

nr 1/10

# capitex informerar

- en kundtidning från **capitex**

Effektivt, enkelt och ekonomiskt

## Capitex Online

Sidan 4

## Capitex på mässor

-San Diego (NAR), Los Angeles (PDC), USA

Sidan 10-11

## Spara tid: årsredovisningar direkt in i Capitex Säljstöd

- nytt samarbete med Boreda

Sidan 6

## På besök hos Capitex

Jeanette Gustafsdotter, VD Mäklarsamfundet

Sidan 12

## Capitex Fastighetsdagar 2010

Sidan 16



## Mobila tjänster med snygg profil!

Skicka direkt från Capitex Säljstöd Fastighetsmäklare

Sidan 8-9

# Innehåll

Succé för Capitex Webbklassrum .....	3
Effektivt, enkelt och ekonomiskt - Capitex Online .....	4
Nya regler - uppskavsbelopp, särskilt tillägg och schablonintäkt.....	5
Spara tid: årsredovisningar direkt in i Capitex Säljstöd .....	6
Mobila tjänster med snygg profil! .....	8
Mäklarmässa, NAR .....	10
Microsoft PDC .....	11
På besök hos Capitex Jeanette Gustafsdotter .....	12
Tips & Trix - Dokument på ditt sätt .....	13
Förköpslagen upphävs.....	14
Kommunal fastighetsavgift för småhus på ofri grund m.m.....	14
Har du funderat på att byta till Windows 7? .....	15
Nyhet inom fastighetsrätt -Särskild gränsutmärkning .....	15
Capitex Fastighetsdagarna 2010.....	16

## i väntan på våren...

Vita drivor av snö täcker fortfarande marken och löften om vårens värme känns avlägsen. Men snart kommer de första snödropparna att titta fram under snön och följas av krokus och påsklilja. Medan vi väntar på vårblommor kommer här ett nytt nummer av Capitex informerar att njuta av.

I detta nummer kan du läsa mer om vårt nya Webbklassrum där du vidareutbildar dig i våra program utan att lämna kontoret.

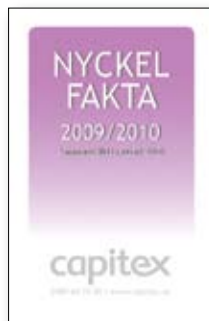
Vi har haft besök av Jeanette Gustafsdotter, ny VD för mäklarsamfundet. Då passade vi på att ställa några frågor till henne, vad hon svarade kan du läsa på sidan 4.

Capitex Online är en produkt för fastighetsbolag, om den kan du läsa mer på sidan 7.

Du kan också läsa mer om hur du som fastighetsmäklare kan få tillgång till årsredovisningar direkt via Capitex Säljstöd. Samt hur du på ett enkelt sätt kan hantera kommunikation via beskrivningar i mobiltelefon till kunder direkt från Säljstöd tack vare samarbete med Quedro.

*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](http://www.capitex.se)

Redaktör: Catarina Idermark,  
[catarina.idermark@capitex.se](mailto:catarina.idermark@capitex.se)  
Telefon 0480-44 74 24, fax 0480-44 74 51

Ansvarig utgivare: Göran Pettersson  
[goran.pettersson@capitex.se](mailto:goran.pettersson@capitex.se)  
Telefon 08-522 30 917, 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 (februari, maj, september och december). Om du inte får tidningen eller vill ha ett personligt exemplar är du välkommen att kontakta CapiteX Kundservice på [kundservice@capitex.se](mailto: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.

# Succé för Capitex Webbklassrum

Många av våra kunder har redan bekantat sig med vårt nya Webbklassrum under hösten och vintern genom de riktade utbildningar som de har deltagit i. Alla är samstämmiga om att det här är det nya moderna sättet att kompetensutveckla sig på ett effektivt sätt, både metodiskt och prismässigt. Här är några av fördelarna:

- Du behöver inte vara borta från kontoret i en eller flera dagar.
- Inga dyra kostnader för resor och logi.
- Kursen är uppdelad i flera kortare pass för optimal inlärninng.
- När utbildningsbehov uppstår kan vi på ett snabbt och effektivt sätt planera in en kurs.
- Du kan själv välja ett eller flera moment ur vår kurspalett för att skraddarsy kursen.
- Du kan befinna dig varsomhelst där du har tillgång till dator, internet och telefon.

Nu går vi steget längre genom att erbjuda fasta datum med ett förutbestämt kursinnehåll. I kursutbudet nedan ser du de första planerade kurserna med en kort innehållsbeskrivning. Vi kommer sedan fortlöpande att fylla på med fler kurser, så håll uppsikt på vår hemsida [www.capitex.se](http://www.capitex.se) via fliken Fastighetsmäklare – Utbildning. Där har du möjlighet att bland annat boka dig på kurserna och få mer information om webbklassrummet.

## Skapa dina egna listor

En av styrkorna med Capitex Säljstöd är möjligheten att skapa, anpassa och spara egna listor efter ditt behov. Här lär du dig grunderna i hanteringen av dina egna listor.

### Ur innehållet:

- Söka i och sortera listor på ett effektivt sätt
- Filtrera listor med urval i en eller flera kolumner
- Anpassa listor genom att lägga till, ta bort, flytta och byta namn på kolumner
- Spara listor
- Dela ut dina listor till alla eller utvalda medarbetare
- Skapa, spara och använda vyer
- m m

Kursdatum: 9 mars kl 10.00-11.30

Premiärpris: 450:- (595:- ) Dokumentation ingår

## Listor med avancerade funktioner

Vill du utnyttja listfunktionerna i Capitex på ett optimalt sätt så är det här kursen för dig. Här tar vi listhanteringen ett steg längre vilket resulterar i avancerade och effektiva listor.

### Ur innehållet:

- Kort repetition av grunderna
- Avancerat urval
- Massuppdatering
- Sortering i flera steg
- Dölj/visa kolumner
- Beräkning i listor
- Exportera till Excel
- Egendefinerade fält
- Göra om Ja- och Nej-fält till kryssrutor
- m m

Kursdatum: 16 mars kl 10.00-12.00

Premiärpris: 650:- (795:-) Dokumentation ingår

## Effektiv kundvård

Är det bra att ha många kunder i sitt register?

Ja, om registret hålls aktuellt!

Ska man kunna använda sitt kundregister på ett säljande sätt så gäller det att informationen i det hålls levande. I denna kurs lär du dig bra arbetsmetoder för att lyckas med detta.

### Ur innehållet:

- Tips på hur man kan städa upp bland sina kunder.
- Sammanslagning av dubletter och arbetsätt för att undvika dubletter.
- Kundens vägar in i registret.
- Hantering av visningskunder och budgivare
- Kommunicera med kunderna.
- Olika listor för kundhantering
- m m

Kursdatum: 11 mars kl 10.00-12.00

Premiärpris: 650:- (795:-) Dokumentation ingår

## Introduktion av nya medarbetare

Perfekt start för den som kommer ny till butiken och vill komma igång snabbt och effektivt med sitt arbete i Capitex Säljstöd. Kursen omfattar i grundutförandet 4 timmar undervisning via webb-klassrummet som förslagsvis delas upp i två pass. Givetvis kan man komplettera med mer tid om det behövs.

### Ur innehållet:

- Lägga upp ny bostad
- Bildhantering
- Dokument
- Visningar
- Budgivning
- Boendekalkyl
- m m

Kursdatum: Enligt överenskommelse

Pris: Enligt överenskommelse. Dokumentation ingår

**Notera att antalet kursdeltagare per kurstillfälle är max 10 personer så fundera inte för länge om du är intresserad.**

*För mer information kontakta Peter Lennartsson, Utbildningsansvarig Fastighetsmäklare.*

*Tel: 0480-44 74 39, e-post: [peter.lennartsson@capitex.se](mailto:peter.lennartsson@capitex.se).*

*Du kan också anmäla dig via Capitex hemsida.*

*För utbildningar gällande våra fastighetskunder kontakta Stephanie Nyblom Gunnarsson.*

*Tel: 0480-44 74 14, e-post: [stephanie.nyblom@capitex.se](mailto:stephanie.nyblom@capitex.se)*



Capitex Fastighet har under hösten välkomnat flera större kunder som användare av Capitex Säljstöd Fastighet.

Vi har också levererat webblösningar i varierande storlek till dessa.

- Henry Ståhl Fastigheter AB med 5 kontor
- Stena Fastigheter AB med 3 kontor
- Relier AB med 3 kontor
- Sankt Kors AB
- Fastighets AB Förvaltaren
- Opalen FastighetsFörvaltning AB



## Nya regler

### - uppskovsbelopp, särskilt tillägg och schablonintäkt

#### Uppskovsbeloppets storlek

Ett uppskovsbelopp får inte överstiga ett belopp som motsvarar 1 450 000 kronor (tidigare 1 600 000) multiplicerat med den skattskyldiges andel av bostaden. Överskjutande del ska tas upp till beskattning. Den nya regeln i inkomstskattelagen (IL) gäller på alla försäljningar (kontraktsdatum) fr.o.m. 1 januari 2010.

#### Särskilt tillägg

Reglerna i IL om särskilt tillägg upphörde att gälla den 1 januari 2010. Det innebär att preliminära uppskov med för stora belopp (helt eller delvis) ska som tidigare återföras *men utan* särskilt tillägg.

Sista året för särskilt tillägg är taxering 2010. Det innebär att särskilt tillägg fortfarande är aktuellt för dem som fick preliminärt uppskov på sin försäljning 2008 (taxeringen 2009) och där preliminärt uppskov helt eller delvis kommer att återföras i årets taxering.

#### Schablonintäkt taxeringen 2011 och framåt

Schablonintäkt beräknas på olika underlag om preliminärt uppskov återförs till viss del.

Den som har ett uppskovsbelopp ska ta upp en schablonintäkt. Intäkten ska beräknas till 1,67 procent av uppskovsbeloppets storlek vid beskattningsårets ingång.

#### Exempel

Anta att ett preliminärt uppskovsbelopp med 1 000 000 kr erhålls vid taxeringen 2010 p.g.a. en försäljning år 2009. Anta vidare att uppskovsbeloppet måste återföras till beskattning med 600 000 kr vid taxeringen 2011 (inkomståret 2010). Det blir inget särskilt tillägg på den tvingande återföringen 600 000 kr vid tax 2011 p.g.a. lagändringen. Däremot beräknas en schablonintäkt på hela uppskovsbeloppet 1 000 000 kr vid taxeringen 2011. För året därpå och så länge uppskovet finns kvar kommer en schablonintäkt att beräknas på 400 000 kr.

Underlag för schablonintäkten är uppskovsbeloppets storlek vid beskattningsårets ingång enligt nedan

#### Schablonintäkt taxeringen 2011

$1,67\% \times 1\,000\,000\text{ kr} = 16\,700\text{ kr}$ , skatt 5 010 kr

#### Schablonintäkt taxeringen 2012 och senare

$1,67\% \times 400\,000\text{ kr} = 6\,680\text{ kr}$ , skatt 2 004 kr

#### Tänk på att:

Taxeringsår är det år då skatteverket meddelar taxeringsbeslut.

Beskattningsår (eller försäljningsår) är alltid året som närmast föregår taxeringsåret.

# Spara tid: årsredovisningar direkt in i Capitex Säljstöd

- nytt samarbete med Boreda

Nu har du som använder CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare tillgång till Boredas tjänster för ekonomisk information och analys av bostadsrättsföreningar. Denna tjänst gör att fastighetsmäklare slipper lägga tid och energi på att jaga efter årsredovisningar. Genom en knapptryckning i CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare får du enkelt den information du eftersöker - analyserad och färdig. Boreda erbjuder tre produkter genom CapiteX Säljstöd, Brf Bokslut™, Brf Insikt™ och Brf Fakta™.

## Brf Bokslut™ - Årsredovisningar

När en säljare väljer att sälja sin bostadsrätt är det ju egentligen en andel i en ekonomisk förening som säljs. Detta innebär att köparen måste sätta sig in i hur den ekonomiska situationen för just den bostadsrättsförening han/hon är intresserad av ser ut. Många köpare förväntar sig att få den informationen av dig som fastighetsmäklare, vilket i många fall kräver mycket tid och energi när informationen ska grävas fram. Genom Brf Bokslut™ finns dessa årsredovisningar nu tillgängliga i CapiteX Säljstöd.

## Brf Insikt™

Brf Insikt™ är fokuserad på den enskilda bostadsrätten och ger information som är knuten till den enskilda insatsen i bostadsrättsföreningen. Tjänsten ger dig standardiserade och automatiserade analyser av bostadsrätter, vilket enkelt ger tillgång till information som hjälper dig i en dialog med både säljare och köpare.

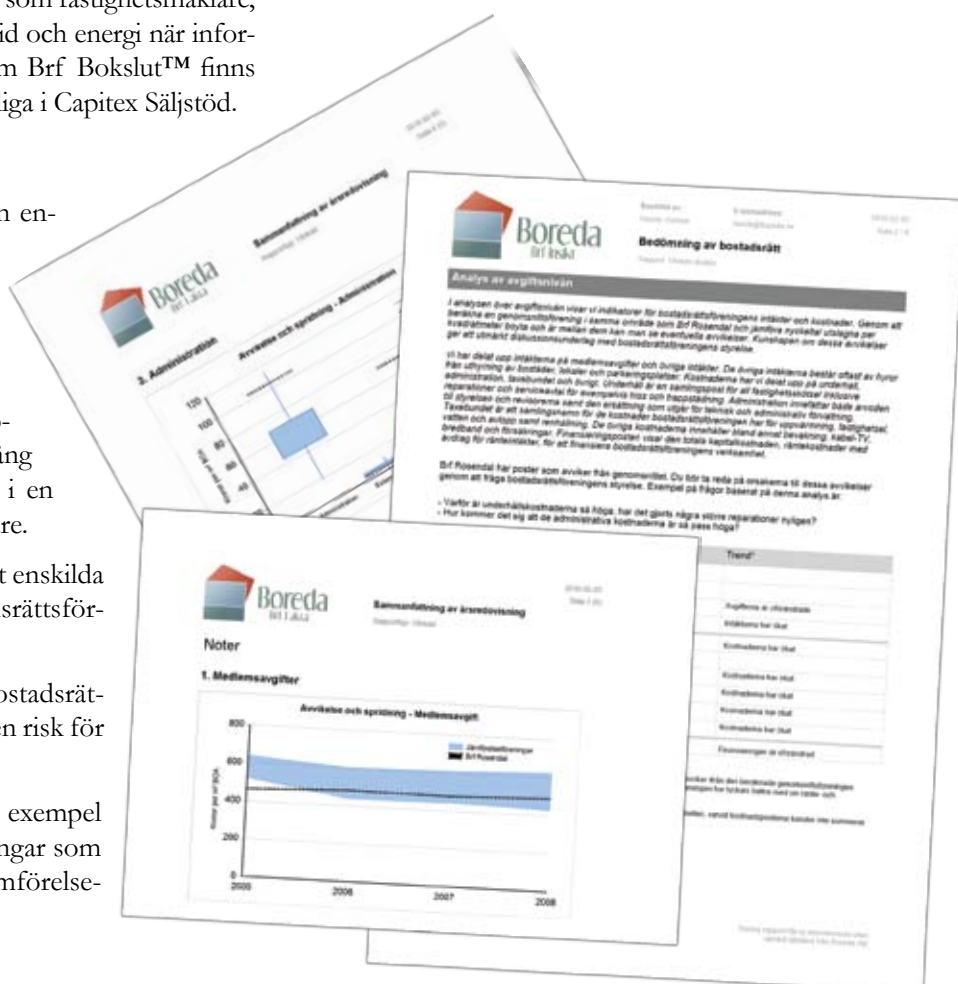
Brf Insikt™ handlar alltså om det enskilda objekt och dess andel av bostadsrättsföreningen. I tjänsten ingår:

**Sammanfattning:** en analys av bostadsrättens årsavgift och en sammantagen risk för bostadsrätten.

**Jämförelseobjekt:** här visas fem exempel på jämförbara bostadsrättsföreningar som ingår i det urval av minst 30 jämförelseobjekt.

**Riskbedömning:** ger en analys av föreningens betalningsstyrka, kassaflöde, kapitalförvaltning, belåningsgrad, hyresintäkter samt känslighetsanalys av medlemsavgiften.

**Årsavgiftsanlys:** visar hur medlemsavgiften används av föreningens förvaltning.





## Kampanjerbjudande!

### Kostnadsfria analyser fram till sista mars!

Du som använder Capitex Säljstöd Fastighetsmäklare får fri tillgång till Boredas analyser Brf Insikt™ och Brf Fakta™ fram till 31 mars 2010.

#### **Brf Fakta™**

Brf Fakta™ handlar om bostadsrättsföreningen som helhet. Genom denna tjänst får du fram bokslutsdata som är jämförda med andra liknande bostadsrättsföreningar.

#### **Jämför med andra**

I både Brf Insikt™ och Brf Fakta™ jämförs den aktuella bostadsrättsföreningen med ett urval av andra bostadsrättsföreningar. Boreda bygger upp ett urval med andra bostadsrättsföreningar i närområdet, de kriterier de använder är att bostadsrättsföreningarna ska ha liknande byggår, storlek samt finnas i samma område. Utifrån detta görs ett urval som jämför ett genomsnitt av kostnader. För fastighetsmäklare finns många användningsområden med Brf Insikt™ och Brf Fakta™.

#### **Analyser vid intag**

Boredas analyser Brf Fakta™ och Brf Insikt™ kan med fördel användas vid intag. Du får här ett neutralt

underlag som du kan använda vid dialogen med säljaren. Det framgår tydligt att det inte är du som själv gjort analysen utan att du har baserat den på de fakta som finns om bostadsrätten.

#### **Analyser inför visning**

Genom Brf Fakta™ och Brf Insikt™ har du ett bra underlag när det gäller att förbereda dig inför de frågor som kan komma från potentiella köpare. Du kan snabbt och enkelt sätta dig in i bostadsrätten och bostadsrättsföreningens ekonomi. Här kan du också göra ett val om du vill skriva ut materialet för att kunna förse spekulanter med det. Du väljer naturligtvis själv hur stor del av materialet du vill lämna ut.

Genom Boreda och CapiteX Säljstöd Fastighetsmäklare får du snabbt och enkelt tillgång till informationen i bostadsrättsföreningarnas årsredovisningar samtidigt som du får en färdig analys av dem.

# Mobila tjänster med snygg profil!

Kommunicerar du via sms med dina kunder? Se då till att göra det med finesse och elegans! Hantera alltihop i Capitex Säljstöd så blir det dessutom enkelt.

## BOSTADSBESKRIVNING

**Salagatan 34 B**

Härlig 20-talsvåning med genomgående vackra trägolv och ljus smakfull färgsättning. Planlösningen ger dig välkomnande hall...

[Läs mer](#)

## BILDER OCH KARTA



[Alla bilder](#) [Karta](#)

## KORTFAKTA OCH VISNING

**Visning**  
2010-02-25, kl. 18:00-19:00

[Boka påminnelse](#)

Pris: 1 950 000 kr  
Boarea: 122 m<sup>2</sup>  
Antal rum: 4  
Bostadstyp: Lägenhet

[Läs mer](#)

## MÄKLARE



Mäklarfirmen AB  
Peter Svensson  
0123-123456  
070-1234567

[Ring](#) [SMS](#)

Powered by Quedro

Idag skulle man kunna säga att de största mäklarfirmorna har satt en ”standard” för kund-kommunikation i mobilen. Traditionella text-meddelanden om 160 tecken ersätts med grafiskt snygga presentationer med inbyggd funktionalitet och det är på detta sätt man nu vill profilera sig mot kunden och erbjuda service direkt in i mobilen. Undersökningar visar att ett sms har fyra gånger så hög penetration som ett e-post, vilket talar för att vi kommer att se en ökad användning av dessa tjänster i framtiden. Genom vårt samarbete med Quedro Sverige AB, klarar du enkelt av hanteringen – direkt i Säljstöd Fastighetsmäklare! Capitex kommer under våren att successivt bygga in stödet för nedanstående tjänster.

## Mobil beskrivning (se bild till vänster)

Låt säga att du sitter med spekulanten i telefon. Så fort du har lagt på luren kan du direkt återkoppla med en mobil beskrivning till kundens telefon, skickad från Säljstöd. Här finns all info om objektet snyggt paketerat och tillgängligt var han än befinner sig. Och ditt telefonnummer är här bara en knapptryckning bort. Eller varför inte skicka en mobil beskrivning till säljaren i samma stund som du gjort i ordning hans objekt och lagt ut det på nätet?

Skaffar du en mobil objektbeskrivning, kan du använda den på olika sätt. Dels kan du skicka ut den till kunden från Säljstöd. Du kan också använda Webb-ID-numret i Säljstöd som en sms-kod som du anger i annonser eller skyltar. Kunden kan då via sms beställa en mobil beskrivning till sin telefon. Ytterligare en variant är att du från Säljstöd väljer att publicera en länk på din objektbeskrivning på internet, där kunden fyller i sitt mobilnummer och hämtar hem den mobila beskrivningen.

## Visningspåminnelser (se bild till höger)

En annan populär tjänst är visningspåminnelser. Även dessa kan administreras från Säljstöd. Beställ en påminnelse åt kunden i samband med att du bokar in henne på visningen. Använder du vår modul Boka Visning Internet (BVI), kan kunden själv beställa en påminnelse samtidigt som hon bokar in sig på visningen via objektbeskrivningen på nätet. Om du inte använder modulen BVI kan du ändå låta kunden beställa sin påminnelse genom att du publicerar en länk till tjänsten från beskrivningen.

## VISNINGSPÅMINNELSE

### Välkommen på visning!

Idag, kl. 13:00-14:00, är du hjärtligt välkommen på visning på Kungsgatan 66, 7tr.

Pris: 1 950 000 kr  
Boarea: 122 m<sup>2</sup>  
Antal rum: 4  
Bostadstyp: Lägenhet

[Se bilder](#)

## KARTA



## MÄKLARE

Mäklarfirmen AB  
Peter Svensson  
0123-123456  
070-1234567

[Ring](#)

[SMS](#)

Powered by Quedro



Modellen vi har lånat i våra bildexempel heter Rikard Kvist och arbetar som fastighetsmäklare på Mäklarfirmen Widelöv & Co i Stockholm.

Foto: Quedro

I visningspåminnelsen finns inte bara visningstid utan även basfakta om bostaden, karta och kontaktuppgifter till mäklaren. Om du dessutom har tjänsten Mobil beskrivning, ligger det en länk till denna i visningspåminnelsen.

## Matchningsresultat direkt ner i mobilen!

Arbetar du med matchningar, t ex när du tagit in ett nytt objekt som du vill presentera för dina bostadssökande? Inom kort kommer du också att kunna skicka resultatet från dina matchningar till spekulanternas mobiler.

## Egen design eller "standard"?

Tjänsterna Mobil beskrivning och Visningspåminnelser kan levereras med din egen profil, eller med vårt standardutseende som på bilderna ovan.

Du beställer tjänsterna av Capitek säljare (tel . 0480-44 74 30) eller direkt av Quedro (tel 08-441 76 60 eller e-post: info@quedro.com).

Kostnaden består av en licenskostnad och löpande kostnad för sms:en.

Tjänsterna kommer att rullas ut successivt under våren.

# Mäklarmässa, NAR -SanDiego, USA



Henrik Björklund framför mässan

Den 10 till 16 november 2009 gick National Association of REALTORS® Conference and Expo av stapeln i San Diego. Mässan är landets största för fastighetsmäklare med hundratals föreläsningar, utställare, möjligheter till nätverkande, och särskilt inbjudna gäster. Henrik Björklund, säljare på Capitex var där.

Resan gick i Mäklarsamfundets regi och inleddes med två dagar i Los Angeles. Den 12:e november avgick bussen till San Diego och mässan. Väl där erbjöds ett stort antal intressanta föreläsningar samt en mängd utställare fördelade på ett brett spektra.

Efter en maratonlång promenad i mässhallen uppenbarade sig en grundläggande skillnad mellan det svenska och amerikanska systemet i det faktum att köparen och säljaren företräds av varsin mäklare i USA. Detta medför en markant avvikelse i hanteringen av spekulanter och köpare genom att den ena mäklaren inte har någon direkt kontakt med spekulanterna.

I Sverige kan det argumenteras för att den bästa vägen att få in nya affärer är att behålla relationerna med tidigare köpare. Om mäklaren gjorde ett bra jobb kommer kunden tillbaka när det är dags att sälja huset.

I det amerikanska systemet saknas denna möjlighet vilket skapar ett behov av att använda sig av andra kanaler för att få in objekt.

Många föreläsningar hade fokus på sociala medier. Känslan är att mäklarna på andra sidan Atlanten jobbar mycket med denna typ av medier som intagsargument. Det poängterades att fokus bör ligga på pull snarare än push i all verksamhet som rör dessa kanaler, t ex att bli den självklara experten på ett område snarare än att skicka objektlistan till en stor mängd personer som inte bitt om den.

Vidare tycks företagen i USA jobba mycket med att marknadsföra fastighetsmäklaren personligen snarare än företaget. I Sverige får motsatsen sägas vara kutym då vi i första hand vill skapa ett mervärde i företaget. Även detta kan antas vara en åtgärd för att skapa en känsla av expertis och kändskap hos mäklaren och syfta till att generera fler affärer.

På det hela taget var mässan och föreläsningarna mycket intressanta. Möjligheten att närmare få studera hur mäklare arbetar i andra länder ger oss en annan syn på vår egen verksamhet. Genom att plocka det positiva ur andras arbetssätt och implementera det i våra verktyg kan vi stärka våra produkter och tjänster.

*henrik.bjorklund@capitex.se*

## FAKTA:

National Association of Realtors (NAR), är USA:s största branschorganisation för fastighetsmäklare. De har en miljon medlemmar, inklusive NAR:s institutioner, föreningar och nämnder och är involverade i alla aspekter av bostadsfastigheter och kommersiella fastigheter och industrier. NAR fungerar också som en självreglerande organisation för fastighetsmäklare. NAR styr Multiple Listings Services (MLS) vilket är informationsutbytet som används nationellt av mäklare i USA.

# Microsoft PDC -Los Angeles, USA

Microsoft PDC, Professional Developers Conference hölls i november 2009 i Los Angeles Convention Center. Från Capitex deltog Andreas Johansson och Nicklas Petersson, fokus på mässan var som alltid på den kommande tekniken. Microsoft hade många nyheter att presentera och många tankar angående framtiden. Samtidigt är de väldigt lyhörda och intresserade att höra vad vi som deltagare tror om framtiden och de produkter de tagit fram.

Konferensen bestod av flera delar, första dagen var så kallad Pre-Conference, där man under en hel dag dyker djupare ner i ett ämne. För vår del var det Developing Quality Software with Visual Studio 2010 och Patterns of Parallell Programming. Parallell programmering handlar om att dra nytta av nästa generations datorkraft för att nå optimal prestanda.

Både tisdag- och onsdag-morgonen togs upp av så kallade Keynotes. Här kom nog den mest spännande information om framtida produkter men samtidigt lite ytlig information. Övrig tid var snabbutbildningar på ca 1h med kunniga talare. Efter varje ämne var det frågestund för ytterligare fördjupning. Normalt hölls ca 10 sessions samtidigt så det gäller att välja rätt ämnen. Fördelen med att vara två personer är att man kan få en bättre täckning genom att planera lite. Vi försökte hinna med så många sessioner som möjligt eftersom man efter varje session även hade möjlighet att diskutera med föreläsarna och sakkunniga från Microsoft. Det går även att se de flesta sessionerna och powerpointen på internet i efterhand, vilket gör att man kan fördjupa sig i ytterligare ämnen.

Konferensen var väldigt bra och vi har lärt oss väldigt mycket. Flertalet av de mest intressanta sessionerna har

vi sammanfattat så att övriga utvecklare på Capitex har kunnat ta del av informationen.

Vår generella uppfattning är att Microsoft verkligen har sett lågkonjunkturen som en chans att dra ifrån konkurrenterna. De har under det gångna året investerat massor i produktutveckling som vi kan dra nytta av.

Mässan var intensiv men mycket givande och vi fick med oss mycket därifrån, både kunskap och tankar om framtida utveckling som vi kan ha mycket glädje av i vårt dagliga arbete.

*andreas.johansson@capitex.se*

## FAKTA

Professional Developers Conference (eller PDC) är en mässa som hålls av Microsoft för mjukvaruutvecklare. Den innehåller ny och framtida teknologi från Microsoft. Deltagarna kommer från hela världen för att lära sig om framtiden för Microsofts plattformsutveckling, utbyta idéer med Microsofts teknikexperter samt för att nätverka med kollegor. Detta är en konferens för dem som vill ligga steget före och få ett försprång vad gäller att planera sitt företags produkter och investeringar i teknologi.



I lunchmatsalen fanns det plats för ca 9.000 personer

Foto: Nicklas Petersson



# På besök hos Capitex

## Jeanette Gustafsdotter

### VD mäklarsamfundet

Capitex har haft besök av Jeanette Gustafsdotter, ny VD för Mäklarsamfundet. Då passade vi naturligtvis på att ställa några frågor till henne.

Har din bild av branschen ändrats sedan du började?

– Nej det tycker jag inte. Jag läste på mycket innan jag började. Media har ju ibland målat upp en ganska mörk bild av mäklare, men när jag undersökte detta såg jag att det är färre än 1 % som anmäls. Mäklare är en seriös yrkesgrupp och jag kommer att arbeta för att ytterligare stärka den bilden, säger Jeanette.

Arbets sättet för mäklaren har förändrats i och med den tekniska utvecklingen, hur ser du på det?

– Jag tror på samhällelig utveckling. Men det innebär samtidigt att man inte får glömma eller tappa de av den äldre generationen som inte är med på IT, de är också en stark målgrupp som är viktig. Alla måste kunna följa med.

Sociala medier är ett relativt nytt fenomen. Vad tror du det innebär för mäklare och deras sätt att arbeta?

– De sociala medierna kommer att fortsätta att utvecklas ännu mer och de kanske även kommer i ny form. Många använder det och är duktiga på det men Mäklarsamfundet måste bli bättre på sociala medier. De som använder dem gör det oftast mycket och man når ju många framtida kunder genom dessa medier. Men det får inte ta över det personliga mötet. Att köpa en bostad är ju för de flesta den viktigaste affären i livet och det är mycket juridik inblandat. Jag tror att en kombination av elektroniska och personliga möten är bäst.

Idag arbetar mäklarna med spekulanterna på ett annat sätt, varför tror du det är så?

– Det följer med utvecklingen och jag tror det är positivt, det gynnar rörligheten på marknaden. Att ge lika mycket fokus på spekulant som säljare, i slutändan handlar det ju i båda fallen om kundvård.

Vilken är din vision för branschen?

– Jag vill att alla konsumenter ska ha förstått att mäklare är en seriös yrkesgrupp. Vi har idag höga kvalitetskrav och de kommer att höjas ännu mer. Bostadsköp är en stor affär vilket gör mäklare till en ytterst viktig yrkesgrupp. Alla ska känna sig trygga i en bostadsaffär oavsett vad man säljer eller köper.

Hur ser det ut om 10 år? Hur är nästa generations mäklare jämfört med dagens?

– Erfarenhet är viktigt men framtidens mäklare kommer att ha helt andra utbildningskrav, vilket vi redan har idag. Det är mycket kvinnliga studenter bland de som läser till mäklare idag och det bör komma att speglas. Det kommer alltså att finnas fler kvinnliga chefer i framtiden och det kommer också att vara fler kvinnor som äger byråer.

Capitex är ett IT-bolag. Vilken relation har du till IT?

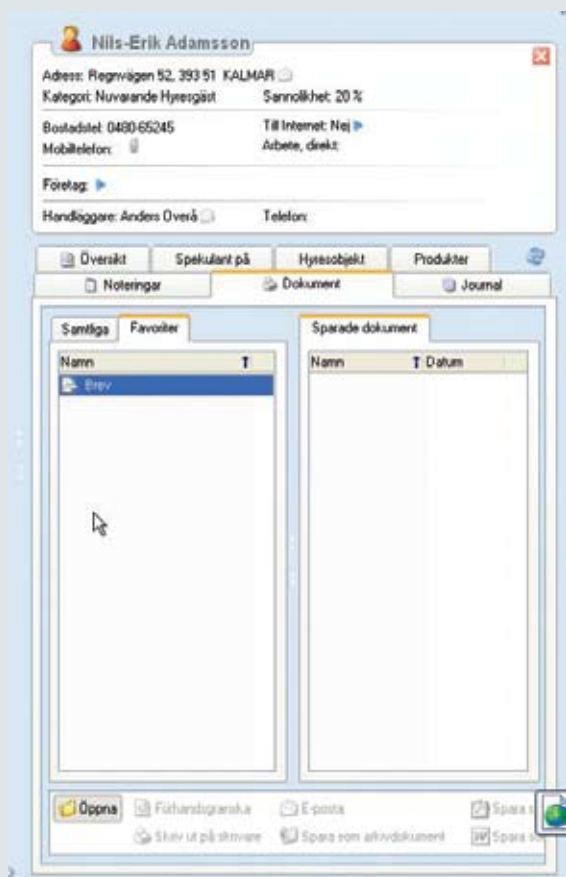
– Jag jobbar mycket med IT och tror att det är framtiden. Enda gången det är av ondo är när felaktig information sprids, men det är ett jättebra sätt att snabbt kunna kommunicera det budskap man vill få ut och få ut det brett. Nu behöver man inte längre göra samma sak på många olika ställen, man trycker på en knapp och får ut all information där man vill ha den.

Det känns tryggt att Capitex kunder har sådan bredd och ett sådant stöd i Capitex produkter, avslutar Jeanette.

# Dokument på ditt sätt

## Favoritdokument

Du som arbetar mycket med dokument i Säljstöd har länge haft möjlighet att samla dina favoriter under favorittfiken både när du klickar på dokumentknappen och tar fram dokumenten i snabbgranskningen. Det enklaste sättet att samla dina favoriter är att markera dokumentet i listan och dra det genom att hålla ner vänster musknapp och släppa det på favorittfiken. Du kan också högerklicka på dokumentet och använda menyn som du får upp då.



Du får på så sätt en mycket bättre överblick och en kortare och överskådligare lista över dokument.

## Vilka dokument ska visas?

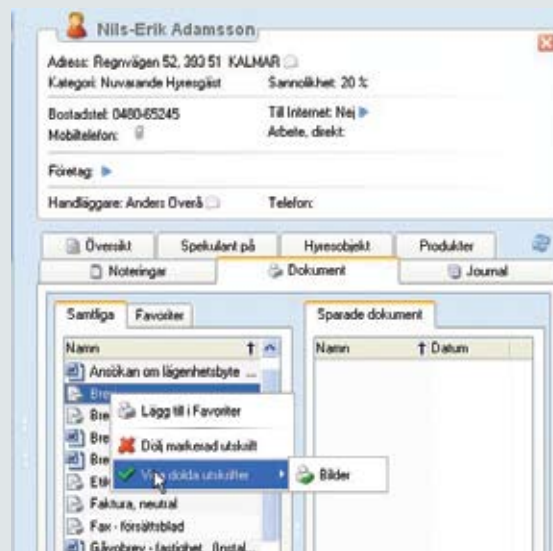
Vi har nu också gjort det möjligt att gallra bland de dokument som ska visas i dokumentlistan. Det är de med administratörsrättigheter som kan göra inställningen och den gäller för hela installationen dvs för

alla användare av Säljstöd. Funktionen kan t ex vara användbar när ni har gjort Wordmallar som ni ska använda istället för vissa capitedokument.

Inställningen gör du genom att högerklicka på dokumentet i listan över dokument. Du väljer Dölj dokument och får då frågan om dokumentet ska döljas för samliga objekttyper.



För att visa dokumenten igen, högerklickar du på ett dokument, vilket som helst, och väljer Visa dokument. Att välja om vissa Worddokument ska visas eller inte gör du i menyn Inställningar och menyvalet Wordmallar. Det är endast våra installerade Wordmallar som du kan välja bort genom att använda högerklick i listan.



# Förköpslagen upphävs

I december 2009 lade regeringen en proposition om att Förköpslagen ska upphävas.

Antalet ärenden är så få att lagen spelat ut sin roll. Beslutet är ett led i regeringens regelförenklingsarbete och lagen föreslås upphöra den 1 maj 2010.

Förköpslagen trädde i kraft 1968 och innebär att en kommun i vissa fall kan träda i en köparens ställe när ett avtal tecknats om en fastighetsöverlåtelse. Syftet med lagen har varit att underlätta en aktiv kommunal markpolitik och att kommunen på ett förhållandevis enkelt sätt ska kunna bli ägare av sådan mark som behövs för framtida tätortsexpansion. Det syftet är nu överspelat.

Boverket har gjort en utvärdering av förköpslagen och kommit fram till att landets kommuner årligen prövar i storleksordningen 45 000 fastighetsöverlåtelser. Antalet fastigheter som kommunerna förvärvar med stöd av lagen uppgår till cirka 15 per år.

Tillämpningen av förköpslagen innebär kostnader för kommunerna och för andra myndigheter. Förköpslagen medför också administrativa kostnader för fastighetsmäklare och bankväsendet. I slutändan drabbar detta köpare och säljare och fastighetsmarknaden som helhet genom ökade kostnader, osäkerhet och tidsförluster, till mycket begränsad nytta.

Kommunernas möjligheter att föra en aktiv markpolitik och att trygga behovet av mark för samhällsbyggnadsändamål kan vid ett upphävande av förköpslagen liksom hittills tillgodoses genom frivilliga förvärv.

Källa: [www.regeringen.se](http://www.regeringen.se)

[marielouise.bergqvist@capitex.se](mailto:marielouise.bergqvist@capitex.se)

# Koll på pengarna 2010

Koll på pengarna kan användas som en hjälpreda för din privatekonomi.

Koll på pengarna ger dig tips för hur du kan planera din ekonomi på ett bra sätt och många handfasta förslag på hur du kan göra en egen budget.

Broschyren innehåller tabeller med Konsumentverkets beräknade kostnader för till exempel mat, kläder, fritid och hygien och utkommer med en ny utgåva varje år.

Privatpersoner kan hämta ett gratis exemplar av årets Koll på pengarna hos närmaste Konsumentvägledare eller Budget- och skuldrådgivare. Du kan också ladda ner en pdf från konsumentverkets hemsida: [www.konsumentverket.se](http://www.konsumentverket.se).

Källa: [www.konsumentverket.se](http://www.konsumentverket.se)



# Kommunal fastighetsavgift för småhus på ofri grund m.m.

Från 1 januari 2010 har systemet med kommunal fastighetsavgift utvidgats så att det även omfattar fastigheter med småhus som saknar byggnadsvärde (d v s hus för vilka värdet understiger 50 000 kronor, typkod 213) och tomtmark för småhus som är bebyggd med småhus på ofri grund (exempelvis hus på tomt som arrenderas).

Bakgrunden är att för dem som bor i småhus som saknar byggnadsvärde, kan den statliga fastighetsskatten bli betydligt högre än den fastighetsavgift som skulle ha tagits ut om ett värde hade fastställts för huset. Lika gäller för tomtmark med ett småhus på ofri grund. Den ibland betydligt högre fastighetsskatten för de aktuella fastigheterna kan inte anses vara legitim och kan därmed skada förtroendet för skattesystemet. De aktuella fastigheterna omfattas i stället av den lägre kommunala fastighetsavgiften.

Fastighetsavgiften för småhus som saknar byggnadsvärde beräknas på samma sätt som för småhus med byggnadsvärde, d v s som den ordinarie fastighetsavgiften. Fastig-

hetsavgiften för tomtmark som är bebyggd med småhus på ofri grund är hälften av den ordinarie fastighetsavgiften per småhus, dock högst 0,75 procent av markvärdet. För småhus på ofri grund, som sedan tidigare omfattas av systemet med kommunal fastighetsavgift, föreslås fastighetsavgiften bli hälften av den ordinarie fastighetsavgiften per småhus, dock högst 0,75 procent av byggnadsvärdet.

Ändringarna är genomförda i Säljstöd för fastighetsmäklare som levererades vecka 4.

Källa: Prop. 2009/10:33

[marielouise.bergqvist@capitex.se](mailto:marielouise.bergqvist@capitex.se)



## Har du funderat på att byta till Windows 7?

Gör gärna det, Capitex Säljstöd fungerar alldeles utmärkt på Windows 7!

Windows 7 är Microsofts nya operativsystem för klienter och finns i sex olika versioner, allt från Home Premium till Ultimate N. Windows 7 finns i både 32 bitars och 64 bitars version och Capitex Säljstöd fungerar med båda typerna.

### Nya funktioner

I Windows 7 finns många nya funktioner och många förbättrade, men en av fördelarna som jag själv upplever är att Windows 7 har blivit mycket snabbare än tidigare operativsystem.

Ytterligare en fördel är att Windows 7 har blivit kvitt alla barnsjukdomarna som Windows Vista hade. UAC kontrollen har till exempel blivit mer tillåtande och lättare.

### Gold Partners med Microsoft

Vi har redan ett antal kunder som kör Capitex Säljstöd på Windows 7 och vi själva har faktiskt gjort det ganska länge. Eftersom vi är "Gold Partners" med Microsoft så får vi tillgång till deras nya funktioner ganska lång tid innan de släpps för allmänheten.

Det ger oss möjligheten att testa våra program och rätta sådant som eventuellt inte fungerar med de nya operativsystemen i god tid innan det når ut på marknaden.

### Tänk på att!

En sak som jag dock vill att ni tänker på, är att om ni är flera användare som använder en gemensam server, se till att välja minst versionen som heter Professional. Versionerna från den och uppåt har nämligen stöd för domäner, vilket underlättar anslutningar till servern.

*patrik.jarbrink@capitex.se*

Kör du andra program från Capitex (t ex kundvård, kontakta oss gärna innan du byter till Windows 7.



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

Jurist och sakkunnig  
inom boendefinans

## Nyhet inom fastighetsrätt -Särskild gränsutmärkning

Från 1 januari 2010 finns det en ny lantmäteriatgård som heter Särskild gränsutmärkning. Denna kompletterar fastighetsbildning och fastighetsbestämning. Detta innebär att Lantmäteriet kan slå ner gränsrör som kommit bort, markera tidigare omarkerade gränspunkter och även märka ut med kompletterande gränsmarkeringar i gränsens sträckning. Allt har rättsverkan och ökar härmed tryggheten för fastighetsägaren.

I samband med exploatering och markarbeten kan gränsmärken rubbas eller förstöras. Det kan också behövas nya gränsmärken för att komplettera en gräns när det är långt avstånd mellan markeringarna, eller av någon annan anledning är dålig sikt mellan befintliga märken.

När fastighetsägare behöver få befintliga, rättsligt entydiga, gränser rekonstruerade och markerade, kan särskild gränsutmärkning utföras av Lantmäteriet. Lantmäteriet återställer förkomna markeringar, markerar tidigare omarkerade gränspunkter och sätter vid behov ut markeringar på nya ställen i gränsens sträckning. En förutsättning för särskild gränsutmärkning är att det inte finns några juridiska tveksamheter om gränsens läge. Gränsmärken som sätts ut vid en särskild gränsutmärkning dokumenteras på förrättningskartan och ett gränsutmärkningsbeslut fattas. Därefter får utmärkningen rättskraft, d.v.s. bindande verkan för framtiden.

*Källa: [www.lantmateriet.se](http://www.lantmateriet.se)*

*Marie-Louise Bergqvist*

Capitex

# Fastighetsdagar

## 2010

För dig som arbetar med hyresgäster  
och uthyrning av lokaler och bostäder

Passa på att möta dina kollegor i branschen samtidigt som vi tillsammans går igenom hur du kan arbeta och marknadsföra dig själv och dina fastigheter, lokaler och lägenheter. Det är viktigt för oss att få höra dina synpunkter och idéer om hur vi kan förbättra nuvarande funktioner och få impulser till nya.

Även i vår välkomnar vi er till våra fastighetsdagar som vi kommer att hålla mellan klockan 9.00 och 12.00, du träffar oss på följande platser:

- Lund 20 april på Scandic Star hotel
- Göteborg 21 april på Scandic hotel Mölndal
- Stockholm 27 april på van der Nootska palatset

Vi kommer att berätta om vad som hänt i Capitex Säljstöd Fastighet det senaste året och vad vi arbetar med framåt.

Vi kommer också att visa hur vi mer och mer integrerar internet med vårt Säljstöd.

Inriktningen i år kommer huvudsakligen vara för Fastighetsägare då vi kommer att visa bl a

- Mina sidor för hyresgäster
- Ärendehantering med serviceanmälan och underhåll
- Hyresgästinformation
- Byta bostad
- Vakansstatistik för lokaler
- Capitex Säljstöd som webbuppdateringsverktyg
- Hur kan du integrera nyheterna på webben på din hemsida. Twitter, Facebook, Flygbilder, kartor mm
- Nyheter i Capitex säljstöd med Tips och Trix

## Varmt välkomna

Mikael Georgsson och Stephanie Nyblom Gunnarsson

Fastighetsdagen är kostnadsfri och ni kommer att bli bjudna på frukost vid tiotiden. Anmälan vill vi ha senast en vecka innan respektive träff. Ev avanmälan senast två dagar innan. Ni som anmäler er men inte dyker upp, eller inte avanmäler i tid, kommer vi dock att debitera 250 kronor.

Du anmäler dig genom att skicka ett e-post till [fastighet@capitex.se](mailto:fastighet@capitex.se) eller ringa 0480-44 74 46. Glöm inte att ange namn, e-postadress och mobilnummer till de deltagare som du anmäler, samt vilken ort anmälan avser.

**capitex**

0480-44 74 00 • [www.capitex.se](http://www.capitex.se)