

Eine neue Chance für B- und C-Lagen

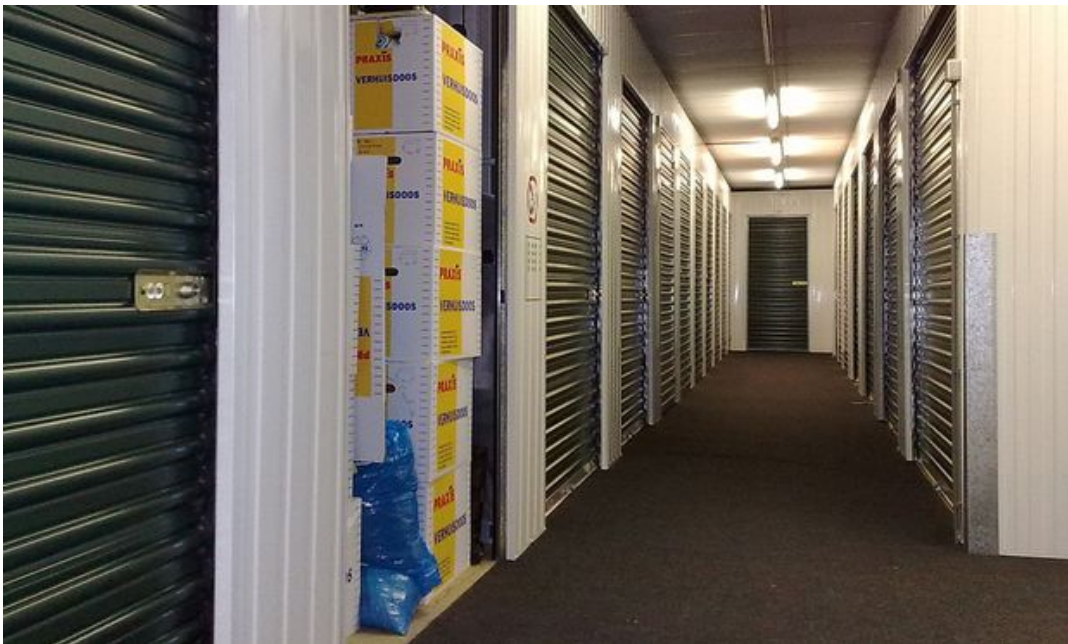
Notizbuch: IRAG

Erstellt: 13.09.2019 12:20

Quell-URL: <https://diepresse.com/home/immobilien/gewerbeimmobilien/5651621/Eine-neue-Chance-fuer-B...>

Eine neue Chance für B- und C-Lagen

Selfstorage. Eine ganze Branche buhlt um Immobilien, für die sich sonst kein Käufer findet: Verlassene Geschäftslokale sind die neue Assetklasse für Selfstorage-Anbieter.



Mikrowohnungen und Dachausbauten treiben Selfstorage-Anbietern immer neue Kunden zu. – (c) Wikimedia

Von Michael Loibner 28.06.2019 um 16:01

Leer stehende Geschäftslokale abseits der Stadtzentren müssen nicht unbedingt die Ladenhüter auf dem Immobilienmarkt sein. Es gibt eine Branche, die sich um derartige Flächen geradezu reißt: Selfstorage-Anbieter expandieren, und einige von ihnen haben sich darauf spezialisiert, ehemalige Waschsaloons, Videotheken oder Handyshops in Lagerabteile zu verwandeln. Um wenige Euro pro Monat

können die Kunden dort all das verwahren, wofür in den eigenen vier Wänden kein Platz mehr ist. Gerade in den großen Städten scheint dieses Konzept aufzugehen. Der Trend zu Mikrowohnungen und viele Dachgeschoßausbauten ohne dazugehörigen Keller führen dazu, dass es zu Hause nicht überall genug Stauraum gibt und immer mehr Menschen Dinge, die nicht jederzeit griffbereit sein müssen, außer Haus lagern.

Wohnsituation entscheidend

„Ideal für uns sind leer stehende Geschäftsflächen in B- und C-Lagen, für die sich wegen mangelnder Passantenfrequenz kein Einzelhändler interessiert“, sagt Raoul Billan, Geschäftsführer von Localstorage, der in Wien zwölf derartige Immobilien erworben bzw. angemietet hat und in wenigen Wochen einen weiteren Standort eröffnen wird. Für Selfstorage-Anbieter ist die Passantenfrequenz nicht so ausschlaggebend. „Wichtiger für die Standortentscheidung ist die Wohnsituation in der Umgebung“, bestätigt Ferdinand Dietrich. Er ist Mitbegründer und Marketingverantwortlicher bei Storebox, mit aktuell 70 Standorten in Österreich und Deutschland (davon knapp ein Drittel an Franchisenehmer vergeben) eines der am raschesten expandierenden Unternehmen. Günstig, so sagt er, sind eine hohe Einwohnerzahl in der unmittelbaren Nachbarschaft, alte Häuser mit unbrauchbaren, weil feuchten Kellern oder ein nachverdichtetes Wohngebiet. „Die Kunden müssen kurze Wege zu uns haben.“ Das gelte sowohl für das Einlagern als auch für den Fall, dass man schnell etwas aus dem Lager holen muss.

Penibler Kriterienkatalog

Weitere Anforderungen aus dem Kriterienkatalog: Die Immobilie selbst muss ebenerdig zugänglich sein. Unterschiedliche Ebenen mit Stufen sind ein No-Go, verwinkelte Grundrisse ebenso ein Ausschließungsgrund wie elendslange Gänge. Da sind sich die Experten einig. Darüber hinaus bevorzugt Dietrich Geschäftsräume mit Außenfronten. „Die Fensterflächen werden mit dem Firmenschriftzug zugeklebt, somit erhöhen wir die Sichtbarkeit unserer Standorte in der Stadt.“ Die ideale Größe der Immobilien liegt in einer Stadt wie Wien bei etwa 150 bis 500 Quadratmetern. Und natürlich geht es auch ums Geld. Patrick Leypold, Geschäftsführer von Safe Self Storage mit fünf Standorten in Wien, ist vorsichtig: „Margen, die sich lohnen, macht man in Wien nur bei einem einstelligen oder niedrigen zweistelligen Quadratmeter-Kaufpreis.“ „Um an solche Objekte zu gelangen, nutzen wir unsere Netzwerkkontakte“, verrät Billan. Viele Immobilienentwickler, Makler und Hausverwalter wissen mittlerweile, dass mit Selfstorage gute Geschäfte zu machen sind. Fast alle großen Selfstorage-Anbieter sind überdies, entweder durch personelle Überschneidungen oder über Beteiligungen und Firmeninvestments, mit Unternehmen aus der

Immobilienbranche verflochten und haben auf diese Weise Zugang zu geeigneten Flächen. Leypold berichtet von mehr als 100 Objekten, die ihm jährlich angeboten werden.

Eigene Architekten

Nicht alle der infrage kommenden Objekte sind jedoch sofort für Selfstorage brauchbar. Daher rücken gewöhnlich zuerst die Handwerker an. Localstorage verfügt sogar über eigene Architekten, die den Umbau planen, damit die Lagerabteile – jedes einzelne misst zwischen einem und etwa 20 Quadratmetern – so eingebaut werden, dass sie für die Kunden möglichst leicht zugänglich sind. Wichtig ist zudem die Installierung eines Zutrittssystems einschließlich elektronischer Überwachung. Manche Selfstorage-Anbieter scheuen sich auch nicht, sanierungsbedürftige Immobilien zu übernehmen. Die Kosten für eine Komplettrenovierung rechnen sich angesichts der positiven Marktprognosen allemal, gibt man sich zuversichtlich. Mitunter aber sagt man auch Nein. Leypold: „Feuchte Wände beispielsweise sind für uns zu riskant, man hat ja den Kunden gegenüber eine Verantwortung, wenn man deren Eigentum lagert.“

Alternative Lagerhallen

Nicht ganz überzeugt von diesem Modell ist Martin Gerhardus, Geschäftsführer von MyPlace. Die 50 MyPlace-Standorte in Österreich, Deutschland und der Schweiz (sechs weitere in der Pipeline) sind daher nicht in ehemaligen Geschäftslokalen untergebracht, sondern ausschließlich in eigens errichteten oder adaptierten Lagerhallen. Die Grundstücke dafür sind in der Regel mehrere Tausend Quadratmeter groß. „Wir sehen es als Qualitätsmerkmal, dass es ausreichend viel Logistikfläche gibt, die man in städtischen Wohngebieten selten findet“, argumentiert Gerhardus. Zufrieden sein dürfen derzeit aber alle: Die Auslastung der Boxen liegt durchwegs bei über 90 Prozent.

Auf einen Blick

Selfstorage-Abteile sind „Keller außer Haus“, in denen man nicht benötigten Hausrat, Sportartikel oder andere Gegenstände gegen Gebühr auf bestimmte Zeit lagern kann. Die meisten Anbieter locken mit flexiblen Bedingungen, großzügigen Zugangszeiten, hohem Sicherheitsaufwand und Buchungsmöglichkeit per Internet. Seit rund zehn Jahren floriert der Markt in Europa, der europaweite Jahresumsatz liegt mittlerweile bei über einer Milliarde Euro.

