

Iluminación atrapante

“La luz es el elemento mágico que hace o modifica un espacio; es uno de los elementos más importantes en todos los interiores”, dice el especialista en decoración Benjamín Noriega.

A la vez, podría afirmarse que la luz es casi tan central como los metros cuadrados en una propiedad en venta.

Aquí te mostramos algunos tips para que la iluminación –natural y artificial– sea una aliada para que tu casa o departamento en venta atrape las miradas.



Natural

En una propiedad puesta a la venta, es imperioso darle prioridad a la luz natural.

Aunque quizás sus dueños no deseen tanta luminosidad en su vida diaria, cuando la casa se muestra a potenciales

compradores es preciso reforzar este recurso.

¿De qué modo?

Por ejemplo, despejando todo objeto o cortina que impida la entrada de luz por las ventanas, claraboyas y lucarnas.

Otro aspecto que ayuda a que la luz del sol inunde el inmueble es tener los vidrios completamente limpios, y libres de vinilos y otros elementos.



Movimiento de lámparas

En lo que hace a la luz artificial, habrá que chequear que todas las lamparitas funcionen.

Luego, se buscará mover las lámparas que sea viable hacia los rincones menos iluminados de la casa. De ese modo se compensarán las zonas oscuras.

Incluso quizás sea preciso adquirir una pequeña lámpara de pie o de mesa para lograr ese efecto.



Luz fría y cálida

La luz fría de las lamparitas es especialmente útil en, por caso, la cocina, donde es imperioso que todo pueda verse con nitidez.

A la vez, ese tipo de luz no es muy valorado por algunas personas ya que hace que las habitaciones tengan una luminosidad parecida a la de un supermercado o un quirófano.

En general, la luz fría produce sombras duras y contrastes demasiado extremos.

Por ello, será preciso cambiar ciertas lamparitas por otras de luz cálida pero con una potencia que compense.

Este tema de la luz tiene que ver con la decoración y la estética: no solo es un aspecto funcional.

Una casa bien iluminada siempre resulta más atractiva para el comprador que una que no lo está.