

Cómo hacer que una propiedad transmita amplitud y atraiga compradores

Cuando una casa o un departamento en venta no posee demasiados metros cuadrados, es aconsejable aplicar algunas sencillas técnicas para que esa propiedad transmita una sensación de amplitud. Eso ayuda a que la vivienda atraiga más interesados.

Aquí te brindamos un detalle de esas técnicas, por si estás planeando mudarte y tenés que poner en venta tu actual propiedad.

A. Mantener una pared sin ningún tipo de decoración

Una pared “pelada”, sin cuadros colgados en ella ni mesas o sillas apoyadas sobre su superficie, crea una “isla” visual según indican los expertos en diseño interior.

Quizás no se pueda hacer esto en todas las habitaciones, pero al menos hay que intentarlo en una de ellas. En especial, en la primera que verá la potencial adquirente o el futuro comprador cuando visite la unidad.



B. Colocar espejos frente a las ventanas

Es bien conocido que los espejos crean una sensación de mayor espacio. Lo que no todos saben es que un truco potente consiste en colocarlos frente a las ventanas.

Así, no solo reflejan la luz que entra por ellas. También, si las ventanas tienen una buena vista, multiplican esa imagen.



C. Usar cortinas de techo a piso

Esta técnica consiste en colocar los rieles de las cortinas en el inicio del techo y no en el inicio de las ventanas que cubren.

Eso implica adquirir cortinas más largas. Una inversión que también disfrutarán sus presentes habitantes, hasta que llegue el momento de entregar la unidad a sus nuevos dueños.



D. Pintar las paredes con colores claros

Esta técnica es tal vez la más obvia, pero no por eso la menos eficaz. Pintar las paredes con colores claros genera luminosidad y una sensación de relax, de bienestar.

Aunque no sea posible renovar la pintura de toda la propiedad, será positivo al menos aplicar este criterio a una habitación o a ciertas paredes.



E. Instalar estantes alrededor de las puertas

Los estantes brindan, además de abundante espacio de guardado, la posibilidad de crear un punto de atracción visual.

En particular, si se los coloca en ambos laterales de las puertas y sobre ellas, creando una U invertida. En esos estantes se podrán colocar, además de libros, los adornos que tal vez se encuentran sobre varios muebles. Y que, por su gran

número, producen un clima de agobio.

F. Instalar molduras en los techos

Las molduras instaladas en las uniones entre las paredes y el techo, ayudan a elevar la vista de los visitantes de la casa o del departamento. Y eso crea una sensación de altura.

Las molduras deben ser de colores impactantes para resaltar con respecto al color de las otras superficies.

Existe en el mercado una gran variedad de molduras –de PVC y madera–. Todas ellas son útiles, pero se sugiere que no se elijan las tengan diseños en relieve sino que se prefieran las lisas.



G. Eliminar el exceso de sillas, taburetes, almohadones, mesas, cuadros, adornos

Una casa ordenada pero con una sobreabundancia de sillas, banquetas y otros elementos, causan una primera impresión poco positiva.

El ser humano tiene una tendencia natural a acumular, ya sea por el vínculo emocional con los objetos como por el temor a rechazar algunos que fueron regalados por familiares y amigos, o heredados.

Es preciso tratar de superar eso. Y pensar que todo puede venderse, regalarse o, también, donarse a una entidad de bien público –que usará esos elementos para los fines que ella fue creada o para revenderlos–.



H. Renovar las placas de los enchufes y los interruptores

Cambiar las placas de los enchufes o tomacorriente y las de los interruptores, es un truco secreto que da grandes resultados.

Se recomienda elegir los de colores claros o de tonos contrastantes con las paredes sobre la que se aplicarán. Los expertos también aconsejan que su diseño sea sencillo, no barroco.

¿Qué función tiene el corredor inmobiliario en relación con estos trucos?

El corredor siempre busca ayudar a quien va a vender una propiedad, a fin de que ella parezca más atractiva y más deseable.

Una manera de ayudar a esa persona es brindándole estos tips vinculados con lo visual. Una casa en venta, siempre, “entra” por los ojos.