DZIAŁKA, LOKALIZACJA, INWESTYCJA

1. ## Jest możliwość postawienia magazynu pod linią wysokiego napięcie?

   Pod liniami elektroenergetycznymi obowiązuje tzw. pas ochronny (technologiczny). W pasie pod linią nie można swobodnie budować. Dodatkowo należy dokonać ustaleń z właścicielem sieci przesyłowej (zakładu energetycznego).

2. ## W jaki sposób znaleźć odpowiednią działkę pod inwestycje i jak zabezpieczyć cenę najmu? Jakie są inne sposoby na szukanie działki na wynajem jeśli na portalach internetowych w moim mieście nic nie ma? Jak szukać działek? Portale ogłoszeniowe? Czy szukać banerów? Jak to robić?

   Działkę można znaleźć poprzez:

   - Grupy na Facebooku
   - Działki wystawione tylko banerami
   - Pośrednicy nieruchomości, którzy mają dostęp do ofert off-market
   - Licytacje komornicze
   - Przetargi z Gminy, Starostwa
   - Lokalne ogłoszenia
   - Informacje w urzędzie

   Aby zabezpieczyć cenę najmu działki zwróć uwagę, aby w umowie najmu znalazły się jasne zasady dotyczące możliwości zmiany ceny (np. o inflację). Nie zostawiaj dowolności w tym temacie w umowie.

3. ## Działka na wylotówce w miastach w pierwszej linii natomiast większość osiedli mieszkaniowych znajduje się z drugiej strony miasta. Czy wchodzić w takie działki?

   Działka w takiej lokalizacji może mieć dobry potencjał z kilku kluczowych powodów:

   1. Dla klientów wynajmujących boxy magazynowe odległość kilku kilometrów to nie problem.
      W praktyce, osoby prywatne wynajmujące box na sprzęt sezonowy (opony, narty, rowery, dekoracje, meble ogrodowe) nie oczekują, że magazyn będzie tuż za płotem ich bloku. Akceptowalny czas dojazdu to często 10-15 minut samochodem, a przy atrakcyjnej cenie nawet więcej.

      Co więcej, dla takich klientów lepsza jest dobra, szybka trasa dojazdowa (a taką właśnie jest wylotówka) niż „blisko, ale w korkach" na drugim końcu miasta.

   2. Potencjalnym klientem są również mikroprzedsiębiorcy e-commerce, nie tylko mieszkańcy
      To kluczowy argument, który przesuwa lokalizację w stronę wylotówki:

      Firmy sprzedające przez Internet (np. na Allegro, Amazon) potrzebują magazynów przy głównych ciągach komunikacyjnych, skąd łatwo nadać paczkę kurierem.

      Oni w ogóle nie muszą być blisko swoich domów -potrzebują dostępu dla kurierów i samochodów dostawczych.

      Wylotówka = łatwy dojazd z autostrady/drogi krajowej = niższe koszty logistyki dla takich firm.

3. Pierwsza linia wylotówki daje Ci dodatkowe atuty
    - Widoczność - potencjalny klient jadąc codziennie do pracy widzi Twój baner/adres.
    - Prestiż - dla firmy adres „przy głównej drodze" brzmi lepiej niż w bocznej uliczce w dzielnicy mieszkaniowej.
    - Szybki dojazd dla Twoich serwisantów/administracji – bez grzęźnięcia w osiedlowych uliczkach.

4. Osiedla po drugiej stronie miasta - to nawet lepiej:
    - Nie będziesz miał konfliktów z mieszkańcami (hałas dostaw, światła, ruch ciężarówek - to na wylotówce jest normalne i nie budzi protestów).
    - Nie rywalizujesz o przestrzeń z deweloperami mieszkaniowymi (którzy windują ceny działek).
    - Magazyn, przy którym duża rotacja samochodów nie drażni sąsiadów.

Jedyny warunek, który musisz sprawdzić zanim kupisz/najmiesz – upewnij się, że wjazd z wylotówki na Twoją działkę jest legalny i bezpieczny. Sprawdź w Zarządzie Dróg, czy możesz wybudować zjazd publiczny. Bez tego nawet najlepsza lokalizacja straci sens.

4. Jak skonstruować umowę najmu działki, żeby się zabezpieczyć przed kradzieżą pomysłu?

Można wprowadzić zapisy w umowie dotyczące zakazu prowadzenia działalności konkurencyjnej przez wynajmującego działkę

5. Jak liczyć popyt na boxy? Jak zrobić estymację na daną lokalizację.

Popyt na boxy magazynowe w danej lokalizacji najlepiej oceniać poprzez połączenie analizy danych lokalnych, konkurencji oraz praktycznego testu zainteresowania.

W pierwszej kolejności warto sprawdzić liczbę mieszkańców i firm w okolicy, najlepiej w promieniu kilku kilometrów od planowanej lokalizacji. Istotne jest zagęszczenie zabudowy, obecność dużych osiedli, bloków, mieszkań bez piwnic, garaży czy komórek lokatorskich. Im mniej miejsca do przechowywania mają mieszkańcy, tym większe prawdopodobieństwo zapotrzebowania na boxy.

Drugim krokiem jest analiza profilu i zamożności mieszkańców oraz lokalnych firm. Potencjalnymi klientami są m.in. rodziny, osoby aktywne zawodowo, właściciele mieszkań na wynajem, mikrofirmy i firmy usługowe, które potrzebują dodatkowej przestrzeni na rzeczy, dokumenty, sprzęt, towar czy wyposażenie sezonowe.

Następnie należy przeanalizować konkurencję i dostępność podobnych usług - magazynów samoobsługowych, garaży do wynajęcia, kontenerów, przechowalni opon czy komórek lokatorskich. Warto sprawdzić ich ceny, lokalizację, standard i dostępność. Obecność konkurencji może potwierdzać istniejący popyt, a jej brak może być szansą, o ile lokalizacja ma odpowiedni potencjał.

Dobrym sposobem jest też wykonanie testu miękkiego zapotrzebowania przed inwestycją. Można uruchomić prosty landing page z informacją: „Magazyny w [lokalizacja] - „start za kilka tygodni, zapisz się na listę zainteresowanych" oraz krótką kampanię reklamową na Facebooku w promieniu 3–5 km od działki. Liczba kliknięć, zapisów i zapytań pokaże realne zainteresowanie usługą.

Warto również porozmawiać z zarządcami osiedli, spółdzielniami i wspólnotami mieszkaniowymi. Często wiedzą oni, czy mieszkańcom brakuje miejsca na opony, rowery, wózki czy rzeczy sezonowe.

Podsumowując: estymację popytu najlepiej oprzeć na analizie mieszkańców, firm, konkurencji, dostępnych alternatyw oraz prostym teście reklamowym. Dopiero połączenie tych elementów daje wiarygodny obraz potencjału danej lokalizacji.

6. Jak wygląda zgłoszenie takiego placu w gminie? Jakie formalności są z tym związane. Gdzie zostały taki plac?

   Budowa placu wymaga uzyskania pozwolenia na budowę, a nie zgłoszenia (znamy tylko nieliczne wyjątki). W pierwszej kolejności sprawdź czy na działce można prowadzić działalność usługową związaną z magazynowaniem. Następnie skontaktuj się z architektem, który pomoże Ci we wszystkich formalnościach.

7. Minimalna szerokość dróg na placach. Jakie są przepisy które to warunkują czy tylko zdrowy rozsądek?

   Obowiązują przepisy prawa budowlanego i najczęściej droga powinna mieć 4m.

8. Kiedy jest dobry moment aby pomyśleć o zakupie gruntu pod działalność self storage.

   Posiadanie własnego gruntu ma plusy, gdyż nie jesteś ograniczony czasowo w związku z dzierżawą i nikt Ci nie zabierze biznesu po 5/10 latach. Brak dodatkowych kosztów dzierżawy działki i ryzyk z tym związanych. Jeżeli jednak nie dysponujesz rezerwą finansową, która pozwoli Ci zarówno na zakup/leasing działki jak i inne koszty inwestycji oraz utrzymanie biznesu do czasu aż zacznie generować zyski to w początkowym okresie warto wydzierżawić działkę i dodać do umowy np. zapis o prawie pierwokupu.

9. Ile można postawić boxów na działce np.1000 metrów kwadratowych, bez pozwolenia na budowę?

   Ilość boxów nie ma znaczenia. Co do zasady wymagane jest pozwolenie na budowę.

10. Czy box można postawić na granicy działki czy wymagana jest odległość od sąsiada?

    Wymagana jest odległość zgodnie z przepisami prawa budowlanego, które architekt uwzględni w projekcie.

11. Czy zdarza się, że działki proponowane przez przyszłych inwestorów/partnerów są odrzucane przez zespół Boxado jako nierokujące?

    Oczywiście. Jasno wskazujemy na mocne i słabe strony danej lokalizacji i na tej podstawie dajemy rekomendację. Ostateczna decyzja należy zawsze do inwestora. Dla Franczyzy Boxado wymagana jest działka posiadająca pozytywną rekomendację.

12. Na co zwrócić uwagę przy zawieraniu umowy dzierżawy działki? Co jest istotne w kontekście zabezpieczenia obu stron? Na co szczególnie zwrócić uwagę?

    Należy pamiętać, iż działka to jeden z kluczowych elementów Twojego biznesu i odpowiednie zapisy mogą zaważyć na sukcesie lub porace całej inwestycji. Na pewno umowa nie powinna być krótsza niż 5 lat, powinieneś jasno wskazać, jakich dokonasz zmian na działce i do czego będzie wykorzystywana. Musisz mieć zapewniony dojazd do działki i prawo do udostępniania jej na czas najmu swoim klientom. Pamiętaj, że wynajmujący każdorazowo powinien uzyskać Twoją zgodę na wejście na działkę. To zapewni bezpieczeństwo rzeczy Twoich klientów. Zwróć uwagę na zapisy dotyczące podwyżek cen, zakaz konkurencji, warunków wcześniejszego rozwiązania umowy (tylko zamknięty katalog bardzo istotnych przyczyn). Ze względu na kluczowość tego dokumentu zalecamy współpracę z prawnikiem.

PRAWO, POZWOLENIA, PRZEPISY

13. Art. 29 ust. 2 pkt 28 Prawa budowlanego zwalnia automaty usługowe do 3m z pozwolenia i zgłoszenia. Czy urzędy akceptują traktowanie self-storage jako takich?
    Inwestorzy powołują się czasem na ten artykuł, ale jest on nieadekwatny do zabudowy self-storage. Konieczne jest uzyskanie pozwolenia na budowę m.in. ze względu na łączną kubaturę zabudowy terenu.

14. Czy pozwolenie na postawienie boxow jest uzależnione od systemu zamykania boxów - kłódka czy elektrozamek?
    Nie spotkaliśmy się z takim wymogiem. W pozwoleniu na budowę akceptowane są boxy niezależnie od systemu zamykania.

15. Czy potrzebujemy pozwolenia na budowę lub zgloszenia aby ustawic boxy?
    Czy działalność self-storage wymaga pozwolenia na budowę?
    Jak to jest w końcu z tym pozwoleniem na budowę? Jest potrzebne, czy nie koniecznie?
    Czy na postawienie boxow self storage jest potrzebny projekt i pozwolenie na budowę.
    Czy wystarczy samo zgłoszenie?
    Decyzję zawsze podejmuje właściwy miejscowo urząd, ale w większości przypadków potrzebne jest uzyskanie pozwolenia na budowę,

16. Czy boxy trzeba przestawiac co 3m-ce jesli traktujemy je jako tymczasowe obiekty budowlane? Jeżeli otworzymy plac na zgłoszenie, to czy po 180 dniach trzeba je przenieść w inne miejsc, czy dopiero w razie kontroli?
    Tymczasowe obiekty budowlane z definicji są obiektami nietrwale związanymi z gruntem, które są przeznaczone do przeniesienia w inne miejsce (lub rozbiórki) - w terminie określonym w zgłoszeniu, ale nie później niż przed upływem 180 dni od dnia rozpoczęcia budowy określonego w zgłoszeniu.

17. Czy self storage MUSI być stawiany która ma w MPZP przebaczenie U - usługi czy stawiacie na działkach między domami oznaczenie MN w MPZP?
    Oznaczenie działki wskazuje na jej funkcję. Najczęściej są to działki o funkcji usługowej lub magazynowej (np. symbole U, PU, niekiedy MN/U). To daje wstępny pogląd o możliwościach. Kolejnym krokiem jest weryfikacja Miejscowego Planu Zagospodarowania Przestrzennego i zapisów szczegółowych

18. Czy przepisy PPOŻ obowiązują w budowie boksów na zewnątrz ? Czy musimy mieć hydrant lub zbiornik przy inwestycji ?
    PPOŻ jest istotny przy każdym projekcie, natomiast szczegółowe wymagania są określane na podstawie planowanej inwestycji. W większości przypadków będzie konieczny dostęp do hydrantu lub zbiornika.

19. Jakie pozwolenia są wymagane do prowadzenia Self Storage? Czy decyzja środowiskowa może mieć wpływ na rozpoczęcia prowadzenia Self Storage ?

Nie musisz mieć pozwoleń na prowadzenie działalności, ale mogą być wymagane pozwolenia na budowę placu zewnętrznego lub wewnętrznego. Decyzja środowiskowa nie jest wymagana dla placu self-storage (za wajątkiem. placu powyżej. 1 ha, czy placu zlokalizowanego w cennych przyrodniczo miejscach). Należy jednak zwrócić uwagę na wymogi MPZP, które często ograniczają zabudowę placu wskazując np. ilość wymaganej powierzchni biologicznie czynnej.

UMOWY, PRAWO NAJMU, PROBLEMY Z KLIENTAMI

20. Jak rozwiązać problem z klientami, którzy nie płacą?

Przede wszystkim promuj najmy długoterminowe płatne z góry. Wprowadzaj rozwiązania z automatyzacją płatności. W przypadku zaległości musisz mieć jasną procedurę windykacji i konsekwentnie ją realizować.
Aby skutecznie windykować klientów należy zawierać z nimi umowy, które dają nam szersze możliwości windykacji. Na pewno pomocne jest posiadanie nr Pesel klienta (osoba fizyczna) oraz mail i telefon do Klienta. Powinniśmy działać szybko i konsekwentnie.

21. Co w sytuacji kiedy klient nie płaci za wynajem, co robimy z zawartością boxu. Jak mają się do tego przepisy prawne.

Sytuacja, w której klient nie płaci za wynajem boksu magazynowego jest regulowana przez Kodeks cywilny (KC) oraz umowę najmu podpisaną z klientem. Wynajmujący nie może samowolnie wyrzucić rzeczy ani ich sprzedać, gdyż naraziłby się na odpowiedzialność karną za naruszenie posiadania lub przywłaszczenie mienia.

22. Czy przy rejestracji, aby wynająć boks, należy wymagać wpisanie pesel i nr dowodu osobistego?

Warto wymagać nr Pesel, który później ułatwi nam ewentualne dochodzenie roszczeń.

23. Co w sytuacji - koniec najmu, klient wskazuje adres i jak nie wyprowadza się. Czy wysyłany na jego adres?

Jeżeli umowa jasno wskazuje dyspozycje Klienta do wysyłki na wskazany adres to możemy wysyłać. Należy wtedy pamiętać o kosztach przesyłek, sytuacjach w których nikt przesyłki nie odbierze lub dojdzie do uszkodzenia mienia klienta w trakcie transportu. Boxado nie stosuje takich praktyk ze wzgląd na powyższe ryzyka.

24. Co powinna zawierać umowa najmu? Aby najmujący był zabezpieczony?

Przede wszystkim ograniczać odpowiedzialność właściciela placu co do wartości i rodzaju przechowywanych rzeczy. Jasne procedury windykacyjne, zabezpieczenia w przypadku braku płatności, uszkodzeń czy braku wyprowadzenia się klienta. Jasne wskazanie obowiązków i odpowiedzialności Stron jest zawsze dobrą praktyką. Ta umowa jest kluczowa dla biznesu, więc warto tworzyć ją z prawnikiem.

25. Jak zgodnie z prawem rozwiązać problemy utylizacji porzuconego mienia w przypadku spraw windykacyjnych? Czy polskie prawo zabrania utylizacji rzeczy klienta który nie płaci?

Nie można zutylizować mienia, które nie jest naszą własnością, a w tym wypadku prawo własności pozostaje na kliencie.

26. Jak weryfikować klienta?

Jeżeli proces ma być automatyczny to jakakolwiek weryfikacja jest trudna. Poza tym żadna weryfikacja nie daje 100% pewności. Nawet osobiste spotkanie nie daje żadnej gwarancji, że umowa będzie realizowana przez Klienta

prawidłowo.

27. Po jakim okresie można zbyć rzeczy klienta, który nie płaci?
Ile czasu trzymacie porzucone rzeczy? Miesiąc? Rok? 20 lat?

Okres przechowywania rzeczy klienta zależy od długości postępowań. Pozostawione rzeczy w zależności od sytuacji mogą zostać zbyte w licytacji komorniczej (prawo zastawu -na poczet zaległości); można też złożyć pozew o wydanie nieruchomości (jeżeli znamy dane Klienta) albo przekazać rzeczy do depozytu sądowego (jeżeli ktoś się "wprowadził" bezumownie i nie mamy jego danych).

28. Czy mogę dać zapis w umowie, że jeśli klient nie płaci zawartość przechodzi na moją własność?

Nie ma takiej możliwości prawnej.

29. Czy mamy możliwość dowolnego kształtowania umów oraz czy w przypadku nie stosowania się klienta do zasad umowy możemy w dowolnym momencie zablokować dostęp?

Właściciel placu może dowolnie kształtować umowy w ramach prawa (poza Partnerami BoxadoApp, którzy korzystają z wzorów Boxado), a co za tym idzie można wskazać sytuacje w których chcą Państwo móc skorzystać z prawa do zablokowania dostępu.

PRODUKT / BOX / INFRASTRUKTURA

30. Jaka temperatura w magazynach wewnętrznych jest standardem?

W branży self storage nie ma jednej, sztywno określonej temperatury, która obowiązuje wszystkie obiekty. Standard zależy od tego, czy oferujesz magazyn klimatyzowany czy standardowy bez kontroli konkretnej temp. Czy budynek posiada ogrzewanie i jaka jest jego termoizolacja. zazwyczaj jednak jest to temp. ok +15

31. Czy rozważaliście asfalt jako podłoże? Zalety i wady? Tańszy od kostki, ale droższy od podłoża z kamienia.

Przy zastosowaniu asfaltu mogą pojawić się problemy z odprowadzaniem deszczówki oraz lodu w okresie zimowym. Dodatkowo asfalt zmniejsza powierzchnię biologicznie czynną, a przy wysokich temperaturach może ulegać odkształceniom.

32. Wasze boxy są świetne choć dziś coraz więcej jest naciski na design. Czy rozważacie produkcję boxow o różnych kolorach jak np HT Box?

Już teraz jest możliwość spersonalizowania elementów boxow w dowolnym kolorze

33. Jakie macie zdanie z piętrowaniem unitów.

Pomysł jest ryzykowny przy obecnej technologii boksów. Nie są do tego przystosowane.
Należy wziąć pod uwagę wymagania prawa budowlanego, bezpieczeństwo, ppoż i koszty. To rozwiązanie maksymalizuje wykorzystanie powierzchni, natomiast mogłoby stanowić utrudnienie dla klientów w korzystaniu z wyższych pięter.

34. Czy plac self-storage powinien być oświetlony podczas gdy nikt tam nie przebywa?

Tak, plac self-storage powinien być oświetlony, jednak sposób oświetlenia zależy od lokalizacji i otoczenia obiektu. Najczęściej stosuje się oświetlenie z czujnikami zmierzchu i ruchu. Dostępne są systemy, które przez całą noc utrzymują delikatne podświetlenie tła na poziomie około 20–30% mocy — wystarczające, aby kamery mogły rejestrować obraz i aby widoczny był zarys terenu, ale jednocześnie nie na tyle intensywne, by razić sąsiadów lub generować wysokie koszty. Gdy ktoś wejdzie na teren placu albo porusza się w alejkach, czujniki ruchu uruchamiają pełną moc oświetlenia na określony czas, na przykład 5–15 minut.

35. Jaka jest żywotność waszego boxu

Ocynkowana blacha alucynk ma wysoką odporność na korozję, dzięki czemu magazyny Boxado Unit zachowują estetykę i funkcjonalność nawet do 20 lat.

36. Czy jest możliwe zamawianie magazynów na sztuki? Np. po 3 szt.

Tak, zamawianie boxów w mniejszych ilościach jest możliwe nie ma sztywno narzuconych minimalnych ilości

37. Czy w lokalu 100m2 można zaprojektować wewnętrzne boksy

Lokal o powierzchni 100 m² to bardzo dobra baza wyjściowa do stworzenia funkcjonalnego, wewnętrznego self storage. Daje wystarczająco dużo miejsca, by zaoferować klientom różnorodność rozmiarów, a jednocześnie jest na tyle kompaktowy, że koszty ogrzewania, oświetlenia i obsługi pozostają pod kontrolą.

38. Obowiązkowe windy, jak to rozumieć? Wygoda dla użytkownika czy wymogi wynikające z przepisów ?

W przypadku zabudowy wewnętrznej posiadanie windy wynika głównie z troski o wygodę i dostępność usługi. Przy większych wielokondygnacyjnych budynkach może to być wymóg.

39. Jaką temperaturę mogą osiągać boksy w upalne dni?

W upalne dni temperatura wewnątrz boksów może osiągać nawet powyżej 40°C.

FINANSE, KOSZTY, RENTOWNOŚĆ

40. Jaki jest (mniej więcej) minimalny koszt rozpoczęcia biznesu self-storage?

Aby obliczyć minimalny budżet na start biznesu należy policzyć m.in koszty:

- koszt działki (zakup/kaucja w dzierżawie, przygotowanie podłoża, ogrodzenie, brama, oświetlenie, monitoring, podpięcie prądu)
- koszt boksów (na start ok 160 000 netto - zakup lub leasing)
- miesięczne koszty operacyjne (m.in. obsługa placu, opłata za najem, podatki, opłata za media, leasing itp.)

Przy działce do 10 arów w dzierżawie (która jest ogrodzona, posiada bramę i nie wymaga dużych nakładów w przygotowanie podłoża), leasingiem boxów i uwzględnieniem rezerwy na koszty operacyjne pierwszego półrocza – ok. 250 -300 tys.

41. Ile czasu zajmuje osiągnięcie rentowności? Jakie rozmiary boksów rotują najlepiej? Jakie są największe koszty operacyjne?

Czas do rentowności operacyjnej: Zazwyczaj wynosi od 6 do 18 miesięcy od otwarcia, w zależności od lokalizacji i intensywności marketingu. Największą popularnością cieszą się boxy 3 m^2 i 12 m^2

Największe koszty operacyjne:

- Zatrudnienie pracownika, jeżeli brak automatyzacji obsługi klienta
- Koszt dzierżawy
- Rata leasingu

42. Top 3 chwyty marketingowe na start inwestycji i po dłuższym czasie, gdy obłożenie spada

Działania marketingowe na start inwestycji:

- **Kampanie płatne Meta Ads i Google Ads** – zamiast skupiać się wyłącznie na postach organicznych, warto zainwestować w reklamy kierowane do wcześniej określonej grupy docelowej. Meta Ads dobrze buduje świadomość marki lokalnie, a Google Ads trafia do osób, które już aktywnie szukają magazynu, np. wpisując „magazyn self storage blisko mnie".
- **Widoczność w Google: wyszukiwarka i Mapy Google** – już na starcie warto zadbać o dobrze uzupełnioną wizytówkę Google, zdjęcia, opis oferty, dane kontaktowe i lokalizację. Z czasem należy też zbierać pozytywne opinie od klientów, ponieważ wzmacniają wiarygodność firmy i pomagają pozycjonować wizytówkę w wynikach lokalnych.
- **Widoczność lokalna offline –** banery na ogrodzeniu, oznakowanie placu i ulotki w najbliższej okolicy pomagają dotrzeć do mieszkańców oraz firm, które mogą nie szukać jeszcze aktywnie magazynu, ale po zobaczeniu oferty uświadomią sobie taką potrzebę.

Top 3 działania, gdy obłożenie po czasie spada:

- **Kontakt z byłymi klientami –** warto odezwać się mailowo, telefonicznie lub SMS-em do osób, które wcześniej korzystały z magazynu. Można zaproponować im specjalne warunki powrotu albo przypomnieć o możliwości sezonowego najmu.
- **Promocja okresowa na dłuższy wynajem** – dobrym rozwiązaniem może być rabat przy umowie na kilka miesięcy, niższa cena za pierwszy miesiąc lub oferta specjalna dla klientów wracających. Ważne, aby promocja zachęcała do dłuższego najmu, a nie tylko do krótkiej, jednorazowej rezerwacji.
- **Ponowne uruchomienie kampanii płatnych –** warto wrócić do Google Ads i Meta Ads, promując dostępność boxów, lokalizację, bezpieczeństwo, elastyczny okres najmu oraz prosty proces rezerwacji. Google pomoże dotrzeć do osób z aktualną potrzebą, a Meta przypomni lokalnej społeczności o ofercie.

43. Ile wynosi miesięczna opłata do boxado za możliwość korzystania z waszej strony obsługującej rezerwację?

Cennik jest elastyczny i uzależniony od ilości boxów na placach w danym miesiącu. Ceny zaczynają się od 100 zł plus 1,5% prowizji od obrotu na miesiąc.

MARKETING, SPRZEDAŻ, POPYT

44. Skąd przychodzą klienci (Google, polecenia, reklamy)?

Najwięcej klientów przychodzi z jednego miejsca - **Google (wyszukiwarka + mapy)**

To są osoby, które:

- już mają potrzebę

- szukają „magazyn blisko mnie”
- chcą wynająć od razu

Dodatkowo działają:

- polecenia (z czasem coraz więcej)
- reklamy płatne
- social media (bardziej wsparcie)

Bardzo ważny kanał, o którym często się zapomina - **widoczność lokalna (banery, oznaczenie placu)**
Dlaczego:

- ludzie przejeżdżają obok
- widzą inwestycję
- zaczynają myśleć „to by mi się przydało”

45. Jak uświadamiać społeczeństwo na usługi self storage aby naturalnie zwiększać popyt (zwłaszcza w mniejszych miastach)?

W mniejszych miastach problemem nie jest konkurencja, tylko brak wiedzy o usłudze.
Dlatego trzeba:

- pokazywać do czego to służy (remont, przeprowadzka, firma)
- komunikować prosto – nie tylko „self-storage”, tylko „dodatkowa przestrzeń”
- działać lokalnie (Google + social media + widoczność placu)

46. Czy "słabszą" lokalizacje jesteśmy wstanie obronić niższą ceną za wynajem?

Konkurencja cenowa w self storage jest możliwa, ale rzadko działa jako samodzielna, długoterminowa strategia w słabszej lokalizacji. Samo "bycie tańszym" zwykle nie wystarczy, aby zniwelować wszystkie wady gorszej lokalizacji.

SYSTEM, AUTOMATYZACJA, TECHNOLOGIA

47. Ile osób potrzeba do obsługi obiektu? Czy automatyzacja (kod dostępu, brak recepcji) się sprawdza?

Obiekt self storage może być obsługiwany przez 1 osobę, a w pełni zautomatyzowany model z kodem dostępu i bez recepcji sprawdza się doskonale – jest to standard w branży.

48. Co wyróżnia Boxado spośród innych aplikacji do zarządzania self storage?

Oprócz standardowych funkcjonalności, które posiada większość systemów do zarządzania self-storage, takich jak obsługa rezerwacji, płatności czy podstawowe zarządzanie dostępnością boksów, aplikacja Boxado daje właścicielowi placu znacznie szersze wsparcie. To rozwiązanie, które nie tylko porządkuje codzienną obsługę obiektu, ale również pomaga zwiększać jego widoczność, usprawniać proces najmu, lepiej wykorzystywać dostępne boksy i ograniczać liczbę ręcznych działań po stronie właściciela.
Dzięki połączeniu technologii, doświadczenia praktycznego i ogólnopolskiej platformy parków self-storage, Boxado daje właścicielom obiektów coś więcej niż standardowa aplikacja – realne wsparcie w pozyskiwaniu klientów, automatyzacji procesów i codziennym zarządzaniu placem.

Ogólnopolska platforma widoczna dla klientów - twój obiekt self-storage zyskuje widoczność w ogólnopolskiej sieci Boxado. Platforma działa jak wyszukiwarka magazynów – klient może znaleźć najbliższy obiekt, sprawdzić dostępność boxów i dokonać rezerwacji online. Nie musisz samodzielnie budować rozpoznawalności od zera, inwestować od razu w stronę internetową czy prowadzić kosztownych kampanii reklamowych. Boxado aktywnie rozwija i promuje swoją sieć partnerską, dzięki czemu Twój plac może szybciej docierać do potencjalnych najemców.

Inteligentne zarządzanie dostępnością - Boxado pomaga lepiej wykorzystywać dostępne boksy. System wspiera zarządzanie rezerwacjami i dostępnością tak, aby ograniczać puste okresy między najemcami. Przykładowo, jeśli box będzie dostępny tylko przez kilka dni przed kolejną rezerwacją, system może pomóc wykorzystać ten czas sprzedażowo. Dzięki temu magazyn pracuje efektywniej, a właściciel może zwiększać przychody z tej samej powierzchni.

Zakończenie najmu bez Twojego udziału - Klient może samodzielnie zakończyć najem w aplikacji i przesłać zdjęcie opuszczonego boxa. Nie musisz odbierać magazynu osobiście ani angażować pracownika za każdym razem, gdy klient kończy korzystanie z usługi. To znacząco usprawnia obsługę i zmniejsza liczbę czynności wykonywanych ręcznie.

Brak potrzeby tworzenia własnej strony internetowej - dzięki obecności w Boxado App Twój plac może być widoczny dla klientów bez konieczności budowania osobnej strony internetowej od podstaw. To duża przewaga szczególnie dla nowych właścicieli placów, którzy chcą szybko rozpocząć sprzedaż, ale nie mają jeszcze własnego zaplecza marketingowego, strony www ani rozbudowanych kampanii reklamowych.

Bezpłatne wsparcie we wdrożeniu i obsłudze systemu Boxado gwarantuje bezpłatne wsparcie w procesie wdrożenia i obsługi systemu. Otrzymujesz pomoc na starcie, ale jednocześnie korzystasz z narzędzia, które zostało zaprojektowane z myślą o samodzielnym zarządzaniu. Dzięki temu nie zostajesz sam z technologią, ale też nie jesteś uzależniony od stałej pomocy technicznej przy każdej zmianie.

Konkurencyjny i przejrzysty model cenowy - Boxado oferuje konkurencyjne ceny, co jest szczególnie istotne na początku działalności. Nie płacisz osobno za każdą podstawową funkcję, tylko korzystasz ze sprawdzonego narzędzia, które Boxado wykorzystuje również w praktyce. System nie zakłada ukrytych kosztów, a model cenowy jest dostosowany do skali biznesu. Dzięki temu łatwiej zaplanować budżet i rozwijać plac bez dużych opłat na start.

Mniejsze ryzyko i elastyczne warunki współpracy - Boxado to rozwiązanie niedrogie, proste i bezpieczne dla właścicieli placów, którzy nie chcą wiązać się wieloletnimi zobowiązaniami. Umowa trwa 12 miesięcy, co daje większą elastyczność i ogranicza ryzyko na starcie. To szczególnie ważne dla osób, które dopiero rozpoczynają działalność w branży self-storage i chcą najpierw sprawdzić potencjał swojego placu.

49. Jakie elementy z obsługi klienta pozostają poza automatyzacją. Czyli w czym aplikacja nas niezastąpi.

Niektóre kwestie wymagają ludzkiego osądu, negocjacji lub elastyczności, której aplikacja (działająca na sztywnych regułach) nie zapewni np. rozpatrywanie reklamacji od klienta, ustalenia windykacyjne. Dodatkowo wszelkie kwestie związane z sytuacjami trudnymi lub niestandardowymi wymagają pracy człowieka, np. w kontakcie z prawnikiem, ubezpieczycielem czy innymi instytucjami.

50. Czy klient ma dostęp do podglądu z kamer na placu?

Nie, dostęp do kamer nie jest udostępniany klientowi.

51. Gdzie i czy widzą państwo miejsce na wykorzystanie AI w całej branży self storage?

Sztuczna inteligencja ma już dziś szerokie i rosnące zastosowanie w branży self storage, wykraczające daleko poza pojedyncze narzędzia. To już nie przyszłość, a teraźniejszość, na którą warto spojrzeć strategicznie. AI może wspierać praktycznie każdy obszar działalności – od marketingu i sprzedaży, poprzez zarządzanie obiektem i bezpieczeństwo, aż po obsługę klienta.

BEZPIECZEŃSTWO I UBEZPIECZENIA

52. Jak wygląda kwestia ubezpieczeń? Na czym dokładnie się skupić wybierając ubezpieczenie? Czy wybierając ofertę Boxado macie już jakieś oferty?

W tym zakresie współpracujemy z firmą ubezpieczeniową Certis specjalizującą się w obsłudze parków Self Storage, która ma przygotowane specjalne warunki dla naszych klientów.

53. Czy zdążają się włamania do Self Storage? Jaki to procent?

Nie dysponujemy szczegółowymi danymi ogólnobranżowymi na temat skali włamań do obiektów self storage w Polsce. Jednak mogę odnieść się do naszych własnych doświadczeń oraz doświadczeń naszych partnerów. Dotychczas ani w naszych obiektach, ani u żadnego z naszych partnerów nie odnotowaliśmy żadnego przypadku włamania.

54. Czy możecie w szczegółach określić co musimy i co możemy ubezpieczyć na naszym placu? Czy będziemy odpowiadać za składowane rzeczy najemcy i polisa to obejmie?

Należy posiadać min.:

- OC zawodowe
- Ubezpieczenie mienia (infrastruktura placu wraz z boxami)

Dobrze skonstruowana polisa obejmie większość przypadków za które odpowiadamy wobec najemcy, dlaczego należy ją zawierać z podmiotem, który zna ryzyka self-storage i czytać OWU, które precyzują zakres i wymagania ubezpieczyciela.

55. Czy ubezpieczyciel ubezpieczy rzeczy najemcy, gdy nawet my nie wiemy co tam jest?

Tak, ale Najemca może tylko samodzielnie ubezpieczyć własne rzeczy.

BOXADO / PRODUKT / FRANCZYZA

56. Ile znacie przypadków porażek? Czy były casy sprzedaży boxow przy porażce i możliwości ich zakupu? Czy macie takich klientów, którzy wyprzedają boxy, bo im się nie powiodło?

Wśród naszych partnerów nie odnotowaliśmy żadnego przypadku porażki ani sytuacji, która wymagałaby sprzedaży boxów w związku z niepowodzeniem biznesowym.

57. Jak wygląda proces współpracy, warunki - jeżeli chodzi o franczyzę

Proces współpracy w ramach franczyzy rozpoczynamy od wstępnej analizy inwestycyjnej. Weryfikujemy potencjał lokalizacji, strukturę konkurencji, realną chłonność rynku oraz scenariusze dochodzenia do stabilnego obłożenia. Celem jest jedno: ocena, czy projekt ma fundament do zbudowania rentownego i skalowalnego biznesu.

Oferujemy uporządkowany model wejścia w rynek, w którym strategia i analiza poprzedzają inwestycję kapitałową. Dzięki temu inwestor nie rozpoczyna projektu wyłącznie na podstawie intuicji, ale na bazie konkretnych danych, doświadczenia oraz sprawdzonego modelu działania.

Każdy nowy plac Boxado jest projektem strategicznym zarówno dla inwestora, jak i marki Boxado. Dlatego do współpracy podchodzimy indywidualnie – analizujemy lokalizację, potencjał biznesowy, możliwości operacyjne oraz plan rozwoju danego parku magazynowego.

Istotnym elementem współpracy jest również marketing. Działania promocyjne uruchamiamy jeszcze przed oficjalnym otwarciem Twojego parku magazynowego. Celem jest zbudowanie świadomości marki w lokalizacji, dotarcie do pierwszych potencjalnych klientów i przygotowanie rynku na start sprzedaży.

W praktyce oznacza to, że nie czekamy z promocją do momentu otwarcia placu. Już wcześniej możemy rozpocząć komunikację lokalną, kampanie informacyjne, działania w internecie oraz materiały wspierające sprzedaż. Dzięki temu park magazynowy nie startuje „od zera" – pierwsze zainteresowanie budujemy jeszcze przed rozpoczęciem działalności operacyjnej.

- W ramach franczyzy inwestor otrzymuje wsparcie w kilku kluczowych obszarach:
- analizie lokalizacji i potencjału rynku,
- przygotowaniu modelu wejścia w rynek,
- planowaniu uruchomienia parku magazynowego,
- działaniach marketingowych przed otwarciem,
- budowaniu rozpoznawalności lokalnej, wdrożeniu systemu i procesów operacyjnych, korzystaniu z doświadczenia oraz know-how Boxado.

Szczegółowe warunki współpracy omawiamy podczas indywidualnych spotkań. Pozwala nam to dopasować model działania do konkretnej lokalizacji, skali inwestycji, potencjału rynku i celów inwestora.

58. Czy stając się partnerem otrzymujemy umowy najmu ze wszystkimi niezbędnymi zabezpieczeniami o których była mowa na prezentacji?

Tak, wszystkie umowy najmu, które zawierasz z Klientami poprzez BoxadoApp zawierają omawiane zabezpieczenia.

59. Z jakich elektrozamków korzystacie? Polecacie automatyzację skrytek czy zwykłe kłódki i dlaczego?

W naszych obiektach oraz w rozwiązaniach rekomendowanych partnerom stosujemy kłódki, choć mamy również zapytania o elektrozamki. To oczywiście kierunek, w którym też zmierzamy, aby odpowiedzieć na potrzeby różnych grup docelowych.

Analizując temat elektrozamki vs kłódki uzyskaliśmy takie wnioski (i rekomendujemy samodzielne podejmowanie decyzji przez inwestorów. Wg naszych badań wynika, że nadal ok. 70-80% placy posiada kłódki/nasze również/)

Elektrozamki są rozwiązaniem nowocześniejszym i będą dla młodszego pokolenia czymś bardziej naturalnym ze względu na wszechogarniającą nas automatyzację. Jednocześnie elektrozamki zwiększają koszt inwestycji, ponieważ wymagają odpowiedniego okablowania lub konfiguracji sieciowej/serwerowej oraz integracji z systemem zarządzania obiektem. Inne aspekty to:

- Utrzymanie – wymiana baterii (co kilka-kilkanaście miesięcy), serwis elektroniki, ewentualne aktualizacje oprogramowania
- Awaryjność – w przypadku awarii (brak baterii, uszkodzenie elektroniki, problemy z łącznością) konieczna jest interwencja serwisowa, co generuje dodatkowe koszty oraz wydłuża czas reakcji i zmniejsza dostępność boksa dla klienta
- Odpowiedzialność – zwiększa ryzyko roszczeń od Klientów (np. kradzież mienia klienta, brak możliwości wejścia do boxa w związku z awarią itp.),

Kłódka jest rozwiązaniem tańszym i prostszym, ale wymaga zaangażowania klienta w zakup, co dla niektórych klientów może być kłopotliwe. Kłódka daje klientowi pełną kontrolę, jest bezawaryjna i pełna odpowiedzialność za zawartość boxa jest po stronie klienta.