

Para vender más rápido: 6 errores en la decoración que es bueno evitar

La decoración de una casa o de un departamento puede influir en la velocidad de venta de ese inmueble.

¿Por qué? Porque quien va a visitarlo no solo está atento a los metros cuadrados, el barrio y los accesos. También toma en cuenta las sensaciones que la propiedad le transmite desde el inicio.

Aquí te contamos cuáles son los errores más habituales desde el punto de vista de lo decorativo, y que no ayudan a que una propiedad se venda de un tiempo razonable.

1. Muebles grandes en habitaciones pequeñas

Todo es un tema de proporción. En una habitación con pocos metros cuadrados, un mueble de grandes dimensiones hace que parezca más pequeña.

A veces, ese mueble se heredó y por eso resulta difícil desprenderse de él. ¿Qué hacer? Se lo puede enviar a un depósito, por ejemplo. O dejárselo por un tiempo a un familiar o a un amigo.

2. Vinilos y empapelados con motivos llamativos

Los vinilos y los empapelados que presentan motivos muy llamativos –por caso, grandes hojas de filodendro o flamencos de dimensiones naturales– pueden producir una sensación de

saturación visual si están en cada una de las paredes de una habitación.

No se trata de eliminarlos a todos sino, quizás, de dejar solo unos pocos.



3. Iluminación escondida

En ciertas ocasiones, un exceso de macetas en un balcón reducirá la cantidad de luz que proviene de él.

Es cierto que las plantas brindan alegría a la vista, junto con una sensación de naturaleza viva en medio de un ambiente urbano.

Sin embargo, podrían atentar contra la claridad.

Lo mismo sucede con las cortinas muy espesas o con telas que impiden el paso del sol.

4. Mezcla de estilos

Hoy puede decirse que existe una libertad inusual a la hora de decorar.

Ya no se busca que el living sea todo de estilo Luis XV o escandinavo. La mezcla está bien vista y da idea de eclecticismo, de variedad. Pero es posible llegar, sin querer, a un punto de saturación.

¿Cómo se soluciona? No se trata de cambiar el conjunto completo de los muebles. A veces el remedio reside en eliminar uno o dos sillones, que son los que más “ruido visual” producen.

Siempre existe la opción de venderlos en un market place como Mercado Libre, canjearlos, regalarlos a un conocido o a un pariente, o donarlos a una institución de bien público –que los usará para sus instalaciones o bien para rematarlos y generar fondos–.



5. Exceso de cuadros

En lo que hace al exceso de cuadros, hay dos aspectos a considerar.

Por un lado, cuando hay demasiados en las paredes.

Por otro, cuando son muy grandes y producen un desequilibrio visual.

Con respecto a los cuadros y los sofás, aparecen dos reglas sencillas.

Una dice que hay que calcular los 2 tercios. Por caso, si se tiene un sofá de 3 metros de longitud, los 2 tercios de él son iguales a 2 metros. Entonces, el cuadro a colgar por encima debería tener 2 metros de longitud. Si se coloca un cuadro pequeño se da un desequilibrio.

La segunda regla dice que en la pared donde se apoya un sofá de 2 o más plazas, lo ideal es ubicar un cuadro horizontal. Si se cuelga uno vertical, competirá visualmente con ese mueble.

6. Espacios enteramente ocupados

El “horror vacui” es algo así como el temor a lo vacío, que induce a llenar con cosas todo espacio disponible.

A veces, por miedo a que un mueble quede “solo” –o “solitario”– se colocan sobre él varios ceniceros de cristal de Murano o una colección de cucharitas decorativas de bronce.

Nuevamente, eso produce una saturación.

El vacío, como sucede con algunas páginas en blanco de los libros, constituye un descanso para los ojos.



¿Y la imaginación?

Claro que ante todas estas ideas para hacer que la propiedad luzca más equilibrada, puede surgir una objeción natural: “Si el futuro comprador posee imaginación, se dará cuenta de las posibilidades que tiene un inmueble aunque haya demasiados elementos en él”.

La realidad es que no todas las personas tienen imaginación. Y a muchas les cuesta visualizar las medidas de un departamento o de una casa si hay demasiados sillones, sillas, mesas y mesitas, y una multitud de adornos colgados de las paredes.

Por ese motivo, la decoración mesurada de una propiedad ayuda a que se la perciba de modo positivo desde el primer minuto y que, por lo tanto, su venta resulte más veloz.