



3 LOCATIES

Max. 450 units
te koop

Wacht niet af

Beperkt aantal beschikbaar

Investeer in **verhuurde
opslagunits.**
7% verhuuropbrengst

WIJ CREËREN RUIMTE VOOR MORGEN

De beste, veiligste en mooiste opslagruimtes, op geweldige locaties met de beste voorwaarden voor onze huurders en kopers. locus-opslag.nl

LOCUS®

WC
Toilet ↘

Nooduitgang
Emergency exit ↑

Laden/lossen
Loading/unloading →

Zo werkt het beleggen in een of meerdere opslagunits

- Je koopt al een opslagunit vanaf €10.000,- v.o.n.
- Je ontvangt een direct verhuurrendement van 7% per jaar berekend over een periode van 5 jaar. De opslagunit wordt door Locus verhuurd tegen een gegarandeerde huurprijs. Geen leegstandsrisico en geen debiteurenrisico.
- Huurinkomsten worden per maand uitbetaald.
- Uitstekende exitstrategie, eventueel met terugkoopgarantie. Jouw opslagunit is als appartementsrecht vrij verhandelbaar, dus eerder uitstappen is ook mogelijk. Met een verwachte waardestijging is een totaal rendement van 11% per jaar over een periode van 5 jaar mogelijk.

Enthousiast over deze kans?

Neem contact met ons op via info@locus-opslag.nl

De opslagunits



Aankoop gebouw (voorbeeld)	1.000m ²
Te splitsen in appartementsrechten, gemiddeld aantal	142

- Circa 70 opslagunits per vestiging zijn gereserveerd voor beleggers en worden verhuurd.
- De overige opslagunits worden door Locus verkocht aan particulieren en bedrijven voor langdurig gebruik. Kopen is goedkoper dan huren.

Appartementsrecht per stuk (gemiddeld)	5,4m ²
waarvan: Netto opslagruimte (VVO)	3m ²
Gang en overige deelbaar	2,4m ²

Aankoopprijs gemiddeld	€ 15.500
Verhuurprijs gemiddeld	€ 84 per 4 weken



Rendement onderbouwd

De meest gangbare opslagunit heeft een bruto vloeroppervlakte van 5,4 m² (3 m² verhuurbaar) met een aanschafprijs van ca € 15.500, uiteraard afhankelijk van de locatie. De unit zal in verhuurde staat worden geleverd.

Het rendement op de belegging bedraagt gemiddeld minimaal 7% per jaar op basis van verhuur.

Hiermee wordt rekening gehouden met de jaarlijkse huurprijsindexatie. Het rendement kan echter oplopen tot 11% op jaarbasis als je een realistische en verwachte waardestijging van commerciële vastgoedobjecten van 4% per jaar meeneemt.



Berekening

7% direct rendement

11,3% indirect rendement incl. waardegroei

	Investering	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5	Rendement
Huurinkomsten		€ 1.023	€ 1.054	€ 1.085	€ 1.118	€ 1.151	7%
Waardestijging	€ 15.500	€ 16.120	€ 16.765	€ 17.435	€ 18.133	€ 18.858	4%
Geïndexeerde waardestijging							11,3%

- De aankoopprijs van €15.500 voor een 3m² unit in dit rekenvoorbeeld is afhankelijk van de locatie en kan afwijken;
- De huurprijs bij aanvang van ca €78,70 per 4 weken voor een 3m² unit, is afhankelijk van locatie en kan afwijken;
- Jaarlijks wordt de huurprijs geïndexeerd met een stijging van 3%;
- In dit rekenvoorbeeld wordt uitgegaan van een waardestijging van het vastgoed van 4%. De werkelijke stijging is o.a. afhankelijk van de locatie en schaarste en kan afwijken.
- Exclusief VVE kosten welke worden doorberekend aan de huurder
- De berekening is realistisch doch een voorbeeld waaraan geen rechten kunnen worden verbonden. De bedragen zijn onder andere afhankelijk van de grootte, locatie en schaarste van aanbod.

Waardering appartementenrechten

Je betaalt na splitsing van het gebouw en de inbouw van de opslagunits gemiddeld circa € 2.800 per m² bruto vloeroppervlakte, zijnde het appartementsrecht. De grootste opslagverhuurder van Nederland (Shurgard) betaalt gemiddeld hetzelfde bedrag per m² bruto bij overnames van haar concurrenten. Dit is marktconform.

Woningen wisselen tegenwoordig al tussen de € 4.000 en € 12.000 per m² van eigenaar.

In Amsterdam tot wel € 20.000 per m² (soms meer). Dus voor kopers van een opslagunit is € 2.500 - € 3.500 (afhankelijk van de locatie) per m² BVO een zeer goede prijs. Omdat Locus als enige partij opslagunits te koop aanbiedt, bestaat er schaarste wat de prijsontwikkeling van opslagunits naar verwachting positief zal beïnvloeden.

Waarom beleggen in verhuurde opslagunits (vastgoed) een uitstekend idee is

Zekerheid

Het vastgoed betreft appartementenrechten (binnen VVE) bestaande uit verhuurde opslagunits (self-storage voor bedrijven en particulieren).

De appartementsrechten (kadastraal ingeschreven) zijn vrij op naam en worden aan je overgedragen via de notaris.

Waarde

Opslagunits zijn minder gevoelig voor schommelingen in prijs/waarde dan andere vastgoedsectoren. De Locus-vestigingen bevinden zich op A1-locaties. In aantal klein, laag geprijsd met een groot verzorgingsgebied. Door de jaarlijkse inflatiecorrectie van de huur verwachten wij tenminste een rendementstijging van 3% en daarnaast is een waardestijging van zo’n 4% per jaar van het vastgoed

zelf te verwachten.De verwachting is dat opslagunits in waarde zullen stijgen door schaarste en met name in gebieden waar de vraag naar opslagruimte toeneemt.

Stabiele vraag

De vraag naar opslagruimte blijft vaak constant, vooral in stedelijke gebieden waar mensen minder ruimte hebben.

Minder invloed van economische schommelingen

Tijdens economische neergangen kunnen particulieren en bedrijven meer gebruik-maken van opslagruimte om kosten te besparen of indien er uit nood opslagruimte nodig is. Het is gebleken dat opslagruimtes recessie-bestendig zijn. Een veilige investering.

Grote doelgroep

Van studenten, stellen en ouderen tot kleine en grote bedrijven: opslagruimtes zijn interessant voor veel verschillende klantsegmenten.

Lage kosten

Lage (onderhouds)kosten door het relatief eenvoudige vastgoed.

Ongekende lage instap voor vastgoedinvesteringen

Je kunt al een opslagunit kopen vanaf € 10.000,- VON.

Ontzorging door de VVE

Door een actieve en professionele VVE die het gebouwonderhoud regelt, wordt aankopen van opslagunits een zorgeloze investering.

Verhuur

Verhuur zelf of direct via Locus.

Indexering
Jaarlijks kan de huurprijs van de verhuurde opslagunit geïndexeerd worden waardoor het rendement toeneemt.

Stabiel en hoog rendement
Beleggen in opslagunits geeft een stabiel en zeer hoog rendement. Zeker ten opzichte van aandelen, obligaties en ander vastgoed en dat zonder hoge risico’s!

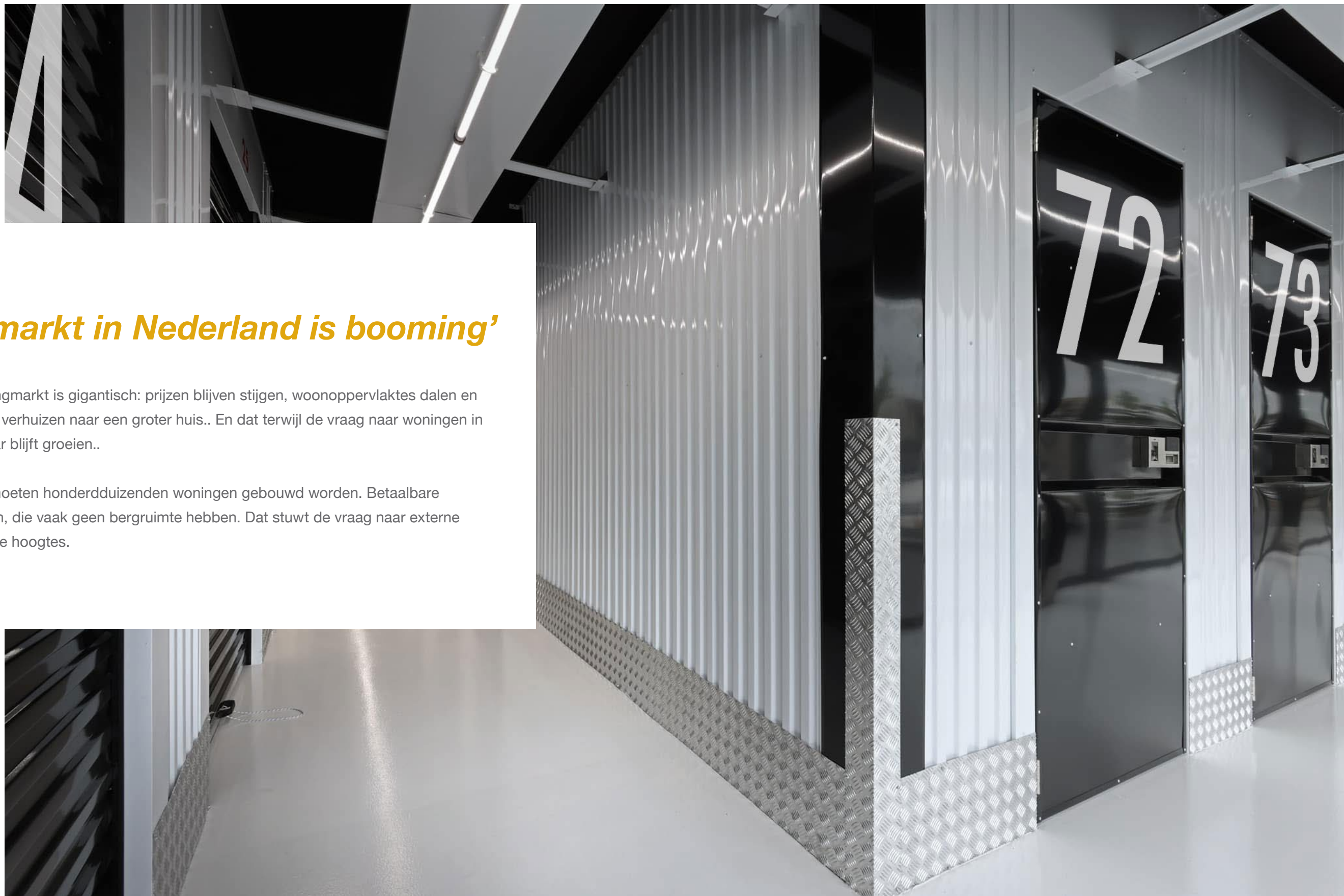
Makkelijk weer te verkopen
Via Funda, je lokale makelaar, een marktplaats, via Locus of direct.



Hoe is zo’n hoog rendement mogelijk?

Wij kopen het pand als alle te verhuren opslagunits (70) zijn verkocht en daarmee is de lancering van de vestiging een feit. Doordat Locus opslagunits verkoopt, is een dure financiering niet nodig en worden er dus ook weinig kosten doorbelast wat in een zeer goed rendement resulteert.

De betaling vindt plaats bij levering van het appartementsrecht via de notaris. Twee tot vier maanden voor de opening van het pand zetten we de website open voor huurders. Zo kunnen we de opslagunits bij oplevering al in verhuurde staat aan jou aanbieden.



‘De opslagmarkt in Nederland is booming’

De druk op de woningmarkt is gigantisch: prijzen blijven stijgen, woonoppervlaktes dalen en mensen kunnen niet verhuizen naar een groter huis.. En dat terwijl de vraag naar woningen in de grote steden maar blijft groeien..

De komende jaren moeten honderdduizenden woningen gebouwd worden. Betaalbare en kleinere woningen, die vaak geen bergruimte hebben. Dat stuwt de vraag naar externe bergruimte naar grote hoogtes.

De opslagmarkt in Nederland

- De self-storage (verhuur van opslagruimte) markt is booming in Europa en vooral in Nederland.
- Het concept komt uit Amerika. Daar zijn 55.000 opslaglocaties waar Amerikanen ruim 10 miljoen units huren. 50% hiervan wordt langer dan 1 jaar gehuurd.
- In Nederland zijn er 100.000 tot 120.000 opslagunits in de verhuur, een fractie van Amerika dus. 30% daarvan wordt langer dan 1 of 2 jaar verhuurd. Marktleider Shurgard rapporteert al jaren bezettingsgraden boven de 85%.
- StoreBox (franchise met 350 locaties door Europa en slechts enkele vestigingen in Nederland) kan met kleine stadslocaties inmiddels veel hogere tarieven vragen waarbij binnenstedelijke “locaties” de belangrijkste rol spelen.
- De toenemende problemen op de woningmarkt (hogere prijzen, dalende woonoppervlaktes en het niet kunnen verhuizen) alsmede de grote vraag naar woningen in grote steden stuwen de vraag naar externe opslag. Nieuwbouwprojecten worden kleiner (goedkoper) en worden vaak zonder berging opgeleverd. Tevens is na COVID de trend van thuiswerken een vaste waarde waardoor ruimte in woningen nog schaarser wordt.

■ Niet alleen particulieren huren, kleine bedrijven, winkels en last-mile bedrijven dragen ook bij aan de vraag naar self-storage, omdat het gebruik van een opslagunit goedkoper is dan magazijnruimte.

Locus richt zich op de hele verhuurmarkt (lokaal) en creëert een nieuw segment

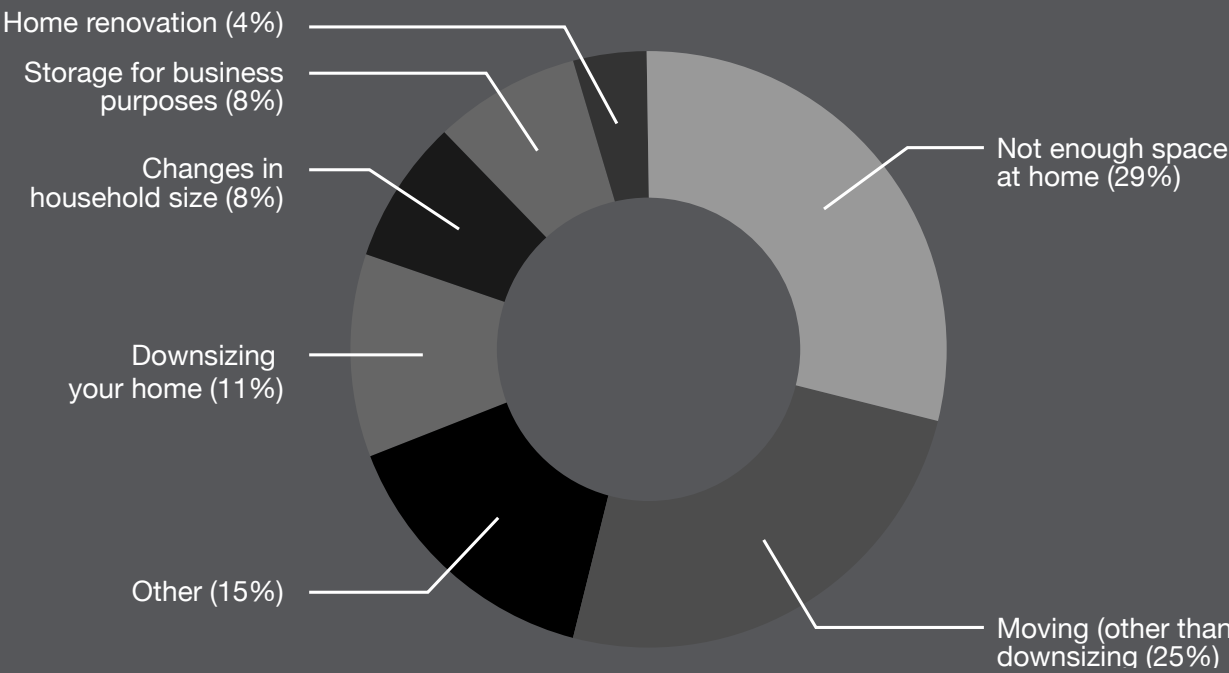
Locus richt zich op de gehele verhuurmarkt, zowel zakelijk (20-30%) als particulier (70-80%). Waarbij een deel tijdelijk wil huren (o.a. verhuizen) en een deel (onvoldoende ruimte thuis) langer moet huren, waarbij kopen een beter uitgangspunt is. Vandaar onze hybride aanpak.

Onze propositie zal nieuwe huurders en kopers aantrekken maar is ook zeer interessant voor partijen die reeds voor langere termijn bij de concurrentie huurt.

Het bezit van een opslagunit is voor de ‘zuinige’ en berekenende Nederlandse consument veel aantrekkelijker als zonnepanelen: op de lange termijn haal je een mooi rendement uit je investering. Bovendien zal de courantheid en de waarde van de eigen woning toenemen met het toevoegen van een extra externe berging.

Waarom externe opslagruimte wordt gehuurd

Bronvermelding: www.insideselfstorage.com



Er heeft overigens in 2023 een intern onderzoek plaatsgevonden bij een grote opslagverhuurder. Onder een test met 4000 huurders hadden 670 personen aangegeven interesse te hebben in aankoop van de opslagunit i.p.v. het door blijven huren.

Opslag als vastgoedbelegging

Waar het rendement in kantoren en winkelvastgoed al tijden daalt en industrieel vastgoed over haar piek is, vormt de verhuur van opslagruimte een zeer interessante tak in de vastgoedsector.

In Amerika is het al jaren de best renderende beleggingsvorm binnen de vastgoedsector. Enkel is het tot op heden niet mogelijk om zelf direct te kunnen profiteren buiten beleggingsfondsen en beursgenoteerde opslagbedrijven.

Toekomst

Analisten van CBRE voorspellen aanhoudende hoge huurprijzen en bezetting in de branche, evenals aanhoudende groei in nieuw aanbod.

Ook de potentiële groei in de sector, aangezien meer mensen zich bewust worden van hoe self-storage hen kan helpen tijdens hun leven veranderende momenten of bij het opzetten van hun bedrijf, draagt bij aan de stijgende vraag. Vanwege de economische veerkracht en het stabiele rendement is investeren in self-storage relatief zonder grote risico's. Volgens sommige schattingen overtreft self-storage al meer dan 26 jaar alle andere commerciële vastgoedactiva en heeft het een wanbetalingspercentage van slechts 3%.

Alle grote makelaarsorganisaties in Europa hebben rapporten over de groei van de self-storage markt geschreven. Voor links en rapporten zie locus-opslag.nl/beleggen.



‘De manier om het beste rendement te halen met verhuur van eigen vastgoed’

Door alle (fiscale) maatregelen wordt beleggen in woningen en recreatiewoningen steeds minder interessant door lage marges. Vanwege een uitstekend rendement is investeren in verhuurde opslagunits daarom juist nu het meest interessant. Er wordt al enige tijd succesvol geïnvesteerd in parkeerplaatsen en garageboxen, echter dat type vastgoed is minder courant en schaalbaar dan opslagruimte. Ruimte wordt schaarser en duurder. Woningen worden kleiner en duurder en behoeven ruimte voor thuiswerkplekken. Externe opslag wordt dan bepalend.



WIJ CREËREN RUIMTE VOOR MORGEN

De beste, veiligste en mooiste opslagruimtes, op geweldige locaties met de beste voorwaarden voor onze huurders en kopers.

Over Locus

Wie we zijn

Locus wordt het modernste opslagverhuurbedrijf van Europa. Veilig, duurzaam en disruptief. Wij hebben een nieuwe manier ontwikkeld om huren EN kopen van opslagruimte aan te bieden zonder gedoe. Onze service is volledig transparant, digitaal, veilig en financieel veel aantrekkelijker. Onze vestigingen zijn moderner, beter beveiligd en met meer comfort op A-locaties dichtbij.

Wat we doen: onze visie

De aantrekkelijkste oplossing bieden voor het huidige en toekomstige tekort aan ruimte. Naast huren, maken we vooral het kopen van opslagunits mogelijk voor een grote doelgroep. Kopen is bij langer of permanent gebruik namelijk veel aantrekkelijker voor de eindgebruiker. *Je huurt tenslotte voor dagelijks gebruik ook geen auto bij een autoverhuurder.*

Doelstellingen (franchise) organisatie

- Minimaal 50 vestigingen
- 20.000 klanten en top 3 in Nederland
- Uitbreidingen in Duitsland en Engeland

2030

Wat doet Locus

Opslagunits verkopen én verhuren

Locus gaat tijdelijke high-end opslagruimtes (self-storage) verhuren aan particulieren en bedrijven. Als eerste professionele opslag-verhuurder, gaan we deze opslagunits ook aan eindgebruikers verkopen, omdat dit

voor langer gebruik veel goedkoper is. Daarnaast bieden we de opslagunits ook aan als beleggingsobject en bieden we het Locus-concept aan als franchisemodel binnen Europa.

Huren

Als je tijdelijk ruimte nodig hebt



- Flexibel
- Geen verplichtingen
- Vele formaten verkrijgbaar
- Lagere huurtarieven dan de concurrentie

Kopen

Als je langer dan 1 jaar ruimte nodig hebt



- Geen last van huurverhogingen
- Verhoogt de courantheid van je eigen woning
- Gratis ophaalservice

Beleggen

Als je hoog rendement met laag risico zoekt



- Instappen al vanaf ca. € 10.000
- Vastgoed in eigendom
- Gegarandeerde huurinkomsten, uitstekend rendement
- Grote kans op waardeinstijging van het vastgoed

Wie heeft er baat bij Locus?

Iedereen die tijdelijk opslagruimte nodig heeft. Maar vooral ook particulieren en bedrijven die opslagruimte voor langere duur zoeken. Zij zijn beter af als ze de opslagruimte kopen.

Vergelijk een opslagunit met een auto. Een auto huren is een tijdelijke oplossing voor vervoer. Niemand huurt jarenlang een auto voor regelmatig gebruik: dan is kopen veel voordeliger. Toch zijn er nu nog veel mensen die jarenlang een unit huren.

Voor hen is kopen veel aantrekkelijker. Dat geldt ook voor partijen die reeds enige tijd huren bij de concurrentie, ook zij zijn gebaat met de koop van opslagunit.

Als je externe opslagruimte koopt, verhoogt dat de courantheid van je eigen woning. Kijkend naar de huidige m²-prijs van een appartement of winkelpand is externe uitbreiding van ruimte veel goedkoper.

Ten opzichte van de concurrentie biedt Locus vooral:

- modernere, veiligere en luxere opslagunits met een huiselijke touch
- lagere huurtarieven
- mooiere, geautomatiseerde panden op A-locaties
- de mogelijkheid tot koop van een unit



Huur, koop of investeer in je eigen opslagruimte

Ruimte wordt schaarser en duurder. Huur tijdelijk of koop bij permanent gebruik. Je eigen beveiligde opslagruimte dichtbij, altijd toegang en slimmer dan huren. Investeer voor de toekomst en maak daarmee je eigen woning meer leefbaar en couranter. Ook zakelijk. locus-opslag.nl



Waarom eerst kleine locaties

De Locus-opslagvestigingen met zo'n 130-140 opslagunits per vestiging zijn relatief klein, het aantal te verhuren opslagunits is minimaal en de verhuurprijzen zijn lager dan bij de concurrentie. Dit garandeert een vlotte verhuur. Ter vergelijking:

Een Shurgard-vestiging bevat gemiddeld meer dan 1000 opslagunits per vestiging waarvan gemiddeld 90% continu verhuurd is.

Per Locus-vestiging worden circa 70 opslagunits verhuurd en verkocht aan investeerders/beleggers. De rest van de units wordt door Locus verkocht of verhuurd aan lokale eindgebruikers (voorkeur 100% verkoop bij kleinere locaties).

Hierdoor kunnen we platform, automatisering en processen goed in kaart brengen voordat we grotere investeringen en verdere stappen gaan zetten.

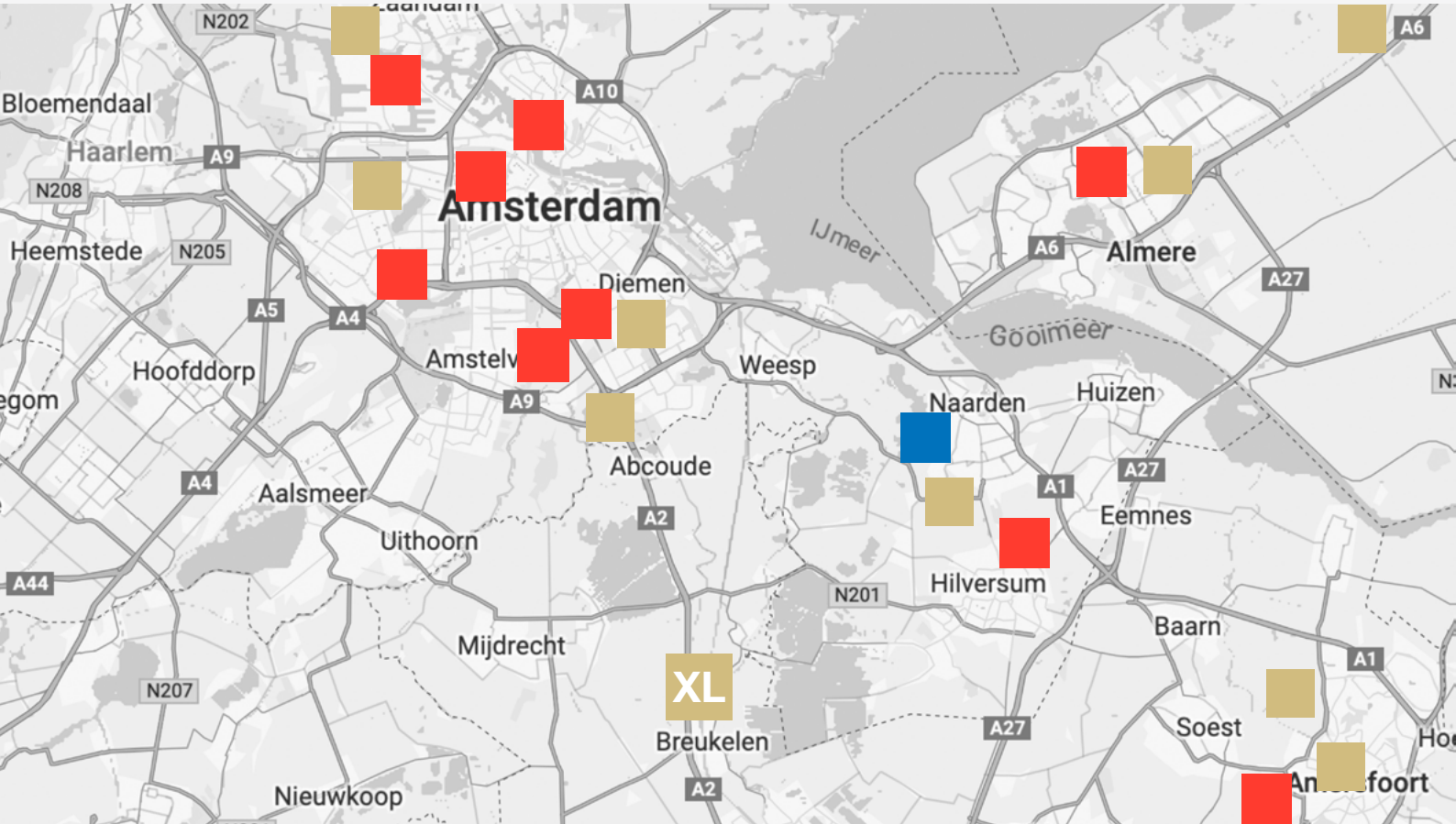
In verband met een vlotte lancering van Locus zullen de eerste locaties van beperkt formaat zijn. Daarna ontwikkelen we via ons franchisebedrijf grotere, hybride locaties voor koop en huur van opslagunits.



De in deze brochure getoonde vestigingen zijn nog niet gerealiseerde vestigingen en dienen enkel ter illustratie.

Hoe overtreft Locus de concurrentie?

- **Huur én koop:** alleen bij Locus kun je opslagunits huren én kopen, zowel voor eigen gebruik als voor verhuur. Dit geeft flexibiliteit en een unieke mogelijkheid om te kapitaliseren.
- **Goedkoper:** onze verhuurtarieven zijn lager.
- **Mooier:** de luxere en huiselijke uitstraling van onze units voelt als een verlenging van je woonruimte. Dit in tegenstelling tot de industriële en uitgeleefde ruimten van de concurrentie.
- **Moderner en veiliger:** de locaties van Locus zijn volledig geautomatiseerd. Je krijgt via een app toegang tot je unit.
- **Meer gemak:** je profiteert van onze gratis verhuisdienst. Huur je ergens anders? Dan verplaatsen wij je spullen voor je.. Dit verlaagt de drempel om over te stappen.



- **Shurgard** marktleider in Nederland
- **Store box** met fors hogere tarieven
- **XL Locus**

XL-vestigingen: nog lagere tarieven

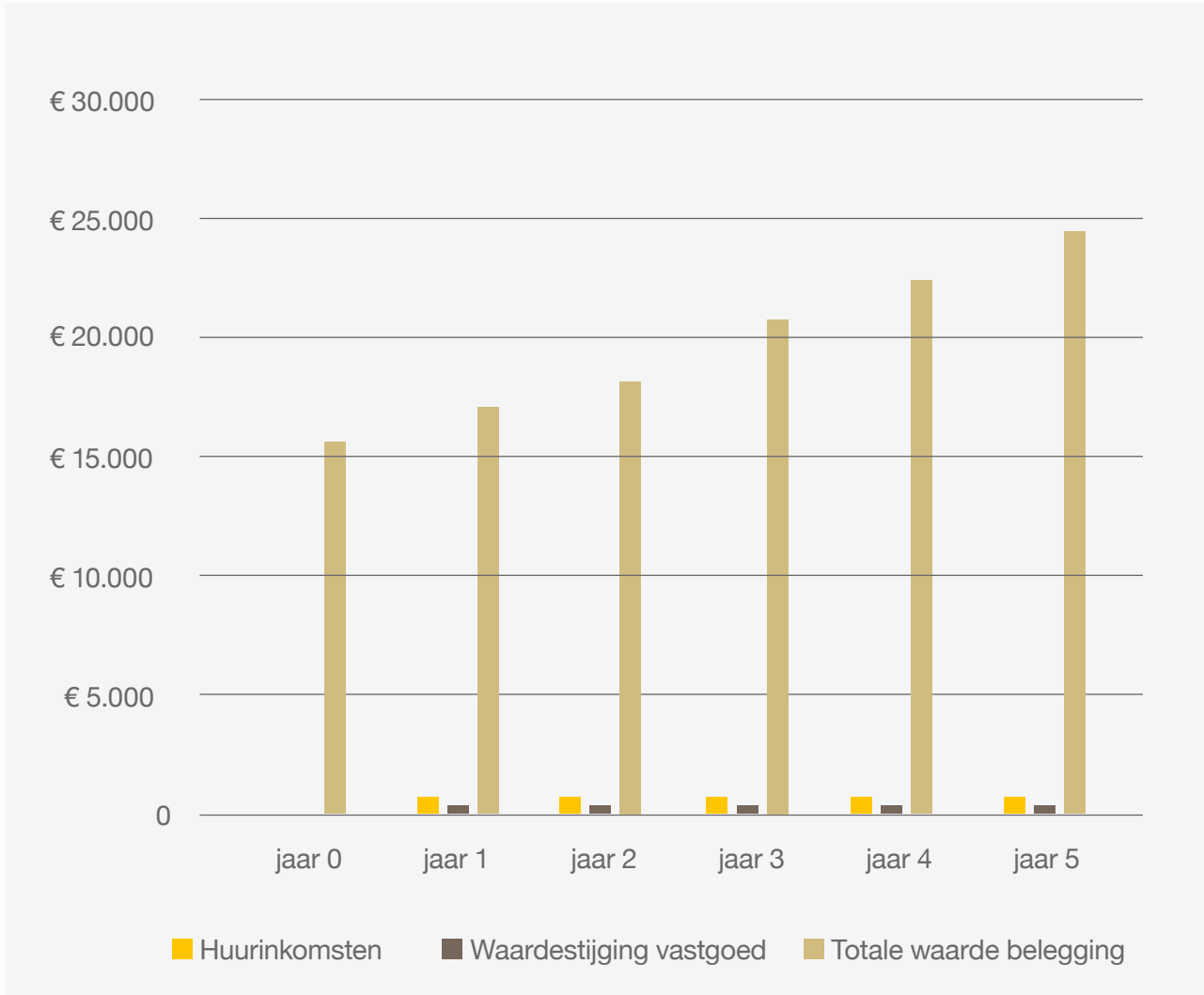
Behalve onze kleinere vestigingen in de directe omgeving openen we XL-vestigingen. Deze liggen op iets grotere afstand van de gebruikers, en hebben nóg lagere tarieven.

Lagere verhuurprijzen dankzij verkoop

Hoe kan Locus lagere verhuurprijzen aanbieden dan de concurrentie? Simpel: omdat wij een deel van de opslagruimtes verkopen, is er geen dure financiering nodig. Dit financiële voordeel geven we terug aan de eindgebruiker. En op die manier bevorderen we onze go-to-market.

	SHURGARD SELF-STORAGE	LOCUS®	LOCUS® XL
Verhuurprijzen	100%	70-75%	50-55%
Kopen	Nee	Ja	Ja
Admin kosten	30,00	0	0
Sloten	15,00	0	0
Verzekering	20,00	0	0
Tussentijds verhoging	Ja	Nee	Nee
Korting 1 ^e maand	Ja	Nee	Nee
Jaarlijkse indexatie	Ja	Ja	Ja
Vervoer	Nee	Gratis	Korting

Waardeontwikkeling van een investering van € 15.500



De waardestijging gaat uit van een huurprijsindexatie van 3% en eenwaardestijging van het vastgoed. Zie de uitleg op pagina 4 en 5.

Nauwelijks risico's

Leegstand

Locus garandeert de bezetting van de te verhuren units voor de eerste vijf jaar. Je hebt dus geen enkel risico op leegstand.

Al onze vestigingen hebben een zeer groot verzorgingsgebied en een minimaal aantal concurrenten. De Locus-vestigingen zijn relatief klein en hebben een beperkt aantal te verhuren opslagunits. Er is daarom slechts een klein aantal huurders nodig voor een optimale bezettingsgraad. De vestigingen van Locus zijn luxueuzer en aantrekkelijker, verdergaand geautomatiseerd en zo mogelijk dichterbij de huurder gelegen.

Courantheid van opslagruimte

Garageboxen en parkeerplaatsen worden veelal via Funda verkocht. Dat kun je als eigenaar ook zelf of met een (online) makelaar eenvoudig regelen. En dit gebeurt dan ook op regelmatige basis.

Je kan één of al jouw opslagunits op elk moment verkopen. Sterker nog, Locus zal zelf een marktplaats aanbieden inclusief wachtlijsten voor geïnteresseerde kopers. Schaarste is bepalend en Locus is de enige die opslagruimte verkoopt.

Loop ik risico met betrekking tot de waarde van het vastgoed?

De koopprijs van jouw opslagunit is gelijk aan het marktgemiddelde waarmee Shurgard de concurrentie opkoopt. Bovendien zal de verkoop van opslagunits schaarste creëren en daarmee een opwaarts prijs-effect geven. Het rendement op verhuur is uitstekend en vertegenwoordigt ook de huidige marktwaarde. Kortom: het is overduidelijk dat je juist een zeer goede waardestijging kunt verwachten.

Hoe stap ik uit mijn belegging?

De opslagunits zijn jouw eigendom en staan als appartementsrecht op jouw naam. Je kan een of meerdere units altijd verkopen via de bekende kanalen. Mocht Locus onverhoopt wegvallen dan is hier een oplossing voor middels de VVE die zal optreden in het belang van alle eigenaren. De verhuur gaat gewoon door, omdat dit via de VVE wordt beheerd indien Locus weg zou vallen. Door ons business-concept met lage financieringskosten is de kans dat Locus wegvalt, echter zeer gering.

Directeur/oprichter

Over **Babs** Nijdam

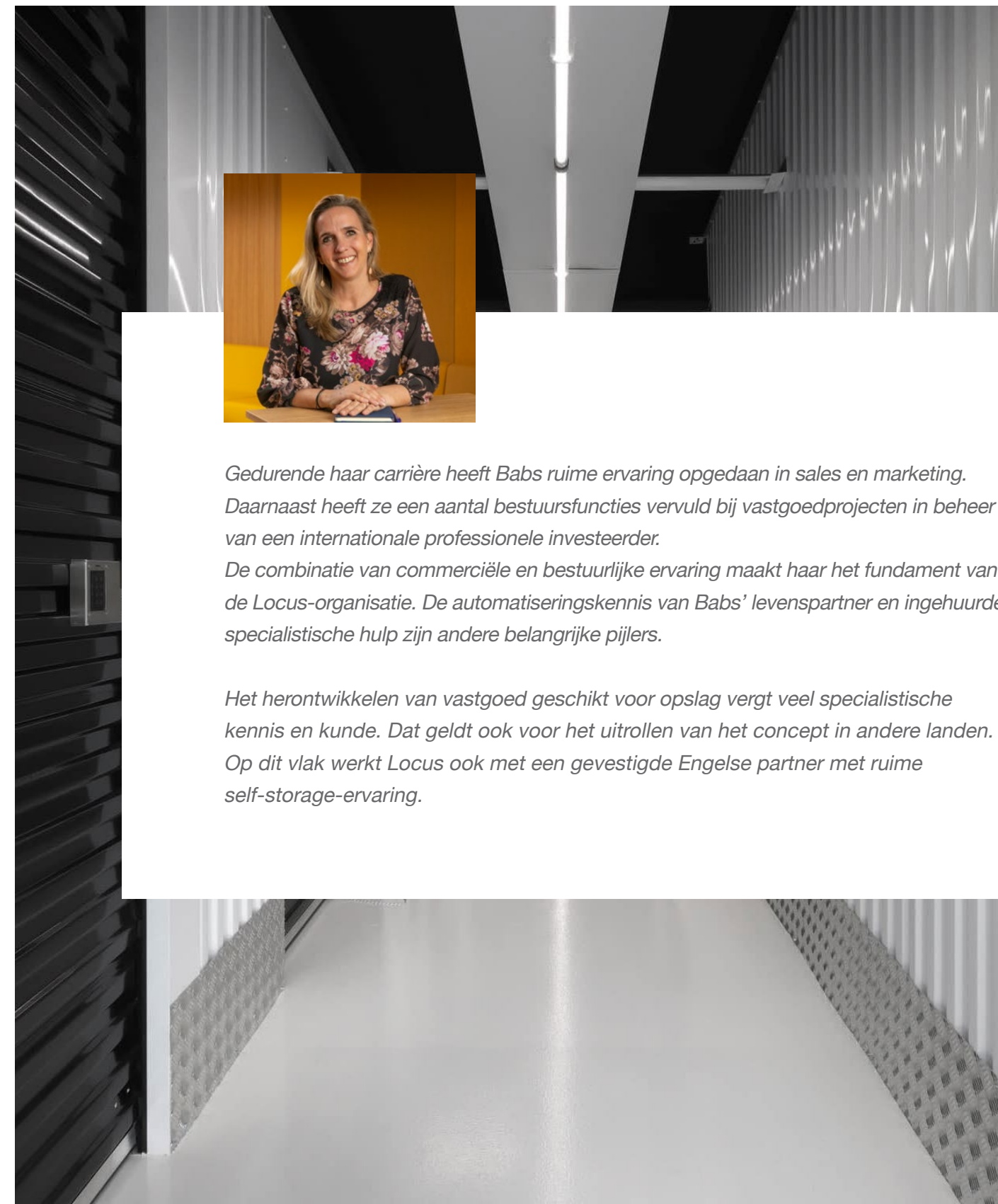
Mijn ervaring met opslagruimtes begon persoonlijk. Toen ik midden in Amsterdam ging thuiswerken, merkte ik dat ik extra ruimte nodig had. Dus was het een logische stap om een opslagunit te huren. Daarnaast huurden mijn ouders al meer dan 20 jaar een opslagunit. Toen ik mij erin ging verdiepen, schrok ik enorm van de kosten die ze al die tijd hadden betaald. Zo zonde van het geld! Het was mij al snel duidelijk dat ze achteraf gezien beter een opslagunit hadden kunnen kopen. Als dat destijds mogelijk zou zijn geweest.

Via kennissen kwam ik in contact met iemand die niet alleen opslagunits verhuurde, maar ook opslagunits te koop ging aanbieden. Dit concept sprak me direct aan; ik schreef me in voor een unit voor eigen gebruik en enkele extra units voor de verhuur vanwege het zeer aantrekkelijke rendement en het lage risico. Helaas kwam dat concept van verhuren/verkoop niet van de grond, maar het idee bleef wel hangen want niemand anders bood deze mogelijkheid. Ik had nog steeds zelf de behoefte aan opslag en zag hetzelfde ook in mijn omgeving. Velen huren vast een dure opslagunit en daarnaast was ik niet de enige die op zoek was naar een goed rendement.

Daarbij had ik onlangs een aantal (werk) projecten afgerond en zocht ik een nieuwe uitdaging en investering. Verhuren/verkoop van ruimte leek me vooral iets waar sales en marketing een grote rol spelen. Precies waar ik ervaring in heb. Een platform als franchisemodel past precies bij mijn ambities. Kleinschalig zelf ontwikkelen, maar de groei wordt gerealiseerd door derden die van het concept en formule kunnen profiteren. Zowel in Nederland als in de rest van Europa.

Naast de formule van koop, huur en lagere prijs is er ook nog de persoonlijke touch van het ontwerp van onze opslagunits en gebouwen. Na de recente verbouwing van ons eigen huis wist ik precies wat ik wilde: geen saaie, industriële opslagruimtes van staal en beton, maar mooie, moderne, nette en veilige units. Ik vind het belangrijk dat deze niet alleen functioneel, maar ook esthetisch aantrekkelijk zijn. De moderne, huiselijke touch voelt als een verlengstuk van een woning.

Daarnaast zorgen wij ervoor dat onze units sleutelloos zijn, zodat je nooit gedoe hebt met verloren sleutels, iets wat mijn ouders vaker hadden meegemaakt.



Gedurende haar carrière heeft Babs ruime ervaring opgedaan in sales en marketing. Daarnaast heeft ze een aantal bestuursfuncties vervuld bij vastgoedprojecten in beheer van een internationale professionele investeerder. De combinatie van commerciële en bestuurlijke ervaring maakt haar het fundament van de Locus-organisatie. De automatiseringskennis van Babs' levenspartner en ingehuurd specialistische hulp zijn andere belangrijke pijlers.

Het herontwikkelen van vastgoed geschikt voor opslag vergt veel specialistische kennis en kunde. Dat geldt ook voor het uitrollen van het concept in andere landen. Op dit vlak werkt Locus ook met een gevestigde Engelse partner met ruime self-storage-ervaring.

Locus' disruptieve en zeer kansrijke strategie

Door het vastgoed goed kadastraal te splitsen en een deel van de opslagunits vooraf te verkopen (aan kopers voor eigen gebruik of verhuur) heeft Locus geen financiering meer nodig voor het verhuurbedrijf en kunnen wij tegen lagere tarieven verhuren.

Kopers van de opslagunits zijn beter af, want kopen is goedkoper bij langer of permanent gebruik (of kunnen een goed rendement maken bij verhuur). Tijdelijke huurders zijn beter af met een beter product tegen een lagere prijs dan de concurrentie.

Zeer laag exploitatierisico voor Locus

Locus kan met de hoge marges, zeer lage kosten en verregaande automatisering de vestigingen succesvol exploiteren.

100% verhuren is weliswaar winstgevender, maar heeft ook veel meer financiering nodig bij de opstart, is veel risicovoller en mist duidelijk USP ten opzichte van de concurrentie. Daarnaast mist het de groeiende markt van gebruikers voor permanent gebruik die niet zullen gaan huren omdat het te duur is.

Over 5 jaar tegen de aankoopprijs van 2025 terugkopen is dan ook geen financieringsprobleem of risico.



Heb je interesse?

Neem contact met ons op voor al je vragen.

Locus Nederland

Apollolaan 151
1077 AR Amsterdam
085 303 59 85
info@locus-opslag.nl

Onderdeel van



LOCUS®
STORAGE
GROUP

Locus Nederland

Apollolaan 151

1077 AR Amsterdam

085 303 59 85

info@locus-opslag.nl | locus-opslag.nl

31 -

32 -

33 -



35 -



36 -

37 -

38 -

39 -

40 -

41 -



43 -