

Los amenities: otro imán para los compradores

Los amenities o servicios adicionales que existen en algunos edificios, son un factor que atrae a los compradores de las propiedades que allí estén en venta.

¿Por qué? ¿Cómo destacarlos? ¿Qué hacer cuando no se los tiene?

Todo eso te lo contamos aquí.

Definición y varios ejemplos

Los amenities son ámbitos de uso común para todos los habitantes de un edificio, como una piscina, un gimnasio, un sauna.

La pandemia ha dado lugar a nuevas demandas en cuanto a ellos.

Por ejemplo: hoy, hay edificios con pet wash –un espacio para bañar a las mascotas–, jacuzzi indoor o outdoor, sala de ensayos –para quienes tienen su banda y no pueden practicar en el departamento por el ruido que ello implica–, siestario en la terraza, spa completo –sauna más ducha escocesa y sala de relax–, circuito aeróbico, sala de yoga y meditación, y espacio de coworking con una pequeña cocina y un baño.

También existen unidades con espacio para el lavado del auto, fresh delivery room –donde se reciben y guardan los pedidos del supermercado para quien los solicitó y no se encuentra en el momento en que llegan por delivery–, huerta comunitaria y skate park.

¿Y si arriba un visitante a un departamento y no hay lugar para él? Algunos edificios poseen una habitación con baño

destinada solo a ese fin.

Un caso más: un edificio de Asunción del Paraguay cuenta con un “tereré lounge”.



Una breve historia

Desde mediados del siglo XIX hasta la década de 1960 en el siglo XX, los transatlánticos fueron el medio de transporte más utilizado para ir de un continente a otro.

Justamente, por el tiempo que demandaban esos trayectos se los dotó de numerosas comodidades para el ocio y de servicios que resultaban imprescindibles.

Los constructores, ingenieros y arquitectos se apropiaron de esa idea y hacia los años 40 surgieron los primeros edificios con amenities.

Ellos consistían en un salón para reuniones sociales, un

cuarto con lavarropas y una piscina. La idea era que los residentes de los departamentos pudieran encontrar en el edificio casi todo lo que precisaban, sin salir de él.



Poner los amenities en primer plano

Hoy, los amenities son algo buscado por quien va a comprar un departamento nuevo o usado.

Si el edificio los tiene, el corredor inmobiliario experimentado sabe cómo destacarlos, ponerlos a la vista, hacerlos deseables.

Por caso, en lugar de mencionar en la descripción de la unidad solamente "SUM", coloca: "Salón de Usos Múltiples o SUM. Cuenta con una parrilla exterior, una heladera Whirlpool No Frost de 451 litros, una mesada con pileta, Wi-Fi y 6 mesas con 36 sillas para recibir a un buen número de invitados".

Otro: en vez de indicar “Gimnasio”, se menciona: “Gimnasio abierto de lunes a lunes de 6 a 21 hs. Dispone de 2 cintas, 4 bicicletas fijas y 3 aparatos de musculación. Además, posee 2 televisores, calefacción y refrigeración, Wi-Fi y 2 baños. Y una amplia vista abierta”.



Cómo sumar amenities

En un edificio, lógicamente, sumar amenities implica acordar con todos los propietarios del edificio esa mejora.

De eso se trata, justamente, la serie original de Star+ “El encargado”, que fue creada y dirigida por Mariano Cohn y Gastón Duprat.

¿Pero qué sucede cuando no es posible lograr ese acuerdo, no hay espacio físico o se carece del dinero que implica ese cambio?

Una opción es sumar amenities en el mismo departamento. ¿Cómo?

Un ejemplo: si se tiene un cuarto vacío, basta con ubicar en él una bicicleta fija, y un pequeño estante con mancuernas. De ese modo se lo podrá ofrecer en la descripción como un microgimnasio.

Otro caso: cuando se posea un balcón terraza con abundantes metros cuadrados, se puede instalar un jacuzzi rodeado de plantas y con un deck.

Un tercer ejemplo: nuevamente, si hay disponible un cuarto se lo dota de una biblioteca, varias macetas, un sillón individual y una lámpara de diseño. Y ello se convertirá en una "sala de pensar".

Como se observa, en algunos casos se trata más de tener ingenio que de tener dinero.

"La creatividad es inventar, experimentar, crecer, tomar riesgos, romper reglas, cometer errores y divertirse", dice la actriz estadounidense Mary Lou Cook.

Con la ayuda de un corredor inmobiliario conocedor es posible que el departamento en venta posea un atractivo extra, y muy deseable, para la futura adquirente o el potencial comprador.