

ZONDER BLOED, ZWEET, TRANEN EN VEEL GELD GEEN SUCCES OP DE SELF STORAGE-MARKT

Met een oneindig doorzettingsvermogen, een kwart eeuw ervaring en kapitaalcrachtige partners heeft Jan Bikker zich met IBox in de top 3 van de self storage-markt genesteld. De komende jaren staan in het teken van verdubbeling van de Nederlandse portfolio van IBox en de uitbreiding van het Europese platform.

Jan Bikker

‘IBOX BLIJFT DE DERDE SPELER IN NEDERLAND EN WERKT IN EUROPA TOE NAAR EEN TOP 5-PLEK’

Zelfopslag is een gewilde en kansrijke markt in een tijd waarin woningnood, ruimtegebrek en onbetaalbaarheid hoogtij vieren. Succes boeken met self storage is echter verre van eenvoudig, waarschuwt 1Box-oprichter en -managing director Jan Bikker. ‘Veel beginnende self storage-ondernemers vergalopperen zich. Koop je een pand van 2,5 miljoen euro ben je nog eens hetzelfde bedrag kwijt aan verbouwing en het operationeel maken van het gebouw. Vervolgens kijk je drie jaar aan tegen een negatieve cashflow. Als je pand na een jaar een bezettingsgraad van 30 procent heeft, heb je het namelijk goed gedaan. Ook als je pand bijna vol zit, ben je er niet. De twee jaren daarna kan de bezettingsgraad kelderen, omdat huurders na een verbouwing of verhuizing weggaan. Zonder dure advertenciacampagnes krijg je zo’n pand niet meer gevuld. Om bij Google in de top 4 te komen, kost alleen al een paar ton per jaar. Als je geen lange adem hebt en een redelijk vermogen achter de hand, moet je er niet aan beginnen.’

Grondlegger

Bikker heeft als een van de grondleggers van de mini-opslagmarkt in Nederland recht van spreken. Als development manager zette hij eind jaren negentig namens het Amerikaanse Devon een Europees self storage-platform op met de eerste vestigingen in Nederland. Na zeven jaar Devon zette Bikker enkele jaren zijn expertise in voor het Nederlandse Citybox. Daarna richtte hij zijn eigen Mini-Opslag-Bedrijf op dat hij na een aantal jaar verkocht. Het ondernemersbloed kroop evenwel waar het niet gaan kan: in 2016 besloot hij toch weer een eigen bedrijf te beginnen. Een jaar later zag 1Box het levenslicht. Met een partner investeerde hij 5 miljoen euro om het bedrijf op te zetten. Twee jaar later scheidden hun wegen en kwam hij via zijn brede wereldwijde netwerk in contact met VG uit Miami. Met deze Amerikaanse investeerder in self storage-bedrijven vormt Bikker sindsdien een joint venture. Medio 2023 beschikt 1Box over bijna dertig vestigingen en is daarmee de derde speler op de Nederlandse self storage-markt.



Tilburg



Utrecht

Private equity-partner

Zijn ambitie reikt echter verder. ‘Dit is een joint venture tussen kennis, kunde en kapitaal. Ik breng mijn ervaring op de Europese markt, zij beschikken over kapitaal en expertise. Ons plan is niet alleen te bouwen aan een Nederlands maar breder aan een Europees platform. Doel is de derde speler in Nederland te blijven, in Europa willen we werken naar een top 5-plek. In de Nederlandse expansie



Utrecht

‘NOG MAAR EEN KWART VAN DE NEDERLANDERS IS BEKEND MET SELF STORAGE. ALS BINNENKORT DE HELFT ER WEET VAN HEEFT, ZAL DE VRAAG EXPLOSIEF GROEIEN’

investeerde onze Amerikaanse partner 50 procent en een Britse private equity-partij zorgde voor de andere helft, waardoor er geen bankfinanciering meer nodig is. Deze Britse partij heeft voor de Nederlandse markt net een eerste tranche van ruim 50 miljoen euro beschikbaar gesteld. Daarnaast zijn we actief in verschillende aankoopprocessen van zowel self storage-bedrijven als panden in België, Frankrijk, Duitsland, Spanje en Italië. Binnen twee jaar zal 1Box in al deze landen onder de Europese paraplu van de 1Box Group actief zijn.’

Europese expansie

De potentie is enorm, stelt hij. ‘In alle grote Europese steden is woonruimte schaars, klein en duur en drijft ruimtegebrek de vraag naar self storage op. Investeerdere willen ook instappen, omdat recessies minder snel vat op deze business krijgen. Dat heb ik zelf tijdens de kredietcrisis vanaf 2008 ervaren en gedurende de coronapandemie, toen we zelfs meer resultaat boekten. Duitsland en Frankrijk zijn praktisch onontgonnen landen wat betreft self storage. De productbekendheid blijft in deze landen ver achter vergeleken bij ons. Het gebruik van opslag per persoon ligt in Duitsland een factor tien lager dan in Nederland en zelfs 100 in de VS. In Nederland is de markt ook nog lang niet verzadigd. Het CBS komt uit op 350 tot 400 vestigingen, maar daar zitten ook garageboxen tussen. De NSSA, de branchevereniging voor mini-opslagbedrijven, telt alleen de opslaglocaties van professionele spelers en dan komen we op ongeveer 190. NSSA heeft berekend dat slechts 25 procent van de Nederlanders bekend is met zelfopslag. Als over een paar jaar de helft er weet van heeft, zullen de vraag en het aantal locaties explosief groeien.’

‘WE HEBBEN STEEDS MEER PERMANENTE HUURDERS, BEWONERS VAN NABIJGELEGEN APPARTEMENTENGEBOUWEN MET CHRONISCH RUIMTEGEBREK’



Utrecht



Tilburg

Klimaatneutraal

Terug naar Nederland, waar het 1Box voor de wind gaat. ‘De gemiddelde opslagtijd begint op te lopen en bedraagt nu bijna twee jaar. De gemiddelde bezettingsgraad van onze operationele panden ligt royaal boven de 90 procent. Let wel; het zijn bijna allemaal panden in eigendom. De komende jaren breiden we onze portfolio uit tot ongeveer zestig panden. De eerste jaren vestigde 1Box zich alleen in steden met meer dan 100.000 inwoners. Maar het blijkt dat we ook in steden vanaf 70.000 inwoners bestaansrecht hebben. Onze expansie willen we in een hoog tempo voortzetten door zes tot acht locaties per jaar aan de portfolio toe te voegen. Momenteel zijn er drie gebouwen in herontwikkeling en heb ik er drie in het vizier. Sporadisch kopen we nieuwbouw, zoals de bedrijfsruimte in De Hoge Regentesse. Deze vestiging in een nieuwe Haagse woontoren midden in een woonwijk is ons vlaggenschip. Onze vastgoedportefeuille bestaat bewust uit voornamelijk bestaande panden. Dat doen we vooral uit milieuoogpunt. Herontwikkeling en transformatie leveren veel minder stikstof- en CO²-uitstoot op dan nieuwbouw. 1Box wil de hele bedrijfsvoering klimaatneutraal maken. We berekenen al onze stikstof- en CO²-uitstoot; van de herbouw van een pand tot mijn autogebruik en de vliegvlagen van onze Amerikaanse partner. Voor die uitstoot planten we bomen terug. Dat doen we met onze huurders in ons 1Bos.’

Van noord tot zuid

Bikker zoekt nu echter vooral te herontwikkelen bedrijfspanden op zichtlocaties. ‘Het gaat om gebouwen van 2.000 tot 6.000 m² bvo. Zo hebben we recent herontwikkelde locaties geopend in Utrecht Overvecht en Barendrecht. We focussen op het

laaghangend fruit in de Randstad. In Brabant hebben we ook al zes vestigingen; hier is nog plek zat om te expanderen. Eveneens gaan we richting het noorden, naar steden als Groningen, Zwolle, Apeldoorn, Assen en Leeuwarden. We kunnen met elk pand uit de voeten. Het mooiste voorbeeld vind ik onze locatie aan Ringbaan Oost in Tilburg. Zeven onooglijke, leegstaande hallen met één mooie voorgevel, hebben



JAN BIKKER
oprichter en
-managing director

Na corona is het gebruik van kantoren veranderd, wat is de belangrijkste trend voor jou?

De trend die ik zie is dat de “kantoorbaan” dynamischer is geworden op het gebied van de fysieke werkplek

Waar moet het kantoor aan voldoen om het moderne werken te kunnen faciliteren?

Een kantoor zal “Company identiteit”

moeten uitstralen naar degenen die daar werken

Het kantoor als ontmoetingsplek, of gewoon iedereen weer naar kantoor?

Beide zijn nodig, maar meer flexibel dan pré-Corona

Wat betekent het voor de kantorenmarkt als bedrijven structureel minder vierkante meters nodig hebben?

Ik bestrijd dat er minder vierkante meters nodig zijn, de kantoren zullen anders ingedeeld moeten worden

Duurzaamheid is een no brainer, maar hoe realiseer je werkelijke duurzaamheid, waarbij je ook rekening houdt met comfort en beleving?

Het comfort en beleving kan één op één en hand in hand met duurzaamheid gaan, het is slechts een mind-set **Zijn er nog kansen voor grootschalige herontwikkeling of gaat het nu vooral om nieuwbouw?**

Als je toekomstbestendige nieuwbouw bouwt,

kijk dan goed naar het eventuele andere gebruik, zodat er bij transformatie van kantoorruimte naar appartementen of naar opslagruimte modulair kan worden omgeschakeld **Welke levensles heb je geleerd en van wie?**

Sahar Hashemi co-fouder van Coffee Republic heeft mij geïnspireerd om nooit op te geven **Wat wil jij mensen mee geven?**

Kijk altijd naar verbinding en synergie

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Plaatselijke dorpscafé, goed voor hapje en drankje in een vertrouwde omgeving **Waar kom je tot rust?**

In de natuur, tijdens een wandeling of turend over het landschap van de Vijfheerenlanden **Wat is je favoriete uitwaai-plek?**

15 km strand tussen Scheveningen en Noordwijk **Hoe combineer jij hart en verstand?**

Door voorrang te geven aan m’n hart **Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?**

Door voorrang te geven aan m’n onderbuik gevoel **Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?**

Telefoon uit en luisteren naar de stilte **Hoe blijf jij trouw aan jezelf?**

Door letterlijk in de spiegel te kijken en mezelf af te vragen of alles nog klopt **Hoe ga je om met ergernissen?**

Als de ergernis door een ander wordt veroorzaakt, te bedenken dat ik mijn beeldvorming alleen zelf kan veranderen. Nooit te lang bij stil blijven staan **Hoe krijg jij zaken in beweging?**

Door mijn enthousiasme te delen **Wat zou je nog een keer over willen doen?**

Niets, omdat ik niet geloof dat iets voor de tweede keer anders zal zijn dan de eerste keer **Durf jij groot te dromen? En waarover?**

Dromen zijn net als wensen, als je die deelt, komen ze niet uit

‘ONZE VASTGOEDPORTEFEUILLE BESTAAT BEWUST UIT VOORNAMELIJK BESTAANDE PANDEN’

we omgebouwd tot een grote opslaglocatie die er als nieuw uit ziet. Omdat we elke m² benutten maken we een beter rendement en kunnen we verkopers ook een betere prijs bieden. Het is echter niet eenvoudig geschikte panden te vinden. Veel voormalige bedrijventerreinen zijn herbestemd naar woningbouw. Niettemin beschouw ik dat als een voordeel. Als het zo makkelijk was, zat iedereen in deze business. Omdat we over een goed netwerk beschikken, zijn de juiste panden te vinden. Door de snelle rentestijging is de verkopersmarkt bovendien veranderd in een kopersmarkt. Wilden particuliere eigenaren hun bedrijfsmatig vastgoed eerst alleen verhuren, nu willen ze er vaker vanaf.’



Utrecht



Breda

Penibele woningmarkt

De grote drijfveer achter self storage blijft de penibele situatie op de woningmarkt, legt Bikker uit. ‘Het aantal mensen en huishoudens blijft groeien, in relatieve en absolute cijfers. De woningen worden gemiddeld kleiner, terwijl steeds meer mensen thuiswerken. Het woningtekort loopt ondanks goede voornemens alleen maar harder op. In nieuwbouwappartementen zit al jaren geen berging meer. Het woningbouwbesluit voorziet niet in een verplichte berging per appartement. Een projectontwikkelaar verkoopt liever een appartement met twee slaapkamers zonder berging dan met één kamer maar met berging. En Nederland blijft een rijk land. We blijven veel spullen kopen die we bewaren. Het wringt aan alle kanten. Om genoeg woonruimte te hebben, moet je je spullen opslaan. Dat is de enige escape. Uit demografisch onderzoek blijkt de vraag naar opslag het grootst rondom appartementsgebouwen waar de bewoners een middenklasse-auto voor de deur hebben staan. Onze doelgroep woont zowel in kleine als grote appartementen. 1Box heeft dan ook steeds meer permanente huurders, bewoners van nabijgelegen appartementsgebouwen met ruimtegebrek. Self storage-bedrijven voorzien in een maatschappelijke

behoefte; we verlichten met ons product de woningnood.’

Tegenstand

Met open armen verwelkomd door gemeenten worden self storage-bedrijven echter allerminst, ervaart de managing director. ‘Wat ons parten speelt



‘IK BEZOEK ALLE PANDEN, PER JAAR RIJD IK 90.000 KILOMETER. DEZE SECTOR PAKT JE EN LAAT JE NIET MEER LOS’

is het planologische niemandsland waarin self storage zich bevindt. Zelfopslag, mini-opslag of self storage; het bestaat volgens de ruimtelijke regels niet. We vallen niet onder logistiek, retail of bedrijfsruimte. We hebben simpelweg geen eigen categorie in bestemmingsplannen en vallen daarom vaak buiten de boot. Een gemeente als Haarlem weigert zelfs meer self storage toe te staan. Hun argument is dat het geen werkgelegenheid oplevert. Dat is een drogreden, omdat er op de krappe arbeidsmarkt niet eens personeel is. Hoeveel ook de grote self storage partijen juridische stappen tegen Haarlem nemen om het verbod van tafel te krijgen, acht ik de kans op succes klein. Gelukkig zijn er ook grote gemeenten zoals Breda die erkennen dat we in een behoefte voorzien en self storage wel een warm hart toedragen.’

Getrouwd met werk

Bikker kijkt op zijn horloge. Meer dan een uur niet werken is in de self storage-wereld niet evident. ‘Ik heb nooit getwijfeld dat het me zou lukken. Ik was altijd vastberaden, ben altijd doorgegaan en heb alles gegeven om te slagen. De keerzijde is wel dat ik bijna geen privéleven heb. Verhuren gaat 24/7 door. Ik bezoek alle panden, per jaar rijd ik 90.000 kilometer. Ik werk nu met Amerikanen die in tijd zes uur achterlopen. Deze sector pakt je en laat je niet meer los. Net als mijn vakgenoten ben ik getrouwd met mijn werk. Dat bedoel ik letterlijk; ik ken niemand in deze sector die niet gescheiden is. Met 1Box gaat het me er helemaal niet om de grootste te worden. Als we met 1Box een goede rol in het Europese speelveld kunnen vervullen, is mijn missie geslaagd.’