

ESNY

”

Jag har aldrig förstått mig på uttrycket
"good enough", testa mig gärna!

Stina Behrman
Fastighetsmäklare Eklund Stockholm New York

”





EKLUND STOCKHOLM NEW YORK

Eklund Stockholm New York är Sveriges ledande mäklari, som med köpare i 80 länder revolutionerat den svenska mäklarvärlden. Byrån grundades 2009 av Fredrik Eklund för att Sverige saknade ett internationellt mäklari specialiserat på de allra bästa objekten. På kort tid har byrån säkrat sin position som marknadens starkaste varumärke.

Välkommen till Eklund Stockholm New York.

“Vi har som enda mäklare i Sverige sålt mer än 10 objekt för över 200 000 kronor per kvadratmeter. ”

VÅR RESA SÅ HÄR LÅNGT

Sen ESNY slog upp dörrarna 2009 har vi lyckats förverkliga fler mål än de flesta företag hinner göra under en livstid. Vi har sålt Sveriges genom tiderna dyraste lägenhet för 104 miljoner kronor. Vi har blivit omskrivna i prestigefyllda publikationer som The New York Times, Financial Times, The Wall Street Journal, Wallpaper och Monocle. Vi har som enda mäklare i Sverige sålt mer än 10 objekt för över 200 000 kronor per kvadratmeter.

Vi har blivit föremål för forskning i den nyligen publicerade boken Marknadsföring av lyx och premium av Henrik Ugglå, docent i Strategic Brand Management vid KTH. Vi har varit med och utvecklat banbrytande nyproduktioner i både New York, Stockholm och Göteborg, där Karlatornet med sina 245 meter snart blir Nordens högsta byggnad. Vår marknadschef har blivit nominerad av Svenska Dagbladet till Sveriges främsta marknadsförare i tävlingen Guldbladet, och vi toppar årligen Sveriges bästsäljarlista.

Men ESNY är inte rekorden vi slår, varumärket vi bygger eller objekten vi säljer. Essensen av ESNY är människorna – Sveriges bästa och mest passionerade mäklare, marknadsförare och art direction-team – och inte minst vårt enastående kundnät. Tillsammans är vår potential gränslös, och vår resa har bara börjat.

Med vänlig hälsning

Fredrik Eklund



SAMLAD KOMPETENS

När du anlitar en mäklare från Eklund Stockholm New York får du inte bara en, utan ett helt team kompetenta bostadsförmedlare. Genom åren har vi omsatt tiotusentals bostäder och sammantaget besitter vi nära 200 års branscherfarenhet. Vårt mäklarteam har dessutom en kunnig marknadsavdelning till förfogande, som hjälper till att paketera och presentera din bostad på bästa möjliga sätt.

SKRÄDDARSYDD FÖRSÄLJNING

Alla boendesituationer är unika, och vi har stor respekt för att alla våra uppdragsgivare har personliga önskemål och behov. Tillsammans skapar vi en konkret handlingsplan och skräddarsydd strategi som ger dig och din bostad bästa möjliga förutsättningar inför försäljningen.

HEMSIDA

Det finns bara en chans till ett första intryck, och på Eklund Stockholm New York gör vi allt för att det ska bli så minnesvärt som möjligt. Därför presenterar vi alltid våra bostadsobjekt med stora bilder tagna av vår välrenommerade fotograf och hans team. På esny.se sammankopplas bildspråk och texttonalitet till en unik och spännande helhet. Mäklaren presenteras tydligt med bild, namn och kontaktuppgifter. På så sätt förenklar vi det viktiga mötet mellan mäklare och köpare. Här kan internationella kunder även välja att upptäcka vårt bostadsutbud på engelska. Hemsidan har ca 100 000 unika besökare i månaden, där köpare spenderar i snitt tre gånger mer tid jämfört med många andra hemsidor i branschen. Utöver detta syns våra objekt även på Hemnet, samt i utvalda fall, även i våra sociala medier.

VISNING

På Eklund Stockholm New York ser vi visningen som ett avgörande verktyg för att nå det gemensamt uppsatta målet. Tillsammans väljer vi om öppna eller privata visningar passar ditt objekt bäst. Båda dessa varianter har sina fördelar, och det ena behöver inte utesluta det andra. Oavsett visningsform strävar vi alltid efter att få spekulanterna att visualisera sig själva i bostaden, och se det som ett framtida hem. Att skapa en säljande och inbjudande atmosfär är ett av våra signum.



KUNDREGISTER

Den personliga kontakten är den viktigaste delen i en bostadsaffär. Vi gör alltid vårt yttersta för att skapa förtroende, tillhandahålla bästa tänkbara service, vara nytänkande och lägga in all energi som krävs för att uppnå toppresultat.

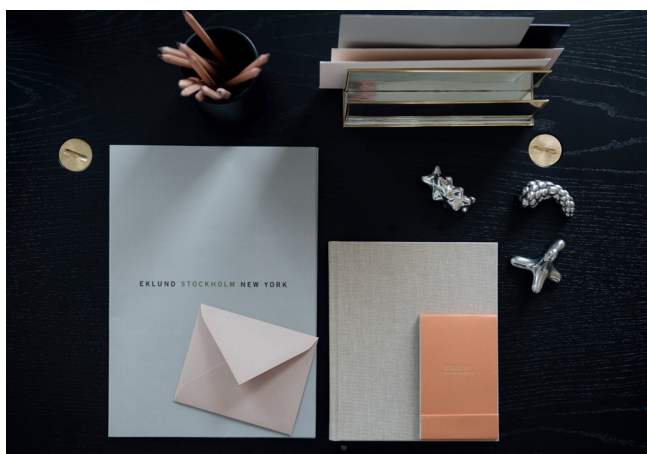
Varje vecka kommer våra mäklare i kontakt med en mängd potentiella bostadsköpare, och för oss är det en självklarhet att behålla kontakten med samtliga. Vi har ett ständigt uppdaterat kundregister, med intressenter som kategoriserats utifrån vilken typ av objekt de är ute efter. Det gör att vi ofta kan hitta spekulanter med rätt profil och stort intresse för just din bostad.

CO-BROKING / INTERNATIONELLT NÄTVERK

Utöver vårt gedigna, svenska nätverk har vi som enda fastighetsmäklare i Sverige – tack vare byråns internationella prägel – även ett stort kontaktnät med utlandsvenskar och kapitalstarka investerare från världens alla hörn. Eklund Stockholm New York erbjuder internationell marknadsföring och nätverk i hela 80 länder.

UNDERHAND

Det händer att såväl säljare som köpare vill vara anonyma, och vi har stor respekt för de som önskar göra en diskret affär. I dessa fall blir våra spekulantregister och kontaktnät ovärderliga. När vi samlat in dina bostadsuppgifter och fotograferat objektet så visas materialet enbart för noga utvalda, potentiella intressenter. Vi arbetar hårt för att matcha rätt köpare med rätt säljare, och med din tillåtelse kan vi även presentera objektet med bild och pris på esny.se, utan att ange fullständig adress. Vår underhand-service kan också vara en fantastisk möjlighet för dig som vill sälja din bostad, men inte riktigt vet när det ska ske. Prata med din mäklare om du är intresserad av att veta mer.



Stylist/Homestaging

I arbetet med att förmedla bostäder till absolut högsta marknadspris ser vi inredning och styling som en viktig del. För säljare är det en väl värd investering, som dels gör det lättare att tillhandahålla vackra bilder, och dels hjälper mäklaren att visa upp objektet i bästa möjliga skick. På så sätt får vi ut det mesta av vad din bostad har att erbjuda.

Det finns en mängd olika nivåer av stylingtjänster. I samband med att du och din mäklare tar fram en skräddarsydd handlingsplan, kan ni diskutera vilken som passar just dig.



Fotograf

Vad är egentligen ett hem? Är det en doft? En känsla? En stämning? Och hur fångar man det på bild? Eklund Stockholm New Yorks fotograf Jesper Florbrant har svaren. Han kan konsten att fotografera ett hem, och lägger stor vikt vid personliga detaljer;

"Hur ljuset faller är av avgörande betydelse. Små, enkla men vackra arrangemang med blommor och porslin skapar liv och stämning i miljöerna".



Internet & Sociala medier

För att vara marknadsledande behöver man synas, och ingen gör det bättre än Eklund Stockholm New York. Vår Social Media Manager ansvarar för närvaron på sociala medier. För varje kanal finns en väl uttänkt strategi, och vi håller oss ständigt a-jour med vilka nya plattformar som är aktuella och intressanta. Stor vikt läggs vid att synas på rätt plats vid rätt tillfälle, något som kan ta din bostadsaffär till nästa nivå.



INSTAGRAM

@eklundstockholmnewyork 97k
@fredrikeklundny 1 100k
Total: 1 197k



FACEBOOK

@eklundstockholmnewyork 38k
Fredrik Eklund 485k
Total: 523k



TWITTER

@fredrikeklundny 158k
Total: 158k

"När alla våra sociala medier kombineras, har vi en total räckvidd på cirka 1 878 000 personer."



PROCESSEN

Att sälja sin bostad är ett stort och viktigt beslut, och det kan dyka upp många frågor och funderingar på vägen.

Valet av mäklare blir ett av de första och avgörande besluten som du kommer att fatta under säljprocessen.

Här nedan kan du steg för steg följa de praktiska faserna i en bostadsförsäljning.

1.

FÖRSTA MÖTET

Vid ett första möte lär du känna oss och hur vi arbetar. Din mäklare får se bostaden och bilda sig en uppfattning om just din boendesituation. Ni diskuterar önskemål, förväntningar, marknadsplan och målbild. Därefter börjar er gemensamma plan att ta form. Efter mötet skickar mäklaren en offert på uppdraget. Om du väljer att gå vidare signeras avtalet av båda parter, och därefter kan nästa steg i arbetet påbörjas.

2.

FÖRBEREDELSE

Mäklaren samlar in all nödvändig information och dokumentation om bostaden. Eventuella styling- och inredningstjänster genomförs och bostaden färdigställs inför fotografering och visning. Eklund Stockholm New Yorks fotograf ser därefter till att fånga såväl känslan som essensen i just din bostad. En beskrivande och säljande informationstext skrivs, och materialet skickas sedan till dig för godkännande.

3.

SAMMANSTÄLLNING

När du som uppdragsgivare godkänt materialet, publiceras bostaden på överenskomna marknadsplatser. Det tryckta prospektet färdigställs till en elegant broschyr, fylld av inspirerande innehåll, fakta och information.

START

4.

VISNING

När det blir dags för visning följer vi den beslutade strategin och marknadsplanen. Privata eller öppna visningar genomförs, alternativt en kombination av dessa två. När mäklaren registrerat bostadsspekulanterna påbörjas förhandlingar och potentiell budgivningsprocess. Ingen förhandlingsfas är den andra lik, och här krävs gedigen kunskap och erfarenhet från mäklarens sida. Öppen kommunikation och fingertoppskänsla är viktiga delar i denna avgörande fas.

.....
.....

5.

KONTRAKT

När säljare och köpare är överens är det slutligen dags för kontraktsskrivning. Beroende på vilken typ av bostad som säljs, utformas en korrekt anpassad köpehandling. Köpare och säljare träffas i sällskap med mäklaren och tillsammans går ni igenom förutsättningarna för köpet. Kontraktet signeras sedan av båda parter.

.....
.....

6.

TILLTRÄDE

I kontraktet har säljare och köpare gemensamt kommit överens om en tillträdesdag. Under denna dag sker själva ägarbytet, och därefter kan inflyttningen äga rum.

.....
.....

AVSLUT

.....
.....
.....

.....
.....
.....

.....
.....
.....



Stina Behrman

MÄKLARE / SALES ASSOCIATE / 072 311 74 76 / STINA.BEHRMAN@ESNY.SE

Vad betyder "Good enough"? Att sälja en bostad handlar om förtroende. Dels förtroende från er till mig, men även att vi tillsammans ska utstråla ett förtroende gent emot vår framtida köpare. Du som kund och din bostad skall få det fokus och den tid som krävs, på så sätt skapar vi rätt förutsättningar för att nå bästa möjliga slutpris. Att göra det lilla extra är en självklarhet för mig. Varje bostadsaffär är unik och har sina egna utmaningar. Med flera års erfarenhet av försäljning och ledarskap och med Sveriges kanske starkaste varumärke i ryggen är du i trygga händer.

För mig existerar inte "Bra nog" – Att utföra mitt uppdrag på bästa möjliga sätt är vad jag erbjuder dig!

EKLUND GÖTEBORG NEW YORK