



CASO DE ESTUDIO

Ruta 2, km.36

RUTA 2, km. 36
BUENOS AIRES,
ARGENTINA



CARACTERISTICAS

Terreno: 118.500 m²
Cubierta: 8.500 m²
Boleto de Compraventa
Florencio Varela

EQUIPO

Alejandro Badino (h)
Juan Manuel Farola

www.colliers.com/buenosaires

INTRODUCCION

En septiembre del 2006, dentro de un proceso de reorganización, la empresa nacional "Laboratorios Casasco" decide la venta de su planta industrial localizada en el Sur de la Provincia de Buenos Aires, Argentina.

DESAFIO

A pesar del continuo crecimiento económico, dentro de un cambiante contexto global, la comercialización de inmuebles industriales constituye una complicada pero desafiante gestión a emprender.

Colliers International debía encontrar una empresa con planes de relocalización, o con necesidades de mayores espacios para el desarrollo de sus actividades. En su defecto inversores interesados en el desarrollo de un proyecto logístico/ industrial.

SERVICIOS

Colliers International decidió posicionar al inmueble mediante una estrategia de marketing sólida y agresiva a efectos de identificar a la compañía o el inversor dentro de un mercado industrial escaso de productos competitivos.

Para ello se informó de la oferta a los principales brokers, grupos inversores locales e internacionales, empresas constructoras, entes gubernamentales y contactos directos de nuestra actualizada base de datos.

Se instaló un cartel de venta en el inmueble, publicamos avisos bajo distintas modalidades en los principales diarios del país, colocamos toda la información técnica con las respectivas fotos en nuestra página web y contactamos telefónicamente a todas las compañías en proceso de búsqueda de mayores espacios o nuevas instalaciones.

RESULTADOS

Como resultado del diseño e implementación del plan comercial mencionado, complementado con una profesional negociación, se logró en tiempo y forma la comercialización del inmueble.

A partir de entonces desarrollará sus actividades Biosidus Argentina.



Our Knowledge is your Property