

nr 3/10

capitex informerar

- en kundtidning från **capitex**

Håll dig uppdaterad!

Alltid tillgång till aktuell
driftinformation från Capitex

Sidan 8

Ge dina webbesökare den bästa upplevelsen

Utveckla framåt och blicka inte bakåt

Sidan 3-5

På besök hos Capitex

Liza Nyberg, VD SkandiaMäklarna
Thommy Bäck och AnnCharlotte Johansson,
HSB Dalecarlia

Sidan 12 och 14



Innehåll

Ge dina webbesökare den bästa upplevelsen Utveckla framåt och blicka inte bakåt 3
Nu är jag "Mojfaj"..... 6
Kunden i fokus - som alltid! 7
Håll dig uppdaterad! Alltid tillgång till aktuell driftinformation från Capitex 8
Meddelande från Capitex - vår informationskanal via Säljstöd 9
Ny fastighetsmäklarlag 10
Nya regler för egenavgifter 11
På besök hos Capitex Liza Nyberg, VD SkandiaMäklarna 12
Höjt flerbarnstillägg 13
På besök hos Capitex HSB Dalecarlia 14
Aktuella utbildningar med Capitex Säljstöd fastighetsmäklare 16

Ett höstnummer fyllt av spännande läsning

Soliga höstdagar fyllda av sprakande färger växlar med regntunga där vinden friskar i. Hösten är på väg.

Du har just fått höstens nummer av Capitex informerar i din hand. I detta nummer slår vi ett slag för webben och dess utveckling. Det har varit lätt att vänja sig vid alla fördelar av ett digitalt samhälle. Datorer blir snabbare och vi har nu svårt att klara oss utan mobiltelefoner och laptops. Internet

är inte längre begränsat till stationära datorer utan nås lika enkelt från olika enheter. Därför är det viktigt att ta med dessa i beräkningen när man utvecklar sin hemsida. Våra web-designers har varit på web directions@media, en konferens där världens ledande webbutvecklare deltar. I detta nummer av Capitex informerar kan du få tips om hur du ska tänka för att ge dina kunder störst behållning av din hemsida.

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 08-522 30 917, fax 08-720 36 30

Upplaga: 4 500 exemplar
Tryck: Strokirk-Landströms AB
Omslagsfoto: Thinkstock photo
om inget annat anges.

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.
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.

Capitex - ett företag i Vitec-koncernen

Ge dina webbesökare den bästa upplevelsen

Utveckla framåt och blicka inte bakåt

Utvecklingen av webbläsare accelererar och webbplatsbesökaren har högre förväntningar och ställer högre krav. Vi använder inte längre webben endast på våra datorer, webben har mer blivit något vi bär med oss för att kunna ha åtkomst till när och var som helst. Våra mobiler och till viss del läsplattor har inte bara blivit komplement till datorer utan i många fall fristående från dem. Det är därför dags att börja tänka på dessa verktyg som enskilda enheter och även anpassa design, funktion och beteende av våra webbsidor och applikationer till dem.



Länge har sättet att designa för webben styrts av traditioner från tryckta medier. Information och layout har anpassats efter papprets statiska egenskaper i form av storlek och kvalitet. På webben kan vi inte ställa samma krav på kontroll av designen. Er webbplats ska uppfattas och upplevas på olika sätt beroende på besökarens val av webbläsare och val av medium/media.

Våra kunder förväntar sig det bästa

Vi vet att våra kunder vill ha det bästa och vill därför alltid ligga i framkant vad gäller ny teknologi och trender. När Europas främsta webbutvecklare träffades på Web

Directions @media i London var naturligtvis Capitex webbdesigners David Jonsson och Peter Wärenfalk där.



web directions @media är en av världens ledande konferenser för webbutvecklare. Där samlar man de ledande experterna från hela världen att utbilda, underhålla och inspirera konferensdeltagarna.

Fortsättning nästa sida...

HOME SCHEDULE WORKSHOPS SPONSORS LOCATION PODCAST

dConstruct 2010 3RD SEPTEMBER 2010 BRIGHTON, ENGLAND

SOLD OUT!
£125 + VAT

DESIGN & CREATIVITY

Now in its sixth year, dConstruct 2010 brings together leading industry figures to explore the power of design thinking and show how we can all become just a little bit more creative.

SPEAKERS INCLUDE:
BRENDAN DAWES
DAVID MCCANDLESS
HANNAH DONOVAN
JAMES BRIDLE
JOHN GRUBER
MARTY NEUMEIER
MERLIN MANN
SAMANTHA WARREN
TOM COATES

LATEST NEWS

8 SEPTEMBER
Podcast
Thank you all for coming to dConstruct 2010. What a fantastic day! If you weren't able to make it along to the event, I have some consolation for you. Thanks to the tireless efforts of Drew McLellan, all of the talks have been recorded and are now available for your learning pleasure. [Subscribe to the podcast feed](#), or [purchase each talk at your leisure](#).

26 AUGUST
Suspending Disbelief
We've tried to announce that as part of dConstruct 2010 we have teamed up with Lighthouse, a leading arts agency in the South East. Lighthouse will be hosting the [Suspending Disbelief](#) exhibition, which draws together works of digital contemporary art and design from the emerging discourse of "rough action". It runs from the 28 August to 4 September.

13 JULY
Conference Sold Out
A week after going on sale, tickets for the dConstruct conference are now sold out. If you've missed out then you can [join the waiting list](#) and keep your fingers crossed. The other option is to grab a ticket for one of the [dConstruct workshops](#), which also gives you free entry to the conference.

För att kunna utveckla webben måste man hela tiden ligga i framkant och inte utveckla bakåt utan framåt. Se därför till att **designen** på din sida är framåt-kompatibel medan **funktion** är bakåt-kompatibel.

Många av Capitex kunder vill idag ha en helhetslösning för att underlätta sitt dagliga arbete. Våra webbdesigners och utvecklare står redo att hjälpa dem med det.

Utgå från den bäst fungerande webbläsaren

Att utveckla en ny webbplats är oftast en stor investering i tid, pengar och engagemang för våra kunder. Den ska marknadsföra deras produkter/tjänster och underhållas med information under ett antal år framåt. I och med att webbläsarna utvecklas mot gemensamma standarder men i olika takt, kan vi inte ställa krav på att en webbplats ska se ut och bete sig på exakt samma sätt i samtliga läsare. Men för att inte en nyproducerad webbplats ska kännas omodern efter ett år bör vi utveckla webbplatsen mot den bäst fungerande webbläsaren. Besökaren med en äldre version av webbläsare kommer att få samma information, webbplatsen kommer att fungera, men upplevelsen kommer att skilja sig åt mot en modern webbplats.

Android, iPhone, iPad, traditionell datorskärm...

Webbplatsbesökaren ska som sagt kunna ta del av informationen oberoende av om han/hon surfar in via en mobil eller en mer traditionell datorskärm. Som webbdesigner har man tidigare bara behövt anpassa layouten efter ett skärmmått och på så sätt haft bra kontroll på designen. Men surfar man in på en webbsida som är anpassad till en skärmbredd på 1024 pixlar med en modern mobil med en skärmbredd på 480 pixlar så ställs det andra krav. Lägg då även till att besökaren ska kunna navigera sig med hjälp av fingrarna.

Nu har man möjlighet att styra designen via en alternativ designkod (CSS) genom att "känna" av vilken skärmbredd besökaren har på sin enhet. Samma information som på den "traditionella" webbplatsen går att ta del av, men upplevelsen och sättet att navigera på skiljer sig åt.



Ger inte högre utvecklingskostnad

Att bygga på detta sätt betyder inte att utvecklingskostnaden blir högre. Istället kan det i många fall bli motsatsen. Eftersom vi inte behöver programmera alternativ kod för att kompensera äldre webbläsares brister, kan vi koncentrera oss på användarvänlighet, tillgänglighet och innovation. Våra kunder får koncentrera sig på att förse besökaren med kvalitativ information och på köpet får de en webbplats som är lätt att underhålla, förändra och som är framtidssäkrad.

Vilka är nyheterna?

Många av nyheterna märker inte våra kunder eller deras besökare av. Det handlar om ett förändrat sätt att koda och utveckla webbplatsen på. Det som kan synas är vissa grafiska detaljer och hur dessa beter sig när besökaren interagerar med webbplatsen. Många av dessa detaljer har man varit tvungen att lösa med hjälp av bilder. Här är några exempel:

Typografi

Numera är man inte låst till standardteckensnitt som ”fungerar på Internet”. Fritt fram att använda företagets profilteckensnitt. Möjlighet att förstärka effekter på text med exempelvis textskugga och färgtoningar.

”Rundade hörn”

Skapa ett mjukare anslag i designen genom att runda till det grafiska gränssnittet på din webbplats helt utan inblandning av bilder.

Animationer

Förhöj upplevelsen av webbplatsen genom att förflytta och förändra objekt samt förändra sättet att navigera mellan visning av information.

Vilken webbläsare ska jag använda?

Den webbläsare som används av de allra flesta är Microsoft Internet Explorer 8. Den stödjer inte de senaste CSS-standarderna. Microsoft har i skrivande stund släppt en förhandsvisning av sin nya webbläsare som man tror kommer att släppas innan årets slut och som kommer ha stöd för den nya tekniken. För att redan i dag kunna ta del av en modernt kodad webbplats kan ni kostnadsfritt ladda hem exempelvis Google Chrome (<http://www.google.com/chrome>), eller Apple Safari (<http://www.apple.com/safari/download/>).

Engagera och involvera besökaren

Förutom att kunna höja upplevelsen av ett besök på er webbplats så förväntar sig även besökaren att kunna kommunicera med er och påverka innehållet på webbplatsen. Utnyttja besökaren för att få hjälp med information till hemsidan, inte bara genom att ställa frågor utan genom att involvera honom. Ett fastighetsbolag kan till exempel låta sina hyresgäster själva ladda upp bilder på sin lägenhet med omgivning. Borttappat och upphittat på området eller en bytesmarknad för möbler är andra exempel. En fastighetsmäklare kan låta sina besökare tipsa om smultronställen. Emellanåt ordnar man en tävling där besökarna själva får rösta fram bästa bidraget. Möjligheterna är oändliga. Genom att ha ett mellansteg där du sorterar innan publicering styr du fortfarande vilket innehåll som sidan visar. Detta skapar en delaktighet hos besökaren och gör även att du får en mer levande hemsida.



David Jonsson och Peter Wärenfalk
Capitex webbdesigners



Nu är jag ”Mojfaj”

Sitter en lördagsmorgon vid frukostbordet hemma hos dotter Jenny med barnbarnet Hanna, tre år, och jag ställer frågan. Vad tycker du Hanna om att vi åker till Gröna Lund i dag? Svaret kommer blixtnabbt, Grymt.

Nytt fokus

Jag har fått nytt fokus i min tillvaro efter snart 30 år med Capitek. Sedan den 1 juli i år har jag lämnat Capitek både som vd och delägare.

Spännande resa

Det har varit en spännande resa från ABC 80 till dagens IT-värld. Det är inte utan att jag känner en stolthet över vad vi på Capitek bidragit med till våra kunder. Tack vare lojala och kreativa medarbetare har vi utvecklat flera marknadsledande produkter. För att nämna några; boendekalkyler, pensionsberäkningar, fastighetsmäklarsystem, Bovision, Objektvision, mm.

För att ett företag ska bli framgångsrikt krävs också engagerade kunder att samverka med, vilket vi haft genom alla åren.

Förutom ett stimulerande umgänge med barnbarnen kommer jag tillsammans med våra barn att försöka utveckla våra fastigheter som finns på Svensknabben i Kalmar.

Hjärtligt tack!

Ett hjärtligt tack till alla människor som jag fått förmånen att arbeta med genom åren. Jag lämnar ett välmående bolag som har en ljus framtid med Vitec som ägare. Där finns ett bra ledarskap som jag har förtroende för och då känns det tryggt att lämna över ett ”livsverk”.

Det är det enkla i livet som är det svåra. Konsten ligger i att finna lyckan i det lilla, tycker ”Mojfaj”. Det finns Grymt många möjligheter i framtiden.

Tack för en fantastisk resa med Capitek genom åren.

Ingemar

Kunden i fokus - som alltid!

– Jag ser verkligen fram emot att få arbeta tillsammans med Capitex kunder och medarbetare i min nya roll som Capitex VD, säger Lars Eriksson.

Fokus på våra kunder

Vårt fokus ligger alltid på dig som kund och med vårt nya samarbete kommer vi kunna satsa offensivt framåt. Vi vet att man inte kan leva på gamla meriter och arbetar nu tillsammans för att skapa ännu bättre produkter, tjänster och service.

Capitex

Capitex är ett programvarubolag som levererar branschspecifika affärssystem och är marknadsledande på programvaror för ekonomiska rådgivare inom fastighet/fastighetsmäklare, finans och försäkring. Vi ser till att vår kunskap hela tiden förnyas och att vi ligger i framkant inom den tekniska utvecklingen. Allt för att kunna erbjuda dig lösningar som passar ditt företags behov och önskemål. Capitex har under årens lopp fått lång erfarenhet och kunskap om hur våra kunder arbetar och hur vi på bästa sätt utvecklar rätt verktyg för det.

Capitex och Vitec

Samgåendet med Vitec kommer på kort sikt inte innebära några förändringar när det gäller produkter, support och kontaktvägar. Det kommer däremot innebära bredare produkt erbjudanden och att på längre sikt kan kombinera Capitec och Vitecs olika resurser. Detta gör oss bättre rustade att möta framtidens krav och era önskemål.

Du som kund ska känna dig trygg med oss och med att veta att vi satsar lika mycket, om inte mer, på affärsutveckling som tidigare. Vi kommer tillsammans verka som en långsiktig leverantör till alla våra kunder.

Ny VD på Capitec

Den 1 juli i år förvärvade Vitec Capitec. Detta innebär bland annat att Capitec har en ny VD. Lars Eriksson är sedan 1 juli Capitec nya VD.

Lars är civilingenjör med ekonomisk inriktning, har arbetat 10 år på Electrolux och därefter 10 år som VD för mindre och medelstora IT-företag. Han har arbetat med Vitec-koncernen i 7 år med förvärv och integration.



Håll dig uppdaterad!

Alltid tillgång till aktuell driftinformation från Capitex

Vi vill i detta nummer av Capitex informera passa på och påminna om att vi har en egen sida på webben där du, när som helst, får information om eventuella driftstörningar och planerat underhåll som påverkar driften. Kopplat till denna sida finns möjligheten att prenumerera på digital driftinformation - anmäl dig där redan idag så får du alltid uppdaterad information om vår drift.

På driftsidan kan du t ex läsa om vi har drabbats av telefonproblem eller om vi har en webbserver som inte fungerar helt. Du kan också se när vi planerar underhåll som, under en kort period, kan påverka driften. Det kan t ex vara så att vi stoppar en webbserver kl 06.00-07.00 på morgonen för att sätta i mer minne i servern.

Vi kommer även att informera om störningar och planerat underhåll som vi känner till hos våra samarbetspartners. Exempel på detta är Lantmäteriverkets helger med systemunderhåll då fastighetsutdragen inte fungerar.

Alltid öppet

För att driftinformationen alltid ska kunna nås är webbsidan placerad på en server i USA, det är även därifrån som e-posten skickas. På så sätt kan vi nå ut med informationen även om vi skulle drabbas av ett långvarigt strömavbrott på huvudkontoret i Kalmar.

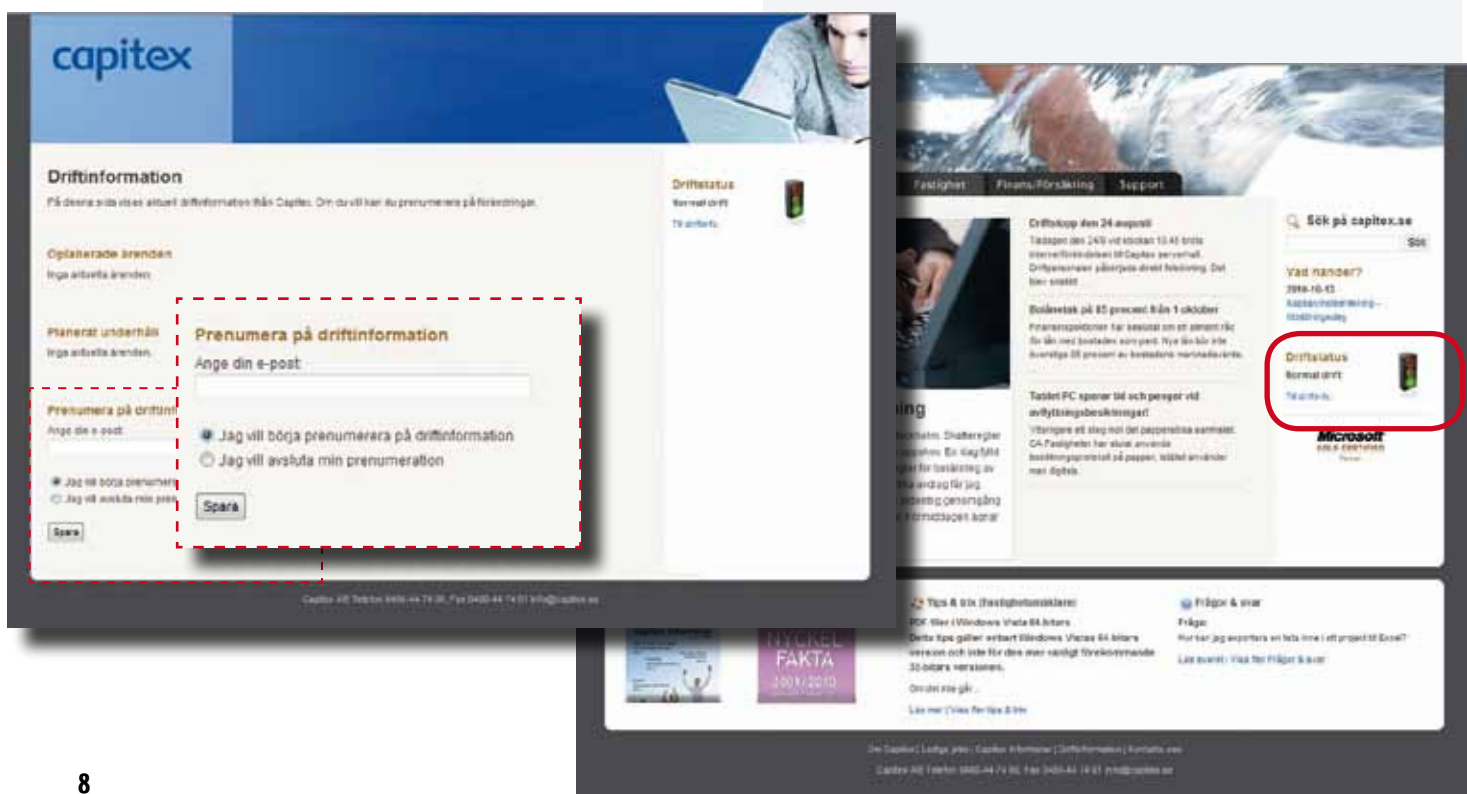
Prenumerera på driftinformation

Tanken med driftsidan är att du som kund får ett välbekant ställe att söka information på när du upplever problem. Du har även möjlighet att få samma information via e-post. För att anmäla dig till prenumerations-tjänsten går du in på webbsidan <http://drift.capitex.se> och klickar på prenumerationslänken. Ange din e-postadress och klicka på Spara. Denna tjänst är kostnadsfri. Vill du inte längre få informationen gör du på samma sätt fast väljer att avanmäla dig i stället.

Tips!

<http://drift.capitex.se>

Lägg till adressen <http://drift.capitex.se> bland favoriterna i din webbläsare eller gå in och anmäl dig till prenumerations-tjänsten. Då har du alltid tillgång till aktuell driftinformation från Capitex.



Meddelande från Capitex

- vår informationskanal via Säljstöd

Vid uppstart av Capitex Säljstöd få du vid vissa tillfällen upp en meddelandesida som ser ut enligt följande:



Till vänster finns **Capitex Nyheter** och de nyheter som är olästa markeras med en avvikande färg (skärmdumpen visar att allt är läst). Under nyheter publicerar Capitex information av allmän karaktär. Det kan vara nya versioner, nya nummer av vår kundtidning, juridiska nyheter eller större störningar. Nyheterna som visas styrs av vilka programmoduler som du har installerat. Du kommer därför att se information som är relevant för dig.

Under **Tips & Trix** i högra spalten finns de vanligaste tipsen från www.capitex.se. Genom att klicka på länken kommer du till vår hemsida och till tipset du vill ta del av.

I övre vänstra hörnet visas vilket **användarkonto** som använts vid inloggning och vilket företag som denna användare är kopplad till.

I övre högra hörnet ser du vilken **version som är installerad** just nu samt om det finns några **driftstörningar**. För att prenumera på driftstörningar via e-post, klicka på länken ”Till driftinfo”. Ange valfri e-postadress och du kommer automatiskt att få ett e-post när driftstörningar föreligger, samt när dessa avhjälpes. Observera att det är driftstörningar på servrar och tjänster driftade av Capitex.

Meddelande från Capitex visas automatiskt vid uppstart av Säljstöd när Capitex ”pushar” ut information. Du kan när som helst nå denna sida även när du har Säljstöd startat. Ett tips är att titta på

driftinformationen vid upplevda störningar innan du tar kontakt med Capitex support. För att nå sidan från Säljstöd väljer du menyn **Hjälp** och **Meddelande från Capitex**.

För att avsluta **Meddelande från Säljstöd** stänger du fönstret med krysset uppe till höger.



magnus.johnsson@capitex.se

Ny fastighetsmäklarlag



I juni kom regeringens lagrådsremiss avseende en ny fastighetsmäklarlag. I lagrådsremissen föreslår regeringen en ny fastighetsmäklarlag som ska ersätta den nuvarande lagen från år 1995. Den nya fastighetsmäklarlagen ska, liksom 1995 års fastighetsmäklarlag, gälla för förmedling som riktas till eller utförs åt både konsumenter och näringsidkare. Förslaget syftar till att ge enskilda trygghet i samband med fastighetsaffärer som sker genom fastighetsmäklares förmedling.

- Det föreslås tydligare regler för mäklarens roll som opartisk mellanman.
- En praktiskt viktig nyhet i förhållande till 1995 års lag är att mäklaren får något ökade möjligheter att ägna sig åt annan verksamhet än fastighetsförmedling, dvs. sidoverksamhet, utan att det ska anses rubba förtroendet för mäklaren.
- Det klargörs att mäklaren inom ramen för god fastighetsmäklarsed ska ta till vara uppdragsgivarens ekonomiska intressen.
- Vidare föreslås det regler som förbättrar informationen till säljare och köpare. Mäklaren blir skyldig att i fler avseenden lämna information skriftligen, t.ex. om köparens ansvar för att undersöka fastigheten. Den beskrivning av fastigheten som mäklaren ska ge en konsument (objektsbeskrivningen) ska innehålla ytterligare uppgifter, t.ex. om gemensamhetsanläggningar och driftkostnader. Särskilda regler för bostadsrätter föreslås, bl.a. om vilken information objektsbeskrivningen ska innehålla.
- Regeringen stärker konsumenters insyn när det gäller budgivningen och de övriga uppgifter som mäklaren utför.
- Mäklaren ska vara skyldig att föra anteckningar över förmedlingsuppdraget och upprätta en förteckning över de anbud som lämnas på fastigheten. Dokumentationen ska överlämnas till säljaren och köparen.
- Dessutom ska det i den nya lagen anges inom vilken tid en köpare eller säljare som vill kräva skadestånd av mäklaren, ska underrätta denne. Även den bortre tidsgräns när sådana anspråk inte längre får göras gällande, ska tydliggöras.
- Det föreslås även att påföljderna så som återkallelse av registrering och varning ska kompletteras med en ny påföljd, erinran.

Den nya lagen föreslås träda i kraft den 1 april 2011.

marielouise.bergqvist@capitex.se
Källa:www.regeringen.se



Nya regler för egenavgifter

Ny regel fr o m 1 juli 2010

Sänkning av egenavgifter

Egenavgifter sänktes den 1 juli 2010 till 28,97 % (sjukförsäkringsavgiften sänktes från 6,78 % till 6,04 %). Första halvåret 2010 uppgår egenavgifterna till 29,71 %.

Sänkningen beror på att den grundläggande karenstiden i sjukförsäkringen ändras från en till sju dagar.

Företagaren kan välja en längre karenstid, vilket innebär att sjukförsäkringsavgiften ändras till

5,94 % vid 14 dagars karenstid

5,78 % vid 30 dagars karenstid

5,60 % vid 60 dagars karenstid

5,48 % vid 90 dagars karenstid

Ny regel fr o m 1 januari 2010

Nedsättning av egenavgifter

Den som är enskild näringsidkare eller delägare i ett handelsbolag kan från och med inkomståret 2010 få ett särskilt avdrag från egenavgifterna. För att få avdrag måste överskottet av aktiv näringsverksamhet överstiga 40 000 kr. Du får göra avdrag med 5 % av underlaget för inkomst av aktiv näringsverksamhet. Det högsta avdraget är 10 000 kr per år för enskild näringsidkare och 20 000 kr per år totalt för samtliga delägare i ett handelsbolag. Det högsta avdraget är 20 000 kr sammanlagt även i andra fall när flera personer bedriver en verksamhet tillsammans utan att det är ett handelsbolag.

Avdraget kan bara göras av företagare som är 26 till 64 år vid ingången av året före taxeringsåret och som betalar fulla egenavgifter.

birgitta.graffner@capitex.se

På besök hos Capitex

Liza Nyberg

VD SkandiaMäklarna

I början av sommaren var Liza Nyberg på besök hos Capitex. Vi passade på att fråga henne om hur hon ser på mäklarbranschen och hur den kan komma att förändras och utvecklas i framtiden.

Har du haft tidigare kontakt med mäklarbranschen och Capitex?

Jag har en lång erfarenhet av bank och finans samtidigt som jag har full insikt och förståelse för processen av att sälja och köpa bostäder. Sedan har jag fått mäklar-systemet presenterat för mig tidigare och eftersom CapiteX levererar lösningar till Emric där jag tidigare arbetade som VD har jag haft mycket kontakt med CapiteX.

Du har tidigare sett mäklarbranschen från en annan sida, hur ser du på skillnaderna?

Det finns stora skillnader mellan mina tidigare erfarenheter från banksidan jämfört med min nuvarande position, framförallt är SkandiaMäklarna en franchiseorganisation. Man märker att det finns en stor drivkraft hos entreprenörerna, vilket gör att det är en enormt säljdriven organisation.

Hur ser du på mäklarbranschen idag och i framtiden?

Det är tufft att vara liten idag, behovet av att tillhöra en kedja ökar. Det positiva med det är ju alla möjligheter för samordning. Dels gällande marknadsföring men också vikten av att ha ett starkt varumärke bakom sig. Trovärdighet och trygghet är viktigt i vår bransch och då är det enklare om man har en större organisation i ryggen.

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 kommer tillbaka större.

Mäklarbranschen handlar mycket om relationer. En bra affär gör att man gärna återvänder när det är dags för nästa. Det är väldigt viktigt att en affär blir bra för både säljare och köpare. Köpare är ju morgondagens säljare.

Kundfokus är jätteviktigt. Jag tror att man har gått från ett objektfokus till att fokusera mer på kunderna. Detta gäller nog oavsett bransch. Mycket har att göra med att kunderna är mer medvetna idag. Med tanke på alla nya medier är det ju otroligt mycket lättare att kommunicera med sina kunder.

Jobbar ni mycket mot sociala medier?

Ja, absolut. Vi har en egen facebooksida och vi twittrar. Vi har även rekryterat Maria Hall som är ansvarig för sociala medier, vi lägger in det i alla delar av verksamheten.

Det är enormt viktigt med sociala medier. Vi fångar upp mycket genom att vara aktiva där. Vi har fått många affärer via dem. Vi kan också växa som organisation eftersom vi har en omedelbar kommunikation med våra kunder. Vi kan enkelt få reda på sådant som ses som positivt och kan samtidigt bemöta och svara snabbt på kritik.

Vad har du för visioner för framtiden?

Just nu gör jag ett stort arbete och tittar igenom verksamheten för att se styrkor och svagheter. Har många tankar på visioner och affärsidé. Vi jobbar mycket med strategiskt arbete och kommer fortsätta vara en stark aktör på marknaden.

catarina.idermark@capitex.se



Marie-Louise Bergqvist
marielouise.bergqvist@capitex.se

Jurist och sakkunnig
inom boendefinans

Höjt flerbarnstillägg

Den 1 juli i år höjdes flerbarnstillägget med

- 50 kronor per månad för det andra barnet
- 100 kronor per månad för det tredje barnet
- 150 kronor per månad för det fjärde barnet
- 200 kronor per månad för det femte och varje ytterligare barn.

Vem får flerbarnstillägg?

Flerbarnstillägg betalas automatiskt ut om du får barnbidrag för minst två barn. Du kan också få flerbarnstillägg för barn som har fyllt 16 år fram till och med juni det år barnet fyller 20 år. Han eller hon ska

- bo kvar hos föräldern
- studera heltid på gymnasiet, grundskola eller särskola
- vara ogift

Hur mycket får man i bidrag?

Barnbidraget är 1 050 kronor per barn. Hur stort flerbarnstillägget blir beror på hur många barnbidrag du får.

Totalt antal barn	Barnbidrag kronor	Flerbarnstillägg kronor	Summa kronor
1	1.050	-	1.050
2	2.100	150	2.250
3	3.150	604	3.754
4	4.200	1.614	5.814
5	5.250	2.864	8.114
6	6.300	4.114	10.414

Våra boendekalkyler är uppdaterade med de nya siffrorna.

marielouise.bergqvist@capitex.se



Thommy Bäck och Ann-Charlotte Johansson

Dalecarlia Fastighets AB är ett helägt dotterbolag till HSB Dalarna som förvaltar ca 800 hyreslägenheter och kommersiella lokaler i Borlänge, Falun, Smedjebacken, Leksand och Orsa.

På besök hos Capitex HSB Dalecarlia

Thommy Bäck, fastighetsförvaltare och Ann-Charlotte Johansson, uthyrare kommer båda från HSB Dalecarlia. De var under några dagar på besök hos oss på Capitex för att få utbildning i det nya system som ska implementeras i verksamheten.

Thommy Bäck har under en tid letat efter ett system som kunde klara alla deras krav.

– Det här systemet är helt nytt för oss. Jag har gjort research i ungefär två år för att hitta ett system som uppfyller de krav vi har. Jag hittade ett par men kände att Capitex kunde erbjuda oss den bästa lösningen. Vi tänker mycket på användarvänlighet och vill ha en bredd i systemet. Capitex är ett av de system som vi kan få ut det vi vill ha av, säger Thommy.

Kundportal

– Det är meningen att vårt nya system ska bli en kundportal. Vilket innebär att den naturligtvis ska fungera för våra befintliga hyresgäster samtidigt som den verkar som en ingång för nya kunder som är intresserade av oss och det vi har att erbjuda.

– Idag har vi många system men har jobbat sedan 2004 på att renodla vår plattform och minska antalet leverantörer. Det kommer fungera mycket bättre för oss, vilket i förlängningen också blir positivt för våra kunder, fortsätter Thommy.

Komplett system från en leverantör

– Vi är kvalitetscertifierade och ser detta som ett led i vårt kvalitetsarbete. Att få ett komplett system från en leverantör istället för flera gör att vi blir snabbare och bättre i vårt arbetssätt. CapiteX hjälper oss även att göra kopplingar till de andra system vi behöver ha kvar som till exempel ekonomisystemet.

– Moderna företag kräver moderna system och vi tror att vi genom detta uppfyller de krav vi har ställt på oss själva, avslutar Thommy.

fastighet@capitex.se

Välkommen på utbildningsdag!

Skatteregler vid försäljning av bostad
- lär dig mer om vinst, skatt och uppskov

En dag fylld av information, exempel och blanketter. Vi går igenom regler för beräkning av kapitalvinst vid försäljning av småhus och bostadsrätt. Vilka avdrag får jag göra och hur räknar jag ut uppskovsbeloppet? Det är en ordentlig genomgång för dig som vill repetera dina kunskaper och lära dig mer.

Utbildare är Birgitta Graffner, jurist och produktansvarig på Capitex.

Mer information och anmälan finns på Capitex hemsida.

Utbildningsdag i
Stockholm onsdagen
den 13 oktober 2010
på van der Nootska palatset

Basbelopp för år 2011

Prisbasbeloppet enligt lagen (1962:381) om allmän försäkring har för år 2011 beräknats till 42 800 kronor. Det innebär att prisbasbeloppet stiger med 400 kronor jämfört med beloppet för år 2010.

Det förhöjda prisbasbeloppet för år 2011 har beräknats till 43 700 kronor, vilket också är en höjning med 400 kronor jämfört med det för år 2010.

Inkomstbasbeloppet för år 2011 är ännu inte beräknat.

Källa www.scb.se

Fastighetsskatten på vattenkraftverk höjs (SkU48)

Fastighetsskatten på vattenkraftverk höjs från 1,7 till 2,8 procent av taxeringsvärdet. Stämpelskatten höjs för juridiska personers förvärv av fast egendom och tomträtter. Skatten höjs från 30 kronor till 42 kronor och 50 öre för varje fullt tusental kronor av egendomens värde. Stiftelser och ideella föreningar som bedriver allmännyttig verksamhet samt bostadsrättsföreningar är exempel på juridiska personer som inte omfattas av höjningen. Lagändringarna börjar gälla den 1 januari 2011.

Källa: www.riksdagen.se

Bolånetak på 85 procent från 1 oktober

Finansinspektionen har beslutat om ett allmänt råd för lån med bostaden som pant. Nya lån bör inte överstiga 85 procent av bostadens marknadsvärde. De nya reglerna börjar gälla den 1 oktober 2010.

I Sverige utgör bostadslånen den största delen av hushållens totala skuldsättning. För att öka konsumentskyddet och stävja en osund utveckling på kreditmarknaden inför FI nya regler från 1 oktober 2010.

Reglerna ska motverka att banker och andra kreditinstitut använder högre belåningsgrader som konkurrensmedel. Allt för hög skuldsättning gör låntagare sämre rustade för svängningar på bostadsmarknaden och ekonomin. De nya reglerna ska i stället öka incitamenten för hushåll att begränsa sina skulder och därmed skapa bättre skydd för framtiden.

De nya reglerna gäller enbart nya lån eller utökning av befintliga lån med bostad som pant. Omskrivning av befintliga lån eller nya krediter som ersätter tidigare som lämnats av ett annat företag omfattas inte, så länge krediten inte utökas.

FI bedömer att reglerna inte kommer att få några betydande prisseffekter på bostadsmarknaden.

Källa: www.fi.se

Aktuella utbildningar med Capitex Säljstöd fastighetsmäklare

Öppna utbildningar och På-platsen-kurser

MALMÖ 2-4/11 - GÖTEBORG 9-11/11 - STOCKHOLM 16-18/11

GRUNDKURS

Här får du som är ny i Capitex Säljstöd, eller du som känner att en uppförskning av grundkunskaperna skulle behövas, en möjlighet till en komplett genomgång av de grundläggande momenten i programmet.

- Lägga upp ny bostad
- Bildhantering
- Dokument
- Visningar
- Budgivning
- Boendekalkyl
- och mycket mer...

Heldagsutbildning kl. 09:00 - 16:00

Gemensam lunch samt för- & eftermiddagskaffe

Pris: 2490:- per person*

* alla priser är angivna exkl moms.

KUNDEVÅRD

Utbildningen fokuserar på kunden i Capitex Säljstöd. Hur tar du fram urval på förra månadens spekulanter? Hur arbetar du vidare med dem som äger sitt boende med att erbjuda exempelvis en fri värdering?

- Typ av kundvård (säljare - köpare - spekulant)
- Hur får du in kunden?
- Hur bearbetar du kunden inne i registret?
- Hur håller du registret aktuellt?
- Service till kunden

Heldagsutbildning kl. 09:00 - 16:00

Gemensam lunch samt för- & eftermiddagskaffe

Pris: 2490:- per person*

HALVDAGS KONTORSPASS

Hur vill du att ditt dagliga arbete i Capitex ska fungera? Få hjälp med att anpassa t.ex. listor för kundvården, mallar för utskick, urval för att hålla spekulantregistret aktuellt på ett effektivt sätt m.m. Vi sätter oss ner tillsammans i er Capitexmiljö och hittar bra arbetssätt och verktyg för detta.

För- eller eftermiddagspass kl.
09:00 - 12:00 alt. 13:00 - 16:00

Endast ett förmiddagspass och ett eftermiddagspass per ort

"Först till kvarn" gäller

Pris: 6250:- per kontor*

Kurser i webbklassrummet

Många har redan upptäckt fördelarna med att gå kurs via Capitex Webbklassrum. Här är lite av det utbud vi kan erbjuda dig för att du ska få uppleva detta moderna sätt att utbilda sig.

Introduktion av nya medarbetare - kurstid 2+2 timmar

Perfekt start för den som kommer ny till butiken och vill komma igång snabbt och effektivt med sitt arbete i Capitex Säljstöd.

Effektiv kundvård - Kurstid 2 timmar


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.

Bildens väg från intag till avslut - Kurstid 1 timme

Bilder är idag ett väldigt viktigt instrument i presentation av era bostäder. Kursen ger dig full inblick i förutsättningar, inställningar och möjligheter med bilderna i Capitex och på webben.

Bli administratör i Capitex - Kurstid 2+2 timmar

Kursen för dig som vill ha full insyn i alla funktioner och inställningsmöjligheter i Capitex för att på så sätt kunna agera superuser och stödja kollegorna i sitt dagliga arbete i Capitex.



Gå in på www.capitex.se/index.php/utbildning/fastighetsmaklare för mer info, bokning, datum m m.

Givetvis kan vi erbjuda alternativa datum för er eller ett kursinnehåll som är skräddarsytt efter ert behov.

Kontakta Peter Lennartsson
tel: 0480-44 74 39
eller utbildning@capitex.se
för alla frågor som rör utbildning.