

Partnership Mari-Netrais per il frazionamento, l'home staging e i tour virtuali

Cresce la domanda di soluzioni abitative compatte a Roma, città dove oltre il 50% delle compravendite riguarda abitazioni fino a 85 metri quadrati, secondo i dati del Rapporto immobiliare 2025 dell'Omi (Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle Entrate). Allo scenario risponde la partnership siglata tra Mari team immobiliare, agenzia immobiliare in Italia a fornire l'home staging incluso senza costi extra per chi vende, e Netrais, società di investimento immobiliare specializzata nella rigenerazione urbana. Le due società hanno infatti siglato una partnership integrata che unisce frazionamento professionale, vendita su carta tramite tour virtuali e home staging nel mercato della Capitale. La collaborazione nasce da dati concreti: il primo studio condotto da Mari Team Immobiliare su un campione di 300 appartamenti frazionati nella capitale dimostra come i tour virtuali degli immobili in fase di completamento e l'home staging professionale incrementino la percezione di valore fino al 25% e riducano i tempi di vendita del 40%. Il contesto: com'è cambiato la composizione delle famiglie italiane negli ultimi 20 anni. Secondo i dati Istat 2023, le famiglie unipersonali rappresentano il 35,2% del totale nazionale (+26% rispetto al 2013), mentre le coppie senza figli costituiscono il 20,2% dei nuclei familiari. Le famiglie numerose (4+ componenti) sono scese al 18,5%, in calo del 15% in 10 anni. L'età media al primo matrimonio è 33,6 anni per le donne e 36,5 per gli uomini. La dimensione media delle famiglie è scesa a 2,3 componenti: il minimo storico dal dopoguerra. Questi cambiamenti demografici stanno trasformando radicalmente la domanda abitativa romana: le famiglie più piccole non cercano più i classici quadrilocali, ma preferiscono bilocali e trilocali funzionali, mentre gli investitori puntano su immobili che garantiscano rendimenti stabili in un mercato in evoluzione. Il frazionamento: la soluzione alle nuove esigenze di mercato. Il frazionamento immobiliare rappresenta la risposta più concreta a questa evoluzione del mercato, trasformando immobili grandi e difficili da vendere in soluzioni abitative moderne e su misura. È il modello che ha permesso a Netrais di vendere più di 300 immobili in 5 anni solo a Roma. Il processo consiste nell'acquisire immobili più grandi e difficili da vendere, dividerli in 3 o 4 appartamenti di dimensioni inferiori, ristrutturarli completamente per creare case moderne e funzionali, e reimmetterli sul mercato per la vendita singola. Chi compra: profili degli acquirenti e strategie d'investimento. I frazionamenti interessano non solo chi cerca una prima casa più adatta al proprio stile di vita, ma anche investitori attenti alla redditività. Profili prevalenti: Giovani professionisti (25-35 anni) alla ricerca della prima casa [30%] Investitori orientati alla messa a reddito [20%] Genitori che acquistano per figli universitari [40%] Coppie mature in downsizing abitativo [10%]. Le destinazioni d'uso si dividono principalmente tra affitto breve [10%], locazione tradizionale [10%] e scopi abitativi [80%]. Il rendimento medio annuo si attesta tra il 4% e il 7%, a seconda della zona e della gestione. I giovani professionisti cercano spazi che rispecchino il loro stile di vita, gli investitori vogliono vedere il rendimento già al primo sguardo, i genitori desiderano ambienti accoglienti per i figli., commenta Sanja Radovanovic, direttore creativo e co-founder di Mari team immobiliare. Proprio per soddisfare questi acquirenti esigenti che valutano attentamente ogni investimento diventa cruciale presentare immobili che comunichino immediatamente qualità e potenziale. Comunicare e visualizzare la sostenibilità del frazionamento. Nel frazionamento green, l'home staging diventa strumento di comunicazione della sostenibilità attraverso scelte concrete: mobili in materiali riciclati e certificati, illuminazione LED a basso consumo che esalta la luminosità naturale, piante che purificano l'aria e valorizzano gli spazi esterni, tessuti naturali e tinture ecologiche che comunicano salubrità degli ambienti. I quartieri romani dove questa formula risulta più efficace sono Prati, San Giovanni, Piazza Bologna, Parioli, Trieste, Balduina, Fleming, Vigna Clara e le zone limitrofe al centro storico aree dove la domanda di soluzioni abitative moderne e sostenibili è particolarmente elevata. Il modello operativo integra le competenze specifiche di entrambe le aziende: mentre Netrais si occupa della selezione e dell'acquisto degli immobili, del frazionamento e della ristrutturazione con approccio sostenibile, MARI Team Immobiliare si occupa della commercializzazione tramite tour virtuali e home staging professionale. La nostra specializzazione nel mercato romano, unita a questa partnership con Netrais per la commercializzazione dei loro immobili, ci permette di offrire un servizio d'eccellenza. Siamo stati i pionieri nell'utilizzo dell'home staging senza alcun costo aggiuntivo per il cliente per la vendita di tutti gli immobili che ci vengono conferiti. Oggi i proprietari riconoscono nell'home staging lo strumento di marketing immobiliare più potente e non sono più disposti a rinunciarci, aggiunge Gianluca Mari, ceo & founder di Mari team immobiliare. Una delle innovazioni



più rilevanti introdotte dalla partnership è lavendita su carta: grazie alla qualità dei progetti architettonici, alla visualizzazione degli interni tramite tour virtuali e alla fiducia costruita sul mercato, oltre il 70% degli immobili viene venduto prima ancora del completamento dei lavori. Un risultato reso possibile dalla sinergia tra strategia commerciale, marketing emozionale e attenzione allo sviluppo tecnologico del settore. La collaborazione con MARI Team Immobiliare è stata determinante per raggiungere risultati significativi: abbiamo venduto oltre il 70% degli appartamenti su carta, prima ancora del completamento dei cantieri, e gli immobili finiti in meno di 45 giorni grazie all'home staging. Questo dimostra non solo l'efficacia del nostro modello, ma anche quanto la valorizzazione immobiliare anticipata possa fare la differenza. La nostra partnership rappresenta un esempio virtuoso di visione condivisa e innovazione concreta nel mercato immobiliare romano, aggiunge Erika Giovarusco, ceo & founder di Netrais spa I benefici della collaborazione Il progetto si basa su una collaborazione sinergica: Netrais seleziona e acquista immobili grandi e difficili da vendere, li fraziona in unità abitative più piccole, li ristrutturava con approccio green e sostenibile, mentre MARI Team Immobiliare cura posizionamento, home staging professionale e gestione della vendita. Ogni intervento è tailor made: studiato in base a zona, target e potenzialità specifiche del mercato. Rigenerare è meglio che costruire: il frazionamento permette di evitare nuovo consumo di suolo, riducendo l'impatto ambientale. Secondo l'Istituto superiore per la protezione e la ricerca ambientale (Ispra), nel 2023 il consumo di suolo in Italia è avanzato di 2,4 mq al secondo. Ogni metro quadro recuperato a Roma rappresenta un risparmio ecologico concreto. Gli interventi promossi da Netrais puntano a migliorare le classi energetiche degli immobili con infissi, impianti e isolamenti performanti, utilizzare materiali a basso impatto ambientale, massimizzare l'illuminazione naturale, integrare sistemi domotici e garantire la salubrità degli ambienti. L'articolo Partnership Mari-Netrais per il frazionamento, l'home staging e i tour virtuali proviene da Requadro.