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 **i**nvestigardiversas 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.