

“SI NO APORTAMOS VALOR A LA TRANSACCIÓN, NO TIENE SENTIDO PAGAR A UN AGENTE”

Fastighetsbyrån traslada al mercado español una filosofía de trabajo centrada en el servicio, la profesionalización del agente y la confianza en cada operación

Comprar o vender una vivienda sigue siendo, para muchos particulares, un proceso asociado a trámites, incertidumbre y decisiones complejas. Por ello, Fastighetsbyrån ha situado la seguridad jurídica y la transparencia en el centro de su propuesta de valor. La compañía defiende una filosofía de “venta sin complicaciones” que pasa por revisar toda la documentación antes incluso de publicar un inmueble, con el objetivo de agilizar la operación y aportar tranquilidad tanto al vendedor como al comprador.

LA DOCUMENTACIÓN PREVIA COMO BASE DE UNA COMPRAVENTA MÁS SEGURA

Esa fase inicial, la captación, es para la firma el momento más decisivo de toda la operación. Desde la compañía subrayan que todas las viviendas que publican en su web o en portales pueden comprarse y estar listas para ir al notario ese mismo día, precisamente porque trabajan siempre con un encargo profesional del vendedor y comprueban la documentación con antelación. “Esta manera de trabajar busca evitar sorpresas de última hora y convertir una operación compleja en un proceso más ordenado, previsible y rápido”, explica Martin Posch, COO Iberia de Fastighetsbyrån.

En muchas ocasiones el vendedor plantea entregar la documentación únicamente cuando aparezca un comprador. Sin embargo, “etse planteamiento puede retrasar la venta o incluso comprometerla si en la revisión final aparece algún documento pendiente o una

incidencia jurídica no detectada a tiempo”. Por eso, Fastighetsbyrån insiste en ayudar al propietario desde el principio a recopilar y revisar toda la documentación necesaria. “La intención no es solo acelerar el cierre, sino también favorecer una comercialización en mejores condiciones”, asegura Martin Posch. Y añade que el papel de la agencia solo tiene sentido cuando realmente aporta valor a la transacción. “Si no aportamos valor a la transacción, no tiene sentido contactar con un agente ni pagar por ese servicio”.

Bajo esta premisa, la firma ha construido una propuesta orientada a acompañar al cliente durante todo el recorrido, aunque esa preparación previa implique dedicar más horas al inicio.

Martin Posch reconoce que el mercado español recibe esta metodología con una mezcla de aceptación y prudencia. “Nuestra filosofía es prometer menos y ofrecer más en el resultado”. Al principio, admite, “puede no parecer una venta tan sencilla, porque exige comprobarlo todo. Pero precisamente ahí radica la diferencia: asumir el trabajo más exigente al inicio para que el desenlace sea más claro y seguro”.

La misma filosofía se aplica también a la obra nueva. En estos casos, Fastighetsbyrån realiza un control jurídico del proyecto que incluye verificar la propiedad de la parcela, la situación de la licencia de obra, las garantías sobre las cantidades entregadas y el cumplimiento del plan de pagos. Con ello, busca atraer a compradores que toman decisiones rápidas, pero que no quieren renunciar a la tranquilidad.



Martin Posch, COO Iberia de Fastighetsbyrån

“Lo más frustrante es reservar una vivienda y descubrir después, en la revisión jurídica, que la operación no puede salir adelante”

TECNOLOGÍA, IA Y PRÓXIMOS OBJETIVOS

Este enfoque no solo influye en la relación con el cliente, sino también en la captación de talento. Martin Posch sostiene que esta forma de trabajar atrae a profesionales que se sienten orgullosos de su empresa y de su trabajo. La compañía destaca además un modelo laboral en el que compradores y vendedores tratan con agentes que cuentan con contrato fijo y un sueldo mínimo garantizado, además de una parte variable. Este

esquema “aporta estabilidad y permite que el profesional pueda centrarse en el interés del cliente sin verse forzado a cerrar una operación que no le conviene al vendedor”.

La empresa entiende que esa combinación de calidad, rapidez y seriedad resulta cada vez más valorada en un mercado en el que los clientes quieren evitar pérdidas de tiempo y servicios que no cumplen lo que prometen. “En una compraventa inmobiliaria, donde la carga emocional y económica suele ser alta, la confianza se convierte en un elemento diferencial”.

En paralelo, Fastighetsbyrån mira también hacia la transformación tecnológica del sector. La inteligencia artificial ya forma parte de su día a día, desde la mejora de fotografías y la corrección de textos hasta la traducción de documentación jurídica. Pero la compañía anticipa una evolución todavía más profunda, con herramientas capaces de asumir tareas repetitivas y procesar grandes volúmenes de información para facilitar la búsqueda de vivienda. “Prueba con un prompt en una IA y compara el resultado con el de un portal inmobiliario o un sitio popular de viajes. Aún es pronto, pero así ya puedes hacerte una idea del futuro”.

Lejos de entender esta tecnología como una amenaza para la relación humana, la firma defiende un modelo híbrido. “La IA es mejor cuando ayuda a la persona a hacer su trabajo, no cuando la sustituye”, afirma su COO Iberia. “La IA permite liberar tiempo para reforzar el trato personal y el asesoramiento directo cuando el cliente lo necesita”.

Con esa combinación de control documental, acompañamiento profesional y apoyo tecnológico, Fastighetsbyrån fija su próximo objetivo en seguir consolidándose como uno de los referentes en servicio de calidad en la venta de viviendas, manteniendo siempre el interés del cliente en el centro de su actividad.

SOBRE FASTIGHETSBYRÅN

Fastighetsbyrån, la mayor red inmobiliaria de Suecia y parte de Swedbank, nació en 1966 y gestiona cerca de una quinta parte de las transacciones del país. Con más de 270 oficinas y unos 1.700 profesionales, vendió más de 40.000 inmuebles en 2025. Presente en España desde 2008, sobre todo en litoral mediterráneo e islas, impulsa un modelo que combina conocimiento local y proyección internacional.

