Pickens Selfstorage 1

Eine Projektgesellschaft der Euram Bank AG, Wien, bietet über den Vertriebskoordinator Vevis, Berlin, einen innovativen Fonds an, der alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Fondsreihe in sich birgt: Das Anlagekonzept ist genial und simpel, das Marktpotential hoch. Die Risiken sind gut kalkulierbar, der Ertrag für den Investor ist vergleichsweise hoch und dies bei einer kurzen Laufzeit.

Von **Philip Nerb**,
MFC, Analyst

Der Initiator

Euram-Fonds sind geschlossene Fonds der Euram Bank, Wien. Neben der Produktlinie Patenthandelsfonds geht nunmehr eine zweite Euram-Fonds-Produktlinie in den Markt. Das vorliegende Angebot der Projekttochtergesellschaft Euram Management GmbH, Frankfurt am Main, ist das erste seiner Art im Bereich deutscher Publikumsfonds. Wie bei Euram-Fonds üblich werden externe Partner eingebunden, die im Zielmarkt sehr versiert sind. Die Vertriebskoordination übernimmt, wie schon bei den bisherigen Fonds die Vevis GmbH & Co. KG, Berlin.

Auf Fragen im Rahmen der Analyse reagierten die Initiatorin und die Vertriebskoordinatorin innerhalb von drei Tagen gewohnt professionell und überzeugend.

Schwächen | Für den vorliegenden Fonds kann es noch keine Leistungsbilanz geben.

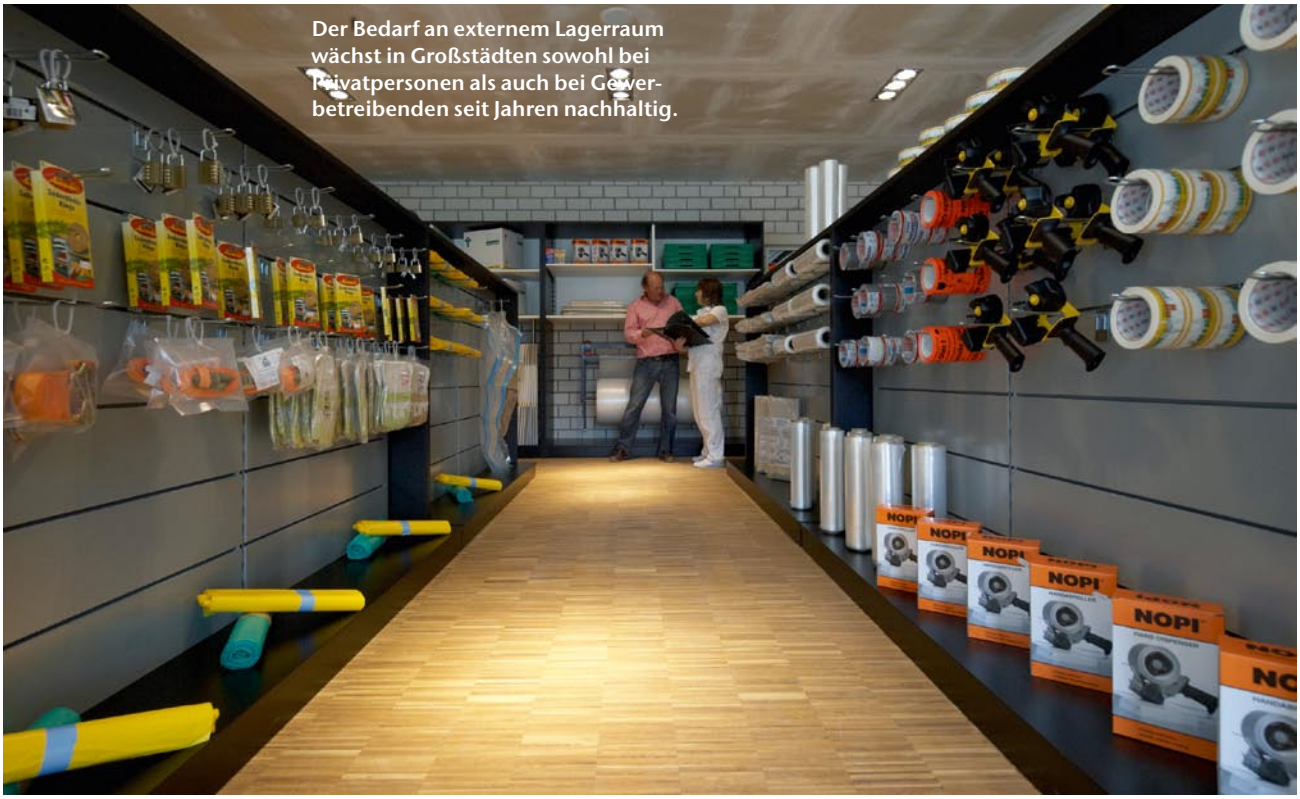
Stärken | Das vorliegende Angebot zeichnet sich durch gewohnt professionelle Gestaltung aus. Die Leistungsbilanz der Kompetenzpartner liegt vor.

Der Prospekt

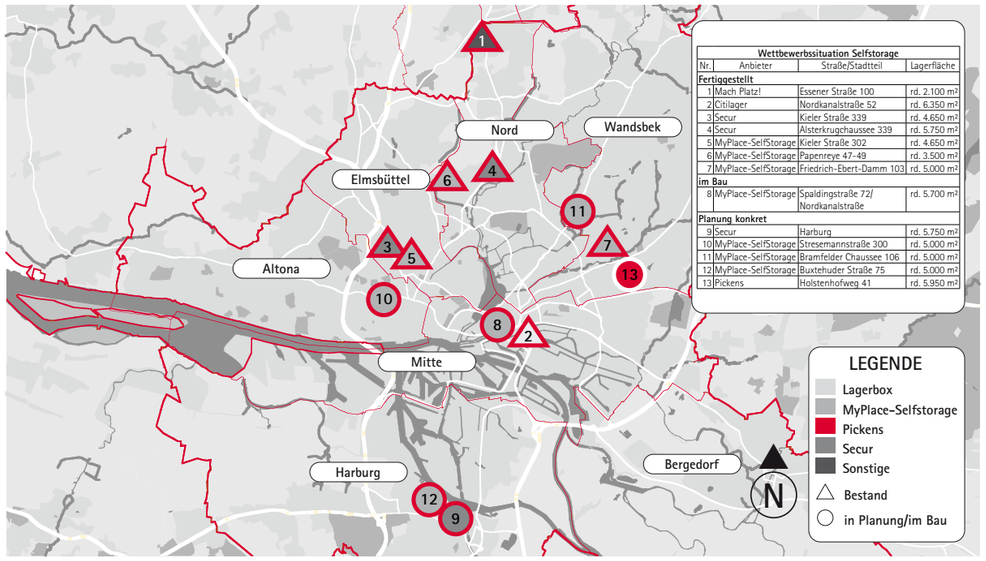
Mit 150 inhaltlich relevanten Seiten fällt der Prospekt umfangreich aus. Dies ist unter anderem einer exzellenten Marktrecherche geschuldet, die der Initiator bei der renommierten BulwienGesa AG beauftragt und als autorisierte Kurzfassung in den Prospekt eingepflegt hat. Die Aufbereitung des Prospekts ist sehr ansprechend und auch für den Marktfremden gut verständlich.

Der Markt

Der Bedarf an externem Lagerraum wächst in Großstädten sowohl bei Privatpersonen als auch bei Gewerbetreibenden seit Jahren nachhaltig. Speziell in den angelsächsischen Ländern ist das Anmieten spezieller Lagereinheiten bereits seit 30 Jahren allgemeiner Usus. In den USA mieten landesweit offensichtlich bereits 10 % aller Haushalte externe Lagerflächen an, wobei diese Zahl die deutliche Konzentration in Großstädten verschleiert. Grundsätzlich gilt: Der Markt speziell in den USA gilt als reif. Interpretationen aus diesem Markt sind nur bedingt auf



Der Bedarf an externem Lagerraum wächst in Großstädten sowohl bei Privatpersonen als auch bei Gewerbetreibenden seit Jahren nachhaltig.



Wettbewerbssituation Selfstorage			
Nr.	Anbieter	Straße/Stadtteil	Lagerfläche
Fertiggestellt			
1	Mach Platz!	Essener Straße 100	rd. 2.100 m²
2	Citilager	Nordkanalstraße 52	rd. 6.350 m²
3	Secur	Kieler Straße 339	rd. 4.650 m²
4	Secur	Alsterkrugchaussee 339	rd. 5.750 m²
5	MyPlace-SelfStorage	Kieler Straße 302	rd. 4.650 m²
6	MyPlace-SelfStorage	Papenreye 47-49	rd. 3.500 m²
7	MyPlace-SelfStorage	Friedrich-Ebert-Damm 103	rd. 5.000 m²
im Bau			
8	MyPlace-SelfStorage	Spaldingstraße 72/ Nordkanalstraße	rd. 5.700 m²
Planung konkret			
9	Secur	Harburg	rd. 5.750 m²
10	MyPlace-SelfStorage	Stresemannstraße 300	rd. 5.000 m²
11	MyPlace-SelfStorage	Bramfelder Chaussee 106	rd. 5.000 m²
12	MyPlace-SelfStorage	Buxtehuder Straße 75	rd. 5.000 m²
13	Pickens	Holstenhofweg 41	rd. 5.950 m²

Quelle: eigene Primärerhebung der BulwienGesa AG 2009, Datenstand Q2 2009

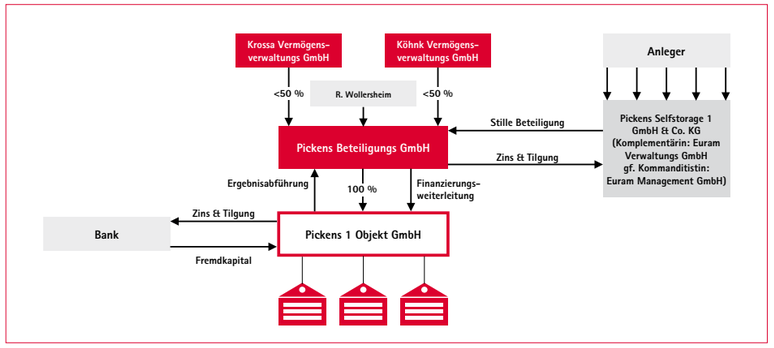
Kartengrundlagen © NAVTECH

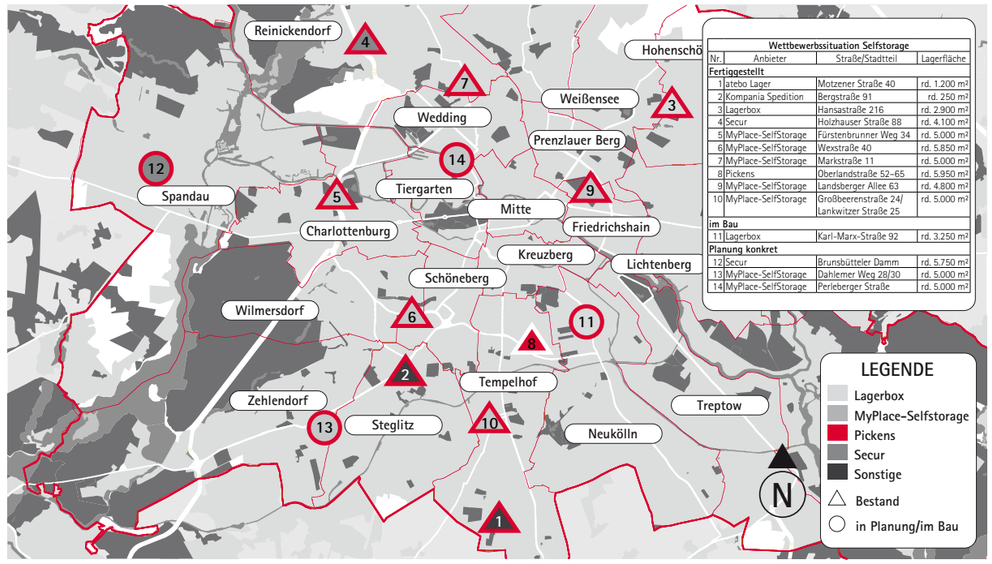
den deutschen Markt übertragbar, da das Mieterverhalten stark von landestypischen soziographischen Eigenheiten beeinflußt wird. Als Beispiel sei die deutlich höhere Umzugsrate der US-Amerikaner genannt.

1997 wurde in Düsseldorf die erste deutsche Selbstlagerungs-Einheit eröffnet, im 2. Quartal 2009 existierten bereits 59 Einheiten. Das Angebotsvolumen wächst in Deutschland in zunehmend rasantem Tempo: Seit 2003 wurden 41 Standorte eröffnet, 2009 werden voraussichtlich 17 Zentren fertiggestellt. Die Nachfrage hierzulande wird offensichtlich jedoch deutlich unter den Quoten in den USA liegen, da bspw. Studenten oder die Armee keinen nennenswerten Anteil am Mietaufkommen stellen werden.

Die Vorteile für sämtliche Beteiligten aus dem Modell Selbstlagerungs-Immobilie liegen auf der Hand: Der Mieter kann flexibel beliebige Flächen anmieten, die professionell aufbereitet, klimatisiert, versichert und bewacht sind. Dafür zahlt er eine Miete, die durch die kleine Fläche (Durchschnitt in Deutschland: 5 m²) überschaubar ist. Der Vermieter investiert vergleichsweise geringe Summen in die Errichtung eines derartigen Zentrums, gleichzeitig erhält er aufgrund der Lage hohe Mieterträge bei geringen laufenden Kosten. Dazu kommt die hohe Risikodiversifikation durch eine Vielzahl von Mietern (bei Vollauslastung im Durchschnitt 1.000) mit unterschiedlichen Vertragslaufzeiten. Die Fluktuationsrate liegt bei ca. 7%, die Mietausfallquote bei ca. 2%.

Die Anbieterseite wird in Deutschland momentan von 5 Unternehmen geprägt, die rund 92% der Lagerfläche unter sich aufteilen. Statistisch gesehen kommen in Deutschland rund 1,4 Mio. Einwohner auf einen Lagerstandort. Das Marktumfeld ist vor dem Hintergrund steigender Mieten und weiterhin knappen Wohnraums in Großstädten ausgezeichnet. In Berlin und Hamburg, den beiden Zielmärkten des vorliegenden Fonds, existieren derzeit 10 bzw. 7 Zentren. Für eine nachhaltig rentable Investition gilt der Grundsatz, daß ein Mikrostandort auf die individuelle Eignung analysiert werden muß. In keinem Fall genügt eine schematische Verteilung nach Einwohnerzahlen. Eine eingehende Standortanalyse mit Ableitung eines stimmigen Nachfragepotentials für Deutschland im Auftrag des Initiators ergibt einen hohen Bedarf in einzelnen Stadtteilen, wobei der Wettbewerb auf mittelfristige Sicht noch nicht kannibalisierend sein soll. Laut Analyse soll der Standort Berlin im nächsten Jahr einen Sättigungsgrad von 22% erreichen, für Hamburg steht der Wert bei 50%. Für den Fonds sind laut Aussage des Initiators genügend vorverhandelte Grundstücke in der Objektwarteschlange, um die Zielgröße von 5 Immobilienentwicklungen zu erfüllen. Ein erstes Grundstück mit positivem Prüfungsergebnis durch BulwienGesa wurde bereits erworben und vom Initiator und vom Kompetenzpartner finanziert.





Wettbewerbssituation Selfstorage			
Nr.	Anbieter	Straße/Stadtteil	Lagerfläche
Fertiggestellt			
1	atebo Lager	Motzener Straße 40	rd. 1.200 m²
2	Kompania Spedition	Bergstraße 91	rd. 250 m²
3	Lagerbox	Hansastraße 216	rd. 2.900 m²
4	Secur	Holzhauser Straße 88	rd. 4.100 m²
5	MyPlace-SelfStorage	Fürstenbrunner Weg 34	rd. 5.000 m²
6	MyPlace-SelfStorage	Wexstraße 40	rd. 5.850 m²
7	MyPlace-SelfStorage	Markstraße 11	rd. 5.000 m²
8	Pickens	Oberlandstraße 52–65	rd. 5.950 m²
9	MyPlace-SelfStorage	Landsberger Allee 63	rd. 4.800 m²
10	MyPlace-SelfStorage	Großbeerenstraße 24/ Lankwitzer Straße 25	rd. 5.000 m²
im Bau			
11	Lagerbox	Karl-Marx-Straße 92	rd. 3.250 m²
Planung konkret			
12	Secur	Brunsbütteler Damm	rd. 5.750 m²
13	MyPlace-SelfStorage	Dahlemer Weg 28/30	rd. 5.000 m²
14	MyPlace-SelfStorage	Perleberger Straße	rd. 5.000 m²

Quelle: eigene Primärerhebung der BulwienGesa AG 2009, Datenstand Q2 2009

Kartengrundlagen © NAVTECH

Stärken | Der Markt ist grundsätzlich hochinteressant, das Chancen-Risiko-Verhältnis sehr gut. Da eine Marktanalyse vorliegt, ist die Planungssicherheit für die einzelnen Standorte sehr hoch.

Die Objekte

Lagerraum-Einheiten sind vergleichsweise günstig zu erstellen: Die Objekte werden in der Regel 5-bis 7stöckig errichtet. Die Baugenehmigung liegt nach 3 Monaten vor, die Bauzeit beträgt 9 Monate. Die Immobilien werden schlüsselfertig von einer Tochtergesellschaft des externen Kompetenzpartners errichtet. Für das erste Objekt ist bereits ein Grundstück erworben. Die Hälfte des Kaufpreises wurde von der Euram Bank AG, Wien, und dem Fondspartner Pickens finanziert (€ 1,5 Mio.). Für den Investor ist die vergleichsweise sehr hohe Planungssicherheit bei derartigen Objekten wichtig. Der Nettoertrag aus einer Investition liegt deutlich höher als bei sämtlichen anderen Immobilientypen. Dies liegt an den geringen Bau- und Erhaltungskosten. Die einzelnen Objekte sind nutzerorientiert: Sie bieten einen breiten, ebenerdigen, überdachten Zugang und ein bis zwei Lastenaufzüge. Damit ist eine bequeme Beladung gewährleistet. In der Regel bieten Vermieter das notwendige Verpackungsmaterial und die Transportgeräte in einem im Objekt integrierten Laden an, um ein Mehrgeschäft zu erzielen. Die Lagerräume sind klimatisiert, durch den Betreiber ist außerdem eine konstante Wartung und Überwachung gewährleistet, ebenso eine permanente Zugangsmöglichkeit für Mieter. Der Personalaufwand betreiberseits ist gering, in den USA liegt der Durchschnitt bei 2 Angestellten. Für die Prognosen geht der Initiator von einem Mietpreis von durchschnittlich € 26/m² aus, die Spitzenwerte in Deutschland liegen bei bis zu € 35/m². Über die Laufzeit rechnet der Initiator mit einer Mietquote von 85%. Um diese zu erreichen, wird eine Aufmietzeit von rund 49 Monaten prognostiziert. Angesichts des Marktumfeldes und der Erfahrungen des Partners sind diese Annahmen sehr konservativ. Eine wichtige Aufgabe des Betreibers Pickens liegt unter anderem im aktiven Bewerben des jeweiligen Standortes, was unter anderem durch stark auffallende Außenwerbung am Objekt erfolgen soll. Sollten die Immobilien nach den geplanten 6 Jahren nicht veräußerbar sein, würde durch den geplanten Mietertrag für den Anleger dennoch ein überdurchschnittlich hoher laufender Ertrag erzielbar sein.

Stärken | Immobilien weisen ein sehr gutes Investitions-Ertrags-Verhältnis auf. Sehr hohe Planungssicherheit.

Der Partner

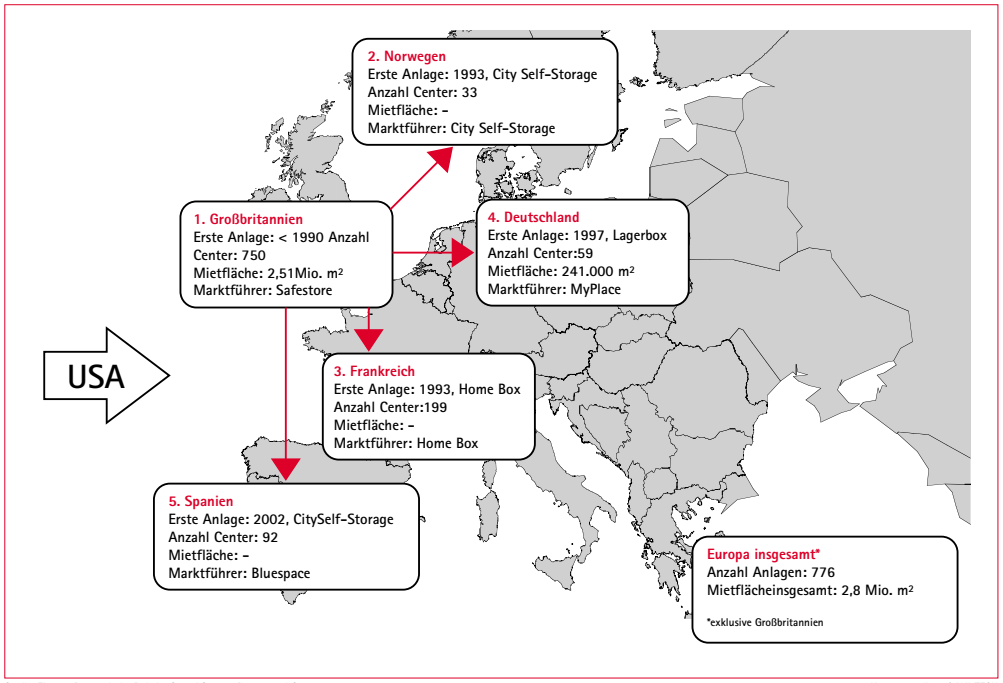
Die Pickens Beteiligungs GmbH stellt einen noch jungen Teilnehmer am deutschen Markt der Lagerimmobilien dar. Die Entscheidungsträger jedoch können eine langjährige Erfahrung am deutschen Immobilienmarkt vorweisen. Vor allem die beiden Zielmärkte Berlin und Hamburg sind nachweislich sehr gut bekannt, hier bestehen langjährig erarbeitete Netzwerke. Im relevanten Bereich der Selbstlagerungs-Immobilien liegen ebenfalls Erfahrungen vor: Einer der Geschäftführer, W. J. Köhnk war über 6 Jahre federführend für ein anderes Unternehmen in diesem Bereich tätig. In dieser Eigenschaft war er verantwortlich für die Planung und Errichtung von 5 Selbstlagerungs-Immobilien.

Das Unternehmen Pickens hat im August 2009 ein erstes Objekt in Berlin fertiggestellt, das sich nun in der Aufmietungsphase befindet.

Stärken | Die Entscheidungsträger von Pikkens sind seit vielen Jahren in den Zielmärkten etabliert.

Das Konzept

Wie viele erfolgreiche Ideen ist das Fondsziel genial: ausgelagerter Mietraum für jedermann, der, kleinteilig gemietet, sehr hohen Flächenertrag bringt, bei minimalem Aufwand für den Betreiber. Das Konzept ist international seit Jahren etabliert, hierzulande besteht ein ausgesprochen hoher Bedarf, in erster Linie in den Großstädten. Der Initiator legt eine Markt- und Standortanalyse vor, die als Standardwerk für den deutschen Markt gelten kann. Über eine allgemeine Interpretation des Marktes hinaus bietet die



Quelle: Eigenes Research der BulwienGesa AG 2009, Datenstand Q2 2009

Kartengrundlage © NAVTECH

Studie eine dezidierte Analyse für alle Mittezentren und Großstädte Deutschlands, die bis auf einzelne Stadtteile heruntergebrochen werden kann.

Da für den Fonds bereits ein Grundstück in Hamburg erworben wurde, ist das Blind-Pool-Risiko eingeschränkt. Ohnehin sind die üblichen Risiken einer Projektentwicklung dank der ausgezeichneten Vorarbeit der eingebundenen Partner und des Initiators stark eingeschränkt. Die Bauausführung erfolgt durch einen Generalunternehmer, eine Tochtergesellschaft von Pickens, die das Objekt schlüsselfertig abliefert.

Die jeweiligen Weichkosten liegen bei guten 13,3 % (incl. Agio). Die geplante Fondslaufzeit beträgt rund 6 Jahre, der Ertrag für den Anleger sollte im zweistelligen Bereich liegen, vor Steuern.

Das Angebot ist in ein steuerlich komplexes Konstrukt gepackt: Der Fonds beteiligt sich indirekt über eine typisch stille Beteiligung an einer Objektgesellschaft, die in bis zu 5 Selbstlagerungs-Immobilien investiert. Dafür erhält er eine Garantieverzinsung und eine Gewinnbeteiligung, sowie eine (hohe) Beteiligung am geplanten Verkaufserlös. Da der Markt für Lagerimmobilien in Deutschland noch nicht maturiert ist, liegen für den möglichen Verkauf noch keine Erfahrungen aus ähnlichen Transaktionen vor. Durch die sehr vorsichtige Kalkulation des Fonds mit 85 % Auslastung der Immobilien würde bei eventuell nach hinten verschobenem Verkauf dennoch eine attraktive laufende Ausschüttung ermöglicht. Insgesamt weist der Fonds ein außergewöhnlich gutes Chancen-Risiko-Verhältnis auf: Die Kostenstruktur für die Errichtung der einzelnen Immobilien ist sehr gut planbar. Ebenso ist durch die vorgelegte Marktanalyse der Bedarf deutschlandweit für die Mittel- und Großstädte stadtteilgenau ermittelt. Die erfahrenen Partner sind mit Eigenmitteln für das erste Grundstück in Vorleistung getreten. Für den Anleger positiv ist die sehr überschaubare geplante Laufzeit. Unter dem Strich dürfte mit dem vorliegenden Fonds ein Konzept auf den Markt kommen, das kaum Nachahmer befürchten muß. Gleichzeitig aber eignet sich der Fonds als sehr attraktives Basisinvestment, dessen einzige Schwäche aus heutiger Sicht ist, daß es noch keine Vorgängerfonds gibt, der Anleger also noch keinen Leistungsbeweis aus einer Fondsreihe sehen kann. Das dürfte aber nur eine Frage der Zeit sein; der Initiator, die Euram Verwaltungs GmbH, dürfte sich mit diesem Fonds jetzt und für die Zukunft einer sehr hohen Aufmerksamkeit möglicher Anteilszeichner sicher sein.

Stärken | Hochattraktiver und rentabler Wachstumsmarkt. Erfahrene Kompetenzpartner. Initiator und Partner erhalten einen nachrangigen erfolgsabhängigen Bonus. Konservative Konzeption und hohes Mehrertragspotential. Kurze geplante Laufzeit. Dank der vorbildlichen Standortanalyse ist die Planungssicherheit außergewöhnlich hoch.

Summa summarum

*halte ich das Angebot „Pickens Selfstorage 1" der Euram Verwaltungs GmbH, Frankfurt, für ausgezeichnet. Der Fonds ist rundum gelungen. Die sehr hohe Planungssicherheit auf Basis der Marktanalyse, gepaart mit den erfahrenen Partnern und dem exzellenten Marktumfeld, machen den Fonds zu einem ausgesprochen attraktiven Basisinvestment. In meinen Augen hat das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „**ausgezeichnet**" **(1)** verdient.* ■

Zahlen und Fakten

Investitionsobjekt	typisch stille Beteiligung
Investitionsfokus	Errichtung, Aufmietung und Veräußerung von bis zu 5 Selbstlagerungs-Immobilien in Hamburg und Berlin
Steuerliche Struktur	vermögensverwaltend, Rückflüsse aus stiller Beteiligung und Einkünfte aus Kapitalvermögen
Geplante Laufzeit	bis 31. 12. 2015
Mindestzeichnungssumme	€ 10.000 zzgl. 5 % Agio
Kommanditkapital	geplant € 6 Mio. bis maximal € 30 Mio. zzgl. 5 % Agio
Mindestkapital	€ 6 Mio.
Fremdkapital	nein, nicht auf Fondsebene
Erwartete Rendite	rund 11,2 % p. a. (IRR, nach Steuern)
Weichkosten	13,4 % incl. Agio, 1,08 % p. a. Geschäftsführung
Kosten / Mietsteigerungsrate	2 % p. a.
Investitionsquote	85,49 % incl. Agio
Liquiditätsreserve	€ 355.000
Treuhand-Kommanditistin	externe WP-Kanzlei
Vertriebskoordinator	Vevis GmbH & Co. KG, Berlin
Plazierungsgarantie	nein, dafür Realisierungsschwelle (funktioniert äquivalent)
Alleinstellungsmerkmale	Investitionsfokus Selbstlagerungs-Immobilien. Exzellente Marktanalyse und Leistungsnachweis der Kompetenzpartner sorgen für eine sehr hohe Planungssicherheit.