

4 aspectos emocionales que pueden frenar la decisión de vender, y cómo superarlos

La venta de una propiedad inmueble puede implicar, en algunas personas –cualquiera sea su edad–, una carga emocional significativa. Las situaciones de ese tipo que se presentan más a menudo son:

1. Apego

Si una persona vivió mucho tiempo en una propiedad, es lógico que haya creado recuerdos y vínculos emocionales con el lugar.

Sin dudas, vender ese inmueble conlleva el dejar atrás esos recuerdos y enfrentar el cambio, la novedad.

2. Nostalgia

La nostalgia es una sensación de tristeza o pena por la ausencia, o la lejanía de alguien o de algo querido.

Se trata de un sentimiento que particularmente aflora al vender o comenzar a vender una casa o un departamento. Y que genera una sensación de pérdida o añoranza.



3. Incertidumbre sobre el futuro

La venta de una propiedad habitualmente está asociada a un importante cambio en el estilo de la vida.

Es un cambio que genera ansiedad e inseguridad. Es cuando surgen preguntas como: “¿Se adaptará mi familia a la nueva casa?”, “¿Tendremos vecinos tan buenos como los que dejamos atrás?”, “¿Me sentiré a gusto en este departamento?”.

4. Preocupación financiera

En cuanto a la preocupación financiera vinculada con la mudanza, algunos aspectos que están relacionados son, por caso, si será posible pagar las expensas mensuales de la nueva propiedad, o si los costos vinculados a la escritura y la mudanza en sí resultarán excesivos.



¿Influye la edad del propietario en la decisión de vender?

Existe un mito que dice que a las personas mayores les resulta más complicado mudarse y que eso no ocurre con los jóvenes.

Las ganas de cambiar de casa, en realidad, tienen que ver con la actitud vital de cada individuo.

Hay personas que aman la novedad, lo inesperado, lo disruptivo. Son las que están de acuerdo con esta frase de la

poetisa y actriz estadounidense Maya Angelou: “Nos deleitamos con la belleza de una mariposa, pero rara vez nos paramos a pensar en todos los cambios por los que ha tenido que pasar para alcanzar esa belleza”.

Otros individuos, en cambio, prefieren que nada “se mueva”. Que todo siga igual, incluso cuando no es beneficioso para su salud física o emocional, o para su situación económica.



¿A quién recurrir?

Desde luego que es bueno recurrir a otras personas cuando sea preciso vender una casa o un departamento, y la propietaria o el dueño se sienten frenados por motivos emocionales.

Hay que destacar que pedir ayuda no implica debilidad sino fortaleza para reconocer que uno no es todopoderoso.

Los tres principales grupos de personas que son capaces de brindar una ayuda valiosa, creíble y sólida en estos temas tan

sensibles, son:

. Especialistas

Los psicólogos, los coaches y los counselors son algunos de los profesionales a los que acudir si aparecen sentimientos que frenan la venta.

Es bueno recordar que la venta de un bien inmueble a veces se hace por razones irrenunciables: la llegada de un nuevo integrante a la familia –un bebé o un adulto mayor que ya no puede vivir solo–, la reducción de los ingresos de su propietario, un traslado laboral, el alto costo de los impuestos o de los gastos, la necesidad de reducir los metros cuadrados por la partida de los hijos.

. Amigos y familiares cercanos

Los amigos y los familiares cercanos que han vivido la misma situación y la superaron satisfactoriamente, también son buenos consejeros para quien debe tomar la decisión de vender. Conocer sus vivencias y experiencias es de enorme ayuda.



. Corredores inmobiliarios

Otro pilar fundamental son los corredores inmobiliarios con trayectoria.

Con su auxilio, y a partir de los numerosos casos similares que ellos han seguido, están en condiciones de guiar al vendedor en cada etapa de esa operación.

Le indicarán los caminos más seguros para que la venta sea provechosa, y nada traumática ni complicada.

También lo ayudarán a enfrentar la venta como un proyecto y no como un problema. Tal como dice el coach y autor español Víctor Koppers, un “problema” es una enfermedad terminal de un pariente o la propia. A eso se lo debe llamar “problema”. Las demás encrucijadas de la vida son “situaciones a resolver”.