

Projet 1175 - Categorie: SCPI

Shurgard Self Storage - Allemagne

environnement

- Fin de souscription:

90

Jour (s)

03

Heure(s)

08

Minute(s)

43

Seconde(s)

- Nombre de participants: 126 participants
- Indice de confiance: 100/100
- Objectif de capitalisation: 5 280 000€
- Montant déjà capitalisé: 3 375 000€ déjà collecté
- Taux d'intérêt: 1.09% mensuel
- date limite de souscription: 12/12/2020
- Montant par part (Investissement minimum): 15 000€
- Montant maximum par investisseur: 300 000€
- Date de première échéance: 09/06/2020
- Fréquence des échéances: Chaque mois
- Durée d'engagement: 36 mois
- Typologie: SCPI
- Locataire : Shurgard Self Storage
- Durée de bail restant à courir : 12 ans

Description du projet



SHURGARD

SELF-STORAGE

Shurgard Self Storage est une société belge, opérateur d'entreposage libre-service présent dans 7 pays européens. Ses centres sont sécurisés et sous vidéo surveillance. Créé en 1970 aux Etats-Unis, Shurgard Self Storage a ouvert son premier centre en Europe en 1994 à Forest en Belgique. L'entreprise fait son entrée dans la Bourse de Bruxelles le 15 octobre 2018. Son chiffre d'affaires est estimé à 239 millions d'euros (2017).

Shurgard est le plus grand fournisseur de solutions de self-stockage et de garde-meubles d'Europe. Nous comptons plus de 200 centres disséminés dans 7 pays européens. Nos sites de self-stockage permettent à des milliers de personnes d'entreposer leurs affaires, généralement en période de changement personnel ou professionnel.

Depuis 1995, il est actif dans le garde-meuble en Europe (Belgique, Danemark, France, Allemagne, Pays-Bas, Suède, Royaume-Uni). Il y est n°1. Et plus de 1,2 millions de m², qui sont loués à plus de 150 000 clients.

Le groupe construit des immeubles ou reconvertit d'anciens entrepôts, usines ou toute autre surface, « pour bâtir des hôtels pour les biens de nos clients. Ceci dans des zones dynamiques, avec un fort potentiel de mobilité.

Si les particuliers sont les premiers visés, Shurgard attire aussi les professionnels. 30 % de la clientèle sont en effet des entrepreneurs qui occupent plus de 40 % des surfaces louées. Les entreprises utilisent ces prestations comme plate-forme logistique, pour un réseau de service après-vente de matériel médical ou pour stocker des pièces de rechange par exemple... Les start-up peuvent également avoir besoin de surface de relais, et apprécient la flexibilité du self-stockage. Le troisième profil concerne la société d'import-export ou la société nomade qui dispose de cet espace comme réserve.