

Lageraktörer ser läge för att expandera

I USA är det en massrörelse men i Sverige har trenden med self storage just börjat finna fotfäste. Tillväxtpotentialen beskrivs som enorm men hejdas av bristande intresse från bankerna. Nu ser aktörerna över alternativ finansiering.

Magasiner för privatpersoner och företag har funnits i Sverige sedan slutet av 80-talet då bland andra Humlans Minilager startade i Helsingborg. Men det var 1998, när den första kedjan i form av Shurgard etablerade sig, som branschen började växa på allvar. Fortfarande är branschen förhållandevis liten och beräknas omsätta 425 miljoner kronor under 2012, men aktörerna själva beskriver marknadsutsikterna framöver som mycket goda.

– I USA finns idag 55 000 anläggningar medan det i Sverige bara finns 90. Även om vi endast når upp till några procent av den amerikanska marknadens nivåer så finns det utrymme för minst 250 anläggningar i Sverige, säger Michael Fogelberg, VD för Selstor.

SELSTOR ÄR EN relativt ny och expansiv aktör som etablerade sig i Sverige med en första anläggning i Bromma 2009. Men även om Selstor är nya på marknaden gäller inte det samma för Michael Fogelberg.

Under första hälften av 90-talet var han ansvarig för att etablera den amerikanska jätten Shurgard i Europa och jobbade i mer än 15 år på företaget.

Den svenska marknaden domineras av tre aktörer, Shurgard som har 30 anläggningar, samt Selstor och Edin City Self Storage som vardera har åtta anläggningar. Resterande del utgörs av mindre företag som har en eller två anläggningar.

Marknadsledaren Shurgard expanderade kraftigt fram till finanskrisen 2008 men har därefter tagit det lugnare, och företaget är ännu inte redo att på nytt trampa på gasen.

– Vi har satsat på det operativa under den här perioden, att få upp lönsamheten i våra anläggningar och det kommer vi att fortsätta med ett tag framöver, säger Stefan Nilsson, VD för Shurgard.

Samtidigt har uppstickaren Selstor lagt en

offensiv etableringsplan och har som ambition att starta tre till fyra nya anläggningar per år. Företaget tittar både på Stockholm och andra orter och sätter snart spaden i marken för att bygga i Botkyrka respektive Norrköping. Shurgard känner sig dock inte hotade av den ökade konkurrensen:

– Så länge vi inte ligger vägg i vägg med varandra så ser jag inga problem alls, snarare tvärt om. Det är positivt att det kommer fler aktörer som kan hjälpa till att driva marknaden.

När Shurgard väl är beredda att fortsätta sina expansioner kan det ske både genom egna etableringar eller genom förvärv av en mindre konkurrent.

– Vi håller öppet för båda alternativen. Det här är en opportunistisk bransch och ser vi en bra möjlighet så hugger vi på den.



Michael Fogelberg



Stefan Nilsson



Stefan Nilsson

SELF STORAGE-AKTÖRERNA inrymer sig både i centrala lägen, i befintliga lokaler, men bygger också egna specialanpassade lokaler i städernas ytterområden. Det ideala läget är intill en större motortrafikled som erbjuder god exponering mot den passerande trafiken. Men att komma över de lägena är inte alltid lätt.

– Det är en utmaning. Det är inte direkt så att mäklarna ringer upp oss och erbjuder mark utan vi får vara ute själva och jaga. Det tar tid, säger Michael Fogelberg.

Och att mäklarna hoppar över Selstor har inte så mycket med att de är ett relativt nystartat och okänt bolag. Shurgard har samma problem.

– Bostäder, retail och lättare industri prioriteras före oss. Bilhandlarna slåss också om samma lägen så när det blir en ledig yta finns vi inte ens med på listan. Man får själv hitta på och presentera bra lösningar, säger Stefan Nilsson.

Den uthyrningsbara arean i anläggningarna varierar mellan 60–70 procent. Den

högre av procentsatserna är ofta ett resultat av aktörernas egna, specialanpassade byggen, rektangulära lådor som är matematiskt beräknade för att ge så mycket uthyrningsbar area som möjligt. Lite lägre blir andelen när förrådsanläggningen inhyser i befintliga lokaler, vilket till exempel City Self Storage har valt som affärsmodell.

– Vi har åtta anläggningar idag, alla i centrala Stockholm. Att initialt lokalisera oss på en och samma ort ger oss stordriftsfördelar men ambitionen är att expandera vidare ut i landet, säger Stefan Edin, VD för City Self Storage.

City Self Storage är helägt av Selvaag, ett norskt bolag som främst sysslar med nyproduktion av lägenheter och hus. I Sverige har bolaget inte byggt några egna anläggningar men håller öppet för att göra det framöver. City Self Storage är, utöver Sverige, verksamt i flera europeiska länder och företaget har byggt flera anläggningar i bland annat Polen.

– Som vi ser det finns fortfarande möjligheter att expandera i Stockholm och då är det lättare att hyra in sig. Kommer vi däremot till en mindre stad där det finns mark och lägen så har vi inom organisationen möjlighet att bygga egna anläggningar.

Företagets ambition är att framöver expandera med en till två anläggningar per år.

DE FÖRRÄDSHYROR som aktörerna tar ut beror på ett flertal variabler, storlek på förrådsutrymme, längden på avtalet och anläggningens geografiska position – ju närmre citykärnan desto högre hyra. Allra dyrast är det i Stockholms innerstad.

Till exempel så tar City Self Storage 518 kronor i månaden för två kvadratmeter i sin anläggning på Södermalm, motsvarande

DE TRE STÖRSTA AKTÖRERNA

► **Shurgard:** Etablerade sig i Sverige 1998 och har i dag 30 anläggningar i landet. Köptes 2006 av det amerikanska Public Storage.

► **Selstor:** Svenskt bolag som startades 2009 av Shurgards tidigare Europa-VD, Michael Fogelberg. Har idag 8 anläggningar i Sverige.

► **City Self Storage:** Norsk aktör som etablerade sig i Sverige 2004 genom förvärvet av Sava Minilager. Har idag 8 anläggningar i landet.



Norska City Self Storage finns på sex europeiska marknader, däribland Sverige med åtta anläggningar.

259 kronor per kvadratmeter. Applicerar man samma prisbild på bostadsmarknaden innebär det en månadshyra på 15 540 kronor för en lägenhet på 60 kvadratmeter. Selstors VD Michael Fogelberg som också är ordförande i self storage-aktörernas europeiska intresseorganisation, Fedessa, har hört argumentationen förut.

– Man kan inte se det så. Vi erbjuder en tjänst som innefattar uppvärmning, bevakning, service och mera. Gå in på Grand Hôtel och hör var deras kvadratmeterhyra ligger på i månaden. Sedan är det ju inte ens möjligt att hyra en lägenhet på en kvadrat.

Sett till intäkterna per kvadratmeter, i förhållande till markkostnaden i de externa lägen där anläggningarna ofta ligger, så skulle man kunna anta att self storage-branschen ändå tillhör en av marknadens mer lukrativa. Enligt Michael Fogelberg ser verkligheten annorlunda ut.

– Det här är en business som vilken annan som helst. Vi når breakeven vid 50 procents beläggning men sedan ska vi täcka kapitalkostnaderna och det är först vid 85 procents beläggning vi börjar tjäna pengar.

FINANSIERING ÄR ETT problem i branschen och det är en anledning till att Selstor för ett tag sedan bytte från Danske Bank till Swed-

bank och med det utökade sin kredit med närmare 100 miljoner kronor.

– Det är vi förstas tacksamma för. Primärt är det vår huvudägare som hjälper till med finansiering men det här är en kapitalintensiv bransch och vi behöver ett kontinuerligt tillflöde av kapital, säger Michael Fogelberg.

Proppen i expansionsplanerna är, anser Michael Fogelberg, bankernas bristande förtäelse för self storage-aktörernas affärsmodell.

– I Sverige är det fortfarande få banker som har förstätt verksamheten fullt ut. När vi öppnar en anläggning har vi noll hyresgäster och inga hyresintäkter. Det tar två till tre år för att komma igång och det är en jätteutmaning att förklara det för bankerna.

Stefan Edin:

– Det är så branschen ser ut. Den som bygger tar hela risken och sedan kommer lönsamheten vartefter.

För att säkerställa kapital för att växa vidare så kommer Selstor under hösten att försöka ta in privat kapital via en obligation.

– Det finns stort intresse från marknaden så vi hoppas kunna få in några hundra miljoner den vägen, säger Michael Fogelberg.

TEXT HENRIK WIDELL

Internationell jätte inom logistik satsar på Sverige

Australiensiska Goodman, med ett börsvärde på över 40 miljarder kronor, genomförde för två år sedan ett enstaka projekt i Växjö. Men nu vill man etablera sig på allvar och har därför startat ett samarbete med Svensk Fastighetsfond. Inledningsvis siktar man på att producera 1–2 logistikbyggnader till och med 2013 för att därefter ligga på en årstakt om 2–3 nyproduktioner. Tillsammans med Svensk Fastighetsfond letar man nu efter de personer som ska leda satsningen i Sverige och så småningom i övriga Norden. Genom att samarbeta med Svensk Fastighetsfond räknar man med att kunna ta del av ett redan utarbetat kontaktnät med kommuner och markägare samt med potentiella investerare till de fonder Goodman förvaltar.

Goodman arbetar med fastighetsutveckling, fastighetsägande, förvaltning och fondförvaltning. Ofta utvecklar de en fastighet för att sedan sälja över till en fond där man också finns med som en betydande ägare.

Deras geografiska fokus är Göteborg, Stockholm, Öresund samt området Jönköping-Norrköping-Örebro. Opportunistiska förvärv kan även komma att ske i Oslo och Helsingfors.

Totalt förvaltar Goodman fastigheter för 140 miljarder, varav ungefär hälften finns på den australiensiska marknaden. I Europa förvaltar man fastigheter för ungefär 20 miljarder. Deras egen direktägda fastighetsportfölj omfattar fastigheter för drygt 25 miljarder kronor, varav 90 procent i Australien.

Den 21 500 kvm stora anläggningen i Växjö utvecklades som distributionscentral för Staples, världens största företag inom kontorsprodukter. Redan i samband med exploateringen sålde Goodman fastigheten till Hemfosa för 140 miljoner kronor.



Goodmans första projekt i Sverige redan sålt.