

HOE BOXX OPSLAG DE SELF STORAGE-MARKT STEEDS WEER WEET OP TE SCHUDDEN

Boxx Opslag is een succesvolle onderneming op de Nederlandse markt van verhuur van tijdelijke opslagruimte. De onderneming biedt anders dan de grote verhuurders als enige een gratis verhuisservice aan. Als nieuwste innovatie gaat Boxx de helft van de beschikbare mini-opslagunits in haar nieuwe locaties verkopen als belegging.



Erwin Fleer

‘NIEMAND HEEFT ZIN OM ZELF ZIJN INBOEDEL TE VERVOEREN EN VERSLEPEN NAAR EEN OPSLAGBEDRIJF’

In 2011 richtte Erwin Fler met zijn partner Sarah Beckmann Boxx Opslag op. Anno 2023 bestiert Boxx Holding vanuit Amsterdam Sloterdijk met vijftig werknemers achttien tijdelijke opslaglocaties van 500 tot 21.000 m² en heeft het er negen in ontwikkeling, straks goed voor 150.000 m² verhuurruimte. De algemeen directeur van Boxx heeft jaren geleden al besloten het volstrekt anders te doen dan de andere opslagbedrijven.

‘Laten we eerlijk zijn: niemand heeft echt zin in zelfopslag. Je moet een busje huren, drie keer op en neer om je inboedel naar de opslag te brengen en dan eindeloos met steekwagentjes naar die verre box op de hoogste verdieping lopen. Vervolgens is de opslag maximaal voor tweederde gevuld omdat je de hoogte niet optimaal kan gebruiken. En je vrienden laten helpen met sjouwen is vaak ook niet goed voor het behoud van je spullen. Bij Boxx heb je er letterlijk geen omkijken naar. Wij komen met een opslagunit voor je deur rijden, laden deze gratis voor je in, en slaan het op in onze megalocaties in Breukelen, Schiedam of straks Waalwijk. Heb je je spullen weer nodig, dan brengen we alles weer gratis netjes thuis, tot in de woonkamer. Dat doen we tegen dezelfde prijs als onze concurrenten, waar je alles zelf moet doen. De enige voorwaarde is dat je minimaal twaalf weken bij ons huurt. Anders is het niet rendabel voor ons. Onze klanten vinden dat prima; de gemiddelde opslagtijd is zeven maanden. De animo voor deze service is enorm; het is care free, de inboedel blijft onbeschadigd en onze locaties zijn beveiligd en geklimatiseerd.’

Zakelijk en particulier

Deze megalocaties zijn voorbehouden aan de opslag van inboedels. Voor de overige

kleinschaliger opslag - zakelijk en particulier - biedt Boxx Opslag standaard opslagunits aan, legt Fler uit. ‘Tot nu doen we dat op vijftien locaties. We bieden daar units vanaf 1m³ aan maar ook garageboxen. Dat kan gaan om spullen die je af en toe nodig hebt, maar waar thuis geen plek voor is of in de weg staan. Of spullen van bedrijven met (tijdelijk) te weinig ruimte. De boxen zijn bovendien altijd toegankelijk en voorzien van een eigen slot. Door het onderscheid tussen grote en kleine opslag kunnen we bovendien toe met kleinere panden. Zo hebben we in Buitenveldert een pand van 700 m² waarin niettemin 200 opslagunits passen. Deze vestigingen met vooral kleine opslagunits zijn voor ons bovendien winstgevender; hoe kleiner de opslagunit, hoe hoger het rendement.’

Hurende obligatiehouders

Boxx beschikt over een geheel eigen financieringsconstructie, verklaart Fler. ‘Banken vonden het te risicovol om een zelfopslagbedrijf te financieren door de lange aanloopverliezen. We kozen daarom voor crowdfunding, waarin we sinds 2015 succesvol zijn. Het zijn vooral onze eigen huurders die hier op inschrijven. Boxx heeft vijfjarige obligaties uitgeschreven tegen een rente van 8,25 tot 8,75 procent. In een tijd waar banken consumenten geen of lage rente geven, was en is dit een gewild product. Nu hebben we ons eigen financieringsplatform en is een flink deel van onze 7.000 huurders obligatiehouder. Of dat niet duur is voor ons? Nee, want ga je met private equity in zee ben je veel meer kwijt. Durfinvesteerdereisen minstens 20 procent en willen bovendien extra aandelen en veel zeggenschap.’



Erwin Fler, algemeen directeur

‘ALS JE OVER EEN KLEIN APPARTEMENT MET EEN EXTERNE OPSLAGUNIT BESCHIKT WORDT JE WONING AANTREKKELIJKER DAN DIE VAN JE BUREN ZONDER OPSLAG’

Nieuw concept

Dit voorjaar lanceert Boxx een nieuw concept. Een mondiale primeur, aldus Fler. ‘We gaan hybride locaties ontwikkelen, waarvan we de helft van de opslagunits standaard te huur aanbieden en de helft aan de eindgebruiker verkopen. Variërend vanaf 2,5 m² tot en met garageboxen. En alles met een prima splitsingsakte en externe VvE. Er is namelijk veel vraag naar permante opslag. Met een groeiend inwonertal en steeds kleinere woningen zonder

berging is dit een noodzaak. Vooral in de grote steden met appartementen van 30-80 m². Voor 6 m² ofwel 18m³ opslag betaal je jaarlijks al gauw 2.000 euro aan huur. En dat wordt ook nog eens met soms 10 procent per jaar geïndexeerd. Dan ben je na vijf jaar ruim 15.000 euro aan huur kwijt. Koop je zo’n opslagunit zelf, beschik je over meer woonruimte zonder te moeten verhuizen. Ik ben er bovendien van overtuigd dat deze units meer waard worden. Als eigenaar van een appartement met een eigen externe

‘ONZE HYBRIDE PANDEN KOMEN OP ZICHTLOCATIES DICHT BIJ ONZE DOELGROEP EN GEBIEDEN MET VEEL NIEUWBOUW’

opslagunit, wordt je woning ook aantrekkelijker. Het wordt net zo normaal als een parkeerplaats in de kelder of een de garagebox in de buurt.’

Aantrekkelijke belegging

De eerste hybride locaties levert Boxx Opslag dit jaar op in Diemen en Almere. ‘Hier realiseren we per locatie gemiddeld 900 opslagunit in diverse formaten, waarvan we de helft verkopen. De koopprijs van de kleinste units bedraagt 5.500 euro. Financiering zal geen probleem zijn. Wij introduceren onze eigen Boxx-hypotheek. Kopers die de opslag zelf niet meer nodig hebben, kunnen hem zelf verhuren. En men kan de unit uiteindelijk met de woning mee verkopen of terug verkopen aan Boxx. Uit een kleine peiling onder onze huurders is gebleken dat de belangstelling groot is. Deze belegging zal ook in trek zal zijn bij ouders, young professionals, zzp’ers, MKB’ers en zelfs projectontwikkelaars. De opbrengst stoppen we direct in nieuwbouw, zodat Boxx nog sneller kan groeien.’

Verdubbeling portefeuille

Volgens Fleeer is de potentie van de zelfopslagmarkt enorm. ‘We zitten nog maar op 10 procent van de Amerikaanse markt. Het aantal inwoners en huishoudens groeit snel, het landelijk woningtekort loopt op tot 400.000 en woningen worden steeds kleiner. In Amsterdam geldt dat nog sterker. De helft van het totaal aantal woningzoekenden, goed voor 300.000 mensen, wil in Amsterdam wonen. De hoofdstad rekent de komende twintig jaar dan ook op 300.000 nieuwe inwoners. Het leeuwendeel van deze woningproductie zal bestaan uit kleine huur en koopappartementen. Deze prognoses rechtvaardigen een forse expansie. We willen binnen vijf jaar in omvang verdubbelen naar veertig tot vijftig vestigingen.’

‘De hybride panden zijn gepland op zichtlocaties waar het geld wordt verdiend en veel (kleine)

woningbouw is gepland’, aldus Fleeer. ‘We willen heel dicht bij onze doelgroep zitten. Groot Amsterdam, inclusief Utrecht en Almere, blijft onze thuismarkt, gevolgd door Zuid-Holland en Brabant. In Soesterberg ontwikkelen we een zeer grote locatie inclusief winkels. We realiseren twee nieuwe panden in Almere (totaal drie) en Lelystad. In Utrecht, Amersfoort komen er nog twee en ook Den Haag en Rotterdam staan op onze verlanglijst. Brabant is als economische topregio zeer aantrekkelijk. Wij openen nu een vestiging in Waalwijk, waarbij we ook de kantoren ombouwen tot selfstorage. In het pand van 7.000 m² kunnen we ook drie lagen stapelen, wat neerkomt op 21.000 m² opslag. Ook in Den Bosch, Tilburg en Eindhoven komen Boxx-locaties.’

In vizier van investeerders

De aanpak van Boxx Opslag blijft niet onopgemerkt. Het bedrijf is in het vizier van potentiële kopers, verklaart de directeur. ‘Ik heb al meerdere gesprekken in Londen gehad met Amerikaanse partijen. Ook praat ik met twee Nederlandse investeerders. In de VS hebben grote partijen als Blackrock en Carlyle al aparte self-storage fondsen met Duitsland als voornaamste doel. Nu telt Nederland 400 self storage-panden, waarvan de helft in handen van de top 10-spelers. Binnenkort vindt er net als in supermarkland een consolidatieslag plaats op de zelfopslagmarkt waarbij er hooguit een paar grote spelers overblijven. Of wij hierbij horen, of gefuseerd of gekocht zijn, zullen we dan wel zien. Voorlopig zijn we alleen geïnteresseerd in een financieringspartner die de markt kent en ons in staat stelt sneller te groeien. Ik heb echter geen haast, want met onze obligatiehouders en ons hybride concept groeien we ook. Verkoop is zeker niet aan de orde, althans niet de komende vijf jaar. We hebben een succesvol concept dat aan de vooravond van een groeisprint staat. Als 53-jarige moet ik er bovendien niet aan denken nu al op de golfbaan te staan.’



‘HET AANTAL INWONERS EN HUISHOUDENS GROEIT SNEL, HET LANDELIJK WONINGTEKORT LOOPT OP TOT 400.000 EN WONINGEN WORDEN STEEDS KLEINER’