USCITA NUMERO 03
SETTEMBRE 2026

SELF STORAGE

AISI MAGAZINE

IL MAGAZINE DEL
SELF STORAGE ITALIANO

CONVENTION AISI 2026
ISCRIVITI ALL'EVENTO

BUSINESS & COMMUNITY
INNOVAZIONE & IMPRENDITORIA

INDICE DEI CONTENUTI

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

08
CONVENTION AISI 2026
Scopri programma e speaker

14
AISI ON THE ROAD
AISI alla FEDESSA Conference

17
STORIE DEI NOSTRI MEMBRI
Formazione e esperienza sul campo

21
BREAKING NEWS
Nuove aperture in Italia e interviste

25
SELF STORAGE INSIGHTS
Numeri, trend e mercato

27
SELF STORAGE EVENTS
Il Self Storage in viaggio

32
SELF STORAGE NEWS
Le novità dal mondo

40
AISI ON TOUR
Viaggio tra i membri

SPONSOR

JANUS
INTERNATIONAL EUROPE

S/S NORDIC

ssolid®

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.

Cesare Carcano

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.

CONOSCIAMO IL 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.

GIANDOMENICO GIULIANI

Siamo felici di dare il benvenuto nella community AISI a Giandomenico.
A soli 19 anni intraprende il percorso imprenditoriale e fonda l'azienda che, ancora oggi, guida insieme al fratello, a quasi 35 anni dalla sua nascita. Imprenditore curioso e instancabile aggregatore di persone, negli anni ha fatto delle idee, delle relazioni e della collaborazione alcuni dei pilastri del proprio percorso professionale. Nel 2021 è tra i fondatori di Auflex – Associazione Nazionale Uffici Flessibili e Coworking, di cui fa parte da sempre del Direttivo Nazionale, contribuendo allo sviluppo e alla diffusione di nuovi modelli di lavoro e di condivisione degli spazi. Oggi continua a sperimentare nuove strade, cercando di coniugare modelli di sviluppo collaborativo, innovazione e sostenibilità economica.

CONVENTION AISI 2026

Ultimi giorni per iscriversi

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.

ISCRIVITI SUBITO
20-21 novembre 2026

AISI CONVENTION 2026 - UNO SGUARDO AL PROGRAMMA

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. Nel pomeriggio spazio alla formazione con un workshop intensivo guidato da Christel Land, esperta internazionale in vendite e customer experience nel self storage. 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.

PROGRAMMA DELL'EVENTO
MILANO, 20 NOVEMBRE

9:30 - 10:00	**Ritrovo in Hotel**
10:00 - 13:00	**Self Storage Tour (Boxengo & Self Storage Milano Est)**
13:00 - 14:30	***Pausa Pranzo***
13:30 - 14:00	**Rientro in hotel e Check-in**
15:00 - 16:30	**Self Storage Academy: workshop - parte 1**
16:30 - 16:45	***Pausa caffè***
16:45 - 18:15	**Self Storage Academy: workshop - parte 2**
19:30 - 20:30	**Aperitivo**
20:30 - 22:00	**Networking Dinner e Premiazione Awards**

PROGRAMMA DELL'EVENTO
MILANO, 21 NOVEMBRE

08:30 – 09:00	**Caffè di benvenuto**	
09:00 - 09:20	**Benvenuto**	*Francesca Damiano*
09:20 - 09:35	**Presentazione edizione 2026**	*Marika Mambelli*
09:35 - 10:20	**Visione macroeconomica**	*Daniele Bonomo*
10:20 - 10:30	**Speech presentation**	*ADVANT Nctm*
10:30 - 10:50	**Main Sponsor presentation**	***Janus***
10:50 - 11:40	**Speed Date: incontri con gli sponsor**	
11:40 - 12:25	**Tavola rotonda**	*Giulio Broggini, Advant NCTM*
12:25 - 12:35	**Speech presentation**	*Sanchez Puertas*
12:35 - 13:45	**Pranzo di Networking**	
13:45 - 14:30	**Self Storage World Cup Football Panel**	*Special Guests*
14:30 - 14:40	**Speech presentation**	*Store-IT*
14:40 - 15:30	**Speed Date: incontri con gli sponsor**	
15:30 - 16:15	**Mercato italiano vs Spagna 2026**	*Riccardo Bianchi*
16:15	**Saluti e foto**	

CONOSCIAMO ALCUNI SPEAKER

Christel Land

È autrice, relatrice e massima esperta di Self Storage in Europa, business e marketing. Con la sua vasta esperienza, Christel non è solo una fonte di ispirazione, ma anche una guida per tutti coloro che sono interessati a esplorare il mondo del Self Storage.

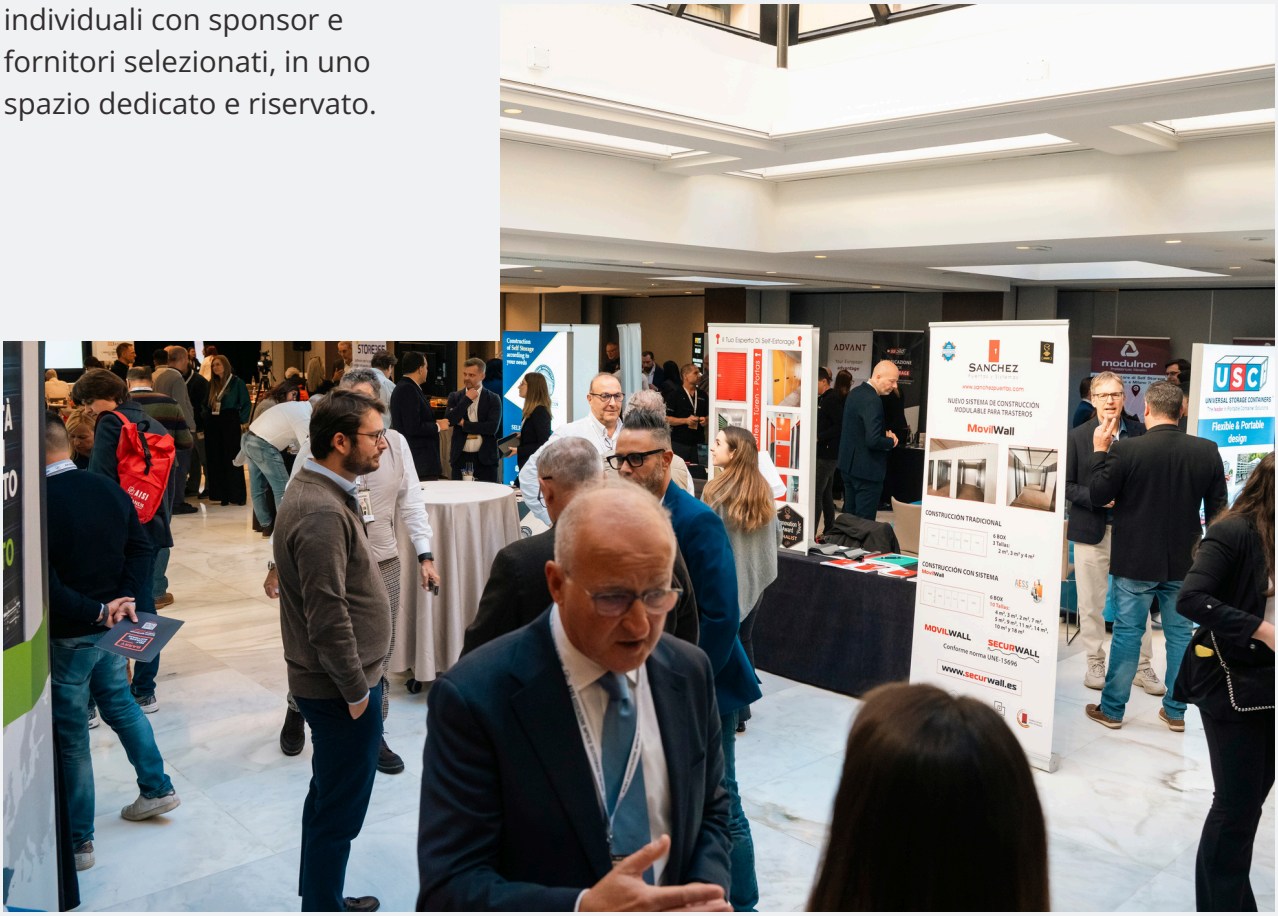
Alberto Serrano

Fondatore di Trasteros Plus, con 8 strutture di self storage in Spagna. Proprietario del canale YouTube più grande al mondo dedicato al self storage, con oltre 160.000 iscritti.

Giulio Broggini

È socio dello Studio Dott. Riccardo Broggini, Dottori Commercialisti Associati. Si occupa della supervisione dei dipartimenti Operazioni straordinarie e Crisi d'impresa.

Novità 2026: la **Match Room**
Per questa edizione abbiamo introdotto 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.



AISI ON THE ROAD
LA COMMUNITY ITALIANA INCONTRA IL SELF STORAGE INTERNAZIONALE

Essere parte di AISI significa anche guardare oltre i confini italiani. Per questo, **il team AISI è volato a Wiesbaden-Francoforte per partecipare alla FEDESSA Conference & Trade Show 2026, dal 22 al 24 settembre**: uno degli appuntamenti più importanti dell'anno per il self storage europeo.

Operatori, fornitori, investitori e professionisti provenienti da tutta Europa si sono riuniti per condividere esperienze, confrontarsi sulle evoluzioni del mercato e scoprire nuove soluzioni per il futuro del settore.
Per AISI, la partecipazione alla Conference rappresenta molto più della presenza a un evento internazionale. È un'occasione per portare la voce del self storage italiano fuori dai confini nazionali, creare nuove relazioni e rafforzare i legami con la community europea.

Tra incontri, conversazioni, stand e momenti informali, la Conference è stata anche un'importante occasione per ritrovare volti conosciuti e incontrare nuovi professionisti. Perché una community non si costruisce solo online o durante gli eventi nazionali. Cresce ogni volta che ci si incontra, si condividono idee e si scopre che, anche lavorando in mercati diversi, le sfide del self storage sono spesso sorprendentemente simili.

Partecipare a un appuntamento come FEDESSA significa anche osservare da vicino come il settore sta evolvendo negli altri Paesi: nuovi modelli di business, tecnologia, automazione, sostenibilità e una crescente attenzione all'esperienza del cliente.
Guardare cosa succede fuori significa anche capire meglio dove può andare il self storage italiano.
E proprio questo è uno degli obiettivi di AISI: continuare a creare ponti tra il mercato italiano e quello europeo, portando nella propria community idee, esperienze e nuove opportunità.

MY PLACE
Ihre 10 MyPlace-Vorteile:
Mein Platz für mehr Platz!

LOUIS VUITTON
MY PLACE

JANUS
JANUS
Economic
Outlook

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 VERA FORZA DEL SELF STORAGE È LA CONDIVISIONE

Ci sono incontri che valgono più di una conferenza. Giornate in cui non si sale su un palco, ma si entra negli impianti, si osservano da vicino le soluzioni adottate, si fanno domande, si condividono idee e si torna a casa con nuovi spunti da mettere in pratica. È quello che è successo durante il mini ritrovo organizzato a Roma, che ha visto arrivare operatori da ogni angolo d'Italia: da Bolzano a Siracusa, attraversando l'intera penisola con un unico obiettivo, confrontarsi e crescere insieme.

La giornata ha previsto la visita a due realtà del panorama romano: **Spazio Self Storage**, guidata da Roberto Gallo, e **Capital Box**, fondata da Rodolfo Bertoli. Due impianti diversi, due visioni imprenditoriali, un'unica grande occasione di confronto aperto tra professionisti del settore. Tra una visita e l'altra, il vero valore dell'incontro è emerso nelle conversazioni spontanee: esperienze condivise, sfide quotidiane, idee, dubbi e soluzioni raccontate con trasparenza. Un clima autentico, dove la concorrenza lascia spazio alla collaborazione e dove ogni operatore contribuisce alla crescita dell'intero settore.

È questo lo spirito che rende speciale la community AISI: una rete di imprenditori che sceglie di confrontarsi senza barriere, mettendo in comune competenze, successi e lezioni apprese. Perché il self storage cresce quando crescono le persone che ne fanno parte.

Viva il self storage italiano. Viva una community che sceglie di crescere insieme.

UNA COMMUNITY CHE CREA VALORE OLTRE IL BUSINESS

Essere parte di AISI significa proprio questo: non solo appartenere a un'associazione, ma far parte di una rete attiva di imprenditori e professionisti pronti a mettersi in gioco, raccontare le proprie esperienze e imparare gli uni dagli altri. Ogni incontro, ogni visita agli impianti e ogni momento di confronto rappresentano un'opportunità per creare nuove connessioni, scambiare idee e costruire relazioni che vanno oltre il semplice rapporto professionale.
Il networking, per AISI, non è solo un momento di incontro: è uno strumento concreto per far circolare conoscenza, individuare nuove opportunità e accelerare la crescita dell'intero settore.

Sono proprio questi momenti di apertura e collaborazione a rendere il self storage italiano una realtà sempre più unita, competente e preparata ad affrontare il futuro.
Perché un settore cresce davvero quando chi ne fa parte sceglie di condividere, collaborare e guardare nella stessa direzione.
Grazie a tutti gli operatori che ogni giorno alimentano questa community con la loro partecipazione, la loro esperienza e la loro voglia di costruire insieme.
Viva la community del self storage italiano.

QUANDO IL NETWORKING DIVENTA VALORE
LE RELAZIONI CHE FANNO CRESCERE IL SETTORE

Nel self storage la crescita non passa solo attraverso nuovi impianti, investimenti e strategie di mercato. Passa anche, e soprattutto, dalle persone.
Le visite tra operatori, gli incontri sul campo e i momenti di confronto spontaneo rappresentano uno degli aspetti più preziosi di una community come AISI: occasioni per condividere esperienze, scambiarsi idee e imparare gli uni dagli altri.
Una trasferta di lavoro può trasformarsi in qualcosa di molto più significativo quando diventa un momento di dialogo, di risate e di condivisione sincera.
È proprio questo lo spirito che ha accompagnato l'incontro tra Romagna Self Storage, New Style e Inbox Self Storage: una giornata all'insegna del confronto diretto, della curiosità e della voglia di raccontarsi senza filtri. Dietro ogni struttura ci sono persone, storie imprenditoriali e percorsi diversi. Visitare un impianto significa quindi conoscere non solo spazi e soluzioni operative, ma anche la visione, le scelte e il lavoro quotidiano che rendono ogni realtà unica. Questi momenti rappresentano il vero valore aggiunto della community: creare connessioni che vanno oltre il semplice rapporto professionale e costruire una rete di operatori pronti a condividere competenze, esperienze e nuove prospettive.
Perché il futuro del self storage si costruisce insieme.

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

Casaforte inaugura il sesto centro a Milano. Casaforte continua il proprio percorso di espansione con l'apertura di Milano Soderini, il sesto centro self storage del gruppo nel capoluogo lombardo.

Continua la crescita del principale operatore italiano

Casaforte continua il proprio percorso di espansione con l'apertura di Milano Soderini, il sesto centro self storage del gruppo nel capoluogo lombardo. Un traguardo che conferma la strategia di crescita dell'azienda e la volontà di investire costantemente nello sviluppo del mercato italiano. Ogni nuova apertura rappresenta infatti molto più di un ampliamento della rete: è un passo concreto verso un modello di self storage sempre più innovativo, accessibile e orientato all'esperienza del cliente.

Una soluzione che risponde alle nuove esigenze di flessibilità di privati e imprese.
Con questa inaugurazione, Casaforte rafforza ulteriormente la propria presenza in una delle aree più dinamiche del Paese, contribuendo alla diffusione di un servizio sempre più moderno e in linea con gli standard europei.
Un'altra apertura che conferma come il mercato italiano del self storage continui a crescere, puntando su innovazione, tecnologia e qualità del servizio.

ProntoBox prende forma
Il nuovo self storage di Milano è sempre più vicino

Proseguono a ritmo sostenuto i lavori per la realizzazione di ProntoBox Self Storage, il nuovo centro che aprirà nel cuore di Milano.

Il progetto sta prendendo forma con l'obiettivo di offrire un'esperienza di self storage moderna, semplice e completamente digitale, pensata per rispondere alle esigenze di privati e aziende.

Tra le caratteristiche della nuova struttura spiccano ambienti perfettamente climatizzati, studiati per garantire la massima protezione dei beni custoditi, e un sistema di accesso completamente smart: i clienti potranno entrare nella struttura e gestire il proprio box direttamente tramite app, in totale autonomia e quando ne avranno bisogno.
Tecnologia, comfort e flessibilità: ProntoBox si prepara a portare nel mercato milanese una nuova generazione di self storage, dove innovazione e semplicità d'uso diventano parte integrante dell'esperienza del cliente.

NEL SELF STORAGE IL PREZZO NON È MAI SOLO UNA QUESTIONE DI M²

Vendere spazio o risolvere problemi?
Cesare Carcano racconta il valore nascosto dietro ogni cliente.

Nel self storage il prezzo non è mai solo una questione di metri quadrati. Dietro ogni richiesta c'è una storia: una famiglia che cambia casa, un'impresa che cresce, una persona che affronta una nuova fase della propria vita. Nel nuovo video realizzato sul canale di Alberto Serrano, Cesare si confronta con Sarah, responsabile del call center di Trasteros Plus, in una conversazione che mette a confronto due mercati, due esperienze e due approcci alla vendita del self storage: Italia e Spagna.

Il cliente prima dello spazio

Uno dei punti centrali della conversazione riguarda il modo in cui viene interpretato il prezzo. Per Cesare, il valore di un box non può essere determinato solamente dalla sua dimensione. La vera domanda da porsi è: chi è il cliente e quale problema sta cercando di risolvere? Una persona che chiama dopo un trasloco, una separazione o l'arrivo di un nuovo figlio ha esigenze completamente diverse.

Per questo la vendita non può limitarsi a comunicare una metratura o una tariffa: deve partire dall'ascolto. Nel self storage non si vendono metri quadrati. Si vendono soluzioni.
La conversazione evidenzia anche un altro elemento fondamentale: il ruolo delle persone. Dal rapporto tra call center e reception fino alla formazione dei team, il successo di un operatore passa dalla capacità di creare un'organizzazione allineata, dove ogni persona contribuisce all'esperienza del cliente. Per Sarah e Cesare, una chiamata non si chiude semplicemente fornendo un prezzo, ma comprendendo la situazione, creando fiducia e accompagnando il cliente verso la soluzione più adatta.
Perché spesso la differenza tra una richiesta persa e un nuovo cliente nasce proprio da una conversazione fatta nel momento giusto.

Una conversazione da cui imparare

Un confronto internazionale che offre spunti concreti per tutti gli operatori del settore: perché il futuro del self storage non sarà determinato solo dagli spazi disponibili, ma dalla capacità di comprendere sempre meglio le persone che quegli spazi li cercano.
Un'intervista tra due professionisti del settore, con idee e strategie applicabili già da domani.

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 inespresse. 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 aziende in 16 paesi e oltre 5.000 indagini 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. Il mercato potrebbe infatti tornare a crescere 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 #EVENTS
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.

🇧🇪 FEDESSA AL BSSA SPRING EVENT
GUARDARE OLTRE I CONFINI PER CRESCERE

Lo scorso maggio FEDESSA ha partecipato al BSSA Spring Event, l'appuntamento organizzato dalla Belgian Self Storage Association, ospitato da Shurgard presso il proprio centro di Waterloo, in Belgio. Una giornata dedicata alla condivisione di esperienze, alla formazione e al confronto tra professionisti provenienti da diversi mercati europei. L'evento si è aperto con una visita guidata della struttura Shurgard di Waterloo, un momento prezioso per osservare da vicino l'organizzazione operativa del centro, analizzare le soluzioni adottate e confrontarsi sugli aspetti gestionali che contribuiscono a migliorare l'esperienza del cliente.
Successivamente, la giornata è proseguita con una serie di interventi tecnici dedicati ai principali temi di interesse per il settore. Tra questi, un approfondimento sugli aspetti legali del self storage in Belgio e un aggiornamento sul panorama europeo curato da FEDESSA, che ha condiviso dati, trend emergenti e prospettive future del mercato. Eventi come il BSSA Spring Event dimostrano quanto il networking internazionale sia fondamentale per lo sviluppo del settore.

SELF STORAGE #EVENTS

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

Da Wiesbaden a Roma: il self storage europeo si dà appuntamento in Italia
A fine settembre, Wiesbaden-Frankfurt è stata per tre giorni il punto d'incontro del self storage europeo. La FEDESSA Conference & Trade Show ha riunito operatori, fornitori, investitori e professionisti provenienti da tutto il continente, confermandosi ancora una volta come uno degli appuntamenti internazionali più importanti per il settore.
Tre giornate di incontri, networking, contenuti, nuove idee e confronto tra mercati diversi, con una community sempre più internazionale e un settore in continua evoluzione.
Ma la vera sorpresa è arrivata alla fine dell'evento.

Next stop: ROMA!
Il prossimo appuntamento FEDESSA sarà infatti in Italia: dal 5 all'8 ottobre 2027, la convention internazionale arriverà a Roma. Un annuncio che riempie d'orgoglio anche la community italiana: dopo aver incontrato il settore a Wiesbaden, sarà Roma ad accogliere operatori e professionisti del self storage da tutta Europa.
Il prossimo appuntamento è già segnato in agenda.
See you in Rome! 🇮🇹

SELF STORAGE #EVENTS

SELF STORAGE BRANCHENFORUM 2026 AI PROTAGONISTA A VIENNA

l 31 agosto e 1 settembre 2026, Vienna ha ospitato il Self Storage Branchenforum, l'appuntamento annuale organizzato dal Self Storage Verband, l'associazione di settore di Germania e Austria. L'edizione 2026 ha riunito 125 partecipanti e 29 espositori, confermando ancora una volta l'importanza del confronto tra operatori, fornitori e professionisti del settore. Al centro della due giorni un tema ormai impossibile da ignorare: l'Intelligenza Artificiale e il suo impatto concreto sul futuro del self storage. Non si è parlato soltanto di tecnologia e innovazione in senso astratto. La domanda che ha attraversato l'evento è stata soprattutto una: dove può creare realmente valore l'AI per un operatore di self storage?
Dalla comunicazione alla gestione delle strutture, dall'analisi dei dati all'ottimizzazione dei processi, fino agli aspetti legali e alle competenze necessarie per affrontare questa trasformazione, l'intelligenza artificiale è stata analizzata da diversi punti di vista, con l'obiettivo di distinguere le applicazioni realmente utili dal semplice entusiasmo verso una tecnologia che continua a evolversi rapidamente.

L'edizione viennese del Self Storage Branchenforum ha lasciato un messaggio chiaro: l'Intelligenza Artificiale è ormai entrata anche nella conversazione quotidiana del self storage. Il punto, però, non è semplicemente chiedersi se utilizzare l'AI, ma capire come utilizzarla in modo consapevole, utile e coerente con le esigenze dell'azienda e del cliente.

SELF STORAGE #EVENTS

SSA UK GOLF DAY 2026
QUANDO IL NETWORKING PASSA ANCHE DAL GREEN

Non tutte le convention si svolgono tra sale conferenze e presentazioni. A volte, le relazioni più autentiche nascono all'aria aperta, condividendo una giornata di sport e confronto.
È proprio questo lo spirito dello SSA UK Golf Day, l'appuntamento organizzato dalla Self Storage Association UK che, anche nel 2026, ha riunito operatori e fornitori del settore in un contesto informale e ricco di opportunità.

Quest'anno l'evento si è svolto nella splendida cornice del Wychwood Park Golf Club, nel Cheshire, una nuova location che ha accolto professionisti provenienti da tutto il Regno Unito per una giornata all'insegna del golf, del networking e dello scambio di idee.
Tra una buca e l'altra, il vero protagonista è stato il dialogo: conversazioni spontanee, nuove connessioni e confronti tra operatori che condividono le stesse sfide e la stessa passione per il self storage. Un'occasione per rafforzare relazioni esistenti, crearne di nuove e dimostrare come il valore di una community si costruisca anche lontano dagli eventi più tradizionali.
Perché, spesso, le migliori collaborazioni iniziano proprio da una semplice conversazione.

SELF STORAGE #EVENTS

STORA SUMMIT 2026

Lo scorso giugno si è svolta una nuova edizione dello Stora Summit, la conferenza dedicata agli operatori che vogliono far crescere il proprio business e prepararsi alle trasformazioni che stanno ridefinendo il settore. L'obiettivo dell'evento è chiaro: mettere attorno allo stesso tavolo gli operatori che stanno guidando il cambiamento e condividere strategie concrete, casi di successo e strumenti immediatamente applicabili.

Durante la giornata si sono alternati keynote, tavole rotonde e sessioni operative dedicate ai temi che oggi stanno cambiando il self storage: conversione online, dynamic pricing, intelligenza artificiale, assistenti vocali, automazione dei processi e gestione sempre più digitale delle strutture. Il format ha lasciato ampio spazio anche al confronto diretto, con incontri one-to-one e momenti di networking tra professionisti provenienti da diversi Paesi europei, favorendo uno scambio di esperienze pratiche e idee innovative.
Più che una semplice conferenza, lo Stora Summit si conferma un laboratorio di innovazione dove il confronto tra operatori diventa uno strumento concreto per anticipare il mercato.
Le tecnologie cambiano rapidamente. Condividere conoscenze ed esperienze è il modo migliore per continuare a crescere.

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.

SHURGARD PREMIATA PER LA CULTURA AZIENDALE INVESTIRE NEI TEAM SIGNIFICA COSTRUIRE IL FUTURO DEL SETTORE

Quando si parla di crescita aziendale, il focus è spesso rivolto a nuovi investimenti, aperture di strutture e risultati economici. Ma esiste un elemento sempre più determinante per il successo di un'organizzazione: le persone. Shurgard ha ricevuto la certificazione "We Invest in People – Gold" assegnata da Investors in People, uno dei principali standard internazionali dedicati alla gestione e allo sviluppo delle persone nelle aziende. Il riconoscimento premia le organizzazioni che dimostrano un impegno concreto nella crescita professionale dei propri collaboratori, attraverso formazione continua, attenzione al benessere interno e una cultura aziendale orientata al coinvolgimento e alla valorizzazione dei talenti. Con circa 350 centri in sette Paesi europei, oltre 230.000 clienti e circa 900 dipendenti, Shurgard entra così nella fascia più alta delle aziende certificate, confermando una visione che mette il capitale umano al centro della propria strategia. In un mercato sempre più competitivo e professionale, la qualità dell'esperienza offerta passa anche dalla qualità dei team che la rendono possibile.

SELF STORAGE #NEWS

HOMEBOX FESTEGGIA 30 ANNI DI CRESCITA
TRE DECENNI DI VISIONE, INNOVAZIONE E SVILUPPO NEL SELF STORAGE

Nel 2026 HOMEBOX celebra il 30° anniversario dalla nascita del primo centro aperto a Parigi da Nicolas Rousselet, dando il via a un percorso che ha portato il brand a diventare uno dei protagonisti del self storage europeo. Da quella prima apertura, HOMEBOX ha costruito una crescita costante, arrivando oggi a gestire quasi 200 strutture distribuite tra Francia, Svizzera, Germania e Spagna, per oltre 600.000 metri quadrati di superficie gestita.
Ma il valore di questa storia non si misura soltanto nei numeri. Uno degli aspetti più interessanti del percorso di HOMEBOX è la capacità di combinare crescita e identità. L'azienda ha infatti sviluppato il proprio network attraverso un modello diversificato, che integra aperture dirette, franchising e acquisizioni strategiche, mantenendo sempre una visione di lungo periodo. Crescere senza perdere la propria identità: una delle sfide più importanti per ogni operatore del settore. Guardando al futuro, HOMEBOX ha già definito il prossimo traguardo: 50 nuovi centri entro il 2030. Un obiettivo che conferma l'ambizione del gruppo e la fiducia nelle prospettive di sviluppo del mercato europeo. Una storia che dimostra come pianificazione, crescita sostenibile e capacità di innovare possano rappresentare ancora oggi gli ingredienti di un modello vincente. Un percorso che non celebra solo un anniversario, ma ispira l'intero settore europeo del self storage.

SELF STORAGE #NEWS

INSIDE SELF-STORAGE PREMIA L'INNOVAZIONE NEL SETTORE ANNUNCIATI I VINCITORI DEI "BEST OF BUSINESS AWARDS 2026"

L'innovazione continua a essere uno dei principali motori di crescita del self storage internazionale. A confermarlo sono i risultati del sondaggio annuale "Best of Business Awards 2026" di Inside Self-Storage (ISS), che ha coinvolto professionisti del settore chiamati a votare i migliori prodotti, servizi e soluzioni in 40 categorie differenti. Il riconoscimento rappresenta ogni anno una fotografia delle tecnologie e delle iniziative più interessanti che stanno contribuendo a trasformare il mercato, premiando le aziende capaci di offrire strumenti sempre più efficienti, digitali e orientati alle esigenze degli operatori.
Tra le novità dell'edizione 2026 spicca l'introduzione della categoria "Best AI Product", assegnato a The Storage Group per la soluzione AIden Chat/Phone Agent, un sistema basato sull'intelligenza artificiale progettato per migliorare la gestione delle comunicazioni con i clienti attraverso assistenza automatizzata e sempre disponibile.

Tra gli altri riconoscimenti più rilevanti:

- Cubby Enterprises ha ricevuto il premio per il prodotto più innovativo
- Janus International è stata premiata per la migliore innovazione tecnologica, confermando il ruolo centrale della tecnologia nello sviluppo di strutture sempre più smart, sicure ed efficienti.

L'innovazione non è più un elemento distintivo: sta diventando uno standard competitivo per il settore.

SELF STORAGE #NEWS

IL SELF STORAGE ENTRA NEI GRANDI CENTRI COMMERCIALI CON FLEXISTORE IN FINLANDIA

Una delle tendenze più interessanti che sta emergendo nel mercato europeo riguarda l'integrazione del Self Storage all'interno dei grandi poli commerciali. Un esempio concreto arriva dalla Finlandia, dove Flexistore inaugurerà una nuova struttura completamente digitale all'interno del Mall of Tripla di Helsinki, uno dei più importanti centri commerciali del Paese. Il nuovo spazio nasce con una filosofia precisa: portare il self storage ancora più vicino alla vita quotidiana delle persone. La struttura sarà operativa 24 ore su 24, completamente automatizzata e progettata per rispondere alle esigenze di una clientela urbana sempre più abituata a servizi immediati, semplici e accessibili.

L'apertura di Flexistore rappresenta un esempio di come il settore stia esplorando nuovi modelli di sviluppo. Il self storage non si limita più ai tradizionali contesti industriali o periferici, ma inizia a entrare in luoghi ad alta frequentazione, dove i consumatori vivono, lavorano e fanno acquisti ogni giorno. La prossimità diventa un nuovo elemento competitivo. Con città sempre più dense, abitazioni più piccole e consumatori alla ricerca di soluzioni flessibili, la scelta della location diventa una leva strategica fondamentale. Il futuro del self storage potrebbe quindi passare anche da luoghi nuovi e inaspettati: non solo strutture dedicate, ma spazi integrati all'interno degli ecosistemi urbani già frequentati dalle persone. L'innovazione del settore passa anche dalla capacità di ripensare dove e come offrire il servizio.

SELF STORAGE #NEWS

IL SELF STORAGE...ARRIVA SULLA LUNA
QUANDO INNOVAZIONE E STORYTELLING SUPERANO OGNI CONFINE

Tra le notizie più curiose e originali del mese, questa merita sicuramente un posto speciale. L'azienda svizzera **Zebrabox** ha annunciato la propria partnership con Asclepios, uno dei programmi universitari europei più importanti dedicati alla simulazione di missioni spaziali. Il progetto coinvolge studenti, ricercatori e ingegneri provenienti da tutto il mondo con un obiettivo ambizioso: sviluppare competenze, tecnologie e conoscenze che possano contribuire alla formazione della prossima generazione di professionisti dell'esplorazione spaziale. Per Zebrabox questa collaborazione rappresenta molto più di una semplice sponsorizzazione. È un modo concreto per sostenere valori che fanno parte anche del DNA dell'azienda: innovazione, ricerca, tecnologia e capacità di guardare oltre gli schemi tradizionali. E naturalmente, una partnership così speciale non poteva che avere anche un elemento di ironia. Grazie a questa iniziativa, Zebrabox può oggi scherzosamente affermare di essere diventata...la prima azienda di self storage ad arrivare sulla Luna.
Una frase divertente, ma anche un ottimo esempio di comunicazione intelligente: trasformare una collaborazione in una storia capace di attirare attenzione, generare conversazioni e rafforzare il posizionamento del brand.
Perché anche nel self storage il marketing non significa solo promuovere un servizio, ma costruire un'identità riconoscibile e raccontare valori in cui le persone possano riconoscersi.

SELF STORAGE #NEWS

CASAFORTE ACCELERA LA CRESCITA IN ITALIA ACQUISITI SETTE NUOVI SITI PER OLTRE 24 MILIONI DI EURO

Il mercato italiano del self storage continua a consolidarsi e ad attirare investimenti strategici. Tra le operazioni più rilevanti degli ultimi mesi spicca quella di Casaforte, il principale operatore italiano del settore, che ha acquisito sette nuovi siti tra Milano, Roma, Bergamo e Verona, per un investimento complessivo superiore ai 24 milioni di euro. L'operazione si inserisce nel piano di espansione e rafforzamento del brand, con l'obiettivo di ampliare ulteriormente la presenza di Casaforte nei principali centri urbani italiani e rispondere alla crescente domanda di soluzioni di spazio flessibili da parte di privati e aziende. Dopo l'ingresso di Ardian Growth II, che nel marzo 2026 ha acquisito la maggioranza della società, Casaforte prosegue quindi il proprio percorso di sviluppo con una strategia orientata alla crescita organica e all'ampliamento della rete.

L'investimento rappresenta un'ulteriore conferma dell'interesse crescente verso il self storage italiano, un settore ancora caratterizzato da ampi margini di sviluppo rispetto ai mercati europei più maturi. Le grandi città continuano a essere il principale terreno di crescita: urbanizzazione, riduzione degli spazi abitativi e nuove esigenze organizzative di imprese e professionisti stanno aumentando la domanda di soluzioni di deposito moderne, sicure e accessibili. Il self storage italiano sta entrando in una nuova fase: più strutturata, più competitiva e sempre più attrattiva per gli investitori.

SELF STORAGE #NEWS

BOXENGO OTTIENE UN FINANZIAMENTO DA 42 MILIONI

Il mercato italiano del self storage continua ad attirare interesse da parte di investitori e operatori internazionali, con nuovi progetti di sviluppo che confermano il potenziale ancora inespresso del settore. Tra le realtà più dinamiche troviamo Boxengo, piattaforma lanciata da H.I.G. Capital, che ha ottenuto un finanziamento superiore ai 42 milioni di euro da Bayview Commercial Mortgage Italy, gestito da Bayview Italia. L'operazione è finalizzata all'acquisizione e alla riqualificazione di un portafoglio composto da quattro immobili situati tra Milano e Roma, due dei principali mercati urbani italiani per domanda di spazi flessibili.

QUIKSTOR INTEGRA IL PROPRIO SOFTWARE CON SITEWARE

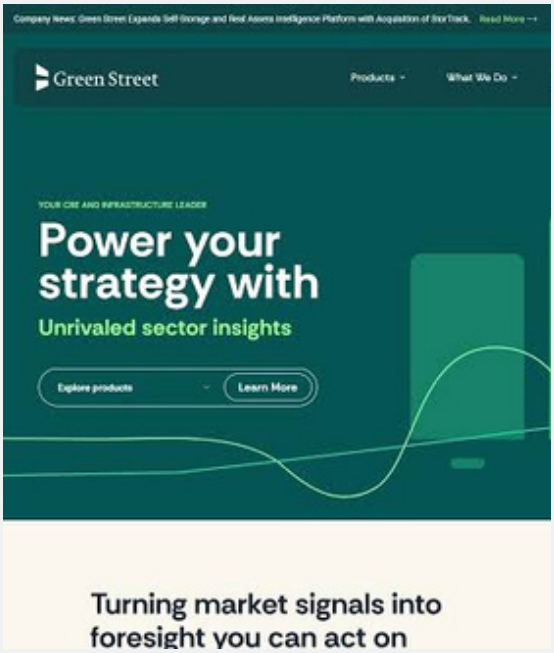
QuikStor

SiteWare
Empowering Smarter Sites

La digitalizzazione continua a trasformare il modo in cui gli operatori di self storage gestiscono le proprie strutture. Una delle novità più interessanti arriva da QuikStor, fornitore internazionale di software e tecnologie per il settore, che ha annunciato l'integrazione del proprio gestionale con SiteWare, piattaforma dedicata agli audit e alla gestione delle attività operative. L'obiettivo dell'integrazione è semplice ma strategico: rendere il controllo delle strutture più efficiente, trasformando automaticamente le informazioni raccolte durante le ispezioni in attività operative concrete.

SELF STORAGE #NEWS

GREEN STREET ACQUISISCE STORTRACK



La società di analisi immobiliare commerciale Green Street ha acquisito StorTrack, provider specializzato in dati e market intelligence per il settore self storage. L'operazione rafforza la piattaforma di Green Street, integrando la propria attività di ricerca e advisory con le informazioni di StorTrack su sviluppo del mercato, pricing e disponibilità dell'offerta. La nuova combinazione permetterà di offrire analisi ancora più complete agli operatori immobiliari e agli investitori del settore, supportando decisioni strategiche basate su dati sempre più accurati. La piattaforma servirà oltre 4.000 aziende tra Asia, Australia, Europa e Nord America.

SELF STORAGE ALLA RICERCA DI UN QUADRO NORMATIVO PIÙ CHIARO

Il mercato italiano del self storage continua a crescere, attirando sempre più operatori e investitori, ma deve ancora confrontarsi con alcune importanti sfide normative. Un'analisi pubblicata da MilanoFinanza evidenzia come il settore operi oggi in assenza di una disciplina specifica, affidandosi spesso a contratti atipici che si collocano tra deposito e locazione, con conseguenti aspetti da gestire come la tutela assicurativa dei beni custoditi. Un mercato che cresce rapidamente e che guarda al futuro, ma che necessita di maggiore chiarezza normativa per accompagnare la propria evoluzione.

AISI ON TOUR: RIPERCORRIAMO LE TAPPE

AISI on Tour continua il suo viaggio a Milano, dove Arcangelo Gabriele Troina ha fatto visita a Giovanni Tronchin, storico membro della community e fondatore di Self Storage Milano Est.

AISI on Tour continua il suo viaggio alla scoperta delle realtà che stanno contribuendo a far crescere il self storage italiano. Non si tratta solo di visitare nuovi impianti, ma di incontrare le persone, ascoltare le loro storie e conoscere da vicino gli imprenditori. Nel corso della visita è stato possibile ripercorrere la storia dell'azienda, visitare la struttura e confrontarsi sulle sfide e sulle opportunità che il mercato italiano sta vivendo. Un'occasione preziosa per condividere esperienze, idee e visioni sul futuro del self storage. Giovanni rappresenta un esempio concreto di innovazione e attenzione alla comunicazione. Ha ricevuto il Premio AISI Marketing & Communication, riconoscimento assegnato agli operatori che si distinguono per la capacità di valorizzare il self storage attraverso strategie efficaci, creatività e una comunicazione orientata al cliente. Durante l'incontro non è mancato un simbolo ormai riconoscibile della nostra community: l'adesivo AISI, esposto con orgoglio all'interno del centro come segno di appartenenza a una rete di professionisti che condividono competenze ed esperienze.

FONTE DATI

- *Report Fedessa 2025*
- *Report AISI 2025*
- *Fedessa Unlocked-Q2-2026*
- *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.