

Vila Clemance – rezidenční projekt

- Exkluzivní prodej šesti výjimečných bytů v historické vile na Hřebenkách

Zadání

Vila Clemance je komorní rezidenční projekt o šesti bytových jednotkách, zasazený do noblesní funkcionalistické vily v prestižní vilové čtvrti Praha 5 – Hřebenky, v blízkosti parků Klamovka a Ladronka.

Každý byt nabízí nadstandardní plochu (od 120 do 190 m²), dispozice 4+kk nebo 5+kk a špičkové technologické vybavení – tepelné čerpadlo země–voda, podlahové vytápění, stropní chlazení, rekuperaci, hliníková okna s trojskly a chytrou domácnost.

Přestože šlo o mimořádný projekt, během prvního roku (2023—2024), kdy developer prodával jednotky samostatně, nebyl prodán jediný byt. V srpnu 2024 přebírá exkluzivitu prodeje LEXXUS NORTON s cílem projekt rebrandovat, oživit komunikaci a rychle zvýšit prodej.



Cíle a strategie

Cílem spolupráce bylo oživit prodej projektu Vila Clemance, který se po roce od zahájení výstavby nepodařilo developerovi samostatně rozprodat. Po převzetí exkluzivního zastoupení v srpnu 2024 jsme navrhli novou prodejní a komunikační strategii s cílem oslovit cílovou skupinu bonitních klientů a prodat všech šest jednotek do jednoho roku.

Strategii jsme rozvrhli do několika navazujících kroků. V první fázi jsme pracovali s dostupnými vizualizacemi a architektonickým konceptem. Spustili jsme základní komunikaci: připravili jsme newsletter pro klientskou databázi LEXXUS NORTON, vydali tiskovou zprávu, projekt uvedli na webu lexxusnorton.cz a realitních serverech. Zároveň jsme spustili výkonnostní online kampaně – přes Google Ads, Sklik, Facebook a Instagram – a začali budovat značku projektu skrze obsah a PR výstupy.

S postupem výstavby a dokončením vzorového bytu jsme plynule přešli ke druhé fázi. Klíčovým bodem bylo nasazení profesionálních fotografií a videospotu, které výrazně zvýšily atraktivitu prezentace a přinesly vyšší konverze. Zájemcům jsme mohli nabídnout i prohlídky dokončeného prostoru, což zásadně urychlilo rozhodovací proces. Tuto fázi jsme podpořili intenzivnější online reklamou a remarketingem, zároveň pokračovala cílená offline propagace včetně tištěné inzerce a PR článků.

Komunikace se od začátku opírala o klíčové výhody projektu – výjimečnou lokalitu v srdci Hřebenek, špičkový technologický standard (včetně tepelného čerpadla, stropního chlazení či chytré domácnosti) a komorní charakter celého domu s pouhými šesti byty.

Výsledek

Do července 2025, tedy během jedenácti měsíců od převzetí projektu, se nám podařilo prodat všechny bytové jednotky. Prodeje probíhaly bez cenových slev a v několika případech za vyšší než původně plánované ceny.

Zásadním faktorem úspěchu byla schopnost převést hodnotu projektu do kvalitní a důvěryhodné prezentace – ať už šlo o vizuální styl, výběr marketingových kanálů nebo osobní přístup k zájemcům. Nejvyšší konverzní výkon přinesly fotografie a video ze vzorového bytu, které oslovily cílovou skupinu hledající vysoký standard, klid a eleganci.

Úspěch projektu podtrhla i nominace na ocenění v soutěži Estate Awards 2024 v kategorii Rezidenční projekt – exkluzivní bydlení. Vila Clemance se tak stala ukázkou, že i menší, velmi komorní projekty mohou být na trhu výjimečně úspěšné – pokud je jim věnována odpovídající pozornost, péče a profesionální přístup.

