Sumarle home office a una propiedad para acelerar su venta

Con la pandemia, muchos trabajos y clases se convirtieron en remotos por lo que la modalidad home office –oficina en el hogar– y el home classroom –aula en el hogar– es algo ya instalado.

Si bien esto no sucede con todas las actividades y clases, son muchas las que ya no volverán a ser como antes.

Por ese motivo, es vital preparar tu casa o departamento que vas a poner en venta, en un lugar compatible con el teletrabajo y el teleestudio.

Aquí te brindamos algunos sencillos trucos.



Si en la casa ya se realiza home office

Existen dos situaciones con respecto al home office: una, que en la propiedad ya alguien trabaje o estudie en la modalidad virtual. O, la otra, que eso no se haya efectuado nunca.

En el primer caso, donde una mujer o un hombre trabajan –a tiempo parcial o total– desde su domicilio, o los hijos siguen sus clases por ese medio, el truco consiste en resaltar esa situación.

Por ejemplo, cuando la propiedad esté en venta y lleguen los interesados hay que colocar en una mesa la computadora. A su lado, un cuaderno y lapiceras, y también una lámpara.

De esa manera, el futuro comprador no tendrá que imaginarse

cómo se organizará para esa tarea sino que la verá en el acto.



Si en la casa no se practica el home office

El segundo caso es cuando en la propiedad nadie estudia ni trabaja a distancia. Aquí es preciso encontrar un espacio en el living, el comedor, el playroom, la cocina o un cuarto, para montar esa oficina virtual con la computadora y los demás elementos.

Si se dispone de una habitación vacía como la de huéspedes, la de planchado o la destinada a escritorio, habrá que colocar allí una mesa, una silla y la computadora.

Lógicamente, es adecuado que la casa posea Wi-Fi. Y es más: si se contrata una mayor velocidad de Internet, ese será otro punto que podrá usarse como argumento al hacer la venta.

Por otro lado, una mayor velocidad beneficiará a todos los

habitantes del hogar hasta que llegue el momento de mudarse.

Es central destacar que no importa tanto si esa computadora es nueva o no, y lo mismo el escritorio y la silla. Lo central es que la potencial compradora o el futuro adquirente vean claramente que tendrán un ámbito asignado para desarrollar el home office y el home classroom.

¿Y cuándo armar ese espacio de trabajo o estudio? El momento ideal es concretarlo antes de que el corredor inmobiliario elegido para llevar adelante la venta, envíe a su fotógrafo y videasta.

De ese modo, el espacio de home office aparecerá en las imágenes fotográficas de su sitio web, en el video y en la visita virtual, y en sus redes y los portales inmobiliarios.

No hay que olvidar que el 100% de los interesados miran la propiedad en Internet antes de decidirse a acercarse a ella.

Por otro parte, podría decirse que “lo que no se muestra es como si no existiera”. Parece una exageración, pero no lo es.

Resulta cierto que difícilmente se pueda saber con antelación si ese interesado en el inmueble trabaja o estudia en modo virtual o no. Pero, en cualquier caso, será sabio preverlo y actuar en consecuencia.

Así mismo, es bueno pensar que siempre conviene tener más comodidades en una propiedad que tener menos. Y en particular, cuando esa comodidad no implica un gran gasto para el actual propietario.



Qué dicen las encuestas

La consultora Insonomía indicó que el 83% de los encuestados desea mantener o incrementar las horas de home office una vez que el peligro de la pandemia se reduzca o desaparezca.

Por su parte, la empresa Adecco Argentina, en una investigación hecha a empresarios reveló que el 58% planea mantener el home office durante todo 2021 y más allá.

Ese mismo estudió ponderó que son 3.000.000 los argentinos que en marzo de 2020 comenzaron con el teletrabajo.

Un tercer estudio demuestra que el 70% de las compañías realizó cambios en su forma de trabajar, y ello incluye la modalidad virtual.

Además, 4 de cada 10 empresas consultadas mencionaron que profundizarán los cambios iniciados al comienzo del confinamiento. Esta investigación fue impulsada por Taquion

Research & Strategy y Axioner Consultores, junto con las firmas de tecnología BI Applications y RMR Technology Solutions.

Esta idea de armar una oficina o aula virtual, y hacerla visible, es parte del “home staging”. Se trata de una serie de técnicas destinadas a conseguir que la propiedad –casa o departamento– luzca cercana, funcional, limpia, ordenada, simple, práctica. En síntesis: habitable y deseable.