

oktober/november nr 5/08

capitex informerar

- en kundtidning från capitex

Välkommen till nya
capitex.se

Sidan 4-5

Nyheter för
försäkringsförmedlare

Sidan 3

Ny lag från årsskiftet
kräver energideklaration

Sidan 16-17

Revolutionerande teknik -
Papper och penna!

Sidan 6-7

okt/nov

Försäkringsförmedlare	3
Nya capitex.se	4-5
Revolutionerande teknik	6-7
Budgetförslag	9
SE360	10-11
Ny växel	12
Tips & Trix	13
Capitex Användarträffar	15
Energideklaration	16-17
Frågor och svar	17
Ny sjukförsäkring	18
Ny marknadsföringslag	19
På gång	20

Ett höstnummer fyllt med spännande nyheter

Mycket händer på Capitex just nu, en del av det kan du läsa mer om i den tidning du håller i handen. Oavsett om du arbetar som Fastighetsmäklare, är i fastighets-, bank- eller försäkringsbranschen hittar du här något för dig.

En stor nyhet som du kanske redan har märkt är att vi i dagarna har lanserat en ny hemsida. På vår nya sida har vi satt dig som kund i fokus och anpassat vår sida till dina behov. Välkommen in på capitex.se för att titta runt i vårt nyaste skyltfönster. Du får ett smakprov på sidan fyra.

Utöver hemsidan har vi även förändrat vårt telefonsystem, vi vill med detta öka tillgängligheten för er och göra det enklare för er att nå oss. Du kan fortfarande kontakta oss på samma telefonnummer som tidigare med endast några undantag.

I denna tidning presenterar vi också en produkt som kan komma att revolutionera fastighetsbranschen – Penna och papper!

Fastighets AB L E Lundbergs har valt att använda den nya teknologin och har genom det effektiviserat sitt arbete. Läs mer om det på sidan sex.

Detta och mycket mer hittar du i detta nummer av Capitex Informerar.



catarina.idermark@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 08-720 36 50, fax 08-720 36 30

Upplaga:

4 500 exemplar

Tryck:

G-tryck AB

Alla Capitex kunder som har serviceavtal får Capitex Informerar. 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.



Nyheter för försäkringsförmedlare

Sedan investeringsrådgivning om fondandelar blev tillståndspliktig verksamhet i november 2007 har Svenska försäkringsförmedlares förening (SFM) omarbetat sin rådgivardokumentation. Under sommaren har dokumenten dessutom erhållit mindre ändringar samt kompletterats med vissa förtydliganden. Denna upplaga har nu införts i Säljstöd Försäkring och om din organisation är medlem i SFM har du tillgång till den i Säljstöd.

Förutom de nya uppgifterna, föranledda av nytt regelverk och förtydliganden, är den stora förbättringen att rådgivardokumentet numera är uppdelat i fyra delar istället för tre. Från den så kallade mötesbilagan har kundinformationen brutits ut till en egen del. Utbrytningen innebär rent praktiskt att mötesbilagan minskar i omfång vilket minskar ditt arbete vid återkommande rådgivning.

FÖRÄNDRINGAR I SÄLJSTÖD

Förändringarna innebär ingen skillnad på ditt arbetssätt i Säljstöd. Notera dock följande två tillägg:

- Under Gemensamma inställningar – Rådgivardokumentation finns ytterligare en inställningsflik, Kvalificerat innehav. Du bör ange aktuella uppgifter här för att slippa ange dem vid varje registreringstillfälle.
- Under avsnittet Fonder i fliken Rådgivarstöd på personkortet har den obligatoriska uppgiften Kunskap tillkommit.

FULLMAKTER

SFM har i september även justerat sina skötsel- och informationsfullmakter för personer samt skötsel- och informationsfullmakten för företag. Förändringarna är små, men vissa bolag kräver den uppdaterade versionen av fullmakterna.

Uppdaterad Rådgivardokumentation finns i Säljstöd från version 4.93 och de nya fullmakterna sedan version 4.94. ■

hakan.svensson@capitex.se



Välkommen in till nya capitex.se

Internet utvecklas ständigt, vad som är ultramodernt idag är redan omodernt imorgon. Därför måste man ständigt arbeta med ett av de viktigaste skyltfönster man som företag har, sin hemsida. Detta har vi på Capitex valt att ta fasta på och vill kunna erbjuda dig ett enkelt sätt att titta in till oss. Välkommen in på www.capitex.se.

Capitex är marknadsledande på programvaror för ekonomiska rådgivare inom fastighet, finans och försäkring. Vi skapar alltifrån enkla kalkyler till kompletta sälj- och kundvårdslösningar. Eftersom våra kunder har olika inriktning och olika behov har vi sedan nästan två år valt organisera oss utifrån våra affärsområden. På samma sätt har vi nu skapat vår hemsida. Allt för att du så enkelt som möjligt ska kunna hitta just det du letar efter.

Men trots att inriktningen är olika har alla affärsområden samma huvudstruktur. Du kommer snabbt att kunna ta del av de nyheter vi publicerar genom att det senaste alltid ligger på vår förstasida. Vill du fördjupa dig inom något område går du in på respektive flik och kan enkelt navigera dig fram till nyheter, evenemang, produkter och support som riktar sig till just din bransch. Vi vill skapa en hemsida där du enkelt kan hitta den information som berör dig.

EN HEMSIDA SOM REFLEKTERAR OSS

Capitex är under ständig utveckling. Vi ser till att vår kunskap hela tiden förnyas och att vi ligger långt fram inom den tekniska utvecklingen. Detta gör vi för att kunna erbjuda dig lösningar som passar ditt företags behov och önskemål. Nu har du lättare att ta del av denna kunskap på vår nya hemsida.

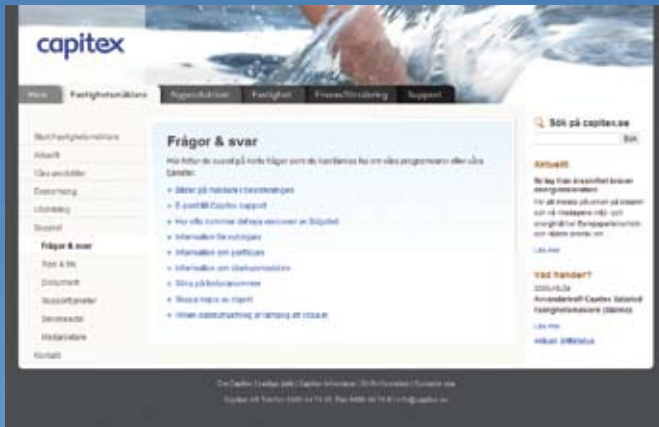
EN INGÅNG TILL RÄTT SUPPORT

Genom att lyfta fram vår support både på en egen flik och under respektive affärsområde hittar du snabbt rätt för just dig. Vi har också samlat de vanligaste frågorna samt tips och trix under de olika flikarna så att du snabbt får hjälp.

STÄNDIG UTVECKLING

Vi vill kunna erbjuda våra kunder det bästa och därför kommer vi att förnya och förbättra vår nya hemsida. Allt du behöver göra för att ta del av detta är att någon gång ibland titta in i vårt skyltfönster på webben och se vad vi har att erbjuda dig. Välkommen! ■

catarina.idermark@capitex.se





Revolutionerande teknik – Papper och penna!

Tänk att kunna göra handskrivna anteckningar, med papper och penna och därefter på ett enkelt sätt föra över all information från Pennan in i datorn. Tänk också att kunna få underskrift av kund som via en enkel överföring också sparas digitalt. Visst låter det som Science Fiction, det är det inte. Det är verklighet och används dagligen. Fastighetsbolaget Fastighets AB LE Lundberg använder den absolut senaste tekniken – papper och penna!

På Lundbergs har Pennan varit i full drift sedan nyår. Nicklas Trygg arbetar som förvaltningsassistent/arbetsledare på Lundbergs och är en av dem som dagligen använder den nya teknologin.

– Jag har varit delaktig sedan starten och Pennan har blivit ett mycket bra arbetsverktyg. Det går inte jämföra med tidigare arbetsätt, istället för att arbeta i pärmar har jag istället allt samlat i datorn utan att manuellt behövt lägga in det själv. Pennan är väldigt enkel, den används precis som en vanlig penna. Fungerar det uppbyggda systemet som ska ta emot informationen från Pennan är det inga konstigheter, säger Nicklas.

– Med tanke på att det är vi som har utvecklat sättet att använda Pennan inom detta användningsområde så har det givetvis funnits barnsjukdomar som fixats för att Pennan ska fungera som vi vill. Pennan sparar tid samtidigt som den säkerställer att all data sparas, fortsätter Nicklas.

FRÅN PENNA TILL SÄLJSTÖD

Med Pennan har du en unik möjlighet att enkelt göra inventering eller besiktning av objekt. Dessa görs på plats i lägenheten genom anteckningar på blanketten som man skriver ut från Capitek Säljstöd. Vid en besiktning kan sedan den avflyttande hyresgästen skriva under och få blanketten med sig direkt.

– Det är ett modernt och effektivt sätt att arbeta, vi behöver inte längre skicka papperskopior. Istället får hyresgästen med sig sitt underskrivna papper direkt eller så kan vi i efterhand skicka en färdig pdf, berättar Nicklas.

Väl tillbaka på kontoret placeras Pennan i dockningsstationen och genom ett par knapptryckningar har man sedan all information överförd till Capitek Säljstöd. Blanketten, med underskrift, läggs in som en pdf i journalen samtidigt som uppgifterna från den läggs in i respektive fält på lägenhetskortet.

Utän att behöva lägga extra tid på att manuellt föra över information från blankett till säljstöd har du uppgifter färdiga att användas som underlag för bland annat hyressättning, beslutstöd för investeringar och planering av underhåll.

– Pennan ”glöder” i samband med avflyttning/inventeringsbesiktningar. Protokoll skrivs ut, som an knyter till besiktningsobjektet. Besiktningen genomförs som vilken vanlig besiktning som helst, Pennan dockas vid min arbetsdator och avslutningsvis godkänner jag besiktningsdokumentet som placeras på rätt ställe i Capitek säljstöd. Jag tror på produkten och ser en möjlighet till utveckling av mitt eget och andras arbete i fastighetsbranschen, avslutar Nicklas.

UTAN PAPPER INGEN PENNA

Lundbergs har byggt upp blanketter anpassade för deras verksamhet. Det unika mönstret på papperet består av tusentals punkter. Pennan i sin tur ser ut och känns som en vanlig kulspetspenna. I Pennan sitter en integrerad digitalkamera och en mikroprocessor. När du skriver på blanketten tar Pennan automatiskt bilder, varje bild innehåller information och Pennans position. Denna information lagras i Pennans minne som en serie koordinater som överförs digitalt in i ditt säljstöd. ■

catarina.idermark@capitek.se



FAKTARUTA

- Pennan heter ursprungligen Anotopennan och bygger på en idé från en svensk vid namn Christer Fähræus som när han doktorerade vid Lunds universitet 1995, fick visionen om en penna som kunde göra pappersarbetet effektivare.
- Första prototypen togs fram år 2001.
- Anotopennan skriver med bläck och registrerar rörelsen över pappret med hjälp av ett avancerat bildbehandlings-system.
- Anotopennan har också stöd för trådlös överföring av information via Bluetooth.
- I Capitex Säljstöd finns färdigt stöd för avflyttningsbesiktningar och lägenhetsinventeringar.
- Blanketter kan enkelt anpassas efter olika verksamheter och för integration med Säljstöd.

FÖR MER INFORMATION

Kontakta Mikael Georgsson på telefon 0480-44 74 74 eller 070-371 99 41.

Fakta från <http://www.anoto.com>.



Visar du dina lokaler för "rätt" kunder och visar du "rätt" lokal för dina kunder?

Ett enkelt sätt att förvissa dig om det, är att använda Capitex nya modul, Kreditupplysning. Med denna modul hämtar du enkelt kreditupplysningar och lagrar dessa direkt i Capitec Säljstöd Fastighet.

Modulen säkerställer att din information om företaget, som du registrerar i Säljstöd, är riktiga och håller en hög kvalitet. Genom att använda modulen Kreditupplysning får du in en samlad information om företaget, på ett enda ställe. Du sparar både tid och pengar genom att förhindra att det tas onödiga kreditupplysningar på flera håll inom organisationen om ett och samma företag. Samtidigt slipper du ju också att skriva in uppgifterna i Säljstöd manuellt utan får det registrerat med automatik.

DU FÅR IN UPPGIFTER OM:

Företagsnamn	Gatuadress	Postnummer	Ort
Telefonnummer	Företagsform	SNI-kod	Verksamhet
Styrelse	VD	Bokslutsdatum	Kreditrating
Limit	Aktiekapital	Reg moms	Företagets säte
Omsättning	Resultat	Antal anställda	

Om du hämtar in företagsuppgifter flera år får du också tendensen beräknad och presenterad i snabbgranskningen. Då kan du enkelt se åt vilket håll företaget är på väg. Allt detta sammantaget gör att du kan få ett bättre beslutsunderlag för att bedöma om företaget är lämpligt att hyra just den lokal som du har tänkt visa dem. Är företaget i ett offensivt skede, de kanske ökar sina anställda år från år, då är det kanske läge att även visa en större lokal.

I dagsläget kan du hämta kreditupplysningar från Soliditet D & B. Det är dock ingenting som hindrar dig från att ha ett avtal med Soliditet även om du även har avtal med ett annat kreditupplysningsföretag. ■

PRIS:

10.000 kr i engångskostnad (inkl en utbildning på modulen via fjärrstyrning). Ingen extra månads- eller serviceavgift utöver den avgift per fråga som du betalar till kreditupplysningsföretaget.

BESTÄLLNING:

Ring Fredrik Strandh, 0480-44 74 73, säljare hos Capitec Affärsområde Fastighet.

Budget september 2008

Förslag som föreslås gälla från 1 januari 2009

Förslagen nedan kommer att föreslås i särskilda propositioner under hösten 2008.

SÄNKT SKATT PÅ FÖRVÄRVSINKOMSTER

Jobbskatteavdraget förstärks och delvis förenklas inom ramen för det så kallade tredje steget. För dem som under 2009 har arbetsinkomster som ligger över 39 000 kronor per år bör jobbskatteavdraget höjas. För den som har 22 000 kronor i månadslön och som betalar genomsnittlig kommunal inkomstskatt (31,44 procent för 2008) blir skattesänkningen genom detta tredje steg 225 kronor per månad. Av tabellen nedan framgår vad det totala jobbskatteavdraget efter det tredje steget blir per månad för några yrkesgrupper.

JOBBSKATTEAVDRAGEN FÖR OLIKA MÅNADSLÖNER

Yrke	Månadslön	Jobbskatteavdrag	Sänkt skatt som andel av lön
Värdbiträde	19 000 kr	1 102 kr/mån	- 5,8%
Metallarbetare	24 000 kr	1 362 kr/mån	- 5,7%
Sjuksköterska	27 000 kr	1 477 kr/mån	- 5,5%
Gymnasielärare	29 000 kr	1 511 kr/mån	- 5,2%
Läkare	50 000 kr	1 511 kr/mån	- 3,0%

Till höjning av jobbskatteavdraget kommer uttaget av den statliga skatten att begränsas på så sätt att den nedre skiktgränsen höjs med 18 100 kronor.

SÄNKT SKATT FÖR PENSIONÄRER

Grundavdraget höjs vid taxerade inkomster upp till 363 000 kr för beskattningsår 2009. Det innebär en skattelättnad för de som har fyllt 65 år vid ingången av beskattningsåret.

SKATTEREDUKTION FÖR HUSHÅLLSTJÄNSTER

Det nuvarande systemet med skattereduktion för hushållstjänster utvidgas till att gälla även tjänster utförda av fysiska personer som inte har F-skattsedel. Förslaget föreslås gälla från och med 1 juli 2009.

AVDRAG FÖR RESOR

Beloppsgränsen höjs för när kostnader för resor mellan bostaden och arbetsplatsen får dras av, gränsen höjs från 8 000 kr till 9 000 kr.

SÄNKTA SOCIALAVGIFTER

Det sammanlagda uttaget av socialavgifter och allmän löneavgift bör sänkas med 1 procentenhet. Det sammanlagda uttaget kommer därmed uppgå till 31,42 procent av avgiftsunderlaget för arbetsgivaravgifter och 29,71 när det gäller egenavgifter. Sammansättningen bör också ändras. De nya nivåerna föreslås gälla från och med 1 januari 2009.

NEDSÄTTNING AV AVGIFTER FÖR UNGA

Åldersgruppen utvidgas och avgifterna sänks ytterligare. Den

åldersgrupp som omfattas är alla som vid årets ingång inte har fyllt 26 år. De nya lägre avgifterna bör uppgå till ålderspensionsavgiften plus $\frac{1}{4}$ (tidigare hälften) av övriga egenavgifter.

HÖJT SCHABLONBELOPP I FÖRENKLINGSREGELN

(3:12 REGLERNA)

Nivån på schablonbeloppet i den så kallade schablonregeln bör höjas från två till två och ett halvt inkomstbasbelopp.

SÄNKT LÖNEUTTAGSKRAV I LÖNEUNDERLAGSREGELN

(3:12 REGLERNA)

Det maximala löneuttagskravet i löneunderlagsregeln bör sänkas från femton till tio inkomstbasbelopp. Löneuttagskravet uppgår härefter till sex inkomstbasbelopp plus fem procent av den sammanlagda kontanta ersättningen till anställda i företaget och dess dotterbolag, dock högst tio inkomstbasbelopp.

TAXERING OCH BESKATTNING AV ÄGARLÄGENHETER

Ägarlägenheter bör inordnas i skattesystemet på ett sådant sätt att det råder neutralitet i beskattningen av ägarlägenheter och småhus.

Inom Justitiedepartementet bereds en lagrådsremiss med förslag till införande av ägarlägenheter i samband med nyproduktion (Ju2008/3484/L1). En särskild utredare har i en promemoria utarbetat förslag till de kompletterande värderings- och beskattningsregler som behövs för att ägarlägenheter ska kunna införas. Förslagen innebär att skattereglerna för ägarlägenheterna i allt väsentligt ska vara desamma som för småhusen. I promemorian föreslås dock att ägarlägenheter ska värderas enligt samma regler som gäller för hyreshus. Promemorian har remissbehandlats. Regeringen avser att återkomma till riksdagen med ett förslag med denna innebörd. Lagändringarna bedöms kunna träda i kraft under nästa år.

BESKATTNING AV VINSTER

PÅ UTLÄNDSKA PREMIEOBLIGATIONER M M

Vinster i utländska lotterier som anordnas i ett EES-land och vid vinstdragning på utländska premieobligationer som är utställda av ett land inom EES-området bör vara befriade från inkomstskatt i Sverige.

HÖJT SCHABLONAVDRAG FÖR ANDRAHANDSUTHYRNING

Schablonavdraget vid upplåtelse av privatbostadsfastighet, privatbostad eller hyresrätt bör höjas från 4 000 kronor per år till 12 000 kronor per år från och med den 1 januari 2009.

SÄNKT BOLAGSSKATT

Bolagsskatten bör sänkas från 28 procent till 26,3 procent. ■

birgitta.graffner@capitex.se



Professionell objektfotografering via Capitex Säljstöd

"Bra bilder säljer mer" enligt SE360

Tidigt 2005 föddes drömmen om att tillsammans bygga upp ett företag från grunden. Bente Kristiansen och Daniel Gustafsson hade något tidigare träffats och blivit förälskade, nu ville de också arbeta tillsammans. Det var så SE360 bildades.

SE360:s Daniel Gustafsson säger själv att de "erbjuder kostnadseffektiva och kvalitativa fototjänster till fastighetsmäklare".

Vad innebär då det? Att SE360 förser framför allt mäklare med högkvalitativa bilder på fastigheterna som de ska sälja. Och därmed förbättrar intrycket som den potentielle köparen får av objektet.

EXPLOSIONSARTAD UTVECKLING

Norska Bente Kristiansen, med en bakgrund inom det norska bankväsendet samt verksam som VD på ett fastighetsmäklarkontor i Norge, valde att flytta till Daniel och Göteborg när kärleken visade sig vara bestående. När hon sökte jobb på mäklarfirmor i Sverige märkte hon att firmorna försummade en viktig detalj.

– I Norge rådde jag mina mäklare att använda professionella fotografer. Här i Sverige slogs jag av att bilder vid bostadspresenta-

tioner inte var de bästa. Ofta använde mäklarna direkt dåliga bilder i sina försök att sälja hus, säger Bente.

Det var så tanken till SE360 fick fäste i Bente och Daniel. Om inte mäklarna själva kunde se till att det togs tillräckligt bra bilder på fastigheterna kunde SE360 göra det åt dem.

– Snart såg vi den stora potentialen i företagsidén och fick gott självförtroende i upplevelsen att vi hade hittat något som låg helt rätt i tiden, säger Daniel.

Även om det inledningsvis fanns en viss tveksamhet från i synnerhet mäklarkedjornas huvudkontor blev utvecklingen snart nästan explosionsartad. För när SE360:s bilder började synas på nätet insåg de flesta vilken skillnad SE360 kunde göra.

– Vi är idag Sveriges största bildleverantör till fastighetsmäklare och har 14 anställda på huvudkontoret i Göteborg, berättar Daniel.

FORTSATT FOKUS PÅ FASTIGHETSMÄKLARE

Utvecklingen till trots, för Daniel och Bente är det viktigt att bibehålla grunderna, att ha kvar det som tagit dem dit de är idag. Att helt enkelt hålla fast vid och förädla kärnverksamheten.



VILL DU OCKSÅ ANVÄNDA DIG AV TJÄNSTEN? GÖR SÅ HÄR:

- Kontakta SE360 för att få användarnamn och lösenord.
- Därefter får du installationsanvisningar av Capitex.
- När du ska göra din beställning börjar du med att markera det objekt du vill arbeta med i Capitex Säljstöd. Välj SE360 och skicka din order.
- Du kommer nu in i SE360:s webbaserade ordersystem och följer anvisningarna på skärmen.
- När SE360 har behandlat din beställning får du ett meddelande om detta via e-post. Då är det dags att hämta in materialet i Capitex Säljstöd. Du tar fram ditt objekt och kan enkelt hämta din order.

– Det fortsatta fokuset är att förenkla för fastighetsmäklare och att rationalisera den enskilda mäklarens vardag. Mäklarna ska kunna lägga all kraft på det egentliga mäklararbetet. I anslutning till detta vill vi tillföra ett ökat mervärde till våra kunders presentationer och marknadsföring och därmed bidra till att kunderna kan göra bättre affärer, säger Daniel.

– Vi är lyhörda för våra kunders och marknadens behov och produktutvecklar kärnverksamheten med kringtjänster som exempelvis höjdfotografering, skymningsfotografering, blå himmel. Utvecklingen av nya tjänster är ett ständigt pågående arbete, poängterar Daniel.

SVALNANDE BOSTADSMARKNAD GER MER JOBB

Att bostadsmarknaden förmodas kylas av framöver och gå in i en mer beskedlig fas är ingenting som oroar duon bakom SE360. Snarare tvärtom. I en sådan verklighet behöver mäklarna SE360:s spetskompetens i ännu större utsträckning.

– Det egentliga behovet av bra bilder ökar vid oro på marknaden. Behovet av kvalitativa bilder kommer fortsatt att vara viktigare än mängden bilder, förklarar Daniel.

– Om marknaden vänder nedåt måste mäklarna verkligen arbeta för att få folk på visningarna. Då blir bilderna ännu viktigare, poängterar Bente.

HÖGA KRAV PÅ FOTOGRAFER

SE360 ställer höga krav på sina fotografer – som samtliga utbildas kontinuerligt inom bostadsfotografering – och ambitionen är att kunna erbjuda marknadens bästa bilder.

Men det är inte bara de tekniska färdigheterna som räknas. Det finns en mänsklig aspekt i verksamheten som är minst lika viktig.

Därför arbetar SE360 bara med socialt kompetenta fotografer som kan hantera de olika fotosituationerna som ofta uppstår.

– Främst måste de kunna sätta sig in i mäklarens och säljarens situation. Bostäder säljs i helt olika skeenden i livet och man måste kunna förstå att det är en viktig och stor sak att sälja sin bostad. Redan när fotografen lämnar bostaden ska hela idén om bildernas nytta som sålts in av mäklaren vara bekräftad av fotografen, förklarar Daniel.

RIKSTÄCKANDE VERKSAMHET

SE360 satsar både på bredd och kvalitet, det är en rikstäckande verksamhet med 200 kontrakterade fotografer från Ystad i söder till Luleå i norr och Bente och Daniel vet värdet av att minimera mäklarnas åtagande. Leveranssäkerheten är en livsnödvändighet och den är konstant hög hos SE360.

Och det förtroliga tilltalet är viktigt.

– Vi arbetar på ett personligt sätt i alla led. Vi vill vara en trevlig samarbetspartner som bryr sig, under hela processen, säger Daniel.

Det finns fall, berättar Daniel, då bostäder sålts enbart utifrån SE360:s bilder och utan att köparen har sett bostaden i verkligheten. Men oftast handlar det givetvis om att sälja in ett intresse, att få människor att titta närmare på en bostad, att läsa annonsen och därmed också gå på visningen. Egentligen är det ingen svår matematik att göra. Bra bilder fångar fler potentiella köparens intresse och därmed påverkas också köpesumman.

– Bra bilder är en bra affär för både säljare och mäklare, avslutar Daniel. ■

Text: Henrik Rydström Foto: SE360



Capitex ökar tillgängligheten med ny telefonväxel

Vi har lyssnat på våra kunders önskemål och de synpunkter som har framkommit tidigare för att bygga en lösning för en snabbare kontakt. Den 1 oktober installerade Capitex en ny avancerad telefonväxel. Här beskriver vi några av de förändringar som det nya växelsystemet innebär för dig.

SUPPORT

Du kan fortfarande nå oss via gamla supportnumret 0480-44 74 44, med den förändringen att det nu fungerar som en "fördelare" till våra olika supportgrupper. När du använder detta telefonnummer kommer du, genom knapptryckning, få välja mellan:

- 1 – Fastighetsmäklare och nyproducenter
- 2 – Fastighetskunder
- 3 – Bank och försäkring

Är du osäker kan du även välja 9 för att komma till telefonist.

DIREKTNUMMER TILL DIN SUPPORT

En stor nyhet är att alla våra supportgrupper får egna telefonnummer. Då kommer du enklare fram till den support du vill vända dig till.

Fastighetsmäklare och Nyproduktion: 0480-44 74 10

Fastighet: 0480-44 74 46

Finans och Försäkring: 0480-44 74 00

HAMNA RÄTT DIREKT!

En del av våra kedjor, främst inom fastighetsmäklari, har fått helt egna nya nummer för att nå support. På dessa telefonnummer svarar i första hand den som kan kunden bäst. Via detta nummer kommer du även att kunna höra unika driftmeddelan-

den för din kedja. Mer information om vilket nummer du ska använda kommer att informeras ut via din kedja.

KÖFUNKTION

Nu har du också möjlighet att stå kvar i kö vid upptaget. Hamnar du i en kö kan du välja att vänta kvar, lämna meddelande samt bli kopplad till telefonist.

SNABBARE HANTERING NÄR DU LÄMNAR ETT MEDDELANDE
När du lämnar ett meddelande, på en direktlinje eller en grupp, kommer ditt meddelande automatiskt direkt in i vårt system med ditt telefonnummer, uppringd tid samt ditt meddelande som en ljudfil.

HÄNVISNING/TALSVAR

När den som du ringer till inte är på plats får du ett meddelande uppläst med information om när den du söker är tillbaka. Du kan lämna ett meddelande om du så önskar.

ÖKAD NÄBARHET

Genom ett gemensamt system för fast och mobil telefoni kommer närbarheten att öka. Vi kommer att via våra fasta telefonnummer också kunna nås via mobilen.

Utöver detta kommer samtliga medarbetare i Stockholm att få direktnummer så du kan ringa till din kontaktperson direkt.

Detta är en del av de nyheter som kommer med den nya telefonväxeln. Vi hoppas och tror att du som kund kommer märka en förbättring när du ringer till någon av oss på Capitex. ■

magnus.johnsson@capitex.se

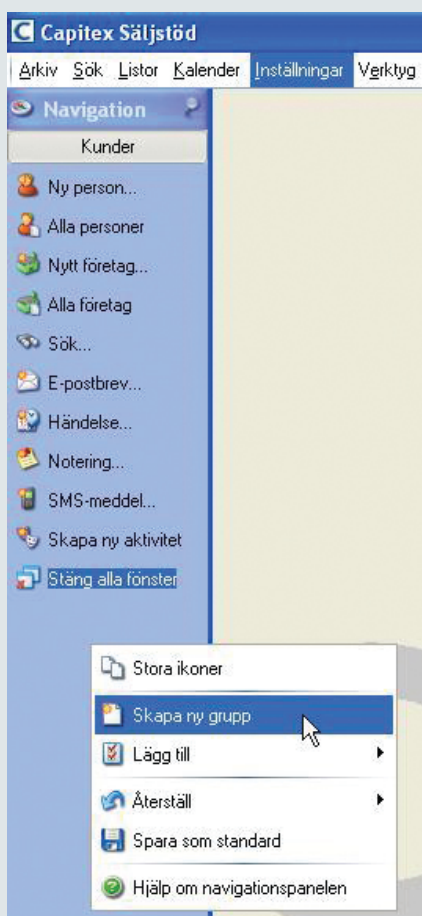
Anpassa navigationen i Capitex Säljstöd

I CapiteX Säljstöd har du tillgång till två olika sorters navigationer, en navigationspanel och en toppnavigation. Du väljer vilken du vill visa överst i menyn Inställningar.

Navigationen är anpassningsbar och du kan lägga till genvägar i den både till funktioner i CapiteX Säljstöd och i externa program. Principen för att förändra navigationen är densamma för båda typerna. Du använder högerklicksmenyn.

SÅ HÄR GÖR DU:

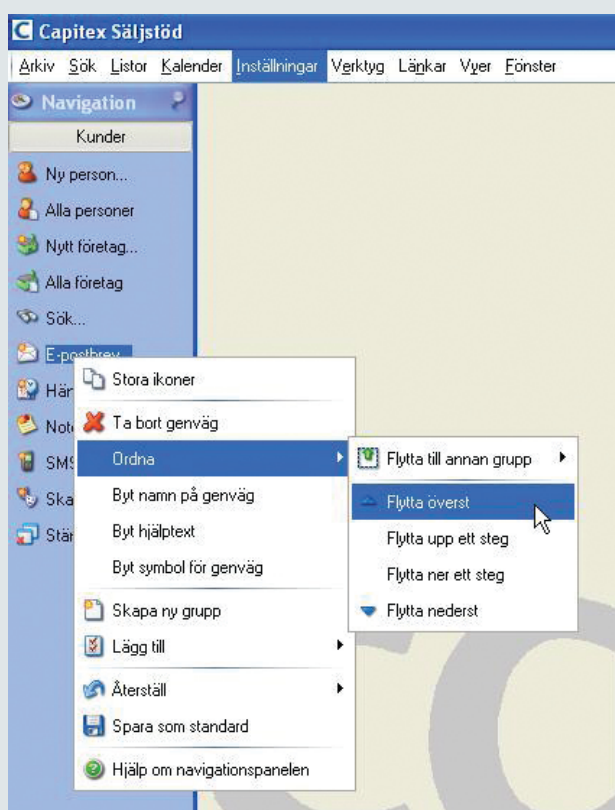
Högerklicka i navigationen för att få fram menyn.



Här kan du skapa nya grupper samt lägga till genvägar i navigationen.

Du kan lägga till från alla funktioner och listor i CapiteX-programmet och även dra och släppa till exempel en Word-ikon från skrivbordet och släppa den i navigationen.

Om du vill ändra ordningsföljden i navigationen markerar du den genväg som du vill flytta och väljer ordna. ■



stephanie.nyblom@capitex.se

Ny Mäklarstatistik visar att priserna på bostadsrätter går ner

Bostadsrättspriserna i riket fortsätter att gå ner. De har sjunkit med 7 procent under den senaste tolv månadersperioden och med 5 procent den senaste tremånadersperioden. Villapriserna visar inte samma nedgående trend. Priserna för villor har stigit 2 procent både på tolv månader och den senaste tremånadersperioden.

Statistiken baseras på försäljningen av 12127 bostadsrätter, 17 356 villor och 3 985 fritidshus under juli till september 2008. Underlaget motsvarar ca 70% av det som säljs på den totala bostadsmarknaden i Sverige.

UTVECKLINGEN I RIKET

Under den senaste tolv månadersperioden, juli till september 2008 jämfört med samma period 2007, har genomsnittspriset för en villa stigit med 2 procent. Den senaste tremånadersperioden, juli till september jämfört med april till juni, har villapriserna också stigit med 2 procent. Det genomsnittliga villapriset i riket ligger på 1 859 000 kronor.

Prognosen för de närmaste månaderna pekar på stillastående villapriser i riket. Prognosen är baserad på genomförda försäljningar men där tillträde och lagfart ännu ej har skett.

Priset på bostadsrätter har sjunkit med 7 procent under den senaste tolv månadersperioden. Under den senaste tremånadersperioden har priserna sjunkit med 5 procent. Idag ligger genomsnittspriset för en bostadsrätt på 1 206 000 kr och det genomsnittliga kvadratmeterpriset ligger på 19 304 kronor.

– Vi märker av en oro och avvaktan på marknaden som givetvis är kopplad till det oroliga ekonomiska läget i omvärlden. Fler och fler väljer att sälja innan de köper vilket hittills lett till ett ökat utbud och pressade priser. Dock det är fortfarande aktivitet på marknaden. Bostadsbyten styrs av livsförändringar och

de försvinner inte på grund av världsekonomin. Man bör även komma ihåg att det oftast är ett nollsummespel. Om man säljer billigt så kan man köpa billigt och tvärtom, säger Per Johnler, VD på Fastighetsbyrån.

– Storstadsområdena är mer konjunkturkänsliga än övriga landet och finansorn påverkar mer. Att Riksbanken sänkte räntan kan däremot sända vissa positiva signaler som kan bidra till ökad efterfrågan. Dock vet vi att en enskild ränteförändring har en begränsad effekt på marknaden, säger Per.

UTVECKLINGEN PÅ FRITIDSHUS

Under den senaste tolv månadersperioden har snittpriset på fritidshus i riket sjunkit med 2 procent. Under den senaste tremånadersperioden har priserna legat still. ■

Källa: Pressmeddelande (081010)

Prisbasbeloppet för år 2009

Prisbasbeloppet enligt lagen (1962:381) om allmän försäkring har för år 2009 beräknats till 42 800 kronor. Det innebär att prisbasbeloppet ökar med 1800 kronor jämfört med beloppet för år 2008.

Det förhöjda prisbasbeloppet har för år 2009 beräknats till 43 600 vilket är en höjning med 1 800 kronor jämfört med det förhöjda prisbasbeloppet för år 2008. Det förhöjda prisbasbeloppet används vid beräkning av pensionsgrundande inkomst och tillgodoräknande av pensionspoäng.

Prisbasbeloppet och det förhöjda prisbasbeloppet ska fastställas av regeringen. ■

marielouise.bergqvist@capitex.se

Källa: www.scb.se



Nytt ansikte på Capitex

Fredrik Strandh, säljare

Jag är en 34-årig nybliven ölänning med rötterna från Gävle. Idag arbetar jag som säljare inom Capitex affärsområde fastighet.

Tidigare har jag arbetat som säljande projektledare och med försäljning av outsourcing. Dessutom var jag med och byggde upp kundservicen kring trängselskatterna i Stockholm från grunden. Ett spännande projekt som fått stor uppmärksamhet. Närmast kommer jag från it-bolaget Aditro.

Nu ser jag fram emot nya utmaningar på Capitex och tycker det ska bli spännande att vidare utforska vad vi kan tillföra fastighetsbranschen. ■



Stort intresse för Användarträffarna

Under tre tillfällen i september har Capitex haft användarträffar för de kunder som använder Capitex Säljstöd Fastighetsmäklare.

– Det är alltid lika roligt att komma ut och träffa våra kunder, säger Marie-Louise Bergqvist och Peter Lennartsson som besökte Malmö och Göteborg.

– Våra kunder är engagerade, ställer mycket frågor och får även tillfälle att diskutera med övriga kollegor.

Användarträffarna innehöll information om energideklaration, fastighetstaxering, boendekalkyl samt informa-

tion om de nyheter som gjorts i programmet under året. Capitex nya produkt Boka visning på internet samt Säljarens sida visades också och deltagarna informerades om övriga nyheter som kommer framöver.

I Stockholm var Kenneth Fehrm på plats med assistans av Peter Björklund som till vardags finns på support. Både Kenneth och Peter håller med om användarträffarna är ett bra forum för utbyte av information. Kunderna får också tillfälle att ställa frågor. ■

marielouise.bergqvist@capitex.se



Ny lag från årsskiftet kräver energideklaration

För att minska påverkan på klimatet och nå riksdagens miljö- och energimål har Europaparlamentets och rådets direktiv om byggnaders energiprestanda förts in i svensk lagstiftning.

Från och med årsskiftet 2008/09 ska samtliga flerbostadshus och lokaler vara energideklarerade. Från årsskiftet 2009 gäller att även villor som säljs ska ha en godkänd energideklaration. Köpekontrakt från 1 januari 2009 medför alltså att byggnaden ska vara energideklarerad. Om det vid en försäljning inte finns någon energideklaration kan köparen, om säljaren trots begäran inte fullgjort sin skyldighet att göra en energideklaration, låta göra en sådan på säljarens bekostnad. Detta inom 6 månader från att köpet är klart.

SPECIALBYGGNADER

Specialbyggnader över 1000 kvm, som till exempel simhallar,

bibliotek, skolor, vårdbyggnader ska ha en energideklaration till årsskiftet 2008/09. Det framgår av taxeringsbeviset om byggnaden är en specialbyggnad.

Byggnader med nyttjanderätt, såsom hyresrätter, bostadsrätter och lokaler som hyrs ut ska också ha en energideklaration till årsskiftet 2008/09. Under denna kategori finns även en- och tvåbostadshus som hyrs ut eller upplåts med bostadsrätt. När det gäller bostadsrätter är det bostadsrättsföreningen som ska se till att det finns en energideklaration.

NYA BYGGNADER

Nya byggnader ska energideklareras från och med 1 januari 2009 (2 år efter bruktagandet, dock inte senare än 2 år efter slutbevis). Om byggnadsmålan gjorts före 1 januari 2009 behöver byggnaden inte energideklareras på grund av att det är en nybyggnation. Däremot kan byggnaden vara tvungen att deklaras för att den hyrs ut eller är en specialbyggnad.

DEKLARATIONEN SKA INNEHÅLLA:

- En uppgift om byggnadens energiprestanda (i enheten kWh per m² golvarea, Atemp).
- Om obligatorisk funktionskontroll av ventilationssystemet har utförts i byggnaden.
- Om radonmätning har utförts i byggnaden.
- Om byggnadens energiprestanda kan förbättras med tanke på en god inomhusmiljö och, i så fall, med vilka kostnads-effektiva åtgärder.

En energideklaration är giltig i tio år.

UNDANTAG

Följande typer av byggnader är undantagna från skyldigheten att energideklarera.

- Byggnader som i huvudsak används till andakt eller religiös verksamhet.
- Industrianläggningar och verkstäder.
- Fritidshus med högst två bostäder.
- Tillfälliga byggnader som avses att användas i högst två år.
- Ekonomibygnader inom skogs- och jordbruksnäring.
- Fristående byggnader mindre än 50 kvm.
- Hemliga byggnader.
- Byggnader som är byggnadsminnen eller är särskilt värdefulla.
- Hus med nyttjanderätt där:
 1. Upplåtelsen är tillfällig eller en liten del av byggnaden.
 2. Sker mellan företag i samma koncern.
 3. Sker genom arrende och byggnaden inte används som bostad åt arrendatorn.
- En och tvåbostadshus med nyttjanderätt om upplåtelsen sker:
 1. På grund av ägarens arbete eller studier på annan ort, utlandsvistelse, sjukdom med mera.
 2. Genom testamente.
 3. Till närstående eller dylikt.
- Vid försäljning av byggnad:
 1. Mellan företag inom samma koncern.
 2. Expropriation eller inlösen.
 3. Konkursbo eller exekutivt förfarande.
 4. Närstående eller dylikt.

FÖRÄNDRINGAR I CAPITEX SÄLJSTÖD

I CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare har frågelistan kompletterats med fält om energideklaration är gjord. I nästa version vecka 46 kommer vi att göra ett registerkort för energideklaration, ändra i objektbeskrivning och köpekontrakt. Dessutom kommer vi att kunna erbjuda beställning av energideklaration från olika energiexperter. Denna tjänst beräknas vara klar före årsskiftet. ■

marielouise.bergqvist@capitex.se

Källa: www.boverket.se



Birgitta Graffner
Sakkunnig och ämnesexpert
inom skattefrågor

När uppskovsbeloppet blir 0 kr i kalkylen!

Uppskovsbeloppet beräknas till 0 kr – är det möjligt? Den frågan får jag ofta och nedan beskriver jag den nya regeln med hjälp av räkneexempel.

Uppskovsreglerna vid avyttring av privatbostäder har ändrats. På försäljningar med kontraktsdatum från och med 1 januari 2008 gäller nya regler. Möjligheten att få uppskov med vinsten för den som köper en ny bostad begränsas till maximalt 1,6 miljoner multiplicerat med den skattskyldiges andel av den sålda ursprungsbostaden. Taket på 1,6 miljoner gäller inte tidigare beviljade uppskovsbelopp. Däremot gäller begränsningen den dagen ersättningsbostaden säljs och ett nytt uppskovsbelopp ska beräknas.

Om ersättningsbostaden är billigare än ursprungsbostaden ska dessutom det belopp för vilket uppskov inte medges beräknas på ett nytt sätt. Om kontraktet vid en bostadsöverlåtelse är skrivet före 1 januari 2008 gäller inte ovannämnda ändringar, i sådana fall gäller de gamla uppskovsreglerna.

VAD HÄNDER OM JAG KÖPER

EN BILLIGARE ERSÄTTNINGSBOSTAD?

Här sker en förändring i förhållande till vad som gällde tidigare. Om ersättningen för den nya bostaden understiger ersättningen för den avyttrade bostaden, så reduceras uppskovsmöjligheten med skillnadsbeloppet enligt följande exempel:

- Ursprungsbostaden avyttras för 2 000 000 kronor.
- Mäklararvode 100 000 kronor.
- Vinsten vid avyttringen, efter eventuell höjning på grund av tidigare uppskov, uppgår till 600 000 kronor.
- Ersättningsbostad förvärfas för 1 700 000 kronor.
- Den nya bostaden är 200 000 kronor billigare än den gamla (1 900 000 - 1 700 000).
 $600\ 000 - (1\ 900\ 000 - 1\ 700\ 000) = 400\ 000$
- Uppskov medges med 400 000 kronor och 200 000 kronor beskattas.

Om den nya bostaden kostar 1 300 000 kronor eller mindre medges inget uppskov och uppskovsbelopp kan inte medges då skillnadsbeloppet "äter upp" vinsten.

$$600\ 000 - (1\ 900\ 000 - 1\ 300\ 000) = 0$$

Tidigare uppstod inte denna situation att uppskovsbeloppet blev 0, utan vid köp av billigare bostad fick man alltid en viss kvotdel i uppskovsbelopp. ■

birgitta.graffner@capitex.se



Ny sjukförsäkring den 1 juli 2008

I förra numret av Capitex Informerar skrev vi om de nya sjukförsäkringsreglerna. Vi har fått många samtal om detta och redovisar här igen vad som gäller enligt de nya reglerna.

Nya regler för sjukförsäkring gäller från den 1 juli 2008. Beslut om detta togs i Riksdagen i början av juni. De nya reglerna innebär att:

- Sjukpenning som regel endast ska betalas ut under ett år.
- Om arbetsförmågan efter ett års sjukskrivning är fortsatt nedsatt kan förlängd sjukpenning betalas ut.
- Sjukpenning med 80 procent av den sjukpenninggrundande inkomsten (SGI) ska i regel endast utbetalas under 364 dagar.
- Personer som uppburit sjukpenning med 80 procent av SGI under 364 dagar ska efter skriftlig ansökan kunna erhålla så kallad förlängd sjukpenning, vilken utgör 75 procent av SGI:n (vissa sjukdomar får dock behålla 80 %).
- Förlängd sjukpenning ska kunna betalas ut för maximalt 550 dagar.

Sjukersättning (förtidspension) ska i fortsättningen endast komma i fråga om den försäkrades arbetsförmåga är stadigvarande

nedsatt. Detta innebär att det inte längre blir möjligt att bevilja tidsbegränsad sjukersättning.

De nya bestämmelserna gäller från den 1 juli 2008, med därtill hörande övergångsbestämmelser.

ÄNDRINGAR I SÄLJSTÖD

Beräkningarna i Capitexprogrammen har ändrats i enlighet med lagändringen.

- Detta innebär att efter 12 månader kommer inte någon sjukersättning att redovisas vare sig från den allmänna försäkringen eller från de planenliga tjänstepensionerna.
- Vi har lagt in följande text ”Sjukpenning och sjukförmåner från planenlig tjänstepension upphör normalt efter 1 år. I de fall förlängd sjukpenning utges sänks nivån på denna förmån från 80 % till 75 % av underlaget.”
- OBS! I Säljstöd version 5.0 (november-08) har vi infört möjlighet att redovisa förmåner även efter 12 månader. I kundvård införs detta till version 2009.1 (januari -09).

Man kan fortfarande mata in försäkringar som har en förmån vid 12 månader, de inmatade förmånerna presenteras i resultatet liksom tidigare. ■

Ny marknadsföringslag förstärker och försvagar

1 juli 2008 börjar en ny marknadsföringslag att gälla. Den nya lagen bygger på ett EG-direktiv om otillbörliga affärsmetoder vilket på sikt innebär att samma regler kommer att gälla i hela den europeiska unionen. Nedan listas de viktigaste nyheterna i den nya marknadsföringslagen. Några stärker konsumenternas skydd, andra försvagar det.

FÖRSTÄRKNINGAR

- En så kallad svart lista har skapats. Där finns 31 marknadsföringsmetoder samlade som alltid är förbjudna. Listan är identisk i samtliga EU-länder och gäller som lag i Sverige.
- Den nya lagen gäller även efter att ett köp har gjorts. Om en konsument till exempel får felaktig information om sin reklamationsrätt efter ett köp är det ett brott mot lagen.
- Förbud mot aggressiva affärsmetoder är nu infört i lagen. Tidigare var det ett brott mot god marknadsföringssed men nu har det även skrivits in i lagtexten för att stärka konsumentskyddet.
- EG-direktivet måste föras in i samtliga medlemsländers lagstiftning.
- Om marknadsföringen innehåller både en produkt och pris måste annan information också finnas med. Det handlar till exempel om produktens utmärkande egenskaper, ångerrätt och annonsörens identitet och adress.

FÖRSVAGNINGAR

- Det blir mer tillåtande att göra överdrifter i marknadsföring men en överdrift får inte vilseleda konsumenter. Om en genomsnittskonsument antas förstå att det handlar om en överdrift bryter marknadsföringen inte mot lagen.
- Viss information får utelämnas i marknadsföring i TV och radio. Eftersom TV och radio ger marknadsföraren begränsat med tid behöver inte all information finnas med där. Den utelämnade informationen får dock inte innebära att konsumenten blir vilseledd. I stället kan man få hänvisa till mer information på till exempel Internet.
- Nivån för vad som anses bryta mot god marknadsföringssed eller vad som anses vara vilseledande eller aggressiv marknadsföring höjs. Om en överträdelse är bagatellartad och inte bedöms påverka en genomsnittskonsumenters ekonomiska handlande bryter den inte mot den nya lagen.
- En följd av den nya marknadsföringslagen är att prisinformationslagen försvagas. Nu är det endast ett krav att lämna prisinformation på stället där produkten säljs. Tidigare var prisuppgiften tvungen att lämnas även i tidningsannonser med mera. ■

marielouise.bergqvist@capitex.se

Källa: www.konsumentverket.se



Vecka 46 kommer

Capitex Säljstöd 5.0

NYHETER FÖR CAPITEX SÄLJSTÖD 5.0

- Meddelande från Capitex när du startar programmet med bland annat Tips & Trix, driftinformation och versionsstatus.
- Du möts också av ett snyggare grafiskt gränssnitt när du startar programmet för att det ska bli trevligare och ännu enklare att arbeta i Säljstöd.

NYHETER SÄLJSTÖD FASTIGHET:

- Nya utskrifter av listor med flera objekt, offerter och trapphusinformation.
- Förenklad inmatning av områdesinformation, kommunikationer och service.
- En ny spekulantguide för registrering av spekulanter på lokaler.

NYHETER SÄLJSTÖD FASTIGHETSMÄKLARE:

- Nytt registerkort för energideklaration.
- Fakturalista.
- Förbättrad nyckelhantering.
- Koordinatuppslagning via Hitta.



Träffa oss på Mäklarmässan 2008!

Vi visar nyheter och bjuder på kaffe
som under torsdagen är kryddat med lite magi.

Vi ses den 20-21 november!