Verband deutscher SELFSTORAGE Unternehmen e.V.

CBRE

Self-Storage Branchenreport

Deutschland & Österreich 2026

09/2026

VERÖFFENTLICHUNGSDATUM

Herausgeber

CBRE

Verband deutscher
SELFSTORAGE
Unternehmen e.V.

CBRE ist das weltweit führende Immobilienberatungsunternehmen und begleitet Eigentümer, Investoren und Nutzer entlang des gesamten Immobilienlebenszyklus.

Für den Branchenreport bringt CBRE die immobilienwirtschaftliche Perspektive ein: Marktresearch, Datenanalyse und die Einordnung von Self-Storage im Kontext der Assetklassen.

Der Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ist der Branchenverband der Self-Storage-Unternehmen in Deutschland und Österreich. Seit 2003 vertritt er die Branche gegenüber Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit und setzt sich für verlässliche Rahmenbedingungen sowie eine professionelle Weiterentwicklung des Marktes ein.

Mit seinem auf klaren Kriterien beruhenden Qualitätssiegel macht der Verband hohe Standards für Sicherheit, Sauberkeit und Service sichtbar. Er vereint 124 Mitglieder mit 289 Standorten und mehr als einer Million Quadratmetern vermietbarer Fläche.

Grußwort

Self-Storage ist in Deutschland und Österreich ein Markt mit großem Entwicklungspotenzial. Die Branche wächst, wird vielfältiger und gewinnt bei Kunden, Investoren und der Immobilienwirtschaft zunehmend an Relevanz.

Mit der dritten Ausgabe unseres Branchenreports schaffen wir gemeinsam mit CBRE eine fundierte Grundlage, um diese Entwicklung einzuordnen und neue Chancen sichtbar zu machen.

Mein besonderer Dank gilt unseren Sponsoren sowie allen Unternehmen, die durch die Bereitstellung ihrer Daten zu diesem Report beigetragen haben.

Die Ergebnisse unterstreichen, dass Self-Storage vor einer vielversprechenden Zukunft steht. Die Qualitätsanbieter unserer Branche werden diese Entwicklung selbstbewusst mitgestalten.

Klaus Müller

Vorstandsvorsitzender

Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V.

Unsere Sponsoren

Der Branchenreport 2026 wird durch die freundliche Unterstützung unserer Sponsoren ermöglicht.

S4S NORDIC

s4snordic.com

SelfStorage Systeme

selfstoragesysteme.de

karibu

karibu.com

Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary
2. Definition
3. Wirtschaft & Immobilienmärkte
4. Angebot & Marktstruktur
5. Betriebsdaten
6. Öffentliche Wahrnehmung

 © 2026 CBRE GmbH

1 — Executive Summary

Marktumfeld

Konjunktur

+0,2 %

Wachstumsrate des realen BIP im zweiten Quartal 2026 gegenüber Vorquartal. Die Industrie trägt die Erholung, Bauwirtschaft bremst.

Leitzins

2,25 %

EZB-Einlagenzins nach dem Zinsschritt im Juni 2026 – erstmals wieder aufwärtsgerichtet. Die Teuerung liegt mit 2,8 % über dem Inflationsziel der Notenbank.

Bundesanleihe

3,1 %

Rendite zehnjähriger Bundesanleihen. Die risikofreie Alternative setzt den Maßstab für jede Immobilienrendite.

Investmentmarkt

4,75 %

Spitzenrendite Self-Storage – liegt zwischen den verwandten Assetklassen Logistik mit 4,50 % und Light Industrial mit 6,00 %.

 © 2026 CBRE GmbH

Markt und Betrieb

Angebot

2,92 Mio. m²

Vermietbare Fläche an 1.394 Standorten in Deutschland; Österreich 481.000 m² an 373 Standorten und je Einwohner deutlich dichter versorgt.

Struktur

45 %

Flächenanteil der sieben größten Anbieter in Deutschland, in Österreich 53 %. Der Markt bleibt trotz einiger großer Anbieter fragmentiert.

Mietpreis

302 €

je m² und Jahr in Deutschland, nach 292 € im Vorjahr; Österreich 328 € nach 326 €. Beide liegen über dem europäischen Niveau.

Auslastung

76,3 %

in Deutschland, nach 75,0 % im Vorjahr; Österreich 80,5 % nach 74,0 %. Der junge deutsche Bestand – im Schnitt 7,9 Jahre gegenüber 11,1 Jahren in Europa – dämpft die Auslastung noch.

 © 2026 CBRE GmbH

Wahrnehmung

Wissenslücke

52,1 %

der Deutschen haben noch nie von Self-Storage gehört, in Österreich 24,2 %. Aufklärung bleibt die zentrale Aufgabe.

Lokale Sichtbarkeit

68,4 %

der Deutschen kennen keinen Self-Storage-Standort in ihrer Nähe: 38,5 % geben ausdrücklich null an, weitere 29,9 % wissen es nicht. In Österreich sind es zusammen 46,1 %.

Auffindbarkeit & Buchung

51,4 %

der Deutschen kommen über die Internetsuche zum Anbieter, in Österreich 56,3 %. Gewünscht wird die Online-Buchung, doch Telefon und persönlicher Besuch bleiben relevant.

Potenzial

3,4

Erwäger je Nutzer in Deutschland: 8,6 % haben Self-Storage in Erwägung gezogen, 2,5 % nutzen es. In Österreich sind es 2,2 Erwäger je Nutzer, 14,3 % gegenüber 6,4 %.

 © 2026 CBRE GmbH

2 — Definition

TYPOLOGIE

Vier Anlagentypen prägen den Markt

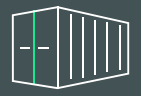
Die Einteilung folgt zwei Merkmalen: wie die Einheit erschlossen ist und wie sie konstruiert ist.

Beides bestimmt Nutzergruppe, Mietdauer und Flächeneffizienz.

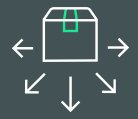
Klassifizierung nach Zugang und Bauweise

Walk-In
Klassische innenliegende Lagereinheiten.

Drive-Up (Gebäude)
Gebäudebasierte Anlagen mit direkter Anfahrt bis an die Einheit, meistens auch befahrbar.



Drive-Up (Container)
Containerbasierte Anlagen mit direkter Anfahrt bis an die Einheit.



Mixed
Kombiniert Walk-In- und Drive-Up-Angebote an einem Standort.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Die unterschiedlichen Self-Storage-Formate unterscheiden sich deutlich in Struktur, Nutzung und Marktlogik.

Definition

Drive-Up-Formate stellen im US-Markt den dominierenden Standard dar, befinden sich in Europa aber noch in einer früheren Marktentwicklungsphase. Die Lagerabteile sind üblicherweise direkt mit einem Fahrzeug an- oder befahrbar.

Sie lassen sich strukturell in zwei Segmente einteilen:

Walk-In

In Europa stellt Walk-In-Self-Storage den etablierten Marktstandard dar.

Die Lagerabteile sind üblicherweise über innenliegende Erschließungsflächen zugänglich.

Struktur & typische Merkmale:

Einheitengrößen: ~ 1–18 m²

Bauweise: meist mehrgeschossige Built-to-Suit-Anlagen, oftmals auch Konversionen; Mikrostandorte in der Regel in Retail-Flächen

Standorte: Gewerbegebiete in Ballungszentren oder innerstädtische Lagen

Nutzerstruktur: überwiegend privat, ergänzend Kleingewerbe

Mietdauer: tendenziell kurzfristig, höhere Fluktuation

Drive-Up (Gebäude)

Einheitengrößen: ~ 12–150 m²

Ebenerdig, meistens mit dem Kfz befahrbar

Bauweise: meist eingeschossig; garagenähnlich; modulare Bauweise; überwiegend purpose-built

Standorte: Gewerbegebiete, auch periphere Lagen abseits der Ballungsräume

Nutzerstruktur: überwiegend KMU / gewerblich, aber auch zum Unterbringen von beispielsweise Booten / Campern

Mietdauer: langfristiger als bei Walk-In-Anlagen, geringere Fluktuation

Drive-Up (Container)

Einheitengrößen: ~ 6–30 m²

Ebenerdig, jedoch meistens nicht befahrbar

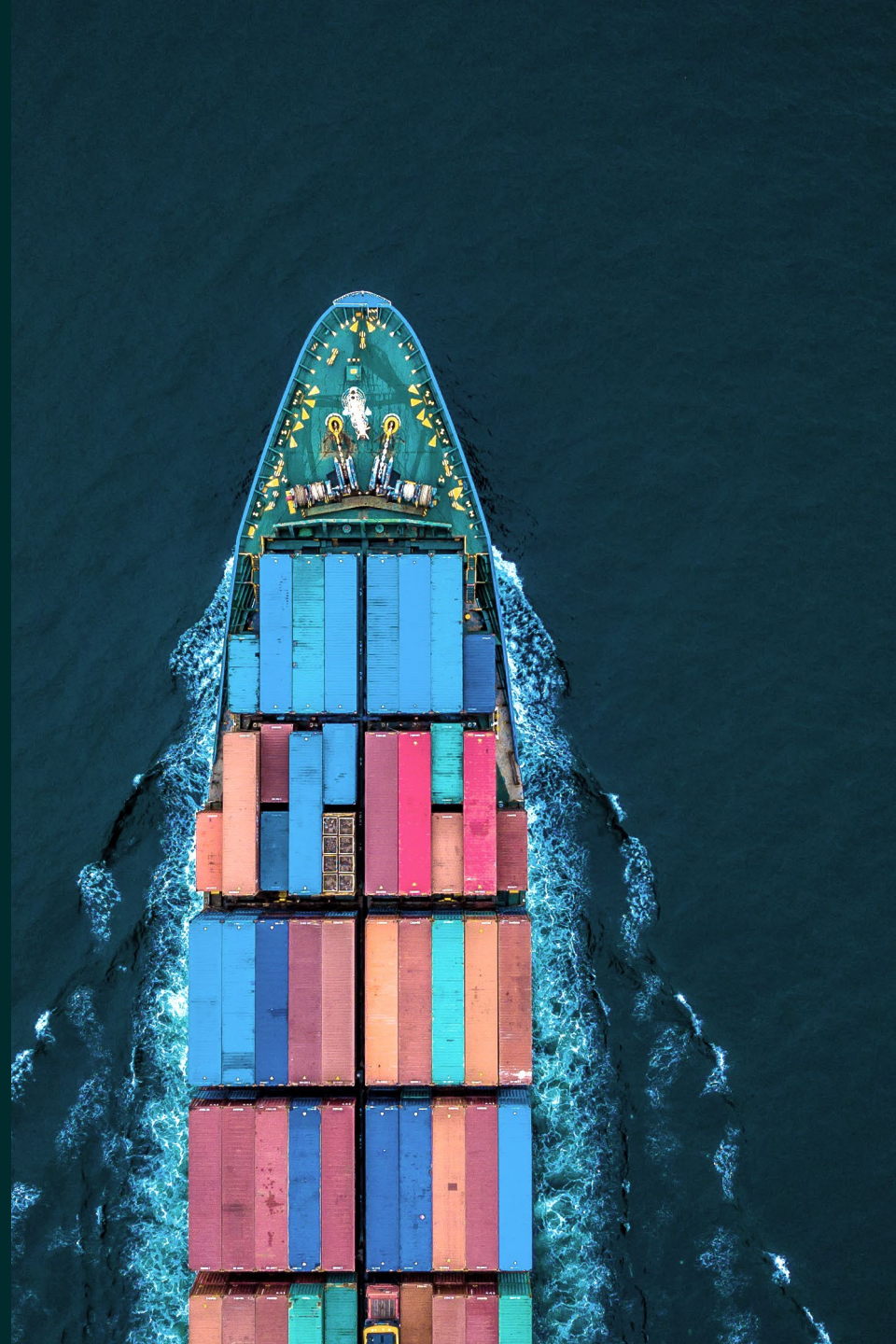
Bauweise: Container- oder Leichtbaukonstruktion (modulare, nicht massive Fertigbauweise)

Standorte: Gewerbegebiete, Zwischennutzungen, Brownfields

Nutzerstruktur: gemischt

Mietdauer: langfristiger als bei Walk-In-Anlagen, geringere Fluktuation

3 — Wirtschaft & Immobilien-märkte



Wachstum verhalten, aber positiv

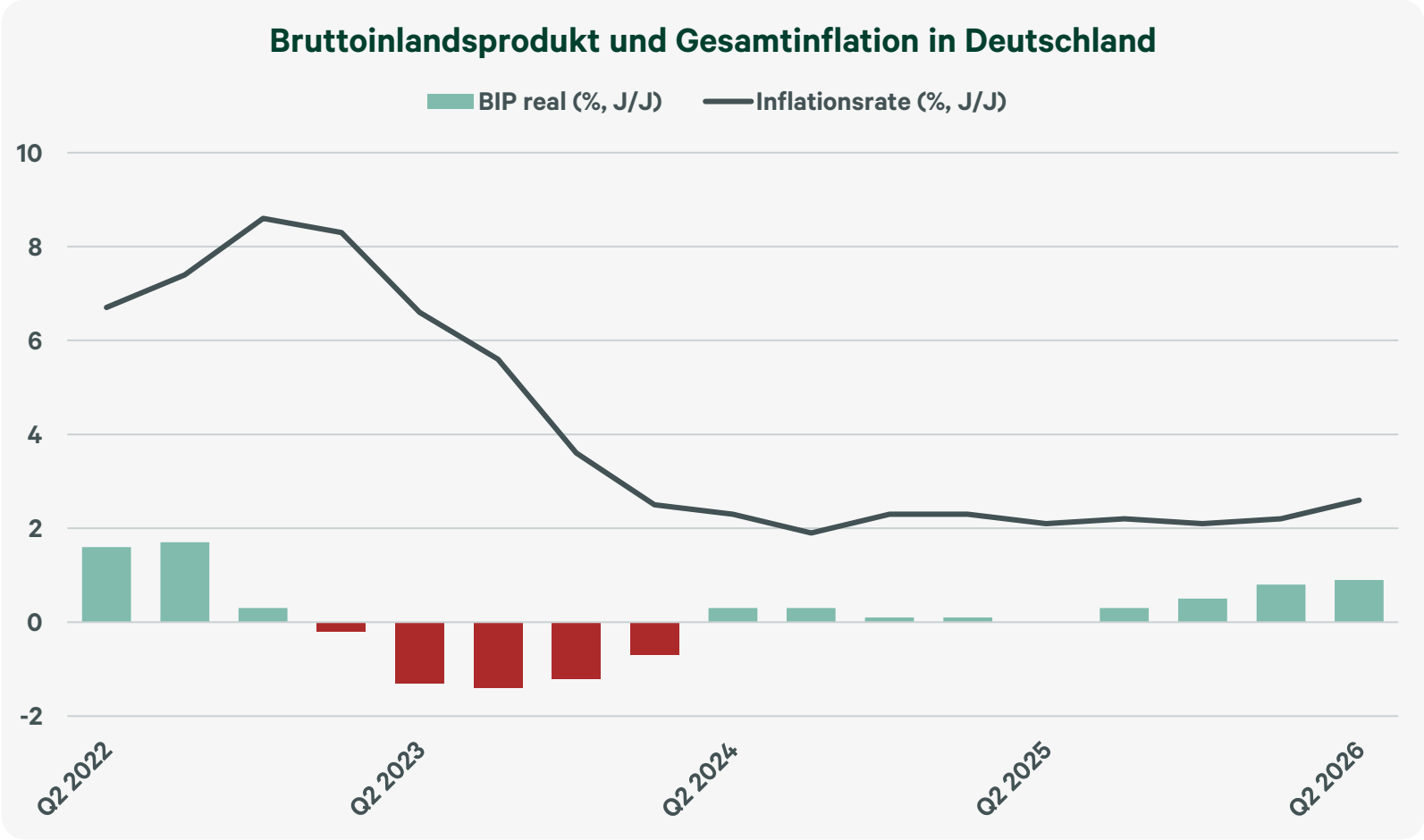
Die deutsche Wirtschaft ist derzeit robuster als noch zur Jahresmitte erwartet. Die Kombination aus einer widerstandsfähigen Industrie, stabilen Konsumausgaben und staatlichen Investitionen verhindert bislang eine stärkere Konjunkturabschwächung.

Gleichzeitig bleiben geopolitische Risiken, die schwache Arbeitsmarktentwicklung und die gedämpfte Investitionsbereitschaft zentrale Herausforderungen für die weitere wirtschaftliche Entwicklung.
Die Inflation liegt mit 2,8 % im Juli über dem EZB-Ziel und begrenzt den Spielraum für Zinssenkungen.

+0,2 %

Reales BIP-Wachstum im zweiten Quartal 2026 gegenüber Vorquartal, nach +0,4 % im ersten Quartal

Die deutsche Wirtschaft setzt ihre graduelle Erholung fort, wenn zuletzt auch mit etwas geringerer Dynamik.



Quellen: Statistisches Bundesamt; CBRE Research.

Industrie zieht an, Bauwirtschaft bremst

Die Erholung wird von der Industrie getragen, während der Bau deutlich schrumpft – die Sektoren laufen auseinander.

- Wachstumstreiber
- stabil / seitwärts
- Bremse

51,2

Composite-Einkaufsmanagerindex Deutschland, Juli 2026 (Vorabschätzung) – Viermonatshoch, Juni 49,5

Industrie

Industrie-PMI 52,2 (Juni 50,3); Produktionsindex 54,7 – höchster Stand seit über vier Jahren

Dienstleistungen

Dienstleistungsindex 49,6 (Juni 48,6) – Viermonatshoch, noch unter der Schwelle

Privater Konsum

ifo-Geschäftslage im Konsumbereich weniger pessimistisch, Nachfrage stabil

Bau

Bau-PMI 42,1 (Juni 44,8) – beschleunigte Schrumpfung

Automobilindustrie

Geschäftsklima erholt sich auf −15,6 (Juni −21,6), Erwartungen wieder neutral (−0,1)

Quellen: S&P Global Flash Einkaufsmanagerindizes Deutschland, Juli 2026 (Vorabschätzung); ifo Institut, Geschäftsklima Juli 2026.

Erholung setzt sich fort, aber mit einem geringeren Tempo

Der Preisschub kommt von außen: Die Einschränkungen in der Straße von Hormus halten Öl- und Gasnotierungen hoch und heben die Inflation auf 2,8 %. Die Binnenkonjunktur trägt sich damit weniger selbst – der Impuls kommt zunehmend vom Staat.

2,8 %

Inflationsrate im Juli 2026, nach 2,3 % im Juni; Energiepreise +8,3 % gegenüber Vorjahr

Das Tempo verlangsamt sich: Sondereffekte laufen aus, die Entwicklung am Arbeitsmarkt bleibt gedämpft.

Was stützt

- Fiskalische Impulse aus staatlichen Investitionsprogrammen
- Solide Auslandsnachfrage und robuste Industrieproduktion
- Positive Reallohnentwicklung stützt die Kaufkraft
- Die Prognose für Q4 2026 bleibt mit +0,9 % gegenüber Vorjahr auf dem Niveau des zweiten Quartals – das Wachstum bricht nicht ein

Was bremst

- Arbeitslosigkeit steigt leicht, Beschäftigung rückläufig
- Vorzieheffekte und Lageraufbau laufen im zweiten Halbjahr aus
- Inflation zieht an: 2,8 % im Juli, getrieben von Energiepreisen (+8,3 %) infolge der Eskalation im Nahen Osten
- Hohe Sparneigung hält den Konsumimpuls trotz steigender Kaufkraft klein

Fortsetzung der graduellen Konjunkturerholung auch im zweiten Halbjahr 2026, wenngleich mit etwas geringerer Dynamik

Quellen: Statistisches Bundesamt; CBRE Research.

Die EZB hat im Juni 2026 den Kurs gedreht und die Leitzinssätze erstmals wieder erhöht.

Kurswechsel der EZB

Die EZB hat im Juni 2026 alle drei Leitzinssätze um 25 Basispunkte angehoben: Einlagenzins 2,25 %, Hauptrefinanzierungssatz 2,40 %, Spitzenrefinanzierungssatz 2,65 %.

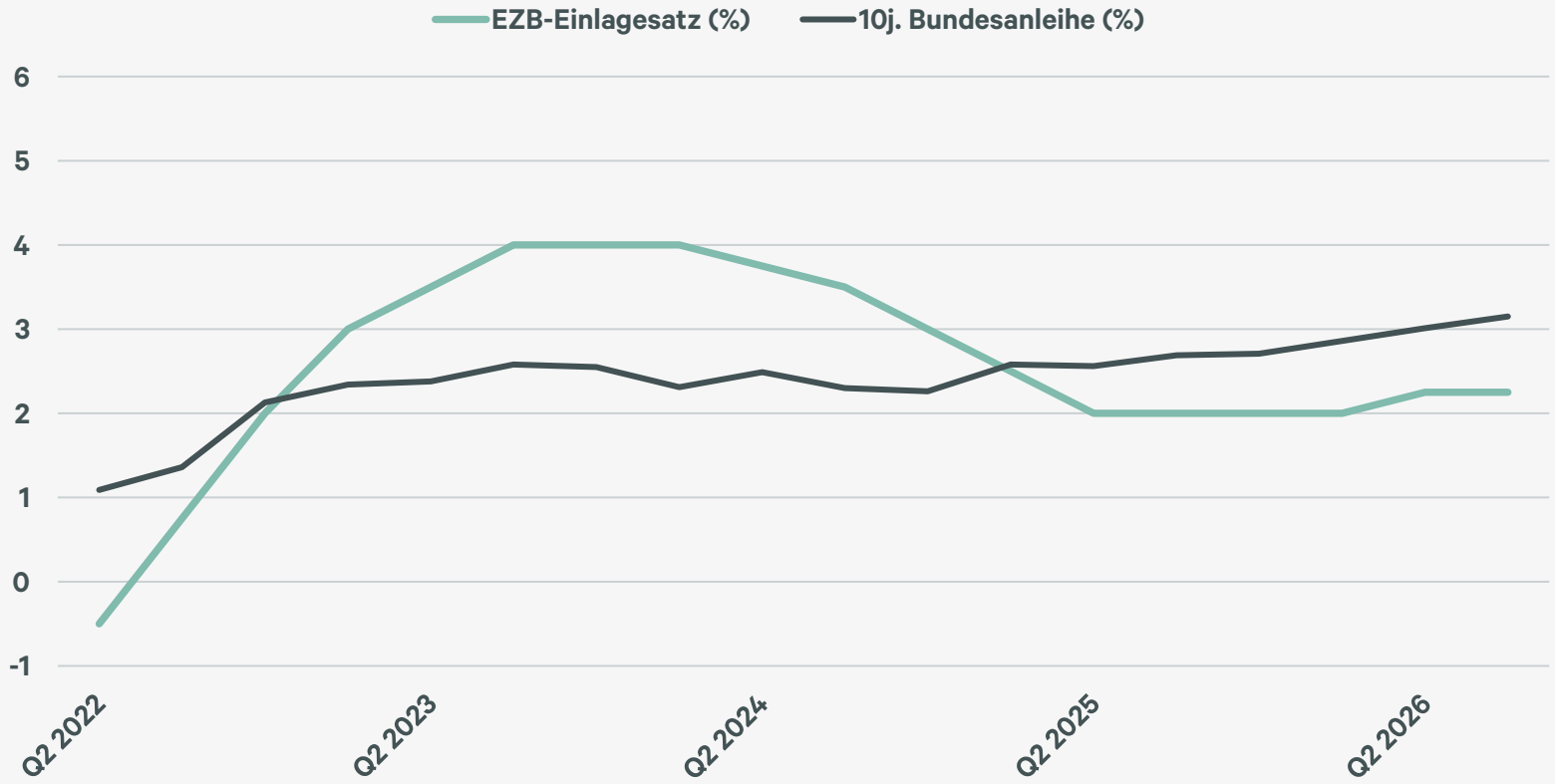
Am 23. Juli wurde das Niveau bestätigt, die EZB hält eine Anhebung im September offen: Man sei „gut positioniert, um die Entwicklungen der kommenden Wochen abzuwarten“.

Treiber sind die gestiegenen Energiepreise; Zweitrundeneffekte sieht der Rat bislang nicht.

2,25 %

Einlagenzins nach dem EZB-Schritt Juni 2026

EZB-Einlagesatz und Rendite 10-jähriger Bundesanleihen



Quellen: Deutsche Bundesbank; EZB; CBRE Research.

Höhere Zinsen dürften länger Bestand haben – mit direkten Folgen für die Finanzierungskosten.

Länger höhere Zinsen

Der Bund nimmt 2026 rund 512 Mrd. € auf, nach 438,5 Mrd. € im Jahr 2024 – Folge der Sondervermögen für Infrastruktur und Verteidigung. Zugleich haben hohe Energiepreise die Inflationserwartungen verschoben.

3,1 %

Rendite zehnjähriger Bundesanleihen als risikofreie Referenz für Immobilienrenditen

Zinsumfeld

- Zehnjährige Bundesanleihe bei rund 3,1 %, zeitweise über 3,2 % – höchstes Niveau seit mehr als einem Jahrzehnt
- Höhere Bundrenditen markieren ein neues Zinsregime; Inflationserwartungen bleiben auf höherem Niveau verankert
- Investitionsentscheidungen werden wieder stärker von realwirtschaftlichen Faktoren und weniger von der expansiven Geldpolitik bestimmt

Folgen für die Finanzierung

- Die Bundrendite ist die risikofreie Referenz: es stellt sich die Frage nach dem angemessenen Risikoaufschlag
- Segmente mit geringer Risikoprämie geraten unter Druck, Staatsanleihen konkurrieren wieder um Kapital
- Renditekompression bleibt begrenzt: Seitwärtsbewegung oder selektiver Anpassungsdruck bei Bewertungen

Quellen: Deutsche Bundesbank; CBRE Research.

Investmentmarkt gewinnt an Fahrt

Im aktuellen Zyklus stützt sich das Investoreninteresse auf ertragsorientierte Performance – nicht auf Renditekompression oder günstige Kredite.

16,2 Mrd. €

Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2026, +13 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum

Der Investmentmarkt wächst wieder – getragen von internationalem Kapital, höherer Risikobereitschaft und stabileren Finanzierungen.

Volumen

33 Mrd. € im Jahr 2025 (−5 % J/J), im ersten Halbjahr 2026 bereits 16,2 Mrd. € (+13 % J/J); großvolumige Abschlüsse gewinnen teilweise wieder an Bedeutung, der Trend bleibt jedoch bei vielen kleineren Deals.

Kapital

Internationale Investoren stellen in beiden Perioden 45 % des Volumens; Asset- und Fondsmanager bauten ihre Portfolios 2025 netto um 4,2 Mrd. € aus, Privatinvestoren und Family Offices um 1,3 Mrd. €

Risikoappetit

Core verliert leicht, Core-Plus und opportunistische Strategien gewinnen deutlich an Gewicht

Finanzierung

Stabilere Finanzierungsbedingungen schaffen Planungssicherheit; geopolitische Unsicherheit verlängert jedoch Prüf- und Entscheidungsprozesse

Quelle: CBRE Research.

Assetklassen im Vergleich

Wohnen bleibt die volumenstärkste Assetklasse, gibt aber 10 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum ab; Büro und Industrie/Logistik ziehen deutlich an.

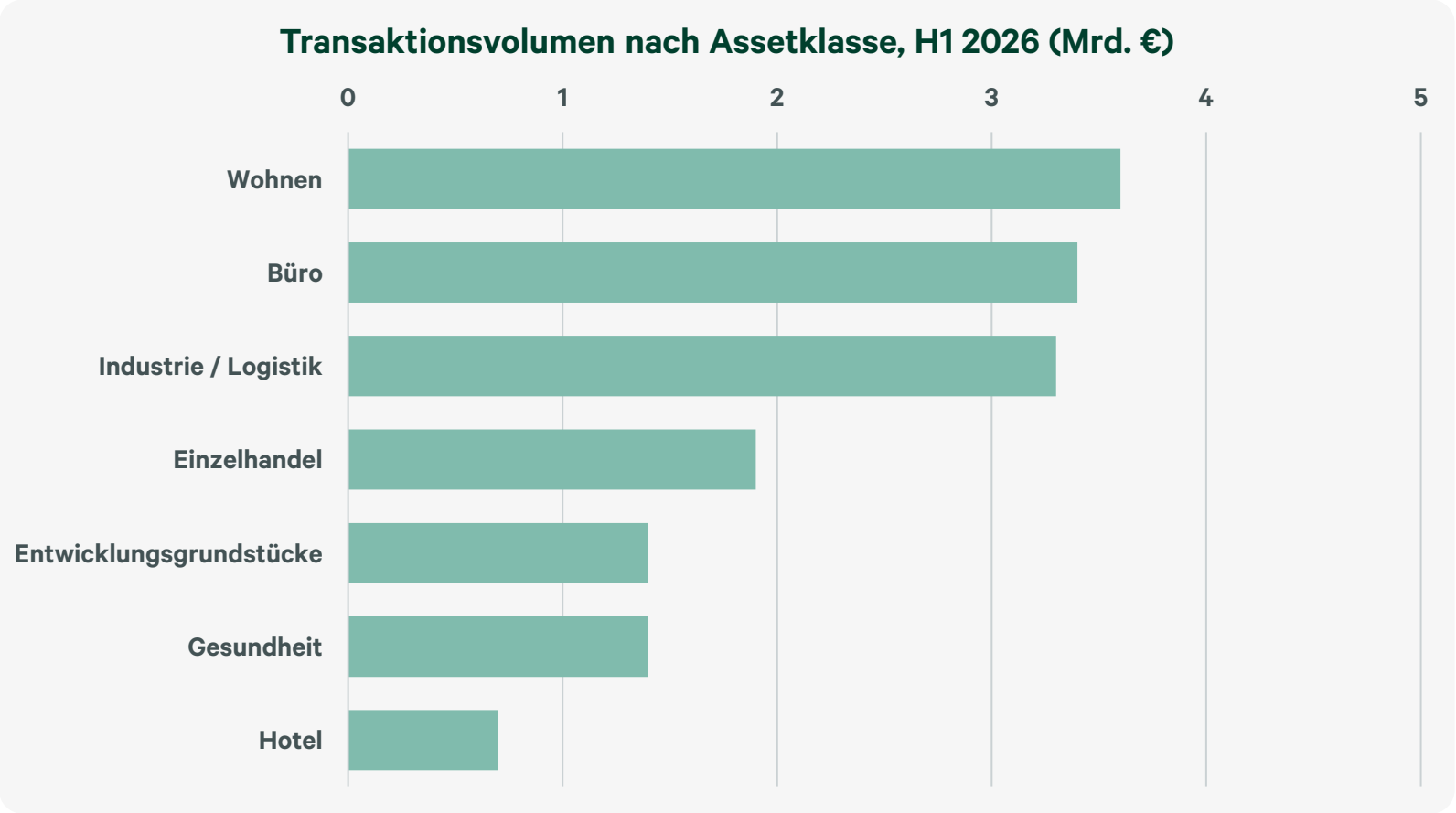
Entwicklungsgrundstücke wachsen mit +72 % am stärksten – der Belegwert für den gestiegenen Risikoappetit. Hotel dreht dagegen: 2025 noch +38 %, im ersten Halbjahr 2026 –24 %.

Self-Storage konkurriert um dieselben Mittel: Kapital sucht laufende Erträge, nicht Renditekompression.

+66 %

Büroinvestments im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum

Wohnen, Büro und Logistik liegen im ersten Halbjahr 2026 nahezu gleichauf – die Erholung verteilt sich breit über die Assetklassen.



Quelle: CBRE Research.

Renditen im Vergleich

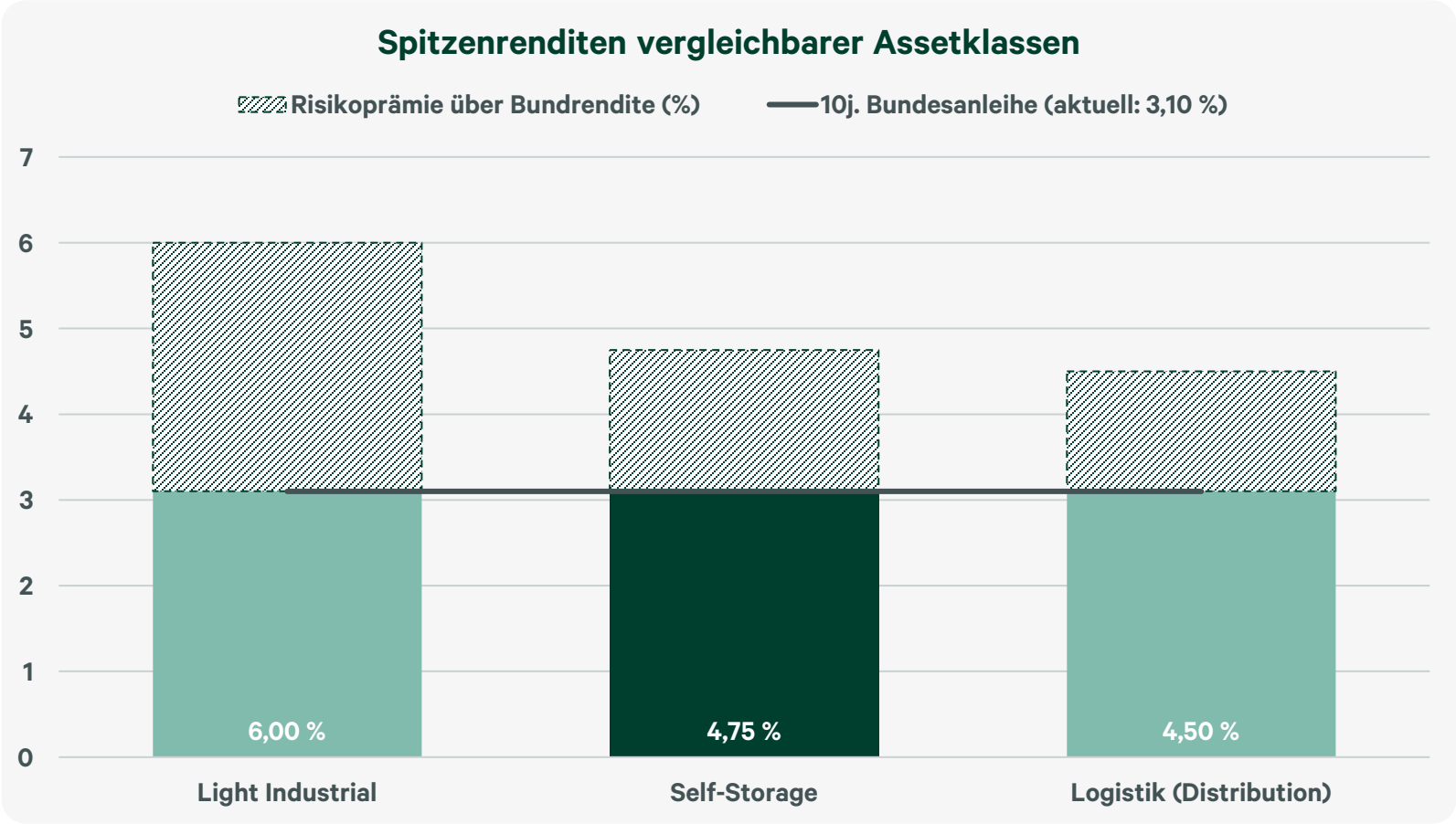
Spitzenrenditen sind die Netto-Anfangsrenditen der jeweils besten Objekte einer Assetklasse. Sie bilden das wahrgenommene Risiko und das erwartete Einnahmenwachstum ab.

Die zehnjährige Bundesanleihe gilt als risikofreie Referenz; die schraffierte Fläche zeigt den Risikoaufschlag abzüglich Wachstumserwartung – für Self-Storage rund 165 Basispunkte.

Light Industrial ist durch die diversifizierte gewerbliche Mieterstruktur vor allem mit dem Outdoor-/Drive-Up-Segment vergleichbar.

Logistik ist verwandt, durch langlaufende indexierte Mietverträge mit bonitätsstarken Ankermietern aber niedriger bepreist.

Der Renditeabstand zu den etablierten Assetklassen zeigt, wo Self-Storage im aktuellen Preisgefüge steht.



Quellen: Deutsche Bundesbank; CBRE Research.

Kapital fließt weiter – aber anders

Treiber sind das Zinsniveau, das knappe Angebot an Qualitätsstandorten und fehlende Managementkapazität.

Auffällig ist die Kapitalform: Fremdkapital und Joint Ventures schaffen Exposure zur Assetklasse, ohne deren operative Hürde zu nehmen – das Kapital kommt herein, den Betrieb übernimmt der Partner.

Weil Neubau teurer wird, verschiebt sich der Fokus auf den Bestand – Zukauf ist oft schneller und kalkulierbarer.

Abgesehen von den Zukäufen durch Shurgard wird bislang wenig konsolidiert; der Markt wächst organisch. Die Voraussetzungen dafür verschieben sich jedoch.

In Anbetracht anspruchsvollerer Entwicklungsrechnung und knappen Angebots an Prime-Objekten hängt Wertschöpfung zunehmend an operativer Expertise, Marktkenntnis und präziser Objektauswahl.

Der europäische Self-Storage-Markt zieht weiter Kapital an; in Deutschland kommt es zunehmend über Finanzierungen und Joint Ventures, anstatt über direkte Übernahmen.

Übernahmen

- H.I.G. Capital: Mehrheitsübernahme am Drive-Up-Betreiber smartUP (2024)
- Verkaufsprozess Storage24 (2024) ohne Abschluss
- Shurgard: über 320 Mio. € für Pickens, Top Box und Prime Storage (2023–2024)

Finanzierung

- Blackstone Real Estate Debt Strategies: 100 Mio. € für Lagerbox (Dezember 2025), 35 Standorte
- H.I.G. Realty: 59 Mio. € Mezzanine-Finanzierung für Storage24 (April 2022)

Joint Ventures

- Mitiska REIM und Drive-Up-Betreiber HeyLager (Mai 2026): sechs Standorte, 15 bis 20 weitere geplant
- Safestore und Carlyle übernehmen myStorage mit sieben Standorten und rund 30.300 m² (Oktober 2022)

Entwicklungskosten

- Stetig steigende Grundstückspreise in gefragten Lagen
- Baupreise gewerblicher Betriebsgebäude +5,2 % gegenüber Vorjahr, +2,4 % allein im zweiten Quartal 2026

Quellen: Statistisches Bundesamt; CBRE Research. Transaktionsangaben wie veröffentlicht.

Self-Storage: defensiv im Zinsumfeld

Für Self-Storage überwiegt die defensive Qualität – stabile Nachfrage bei begrenztem neuen Angebot.

Angebot und Kapital

- Höhere Bau- und Finanzierungskosten erschweren Projektentwicklungen, das Zinsumfeld bremst den Angebotszuwachs
- Spitzenrenditen laufen seit rund 18 Monaten überwiegend seitwärts; bei steigendem Verkaufsdruck sind selektiv leichte Anstiege möglich
- Wertzuwachs aus sinkenden Renditen ist damit vorerst keine Quelle der Performance

Ertragsseite

- Nachfrage aus Demografie, Wohnungsmarkt und Life Events bleibt strukturell getragen
- Kurze Vertragslaufzeiten im Walk-In-Segment erlauben zügige Mietanpassung, granulare Mieterbasis streut das Risiko; im Drive-Up-Segment sind die Mietdauern länger
- Geringer CapEx-Bedarf und schlanke Betriebsstruktur stützen hohe EBITDA-Margen

Investorensicht: Cashflow-Qualität und Belegung entscheiden – nicht die Erwartung sinkender Renditen

Quelle: CBRE Research.

Strukturell statt zyklisch

Die Nachfrage nach Self-Storage folgt strukturellen Treibern – weitgehend unabhängig vom Konjunkturzyklus.

Haushalte

- Trend zur Urbanisierung
- Hohe Wohnmobilität, überwiegend innerstädtisch
- Life Events: Umzug, Trennung, Erbschaft, Verkleinerung

Freizeit und Ausrüstung

- Wachsender Markt an Sport- und Hobbyausrüstung
- Outdoor- und Campingausrüstung im Trend
- Saisonale Lagerung entlastet die Wohnfläche

Fahrzeuge

- 90,6 Mio. Fahrräder und E-Bikes – rund 7 Mio. mehr als Einwohner
- 49,5 Mio. Pkw, Bestand auf Rekordniveau
- Caravaning und Wohnmobile wachsen stetig

Gewerbe

- Rund 3,4 Mio. KMU als Nachfragebasis
- Dezentrale Lagerhaltung und E-Commerce
- Trend zur Flexibilität: klassische Gewerbemietverträge binden zu lang

8 Mio.

Umzüge pro Jahr in Deutschland, rund 10 % der Bevölkerung

Quellen: Deutsche Post Adress, Umzugsstudie 2024; ZIV Marktdaten 2025; KBA Fahrzeugbestand 01.01.2026; CIVD Jahresbilanz 2025; IFH Köln/BBE, Branchenreport Sport 2025; IfM Bonn, Unternehmensbestand 2023.

 © 2026 CBRE GmbH

4 — Angebot & Marktstruktur

Zwei Märkte mit unterschiedlicher Dichte

Deutschland umfasst 1.394 Self-Storage-Standorte mit rund 2,92 Mio. m² vermietbarer Fläche bei 83,5 Mio. Einwohnern – das entspricht rund 0,035 m² pro Einwohner.

Österreich zählt 373 Standorte mit rund 481.000 m² Fläche bei 9,22 Mio. Einwohnern und ist damit gemessen an der Bevölkerung klar dichter versorgt: rund das 2,4-Fache bezogen auf die Standorte (40,5 gegenüber 16,7 je 1 Mio. Einw.) und das 1,5-Fache bezogen auf die Fläche (0,052 gegenüber 0,035 m² pro Einwohner) – und das trotz geringerer Bevölkerungsdichte (110 gegenüber 234 Einw./km²).

Quelle: Analyse des StorTrack, Inc. Datensatzes durch CBRE und Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V.; Statistisches Bundesamt und Statistik Austria (Bevölkerungsdichte). Europäischer Kontext: FEDESSA Survey 2026.

Self-Storage-Standorte, Fläche und Marktdichte im Vergleich

Deutschland

1.394 Standorte

2,92 Mio. m²

0,035 m² pro Einwohner

16,7 Standorte pro 1 Mio. Einw.

Österreich

373 Standorte

481.000 m²

0,052 m² pro Einwohner

40,5 Standorte pro 1 Mio. Einw.

Europäischer Kontext: 13,3 % der europäischen Self-Storage-Fläche liegen in Deutschland, 2,2 % in Österreich. Österreichs Standortanteil ist mit 3,3 % höher – die Objekte sind dort im Schnitt rund 40 % kleiner.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

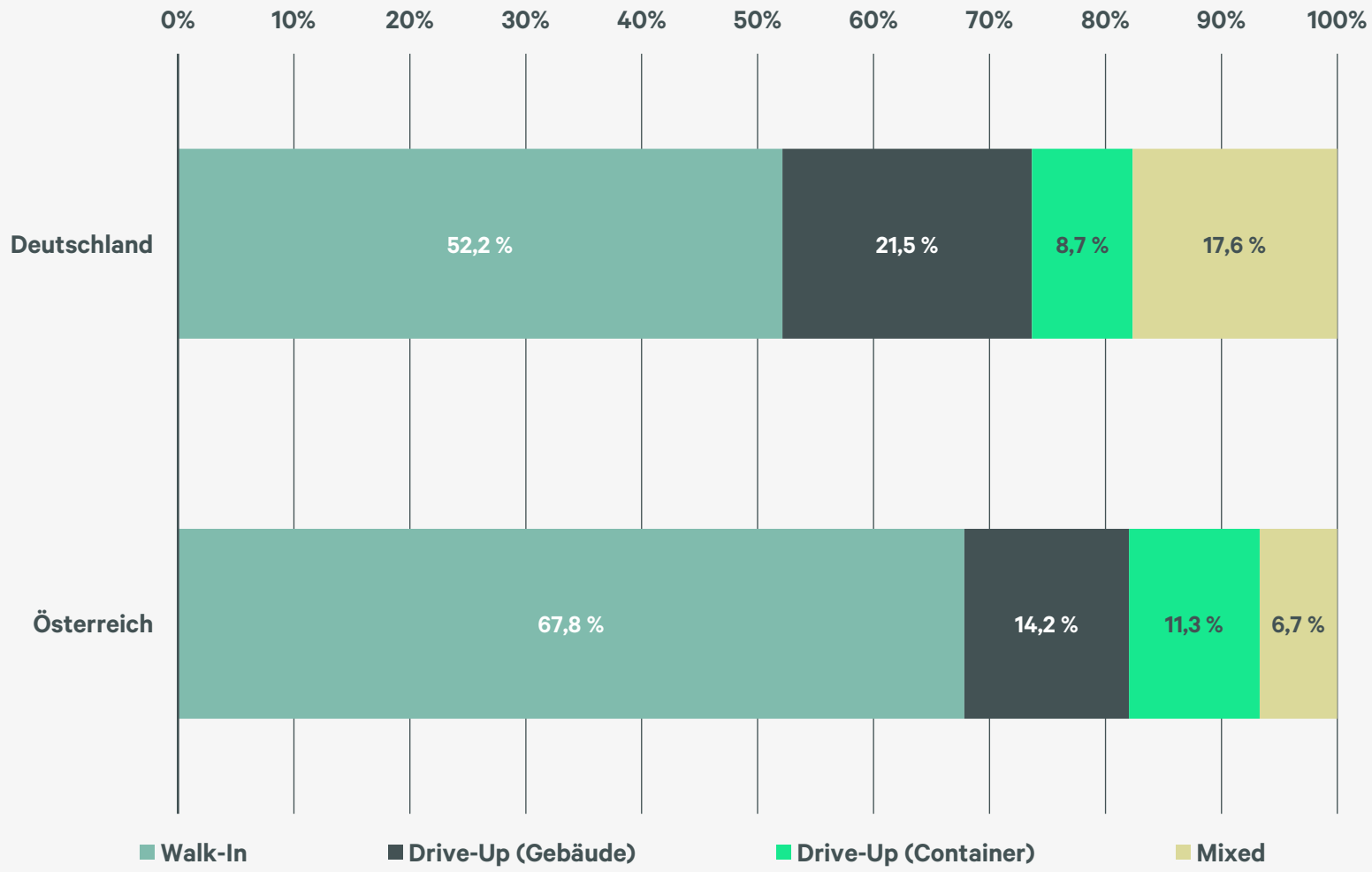
Standorte nach Anlagentyp

Deutschland zählt rund 1.400 klassifizierte Standorte, Österreich rund 370 – ein Verhältnis von knapp 4 zu 1.

Nach Standortzahl dominiert reines Walk-In in beiden Märkten deutlich – in Österreich stellt es rund zwei Drittel aller Standorte, in Deutschland in etwa die Hälfte.

Das zeigt: Walk-In-Anlagen sind zahlenmäßig das Rückgrat des Marktes und prägen die Angebotsbreite in beiden Märkten.

Deutschland und Österreich, unterteilt nach Segment (Anteile; Deutschland 1.394, Österreich 373 Standorte)



Quelle: Analyse des StorTrack, Inc. Datensatzes durch CBRE und Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. | Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

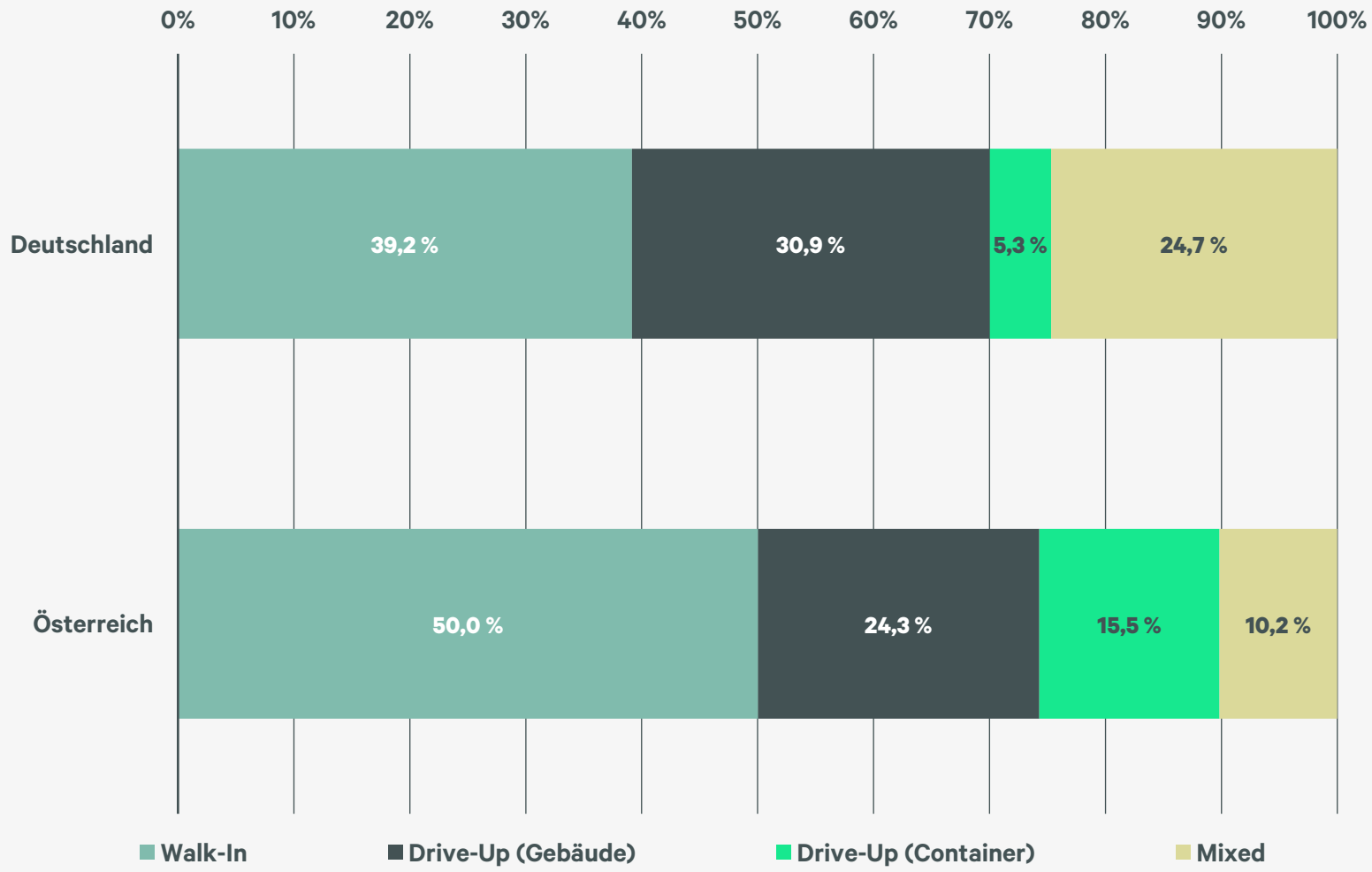
Vermietbare Fläche nach Anlagentyp

Mit rund 2,92 Mio. m² ist der deutsche Markt etwa 6-mal so groß wie der österreichische (rund 0,48 Mio. m²).

Nach Standortzahl dominiert Walk-In, doch die Flächenstruktur wird wesentlich durch grundsätzlich flächenintensivere Drive-Up- und Kombinationskonzepte mitgeprägt.

Auffällig ist die höhere Container-Quote in Österreich: Vor allem Drive-Up (Container) prägt dort die Flächenstruktur spürbar stärker als in Deutschland.

Deutschland und Österreich, unterteilt nach Segment (Anteile; Deutschland 2,92 Mio. m², Österreich 0,48 Mio. m²)



Quelle: Analyse des StorTrack, Inc. Datensatzes durch CBRE und Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. | Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Top-Anbieter Deutschland

Die sieben größten Anbieter vereinen rund 45 % der Fläche und rund 41 % der Standorte – der deutsche Markt bleibt also trotz einiger großer Anbieter fragmentiert.

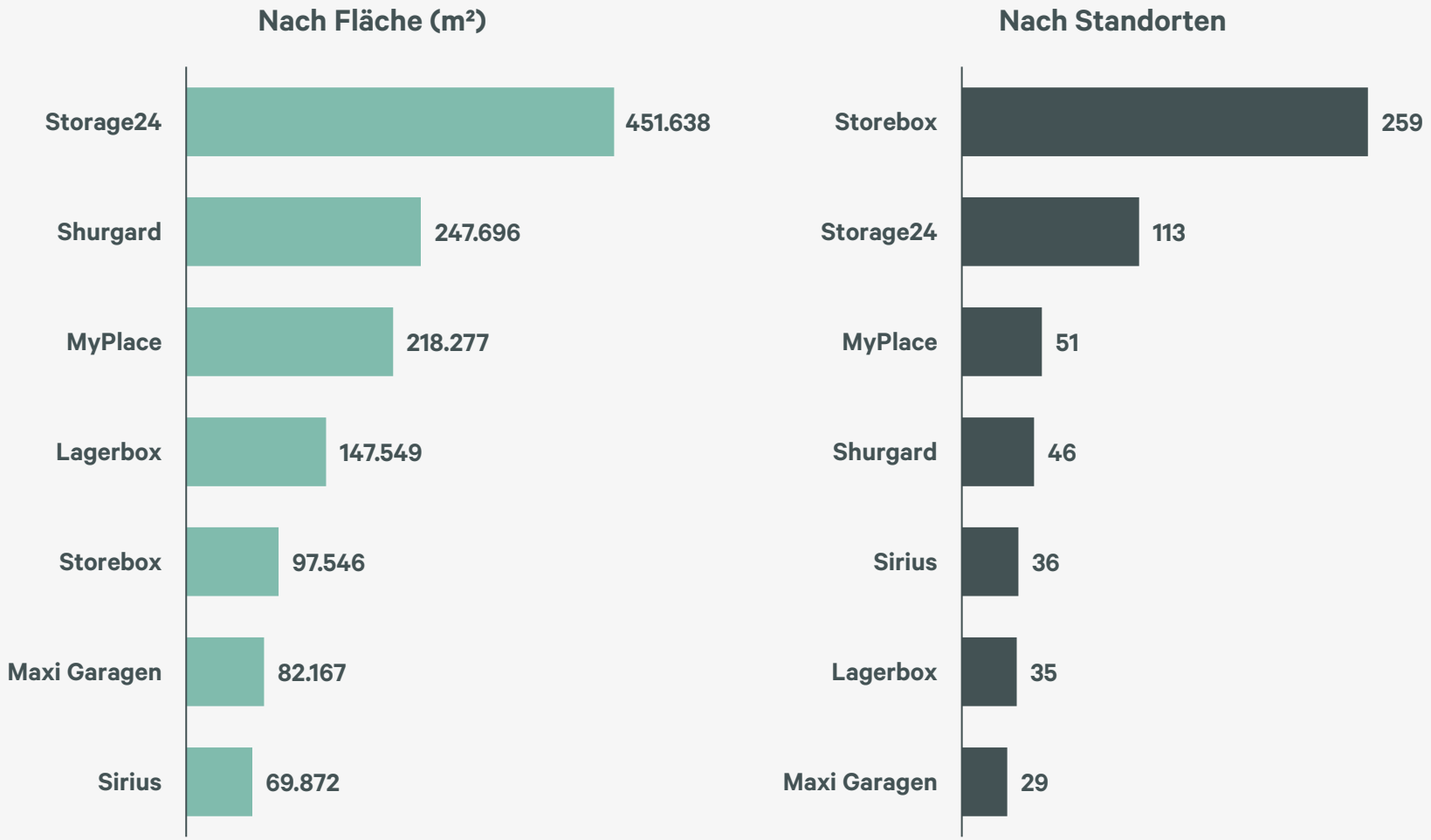
Shurgard, MyPlace und Lagerbox sind die drei führenden Walk-In-Anbieter.

Auffällig ist Storage24 an der Spitze: Hohe Flächenvolumina entstehen hier nicht über klassische Walk-In-Anlagen, sondern über großflächige Drive-Up-Konzepte. Mit Maxi Garagen zählen sogar zwei reine Drive-Up-Betreiber gemessen an der Fläche zu den Top-Anbietern.

Auch das expansive, überwiegend im Franchise betriebene Mikro-Standort-Konzept von Storebox lässt sich klar in den Zahlen erkennen: Während Storebox bei der Standortzahl deutlich führt, belegt es bei der Fläche nur das untere Mittelfeld der Top-Betreiber.

Quelle: Analyse des StorTrack, Inc. Datensatzes durch CBRE und Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V.

Top-7-Anbieter nach vermietbarer Fläche (m²) und nach Standorten (Deutschland)



CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Top-Anbieter Österreich

In Österreich vereinen die Top 7 rund 53 % der Fläche und rund 60 % der Standorte – die Marktkonzentration ist damit deutlich höher als in Deutschland. Beide Ranglisten umfassen unterschiedliche Anbieter, weil sie nach Fläche beziehungsweise nach Standortzahl gebildet sind.

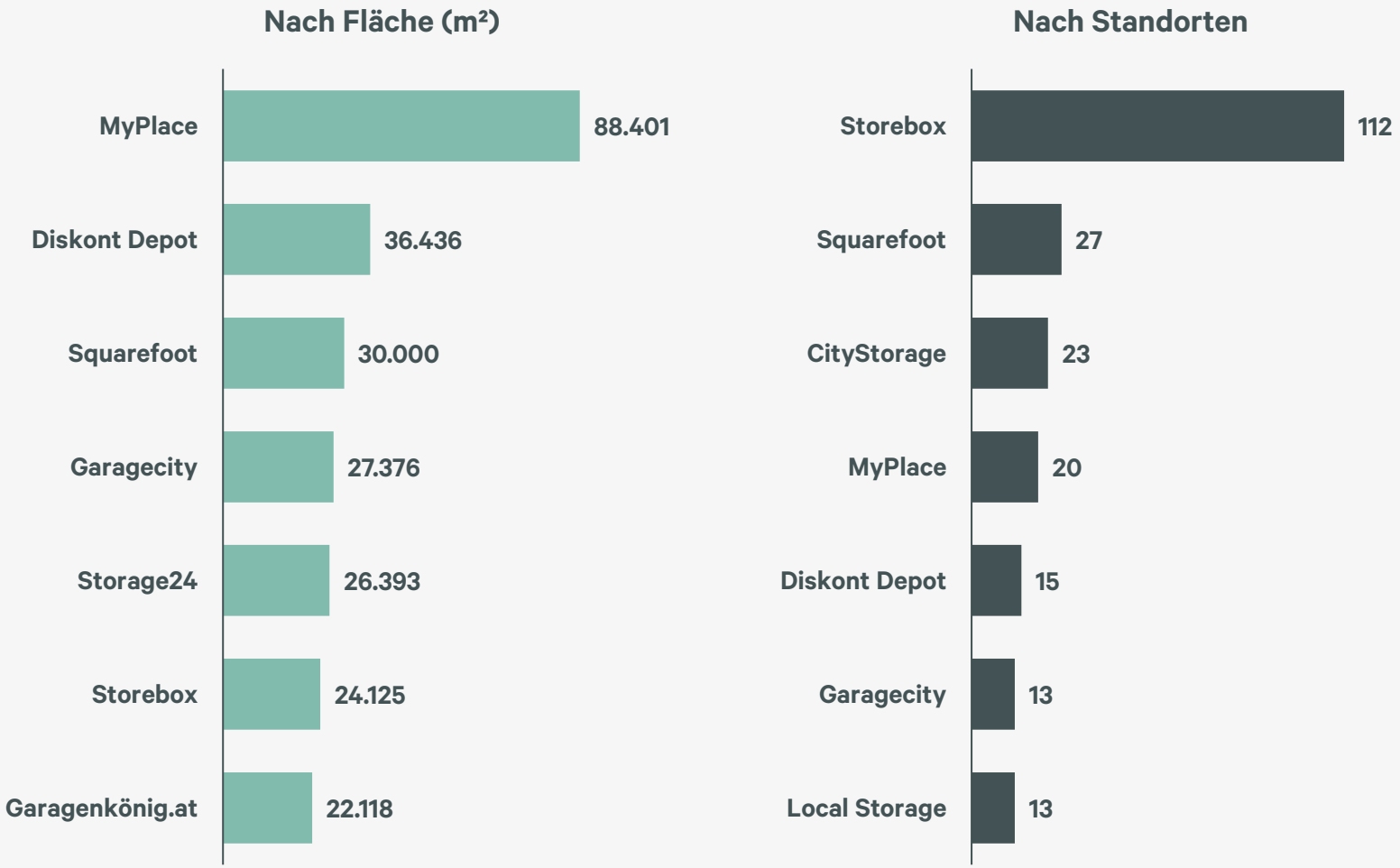
MyPlace prägt den Markt als klarer Flächenführer. Auffällig ist die Drive-Up-Dichte: Vier der Top-Betreiber setzen auf Drive-Up, einer davon (Diskont Depot) auf Container.

Der Storebox-Effekt ist hier noch ausgeprägter: Das Franchise-Konzept stellt rund 30 % aller Standorte, in Deutschland rund 19 %, bei zugleich geringem Flächenanteil.

Für beide Länder gilt: Wenige große Anbieter bestimmen den Großteil der Fläche, während sich die Standorte auf mehr und kleinere Anbieter verteilen.

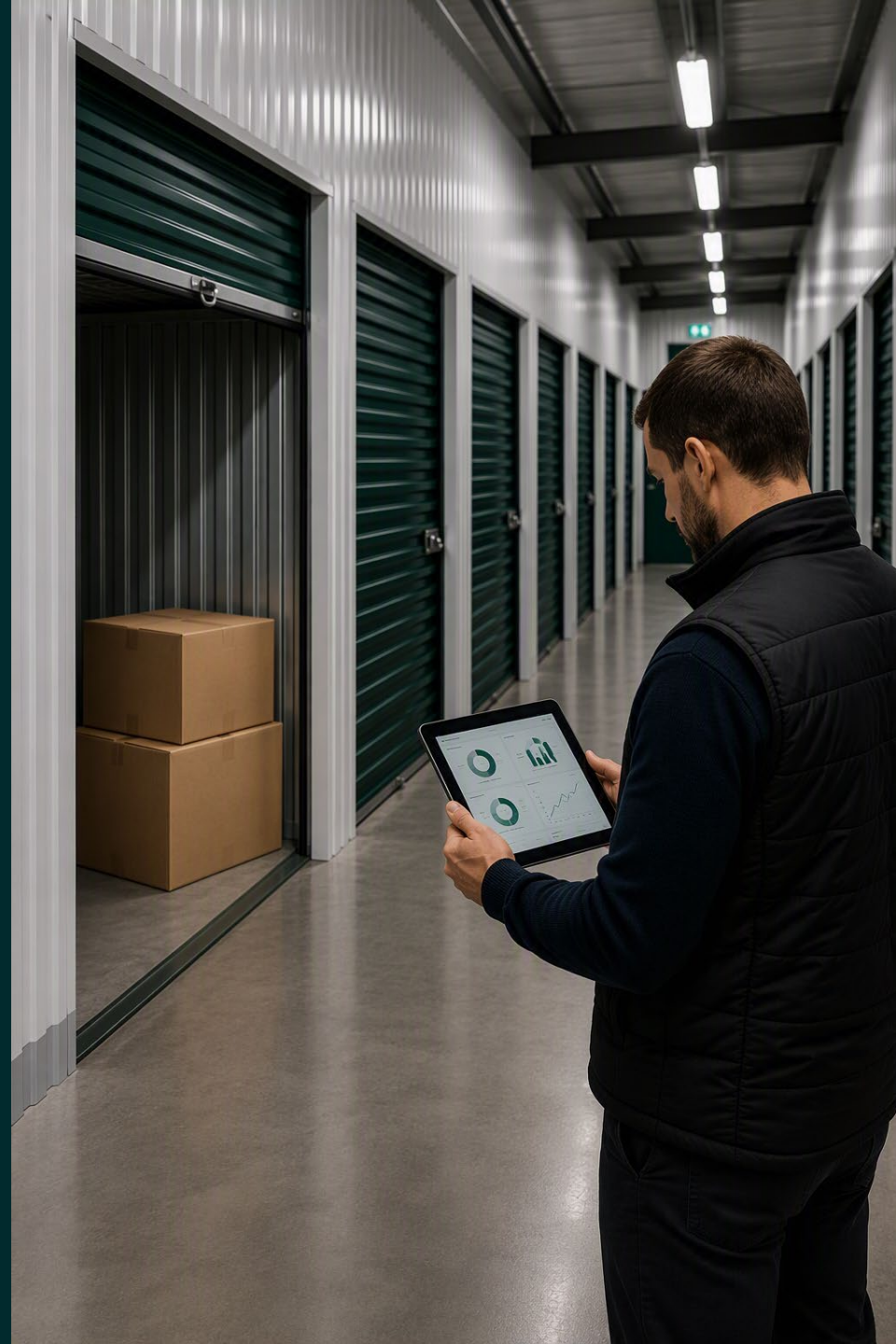
Quelle: Analyse des StorTrack, Inc. Datensatzes durch CBRE und Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V.

Top-7-Anbieter nach vermietbarer Fläche (m²) und nach Standorten (Österreich)



CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

5 — Betriebsdaten



Auslastung

Deutschland legt zu, während Europa nachgibt: Die Auslastung steigt von 75,0 % auf 76,3 %.

Österreich legt kräftig zu, von 74,0 % auf 80,5 %, und zieht am europäischen Mittel vorbei. Die österreichischen Werte beruhen allerdings auf einer schmalen Basis mit wenigen Betreibern.

Europa gibt marktgrößengewichtet nach: exkl. UK von 79,5 % auf 77,6 %, inkl. UK von 78,2 % auf 76,5 %.

Der verbleibende Abstand von 1,3 Punkten spiegelt den jungen Bestand: Die Standorte sind flächengewichtet im Schnitt 7,9 Jahre alt, in Europa 11,1 Jahre. In der Befragungsstichprobe entfallen 38,3 % der deutschen Fläche auf Eröffnungen ab 2022, in Europa 30,9 %.

Auslastung der gebauten vermietbaren Fläche im Ländervergleich

Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026, UK-Werte SSA UK; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, Länderwerte flächengewichtet, Europa marktgrößengewichtet. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Durchschnittlicher Mietpreis

Deutschland legt zu, von 292 € auf 302 €. Österreich bewegt sich mit 326 € auf 328 € kaum.

Europa verliert marktgrößengewichtet leicht: exkl. UK von 287 € auf 284 €, inkl. UK von 312 € auf 299 € – der stärkere Rückgang stammt aus dem britischen Bein.

Der deutsche Aufschlag auf Europa wächst damit von rund 6 € auf rund 18 € je m² und Jahr. Er spiegelt knappen Raum in den Ballungsräumen, nicht zwingend eine höhere Produktqualität.

Durchschnittlicher Mietpreis je m² und Jahr im Ländervergleich

Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026, UK-Werte SSA UK; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, Mietpreise netto nach Rabatten, Länderwerte flächengewichtet, Europa marktgrößengewichtet. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Gesamtergebnis

Der Erlös je verfügbarem m² steigt in Deutschland auf 231 €, nach 219 € im Vorjahr. Getragen wird der Zuwachs überwiegend vom Preis: Er steuert rund zwei Drittel bei, die Auslastung rund ein Drittel.

Österreich liegt bei 264 € nach 241 €.

Europa fällt marktgrößengewichtet zurück: exkl. UK von 229 € auf 221 €, inkl. UK von 244 € auf 228 €.

Bei der Auslastung fehlen weiterhin 1,3 Punkte auf Europa – rund 4 € je m² und Jahr. Weiteres Wachstum muss überwiegend aus dem Preis kommen.

Erlös je verfügbarem m² (REVPAM) im Ländervergleich, € je m² und Jahr

Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026, UK-Werte SSA UK; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, marktgrößengewichtetes Mittel der Länderwerte; REVPAM je Land = Mietpreis × Auslastung. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Wachstum und Pipeline

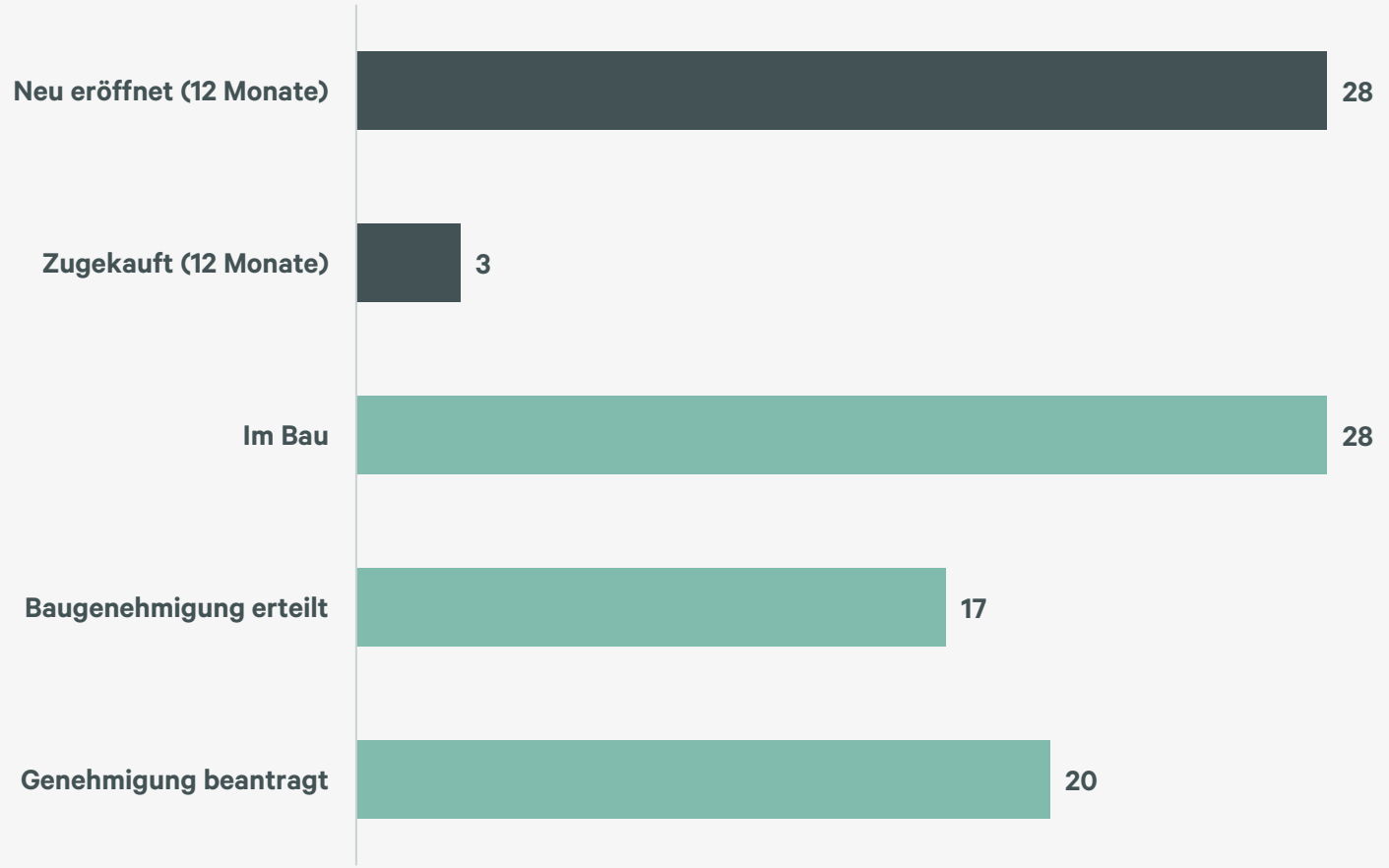
Das Wachstum kommt aus dem Neubau: von 31 zusätzlichen Standorten der letzten zwölf Monate entfielen nur 3 auf Zukäufe.

Mit 65 Standorten in der Pipeline ist das geplante Wachstum mehr als doppelt so hoch wie die Neueröffnungen der letzten zwölf Monate.

Davon sind 28 im Bau, 17 genehmigt und 20 im Genehmigungsverfahren. Das Tempo der Flächenzufuhr entscheidet sich in der Bauleitplanung.

Konsolidierung ist damit noch kein Treiber: Der Markt wächst organisch, nicht durch Übernahmen. Der Kapitalmarkt deutet allerdings in eine andere Richtung (siehe Kapitel 3).

Standortentwicklung und Projektpipeline in Deutschland (Anzahl Standorte)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2026; Auswertung CBRE.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Ausblick der Betreiber

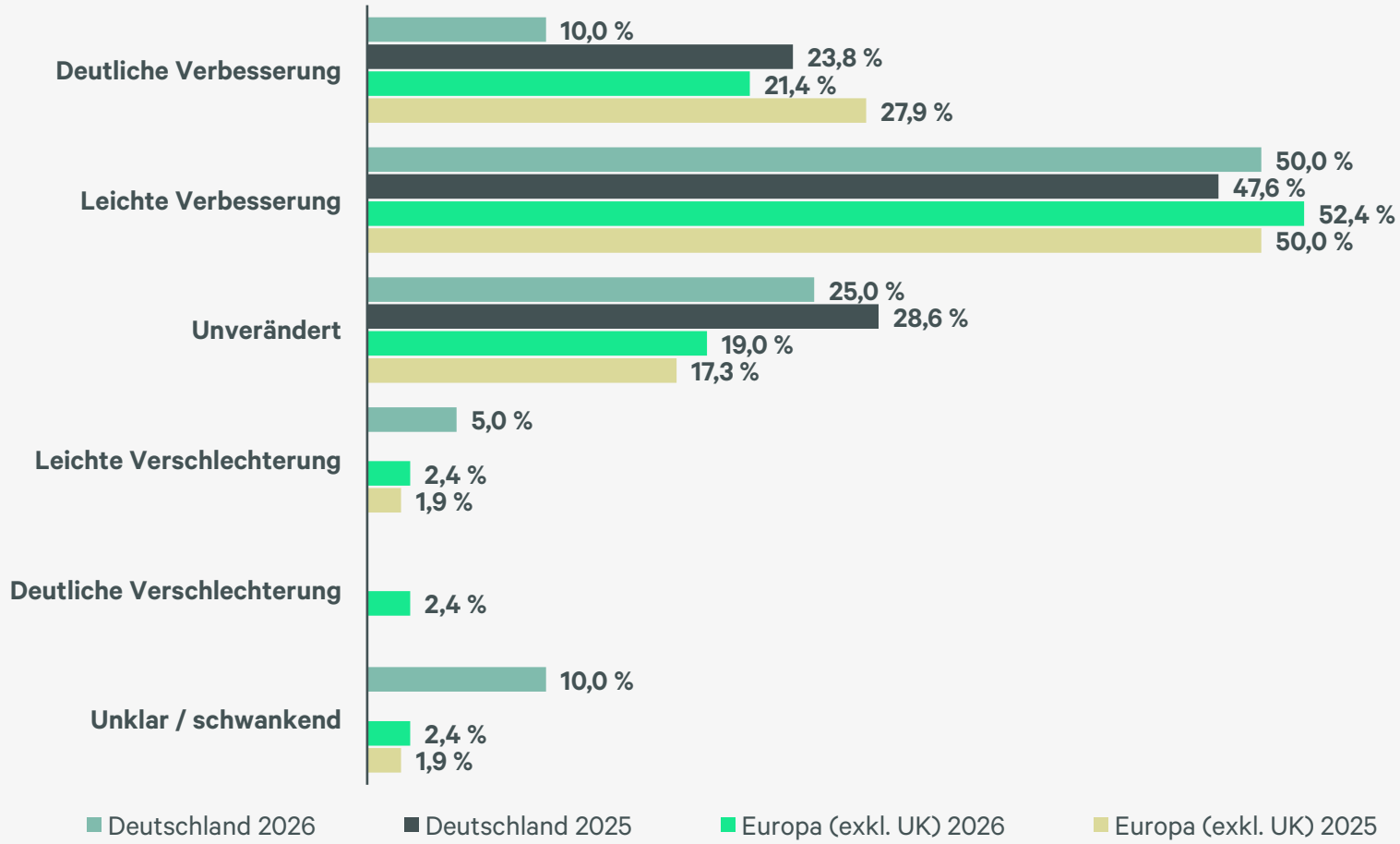
Die Zuversicht der Betreiber kühlt ab: 60,0 % erwarten ein besseres Ergebnis, im Vorjahr waren es 71,4 %.

Der Rückgang trifft die optimistische Spitze. Eine deutliche Verbesserung erwarten 10,0 % statt 23,8 %.

Der Stimmungswechsel fällt mit der anlaufenden Pipeline zusammen und deutet auf steigenden Wettbewerbsdruck.

Eine leichte Verschlechterung erwarten in Deutschland 5,0 % der Betreiber, eine deutliche niemand; europaweit sind es zusammen 4,8 %.

Erwartete Ergebnisentwicklung in den kommenden zwölf Monaten (Anteil der Betreiber)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, ungewichtet, exkl. UK. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Mieten: Stabilität statt Wachstum

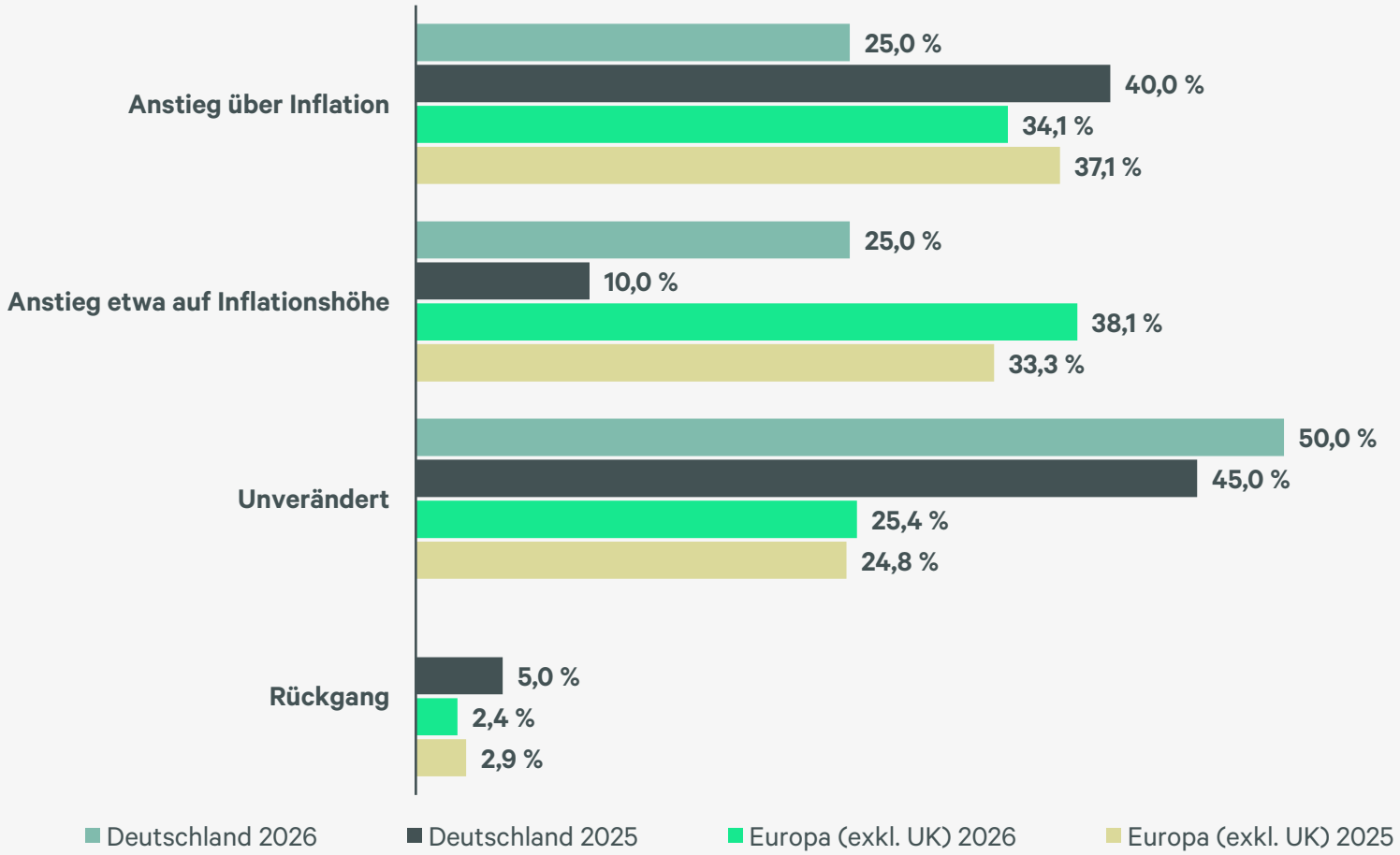
Deutschland rechnet mit Stabilität: 10 von 20 befragten Betreibern erwarten unveränderte Mieten, je 5 einen Anstieg über beziehungsweise auf Inflationshöhe.

Europa ist deutlich optimistischer: 72,2 % erwarten steigende Mieten, davon 34,1 % über der Inflationsrate. Diese Lücke von gut 20 Punkten ist der eigentliche Befund.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich wenig bewegt: Deutschland lag auch 2025 bei 50 % steigender Erwartung, Europa bei 70,5 %.

Die sichtbaren Verschiebungen liegen innerhalb der Schwankungsbreite – hinter den deutschen Werten stehen jeweils einzelne Betreiber, und die europäische Stichprobe ist gewachsen.

Erwartete Entwicklung der Nettomieten (Anteil der Betreiber)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, ungewichtet, exkl. UK. Frage Q17 (2026) bzw. Q12 (2025): erwartete Entwicklung der Nettomieten, Einfachnennung. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Sicherheits- und Zugangstechnik

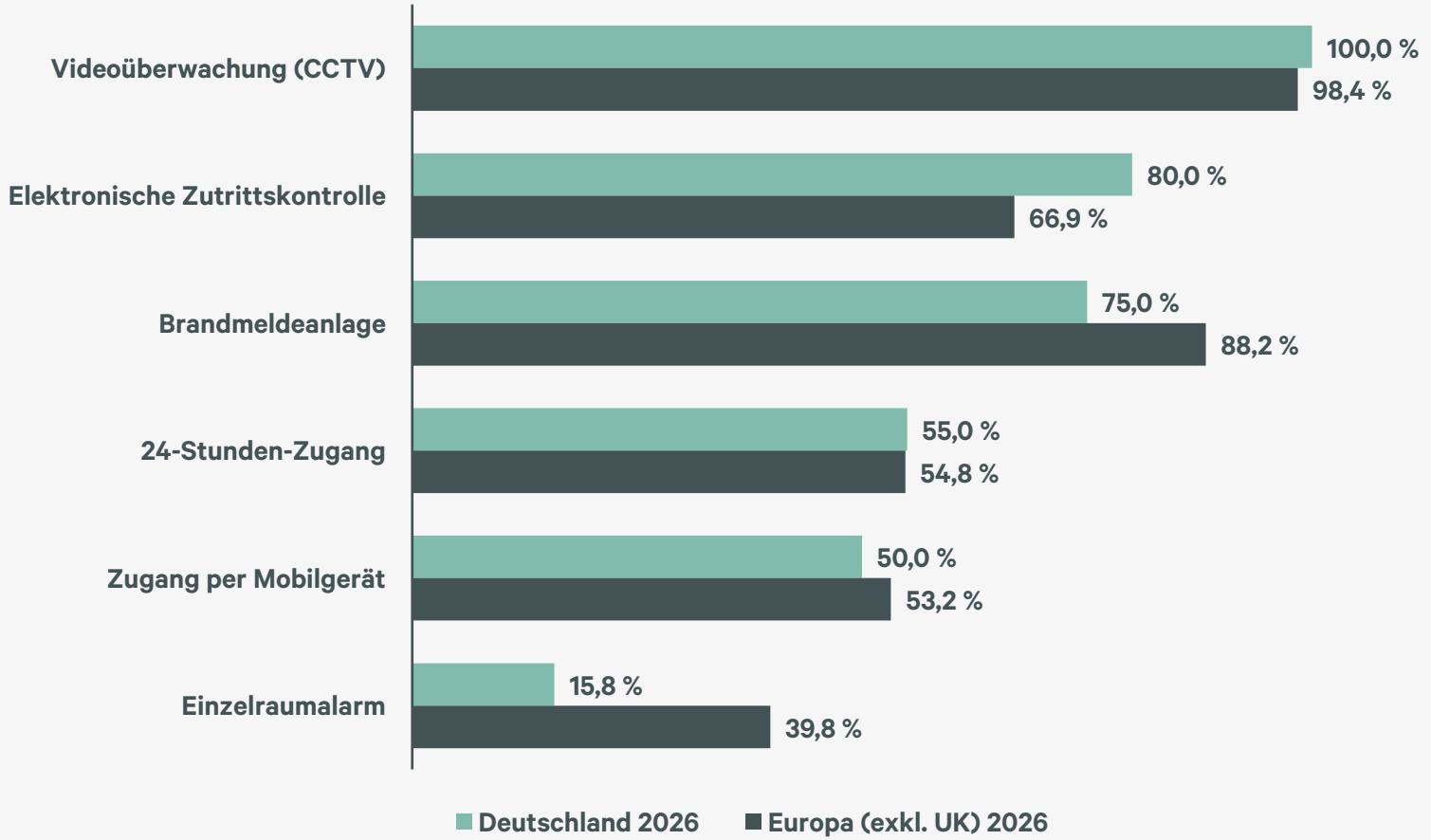
Videoüberwachung ist absoluter Standard: Alle befragten Unternehmen setzen sie ein. Sie eignet sich damit nicht zur Differenzierung.

Bei der Brandmeldeanlage liegt Deutschland mit 75,0 % hinter Europa mit 88,2 %. Das kennzeichnet eine Investitionslücke im Bestand.

Einzelraumalarme bleiben mit 15,8 % gegenüber 39,8 % die Ausnahme. Die befragten Betreiber sichern das Gebäude, nicht die einzelne Einheit.

Der mobile Zugang liegt mit 50,0 % auf europäischem Niveau und wird zum Standard im Neubau.

Ausstattung mit Sicherheits- und Zugangstechnik (Anteil der Betreiber)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, Europawerte ungewichtet, exkl. UK.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Online-Angebot der Betreiber

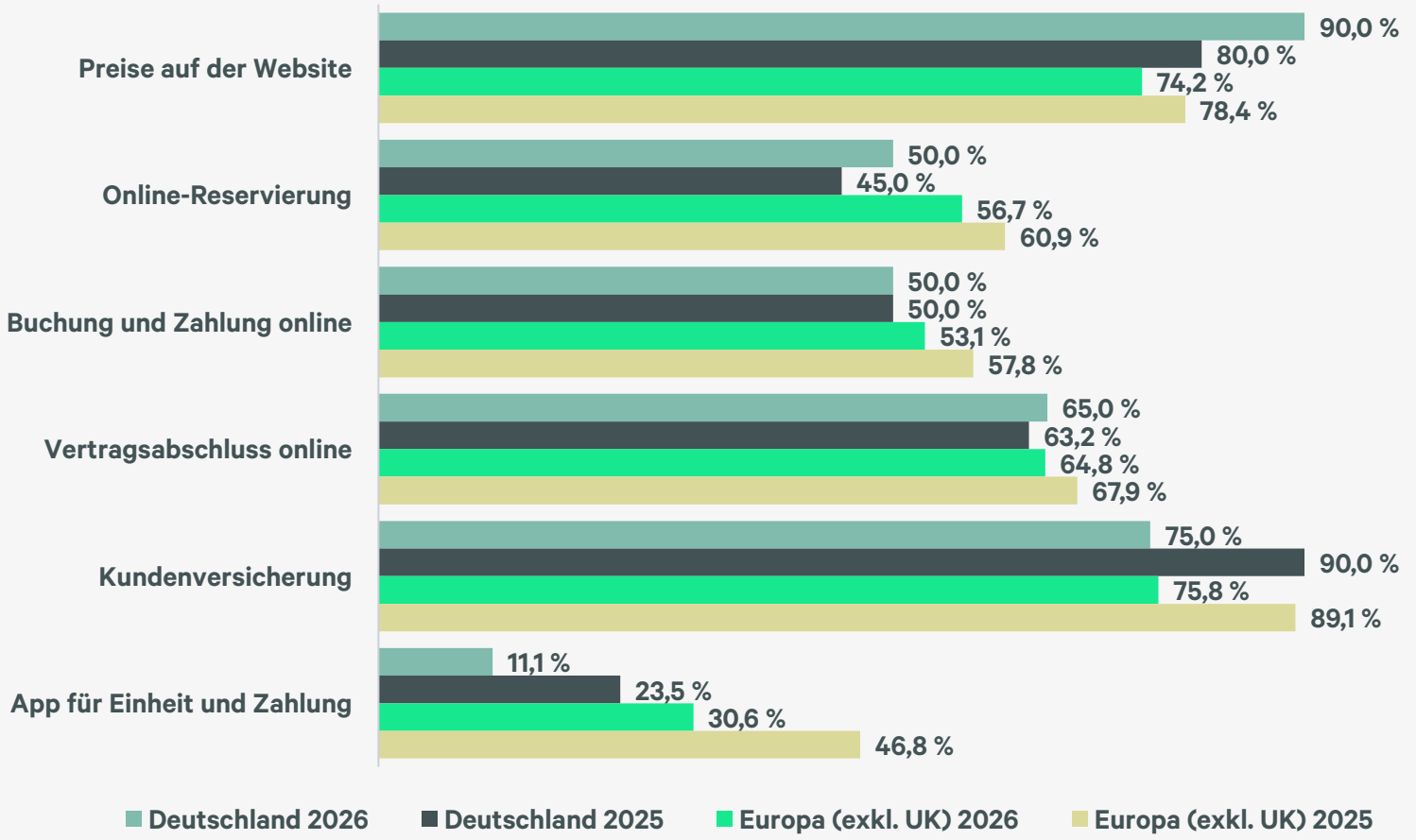
Preistransparenz ist der Hebel der deutschen Betreiber: 18 von 20 veröffentlichen Preise auf der Website, europaweit 3 von 4.

Die Buchungsstrecke bleibt unvollständig. Nur rund die Hälfte lässt online buchen und bezahlen. Der höhere Wert beim Vertragsabschluss zählt auch die elektronische Signatur außerhalb der Website mit – die Balken sind keine Stufen eines Buchungsprozesses.

Hier liegt eine betriebliche Ursache der Conversion-Lücke aus Kapitel 6: Interesse entsteht online, der Abschluss bricht ab.

Eine App bieten in Deutschland 2 von 18 Betreibern, europaweit rund jeder dritte.

Digitale Buchungs- und Serviceangebote (Anteil der Betreiber)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, ungewichtet, exkl. UK. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

KI-Einsatz und Investitionen

KI ist verbreitet, aber nicht flächendeckend: 14 von 20 deutschen Betreibern setzen sie ein, europaweit 4 von 5.

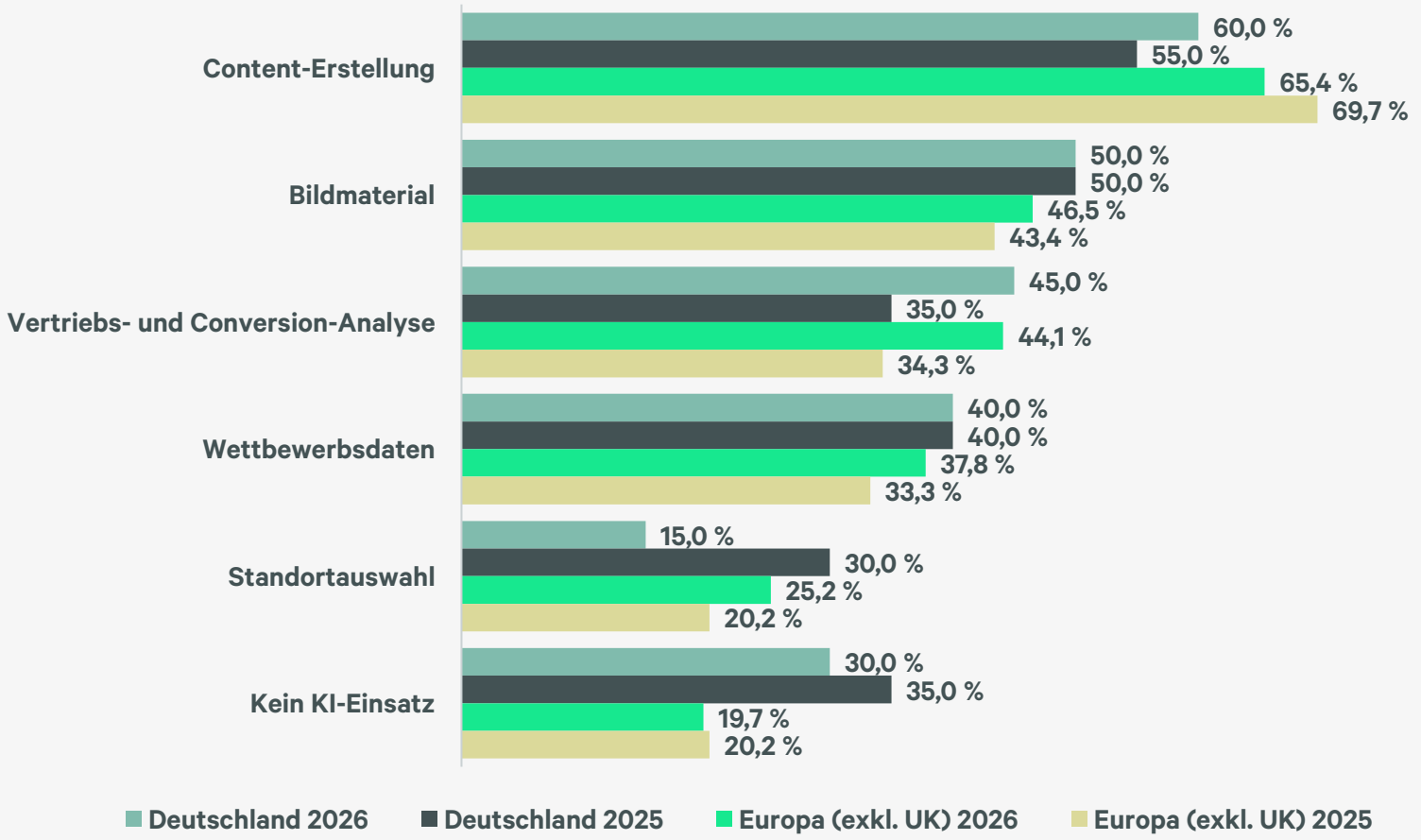
Der Einsatz konzentriert sich in beiden Märkten auf Marketing und Vertrieb, angeführt von der Content-Erstellung.

Für die Standortauswahl nutzen europaweit 25,2 % der Betreiber KI, in Deutschland 3 von 20. KI dient hier der Effizienz, nicht der Expansion.

Bei den Investitionen nennen 13 von 19 deutschen Betreibern KI-gestützte Verbesserungen als Schwerpunkt.

Gegenüber dem Vorjahr halbiert sich der deutsche Wert für die Standortauswahl von 30 % auf 15 %, während Europa zulegt. Ohne KI arbeiten in Deutschland 6 von 20 Betreibern, europaweit 19,7 %.

Einsatzfelder künstlicher Intelligenz bei den Betreibern (Anteil der Betreiber)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, ungewichtet, exkl. UK. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Eigentumsform der Standorte

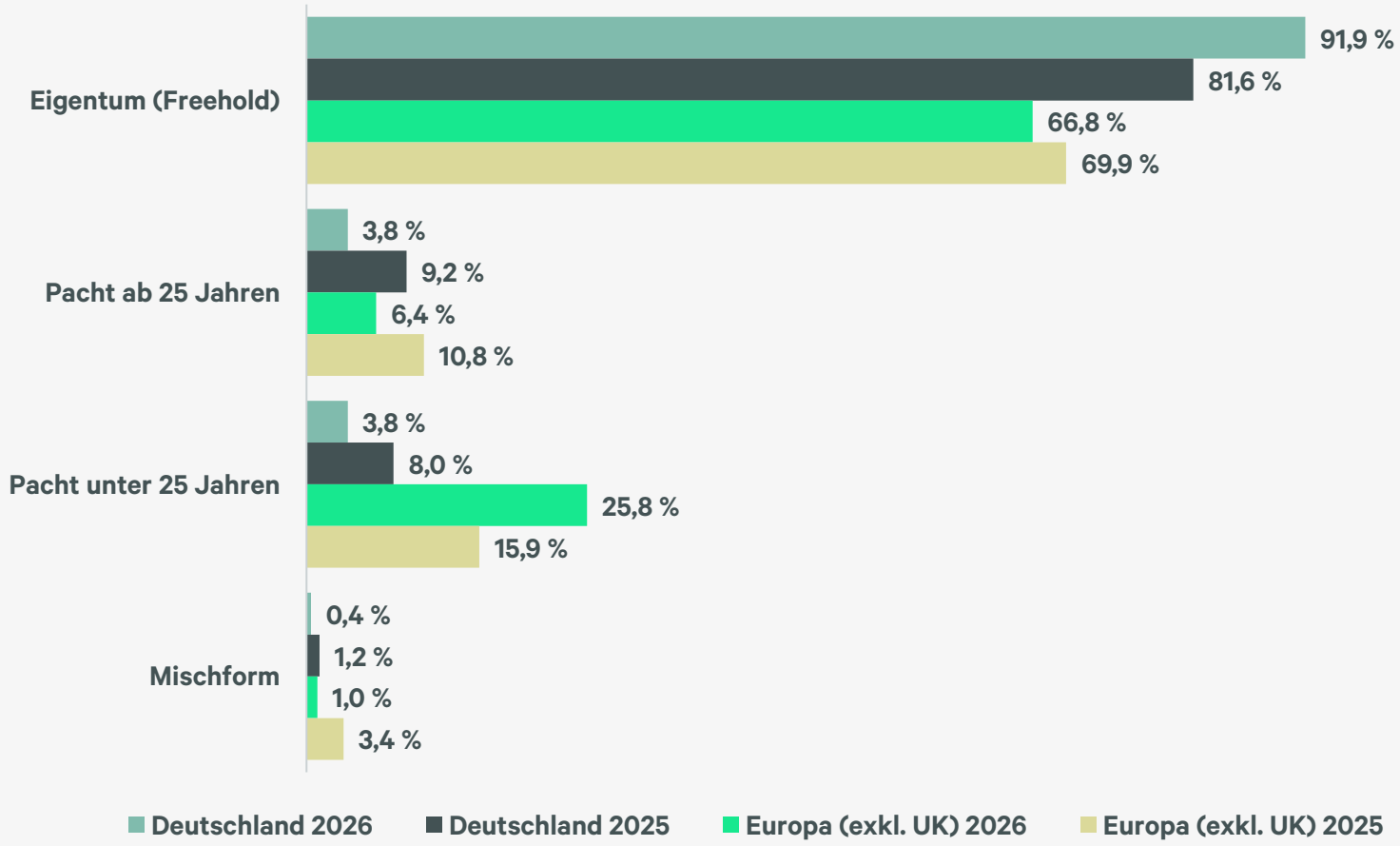
Die befragten deutschen Betreiber sind überwiegend Eigentümer, und ihr Anteil wächst: Die Eigentumsquote steigt in der Befragungsstichprobe von 81,6 % auf 91,9 %.

Europa bewegt sich gegenläufig. Dort sinkt die Eigentumsquote von 69,9 % auf 66,8 %, kurzfristige Pacht wächst auf 25,8 %.

Wachstum in Deutschland ist damit kapitalgebunden. Expansion erfordert Eigen- oder Fremdkapital, nicht nur Mietverträge.

Für Investoren erhöht das die Zahl möglicher Ankaufsobjekte, bindet aber mehr Kapital je Standort.

Eigentums- und Pachtstruktur der Standorte im Jahresvergleich (Anteil der Standorte)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, ungewichtet, exkl. UK. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Betriebsmodell und Personal

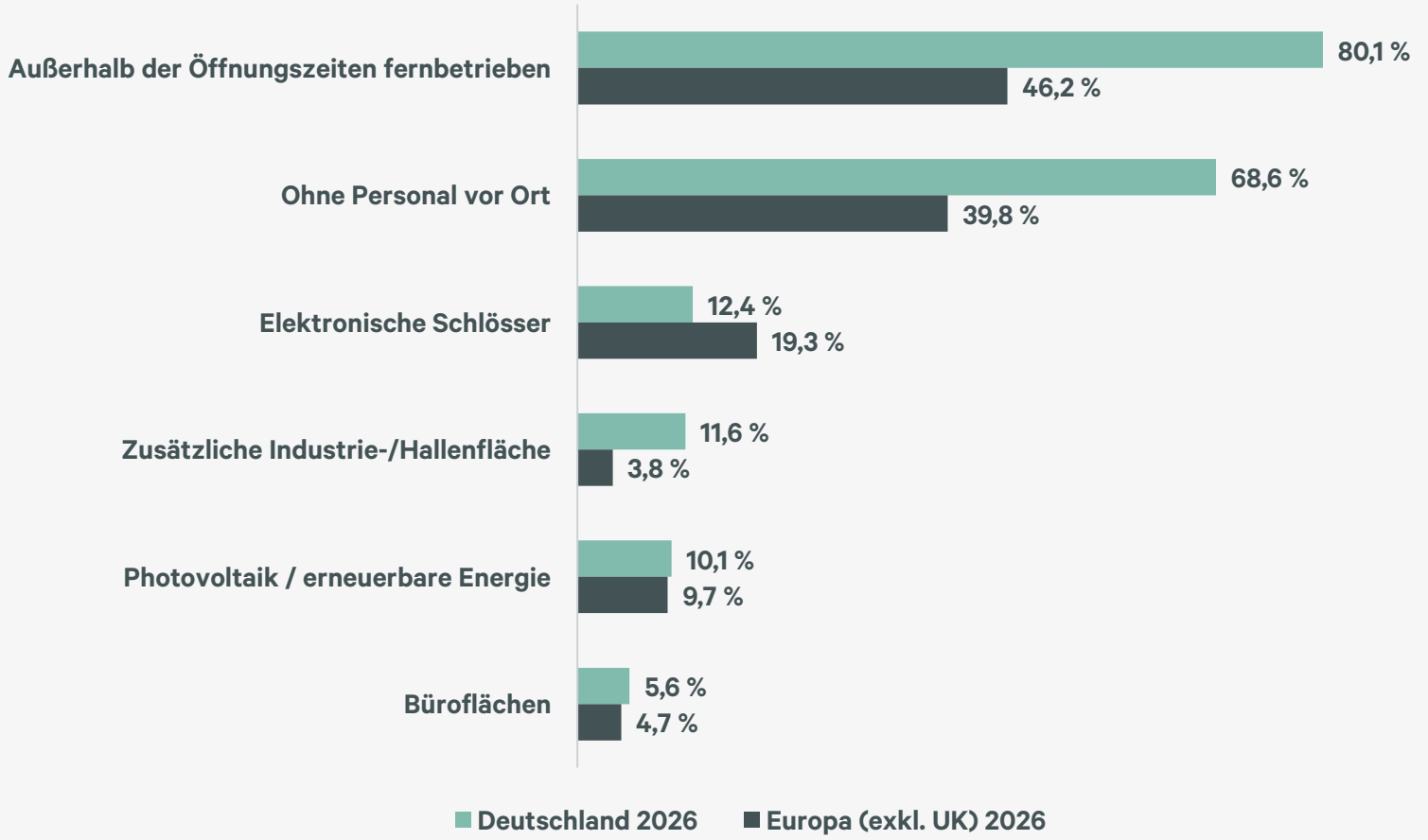
Die deutschen Betreiber setzen weniger Personal ein als der europäische Durchschnitt: 68,6 % der Standorte arbeiten ohne Personal vor Ort, europaweit 39,8 %.

Außerhalb der Öffnungszeiten sind 80,1 % fernbetrieben. Der Betrieb setzt auf Technik statt Präsenz.

Das senkt die Betriebskosten und verlagert das Risiko auf Zugangstechnik und Fernüberwachung.

Ergänzende Nutzungen wie Büroflächen bleiben mit rund 5 % die Ausnahme.

Ausstattung und Betriebsform der Standorte (Anteil der Standorte)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, Europawerte ungewichtet, exkl. UK.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Kundenmix

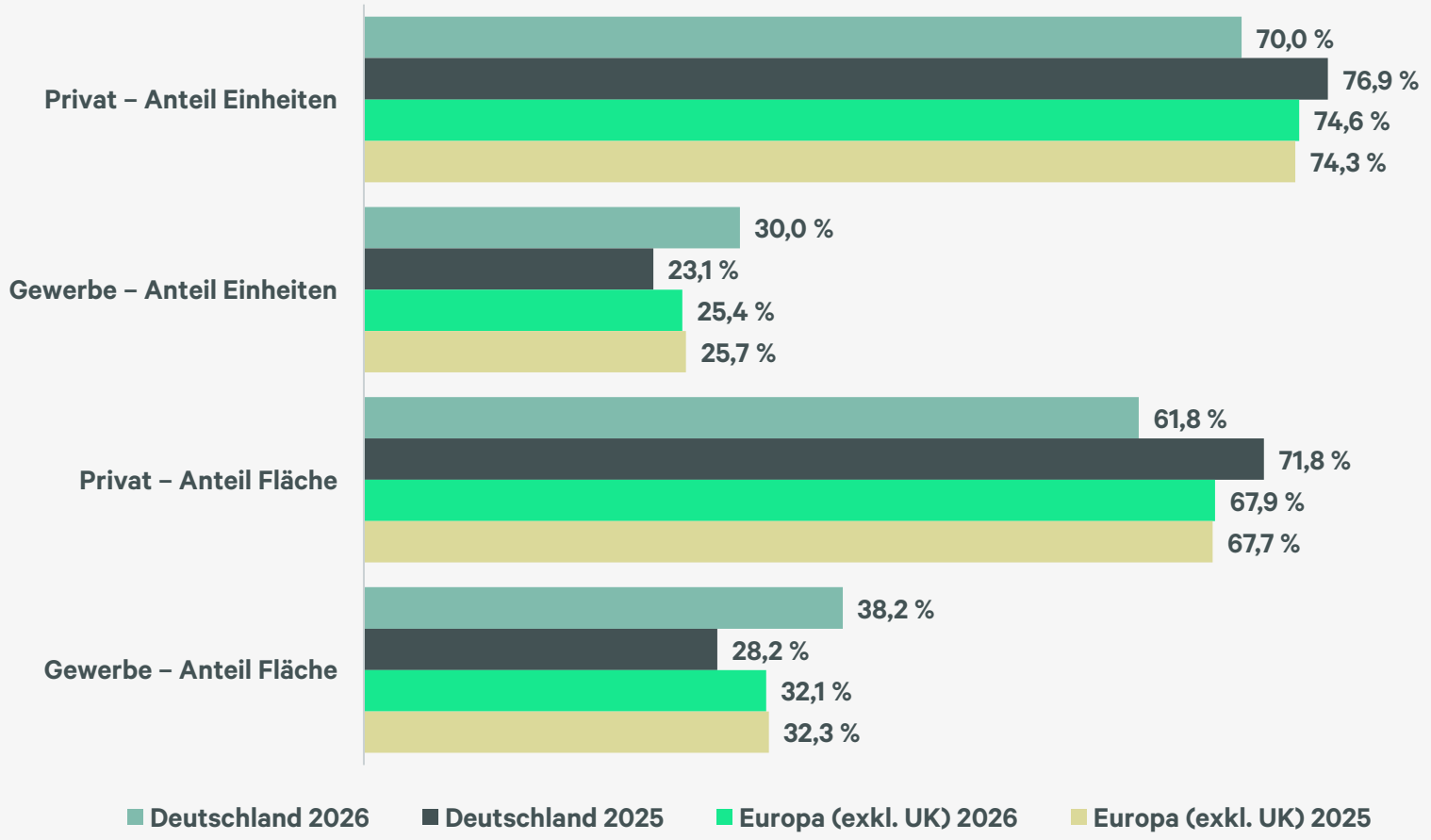
Bei den befragten deutschen Betreibern verschiebt sich der Mix zum Gewerbekunden: Dessen Flächenanteil steigt binnen eines Jahres von 28,2 % auf 38,2 %.

Europa bleibt mit 32,1 % stabil. Deutschland ist damit gewerblicher geprägt als der Kontinent.

Gewerbliche Mieter binden größere Einheiten. Das stützt die Auslastung und macht die Erträge konjunktursensibler.

Für die Bewertung gewinnen Mieterstruktur und Bonität gegenüber der reinen Privatkundenskalierung an Gewicht.

Verteilung privater und gewerblicher Kunden nach Einheiten und Fläche



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2025 und 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, ungewichtet, exkl. UK. Vorjahreswerte wegen abweichender Stichprobe nur eingeschränkt vergleichbar.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

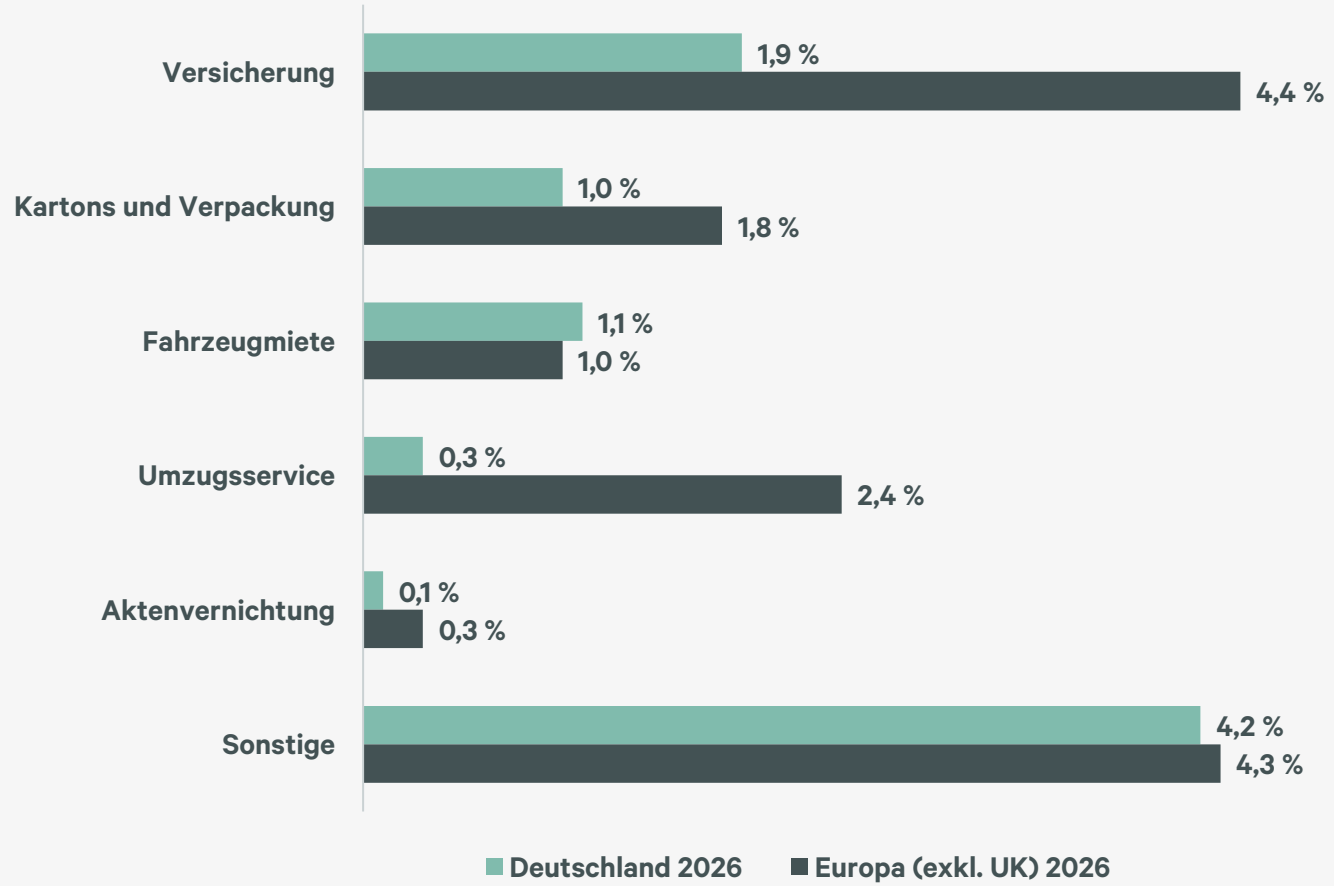
Zusatz- und Nebenerträge

Zusatzerträge bleiben in Deutschland ein Nebengeschäft: Sie tragen rund 9 % zum Umsatz bei.

Versicherungen erreichen 1,9 % des Umsatzes gegenüber 4,4 % in Europa – angeboten werden sie mit 75,0 % gegenüber 75,8 % aber fast gleich häufig. Der Rückstand ist damit kein Angebots-, sondern ein Durchdringungs- und Preisthema.

Bis auf die Fahrzeugmiete liegt Deutschland bei allen Positionen unter dem europäischen Niveau.

Anteil der Zusatzerträge am Gesamtumsatz (Deutschland und Europa)



Quelle: FEDESSA European Self Storage Survey 2026; Auswertung CBRE. Europa: Betreiberbefragung, Europawerte ungewichtet, exkl. UK.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

6

Öffentliche Wahrnehmung

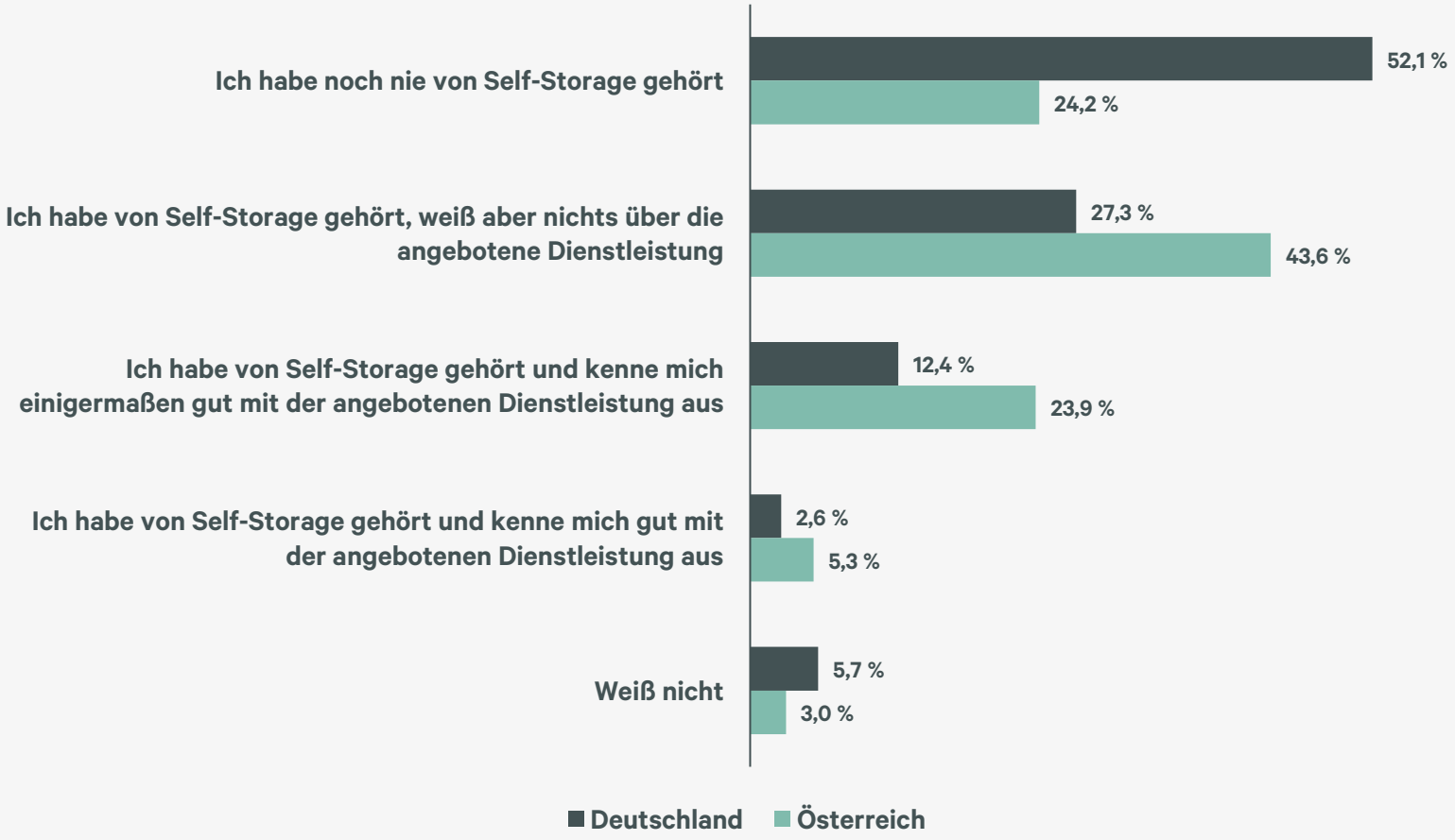
Bekanntheit

Geringere Bekanntheit und geringeres Produktverständnis gehen in Deutschland Hand in Hand.

Rund 52 % der Deutschen haben noch nie von Self-Storage gehört (Österreich: 24,2 %); nur 15,0 % fühlen sich einigermaßen oder gut informiert (Österreich: 29,2 %).

Für Deutschland bleibt Aufklärung die zentrale Aufgabe. Sichtbarkeit vor Ort und gezielte Marketinginitiativen sind die wirksamsten Hebel, um die Wissenslücke zu schließen und latente Nachfrage zu aktivieren.

Allgemeiner Bekanntheitsgrad



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

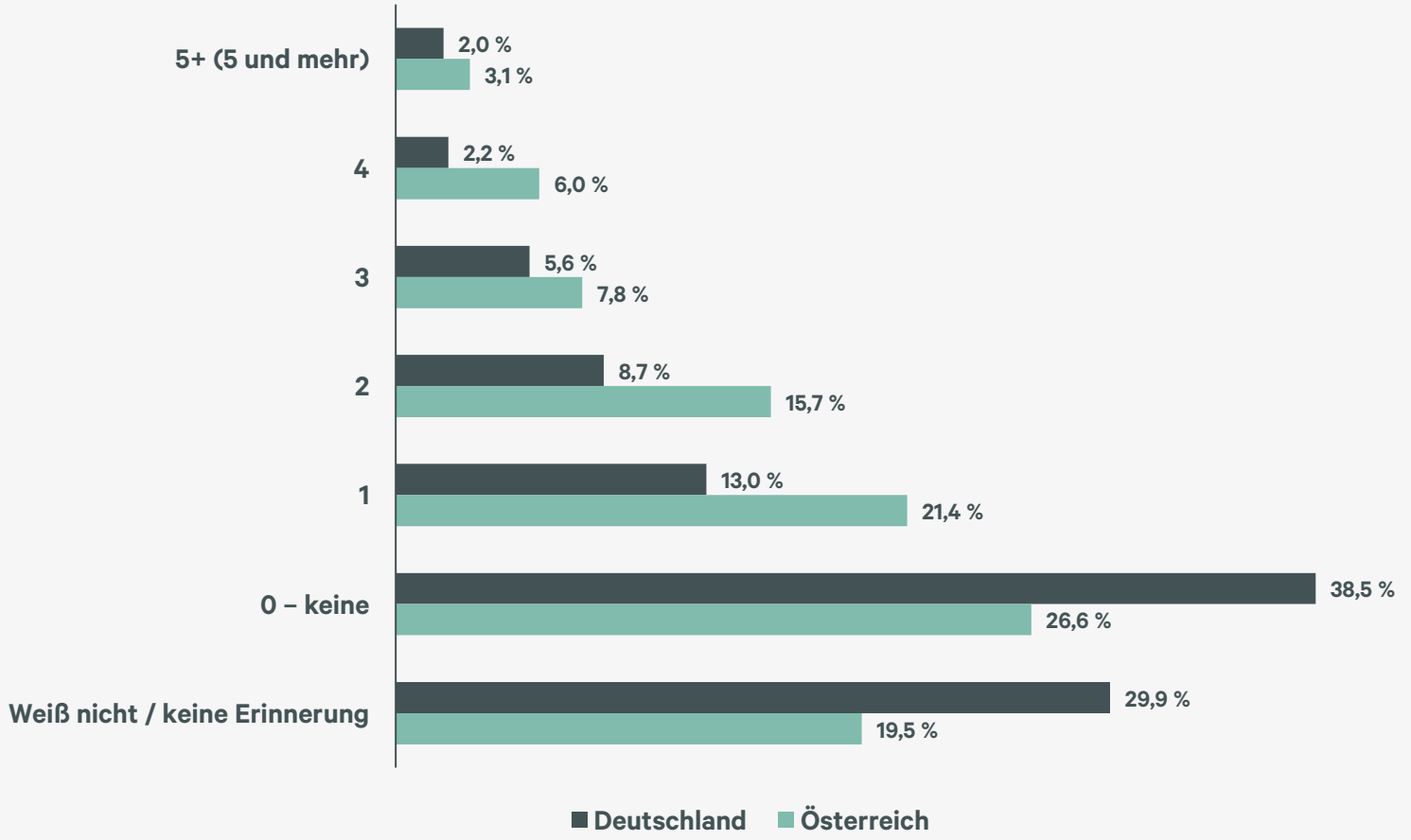
Markenbekanntheit & lokale Sichtbarkeit

Die lokale Sichtbarkeit ist gering: In Deutschland können 38,5 % keinen einzigen Standort benennen, weitere 29,9 % sich nicht erinnern; zusammen 68,4 % ohne konkrete Standortwahrnehmung.

Österreich schneidet besser ab, was mit höherer Standortdichte und größerer Bekanntheit zusammenhängt. Zu beachten: Self-Storage ist bedarfsorientiert; wer keinen Lagerbedarf hat, achtet auch nicht auf lokale Anbieter.

Dennoch bleibt der Bekanntheitsmangel in Deutschland bestehen. Beschilderung, Fassadengestaltung und lokale Präsenz sind die kosteneffizientesten Hebel für mehr Markenbekanntheit.

Wie viele lokale Standorte kennen Sie?



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

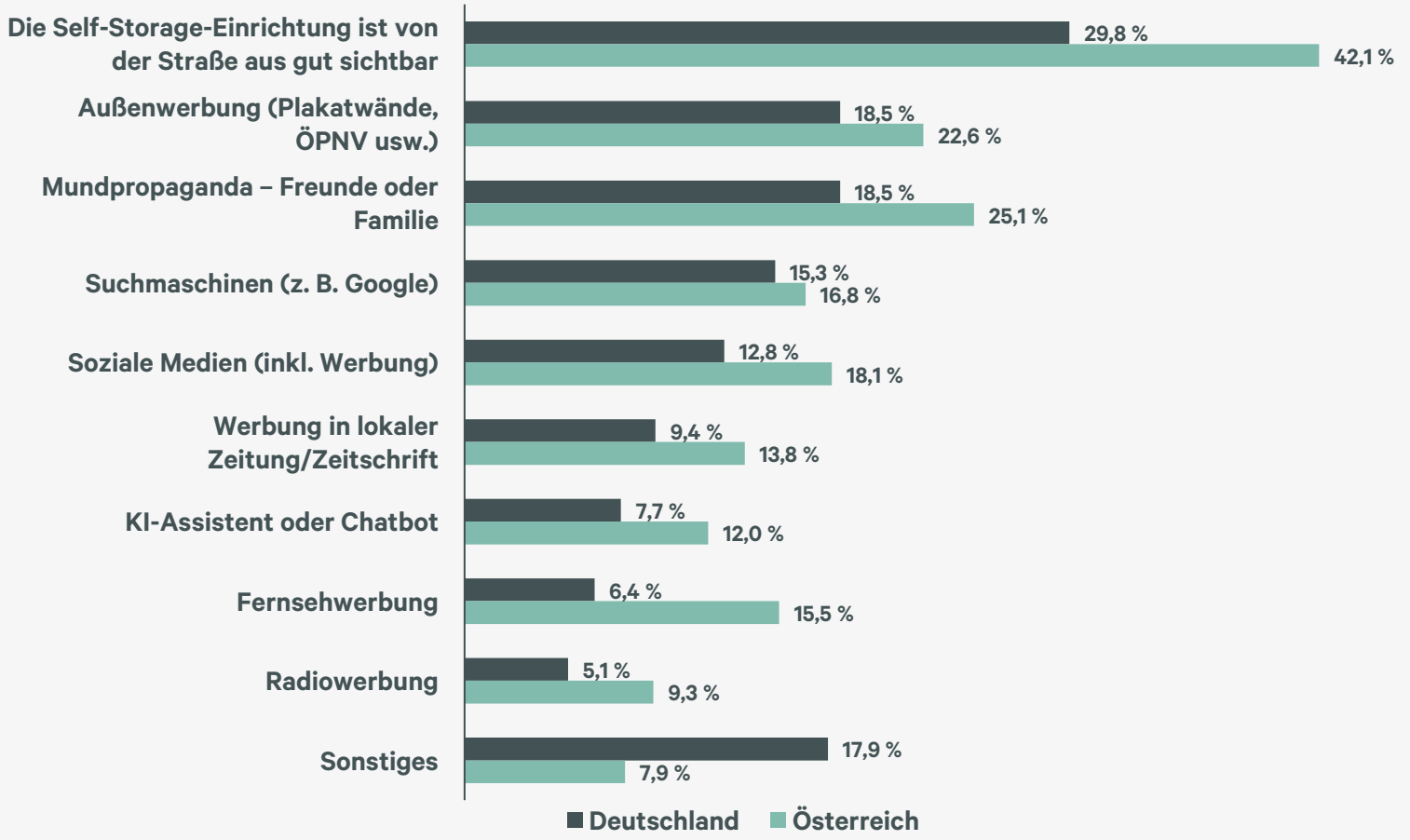
Entdeckung

Die Entdeckung erfolgt überwiegend passiv über physische Sichtbarkeit: Die an der Straße sichtbare Anlage ist der stärkste konkrete Kanal, gefolgt von Außenwerbung und Mundpropaganda; in Österreich nahezu durchweg ausgeprägter.

Klassische Medien (TV, Radio, Print) spielen kaum eine Rolle in Deutschland.

Kernbotschaft: Standortsichtbarkeit ist der effizienteste Bekanntheitshebel; Fassade, Beschilderung und Lage zahlen unmittelbar auf die Aufmerksamkeit ein.

„Sofern Sie sich erinnern, wie sind Sie auf Self-Storage aufmerksam geworden?“



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Basis: Befragte, die sich erinnern (Deutschland 47,0 %, Österreich 70,8 % aller Befragten); Mehrfachnennungen möglich.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

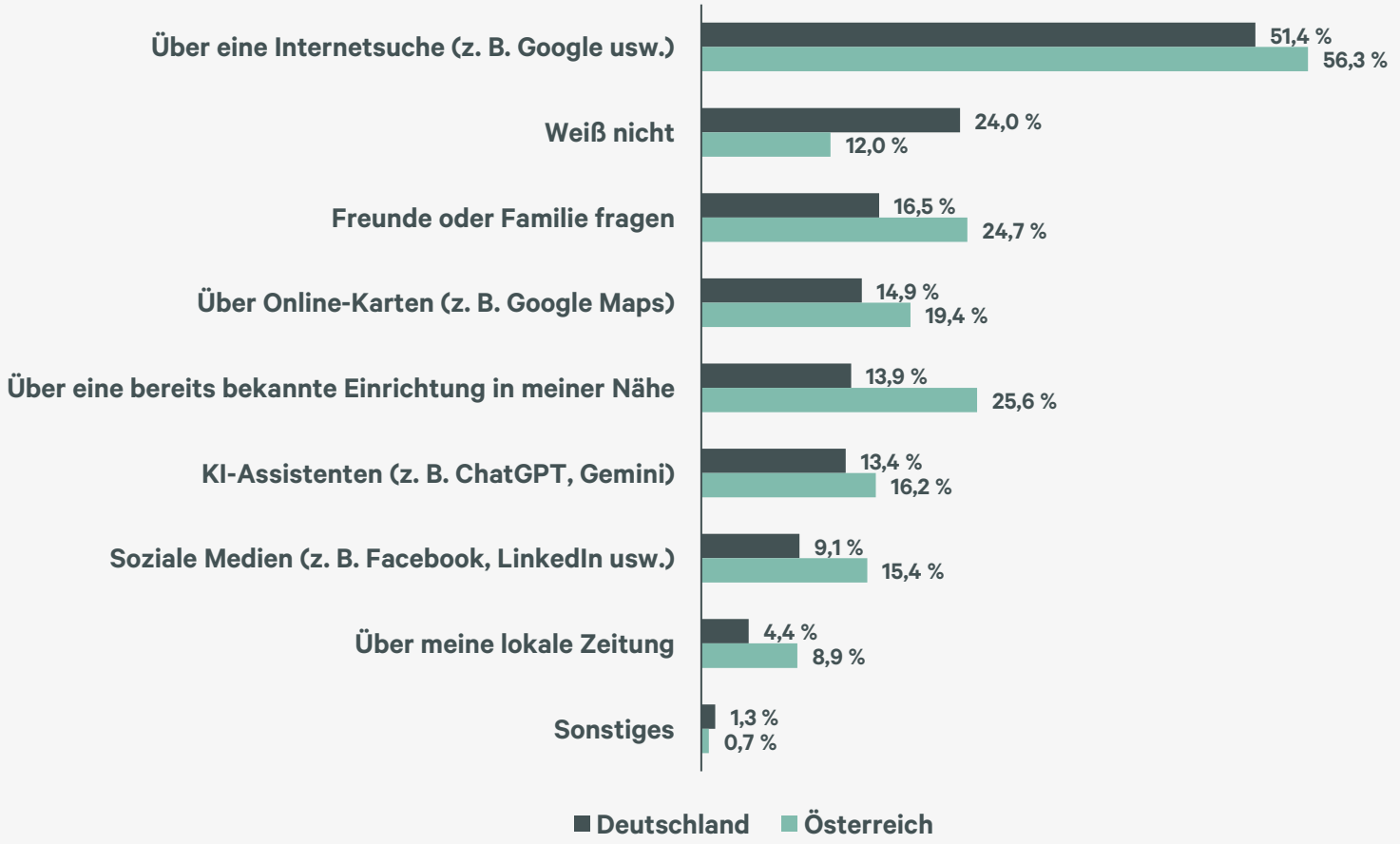
Weg zur Kontaktaufnahme

Auf dem Weg zur Kontaktaufnahme kippt das Bild klar ins Digitale: Die Internetsuche dominiert mit rund 51 % in Deutschland, ergänzt um Online-Karten und, bereits spürbar, KI-Assistenten (rund 13 % in Deutschland).

Online-Karten verankern die Sichtbarkeit lokal, während KI-Assistenten als Einstiegskanal spürbar zulegen. In Österreich werden nahezu alle Kanäle häufiger genannt; in Deutschland antworten mit 24,0 % doppelt so viele mit „weiß nicht“ wie in Österreich (12,0 %).

Fazit: Der Weg zur Kontaktaufnahme ist digital; SEO- und Local-Maps-Präsenz sowie die wachsende Rolle von KI-Assistenten sollten früh mitgedacht werden.

Genutzter Weg zur Kontaktaufnahme (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Bevorzugte Kontaktaufnahme

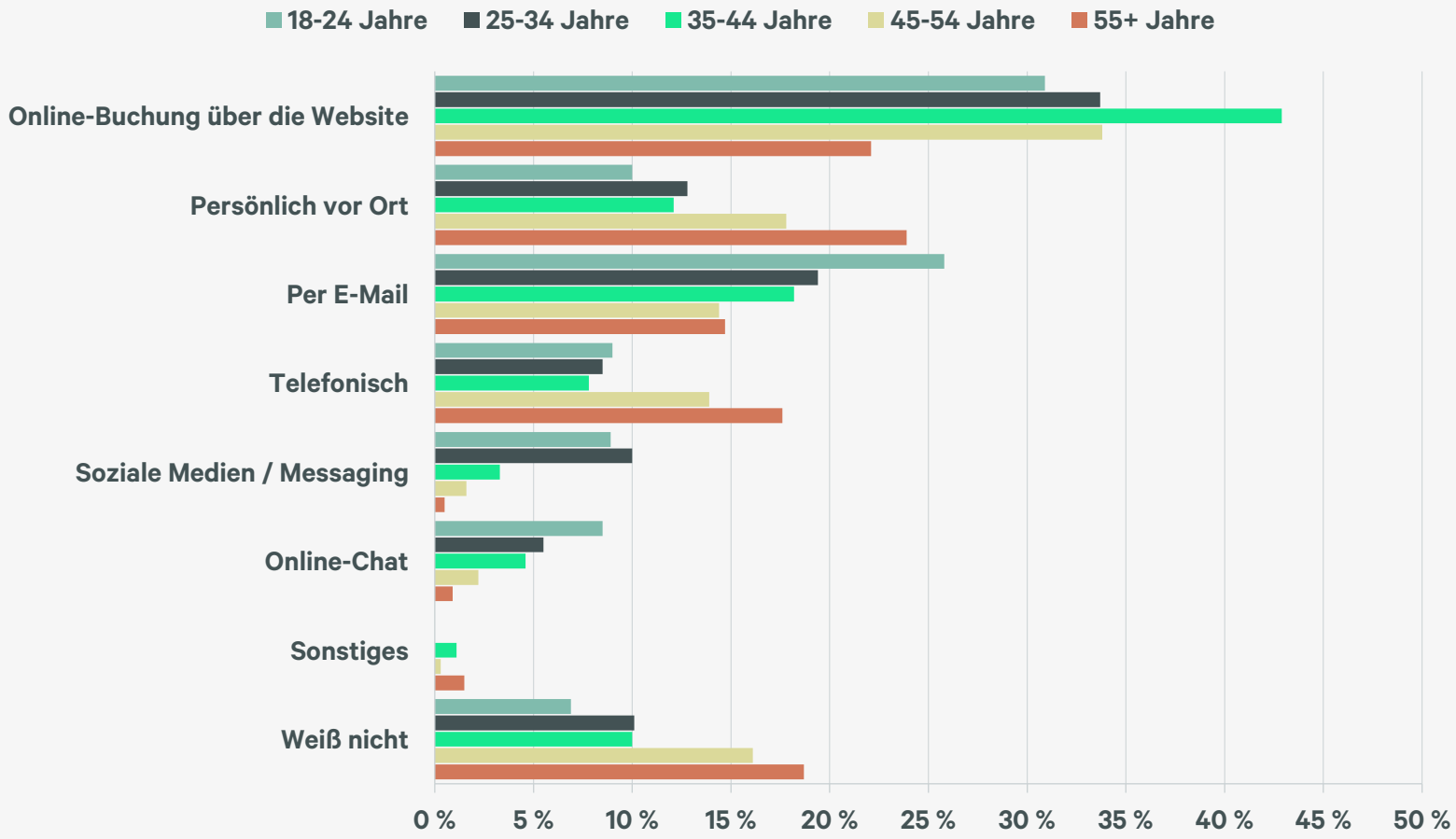
Kein Kanal erreicht eine Mehrheit: Selbst bei den 35- bis 44-Jährigen bevorzugen nur 42,9 % die Online-Buchung. Self-Storage bleibt ein Mehrkanalgeschäft.

Der Alterseffekt ist nicht linear – bei den 18- bis 24-Jährigen liegt die E-Mail mit 25,8 % fast gleichauf mit der Website. Ab 45 führen Besuch, Telefon und E-Mail zusammen klar vor der Website.

Die Ratlosigkeit wächst mit dem Alter: 18,7 % der über 55-Jährigen nennen keinen Weg.

Österreich zeigt dasselbe Muster in gleicher Reihenfolge in der Gesamtverteilung, alle Unterschiede bleiben unter sechs Punkten. Ausgeprägter ist dort der persönliche Besuch (21,9 % gegenüber 18,3 %, bei den über 55-Jährigen 34,3 %), geringer die Ratlosigkeit mit 9,3 %.

Bevorzugte Art der Kontaktaufnahme oder Buchung nach Alter (Deutschland)



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

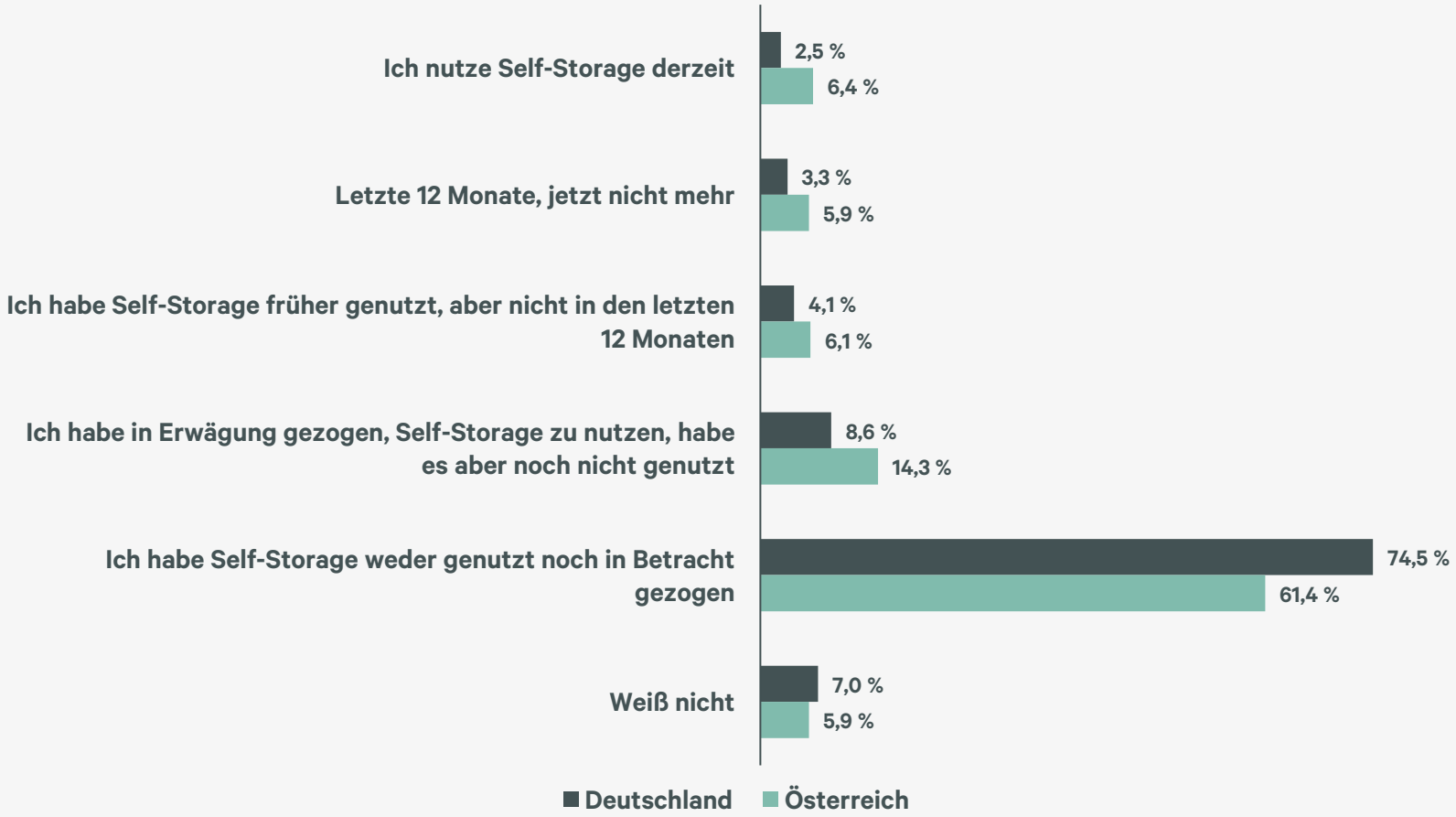
Nutzung & Conversion-Lücke

Auf jeden Nutzer kommen in Deutschland 3,4 Erwäger, in Österreich 2,2. Die eigentliche Wachstumsreserve liegt in der Aktivierung dieser Gruppe.

Die aktive Nutzung ist in Österreich am höchsten: rund 6,4 % nutzen derzeit Self-Storage, gegenüber nur 2,5 % in Deutschland.

In Deutschland haben rund drei Viertel Self-Storage weder genutzt noch in Betracht gezogen. Die strategische Aufgabe liegt in dieser Conversion-Lücke: zu verstehen, was die Erwäger von der Nutzung abhält, und diese Hürden abzubauen.

Nutzungsstatus (letzte 12 Monate)



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Bedarf & Zielgruppen

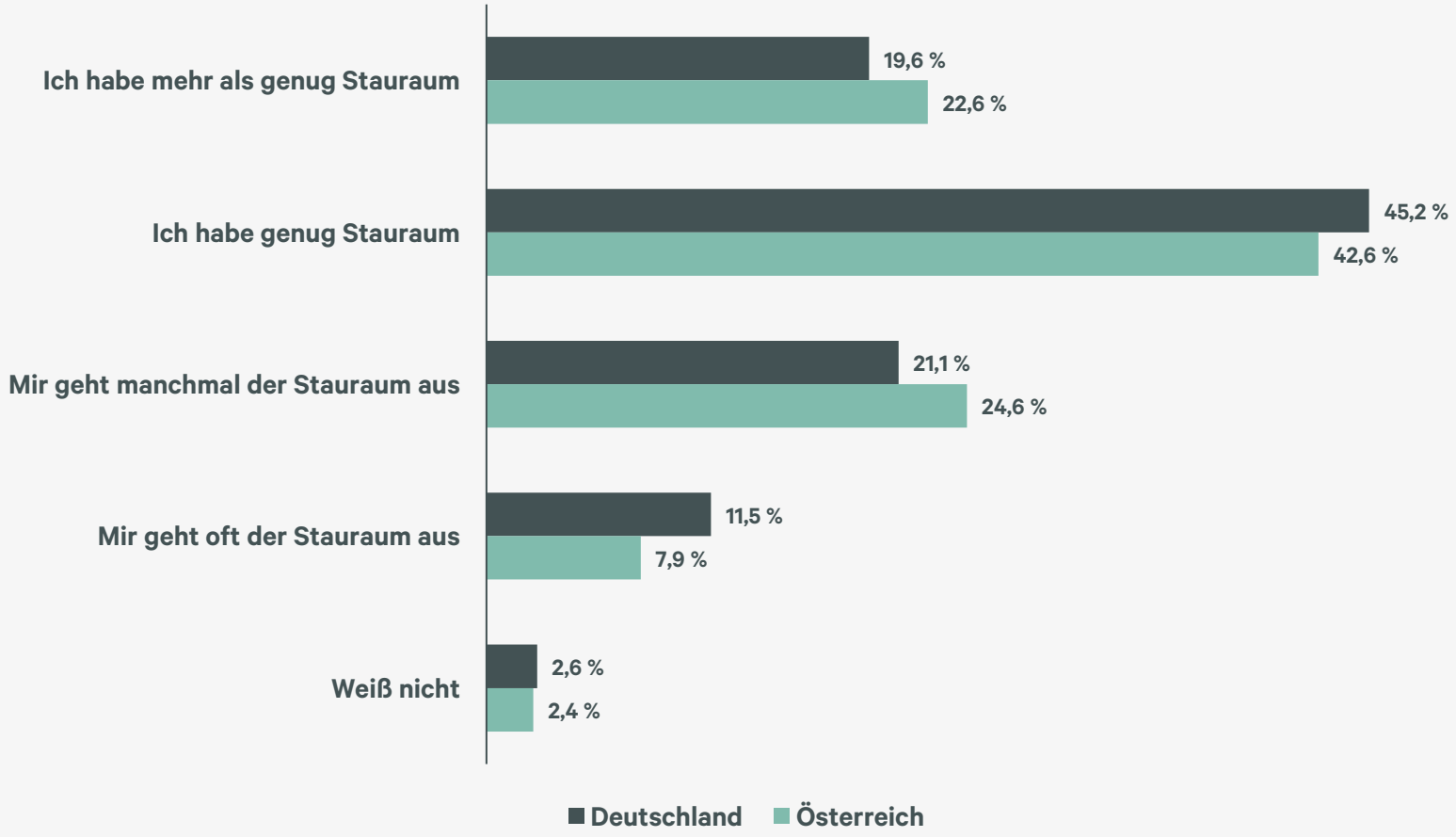
Rund ein Drittel der Haushalte in beiden Ländern stößt zumindest gelegentlich an Stauraumgrenzen; das ist der adressierbare Kern der latenten Nachfrage.

In Deutschland ist der akute Engpass („oft zu wenig“) mit 11,5 % gegenüber 7,9 % in Österreich sogar ausgeprägter.

Deutschland verbindet damit den höheren akuten Engpass mit der niedrigeren Nutzung (2,5 % gegenüber 6,4 %) und der geringeren Versorgungsdichte (0,035 gegenüber 0,052 m² je Einwohner).

Einordnung: Die Lücke ist kein Nachfrage-, sondern ein Bekanntheits- und Angebotsproblem; wirksam ist eine Ansprache, die den Stauraumengpass an einem konkreten Anlass sichtbar macht.

Wahrgenommener Stauraum zu Hause



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

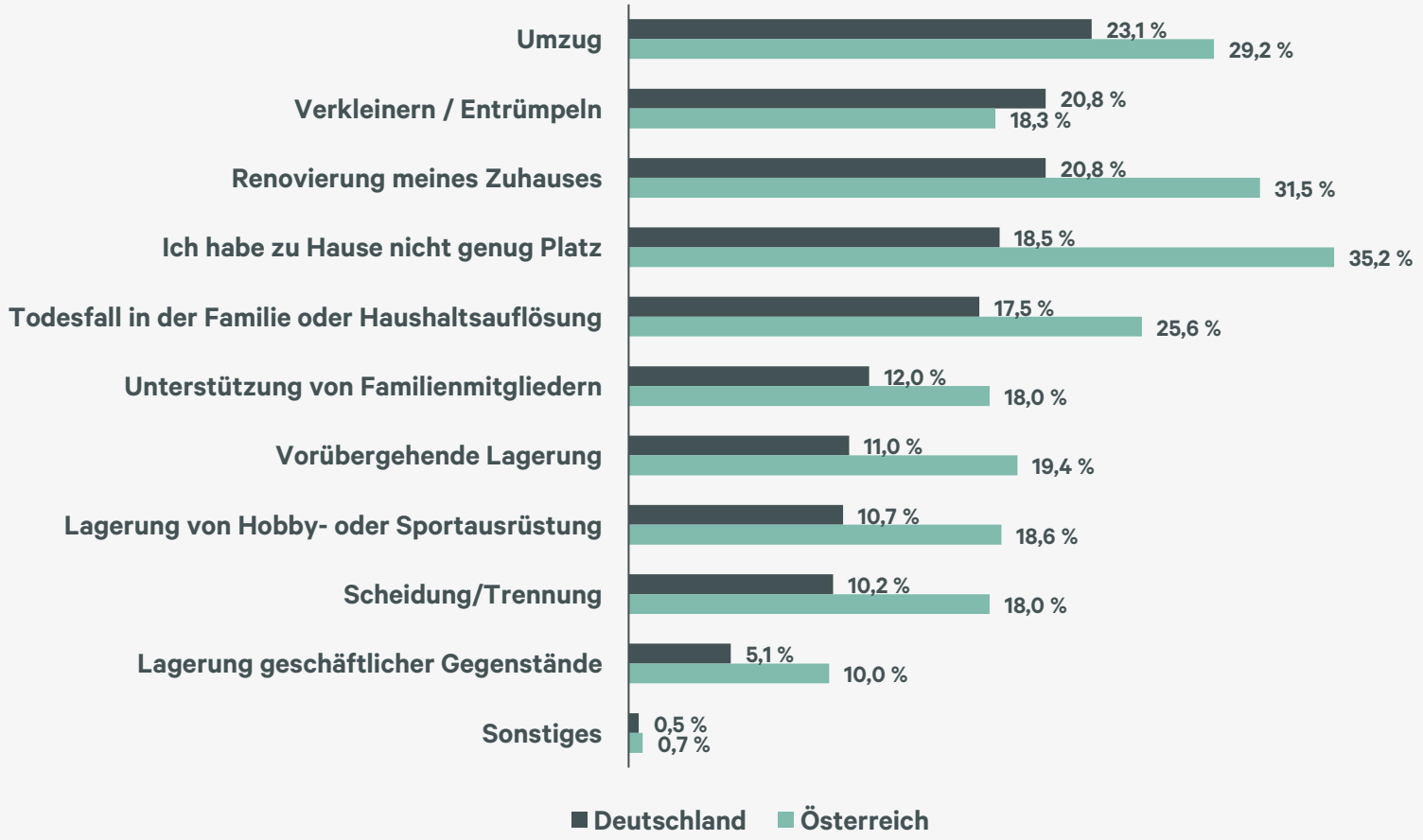
CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Nutzungsanlässe

Die Nutzung ist klar anlassgetrieben: Umzug, Renovierung und Verkleinern/Entrümpeln führen, gefolgt von akutem Platzmangel und Haushaltsauflösung; in Österreich fallen fast alle Anlässe stärker aus.

Die Anlässe sind überwiegend temporär und lebensphasengebunden; das bestätigt Self-Storage als flexibles Kurz- bis Mittelfristprodukt.

Mögliche Nutzungsanlässe (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

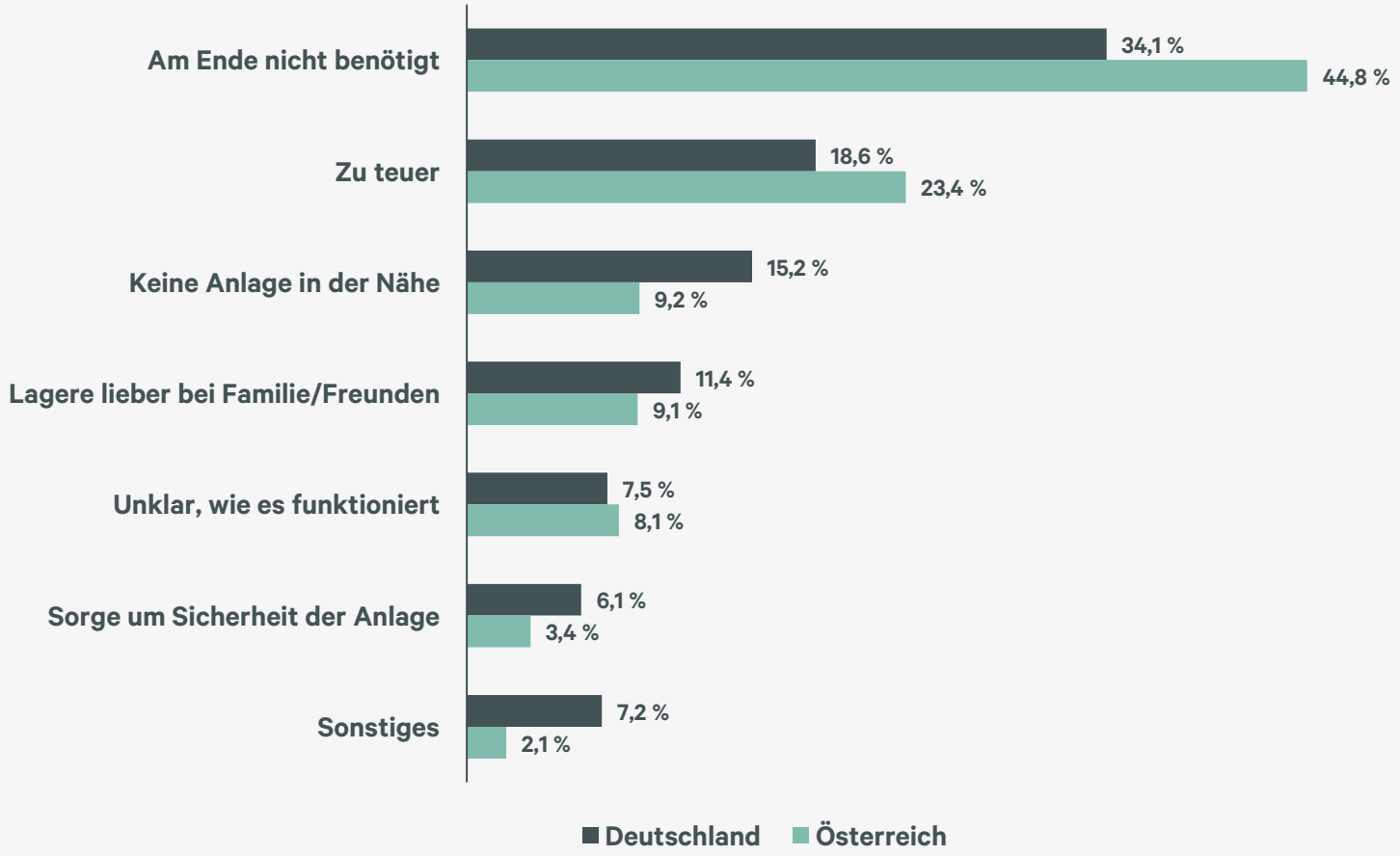
Barrieren & Hinderungsgründe

Rund ein Drittel der Deutschen schließt eine Nutzung grundsätzlich aus; das ist die härteste Barriere.

Bei Erwägern dominiert „am Ende nicht benötigt“, gefolgt von Preisbedenken und fehlender Anlage in der Nähe. Zwei der drei Top-Barrieren sind adressierbar: Preisbedenken und lokale Verfügbarkeit.

Der stärkste Grund ist dagegen kein Einwand gegen das Produkt – der Bedarf hat sich erledigt, bevor es zur Buchung kam. In Österreich gilt das für 44,8 %, in Deutschland für 34,1 %.

Haupthinderungsgrund (Erwäger, Einfachnennung, nicht repräsentativ)



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung. Erwäger = Befragte, die Self-Storage in den letzten 12 Monaten in Erwägung gezogen, aber nicht genutzt haben.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

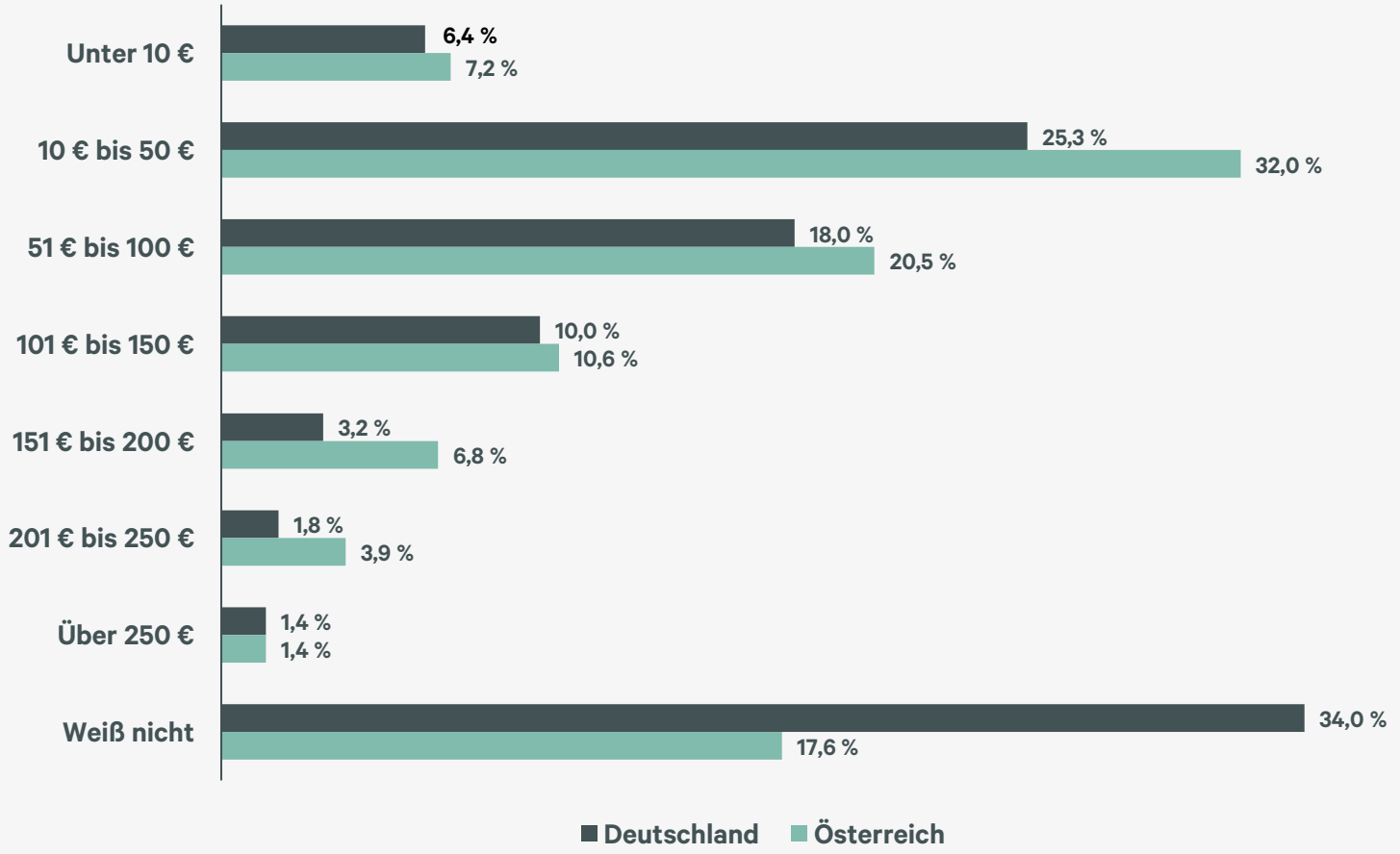
Preiswahrnehmung

Der Preis wird massiv unterschätzt und ist vielen unklar: rund 34 % der Deutschen können die Kosten überhaupt nicht einschätzen (Österreich: 17,6 %); ein deutliches Signal geringer Produktvertrautheit.

Am häufigsten genannt wird die Spanne 10–50 €: von rund 25 % aller Deutschen und von 38 % derjenigen mit Preisvorstellung. Für eine 10-m²-Einheit liegt sie real deutlich zu niedrig; zusammen mit „unter 10 €“ veranschlagt fast ein Drittel aller Deutschen weniger als 50 € pro Monat.

Tatsächlich kostet eine 10-m²-Einheit bei 302 € je m² und Jahr rund 300 € im Monat inklusive Umsatzsteuer – das Sechsfache dessen, was fast ein Drittel der Deutschen veranschlagt. Transparente Preiskommunikation schafft Vertrauen.

Geschätzte Kosten: 10-m²-Einheit pro Monat (inkl. USt.)



Quelle: YouGov plc im Auftrag des Verbands deutscher Self Storage Unternehmen e. V. n = 3.193 Befragte (Deutschland n = 2.193, Österreich n = 1.000). Feldzeit: 28.04.–14.05.2026. Abweichungen zu 100 % durch Rundung.

CBRE & Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. ©2026 CBRE GmbH

Kontakt

Christian Kulick

Geschäftsführer, Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V.
+49 30 20963914
c.kulick@selfstorage-verband.de

Mika Rode

Senior Consultant
Valuation & Advisory
+49 170 2781306
mika.rode@cbre.com

Dr. Jan Linsin

Managing Director
Head of Research
+49 69 170077404
jan.linsin@cbre.com

Callum Paddock

Director
Operational Real Estate
+44 7917 233413
callum.paddock@cbre.com

© 2026 CBRE GmbH und Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. Alle Rechte vorbehalten. Dieser Report wurde von der CBRE GmbH und dem Verband deutscher Self Storage Unternehmen e. V. (nachfolgend gemeinsam „die Herausgeber") mit der gebotenen Sorgfalt erstellt und basiert auf Informationen aus Quellen, die die Herausgeber für zuverlässig erachten. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, dass die in dem Report enthaltenen Informationen trotz sorgfältiger Recherche und angemessener Kalkulation etwaiger Risiken Fehler und/oder Ungenauigkeiten enthalten. Für die Richtigkeit, Genauigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Quellen und Angaben in diesem Report übernehmen die Herausgeber daher keine Gewähr; eine Haftung für die Inhalte des Reports ist, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen. Der vorliegende Report dient ausschließlich Informationszwecken. Die Herausgeber übernehmen keine Gewähr dafür, dass die in dem Report geäußerten Meinungen, Prognosen, Stellungnahmen, Annahmen und Abschätzungen sowie das Markt-, Konkurrenz-, volkswirtschaftliche oder regulatorische Umfeld künftig unverändert bleiben. Eine Verwendung der in dem Report enthaltenen Informationen liegt damit auch in dieser Hinsicht in der alleinigen Verantwortung des Lesers. Der Inhalt dieses Reports ist urheberrechtlich geschützt. Sämtliche Rechte daran bleiben vorbehalten. Der Report darf unverändert und unter Angabe der Quelle weitergegeben werden; jede Bearbeitung, auszugsweise Vervielfältigung oder sonstige Verwertung bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Herausgeber.