



VALET AV MÄKLARE

Ett av ditt livs viktigaste val

Att byta bostad är ett av de största besluten i livet, och valet av mäklare är helt avgörande för resultatet. På Erik Olsson Fastighetsförmedling har vi en djup förståelse för hur varje liten detalj kan maximera slutpriset på din bostad. Ingenting lämnas åt slumpen. Istället utmanar vi branschens normer och konventioner, där vi genom vår unika metodik, Erik Olsson-metoden, ständigt levererar ett mäkleri som imponerar. Vår styrka sitter i detaljerna och vi ser till att våra medarbetare har allt de behöver för att säkerställa att du som kund får bäst betalt i en trygg och framgångsrik bostadsaffär.



Anna Karlahag

Trygg | Målmedveten | Engagerad

Att sälja och köpa en bostad är en av livets största affärer ? och min roll som mäklare är att se till att den blir både trygg och lönsam. Jag arbetar målmedvetet, strategiskt och med fullt fokus på att maximera värdet i varje affär.

Med en lång bakgrund inom försäljning, kommunikation och rekrytering har jag stor vana av att möta människor i viktiga skeden i livet ? och att skapa trygghet, tydlighet och förtroende när det verkligen behövs.

Jag har levt på och runt Södermalm i över 20 år och känner området väl. Det hjälper mig att lyfta fram det unika i varje bostad och att skapa rätt förutsättningar för köpare och säljare att mötas i varje affär.

Min drivkraft är att göra din försäljning både trygg och

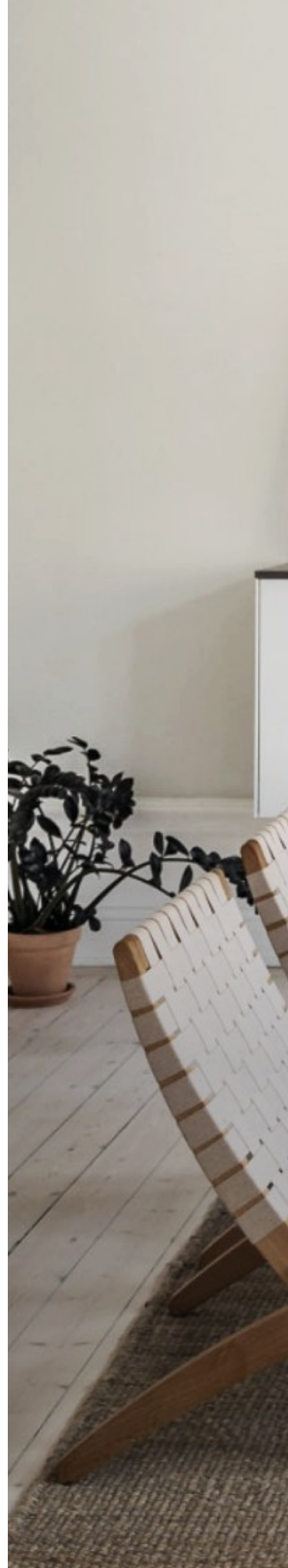


Anna Karlahag

Ansvarig fastighetsmäklare

072-565 89 89

anna.karlahag@erikolsson.se





Styrkan sitter i detaljerna

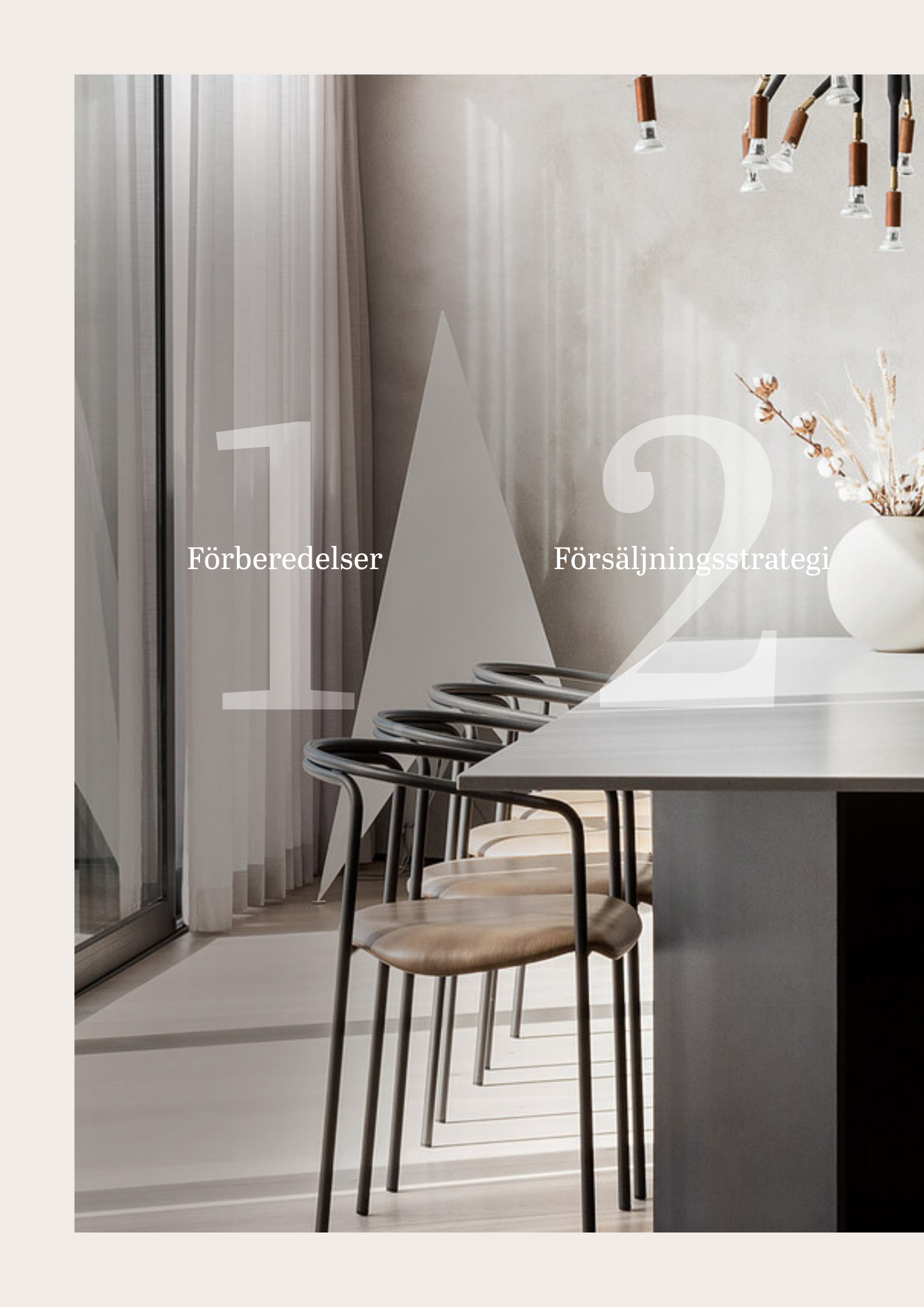




Dina erfarenheter

Har du sålt en bostad förut? Hur var den upplevelsen? Vi vill gärna veta vad du var nöjd med och vad som fungerade mindre bra. När vi känner till dina tidigare erfarenheter kan vi möta just dina behov på allra bästa sätt.

- Söka bostad
- Visning
- Budgivning
- Förväntat pris
- Marknadsföring
- Styling

A modern interior scene featuring a long, dark wooden dining table and several black-framed chairs with light-colored leather seats. The room has large windows with sheer curtains on the left, a textured grey wall in the background, and a multi-arm pendant light with glass shades hanging above the table. A white vase with dried flowers sits on the table. Large, semi-transparent numbers '1' and '2' are overlaid on the image, with text positioned next to them.

1

Förberedelser

2

Försäljningsstrategi

A modern interior scene featuring a white table and several black chairs with brown leather seats. A vase with dried flowers sits on the table. The background is a textured, light-colored wall. The number 3 is overlaid on the left side of the image.

3

Visningsstrategi

4

Budgivningsstrategi





Förberedelser

Bra förberedelser är viktiga för att din mäklare ska få så mycket information som möjligt om din bostad. Ju mer vi vet om den, desto bättre kan vi marknadsföra den.

- Informationsinhämtning
- Koordinering
- Föreningskoll
- Styling
- Fotografering
- Länk/objektsbeskrivning

2

Försäljningsstrategi

EO-metodens andra pelare är vår försäljningsstrategi, byggd på en tydlig idé: rätt köpare, rätt tajming och ett stegvis upplägg som skapar förväntan innan maximal synlighet.

Genom faserna **Underhand och Snart till salu** bygger vi upp intresse, stärker förhandlingsläget och säkerställer att din bostad lanseras på bästa möjliga sätt. I många fall leder de två första faserna till både snabbare avslut och ett högre slutpris.

Resultat: starkare förhandlingsläge, trygg test av prisbild, möjlighet till snabb affär. Starkt spekulantunderlag, kontrollerad synlighet, ofta snabbare försäljning och högre slutpris.

När det behövs går vi vidare till **Till salu**, där allt förarbete möter full exponering i marknadens starkaste kanaler.

Resultat: maximal synlighet, fler potentiella budgivare, ett slutpris som speglar bostadens fulla potential.





Underhand

Underhand är vår exklusiva startpunkt. Här väcker vi intresse med möjlighet till riktad exponering, trygg test av prisbild och vi låter rätt spekulanter upptäcka bostaden i ett tidigt skede.

- Matchning mot spekulantregister
- Exponering för inloggade användare på erikolsson.se
- Riktad digital annonsering (EO Digital)
- VIP-visningar
- Selektiv direktreklam

Snart till salu

I fasen **Snart till salu** exponerar vi bostaden kontrollerat och låter marknaden värmas upp. Här rekommenderas ytterligare EO Digital för bred och träffsäker räckvidd utan risk att bostaden blir "kall".

- Publicering på erikolsson.se
- Exponering via Booli
- EO-Digital
- Spekulantmatchning och förhandsbokade visningar
- Lokal direktreklam

Till salu

Till salu är den breda lanseringen där vi förenar förväntan från tidigare faser med maximal synlighet i marknadens främsta kanaler.

- Publicering på Hemnet och externa kanaler
- EO Digital
- Trygga visningar med visningsgaranti
- Direktreklam och matchning mot spekulantlistor
- Budgivning styrd av marknadsdata och spekulantinsikter

EN DEL AV FÖRSÄLJNINGSSTRATEGIN

EO Digital

94 % använder sociala medier

Det är i sociala medier som vi hittar de potentiella köparna. 94 % av internetanvändarna använder sociala medier enligt undersökningen "Svenskarna och Internet".

33 % fler bokningar

EO Digital levererar 33 % fler bokningar till visningarna än en förfrågan utan annonsering i sociala medier, mycket tack vare den unika funktionen Engage.

Längre hållbarhet

Annonseringen i sociala medier pågår under 10 dagar och fångar intressenter under hela försäljningsprocessen, en klar fördel jämfört med Hemnet där effekten klingar av efter ett par dagar med exponering. Under hela perioden anpassar EO Digital målgruppen dagligen för att uppnå bäst effekt och har på det sättet en längre hållbarhet.

Vi vet vilka som är aktiva spekulanter

Bostadsannonserna är målgruppsanpassade och riktar sig till de som aktivt söker bostad i ett särskilt område eller är ute efter ett specifikt objekt, baserat på deras digitala avtryck.

Vi lockar passiva spekulanter

Med hjälp av en IM-annons når vi även spekulanter som inte söker bostad aktivt, men som bor i det aktuella området. När rätt objekt dyker upp skapas ett intresse.

Dela din annons och öka spridningen

Det är enkelt att dela din bostadsannons med ditt nätverk i sociala medier. Och spännande att följa hur många som visat intresse för just din bostad i realtid.









3

Visningsstrategi

Chansen att få många budgivare ökar med antalet spekulanter på visningarna. Och många bud leder ofta till ett högre slutpris.

- Visningsgaranti
- Visningar: VIP, förhand, ordinarie, extra
- Visningsvård
- Visningspresentation
- Bokad visning/öppen visning

4

Budgivningsstrategi

Med rätt information och flera köpstarka spekulanter skapas de bästa förutsättningarna för en lyckad bostadsförsäljning.

- Återkoppling till spekulanterna
- Strategi för vem jag kontaktar
- Förhandlingsteknik
- Flera förhandlingslägen
- Söderberg & Partners Bolån







Bevisat bäst betalt +6,2%

Nu är det 18 år sedan det externa analysföretaget UC Bostad började mäta hur väl vi på Erik Olsson lever upp till vår mission att ge kunderna bäst betalt i en trygg bostadsaffär. Resultatet visar att vi har lyckats varje år, under alla de undersökta åren.

2025 fick de som sålde sin bostad med oss 6,2% mer betalt än om de hade sålt med ett genomsnitt av de andra mäklarna i undersökningen.

Vill du också sälja din bostad med bäst betalt?

Kontakta oss redan idag på 0771-551 000.

Vår styrka sitter i detaljerna

Ett bevis på att detaljerna gör stor skillnad är att vi har gett våra kunder bäst betalt ända sedan 2008. Det är vi både glada och stolta över.

Sedan 2008

- Mer än 219 000 bostadsförsäljningar har kontrollerats.
- Erik Olsson har förmedlat över 47 000 av dem, drygt 21%

Siffror 2024

- 19 952 bostäder ingick i undersökningen.
- Erik Olsson förmedlande 4 042 av dem, drygt 20%

Läs mer om undersökningen på erikolsson.se/bast-betalt





ERIK OLSSON FASTIGHETSFÖRMEDLING

MAJALIVES
CHARLES DE GAULLE



VI GÖR DIN FLYTT ENKLARE

Bostads- och tilläggs tjänster

När du står inför en ny bostadsaffär är det många detaljer att tänka på, oavsett om du är säljare eller köpare. Vi på Erik Olsson vill göra vad vi kan för att ge dig en så problemfri flyttupplevelse som möjligt. Därför har vi i samarbete med Rebel Elhandel tagit fram en tjänst som tar hand om allt som rör ditt elabonnemang. Och därför erbjuder vi en försäkringslösning från Söderberg & Partners Privatförsäkring som är specialdesignad just för ditt nya hem. Som bonus ingår även en flyttförsäkring.

Förberedelser



Informations-
inhämtning



Styling-
konsultation



Fotografering



Godkännande
av annons

Marknadsföring



Rekrytering
av köpare



Annonsering
internet



Lokal
marknadsföring/
EO Digital



Visningar



VIP-
visning



Förhands-
visning



Ordinarie
visningar

Budgivning



Budgivning/
förhandling

Avslut



Kontrakt



Tillträde

Tidsplan försäljning av bostadsrätt

Tillsammans skapar vi en tidsplan där vi planerar alla steg i försäljningsprocessen. På så sätt skapar vi de bästa förutsättningarna för en trygg och smidig bostadsförsäljning.

Checklista - säljklar

Genom att förbereda försäljningen av ditt hem i god tid skapar du bästa möjliga förutsättningar för att den ska bli lyckad. Om du har lite framförhållning hinner din mäklare till exempel kontakta spekulanter från tidigare försäljningar som är potentiella köpare av din bostad. En viktig del i vår unika Erik Olsson-metod är att skapa ett stort intresse för din bostad redan innan den har kommit ut på marknaden. En bostad som är i sitt bästa skick, har rensats på onödiga prylar och fotograferats i god tid, har större chans att charma nästa köpare. Här går vi igenom hur du förbereder dig, steg för steg!

Samtliga rum

- ☐ Städa bostaden noggrant.
- ☐ Rensa bort privata saker och familjeporträtt.
- ☐ Göm eller ta bort sladdar.
- ☐ Rensa och håll rent på hyllor, bänkar och avlastningsytor.
- ☐ Inred med ljuslyktor och färska blommor.

Badrum

- ☐ Putsa speglar, handfat och badkar.
- ☐ Häng fram rena och enhetliga handdukar.
- ☐ Plocka bort schampoflaskor och andra hygienartiklar.
- ☐ Plocka bort städartiklar.

Entré och hall

- ☐ Håll rent och städat utanför ytterdörr och entré.
- ☐ Ta bort kläder och skor i hallen men lämna gärna kvar ett par fina skor och en jacka.

Sovrum

- ☐ Bädda sängen med överkast som går ner till golvet.
- ☐ Piffa med kuddar och en filt.
- ☐ Städa bort överflödiga mängder leksaker i barnrum.

Belysning och fönster

- ☐ Kontrollera att alla lampor fungerar.
- ☐ Dra isär gardinerna för att släppa in ljus och visa fönstrets storlek.
- ☐ Förbered den öppna spisen/kakelugnen för att tända en brasa.
- ☐ Placera ut stearinljus.
- ☐ Tvätta alla fönster.
- ☐ Ta bort värdesaker som kan vara stöldbegärliga.
- ☐ Lägg fram tändstickor eller tändare till eventuella ljus.

Balkong, uteplats och trädgård

- ☐ Tvätta av och rengör balkong/uteplats.
- ☐ Oavsett årstid: ta fram stolar, bord och lägg fram dynor och filtar.
- ☐ Beroende på årstid: klipp gräsmatta, kratta löv, rensa rabatter och skotta snö.

Kök och matrum

- ☐ Ta bort diskställ, diskborste och diskmedel.
- ☐ Ta fram rena och enhetliga kökstextilier.
- ☐ Rensa kylskåpsdörren från lappar, magneter, teckningar och dylikt.
- ☐ Ta bort foder- och vattenskålar samt husdjursartiklar.

