

¿Qué es el “efecto nido” y cómo atraerá compradores a tu propiedad?

El “efecto nido” es un concepto de diseño de interiores que busca crear espacios acogedores, cálidos y reconfortantes en el hogar.

No importa la cantidad de metros cuadrados disponibles en una propiedad. Lo central es que todo tenga un aspecto que invite a la calma, al sosiego.

El “efecto nido” se basa en la idea de generar un ambiente que induzca al relax y al bienestar, utilizando elementos que evocan la sensación de seguridad y protección, similar a la comodidad que se experimenta en el nido de un ave.

¿Cómo podés generar ese efecto en tu casa o tu departamento que estás por vender, sin gastar mucha plata? ¿Cómo lograr que eso atraiga a más compradores? Te lo contamos aquí.

Usar colores cálidos.

Los tonos como beige, marrón, terracota o verde oliva ayudan a crear una atmósfera acogedora, relajante.

Con solo pintar una pared del living, por ejemplo, se consigue eso. O cambiando algunas cortinas, colocando un “camino” de paño sobre la mesa del living, o una alfombra de yute en el cuarto de dormir.



Emplear texturas suaves.

Los tejidos como la lana, el algodón, el terciopelo e, incluso, la piel sintética en almohadas, mantas y otros elementos añaden calidez y confort. A menudo, dos almohadones de esos tejidos en un sofá bastan para renovarlo.

Recurrir a la iluminación difusa.

La iluminación difusa o indirecta es la que se logra con lámparas bajas y también a través de guirnaldas con lamparitas chicas.

La iluminación directa, en cambio, es la que se activa por ejemplo con una lámpara colgante situada sobre la mesa del comedor. También contribuyen a ello las lamparitas LED de tono cálido. Las de tono frío pueden servir para el cuarto de baño, por caso.



Incluir plantas.

Introducir plantas en macetas ayuda a conectar con la naturaleza, y a añadir un toque orgánico al espacio de la propiedad.

Un ejemplo práctico: una pequeña colección de macetas pequeñas con plantas del tipo suculentas, le da a cualquier ambiente un matiz particular. Además, estas especies requieren poco mantenimiento.



Utilizar la madera.

Es preciso incorporar la madera como material central en todos los rincones de la propiedad donde sea posible.

¿Qué hacer si las sillas del comedor son de madera pero están pintadas, por ejemplo? Lo mejor y más simple será rasquetearlas, para quitarles la capa de pintura y dejar la materia prima a la vista.



Utilizar la piedra.

Si la propiedad tiene un hogar de cemento alisado, se lo puede recubrir con piedra. Otra opción es tomar una franja vertical de una pared y cubrirla con el mismo material, creando en ese lugar un espacio de lectura. Para ello se necesitará agregar un sillón con patas de madera, una lámpara de pie y una pequeña mesa.

Disimular los aparatos electrónicos.

Un aparato de televisión o una computadora de escritorio pueden disimularse dentro de un mueble de madera. Ese mueble solo se abrirá cuando se los utilice. No es que el “efecto nido” reniegue de la tecnología. Solo se trata de no ponerla

en primer plano.

Colocar pequeños objetos decorativos.

Una pequeña escultura, o un recuerdo o souvenir de un viaje producido con materiales naturales como madera, mimbre o piedra contribuyen al efecto buscado. Dos ejemplos: una antigua garlopa de carpintero o un par de platos de cerámica.



Evitar la acumulación.

En el nido de un ave no hay elementos de más. Cada cosa tiene una función. Por eso, para potenciar el “efecto nido” en una propiedad también es bueno eliminar todo exceso. Por ejemplo, la sobreabundancia de adornos, cuadros, sillas, mesas y mesitas, sillones.

Un ambiente despejado genera sensación de bienestar. Uno

cargado, en cambio, produce angustia y agobio.

Todo aquello que sobra puede encontrar una nueva vida donándolo, regalándolo o vendiéndolo en una feria americana o venta de garaje, o por Mercado Libre y plataformas similares. Lo que sobre y además esté deteriorado, hay que descartarlo sin dudar.

La guía del corredor inmobiliario.

Un corredor inmobiliario con experiencia y al tanto de las tendencias actuales, sabrá cómo guiar al vendedor para lograr el deseado “efecto nido”. Este efecto, además, será gratificante para los habitantes de la vivienda hasta tanto ella encuentre una nueva dueña o un nuevo propietario.