

# Cómo usar la Teoría de la Toma de Decisiones al elegir tu próxima casa

La Teoría de la Toma de Decisiones analiza cómo los individuos y las organizaciones eligen la mejor opción entre varias alternativas, evaluando información, preferencias y resultados a fin de maximizar la utilidad, especialmente bajo incertidumbre.

La Teoría combina lógica, probabilidad, psicología y economía a fin de mejorar la elección racional, aunque reconociendo que existen sesgos humanos.

Un sesgo es un efecto psicológico que causa una desviación sistemática en el procesamiento mental, lo que lleva a interpretaciones ilógicas o juicios inexactos de la realidad. Por ejemplo, las personas que ha gozado de buena salud durante muchos años tienden a pensar que están exentas de enfermedades. Algunos de los que contribuyeron a esa Teoría son especialistas ganadores del Premio Nobel.



## **Tu futuro hogar**

Para decidir si te conviene comprar la casa, el departamento o el PH en venta que visitaste hace unos días aplicando la Teoría de la Toma de Decisiones, es fundamental entender que ella te ayuda a analizar y optimizar elecciones complejas frente a los imprevistos del futuro y las múltiples variables.

## **Aplicación de la Teoría en la compra de una vivienda**

La Teoría de la Toma de Decisiones parte de reconocer que el comprador busca maximizar su utilidad o beneficio. Y la vez, está sujeto a limitaciones como el presupuesto y las preferencias personales. Dos conceptos clave son:

. **Racionalidad limitada:** no siempre se puede procesar toda la información disponible para elegir la mejor opción absoluta, por lo que se usan atajos cognitivos con la meta de simplificar la evaluación. Por ejemplo: Juana no busca la “casa perfecta” que quizás no existe o le tomaría 5 años encontrar, sino una que cumpla cuatro requisitos elementales para ella: luminosidad, precio accesible, ubicación en el partido de Tigre y doble cochera. Entonces, después de ver 5 o 6 unidades, elige la primera que cumple con esas prioridades. Y se detiene ahí, porque su cerebro y su tiempo no le permiten seguir procesando más opciones.

. **Teoría prospectiva:** las personas valoran las ganancias y las pérdidas de forma asimétrica, lo que influye en el miedo al riesgo o en la valoración de atributos particulares del inmueble. Un caso: la casa A es moderna, y posee un jardín espectacular y pileta. Sin embargo, está lejos del trabajo del potencial propietario que es José, y que lo obligaría a perder 4 horas diarias en los traslados. En cambio, la casa B es más sencilla y no tiene pileta, pero está a 15 minutos de la oficina.



# Pasos para aplicar la Teoría al comprar un inmueble

## 1. Definir objetivos claros

¿El comprador busca una inversión, una vivienda propia o un inmueble para alquiler? Es preciso definir, también, qué es prioritario: la ubicación, el precio, los metros cuadrados, el potencial de revalorización.

## 2. Reunir información relevante

Hay que investigar diversas opciones de propiedades: sus características, precios, estado y tiempo en el mercado. Este paso evita decisiones basadas en percepciones incompletas o en impulsos.

## 3. Evaluar alternativas con criterios ponderados

Es preciso valorar cada casa, departamento o PH según factores

ponderados de acuerdo con las prioridades personales o familiares. Por ejemplo, para una inversión la zona cuenta mucho. Para una vivienda propia tiene más peso la cantidad de habitaciones y la cercanía con avenidas o medios de transporte público.

#### **4. Considerar el efecto anclaje**

En ocasiones, la primera unidad que se visita influye en la percepción de las siguientes. Por eso es importante mantener la perspectiva y comparar objetivamente, sin apasionamientos.

#### **5. Analizar riesgos y beneficios**

Es vital aplicar el cálculo de las posibles pérdidas o ganancias: impacto financiero, costos de mantenimiento, los costos de la movilidad personal de la casa al trabajo y a la escuela de los chicos.



#### **6. Usar modelos de decisión**

Las matrices de decisión o software ayudan a visualizar

comparaciones y ponderaciones para una mayor objetividad. Por ejemplo, la matriz FODA –Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas– y el sitio Miro.com.

## **7. Consultar con expertos**

La Teoría reconoce la limitación personal. Nadie puede saber todo acerca de todo. Es fundamental asesorarse con inmobiliarias que brindan el servicio de acompañar a compradores en busca de un nuevo hogar.