



USCITA NUMERO 02  
GIUGNO 2026

**SELF STORAGE**

# AISI MAGAZINE

IL MAGAZINE DEL  
SELF STORAGE ITALIANO

CONVENTION AISI 2026  
ISCRIVITI ALL'EVENTO

BUSINESS & COMMUNITY  
INNOVAZIONE & IMPRENDITORIA



**04**

SPAZIO AL PRESIDENTE

Una nuova visione per il Self Storage

---

**05**

DUE PAROLE SUL SELF STORAGE

Cos'è e perché cresce

---

**06**

BENVENUTO AL NUOVO CDA

Insieme verso il futuro

---

**07**

BENVENUTO AI NUOVI MEMBRI

Pronti per il futuro

---

**09**

CONVENTION AISI 2026

Il prossimo grande evento

---

**14**

IL FUTURO DEL SELF STORAGE

Da operatore a creatore di valore

---

**16**

AISI EXPERIENCE

Formazione e esperienza sul campo

---

**19**

STORIE DEI NOSTRI MEMBRI

Crescita, aperture, territorio

---

**26**

INTERVISTA DI SETTORE

IL'Italia nel dibattito globale

---

**28**

SELF STORAGE INSIGHTS

Numeri, trend e mercato

---

**30**

SELF STORAGE CONVENTION & NEWS

Le novità dal mondo

---

**38**

AISI ON TOUR

Viaggio tra i membri

---

**INDICE DEI CONTENUTI**

**SPONSOR**



**S/S NORDIC** 



**GLI SPONSOR CHE SOSTENGONO  
AISI MAGAZINE**

# LE PAROLE DEL PRESIDENTE

Negli ultimi anni il self storage italiano ha compiuto passi da gigante. Nuovi operatori, nuovi investimenti e una crescente attenzione da parte del mercato stanno trasformando quello che fino a poco tempo fa era considerato un settore di nicchia in una vera industria. Oggi, però, credo sia arrivato il momento di fare un ulteriore salto di qualità.

Per troppo tempo molti imprenditori hanno guardato al self storage come a un singolo progetto da costruire e gestire nel tempo. Un approccio che ha permesso al settore di crescere, ma che oggi può evolversi verso una visione più ampia e ambiziosa.

La sfida non è semplicemente aprire un centro. La sfida è pensare come imprenditori strategici: sviluppare più strutture, creare organizzazioni solide, generare valore e costruire asset capaci di attrarre capitali e investimenti.

AISI vuole accompagnare i propri membri proprio in questo percorso. Non solo fornendo strumenti e conoscenze, ma contribuendo a diffondere una nuova cultura imprenditoriale per il self storage italiano.



PRESIDENTE



*introduzione*

# DUE PAROLE SUL SELF STORAGE

Nato nel 1891 negli Stati Uniti, il Self Storage è oggi un settore globale maturo e in costante espansione, con un valore stimato di oltre 60 miliardi di dollari nel 2025. Dopo essersi affermato nel mercato americano, il modello si è diffuso rapidamente anche in Europa, dove continua a registrare una crescita costante sia nel numero di strutture sia negli investimenti.



## **IL SELF STORAGE IN ITALIA**

Anche l'Italia sta vivendo una fase di sviluppo e consolidamento. Il mercato nazionale conta oggi 171 impianti operativi. La superficie complessiva dedicata al Self Storage nel nostro Paese è pari a circa 190.000 metri quadrati, inserendosi in un panorama europeo sempre più dinamico.

Nonostante la crescita costante, l'Italia resta ancora un mercato con ampi margini di sviluppo rispetto ad altri paesi europei più maturi. Le prospettive per i prossimi anni sono molto positive: tra il 2026 e il 2031 è prevista un'ulteriore espansione del settore, sostenuta da fattori come la crescita dell'e-commerce, l'urbanizzazione e l'innovazione tecnologica.

# BENVENUTO AL NUOVO CONSIGLIO DIRETTIVO

Il mese di maggio ha segnato un momento importante per la vita associativa di AISI. Durante l'Assemblea dei Soci, i membri dell'Associazione si sono riuniti per eleggere il nuovo Consiglio Direttivo, chiamato a guidare AISI nei prossimi anni e ad accompagnare il settore in una fase di forte evoluzione.

## NUOVO CDA AISI



**MARIKA MAMBELLI**

Romagna Self Storage



**MATTEO CAVALIERI**

Logicbox Srl



**VANIA BUSON**

Vicenzabox



**GIOVANNI TRONCHIN**

Self Storage Milano Est



**CESARE CARCANO**

Casaforte Self Storage

Il nuovo Consiglio eredita un settore in piena trasformazione: il mercato continua a svilupparsi, aumentano gli investimenti, entrano nuovi operatori e cresce l'interesse da parte di clienti e istituzioni. In questo scenario, AISI vuole continuare a essere una voce autorevole e una piattaforma concreta di supporto per tutti gli associati.

Nuove energie, nuove visioni e una direzione chiara: promuovere la crescita del settore, favorire il confronto tra operatori e offrire strumenti sempre più utili per affrontare le sfide di un mercato che evolve rapidamente.

A nome di tutta la community, auguriamo buon lavoro al nuovo Consiglio Direttivo e ringraziamo coloro che hanno contribuito al percorso dell'associazione fino a oggi.

Il futuro del self storage italiano si costruisce insieme.

# BENVENUTO AI NUOVI MEMBRI

La community AISI continua a crescere grazie all'ingresso di nuovi operatori che contribuiscono allo sviluppo e alla diffusione del self storage in Italia. Ogni nuovo membro porta con sé una storia imprenditoriale, una visione e un approccio unico al mercato. In questo numero siamo felici di dare il benvenuto a cinque nuove realtà che entrano ufficialmente a far parte della rete AISI.

## FASTBOX, ANCONA



Siamo felici di dare il benvenuto nella community AISI a Fastbox, realtà specializzata nel self storage, nella logistica e nei servizi dedicati alle imprese. Con sede nella zona industriale e commerciale della Baraccola, Fastbox ha sviluppato un'offerta che va oltre il tradizionale concetto di deposito, integrando soluzioni di self storage, business center, coworking e sale riunioni all'interno di un unico ecosistema di servizi.

L'ingresso di Fastbox Ancona arricchisce ulteriormente la nostra rete di operatori presenti sul territorio nazionale. Siamo particolarmente felici di accogliere una realtà che ha saputo integrare il self storage con servizi ad alto valore aggiunto per imprese e professionisti, contribuendo alla diffusione della cultura dello spazio flessibile in Italia.

# BENVENUTO AI NUOVI MEMBRI

## PIETRO MARTINONI



Siamo lieti di dare il benvenuto a Pietro Martinoni tra i membri di AISI.

Pietro vanta un solido background nel settore immobiliare internazionale, maturato anche attraverso un'importante esperienza a New York presso Tishman Speyer, una delle principali realtà globali nel real estate. Nel corso della sua carriera ha sviluppato competenze nell'analisi degli investimenti, nello sviluppo immobiliare e nella gestione di progetti strategici in mercati altamente competitivi. Oggi Pietro sta concentrando la propria attività sul mercato italiano, dove è impegnato nello sviluppo di una nuova piattaforma dedicata al self storage. Il progetto nasce dalla volontà di contribuire alla crescita e alla diffusione di un settore che presenta ancora ampi margini di sviluppo nel nostro Paese, portando competenze internazionali, visione imprenditoriale e un approccio orientato all'innovazione.

Il suo ingresso in AISI rappresenta un ulteriore segnale dell'interesse crescente che il self storage sta suscitando tra professionisti e investitori provenienti dal mondo immobiliare, confermando il ruolo sempre più centrale dell'associazione come punto di riferimento per lo sviluppo del settore in Italia. Diamo quindi il benvenuto a Pietro e gli auguriamo il meglio per i suoi futuri progetti nel mondo del self storage.



# CONVENTION AISI 2026

*Prendi ora il tuo biglietto per partecipare*

## MELIÀ HOTEL MILANO 20 E 21 NOVEMBRE 2026

Il 20 e 21 novembre ci ritroveremo a Milano, presso il Melià Hotel, per due giornate pensate per vivere pienamente la community AISI. Operatori, fornitori e professionisti del settore si incontreranno per parlare di mercato, innovazione e futuro del self storage in Italia.



Scansiona il QR Code per ottenere il tuo biglietto e partecipare alla Convention AISI 2026. Non perdere l'appuntamento annuale del settore self storage.



**ISCRIVITI SUBITO**

20-21 novembre 2026

# AISI CONVENTION 2026 - COSA CI ASPETTA

Dopo il successo dell'edizione 2025, la prossima AISI Convention si prepara a fare un ulteriore passo avanti. L'appuntamento è fissato per il **20 e 21 novembre 2026 a Milano**, con un programma ancora più ricco, pratico e orientato alla condivisione di esperienze tra operatori del settore.



Quest'anno la Convention inizierà già dal venerdì mattina con un'esperienza esclusiva dedicata agli operatori. I partecipanti avranno infatti l'opportunità di **visitare due centri self storage**, entrando direttamente nel cuore delle operazioni. Un'occasione unica per osservare dal vivo modelli organizzativi, strategie commerciali, processi e dettagli operativi, confrontandosi apertamente con altri professionisti del settore.



*Workshop AISI Academy  
con Christel Land*

---



Nel pomeriggio spazio alla formazione con un workshop intensivo guidato da Christel Land, esperta internazionale in vendite e customer experience nel self storage. Non sarà la classica sessione teorica. Attraverso esercitazioni pratiche, casi reali e momenti di confronto, i partecipanti lavoreranno su tecniche di vendita, gestione delle trattative e miglioramento dell'esperienza cliente, con strumenti immediatamente applicabili alla propria attività.

Sabato entreremo nel vivo della Convention con una giornata interamente dedicata ai temi che stanno trasformando il settore.

Sul palco si alterneranno speaker internazionali, professionisti ed esperti selezionati per condividere strategie, trend di mercato e casi di successo provenienti dall'Italia e dall'estero. Un programma pensato per offrire idee, ispirazione e strumenti concreti per affrontare un mercato sempre più dinamico e competitivo.

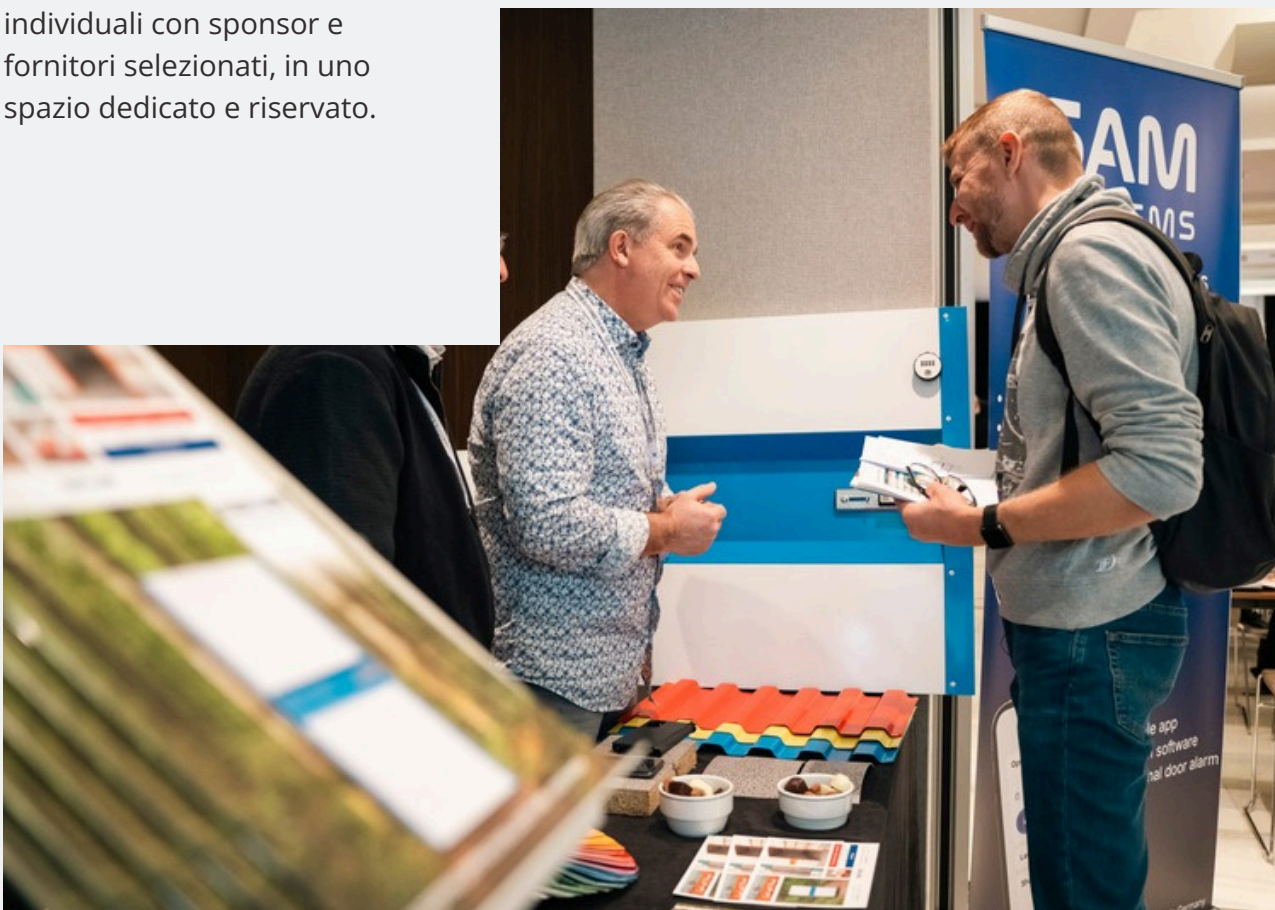


Dopo l'ottimo riscontro ottenuto nella scorsa edizione, torna uno dei format più apprezzati della Convention: lo Speed Date AISI. Nato con l'obiettivo di favorire connessioni rapide ma di valore, questo momento permette agli operatori di incontrare in modo diretto sponsor, fornitori e partner del settore attraverso una serie di appuntamenti brevi e strutturati. Un format dinamico che consente di ottimizzare il tempo a disposizione e di entrare rapidamente in contatto con nuove idee, tecnologie e opportunità di business.

Lo Speed Date rappresenta molto più di una semplice attività di networking. L'esperienza dello scorso anno ha dimostrato quanto il confronto diretto sia uno degli elementi più apprezzati dagli operatori. Molti partecipanti hanno avuto l'opportunità di conoscere nuovi fornitori, approfondire servizi specifici e trovare risposte immediate a esigenze operative e commerciali. Per il 2026 il format verrà ulteriormente valorizzato, offrendo ancora più occasioni di incontro e rendendo il networking uno degli elementi centrali dell'intera Convention.



Novità 2026: la **Match Room**  
Per questa edizione abbiamo  
introdotta una nuova  
iniziativa pensata per  
favorire confronti ancora più  
approfonditi: la Match Room.  
Durante la Convention sarà  
possibile prenotare incontri  
individuali con sponsor e  
fornitori selezionati, in uno  
spazio dedicato e riservato.



# IL FUTURO DEL SELF STORAGE DA OPERATORE A CREATORE DI VALORE

*Quando si parla del futuro del self storage, l'immagine più immediata è ancora spesso quella operativa: aprire un centro, affittare unità, gestire clienti. Ma la trasformazione che il settore sta vivendo in Europa va ben oltre questa visione tradizionale.*

Il vero cambiamento, nei prossimi anni, sarà strategico. Profondo. Strutturale. Il self storage sta diventando una asset class. Non solo un servizio.

Il potenziale di crescita del self storage in Europa è ancora molto ampio, ma distribuito in modo non uniforme. Da un lato ci sono mercati maturi come il Regno Unito e alcune aree del Nord Europa, dove la densità di impianti e metri quadrati per abitante è già elevata. In questi contesti la crescita futura sarà più contenuta e la competizione sempre più intensa. Dall'altro lato troviamo mercati ancora in piena espansione. Italia, Spagna e Francia rappresentano oggi alcune delle aree più dinamiche del continente. Anche la Germania si sta progressivamente affermando come uno dei mercati chiave del futuro europeo.



In questi Paesi la domanda è ancora in forte crescita e lo spazio per nuovi sviluppi rimane significativo. Siamo ancora nella fase di costruzione del mercato europeo del self storage. Un altro elemento centrale è l'evoluzione della struttura competitiva del settore. Oggi l'Europa non dispone ancora di vere e proprie piattaforme paneuropee consolidate, ma i segnali di cambiamento sono evidenti. I grandi fondi di investimento e gli operatori internazionali stanno iniziando a costruire strategie sempre più sovranazionali, con una visione integrata tra diversi Paesi. Questo processo porterà inevitabilmente a una maggiore attività di fusioni e acquisizioni, con una domanda crescente di asset pronti, strutturati e scalabili. Il mercato non compra più solo centri. Compra piattaforme.

Ed è qui che si apre la vera opportunità per gli operatori medio-piccoli. Per anni il modello dominante è stato quello dell'operatore proprietario: costruire un centro e gestirlo nel lungo periodo. Oggi, però, questa visione sta evolvendo verso un approccio più imprenditoriale e finanziario. Non si tratta più solo di gestire self storage. Si tratta di fare impresa nel self storage. Questo significa sviluppare asset con una logica industriale: strutturarli, valorizzarli e prepararli fin dall'inizio a una possibile operazione di cessione o ingresso di investitori. In altre parole: diventare creatori di valore.

La domanda non è più solo "come gestisco il mio centro?", ma anche "come lo progetto per il futuro?" Le nuove strutture devono essere pensate come asset "plug and play" per investitori e operatori internazionali: ubicazioni strategiche, autorizzazioni chiare, documentazione solida e processi pronti a superare rapidamente qualsiasi due diligence. Non basta costruire un edificio. Bisogna costruire un asset leggibile dal mercato.

## Tra visione e mentalità imprenditoriale

È un cambio di mentalità non sempre immediato. Gli imprenditori tendono naturalmente a legarsi ai propri progetti, a vederli come qualcosa da preservare nel tempo. Ma nel nuovo ciclo del settore, il valore più alto non sempre sta nella durata della gestione. Spesso sta nella capacità di creare qualcosa di solido, scalabile e appetibile per il mercato. Da lì nasce una nuova figura imprenditoriale: quella del **serial self storage entrepreneur**. Un operatore che sviluppa un progetto, lo stabilizza, lo valorizza e lo cede. Poi ricomincia. Costruendo nel tempo un portafoglio di esperienze, asset e valore sempre crescente. Nei prossimi dieci anni, questa evoluzione sarà probabilmente uno dei cambiamenti più importanti del settore in Europa



*“Il self storage non sarà più solo un business operativo, ma sempre più un ecosistema di creazione e scambio di valore. E chi saprà interpretare per tempo questa trasformazione, non sarà semplicemente un operatore del settore.”*

## Cesare Carcano

Presidente Casaforte Self Storage & AISI

# AISI **EXPERIENCE**

## QUANDO LA FORMAZIONE INCONTRA IL CONFRONTO SUL CAMPO

La crescita di un settore passa dalla condivisione delle competenze. È con questo spirito che AISI ha organizzato una nuova giornata dedicata alla formazione e al confronto tra operatori, un appuntamento che ha riunito professionisti del self storage provenienti da diverse realtà del mercato italiano.



La giornata si è aperta con una Masterclass esclusiva ospitata presso gli studi di ADVANT Nctm, interamente dedicata a uno degli strumenti più importanti per ogni operatore: il contratto di self storage. Attraverso un approccio pratico e operativo, i partecipanti hanno approfondito gli aspetti giuridici e gestionali che contribuiscono a garantire trasparenza, tutela e professionalità nel rapporto con il cliente, condividendo dubbi, casi reali ed esperienze maturate sul mercato.

Dalla teoria si è poi passati alla pratica. Nel pomeriggio, i partecipanti hanno avuto l'opportunità di visitare due importanti realtà del settore: Bluespace Self Storage ed EasyBox Self Storage. Le visite hanno permesso di osservare da vicino differenti approcci organizzativi, strategie commerciali e modelli di gestione, offrendo spunti concreti e nuove idee applicabili alle rispettive attività.



Uno dei momenti più apprezzati è stato proprio il confronto diretto tra operatori. Camminare all'interno delle strutture, discutere delle soluzioni adottate e condividere esperienze quotidiane ha confermato ancora una volta quanto la collaborazione e il networking rappresentino un valore fondamentale per lo sviluppo del settore. In un mercato che continua a evolversi rapidamente, occasioni come questa dimostrano come la formazione non sia soltanto aggiornamento professionale, ma anche uno strumento per costruire una community più forte, competente e capace di affrontare insieme le sfide future. Un ringraziamento speciale va a tutti i partecipanti, ai relatori e alle aziende che hanno aperto le porte delle proprie strutture contribuendo alla riuscita dell'iniziativa e alla crescita del self storage italiano.



# STORIE DEI NOSTRI MEMBRI

Il self storage italiano continua a crescere grazie all'energia imprenditoriale dei suoi operatori. Nuove aperture, investimenti e operazioni strategiche raccontano un settore in movimento, sempre più presente nelle città e nei territori. In questa sezione raccogliamo alcune delle storie più interessanti degli ultimi mesi.

## QUANDO LA COMMUNITY DIVENTA RELAZIONE

Se c'è una cosa che rende AISI davvero unica, non è solo la formazione, né la partecipazione agli eventi. È qualcosa di meno visibile, ma molto più potente: la qualità delle relazioni tra i suoi membri.

Nel tempo, la community ha dimostrato che il valore dell'associazione non si esaurisce nei momenti istituzionali, ma continua fuori dalle sale conferenze, nei viaggi, nelle visite incrociate, negli incontri spontanei tra operatori.

Negli ultimi mesi questo spirito si è tradotto in gesti concreti e significativi: Marika di Romagna Self Storage che visita Metrocubo a Teramo, Roberto di Spazio Self Storage che si reca a Cesena per incontrare il team di Romagna Self Storage, e Giovanni Tronchin di Self Storage Milano Est che fa visita a Marika per confrontarsi direttamente sul campo.

Sono momenti semplici, quasi quotidiani.

Ma proprio per questo straordinari.

Perché è lì che accade la parte più importante: le idee si scambiano in modo diretto, le esperienze diventano soluzioni pratiche e le sfide si trasformano in opportunità condivise. Non teoria, ma confronto reale tra operatori che vivono lo stesso mercato ogni giorno.





AISI è questo: una rete viva.  
Una comunità fatta di  
professionisti che scelgono  
consapevolmente di crescere  
insieme, di confrontarsi e di  
alzare costantemente il  
livello del settore in Italia.

👉 Il vero valore  
dell'associazione? Le  
relazioni che scegli di  
costruire al suo interno.



## CESARE CARCANO IN VISITA DA MAS SPACE IN SPAGNA: ALLA SCOPERTA DI UN SELF STORAGE CHE GUARDA AL FUTURO



Ci sono visite che lasciano il segno. Non solo per la qualità della struttura, ma per le persone che la rendono speciale. Durante un recente viaggio in Spagna, Cesare ha avuto l'opportunità di visitare **MAS Space**, il centro di self storage **guidato da Tatiana** e dalla sua famiglia. Un'esperienza che ha confermato ancora una volta quanto il valore di questo settore non risieda soltanto negli edifici o nei metri quadrati, ma nelle storie imprenditoriali che si nascondono dietro ogni progetto.

*"Dopo 25 anni nel self storage continuo ancora ad emozionarmi come il primo giorno", racconta Cesare. "Molti mi chiedono perché continuo a visitare strutture in tutto il mondo. La risposta è semplice: per me è come per un amante dell'arte entrare in musei e gallerie. Ciò che mi appassiona davvero non sono solo gli spazi, ma le persone che li hanno immaginati e costruiti."*

Oggi MAS Space gestisce un centro di oltre 7.000 metri quadrati, con circa 5.000 metri quadrati netti affittabili e un tasso di occupazione che raggiunge il 94%.

Ciò che rende davvero unica questa struttura è il suo approccio multifunzionale. Accanto ai box di self storage trovano spazio piccoli uffici, sale riunioni, servizi di reception e gestione della corrispondenza. Un modello che trasforma il centro in un vero e proprio hub dedicato alle microimprese e ai professionisti del territorio.

Il self storage non è più soltanto spazio. È un servizio, una piattaforma, un supporto concreto per l'economia locale. Ed è proprio questo il messaggio che, secondo Cesare, il settore deve continuare a trasmettere alle istituzioni e alle amministrazioni pubbliche: il self storage moderno **genera valore per il territorio**, favorisce l'imprenditorialità e risponde a esigenze sempre più diversificate.

# BREAKING NEWS

## NUOVE APERTURE IN ITALIA: IL MERCATO SI MUOVE (E SI EVOLVE)

*Il mercato italiano del self storage continua a dare segnali molto chiari: crescita, innovazione e nuovi modelli di business. Non si tratta più soltanto di nuove aperture, ma di una vera e propria evoluzione del settore, che sta diventando sempre più strutturato, competitivo e orientato al cliente.*

### **Una crescita che parla di visione**

Un nuovo capitolo, una nuova energia per MyStorage. Sabato 18 aprile 2026 è stata inaugurata la nuova sede in Via Serradifalco, nel cuore di Palermo, un'apertura che rappresenta molto più di una semplice espansione geografica. È un passaggio simbolico che racconta un percorso di crescita costruito nel tempo, fatto di scelte strategiche, ascolto del mercato e sviluppo costante del servizio.



Ogni nuova apertura è il risultato di un lavoro quotidiano, fatto di clienti, relazioni e fiducia costruita sul campo. In questo senso, la crescita di MyStorage diventa anche la fotografia di un mercato che sta maturando rapidamente, soprattutto nelle aree urbane del Sud Italia. Raddoppiare significa credere: nel mercato, nel proprio team e soprattutto nel valore di ciò che si sta costruendo. Complimenti a tutto il team MyStorage per questo importante traguardo.

## **Boxengo accelera la sua espansione**

Un esempio concreto dell'evoluzione del settore è rappresentato da Boxengo, piattaforma lanciata da H.I.G. Capital, che sta accelerando il proprio sviluppo con nuove aperture tra Milano e Roma.

Dopo le prime inaugurazioni tra la fine del 2025 e l'inizio del 2026, tra cui i centri di Viale Faenza e Peschiera Borromeo, il piano di espansione prevede ulteriori aperture nel corso dell'anno, confermando una strategia di crescita strutturata e ambiziosa.

Particolarmente interessante è proprio il centro di Peschiera Borromeo, che introduce un concetto ancora poco esplorato nel mercato italiano: uno spazio di self storage progettato anche per la clientela business, con servizi integrati come aree coworking e soluzioni ibride per il lavoro e lo stoccaggio. Un approccio che segna un'evoluzione importante del settore, sempre più orientato a rispondere non solo al bisogno di spazio, ma anche alle nuove modalità di lavoro e organizzazione delle imprese.

Alla guida del progetto c'è William Binella, professionista con oltre 25 anni di esperienza nel settore, a conferma della solidità e dell'ambizione dell'iniziativa.



## **Sgabox arriva a Cesenatico**

### **Tradizione romagnola e innovazione dello spazio**

A Cesenatico sta per nascere una nuova realtà che unisce identità territoriale e innovazione: Sgabox.

Un progetto familiare, profondamente legato alla Romagna, che ha saputo fin da subito creare connessioni solide all'interno del settore, anche grazie al supporto e all'affiancamento di Marika Mambelli di Romagna Self Storage, attiva da oltre 14 anni nel mercato.

Sgabox non è solo self storage, ma un vero e proprio ecosistema di servizi. La struttura integra infatti Business Hub e Smart Parking, trasformando il concetto tradizionale di deposito in uno spazio multifunzionale pensato per semplificare la vita quotidiana di privati e aziende.

Il nome stesso racconta la sua identità: nasce dallo "sgaboz", termine romagnolo che indica lo spazio di servizio nelle case tradizionali, e si evolve in Sgabox, una versione moderna di quello stesso concetto. Spazi flessibili, sicuri e accessibili dove si incontrano innovazione e praticità. Non più solo "un luogo dove mettere le cose", ma un ambiente che crea connessioni e supporta il lavoro e l'organizzazione quotidiana.

L'apertura ufficiale è prevista per giugno 2026, segnando l'ingresso di un nuovo player nel panorama italiano del self storage.





# Produzione di Box **Self Storage**

Costruzione

Produzione Controllo degli accessi ERP



Trasformiamo gli spazi in attività di self-storage attraverso soluzioni complete di progettazione, costruzione e automazione, personalizzate per ogni progetto.

**COSTRUIAMO. PRODUCIAMO. PROTEGGIAMO. DIGITALIZZAMO.**



Scopri tutto ciò che SSolid ha da offrire

# IL FUTURO DEL SELF STORAGE PASSA DAL CONFRONTO

*Una conversazione internazionale su come sta evolvendo il settore tra mercati, visioni e nuove generazioni di operatori.*



Qual è la direzione del self storage a livello globale? E quale ruolo può giocare un mercato ancora giovane come quello italiano in questo scenario? Cesare Carcano è stato invitato a partecipare come primo speaker di un **format internazionale** che riunisce alcune delle figure chiave legate ai principali eventi del settore self storage nel mondo.

Un confronto aperto, globale, costruito attorno a una domanda semplice ma fondamentale: **dove sta andando il nostro settore?**

## **Una prospettiva internazionale, un dialogo tra mercati**

Il format ideato da Alberto Serrano Rivas rappresenta un nuovo modo di raccontare il self storage attraverso le voci di chi il settore lo sta costruendo ogni giorno nei diversi mercati. In questo contesto, la partecipazione di AISI ha rappresentato un'occasione importante per portare la prospettiva italiana dentro una conversazione globale.

Durante l'intervista è stata raccontata la visione dell'Associazione e il ruolo sempre più centrale che la Convention AISI sta assumendo nel posizionamento del mercato italiano. Un mercato che oggi si trova in una fase particolarmente interessante: ancora giovane rispetto ad altri paesi europei, ma con un ritmo di crescita che lo rende uno dei più dinamici del continente.

Nel corso dell'intervento è emerso un punto chiave: il mercato italiano non sta semplicemente crescendo, sta costruendo le proprie fondamenta. In questo processo, **AISI svolge un ruolo centrale** come piattaforma di confronto tra operatori, luogo di condivisione di best practice e strumento per accelerare la professionalizzazione del settore.

La Convention annuale di AISI è diventata negli ultimi anni un punto di riferimento non solo nazionale, ma sempre più riconosciuto anche a livello europeo, grazie alla capacità di riunire operatori, investitori e stakeholder internazionali. "Ciò che stiamo costruendo oggi in Italia contribuirà a definire gli standard del settore di domani."

L'Italia, pur essendo ancora in una fase iniziale rispetto ad altri paesi, ha oggi l'opportunità di crescere partendo direttamente dalle migliori pratiche globali. Il futuro del self storage non sarà definito da un singolo mercato, ma dalla capacità dei mercati di parlarsi tra loro. E in questo dialogo globale, l'Italia ha già iniziato a far sentire la propria voce.



Puoi ascoltare e vedere l'intervista integrale sul **Canale Youtube**.



# SELF STORAGE INSIGHTS DENTRO IL MERCATO EUROPEO

*Il mercato del self storage continua a evolversi, tra crescita, nuove sfide e opportunità ancora inesprese. Capire dove sta andando il self storage significa leggere i numeri, ma soprattutto interpretare i cambiamenti che stanno ridefinendo il settore.*

Il Report Europeo FEDESSA CBRE 2025 racconta un settore che continua a crescere, ma soprattutto a evolversi. Il self storage non è più solo un mercato emergente: sta entrando in una nuova fase, più matura, più strutturata e sempre più compresa dai consumatori. Con oltre 10.500 centri attivi in Europa e una superficie complessiva di circa 17,7 milioni di metri quadrati, il settore conferma la sua espansione su scala continentale. I dati raccolti su più di 1.400 strutture in 16 paesi e oltre 5.000 interviste ai consumatori restituiscono l'immagine di un mercato sempre più sofisticato, guidato da innovazione, digitalizzazione e professionalizzazione degli operatori. Il self storage cresce, ma soprattutto si evolve. Il Regno Unito si conferma il mercato leader, con il 34,5% degli impianti, seguito da Francia, Germania e Spagna.



Tuttavia, la crescita si sta progressivamente spostando verso i mercati emergenti, dove il potenziale di sviluppo è ancora molto ampio.

Nel 2025 si registra una lieve flessione dell'occupazione media (-0,8%), un segnale di assestamento dopo anni di forte crescita. Anche il volume degli investimenti, pari a circa 260 milioni di euro nei primi mesi dell'anno, risulta in calo rispetto al picco del 2024. Eppure, il quadro generale resta solido. Il settore si dimostra resiliente, capace di adattarsi anche in contesti economici complessi.

La domanda strutturale continua infatti a essere sostenuta da trend di lungo periodo: urbanizzazione crescente, riduzione degli spazi abitativi, maggiore mobilità e nuove esigenze di flessibilità.

Il 2025 segna anche un'accelerazione sul fronte tecnologico. Le strutture stanno evolvendo verso modelli sempre più automatizzati e digitali: accessi da remoto, gestione completamente online e sistemi di dynamic pricing stanno diventando sempre più diffusi. Allo stesso tempo, cresce l'attenzione verso sostenibilità ed efficienza energetica, anche se i costi rappresentano ancora un limite per molti operatori. La competizione aumenta, trainata dall'ingresso di grandi operatori e investitori istituzionali. In questo scenario, costruire un brand forte e riconoscibile diventa un fattore sempre più strategico.

Le prospettive restano positive. Oltre il 60% degli operatori prevede una crescita dei ricavi, mentre quasi la metà si aspetta un aumento della domanda.

Dopo un 2025 più prudente, il mercato potrebbe tornare a crescere già nel 2026, con un recupero degli investimenti fino a 450 milioni di euro e prospettive di superare nuovamente il miliardo entro il 2027.

Il self storage si conferma un settore anticiclico, capace di performare anche nei momenti di incertezza.

## Italia: un mercato che accelera

Se l'Europa cresce, l'Italia accelera.

Il mercato italiano del self storage sta vivendo una fase di consolidamento che segna il passaggio da settore emergente a realtà sempre più strutturata e attrattiva. Oggi il paese conta 171 impianti operativi, destinati a diventare circa 180 entro il 2026, grazie ai nuovi progetti in sviluppo. La superficie complessiva ha raggiunto i 190.000 metri quadrati, mentre il tasso medio di occupazione si attesta intorno all'81%, confermando una domanda solida e in crescita. Il self storage in Italia non è più una nicchia: è un mercato in costruzione.

Nonostante i segnali positivi, il mercato italiano resta ancora sottosviluppato rispetto ai principali paesi europei. La consapevolezza del servizio è ancora limitata, ma proprio questo rappresenta una delle più grandi opportunità di crescita. L'ingresso di investitori istituzionali, l'evoluzione tecnologica e la diffusione di modelli gestionali più avanzati stanno contribuendo a rendere il settore sempre più competitivo. Il potenziale c'è. Ora è il momento di costruirlo.



# SELF STORAGE #CONVENTION LE IDEE VIAGGIANO E ANCHE IL SELF STORAGE

In questa rubrica raccogliamo gli highlights dei principali appuntamenti europei per portare nella community AISI trend, ispirazioni e prospettive provenienti da tutto il continente.

## AESS CONFERENCE 2026 MADRID AL CENTRO DELLA CRESCITA DEL SELF STORAGE SPAGNOLO



Lo scorso marzo Madrid ha ospitato la AESS Self Storage Conference 2026, l'appuntamento annuale organizzato dall'associazione spagnola del self storage che ha riunito oltre 220 partecipanti e 30 espositori. Operatori, fornitori e professionisti hanno avuto l'opportunità di confrontarsi su sfide concrete, condividere esperienze e discutere strategie per accompagnare la crescita del mercato spagnolo nei prossimi anni. L'interesse attorno alla convention riflette il momento particolarmente positivo che sta vivendo il mercato spagnolo. In molte città, infatti, i tassi di occupazione degli impianti si attestano tra il 90% e il 95%, mentre la disponibilità limitata di nuovi spazi continua a sostenere la crescita dei prezzi e ad alimentare nuove opportunità di sviluppo. Quando un mercato cresce rapidamente, il confronto tra operatori diventa un fattore strategico. Complimenti al team AESS per un'edizione di grande successo e per il contributo che continua a offrire allo sviluppo del settore nel mercato iberico.

# SELF STORAGE #CONVENTION

## NORDIC SELF STORAGE CONFERENCE 2026 ANCHE AISI PROTAGONISTA SUL PALCO EUROPEO



Il 19 maggio 2026 si è svolta a Stoccolma la seconda edizione della Nordic Self Storage Conference, ospitata nella suggestiva cornice del Münchenbryggeriet Mälarsalen, uno degli edifici più iconici del panorama urbano della capitale svedese. Nata dalla collaborazione tra le associazioni di self storage di Svezia, Finlandia, Danimarca e Norvegia, la conferenza è diventata in pochi anni uno dei principali appuntamenti dedicati agli operatori dell'Europa settentrionale: una giornata di confronto, networking e condivisione delle migliori pratiche per affrontare insieme le sfide di un mercato in continua evoluzione.

**Ma quest'anno c'era anche un po' d'Italia.** A rappresentare AISI è stata Francesca, volto ormai noto della nostra Associazione, invitata come speaker all'interno del panel dedicato al marketing, insieme ad altri esperti europei del settore. Un'occasione importante per portare sul palco internazionale il punto di vista del mercato italiano e condividere esperienze, strategie e approcci alla comunicazione in un contesto sempre più internazionale.

Il settore del self storage nei Paesi nordici continua infatti a crescere rapidamente, con nuovi operatori, importanti investimenti e una crescente professionalizzazione del mercato. L'edizione 2026 della conference ha dedicato ampio spazio a temi concreti come strategie commerciali, performance operative, innovazione e adattamento ai cambiamenti del mercato. La presenza di AISI a eventi come questo conferma quanto sia importante creare connessioni oltre i confini nazionali, condividere competenze e contribuire attivamente allo sviluppo del self storage europeo.

# SELF STORAGE #CONVENTION

**FEDESSA CONFERENCE & TRADE SHOW 2026**  
**WIESBADEN-FRANCOFORTE | 22–24 SETTEMBRE 2026**



Il più importante appuntamento annuale del self storage europeo torna nel 2026 in Germania con una nuova edizione che promette di essere tra le più partecipate di sempre. Dal 22 al 24 settembre, la FEDESSA Conference & Trade Show si terrà al RheinMain Congress Center di Wiesbaden-Frankfurt, riunendo operatori, investitori e fornitori da tutta Europa per tre giorni di confronto, aggiornamento e networking. Un evento che, anno dopo anno, si conferma come il vero punto di incontro del settore a livello continentale.

## **Parti con l' Associazione AISI**

Quest'anno AISI sta organizzando la trasferta di gruppo per permettere agli operatori italiani di vivere insieme l'esperienza FEDESSA. Partecipare con la delegazione AISI significa beneficiare di una tariffa agevolata riservata al gruppo, del servizio di traduzione simultanea gratuita durante le sessioni e di un'occasione unica per creare relazioni, condividere il viaggio e confrontarsi con altri professionisti del settore.



📱 Inquadra il QR Code e compila il modulo di manifestazione di interesse per aiutarci a organizzare al meglio la trasferta.

# SELF STORAGE #NEWS

## LE NOVITÀ CHE STANNO MUOVENDO IL MERCATO

Il self storage europeo continua a evolversi tra nuove aperture, operazioni strategiche e modelli sempre più innovativi. Ecco alcune delle notizie più rilevanti degli ultimi mesi.

### LAGERBOX INAUGURA A BRAUNSCHWEIG UN NUOVO HUB NEL CUORE DELLA GERMANIA



Uno degli eventi più interessanti degli ultimi mesi si è svolto a Cape Town, in Sudafrica: il primo Frontier Summit, organizzato da Digital First in collaborazione con Stor-Age Property REIT Limited. Un evento volutamente esclusivo e a numero chiuso, con circa 20 tra i principali operatori del settore, che si sono riuniti per diversi giorni in un contesto unico per discutere apertamente di trend, tecnologia e opportunità. Oltre ai momenti di confronto, i partecipanti hanno vissuto esperienze iconiche del territorio, come la visita a Table Mountain e un safari al Kapama Private Game Reserve. Non solo business, ma anche impatto sociale: durante l'evento sono stati raccolti oltre 6.000 dollari a supporto di organizzazioni locali. Il prossimo Frontier Summit è previsto per il 2027: un format da tenere d'occhio se vuoi crescere davvero nel settore.

# SELF STORAGE #NEWS

## GRANDE OPERAZIONE IN EUROPA ZEBRABOX ENTRA NEL MERCATO DI PARIGI



Una delle operazioni più rilevanti degli ultimi mesi in Europa arriva dalla Francia. Il gruppo ZebraBox France, joint venture tra PGIM Real Estate e Pithos Capital, ha acquisito Flexistockage, uno dei più grandi operatori indipendenti del continente.

L'asset principale dell'operazione è il sito di Argenteuil, alle porte di Parigi: una struttura di oltre 89.000 piedi quadrati, parte di un portafoglio che include anche altre proprietà a Clichy e Villepinte. Ma ciò che rende questa operazione particolarmente interessante è la strategia: ZebraBox punta a trasformare questo spazio in un vero hub multifunzionale, integrando uffici, parcheggi e servizi logistici a valore aggiunto, oltre al tradizionale self storage. Sono già in corso interventi di digitalizzazione e miglioramento della sicurezza, con l'obiettivo di ottenere certificazioni ambientali come la BREEAM.

Questa acquisizione conferma un trend chiaro: il self storage sta evolvendo verso modelli sempre più integrati e sofisticati, attirando capitali istituzionali di grande rilievo.

# SELF STORAGE #NEWS

## KINNOVIS ACQUISISCE XPERITT UN'OPERAZIONE STRATEGICA CHE RAFFORZA IL MERCATO EUROPEO



Il 20 maggio 2026, Kinnovis, uno dei principali fornitori di software per il settore, ha annunciato l'acquisizione di Xperitt, società spagnola sviluppatrice della piattaforma gestionale Kypiq e del sistema di controllo accessi Kleeiq. L'operazione rappresenta un passo significativo nella strategia di crescita di Kinnovis, che consolida la propria presenza nella penisola iberica e amplia ulteriormente la propria offerta tecnologica per gli operatori del self storage. Uno degli aspetti più interessanti dell'acquisizione riguarda proprio l'ingresso, per la prima volta, di soluzioni dedicate al controllo accessi hardware e software all'interno del portafoglio Kinnovis. Una componente che va ad affiancare i servizi già offerti dall'azienda, tra cui gestione operativa delle strutture, prenotazioni online e strumenti di gestione delle richieste basati sull'intelligenza artificiale.

La tecnologia continua a essere uno dei principali motori di trasformazione del self storage europeo. Operazioni come questa dimostrano come il settore stia evolvendo verso soluzioni sempre più integrate, digitali e orientate all'automazione, accompagnando la crescita e la professionalizzazione degli operatori in tutta Europa.

Un segnale chiaro: il futuro del self storage passa sempre più dalla tecnologia e dall'integrazione dei servizi.

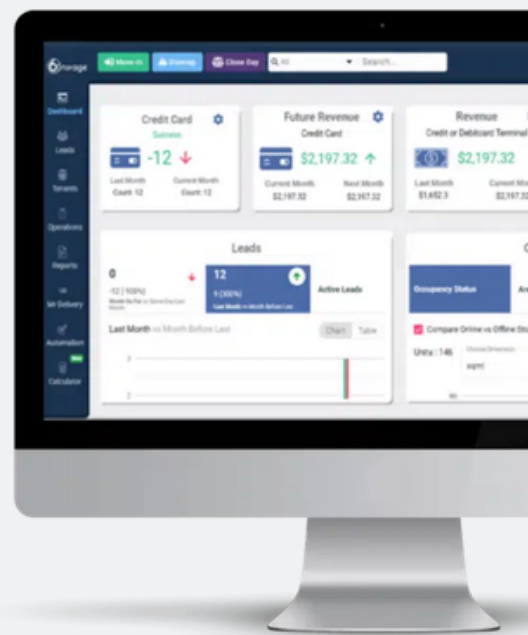
# SELF STORAGE #NEWS

## MEGA DEAL NEGLI USA PUBLIC STORAGE ACCELERA



Public Storage ha annunciato l'acquisizione di National Storage Affiliates per un valore complessivo di circa 10,5 miliardi di dollari. Un'operazione che porterà la nuova entità a raggiungere una capitalizzazione di circa 57 miliardi di dollari, rafforzando ulteriormente la posizione di leadership di Public Storage. Questa acquisizione rientra nella strategia "PS 4.0", orientata ad accelerare la crescita degli utili e dei flussi di cassa per azione. A supporto dell'operazione sono stati messi a disposizione 4 miliardi di dollari di finanziamento da parte di istituzioni come Goldman Sachs e Wells Fargo.

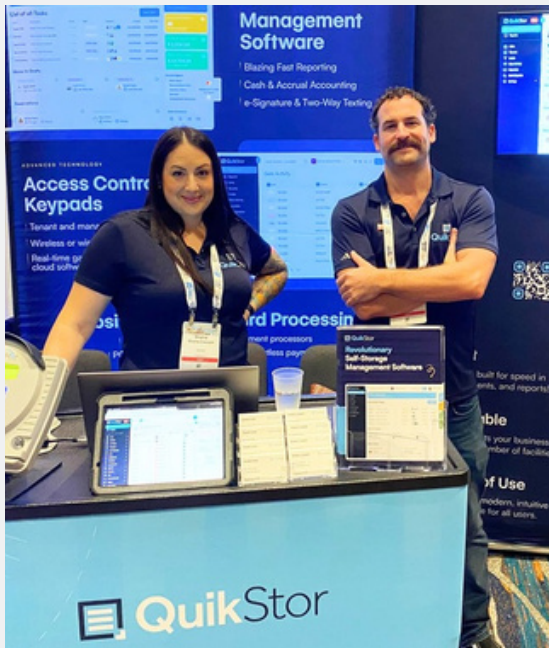
## 6STORAGE AMPLIA LA PIATTAFORMA PER AUTOMAZIONE E CRESCITA



Importante operazione nel mercato UK, dove QuadReal Property Group acquisirà un portafoglio di 26 asset tra immobili mixed-use e strutture di self storage dal fondo Padlock Euro Storage Fund I. Il valore complessivo dell'operazione è di circa 270 milioni di sterline. L'operazione rappresenta un segnale rilevante per il mercato: nonostante le difficoltà del real estate britannico, il self storage continua ad attrarre capitali istituzionali. Quando i grandi investitori entrano in gioco, il mercato cambia scala.

# SELF STORAGE #NEWS

## QUIKSTOR INTEGRA L'AI DI LUMIO



QuikStor ha annunciato l'integrazione con Lumio, piattaforma di comunicazione basata sull'intelligenza artificiale. La soluzione introduce un assistente vocale AI attivo 24/7, in grado di gestire chiamate, verificare clienti, incassare pagamenti, inviare codici di accesso e notifiche contrattuali utilizzando i dati di QuikStor in tempo reale. È inoltre disponibile un concierge virtuale per il sito web che guida i clienti nella scelta e nella prenotazione delle unità. L'integrazione avviene tramite API sicure, senza necessità di inserimento manuale dei dati.

## SAFELEASE INTEGRA L'ASSICURAZIONE IN TENANT INC.



SafeLease, provider di soluzioni assicurative per il self storage, ha completato l'integrazione con Tenant Inc., software di gestione operativa per strutture. L'unione dei due sistemi permette agli operatori di offrire coperture assicurative direttamente all'interno del flusso di noleggito digitale, semplificando l'esperienza del cliente e aumentando il tasso di adesione alle polizze, un servizio sempre più rilevante per la marginalità degli operatori.

# AISI ON TOUR: RIPERCORRIAMO LE TAPPE

*Dopo la Sicilia e il primo incontro con MyStorage Palermo, il viaggio di AISI on Tour continua verso una delle città più affascinanti e strategiche del panorama italiano: Genova.*



Per questa seconda tappa, AISI ha fatto visita a Valter Capanna, storico membro di AISI e protagonista di una nuova avventura imprenditoriale con MioBox, il centro di self storage inaugurato circa un anno fa nel capoluogo ligure. Una visita che è stata l'occasione per scoprire da vicino una struttura moderna di oltre 1.500 mq, ma anche per confrontarsi sulle opportunità che stanno trasformando il mercato del self storage in Italia. Tra una passeggiata nel centro, uno sguardo al porto e una visita agli spazi di MioBox,

la conversazione si è spostata rapidamente dai numeri alle prospettive future del settore. Durante l'incontro si è parlato delle potenzialità del mercato locale, delle strategie necessarie per aumentare la conoscenza del servizio e delle sfide che attendono gli operatori nei prossimi anni. Un confronto aperto e concreto, tra chi il settore lo vive ogni giorno e continua a credere nelle sue possibilità di crescita. Perché ogni tappa è un'occasione per raccontare le persone e le realtà imprenditoriali che stanno contribuendo a costruire il futuro del self storage italiano.

## **FONTE DATI**

- *Report Fedessa 2025*
- *Report AISI 2025*
- *Fedessa Unlocked-Q1-2026*
- *Inside Self Storage (<https://www.insideselfstorage.com>)*

## **FONTI & RIFERIMENTI**



# AISI MAGAZINE



## **UNA COMMUNITY CHE CRESCE**

Un luogo editoriale dove il settore si riconosce e si confronta, numero dopo numero.

## **RESTA CONNESSO CON AISI**

Scarica ogni numero di AISI Magazine e resta aggiornato sul Self Storage italiano.