

Self Storage in Europa: il mercato che continuiamo a sottovalutare

Sono 25 anni che osservo crescere il mercato europeo del self storage. E sono 25 anni che vedo analisi e previsioni sottostimarne sistematicamente il potenziale.

In un quarto di secolo trascorso lavorando nel settore e contribuendo al suo sviluppo attraverso FEDESSA, ho avuto l'opportunità di osservare l'evoluzione di questo mercato da una posizione privilegiata: non soltanto come investitore o analista, ma come imprenditore direttamente coinvolto nella costruzione e nella gestione di aziende di self storage.

Una cosa mi appare sempre più evidente: l'Europa ha dimostrato una capacità di crescita superiore a quella che molti si aspettavano.

Dieci anni fa, diverse proiezioni di settore indicavano che il mercato europeo avrebbe potuto raddoppiare le proprie dimensioni nel decennio successivo. A mio avviso, questa espansione si è realizzata in tempi decisamente più brevi.

Eppure, nonostante lo straordinario sviluppo, continuiamo a descrivere l'Europa come un mercato emergente e strutturalmente caratterizzato da un'offerta insufficiente.

La recente analisi di Ardian, *Self-Storage in Europe: Scaling in a Structurally Undersupplied Market*, evidenzia proprio questa straordinaria opportunità.

Condivido pienamente questa visione. Ma vorrei spingermi oltre. Credo che stiamo ancora sottovalutando enormemente il potenziale del self storage europeo.

Due frammentazioni, una straordinaria opportunità

La chiave per comprendere il futuro dell'Europa risiede in un elemento tradizionalmente considerato una debolezza: la frammentazione.

Ma la frammentazione europea presenta due dimensioni profondamente differenti.

La prima riguarda i singoli mercati nazionali. In Europa operano centinaia di imprenditori indipendenti, spesso con portafogli relativamente piccoli e con accesso limitato a capitali, tecnologie, sistemi evoluti di revenue management e strutture organizzative consolidate.

L'aggregazione di queste realtà offre opportunità che vanno ben oltre il semplice aumento del numero di impianti sotto un'unica proprietà. Significa migliorare le performance operative, professionalizzare la gestione, aumentare la visibilità, rafforzare la relazione con i clienti e creare efficienze difficilmente raggiungibili dai singoli operatori.

Consolidare non significa semplicemente diventare più grandi. Significa diventare migliori.

La seconda dimensione è ancora più interessante: la frammentazione tra i diversi paesi europei. A differenza degli Stati Uniti, del Canada o dell'Australia, l'Europa non rappresenta un unico mercato nazionale. È un insieme di paesi con lingue, normative, culture imprenditoriali, comportamenti dei consumatori e contesti competitivi differenti.

Ogni paese ha sviluppato un proprio ecosistema di self storage, spesso con un livello di integrazione molto limitato rispetto ai mercati confinanti.

Soltanto pochi operatori sono riusciti a sviluppare piattaforme realmente multinazionali. Ed è proprio qui che vedo la più grande opportunità per la prossima fase di sviluppo del self storage europeo.

Pensare europeo. Operare locale. Restare imprenditori.

Immaginiamo di combinare la conoscenza imprenditoriale dei mercati locali con capitali internazionali, tecnologie condivise, standard operativi comuni e una visione strategica realmente europea.

Immaginiamo di costruire una piattaforma capace di beneficiare delle economie di scala internazionali, mantenendo contemporaneamente la flessibilità, la velocità e la vicinanza al cliente delle imprese locali. La sfida non consiste semplicemente nel costruire grandi organizzazioni multinazionali. Consiste nel costruire organizzazioni intelligenti.

Le piattaforme europee devono evitare la tentazione di replicare costose strutture aziendali in ogni paese o introdurre livelli organizzativi inutilmente complessi.

Il modello industriale in cui credo combina strutture nazionali snelle, funzioni condivise, eccellenza operativa e una forte leadership locale.

Pensare europeo. Operare locale. Restando imprenditori.

La mia previsione: cinque anni, non dieci

Dopo 25 anni in questo settore, sono pronto a formulare un'altra previsione.

Credo che il mercato europeo del self storage possa raddoppiare nuovamente nei prossimi cinque anni. Non dieci. Cinque.

E questa volta l'espansione potrebbe essere accompagnata da un'ondata di consolidamento senza precedenti, capace di generare importanti opportunità di miglioramento operativo e creazione di valore economico.

Naturalmente, le previsioni non sono certezze. Le condizioni di mercato, la disponibilità di capitali e la capacità di esecuzione influenzeranno il risultato.

Ma la mia convinzione rimane forte.

Il prossimo capitolo del self storage europeo non sarà scritto esclusivamente da chi costruirà più impianti. Sarà scritto da chi saprà collegare mercati, integrare culture imprenditoriali e trasformare la complessità europea in un vantaggio competitivo.

Dopo 25 anni ho imparato una lezione importante: il più grande errore raramente è stato credere troppo nel potenziale del self storage europeo.

È stato crederci troppo poco.

E non ho alcuna intenzione di commettere questo errore proprio adesso.

