

¿Cómo influyen los traumas de la niñez en el deseo de mudarse?

Las decisiones relacionadas con la venta de una casa o de un departamento son influidas por diversos y múltiples factores. Los traumas vinculados con la niñez pueden ser uno de ellos.

Algunos traumas específicos que ocurrieron durante la infancia afectan –sin dudas– la percepción de la seguridad y de la estabilidad del hogar de una persona, lo que a su vez podría repercutir en su disposición para vender su propiedad.

¿Estás con ganas de mudarte pero te cuesta dar el primer paso, o a alguien de tu familia le sucede esto?

En estas líneas vamos a contarte cuáles serían esos traumas que, tal vez, se alojan en tu psiquis y tus emociones profundas. Te servirá conocerlos y reconocerlos, para luego avanzar en tu decisión.

Como decía la escritora británica del siglo XVIII Jane Austen: “Nuestras raíces nos recuerdan que el pasado fue real”.

Austen es la autora de la célebre novela “Orgullo y prejuicio”, de la que se hicieron varias adaptaciones al cine.

1. Frecuentes desplazamientos

Si una persona experimentó mudanzas frecuentes durante la infancia debido a circunstancias familiares –como divorcios, problemas económicos o conflictos, o traslados laborales positivos y negativos en el cabeza de familia–, es posible que desarrolle una resistencia emocional a cambiar de casa o de departamento, de barrio, de localidad.

Por eso mismo, la idea de vender la propiedad donde se habita puede ser percibida como amenazante.



2. Inseguridad económica

Quienes crecieron en hogares con inestabilidad económica o con pocos recursos, podrían desarrollar una fuerte ansiedad financiera.

La venta de una propiedad implica un cuidadoso manejo de los recursos, pero si se cuenta con el asesoramiento de un corredor inmobiliario experimentado los riesgos son casi nulos.

3. Falta de estabilidad familiar

Creer en un entorno familiar inestable o disfuncional puede llevar a una falta de conexión emocional con el concepto de hogar.

Por eso, cuando una persona logró armar una familia y un hogar permanente, le costará cambiarlo por otro. Aunque el nuevo hogar tenga más metros cuadrados, una vista excepcional, un entorno único y un bello jardín u otros amenities.



4. Vecinos peligrosos o desagradables

Quien tuvo en sus años de niñez vecinos peligrosos, que gritaban de modo permanente, o poco amables y educados, siempre tendrá miedo a encontrarse con personas similares al mudarse.

En el lado opuesto, hay quienes se mudan para no tener cerca a gente tóxica de ese tipo.

5. Amigos que desilusionaron

Los amigos de la infancia son difíciles de olvidar. Pero es más difícil olvidar a un amigo que no fue leal y que vivía

cerca de la casa de uno. La persona que pasó por ese mal momento también tendrá una cierta aversión a los cambios.



6. Mudanzas que concluyeron mal

Quizás sucedió que cuando un chico tenía 8 años su padre y su madre decidieron vender la casa para cambiarla por otra mejor, y por algún motivo terminaron todos en una propiedad muy inferior a que dejaron atrás.

Es natural que quien vivió esa experiencia tenga un rechazo a buscar otro inmueble. Y prefiera permanecer en el actual aunque, a todas luces, no sea el ideal o el acorde a sus buenas posibilidades económicas.

No todos son iguales

Es importante señalar que las respuestas a esos traumas varían significativamente en cada individuo. Y la influencia en la decisión de vender una casa o un departamento dependerá de factores como la resiliencia emocional, y el apoyo de su familia y amigos.

Si alguien se encuentra lidiando con estos temas, podría ser beneficioso buscar el asesoramiento de un especialista para abordar –adecuadamente– las complejidades emocionales involucradas en la toma de decisiones sobre su vivienda.



El corredor inmobiliario como consejero

Es común que el corredor inmobiliario experto, con trayectoria, actúe como consejero cuando ve que una persona desea mudarse y algo –generalmente invisible o no verbalizado

o no dicho— le impide avanzar con su plan.

Él le muestra los beneficios del cambio y lo acompaña en todo el proceso de venta, y de la posterior compra.