



Vermarktung



«Gerade beim Verkauf eines nicht alltäglichen Objekts sind Erfahrung und Fingerspitzengefühl entscheidend.»

Franco Rosinus

ERFOLGREICHER VERKAUF EINER AUSSERGEWÖHNLICHEN IMMOBILIE

Mit jahrelanger Erfahrung und strukturiertem Vorgehen zum Ziel.

Der geschichtsträchtige Gebäudekomplex wurde 1930 erbaut und war ursprünglich integraler Bestandteil der Hürlimann-Brauerei. Anfangs der 40er Jahre entstand im damals als Lagerhaus konzipierten Gebäude eines der ersten Tiefkühlhäuser der Schweiz. Im Zuge der Entwicklung des Hürlimann-Areals und einer erneuten Umnutzung des Gebäudes sind im Jahre 2002 einzigartige Wohneinheiten entstanden.

Vom Interessenten zum Käufer

Die Primobilia AG wurde als Maklerin für diese spezielle Maisonette-Loft mandatiert. Mit dem notwendigen Fingerspitzengefühl, psychologischem Geschick und gezielten Vermarktungsmassnahmen konnte ein beachtlicher Interessentenkreis angesprochen und die Kaufabsicht geweckt werden. Dieses zeitlose architektonische Bijou in unmittelbarer Nähe des Sihlufers wurde in einem strukturierten Verkaufsprozess im Rahmen eines mehrstufigen Verfahrens durch die Primobilia AG erfolgreich verkauft.

