

Letnian - rezidenční projekt

- Kompletní doprodej 144 bytových jednotek v projektu Letnian na Praze 9

Zadání

Rezidenční projekt Letnian v pražských Letňanech tvoří bytový dům o 144 jednotkách navržený architektonickým studiem ADR. Dispozice od 1+kk až po 4+kk oslovují jednotlivce, páry i rodiny, které hledají moderní a cenově dostupné bydlení v rámci hlavního města.

Projekt byl uveden na trh ještě před zapojením realitní kanceláře LEXXUS NORTON.

V průběhu prodeje však došlo ke stagnaci a developer se následně obrátil na naši společnost s cílem zefektivnit obchodní strategii a nastavení prodeje.



Cíle a strategie

Role LEXXUS NORTON spočívala v převzetí obchodní části projektu a v nastavení nové prodejní strategie. Klíčovým úkolem bylo znovu uchopit produkt z pohledu klienta, optimalizovat cenotvorbu jednotlivých jednotek a nastavit obchodní proces tak, aby odpovídal aktuální situaci na trhu i potenciálu projektu.

Marketing projektu měl po celou dobu na starosti externí tým agentury Menhart. LEXXUS NORTON s marketingem spolupracoval v roli konzultanta, především v oblasti návaznosti marketingové komunikace na obchodní strategii a cenové nastavení.

Komunikace projektu byla postavena na jasných a srozumitelných benefitech:

- silná lokalita Letňan,
- renomovaný developer a architektonické řešení od ADR,
- dostupná cenová hladina v rámci Prahy,
- program BYX jako výrazná konkurenční výhoda.

Program BYX umožnil vstoupit do koupě bytu již s 5% zálohou, odložit doplatek kupní ceny až o 4 roky a přitom si garantovat fixní kupní cenu bez nutnosti okamžité hypotéky. Právě tento model výrazně rozšířil okruh zájemců a stal se silným prodejním argumentem projektu.

Výsledek

Po zapojení LEXXUS NORTON a po úpravě obchodní strategie došlo k postupnému obnovení tempa prodeje. Kompletní prodej projektu (všech 144 jednotek) byl realizován v lednu 2026, tedy během 24 měsíců od svěření prodeje naší realitní kanceláři.

Projekt byl kolaudován v září 2025 a kompletní vyprodanost byla dosažena do 4 měsíců od kolaudace.

Projekt Letnian potvrdil, že správně nastavená obchodní strategie, citlivá práce s cenotvorbou a schopnost reagovat na tržní situaci mohou zásadně ovlivnit úspěšnost prodeje.