



## Platz schaffen und gut anlegen

Keller und Dachböden sind beim Hausbau längst nicht mehr selbstverständlich. Doch wohin dann mit allem, was man nur gelegentlich braucht und was im Wohnraum keinen Platz hat? Selfstorage bietet dabei eine Lösung. Hiervon können auch Kapitalanleger profitieren.

Bereits seit 2010 strahlt der Fernsehsender Sport1 die amerikanische Doku-Soap „Storage Wars – Die Geschäftemacher“. Hierbei kaufen die Teilnehmer Selfstorage-Einheiten, deren Mietzahlungen überfällig sind. Sicherlich dürften viele, die die Sendung zum ersten Mal sahen, verwundert gewesen sein, was denn eine „Selfstorage-Einheit“ ist. Jenseits des Atlantiks ist das Konzept hingegen schon lange bekannt: Es wurde in den 60er Jahren im Westen der USA erfunden, als dort Landbesitzer kleine Schuppen bauten, die sie als Stau- und Lagerraum anboten. Heute gibt es in den USA ca. 50.000 Selfstorage-Standorte mit 240 Mio. m<sup>2</sup> vermietbarer Lagerfläche. In Europa fasste die Idee des Selfstorage in den 80er Jahren Fuß.

### » Auch in Deutschland muss „gestoraged“ werden «

Nach Angaben des Verbandes deutscher Self Storage Unternehmen e. V. gibt es in Deutschland derzeit 117 Premium-Selfstorage-Anlagen, welche die Anforderungen der europäischen Selfstorage-Industrienorm erfüllen. Das sind mehr als doppelt so viele wie 2009, als durch die Einführung der Selfstorage DIN EN 15696 ein einheitlicher Standard für Selfstorage-Anlagen beschlossen wurde. Damals gab es lediglich 47 Premium-Anlagen. Der Verband geht von einem weiteren Wachstum des deutschen Marktes aus und schätzt, dass Potenzial für 300 bis 400 Premium-Einrichtungen besteht, ohne dass es zu einer Marktsättigung kommen würde. Fast alle dieser Anlagen befinden sich zum größten Teil in Großstädten, weil dort die Mieten hoch und Lagerflächen in Wohnungen entsprechend rar sind. Zudem werden

aufgrund der Wohnungsknappheit viele Lagerflächen wie Dachgeschosse in Wohnraum umgewandelt, was Mieter ebenfalls begehrt macht. Ein weiterer Nachfragetreiber ist auch die zunehmende Mobilität der Menschen. All

blick im europäischen Vergleich dennoch zurück. So verfügen die einwohner-schwächeren Staaten Großbritannien (1.022 Einheiten), Frankreich (336 Einheiten) und die Niederlande (282) über deutlich mehr Selfstorage-Einheiten.



diese Gründe machen Selfstorage vor allem für Privatpersonen interessant. So sind laut dem Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang LaSalle drei Viertel der Nutzer von Selfstorage-Einheiten Privatpersonen.

Auch wenn sich der Markt in Deutschland in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt hat, hängt die Bundesrepu-

Dabei ist jedoch auch zu berücksichtigen, dass in diesen Ländern Keller und Dachböden deutlich weniger verbreitet sind, deshalb haben sie auch den Löwenanteil der ca. 2.600 Selfstorage-Einrichtungen, die nach Angaben des europäischen Verbandes FEDESSA in ganz Europa existieren. Diese Einheiten haben eine vermietbare Fläche von 7,5 Mio. m<sup>2</sup>. Besonders in den letzten

Foto: © iStockphoto.com

Jahren hat der Markt einen enormen Aufschwung genommen, das Wachstum lag im Jahr 2015 bei ca. 7 %, im Jahr davor bei ca. 5 %. Aufgrund der zunehmenden Urbanisierung ist davon auszugehen, dass das Wachstum europaweit so weitergehen wird. Man erwartet, dass bis 2020 ca. 80 % der europäischen Bevölkerung in Städten leben wird, bislang sind es 72 %. Am Marktwachstum können auch Kapitalanleger partizipieren. In Nordamerika und Großbritannien ist Selfstorage schon



längst eine etablierte Assetklasse, die sich durch Krisenfestigkeit auszeichnet. Das Zukunftspotenzial des Selfstorage möchte auch die erst im vergangenen Jahr gegründete MultiBox Management GmbH nutzen. So plant das Unternehmen aus Neuberg in der Nähe von Frankfurt eine weitere Expansion in den deutschen Ballungszentren: „Wichtige Kriterien sind vor allem eine



**Michael Harneit**  
Prokurist Marketing und Vertrieb  
SSI Special Select Invest AG

verkehrsgünstige Lage in der Nähe von Autobahnen und Hauptverkehrswegen, die Kaufkraft im Einzugsgebiet sowie die unmittelbare Nachbarschaft. Für die Wirtschaftlichkeit spielt der Grundstückspreis eine bedeutende Rolle“, erläutert Managing Partner Stefan Frey. Auch die SSI AG, die unter der Marke „Renditelager“ Selfstorage-Einheiten an Kapitalanleger und Eigenutzer verkauft, hat große Pläne für die Zukunft: „Die SSI AG ist mit dem Storage-Modell Drive up momentan einer der Marktführer in Deutschland. Es gibt mittlerweile immer mehr Gesellschaften, die das Konzept adaptieren und zu Wegbegleitern werden. Da wir, sowohl was die Rentabilität als auch das Marktpotenzial betrifft, von dem Konzept überzeugt sind, planen wir ab 2018 jährlich zwischen 5 bis 6 solcher Parks zu bauen. Die Parks werden über die Marke ‚Boxit‘ betrieben und vermietet. Ziel ist es, die Marke zum deutschen Marktführer im Drive up-Konzept zu machen. Um die 30 Parks in den nächsten 5 Jahren zu errichten, führen wir momentan konkrete Gespräche mit Grundstücksverkäufern“, so Michael Harneit, Prokurist Marketing und Vertrieb. Dabei kommen über 50 deutsche Städte in Frage. „Jede Stadt mit mind. 150.000 Einwohnern eignet sich zur Errichtung solcher Parks. Großstädte hingegen haben natürlich das Potenzial für mehrere solcher Parks. Dabei suchen wir insbesondere Grundstücke, die eine sehr gute Anbindung zur jeweiligen Innenstadt haben. Fahrzeiten von max. 15 Minuten nehmen erfahrungsgemäß Mieter solcher Einheiten auf sich“, so Harneit.



**Stefan Frey**  
Managing Partner  
MultiBox Management GmbH

### » Der eine nutzt das Lager, der andere die Rendite. «

Stefan Frey zufolge ist das Segment Selfstorage bei Kapitalanlegern in Deutschland noch nicht sehr bekannt. Deshalb sei der Anteil der Eigennutzer deutlich höher als der der Kapitalanleger. „Kapitalanleger, hier insbesondere Großinvestoren, erwerben in der Regel eine größere Anzahl von Einheiten bis hin zu kompletten Parks“, erläutert Frey. Ganz anders die Situation bei der SSI: Laut Harneit wurden die meisten der 490 Einheiten, die die SSI bisher geplant, projektiert und gebaut hat, an Kapitalanleger veräußert. „Es gibt immer mal wieder einen Eigennutzer, der eine solche Einheit als Lager oder Garage erwirbt, aber die meisten erwerben die Einheiten zum Zweck der Weitervermietung“, führt Harneit aus. „Bei einer Mietrendite von ca. 5,2 % kann der Investor sich in der heutigen Zeit auch freuen.“ (ahu)

## Fazit

Die Assetklasse Selfstorage ist in Deutschland noch wenig erschlossen. Dabei bietet sie sowohl Wachstumspotenzial als auch mit anderen Anlageklassen vergleichbare Rendite. Da sich in den nächsten Jahren das Angebot deutlich erhöhen und auch mehr Kapitalanleger anziehen dürfte, sollten Sie diese Assetklasse im Auge behalten. „Storage Wars“ dürfte den Zuschauern in Zukunft deutlich vertrauter vorkommen.