

SELFSTORAGE (-CENTER): DEFINITION, KONZEPTABGRENZUNGEN UND KONZEPTIONSMERKMALE

Die nachfolgenden Ausführungen sind zitiert aus der Kurzfassung einer Marktstudie der BulwienGesa AG, die Teil des Pickens 1 Verkaufsprospektes ist.

1. Vorbemerkung

Der Focus immobilienwirtschaftlicher Akteure, von Analysten und Immobilienforschern richtet sich im Allgemeinen regelmäßig auf die Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Wohnen und vielleicht noch industrielle Logistik. In den USA und in Großbritannien beispielsweise ist regelmäßig eine weitere in diesen Ländern etablierte Nutzungsart von Interesse, die in ihrer immobilienwirtschaftlichen Umsetzung als Selfstorage-Haus, als Selfstorage-Immobilie oder als Selfstorage-Center bekannt ist. Da diese Nutzungsart im Mittelpunkt des Geschäftsmodells des vorliegenden Beteiligungsangebotes steht und ihr Markt in Deutschland noch ein Nischenmarkt mit erheblichem Wachstumspotential ist, beschäftigen sich die folgenden Unterkapitel mit wichtigen Definitionen, Konzeptabgrenzungen und Konzeptionsmerkmalen von Selfstorage-Centern.

2. Nutzungsdefinition

Als Selfstorage-Immobilien (Selfstorage-Center) gelten Einrichtungen, die eine Vielzahl von abgetrennten Lagereinheiten (Lagerräume) zur kurz- bis mittelfristigen Vermietung sowohl an Privatpersonen als auch an Gewerbetreibende und Freiberufler anbieten.

Im Kern lassen sich drei verschiedene Center-Arten unterscheiden:

- **Primäreinrichtungen („Primary Facilities“):** Diese wurden/ werden eigens zum Zweck der Selbsteinlagerung neu errichtet und sowohl hinsichtlich Lage, Konzeption und Ausgestaltung nach produktspezifischen Merkmalen optimiert.
- **Umgewidmete Immobilien:** Häufig liegen für Selbstlagerungszwecke umgewidmete Immobilien peripher in Gewerbegebieten und weisen strukturelle Defizite auf. In Deutschland finden sich solche Immobilientypen nur vereinzelt, da die marktdominierenden Wettbewerber regelmäßig Primäreinrichtungen verwenden. In Einzelfällen sind Nachnutzungskonzepte von Waren-/Kaufhäusern in Vorbereitung, beispielsweise in einer ehemaligen Hertie Filiale in Berlin, Karl-Marx-Str. 92 (Lagerbox, geplante Eröffnung November 2009). Dies betrifft jedoch eher 1 B Lagen an Ausfallstraßen und eher nicht innerstädtische 1 A Lagen, wobei zurzeit noch nicht bewertet werden kann, ob derartige Nachnutzungen tatsächlich funktionieren.
- **Container-Nutzungen:** Darunter versteht man Selbstlagerung innerhalb von beispielsweise zweckentfremdeten Seefracht-Containern. Da hier wesentliche Angebotsfaktoren (Convenience-Aspekt, Sicherheit etc.) wegfallen, entsprechen solche Nutzungen nicht der Kern-Definition und sind in Deutschland so gut wie nicht vorhanden.

Hohes Sicherheits- und Convenience (Komfort) –Profil

Die Selfstorage-Idee hebt sich unter anderem durch ihr Sicherheitsprofil von einfachen Lagerdienstleistungen ab. Auch außerhalb der Personalzeiten ist der Zugang zum Gelände nur mit einem individuellen PIN-Code möglich und die einzelnen Lagerräume sind in der Regel mit alarmgesicherten Türen ver-

sehen. Mieter können ihre Mietflächen sieben Tage die Woche von mindestens 6.00 bis 22.00 Uhr, häufig ohne separate Anmeldung, betreten. Der Sicherheitsaspekt wird darüber hinaus durch digitale Kamera- und Aufzeichnungstechnik auf dem umgebenden Gelände sowie innerhalb des Gebäudes auf den Gängen gewährleistet. Häufig ist auch der Anschluss an einen Sicherheitsdienst vorhanden, so dass auch Wertgegenstände ungefährdet eingelagert werden können. Den hohen Sicherheitsgrad schätzen vor allem weibliche und ältere Nutzergruppen. Die Sauberkeit im Inneren des Gebäudes und auf dem umgebenden Gelände stellt einen zusätzlichen proaktiven Schutz vor Vandalismus dar, erhöht das subjektive Sicherheitsgefühl und trägt zum Werterhalt eines Objektes bei.

Gleichauf mit Einbruchschutz steht auch der physikalische Schutz des Lagergutes vor Verschmutzung, Kälte und Feuchtigkeit im Vordergrund. Daher sind die einzelnen Lagereinheiten konstant mit 10° bis 12° C temperiert. Vor Brandschäden schützen Rauchmelder im Verbund mit Brandmeldeanlagen. Gerade für Kleingewerbetreibende ist dieser hohe Sicherheitsstandard bedeutend, da die Lagergüter von der privaten Haftpflicht bzw. Hausratversicherung geschützt sind und keine separaten gewerblichen Versicherungen abgeschlossen werden müssen.

Neben dem Sicherheits-Aspekt steht der Komfort-Faktor im Vordergrund. Zusätzlich zum flexiblen, jederzeit möglichen Zugriff auf die eingelagerten Besitztümer stehen die Bequemlichkeit und ein hoher Service-Grad im Fokus der Geschäftsidee.

3. Zielgruppen und Nachfragerstruktur

Selbstlagerungsangebote sind vor allem für Zielgruppen interessant, die Lagerraum nur für einige Wochen brauchen, regelmäßig an die gelagerten Gegenstände herankommen müssen und wenig eigene Lagermöglichkeiten zur Verfügung haben. Zu ca. zwei Dritteln speist sich die Selbstlagerungs-Kundschaft aus dem privaten Bereich.

Privater Flächenbedarf

„Selfstorage is an event-driven business.“

Vor allem werden Personen als Zielgruppe angesprochen, die aufgrund spontan auftretender und außergewöhnlicher Gründe zusätzlichen, heimisch nicht vorhandenen Stauraum benötigen. Es gibt eine Vielzahl bedarfsbegründender Faktoren, wie zum Beispiel:

- Flächenmangel aufgrund Umzug in kleinere Wohnung
- Scheidungsinduzierter Umzug mit kurzfristigem Lagerbedarf
- Flächenmangel aufgrund nicht unterkellerten Häuser oder ausgebauter Dachböden
- Auflösung von (beruflich bedingten) mehreren Wohnsitzen
- Kurzfristiger Auslagerungsbedarf beim Renovieren
- Auslagerung durch Flächenbedarf bei Telearbeit/Home Business
- Tod eines Familienangehörigen/Erbschaft
- Bei Studenten Auslagerung während der Semesterferien oder bei Wechsel des Studienortes/Auslandsjahr (Teacher's Assistant)
- Unterbringung von sehr sperrigem Sportgerät

Der verfügbare Lagerraum wird durch zunehmende Umwandlung

von Lagerräumen zu Gunsten von Wohnraum (bspw. Ausbau von Dachgeschossen) laufend geringer. Darüber hinaus begünstigen auch gesellschaftliche Entwicklungen, wie häufige und kurzfristige Arbeitsplatzwechsel oder die hohen Scheidungsraten, mit den daraus resultierenden schnellen Wohnraumwechseln, die Nachfrage nach wohnraumunabhängigen Lagermöglichkeiten.

Flächenbedarf von Gewerbetreibenden/Freiberuflern

Etwa 1/3 der Kunden von Selfstorage-Einrichtungen stammen aus dem gewerblichen Bereich. Auch hier spielt die Verknappung von Lagerraum eine entscheidende Rolle. Ärzte oder Kleingewerbetreibende zum Beispiel lagern Akten oder Saisonartikel ein, die in den oft kleinen und zu teuren Büromieten angemieteten Praxis- oder Bürolagern nicht untergebracht werden können. Auch für (Online-) Händler mit gering dimensionierten eigenen Lagerflächen, bieten sich Selfstorage-Einrichtungen an.

Motive für eine Anmietungsentscheidung sind z.B.:

- Größere Mengen an Warenmuster zur Aufbewahrung
- Noch unvollständig kommissionierte Aufträge
- Selten gebrauchte Großwerkzeuge, örtlich oder zeitlich begrenzte Verwendung von Messeständen
- Auslagerung von Akten oder Karteien, die langfristig aufbewahrt werden müssen
- Flexible Handhabung von Lagerflächen bei kurzfristigen Bedarfsschwankungen (insbesondere wichtig für Start-Ups)

4. Standortanforderungen an Selfstorage-Immobilien

Während sich in den USA Einheiten z.T. in ländlich geprägten Gebieten etablieren konnten, beschränkt sich das potenzielle Standortmuster in den meisten westeuropäischen Ländern, aus der Makroperspektive betrachtet, auf Städte oder Metropolregionen mit mindestens 250.000 bis 500.000 Einwohner.

Aus Mikroperspektive betrachtet, werden Standorte gesucht, die an einer Hauptverkehrsstraße liegen und eine Frequenz von 30.000 bis 40.000 Fahrzeugen/Tag aufweisen. Somit wird eine werbewirksame Sichtverbindung zu den potenziellen Nutzern während ihrer Fahrt, beispielsweise von der Wohnung zur Arbeit und vice versa, aufgebaut. Geeignete Standorte liegen zusätzlich in räumlicher Nähe zu Magnetbetrieben wie Fast-Food-Ketten, Discounter (Aldi, Lidl, Plus etc.) oder autoaffinen Dienstleistungen (Tankstellen, Waschanlagen, Autohäuser etc.).

Räumliche Abgrenzung lokaler Einheiten

Der Markt für Selfstorage-Immobilien gilt als nachbarschaftsbezogen und mit einem für die einzelnen Einheiten begrenzten lokalen Markt. Diese weisen je nach Mikrosituation häufig unterschiedliche Einzugsbereiche sowie stark voneinander abweichende Kennzahlen bezüglich Nachfragegruppen und Zielgrößen auf. Funktioniert eine Immobilie innerhalb eines Stadtgebietes, kann eine räumlich nahe gelegene Einheit Vermietungsschwierigkeiten haben, da die grundlegenden Voraussetzungen am Mikrostandort ungünstig ausfallen. Beispielsweise kann der Einzugsbereich durch eine oder mehrere Bahntrassen mit Trennwirkung durchzogen sein. Der richtigen Standortwahl kommt daher eine nicht unerhebliche Bedeutung zu.

Auf dem internationalen Selfstorage-Markt hat sich ein Einzugsbereich von durchschnittlich 5 km pro Center (10 Pkw-Minuten) als tragfähig erwiesen, da innerhalb dieser Abgrenzung eine ausreichende Anzahl an potenziellen Kunden wohnt. Die meisten dieser Nutzer liefern ihr Lagergut per Pkw an.

5. Beschaffenheit und Struktur

In der Regel bestehen die einzelnen Objekte aus kostengünstig errichteten Objekten mit Lagerflächen, die sich auf 4 bis 7 Etagen verteilen. Die einzelnen Geschossebenen sind durch ein, im Vergleich zu Bürogebäuden, großzügigeres Wegesystem erschlossen. Je nach Bauausführung liegt der Faktor Bruttogeschossfläche (BGF) zu Mietfläche (MF) zwischen 0,58 und 0,67. Im Vergleich zu den meisten anderen Immobilien-Segmenten ist dieses Verhältnis relativ niedrig, auch wegen der Notwendigkeit, die einzelnen Geschossebenen per Lastenaufzug zu erreichen. Um dies zumindest teilweise zu kompensieren, werden Aufzüge häufig als externe Anbaulösung realisiert.

Die Anlieferung des Lagergutes erfolgt über einen großzügigen, ebenerdigen Ladebereich ohne Rampen. Zum Schutz des Lagergutes ist der Ladebereich i.d.R. mit einem zusätzlichen Vordach als Regenschutz ausgestattet.

Nur selten sind Bestandsobjekte aus anderer Verwendung umnutzbar

Vornehmlich werden die Selbstlagerungsimmobilien in Deutschland als Neubau realisiert, da bestehende Objekte häufig lage- oder objektspezifische Defizite (z.B. zu geringe Bodenlast für Lagerdienstleistungen) aufweisen. Eine Umnutzung nicht mehr marktadäquater Objekte (z.B. von Büroimmobilien) ist daher nur in Ausnahmefällen möglich.

Ein idealtypischer Neubau aktueller Ausprägung auf dem deutschen Selbstlagerungsmarkt verfügt als standardisiertes Objekt bei rund 9.000 m² Gesamtfläche (BGF) über 5.200 m² bis 6.000 m² vermietbare Lagerfläche (MF). Da es sich hierbei um Gebäude einfachster Bauart mit geringem Anteil an Innenausbau und Haustechnik handelt, betragen die Herstellungskosten nur rd. EUR 1.100–1.200/m² vermietbarer Fläche. Abhängig vom Grundstückskaufpreis liegen die Gesamtkosten (inkl. Grundstück etc.) zwischen EUR 1.300 und 1.600/m² vermietbarer Fläche. Die typischen Herstellungskosten liegen demnach zwischen EUR 6,6 und 7,2 Mio..

Während der letzten Jahre hat sich die Struktur der Immobilien gewandelt. Die einzelnen Immobilien sind im Schnitt größer geworden, was darauf zurückzuführen ist, dass nicht wie in den Anfangsjahren Objekte umgenutzt, sondern Neubauobjekte mit „Standardmaßen“ errichtet werden.

Anzahl und Aufbau der Lagerräume

Ein nach obigen Merkmalen errichtetes Selfstorage-Lager verfügt über rd. 1.000 bis 1.100 Lagerräume. Die einzelnen Raumgrößen in den Selfstorage-Immobilien betragen bei privaten Nutzern rd. 1 m² bis 20 m². Insgesamt stehen eine Vielzahl (je nach Anbieter bis zu 50) unterschiedlicher Raumgrößen zur Verfügung, die möglichst allen Anforderungen der Mieter entgegen kommt. Da sich die Anforderungen an Raumgrößen regional unterscheiden, werden die ersten Geschosse zunächst in einem Standardaufbau

realisiert, die nachfolgenden Stockwerke werden je nach Bedarf ergänzt. Daher können gemittelte Aussagen über Anzahl und Größe von Lagerräumen regional stark abweichen. Im Durchschnitt liegt die Raumgröße bei 4 bis 5 m². Lagerräume für gewerbliche Nutzer fallen auch größer aus.

Da sich die Mietflächen lediglich in ihrer Größe unterscheiden, entfallen mieterspezifische Ausbauten. Die Trennwände innerhalb der Lagereinheiten bestehen häufig aus verzinktem Blech und sind damit so gut wie instandhaltungsfrei. Der Sockelbereich in den Gängen und im Aufzug ist mit stabilem Tränen-/Riffelblech verstärkt, so dass Kunden beim Rangieren von sperrigem Lagergut keine Schäden anrichten können. Die besonders exponierten und anfahrgefährdeten Kanten sind mit Edelstahlenschutzschienen geschützt. Insgesamt reduziert sich durch diese Maßnahmen der jährliche Instandhaltungsaufwand auf vergleichsweise geringe Beträge. Meist bestehen für alle beweglichen Teile (Rolltore, Aufzüge etc.) Wartungsverträge.

6. Mietverträge und Mietansätze

Die Vermietung der einzelnen Lagerräume erfolgt über einen gewerblichen Mietvertrag, so dass bei säumigen Mietern das Mietverhältnis seitens des Betreibers kurzfristig gekündigt und das Lager geräumt werden kann. **Die Mindestmietdauer beträgt häufig vier Wochen, wodurch der einzelne Lagerraum im Jahr 13-mal abgerechnet werden kann.** Der Trend geht besonders international in Richtung noch flexibler gestalteter Mietlängen ab zwei Wochen bis hin zu tagesscharfen Verträgen. Dabei sind keine besonderen Stichtage einzuhalten, was den flexiblen Charakter des Produktes für die Nutzer weiter erhöht. Im Allgemeinen wird bei Vertragsabschluss eine Kautions in Höhe einer Monatsmiete erhoben.

Bei einer Vollausslastung eines idealtypischen Centers bestehen ca. 1.000 bis 1.100 Mietverträge. Aufgrund dieser hohen Anzahl an Mietverträgen besteht bei einer im Branchendurchschnitt bestehenden Fluktuationsrate von 7 % eine stabilisierend breite Diversifikation. Aufgrund der Vielzahl an Mietern bei gleichzeitig hohen Fluktuationsraten ist der entsprechende Verwaltungsaufwand relativ hoch. Der Mietzins lässt sich bei jedem Neuvertrag nahezu täglich anpassen, was sich inflationsschützend auswirkt. Auch Alt-Mietverträge können aufgrund des vermietetseitigen Kündigungsrechts gekündigt, nachjustiert und zu angepassten Marktkonditionen neu aufgesetzt werden.

Das Mietniveau liegt bei durchschnittlich ca. EUR 26,00/m² und Monat. Aktuelle Angebotsmieten der Marktteilnehmer liegen bei EUR 28,50/m² oder mehr. Es handelt sich dabei um Pauschalmietten, d.h. weitere Nebenkosten fallen nicht an. International gibt es bei gesättigten Märkten einen Trend zu Incentives (z.B. erster Lagermonat für EUR 1,00).

7. Mietdauer, Mietertypen und Flächenumsatz

Für Deutschland lassen sich nach Nutzergruppen drei fundamentale Mietertypen ableiten:

■ Kurzfristig temporärer Bedarf (< 2 Monate):

Ein Großteil der Mieter nutzt Selfstorage lediglich für kurzfristige Bedürfnisse, die insbesondere durch außergewöhnliche „Brüche im Lebenszyklus“ entstehen und kurzfristige Abstellmöglichkeiten, für kurzfristig auftretenden Stellplatzmangel notwendig machen. Sobald die Lebensumstände sich normalisieren, z.B. durch eine neue Wohnung, sind diese nicht mehr erforderlich. Im Regelfall dauert dieses Bedürfnis nicht länger als 2 bis 3 Monate an.

■ Mittelfristig temporärer Bedarf (> 2 bis 12 Monate):

Der mittelfristige Bedarf speist sich zum Beispiel aus den Nutzergruppen, die sich zeitlich begrenzt in anderen Regionen des Herkunftslandes oder im Ausland aufhalten, jedoch weder ihre alte Wohnung halten, noch für die befristete Zeit der Abwesenheit eine gleichwertige Lösung am neuen Wohnort suchen. Für diese Interimzeit wird das derzeit überschüssige Mobiliar eingelagert. Dabei beschränkt sich die Mietdauer dieser Zielgruppe auf etwa 12 Monate. Für darüber hinausgehende Zeiträume wird neuer Wohnraum gesucht.

■ Dauermieter (> 12 Monate):

Während die ersten beiden Nutzergruppen aus den Segmenten Umzug und Mobilität resultieren, entstammen dauerhafte Lösungen aus hauptsächlich längerfristigen Platzproblemen oder lifestylebezogenen (z.B. Sportgeräte, Weinlager) Gründen. Erstere betreffen Mieter, die über keinen ausreichenden privaten Stauraum im Keller oder auf dem Dachboden verfügen.

In einem Selfstorage-Center werden pro Monat zwischen 100 m² und 160 m² Lagerfläche vermietet. Eine Selfstorage-Immobilie gilt als vollaussgelastet („stabilisiert“), wenn mindestens 85 % der Flächen bzw. Lagerräume vermietet sind. Aufgrund des vergleichsweise häufigen Mieterwechsels hat sich eine Fluktuationsreserve von 5-7 % als marktüblich erwiesen, d.h. die maximale Auslastungsquote liegt bei ca. 95 %. Bis zur Vollausslastung eines Centers (85 %) dauert die Aufmietungsphase bei oben skizzierter Größenstruktur drei bis vier Jahre.

8. Ergänzende Dienstleistungen

Neben der kleinteiligen Lagernutzung wird eine Palette an ergänzenden vor- und nachgelagerten Dienstleistungen angeboten. Diese stehen im Zusammenhang mit dem Oberbegriff Umzug, Transport und Lagerung und umfassen Umzugskartons, Paketband und Markierungsstifte, Luftpolsterfolie aber auch Transporthilfen (von Sackkarren über anmietbare Transporter bis hin zu kompletten Logistik-Paketen) sowie Werkzeuge, Handschuhe, Erfrischungen etc.. Teilweise wird auch die Vermittlung von zusätzlichen Versicherungen angeboten. Dienstleistungen und Waren sind üblicherweise direkt im integrierten Shop im Erdgeschoss zu erhalten und machen einen nicht unerheblichen Teil des Umsatzes aus.“