



ONE PLACE. A WORLD OF SERVICES.

BUILDING AN INTEGRATED SERVICE & ASSET OPTIMIZATION COMPANY

CAMPAGNA DI CROWDFUNDING — ROUND MAGGIO 2026

# L'ECOSISTEMA **ATRIUMS**



Un'architettura a livelli progettata per scalare attraverso motori validati



## **MOTORE DI RICAVO** **Atriums Apartments**

**ATTIVO**

Gestione affitti brevi ad alto margine. Modello validato e generatore di cassa con €1,1M di prenotazioni lorde nel FY25.



## **VERTICALI DI SERVIZIO** **Marketplace · Tax · Space**

**VALIDAZIONE**

Livelli di servizio complementari in cross-selling ai clienti esistenti, incrementando il ricavo per cliente.



## **OTTIMIZZAZIONE ASSET** **Soluzioni Immobiliari e per Investitori**

**IN SVILUPPO**

Servizi immobiliari per investitori e ottimizzazione operativa – il livello di scalabilità a lungo termine.

*Atriums scala attraverso motori validati e un'espansione disciplinata dell'ecosistema*



Ricavi Validati



Cross-sell ed Espansione



Ecosistema Completo

# PROGETTI CUSTOM SELEZIONATI — IN SVILUPPO

## APARTMENTS

### Abilitazione Piattaforma Affitti Brevi

## CROSS-BORDER

Metodologia operativa + layer software per ottimizzare reti di affitti brevi esistenti e attivare nuovi flussi di lead generation.

## TAX

### Generazione Lead per Partner

## APPROCCIO BID

Operatori software integrano Atriums Tax. Delivery standardizzata, lead qualificati e attivazione della domanda cross-ecosistema.

## MARKETPLACE

### Attivazione Verticale

## CATEGORIA SPONSORIZZATA

Network di imprese attivano un verticale su Atriums. Domanda generata e veicolata su Marketplace per aumentare occupazione e acquisizione.

**Atriums è un'infrastruttura di servizi** che consente ad asset e partner di operare, generare domanda e scalare

# CRESCITA VALIDATA SCALABILITÀ STRUTTURATA



Dall'esecuzione comprovata all'espansione disciplinata

**+206%**

PRENOTAZIONI LORDE  
CRESCITA FY24

**+157%**

PRENOTAZIONI  
FY25

**16%**

PROFITABILITÀ  
AUMENTO FY25

**13**

TEAM CORE  
MEMBRI FY25

**1849**

PRENOTAZIONI LORDE  
FY25

**9%**

PROFITABILITÀ  
FY24

**7**

TEAM CORE  
FY24

CAGR FY23→FY25 **Ricavi +73%** | **Commissioni +79%** | Prenotazioni **€683K → €1,1M** | **Target: €500K**

# ROUND 2023 SUCCESSO



Mantenere la fiducia – dalla fiducia degli investitori all'esecuzione sul campo

## IL ROUND

**150% FINANZIATO**

**€150.000 raccolti**

su un obiettivo di €100.000

**Valutazione pre-money: €1,3M**

Round chiuso: 2023

Apprezzamento della valutazione dal round:

**+38%** Priority Access

**+77%** Standard

## COSA ABBIAMO REALIZZATO

- **Prenotazioni Lorde 3.7x**  
Da €300K (FY23) a €1,1M (FY25)
- **Team cresciuto a 13**  
Da 3 membri fondatori
- **Break-even EBITDA raggiunto**  
Profittabilità dal 9% al 16%
- **Infrastruttura tecnologica costruita**  
Moduli di automazione e AI proprietari
- **2 verticali di servizio attivate**  
Apartments, Marketplace

*Dalla fiducia degli investitori all'esecuzione comprovata – ora si scala al livello successivo.*



# EVOLUZIONE STRUTTURA DEI RICAVI

Commissioni vs Ricavo



COMMISSION FEES (€ X 1.000)			
SOLUTION	FY23	FY24	FY25
<b>Marketplace</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>23</b>
<b>Apartments</b>	<b>71</b>	<b>150</b>	<b>224</b>
<b>Total</b>	<b>77</b>	<b>160</b>	<b>247</b>

GROSS REVENUE (€ X 1.000)			
SOLUTION	FY23	FY24	FY25
<b>Marketplace</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>16</b>
<b>Apartments</b>	<b>58</b>	<b>123</b>	<b>172</b>
<b>Total</b>	<b>63</b>	<b>131</b>	<b>188</b>

Crescita sostenuta delle commissioni e miglioramento della profittabilità operativa grazie all'ottimizzazione del modello

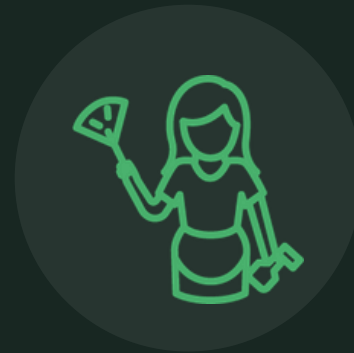


# DIMENSIONE DEL MERCATO E OPPORTUNITÀ



**\$1T+**

Servizi alla persona, alla casa e property management globali



**€40B+**

Mercato indirizzabile italiano ed europeo



**€30M Target 3-5 anni**

Raggiungibile attraverso integrazione verticale e ottimizzazione operativa

Settore ampio, frammentato e in crescente professionalizzazione.



# PERCHÉ ADESSO. PERCHÉ ATRIUMS

## MACRO TREND

### **Mercati dei Servizi Frammentati**

Verso integrazione e professionalizzazione

### **Digitalizzazione delle PMI**

Industrie dei servizi in transizione verso modelli data-driven

### **Professionalizzazione Asset Mgmt**

I clienti richiedono operatori strutturati e conformi

### **Mobilità Transfrontaliera**

Domanda crescente di soluzioni integrate immobiliari e fiscali



## LA RISPOSTA ATRIUMS

### **Intelligence Operativa Integrata**

Standard unificati su più verticali di servizio

### **Layer Tecnologico Proprietario**

Tecnologia modulare per automazione e ottimizzazione

### **Rete Locale Qualificata**

Partner selezionati e integrati nel sistema

### **Modello Operativo Scalabile**

Processi standardizzati e replicabili

*Un'infrastruttura integrata che connette servizi, asset e tecnologia.*



# COME ATRIUMS GENERA VALORE ECONOMICO

FLUSSO DI RICAVO	LOGICA DI MONETIZZAZIONE
Modello a Commissioni e Performance	Percentuale su prenotazioni e servizi gestiti.
Monetizzazione a Lead	Modello pay-per-lead per servizi professionali ad alto valore.
Espansione Margine per Asset	Ottimizzazione operativa e aumento del margine per asset.
Performance ed Espansione Verticale	Valorizzazione degli asset e attivazione di nuove verticali di servizio.

Un modello che combina ricavi ricorrenti e espansione dei margini



# GUIDATA DAI FONDATORI, BASATA SULL'INFRASTRUTTURA



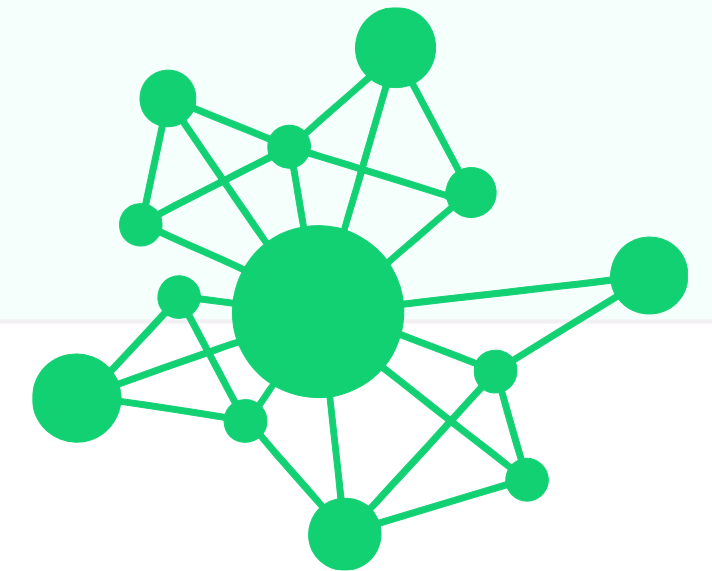
**Ponziano Ciampi**  
FONDATORE E CEO

Strategia Ecosistema, Architettura Ricavi,  
Standardizzazione Operativa, Sviluppo  
Rete Partner



**Cristiano Di Battista**  
CO-FONDATORE E CMO

Esperto in lancio startup con competenze  
avanzate in tecnologia e marketing  
digitale



**Rete Operativa e Partner**  
INFRASTRUTTURA OPERATIVA

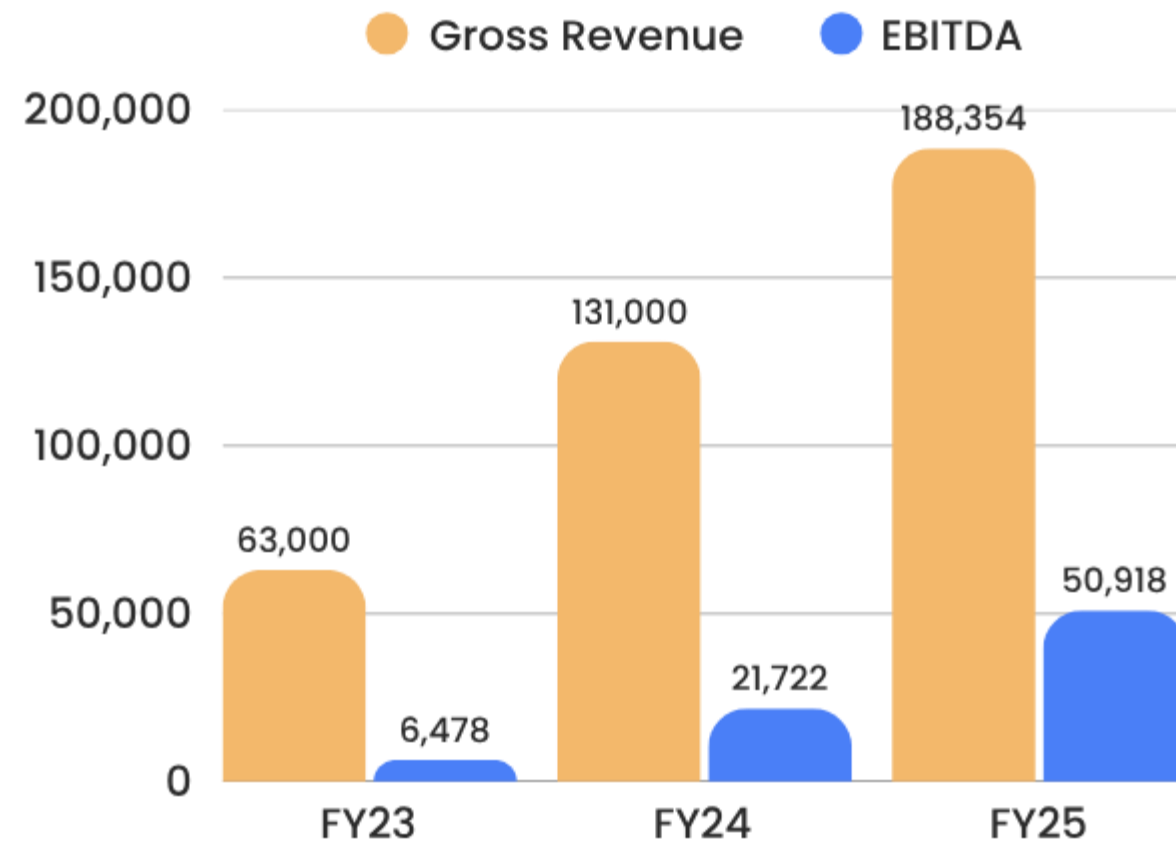
Rete di supporto operativo e tecnologico  
che consente la crescita scalabile  
dell'infrastruttura

Visione guidata dai fondatori con supporto operativo strutturato



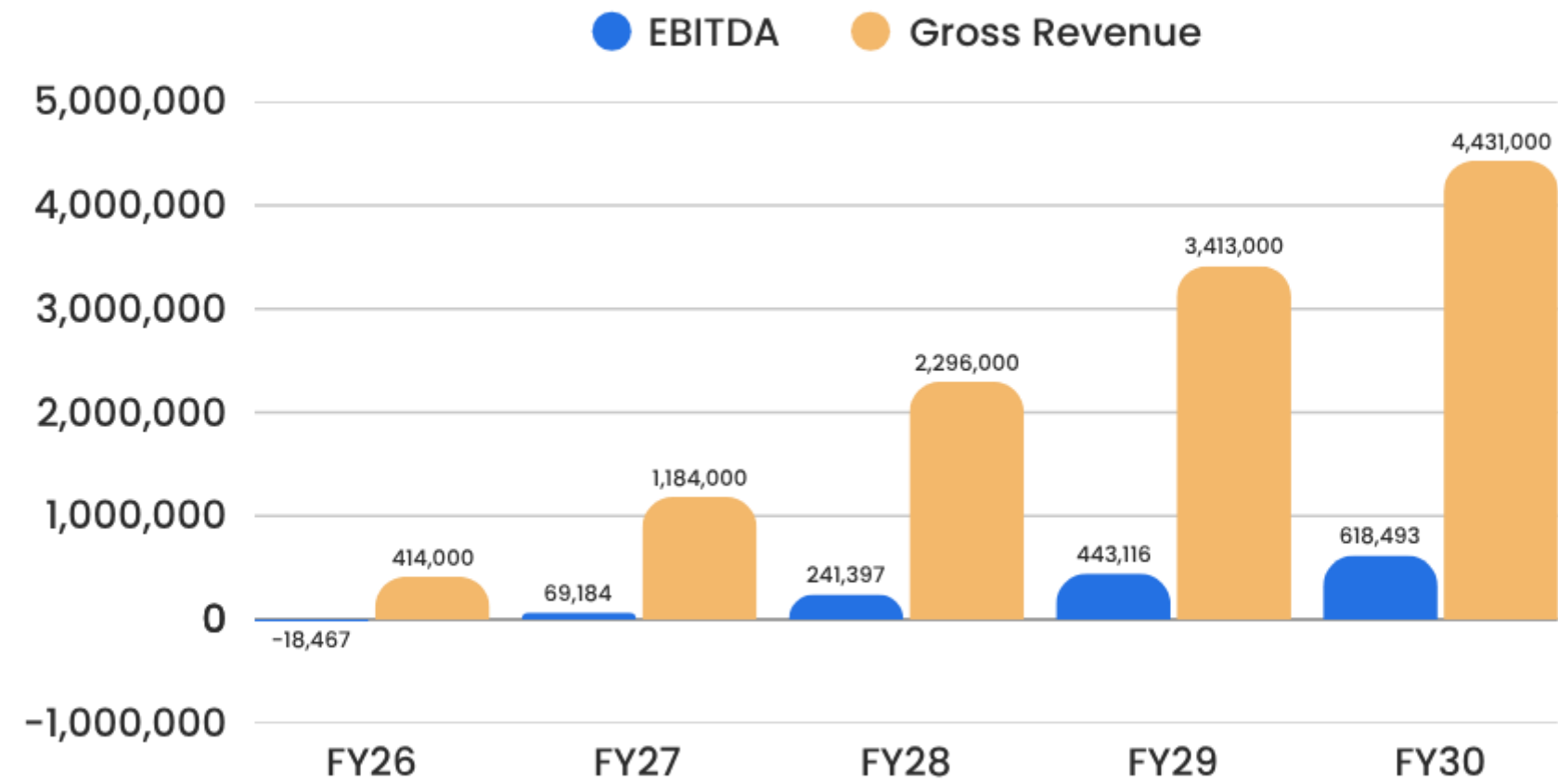
# PERFORMANCE FINANZIARIA E TRAIETTORIA

## PERFORMANCE STORICA



EBITDA Margin **FY23: 10.3%** → **FY24: 16.6%** → **FY25: 27.0%**

## PROIEZIONI A 5 ANNI



Proj. EBITDA Margin **FY27: 5.8%** → **FY30: 14.0%**

CAGR Ricavi FY25→FY30

**~88% proiezione**

EBITDA positivo da

**FY27 in poi**

Ricavo Lordo FY30

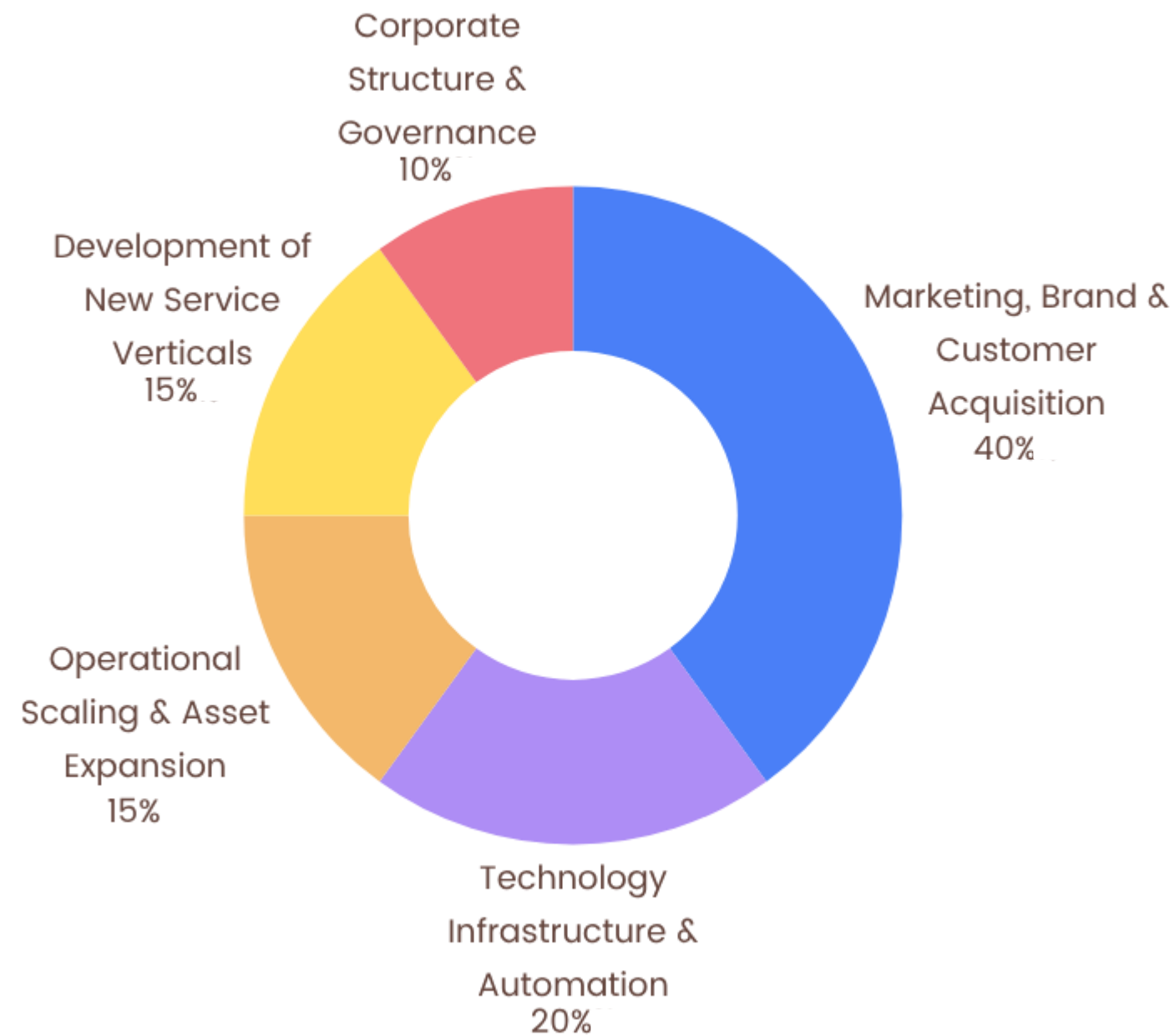
**€4,4M target**

*Miglioramento progressivo dei margini guidato dalla leva operativa*



# GROWTH CAPITAL PER SCALARE ATRIUMS

Atriums ha già raggiunto il break-even operativo, EBITDA e di cash-flow



## OBIETTIVI A 24 MESI

Scalare gli asset gestiti, Rafforzare l'infrastruttura operativa e tecnologica, Migliorare il margine per asset, Espandere verticali di servizio selezionate, Accelerare la profittabilità strutturale

**€ 500,000**

**TARGET ROUND**

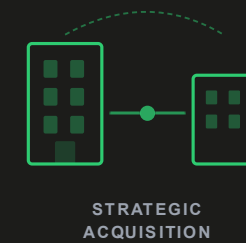
La raccolta è finalizzata ad accelerare la crescita e lo sviluppo dell'infrastruttura.

Raccolta minima inscindibile: €50K — in caso di solo capitale minimo: 70% acquisizione clienti, 30% infrastruttura tech



# MOLTEPLICI PERCORSI DI EXIT

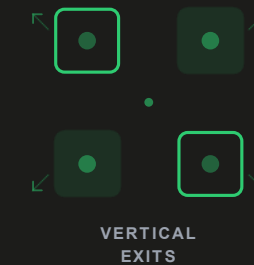
Atriums sta costruendo un'infrastruttura integrata che combina servizi e gestione degli asset



STRATEGIC ACQUISITION

## Acquisizione strategica della piattaforma Atriums

Da parte di operatori che vogliono integrare i servizi e l'infrastruttura operativa sviluppata da Atriums



VERTICAL EXITS

## Exit verticali o a livello di singolo servizio

Singoli servizi o aree di business sviluppate da Atriums possono attrarre player industriali specializzati



INSTITUTIONAL INVESTORS

## Ingresso di investitori istituzionali o operazioni di consolidamento

Potenziale ingresso di fondi di private equity o partnership strategiche

La sua struttura ecosistemica crea molteplici opportunità strategiche di exit nel tempo



# EQUITY ROUND 2026

Cap Table e Struttura di Investimento

## AZIONISTI ATTUALI

### Ciampi & Partners (Class A) — Founders

10,090.48 shares · 90.03%

### 2023 Round Investors — 1st round

1,117.66 shares · 9.97% | €150K @ pre-money €1.3M

Capitale Sociale Totale

**11,208.14**

Valutazione: €1.3M (2023) → €1.8M / €2.3M (2026)

## DETTAGLI ROUND

### EARLY BIRD · Pre-money €1,800,000

Plafond: €100K → 5.26% | A esaurimento

-21.7% valutazione

+26% equity

### STANDARD · Pre-money €2,300,000

Plafond: €400K → 14.81% | Max €500K

## TICKET DI INVESTIMENTO

QUOTE CLASSE C · Ticket Min.

**€500**

QUOTE CLASSE B · Ticket Min.

**€15,000**

POST-MONEY · Raccolta Max

**€2.3M — €2.8M**

Round Equity Maggio 2026 | Raccolta minima: €50.000 | Raccolta massima: €500.000



# CONTATTI

PONZIANO CIAMPI

[ponziano.ciampi@atriums.com](mailto:ponziano.ciampi@atriums.com)

+39 335 75 71 623

CRISTIANO DI BATTISTA

[cristiano.dibattista@atriums.com](mailto:cristiano.dibattista@atriums.com)

+39 335 77 30 521

SITO WEB

[www.atriums.com](http://www.atriums.com)

PROFILO LINKEDIN AZIENDALE

[www.linkedin.com/company/atriums/](http://www.linkedin.com/company/atriums/)