El sesgo de dotación y la mudanza

Un sesgo es una inclinación, un error sistemático, una desviación en el juicio o en la percepción que aleja a la persona de la objetividad. Y una dotación es, entre otros significados, un conjunto de objetos.

El sesgo de dotación, estudiado por Richard Thaler y Daniel Kahneman, dos pioneros estadounidenses en la economía del comportamiento, explica por qué le otorgamos más valor a lo que ya poseemos. Ese apego complica la decisión de dejar un hogar y mudarse a otro. Entender cómo funciona este sesgo te va a ayudar a decidirte a cambiar de casa, departamento o PH.

Por qué duele desprenderse de cosas y lugares al mudarse

Cada objeto en una casa puede estar ligado a una historia. Separarse de ellos se vive como una pérdida de parte de la identidad personal.

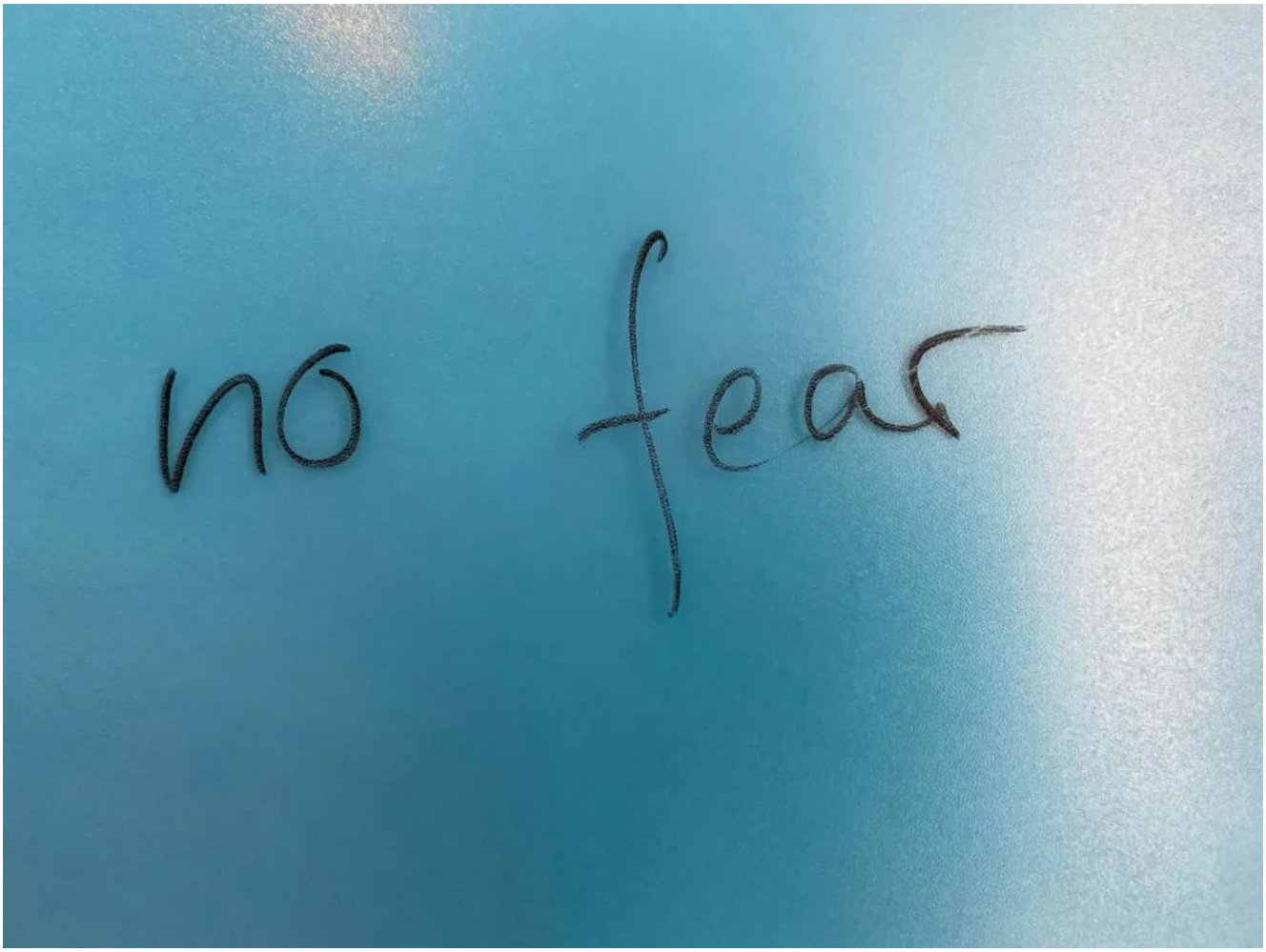
Sin dudas, hay costos emocionales acumulados. Por ejemplo, las mejoras realizadas en la cocina con gran esfuerzo crean una sensación de inversión. Y ella se transforma en un sobrevaloración del inmueble y sus pertenencias.

Además, surge el rechazo a la pérdida. La idea de entregar algo propio pesa más que el beneficio económico o práctico de la mudanza. Esto paraliza las decisiones, genera postergaciones, provoca ansiedad. Por otro lado está el miedo a lo desconocido. La mudanza implica cambio de rutinas, vecinos y espacios.

Cómo se manifiesta el sesgo en el proceso de mudanza

El sesgo se evidencia en la procrastinación. Los propietarios retrasan la tarea de embalaje o la de aceptar ofertas de compra porque sienten que pierden algo valioso.

Sumado a ello, les cuesta decidir qué llevar o dejar, resultando esto en canastos llenos de objetos innecesarios. Otra resistencia es la de adaptarse al nuevo espacio. Las personas quieren recrear exactamente el hogar antiguo en el nuevo lugar.



Estrategias prácticas para facilitar el desprendimiento

Uno: separar lo económico de lo emocional. Antes de tomar decisiones, hace una lista de objetos en dos columnas: “valor funcional” o de uso real y “valor emocional” o recuerdos. Esto clarifica qué es imprescindible y qué puede ser documentado con fotos y dejado atrás.

Dos: usar el método de las tres cajas: una con la etiqueta “llevar”, otra con “donar/vender” y la tercera con “tirar”. Poner límite de tiempo para decidir cada objeto obliga a elegir y reduce la rumiación.

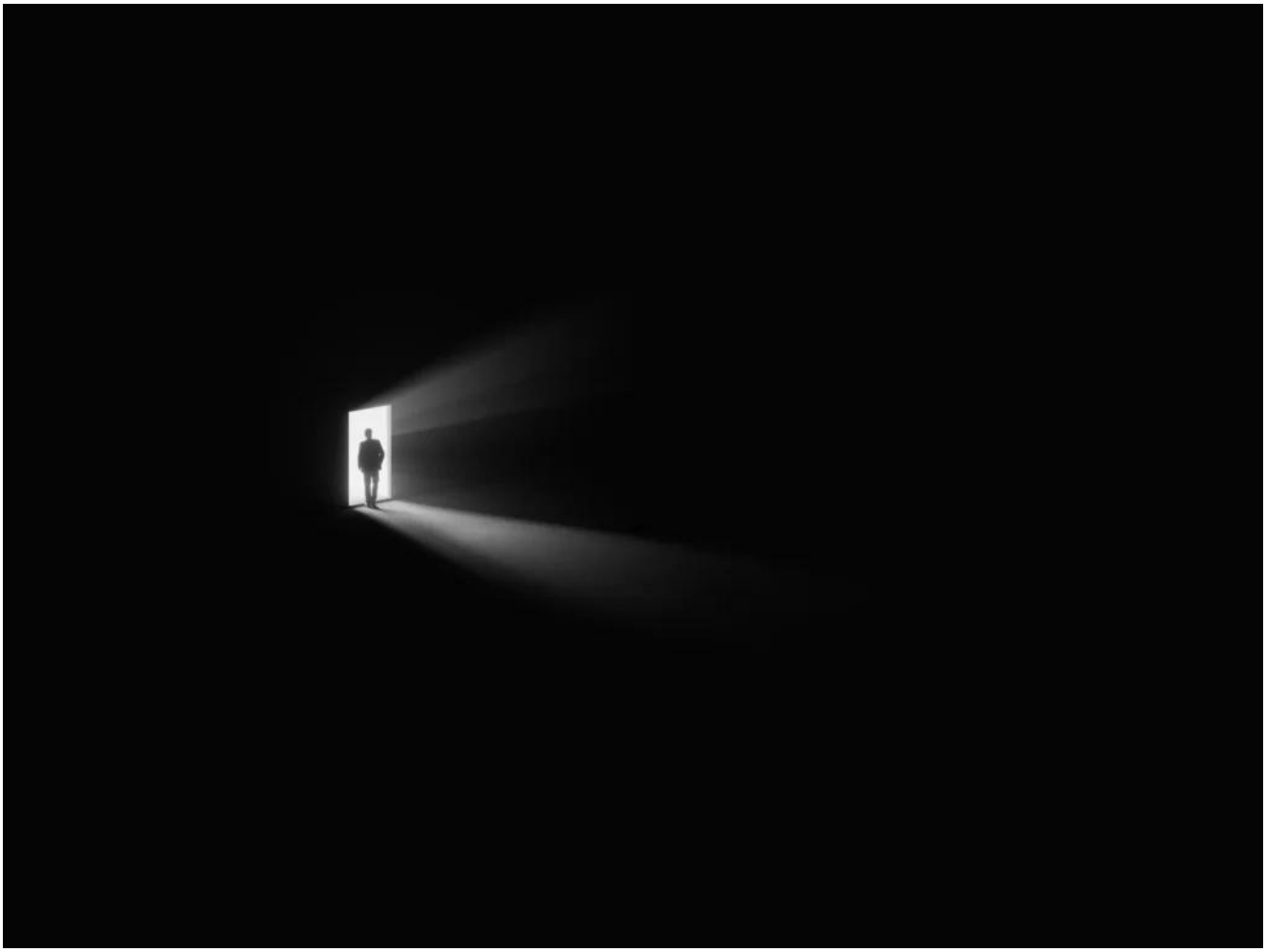
Tres: fotografiar y digitalizar los recuerdos, o hacer un video de la casa. Eso permite preservar la memoria sin cargar con todo.

Cuatro: efectuar micropruebas de desprendimiento. Hay que ir dejando pequeñas cosas simbólicas, como un felpudo muy gastado. La experiencia de que “no pasa nada” disminuye la aversión y prepara para decisiones mayores.

Y cinco: redefinir el valor. Es preciso plantear por escrito qué beneficios trae la mudanza, como menos gastos, mejor ubicación y mayor espacio. Y vincularlos a objetivos personales concretos para equilibrar, así, la pérdida percibida.

Beneficios de abordar el sesgo en la mudanza

Hay tres beneficios, y el primero es que se toman decisiones más rápidamente y menos estresantes. El segundo es que se mejora la adaptación al nuevo hogar. Soltar lo innecesario facilita crear nuevas rutinas y sensaciones de pertenencia. Y en tercer lugar, se logran transacciones más humanas y eficientes. La dueña o el propietario que vende se sienten acompañados, y aceptan propuestas más razonables.



Qué hace una buena inmobiliaria frente al sesgo

Una inmobiliaria profesional, con trayectoria y conocedora de la psicología del cliente adopta una comunicación centrada en la persona. Evita presionar. Y, en cambio, valida el apego y explica con datos las ventajas de la mudanza.

A la vez, ofrece alternativas graduales. Propone mudanzas por etapas, fechas de entrega flexibles, o contratos con períodos de ocupación posteriores a la venta. También facilita la logística emocional con, por ejemplo, servicios de organización profesional o home organizers, y guardamuebles temporales.

Cómo ayudamos desde Pozzi Inmobiliaria

En Pozzi Inmobiliaria hemos adoptado esas herramientas prácticas de la despersonalización, la selección de pertenencias, las alternativas graduales y la comunicación empática para ayudar a cada cliente en ese momento decisivo.

Eso permite al propietario que su casa se venda más rápido. Y la vez mejora la experiencia con nosotros, creando así relaciones de confianza duradera. Sabemos que para la mayoría de las personas, mudarse es más que trasladar muebles. Es desprenderse de objetos, recuerdos y rutinas.

Por eso, si estás pensando en mudarte, comunicate ya mismo con nosotros. Te vamos a acompañar para que todo el proceso sea simple, sin estrés.