Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

22.05. 2024

Enormes Wachstumspotenzial: Investoren entdecken Drive-up-Garagenparks als Assetklasse

Von Daniel T. Borg...



Bild Rechte
Daniel T. Borger Real Estate Advisory Services

Trotz riesiger Marktchancen fristen spezielle Lagergaragen in Deutschland und Europa im weltweiten Vergleich bislang ein Schattendasein. Das geht aus einem aktuellen White Paper von Daniel T. Borger Real Estate Advisory Services hervor. Doch jetzt gewinnen diese Anlagen von übergroßen Garagen nicht nur bei Mietern, sondern zunehmend auch bei Investoren an Zuspruch.

(München)(PPS) Bis 2015 gab es in Deutschland gerade einmal 80 sogenannte Drive-up-Garagenparks. Sie sind Teil der Self-Storage-Branche, also des Vermietungsmarkts externer Lagerräume, wenn privater oder geschäftlicher Stauraum nicht ausreichend vorhanden ist. Durch einen jährlichen Zuwachs von 60 bis 70 neu errichteter Parks in den letzten fünf Jahren ist deren Zahl mittlerweile auf über 500 Anlagen angewachsen. Sie machen dieses Segment derzeit zum Zugpferd der Branche. Neben einer günstigen Kosten-Ertrags-Relation liegt dies insbesondere an dem

überschaubaren Investitionsvolumen beim Bau solcher Großgaragen. Das zeigt das aktuelle White Paper des Immobilienexperten Daniel T. Borger. Das Papier bietet eine detaillierte Analyse des deutschen Garagenparkmarktes und beinhaltet neben einer Brancheneinordnung umfangreiche Marktübersichten und wirtschaftliche Kennzahlen wie Neubauvolumen, Flächenumsatz, Mietwerte oder Renditeerwartungen. Borger: „Die fortschreitende Migration und Urbanisierung, steigende Mobilität sowie sich verändernde Lebensstrukturen und Geschäftsmodelle treiben eine ständig wachsende Nachfrage für externe Platzlösungen an. Nachdem sich im Segment der Großgaragen ein nennenswerter Bestand aufgebaut hat, springen nunmehr erste Investoren auf den Zug auf und nutzen die nahezu idealen Bedingungen zum Einstieg in den Markt“.

Marktchancen bei weitem nicht ausgeschöpft

Das Angebot an Drive-up-Garagenparks ist in Deutschland bei weitem nicht flächendeckend und konzentriert sich mit 40 Prozent überwiegend auf Nordrhein-Westfalen. Aber auch hier zeigt sich bei näherer Betrachtung, dass die Versorgung mit Großgaragen erheblich unter den Möglichkeiten liegt. Borger: „Während beispielsweise größere Mittelstädte wie Wesel oder Dorsten über je fünf Garagenparks von insgesamt 400 und mehr Garageneinheiten pro Standort verfügen, weisen vergleichbare Städte wie Iserlohn, Herford oder Lüdenscheid gar kein Angebot auf – vom Rest der Republik ganz zu schweigen. Dies zeigt das enorme Wachstumspotential in Deutschland.“ Laut Borger sind die Grundvoraussetzungen für das Segment Drive-up-Garagenparks angesichts der eklatanten Unterversorgung und unter Berücksichtigung des lukrativen Kosten-Ertrags-Verhältnisses sowohl beim Bau als auch beim Betrieb von Garagenparks auf Jahre hinaus als günstig einzuschätzen.

Nettorenditen von bis zu fünf Prozent

Borger stellt aktuell ein erhöhtes Interesse fest: In zunehmendem Maße entdecken Projektentwickler den Bau von Garagenparks als neue Objektklasse für ihr Geschäft. Denn Großgaragen sind mittlerweile auch bei Kapitalanlegern beliebt, da sie aufgrund des Mangels in der Regel zügig vermietet sind. Der Verkauf der einzelnen Garagen erfolgt als Teileigentum. Der Umfang beträgt rund zehn Garagenparks pro Jahr – dies entspricht etwa 500 bis 1.000 Garageneinheiten und reflektiert einen

durchschnittlichen Marktanteil von rund 15 Prozent – Tendenz steigend. Die avisierten Nettorenditen aus der Vermietung betragen vier bis fünf Prozent p.a. Zusätzlich bieten Garageninvestments eine höhere steuerliche Afa. Borger: „Das enorme Wachstums- und Verdichtungspotential lockt zudem erstmals auch angelsächsische Kapitalanlagegesellschaften an, denen das Drive-up-Lagergeschäft aus ihren Heimatländern bestens bekannt ist“.

Lagergaragen sind mehr als Parkgaragen

Im Unterschied zu normalen Parkgaragen, überwiegend in Wohngebieten und zur Unterbringung von Pkws, sind Drive-up-Garagen im Grunde übergroße Lagereinheiten – das tägliche Parken von Fahrzeugen spielt hier nur eine untergeordnete Rolle. Die Objekte liegen meist in stadtnahen Gewerbegebieten und sind über Autobahnen und Bundesstraßen gut erreichbar. Man kann bequem vor oder in die Garageneinheiten fahren – in der Fachsprache daher auch Drive-up genannt. Die Anlagen sind in der Regel videoüberwacht, eingezäunt und über automatische Tore nur für die Mieter und Nutzer zugänglich – rund um die Uhr. Die Größe liegt in der Regel zwischen 18 und 40 Quadratmetern mit einer Durchschnittsfläche von etwa 30 Quadratmetern.

Borger: „Die klassische Zielgruppe von Lagergaragen sind Privatleute, die beispielsweise wertvolle Sammler- und Freizeitfahrzeuge lagern wollen, sowie Kleingewerbetreibende. Allein der Zuwachs von über 70.000 neu zugelassenen Wohnmobilen pro Jahr will irgendwo untergebracht sein, denn die öffentlichen Straßen, auf denen sie gern abgestellt werden, reichen in vielen Städten und Ortschaften nicht mehr aus.“ Und auch sonst wachse der Bedarf an großvolumigen Lagerflächen für Arbeitsmaschinen, Ausrüstung und Baumaterialien oder den Warenumschlag von Start-ups, Online-Händlern und kleineren Handwerksbetrieben. Dasselbe gilt für den privaten Bereich für Sportgeräte, überschüssigen Hausrat oder Gegenstände, die nicht täglich gebraucht werden. Borger: „Weil Dachböden heute bevorzugter Wohnraum sind und Keller aus Kostengründen eingespart werden, bedarf es verstärkt spezieller Konzepte, um den Bedürfnissen für die Aufbewahrung der scheinbar endlosen Anschaffungen unserer Konsumgesellschaft gerecht zu werden. Entstanden ist ein Wettbewerb um Lebensraum zwischen Mensch und Sachen, der die Self-Storage-Branche weltweit beflügelt“.

Das White Paper kann kostenlos angefordert werden unter: d.borger @ danieltborger.com

Über die Organisation:

Daniel T. Borger Real Estate Advisory Services
Daniel T. Borger ist seit über 25 Jahren als selbstständiger Unternehmensberater in der Immobilienwirtschaft im In- und Ausland tätig. Er betreut überwiegend internationale Private-Equity-Unternehmen, die Unterstützung für ihre Immobilientransaktionen und
-bestände in Deutschland und Europa suchen. Die Beratungsleistungen betreffen neben dem Asset Management und der Neupositionierung von Liegenschaften die Veräußerung von meist Gewerbeimmobilien, einschließlich der Koordination komplexer Portfoliotransaktionen.

Pressekontakt:

Claus Schönberner
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Winthirstraße 33
D-80639 München

E-Mail: clausschoenberner @ web.de

Kategorie
Industrie & Bau & Immobilien

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/enormes-wachstumspotenzial-investoren-entdecken-drive-garagenparks-als-assetklasse*