

TILLVÄXTRESAN FORTSÄTTER ÄVEN UNDER DEN PÅGÅENDE PANDEMIN

Året har präglats av stabilitet, med god tillväxt och förbättrad lönsamhet. För att säkerställa flexibel finansiering för vår fortsatta expansion genomförde vi framgångsrikt en obligationsemission. Högre mognadsgrad i form av dito uthyrningsgrad och prisnivåer kommer framåt ge oss starkare resultat och kassaflöden.

SKALBARHET I AFFÄRSMODELLEN OCH ÖVER TIDEN ÖKAD MOGNADSGRAD

Under året ökade våra intäkter med 21 procent jämfört med förra året tack vare ökad beläggning och högre priser på befintliga anläggningar. Samtidigt har vi tillfört ny kapacitet.

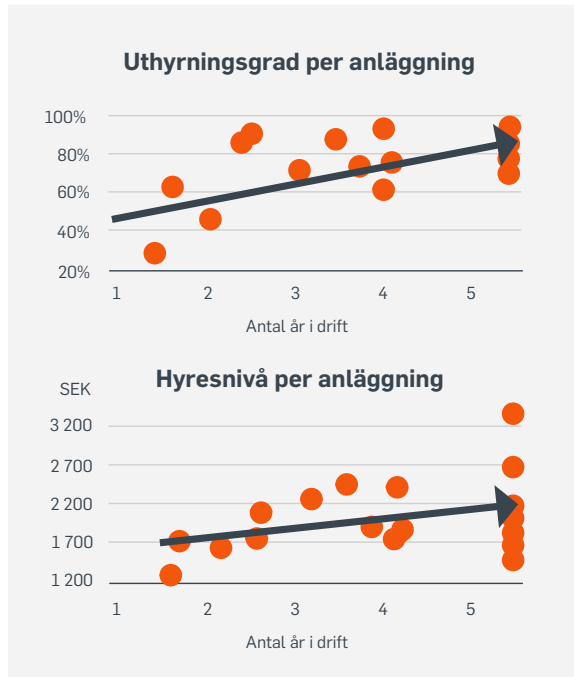
Att uthyrningsgraden i den sammantagna portföljen samtidigt förbättrades visar på styrka. Intäkterna fortsätter också stiga snabbare än driftkostnaderna i takt med höjd mognadsgrad för våra anläggningar och den goda skalbarheten i vår affärsmodell. Bruttoresultatet är också 45% bättre än 2019.



”Våra tre pågående projekt i Göteborg, Mölndal och Västerås beräknas tillföra cirka 12 500 kvadratmeter uthyrningsbar yta.”

Trots den positiva utvecklingen för 24Storage får vi ibland frågan varför inte lönsamheten och kassaflödet ökar snabbare. Det beror på att vi befinner oss i en uppbyggnadsfas och fortfarande har en stor andel nyöppnade anläggningar. Vi bildades år 2015 och det tar normalt sex år för att en anläggning ska anses vara mogen och nå en optimal uthyrningsgrad på drygt 90 procent. I takt med att uthyrningsgraden ökar kan vi successivt höja hyresnivåerna och intäktsoptimera. När en anläggning väl har uppnått en stabil uthyrningsgrad är den ytan fördelad på många kunder, vilket skapar stabilitet i intäktsflödena. Samtidigt har anläggningarna låga löpande drift- och underhållskostnader.

I vår portfölj har fyra stycken anläggningar redan 90 procent uthyrningsgrad och sex har passerat 80 procent. Det kommer bli än fler under 2021. Ökad mognadsgrad i hela portföljen kommer förbättra både resultat och kassaflöden.



FORTSATT TILLVÄXT MED HÖG KVALITET

Vårt tillväxtnål är att vi ska växa med tre till fem ägda anläggningar per år, vilket tillför cirka 10 000 kvadratmeter uthyrningsbar yta varje år. Våra tre pågående projekt i Göteborg, Mölndal och Västerås beräknas tillföra cirka 12 500 kvadratmeter uthyrningsbar yta. I tillägg till detta har vi en kontrakterad pipeline med fastigheter som vi redan förvärvat eller där vi ingått avtal om framtida förvärv. Dessa fastigheter är samtliga belägna i Stockholmsregionen, närmare bestämt i Farsta, Tumba och Täby och beräknas tillföra ytterligare mer än 10 000 kvadratmeter. Alla dessa projekt håller en mycket hög kvalitet. De anläggningar vi bygger från grunden är färdigprojekterade, standardiserade typbyggnader och byggnadskostnaden uppgår endast till 7–10 000 SEK per kvadratmeter totalyta exklusive markkostnad.

GOD MOTSTÅNDSKRAFT

Historiskt sett har self storage-branschen haft en god motståndskraft i nedåtgående konjunktur, vilket visat sig gälla även under denna nedgång av ekonomin som en följd av Covid-19. Det beror bland annat på att vi har fler än 7 000 kunder. Det gör att vår exponering mot enskilda stora kunder som får finansiella problem är liten samtidigt som beloppet varje enskild kund betalar är begränsat. Det innebär att de flesta av våra kunder har möjlighet att stanna kvar som kund även i sämre tider.

Det finns också vissa faktorer som är kontracykliska vilka påverkar branschen. I sämre tider kan personer behöva flytta till annan ort för att få ett nytt arbete eller flytta till en mindre bostad för att sänka sin boendekostnad. Båda dessa effekter kan leda till ett ökat behov av att hyra förråd.

Vi hade redan före pandemin visat att vi kan betjäna våra anläggningar från ett centralt kundcenter. Nu har vi också framgångsrikt tillhandahållit kundservice genom medarbetare uppkopplade och utspridda i hemarbete.

FÖRÄNDRADE BETEENDEN ÖKAR EFTERFRÅGAN

I takt med att urbaniseringen fortsätter, vilket leder till att det byggs mindre bostäder med mindre och färre förråd, kommer efterfrågan på externa förråd att öka. Dessutom kommer Covid-19 att påskynda den pågående förändringen av beteenden och snabba på utvecklingen. Alltmer arbete kommer att utföras hemifrån, även när samhället har återgått till det normala igen. Detta kommer i sin tur leda till att fler personer måste inreda ett hemmakontor, vilket skapar ökad efterfrågan på förrådsutrymme då bostadsyta konverteras till arbetsyta. Ett annat område som väntas fortsätta öka är e-handeln. En kategori av våra företagskunder är mindre säljbolag som har behov av mindre och flexibla lagerlösningar. Denna kundkategori väntas öka som en följd av detta. Att öka andelen företagskunder var redan innan pandemin ett av våra mest prioriterade områden.

HÖG GRAD AV DIGITALISERING

Våra satsningar inom både traditionell och digital marknadsföring fortsätter. Vi vidareutvecklar kontinuerligt våra digitala kanaler och ser en ökad och mer kvalitativ trafik med en högre grad av konvertering. Under året tecknade 40 procent av våra nya kunder sina kontrakt digitalt jämfört med 31 procent föregående år och denna trend väntas fortsätta. Förutom att det skapar en större valmöjlighet för kunden minskar det våra kostnader.

Vi har nyligen lanserat ett koncept med e-handel för flyttmaterial som levereras direkt hem till kunden. Utöver e-handel erbjuds också transport mellan hemmet och förrådet. Vi kan nu erbjuda kunder att boka förråd, få förvarings- och flyttmaterial levererat hem till dörren samt få de packade kartongerna transporterade till förråden.

Innevarande år har börjat bra. Den förväntan jag har på att vår affärsmodell fungerar har stärkts. Kvaliteten på den pipeline med nya anläggningar vi ska bygga kommande år gör att jag ser väldigt positivt på 2021.

Fredrik Sandelin

Stockholm i april 2021