

# “NO HAY SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL SIN SOSTENIBILIDAD SOCIAL”

**Fastighetsbyran The Real Estate Agency es la agencia inmobiliaria sueca más grande en Suecia, España y Portugal, y “top of mind” de todos los escandinavos que quieren comprar o vender una casa en la península**



Martin Posch, COO Iberia de Fastighetsbyran The Real Estate Agency

Con más de 1.600 empleados en Suecia, España y Portugal, y 35.383 hogares vendidos en 2023, ser grande muchas veces no es una ventaja en sí mismo, sino que te puede hacer vulnerable y lento para adaptarte a nuevas situaciones. En Fastighetsbyran han logrado usar su tamaño de la mejor manera posible: apoyándose en él para virar hacia vientos favorables lo más rápido posible. “Debes hacer lo que crees mejor en cada momento y no tener miedo de equivocarte, porque siempre (o casi) puedes volver o cambiar de opinión... Y mirando por los

clientes, porque nadie puede tener éxito sin el apoyo de sus clientes, por ello, todo que hacemos es para que la compraventa más grande e importante de su vida sea una experiencia agradable, el reto es adaptarse al gusto de cada uno”, explica Martin Posch, COO Iberia de Fastighetsbyran The Real Estate Agency.

Y esta adaptación de un gigante como Fastighetsbyran la hace, además de con las personas que conforman la empresa, apoyándose en la tecnología. “La madurez digital de los clientes nos pone nuevos retos a la manera de trabajar de las inmobiliarias. El agente que sigue solo abriendo puertas y negociando precios va a tener más dificultades en el futuro. Necesitamos aportar algo más al proceso. La digitalización nos permite estar más tiempo con el cliente en las partes del proceso que cuentan para ellos. Con las tareas administrativas automatizadas al máximo no perdemos tiempo en la compra-venta y podemos estar con el cliente todo el tiempo que ellos necesitan. Si podemos ahorrar una o dos horas por venta en tareas no esenciales, son de 35 mil a 70 mil horas al año. En este tiempo podemos estar al servicio del cliente o tener tiempo libre con nuestras familias o amigos. Todo con el mismo o mejor servicio al cliente. Esto es el futuro: usar la tecnología para mejorar la vida de todos”, asegura Martin Posch.

Pero hay algo más por lo que destaca Fastighetsbyran, y es su vertiente ecológica y su gestión marcadamente social. Por este motivo ha colocado la sostenibilidad social y medioambiental como eje central de todas sus operaciones. Porque, según cuenta Posch, no hay sostenibilidad medioambiental sin sostenibilidad social. “Todos



necesitamos trabajar con ilusión y ganas. Para eso, el empleado necesita el desarrollo personal y sentirse seguro en su puesto para seguir ayudando clientes y aportar una experiencia del cliente óptima”. Así, Fastighetsbyran apuesta por contratos fijos con un salario mínimo garantizado. De este modo, el agente o captador nunca necesita poner sus intereses económicos o personales antes que los del cliente o la empresa.

Otra vez un transatlántico que gira su rumbo como una pequeña embarcación.

Y lo mismo hace con la vertiente medioambiental, ya que, desde hace tiempo, Fastighetsbyran empezó a transformar su flota y adquirir los primeros coches hi-

brido y eléctricos. Hoy cuentan con la mitad de la flota 100% EV y, en breve, van a ser una empresa neutra en CO2. Y gran parte es gracias a cambiar hábitos antiguos por hábitos mejores; a ahorrar más y no a seguir emitiendo y compensar. “Cuando apostamos por los primeros coches EV hace dos años, no había enchufes, o había muy pocos, cerca de nuestras oficinas. El personal se manifestó muy preocupado por cómo cargarlos. Pero en 12-18 meses hemos visto un gran cambio. Sí que es verdad que, por ejemplo, en Nerja centro pusimos los primeros enchufes solo para nosotros, pero lo que quiero decir es que si quieres mantenerte como el líder no puedes esperar hasta que el ayuntamiento te ofrezca puntos de carga o el gobierno o la Unión Europea te obligue a cambiarte los coches. Necesitas ser tú el que lo haga para ser parte del cambio. Dónde ha sido posible, hemos puesto placas solares y cargamos los coches con ‘energía casera’, y todas las oficinas usan energía eléctrica de renovables. Y claro, todo esto suena muy bonito, pero la realidad es que cuesta dinero, es por eso que de la mano de la sostenibilidad ecológica y social, va la sostenibilidad económica: si no ganamos dinero, no podemos hacer todo esto. Pero haciéndolo, nosotros nos sentimos útiles y orgullosos de nuestro trabajo, así trabajamos más y un poco mejor, y, al final, se nota”, detalla Posch. “No debes esperar a cambiar cuando te obligan o cuando el cambio es imprescindible para sobrevivir como empresa o como persona. Hazlo antes, cuando las cosas van bien. Así, cuando los otros empiecen tú ya estarás en otra etapa del camino y lo tendrás ya en marcha y listo cuando el cambio sea imprescindible”

## FASTIGHETSBYRAN Y SUS ALDEAS INFANTILES

El marcado sentimiento social de Fastighetsbyran va más allá de sus empleados y de sus clientes. Así, llevan años colaborando con SOS Aldeas Infantiles. “Nosotros ganamos dinero vendiendo casas de ensueño para muchas familias, pero no debemos olvidarnos que hay mucha gente que ni tienen un techo sobre sus cabezas. Aquí ayudamos desde hace tiempo con la construcción de un centro de recogida para niños y adolescentes sin padres en Togo. Un grupo de personas que si no tienen un hogar y/o un punto fijo al que ir, corren un gran riesgo de que acaben secuestrados y que trafiquen con ellos”, sentencia Martin Posch, COO Iberia de Fastighetsbyran The Real Estate Agency.

