

## Self-Storage-Branche wächst

Das Geschäft mit dem vermieteten Lagerraum ist eine krisenfeste Sache, ist sich die Branche sicher.



Ausgelagert: Immer mehr Deutsche parken ihren Hausrat außerhalb der eigenen vier Wände.

In Zeiten knappen Wohnraums nutzen immer mehr Menschen externe Lagermöglichkeiten etwa für Möbelstücke oder große Kisten. Mietlager mit hunderten kleinen Boxen liegen in deutschen Großstädten im Trend. Die Self-Storage-Branche wächst, und in Deutschland ganz besonders.

Die Urbanisierung sei dabei klar der größte Treiber, sagt Christian Lohmann, Vorstandsvorsitzender des Verbands deutscher Self-Storage-Unternehmen. Immer mehr Menschen ziehen aus ländlichen Gebieten in große Städte, Wohnraum wird knapp, vielerorts explodieren die Quadratmeterpreise. Aus Flächen, die früher als Stauraum dienten, wird Wohnraum: Keller, Dachböden, Garagen. Der Bedarf an externem Lagerraum wächst, für die Kommode aus dem Hobbyraum des Vaters, das Bett aus dem Kinderzimmer, die sperrige Sportausrüstung aus dem Keller. Die Branche ist sich sicher: Die Nachfrage wird weiter steigen.

## Deutsche Self-Storage-Branche steckt in den Kinderschuhen

Die ersten Self-Storage-Anlagen gab es vor 50 Jahren in den USA, wo die Mietlager in vielen größeren Städten verbreitet sind und das Geschäft ein viel Größeres ist. Jahrzehnte später gelangte die Idee über Großbritannien und die Niederlande nach Europa. In Deutschland steckt die Branche noch in den Kinderschuhen. „Die ersten Anlagen in Deutschland hat es um die Jahrtausendwende in den großen Städten gegeben, in Berlin, Frankfurt und München.

„Nach und nach wächst aber auch die Nachfrage in kleineren Städten“, sagt Lohmann. Deutschlandweit gibt es 220 dieser Standorte, 25 davon in Berlin. 500 bis 700 Boxen à sechs Quadratmeter im Schnitt bieten die Einrichtungen. Der Vergleich mit den 50.000 Standorten in den USA zeigt das hiesige Potenzial. Das schätzt Lohmann auf noch einmal mindestens 300 Einrichtungen in den kommenden Jahren. Das Wachstum für 2017 gegenüber dem Vorjahr lässt sich schon sehen: Der Verband prognostiziert ein Plus von 25 Prozent.

Vier Lebensereignisse veranlassen Menschen, ihr Hab und Gut außerhalb der eigenen vier Wände einzulagern, sagt Marc Oursin, Vorstandsvorsitzender des europäischen Marktführers Shurgard. Scheidung, Geburt, Umzug und ein Todesfall in der Familie. Mit dem Tod eines Angehörigen etwa ist oft eine Wohnungsauflösung verbunden, mit der Scheidung ein Auszug aus der alten Wohnung. „Viele müssen dann oft mit einer kleineren Wohnung vorlieb nehmen“, erklärt Oursin. Zurück blieben lieb gewonnene Möbel. „Meistens sind es gar keine wertvollen Stücke, die in die Boxen kommen“, sagt Oursin. Oft stecke aber ein ideeller Wert dahinter, weshalb die Gegenstände nicht verkauft werden sollen. Hier seien die Lagerboxen eine Alternative, für durchschnittlich gut 250 Euro für den Quadratmeter im Jahr. „Drei Viertel aller Kunden sind Privatpersonen“, sagt Oursin.

Das Geschäft mit dem vermieteten Lagerraum ist eine krisenfeste Sache, sind sich die Branchenvertreter sicher. Floriert die Wirtschaft, leisteten sich die Verbraucher solche zusätzlichen Kosten im Monat häufiger. In Krisenzeiten „verkaufen die Menschen ihre Häuser, ziehen vorübergehend in kleinere Wohnungen und brauchen daher Lagerplatz“, sagt Oursin.

Frankfurter Rundschau 18.10.2017 11:57 Uhr

Alexander Holecek

