

Errar un penal y errar en una tasación

¿Estás buscando una inmobiliaria para que tase tu casa, departamento o PH, con el objetivo de venderlo? ¿Sabías que hay una cierta relación entre un penal errado y una tasación errónea? Te lo contamos aquí.

Causas compartidas

En el fútbol, un penal errado se mira en cámara lenta: hay tensión, hay expectativas y hay un instante que decide el resultado final.

En el rubro inmobiliario, una tasación mal hecha produce un efecto parecido. Provoca pérdidas económicas, quiebres en la confianza y decisiones erróneas que repercuten mucho más allá del momento.

Aunque pertenecen a mundos distintos, ambos fracasos comparten causas, dinámicas psicológicas y lecciones prácticas que todo propietario debe conocer.



Presión y expectativas

Un pateador siente la presión del estadio, del entrenador y de su propia reputación. El agente inmobiliario encargado de la tasación tiene la presión del cliente y su familia, y la del mercado.

Esa presión distorsiona el juicio. El futbolista puede precipitar el golpe y el tasador, forzar cifras para agradar o justificar expectativas.

En ambos casos, la urgencia y la expectativa externa incrementan el riesgo de error. La solución pasa por procesos que minimicen la influencia emocional.

En el primer caso, el entrenamiento. En el sector de las propiedades, los protocolos y las metodologías estandarizadas para las tasaciones.

Preparación técnica

Los grandes pateadores repiten la rutina hasta convertirla en automática, controlando la respiración, la carrera y el punto de contacto con la pelota.

Una tasación rigurosa también depende de la técnica. Se hacen estudios precisos, se verifica la documentación, se efectúan análisis comparativos de mercado y se realiza un uso correcto de los coeficientes.

La ausencia de una checklist o la improvisación aumentan la probabilidad de “fallar el penal” al valorar las propiedades. En cambio, implementar una rutina profesional reduce la variabilidad y mejora la consistencia. ¿El resultado? Un valor que es atractivo para un más de un potencial comprador, en un plazo razonable.



Sesgos cognitivos

En la ejecución del penal, los sesgos aparecen son el de exceso de confianza y la parálisis por análisis.

En las tasaciones, un sesgo que da es el de anclaje –partir de un valor solicitado por el vendedor–, el sesgo de confirmación –buscar datos que apoyen una hipótesis– y el del optimismo injustificado.

Por eso, las inmobiliarias profesionales usan datos “duros”, consultan a terceros independientes y realizan revisiones cruzadas. También recurren a la inteligencia artificial, pasándola siempre por el pensamiento crítico.

Vale aclarar que un sesgo es una inclinación, preferencia o tendencia desproporcionada a favor o en contra de algo o de alguien.

Consecuencias de la falla

Un penal errado cambia el marcador y puede minar la moral del equipo. Una tasación incorrecta genera pérdidas económicas directas –como la sobrevaloración que frustra las ventas, y la infravaloración que destruye el patrimonio–, problemas legales y pérdida de credibilidad profesional.

Además, el efecto reputacional de la inmobiliaria en las redes y por el boca a boca suele ser más perdurable que el error puntual, por lo que la gestión posterior al error es tan importante como la prevención.

Gestión del error

Cuando se falla en un penal, un gran pateador asume el error, aprende y hace ajustes para el futuro. En las tasaciones, la mejor práctica ante una falla detectada es la transparencia. Eso se hace comunicándole al cliente las causas, rectificando

cuando corresponda y mostrando cómo se evitará en el futuro.



Qué herramientas usamos en Pozzi Inmobiliaria

Para reducir la posibilidad de error cuando tasamos, recurrimos a datos comparables actualizados a través del acceso a bases de ventas reales y recientes.

También usamos protocolos estandarizados como checklists y metodologías comparables. Sumado a ello, hacemos una revisión externa por medio de colegas o auditorías internas para validen criterios y cifras.

A eso le agregamos la tecnología, a través de sistemas GIS de información geográfica, el análisis automatizado del mercado y los modelos estadísticos para identificar outliers o desviaciones.

Así mismo, para nosotros es crucial verificar la superficie

útil y la cubierta, y los metros cuadrados comunes de la propiedad a vender. Y seguimos coeficientes y ajustes por antigüedad, estado, orientación y ubicación. Y desde luego que el punto central es la formación continua de nuestro personal en todas esas técnicas, la ética y la detección de sesgos.

Si en este momento tenés alguna inmobiliaria en vista o quizás ninguna, ponete en contacto con nosotros por aquí, por nuestras redes, por WhatsApp o por teléfono. Estamos para escuchar todas tus consultas, sin ningún compromiso para vos.