

# *Free architects*

## Reverzní development

*Od bytu k celku,  
aneb teorie stvoření dobře prodejných bytů.*



*Free architects*

## Na počátku sestavte tento tým

*Klíčové schůzky se neobejdou bez přítomnosti*

- makléře budoucího prodeje
- zástupce developera
- ekonoma stavební firmy
- architekta

*Začněte analýzou neprodaných bytů v konkurenčních projektech.  
Zjistěte proč se neprodávají.*

- hledejte chyby a problémy a neopakujte je ve svém projektu
- na základě analýzy si stanovte zásady správného návrhu

*Zjistěte kdo bude Vaše klientela v době dokončení stavby*

- příprava projektu a stavba potrvá až pět let
- v tu dobu může být váš klient již jiná generace lidí

## Začněte navrhovat dům postupně "Zevnitř - ven" to je Reverzní development

- klient nekupuje fasádu, výtah, dlouhou chodbu ale byt
- určete koláč zastoupení jednotlivých typů bytů v projektu
- vyskládejte jednotlivá patra (pozor nikdy nebudou stejná)
- nyní navrhnete budovy s ohledem na koeficienty území
- provedte racionalizaci schodišť, chodeb, výtahů, spol. ploch
- a teprve nyní hledejte konstrukční systém

Takto navržený dům bude nejen

- EKONOMICKÝ, ENERGETICKÝ, DESIGNOVÝ,
- ale především se silným **MARKETINGOVÝM POTENCIÁLEM**
- a tudíž dobře **PRODEJNÝ**
- v každém bytě objevte a podpořte jeho **největší benefit**

## Představujeme 5 velkých zabijáků prodeje:

- Špatně zvolená lokalita, způsob prodeje a segment trhu
- První dojem klienta z bytu neuděláte napodruhé (světlo, přehlednost)
- Špatný poměr plochy bytu k počtu místností bytu (4+kk 150m<sup>2</sup>)
- Drahá kubíková cena stavby (ve výtahu, na fasádě, chodbách)
- Příliš nízký standard bytů (okate levné standardy neprodávají)

## Představujeme 5 menších zabijáků prodeje:

- Koupelny, komory, šatny a skříně nikdy nepodceňujte
- Výhled s handicapem a ne příliš ideální orientace ke světovým stranám
- Prvky luxusu (balkon) v levných bytech a naopak levný standard v luxusním bytě.
- Dispoziční chyby v půdoryse bytu (dlouhé chodby a podobně)

# Jak může vypadat podpora prodeje:

- Zapojte makléře již do fáze navrhování. Bude znát projekt zevnitř. Lépe prodá klady a obhájí vady.
- Dobrý interiérový design pomáhá s prodejem. Ale špatný byt neprodá. *Design a vizualizace mají vliv na rychlost prodeje. Byty však musí být v pořádku. Vyhněte se zabijákům prodeje.*
- Dobře zařízený vzorový byt také dobře prodává. Investice do něj už není malá a platí to co v předchozím bodě.
- Připravte klienty na to, že zařídit 1m<sup>2</sup> plochy bytu nábytkem stojí 9-13 tisíc korun.

**Přijďte včas...** vyladíme i Váš projekt

**Mgr. Lucie Orságová**  
Client Service Manager

+420 733 546 097  
[office@architects.cz](mailto:office@architects.cz)

River Business Centre, Strakonická 1199/2d, 150 00 Praha 5

*Free architects*