

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^2 падает с 75.5 тыс. руб. («month») до 69.2 тыс. руб. («more than half year»).

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

Чем больше 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^2 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 ($103,100 \text{ ₽}/m^2$), что совпадает с пиком продаж. Минимум – в июне ($98,781 \text{ ₽}/m^2$).

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^2 : Пушкин (104 159 ₽/м 2), Кудрово (95 420 ₽/м 2)

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

Наибольшая площадь: Выборг (56.76 м 2), Всеволожск (55.83 м 2)

Наименьшая площадь: Мурино (43.86 м 2), Кудрово (46.20 м 2)

Вариация: Разница в цене м^2 между Пушкиным и Выборгом – 45 489 ₽/м 2 (+77.5%), в площади – 12.9 м 2 (+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 2 (как в Мурино и Кудрово). Крупные объекты (от 56 м 2 , как во Выборге) продаются медленнее – 182 дней.

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

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