

5. element - Villa Resort Čierna Voda: hon na klienta pokračuje



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 03.11.2009

Vianoce a rastúci záujem o novostavby

Zatiaľ čo u sekundárnych nehnuteľností realitná bublina praskla už dávno, pričom cenové zrealnenie dosiahlo v prípade priemerných trojizbových bytov pokles rádovo o 50-tisíc eur (1,5 milióna Sk), je ešte stále dosť takých predajcov prezentujúcich záujmy developera novostavieb, ktorí nechcú o výraznom posune smerom nadol ani počuť.

Vodou na mlyn oživenia už vyše roka stagnujúceho trhu sa čoraz evidentnejšie stáva postupne rastúci záujem o bývanie v novostavbách. Hoci zákazník je dnes pri vyberaní a zvažovaní širokej ponuky neporovnateľne „gramotnejší“ ako pred krízou, cena zostáva aj naďalej psychologicky najsilnejším faktorom.

Blížiac sa Vianoce sú však silnou motiváciou využiť emóciami nabité ovzdušie na pokus o úspešný marketingový ťah. Hon na váhajúcich, no znovu sa prebúdzajúcich záujemcov o nové bývanie môže práve teraz - v tomto období získať na efektívnosti, a to urýchlením ich rozhodovacieho procesu pod tlakom predsviatočných nákupov, tradične už spojených s výraznými zľavami.

V pozadí snaha o akceleráciu predaja

Zdalo by sa, že zľavy na 20 domov a pozemkov vo výške 10- až 25-tisíc eur pridávajú tvorcom rezidenčného projektu 5. element - Villa Resort Čierna Voda „šiesty zmysel“. Získať do Vianoc pozemok a nový dom postavený na kľúč už od 210-tisíc eur (6,3 milióna Sk), to je predsa skvelé! Časovo limitovaná akciová cena navyše neznižuje štandard domu, a to je vlastne to, čo spája zámery developerov 5. elementu a River Parku.

„Za rozhodnutím znížiť dočasne cenu je predovšetkým snaha o akceleráciu predaja. Záujem o nové bývanie totiž registrujeme, no rozhodovací proces sa oproti minulosti podstatne predĺžil,“ objasňuje dôvody marketingovej stratégie člen predstavenstva Liberty Invest Ivan Krištof. Stav, ktorý trval celý tento rok, keď takmer všetci developeri nových nehnuteľností ponúkali zľavy viac či menej otvorene, je podľa neho dlhodobu neudržateľný. Poniektorí klesli dokonca až na hranicu nákladov.

„Ďalšie znižovanie je potom možné len na úkor kvality. Výstavba sa spomaľuje, mnohé projekty boli pozastavené, čo v praxi znamená, že dosiaľ široká ponuka sa bude už len zužovať a cena bude rásť. Týmto krokom sme sa rozhodli nerozhodných klientov podporiť a nových naopak prilákať zľavami, ktoré už nezopakujeme,“ upozorňuje Krištof. A predsa: práve cena zostáva aj po znížení pre mnohých potenciálnych záujemcov stále nedostupná.

Domy v jednotnom mediteránskom štýle

5. element - Villa Resort Čierna Voda predstavuje projekt situovaný na východnom okraji hlavného mesta Slovenska, v dotyku s mestskými časťami Vajnory a Rača a v blízkosti chránenej krajinnej oblasti Šúrsky prales. Jeho územie, ktorému dominujú lúky či porasty lužného lesa, sa nachádza v susedstve existujúceho golfového ihriska, jazdeckého areálu i vodných plôch.

Kapacitne limitovaný obytný súbor ponúkne viacero variantov jedno a dvojpodlažných rodinných domov s veľkorysým zázemím, terasami i záhradami, stavaných v jednotnom mediteránskom štýle. Celý projekt kládol mimoriadny dôraz na súkromný priestor a intimitu ktoréhokoľvek klienta. Tomu sú prispôsobené aj výmery domov a pozemkov, ktoré by podľa slov developera mali uspokojiť každého záujemcu.

Určité nówum prináša samotný spôsob predaja, na našom trhu vskutku ojedinelý: klient sa nestáva vlastníkom pozemku a domu až po kolaudácii a zaplatení celej sumy, ale hneď po kúpe pozemku, na ktorom mu spoločnosť do 12 mesiacov postaví rodinný dom na kľúč.

Referencie o spoločnosti Liberty Invest prezrádzajú, že má dlhoročné skúsenosti v príprave a úspešnej realizácii viacerých developerských projektov. Patria k nim napríklad bratislavské bytové domy v Slávičom údolí, na Klenovej ulici, súbory rodinných domov v Rusovciach, Čiernej Vode, no aj administratívny komplex nemenovaného biznis centra.

Vizualizácie - Liberty Invest / Key2B

03.11.2009 09:21, SF / Juraj Pokorný