

Geschlossene Immobilienfonds

Selfstorage – Nische mit Potenzial

Michael Gadzali

Ob Möbel, Akten oder Waren – sie alle müssen sicher und schnell erreichbar gelagert werden. Doch Wohn- und Geschäftsräume bieten selten genug Platz. Deshalb entstehen auch hierzulande immer mehr Selbstlagerzentren, in denen Abstellkammern gemietet werden können. Diese Immobilien sind aus Sicht des Autors auch für Fondsanleger interessant, erzielen die Lager doch teilweise höhere Mieten als Büroflächen und weisen zugleich eine Mieterstruktur wie Wohnimmobilien auf. Aber der hiesige Markt entwickelt sich gerade erst. Der Wettbewerb um Standorte und Kunden dürfte sich also noch intensivieren. (Red.)

Private Anleger sind auf der Suche nach risikoarmen Anlagen. Bei Immobilieninvestments steht dabei die Wohnimmobilie aufgrund ihrer Kleinteiligkeit hoch im Kurs. Ein vergleichbares Risikoprofil bieten Selbstlagerzentren, die ebenfalls über eine hohe Anzahl an Mietverträgen verfügen. Der Selfstorage-Markt führt in Deutschland jedoch noch ein Nischendasein.

Deutscher Selfstorage-Markt am Anfang

Selbstlagerhäuser bieten privaten wie gewerblichen Kunden einzeln verschließbare Mietboxen zum Einlagern von Hausrat, Handelswaren, Akten oder Hobbyzubehör. Da insbesondere in Großstädten nicht jedes Wohnhaus über einen geeigneten Keller oder einen nutzbaren Dachboden verfügt, sind Selbstlagerzentren häufig eine Lösung, um Platz in den eigenen vier Wänden zu schaffen.

Neben dem Platzmangel in Großstädten kommen zudem häufig Sicherheitsbedenken: In den wenigsten Fällen sind Keller oder Dachböden in großstädtischen Wohnimmobilien einbruchsicher und kommen daher für die Unterbringung wertvoller Güter oft grundsätzlich nicht in Frage. Selbstlagerzentren bieten in der Regel mehrstufige Sicherheitssysteme, die eine einbruchsichere Einlagerung von Hausrat in die Mietboxen ermöglichen.

Im Vergleich zu den USA oder zu anderen europäischen Ländern steckt der Selfstorage-Markt in Deutschland derzeit noch in den Kinderschuhen: Laut einer Studie der Degi gab es Ende 2008 in Deutschland lediglich 40 Selbstlagerzentren,

obwohl der Markt seit 2005 jedes Jahr um rund 50 Prozent gewachsen ist. Während beispielsweise in Großbritannien nur etwa 81 000 Menschen auf ein Selbstlagerzentrum kommen, sind es in Deutschland über zwei Millionen Bürger. Beim Vergleich Deutschlands mit dem „Mutterland“ des Selfstorage, den Vereinigten Staaten, ist der Unterschied noch deutlicher. Über 9 500 Unternehmen an fast 45 000 Standorten bieten insgesamt rund 195 Millionen Quadratmeter Selbstlagerfläche an. Rein rechnerisch teilen sich damit in den USA nur 8 500 Menschen ein Selbstlagerzentrum.

Pro Einwohner stehen in den Vereinigten Staaten demnach gut 0,6 Quadratmeter vermietbare Selfstorage-Lagerfläche zur Verfügung. Während es in Großbritannien durchschnittlich immerhin noch rund 0,04 Quadratmeter sind, werden beispielsweise in Österreich nur 0,009 Quadratmeter pro Einwohner bereitgestellt. Das entspricht aber immer noch mehr als vier Mal so viel Fläche wie in Deutschland – umgerechnet kommen hier nur etwa 0,002 Quadratmeter Selbstlagerfläche auf einen Einwohner.

Hohes Potenzial und doch Konsolidierung?

Trotz des hohen Potenzials, das der im internationalen Vergleich noch kleine deutsche Selfstorage-Markt bietet, er-

warten die Verfasser der Degi-Studie aber für die nächsten Jahre ein verlangsamtes Wachstum. Voraussichtlich wird zunächst eine Konsolidierungsphase folgen, in der die rasante Entwicklung der vergangenen Jahre verarbeitet werden muss.

Allerdings wird sich der Trend zur Einlagerung weiter fortsetzen, denn immer mehr Privatpersonen, Gewerbetreibende und Unternehmen benötigen flexiblen Lagerraum. Meinungsumfragen zeigen, dass bereits jeder dritte deutsche Großstadthaushalt zusätzlichen Bedarf an Stauraum außerhalb der Wohnung hat. Die steigende Nachfrage nach ausgelagerten Abstellräumen in und um deutsche Großstädte wird unter anderem durch die hohen Mieten in Ballungsräumen wie München oder Hamburg hervorgerufen. Zudem sorgt beispielsweise die steigende Anzahl berufsbedingter Auslandsaufenthalte für einen zunehmenden Bedarf, ganze Wohnungseinrichtungen zwischenzulagern.

Zunehmender Bedarf

Neben dem zunehmenden Bedarf privater Mieter greifen auch Firmen immer öfter auf externen Lagerraum in Selbstlagerzentren zurück. Hier stellen die in der Regel hohen Sicherheitsvorkehrungen sowie die zentrale Lage der Selfstorage-Zentren entscheidende Kriterien dar.

Beispielsweise sind Arztpraxen, Anwaltskanzleien oder Büros oft zu langen Aufbewahrungsfristen von Dokumenten gezwungen, die sie für die tägliche Arbeit nicht mehr benötigen. Die teils sensiblen Daten müssen aber vor fremdem Zugriff geschützt werden. Selbstlager bieten dafür einzeln gesicherte Lagerboxen mit mehrstufigen Identitätsprüfungen, in die die Unternehmen ihre Unterlagen einlagern können.

Einen wachsenden Anteil an gewerblichen Selfstorage-Kunden bilden Klein- und gewerbetreibende wie beispielsweise Ebay-Verkäufer oder selbstständige Dienstleister wie Handwerker oder Vertreter. Diese wissen die zentrale Lage der Selbstlagerzentren zu schätzen: Sie bedienen ihren täglichen Bedarf an Werkzeug und Produkten aus dem – unabhängig von Wohnung oder Betriebsitz – innerstädtisch gelagerten Vorrat.

Für die Sicherheit und den Komfort, den Selfstorage-Lagerhäuser durch mehrstufige Sicherheitssysteme und

Der Autor

Michael Gadzali ist Unternehmensentwickler der Secur Objektbau GmbH, Ahrensburg.

lange Öffnungszeiten sowie zentrale Lagen bieten können, sind die Kunden bereit zu zahlen. Für Boxen in den Selbstlagerzentren liegen die Durchschnittsmieten bei etwa 24 Euro pro Quadratmeter, in stark nachgefragten Lagen sind Spitzenmieten von mehr als 50 Euro pro Quadratmeter möglich. Damit befinden sie sich sogar über den Top-Büromieten Deutschlands. Zum Vergleich: Vermieter in Frankfurt am Main konnten 2009 laut Gewerbepreispiegel bis zu 35 Euro pro Quadratmeter verlangen, in Münchner Büros wurden Spitzenmieten in Höhe von rund 30 Euro pro Quadratmeter gezahlt.

Neben den vergleichsweise hohen Mieten bietet auch das branchenspezifische Abrechnungssystem Vorteile für Investoren. In Selfstorage-Lagerhäusern können höhere Einnahmen erzielt werden, da vierwöchentlich und nicht pro Monat abrechnet wird. Ein Monat zählt im Regelfall 30 oder 31 Tage – und nicht die für vier Wochen als Basis geltenden 28 Tage.

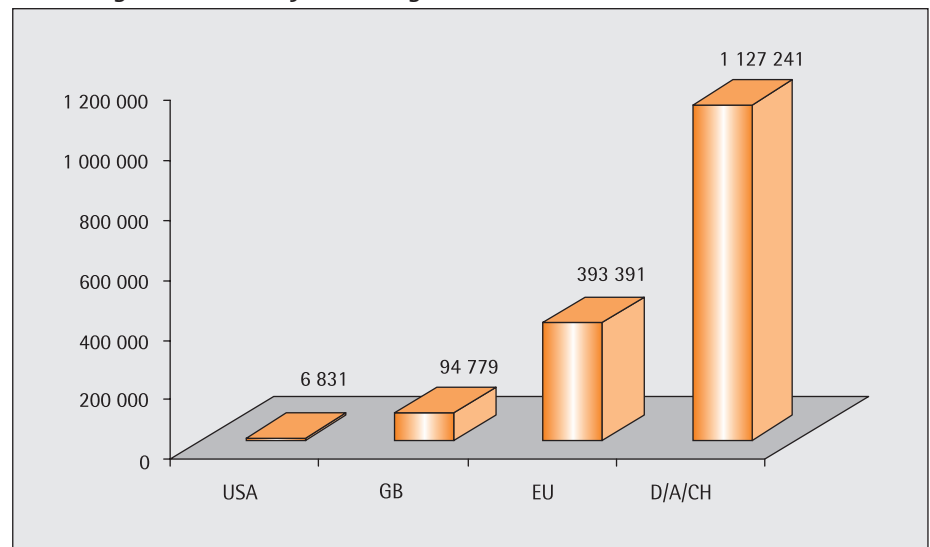
Da sich so der Abrechnungszeitraum um eine Woche je Vierteljahr erhöht, werden 13 statt der sonst üblichen zwölf Mietperioden erreicht. Zudem sind die Baukosten eines Selbstlagerhauses vergleichsweise gering. Inklusiv Umsatzsteuer liegen sie bei weniger als 900 Euro je Quadratmeter. Die Baukosten beispielsweise für eine gewöhnliche Wohnimmobilie bewegen sich – je nach Standort und Anspruch des Bauherrn – zwischen etwa 1 000 und 1 500 Euro und liegen damit teilweise deutlich höher.

Geringes Mietausfallrisiko

Die vergleichsweise hohen Mieten, das wochengenaue Abrechnungssystem und die im Verhältnis niedrigen Baukosten bewirken in der Kombination eine vergleichsweise hohe Nachsteuerrendite. Zwar liegen derzeit kaum repräsentative Zahlen vor, da die Mehrzahl der aktuell auf dem Markt befindlichen Objekte noch im Eigentum der Betreiber ist. Allerdings kann der Degi-Studie zufolge näherungsweise von einer Nachsteuerrendite von etwa zehn Prozent ausgegangen werden – bei dem 5. Secur Immobilien Renditefonds werden beispielsweise 9,5 Prozent Rendite (IRR) nach Steuern prognostiziert.

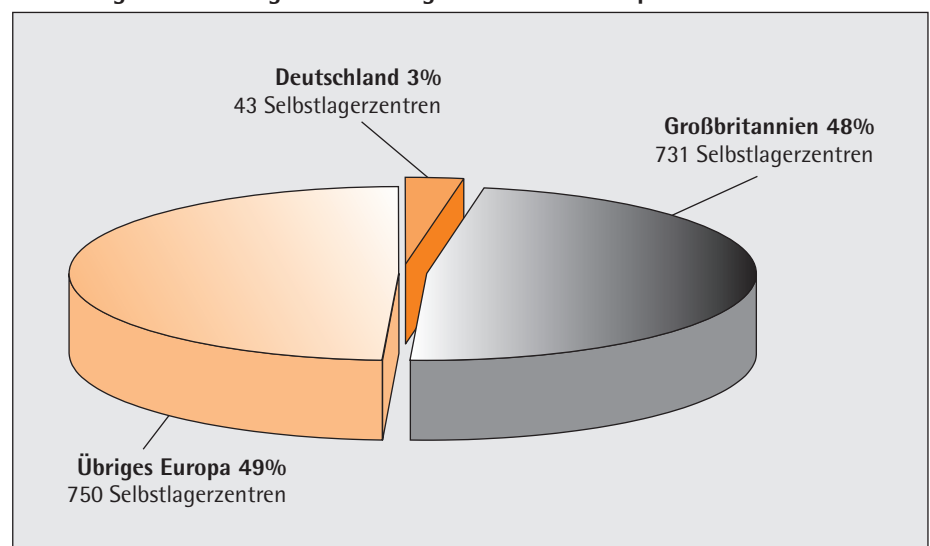
Zusätzlich zu den attraktiven Renditen bietet die Gewerbeimmobilie Selfstorage in der Regel eine hohe Risikostreuung.

Abbildung 1: Einwohner je Selbstlagerstandort



Quelle: Degi-Studie Immobilien Fokus September 2009

Abbildung 2: Verteilung des Selbstlagermarktes in Europa



Quelle: Studie der UK Self Association, 31. Dezember 2008

Daher könnte der Nischenmarkt zukünftig gerade für sicherheitsorientierte Investoren besonders interessant werden: Die Selbstlagerzentren verfügen häufig über mehr als tausend Einzelmieten, die unterschiedlich große Flächen für variierende Mietzeiten belegen. Dabei sind durchschnittlich 70 Prozent der Flächen an Privatleute vermietet, gewerbliche Mieter nutzen etwa 30 Prozent.

Steigende Wohnungsmieten – mehr Nachfrage nach Selbstlagern

Aufgrund der zunehmenden Nachfrage nach Wohnungen in Großstädten steigen derzeit die Mieten in Ballungsräumen. Mieter leisten sich deshalb immer seltener Wohnfläche, die nicht unbedingt

benötigt wird. Der entstehende Bedarf an externem Stauraum wird zukünftig die Nachfrage nach Selbstlagerflächen verstärken. Für Investoren hält der wachsende Markt ein großes Potenzial bereit: Aufgrund niedriger Baukosten und hoher Mieten sind vergleichsweise attraktive Renditen von bis zu zehn Prozent möglich.

Zudem verfügt die Anlageklasse über eine hohe Risikostreuung, da der kleinteilige Aufbau der Selfstorage-Lagerhäuser zu teilweise mehr als tausend Einzelmietern führt. Insbesondere für private Anleger wird die Anlageklasse damit zu einer risikoarmen Investitionsalternative. Der Selfstorage-Markt könnte daher in den kommenden Jahren aus seinem Nischendasein heraustreten. ■