

Wir suchen
neue Standorte





Erfolgsmarke SUNPOINT

Attraktive Bräune ist vor allem in unseren Breitengraden als wesentliches Schönheitsmerkmal absolut gefragt. Das wird auch in Zukunft so bleiben und somit ist sie eine der Grundlagen für unseren beständigen Erfolg.

Genauso wichtig ist die mittlerweile jahrzehntelange Erfahrung in der Branche und die anhaltende Marktführerschaft, welche die SUNPOINT Unternehmensgeschichte auszeichnet.

Im Franchisesystem konnte SUNPOINT innerhalb kurzer Zeit auf 450 Standorte anwachsen.

Wir bieten

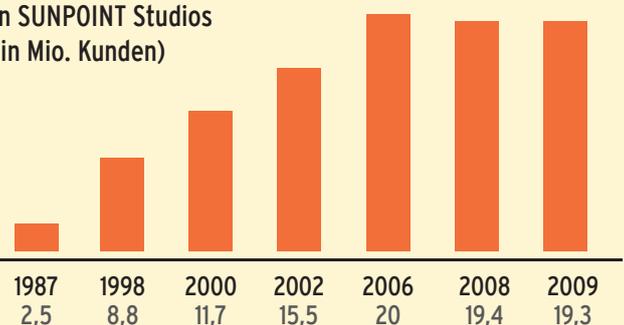
- Sicherheit durch langfristige Mietverträge mit einem solventen Unternehmen
- Schnelle Abwicklung durch einen zentralen Ansprechpartner
- Professionalität, hohe Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit durch die Marke SUNPOINT
- Top Bonität
- Sympathischer, professioneller und einheitlicher Ladenauftritt mit überdurchschnittlicher Kundenfrequenz
- Standort Attraktivität durch ansprechende und freundliche Optik
- Regelmäßige Werbeanstöße als Grundlage einer hohen Kundenfrequenz
- Sonnenstudio spezifische Markt- und Standortanalysen

Marktführerschaft - Zahlen zählen

Was ist unbestechlicher als Zahlen? Fakt ist: SUNPOINT hat in den letzten Jahren seinen Marktanteil nochmals deutlich erhöht. Abhängig von der Region, in der gemessen wird, liegt dieser zur Zeit zwischen 20 und fast schon unglaublichen 80 Prozent. Während der Wettbewerb stagniert, bleiben die Wachstumspotentiale für unsere Gruppe enorm. So profitiert gerade SUNPOINT vom zunehmenden Wunsch nach Wellness und von Kundenpotentialen, die dem üblichen Sonnenstudio bislang eher fern geblieben sind.

Professionalität ist bei dieser Entwicklung gefragt wie nie - und hier zeigt sich die Vorreiterstellung von SUNPOINT ganz besonders. Denn wenn der Marktführer als Trendsetter auftritt, heißt das nichts anderes, als dass der Erfolg für ihn wesentlich zum Trend gehört. Für Sie kann es nur heißen: Mit dem Marktführer auf zu neuen Zielen.

Anzahl der Besonnungen
in SUNPOINT Studios
(in Mio. Kunden)



Unsere Anforderungen

Neue Standorte

Als erfolgreich expandierendes Unternehmen ist SUNPOINT immer auf der Suche nach neuen Standorten. Falls Sie uns eine Immobilie anbieten wollen, können Sie sich hier informieren, welche Standorte für uns in Frage kommen. Passt Ihr Angebot zu unserem Profil, können Sie es gleich online übermitteln.

Sie können auch gerne persönlichen Kontakt zu unserem Expansionsmanager aufnehmen.

Herr Iyice (0 22 34 - 98 42 28 03) ist für Sie da!

Anforderungsprofil

Egal, wo Ihr Ladenlokal oder Ihr Grundstück liegt, folgende Faktoren sind besonders wichtig:

- Ladenlokale in Städten ab 50.000 Einwohner, Grundstücke in Städten ab 80.000 Einwohner
- Grundsätzlich kommen nur Flächen im Erdgeschoss in Frage
- Idealerweise gibt es hauseigene PKW-Stellplätze
- Hohe PKW- und Passanten-Frequenzen
- Die Immobilie hat einen funktionalen, nicht von Stützen, Säulen oder Unterzügen zerklüfteten Zuschnitt
- Das Ladenlokal sollte nicht in einer Fußgängerzone, einer Passage oder im Unter-/Obergeschoss liegen

SUNPOINT-Studio
in Brühl bei Köln



Merkmale für Ihre Ladenlokale

Klassische Ladenlokale

- Ladenlokale nur an befahrbaren Einkaufsstraßen
- Mietflächen ebenerdig von 140-200 m² mit sehr guter Sichtbarkeit, gerne Ecklagen
- Repräsentative Schaufensterfront von min. 6 m Länge
- Gut frequentierte 1b-Lagen mit hoher Passantenfrequenz
- Guter Einzelhandelsbesatz
- Parkmöglichkeiten in der Nähe



Ladenlokale an Hauptein- oder Ausfallstraßen sowie Gewerbeparks

- Nur an frequenzstarken Hauptein- oder Ausfallstraßen
- Mietflächen ebenerdig von 160-400 m² mit sehr guter Sichtbarkeit
- Repräsentative Schaufensterfront von min. 8 m Länge
- Objekteigene Parkplätze vor der Tür
- Ladenlokale sollten neben bzw. gegenüber von Fachmarkt-/Einkaufszentren, Fast-Food-Ketten, Lebensmitteldiscountern oder SB-Warenhäusern liegen
- In Gewerbeparks sollte das Ladenlokal von einer hoch frequentierten Straße aus auffällig und gut sichtbar sein



Fachmarkt- und Einkaufszentren

- Mietflächen in Fachmarktzentren ebenerdig von 160-400 m², nur Straßenlagen mit sehr guter Sichtbarkeit
- Repräsentative Schaufensterfront von min. 8m Länge
- Ausreichend Parkmöglichkeiten vor der Tür
- Mietflächen in Einkaufszentren ebenerdig von 140-160 m², nur Außenlagen mit Außenanbindung und sehr guter Sichtbarkeit, an der Seite der befahrbaren Einkaufsstraße
- Repräsentative Schaufensterfront von min. 6m Länge



Grundstücke für Stand Alone Objekte

- Grundstücksgrößen von 800-1200 m²
- Grundstücke sollten direkt an der Straßenlage in der 1. Reihe liegen
- Direkte Anbindung an das Straßenverkehrsnetz
- Grundstücke nur an frequenzstarken Hauptein- oder Ausfallstraßen, Eck-Grundstücke wären optimal
- Grundstücke sollten neben bzw. gegenüber von Fachmarkt-/Einkaufszentren, Fast-Food-Ketten, Lebensmitteldiscountern oder SB-Warenhäusern liegen



Ihre Angebote

Wenn Sie uns Ihr Angebot zusenden wollen, brauchen wir folgende Unterlagen.

- die vollständige Adresse
- einen Lageplan
- einen Grundrissplan im Maßstab 1:50 oder 1:100
- die momentane Stromleistung (KW-Angabe)
- Ihre Mietpreisvorstellungen

Oder Sie füllen einfach unten stehendes Formular aus!



Objektadresse:

Straße: _____

PLZ/Ort _____

Objektbeschreibung:

EG-Mietfläche: _____ m²

Nebenfläche: _____ m²

Schaufensterfront: _____ m

Mietpreis: _____ €

Momentane Stromleistung (KW-Angabe): _____ KW

Makler-Courtage: ja nein

Wenn ja, Höhe der Courtage: _____

Lage/Umfeld: _____

Anbieteradresse:

Anrede Frau Herr _____

Firma: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ/Ort _____

Telefon: _____

Fax: _____

E-Mail: _____

Bemerkungen: _____

Ich bitte um einen Rückruf