

# Große Potenziale aus kleinen Einheiten

Das Konzept „Selfstorage“ kam vor einigen Jahren aus den USA, wo es große Verbreitung gefunden hat, nach Deutschland. Gut zugänglicher, flexibler und moderner Lagerplatz mangelt den Bewohnern der Metropolen in ihren Wohnungen, daher wird er bedarfsgerecht extern zugemietet.

Sven Herbst, Vorstand der VALERUM Invest AG, ist mit dem Angebot der RenditeLager am Markt, das Selfstorage für Anleger erschließt.



**finanzwelt:** In Deutschland hat sich Self-storage mittlerweile etabliert. Was hat Sie als Newcomer bewogen, in diesen Markt einzutreten?

**Herbst»** Selfstorage ist in Deutschland sozusagen den Kinderschuhen entwachsen. Die Branche steht auf eigenen Beinen, bietet aber noch jede Menge Potenzial auf dem Miet- und Anlagemarkt. Ich sage Ihnen auch warum: Selfstorage stillt passgenau die Bedürfnisse der Menschen, die durch eine Reihe gesellschaftlicher Entwicklungen mehr und mehr entstehen. Ich denke da zum Beispiel an den Zuzug in die Metropolen, der Wohn- und Gewerbe- raum knapp und teuer werden lässt. So schaffen wir bspw. für Unternehmen ein hochattraktives Angebot: 23 m<sup>2</sup> Lagerfläche für wichtige Akten etc. zum Mietpreis ab 185 Euro im Monat – und die Einheit ist sogar noch befahrbar. Oder denken Sie an die flexiblen Lebensentwürfe inklusive Auslandsaufenthalten, den gesellschaftlichen Reichtum, der aufwändige und platzintensive Hobbies ermöglicht – und, und, und. All das braucht sicheren und bezahlbaren Lagerplatz. Und wir haben ihn. Seit mehreren Jahren verfolgen und analysieren wir den Markt, und das Zwischenfazit fällt durch und durch positiv aus.

**finanzwelt:** Was unterscheidet Rendite-Lager von herkömmlichen Immobilieninvestitionen?

**Herbst»** Bislang waren Investitionen in Selfstorage-Parks aufgrund der Kapitalintensivität Großanlegern vorbehalten. Auch herkömmliche Gewerbeimmobilien sind in der Regel mit hohen Investitionssummen verbunden. Wir bieten nun erstmals die Möglichkeit, eine Gewerbeimmobilie zum niedrigen fünfstelligen Betrag zu erwerben – als Direktimmobilie mit eigenem Grundbuch wohlgemerkt. Die Kleinteiligkeit der einzelnen Einheiten von 17 bis 23 m<sup>2</sup> Lagerfläche bietet viele Vorteile. Der niedrige Kaufbetrag macht diese Objekte einerseits Anlegern mit vergleichsweise geringen finanziellen Mitteln zugänglich, andererseits können Investoren mit

dem Erwerb mehrerer Einheiten das Ausfallrisiko effektiv minimieren.

**finanzwelt:** Wie werden die Mieten abgesichert?

**Herbst»** Es gilt das Gewerbemietrecht. Das erlaubt es dem Vermieter, bereits bei zwei säumigen Mieten den Mietvertrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen. Da unsere Mietverträge generell eine Kautionshöhe von drei Monatsmieten vorsehen, bleibt also sogar noch ein Monat zur Suche eines neuen Mieters, um die wir uns kümmern, ohne dabei finanzielle Verluste zu verzeichnen. Nicht zu vergessen das hier zur Anwendung kommende Vermieterpfandrecht, demnach alle Gegenstände in der Box in solch einem Fall dem Inhaber gehören.

**finanzwelt:** Was ist das Geschäftsmodell der Lagerzentren? Mit welchem Marketingkonzept erwirtschaften Sie vor Ort operativ Umsätze?

**Herbst»** Vermietung und Verwaltung werden durch unsere Tochter, die redcube self storage GmbH, erfolgen, unter deren Markenauftritt die Lagerzentren agieren. Zusammen mit einer Werbeagentur werden wir ein mehrstufiges Marketingkonzept umsetzen. Wir werden großen Wert auf Sichtbarkeit legen, sowohl im Internet als auch im Straßenbild rund um die jeweiligen Standorte, wo in Zeiten des Web 2.0 noch ein Großteil der Aufmerksamkeit bei Verbrauchern generiert wird. Und natürlich werden wir die Zielgruppen dort abholen, wo diese sich bewegen. Ein Beispiel von vielen: Für Besitzer von Oldtimern sind unsere Lagereinheiten dank ihrer Befahrbarkeit, Sauberkeit und Sicherheit wie geschaffen. Was liegt also näher, als im Rahmen von Oldtimer-Paraden auf unser Angebot aufmerksam zu machen? Hinzu kommen mieterfreundliche Serviceleistungen, wie die kostenlose Nutzung von Transportfahrzeugen und einfache Buchungs- und Bezahlungsmöglichkeiten via Internet. Das alles zu einem Mietpreis, der mehr als konkurrenzfähig im Vergleich zu anderen Anbietern sein wird.

**finanzwelt:** Haben Sie die Renditeerwartung bereits im operativen Betrieb bestätigen können?

**Herbst»** Unsere ersten zwei Lagerzentren sind etwas anders konzipiert wie unsere in der Planung befindlichen Storage-Parks. Die Investoren erzielen dort eine Bruttomietrendite von etwa 6 %. Das ist ordentlich, aber zukünftig wollen wir es noch besser machen und für unsere Anleger eine Schippe drauflegen. 7 bis 7,5 % Prozent lautet das Ziel in unserem Storage-Park Köln. Ein Investment in unsere Selfstorage-Parks ist aber auch aufgrund der Möglichkeit zur linearen Abschreibung sehr attraktiv, die Erträge sind stark steuerbegünstigt, wenn nicht gar nahezu steuerfrei.

**finanzwelt:** Welche Kriterien müssen die Standorte Ihrer Lagerzentren erfüllen?

**Herbst»** Zunächst einmal muss man sagen, dass aufgrund der wenigen Selfstorage-Zentren hierzulande es noch unglaublich viele geeignete Standorte gibt. Für unsere Parks müssen folgende Kriterien erfüllt sein: die unmittelbare Nähe zur Großstadt/zum Ballungsraum sowie eine sehr gute Verkehrsanbindung mit dem PKW. Als Standort kommen somit nur Grundstücke in Betracht, die an einer Autobahn bzw. an einer Hauptverkehrsader liegen.

**finanzwelt:** Für welche Anleger ist Renditelager geeignet? Und ab welcher Investitionssumme können sich Anleger aktuell beteiligen?

**Herbst»** Generell können Sie eine Lagerbox schon ab 19.500 Euro erwerben. An manchen Top-Standorten können wir diesen Preis allerdings nicht anbieten, so sind Anleger im nächsten Objekt in Köln ab 27.950 Euro mit dabei. Großinvestoren können auch komplette Lagerzentren erwerben. Geeignet ist unser Produkt somit für alle, die ihr Kapital in eine ertragsstarke Direktimmobilie investieren wollen und die Vorteile des eigenen Grundbuchs zu schätzen wissen. Das gilt für sämtliche Anleger-Typen, vom „Otto-Normal-Verdiener“ bis zum Großinvestor. (cs)