NYA
FASTIGHETSMÄKLAREN
- DIN PERSONLIGA BOENDEKONSULT -

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

……...

Nyhetsbrev 2: 2026 Nya Fastighetsmäklaren

Är det inte dags för att se över och göra en uppdatering med ett tydligt tjänstefieringsperspektiv av dagens egenutvecklade ”gamla” fastighetsmäklartjänst, nu med köparens fokus?

Vad tror du som fastighetsmäklare om att nu börja fråga köparna om vad de önskar att få hjälp med av en fastighetsmäklare i en bostadsaffär och hur man utifrån detta snart kan utveckla och få erbjuda flera olika typer av nya tjänster som stöd till både säljaren och köparens bostadsaffär?

Vet du som fastighetsmäklare vad som i praktiken idag ingår i säljarens informationsplikt och köparens undersökningsplikt, särskilt vid köp av bostadsrätter?

Fastighetsmäklarens arbete har idag nästan ingen koppling till köparens värdeskapande process och det finns inget uppdragsavtal med köparen? Varför är det så och varför har nästan alla fastighetsmäklarföretag samma kunderbjudande idag? Vågar man inte eller får man inte?

Varför finns det inget tydligt kunderbjudande eller uppdragsavtal med köparen om man nu ska tillgodose båda parter i affären? Då borde det väl finnas två avtal eller åtminstone ett kunderbjudande till köparen på hemsidan?

Känns lite som man idag kan överlämna alla eventuella risker i förmedlingsobjektet till köparen samtidigt som man inom branschen säger att en köpare är en kommande ny kund då som säljare? Hur hänger detta ihop?

Jo det är nog för att det är den gamla produktlogiken som råder inom branschen idag och som fokuserar på att man ständigt måste jaga nykundsförsäljning, snarare än att erbjuda eftermarknadstjänster, enligt den nya tjänstelogiken och tjänstefiering.

Det är även något konstigt inom detta område om en särskild myndighet måste tala om för branschen hur man ska utföra sitt uppdrag? Varför inte låta kunderna bestämma hur deras bostadsaffär ska se ut?

Hur skulle en tjänsteinnovation inom detta område kunna se ut?

Låt oss säga att regeringen nu beslutade att mäklarens arvode ska betalas av köparen och enbart får betalas först efter att ett köp har gått igenom efter att köparen har utfört sin undersökningsplikt med ett för köparen verifierat ett tillträde? Hur skulle mäklarföretagens affärsmodell och kunderbjudande se ut då?

Får en välutbildad fastighetsmäklare hjälpa en köpare med att utföra sin undersökningsplikt vid ett köp av en bostadsrätt i en bostadsrättsförening och har man ens kunskapen för att göra det idag?

……...

NYA
FASTIGHETSMÄKLAREN
- DIN PERSONLIGA BOENDEKONSULT -

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

……...

Vill du veta mer om tankarna om den Nya Fastighetsmäklaren?

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

……...