NYA
FASTIGHETSMÄKLAREN
· DIN PERSONLIGA BOENDEKONSULT ·

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

……...

Nyhetsbrev 1: 2026

Nya Fastighetsmäklaren

Är det inte nu dags att börja se över och uppdatera dagens fastighetsmäklartjänst, utifrån ett tjänstefieringsperspektiv? Så att fastighetsmäklarföretagen kan få utveckla bättre och mer unika kunderbjudanden? Sen får kunden bestämma?

Mitt fokus i detta nyhetsbrev avser köp av bostadsrätter i en befintlig bostadsrättsförening och bristen på genomtänkta stödtjänster till köparen.

Förtroenderubbande verksamhet eller förtroendehöjande verksamhet?
Jag såg nu att FMI begärt in ett förtydligande från regeringen om vad som kan anses vara en förtroenderubbande verksamhet? Kanske man borde lyfta frågan ett steg till om vad som kan anses vara en mer förtroendeskapande verksamhet inom fastighetsförmedlingens område?

Skulle man inte även passa på att fråga om en fastighetsmäklare får erbjuda kunderna olika förtroendehöjande tjänster? Vad kan då det i så fall vara för typ av tjänster?

Idag agerar man här, enligt mig, efter den gamla produktlogiken där **leverantören** talar om för kunden vad man **vill sälja** till dem. Den nya tjänstelogiken säger istället att det är vad **kunden vill köpa** som skapar kunderbjudandet.

I nuläget är det nästan förbjudet för en välutbildad fastighetsmäklare att erbjuda tjänster som en köpare behöver ha för att uppfylla sin undersökningsplikt. Det är istället lagstiftarens erbjudande i form av en väldigt snäv mäklarlagstiftning som gäller här. Det känns tyvärr lite för gammaldags och geopolitiskt aktuellt?

Här borde mäklarlagen istället omformuleras, så att Fastighetsmäklaren direkt eller indirekt får erbjuda de olika tjänster som en säljare och köpare behöver ha tillgång för att kunna genomför en bra bostadsaffär, baserat på **säljarens upplysningsplikt och köparens undersökningsplikt** baserat på dessa båda parters värdeskapande processer.

Tjänster som inte har en tydlig koppling till detta uppdrag kan i undantagsfall medges om FMI godkänt detta? Det kan till exempel gälla nya tjänsteinnovationer?

Bostadsrättsköparen vill veta mer om bostadsrättsföreningens framtida ekonomi
Det är särskilt viktigt med bra information om framtiden vid en konsuments köp av en bostadsrätt i en bostadsrättsförening (juridisk person). Idag säljs det ca 12-13 % av alla bostadsrätter under ett år. Vilket skapar en omsättningshastighet (genomsnittlig innehavstid) på ca 7-8 år. En köpare bör därmed erbjudas en enkel och tydlig information om hur en bostadsrättsförenings ekonomi sannolikt kommer att utvecklas under de kommande 5-10 åren.

Det kan då ske i form av en framtidsplan eller en riskanalys i årsredovisningens förvaltningsberättelse eller i ett separat dokument? Se mer om detta här på mina idékoncept KBrf.se och Brfbilden.se

……...

NYA
FASTIGHETSMÄKLAREN
- DIN PERSONLIGA BOENDEKONSULT -

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

……...

Nya tjänsteinnovationer och utbildningar efterfrågas av kunden
Jag tror nu att man bör se över och utveckla den information som kunden inom området behöver få tillgång till och att man sen levererar denna information på ett för målgruppen enkelt och bra sätt. Då kan det så klart krävas att man har ett lite nytt och större perspektiv som kan Zooma in som Zooma ut, med kundens glasögon och prova på att gå i kundens skor.

Detta ovan innebär att man behöver göra något annat i morgon, än vad man gjorde igår? Det nya agerandet bör sedan implementeras inom alla områden både hos alla företag som verkar inom bostadsrätten och inom utbildningar på högre nivåer.

Varför finns det idag ingen kurs som heter **Förvaltning av bostadsrättsföreningar** eller **Riskanalys av bostadsrättsföreningar** alternativt **Styrelsearbete i bostadsrättsföreningar** på våra högre utbildningar?

Se mer här på mitt utkast till innehållet i den nya fastighetsmäklarutbildningen från 2028 här på Nyafastighetsmaklaren.se

Vill du veta mer om idekonceptet Nya Fastighetsmäklaren?
Se då ett första utkast här på nyafastighetsmaklaren.se https://nyafastighetsmaklaren.se/ och tyck gärna till om detta förslag. Hemsidan uppdateras löpande med ny information och intressanta dokument.

Varför inte starta en förstudie om Tjänstefiering inom fastighetsförmedling?
Se mer om detta resonemang här på Fastitia.se och om Tjänstefiering här på Organalys.se

Kontakta mig gärna för mer information eller om ni har synpunkter på denna text eller har ett förslag till förbättringar inom fastighetsmäklartjänsten?

Vill du veta mer om tjänstefiering och hur man skapar ett bättre kunderbjudande?
Kika då gärna in här på https://fastitia.se eller här på Organalys.se https://organalys.se/

Peter Palm / Fastitia.se / info@fastitia.se

……...