

FASTEIGNASÖLUR

MIÐVIKUDAGUR 10. APRÍL 2013

Kynningarblað Úrvals þjónusta, ástandsskoðun og fjölbreyttar nýjungar.



Eigendur fasteignasölnnar Mikluborgar eru Óskar R. Harðarson og Jason Guðmundsson, héraðsdómslögmennt og löggiltir fasteignasalar.

MYND/VILHELM

Fasteignasalan Miklaborg – Í stærð fasteignasölnunnar felst ávinningur

Frá stofnun hefur Miklaborg verið í fararbroddi fasteignasala þegar kemur að innleiðingu ýmissa nýjunga. Fasteignasalan vinnur með langtímamarkmið í huga þegar kemur að þjónustu við viðskiptavinum. Hjá Miklaborg starfar breiður og góður hópur starfsmanna með ólíka menntun. Allar eignir eru metnar á sérstökum verðmatsfundum þar sem allir sölumenn fyrirtækisins sitja.

Fasteignasalan Miklaborg var stofnuð árið 2007 og er stærsta fasteignasalan í Reykjavík með um 625 eignir á skrá. Miklaborg hefur frá stofnun verið í fararbroddi annarra fasteignasala þegar kemur að innleiðingu ýmissa nýjunga, til dæmis í heimasíðugerð og snjallsímaforriti sem veitir viðskiptavinum aðgang að fasteignum í símann eftir staðsetningu viðskiptavinarins hverju sinni. „Öll slík þjónusta skiptir máli fyrir viðskiptavininn. Við höfum alla tíð lagt mikla áherslu á fjölbreytta þjónustu gagnvart viðskiptavinum okkar og að hafa á að skipa úrvals starfsfólki sem býr yfir mikill þekkingu á fasteignamarkaðnum,“ segir Óskar R. Harðarson, framkvæmdastjóri Mikluborgar og annar stofnenda fasteignasölnunnar.

Hann segir aðaláherslu í starfsemi fasteignasala vera tvíþætta. „Annars vegar snýr hún að þjónustu og markaðssetningu beint út á við gagnvart kaupanda og seljanda og þar skiptir höfuðmáli að fasteignasalan sinni sínu verki af alúð og þekkingu. Hins vegar snýst þetta um verkferla. Í fasteignaviðskiptum skipta miklar fjárhæðir um

hendur. Því skiptir gríðarlegu máli að öll skjalagerð og samskipti við fjármálastofnanir séu í lagi. Hjá Miklaborg er því stöðugt umbótastarf í gangi innan fyrirtækisins með það að markmiði að bæta hvort tveggja, markaðssetningu eigna og trausta verkferla í skjalagerð. Innan fyrirtækisins þurfa að starfa fagmenn í hvoru tveggja.“

Breiður starfsmannahópur

Þannig skiptir máli að sögn Óskars að umgjörð og rekstur fasteignasölnunnar sé traustur og að unnið sé með langtímamarkmið um góða þjónustu við viðskiptavinum í huga. „Það skiptir líka máli hvernig við getum gert okkur gildandi á markaði og verið áberandi með þeim hætti að það gagnist viðskiptavinum okkar sem best. Við viljum byggja upp langtímasamband við viðskiptavinum okkar og eiga viðskipti við fjölskyldur til lengri tíma.“

Í dag starfa nítján manns hjá Miklaborg, þar af fimm menntaðir sem löggiltir fasteignasalar og tveir héraðsdómslögmennt. „Hjá okkur starfar breiður og góður hópur starfsmanna með ólíka menntun. Það hefur

ávallt verið stefna Mikluborgar að skapa gott starfsumhverfi fyrir starfsmenn sína og að veita þeim aðgang að bestu mögulegu tækjum sem í boði eru til að kynna vöru viðskiptavina okkar. Einnig skiptir miklu máli að skapa góða umgjörð fyrir viðskiptavinina. Því höfum við lagt mikla áherslu á sýnileika, bæði á netinu, í blöðum og í útvarpi. Það skiptir nefnilega höfuðmáli fyrir viðskiptavininn að sú fasteignasala sem hann velur sé sýnileg á markaði, njóti trausts og velvildar. Sú fasteignasala sem ekki gerir það fær ekki til sín viðskiptavinum.“

Eignir metnar á fundum

Að sögn Óskars skiptir höfuðmáli fyrir viðskiptavininn að starfsmenn þeirrar fasteignasölu sem hann velur búi yfir þekkingu til að höndla eign þeirra til sölu. „Það er gert allt of lítið úr þeim þætti þegar seljendur og kaupendur ákveða að velja fasteignasölu. Í dag eru starfandi um 80-100 fasteignasölur hérlandis og eru flestar þeirra afar smáar í sniðum. Það þýðir einfaldlega að óvíst er hvort viðkomandi fasteignasala hafi nauðsynlega þekkingu og

reynslu til að selja viðkomandi eign. Fasteignir eru þess eðlis að það er ekki til neitt listaverð þegar um verðlagningu er að ræða heldur byggist verðmatið yfirleitt á samanburði við aðrar sambærilegar eignir sem seldar hafa verið nýlega.“ Þar kemur styrkur Mikluborgar vel fram þar sem fasteignasalan býr yfir stærstu eignaskrá höfuðborgarsvæðisins en í því felst mesta þekkingin á réttu verði eigna. Þannig geta viðskiptavinirnir treyst því að sölumenn Mikluborgar meti eignina af þekkingu og fagmennsku.

„Allar eignir eru metnar á verðmatsfundum þar sem allir sölumenn fyrirtækisins sitja. Á fundunum er hver og ein eign kynnt með lýsingu eignar og myndum og síðan er komist að sameiginlegri niðurstöðu um rétt verð eignar. Í því felst að enginn einn sölumaður, hugsanlega með takmarkaða reynslu, mæti heim til fólks og „skjóti“ á líklegt söluverð án stuðnings frá gagnabanka eins og Miklaborg býr yfir. Þannig geta viðskiptavinir treyst á að þeir fá sem réttast verð fyrir eign sína við sölu.“

Kraftmikill hópur Fasteignasölnunnar Torgs veitir toppþjónustu

Kraftur, traust og árangur eru grunnildi Fasteignasölnunnar Torgs í Garðabæ. Þar starfar breiður hópur reynslumikilla sölumanna sem hefur að markmiði að veita viðskiptavinum allra bestu þjónustu sem völ er á. Fasteignasalan Torg hefur markvisst aukið markaðshlutdeild sína síðustu ár sem rekja má til þess að sölumenn hennar vinna eftir afar skilvirku lykilkúnnakerfi.

Hjónin Hafdís Rafnsdóttir og Sigurður Gunnlaugsson eru afar samhent enda eiga þau saman og stjórna fasteignasölnunni Torgi á Garðatorgi 5. Hún er sölustjóri og hann er framkvæmdastjóri og löggiltur fasteignasali. Hjá ört stækkandi fyrirtækinu starfar vandaður og fjölbreyttur starfsmannahópur sem þau hjónin telja grunninn að velgengni fasteignasölnunnar.

„Við erum með einstaklega gott, kraftmikið og úrræðagott söluteymi hjá okkur. Við erum með alls fjórtán einstaklinga í söludeildinni auk Hafdísar. Svo eru þrír starfsmenn í samningadeild auk mín en alls eru starfsmenn hjá Torgi nítján,“ segir Sigurður og Hafdís bætir við: „Hjá okkur eru sex löggiltir fasteigna-, fyrirtækja- og skipasalar, auk þess sem fjórir til viðbótar eru í námi til löggildingar.“

Starfa eftir lykilkúnnakerfi

Fasteignasalan Torg leggur mest upp úr þjónustuþættinum gagnvart sínum viðskiptavinum. „Best er að útskýra það þannig, að viðskiptavinir okkar geta verið í vinnunni sinni á meðan við erum í vinnunni okkar,“ segir Hafdís og tekur fram að fasteignasalan Torg hafi ávallt unnið út frá lykilkúnnakerfi. „Þannig fær hver og einn viðskiptavinur okkar tengilið sem sér um öll samskipti á milli hans og stofunnar, sér um öll samskipti á milli seljanda og kaupanda og samhæfir allar upplýsingar, allt efni sem afhent er og sent út frá stofunni. Einn nafni köllum við það „Toppþjónustu“ Fasteignasölnunnar Torgs,“ útskýrir Hafdís. Hún telur upp að í Toppþjónustu stofunnar felist til dæmis að vera með fagljósmyndara, að útbúa eignamöppu yfir hverja eign sem inniheldur allar upplýsingar um eignina, söluyfirlit, teikningar, myndir sem og upplýsingar um hverfið o.fl. Öll þessi atriði skila sér í persónulegri þjónustu en ella. Til þess að geta staðið undir Toppþjónustuþættinum styðja þau Hafdís og Sigurður við sí- og endurmenntun allra starfsmanna. „Stofan heldur reglulega námskeið og kemur á fyrirlestur um efni sem varðar okkar starfsgrein. Þetta gerum við til að byggja upp þjónustuþáttinn,“ bendir Hafdís á.

Fjölbreyttur sölumannahópur

Á söludeild Torgs starfar afar fjölbreyttur hópur einstaklinga og því ættu allir viðskiptavinir að geta fundið tengilið við stofuna sem þeim líkar. „Við erum með sölufulltrúa frá um 26 ára og upp í 67 ára. Þessir einstaklingar hafa ólíkan bakgrunn, reynslu og menntun en allir eiga þeir það þó sameiginlegt að vera vel þjálfaðir, notast við vel útfært



Starfsmannahópur Fasteignasölnunnar Torgs er afar fjölbreyttur en hefur það sameiginlega markmið að veita viðskiptavinum sem allra besta þjónustu.

MYND/GVA



Hjónin Hafdís Rafnsdóttir og Sigurður Gunnlaugsson eru eigendur Fasteignasölnunnar Torgs.

kerfi stofunnar og hafa að markmiði að veita toppþjónustu,“ upplýsir Sigurður og bætir við að allir starfsmenn vinni eftir grunnildum stofunnar sem eru: Kraftur, traust og árangur. Allir í söludeild Torgs eru 100% árangurstengdir í starfi og segir Sigurður það skila sér í betri þjónustu. „Þau eru mjög meðvitund um hvað gengur og gengur ekki í kynningarstarfi á fasteignum. Starfsfólk okkar er fljótt að skipuleggja sig og er fókuserað á að leysa vandamál hvers og eins

þar sem hagsmunir seljanda og kaupanda eru hafðir að leiðarljósi,“ segir hann.

Markaðshlutdeildin vex

Fasteignasölnunni Torgi hefur vaxið ásmegin undanfarið og hefur aukið markvisst markaðshlutdeild sína ár frá ári. „Við höfum vaxið hraðar en markaðsurinn í heild sinni og því sannarlega náð að beisla það kerfi sem við vinnum eftir,“ segir Sigurður. Hann bendir á að helstu samkeppnisaðilar Torgs vinni eftir



Það er alltaf nóg að gera á Fasteignasölnunni Torgi og raunar hafa umsvifin aukist ár frá ári.

öðrum kerfum á borð við pottakerfi og/eða svæðiskerfi og þar skilji meðal annars á milli. „Þá höfum við einnig notað það markaðstæki, samhliða lykilkúnnakerfinu, að árangurstengja okkar starfsfólk, allt til þess að viðskiptavinir okkar fái betri og meiri þjónustu,“ segir hann.

„Það er yfirlýst stefna Fasteignasölnunnar Torgs að veita bestu þjónustu sem völ er á en við stefnum ekki endilega á að vera stærsta stofan,“ segir Hafdís, sem finnst vel hafa til tekist og segir

„Nánari upplýsingar um Fasteignasölnuna Torg má nálgast á vefsíðunni www.fasttorg.is.“

að áfram verði haldið á sömu braut. „Að veita toppþjónustu til okkar viðskiptavina og leysa betur og hraðar þau vandamál sem upp koma er okkar meginmarkmið.“

Fasteign.is – fasteign fyrir þig

Vel menntað og þjálfað starfsfólk og öflug upplýsingagjöf er meðal þess sem Ólafur B. Blöndal, eigandi fasteignasöluvarnunar Fasteign.is, segir mikilvægt þegar kemur að fasteignaviðskiptum.

Fasteign.is var stofnuð árið 2000 og er öflug fasteignasala á sviði íbúðarhúsnæðis, nýbygginga og sölu stærra atvinnuhúsnæðis og eignasafna. Einnig er rekin fyrirtækjagjöf sem heldur úti vefnum www.fyrirtækjakaup.is.

Ólafur segir mikilvægt atriði að bjóða upp á góða heimasíðu þar sem yfir 90 prósent allra kaupenda sjái eignir í fyrsta sinn á vefnum. „Við leggjum mikið upp úr góðri heimasíðu, eins og nafn fyrirtækisins, Fasteign.is, gefur til kynna. Það er enginn vafi á því að vefurinn er nútíð og framtíð upplýsingagjafar á sviði fasteignaviðskipta. Þá vorum við að setja nýja og glæsilega síðu í loftið sem verður svo í framhaldi snjallvefur eða svokölluð „mobile“-síða,“ segir Ólafur og bætir við að snjallvefur sjái til þess að heimasíðan, söluylfirlit og myndir verði aðgengilegri í snjallsímum og spjaldtölvum.

Spurður um hvað skipti mestu máli í fasteignaviðskiptum segir Ólafur vel menntað starfsfólk grunninn að góðum viðskiptum. „Það getur verið ansi flókin skjalagerð sem fylgir fasteignaviðskiptum. Þegar þarf að færa lán með sér, flytja á milli aðila, jafnvel á víxl eða greiða

upp, því er mikilvægt í flókinni skjalagerð að fagmennska sé í fyrirrúmi.“ Hjá Fasteign.is starfa rekstrarhagfræðingur, viðskiptafræðingur, innanhússarkitekt, löggiltur fasteigna-, fyrirtækja- og skipasali og löggiltur leigumiðlari. „Flestir hafa starfað í tíu til tuttugu ár við fasteignasölu. Okkar fólk sér einnig um að veita fólk góðar og réttar upplýsingar um lán og lánakjör sem eru síbreytileg. Við höfum átt í góðu samstarfi við bankana og fylgjumst vel með öllum breytingum á lánamarkaði.“

Ólafur var um tíma varaformaður Félags fasteignasala og barðist þar meðal annars fyrir símenntun fasteignasala og innleiðingu ástandsskoðunar. „Það var ekki hljómgrunnur fyrir því að innleiða ástandsskoðun í lög á sínum tíma. Við á Fasteign.is bendum fólk á að taka fagmann með sér og ástandsskoða eignir,“ segir Ólafur og hnykkir á því að símenntun starfsfólks sé nauðsynleg vegna örra breytinga á fasteignamarkaði. „Bæði breytist skjalavinnslan, lánaumhverfi og allt er tengt fasteignaviðskiptum, og er því mikilvægt að vera ávallt með nýjustu upplýsingar.“

Fasteign.is er með starfsstöð í glæsilegum húsakynnum að Suðurlandsbraut 18 ásamt því að reka, í samvinnu við Hauk Þór Hauksson, rekstrarhagfræðing hjá Investis, fyrirtækjavefinn Fyrirtækjakaup.is sem er samstarfsvettvangur fyrirtækjanna Fasteign.is ehf. og Investis fyrirtækjaráðgjafar ehf.



Haukur Þór Hauksson, framkvæmdastjóri Fyrirtækjakaupa.is og Ólafur B. Blöndal, eigandi Fasteign.is, fyrir miðju ásamt samstarfsfólki.

MYND/GVA

Sérfræðingar í kaupum, sölu og sameiningu

Fyrirtækjakaup.is er vettvangur fyrir kaup og sölu á litlum og meðalstórum fyrirtækjum. Þar starfa sérfræðingar með breitt tengslanet.

Fyrirtækjakaup.is er samstarfsverkefni Investis fyrirtækjaráðgjafar og Fasteign.is en með samstarfinu er leitast við að þjóna fyrirtækjagjöldum enn betur við kaup og sölu á fyrirtækjum, verðmat, söluskýrslur og leit að kaupendum.

„Við erum sérfræðingar í sölu, kaupum og sameiningu fyrirtækja og rekstrareininga frá fimmtíu milljónum upp í milljarð. Okkar helsta verkefni er að

verðmeta fyrirtæki og þar liggur mikið að baki,“ segir framkvæmdastjórinn og rekstrarhagfræðingurinn Haukur Þór Hauksson.

„Við höfum verið í þessu síðan 2006 og selt tugi fyrirtækja. Það voru erfiðir tímar eftir hrun en síðustu ár hefur verið uppgangur enda er það með fyrirtæki eins og annað; eigendur verða gamlir, flytja, skilja eða söðla um og fyrirtæki ganga kaupum og sölum eins og hvað annað. Þá er gott að hafa vettvang þar sem tryggt er að kaup og sala gangi sem allra best fyrir sig.“ Haukur segir mikla fjármálaútreikninga fylgja fyrirtækjasölu. „Það felst mikil vinna í því að verðmeta fyrirtæki og eru fjölmargir þættir sem koma til. Þá skiptir sérmenntun og reynsla miklu máli. Eins erum við með mjög breitt tengslanet sem nýtist viðskiptavinum okkar vel.“

Vefurinn fyrirtækjakaup.is er einkar aðgengilegur. Þar er hægt að leita að kaupendum og seljendum og skoða yfirlit yfir fyrirtæki á skrá. „Það eru reyndar ekki allir viðskiptavinir okkar sem óska eftir því að vera á vefnum en þá kemur breitt tengslanet að góðum notum.“

Bær er framsækinn fasteignasala með öflugt starfsfólk

Fasteignasalan Bær var stofnuð árið 2011 af þeim Snorra Sigurfinnssyni og Guðbergi Guðbergssyni, sem báðir eru löggiltir fasteignasalar. Með þeim starfar öflugt teymi starfsmanna sem með góðri samvinnu sér til þess að allir viðskiptavinir Bæjar fá úrvalsþjónustu í gegnum allt kaup- og söluferlið.

Fasteignasalan Bær var stofnuð árið 2011 en eigendurnir, þeir Snorri og Guðbergur, hafa báðir langa reynslu af fasteignaviðskiptum. „Þegar við stofnuðum Bæ fylgdi okkur fjöldi reyndra starfsmanna sem hefur tekið þátt í uppbyggingu og þróun fasteignasöluvarnunar. Hjá okkur í Ögurhvarfi í Kópavogi starfa nú um tuttugu starfsmenn, þar af sjö löggiltir fasteignasalar og einn lögfræðingur, ásamt sölu- mönnum og starfsmönnum sem vinna við skjalagerð og frágang,“ segir Snorri og Guðbergur bætir við: „Bær er því ein af stærstu fasteignasölum landsins.“

Allar gerðir fasteigna um allt land

Frá upphafi hefur það verið styrkur fasteignasöluvarnunar að geta boðið upp á fjölbreytt úrval eigna á söluskrá. „Við erum með allar gerðir íbúðarhúsnæðis á höfuðborgarsvæðinu, ásamt atvinnuhúsnæði og fyrirtækjum á söluskrá. Þessu til viðbótar höfum við opnað starfsstöð á Selfossi og sótt af krafti inn á fasteignamarkað Suðurlands með góðum árangri enda með heimamenn að störfum þar,“ segir Guðbergur. Þá hefur einn starfsmaður fasteignasöluvarnunar sinnt Norðurlandi af kostgæfni auk þess sem jarða- og lóðasala, ásamt sumarhúsasölu, hefur verið á konnu nokkurra starfsmanna.



Snorri Sigurfinnsson (til vinstri) og Guðbergur Guðbergsson.

Hvað þarf til að selja fasteign

Það hefur verið keppikefli starfsmanna Bæjar þegar fasteign er tekin í sölu að kappkosta að veita persónulega úrvalsþjónustu sem skilar árangri. „Að veita bestu þjónustu sem í boði er á markaðnum er okkar aðalmarkmið,“ segir Snorri og heldur áfram: „Það gerum við með því að hafa ávallt reynt starfsfólk til taks. Starfsmenn okkar sýna sjálfir allar eignir og mæta alltaf á staðinn með áhugasömum kaupendum. Eftirfylgni er mjög mikilvæg og er öllum áhugasömum kaupendum fylgt eftir og þeim veitt öll hugsanleg aðstoð. Hjá Bæ er það ófrávikjanleg regla að starfsmenn fasteignasöluvarnunar, sem taka eign í sölu, gefa upp sitt persónulega GSM-númer og netfang í öllum auglýsingum á netinu og annars staðar til að alltaf náist í þá.“ Guðbergur bætir svo við að



Starfsmenn Fasteignasöluvarnunar Bæjar kappkosta að veita persónulega úrvalsþjónustu og mæta til að mynda alltaf á staðinn með áhugasömum kaupendum.

MYND/VILHELM

kaupendur sem sitja við tölvuna á kvöldin eða um helgar hafi þannig óheftan aðgang að fasteignasalanum. Þetta er að mati þeirra félagi algjört lykilatriði við söluferli eigna frá upphafi til enda, ásamt fagmennsku, heiðarleika og vandvirkni. „Þessi vinnubrögð hafa skilað fasteignasöluvarnari Bæ mjög góðum árangri,“ segir Snorri ánægður.

Netið og nútíminn

Þeir félagar segja netið klárlega

þann miðil sem skipti mestu máli við kynningu á fasteignum í dag og segir Guðbergur einkar mikilvægt að fasteignasalan bjóði upp á góðar myndir við kynningu á eignum og sé vakandi fyrir öllum þeim tækifærum sem netmiðillinn býður upp á. Snorri bætir við að það allra nýjasta í dag sé skráning eigna á netið með lengdar- og breiddargráðum svo viðskiptavinir geti auðveldlega fundið þær með snjallsímum sínum. „Heimasíðan okkar, www.fasteignasalan.is, var

til dæmis nýlega endurhönnuð í þeim tilgangi að auðvelda upplýsingaflæði til viðskiptavina.“

Mannauður

Snorri og Guðbergur eru hæstánægðir með starfsfólk sitt og hrósa því í hástert fyrir vel unnin störf. „Auður hvers fyrirtækis er starfsfólkið og af því erum við svo sannarlega auðugir sem endurspeglast í þeim fjölda kaupsamninga sem haldnir eru hér í hverjum mánuði á Fasteignasöluvarnari Bæ.“

Bjóða fasta lága sölubóknun

Ekki borga of mikið er slagorð fasteignasölnunnar Skeifunnar, en eitt helsta markmið eigenda er að bjóða hagstæða sölubóknun.

Fasteignasalan Skeifan var stofnuð árið 1985 og er samantlagður starfsaldur starfsmanna 75 ár. Sérstaða Skeifunnar er föst lág sölubóknun á fasteignir upp að sextíu milljónum.

„Sölubóknun okkar á allar eignir upp að sextíu milljónum er 299.900 með virðisaukaskatti. Viðskiptavinurinn ákveður svo það þjónustustig sem hann vill og borgar í samræmi við það,“ segir Sigurður Hjaltsted, löggiltur fasteignasali og einn eigenda fasteignasölnunnar og nefnir dæmi: „Aðili sem á eign upp á 35 milljónir og vill sýna hana sjálfur borgar 330.525 krónur með vsk. En þar af eru 30.625 krónur gagnaðflunargjald. Ef hann vill að við sýnum eignina og vill fá fulla þjónustu þá leggjast 62.750 krónur ofan á verðið. Fullt gjald með vsk. er því 393.275 krónur. Þessi eigandi myndi því borga undir einu prósentu í sölulaun.“

Sigurður segir helsta markmið Skeifunnar að vera með hagstæðari sölubóknun. „Fólk hefur úr mun minna að spila en fyrir hrúnið, ég tala nú ekki um þegar lánin eru búin að éta upp stóran hluta af eignum fólks, og því viljum við lágmarka allan kostnað. Af þeim eignum sem kosta yfir 60 milljónir rukkum við aðeins 0,8% sölubóknun. Viðskiptavinir okkar borga því lægri sölubóknun en auglýst er annars staðar, enda er slagorðið okkar: Ekki borga of mikið.“

En hvað skiptir mestu máli við sölu fasteigna? „Það sem skiptir



mestu máli er að fasteignasalar átti sig á því að þeir eru í 95 prósentum tilvika að sýsla með aleigu fólks. Þegar ég byrjaði í fasteignasölu sagði mér reyndari maður að ég þyrfti að átta mig á því að ég væri ekki að selja þvottavélar. Ég væri í raun að aðstoða fólk við að kaupa fyrstu eða næstu fasteign en ekki að selja því. Fasteignasalar eiga að vera heiðarlegir og ráðleggja fólk eftir bestu samvisku. Vönduð vinnubrögð skipta miklu máli.“

En hvernig fer það saman að gæta bæði hagsmuna sölu- og kaupadila? „Okkar verk er að koma á sölu þannig að báðir aðilar séu ánægðir. Þegar sala er komin á þarf að passa upp á að rétt gögn liggi fyrir og ekki halli á annan aðilann. Ef upp kemur ágreiningur þá þarf fasteignasalinn að passa upp á hlutleysi sitt og fara í einu og öllu eftir lögum og reglum.“

Flestar eignir sem Skeifan er með á sölu eru á Stór-Reykjavíkursvæðinu en þó er tekið við öllum eignum. Vinsælustu eignirnar eru að sögn Sigurðar á verðbilinu 25 til 50 milljónir. „Þetta eru fjölbýli, hæðir, minni séreignir, parhús eða raðhús. Þá eru einbýlishús á einni hæð alltaf vinsæl. Eins finnum við fyrir því að stærri eignir eru farnar að hreyfast betur.“ Sigurður segir



Viðskiptavinir Skeifunnar borga, að sögn Sigurðar, lægri sölubóknun en auglýst er annars staðar.

MYND/GVA

mikinn uppgang á fasteignamarkaði og þá sérstaklega í sölu eigna á ofangreindu verðbili. „Ég tel að það sé vöntun á markaðnum og nú þarf að fara að byggja meira af nýjum íbúðum.“

En ráðleggið þið fólk eitthvað varðandi fjármögnun? „Við ráðleggjum okkar viðskiptavinum að leita til sérfræðinga þegar kemur að fjármögnun. Okkar sérþekking snýr frekar að því sem við-

kemur söluferlinu. Við getum sagt viðskiptavinum hvað við persónulega myndum gera en segjum þeim þó alltaf að leita frekari upplýsinga hjá sérfræðingum.“

Ástandsskoðun mikilvæg

Hjördís D. Bech gaf út ritið Ástandsskoðun fasteigna árið 2008 eftir að hafa farið illa út úr fasteignakaupum. Ritinu er ætlað að gera fasteignakaup ábyrgari og koma í veg fyrir ágreiningsmál og svik í fasteignaviðskiptum.

Fjöldi fagaðila leiðbeindu og rýndu efni ritsins áður en það kom út. „Verkfræðingar, byggingafræðingar, píparar, rafvirkjar, lögfræðingar, fasteignasalar, húsasmiðir og fleiri komu að því og hefur það hlotið lof víða. Í ritinu eru meðal annars upplýsingar um hvað beri að hafa í huga við kaup eigna eftir aldrir. „Þegar nýbygging er keypt þarf til dæmis að vera búíð að ganga úr skugga um hver sé byggingastjóri. Eins þarf að kanna byggingarstig, vottanir og hvort búíð sé að greiða öll gjöld ásamt fleiru.“

Ætlast er til að fenginn sé óháður fagaðili, til dæmis smiður, til að fylla út gátlista sem er í ritinu. Síðan kvitta smiðurinn, fasteignasalinn, kaupendur og seljendur undir. Skjalinu er svo þinglýst með öllum pappírnum. Komi upp ágreiningsmál er allt til skjalfest og ábyrgðin skýrari,“ segir Hjördís en hún hnykkir á því að mikilvægt sé að fólk geri sér grein fyrir áhættunni sem fylgi því að kaupa óástandsskoðaða eign.

Von Hjördísar var að ritið lægi fyrir á öllum fasteignasölum og yrði notað þar sem tæki til að gera fasteignakaup öruggari. Það hefur hins vegar ekki gengið eftir. Ritið er lítið notað og áhugi fasteignasala virðist að hennar sögn takmarkaður. „Sennilega eru of miklir hagsmunir í húfi.“

Í dag er ritið fáanlegt í A4, Eymundsson og Pennanum. „Ætlun mín var að láta 10 prósent af hverju seldu riti renna í tannverndarsjóð barna. Ritið hefur hins vegar lítið selst svo ég gaf nokkur hundruð eintök á fasteignasölur. Fólk ætti því að geta nálgast það á einhverjum þeirra. Ef ég get komið í veg fyrir að ein fjölskylda missi aleiguna þá er mínum tilgangi náð,“ segir Hjördís.

Nýlega var Hjördís ráðlagt að senda ritið til Atvinnu- og nýsköpunarráðuneytisins. Hjördís sendi Steingrími J. Sigfússyni það til yfirlestrar og vonast til að ráðuneytið vilji kaupa réttinn. „Best væri ef ríkið sæi sér hag í því að dreifa því frítt til landsmanna á netinu,“ segir Hjördís.



Hjördís hefur lagt það til við atvinnu- og nýsköpunarráðherra að dreifa ritinu frítt á netinu.

”Komi upp ágreiningsmál er allt til skjalfest og ábyrgðin skýrari.”



Lán til íbúðarkaupar

Þegar fjárfest er í íbúð er ágætt að kynna sér hvað er í boði hjá lánveitendum. Á heimasíðu Íbúðalánasjóðs kemur fram að hámarkslán til íbúðarkaupar sé 20 milljónir króna að frádregnum lánnum á fyrri veðréttum. Lánað er allt að 80% af kaupverði íbúðar og er lánstími 20, 30 eða 40 ár. Vextir eru annaðhvort 4,2% eða 4,7% en lánin eru veðtryggð og miðast hún við vísitölu neyslulverðs.

Allir sem eru í fasteignaleit þurfa að fara í gegnum greiðslumat en það er hægt að gera rafrænt hjá Íbúðalánasjóði.

Þeir sem vilja gera endurbætur á eigin húsnæði eiga einnig möguleika á láni hjá Íbúðalánasjóði að hámarki 20 milljónir. Lánað er fyrir 80% af heildarkostnaði endurbóta. Sömu vaxtakjör eru á framkvæmdalánum og íbúðalánum. Hægt er að kynna sér möguleikana á ils.is. Einnig er rétt að skoða hvað bankarnir bjóða á heimasíðum þeirra eða hjá þjónustufulltrúum.