

# Un agente inmobiliario formado La mejor inversión en tu nueva casa

**C**omprar una casa no solo implica una fuerte inversión económica. Es también una decisión vital que condiciona el futuro, la estabilidad y el bienestar de quien la toma. Sin embargo, en España, cualquiera puede asesorarte en esta compra sin necesidad de demostrar conocimientos técnicos ni acreditar formación alguna. Aunque resulte sorprendente, la profesión de agente inmobiliario aún no está regulada de forma homogénea en todo el país. ¿Dejarías en manos de alguien sin preparación una operación tan crucial?

Frente a esta situación, Fastighetsbyrån, inmobiliaria líder en Suecia y con fuerte presencia en España y Portugal, ha decidido tomar cartas en el asunto. En lugar de esperar a una regulación que no termina de llegar, la compañía, junto a FEI Business School, crearon Fastighetsbyrån Academy en 2018. Su objetivo: que cualquier persona que compre una casa a través de sus agentes tenga la certeza de estar siendo asesorada por un profesional formado y actualizado, con criterios claros, éticos y sólidos. “La formación es nuestra manera de garantizar la calidad del servicio”, afirma Martin Posch, responsable de operaciones en Fastighetsbyrån España y Portugal. “Nuestro objetivo es ofrecer un servicio inmobiliario transparente, fiable y profesional, con una atención centrada en el cliente. Dentro de esta misión, la formación ha sido siempre un pilar esencial”.

La formación, que ya la han completado 141 empleados de Fastighetsbyrån, incluye contenidos en áreas como economía, derecho, urbanismo, marketing o psicología, y combina aprendizaje presencial en sus instalaciones de Alicante con un modelo digital innovador, el sistema FEIFLEX. Además, todos los cursos concluyen con exámenes y una prueba final para obtener la certificación, convirtiendo a Fastighetsbyrån en la primera inmobiliaria sueca en España que acredita oficialmente a sus empleados. Su compromiso: transformar la experiencia de compra con más conocimiento, más transparencia y menos incertidumbre.

La academia se puso en marcha antes incluso de que comenzaran a intensificarse los debates sobre la necesidad de regular la actividad inmobiliaria en España. Mientras en Suecia es obligatorio cursar dos años de estudios para

**Fastighetsbyrån, con FEI Business School, impulsa la formación de sus empleados para asegurar un alto estándar profesional ante el debate sobre la regulación del sector**



Martin Posch, responsable de operaciones en Fastighetsbyrån España y Portugal



Jon Lindsmyr, responsable de negocios en FEI

**“La autorregulación a través de la formación puede ser una herramienta muy poderosa para dignificar la profesión y generar confianza”**

**“Nuestros agentes no solo están formados, sino que comparten una misma visión de lo que significa hacer bien este trabajo”**

ejercer como agente inmobiliario, en el mercado español no existe, a día de hoy, una titulación obligatoria a nivel nacional. Algunas comunidades autónomas como Catalunya, Baleares o la Comunidad Valenciana han dado pasos hacia una regulación parcial, exigiendo registros o certificados, pero otras, como Madrid, mantienen la inscripción como algo voluntario.

## COLABORACIÓN CON FEI BUSINESS SCHOOL

Fastighetsbyrån Academy nació precisamente como respuesta a esta falta de regulación. “La idea

surgió al ver que, en muchos mercados, la profesión inmobiliaria no está suficientemente estructurada. Esto puede generar grandes desigualdades en la calidad del servicio y una experiencia de compra muy irregular para el cliente”, explica Posch. “No podíamos dejar algo tan importante al azar”.

En la práctica, esto significa que dos personas pueden recibir asesoramientos completamente distintos para una misma operación, simplemente por haber acudido a agentes con diferente nivel de preparación. “En una transacción tan delicada como la compra

“No son simples cursillos”, subraya Jon Lindsmyr, responsable de negocios en FEI. “Es una formación integral que combina teoría y práctica, y que forma parte del ADN profesional de cada agente de la compañía”.

El programa está diseñado para cubrir todo el ciclo del proceso de compraventa: desde la legislación y fiscalidad hasta la psicología del comprador, las técnicas de negociación o la gestión emocional. Además, los contenidos se actualizan con regularidad para responder a los cambios normativos o de comportamiento del consumidor. “Es una formación pensada tanto para recién llegados como para profesionales con años de experiencia que quieren actualizarse y mejorar”, añade Lindsmyr.

El resultado es una red de agentes con un mismo enfoque ético, técnico y comercial. “Queremos que cualquier cliente que entre en contacto con Fastighetsbyrån, en cualquier punto del país, reciba el mismo trato profesional y competente”, señala Posch. “La formación nos permite garantizar eso. Nuestros agentes no solo están formados, sino que comparten una misma visión de lo que significa hacer bien este trabajo”.

Los efectos ya se notan. Según explica el responsable de operaciones en Fastighetsbyrån, los clientes valoran muy positivamente la seguridad y la claridad con la que sus agentes explican cada paso del proceso de compra. “Uno de nuestros equipos, tras recibir formación específica en gestión emocional, consiguió mejorar significativamente su tasa de satisfacción en una zona de alta competencia. Cuando estás comprando una casa, el acompañamiento experto marca la diferencia”.

En un contexto en el que el debate sobre la necesidad de regulación sigue abierto, Fastighetsbyrån se posiciona como una compañía que no solo predica con el ejemplo, sino que apuesta por una autorregulación ambiciosa y estructurada. “Creemos que una formación reglada y continua no sustituye una regulación obligatoria, pero la complementa de forma muy eficaz. Mientras el marco legal se define, las empresas tenemos la responsabilidad de actuar. La autorregulación a través de la formación puede ser una herramienta muy poderosa para dignificar la profesión y generar confianza”, concluye Posch.