

nr 1/09

capitex informerar

- en kundtidning från capitex

Business Check
Kreditupplysning

Sidan 4

Kundvård
i en vikande marknad

Sidan 6

Nytt HUS-avdrag

Sidan 5

**Annonsera på fler
marknadsplatser**

Sidan 12

mars

Är du förberedd inför Internet Explorer 8?	3
Business Check Kreditupplysning	4
Nytt HUS-avdrag	5
Kundvård i en vikande marknad	6
Ny Webbplast ska stärka boende	7
Penningtvätt, Ägarlägenheter.....	7
Capitex Fastighetsdagar	8
Tips & Trix Exportera till Outlook	8
Ny Tjänstepension PA-KFS	9
ITP 2009	9
Capitex hos JM och utbildar i Kapitalvinstbeskattning	10
Den optimala objektsbeskrivningen.....	11
Marknadsplatser	12

Nytt år nya möjligheter

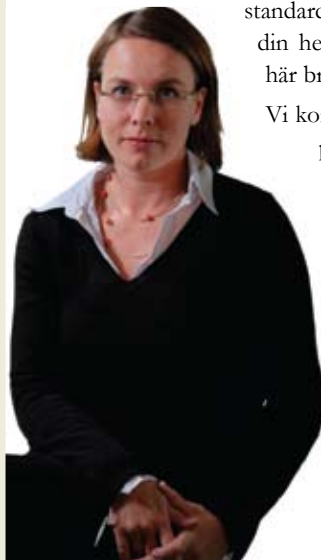
När snön yr runt knutarna med löfte om kommande gnistrande vita vinterdagar får du ett nytt späckat nummer av Capitex informerar i handen.

Förutsättningarna för hemsidor på internet förändras ständigt. Gamla program får stå tillbaka för nya. Microsoft släpper snart en ny version av sin webbläsare. En av nyheterna i denna version är att

man på ett annat sätt än tidigare kommer följa de standarder som finns för webben. Hur du testar din hemsida mot den nya versionen läser du här bredvid.

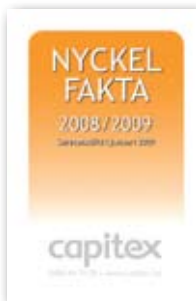
Vi kommer också belysa en ny funktion i CapiteX Säljstöd som gör det möjligt för våra kunder att enkelt göra kreditupplysningar via CapiteX Säljstöd.

Kundvård i en vikande marknad är en ny kurs som erbjuds vana användare av CapiteX Säljstöd, läs mer om den på sidan sex i tidningen. Dessutom kan du läsa om tredje penningtvätt-direktivet, ny Tjänstepension (PA-KFS), HUS-avdrag och mycket mycket mer...



catarina.idermark@capitex.se

Skatteinformation i fickformat



Med detta nummer av CapiteX Informerar får du "Nyckelfakta". Den innehåller kortfattad skatteinformation i fickformat, med årets viktiga nyckeltal.

Vill du beställa fler Nyckelfakta är du välkommen att kontakta CapiteX Kundservice. Vid efterbeställningar över 15 ex tar vi 5 kr/st, frakt tillkommer.

Efterbeställningar: kundservice@capitex.se

Skattefrågor: birgitta.graffner@capitex.se

capitex informerar

Svensknabbevägen 25, Box 751, 391 27 Kalmar
Telefon 0480-44 74 00, fax 0480-44 74 01
www.capitex.se

Redaktör: Catarina Idermark,
catarina.idermark@capitex.se
Telefon 0480-44 74 24, fax 0480-44 74 51

Ansvarig utgivare: Göran Pettersson
goran.pettersson@capitex.se
Telefon 08-522 30 911, fax 08-720 36 30

Upplaga: 4 500 exemplar
Tryck: KST KalmarSund Tryck
Omslagsfoto: Jupiterimages

Alla CapiteX kunder som har serviceavtal får CapiteX Informerar automatiskt fyra gånger per år. Om du inte får tidningen eller vill ha ett personligt exemplar är du välkommen att kontakta CapiteX Kundservice på kundservice@capitex.se. Citera gärna ur tidningen - men ange källa.

CapiteX affärsidé:

Baserat på egen verksamhetskunskap utvecklar och förvaltar CapiteX IT-lösningar tillsammans med professionella aktörer inom Fastighet, Finans och Försäkring.



Är du förberedd inför Internet Explorer 8?

Microsoft jobbar just nu på en ny version av sin webbläsare, Internet Explorer 8. Denna webbläsare ska få nya funktioner som ska göra surfandet både enklare och säkrare. En stor skillnad mot tidigare versioner av Internet Explorer är att den kommer att följa de standarder som finns betydligt mer strikt än vad som tidigare gjorts.

Detta är på lång sikt väldigt bra eftersom det gör det enklare att utveckla en webbsida som ser ut och fungerar likadant i alla webbläsare. Nackdelen är dock att många webbsajter idag är anpassade att fungera bra i tidigare versioner av Internet Explorer istället för att följa standard.

Testa din sida så du är förberedd.

Resultatet kan därför bli att en del webbsajter inte fungerar som tänkt eller ser annorlunda ut än vad som är avsett. För att undvika obehagliga överraskningar

bör man testa sin sajt med Internet Explorer 8 RC1. Det är en testversion som motsvarar väl vad den slutgiltiga produkten kommer att innehålla.

Du kan ladda ner Internet Explorer 8 på följande sida:

<http://www.microsoft.com/windows/Internet-explorer/beta/default.aspx>.

Testversion

Eftersom det fortfarande är en testversion rekommenderar vi inte att du installerar

den på en dator du är beroende av utan på en testdator eller liknande. Om du vill kan Capitec testa din webbsajt, k-ontakta din säljare hos Capitec för mer information.

Det är ännu inte klart när Internet Explorer 8 kommer att släppas men vår gissning är att det blir under våren då en så kallad Release Candidate är släppt. Det är sista steget i testfasen innan en produkt blir klarmarkerad.

andreas.jobansson@capitec.se

Business Check

Kreditupplysning

FAKTARUTA

De uppgifter som sparas är:

- Företagsnamn
- Gatuadress
- Postnummer
- Ort
- Telefonnummer
- Företagsform
- SNI-kod
- Verksamhet
- Företagets säte
- VD namn, adress och personnummer
- Omsättning
- Resultat
- Antal anställda
- Bokslutsdatum
- Kreditrating
- Limit
- Aktiekapital
- Reg moms (kryssruta)
- Styrelse (även förändringar) namn, adress och personnummer.

Vid våra Fastighetsdagar i våras presenterade vi vårt samarbete med Soliditet och möjligheten att få in kreditupplysningar direkt in i Capitek säljstöd. Något som då kom fram var att man önskade en koppling till Business Check. Nu har Capitek inlett ett samarbete med dem för att kunna erbjuda våra kunder denna funktion. Som användare av Capitek Säljstöd innebär det att du kan välja vilket av dessa Kreditinstitut som du vill använda. Alla användare kommer att få kopplingen från Business Check installerad direkt och du betalar bara för de frågor som du ställer. Om du vill ha koppling till Soliditet ska du tala med någon av våra säljare.

Detta innebär att du nu har Kreditupplysning som standard i ditt Capitek från och med version 5.03 av Säljstöd Fastighet. Genom att välja kreditupplysning antingen från listorna, guiderna eller från registerkortet för företag får du ner information om företaget som sparas antingen på ett nytt registerkort eller kompletterar informationen på ett befintligt. En pdf-fil med uppgifter sparas också i journalen. För Fastighetsmäklare och Försäkring finns möj-

ligheten att ta kreditupplysning från listorna och företagsregisterkortet.

Kreditguide

Du arbetar enklast utifrån den nya spekulantguiden och slipper då registrera uppgifter om företaget manuellt. Du får också ett bra beslutsunderlag så att du hydr ut till rätt hyresgäst.

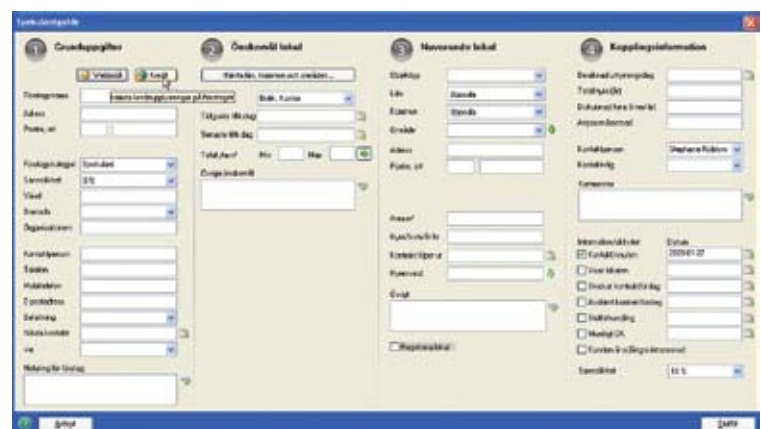
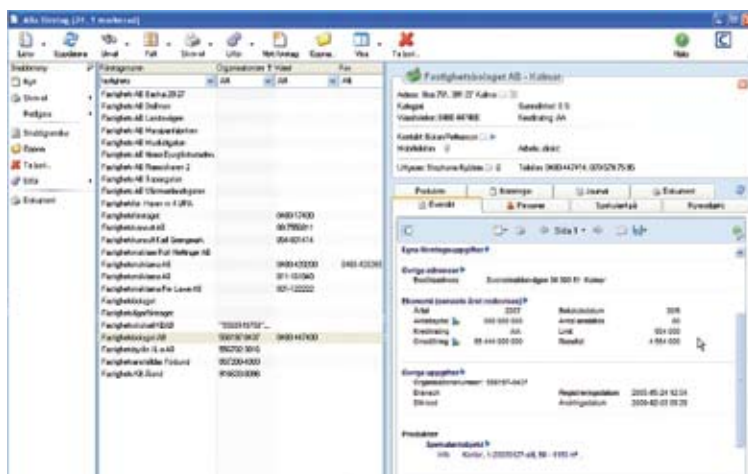
Översikt

Om du tar upprepade kreditupplysningar kan du få en tendens redovisad på över-

sikten på snabbgranskningen för företaget. Där visas om tendensen är ökande eller vikande med hjälp av pilar vid ekonomiuppgifterna.

I översikten ser du den ekonomiska utvecklingen för företaget om du har redovisat ekonomiuppgifter för flera år för företaget.

stephanie.nyblom@capitek.se



Bilden till vänster visar hur översikten ser ut och ovan ser du spekulantguiden.



Nytt HUS-avdrag

Det skatteavdrag regeringen presenterade i början av december har skickats ut på remiss. Systemet med skattereduktion kommer att förutom hushållsnära tjänster utvidgas till att även omfatta reparationer, underhåll samt om- och tillbyggnad.

Det nya hushållsskatteavdraget (HUS-avdraget) kommer att omfatta både hushållsarbete som till exempel tvätt, städning och barnpassning, samt reparations- och ombyggnadsarbete som till exempel målning och tapetsering.

Proposition i slutet av mars

Regeringen kommer att lämna en proposition till riksdagen i slutet av mars 2009. Reglerna föreslås träda i kraft i juni 2009 men ska gälla även reparations- och ombyggnadsarbeten som har utförts och betalats från och med den 8 december 2008.

Enligt regeringens förslag ska skattereduktionen riktas till den som har det egentliga underhållsansvaret för sin bostad. I linje med detta föreslås den gällande reparation, underhåll samt om- och tillbyggnad av småhus, ägarlägenhet eller bostadsrätt. Med småhus avses småhus enligt lagen om fastighetstaxering. Samma definitioner gäller som vid fastighetstaxeringen. Om ett fritidshus betecknas som småhus vid fastighetstaxeringen så gäller detta även vid tillämpningen av ROT-skatteavdraget. För en bostadsrätt gäller att arbetet ska utföras i bostaden och avse så kallat inre underhåll som bostadsrättsinnehavaren själv svarar för

enligt bostadsrättslagen. Hyresrätter omfattas alltså inte av reformen.

Omfattar endast arbetskostnaden

Vad som omfattas bygger i stor utsträckning på praxis från tidigare perioder med ROT-avdrag. Man kan också titta på Skatteverkets praxis när det gäller till exempel möjligheten att vid försäljningen av en privatbostad göra avdrag för kostnader för reparationer och underhåll. Som exempel nämner Skatteverket (i sitt informationsmaterial) att typiska reparations- och underhållsåtgärder är in- och utvändigt ommålning, utbyte av takbeklädnad, byte av vitvaror, element, värmepanna, golv och väggmaterial. Skattereduktionen för ROT-arbeten omfattar endast arbetskostnaden för sådana åtgärder och alltså inte kostnader för material, utrustning och resor.

De villkor som gäller för skattereduktion för hushållsarbete kommer att omfatta även denna typ av arbeten. HUS-avdraget införs permanent.

Skattereduktionen är kopplad till individen

Skattereduktionen kopplas till individen på samma sätt som hushållsnära tjänster.

Det är ägaren av ett småhus eller innehavaren av en bostadsrätt som kan få skattereduktion för ROT-arbeten. Eftersom skattereduktionen enligt lagen om hushållsnära tjänster är kopplad till individen och inte till fastigheten innebär detta att två delägare till exempelvis ett småhus kan få skattereduktion med sammanlagt 2 x 50 000 kronor per år, det vill säga 100 000 kronor per år. Totalt kan de två delägarna alltså renovera för max en kostnad av 200 000 kronor per år.

Kostnad för arbeten under tiden 8-31 december 2008 kommer att läggas samman med kostnader som man har under 2009. Det betyder att det tak om 50 000 kronor i skattereduktion som gäller för 2009 även omfattar perioden 8-31 december 2008.

Fakturamodellen

Regeringen har tidigare föreslagit att ett nytt system för skattereduktion för hushållsarbete ska införas den 1 juli 2009. Systemet, som kallas fakturamodellen, innebär bland annat att köparen av tjänsten får skattelättnaden direkt vid köpet. I promemorian föreslås att detta system ska gälla för alla tjänster omfattade av HUS-avdraget.

birgitta.graffner@capitex.se



VI GÅR BLAND ANNAT IGENOM:

- Boka besökare på visning
- Följa upp spekulanter efter visning
- Matchningar
- Anpassa listor för dina egna idéer om kundvård
- Vårda dina säljare under försäljningen
- Låt systemet hjälpa dig att komma ihåg.....
- Rensa spekulanter

Kundvård i en vikande marknad

Nyckeln till att etablera nya kundkontakter, behålla gamla kunder och samtidigt sprida sitt goda rykte är kundvård. Konkurrensen hårdnar, produkter och tjänster blir allt bättre och människor som köper dessa produkter och tjänster handlar mer och mer på känsla. Kundvård och kundlojalitet handlar därför om vilken relation man har till kunden. Om kunden känner sig viktig och speciell är sannolikheten att de stannar kvar större. Därför erbjuder vi nu en ny kurs, anpassad för en tuffare marknad.

Kunden i fokus

Att vårda sina kunder är alltid viktigt och i en lågkonjunktur är det viktigare än någonsin. Det underlättar också om man har ett bra verktyg att arbeta med som ger möjligheter till att på ett enkelt och effektivt sätt sätta kunden i fokus.

- Vi vill genom denna utbildning visa våra kunder att de genom Capitex Säljstöd har ett verktyg som gör att de på ett smidigt sätt kan arbeta med effektiv kundvård, säger Kenneth Fehrm, projektledare på Capitex. Vi erbjuder idag grundutbildningar i olika nivåer för våra användare. För en van användare har vi nu tagit fram en ny kurs som har anpassats för en tuffare marknad, fortsätter Kenneth.

Matchningar

I och med att marknaden förändras ändras också kraven på aktörerna på marknaden. I den nya kursen jobbar man mer med

matchningar, framförallt matchningar av spekulanter. Man går igenom hur man kan jobba med spekulanter i varje affär, till exempel hur man sorterar efter visat intresse och hur man enkelt kan erbjuda kunden att komma med i matchningsregistret.

Att ta hand om säljaren

Marknadens nya förutsättningar innebär ibland att man har uppdragen längre, objektet kanske inte "säljer sig självt" på samma sätt som tidigare. I och med detta kan många mäklare uppleva en viss svårighet med att hålla kontakt med säljaren. Man har kanske inte så mycket nytt att meddela säljaren.

- Vi har byggt in en lösning för detta i säljstöd, mäklaren ser snabbt när senaste kontakt var och kan utifrån det på ett enkelt sätt ta fram basfakta att prata med säljaren om. Exempel på ett sådant underlag är hur många som fått matchning,

hur många spekulanter det finns och hur många som gjort en intresseanmälan via nätet, berättar Kenneth

Bättre underlag

En kundvårdsutbildning kan därför ge mäklaren kunskap att ta fram bättre underlag att utgå ifrån vid kontakt med säljaren. Den visar bra sätt att hålla sitt register aktuellt och hur man genom detta på ett enkelt sätt kan skapa en bra relation till sina kunder.

För mer information om Capitex kundvårdsutbildningar kontakta Johan Andersson, johan.andersson@capitex.se, 0480-44 74 00 eller besök vår hemsida www.capitex.se.

catarina.idermark@capitex.se

Ny webbplats ska stärka alla boende

Nu samlas det man behöver veta om boende på ett ställe. Den 12 januari, startade den nya webbplatsen www.omboende.se. Den ska förse konsumenterna med trovärdig och lättillgänglig information om Sveriges största konsumentproblem - boende.

OmBoende är uppbyggd kring de skeden i livet som många går igenom med sitt boende. Det finns avsnitt som handlar om att leta bostad, hyra, köpa, bygga, äga, sälja och flytta. Vare sig man söker sin första egna lägenhet, ska bygga hus eller köpa en bostadsrätt ska OmBoende vara en hjälp på vägen. Om svaret på en boendefråga inte finns på OmBoende ska besökarna lotsas vidare till rätt ställe. OmBoende ska vara en samlad webbplats för alla typer av boendefrågor. Bakom webbplatsen står Boverket och Konsumentverket och OmBoende ger därför information som är garanterat fri från kommersiella intressen och därmed säkrare för den enskilda konsumenten.

Bredare information

– Det nya med OmBoende jämfört med tidigare webbplatser är att vi ger en bredare information som ger medborgarna stöd i många olika situationer, säger Boverkets generaldirektör Janna Valik.

– Vart femte klagomål till kommunernas konsumentvägledare handlar om boendefrågor. Vi hoppas att OmBoende ska hjälpa konsumenterna att bli mer medvetna och att konsumentproblemen därmed blir färre, säger Konsumentverkets generaldirektör Gunnar Larsson.

Bra val

Målet är att webbplatsen ska ge konsumenterna den information de behöver för att kunna göra bra, aktiva val på en allt svårare bostadsmarknad. De senaste åren har antalet klagomål om boendefrågor till de kommunala konsumentvägledarna legat på cirka 20 000 per år, enligt Konsumentverkets siffror, vilket gör det till Sveriges största konsumentproblem.

Forum och vägledare

Ett komplement till informationen från myndigheterna är besökarnas eget Forum där de kan ge varandra råd och tips. Två kommunala konsumentvägledare kommer att hjälpa till och ge vägledning i diskussioner där det finns behov.

www.omboende.se har tagits fram på uppdrag av regeringen och är ett samarbete mellan Boverket och Konsumentverket.

marielouise.bergqvist@capitex.se

Källa: www.konsumentverket.se



*Marie-Louise Bergqvist
marielouise.bergqvist@capitex.se*

Jurist och sakkunnig
inom boendefinansiering

Penningtvätt

Från den 15 mars 2009 gäller en ny lag om penningtvätt det så kallade tredje penningtvättsdirektivet.

Definitionen av penningtvätt är numera bredare genom att den grundas på en vidare krets av förbrott. I direktivet betonas att de förebyggande åtgärderna ska täcka inte bara vinning av brott, utan även insamling av medel som kan användas för terrorismändamål. En viktig förändring utgörs således av att direktivet nu omfattar även åtgärder mot finansiering av terrorism.

På samma sätt som tidigare direktiv bygger det tredje penningtvättsdirektivet på hörnstenarna identitetskontroll, gransknings- och rapporteringsskyldighet som åligger vissa verksamhetsutövare, främst inom den finansiella sektorn. När det gäller skyldigheten att identifiera kunden, kundkontrollen, har kravet funnits tidigare medan sätten hur detta ska göras inte varit föremål för reglering på internationell nivå. För dig som fastighetsmäklare kommer begreppet kundkännedom att vara ett centralt begrepp i den nya lagen.

I Säljstöd kommer nuvarande identitetsblanketter att revideras med anledning av detta direktiv och uppdatering kommer i samband med att lagen träder i kraft.

Ägarlägenheter

Från 1 maj 2009 införs regler för ägarlägenheter. Ägarlägenheter ska utgöra en ny upplåtelseform vid sidan av nuvarande former för boende i flerbostadshus.

Lagen syftar bland annat till att öka mångfalden och valfriheten i boendet och till att stärka den enskildes inflytande över sitt boende. Avsikten är också att ägarlägenheter ska bidra till ökad bostadsproduktion och till ett ökat utbud av lägenheter att hyra.

En ägarlägenhet är en tredimensionell fastighet - dvs. en fastighet som i sin helhet är avgränsad både horisontellt och vertikalt - som inte är avsedd att rymma annat än en enda bostadslägenhet.

En ägarlägenhet är en fastighet som innehas med en direkt äganderätt. Precis som när det gäller vanliga småhus är utgångspunkten att ägaren har rätt att självständigt förfoga över fastigheten, t.ex. genom att överlåta, pantsätta och hyra ut den. Innehavaren av en ägarlägenhet har alltså större möjligheter att självständigt förfoga över sin lägenhet i rättsligt hänseende än en bostadsrättsinnehavare.


I Säljstöd kommer vi att bygga in stöd för denna nya upplåtelseform och uppdatering av programmet kommer att ske i samband med att lagen träder i kraft.

Capitex Fastighetsdagar

Boka redan nu in årets fastighetsdagar som kommer att hållas i Lund, Göteborg och Stockholm!

Vi kommer att visa de senaste nyheterna både i Capitex Säljstöd och på webben under förmiddagen.

Missa inte detta tillfälle att få lära dig mera och få inspiration till hur du kan arbeta och marknadsföra dig själv och dina fastigheter, lokaler och lägenheter. Det är mycket viktigt för oss att få höra dina synpunkter och idéer om hur vi kan förbättra nuvarande funktioner och få impulser till nyheter.



Lund 5 maj
- Scandic Star Hotel
Göteborg 6 maj
- Scandic Mölndal
Stockholm 7 maj
- van der Nootska palatset

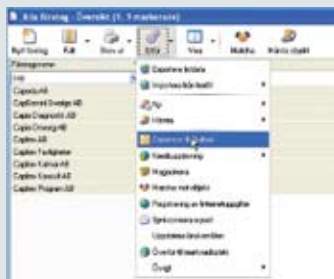
Tips&Trix

Exportera till Outlook

Om du vill ha över dina kontakter till Outlook och sedan vidare till telefon kan du göra det från listorna i Capitex Säljstöd.

Exportera företag

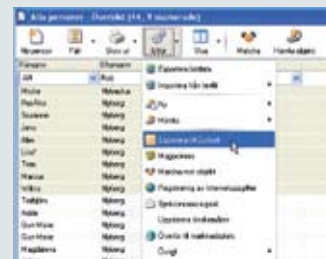
1. Öppna en företagslista
2. Markera företagen som du vill ha över till Outlook
3. Välj menyn Utför och menyvalet Exportera till Outlook



4. Du får över:
 - Företagsnamn, adress, e-postadress och telefonnummer
 - Företagets nuvarande lokal
 - Företagets spekulantlokaler
 - Företagets önskemål

Exportera personer

1. Öppna en personlista (det kan också vara en lista över anställda t ex i företagets snabbgranskning)
2. Markera personerna som du vill ha över till Outlook
3. Välj menyn Utför och menyvalet Exportera till Outlook



4. Du får över:
 - Personnamn, adress, e-postadress och telefonnummer
 - Företaget som personen är anställd på
 - Personens nuvarande boende
 - Personens spekulantlägenheter
 - Personens önskemål



Ny Tjänstepension PA-KFS

PA-KFS är ett pensionsavtal som gäller anställda i kommunala företag (som alternativ till PA-KL). Avtalet ger en pensionsförmån utöver den lagstadgade vid sjukdom, ålderspension och dödsfall.

Från januari 2009 gäller en ny PA-KFS-plan. Planen är uppdelad i två delar, Nya PA-KFS 09 och "gamla" PA-KFS.

Nya PA-KFS 09 omfattar anställda födda 1954-01-01 eller senare "gamla" PA-KFS gäller som tidigare för alla som är födda före 1954.

Ålderspension

PA-KFS 09 är en premiebestämd pension, premiens storlek är densamma som i ITP1. Den stora skillnaden jämfört med ITP1 är att övergången gäller alla som är födda 1954 och senare. För personer födda 1954 till 1980 och som var anställda och omfattades av PA-KFS 20081231 och som även från 20090101 fortlöpande omfattas av PA-KFS 09 finns en tilläggspremie utöver de angivna procentsatserna. Detta innebär att en person som

är född 1954 och var ansluten till planen 2008-12-31 har en ålderspensionspremie som är 7,1 % på lönedelar upp till 7,5 inkomstbasbelopp och 42,5 % på lönedelar över 7,5 inkomstbasbelopp.

Sjukersättningen

Vad gäller sjukförsäkringen är det samma förmåner som i "gamla" PA-KFS.

Efterlevandeskydd

Efterlevandeskyddet i PA-KFS 09 består av återbetalningsskydd i vald försäkring (om man valt det) samt en efterlevandepension. Efterlevandepensionen gäller om den anställde avlider under anställningen. Pensionen uppgår till ett prisbasbelopp per år under 5 års tid.

bo.johansson@capitex.se

ITP 2009

Vi har nu uppdaterat våra ITP-beräkningsprogram i både Säljstöd (ITP-premie) och Kundvård (ITP-försäkring).

Vad som kan noteras i "finans-krisens" fotspår är att fribrevs-uppräkningsprogramet 2009 är 0,00 %. I år räknade man endast upp pensionärernas pensioner och inte fribreven för dem som fortfarande är aktiva. Premierabatterna som gällde under 2008 är helt borta, under 2009 är det inga rabatter alls.

Övriga premier

Riskpremien är 0,4 % av pensionsmedförande lön under 7,5 inkomstbasbelopp och 1,5 % på högre lönedelar. Utjämningspremien är 0,4 % av den pensionsmedförande lönen. Värdesäkringspremien är 0,0 % av den pensionsmedförande lönen.

Maximalt premieuttag är 5,1 % på lönedel upp till 7,5 inkomstbasbelopp och 40,0 % på högre lönedelar.

bo.johansson@capitex.se



Grupparbete efter lunch, från vänster Annette Andersson, Birgitta Ronnestål, Siv Wikström och Birgitta Olsson.

Capitex hos JM och utbildar i Kapitalvinstbeskattning

Den 12 februari bänkade sig kursdeltagare från JM för att lyssna på Birgitta Graffner, jurist och produktansvarig på Capitex. Birgitta håller denna kurs flera gånger per år och JM har årligen en egen kurs för företaget.

Kerstin Granlund och Cecilia Eckerbom arbetar på JM:s huvudkontor och säljer bostadsrätter. Kerstin Granlund har varit på kursen tidigare och tycker att det är jättebra att få kännedom om nya regler och bli uppdaterade på de gamla reglerna, även om de inte är ändrade.

För Cecilia är det första gången hon är på kursen och träffar Birgitta. och hon håller med "jättebra att uppdateras om nya och gamla regler". Varken Cecilia eller Kerstin gör deklarationer åt kunder men anser det är viktigt att kunna tala om för kunderna vad de bör tänka på", vid frågor om försäljning av deras nuvarande boende.

Kort om kursen

Kursen är anpassad så att den kan godkännas av Mäklarsamfundet som en s.k. A-dag.* Den vänder sig till fastighetsmäklare och assistenter oavsett datorsystem.

Under utbildningsdagen går vi igenom skatteregler vid försäljning av villa och bostadsrätt. Man får svar på frågor om beräkning av vinst och förlust, vilka avdrag som fås göras och hur man beräknar uppskov.

Vi går också igenom>

- ... den förändrade beskattningen av bostäder
- ... nya regler vid försäljning av bostad
- ... nya regler vid beräkning av uppskov
- ... hur beräkna ränta på uppskov
- ... hur du kan återföra gamla uppskovsbelopp
- ... 2009 års deklarationsblanketter

* Då du genomgått en externutbildning ska du, för att få kursen godkänd, skicka program, kursinnehåll, tidsomfattning (minst 6 tim) och ett deltagarbevis till Mäklarsamfundet Utbildning, som debiterar 150 kr + moms för hanteringen.



Kerstin Granlund och Cecilia Eckerbom

Den optimala objektsbeskrivningen?

Hur ska den optimala objektbeskrivningen för en lokal vara uppbyggd!? Ja, det kan man fråga sig. Det finns säkert lika många förslag som det finns lösningar. Trots det så har vi givit oss in i leken och designat en ny som vi anser uppfyller fyller de flesta önskningarna. Informationen hämtas från Capitex databas vilket gör att ni kan använda denna beskrivningen på er egen webbsida oberoende vilka marknadsplatser ni använder er av idag.

Sidhuvudet

Här får besökaren snabb information om var lokalen ligger, hur stor lokalen är och den korta säljande beskrivningen i fokus.

Bildgalleri

Dina bilder på lokalen och fastigheten presenteras i form av ett bildspel som automatiskt rullar bild för bild. Du kan även välja att presentera bilderna i fullskärmsläge.

Tydligare indelning mellan lokal - och fastighetsinformation

För att underlätta för den lokalsökande har vi grupperat informationen kring lokalen och fastigheten.

Utökad kartfunktion

I kartan kommer positionen för den aktuella lokalen att visas. Under kartan kommer de mest relevanta intressepunkterna, som banker, restauranger m.fl., att presenteras.

Kontaktinformation och intresseanmälan

Tydlig och enkel kontaktinformation samt en intresseanmälan med val till förfyllda standardmeddelanden.


Skriv ut Tipsa en vän


"Plats för din logotyp"

Kontorshotell, Drottning Margarethas väg 20, Gamla Upplands Väsby , 795m²

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Pellentesque luctus, tellus a tempus sollicitudin, orci mi facilisis massa, ut aliquam metus.

STORLEK	20 - 795m ²
HYRA	2 820 kr/år/m ²
VÅNINGSPLAN	3 av 6



Klicka för att visa karta 

AVSTÅND/LAGE

Banker [På karta](#)

Handelsbanken 190 m

Restauranger & Serveringar [På karta](#)

Curry Garden
Rotebro Grillen 150 m

Gym & Motion [På karta](#)

Sollentuna Wellnes 550 m

KONTAKTINFORMATION

Typ	Kontor
Storlek	20 - 795m ² - 150m ² - Butik - 645m ² - Kontor
Beskrivning	Riktigt fin och modern lokal med förmånlig hyra alldeles intill Stureplan och Humlegården. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Hullah varius tempus pede.
Planlösning	Ytterligare information kommer under vecka 48.
Övrigt	Gröna väggar.
Tillträde	Enligt överrensommelse

FASTIGHETEN

Fastighetsbeteckning	Humlan 1
Kommun	Stockholm
Område	City
Ort	Stockholm

Annonsera dina lediga lokaler på flera Marknadsplatser

Internet är i dag en stor marknadsföringskanal och antalet marknadsplatser där fastighetsbolag kan annonsera lediga lokaler och bostäder ökar. Genom marknadsplatsöverföring i Capitex Säljstöd eller Capitex online behöver du nu bara mata in objektsbeskrivningen en gång för att nå ut till alla dina marknadsplatser.

Att använda marknadsplatsöverföringen i Capitex Säljstöd Fastighet eller Capitex Online sparar också tid åt användaren. Genom att du bara behöver mata in uppgifterna om lokalerna på ett ställe blir arbetet mindre tidskrävande. Samtidigt minskar risken för fel eftersom de ändringar du gör slår igenom på alla marknadsplatser du är kopplad till.

Nordic PM är ett fastighetsbolag som idag använder sig av tjänsten genom Capitex Online.

– Det här är en väldigt bra funktion som underlättar mitt arbete, det är enkelt att bara behöva skriva in informationen på ett ställe säger Jeanette Öhrn, VD på Nordic PM. Ungefär 40 % av våra objekt kopplas vidare till Objektvision och alla går direkt till vår egen hemsida, fortsätter Jeanette.

Mikael Karlsson på Göteborgs Lokalots AB använder marknadsplatsöverföring via Capitex Säljstöd Fastighet.

– Vi använder de flesta av de marknads-

platser som är kopplade till Capitex Säljstöd. Att bara behöva skriva in informationen på ett ställe och få ut den på de marknadsplatser man valt är jättebra säger Mikael.

Vill du veta mer om hur du kan bli uppkopplad mot fler marknadsplatser kan du vända dig till Capitex Fastighetsupport. Det gör du enklast via telefon 0480-44 74 46 eller e-post: fastighet@capitex.se.

Genom Capitex Säljstöd Fastighet har du som arbetar med vakanser möjlighet att få dessa att synas på någon av de marknadsplatser Capitex har samarbete med idag. Du uppdaterar dessa marknadsplatser med hjälp av Capitex Säljstöd Fastighet eller via Capitex Online.

Just nu har vi kopplingar till följande marknadsplatser:

objektvision.se

Objektvision.se är Sveriges största marknadsplats på internet för lediga lokaler och fastigheter till salu. Här kan du annonsera allt från kontors- och butikslokaler till industrimark eller fastigheter.

bovision.se

Bovision.se är en av landets mest välbesökta marknadsplatser när det gäller boende. Här kan du annonsera villor, bostadsrätter, hyresrätter, fritidshus, lantbruk, utlandsobjekt m m.

LedigaLokaler.com

LedigaLokaler.com är en rikstäckande portal som fungerat sedan 1996 och fokuserar på förmedling av verksamhetslokaler. Portalen kompletteras av tidningen Lediga Lokaler som utges 9 gånger/år i Stockholmsregionen med en upplaga av 50 000 exemplar.

blocket.se

Med en lokalannons på blocket.se når du över 3 miljoner besökare varje vecka på Sveriges största köp- och säljmarknad.

lokalnytt.se

För flertalet av Sveriges lokalsökande företag är lokalnytt.se det självklara valet. En högt trafikerad hemsida och ett ledande månadsmagasin ger LokalNytt en kraftfull position på marknaden.

di.se

Marknadsplats i samarbete med lokalnytt.se för lokaler i hela Sverige.

Sverigelokaler.se

Smidiga lösningar för dig som snabbt vill hitta nya hyresgäster eller köpare. Sverigelokaler.se är landets snabbast växande mötesplats för företag i rörelse.