

# EIGEN OPSLAGBOX IN TIJDEN VAN RUIMTEGEBREK EN ONBETAALBARE WONINGEN GEEN OVERBODIGE LUXE

Als eerste en enige zelfopslag verhuurbedrijf biedt **Boxx** kleine zelfopslagruimtes te koop aan. De overweldigende belangstelling overtuigt oprichter **Erwin Fleer** op de ingeslagen weg verder te gaan. 'Dit hybride concept gaan we toepassen in zeker twintig nieuwe projecten en gebouwen.'



Het oer-Hollandse Boxx Holding bouwt vanuit Amsterdam Sloterdijk gestaag aan zijn gebouwenportefeuille. Najaar 2023 heeft het self storage-bedrijf - in 2011 opgericht door Erwin Fleer en Sarah Beckmann - over vijftien zelfopslaglocaties in de Randstad met oppervlakten van 500 tot 25.000 m<sup>2</sup>. Met nog extra negen gebouwen (totaal 23) in (her)ontwikkeling kan Boxx binnen twee jaar over 150.000 m<sup>2</sup> verhuurbare ruimte beschikken. De bedrijfsfilosofie van Boxx is geënt op pure klantgerichtheid, stelt directeur Fleer.

‘Bedrijven pretenderen natuurlijk altijd vanuit het belang van de consument te handelen. Boxx Opslag laat het niet bij mooie woorden, maar handelt er ook echt naar. Dat bewijzen we bijvoorbeeld met onze gratis verhuisservice. We rijden met een opslagunit voor je deur, laden de inboedel in en brengen ze naar onze megaopslaglocaties in Breukelen, Schiedam of Waalwijk op. Heb je je spullen weer nodig, brengen we alles weer netjes gratis thuis, tot in de woonkamer. De beste oplossing voor opslag van inboedels. Ook beter voor je spullen. En voor dezelfde huurprijs als concurrenten Shurgard en Allsafe.’

#### AANTREKKELIJKE BELEGGING

Onlangs heeft Fleer iets bedacht om consumenten en klanten nog beter tegemoet komen, verklaart hij. ‘Door me volledig te verplaatsen in onze trouwste klanten ben ik uitgekomen op een hybride concept. Wie elke dag een dienst of service nodig heeft, wil die op den duur liever kopen dan blijven huren. De huursom voor (semi)permanente huurders loopt snel op. Als je vijf jaar lang een opslagunit van 6m<sup>2</sup> huurt, ben je inclusief flinke jaarlijkse huurverhogingen al snel 15.000 euro kwijt.

Daarmee is kopen veel aantrekkelijker. Daarmee verdwijnt hun geld niet in een bodemloze put, maar verwerven ze een eigen beleggingsobject met een mooie terugverdientijd. Voortaan gaan we onze nieuwe panden voor de helft verkopen en opsplitsen in opslagunits, de andere helft blijft verhuur.’ Met dit hybride concept heeft Fleer raak geschoten, durft hij al te concluderen. ‘Dat blijkt wel uit de razendsnelle verkoop van de eerste beschikbare units in onze nieuwe panden in Zoetermeer en Almere. De interesse is zo groot dat we de aanvragen bijna niet kunnen verwerken. De koopsom bedraagt gemiddeld 5.000 euro per m<sup>2</sup> vvo. Met gangpaden en algemene ruimte meegerekend komt het neer op 2.500 euro bvo. Wie 5m<sup>2</sup> koopt voor 25.000 euro, beschikt dankzij de hoogte van 3 meter over 15 m<sup>3</sup>. Dat biedt plek voor 150 verhuisdozen. Omdat Boxx altijd panden op aantrekkelijke locaties in de Randstad realiseert, is de kans op waardegroei aanzienlijk. Bovendien is je woning met opslagunit meer waard en couranter dan zonder. Wie weinig of geen eigen vermogen heeft, kan bij ons bovendien terecht voor onze Boxx-hypotheek met een loan-to-value van 85 procent tot 100 procent.’

#### GEEN BERGRUIMTE

De doelgroep is gevarieerd, merkt hij. ‘Veel kopers zijn rond de 30 die in een woning zonder bergruimte wonen. Maar het zijn ook vaste klanten die een box voor zichzelf en/of hun kind kopen. De doelgroep zie ik de komende jaren alleen maar toenemen. De meeste nieuwe woningen die in de Randstad gepland staan zijn kleine appartementen. Young professionals tekenen veelal in op appartementen tussen de 30 en 60 m<sup>2</sup>, terwijl



**‘OPSLAGPANDEN HOEVEN NIET LELIJK TE ZIJN. IK HOUD VAN VOORMALIGE AUTOSHOWROOMS, PRACHTIGE PANDEN MET GLAZEN PUIEN EN HOGE PLAFONDS DIE WE GRAAG TOT BOXX-VESTIGING TRANSFORMEREN’**

studenten het vaak zelfs moeten doen met units van 15 m<sup>2</sup>. Ook de meeste grotere appartementen hebben geen bergruimte meer. Ontwikkelaars laten die uit kostenbesparing achterwege. De behoefte aan externe opslag voor een fiets, motor of dierbare spullen is hier groot. Hoewel verhuur voor Boxx financieel aantrekkelijker is, zetten wij volledig in op dit hybride model. Dankzij verkoop heb ik namelijk een groot deel van de financiering rond voor aankoop en verbouw van het desbetreffende pand. In de nabije toekomst - als de zelfopslagmarkt groter en bekender wordt - zie ik consumenten die ruimtegebrek hebben bovendien eerder een unit kopen dan huren.’

De focus van Boxx ligt de komende jaren dan ook op uitbreiding van een hybride stadspportefeuille, stelt Fleer vast. ‘Boxx koopt vooral stadspanden in of nabij woonwijken, omdat daar onze klanten wonen. Op dit moment hebben we negen panden in ontwikkeling in en rond de G4-steden. Dus Amsterdam maar ook Almere. En Utrecht, maar dan ook Amersfoort en Soesterberg. Daarnaast bevat onze zachte pijplijn nog zeker tien panden. De koop en transformatie gebeuren pas als de benodigde vergunningen rond zijn. Dat is niet altijd eenvoudig. De zelfopslagmarkt is als nieuw fenomeen nergens opgenomen in bestemmingsplannen. Regelmatig weigert een gemeente ons, omdat zelfopslag wel veel meters opneemt maar geen werkgelegenheid toevoegt. Ons weerwoord is dat zelfopslag praktisch een nutsvoorziening is. Zelfopslag maakt ruimte in





## ‘ALS DE SELF STORAGE-MARKT BEKENDER WORDT ZIE IK CONSUMENTEN MET RUIMTEGEBREK EERDER EEN OPSLAGUNIT KOPEN DAN HUREN’

huizen vrij. Daarmee faciliteren we thuiswerken en stellen mensen in staat werkplekken en bedrijfjes te creëren. Bovendien levert zelfopslag geen parkeeroverlast op. Grote steden als Amsterdam zien dat gelukkig ook in.’

### VICIEUZE CIRKEL

De Boxx-directeur vestigt zich het liefst nabij nieuwe woongebieden. Dat is niet eenvoudig nu de nieuwbouwmarkt grotendeels op zijn gat ligt, constateert hij. ‘In Amsterdam zijn we bezig met nieuwe opslagcomplexen in Amsterdam West en Zuidoost, waar veel nieuwbouw komt. Maar veel projecten zijn vertraagd of gaan voorlopig niet door. Projectontwikkelaars kampen met hoge bouwkosten, opgestapelde regelgeving en eindeloze juridische procedures, terwijl beleggers hard zijn geraakt door de overheidsregulering en rentestijging. Woningzoekers trekken het evenmin. In Amsterdam West kosten appartementen van 30 m<sup>2</sup> nu 300.000 euro en hoger. Dat is een belachelijk hoge prijs en door de recente rentestijging volstrekt onbetaalbaar voor de meesten. De hypotheeklasten zijn sinds begin 2022 verdubbeld nu de 10-jarige rente op 5 procent staat. Zo zitten we in een vicieuze cirkel, terwijl het woningtekort, de woningprijzen en de bevolkingsgroei alleen maar verder oplopen.’ Van de sluimerende crisis op de commerciële vastgoedmarkt heeft Boxx geen last, benadrukt Flee. ‘De rente-explosie en de terughoudendheid van banken heeft geen impact op ons. Boxx is niet afhankelijk van bankfinanciering. Alleen bij de herfinanciering van reeds herontwikkelde en verhuurde panden werken we met banken. Onze financiers zijn voornamelijk particulieren en onze eigen huurders. Telkens als we een aantal panden willen kopen en transformeren, schrijven we obligaties uit. Voor de Oekraïneoorlog ging dat tegen een rente van 8,25 procent. Onze laatste volgetekende emissie schreven we uit tegen 9,25 procent rente, overigens wel vijf jaar aflossingsvrij. Boxx is dankzij deze aantrekkelijke rente altijd verzekerd van financiering. De stilte op de

beleggingsmarkt leidt evenwel niet tot laaggeprijsde bedrijfspanden. Zelfs verouderd industrieel vastgoed daalt niet in prijs, omdat alles door grote beleggers wordt opgepakt voor last mile-logistiek. Veel industrieterreinen worden bovendien opgeofferd aan woningbouw. We krijgen wel veel kantoren aangeboden, maar die zijn meestal niet geschikt als opslaglocatie.’

### RETAILPANDEN

Op de retailmarkt zijn de prijzen na de crisis- en coronajaren wel aantrekkelijk. Boxx doet daar zijn voordeel mee, legt de directeur uit. ‘De disruptie van de retail- en automarkt door met name internet biedt kansen. Zo ben ik bezig met de panden van een aantal panden van gefailleerde retailers. In Amsterdam-West komt Boxx in een voormalige pand van 1.000 m<sup>2</sup>. Er komen ook steeds meer autoshowrooms vrij. Dat zijn vaak prachtige panden met glazen puien en hoge plafonds, zoals een oude voormalige Nissan-showroom in Zoetermeer die we tot een Boxx-vestiging hebben getransformeerd. Hiermee onderstrepen we onze ambitie om dicht bij de klant te zitten. Waar de meeste self storage-bedrijven langs snelwegen en op industrieterreinen zitten, richt Boxx zich op goedgelegen binnenstedelijke zichtlocaties.’

Dat de zoektocht naar panden en het leiden van Boxx hem dag en nacht bezig houdt, deert de drukbezette ondernemer niet. ‘Ik krijg enorm veel positieve energie van mijn werk. Het is veel meters maken en vaak ’s avonds werken. Of ik heb eetafspraken met beleggers of ik zit ’s avonds nog om tafel met een makelaar. Gelukkig heb ik een vrouw die mij steunt en begrijpt. En ik maak tijd voor de belangrijkste gezinsmomenten, zoals met mijn kinderen naar paardrijden gaan. Het bedrijf verkopen en de hele dag op de golfbaan is ook niet alles. Als Boxx is verdubbeld naar minstens vijftig locaties, vormen we een aantrekkelijk platform voor Amerikaanse private equity-bedrijven. Maar voorlopig ben ik niet van plan mijn opslagactiviteiten aan de wilgen te hangen.’