

# Case study: Rezidence Churchill

- **Vhodně nastavená cenová politika**
- **Precizní cílení při prodeji**

## Zadání

Developerský projekt, který se nachází na rozhraní centra města a Vinohrad, čítá 57 luxusních bytových jednotek o dispozicích 1+kk až 5+kk. Nabízí panoramatický výhled na Pražský hrad a celé Staré Město. Návrh domu připravilo studio Aukett.

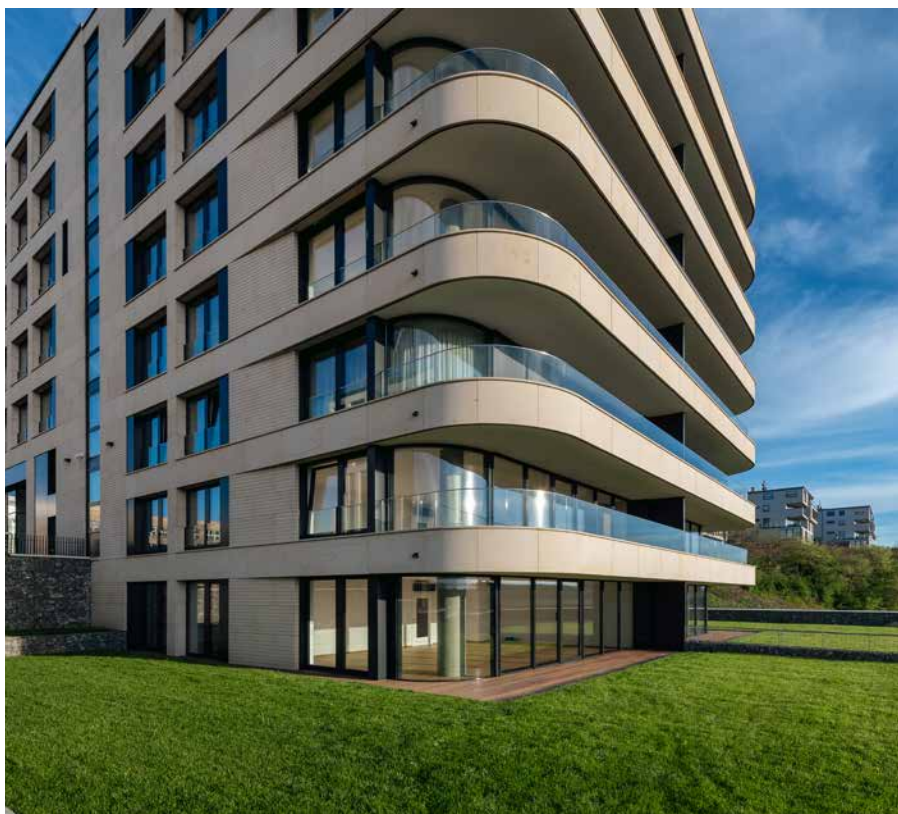
Rezidence Churchill nabízí vysoký standard vybavení, ke každému bytu navíc patří parkovací stání v garáži přímo pod budovou a také sklep. Byty v nižších podlažích mají vlastní zahrady.

## Cíle a strategie

Marketingově jsme projekt podpořili zalistováním na našem webu a propagací v magazínu NORTON. Podle vývoje prodeje a aktuálních potřeb jsme pak pro marketing využívali externí agenturu.

Díky silným osobním kontaktům a zkušenostem s tím, kdo podobné developerské projekty kupuje, jsme mohli velice přesně cílit na potenciální zájemce. Proto se nám podařilo ve velmi krátké době byty prodat. 15 % prodejů jsme uskutečnili na základě vlastních kontaktů.

Přibližně 80 % kupujících pořídilo byt za hotové peníze bez hypotéky, protože se snaží zhodnotit své úspory, ať bydlením či jako investici.



40 % kupujících byly firmy, nikoli fyzické osoby. Téměř 20 % kupujících tvořili zahraniční klienti, byť někteří z nich žijí dlouhodobě v tuzemsku.

## Výsledek

Byty jsme začali prodávat 15. 3. 2018. Projekt prošel kolaudací v říjnu 2020, k nastěhování byl připravený v roce 2021.

K začátku prosince 2021 jsme prodali 55 z celkových 57 bytů. Zbývá prodat dva byty, 4+kk a 5+kk.

Rezidence Churchill byla dobrou ukázkou toho, že umíme vhodně nastavit cenovou politiku projektu. Jelikož víme, kdo podobné byty nakupuje, můžeme u podobně luxusního bydlení jednak přímo oslovovat naše kontakty a zároveň velice dobře zadávat práci externí marketingové agentuře.