

# Una propiedad más atractiva: el closet office

Hoy, para vender una casa, un departamento, un dúplex o un PH hay que sumarle un plus, un aspecto destacable que haga que la propiedad sea distinta y deseable.

Esto no implica invertir una gran suma de dinero, sino usar adecuadamente el ingenio.

Por ejemplo, colocar un mural en una pared, pintar una escalera con un color vibrante o instalar un closet office.

Aquí te brindamos más detalles sobre el closet office o cloffice. Vas a ver que es algo práctico y funcional.



## Qué es el closet office

El closet office, también llamado cloffice, es una conjunción de los vocablos ingleses “closet” –que significa “armario” o “placard”- y “office” –“oficina” o “despacho”-.

Consiste en un espacio reducido que se destina solo al teletrabajo o al teleestudio.

¿Y dónde se instala o ubica el closet office? Hay varias opciones: el palier de acceso, un estar, el hueco de la escalera, un pasillo, un vestidor, un altillo, un rincón del play room o del family room, un balcón cubierto o cualquier otro ámbito que no ha sido aprovechado del todo.

Con solo 1,5 metro cuadrado es posible crear ese ámbito para aislarse y concentrarse en el trabajo cotidiano o en las clases a distancia.

El closet office necesita de dos elementos: una mesa o escritorio y una silla –o mejor, un sillón ergonómico–, además de un enchufe para la notebook o computadora de mesa, y un cable de Internet o un buen acceso a la señal si se usa Wi-Fi.

Puede sumarse una lámpara o una pequeña maceta para que el espacio sea más amigable.

También hay que tener en cuenta qué existe en la parte posterior a la persona que estará allí sentada. Porque eso es lo que se verá en las transmisiones por Zoom, Google Meet, Adobe Connect o el sistema que se emplee de entre los muchos hoy disponibles.

Una pared en mal estado puede pintarse o cubrirse con un vinilo, un cuadro, un afiche, un biombo, una mampara.

Otro punto a considerar: que no existan ruidos cercanos como los del perro del vecino o el propio, o que sea un lugar de transición por donde pasan adultos y menores.

Y algo extra: el espacio no debe causar sensación de encierro o ausencia de movilidad en quien lo va a utilizar. En ello influyen los metros asignados y también los colores claros que siempre dan idea de amplitud, de libertad.



## Más peso

El teletrabajo o home office y el teleestudio o school home son modalidades que cada vez tienen más peso.

Las personas las han incorporado a partir de la pandemia y muchas no desean volver a la presencialidad, o solo lo harán parcialmente.

Sin dudas, es un cambio de época y un cambio de hábito que toda futura compradora de una casa o todo adquirente de un departamento chequearán al recorrer propiedades en venta.

Lógicamente, el closet office no será necesario si quien ofrece su propiedad ya está trabajando de modo remoto o alguien de su familia se halla cursando el colegio primario o secundario, o la universidad, y acondicionó su hogar para tal fin.



## La flexibilidad

Quien está decidido a cambiar de casa o departamento vendiendo su actual propiedad para buscar una nueva, debería desarrollar o amplificar la virtud de la flexibilidad.

Esa flexibilidad –que no implica decir que sí a cualquier cosa– sirve para esa situación inmobiliaria y para muchas

otras.

John Grinder explica: “Para tener éxito en la vida tienen que recordar tan sólo tres cosas. En primer lugar, saber lo que quieren; tener una idea clara de qué meta quieren alcanzar en cada situación. En segundo lugar, estar alerta y mantener los sentidos abiertos de forma que se den cuenta de lo que están obteniendo. En tercer lugar, tener la flexibilidad de ir cambiando su forma de actuar hasta que obtengan lo que querían”. Grinder –psicólogo, lingüista y docente universitario estadounidense– es uno de los creadores de la Programación Neurolingüística o PNL, junto con Richard Bandler.

Más allá de esto y de pensar en instalar el closet office, es vital que quien vaya a vender su actual propiedad escuche las pautas de su corredor inmobiliario.

Esa persona no solo va a hacer la tasación, y se ocupará de difundir la propiedad y atraer a numerosos interesados.

Si tiene experiencia, también brindará aportes concretos para hacer que el inmueble potencie su aspecto con herramientas sencillas.

Entre esos aportes, se encuentran los relacionados con el home staging, o puesta en escena de un hogar. Esa técnica se centra en ordenar, despojar, limpiar e iluminar los ambientes para que resulten atractivos.

Finalmente, las observaciones e ideas del corredor inmobiliario deben valorarse en toda su dimensión ya que están basadas en su trayectoria en el mercado.

Un propietario puede tener muy buenas ocurrencias sobre cómo hacer para que su casa o departamento luzca bien. En cambio, el corredor tiene algo seguramente mejor: datos, es decir, información probada en la vida real.