

# Hvernig á að velja réttan sölufulltrúa ?

Að kaupa eða selja fasteign er flókið ferli og það skiptir öllu máli að hafa góðan og heiðarlegan sölufulltrúa sem mun hugsa um allar ykkar þarfir og leiðbeina ykkur á allan mögulegan hátt, bæði benda ykkur á réttar eignir þegar þið eruð að kaupa og leiðbeina ykkur hvernig er best að selja eignina þegar þið eruð að selja, einhver sem mun halda í höndina á ykkur alla leið og leiðbeina ykkur í tilboðsgerð og halda utan um alla þræðina.

**Það eru nokkrir þættir sem þarf að huga að þegar rétti sölufulltrúinn er valinn.**

## Reynsla

Fasteignasala er ferli sem lærist yfir langan tíma og því er mikilvægt að spyrja hversu lengi viðkomandi hefur starfað við fagið og hvaða reynslu hann hefur og ef hann er nýr hvaða bakland hann hefur á sinni fasteignasölu. Einnig hvernig samvinna hjá öðrum á stofunni er. Hjá Húsaskjól vinnum við þétt saman og skráum t.d. alla kaupendur sem skoða hjá okkur eign í sameiginlegan kaupendagrunn, þegar ný eign kemur á skrá getur sá sölumaður sem sér um eignina bent öllum kaupendum sem eru að leita að svipaðri eign, óháð því hver skráði inn kaupandann - <http://www.husaskjol.is/kaupendur/tjonusta>

## Tilvísanir

Þar sem flestir eru að höndla með aleiguna sína þegar kemur að fasteignaviðskiptum borgar sig að hafa vaðið fyrir neðan sig. Fáðu upplýsingar um fyrrverandi viðskiptavinum hjá viðkomandi sölumanni og/eða fasteignasölnunnar og hreinlega hafðu samband við nokkra og kannaðu hvernig þjónustan og viðmótið var, það er hægt að læra mikið af því að heyra í fyrrverandi viðskiptavinum, notaðu google og sjáðu hvað poppar upp á vefnum, – Við hjá Húsaskjól erum með mikið af ummælum frá ánægðum viðskiptavinum, við söfnum þeim saman á facebook þar sem þá er hægt að sjá nafn og mynd af viðkomandi og auðvelt að senda þeim skilaboð og kanna hvernig þetta gekk í raun og veru fyrir sig. - [http://www.facebook.com/husaskjol/app\\_231660923588737](http://www.facebook.com/husaskjol/app_231660923588737)

## Tími fyrir þig

Hvaða þjónustu viltu fá? Sölufulltrúi sem er með of marga viðskiptavinum hefur ekki alltaf tíma fyrir þig og er kannski ekki rétti aðilinn fyrir þig. Spurðu réttu spurninganna. Hvað ertu með margar eignir á skrá? Hefur þú tíma fyrir mig? Hvenær má ég hafa samband við þig og ef þú svarar ekki hvenær hefur þú samband til baka? Því fleiri spurningar sem þú hefur áður en byrjað er að vinna saman, því minni misskilningur verður þegar ferlið er byrjað.

Fasteignaviðskipti einkennast af trúnaði og bæði sölufulltrúi og viðskiptavinur verða að hafa sama skilning á því sem ætlast er til af hinum.