

Selfstorages: Wachstumsraten von 50 Prozent jährlich

Deutschland ist noch Entwicklungsland / Mieten von fast 30 Euro

In den Vereinigten Staaten haben sie sich bereits seit den 1950er Jahren etabliert, in Deutschland sind sie noch eine Randerscheinung: Selbstlagerzentren – auf Englisch: Selfstorage.

Mietboxen zum Einlagern von Hausrat, Handelswaren, Akten, Sportgerät oder anderen Dingen haben in den Vereinigten Staaten enorm an Bedeutung gewonnen. Viele Einfamilienhäuser sind ohne Keller gebaut, auch für Wohnungsmieter sind nutzbare Abstellräume kaum vorhanden. Insbesondere in größeren Städten ist Wohnraum zu teuer, um ein Zimmer als Stauraum zu nutzen. Entsprechend groß ist das Angebot an Selfstorage-Einrichtungen: Laut einer aktuellen Studie von Degi Research bieten in den Vereinigten Staaten – dem ältesten gewerblichen Markt für Selfstorage – über 9500 Unternehmen an fast 45 000 Standorten insgesamt rund 195 Millionen Quadratmeter Selfstorage-Fläche an.

Im Vergleich dazu ist Deutschland ein Entwicklungsland: Obwohl laut Verband Deutscher Selfstorage-Unternehmen der deutsche Selbstlagermarkt seit 2005 jedes Jahr um etwa 50 Prozent gewachsen ist, gab es zum Ende des vergangenen Jahres lediglich rund 40 Selfstorage-Anlagen in Deutschland. Damit kommen hierzulande auf ein Selbstlagerzentrum über zwei Millionen Menschen – in den Vereinigten Staaten sind es rund 6800. Auch bei der Selfstorage-Fläche je Einwohner hinkt Deutschland meilenweit hinterher: Stehen in den Vereinigten Staaten rechnerisch jedem Einwohner etwa 0,6 Quadratmeter Lagerfläche zur Verfügung, sind es in Deutschland lediglich 0,002 Quadratmeter – diese 20 Quadratzentimeter entsprechen etwa der Größe einer Streichholzschachtel.

Nachholbedarf in Deutschland

Die Degi-Untersuchung ergibt im inner-europäischen Vergleich insbesondere für Deutschland einen starken Nachholbedarf an Selfstorage-Flächen. Das verdeutlichen sich auch daran, dass in den Vereinigten Staaten trotz der um ein Vielfaches höheren Angebotsdichte die durchschnittliche Auslastung 2007 bei über 81 Prozent gelegen habe. Vor

diesem Hintergrund versprechen sich Marktteilnehmer für die kommenden Jahre noch viel vom deutschen Selfstorage-Markt.

„Der noch junge deutsche Markt weist die geringste Lagerfläche von allen größeren europäischen Märkten auf“, erläutert Michael Gadzali, Unternehmensentwickler des deutschen Selbstlager-Anbieters Secur, der in Deutschland fünf Lagerzentren betreibt, jedoch deutlich wachsen möchte. In Großbritannien, dem am besten erschlossenen

Schweiz mit zusammen knapp 195 000 Quadratmetern werden unterhalten, neun weitere sind im Bau oder in Planung. In Deutschland betreibt MyPlace 16 Lager, davon allein fünf in München und vier in Berlin. Ziel sei, in den ausgewählten Großstädten jedem Bewohner ein passendes Lagerabteil innerhalb von zehn Minuten Fahrzeit anbieten zu können.

Bei einer mit Großbritannien vergleichbaren Angebotsdichte könnte der deutsche Selfstorage-Markt in den kommenden Jahren auf etwa 660 Standorte mit einer Fläche von rund 3,3 Millionen Quadratmetern wachsen. Im Verhältnis zum österreichischen Markt, der bei den marktrelevanten Faktoren größere Ähnlichkeiten mit Deutschland aufweist, wäre immerhin eine Verdreifung des derzeitigen Marktvolumens auf etwa 150 Standorte mit 0,7 Millionen Quadratmeter Lagerfläche möglich.

Keine amerikanischen Verhältnisse

„Eine ähnliche Marktdichte an Selbstlagerzentren, wie es sie in den USA gibt, wird sich trotz des großen Wachstumspotentials in Deutschland aber voraussichtlich nicht entwickeln“, warnt Gadzali vor überzogenen Erwartungen. „Im Gegensatz zu den USA verfügt in Deutschland ein großer Teil der Wohnungen und insbesondere der Eigenheime über Stauraum in Kellern oder auf Dachböden.“ Das sieht auch Konkurrent MyPlace so.

Degi Research erwartet für Deutschland in den kommenden Jahren eine Verlangsamung des Wachstums: Nachdem einzelne Anbieter in der Vergangenheit sechs bis sieben neue Standorte eröffnet haben, folge nun eine Konsolidierungsphase, in der das rasante Wachstum der vergangenen Jahre verarbeitet werden müsse.

Dass die Nachfrage nach ausgelagerten Abstellräumen in Deutschland zwar langsamer, aber weiterhin steigt, ist laut Secur-Entwickler Gadzali zum einen auf hohe Mieten in Ballungsräumen wie München oder Hamburg zurückzuführen, in denen teurer Wohnraum häufig nicht als Lagerfläche genutzt werden kann. Zum anderen müsse bei einer Veränderung der Lebensumstände wie



Wenn zu Hause der Keller fehlt, ist ein Raum im Selbstlagerzentrum eine Alternative.

arbeitsplatzbedingten Umzügen oder beruflichen Anstellungen im Ausland der Hausrat häufig zwischengelagert werden. Zudem seien Kellerräume häufig feucht und in den wenigsten Fällen einbruchssicher. „Für empfindliche Gegenstände wie Kleidung oder Akten sowie für teure Güter kommt der heimische Keller häufig nicht in Frage.“

Selbstlagerzentren sind hingegen nicht nur klimatisiert und trocken, sie sind zudem sehr sicher. Während zum einen das Gelände nur durch gesicherte Tore betreten werden kann und die gesamte Anlage videoüberwacht und von einem Sicherheitsdienst regelmäßig kontrolliert wird, sind zum anderen die einzelnen Lagerboxen meist alarmgesichert und mit einem Sicherheitsschloss versehen. Bei MyPlace können die Mieter sogar mit dem Wagen in die Immobilie hineinfahren, sie haben sieben Tage die Woche Zugang von 6 Uhr morgens bis 22 Uhr in der Nacht.

Hoher Sicherheitsstandard

„Durch den hohen Sicherheitsstandard werden die Mietboxen auch für Gewer-

betreibende immer häufiger eine Lagerungsalternative, beispielsweise für Ärzte, die alte Krankenakten aufbewahren, oder für Internethändler, die dort ihre Waren zwischenlagern“, meint Gadzali. Laut Degi-Untersuchung stammt heute bereits rund ein Drittel der Kunden einer Selfstorage-Einrichtung aus dem gewerblichen Bereich. Bei MyPlace mietet ein Kunde im Durchschnitt ein Abteil zwischen 5 und 7 Quadratmeter Größe für elf bis zwölf Monate an.

Für dieses Mehr an Sicherheit und Komfort sind die Kunden bereit zu zahlen. In den Lagerräumen, die gewöhnlich auf Vier-Wochen-Basis vermietet werden, sind Mieten von mehr als 22 Euro je Quadratmeter möglich. MyPlace verlangt für ein neues Objekt in Stuttgart konkret 28,50 Euro pro Quadratmeter und Monat.

10 Prozent Rendite

„In den kommenden Jahren werden Selfstorage-Immobilien aus ihrem Schattendasein heraustreten“, ist der Secur-Unternehmensentwickler überzeugt: „Selbstlagerzentren ermöglichen nicht

nur höhere Mieteinnahmen. Klumpen- und Ausfallrisiken sind für Investoren durch eine Mieterstreuung auf über 1000 Einzelmietern fast vollständig zu vernachlässigen. Zudem entstehen durch die geringe Gebäudeabnutzung nur sehr geringe Refreschkosten. Als Anlageobjekte bieten sie damit gegenüber anderen Immobilienklassen einige Vorteile – und ermöglichen hohe Renditen.“ Zwar liegen laut Degi-Untersuchung bislang kaum repräsentative Renditen vor, da sich die Mehrzahl der Objekte – noch – im Eigentum der Betreiber befindet. Der Näherungswert aber könne mit rund 10 Prozent angegeben werden.

Die Investitionskosten halten sich dabei in Grenzen, MyPlace wird in Stuttgart für 1076 Abteile mit Größen zwischen ein und 100 Quadratmeter etwa 5 bis 6 Millionen Euro investieren, möchte die Immobilie aber im Eigentum behalten. Bei dieser Summe dürfte ein Selfstorage auch für Privatinvestoren in Frage kommen, für institutionelle Anleger sind sie wohl eher im Paket interessant.

Parkraum als stabiles und lukratives Investment

Stellplätze in London teurer als Frankfurter Spitzenbüros

Mit Parkraum lässt sich Geld verdienen – und das nicht schlecht. Das zeigt eine Studie von Colliers International zu den Parkraumkosten in den besten Lagen der Großstädte. In der Londoner City fallen die mit Abstand höchsten Kosten für einen Parkplatz an: Über 730 Euro sind dafür monatlich aufzubringen. Anderswo gibt es dafür eine Wohnung. Noch beeindruckender ist dieser Wert umgerechnet auf den Quadratmeter: rund 50 Euro. Das ist mehr als die Spitzenmiete ganz oben in den Frankfurter Bürotürmen.

Auch am Londoner Westend scheint diesbezüglich die weltweite Banken- und Wirtschaftskrise vorbeigegangen zu sein, mit einer Monatsrate von knapp 685 Euro pro Stellplatz kann von günstig keine Rede sein. Ebenfalls sehr teuer, wenngleich mit gebührendem Abstand zur britischen Hauptstadt, ist Amsterdam, wo im Monat 569 Euro anfallen. Im weltweiten Ranking folgen Hongkong auf Platz vier mit 538 Euro, auf Rang fünf schließlich Sydney mit 423 Euro vor New York Midtown mit 396 Euro.

221 Euro im Durchschnitt

Durchschnittlich kostet ein Stellplatz in den 49 analysierten Städten Europas, des Mittleren Ostens und Afrikas aktuell 221 Euro. Im Vergleich zum Jahr 2008 ist dies ein leichter Anstieg um 5,1 Prozent. Damals analysierte Colliers International allerdings nur 43 Städte weltweit.

In Deutschland liegt München an der Spitze der untersuchten Städte. Laut Colliers sind in der bayerischen Landeshauptstadt knapp 262 Euro monatlich für einen Stellplatz in zentralster Innenstadtlage fällig. Hamburg liegt mit einer Monatsrate von 238 Euro ebenfalls noch über dem internationalen Durchschnitt, Stuttgart mit 214 Euro und Frankfurt mit 211 Euro folgen im deutschlandweiten Vergleich auf den weiteren Plätzen. Am vergleichsweise günstigsten sind Stellplätze in Düsseldorf (164 Euro) und Berlin (125 Euro) anmietbar.

In Europa ist ein Stellplatz in der albanischen Hauptstadt Tirana mit 94 Euro am günstigsten. Das indische Mumbai ist in Asien mit unschlagbaren 18 Euro der preiswerteste Standort für Dauerparker. In Nordamerika ist es Bakersfield, wo Autofahrer mit umge-

rechnet 29 Euro am wenigsten bezahlen müssen.

Doch auch mit Tagesparkern lässt sich richtig viel Geld verdienen. 24 Stunden im Parkhaus kosten in zentralster Lage von Amsterdam 51 Euro – das reicht für Platz eins weltweit. Aufgrund der vielen Grachten und des hohen Grundwasserpegels ist dort der Platz besonders knapp, und Parkgaragen sind entsprechend teuer zu bauen. Deutlich abgeschlagen folgen London City, Wien und Den Haag mit jeweils 41 Euro, anschließend Tokio mit 38 Euro. Die Reihenfolge ist damit deutlich anders als bei den Kosten für einen Parkplatz pro Monat.

Stabile bis steigende Mieten

Unter den deutschen Städten ist Düsseldorf mit rund 25 Euro pro Tag am teuersten. Es folgen Hamburg und Frankfurt mit je etwa 24 Euro. In München und Stuttgart sind knapp über 20 Euro zu bezahlen.

Insgesamt sind die Parkraumieten in den meisten der weltweit untersuchten Städte besonders wertstabil beziehungsweise haben zum Teil sogar noch zugelegt, konstatiert Colliers. Die Betreiber von Parkhäusern hätten die Preise

bisher stabil halten und sich von der weltweiten Rezession abkoppeln können – im Gegensatz zum Büroimmobilienmarkt, wo es in manchen internationalen Metropolen zu teilweise erheblichen Rückgängen bei den Mietpreisen gekommen sei. Eine entscheidende Rolle spielen dürfte auch das nur begrenzt erweiterbare Angebot an Stellplätzen in den zentralen Lagen der überwiegenden Zahl der untersuchten Städte.

Parkhausfonds aufgelegt

Das lockt Investoren an. So legte jüngst das Privatbankhaus Ellwanger & Geiger einen Fonds für institutionelle Anleger und Family Offices auf, der rund 200 Millionen Eigenkapital in Parkhäuser, Parkflächen und Beteiligungen an Parkhausbetreibern investieren möchte. 100 Millionen Eigenkapital sollen eingesammelt werden. Die Mindestbeteiligung beträgt zwar 5 Millionen Euro, doch Berenberg Capital hat eine große Tranche abgenommen und ermöglicht auch privaten Anlegern eine indirekte Investition ab 250 000 Euro an diesem institutionellen Fonds. Den vermutlich ersten Parkhausfonds für deutsche Investoren hatte Bouwfonds aufgelegt.

KLEINERE BÜROOBJEKTE SCHLAGEN GROSSE

Große Objekte rentieren sich schlechter, zeigt die IPD-Performance-Analyse

Büroimmobilien zählen zu den bevorzugten Anlageklassen institutioneller Investoren. Insbesondere in konjunkturell starken Marktphasen wechseln regelmäßig größere Portfolios beziehungsweise größere Objekte der Eigentümer. Die Gründe für das auffällig starke Interesse an großflächigen Bürogebäuden liegen auf der Hand: Große Ankaufsvolumina minimieren in Boomphasen rasch den Anlagendruck, der sich durch einen hohen Liquiditätszufluss aufbaut. Zudem ist der Aufwand für Ankauf und Verwaltung bei einem kleineren Objekt ähnlich hoch. So gab es schon Zeiten, in denen offene Immobilienfonds allein schon aus Kapazitätsgründen Immobilien erst ab einem Volumen von etwa 50 Millionen Euro geprüft haben.

Dass die Investition in ein solch großes Büroobjekt für die Rendite schädlich sein kann, ergab eine Auswertung der Daten des IPD Germany Annual Property Digest. „In den letzten Jahren weisen in erster Linie kleinere Büroobjekte in Deutschland eine überdurchschnittliche Rendite auf“, meint Andri Eglitis, Leiter Research der IPD Investment Property Datenbank.

Ein europäischer Vergleich verdeutlicht zudem: Auch auf anderen bedeutenden Immobilienmärkten sind ähnliche Entwicklungen festzustellen. Hingegen werden beispielsweise in Großbritannien und in der

Schweiz mit größeren Objekten durchweg höhere Gesamterträge erzielt. „Die Relation der Renditen verschiedener Größenklassen von Büroobjekten hat sich in Deutschland in den letzten Jahren auffällig verschoben“, sagt Eglitis. „Bis 2005 errichteten fast ausschließlich größere Bürogebäude mit einer Gesamtfläche von mehr als 5000 Quadratmeter eine höhere Rendite.“ Inzwischen können kleinere Büroimmobilien mit bis zu 2500 Quadratmeter Mietfläche mit einer überdurchschnittlichen Performance punkten. „Die Stärke dieser Objektklasse resultiert vor allem aus geringeren Abwertungen. Zudem liegt die Netto-Cashflow-Rendite mit 5 Prozent über dem Niveau anderer Größenkategorien“, erläutert der Research-Leiter von IPD.

Großflächige Büroimmobilien seien häufig nur auf einen einzelnen Mieter zugeschnitten. Eine Anschlussvermietung gestalte sich nach Auszug erfahrungsgemäß schwierig, ein Leerstand wirke sich daher entsprechend negativ auf die Performance aus. Auch in Schweden konnten auf Sicht von drei, fünf und zehn Jahren kleinere Büroobjekte eine höhere Rendite erzielen. In Frankreich lagen alle Größenklassen in etwa gleichauf. Auf den Immobilienmärkten in Großbritannien und der Schweiz gilt jedoch immer noch „Big is beautiful“, so das Ergebnis der IPD-Performance-Analyse.

DEUTSCHE/HYPO

Ein Unternehmen der NORD/LB

Man sollte alles einmal durchspielen, um echte Werte zu schaffen.

Willkommen am Stand B1.344

EXPO REAL Messe München 5.-7. Okt. 2009

Immer einen Schritt voraus: Vertrauen Sie auf die strategische Kompetenz der Deutschen Hypo. Mit professioneller und bedarfsgerechter Beratung schaffen wir Ihnen den entscheidenden Vorteil bei Ihrer individuellen gewerblichen Immobilienfinanzierung. Profitieren Sie durch die Zugehörigkeit der Deutschen Hypo zum NORD/LB-Konzern von hoher Finanzkraft und maximaler Sicherheit. Nutzen Sie die Vorteile von Internationalität, langjähriger Erfahrung und kurzen Entscheidungswegen. Bringen Sie sich ins Spiel, mit einem starken Partner an Ihrer Seite.

www.Deutsche-Hypo.de

Qualität ist das Fundament Ihres Erfolges.

