{ Р}/m^2$ ), что совпадает с пиком продаж. Минимум — в июне ( $98,781 \text{ Р}/m^2$ ).*

*Наибольшая площадь в сентябре ( $59.05 m^2$ ) и декабре ( $58.98 m^2$ ), наименьшая — в июне ( $56.74 m^2$ ).*

### 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?**

*Наиболее активные населённые пункты по публикациям: Мурино (568 объявлений), Кудрово (463 объявлений), Шушары (404 объявлений).*

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

*Населённые пункты с самой высокой долей продаж (снятых объявлений): Кудрово (93.74%), Мурино (93.66%), Парголово (92.60%).*

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

Самая высокая цена м<sup>2</sup>: Пушкин (104 159 ₽/м<sup>2</sup>), Кудрово (95 420 ₽/м<sup>2</sup>)

Самая низкая цена м<sup>2</sup>: Выборг (58 670 ₽/м<sup>2</sup>), Гатчина (69 005 ₽/м<sup>2</sup>)

Наибольшая площадь: Выборг (56.76 м<sup>2</sup>), Всеволожск (55.83 м<sup>2</sup>)

Наименьшая площадь: Мурино (43.86 м<sup>2</sup>), Кудрово (46.20 м<sup>2</sup>)

Вариация: Разница в цене м<sup>2</sup> между Пушкиным и Выборгом — 45 489 ₽/м<sup>2</sup> (+77.5%), в площади — 12.9 м<sup>2</sup> (+29.4%).

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

Быстрее всего продается недвижимость в: Колпино (147 дней), Мурино (149 дней).

Медленнее всего: Пушкин (197 дней), Петергоф (197 дней).

## Общие выводы и рекомендации

Для быстрых продаж лучше сфокусироваться на Ленинградской области: 66% объектов продаются в течение квартала против 48% в СПб. Приоритет — Мурино (568 объявлений), Кудрово(463) и Шушары (404).

В Кудрово и Мурино доля проданных объектов максимальна (93.74% и 93.66%). Это подтверждает высокий спрос.

Оптимальные параметры объекта в ЛО: площадь 43-46 м<sup>2</sup> (как в Мурино и Кудрово). Крупные объекты (от 56 м<sup>2</sup>, как во Выборге) продаются медленнее — 182 дней.

Для СПб характерен длительный цикл продаж. Цены в premium-сегменте достигают 104 159 ₽/м<sup>2</sup> (Пушкин)

Пик активности: в феврале (2639 публикаций). в апреле(2016 сделок) цены максимальны — 103 100 ₽/м<sup>2</sup>.