

**Sven Herbst (33)**

ist Vorstand der Berliner Valerum Invest. Er hat das Unternehmen 2009 gegründet. Valerum Invest ist als Initiator und Vertrieb im Immobilienmarkt tätig. Bisher hat die Firma denkmalgeschützte Wohnimmobilien in Leipzig revitalisiert.

„Eine neue Asset-Klasse“

GESPRÄCH: Sven Herbst, Vorstand der Berliner Valerum Invest, über den Start des Immobilien-Investors im Selfstorage-Markt, Angebot und Nachfrage von Selbstlagerzentren und eine Reise nach Kanada

DIE IMMOBILIE: Mein erster Kontakt mit dem Thema Selfstorage war die Fernsehsendung „Storage Hunters“ aus den USA. Da werden Boxen versteigert, weil die Mieter nicht mehr zahlen können. Das hört sich eher nach Subprime an als nach einem spannenden Trend.

Sven Herbst: In den USA ist Selfstorage schon seit Jahren etabliert. Das ist ein vollkommen anderer Markt als in Deutschland. Hierzulande ist der Trend gerade erst im Entstehen. 52.500 Selfstorage-Anlagen mit im Schnitt 400 bis 600 Einheiten gibt es in den USA. In Deutschland stehen gerade einmal 100 Selbstlagerzentren. Wenn man die US-Zahlen überträgt, ergibt das gemessen an der Einwohnerzahl ein Potenzial von 12.500 Selfstorage-Parks in Deutschland.

DIE IMMOBILIE: Das lässt sich aber nicht eins zu eins übertragen.

Herbst: Natürlich nicht, aber auch nur ein Viertel davon wäre immer noch enorm. Deutschland hinkt dem internationalen Markt weit hinterher.

DIE IMMOBILIE: Vielleicht ja zu Recht, wenn der Bedarf einfach nicht so hoch ist.

Herbst: In den Metropolregionen hat bereits jeder dritte Haushalt Bedarf an der Einlagerung außerhalb der eigenen vier Wände, haben Meinungsumfragen ergeben. Rund 58 Millionen Menschen leben in diesen Regionen, das ergibt eine Nachfrage nach etwa 19 Millionen Boxen. Die 100 Anlagen in Deutschland mit im Schnitt 1.000 Boxen haben bereits eine Auslastung von 90 Prozent. Das ist de facto eine Vollvermietung. Und laut Verband deutscher Selfstorage-Unternehmen und dem europäischen Dachverband Fedessa werden in den kommenden zehn Jahren gerade einmal 300 neue Zentren in Deutschland entstehen. Das wird den Bedarf bei Weitem nicht decken.

DIE IMMOBILIE: Ich habe noch nie etwas eingelagert. Woher kommt die Nachfrage?

Herbst: Offenbar haben Sie kein Auslandssemester absolviert, denn für viele Studenten ist Selfstorage heute völlig normal. Aber natürlich

haben Sie recht, der Großteil der Menschen kennt Selfstorage noch nicht. Das ändert sich jedoch. Treiber dafür sind gesellschaftliche Veränderungen, die nicht zu übersehen sind. Die Bereitschaft zur temporären Mobilität aus beruflichen oder familiären Gründen wächst und ist für viele inzwischen selbstverständlich. Ihr Hab und Gut lagern sie für die Dauer ihrer Abwesenheit ein. Die Zahl der Pflegebedürftigen steigt rasant. Ihre Möbel können die meisten aber nicht mit ins Heim nehmen. Der E-Commerce hat hohe Wachstumsraten. Die vielen kleinen Online-Händler, die ihr Business von zu Hause aus betreiben, brauchen ein sicheres und kostengünstiges Lager für ihre Ware. Außerdem beobachten wir eine starke Urbanisierung, und gleichzeitig steigt die Zahl der Single-Haushalte. Wohnräume in Großstädten werden knapper und teurer. Viele Stauräume wie Dachböden und Keller werden zu Wohn- oder Funktionsräumen wie Tiefgaragen umgebaut. Und in den Städten gibt es einen klaren Trend hin zu kleineren Wohnungen. Die haben aber weniger Staufläche. Auch das

Freizeitverhalten ändert sich: Mountainbiking, Stand-up Paddling, Kanufahren, Kiten, Tauchen und Segeln werden immer beliebter. Das Material muss irgendwohin. Wo bringen Sie Ihr Hab und Gut unter?

DIE IMMOBILIE: In meiner Garage?

Herbst: Laut Garagenverordnung dürfen Sie da weder ein Fahrrad, noch Winterreifen, noch Ihre Skier abstellen. Wenn Sie erwischt werden, droht Ihnen ein Bußgeld. Außerdem ist die eigene, abschließbare Garage in Großstädten eher die Seltenheit.

DIE IMMOBILIE: Sie haben im Juni dieses Jahres die Swiss Storage Solution in der Schweiz gegründet und wollen jetzt Direktinvestitionen in Selfstorage-Anlagen anbieten. Bisher hat Valerum Invest ausschließlich denkmalgeschützte Immobilien revitalisiert. Warum können Sie jetzt auch Selfstorage?

Herbst: Direktinvestitionen in Selbstlagerzentren sind eine komplett neue Asset-Klasse an den Immobilienmärkten. Wer diesen Schritt geht, betritt Neuland. Deshalb verteilen wir die verschiedenen Aufgaben auf unterschiedlichen Schultern. Valerum Invest ist Initiator und Muttergesellschaft, die für den Vertrieb und das Marketing unseres Produkts Renditelager zuständig ist. Unsere Tochter, die Swiss Storage Solutions, übernimmt die Projektplanung und den Bau der Lagerzentren. Wir sind aber keine kompletten Neulinge auf dem Gebiet Selfstorage, sondern haben seit 2011 Erfahrungen gesammelt. Damals hatten wir Kapital übrig und wussten offen gestanden nicht so recht, was wir damit anfangen sollen. Mein Geschäftspartner ist nach Kanada geflogen, weil sein Sohn dort lebt. Als er wiederkam, sagte er: Wir bauen einen Selfstorage-Park. In den USA gibt es das in jedem Dorf, in Deutschland ist das total im Kommen.

Zum Produkt: Das „Renditelager“ ist ein Direktinvestment in Selfstorage-Anlagen inklusive Grundbuchabsicherung. Im Angebot sind einzelne Einheiten bis hin zu ganzen Zentren. Aktuell in der Projektierung ist eines in Köln-Pesch (Foto unten), ein weiteres in Leipzig soll 2017 gebaut werden. Auch wer noch ein unbebautes Grundstück im Bestand hat, kann sich von Valerum eine Selfstorage-Anlage draufsetzen lassen. Dafür eignen sich sogar Flächen, die für Wohnungen und Büros nicht infrage kommen



DIE IMMOBILIE: Und dann haben Sie einen Park gebaut.

Herbst: Ja, wir haben dann mit unserem eigenen Geld einen Park in Hildesheim und einen in Siegen-Geisweid gebaut. Und haben einiges anders gemacht als die Konkurrenz: Unsere Lager sind ebenerdig, haben maximal zwei Ebenen, damit der Großteil der Boxen befahrbar ist. Bei uns bekommen Sie nicht Einheiten mit 3 bis 12 Quadratmetern, sondern mit mindestens 17 Quadratmetern, damit beispielsweise auch ein Oldtimer reinpasst. Durch den ebenerdigen Bau ist die Nettogeschossfläche unserer Lager gleich der Bruttofläche. Keine breiten Gänge, keine Aufzüge, und wir haben kein Personal vor Ort, außer einem Hausmeister. Das klassische Selfstorage-Lager hat nur eine Nettogeschossfläche von 60 Prozent. Dadurch können wir an den gleichen Standorten zur Hälfte des marktüblichen Preises vermieten.

DIE IMMOBILIE: Sind Ihre Zentren ausgelastet?

Herbst: Unsere Zentren sind zu rund 90 Prozent vermietet. Allerdings haben die beiden ersten Parks nur knapp über 100 Einheiten. Das ist etwas wenig. Wir haben gelernt, dass alles, was über 250 Einheiten geht, einen vernünftigen Ertrag abwirft. Bei den neuen Zentren kalkulieren wir mit einer Nettorendite von 5,4 bis 6,5 Prozent.

DIE IMMOBILIE: Wie finden Sie Mieter?

Herbst: Das ist vor allem eine Standortfrage: Das Zentrum sollte in einem Gewerbegebiet stehen, in einem Ballungsraum mit über 100.000 Einwohnern, wo möglichst viele Menschen nicht mehr als 15 bis 25 Fahrminuten entfernt wohnen. Außerdem muss jedes Lagerzentrum an einer stark befahrenen Straße liegen, denn ein beträchtlicher Teil der Mieter wird im Vorbeifahren auf uns aufmerksam. Die meisten kommen aber über klassische Immobilienportale im Internet, Social-Media-Kanäle wie Facebook oder über Suchmaschinen-Marketing.

DIE IMMOBILIE: Und wenn jetzt doch die deutsche Version von „Storage Hunters“ gedreht wird?

Herbst: Wir nehmen eine Kautions von drei Monatsmieten. Zahlt der Mieter zwei Monate nicht, macht der elektronische Öffner die Tür nicht mehr auf, und wir können kündigen. Dann gilt das Vermieter-Pfandrecht, nach dem alles in der Box dem Inhaber gehört. Wir dürfen das bis zum Wert seiner Schulden versteigern, den Rest zahlen wir ihm aus. Und wir haben immer noch eine Monatsmiete in Reserve, um in Ruhe einen Nachmieter zu finden. Für den Fall, dass Sie ein ganzes Zentrum gekauft haben, ist das auch nur einer von rund 300 Mietern. ■

Das Gespräch führte Astrid Lipsky