

Fasteignir

KYNNINGARBLAÐ

ÞRIÐJUDAGUR 30. ágúst 2022

Kynningar: Eignamiðlun, Höfði fasteignasala, Byr fasteignasala, Spánarheimili, Miklaborg.



Kjartan Hallgeirsson, löggiltur fasteignasali og framkvæmdastjóri Eignamiðlunar, og Guðlaugur Ingi Guðlaugsson, löggiltur fasteignasali.

FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR

Hafa haldið sínu striki í áratugi

Eignamiðlun er rótgróið fyrirtæki og elsta starfandi fasteignasala landsins. Viðskiptavinir Eignamiðlunar geta stólað á reynslu, heiðarleika og þekkingu á fasteignamarkaðnum hjá starfsfólki hennar. [2](#)



„Í okkar huga byggjast fasteignasölur fyrst og fremst upp með vönduðum vinnubrögðum og því fólki sem starfar hjá okkur,“ segir Guðlaugur Ingi Guðlaugsson (t.h.).

FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR

Eignamiðlun er elsta starfandi fasteignasalan á Íslandi og býr starfsfólk fyrirtækisins yfir mikilli reynslu og sérþekkingu á sviði fasteignaviðskipta. „Við leggjum mikið upp úr því að starfsfólk okkar vinni saman og með því höfum við náð góðum árangri í sölu fasteigna,“ segir Guðlaugur Ingi Guðlaugsson, löggiltur fasteignasali og annar eigenda Eignamiðlunar.

„Eignamiðlun er rötgróið fyrirtæki þar sem markmiðið hefur alltaf verið að veita viðskiptavinum fyrsta flokks þjónustu. Hér er lítil starfsmannavelti og eigendurnir hafa lagt sig fram við að skapa gott vinnuumhverfi þar sem starfsfólk getur þróast og þroskast. Við höfum siglt í gegnum miklar breytingar á síðustu áratugum en alltaf haldið okkar striki. Markmið okkar er að gera enn betur í framtíðinni og halda áfram að vera leiðandi í fasteignaviðskiptum á Íslandi um ókomin ár.“

Ótal nýjar áskoranir

Fyrirnefndar breytingar hafa haft mikil áhrif á fasteignasölu og þar með talið starfsfólk þeirra, að sögn Guðlaugs. „Fasteignamarkaðurinn er fljótur að taka breytingum með ótal nýjum áskorunum. Við þær aðstæður skiptir miklu máli að hafa reynslumikið starfsfólk sem hefur farið í gegnum þær breytingar og tekist á við þær áskoranir. Þaðan kemur verðmæt reynsla sem sölumenn okkar miðla áfram til viðskiptavina okkar.“

Um leið er stærsta eign hvernar fasteignasölu orðspor hennar og heidarlegt starfsfólk, að sögn Guðlaugs. „Í okkar huga byggjast fasteignasölur fyrst og fremst upp með vönduðum vinnubrögðum og því fólki sem starfar hjá okkur. Viðskiptavinir okkar geta stólað á reynslu, heidarleika og þekkingu á



Margir viðskiptavina Eignamiðlunar leita til fasteignasölnunar með öll sín fasteignaviðskipti.

Markmið okkar er að gera enn betur í framtíðinni og halda áfram að vera leiðandi í fasteignaviðskiptum á Íslandi um ókomin ár.

á þættingarsvæðum sem hafa verið vinsæl í sölu undanfarin ár. Árið hefur verið og verður krefjandi en gott heildina yfir.“

Líflegir tímar fram undan

Fasteignamarkaðurinn hefur verið afar líflegur undanfarin ár og á Guðlaugur von á því að svo verði áfram. „Það er þó ljóst að framboð á nýbyggingum mun aukast á næstu árum og allar líkur eru á því að markaðurinn nái jafnvægi. Þó er ólíklegt að þau verkefni sem eru í vinnslu nái að fullnægja þeirri þörf sem undirliggjandi er á höfuðborgarsvæðinu og því ljóst að einhver hluti þessa kaupendahóps mun enda í nágrennasveitarfélögum í nálægð við höfuðborgarsvæðið.“

Hann segir því mjög mikilvægt á næstu árum að sveitarfélög og fjármálastofnanir nái að stuðla að stöðugleika í formi lóðaframboðs og góðra lánskjara til að koma í veg fyrir þær sveiflur sem einkennt hafa fasteignamarkaðinn hér á landi síðustu ár. „Után þessara breytinga má helst nefna upptöku rafrænna þinglýsinga, sem lengi hefur verið í bígirð. Búast má við verulegum breytingum á þjónustu við viðskiptavini þegar þessar lausnir verða tilbúnar.“ ■

Nánar á eignamiðlun.is.



Eignamiðlun er sterkt og rötgróið vörumerki.

fasteignamarkaðnum hjá starfsfólki okkar.“

Vanda þarf valið

Þegar fasteign er seld skiptir mjög miklu máli að velja réttu fasteigna-

áratugi fram undan, ánægðir viðskiptavinir gera okkur það kleift. Fasteignasala þarf að vera sýnileg á markaði, vanda til verka við alla framsetningu á því sem verið er að selja og ekki síður mikilvægt er að veita faglega og yfirvegaða ráðgjöf til viðskiptavina.“

Rötgróið vörumerki

Guðlaugur segir starfsfólk Eignamiðlunar vera að koma út úr tímabili þar sem velta á fasteignamarkaðnum hefur verið gríðarlega mikil en hefur farið minnkandi sökum skorts á fasteignum til sölu. „Eignamiðlun er sterkt og rötgróið vörumerki og það hefur hjálpað okkur við að fá eignir til sölu. Margir okkar viðskiptavina leita til okkar með öll sín fasteignaviðskipti og því höfum við haldið góðum takti það sem af er ári. Það er mikið fram undan hjá okkur, nýjar íbúðir að koma í sölu í Garðabæ, Kópavogi, Hafnarfirði og Reykjavík. Allt eru þetta íbúðir

söluna enda er sparnaður flestra landsmanna að stórum hluta bundinn í henni. „Fyrirtæki verða ekki rötgróin nema þau geri hlutina rétt og vel. Við höfum starfað í áratugi og stefnum á næstu

Fasteignasalan Höfði fagnar 25 ára afmæli

Fasteignasalan Höfði var stofnuð í júní árið 1997 af þeim Ásmundi Skeggjasyni, löggiltum fasteignasala, og Runólfi Gunnlaugssyni, viðskiptafræðingi og löggiltum fasteignasala. Stofan fagnar því 25 ára starfsafmæli á þessu ári.

Sex fasteignasalar starfa hjá Höfða. Skrifstofan er til húsa í Bláu húsunum við Faxafen í Reykjavík. Margar eignir hafa skipt um eigendur á þeim 25 árum sem fasteignasalan Höfði hefur starfað. Mikil reynsla skapar traust milli seljenda og kaupanda. Höfði er með aðgengilega heimasíðu þar sem hægt er að skoða þær eignir sem eru til sölu á hverjum tíma.

Hús í herragarðsstíl

Meðal þeirra eigna sem fasteignasalan Höfði býður upp á er Háteigsvegur 44. Einstakt hús á mjög eftirsóttum stað sem byggt er í dönskum herragarðsstíl. Húsið er steinhús og var byggt árið 1950 en tvöfaldur rúmgóður bílskúr við húsið var byggt árið 1964. Þetta er stórt hús, alls 419 fermetrar. Húsið stendur á móti Háteigskirkju á fallegum stað, næg bílastæði eru fyrir utan og gott aðgengi er að eigninni.

Húsið þarfnast viðhalds og endurbóta en það hefur verið í skamm- og langtímaleigu að hluta undanfarin ár. Eignin býður upp

» Einstakt hús við Háteigsveg sem byggt er í dönskum herragarðsstíl er til sölu hjá fasteignasölu Höfða. Húsið er steinhús, byggt árið 1950. Tvöfaldur rúmgóður bílskúr er við húsið en hann var byggt árið 1964.

á marga nýtingarmöguleika. Tvær íbúðir eru á jarðhæð með sérinnangi.

Á aðalhæð er fimm herbergja íbúð sem skiptist í tvær stofur, þrjú svefnherbergi, eldhús og baðherbergi. Á efri hæðinni eru sex herbergi ásamt stúdíóíbúð með sér eldhúsi og baði.

Dökkar innréttingar og stigi á efri hæð setja virðulegan svip á húsið. Garðurinn er stór og býður upp á mikla möguleika. Stórar flísalagðar svalir á húsinu bjóða einnig upp á ýmsa möguleika. Ásett verð er 220 milljónir. ■

Allar nánari upplýsingar um eignina veitir Ásmundur Skeggjason, löggiltur fasteignasali, as@hofdi.is og sími er 895 3000.



Húsið stendur á góðum stað við Háteigsveg. Góð aðkoma er að húsinu og næg bílastæði.



Stórar svalir eru á húsinu sem nýtast vel sem verönd.



Húsið hefur yfir sér virðulegan blæ. Stofan er rúmgóð með parketi á gólfi.



Suðurlandsbraut 52, 108 Rvk.
Sími 533 6050 / Fax 533 6055
www.hofdi.is



Runólfur Gunnlaugsson
lögg. fast.
s. 892-7798



Ásmundur Skeggjason
lögg. fast.
s. 895-3000



Brynjar Baldursson
sölufulltrúi
s. 698-6919



Jóhann Friðgeir Valdimarsson
lögg. fast.
s. 896-3038



Kristinn Tómasson
lögg. fast.
s. 820-6797



Þórarinn Friðriksson
lögg. fast.
s. 844-6353

Fyrir fólk á fasteignamarkaði

Er ekki bara best að kjósa Höfða



Ný og spennandi fasteignaverkefni hjá Byr

Byr fasteignasala er með skrifstofu í Hveragerði og selur fasteignir um allt land. Rafrænar lausnir í fasteignaviðskiptum skapa fullt af tækifærum bæði fyrir fasteignasöluna og viðskiptavini hennar.

Elin Káradóttir er eigandi Byrs fasteignasölu og þar starfa fimm starfsmenn. „Okkar sérstada er fyrst og fremst sala á nýbyggingum,“ segir Elin. „Á undanförunum árum hefur verið gríðarleg uppbygging á íbúðarhúsnæði hér í Árnessýslu í heild sinni. Við hjá Byr fasteignasölu höfum mest verið að selja nýbyggingar í Hveragerði og nú erum við að fara að taka þátt í stóru uppbyggingarverkefni í Þorlákshöfn. Sífellt fleiri velja okkur til að sjá um sölu á lóðum, jörðum og sumarbústöðum.

Mest er ég þó spennt fyrir uppbyggingarverkefni sem við hjá Byr fasteignasölu erum byrjuð að vinna á Egilsstöðum. Þar hefur ekki verið byggt fjölbýlishús frá því rétt fyrir hrun og því hefur myndast gríðarlega mikil eftirspurn eftir litlum íbúðum. Við hjá Byr fasteignasölu erum að vinna verkefnið með byggingarverk-takanum frá upphafi til enda,“ segir Elin spennt fyrir komandi verkefnum.

„Í dag er Byr fasteignasala með um þrjátíu eignir á skrá og margar eignir að fara að bætast við á næstunni. Á meðal þeirra verkefna sem byrjað er að undirbúa er sala á 18 geymslum sem eru staðsettar í Hveragerði. Við munum byrja sölu í haust og er fólk hvatt til þess að setja sig á forgangslista með því að hafa samband við okkur á Byr.



Elin Kára-dóttir, löggiltur fasteignasali og eigandi Byrs fasteignasölu.

MYND/ADSEND

Í fyrra seldum við 48 geymslur og þá fengu færri en vildu. Þessar geymslur sem er verið að byggja núna eru stærri og með stærri innkeyrsluhurð,“ segir Elin.

Rafræn þjónusta um land allt

Á tímum mikilla tækniframfara hefur Byr fasteignasala nú valið sér rafrænar lausnir eins langt og það nær innan ramma fasteign- og þinglýsingarlaga. „Skrifstofan okkar er í Hveragerði en viðskiptavinirnir okkar eru úti um allt land. Ég er því mjög spennt fyrir rafrænum þinglýsingum. Nú þegar erum við að selja eignir um allt land, þó einna helst á Suðurlandi, höfuðborgarsvæðinu og á Austurlandi. Það opnast fleiri möguleikar með því að nýta sér tæknina eins

mikið og hægt er. Flest er hægt að gera í gegnum netið. En þó þurfum við auðvitað að sinna skyldum okkar í því að skoða hús og gera gott söluyfirlit um þær eignir sem við erum að selja.“

Góður og mikilvægur undirbúningur fyrir sölu á fasteign

„Ég mæli með því að fólk velji sér fasteignasala, sem það er tilbúið til að eiga samskipti við yfir allt söluferlið, sem getur tekið allt að sex mánuði frá fyrsta símtali. Þeir sem hafa áhuga á því að selja eignina sína og vilja skipta yfir í stærra eða minna, ættu að undirbúa sig með því að vera tilbúin með auglýsingu um eignina sína. Það þýðir að fá fasteignasala til að skoða eignina, útbúa söluyfirlit um hana, taka

Þegar fólk finnur svo „draumaeignina“ þá er það tilbúið til að setja sína eign strax á sölu.

Elin Káradóttir

myndir og hafa allt tilbúið. Það er alltaf best að vinna þetta fyrst og byrja svo að horfa eftir eignum til þess að kaupa.

Þegar fólk finnur svo „draumaeignina“ þá er það tilbúið til að setja sína eign strax á sölu. Með þessu er tími þinn og annarra

nýttur sem best. Flestir vilja ekki lenda í sölukeðju en ef allir eru tilbúnir á þennan hátt, þá ættu sölukeðjur að taka styttri tíma,“ segir Elin sem er með nokkrar eignir tilbúnar til að fara í auglýsingu á netið um leið og eigendur finna þá eign sem þeir vilja kaupa.

Nauðsynlegar breytingar á markaðnum

„Fyrst og fremst þá myndi ég vilja sjá þá breytingu að fólk geti farið til síns banka eða lífeyrissjóðs og fengið upplýsingar um það innan hvaða verðamma það getur keypt eign. Það er krefjandi og oft óþægilegt fyrir bæði kaupendur og seljendur að þurfa að bíða í allt að 20 virka daga eftir samþykktu greiðslumati eða láni kaupanda. Best væri ef það lægi fyrir áður en hugsanlegur kaupandi skoðar eign.

Það er í raun mjög skrýtið að fólk geti bókað sig í skoðun á eign án þess að hafa raunverulegan möguleika á að kaupa eignina í kringum ásett verð. Við erum að sýna heimili fólks í flestum tilfellum og það væri eðlilegt að fasteignasalinn gæti fengið að sjá skjal frá þeim sem bóka sig í skoðanir á eignum um að kaupgeta sé til staðar, áður en fólk kemur að skoða eignina. Það er líka svekkjandi fyrir mögulega kaupendur að skoða og gera tilboð en geta ekki keypt, til dæmis vegna nýrra reglna frá Seðlabanka um lánshlutfall miðað við ráðstöfunartekjur. Bankarnir, lífeyrissjóðirnir og fasteignasalar ættu að taka höndum saman, stytta biðtímann og óvissuna fyrir alla aðila,“ segir Elin að lokum. ■

Nánari upplýsingar á byrfasteign.is

Um dulúð og leynd í fasteignaviðskiptum

Þrátt fyrir að vera eitt af meginviðum fasteignasala í ferli fasteignaviðskipta gilda engin skýr ákvæði í íslenskum lögum um það hvernig þeir eigi að koma að málum í kringum meðhöndlun tilboða. Þó stendur skýrt að fasteignasali gæti hagsmuna jafnt seljanda sem kaupanda.

jme@frettabladid.is

Grétar Jónasson er löggildur fasteignasali og lögmaður og hefur gegnt stöðu framkvæmdastjóra Félags fasteignasala síðustu 16 ár. „Fyrir starfaði ég sem lögmaður á nokkrum stöðum,“ segir hann.

Í íslenskum lögum segir einnig að fasteignasali hafi þagnarskyldu um það sem leynt eigi að fara. Að sögn Grétars er um að ræða gamalt ákvæði sem nær til dæmis yfir að fasteignasala sé ekki heimilt að gefa viðkvæmar upplýsingar um fjárhagsstöðu seljanda eða segja frá því ef eigendur standa í skilnaðarferli.

Síðar þótti þarft að skýra ákvæðið frekar í síðareglum fasteignasala og fella tilboðsgerðina undir það. „Þar er bætt við að fasteignasalar hafi þagnarskyldu um það sem kemur fram í tilboðsgerð. Þessi síðaregla hefur verið í gildi í um 30 ár,“ segir Grétar.

Ferlið á Íslandi

Grétar útskýrir ákvæðið með því að setja upp hefðbundin og eðlileg ferli á sölu fasteignar. „Segjum að þrjár aðilar bjóði 50, 51 og 52 milljónir í eign sem sett er á 50 milljónir. Fasteignasali fer með tilboðin til seljanda sem velur það sem honum líst best á.



Grétar Jónasson, framkvæmdastjóri Félags fasteignasala, segir lögin ekki skýr um meðhöndlun fasteignasala á tilboðum í fasteignir. MYND/ADSEND

Þó að beinast lægi við að velja hæsta boðið þarf það ekki endilega að vera besta boðið. Til dæmis gæti kaupandi sett óhentuga fyrirvara á tilboði; það getur verið að greiðslur komi yfir langan tíma eða fyrirvari á sölu fasteignar í eigu kaupanda. Hins vegar séu engir slíkir fyrirvarar á 51 milljónar króna kaupboðinu. Seljandi getur þá annaðhvort tekið

því tilboði eða gert gagntilboð. Seljandi getur í þessu tilfalli gert viðkomandi gagntilboð um að hækka tilboðið um eina milljón og tilvonandi kaupandi getur tekið því tilboði eða hafnað.

Það er þó ljóst að hvergi í ferlinu er fasteignasala leyfilegt að upplýsa tilboðsgeranda um fjárhæð annarra tilboða. „Ef hins vegar tilboðsgerandi ætlar að bjóða langt

Hins vegar hafa verið settar mikilvægar reglur um að í lokin fái kaupandi að sjá nákvæmt yfirlit yfir nöfn þeirra sem buðu líka í eignina og tilboð þeirra.

Grétar Jónasson

undir hæsta boði getur fasteignasali greint frá að styrkja þurfi tilboðið, enda sé komið boð sem sé mun herra án þess að nánar sé farið út í það. Þá ráðleggur góður fasteignasali tilboðsgeranda að bjóða það sem honum þykir rétt, það sem hann gæti hugsað sér að borga án þess að gefa upp önnur kauptilboð,“ segir Grétar.

Ferlið í nágrannalöndunum

En af hverju þessi dulúð og leynd? Í Noregi og Svíþjóð er opið uppboðsferli og allir sem taka þátt í uppboðsferlinu geta fylgst með hvað aðrir bjóða og séð fyrirvara á tilboðum. „Hins vegar hafa verið settar mikilvægar reglur um að í lokin fái kaupandi að sjá nákvæmt yfirlit yfir nöfn þeirra sem buðu líka í eignina og tilboð þeirra. Eins fá allir aðrir sem buðu í eignina að sjá öll boð en án nafna. Þetta er til að tryggja að ekki sé hægt að fá þriðja aðila til að hafa upp verð á eign með því að bjóða í hana. Ýmis mál hafa komið þar upp er slíkt varðar og má nefna nýlegan norskan dóm þar sem dóttir seljanda hafði híft verðið upp um margar milljónir með því að

bjóða ítrekað í eign föður síns og kaupandinn elt falsboðin.

Danir eru aftur á móti með enn strangara tilboðsferli en Íslendingar. Þá berast öll tilboð í eign á sama tíma og seljandi tekur svo því tilboði sem honum líst best á eða hafnar öllum. Fasteignasalinn er þar bundinn algerum trúnaði um þau tilboð sem berast í eignina gagnvart öðrum sem bjóða.“

Kapphlaup um eignir

Fyrirkomulagið á Íslandi hefur reynst vel þrátt fyrir fátækleg lög, en byggir þeim mun meira á því að fasteignasalar vandi sig. „Það hafa ekki komið upp mörg vandamál, nema helst þegar mikil læti eru á markaðnum, eins og verið hefur. Í eðlilegu árferði berast almennt ekki mörg tilboð í hverja eign, en vegna stöðu markaðarins undanfarið misseri var algengt að mjög margir byðu í sömu eignina.

Ýmsir vilja sjá meira gagnsæi í kautilboðsferlinu og að það sé opið uppboð eins og er í Noregi og Svíþjóð. Dæmi eru um að fólk telji sig hafa greitt of mikið fyrir eign eða segist hefði borgað meira ef opið hefði verið hvert hæsta boðið var. Hins vegar setja aðrir spurningarmerki við það hvort rétt sé að etja fólk í kapphlaupi um eignir; finnst það jafnvel ógeðfellt tilhugsun.

Það er ljóst að það er nauðsynlegt að taka þessa umræðu. En eitt er ljóst. Sé það vilji stjórnvalda að fasteignir séu seldar á uppboðsmarkaði, þá krefst sú framkvæmd að skýr umgjörð sé sett og um leið að lagabreyting sé gerð. Auk þess þarf í kjölfarið að breyta síðareglum félagsmanna Félags fasteignasala,“ segir Grétar. ■



Óskar H. Bjarnasen, lögmaður og löggiltur fasteignasali hjá Mikluborg, segir það hafa verið mjög áhugavert að sinna fasteignasölu síðustu misserin.

FRÉTTABLAÐIÐ/EYÞÓR

Hafa alla viðskiptavinum í hávegum

Fasteignasalan Mikluborg var stofnuð árið 2007. Síðan þá hefur hún verið í miklum vexti. Hjá Mikluborg er lögð rík áhersla á þjónustulund og örugg og heiðarleg viðskipti.

Mikluborg var stofnuð árið 2007 af héraðsdómslögmanninum og löggiltu fasteignasölnum Óskari Rúnari Harðarsyni og Jasoni Guðmundssyni en síðan þá hefur hún verið í eigu þeirra tveggja. Mikluborg hafði upphaflega aðsetur í Síðumúla 13 en árið 2014, vegna aukins umfangs og starfsmannafjölda, færði hún sig um set og settist að í Lág múla 4, í gömlu húsakynnum Úrvals Útsýnar. Frá stofnun fasteignasölnunnar hefur hún dafnað og vaxið ört og fjöldi starfsmanna hartnær tífaldast síðan þá, frá fjórum í tæplega fjörutíu.

Óskar H. Bjarnasen lögmaður og löggiltur fasteignasali hjá Mikluborg segir það hafa verið mjög áhugavert að sinna fasteignasölu síðustu misserin.

„Það hefur verið ævintýralegt að taka þátt í þeirri þróun sem hefur verið á fasteignamarkaði undanfarið. Fasteignaverð hefur hækkað töluvert eins og frægt er og því hafa eigendur aukid eigið fé sitt umtalsvert. Þessi þróun átti sér stað á öllum markaðssvæðum en ekki bara höfuðborgarsvæðinu,“ segir hann.

„En eftir miklar viðvarandi hækkunir í langan tíma, eins og verið hefur, hefur þróunin verið sú að markaðurinn er aðeins að róast. Það er eðlilegt að eftir miklar hækkunir taki við tímabil þar sem markaðurinn leitar í jafnvægi. Þróun vaxta hefur auðvitað líka haft áhrif á það. Það má segja að nú sé fasteignasala komin í eðli-



Arkarvogur 10-12 og Drómundarvogur er falleg nýbygging, byggð af PG verk, sem er að koma í sölu á Mikluborg.

legra horf en verið hefur undanfarið. Dreigið hefur úr söluhraða sem er nú orðinn eðlilegr og framboð er að aukast. Kaupendur hafa þess vegna meiri tíma til að skoða og meta spennandi kosti á markaði.“

Árið verið sterkt

Óskar segir árið hafa verið sterkt hjá á Mikluborg í ár.

„Við erum enn að selja mikið af eignum og þær eru enn að fara á ásettum verði og yfir það. Eignum á skrá mun fjölga með haustinu, við höfum þess vegna engar áhyggjur af framtíðinni þó hægst hafi á sölunni miðað við síðustu misseri. Ástandið er einfaldlega að nálgast það sem telja mætti eðlilegt. Seljendur eru enn að fá góð verð fyrir eignir sínar en á sama tíma geta kaupendur gert góð kaup. Við

” Seljendur eru enn að fá góð verð fyrir eignir sínar en á sama tíma geta kaupendur gert góð kaup.

Óskar H. Bjarnasen

vöndum okkur vel í verðlagningu svo söluferlið skili árangri,“ segir hann.

„Frá og með haustinu erum við að fá inn töluvert af nýbyggingum og það heldur áfram næstu ár þannig að við teljum að framboð eigna verði gott næstu misseri. Við erum að sjá árangur af þéttingu byggðar með spennandi þéttingarreitum eins og á Ártúnshöfða, Orkureitnum og reitum í kringum Borgarlínuna. Þessi afrakstur þéttingarstefnunnar er núna að byrja að skila sér af einhverri alvöru.“

Þjónustulund og heiðarleiki

Óskar hvetur fyrstu kaupendur, sem margir hafa orðið eftir vegna hækkana, til að bíða ekki með að kaupa ef þeir standast greiðslumat. „Við hvetjum fyrstu kaupendur til að koma inn á markaðinn sem

fyrst. Sagan sýnir okkur að verð á fasteignum hefur ekki lækkað til lengri tíma en núna eru að koma inn verkefni á verðum sem verða ekki endilega í boði á næstu árum. Sagan sýnir okkur að fasteignaverð lækkar almennt ekki til lengri tíma og að okkar mati er verð á nýbyggingum ekki að fara að lækka, meðal annars vegna hækkandi verðs á aðföngum og aðkeyptri vinnu. Þess vegna ætti fólk sem er í kauphugleiðingum ekki að bíða.“

Óskar segir að á Mikluborg sé ætíð lögð áhersla á ríka þjónustulund og að fyrirtækið veiti örugg og heiðarleg viðskipti og fram-sækni í störfum sínum.

„Við teljum að þessi atriði spili veigamikil hlutverk í því að skapa traust viðskiptavina. Það er sér í lagi mikilvægt þar sem margir þeirra eru að eiga í stærstu viðskiptum ævi sinnar og treysta því að vel sé staðið að hlutunum.“

Framúrskarandi fyrirtæki

Einkunnarorð Mikluborgar eru gæði, fagmennska og árangur í starfi en vönduð vinnubrögð og gagnkvæmur ávinningur vega þungt í stefnu fyrirtækisins.

„Þetta hefur hefur kristallast á ýmsum sviðum til að mynda því að Creditinfo útnefndi fasteignasölna sem framúrskarandi fyrirtæki, auk þess sem velta fyrir-tækisins er árlega sú hæsta á fasteignamarkaðnum,“ segir Óskar. ■

Nánari upplýsingar á miklaborg.is

FASTEIGNASALAN
MIKLABORG
Sími 569 7000 | miklaborg.is



Bjarni Sigurðsson, efst til hægri í aftari röð, eigandi Spánarheimila ásamt hluta starfsfólks fyrirtækisins.

FRÉTTABLAÐIÐ/EYÞÓR

Kaupferlið hefst á Íslandi

Spánarheimili er fasteigna- og þjónustumiðlun sem býður upp á alhliða þjónustu við íslenska fasteignakaupendur og fasteignaeigendur á Spáni en fyrirtækið er með skrifstofu bæði á Spáni og í verslunarmiðstöðinni Firði í Hafnarfirði. Öll þjónustan fer fram á íslensku en hún er allt frá einkaviðtölum á Íslandi til skoðunarferða fyrir hugsanleg kaup, þjónustu við kaupferlið ásamt fasteigna- og leiguumsjón.

Starfsfólk Spánarheimila er staðsett bæði á Íslandi og á Spáni en fyrirtækið hefur áralanga reynslu af sölu fasteigna á Spáni sem og fjármögnun fasteignakaupa og aðstoðar fólk að finna draumeignina á Spáni, aðallega á Costa Blanca og Costa Calida svæðinu.

Hjá Spánarheimilum starfar öflugur og reynslumikill hópur Íslendinga ásamt íslenskum og spænskum lögfræðingi sem starfar bæði á skrifstofum fyrirtækisins á Íslandi og á Spáni.

„Fyrirtækið tók til starfa árið 2008 og við höfum vaxið ansi hratt,“ segir Bjarni Sigurðsson, framkvæmdastjóri og eigandi Spánarheimila. „Við höfum farið inn á þá braut að hlusta kannski svolítið eftir þörfum og óskum viðskiptavinarins sem hefur leitt

Viðskiptavinirnir eru númer eitt, tvö og þrjú. Við hugsum ekki bara um þá sem eru að spá í að kaupa heldur líka um þá sem eiga fasteignir eða eru að velta því fyrir sér láta gera eitthvað fyrir fasteignina.

til þess að við erum ekki bara fasteignamiðlun heldur alhliða þjónustumiðlun líka til allra Íslendinga sem eiga eða eru að kaupa fasteign á Spáni,“ bætir Bjarni við.

Bjarni segir að fyrirtækið hafi í mörg ár verið rekið með skrifstofum bæði hér heima og á Spáni og Spánarheimili sé eina fasteignamiðlunin sem er með skrifstofur í báðum löndum.

„Viðskiptavinirnir eru númer eitt, tvö og þrjú. Við hugsum ekki bara um þá sem eru að spá í að kaupa heldur líka um þá sem eiga fasteignir eða eru að velta því fyrir sér að láta gera eitthvað fyrir fasteignina. Við stöndum nær kunnunum okkar með því að þjónusta þá bæði á Íslandi og á Spáni. Það er íslenskumælandi starfsmaður



Hjá Spánarheimilum er hægt að fjárfesta í nýjum og notum fasteignum.

Við stöndum nær kunnunum okkar með því að þjónusta þá bæði á Íslandi og á Spáni. Það er íslenskumælandi starfsmaður alla leið í ferlinu. Við sinnum öllu og öllum.

Bjarni Sigurðsson

alla leið í ferlinu. Við sinnum öllu og öllum.

Það eru ekki bara kaupin á fasteign. Við aðstoðum fólk við að kaupa og leigja bíla, fylla út skattskýrslu eða erfðaskrá og hjálpum fólk að komast í ferðir og í gólf. Snertiflöturinn við viðskiptavinina er svo mikill hjá okkur og þjónustusviðið er breitt. Við viljum halda utan um kunnana okkar alla leið og það kunna þeir að meta,“ segir Bjarni en ellefu manns starfa hjá Spánarheimilum.

„Hjá okkur starfa eingöngu Íslendingar að undanskildum spænskum lögfræðifulltrúa sem sinnir pappírsmálunum. Þó svo að sölueldin sé okkar hjarta og sé sú deild sem mest snýst um þá er þjónustudeildin okkar mjög öflug sem sér um alla þjónustu gagnvart fasteignaeigendum. Við erum með fasteignasjón og eftirlit með eignum, við erum að leigja út eignir, við erum með okkar eigin deilibíla og bilaleigu, golfklúbb og öflugan vildarklúbb þar sem viðskiptavinir njóta vildarkjara á hinu og þessu eins og golfi, flugi og bílum.“

Paradís fyrir kylfinga

Costa Blanca svæðið er svo sannarlega draumastaður fyrir kylfinga en fjölmargir glæsilegir golfvöllir eru þar til staðar.

„Svæðið er ofsalega stórt sem fólk áttar sig ekki oft á þegar það kemur í fyrsta skipti. Vinnusvæði okkar er mjög stórt, alveg frá Valencia til Murcia, sem eru aðal orlofshúsavæðin í kringum Alicante. Golfið er orðið ansi mikilvægur þáttur í lífi fólks og þetta svæði er algjör paradís fyrir kylfinga. Það er varla hægt að þverfóta fyrir golfvöllum og það er gaman að segja frá því að við nýttum Covid-tímann í að stofna GÍS – golfklúbb fyrir Íslendinga á Spáni. Við höfum þegar samið við þrettán golfklúbba þar sem okkar vildarvinir njóta góðra kjara og geta spilað ódýrara golf. Golfið er orðið ansi stórt sport og það kemur alltaf á óvart hversu margir eru komnir í það,“ segir Bjarni.

Hefur eftirspurnin aukist eftir heimsfaraldurinn?

„Það má alveg segja að hún sé komin á sama stað og fyrir Covid. Við sjáum það á sölutölunum að við erum í svipuðum gir og fyrir Covid og einkennandi nú hvað mörg spennandi orlofshúsavæði eru í uppbyggingu á kannski áður óþekktum svæðum fyrir Íslendinginn. Þó við séum að höfða til Íslendinga þá erum við líka að vinna á Evrópumarkaðnum. Salan á svæðinu er nokkuð góð og hefur tekið við sér eftir Covid. Markaðurinn er liflegur. Fasteignaverð er í hækkunarfasa en þó ekki eins og geðveikin á Íslandi þegar allt rauk upp um 20-30 prósent á milli mánaða. Verðið stóð í stað Spáni í Covid en er aðeins að stíga upp núna.“

Sinna pólska markaðnum

Bjarni segir að Spánarheimili bryddi upp á nýjungum í starfsemi sinni. „Fyrir einum mánuði síðan réðum við pólska konu sem



Santa Rosalia lake & life resort er einstakt nýtt íbúðasvæði við stærsta afþreyingarlón Evrópu.

MYNDIR/AÐSENDAR



Í boði eru allar gerðir hágæða fasteigna þar sem kristaltært lónið er fyrir miðju svæðisins.

er íslenskur ríkisborgari og talar íslensku og starfar nú sem söluráðgjafi gagnvart pólska markaðnum. Með þessu erum við að sinna pólska markaðnum á Íslandi og í Póllandi. Við fundum fyrir því að Pólverjarnir eru almennt mikið að kaupa á Spáni og núna erum við byrjuð að sinna þessum hópi frá Íslandi. Það verður gaman að sjá hvernig þetta gengur.“

Eins og flestir vita er verðlag almennt talsvert lægra á Spáni en á Íslandi og á það við um flesta hluti.

Að sögn Bjarna er fasteignaverðið, framfærslan, maturinn og allar nauðsynjar svo miklu lægra á Spáni. Hann segir að fasteignaverðið sé mjög gott miðað við Ísland og rekstrarkostnaðurinn miklu minni. Bjarni segir að það sé ekki lengur bara eldri borgarar sem fjárfesta í eignum á Spáni.

„Það hefur breyst á undanförunum misserum. Þegar ég var að byrja í þessu fyrst þá voru þetta

mestmegnis eldri borgarar og þeir sem voru að komast á lífeyri sem voru að kaupa. Núna er aldurinn að færast mun neðar. Maður finnur mynstrið hjá mörgum. Þeir eru kannski að spá í að kaupa sér sumarhús í Grímsnesi. Það kostar kannski á bilinu 40–60 milljónir króna en þá ertu kominn í einbýlishúsaaverð á Spáni. Þú getur keypt þér íbúð á Spáni fyrir 25-30 milljónir, flotta nýja íbúð á besta stað við ströndina. Yngra fólk og fjölskyldufólk er að kaupa iverustað á Spáni. Markaðurinn hefur verið að stækka. Þetta er ekki lengur bara 67 plús sem er að kaupa þótt sá hópur sé enn til staðar. Fasteignakaupendur eru að færast neðar í aldri.“

Nýjar og notaðar eignir

Bjarni segir að frambóðið sé nóg. „Það sem hefur breyst er að fólk vill meira fá nýlegar eignir og það sækist eftir eignum í norður-evr-

ópskum stöðlum. Við bjóðum til sölu bæði nýjar og notaðar eignir. Það eru margir aðilar á markaðnum sem eru bara í því að selja nýjar eignir en við erum með hvoru- tveggja og erum í samstarfsneti erlendra fasteignasala. Við höfum því aðgang að öllum eignum sem eru á markaði á hverjum tíma. Það er ekki skortur á eignumum. Þetta er ákveðinn kaupendamarkaður en ekki seljendamarkaður eins og hefur kannski verið á Íslandi,“ segir Bjarni en þess má geta að Spánarheimili bjóða áhugasómum kaupendum í 5-7 daga skoðunarferð þar sem kostnaður fyrir allt að tvo einstaklinga er endurgreiddur ef af kaupum verður. ■

Nánari upplýsingar um Spánarheimili og þjónustuna sem fyrirtækið býður upp á má finna á heimasíðunni spanarheimili.is og á þjónustuyfirlitssíðunni spann.is.



Fasteignaleitin

Ný og öflug fasteignaleit

Finndu réttu eignina fyrir þig á frettabladid.is



SKANNADU KÓÐANN

Fasteignablaðið

Fasteignablað Fréttablaðsins kemur út alla þriðjudaga



frettabladid.is