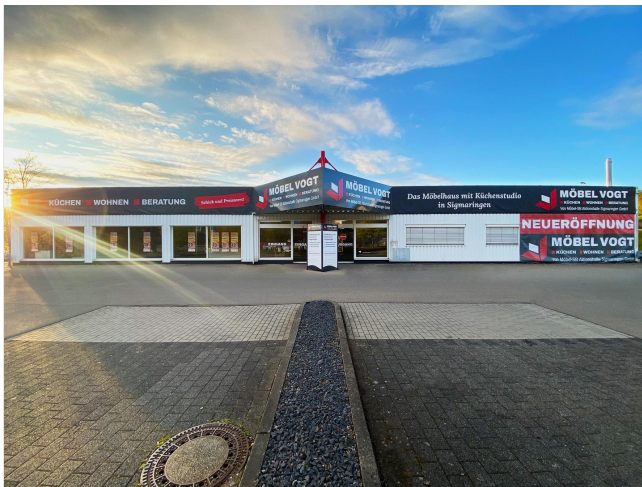


Exposé

Verbrauchermarkt in Sigmaringen

Mietfreier Showroom für Handwerksbetriebe in Möbelhaus in Sigmaringen (Maler, Bodenleger, etc.)



Objekt-Nr. OM-458901

Verbrauchermarkt

Vermietung: **1 € + NK**

Ansprechpartner:
Möbel Vogt

Friedrich-List-Str. 5
72488 Sigmaringen
Baden-Württemberg
Deutschland

Baujahr	1994	Gesamtfläche	3.200,00 m ²
Etagen	1	Neben-/Lagerfläche	1.200,00 m ²
Energieträger	Gas	Verkaufsfläche	2.000,00 m ²
Übernahme	sofort	Schaufensterfront	25,00 m
Zustand	modernisiert	Heizung	Zentralheizung
Etage	Erdgeschoss		

Exposé - Beschreibung

Objektbeschreibung

Wir bieten ausgewählten Handwerksbetrieben, Innenausbauern und Anbietern rund um Haus & Wohnen die Möglichkeit, eigene Showroom-Flächen innerhalb unseres familiengeführten Möbelhauses mit Küchenstudio in Sigmaringen zu nutzen.

Die Idee dahinter ist kein klassisches Mietmodell, sondern eine langfristige partnerschaftliche Kooperation mit echten Synergien für beide Seiten.

Unser Ziel: Nicht nur ein Möbelhaus. Sondern ein modernes Zentrum rund um Haus & Wohnen.

Partner erhalten die Möglichkeit, innerhalb unserer bestehenden Ausstellung eigene Kojen als Showroom zu nutzen.

Besonders interessant ist das Konzept für Betriebe aus Bereichen wie Bodenbeläge, Innenausbau, Wandgestaltung, Lichtkonzepte, Smart Home, Akustiklösungen, Dekoration oder ähnliche handwerksnahe Dienstleistungen.

Der große Vorteil: Sie müssen keinen eigenen Showroom mit hohen Raumkosten eröffnen und zusätzlich hohe Summen in Werbung investieren, um überhaupt Besucher in die Ausstellung zu bekommen.

Bei uns ist die Besucherfrequenz bereits vorhanden: Durch unsere Paketshops, unser Marketing, die Lage neben Edeka & Toom, einem Foodtruck sowie vier elektrische Ladestationen besuchen bereits heute nachweislich eine vierstellige Anzahl an Menschen pro Monat unser Möbelhaus.

Und genau diese Besucher gehören häufig zu Ihrer Zielgruppe:

Menschen aus der Region, die aktuell bauen, renovieren, umbauen, sanieren, neu einrichten oder umziehen.

Dadurch profitieren unsere Partner direkt von einer bereits bestehenden Kundenfrequenz und können neue Kunden auf sich aufmerksam machen.

Gleichzeitig entstehen echte Synergien: Unsere Partner bringen ihre eigenen Kunden mit ins Haus und können diese direkt vor Ort innerhalb echter Wohnwelten beraten.

Denn erfahrungsgemäß können sich viele Kunden Materialien, Oberflächen oder Wohnkonzepte erst dann richtig vorstellen, wenn sie diese in realen Wohnsituationen sehen, kombiniert mit Möbeln und Küchen.

Genau dadurch entsteht ein deutlich stärkerer Showroom- und Beratungseffekt.

Partner können ihre gestalteten Kojen gleichzeitig aktiv als Showroom nutzen, Kunden empfangen und beraten, Materialien präsentieren, Muster zeigen, Flyer auslegen, QR-Codes integrieren, Katalogstände platzieren und direkt am Point of Sale auf ihre Leistungen aufmerksam machen.

Nach Rücksprache mit dem Team vor Ort und unter Berücksichtigung des laufenden Möbelhausbetriebs kann zudem bestehende Infrastruktur mitgenutzt werden, beispielsweise unsere neu errichtete Coffee-Bar, Beratungsräume mit großflächigen Bildschirmen, Kundentoiletten sowie weitere gemeinschaftliche Flächen.

Dadurch können Kunden beispielsweise direkt vor Ort bei einer Tasse Kaffee innerhalb der Ausstellung beraten werden.

Zusätzlich entstehen auch starke Marketing-Synergien:

Bereits heute bestehen funktionierende Marketingkanäle, von denen Partner profitieren können, beispielsweise gemeinsame Social-Media-Aktionen (Repostings), gemeinsame Foto- und Videoshootings, gemeinsame Events, Verlinkungen auf unserer Webseite sowie gemeinsame regionale Marketingmaßnahmen.

Über Instagram besteht bereits heute eine regionale Reichweite mit über 2.000 Followern.

Die Showroom-Flächen sind mietfrei. Es fällt lediglich eine anteilige Beteiligung an den verbrauchsabhängigen Nebenkosten an. Aufgrund unserer PV-Anlage liegen diese im Vergleich zu klassischen Gewerbe-, Laden- oder Showroomflächen auf einem niedrigeren Niveau.

Gesucht werden langfristige regionale Partner mit gemeinsamen Interessen, kurzen Wegen und dem Anspruch, gemeinsam moderne Wohnwelten weiterzuentwickeln.

Ausstattung

Das Möbelhaus sowie das Küchenstudio wurden in den vergangenen Jahren umfassend modernisiert und weiterentwickelt.

Dabei wurde bewusst ein modernes, hochwertiges und gleichzeitig einladendes Umfeld geschaffen, das sich ideal für die Präsentation rund um Haus, Wohnen, Renovieren und Einrichten eignet.

Zu den Modernisierungsmaßnahmen zählen unter anderem ein neu gestalteter Eingangs- und Empfangsbereich, eine neue Coffee-Bar / Kaffeetheke, modernisierte Präsentationsflächen sowie neue Beratungsbereiche.

Zusätzlich wurde ein neuer Beratungsraum mit großem Flachbildschirm geschaffen, sodass Kunden direkt vor Ort professionell beraten werden können. Dadurch lassen sich beispielsweise Planungen, Visualisierungen, Webseiten, Konzepte oder Referenzprojekte gemeinsam am Bildschirm präsentieren und besprechen.

Die vorhandene Infrastruktur kann — nach Rücksprache mit dem Team vor Ort und unter Berücksichtigung des laufenden Möbelhausbetriebs — flexibel mitgenutzt werden.

Dazu zählen unter anderem:

- Coffee-Bar / Kaffeetheke
- Beratungsräume
- großflächige Bildschirme
- Funktionsküche
- Kundentoiletten
- gemeinschaftliche Flächen.

Dadurch können Partner ihre Kunden direkt innerhalb der Ausstellung empfangen und beraten — in einem hochwertigen Umfeld mit echter Wohnatmosphäre.

Besonders interessant ist außerdem die energetische Infrastruktur des Standorts.

Auf dem Gebäude befindet sich eine große Photovoltaikanlage, wodurch insbesondere in den Sommermonaten eine sehr hohe Eigenstromversorgung erreicht wird. Zusätzlich unterstützt die Anlage in der Übergangszeit die Heiztechnik des Gebäudes.

Dadurch ergeben sich vergleichsweise niedrige Nebenkosten, was insbesondere im Vergleich zu klassischen Gewerbe- oder Showroomflächen ein zusätzlicher Vorteil ist.

Direkt auf dem Gelände befinden sich zudem vier öffentliche elektrische Ladestationen, wodurch zusätzliche Frequenz entsteht und gleichzeitig moderne Infrastruktur für Besucher und Kunden vorhanden ist.

Die Flächen sind ebenerdig und dadurch barrierefrei erreichbar. Zusätzlich stehen zahlreiche Parkplätze direkt vor dem Gebäude zur Verfügung.

Auch verschiedene Werbemaßnahmen und Präsentationsmöglichkeiten sind grundsätzlich denkbar.

Beispielsweise:

- Bauzaunbanner
- Werbeflächen im Außenbereich

- Banner im Einfahrtsbereich
- Hinweise auf Partner innerhalb der Ausstellung
- QR-Codes
- Flyer- und Katalogstände

Das Ziel ist keine klassische Vermietung von Gewerbeflächen, sondern die gemeinsame Weiterentwicklung eines modernen regionalen Zentrums rund um Haus, Wohnen und Einrichten mit langfristigen Partnerschaften und echten Synergien.

Gesucht werden deshalb bewusst ausgewählte Partner, die langfristig denken, Wert auf hochwertige Präsentation legen und gemeinsam mit uns moderne Wohnwelten weiterentwickeln möchten.

Weitere Ausstattung:

Einbauküche, Gäste-WC, Barrierefrei

Lage

Die Showroom-Flächen befinden sich innerhalb unseres familiengeführten Möbelhauses mit modernem Küchenstudio in Sigmaringen in einer stark frequentierten und sehr gut sichtbaren Lage innerhalb eines etablierten Gewerbe- und Handelsumfelds.

Der Standort profitiert von einer hervorragenden Mikrolage mit hoher regionaler Bekanntheit und einer bereits bestehenden, starken Besucherfrequenz.

Direkt im Umfeld befinden sich unter anderem Edeka, Toom, JYSK, Clever Fit sowie weitere stark frequentierte Gewerbe- und Einzelhandelsstandorte.

Besonders attraktiv ist die Kombination aus bestehender Infrastruktur, hoher Besucheranzahl und direkter Zielgruppe rund um Haus, Wohnen, Renovieren und Einrichten.

Durch unsere Paketshops, die zusätzliche Packstation, den Foodtruck auf dem Hof sowie vier öffentliche elektrische Ladestationen entsteht täglich zusätzliche Frequenz auf dem Gelände.

Dadurch kommen bereits heute nachweislich mehrere tausend Besucher pro Monat in das Möbelhaus beziehungsweise auf das Gelände.

Die Besucher stammen überwiegend aus Sigmaringen und der näheren Umgebung und gehören häufig genau zur relevanten Zielgruppe:

Menschen, die aktuell bauen, renovieren, sanieren, umbauen, neu einrichten oder umziehen.

Der Standort bietet dadurch einen erheblichen Vorteil gegenüber klassischen Showroom- oder Gewerbeflächen ohne bestehende Frequenz.

Zusätzlich profitiert die Lage von:

- sehr guter Erreichbarkeit
- hoher Sichtbarkeit
- einer stark frequentierten Straße
- zahlreichen bestehenden Kundenkontakten
- sowie einer sehr guten Parkplatzsituation.

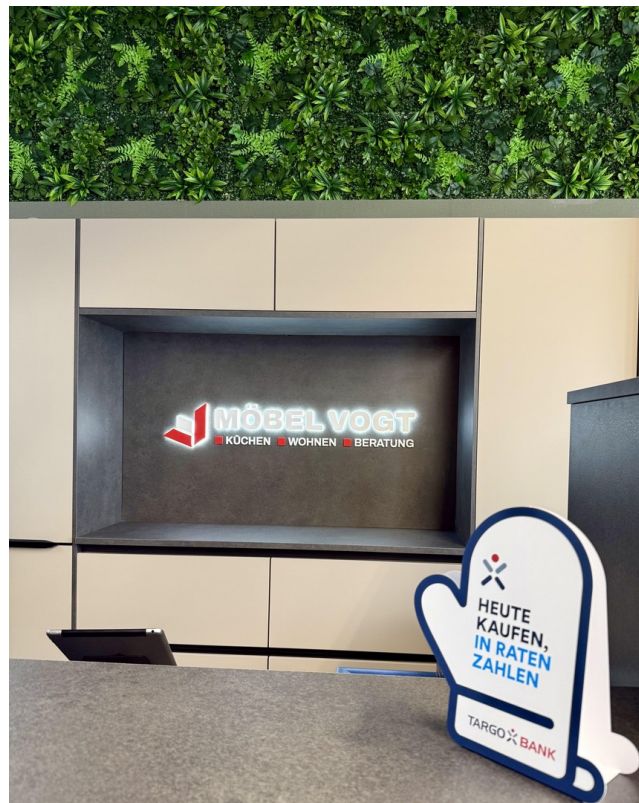
Auf dem Gelände stehen viele Parkmöglichkeiten direkt vor dem Gebäude zur Verfügung, wodurch Kunden die Ausstellung unkompliziert und komfortabel besuchen können.

Die Kombination aus Möbelhaus, Küchenstudio, bestehender Kundenfrequenz, Infrastruktur und regionaler Sichtbarkeit schafft ideale Voraussetzungen für langfristige Partnerschaften und moderne Präsentationskonzepte rund um Haus und Wohnen.

Exposé - Galerie



Parkplatz



Empfang

Exposé - Galerie



KI-generiertes Beispiel