

Pubblicità

24

Servizio | [Arredo & Design](#)

Intesa Mari Team Immobiliare - Netrais per velocizzare le vendite di frazionamenti

Uno studio della società di intermediazione su 300 immobili a Roma rivela che l'home staging incrementa la percezione di valore fino al 25% e riduce i tempi di vendita del 40 per cento

di Laura Cavestri
20 giugno 2025



Loading...

I punti chiave

- [Il frazionamento](#)
- [Il modello operativo](#)

[Ascolta la versione audio dell'articolo](#)



🕒 3' di lettura | 🌐 [English Version](#) ⓘ

I tour virtuali degli immobili in fase di completamento e l'home staging professionale incrementano la percezione di valore fino al 25% e riducono i tempi di vendita del 40 per cento. Per questo, Mari Team Immobiliare (agenzia immobiliare specializzata nell'home staging incluso senza costi extra per chi vende) e Netrais (società di investimento immobiliare specializzata nella rigenerazione urbana) annunciano la prima partnership integrata che unisce frazionamento professionale, vendita su carta tramite tour virtuali e home staging nel mercato della Capitale. Il servizio risponde alla crescente domanda di soluzioni abitative compatte in una 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).

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. 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.

Pubblicità
Loading...

24

Il frazionamento

Il frazionamento immobiliare risponde, dunque, a questa evoluzione del mercato. 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.

I frazionamenti interessano non solo chi cerca una prima casa più adatta al proprio stile di vita, ma anche investitori attenti alla redditività. Le destinazioni d'uso si dividono principalmente tra affitto breve [10%], locazione tradizionale [10%] e scopi abitativi [80 per cento]. Il rendimento medio annuo si attesta tra il 4% e il 7%, a seconda della zona e della

gestione.

ABBONAMENTO 1

anno di
abbonamento al
Sole a 69€!
Accesso illimitato al
sito de Il Sole 24
Ore
Scopri di più →

34

Newsletter

RealEstate+, la
newsletter dedicata
al mondo del
mercato immobiliare
Scopri di più →

34

«Proprio per soddisfare questi acquirenti esigenti, che valutano attentamente ogni investimento, diventa cruciale - Sanja Radovanovic, direttore creativo e co-founder di Mari Team Immobiliare - presentare immobili che comunichino immediatamente qualità e potenziale. 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

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 - ha aggiunto Gianluca Mari, ceo & founder di Mari Team Immobiliare - 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».

«La collaborazione con Mari Team Immobiliare - ha detto Erika Giovaruscio, ceo & founder di Netrais spa - 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».