

Ett idékoncept skapat 2025-12-06 av Peter Palm, Fastitia.se

.....

Nyhetsbrev 1: 2025

Den Nya Fastighetsmäklaren.

Nya Fastighetsmäklaren är ett nytt idékoncept för utveckling av dagens förmedlingstjänst. Där Nya Fastighetsmäklaren får erbjuda sina kunder en riktigt bra helhetslösning med alla de tjänster som kunden behöver för att göra en bra bostadskarriär.

Den Nya Fastighetsmäklaren? Vad är det?

Detta är ett första utkast till att undersöka intresset för en utveckling av dagens tjänst inom fastighetsförmedling vid bostäder och som bygger på den nya tjänstelogiken och tjänstefiering. Där man istället för dagens modell som bygger på fastighetsmäklarens värdeskapande process, utgår från kundens värdeskapande process. Där man hjälper en kund hur den ska kunna skapa en bra bostadskarriär och göra en bra bostadsresa från hyresrätt, till bostadsrätt och eget småhus, sen få hjälp med att hitta ett bra boende, när man blir äldre?

Bakgrund

Varför har nästan alla fastighetsmäklarföretag identiska kunderbjudanden med ett tydligt fokus på säljarens värdeskapande process? När man dessutom ska tillvarata köparens värdeskapande process. Man beskriver sedan inget om köparens värdeskapande process utan man hänvisar då istället schablonmässigt till köparens undersökningsplikt, enligt olika lagar. Det finns till exempel ingen idag som vet vad som gäller vid fel i bostadsrättsföreningens ekonomi dvs om bostadsrättsföreningens ekonomi väsentligt försämras efter ett köp?

Man har idag en egen tillsynsmyndighet FMI som ska se till så att ingen fastighetsmäklare får överträda sitt ganska snäva kunderbjudande. Varför finns det ingen konsumentbyrå som kan företräda köparen eller boende i bostadsrätt och småhus i dennes värdeskapande process? Man brukar säga att en köpare är den nästa säljaren. Varför vill man då inte hjälpa köparen på ett bättre sätt än idag? Se mer om detta här på <https://nyfastighetsmaklaren.se/>

Varför är det då så här?

Det kan kanske bero på att det finns ett inbyggt systemfel här baserat på gammalmodig lagstiftning och att det inom bostadsmarknaden vimlar av olika aktörer som har ett eget stuprörsperspektiv enligt den gamla produktlogiken, när man borde agera utifrån den nya tjänstelogiken och tjänstefiering och kundens värdeskapande process. Vilket är den process man som företagare borde ha som fokus i utformningen av sitt kunderbjudande.

Se gärna mer om hur man skapar ett bättre kunderbjudande här på <https://organalys.se/>

Det kan nog vara så att det ska vara lätt för en fastighetsmäklare att göra rätt oavsett den aktuella boendeformen? Men är verkligen boendeformerna bostadsrätt och småhus till för fastighetsmäklarna? Är inte bostadsrätten och småhus skapad för alla de som vill bo i en bra och ekonomiskt genomlyst bostadsrättsförening och motsvarande för småhus? Varför finns det ingen aktör som hjälper konsumenten med frågor om hur man hanterar problem, utmaningar och möjligheter inom själva boendet, dvs mellan köpet och en försäljning?

.....

Se mer här: [Fastitia.se](https://fastitia.se) - [Organalys.se](https://organalys.se) - [Boanalys.se](https://boanalys.se) - [KBrf.se](https://kbrf.se) - [AABrf.se](https://aabrf.se) - [Brfbilden.se](https://brfbilden.se)

NYA FASTIGHETSMÄKLAREN

- DIN PERSONLIGA BOENDEKONSULT -

Ett idekoncept skapat 2025-12-06 av Peter Palm, Fastitia.se

.....

Vad erbjuder då den Nya Fastighetsmäklaren?

Den nya fastighetsmäklaren är inte en ny mäklartjänst utan ett idekoncept för utveckling av dagens förmedlingstjänst. Där man med aktuell kunskap om kundernas vardagsproblematik, utmaningar och möjligheter, under hela sin bostadsresa, snabbt kan utveckla ett nytt och bättre kunderbjudande och implementera nya arbetsmoment efter denna nya kunskap. Med utgångspunkt i den nya tjänstelogiken och tjänstefiering.

Vad är då den Nya tjänstelogiken och Tjänstefiering?

Vad

Tjänstefiering innebär kortfattat att man som företag lämnar den gamla produktlogiken, där företaget talar om för kunden vad ni vill sälja till dem. I den nya tjänstelogiken så frågar man istället sina kunder inom målgruppen om hur de idag uppfattar sin vardag, vilka deras största utmaningar är och vad de helst av allt skulle vilja få hjälp med att lösa eller få hjälp med att skapa? Enkelt uttryckt vad de idag skulle vilja köpa av er.

Se gärna mer om hur man skapar ett bättre kunderbjudande här på <https://organalys.se/>

Vem

Tjänstefiering fungerar för alla typer av företag som idag hanterar en stark konkurrenssituation eller för organisationer och myndigheter som har en stor mängd av olika kundgrupper med olika behov.

Hur

En tjänstefieringsresa inleds med att man först gör en självstudie för var man själv står idag när det gäller den gamla produktlogiken och den nya tjänstelogiken för att sedan gå vidare till att undersöka hur kundens värdeskapande process ser ut

Varför

Konkurrensen bara hårdnar inom nästan alla våra kundsegment och om inte vi kan anpassa oss efter det som marknaden och våra kunder verkligen efterfrågar och vill köpa, så ser det nog snart mörkt ut även för oss?

Vill du veta mer om idekonceptet Nya Fastighetsmäklaren?

Se då ett första utkast här på nyafastighetsmaklaren.se och tyck gärna till om detta förslag. Hemsidan uppdateras löpande med ny information och intressanta dokument.

<https://nyafastighetsmaklaren.se/>

Varför inte starta en förstudie om Tjänstefiering inom fastighetsförmedling?

Se mer om detta resonemang här på [Fastitia.se](https://fastitia.se) och om Tjänstefiering här på [Organalys.se](https://organalys.se)

Kontakta mig gärna för mer information eller om ni har synpunkter på denna text eller har ett förslag till en bättre mäklartjänst? Varför inte göra en första förstudie med kunden?

Peter Palm / [Fastitia.se](https://fastitia.se) / info@fastitia.se

.....

Se mer här: [Fastitia.se](https://fastitia.se) - [Organalys.se](https://organalys.se) - [Boanalys.se](https://boanalys.se) - [KBrf.se](https://kbrf.se) - [AABRf.se](https://aabrff.se) - [Brfbilden.se](https://brfbilden.se)