

Geschlossene Fonds, Produkte, Alternative Investments, Immobilien, Topnews

Selfstorage-Fonds: Rendite aus der Umzugskiste

Selbstlagerzentren für private und gewerbliche Mieter entwickeln sich zum neuen Trend in der Branche der geschlossenen Fonds. Die Anbieter prognostizieren Renditen ab 9 Prozent aufwärts - wenn das Konzept aufgeht. DAS INVESTMENT stellt zwei Spezialimmobilien-Fonds vor, die davon profitieren wollen.

Statistisch betrachtet zieht einer von zehn Deutschen jährlich um. Nicht immer in vier Wände mit mehr Stauraum - und dann stellt sich oft die Frage: Wohin mit dem Surfbrett und Omas Biedermeierschrank? Eine Lösung bieten Selfstorage-Center. Vor 30 Jahren in den USA entwickelt, haben sich Selbstlagerzentren für Möbel, Hobbygeräte, Akten & Co. in den vergangenen 20 Jahren auch in Großbritannien, Holland, Frankreich oder Spanien längst etabliert.

Dieser Artikel stammt aus der aktuellen Ausgabe von DAS INVESTMENT (März 2010).

[>> zur Themenübersicht](#)

[>> zum Abo-Service & Einzelheftbestellung](#)

Deutschland hat mit 60 professionell betriebenen Objekten und etwa 250.000 Quadratmetern Nutzfläche noch viel Aufholpotenzial. Zu rund zwei Dritteln nutzen private, zu einem Drittel gewerbliche Mieter den Service. "Die Laufzeiten der Mieten beginnen bei vier Wochen und liegen in der Regel zwischen drei bis sechs Monaten. In gut entwickelten Centern liegen die Laufzeiten nach drei bis vier Jahren Betrieb zu über 50 Prozent bei einem Jahr und länger", so Michael Gadzali, Unternehmensentwickler beim Selfstorage-Anbieter Secur, der in Deutschland seit 2003 sechs Zentren eröffnet hat und als Initiator den fünften Fonds platziert.

Mit Euram ist seit 2009 ein weiteres Emissionshaus mit dem Fonds Pickens Selfstorage 1 am Start. Größter Selfstorage-Marktteilnehmer in der Bundesrepublik ist My Place (17 Center, 8 geplant).

Gadzali nennt die Stores auch "Häuser der 1.000 Geschichten" - die Bandbreite der Mieter reiche vom Hartz-IV-Empfänger, dem das Arbeitsamt wegen eines Jobangebots in einer anderen Stadt kurzfristig eine Box für den Hausstand anmietet, über den Ebay-Powerseller bis hin zum Antiquitätenhändler, der seine Preziosen klimatisiert einlagern will. Neu eröffnete Stores verfügen in der Regel über 5.000 bis 6.000 Quadratmeter vermietbare Lagerfläche und rund 1.000 Mietboxen. "In dieser Größenordnung sehen wir hierzulande in Metropolregionen den Bedarf für bis zu 300 Center mit einem Potenzial von jeweils rund 100.000 Einwohnern pro Selbstlagerzentrum", so Gadzali.

13 Mietperioden pro Jahr

Die Standorte sind unterschiedlich erschlossen: Hamburg ist mit acht bestehenden und sechs geplanten Objekten vergleichsweise gut versorgt, in Frankfurt/Main und Stuttgart etwa existieren bislang aber nur jeweils zwei professionelle Selbstlagerzentren, belegt eine Studie, die das Researchinstitut Bulwien Gesa für Euram angefertigt hat.

Gadzali: "Der Selfstorage-Markt ist die Cinderella unter den Immobilien-Investitionen." Er nennt drei Faktoren:

Informationen für Finanzprofis: www.dasinvestment.com

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© **Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH**

"Erstens die Risikostreuung, da wir auf keinen Ankermieter setzen müssen, sondern an eine Vielzahl von einzelnen Personen und Unternehmen vermieten", so Gadzali. "Zweitens erheben wir die Mieten auf 4-Wochen- und nicht auf Monatsbasis, dadurch haben wir 13 statt 12 Mietperioden im Jahr bei flexiblen Laufzeiten für Mieter. Drittens vermieten wir den Lagerraum kubikmeter- und nicht nur quadratmeterweise." So kämen Mieterlöse von im Durchschnitt 24 Euro pro Quadratmeter vermietbarer Fläche zustande. Gadzali: "Wir kalkulieren beim Fonds konservativ mit 22 Euro."

Beide Fonds planen, ihre Objekte nach relativ kurzer Laufzeit zu veräußern (siehe Tabelle). Eine Unsicherheitskomponente ist aber im Spiel: Die Vermietung startet bei jedem Center bei null. Secur prognostiziert auf Basis der siebenjährigen Erfahrung am deutschen Markt einen monatlichen Zuwachs von 100 Quadratmeter vermieteter Fläche. Damit wäre das Objekt im fünften Jahr der Laufzeit zu 85 Prozent ausgelastet, was im Selfstorage-Bereich aufgrund der Mieterfluktuation als Vollbelegung gilt. Euram plant einen Zuwachs von monatlich 110 Quadratmetern.

Große Häuser vor dem Einstieg

Klar ist: Ein planmäßiger Verlauf der Vermietung ist elementar für die Fondsperformance und den inneren Wert der Immobilie im Exit-Szenario. Zudem ist für die erfolgreiche Vermarktung der passende Standort wichtig. Hilfreich ist dabei vor allem eine verkehrstechnisch günstige Lage in unmittelbarer Nähe weiterer Objekte mit Magnetwirkung, etwa eines Fast-Food-Restaurants.

Secur-Mann Gadzali rechnet damit, dass für den deutschen Selfstorage-Markt weitere zehn Jahre bis zur Sättigung vergehen könnten. Doch werden wohl schon bald neue Konkurrenten auf den Plan treten: Dem Vernehmen nach haben sich auch einige große Emissionshäuser vom attraktiven Aschenputtel wach küssen lassen und stehen vor dem Einstieg in den Nischenmarkt.

Weitere Informationen gibt es auf den Webseiten der Anbieter [Secur](#) und [Euram](#).

Autor: Markus Deselaers

Dieser Artikel erschien am **18.02.2010** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/investments/geschlossene-fonds/news/datum/2010/02/18/selfstorage-fonds-rendite-aus-der-umzugskiste/>