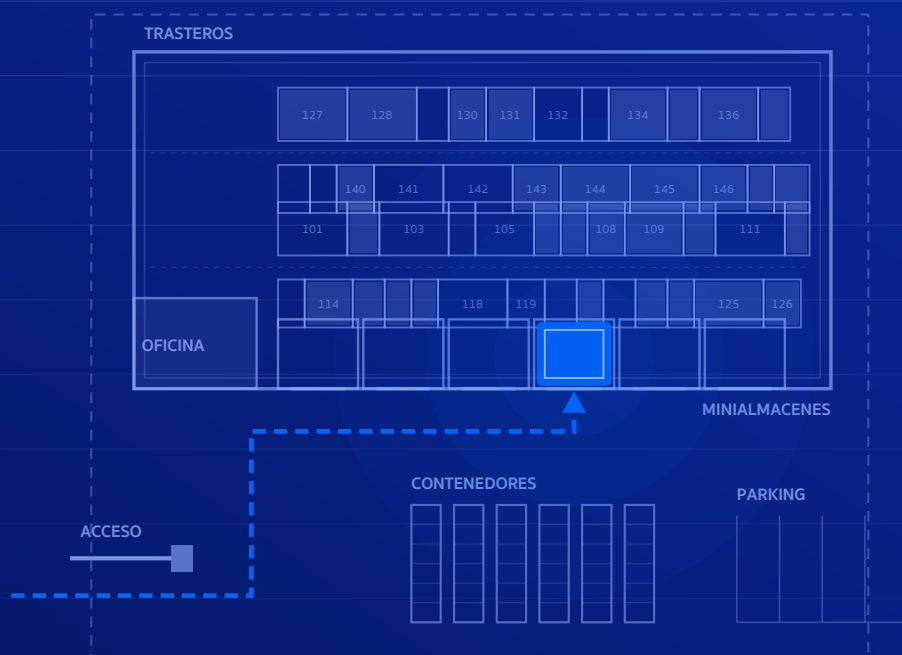




DUE DILIGENCE EN 24H | NEGOCIOS ABURRIDOS 20

TRASTEROS Y MINIALMACENES

En España hay unos 1.300 centros de trasteros en manos de más de 650 operadores. El mismo local rinde más del doble lleno de trasteros, si alguien lo llena y lo gestiona

EN TRES CIFRAS

1.300

centros de trasteros en España,
de más de 650 operadores



304 €

por m² ocupado al año, sin
impuestos, de media en España



5,72%

rentabilidad a la que se tasan
los centros de Safestore en
España



RESUMEN: EL MISMO LOCAL RINDE MÁS DEL DOBLE LLENO DE TRASTEROS, PERO HAY QUE LLENARLO Y GESTIONARLO



MI VEREDICTO

Un centro de trasteros cobra cada mes por metro, y bien gestionado saca del mismo local más del doble que alquilándolo vacío.

Si mañana tuviera que comprar una pyme de este sector, buscaría minialmacenes para empresas, con el inmueble dentro y la ocupación por encima del 90%.



LO BUENO

- **Se cobra cada mes.** La cuota es casi todo: los extras no llegan al 7% de las ventas en Europa¹.
- **El local rinde más.** En Palencia, un local da 2.350 euros al mes vacío y 5.355 lleno de trasteros².
- **Hay comprador.** BC Partners, Crossroads y PGIM han entrado en España desde 2024^{3,4,5}.



LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **Sin permanencia.** El cliente se va con 14 o 15 días de aviso^{6,7}.
- **Hay que llenarlo.** La ocupación media en España es del 77,3%, y un centro tarda años en madurar^{1,8}.
- **El contrato se discute.** Si se lee como alquiler, cortar el acceso por impago pide desahucio⁹.

FUENTES

1 FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

2 OCU, trasteros en alquiler, ¿son rentables?, mayo de 2023. ocu.org

3 Brainsre, BC Partners entra en Cabe, de Renta Corporación, noviembre de 2024. brainsre.news

4 Brainsre, Box Infiniti y Crossroads, diciembre de 2025. brainsre.news

5 JLL, el self storage en España, nota de prensa del 10 de marzo de 2026. Consultora que asesora compraventas. jll.com

6 Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.lespanol.com

7 Consumoteca, análisis de Bluespace, febrero de 2022. consumoteca.com

8 Shurgard, presentación de la compra de Lok'nStore, abril de 2024. static.shurgard.com

9 Legálitas, un trastero cerrado por impago, septiembre de 2022. Despacho que vende ese servicio. legalitas.com

1.300

centros y más de 650 operadores. **Los 25 primeros tienen el 46%** de la superficie⁵.

470 M€

mueve el alquiler de trasteros en España en 2025, en una cuenta mía con datos de FEDESSA¹.

77,3%

de ocupación media en España en 2025, **frente al 70,1%** de 2024^{1,10}.

40%

de los clientes son **profesionales y empresas**, según la asociación española¹¹.

5,72%

rentabilidad de tasación de los centros de Safestore en España. **La nave logística prime, un 4,75%**^{12,13}.

27x EBITDA

pagaron Nuveen y Safestore por EasyBox, en Italia, en 2024. **EBITDA:** lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones¹.

19 /25

La nota: 19 sobre 25. Cinco criterios del 1 al 5, al final del estudio.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

⁵ JLL, el self storage en España, nota de prensa del 10 de marzo de 2026. Consultora que asesora compraventas. jll.com

¹⁰ Brainsre, España, cuarto mercado europeo, con datos de FEDESSA 2024, noviembre de 2024. brainsre.news

¹¹ Forbes, datos de la Asociación Española de Self Storage, septiembre de 2023. forbes.es

¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investigate.co.uk

¹³ Knight Frank, Snapshot logística del primer trimestre de 2026. content.knightfrank.com

LAS RESPUESTAS, SECCIÓN A SECCIÓN

1

¿QUÉ SE VENDE Y QUÉ PROBLEMA RESUELVE?

Se vende espacio con servicio por meses, y 4 m² en Madrid cuestan de 99 a 248 euros

PÁGINA
05

2

¿CÓMO FUNCIONA EL MERCADO?

Hay 1.300 centros en manos de más de 650 operadores, y los 25 primeros tienen el 46%

PÁGINA
10

3

¿CUÁNTO GANA Y CUÁNTA CAJA DEJA?

Un operador de tres centros en propiedad debería ganar un 56%, y lo mueve la ocupación

PÁGINA
16

4

¿QUÉ LA PROTEGE?

El cliente puede irse con 15 días de aviso, pero la empresa cliente se queda 30 meses

PÁGINA
20

5

¿QUÉ LE IMPIDE CRECER?

El suelo es lo que más frena, y preocupa primero al 41% de los operadores europeos

PÁGINA
22

6

¿QUIÉN LO HA HECHO BIEN?

Bluespace nació en 2002 en Sant Just Desvern y hoy suma 105 centros en cuatro países

PÁGINA
25

7

¿QUIÉN COMPRA, QUIÉN VENDE Y A CUÁNTO?

Los centros de Safestore en España se tasan por lo que ganan operando, al 5,72%

PÁGINA
27

8

¿QUÉ PUEDE SALIR MAL Y QUÉ PEDIRÍAS?

Si fuera a comprar un centro de trasteros, esto es lo primero que pediría

PÁGINA
30

9

¿DÓNDE METE DINERO LA IA?

Qué haría con la IA después de comprarlo: precios que se mueven solos y centros sin mostrador

PÁGINA
33

SE VENDE ESPACIO CON SERVICIO POR MESES, Y 4 M² EN MADRID CUESTAN DE 99 A 248 EUROS

Vmk9s | CC BY-SA 4.0

EN CORTO

- 1 Se alquila espacio cerrado por meses, con acceso, vigilancia y seguro. En Madrid, 4 m² cuestan de 99 a 248 euros al mes¹⁵.
- 2 El cliente es particular en un 60% y profesional en un 40%, según la asociación española¹¹.
- 3 Desde 2025, la norma de incendios trata estos centros como almacén y limita los nuevos que van en bajos de viviendas^{16,17}.

Un centro de trasteros alquila un espacio cerrado, que solo usa el cliente, dentro de un edificio vigilado. Es la definición de la norma europea del sector, y deja fuera la mudanza con almacén y el contenedor que viene a casa¹.

Con el metro, el cliente paga el acceso, las cámaras, el seguro y no tratar con un casero.



Con el metro, el cliente paga el acceso, las cámaras, el seguro y no tratar con un casero.

PARA QUÉ SIRVE

Sirve para sacar de casa lo que no cabe. En 2021 había 167.134 viviendas principales de menos de 30 m², según el Censo del INE. En 2011 eran 50.438, aunque el INE midió distinto¹⁸.

FUENTES

1 FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

11 Forbes, datos de la Asociación Española de Self Storage, septiembre de 2023. forbes.es

14 Foto: Vmk9s, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

15 OCU, estudio de precios de trasteros, 12 de mayo de 2026. ocu.org

16 BOE, Real Decreto 164/2025, reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales, abril de 2025. boe.es

17 Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, nota técnica NT.72 sobre centros de trasteros, octubre de 2025. coamalaga.es

18 Xataka, los trasteros y los minipisos, con datos del Censo del INE, junio de 2024. xataka.com

Ninguna ley obliga a alquilarlo: lo empujan las mudanzas, las reformas y los pisos pequeños. El usuario tipo tiene de 35 a 65 años, gasta unos 70 euros al mes y vive a 10 minutos del centro¹¹.

Y sirve a la pyme. El 40% de los clientes son profesionales y empresas que guardan mercancía, herramienta o archivo. Usan el minialmacén como almacén de última milla y hasta como domicilio¹¹.

QUÉ TIPOS HAY

Hay seis formatos, y casi todos caben en el mismo centro. Cambian el tamaño, el cliente y el precio por metro.



Hankwang | CC BY-SA 3.0

Trastero para particulares

De 1 a 10 m² en pasillos interiores. En Madrid, 4 m² van de 99 a 248 euros al mes¹⁵. Una dueña alquila sobre todo el de 2 m², a unos 50¹⁹.

4 M ² EN MADRID	CLIENTES
99 a 248 €	60%



Wikideas1 | CC0

Minialmacén para empresas

De 10 a 200 m², a menudo con puerta a la calle y carga en la puerta. Más barato por metro, pero con contrato mayor^{1,21}.

CUOTA DE EMPRESA	CLIENTES
100 a 200 €	40%



MoveON moving | CC BY-SA 4.0

Guardamuebles

Se cobra por metro cúbico y suele ir con la mudanza. Si va ligado a ella, la clasificación europea no lo cuenta como self storage^{23,24}.

PRECIO MEDIO	20 M ³
10 €/m³	300 a 350 €

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

¹¹ Forbes, datos de la Asociación Española de Self Storage, septiembre de 2023. forbes.es

¹⁵ OCU, estudio de precios de trasteros, 12 de mayo de 2026. ocu.org

¹⁹ El Español, Vero, dueña de 97 trasteros, agosto de 2026. Cifras de la propia dueña. elespanol.com

²⁰ Foto: Hankwang, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. elespanol.com

²² Foto: Wikideas1, CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

²³ Habitissimo, precio de un guardamuebles, 2026. Dato de quien vende presupuestos. habitissimo.es

²⁴ Clasificación europea NACE Rev. 2.1, notas de la clase 52.10, copia publicada por Lursoft. nace.lursoft.lv

²⁵ Foto: MoveON moving, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org



J. Montgomery | Dominio público

Contenedor en recinto

Contenedores marítimos en un patio vallado. Cuenta como self storage y se monta sin obra, a menudo en suelo alquilado¹.

40 PIES, SUELO
unos 28 m² OBRA
casi ninguna



Ser Amantio di Nicolao | CC BY-SA 4.0

Oficinas en el centro

Despachos junto al almacén, para el cliente que trabaja al lado de su mercancía. Los tiene el 15% de los centros europeos^{1,27}.

CENTROS
15% CONTRATO
por meses



Kolfor | CC BY-SA 4.0

Plazas para vehículos

Furgonetas, caravanas y barcos en la explanada. Aprovecha suelo sin otro uso, y lo cobra el 18% de los centros europeos¹.

CENTROS
18% OBRA
casi ninguna

Los 28 m² del contenedor de 40 pies salen de sus medidas interiores estándar, en una cuenta mía. Para contenedores y plazas de vehículos no he encontrado un precio público fiable en España.

DE QUÉ ESTÁ HECHO Y QUÉ FALLA

Lo que más falla es el cobro, la puerta que no abre y la cámara que no graba. El edificio, rara vez.

Pieza	Para qué sirve	Coste de referencia
Tabiques de chapa y puertas	Hacer las unidades y cambiarlas de tamaño	2.575 € por trastero de 4 m², impuestos incluidos ²
Control de acceso y cámaras	Que solo entre el cliente, con su clave o su móvil	Sin dato público fiable
Detección y extinción de incendios	Cumplir la norma de 2025 y ampliar el sector con rociadores	Depende del edificio ¹⁶
Programa de gestión y cobro	Contratos, recibos, impagos y precios	Sin dato público fiable
Obra completa de un centro de 400 m²	Dejar el local listo para abrir. Lo que más se desvía es lo de incendios	Unos 100.000 €, dato de su dueña ¹⁹

FUENTES

- ¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org
- ² OCU, trasteros en alquiler, ¿son rentables?, mayo de 2023. ocu.org
- ¹⁶ BOE, Real Decreto 164/2025, reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales, abril de 2025. boe.es
- ¹⁹ El Español, Vero, dueña de 97 trasteros, agosto de 2026. Cifras de la propia dueña. elespanol.com
- ²⁶ Foto: Staff Sgt. Joshua Montgomery, Ejército de EE. UU., dominio público, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- ²⁷ Bluespace, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. bluespace.es
- ²⁸ Foto: Ser Amantio di Nicolao, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- ²⁹ Foto: Kolfor, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

QUÉ HACE LA EMPRESA

El inmueble no se gestiona solo. La empresa hace cuatro trabajos cada mes.



Vender y fijar precios

Atiende la web y el teléfono, enseña el centro y mueve la tarifa de cada tamaño según lo que queda libre²¹.



Cobrar

Cobra por adelantado, pide fianza y persigue los impagos. Las deudas de más de 30 días son el 1,6% de los ingresos en Europa¹.



Vigilar y mantener

Cámaras, alarmas, limpieza y puertas. Es lo que el cliente paga frente al trastero de un particular¹⁵.



Rehacer el centro

Parte unidades grandes en pequeñas cuando sobra demanda de particulares, que pagan más por metro^{1,12}.

LO QUE PIDE LA NORMA DE INCENDIOS DE 2025

El Real Decreto 164/2025 trata los centros de alquiler de trasteros y almacenes como uso almacén. Rige para los que abren desde mayo de 2025; los ya abiertos solo deben cumplir mantenimiento e inspecciones¹⁶.

Pesa sobre todo en el centro que va en un edificio con otros usos, como un local de calle en un edificio de viviendas. Ahí no puede ir bajo rasante ni con evacuación a más de 15 metros¹⁷.

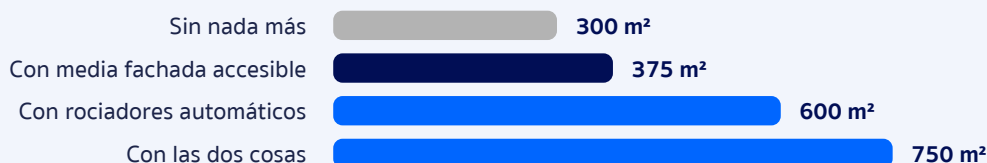


Gráfico. Superficie máxima de cada sector de incendio de un centro de trasteros en un edificio con otros usos, según el Real Decreto 164/2025^{16,17}.

Para mí, el centro en nave aislada de polígono lo lleva mejor. Para el pequeño de barrio, abrir otro igual ya no es tan fácil, y eso protege a los que ya están.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investegate.co.uk

¹⁵ OCU, estudio de precios de trasteros, 12 de mayo de 2026. ocu.org

¹⁶ BOE, Real Decreto 164/2025, reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales, abril de 2025. boe.es

¹⁷ Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, nota técnica NT.72 sobre centros de trasteros, octubre de 2025. coamalaga.es

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. elespanol.com

QUIÉN PAGA Y CUÁNTO

Cliente	Qué busca	Cómo contrata	Precio de referencia
Particular	Sitio para mudanza, reforma o falta de espacio	Por meses, casi siempre online, sin permanencia	4 m ² en Madrid, de 99 a 248 € al mes ¹⁵
Autónomo y pyme	Mercancía, herramienta, archivo, última milla	Por meses, con estancias más largas	De 100 a 200 € al mes ²¹
Particular a particular	Un trastero de un vecino	Contrato de alquiler, sin servicios	4 m ² en Barcelona, 168 € al mes ¹⁵
Mudanza con guardamuebles	Guardar mientras se cambia de casa	Junto con la mudanza	Unos 10 € por m ³ al mes ²³

El precio cambia mucho de una ciudad a otra. En Zaragoza, el mismo trastero de 4 m² va de 40 a 71 euros al mes¹⁵.

Y pagar por adelantado es la norma. Zebrabox pide una fianza de un mes y deja irse con 14 días de aviso⁶. Bluespace pide 15 días y cobra un seguro obligatorio aparte⁷.

El alquiler de un trastero suelto lleva IVA, el impuesto sobre el valor añadido. Solo va exento cuando se alquila junto con la vivienda, como su anexo³⁰.



Gráfico. Cómo entra el dinero en un centro de trasteros^{6,7}.

FUENTES

⁶ Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.lespanol.com

⁷ Consumoteca, análisis de Bluespace, febrero de 2022. consumoteca.com

¹⁵ OCU, estudio de precios de trasteros, 12 de mayo de 2026. ocu.org

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. lespanol.com

²³ Habitissimo, precio de un guardamuebles, 2026. Dato de quien vende presupuestos. habitissimo.es

³⁰ BOE, Ley 37/1992 del IVA, artículo 20.Uno.23, texto consolidado. boe.es

HAY 1.300 CENTROS EN MANOS DE MÁS DE 650 OPERADORES, Y LOS 25 PRIMEROS TIENEN EL 46%

EN CORTO

- 1 España tiene 2 millones de m² de trasteros, el 11,3% de Europa, al 77,3% de ocupación¹.
- 2 Por cada 1.000 m², el centro operado deja unas dos veces el beneficio de una nave alquilada, en una cuenta mía.
- 3 El 90% de los operadores son pequeñas empresas de uno o dos centros³¹.

QUIÉN HACE QUÉ

La cadena tiene cinco eslabones. El dinero se queda en el operador, que convierte metros de nave en cuotas pequeñas.



Gráfico. Cadena de valor de un centro de trasteros. Rentabilidad prime de nave en Madrid y EBITDA de tienda esperado en España, leído del gráfico de FEDESSA^{13,1}.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

¹³ Knight Frank, Snapshot logística del primer trimestre de 2026. content.knightfrank.com

³¹ Alicante Plaza y EFE, la Asociación Española de Self Storage y Necesito Un Trastero, agosto de 2024. alicanteplaza.es

LA CADENA, ESLABÓN A ESLABÓN

1



Mutney | CC0

Suelo y edificio

Una nave en polígono o un local en ciudad, propio o alquilado. En España, cerca del 72% de los centros es del operador, leído del gráfico de FEDESSA¹. Una nave prime en Madrid se alquila a 7,10 € el m² al mes¹³.

CENTROS EN PROPIEDAD

72%

NAVE PRIME, MADRID

4,75%

2



Luisalvaz | CC BY-SA 4.0

Obra y equipamiento

Tabiques, puertas, cámaras e incendios. En Palencia, la OCU calculó 2.575 euros por trastero de 4 m²². Mucha oferta española es reconvertida, de primera y segunda generación³³.

POR TRASTERO DE 4 M²

2.575 €

CENTRO DE 400 M²

100.000 €

3



Wikideas1 | CC0

Operador

Alquila por meses, cobra y mueve precios. Hay más de 650 y unos 1.300 centros⁵. Las cotizadas ganan de un 57% a un 70% de EBITDA^{35,36}.

OPERADORES

+650

EBITDA DE SHURGARD

58,9%

4



Cychk | CC BY-SA 4.0

Venta y acceso digital

Web, reservas, contratos y cerradura. En Europa, el acceso por móvil ya está en el 56% de los centros, y el 70% de las consultas llega por internet¹.

ACCESO POR MÓVIL

56%

CONSULTAS ONLINE

70%

FUENTES

1 FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

2 OCU, trasteros en alquiler, ¿son rentables?, mayo de 2023. ocu.org

5 JLL, el self storage en España, nota de prensa del 10 de marzo de 2026. Consultora que asesora compraventas. jll.com

13 Knight Frank, Snapshot logística del primer trimestre de 2026. content.knightfrank.com

32 Foto: Mutney, CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

33 JLL y Asociación Española de Self Storage, la oferta de trasteros crece un 14%, marzo de 2023. jll.com

34 Foto: Luisalvaz, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

35 Stockanalysis, valor de empresa sobre EBITDA de las cotizadas, 16 de octubre de 2026. stockanalysis.com

36 Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com

37 Foto: Wikideas1, CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

38 Foto: Cychk, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

5



Infrogmation | CC BY-SA 4.0

Servicios añadidos

Seguro, cajas, carros, furgoneta y mudanza. El 90% de los centros europeos cobra algún extra, pero en casi todos no llega al 7% de las ventas¹.

CENTROS CON EXTRAS

90%

PESO EN VENTAS

menos del 7%

Encima de la cadena está el dinero que compra. En Europa, el capital riesgo hizo el 59% de las compras de 2025, buscando rentabilidades de más del 17% con deuda¹.

DÓNDE SE QUEDA EL BENEFICIO

Por cada 1.000 m² alquilables, una nave prime de Madrid deja unos 85.200 euros de renta¹³. Lleno de trasteros al 85%, el mismo espacio factura unos 261.300 euros, en una cuenta mía.



Gráfico. Beneficio por cada 1.000 m² alquilables. Cuenta propia: renta prime de Madrid con un margen supuesto del 85%, frente a la empresa tipo de la sección 3¹³.

El casero se queda casi todo lo que cobra, pero cobra poco. El operador gasta más de la mitad, pero factura tres veces más. Al final, saca unas dos veces el beneficio por metro.

La cuenta favorece a la nave: uso la renta prime de Madrid, la más alta, y los trasteros necesitan más metros contruidos por los pasillos. La OCU lo vio en un local real: 2.350 euros vacío y 5.355 lleno de trasteros².

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

² OCU, trasteros en alquiler, ¿son rentables?, mayo de 2023. ocu.org

¹³ Knight Frank, Snapshot logística del primer trimestre de 2026. content.knightfrank.com

³⁹ Foto: Infrogmation of New Orleans, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org



El casero se queda casi todo lo que cobra, pero cobra poco.

CUÁNTO MUEVE

España tiene **2 millones de m²** de trasteros, el 11,3% de Europa. La ocupación media es del 77,3% y la renta, de 304 euros por m² ocupado al año, sin IVA¹.

Con esos tres datos, el alquiler de trasteros mueve unos 470 millones al año. En 2024 eran unos 393, con 1,9 millones de m² al 70,1%: un 19,6% más, en una cuenta mía^{1,10}.



Gráfico. Alquiler de trasteros en España, en millones de euros (M€). Cuenta propia: superficie por ocupación por renta media de FEDESSA^{1,10}.

No hay una cifra oficial. El INE mete estos centros en el alquiler inmobiliario, el CNAE 6820, que en 2024 facturó 25.481 millones entre 160.254 empresas. Tienen menos de una persona ocupada de media: casi todo es patrimonio^{40,24}.

Por clientes, el reparto lo da la asociación española del sector.

Particulares

60%

Profesionales y empresas

40%

Gráfico. Clientes de los centros de trasteros en España, según la Asociación Española de Self Storage, 2023¹¹.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

¹⁰ Brainsre, España, cuarto mercado europeo, con datos de FEDESSA 2024, noviembre de 2024. brainsre.news

¹¹ Forbes, datos de la Asociación Española de Self Storage, septiembre de 2023. forbes.es

²⁴ Clasificación europea NACE Rev. 2.1, notas de la clase 52.10, copia publicada por Lursoft. nace.lursoft.lv

⁴⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, servicios por clase de actividad. ine.es

DÓNDE ESTÁ Y CUÁNTO FALTA

La oferta se concentra en Madrid y Barcelona, y a mucha distancia, Valencia y Málaga³³. Por habitante, España tiene 0,040 m², por debajo de la media europea y de la mitad que Reino Unido⁵.

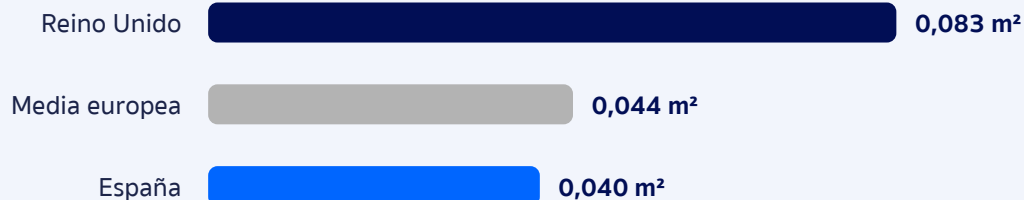


Gráfico. Metros cuadrados de trasteros por habitante, según JLL, marzo de 2026⁵.

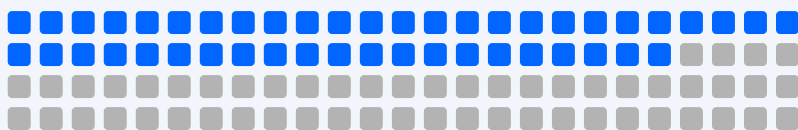
QUÉ EMPUJA LA DEMANDA

Pisos pequeños, mudanzas, divorcios, teletrabajo y venta por internet. Y en la pyme, pasar un gasto fijo de almacén a uno variable^{5,11}.

La oferta también crece. La asociación española habla de un 15% más de capacidad en 2025⁶. Los centros europeos subieron la renta un 5,4% en 2025, hasta 312,56 euros por m²¹.

QUIÉN SE REPARTE EL PASTEL

Ningún grupo manda. Los 25 primeros operadores son el 4% de las empresas y tienen el **46%** de la superficie⁵.



46 DE CADA 100

metros cuadrados son de los 25 primeros operadores. El resto, de más de 625, casi todos pequeños

Gráfico. De cada 100 m² de trasteros en España, cuántos tienen los 25 primeros operadores, según JLL, 2026⁵.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

⁵ JLL, el self storage en España, nota de prensa del 10 de marzo de 2026. Consultora que asesora compraventas. jll.com

⁶ Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.lespanol.com

¹¹ Forbes, datos de la Asociación Española de Self Storage, septiembre de 2023. forbes.es

³³ JLL y Asociación Española de Self Storage, la oferta de trasteros crece un 14%, marzo de 2023. jll.com

Operador	Centros	Tamaño	Dato de negocio
Bluespace	Más de 88 en España, 105 en total	Plan de 185 centros	18,26 M€ de ventas y 41,7% de EBITDA en 2013 ^{27,41}
Necesito Un Trastero	95 centros y 33 franquicias, 2024	35.000 m²	5,5 M€ de ventas en 2023 ³¹
Cabe, de Renta Corporación	20 en 2024	Objetivo de más de 80	40 M€ comprometidos por BC Partners ³
Safestore	16 en España, octubre de 2025	Cuatro abiertos en un año	7,7 M€ de ventas comparables, +22,9% ¹²
Zebrabox	13 en Madrid y Barcelona	Más de 3.000 unidades	Detrás está PGIM, según JLL ^{6,5}
Trasteros Plus	Sin dato	7.000 trasteros	Cerca de 20 empleados ²¹

La tabla junta años y fuentes distintas, varias de las propias empresas. Sirve para ver tamaños, no para comparar al euro.

PYMES QUE SE PUEDEN COMPRAR

El 90% del sector son pequeñas empresas de uno o dos centros, muchas de menos de 300 m² alquilables. El centro más habitual tiene de 300 a 600 m²³¹.

En febrero de 2024 solo seis marcas pasaban de diez centros³¹. Ahí están las compras posibles: cientos de centros sueltos, con dueños que no tienen escala para crecer solos.

FUENTES

³ Brainsre, BC Partners entra en Cabe, de Renta Corporación, noviembre de 2024. brainsre.news

⁵ JLL, el self storage en España, nota de prensa del 10 de marzo de 2026. Consultora que asesora compraventas. jll.com

⁶ Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.lespanol.com

¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investegate.co.uk

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. lespanol.com

²⁷ Bluespace, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. bluespace.es

³¹ Alicante Plaza y EFE, la Asociación Española de Self Storage y Necesito Un Trastero, agosto de 2024. alicanteplaza.es

⁴¹ Capital-Riesgo.es con Expansión, Fremont compra Bluespace, octubre de 2014. capital-riesgo.es

UN OPERADOR DE TRES CENTROS EN PROPIEDAD DEBERÍA GANAR UN 56%, Y LO MUEVE LA OCUPACIÓN

EN CORTO

- 1 Una empresa tipo de tres centros en propiedad, con 6 personas, debería ganar un 56% de EBITDA, en una cuenta mía.
- 2 Si pagara alquiler por los edificios, bajaría al 33%. Tener el inmueble dentro cambia la cuenta.
- 3 Se cobra por adelantado: el cliente financia el día a día, y de cada euro de EBITDA quedan 75 céntimos en caja.

Monto la cuenta de un operador con tres centros en propiedad y 8.000 m² alquilables. Es más grande que el centro medio a propósito: así se ve la escala. Marco qué es dato y qué es supuesto mío.

Partida	Total al año	De dónde sale
Almacenaje	1.972.000 €	Supuesto: 8.000 m ² al 85% y 290 €/m ² . Media de España: 304 € ¹
Seguro, cajas y extras	118.000 €	Supuesto: 6% del almacenaje. En Europa, menos del 7% ¹
Ingresos	2.090.000 €	
Personal, 6 personas	252.000 €	Supuesto: 42.000 € cada una. INE, CNAE 6820: 44.471 € ⁴⁰
Marketing y captación	125.000 €	Supuesto: 6%. Safestore gasta un 4,1% ¹²
IBI, tasas y seguros	125.000 €	Supuesto: 6%
Suministros y mantenimiento	188.000 €	Supuesto: 9%. Safestore, 6,7% en instalaciones y seguros ¹²
Impagos, cobro y programa	84.000 €	Supuesto: 4%. Deuda a más de 30 días en Europa: 1,6% ¹
Gestoría, asesores y oficina	146.000 €	Supuesto: 7%
EBITDA	1.170.000 €, un 56%	Antes de intereses, impuestos y amortizaciones

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investgate.co.uk

⁴⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, servicios por clase de actividad. ine.es



Gráfico. La misma cuenta, en miles de euros (k€) al año. Cuenta propia con los supuestos de la tabla.

La palanca es la ocupación. Casi todo el coste es fijo: cada metro que se alquila de más va casi entero al EBITDA.



La palanca es la ocupación.



Gráfico. Margen de EBITDA de la empresa tipo según su ocupación media. Cuenta propia con los supuestos de la tabla y la media de España de FEDESSA¹.

Del 77,3% de la media española al 85%, el margen sube unos 4 puntos y el EBITDA, unos 180.000 euros. Pero llenar del todo no es la meta: un fundador del sector dice que al 100% los precios están bajos²¹.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. elespanol.com

CON EL INMUEBLE DENTRO O PAGANDO ALQUILER

La cuenta cambia mucho si los edificios son de la empresa. Si pagara 480.000 euros al año de alquiler, 5 euros por m² alquilable al mes, el margen bajaría del 56% al 33%.



Gráfico. Margen de EBITDA de la empresa tipo con los inmuebles dentro o pagando alquiler. Cuenta propia: alquiler supuesto de 5 € por m² al mes, por debajo de la nave prime de Madrid¹³.

Por eso el margen publicado depende de quién es el dueño del edificio. FEDESSA pregunta por el EBITDA de tienda después de pagar el alquiler, y en España sale cerca del 42%, leído de su gráfico¹.

LO QUE DICEN LAS CUENTAS DE VERDAD

Shurgard, con casi todo en propiedad, ganó un 58,9% de EBITDA en 2025 sobre 450,9 millones³⁶. Safestore, un 58,5% sobre 234,3 millones de libras¹².

En España, la última cuenta publicada de un grande es antigua. Bluespace facturó 18,26 millones en 2013 y ganó 7,62 de EBITDA, un 41,7%, con centros propios y alquilados⁴¹.

De pymes no hay cuentas auditadas en prensa, solo lo que cuentan sus dueños. Vero factura unos 4.500 euros al mes por centro y tiene unos 2.000 de gastos fijos, alquiler incluido¹⁹.

El fundador de Trasteros Plus habla de unos 5.000 euros de beneficio al mes con menos de 200 puertas, y de 35.000 con más de 500²¹. Son cifras de los propios dueños, así que las cojo con cautela.

El INE da otra pista. El alquiler inmobiliario, donde están estos centros, deja un 56,1% de excedente bruto sobre ventas. Mezcla trasteros con caseros pasivos⁴⁰.

CUÁNTA CAJA DEJA

Quien compra con deuda paga al banco con la caja. Aquí el negocio invierte poco cuando ya está hecho: FEDESSA recuerda que un centro abierto pide muy poca obra¹.

FUENTES

- ¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org
- ¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investigate.co.uk
- ¹³ Knight Frank, Snapshot logística del primer trimestre de 2026. content.knightfrank.com
- ¹⁹ El Español, Vero, dueña de 97 trasteros, agosto de 2026. Cifras de la propia dueña. elespanol.com
- ²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. elespanol.com
- ³⁶ Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com
- ⁴⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas 2024, servicios por clase de actividad. ine.es
- ⁴¹ Capital-Riesgo.es con Expansión, Fremont compra Bluespace, octubre de 2014. capital-riesgo.es

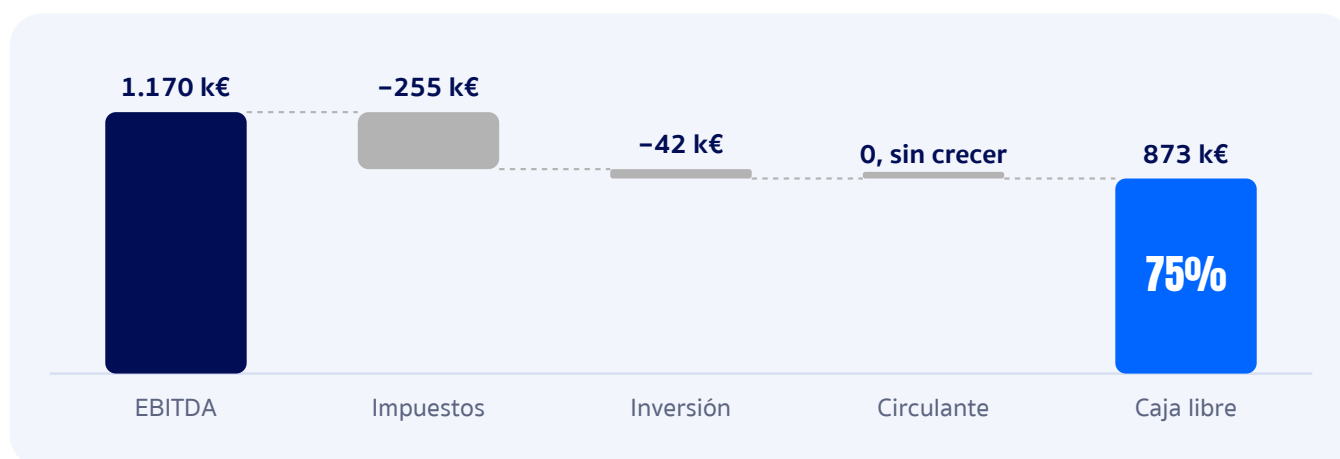


Gráfico. Del EBITDA a la caja en la empresa tipo, sin crecer, en miles de euros. Cuenta propia: impuesto del 25%, amortización de 150.000 € e inversión del 2% de las ventas.

De los 1.170.000 euros de EBITDA quedan unos **873.000 en caja**. Lo que pesa es la compra del edificio, que se paga una vez.

LO QUE MÁS MUEVE LA CAJA: CUÁNDO SE COBRA

La cuota se cobra por adelantado y con fianza. Zebrabox pide un mes de fianza, que devuelve al vaciar el trastero⁶. Así el cliente financia a la empresa.



Gráfico. Dinero atrapado en el día a día de la empresa tipo según cómo cobra. Cuenta propia: ingresos de un mes, fianza de un mes y medio mes de cuota adelantada de media.

Entre cobrar de una forma o de otra hay unos **440.000 euros**. Es la mitad de la caja libre de un año.

FUENTES

⁶ Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.elespanol.com

EL CLIENTE PUEDE IRSE CON 15 DÍAS DE AVISO, PERO LA EMPRESA CLIENTE SE QUÉDA 30 MESES

EN CORTO

- 1 El cliente no firma permanencia, pero la empresa se queda de media 30 meses, y el particular, 22¹².
- 2 El 80% de los clientes vive o trabaja a menos de 10 minutos: cada centro compite en su barrio¹¹.
- 3 La barrera de verdad es el suelo: el 41% de los operadores europeos lo pone como primera preocupación¹.

Aquí el contrato ata poco. Zebrabox deja irse con 14 días de aviso y Bluespace, con 15^{6,7}. Al cliente lo retiene la pereza de hacer otra mudanza.

Y se nota. En los mercados de expansión de Safestore, con España dentro, el particular se queda 21,6 meses de media, y la empresa, **30,4 meses**¹².



Gráfico. Estancia media en meses en los centros de Safestore de España, Países Bajos y Bélgica, ejercicio de 2025¹².

La empresa ocupa más: allí son el 10% de los clientes y el 17% del espacio¹². En el Reino Unido, el 21% de los clientes y el 37% del espacio¹².

FEDESSA explica por qué los operadores la quieren: se queda más y se le supone menos riesgo de impago. A cambio, paga menos por metro, porque alquila unidades grandes¹.

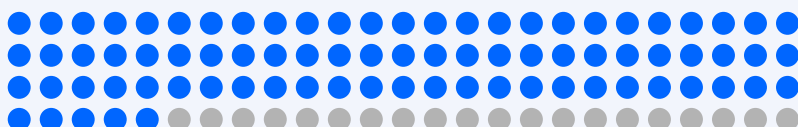
FUENTES

- 1 FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org
- 6 Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.elespanol.com
- 7 Consumoteca, análisis de Bluespace, febrero de 2022. consumoteca.com
- 11 Forbes, datos de la Asociación Española de Self Storage, septiembre de 2023. forbes.es
- 12 Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investigate.co.uk



Al cliente lo retiene la pereza de hacer otra mudanza.

El otro foso es la cercanía. El 80% de los clientes vive o trabaja a menos de 8 a 10 minutos del centro¹¹.



80 DE CADA 100

clientes viven o trabajan a menos de 8 a 10 minutos del centro

Gráfico. Clientes que viven o trabajan cerca del centro, según la Asociación Española de Self Storage, 2023¹¹.

LO QUE CUESTA ENTRAR Y CAMBIAR

Montar un centro pide licencia de actividad del ayuntamiento, un uso urbanístico compatible y cumplir la norma de incendios de 2025¹⁶. No hay carné del sector.

Esa norma cierra la puerta fácil a los centros nuevos en edificios con otros usos. Fuera los sótanos y los sectores de más de 300 m² sin rociadores ni fachada accesible¹⁷.

Para el cliente, cambiar sale caro en tiempo: vaciar, cargar y volver a llenar. Shurgard subió un 3,5% su renta comparable en 2025, y su ocupación comparable solo bajó medio punto³⁶.

LA BARRERA DE VERDAD

La barrera de verdad es el suelo bien situado. En 2025, el coste del suelo pasó a ser la primera preocupación del 41% de los operadores europeos, 23 puntos más que el año anterior¹.

Las dificultades urbanísticas preocupan al 18%. Con las dos cosas, los operadores ven más difícil crecer que pasarse de oferta¹.

30,4

meses se queda de media la empresa en los centros de Safestore de España, Países Bajos y Bélgica.

80%

de los clientes vive o trabaja a menos de 10 minutos del centro.

41%

de los operadores europeos pone el coste del suelo como primera preocupación.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

¹¹ Forbes, datos de la Asociación Española de Self Storage, septiembre de 2023. forbes.es

¹⁶ BOE, Real Decreto 164/2025, reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales, abril de 2025. boe.es

¹⁷ Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, nota técnica NT.72 sobre centros de trasteros, octubre de 2025. coamalaga.es

³⁶ Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com

EL SUELO ES LO QUE MÁS FRENA, Y PREOCUPA PRIMERO AL 41% DE LOS OPERADORES EUROPEOS

EN CORTO

- 1 Crecer pide suelo, licencia y capital: un centro de 400 m² ya cuesta unos 100.000 euros de obra¹⁹.
- 2 Llenar un centro lleva años: Shurgard compró Lok'nStore al 67% y espera el 90% a finales de 2026^{8,36}.
- 3 Con acceso digital, una persona lleva 2 o 3 centros, según un fundador del sector²¹.

Aquí frenan el suelo, el dinero y el tiempo de llenado. La falta de personal pesa menos que en otros oficios.



Suelo y licencia

El suelo es la primera preocupación del 41% de los operadores y el urbanismo, del 18%¹. La norma de 2025 limita los bajos de viviendas¹⁷.



Capital

Cada centro pide comprar o alquilar el edificio y hacer la obra. Necesito Un Trastero pasó a centros propios tras la entrada de un fondo³¹.



Tiempo de llenado

El tasador de Safestore supone 15,7 meses hasta la madurez de sus centros¹². Shurgard calcula de 5 a 6 años para su compra británica⁸.



Precio de la competencia

Cuando abre otro centro cerca, toca bajar. Shurgard tuvo que responder a precios agresivos a finales de 2025³⁶.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

⁸ Shurgard, presentación de la compra de Lok'nStore, abril de 2024. static.shurgard.com

¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investgate.co.uk

¹⁷ Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, nota técnica NT.72 sobre centros de trasteros, octubre de 2025. coamalaga.es

¹⁹ El Español, Vero, dueña de 97 trasteros, agosto de 2026. Cifras de la propia dueña. elespanol.com

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. elespanol.com

³¹ Alicante Plaza y EFE, la Asociación Española de Self Storage y Necesito Un Trastero, agosto de 2024. alicanteplaza.es

³⁶ Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com

CUÁNTO TARDA EN LLENARSE

Lok'nStore es el mejor ejemplo publicado. Shurgard la compró en agosto de 2024 con sus centros al 67% y los llevó al 80% en diciembre de 2025^{8,36}.

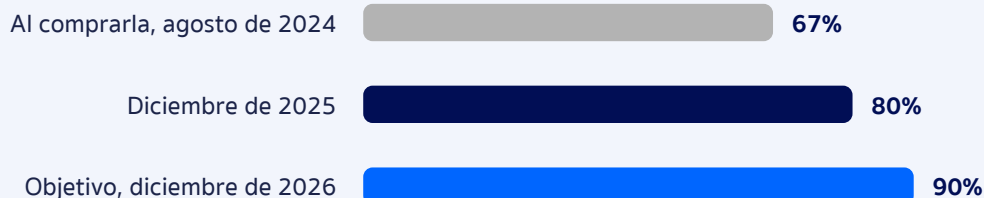


Gráfico. Ocupación de los centros de Lok'nStore tras su compra por Shurgard^{8,36}.

Por eso un centro maduro vale más que uno nuevo. Lo que se compra es la ocupación que ya está hecha.

TAMAÑO MÍNIMO PARA QUE FUNCIONE

El tamaño importa mucho más que en otros sectores, porque el coste es casi todo fijo. Así lo cuenta el fundador de Trasteros Plus, con sus propias cifras de beneficio neto²¹.



Gráfico. Beneficio neto al mes de un centro según su número de puertas, según el fundador de Trasteros Plus. Dato del propio dueño²¹.

Los grandes ya no abren centros pequeños. Desde 2020 entran con centros de más de 3.000 m² alquilables³¹. Safestore apunta a unos 5.100 m² y evita los demasiado grandes, que cobran un 20% menos por metro¹².

FUENTES

⁸ Shurgard, presentación de la compra de Lok'nStore, abril de 2024. static.shurgard.com

¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investegate.co.uk

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. elespanol.com

³¹ Alicante Plaza y EFE, la Asociación Española de Self Storage y Necesito Un Trastero, agosto de 2024. alicanteplaza.es

³⁶ Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com

CUÁNTO PERSONAL PIDE CRECER

Poco, si el centro es digital. Según Trasteros Plus, una persona puede llevar 2 o 3 centros, unas 1.000 a 1.500 puertas²¹. En Europa, cerca del 28% de los centros ya se gestiona en remoto, leído del gráfico de FEDESSA¹.

La empresa tipo lleva 6 personas porque atiende a empresas: carga, descarga, facturas y visitas. Un centro solo de particulares, con acceso por app, va con mucha menos gente.

CÓMO INTEGRAN SUS COMPRAS LOS QUE CRECEN COMPRANDO

Safestore mantuvo la marca y el equipo de OhMyBox tras comprarla⁴². Shurgard hizo lo contrario con Lok'nStore: cambió la marca de 28 centros y subió la ocupación³⁶.

Necesito Un Trastero sumó los centros de Minimax a su red de Madrid⁴³. Lo que se integra rápido es la marca, la web y el precio. El edificio no se mueve.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. elespanol.com

³⁶ Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com

⁴² Safestore, resultados de 2019 y compra de OhMyBox, enero de 2020. data.fca.org.uk

⁴³ Alicante Plaza, Necesito Un Trastero compra Minimax, febrero de 2023. alicanteplaza.es

BLUESPACE NACIÓ EN 2002 EN SANT JUST DESVERN Y HOY SUMA 105 CENTROS EN CUATRO PAÍSES

EN CORTO

- 1 Bluespace nació en 2002 y en 2013 ya facturaba 18,26 millones con un 41,7% de EBITDA⁴¹.
- 2 Ha cambiado dos veces de dueño financiero y sigue abriendo: hoy suma 105 centros en cuatro países^{41,27}.
- 3 Necesito Un Trastero pasó de 1,6 millones en 2020 a 5,5 en 2023^{43,31}.

La historia más larga del sector en España empieza en 2002, en Sant Just Desvern, con dos fundadores. En 2005 entró un fondo estadounidense con el 80%⁴¹.

En 2013 facturaba **18,26 millones** con 22 centros propios en Madrid, Barcelona y Valencia, y 21 asociados. En 2014 la compró entera Fremont, un grupo que invierte junto a Shurgard⁴¹.

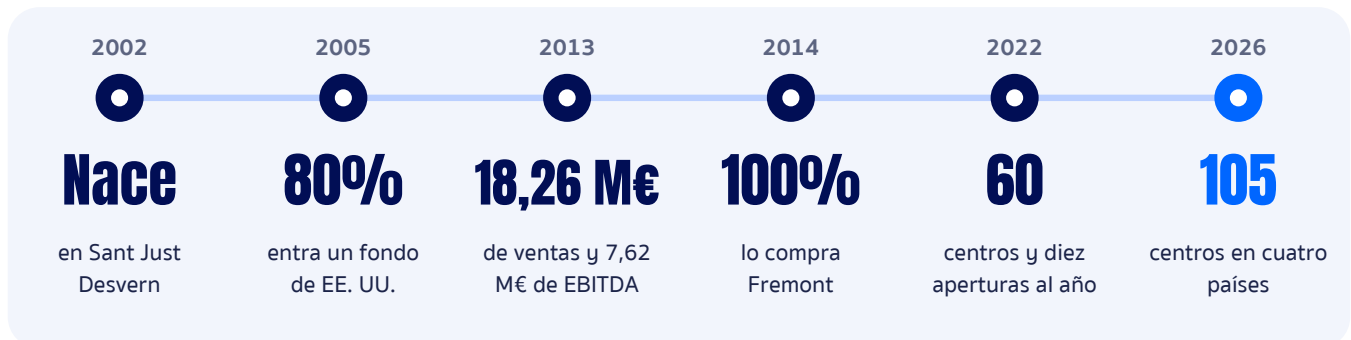


Gráfico. Bluespace, de empresa local a grupo europeo^{41,44,27}.

La fórmula es abrir cerca de mucha gente. En 2022 tenía 60 centros y abría unos diez al año. Una quinta parte de sus clientes eran empresas o autónomos⁴⁴.

FUENTES

- 27 Bluespace, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. bluespace.es
- 31 Alicante Plaza y EFE, la Asociación Española de Self Storage y Necesito Un Trastero, agosto de 2024. alicanteplaza.es
- 41 Capital-Riesgo.es con Expansión, Fremont compra Bluespace, octubre de 2014. capital-riesgo.es
- 43 Alicante Plaza, Necesito Un Trastero compra Minimax, febrero de 2023. alicanteplaza.es
- 44 Diario de Noticias de Álava vía Onda Vasca, Bluespace llega a Vitoria, octubre de 2022. ondavasca.com

Hoy dice tener más de 88 centros en España y 105 en total, tras llegar a Portugal, Francia e Italia. Su plan es llegar a 185²⁷. Y sigue comprando naves: en julio de 2026, una de 10.000 m²⁴⁵.

NECESITO UN TRASTERO, DE FRANQUICIA A FONDO

Nació hacia 2013 en San Vicente del Raspeig, con capital alicantino y barcelonés. Creció primero con franquicias, para llegar rápido a muchas ciudades^{43,31}.



Gráfico. Ventas de Necesito Un Trastero, en millones de euros (M€)^{43,31}.

En 2023 compró Minimax en Madrid y abrió un centro propio de 4.500 m² en Vallecas^{43,46}. Tras la entrada de un fondo, pasó a abrir centros propios y grandes, como uno de 5.000 m² en Madrid³¹.

FUENTES

²⁷ Bluespace, quiénes somos, octubre de 2026. Dato de la empresa. bluespace.es

³¹ Alicante Plaza y EFE, la Asociación Española de Self Storage y Necesito Un Trastero, agosto de 2024. alicanteplaza.es

⁴³ Alicante Plaza, Necesito Un Trastero compra Minimax, febrero de 2023. alicanteplaza.es

⁴⁵ Interempresas, Bluespace compra una nave de 10.000 m², julio de 2026. interempresas.net

⁴⁶ Emprendedores, Necesito un Trastero abre en Vallecas, noviembre de 2023. emprendedores.es

LOS CENTROS DE SAFESTORE EN ESPAÑA SE TASAN POR LO QUE GANAN OPERANDO, AL 5,72%

EN CORTO

- 1 Desde 2019 han entrado en España Safestore, Zebrabox, BC Partners, Crossroads y PGIM^{42,6,3,4,5}.
- 2 El 35,6% de los autónomos de actividades inmobiliarias tiene 56 años o más⁴⁷.
- 3 Un centro se valora por lo que gana operando: el tasador de Safestore usa un 5,72% en España¹².

Este sector es joven en España: casi todo lo que hoy se compra nació después de 2000. Se vende por el relevo del dueño mayor y, para mí, sobre todo por la falta de escala del pequeño.



Un centro se valora por lo que gana operando, el EBITDA.

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño
Safestore	OhMyBox, Barcelona, fundada en 2013	2019	4 centros por 17,25 M€ ⁴²
Necesito Un Trastero	Minimax Trasteros, Madrid	2023	Tres centros en Madrid ⁴³
Zebrabox Group	Se une YoGuardo, Barcelona, fundada en 2016	2023	Hoy 13 centros y más de 3.000 unidades ⁶
Un fondo sin nombre	Necesito Un Trastero, San Vicente del Raspeig	Antes de agosto de 2024	5,5 M€ de ventas en 2023 ³¹

FUENTES

- 3 Brainsre, BC Partners entra en Cabe, de Renta Corporación, noviembre de 2024. brainsre.news
- 4 Brainsre, Box Infiniti y Crossroads, diciembre de 2025. brainsre.news
- 5 JLL, el self storage en España, nota de prensa del 10 de marzo de 2026. Consultora que asesora compraventas. jll.com
- 6 Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.lespanol.com
- 12 Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investigate.co.uk
- 31 Alicante Plaza y EFE, la Asociación Española de Self Storage y Necesito Un Trastero, agosto de 2024. alicanteplaza.es
- 42 Safestore, resultados de 2019 y compra de OhMyBox, enero de 2020. data.fca.org.uk
- 43 Alicante Plaza, Necesito Un Trastero compra Minimax, febrero de 2023. alicanteplaza.es
- 47 Ministerio de Trabajo, autónomos por edad y actividad, agosto de 2026. mites.gob.es

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño
BC Partners	El 30% de Cabe, de Renta Corporación	2024	20 centros y 40 M€ comprometidos ³
Crossroads	La mayoría de Box Infiniti, Madrid y Barcelona	2025	100 M€ en cinco años ⁴
Bluespace	Una nave para un centro nuevo	2026	10.000 m ² ⁴⁵

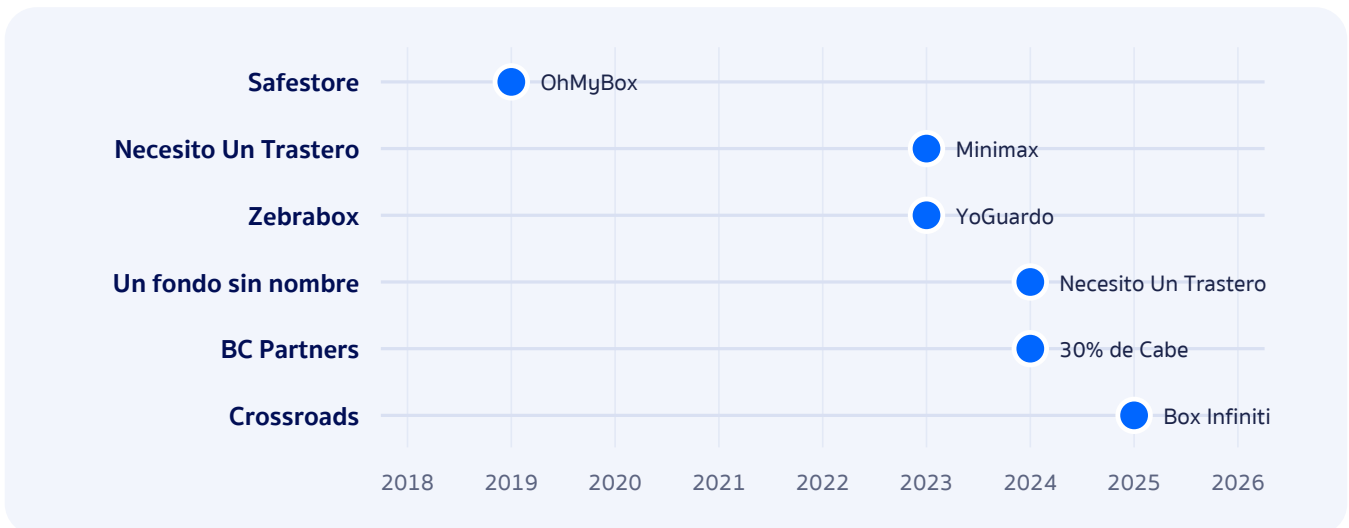


Gráfico. Compras y entradas de capital en operadores de trasteros en España, por comprador y año. Las fuentes están en la tabla.

POR QUÉ VENDEN

Hay dos tipos de vendedor. El primero es el dueño de uno o dos centros que no tiene capital para el tercero. Es el 90% del sector³¹.

El segundo es el dueño mayor. El 35,6% de los autónomos de actividades inmobiliarias tiene 56 años o más, y el 8,7% tiene 66 o más⁴⁷. No hay dato de edad de los dueños de centros de trasteros.

Y el comprador tiene prisa. JLL habla con 10,8 veces más inversores del sector que en 2022, en Europa, Oriente Medio y África⁵.

A QUÉ PRECIO

Aquí está la confusión del que compara con un alquiler. Una nave a un solo inquilino se compra por su renta. Un centro se valora por lo que gana operando, el EBITDA¹².

FUENTES

³ Brainsre, BC Partners entra en Cabe, de Renta Corporación, noviembre de 2024. brainsre.news

⁴ Brainsre, Box Infiniti y Crossroads, diciembre de 2025. brainsre.news

⁵ JLL, el self storage en España, nota de prensa del 10 de marzo de 2026. Consultora que asesora compraventas. jll.com

¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investgate.co.uk

³¹ Alicante Plaza y EFE, la Asociación Española de Self Storage y Necesito Un Trastero, agosto de 2024. alicanteplaza.es

⁴⁵ Interempresas, Bluespace compra una nave de 10.000 m², julio de 2026. interempresas.net

⁴⁷ Ministerio de Trabajo, autónomos por edad y actividad, agosto de 2026. mites.gob.es

El tasador de Safestore, Cushman & Wakefield, valora sus centros en propiedad en España a una rentabilidad de salida del **5,72%**. Descuenta los flujos al 8,80%¹².



Gráfico. Rentabilidad anual sobre el precio en cada caso. Nave prime de Madrid, tasación de Safestore, compra de Lok'nStore y lo que Shurgard pide a sus centros nuevos^{13,12,8,36}.

La nave prime se compra al 4,75%¹³. Ese punto de diferencia paga el riesgo de operar.

Un centro suelto y pequeño debe dar más que eso, porque cuesta más venderlo. Shurgard pide del 9% al 10% a sus proyectos nuevos y compró Lok'nStore esperando un 8% a 5 o 6 años^{36,8}.

Con esas referencias, un centro maduro que rinde un 6% o un 7% sobre su precio queda en medio. Está entre la tasación de un grande y lo que se pide a un centro por llenar. Es una lectura mía. En múltiplos, las veces que se paga el beneficio anual, las referencias son estas.

Referencia	Veces el EBITDA	Qué es
Nuveen y Safestore compran EasyBox, Italia, 2024	Unas 27	EBITDA de los 12 meses siguientes ¹
Public Storage y Extra Space en bolsa	19,8 y 19,3	Cotización a 16 de octubre de 2026 ³⁵
Big Yellow, Safestore y Shurgard en bolsa	16,9, 15,7 y 15,6	Cotización a 16 de octubre de 2026 ³⁵

FONDOS Y CONSOLIDADORES

En Europa se invirtieron 1.200 millones en 2024, un récord, y unos 260 millones hasta septiembre de 2025¹. En España ya están BC Partners con Cabe, Crossroads con Box Infiniti y PGIM con Zebrabox^{3,4,5}.

JLL espera una fase de compras de operadores pequeños por plataformas grandes⁵. Lo dice una consultora que vive de asesorarlas, así que lo leo como una intención.

FUENTES

- 1 FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org
- 3 Brainsre, BC Partners entra en Cabe, de Renta Corporación, noviembre de 2024. brainsre.news
- 4 Brainsre, Box Infiniti y Crossroads, diciembre de 2025. brainsre.news
- 5 JLL, el self storage en España, nota de prensa del 10 de marzo de 2026. Consultora que asesora compraventas. jll.com
- 8 Shurgard, presentación de la compra de Lok'nStore, abril de 2024. static.shurgard.com
- 12 Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investegate.co.uk
- 13 Knight Frank, Snapshot logística del primer trimestre de 2026. content.knightfrank.com
- 35 Stockanalysis, valor de empresa sobre EBITDA de las cotizadas, 16 de octubre de 2026. stockanalysis.com
- 36 Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com

SI FUERA A COMPRAR UN CENTRO DE TRASTEROS, ESTO ES LO PRIMERO QUE PEDIRÍA

EN CORTO

- 1 El riesgo que más se descuida es el contrato: de él depende qué hacer con un impago⁹.
- 2 La capacidad creció un 15% en 2025 y el cliente se va con 14 días de aviso⁶.
- 3 Lo primero que pediría: la ocupación de 24 meses por tamaño, los precios y cómo se cobra.

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **El contrato.** Servicio o alquiler cambia lo que se puede hacer con un impago. Si se lee como alquiler, cerrar el trastero pide desahucio, según el despacho de una clienta: la empresa quitó el candado⁹.
- **El precio.** La capacidad creció un 15% en 2025 y el cliente se va con 14 días de aviso⁶. Shurgard tuvo que bajar precios donde la competencia apretó³⁶.
- **El uso y la norma.** Baleares multó con 2 millones a una empresa que alquilaba 68 trasteros como viviendas¹⁸. Y la norma de 2025 exige inspecciones también a los centros ya abiertos¹⁶.

+15%

de capacidad nueva en España en 2025, según la asociación del sector.

14 días

de aviso bastan para irse de un centro como Zebrabox.

2 M€

de multa en Baleares por alquilar trasteros como viviendas.

FUENTES

6 Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.elespanol.com

9 Legálitas, un trastero cerrado por impago, septiembre de 2022. Despacho que vende ese servicio. legalitas.com

16 BOE, Real Decreto 164/2025, reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales, abril de 2025. boe.es

18 Xataka, los trasteros y los minipisos, con datos del Censo del INE, junio de 2024. xataka.com

36 Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com



Servicio o alquiler cambia lo que se puede hacer con un impago.

LO QUE DISTINGUE A LAS BUENAS

Las buenas tienen respuesta para esos tres riesgos. La cartera está repartida: ningún cliente pesa tanto como para tumbar la cuenta si se va.

Cobran por adelantado con fianza, tienen el contrato revisado por un abogado y el inmueble con licencia y uso compatible. Y suben el precio cada año sin vaciar el centro.

SI MAÑANA COMPRARA UNO, BUSCARÍA ESTO

Lo que buscaría	Por qué
Minialmacenes para empresas	La empresa se queda 30,4 meses, frente a 21,6 del particular ¹²
El inmueble dentro del precio	En la empresa tipo, el margen pasa del 33% al 56%, cuenta mía
Ocupación por encima del 90%	Es ocupación hecha y margen para subir precio: un fundador fija la ideal en el 85% ²¹
Ningún cliente por encima del 6%	Una baja no tumba la cuenta, cuenta mía
Más de 8 años abierto	Un centro tarda años en madurar: Shurgard espera de 5 a 6 ⁸
Que funcione sin el dueño	Procesos escritos y acceso digital. En Europa, cerca del 28% ya se gestiona en remoto ¹
Acceso de camión y suelo libre	El suelo es la primera preocupación del 41% de los operadores ¹

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

⁸ Shurgard, presentación de la compra de Lok'nStore, abril de 2024. static.shurgard.com

¹² Safestore, resultados del ejercicio cerrado el 31 de octubre de 2025, enero de 2026. investegate.co.uk

²¹ El Español, el fundador de Trasteros Plus, agosto de 2026. Cifras del propio fundador. elespanol.com

LO PRIMERO QUE PEDIRÍA



- **La ocupación de 24 meses, por tamaño de unidad.** Altas, bajas y lista de espera, si la hay.
- **Los precios.** Cuánto subió cada año, qué descuentos de entrada hay y cuánto paga hoy cada cliente frente a la tarifa.
- **El contrato.** Si es de servicios o de alquiler, y qué dice un abogado sobre cortar el acceso por impago.
- **El inmueble.** Licencia de actividad, uso urbanístico compatible y las inspecciones de incendios al día, que la norma de 2025 también pide a los centros abiertos.
- **De dónde vienen los clientes.** Cuánto pesa el mayor, cuánto las empresas y por qué canal llega cada alta.
- **Cómo se cobra y el circulante normal.** Fianzas, cuotas adelantadas e impagos de 12 meses: el precio se ajusta con eso al cerrar.
- **Quién lo opera.** Si funciona con procesos escritos o depende de una sola persona, del dueño o de fuera.

QUÉ HARÍA CON LA IA DESPUÉS DE COMPRARLO: PRECIOS QUE SE MUEVEN SOLOS Y CENTROS SIN MOSTRADOR

EN CORTO

- 1 El cliente tiene que venir con sus cosas: eso no lo cambia ninguna IA.
- 2 Donde más mueve es en el precio. En la empresa tipo, un 3% más de precio medio son unos 59.000 euros de EBITDA.
- 3 El 90% de los operadores europeos ya usa IA de alguna forma, pero casi todos los datos de resultados son del vendedor¹.

Primero, lo que la IA, la inteligencia artificial, no cambia. El cliente viene con su furgoneta, el edificio necesita licencia y la norma de incendios se cumple igual¹⁶.

Así que el dinero de la IA está en el precio de cada metro y en cuánta gente hace falta.

PARTIDA DE LA EMPRESA TIPO AL AÑO		QUÉ HACE LA IA	
Almacenaje	1.972 k€	→ Sube	Precios que siguen la ocupación
Seguros y extras	118 k€	→ Sube	Venta online al contratar
Personal	252 k€	→ Baja	Acceso por app y asistente
Impagos y cobro	84 k€	→ Baja	Avisos antes del impago
Inmueble y suministros	313 k€	→ Igual	Sin datos que la muevan

Gráfico. Dónde toca la IA en la cuenta de la empresa tipo. Partidas de la sección 3, cuenta propia.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

¹⁶ BOE, Real Decreto 164/2025, reglamento de seguridad contra incendios en los establecimientos industriales, abril de 2025. boe.es



Así que el dinero de la IA está en el precio de cada metro y en cuánta gente hace falta.

Estos son los cinco usos que pondría en marcha, de más a menos impacto en el margen.

1

Precios que siguen la ocupación

Sube o baja la tarifa de cada tamaño según lo que queda libre y lo que cobra la competencia

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Un 3% más de precio medio son unos 59.000 € de EBITDA en la empresa tipo

LO QUE DICEN LOS DATOS

Shurgard subió un 3,5% su renta media comparable en 2025 con precios adaptativos³⁶. Green Storage dice un 50% más de ventas. Dato del vendedor⁴⁸

2

Acceso por app y centros sin mostrador

El cliente entra y abre con el móvil, y el personal solo pasa a revisar

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Una persona menos son unos 42.000 € al año en la empresa tipo

LO QUE DICEN LOS DATOS

El acceso por móvil pasó del 40% al 56% de los centros europeos¹. Storemore ya lo usa en España⁴⁹

3

Reservas, contratos y pagos online

El cliente elige, firma y paga sin hablar con nadie, a cualquier hora

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Más ventas fuera de horario con la misma plantilla

LO QUE DICEN LOS DATOS

Casi la mitad de los operadores europeos ya lo permite, y el 70% de las consultas llega por internet¹

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

³⁶ Shurgard, resultados de 2025, febrero de 2026. static.shurgard.com

⁴⁸ Modern Storage Media, Green Storage y Prorize, mayo de 2025. Dato del vendedor. modernstoragemedia.com

⁴⁹ Storemore, web de la empresa, octubre de 2026. Dato de la empresa. storemore.es

4

Asistente para atender y vender

Responde dudas de tamaño, precio y acceso, y pasa a una persona lo difícil

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Convierte más consultas en contratos sin sumar gente

LO QUE DICEN LOS DATOS

En atención al cliente, la IA subió un 14% los casos resueltos por hora, y un 34% en los novatos⁵⁰

5

Aviso de impagos y bajas

Señala quién va a dejar de pagar o a irse antes de que pase

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Un punto menos de impagos son unos 21.000 € al año

LO QUE DICEN LOS DATOS

Las deudas de más de 30 días son el 1,6% de los ingresos en Europa¹. No hay datos de pymes españolas

POR DÓNDE EMPEZARÍA

Por el precio. El almacenaje es el 94% de los ingresos de la empresa tipo, y casi todo el coste es fijo. Cada euro que sube la tarifa va casi entero al EBITDA.

Lo que no haría todavía es cortar el acceso de forma automática al que no paga. Si el contrato se lee como alquiler, eso puede acabar en una reclamación del cliente⁹.

En España ya hay quien se mueve. Storemore abre el centro y el trastero con una app⁴⁹. Zebrabox alquila desde una semana y cancela con 14 días de aviso⁶.



OJO CON LOS DATOS

- El 50% de Green Storage lo publica quien le vende el programa de precios.
- Ninguna pyme española de trasteros ha publicado sus resultados con IA.

FUENTES

¹ FEDESSA y CBRE, European Self Storage Industry Report 2025, octubre de 2025. fedessa.org

⁶ Canarias en Red, Zebrabox en España y datos de la asociación, 24 de junio de 2026. diariodeavisos.elespanol.com

⁹ Legálitas, un trastero cerrado por impago, septiembre de 2022. Despacho que vende ese servicio. legalitas.com

⁴⁹ Storemore, web de la empresa, octubre de 2026. Dato de la empresa. storemore.es

⁵⁰ Brynjolfsson, Li y Raymond, Generative AI at Work, Quarterly Journal of Economics, 2025. nber.org

LA NOTA: 19 SOBRE 25, CON EL MARGEN PENDIENTE DE CUENTAS DE PYMES

Cinco criterios del 1 al 5, los mismos para cada sector que analizo. Así se pueden comparar entre sí.

En el ranking de 120 sectores de Relevo Recursos, los trasteros sacan un 72,8 sobre 100, en el puesto 26. Ese cálculo usaba el CNAE 5210, el almacenaje logístico. Aquí uso el 6820, donde los pone la clasificación europea²⁴.

CRITERIO	NOTA	POR QUÉ
Recurrencia	4 DE 5	Más del 93% es cuota mensual. Pero no hay permanencia y la estancia media va de 9 a 30 meses.
Margen	4 DE 5	El EBITDA de tienda ronda el 42% en España, con alquiler, y las cotizadas pasan del 57%. Sin cuentas auditadas de pymes no doy un 5. La caja acompaña: cobro por adelantado.
Foso	3 DE 5	Hacen falta licencia, suelo compatible y la norma de 2025. El cliente se va con 14 días, aunque se queda meses.
Fragmentación	4 DE 5	Más de 650 operadores, el 90% con uno o dos centros, y los 25 primeros no llegan a la mitad. El ranking le daba un 2.
Resistencia	4 DE 5	Ninguna aplicación guarda un sofá, y la demanda sale de mudanzas y pisos pequeños. El riesgo es el precio con la oferta nueva.
Total	19 SOBRE 25	

FUENTES

²⁴ Clasificación europea NACE Rev. 2.1, notas de la clase 52.10, copia publicada por Lursoft. nace.lursoft.lv



AHORA MISMO VENDEMOS UNA EMPRESA DE ESTE SECTOR

PROJECT BOREAL

Centro de trasteros, minialmacenes y oficinas en la Comunidad Valenciana, con los inmuebles dentro del precio. Estas son las cifras de su ficha pública.

Unos 255 k€

de facturación

Menos de 5

personas

Más de 8

años en el mercado

2,5 a 3 M€

de precio, con los inmuebles

Ficha pública: plataforma.relevofamiliar.com/oportunidad/project-boreal



HABLEMOS

¿Quieres el cuaderno de venta de Project Boreal, el documento que explica la empresa a los compradores serios? Escíbeme a hola@relevofamiliar.com y te lo mando cuando firmes la confidencialidad.

VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA, PERO SIN RELEVO.