

¿Cómo ponerse de acuerdo con la familia para tomar la decisión de mudarse?

¿Estás con ganas de mudarte a un departamento, un PH o una casa más amplia? ¿O tal vez con menos metros cuadrados, pero con pileta? ¿O quizás a una propiedad situada más cerca de los abuelos?

Cualquiera sea el caso, aquí te brindamos algunos trucos para que puedas convencer a tu familia de las ventajas de una mudanza. Son trucos sencillos, alejados de toda manipulación.

Básicamente, son caminos para abordar la conversación con estrategia: preparar los datos, escuchar profundamente a cada integrante y presentar beneficios claros que conecten con las prioridades de cada uno.

Entender las motivaciones

Es fundamental comprender las prioridades de tu familia para una eventual mudanza. ¿Qué no tiene la actual propiedad y qué le gustaría encontrar en otra: seguridad, mejores colegios, cercanía con el trabajo o con los primos, un estilo de vida relajado, mayor contacto con la naturaleza?

Es bueno hacerle a cada integrante algunas preguntas abiertas para descubrir sus miedos y sus deseos: “¿Qué es lo que te gusta más de nuestra casa actual?” y “¿Qué sería lo importante en una nueva casa, para vos, en el supuesto caso de que nos dediquemos a buscar otra propiedad?”.

Es fundamental anotar las respuestas. Ellas después servirán para presentar ventajas relevantes de un cambio de propiedad, y evitar los argumentos genéricos.



Preparar datos concretos

Resulta crucial comparar los costos. Por ejemplo, ¿cuánto se ahorraría en expensas si la decisión pasa por dejar un departamento por una casa? ¿O qué suma se evitaría gastar si la nueva propiedad se encontrara más cerca del trabajo o del jardín de infantes?

Es preciso definir beneficios tangibles: el ahorro en tiempo de traslado, el menor gasto en transporte. O el menor precio por metro cuadrado: es sabido que en algunos barrios el metro cuadrado es mucho más accesible que en otros.

Para mostrar esos argumentos se pueden usar tablas comparativas hechas con inteligencia artificial o un mapa con los puntos clave del nuevo barrio elegido –trabajo, colegios, universidades, supermercados, sanatorios, amigos–. Por ejemplo: “Si nos mudamos a Don Torcuato, ahorramos 40 minutos diarios de viaje. Eso significa 40 horas mensuales que podríamos usar para ver series en familia o en proyectos como hacer una huerta.”

“Vender” una visión emocional y práctica

Es central conectarse con los sueños de cada miembro del grupo familiar: un jardín para que jueguen los chicos, una cocina grande para preparar los almuerzos del domingo, un espacio privado para trabajar desde casa.

Hay que combinar esos datos con el storytelling –o arte de contar historias–: “Imaginate levantarse a las 8 y estar en la oficina a las 8:25 hs, sin el tráfico que hoy nos mata”.

Anticipar y neutralizar las objeciones

Las objeciones o eventuales rechazos que sufriría el proyecto de mudanza, se pueden anticipar. Por caso, en el tema de los costos. Para eso hay que crear un sencillo plan financiero que muestre los ingresos que se producirán con el cambio –venta de la propiedad– y los egresos –compra de la nueva y gastos de mudanza–.

Por otro lado, es posible que surjan objeciones vinculadas con las emociones. Para eso, es preciso validar los sentimientos: “Entiendo que dejar esta casa va a generarnos una cierta tristeza. Yo también voy a sentir nostalgia”.

Proponer un plan de bajo riesgo

Es aconsejable hacer una prueba piloto. Ella consiste en visitar el barrio deseado. O pasar un fin de semana en una propiedad de esa zona que esté en alquiler temporario, para vivir la experiencia de ser un habitante de ese lugar.

También es necesario tener un cronograma claro, que incluya las fechas para la búsqueda, las visitas, la negociación, el

cierre y la mudanza. Nunca hay que olvidar el plan B: qué hacer si la venta se demora o si un integrante de la familia cambia su lugar de trabajo.

Esto reduce la incertidumbre y muestra que el irse a vivir a otra propiedad no es una decisión impulsiva.

Presentar los beneficios cuantitativos y cualitativos

En cuanto a los beneficios económicos, es aconsejable mostrar: la reducción de gastos o el incremento del patrimonio si se compra una propiedad más chica o de menor precio que la que se vende, por ejemplo. En lo que hace al tiempo: menos horas de traslado al trabajo o a la facultad, más tiempo libre. Y la calidad de vida: espacios verdes, colegios bilingües, una zona con gran oferta cultural o deportiva.

Claro que no hay que olvidar la salud mental: menos estrés por los viajes largos o los ambientes poco luminosos.

Aquí sirven las comparaciones simples: “Gastar menos en transporte y ganar una hora diaria equivale a que tengamos tiempo para jugar tenis o para los chicos”



Negociar con creatividad

En la reunión familiar para hablar de la mudanza, hay que hacer concesiones. Una opción: dejar la elección del barrio a cambio de ciertas condiciones, o respetar las rutinas. Es crucial dividir la decisión: primero elegir el barrio y después, la casa. O acordar un presupuesto máximo y ver opciones dentro de ese límite.

También es útil usar incentivos personales: si la esposa acepta mudarse, hay que proponerle un proyecto deseado como tener su propio cuarto para escribir cuentos, o concretar la anhelada escapada a Salta luego de la mudanza.

Hacer que todos participen en la búsqueda

Asignar roles es crucial. Por ejemplo, un miembro de la familia buscará propiedades en los portales como Argenprop o

Zonaprop o las redes, otro mirará qué colegios cercanos existen y un tercero organizará las visitas.

Antes es central compartir criterios, creando una lista de “imprescindibles” en la nueva propiedad y otra de “deseables”. Y celebrar los pequeños pasos: luego de cada visita a una propiedad en venta, ir todos juntos a una cafetería cercana.

Considerar el timing

Es crucial no iniciar la charla sobre la mudanza en momentos de estrés, o cuando la otra persona está ocupada con un Zoom o hablando con el jardinero.

Arrancar la conversación mostrando empatía

Cuando llegue el momento de hablar sobre el cambio, es vital utilizar afirmaciones positivas: “Valoro mucho cómo cuidan todos nuestro hogar. Por eso quisiera que decidamos juntos la opción de mudarnos.”. O una frase que invite a la colaboración: “Podemos pensar en esto de la mudanza como una oportunidad, y no como una obligación”.

Un camino distinto: comenzar con una observación y una pregunta del tipo “El otro día me di cuenta de cuánto tiempo pasamos en el tránsito. ¿Les gustaría ver opciones que nos den más tiempo para estar juntos?”.

Luego hay que brindar una primera acción concreta: “Si les parece, el sábado que viene buscamos 5 barrios y miramos 7 propiedades online”. Después, es recomendable cerrar con una frase como: “Si no les convence, lo dejamos ahí. Y si se entusiasman, seguimos avanzando.”



Una oportunidad compartida

En Pozzi Inmobiliaria, sabemos que una mudanza exitosa nace de la claridad, la empatía y la preparación. Al combinar los datos objetivos con la atención a lo emocional, se reducen las resistencias y se transforma la propuesta en una oportunidad compartida. Por eso mismo, te invitamos a llamarnos o escribirnos para charlar junto con tu familia.