



Θέλετε να πουλήσετε το σπίτι σας; Ε, λοιπόν προσπαθήστε να μη το αφήσετε άδειο από έπιπλα. Σύμφωνα με έρευνα που έγινε σε μεσίτες που δραστηριοποιούνται στην αγορά κατοικίας ένας υποψήφιος αγοραστής αισθάνεται πιο «άνετα» σε ένα σπίτι ακόμα και με λιγοστά έπιπλα πχ ένας καναπές , μερικά βιβλία ή μία λάμπα παρά σε ένα άδειο σπίτι.

«Ένα άδειο σπίτι δείχνει αμέσως όλες τις ατέλειες του. Αντίθετα σε ένα σπίτι με λίγα, προσεκτικά διαλεγμένα έπιπλα το μάτι οδηγείται πρώτα στα έπιπλα και μετά τους τοίχους» λέει ένα έμπειρος μεσίτης με δραστηριότητα στην αγορά ακριβών σπιτιών τα τελευταία 20 χρόνια. Βεβαίως, πρόσθεσε, για την εν λόγω τεχνική πρέπει το σπίτι να είναι σε καλή κατάσταση, χωρίς τα ελαττώματα.

«Βρώμικοι τοίχοι με υγρασία δεν καλύπτονται ακόμα και αν βάλει κανείς ολόκληρο κατάστημα επίπλων », είπε χαρακτηριστικά. Στην αγορά μάλιστα ακούγονται ιστορίες μεσιτών που έφεραν οι ίδιοι έπιπλα για να βοηθήσουν στην καλύτερη εικόνα του άδειου σπιτιού.. Άλλοι λένε ότι απλά χρησιμοποιούν άυλα στοιχεία για την τόνωση της φαντασίας των αγοραστών: μία εικόνα στον υπολογιστή που να δείχνει τα δωμάτια επιπλωμένα είναι μία συνηθισμένη πρακτική που ακολουθείται κυρίως στο εξωτερικό.

Για να προσελκύσουν το ενδιαφέρον αγοραστών για ένα κενό διαμέρισμα στο Κολωνάκι του οποίου ο ιδιοκτήτης είχε αναχωρήσει απότομα χρησιμοποιήθηκε μια υπηρεσία που χρησιμοποιεί ψηφιακή τεχνολογία για να μετατρέψει τις εικόνες του κενού χώρου σε ελκυστικά επιπλωμένα δωμάτια. .