

AI začíná prodávat byty. V Česku startuje první virtuální asistent prodeje

25.9.2026 - | Crest Communications

Zeptat se na projekt, standardy, parkování či termín dokončení. Nechat si doporučit konkrétní byt podle vlastních představ, ověřit si, zda má klimatizaci, nebo si rovnou domluvit schůzku s prodejcem. To vše nově umožňuje Yarda, AI virtuální asistent prodeje projektu Yards Žižkov. CRESCO REAL ESTATE jako první developer v Česku zapojuje AI asistenta prodeje přímo do webu rezidenčního projektu a posouvá tak online prodej nových bytů zase o krok dál.

Web rezidenčního projektu dnes může obsahovat prakticky všechny informace, které zájemce před koupí potřebuje vědět. Musí je však najít v jednotlivých částech webu, standardech, půdorysech, ceníku nebo často kladených otázkách. „Doposud se weby rezidenčních projektů vytvářely tak, aby na nich klient vše potřebné našel. Ted' už nic hledat nemusí. Jednoduše se zeptá,“ říká Aleš Svatoň, generální ředitel CRESCO REAL ESTATE Česká republika.

Seznamte se s Yardou

Jmenuje se Yarda. Jméno odkazuje na Yards Žižkov, první projekt, ve kterém CRESCO novou technologii využívá. Na rozdíl od svých lidských kolegů nemá pracovní dobu. Pracuje 24 hodin denně, sedm dní v týdnu, přímo na webu projektu.

Yarda zná projekt i jeho aktuální nabídku a se zájemcem komunikuje přirozeným jazykem. Dokáže odpovídat na konkrétní otázky týkající se projektu, lokality i jednotlivých bytů, navazovat na předchozí dotazy a pomoci klientovi zorientovat se ještě předtím, než se rozhodne kontaktovat prodejce.

Pokud už zájemce ví, co hledá, může Yardovi jednoduše říct například: „Hledám 3+kk pro rodinu, chci lodžii, nechci přízemí a mám rozpočet 15 milionů.“ AI se může doptat na další preference, projde aktuální nabídku a doporučí konkrétní byty, které požadavkům odpovídají. Pokud chce klient pokračovat, může prostřednictvím Yardy projevit zájem také o osobní schůzku. Jeho požadavek následně převezme prodejní tým, který se s ním spojí a domluví další postup.

Web, kterého se můžete zeptat

Klient už nemusí vědět, ve které sekci webu má informaci hledat ani jaký filtr nastavit. Chce vědět, zda má byt klimatizaci? Zeptá se. Zajímají ho podrobnosti o parkování, standardy, termín dokončení nebo okolí projektu? Zeptá se. Hledá konkrétní dispozici v určitém rozpočtu? Yarda za něj projde aktuální nabídku.

„Digitalizace prodeje nemovitostí se dlouho soustředila především na to, kolik informací dokážeme klientovi zobrazit online. Umělá inteligence tento přístup mění. Klient už nemusí vědět, kde přesně má informaci hledat nebo vyfiltrovat. Jednoduše řekne, co hledá, stejně jako by to řekl našemu prodejci,“ vysvětluje Aleš Svatoň.

Právě schopnost vést přirozenou konverzaci odlišuje Yardu od klasických chatbotů založených na předem připravených otázkách a odpovědích. AI pracuje s kontextem rozhovoru, reaguje na konkrétní potřeby klienta a dokáže propojit informace o projektu s aktuální nabídkou bytů.

Nový člen prodejního týmu. Pracuje nonstop

AI asistent nemá nahrazovat lidské prodejce. Rozšiřuje ale část procesu, kterou může klient absolvovat samostatně a ve chvíli, kdy mu to vyhovuje. „Nechtěli jsme na web přidat pouze chatbota. Chtěli jsme vytvořit skutečného virtuálního kolegu, který dokáže klientovi pomoci podobně jako člen našeho prodejního týmu. A když už má být součástí týmu, potřeboval i jméno. Yarda byla vzhledem k projektu jasná volba. Odpoví klientovi na otázky, pomůže mu zorientovat se v nabídce a ve správný okamžik ho propojí s konkrétním člověkem. Jen je na rozdíl od nás k dispozici 24 hodin denně,“ říká Lucie Barcalová, vedoucí prodeje CRESCO REAL ESTATE Česká republika.

Velká část hledání nového bydlení totiž probíhá ještě před prvním kontaktem s prodejcem. Klienti si zjišťují informace, porovnávají projekty a byty a teprve poté se rozhodují, zda chtějí udělat další krok. AI může tuto první fázi zjednodušit a urychlit. Klient dostane odpověď ve chvíli, kdy ji potřebuje, a prodejní tým přebírá komunikaci tam, kde dává osobní kontakt největší smysl.

„Byty nechceme prodávat bez lidí. Chceme zkrátit dobu mezi okamžikem, kdy klient začne nové bydlení hledat, a okamžikem, kdy mu dokážeme skutečně pomoci. Technologie má našemu prodejnímu týmu uvolnit prostor právě pro tu část procesu, kde je lidský kontakt nenahraditelný,“ doplňuje Lucie Barcalová.

Další milník v prodeji nových bytů

Prezentace novostaveb se postupně posunula od statických katalogů k online výběru jednotek, detailním vizualizacím a interaktivním modelům projektů. Generativní AI přináší další možnost: web už nabídku pouze neukazuje. Dokáže o ní s klientem také mluvit.

AI virtuální asistent Yarda je dostupný přímo na [webu Yards Žižkov](#), který CRESCO REAL ESTATE připravuje společně s WOOD & Company v areálu bývalého Nákladového nádraží Žižkov. Ve dvou etapách zde vznikne více než 1 100 bytů.

„Yards Žižkov je rezidenční projekt na mnoho let a od začátku jsme chtěli, aby byl inovativní a nadčasový nejen architekturou a způsobem, jakým pracuje s městem, ale také tím, jak ho klientům představujeme a prodáváme. AI asistent je pro nás první krok. Pokud se technologie osvědčí, počítáme s jejím dalším rozvojem a využitím i v ostatních projektech,“ říká Aleš Svatoň.

I tato tisková zpráva vznikla s pomocí AI

CRESCO využilo umělou inteligenci nejen při vytvoření Yardy, ale také při přípravě této tiskové zprávy. Její první verze vznikla s pomocí AI a následně prošla redakční úpravou člověkem.

„Přišlo nám příznačné využít AI také při vzniku textu, který o jejím využití mluví. V obou případech ale platí to stejné. AI může práci výrazně urychlit, člověk stále určuje zadání, kontroluje výsledek a nese za něj odpovědnost,“ uzavírá Aleš Svatoň.

O společnosti CRESCO REAL ESTATE:

CRESCO REAL ESTATE je největším slovenským rezidenčním developerem, který od roku 1992 stojí za realizací desítek developerských projektů a tisíců bytových jednotek. Její projekty dlouhodobě formují podobu moderní Bratislavy a dalších městských lokalit. Inspiraci pro svou tvorbu čerpá z celého světa a její bohaté zkušenosti z bytové a komerční výstavby na Slovensku jsou pilířem její strategie. Po úspěšném etablování na slovenském trhu rozvíjí společnost své aktivity také v České republice. V Praze realizuje rezidenční projekt [SO-HO Rezidence](#) v Holešovicích a v městské části Praha 3 připravuje nový rozsáhlý rezidenční projekt [Yards Žižkov](#), který vzniká v rozvojovém území

Nákladového nádraží Žižkov. Tím společnost potvrzuje své ambice působit dlouhodobě i na českém realitním trhu a podílet se na proměně významných městských lokalit.

O společnosti WOOD & COMPANY

WOOD & Company je významná investiční skupina s předním postavením na středoevropském trhu. Od roku 1991 poskytuje služby investičního bankovníctví, správy aktiv a obchoduje na světových burzách. Společnost spravuje investice v hodnotě přesahující 5,5 miliardy eur.

WOOD Real Estate aktivně spravuje komerční nemovitosti v Praze, Bratislavě a Varšavě. Portfolio v současnosti zahrnuje 19 projektů s více než 480 tisíci m² pronajímatelné plochy. Mezi nejvýznamnější realitní aktiva investiční skupiny patří nákupní centrum Aupark a administrativní budova Aupark Tower v Bratislavě, Galerie Harfa v Praze a administrativní budova Astrum Business Park ve Varšavě. WOOD Real Estate se podílí také na developmentu komerčních, rezidenčních i logistických projektů a v současnosti se svými partnery participuje na úspěšných rezidenčních záměrech, jako jsou Millhaus, Lakeside Residence a Slnečnice Nad Mestom v Bratislavě a Nová Merina v Trenčíně. V připravovaných rezidenčních projektech vznikne více než 3 500 bytových jednotek.

Pro více informací kontaktujte:

Kamila Žitňáková

Crest Communications, a.s.

Ostrovní 126/30

110 00 Praha 1

gsm: +420 725 544 106

www.crestcom.czCRESCO REAL ESTATE

e-mail: kamila.zitnakova@crestcom.cz

<https://www.crestcom.cz/cz/tiskova-zprava?id=6534>