

nr 2/09

# capitex informerar

- en kundtidning från capitex

En riktigt skön sommar  
önskar vi alla våra kunder och partners!

## Värderingar

- direkt från Säljstöd  
Sidan 13

## Notar

- ny kund hos Capitex  
Sidan 4

## Fakturamodellen

Sidan 12

## Ystadbostäder

- sparar tid med Dialog  
Sidan 8

## Säljarens Sida

- underlättar för både  
mäklare och säljare  
Sidan 10

# mars

Har du en fungerande säkerhetskopiering av Säljstöd? .....	3
Notar - ny kund hos Capitex.....	4-5
ROT-avdrag och Kapitalvinstberäkningen .	5
Nytt program - samma beräkningar .....	6-7
Ystadbostäder - sparar tid med Dialog ..	8-9
Säljarens Sida -Ger säljaren en helhetsbild av försäljningen.....	10-11
Fakturamodellen .....	12
Gör värderingar direkt från Säljstöd! .....	13
Tips & Trix	
Spekulanthantering i Säljstöd.....	14-15
Blocket nu även för hyreslägenheter! ....	15
Prisfallet på småhus har avstannat.....	15
Frukostmöten och Användarträffar.....	16

## En riktigt skön sommar

önskar vi alla våra kunder och partners!

När snödrivorna nu har fått lämna plats åt vitsippor och vårbloster och sommaren knackar på dörren får du ett nytt fullspäckt nummer av Capitex informerar i handen. Vi på Capitex hoppas att ni får en härlig sommar med mycket sol, värme och svalkande bad.

Så här inför sommaren vill vi passa på att påminna om vikten av säkerhetskopiering. Hela semestern kan ju gå förlorad om oturen är framme. Läs mer om hur du på bästa sätt skyddar dig här intill.

Vi går också lite närmare in på det nya ROT-avdraget, något som genererat många frågor.

Säljarens Sida är en tjänst vi kan erbjuda fastighetsmäklare, i detta nummer kan du läsa om hur en av våra kunder tycker den tjänsten fungerar.

Utöver det kan du också läsa om hur du kan göra värderingar direkt från Säljstöd.

Ystadbostäder berättar om hur de använder tjänsten Dialog och hur den har underlättat deras arbete.

Detta och mycket mer hittar du i tidningen. Trevlig läsning och glad sommar!

*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](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.

# Har du en fungerande säkerhetskopiera av Säljstöd?

Många tycker ämnet är både tråkigt och uttjat. Det förekommer dock till och från samtal till Capitek Support från kunder som ännu inte insett vikten av att trygga sin datainmatning. Vi tar därför upp ämnet igen. Fullständig vägledning finns att läsa på [www.capitek.se](http://www.capitek.se).

Capitek har inbyggda funktioner för säkerhetskopiering av information och databas i Säljstöd. Funktionaliteten är riktad till små och medelstora företag som kör SQL Express som datakälla och/eller företag som har mindre datamängd att säkerhetskopiera. För övriga rekommenderas att använda de inbyggda säkerhetskopieringsfunktionerna i administrationsprogrammet **Enterprise Manager** för Microsoft SQL-server, i kombination med ett program som säkerhetskopierar till band eller annat media.

Vid säkerhetskopiering av Capitek Säljstöd med andra verktyg än Capitek inbyggda så är det viktigt att säkerhetskopiera följande information:

## - Databasen (här hamnar dina objekt/kunder/beräkningar etc.)

SQL: Detta görs vanligtvis genom att du i Enterprise Manager lägger upp en schemalagd säkerhetsrutin i databasen, för mer information om detta kontakta din databasadministratör.

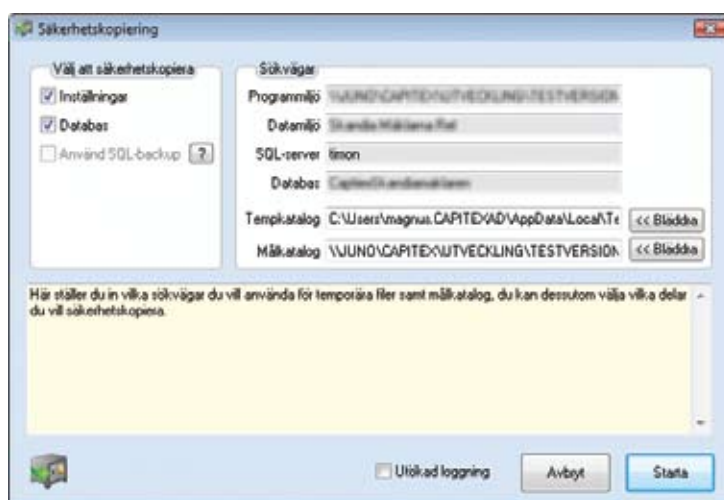
## - Datakatalogen (här hamnar t.ex. bilder och dokument vid data på disk)

Denna katalog ligger vanligtvis på den plats där Capitek är installerat som vanligtvis är...

C:\Capitek\Win32\Data\ eller C:\Program\Capitek\Win32\Data

## Alla filer och underkataloger i denna katalog måste säkerhetskopieras.

Capitek inbyggda säkerhetskopiering och återläsningsfunktionerna startas från Säljstöds meny "Verktyg" när systemet är startat, eller via programmet ..\Capitek\win32\program\runtime\cxbackup.exe



Filerna som hamnar i målkatalogen bör säkerhetskopieras till andra media, som band, USB minne eller CD/DVD-skiva, för säkrare lagring. Görs inte detta utan säkerhetskopieringsfilerna behålls på samma hårddisk som systemet, kan en hårddiskkrasch orsaka att varken systemets data eller säkerhetskopior, för att kunna återställa systemet, finns kvar.

Tänk på att:

- Säkerhetskopieringen är endast tillgänglig för användare med systemrättigheter.
- Den katalog du väljer för temporära filer måste ha tillräckligt diskutrymme för att hålla en kopia av databasens innehåll.
- Att du även säkerhetskopierar hårddisken till t.ex. band eller annat media, och inte bara låter säkerhetskopieringsfilerna ligga på hårddisken innebär att du inte riskerar att förlora dem vid t.ex. ett diskhaveri, brand eller stöld av datorutrustning.

Mer information om säkerhetskopiering finns på vår hemsida [www.capitek.se](http://www.capitek.se)

Magnus Johnsson  
Capitek fastighetsmäklarsupport



# Notar

## - ny kund hos Capitex

I december förra året kunde man läsa om hur Norska Notar hamnat i kris. Men svenska Notar har alltid gått sin egen väg och har nu gått starkare ur krisen. Johanna Brander, Kvalitetschef på Notar berättar mer om ett händelserikt halvår och hur man ser på framtiden.

Notar grundades i Norge 1987, tio år senare startade den svenska verksamheten på Linnégatan i Stockholm. Efter Norska Notars konkurs är man numera en hel-svensk mäklarkedja. Idag har man 65 medarbetare fördelade på 12 kontor.

I december 2008 gick det norska moderbolaget i konkurs. Detta påverkade naturligtvis svenska Notar.

– Rent konkret påverkade det oss på så sätt att vi inte längre kunde nyttja vissa stödfunktioner som fanns i organisationen såsom ekonomifunktion samt data-kommunikation och IT-drift, berättar Johanna.

Detta innebar att de på väldigt kort tid var tvungna att bygga upp dessa stödfunktioner från grunden.

– Det blev ett intensivt och tidspressat projekt för oss

att hantera detta men med en mycket optimistisk inställning att vi skulle hitta till och med bättre lösningar än tidigare och med hjälp av fantastiska medarbetare så är nu allt på plats. Och ja, vi upplever att vi fått mycket bättre lösningar än tidigare, fortsätter Johanna.

### Gjorde det omöjliga

Det var inte många som trodde man skulle klara av uppgiften på så kort tid.

– Alla våra samarbetspartners och andra vi var i kontakt med i samband med att vi drog igång projektet sa att det var nästan omöjligt på den utsatta tiden. En sådan utmaning passar oss fint. Fantastiska insatser från vår personal och samarbetspartners resulterade i att vi klarade det på utsatt tid utan driftsstörningar, säger Johanna.

– Detta känner vi självklart en enorm stolthet över och vi är mycket positiva till framtiden och fortsatt utveckling för Notar. Den senaste tidens händelser har också givit oss än större ödmjukhet för oförutsedda händelser, fortsätter hon.

Notar har ett tidigare förflutet med Capitex, när man startade 1997 använde man Capitex program men valde sedan en egen lösning. Man har fortsatt använda en del av Capitex moduler som kompletterade Notars eget mäklarsystem. När man i december var i behov av ett nytt system tittade man på fler alternativ.

– Vi gjorde en noggrann avvägning innan vi slutligen valde Capitex. Vi upplevde att programmet var modernt och mycket användarvänligt med goda möjligheter att påverka funktioner och profiler, berättar Johanna.

### Utvärdering

Omställningen mellan systemen har flutit på smidigt och man har inte upplevt några större problem.

– Capitex Säljstöd är mycket användarvänligt och de tog oss knappt 2 veckor att implementera och utbilda alla anställda och vara fullt operativa i det nya systemet. Detta hade självklart föregåtts av en hel del anpassningar mot t.ex. hemsida, säger Johanna.

Nya program måste ju användas ett tag innan man kan utvärdera det och man är på Notar fortfarande nöjd. Även om det finns bitar att jobba vidare med.

– Mycket bra användarvänlighet, smarta funktioner som sparat tid åt mäklaren och ger bra service åt kunderna. Programmet är genomtänkt och det märks att det är utvecklat under många år med hjälp av erfarenheter från Capitekunderna, berättar Johanna.

### Alltid gått sin egen väg

– Notar Sverige har alltid gått sin egen väg och vi har skapat en finansiell plattform som vi kan bygga från. Att vi har bytt redovisningsbyrå och mäklarsystem är inte exceptionellt i sig. Vi är mycket nöjda med det vi åstadkommit så här långt och vi är optimistiska inför framtiden, säger hon.

Notar har, som alla andra, känt av att det är kristider men man har vänt det till något positivt.

– Javisst känner vi av tuffare tider på bostadsmarknaden men vi väljer att se möjligheterna med det. Det är nu som företaget utvecklas och skapar rätt förutsättningar för framtiden. Vi tittar på nya marknads-satsningar och nya produkter som är anpassade efter kundernas önskemål. Notar och de anställda har alltid varit vana vid förändringar och utmaningar så därför trivs vi faktiskt ganska bra med dagens situation. Men precis som de flesta så ser vi självklart även fram emot en stabilare bostadsmarknad och konjunktur i allmänhet, berättar Johanna.

*catarina.idermark@capitex.se*



*Birgitta Graffner*  
*birgitta.graffner@capitex.se*

Sakkunnig och ämnesexpert  
inom skattefrågor

## ROT-avdrag och Kapitalvinstberäkningen

Om jag yrkat ROT-avdrag för arbetskostnad kan jag då vid en framtida försäljning yrka avdrag för samma utgift i kapitalvinstberäkningen?

Den del av arbetskostnaden som du fått skattereduktion för får inte räknas med i omkostnadsbeloppet vid en försäljning.

För förbättringsutgifter kan man därför säga att skatteeffekten av ROT-avdraget därmed inte blir 50 % utan 39 % om bostaden säljs med vinst.

### Exempel

Jämförelsen nedan görs mellan å ena sidan om Anders endast yrkar avdrag i kapitalvinstberäkningen utan ROT-avdrag och å andra sidan om Anders yrkar ROT-avdrag och för resterande del yrkar avdrag i kapitalvinstberäkningen.

#### Utan ROT-avdrag

Anders säljer sitt hus med vinst, han har under innehavstiden byggt om huset för 100 000 kr. Om Anders inte har begärt ROT-avdrag får han dra av hela förbättringen vid en försäljning och skatten på vinsten minskar med 22 000 kr ( $30\% \times 22/30 \times 100\,000 = 22\,000$  kr)

#### Med ROT-avdrag

Om Anders begärt ROT-avdrag för ombyggnationen får han en skattereduktion på  $50\% \times 100\,000 = 50\,000$  kr såsom ROT-avdrag. Minskningen av skatten på vinsten blir dock bara  $30\% \times 22/30 \times 50\,000 = 11\,000$  kr, d.v.s. en sammanlagd minskning på 61 000 kr. Effekten av ROT-avdraget blir därmed  $61\,000 - 22\,000 = 39\,000$  kr.

Om du har haft utgifter för både hushållstjänster och förbättringar på din bostad bör du i första hand begära skattereduktion för hushållstjänsterna med tanke på kapitalvinstreglerna.



**webcap.**

# Nytt program - samma beräkningar

Capitex affärsområde Försäkring och Nordic Brokers Association, NBA, inledde 2007 ett strategiskt samarbete som bland annat innebär en ny plattform för försäkringsförmedlare. Vad detta i praktiken kommer betyda ska vi gå djupare in på här.

I och med detta samarbete har Capitex affärsområde Försäkring valt att för framtiden fokusera på beräkningslösningar för försäkringsbranschen. Capitex övriga verksamhet berörs inte. Capitex kommer därmed från och med årsskiftet 2009 inte längre underhålla och supportera windowsprogramvaran Säljstöd för försäkringsförmedlare. De försäkringsförmedlare som idag använder Säljstöd kommer att erbjudas NBA:s webbaserade lösning oavsett om de är medlemmar i NBA eller inte.

Programmet NBA erbjuder som ersättare för Säljstöd går under namnet Webcap. Magnus Sörlin från NBA berättar mer om vad övergången innebär för försäkringsförmedlare som använder Capitex Säljstöd Försäkring.

– Användaren måste känna sig trygg i både det gamla och nya och veta att de inte förlorar i kvalitet i skiftet

mellan programmen. Tanken är att övergången till det nya systemet ska bli så smidig som möjligt eftersom det är viktigt för oss att säkerställa kvaliteten i beräkningarna, säger Magnus.

– Vi jobbar mycket med användarvänlighet och vår målsättning är att skapa ett program där man inte behöver stora förkunskaper och som heller inte har någon hög inlärningströskel, fortsätter han.

## **Skillnad mellan programmen**

Den största skillnaden mellan Capitex Säljstöd för försäkringsförmedlare och Webcap är att Capitex Säljstöd är ett windowsbaserat program och Webcap är ett webbaserat program. Detta innebär att man inte behöver installera någon programvara för att använda Webcap och att programmet kan användas på vilken dator som helst.

” Vi har en bra kontakt med Capitex idag och kommer även i fortsättningen ha en löpande dialog för att få en så smidig övergång som möjligt. ”

– Ett webbaserat program gör att vi kan ha kort varsel på uppdateringar vilket framförallt är positivt nu i början, det gör att nya delar snabbt kan släppas och automatiskt finns uppdaterade för våra kunder säger Magnus.

– Webcap är ett befintligt program som redan har användare, som alltid är det ju naturligtvis en utvecklingsprocess som fortlöper. I och med att omvärlden förändras kommer det verktyg vi använder också att göra det, fortsätter Magnus.

– Via NBA som organisation jobbar vi nära verksamheten med täta kontakter med försäkringsrådgivare. Detta innebär bland annat att vi har möjlighet att skapa ett program som är direktanpassat för användaren, säger Magnus.

### Nära samarbete

Capitex och NBA har ett nära samarbete och detta kommer att fortsätta även i framtiden. Magnus som är ansvarig för det nya programmet hos NBA har ett förflutet på CapiteX. Mellan 2000 och 2008 arbetade Magnus på CapiteX men är sedan 2008 anställd hos NBA.

– Vi har en bra kontakt med CapiteX idag och kommer även i fortsättningen ha en löpande dialog för att få en så smidig övergång som möjligt. CapiteX kommer fortfarande tillhandahålla de beräknings- och prognosmoduler som används i det nya programmet, berättar Magnus.

### Trygghet för användaren

Projektet med det nya systemet går i stort sett enligt planerna.

– Vi har så här långt en stabil produkt, vi vet att vi har saker att släpa på och att vi har tilläggsprodukter som ska skapas men det är väldigt viktigt för oss att inte slå oss till ro. Vår målsättning är att skapa den bästa produkten för försäkringsförmedlare på marknaden, avslutar Magnus.

Ett uppsägningsbrev har gått ut till de av CapiteX kunder som berörs av förändringen, har du några frågor gällande detta är du välkommen att kontakta:

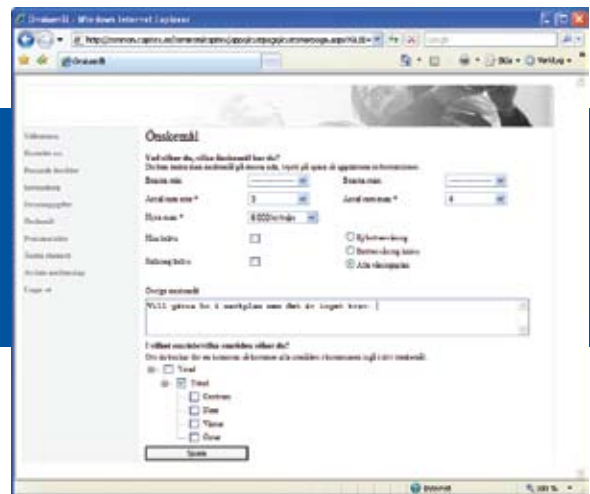
Magnus Sörlin, NBA  
[magnus.sorlin@nbabrokers.se](mailto:magnus.sorlin@nbabrokers.se)

eller

Göran Pettersson, CapiteX  
[goran.pettersson@capitex.se](mailto:goran.pettersson@capitex.se)



Magnus Sörlin, NBA



# Ystadbostäder - sparar tid med Dialog

Sedan första december 2008 erbjuder Ystadbostäder sina lägenhetssökande tjänsten dialog. En tjänst som innebär att alla sökande får en egen sida att logga in på, ifrån Ystadbostäders hemsida. Via dialogtjänsten loggar kunden in, via hemsidan, på "sin" sida på internet och uppdaterar där sina önskemål och personuppgifter. Eskil Jönsson arbetar som bostadsförmedlare på Ystadbostäder och ser många fördelar med Dialog.

När Ystadbostäder skaffade tjänsten Dialog gick man ut med information och erbjudande till alla intressenter i bostadskön.

– Vi gick ut med erbjudandet till alla våra brevkunder, 900 av dem nappade direkt på erbjudandet men vi har fortfarande 200 kvar som brevkunder, utöver det har vi fått ytterligare 700 nya ansökningar, berättar Eskil.

Möjligheten att själv kunna anmäla via internet har lockat fler sökande samtidigt som genomsnittsåldern sjunker.

– Vi har nu fler yngre i kön än vad vi tidigare haft, det kan ju bero på att de är mer vana vid ny teknik. Vi har statistik sedan 2003 och kan se en tydlig ökning av sökande födda efter 1959 som söker via internet, säger Eskil.

Alla bostadssökande har i stora drag varit positiva till Dialog.

– Den enda nackdelen med tjänsten är de av våra kunder som använder Mac (Macintosh). Problemet blir att de inte kan kryssa i valen vid registreringen, det brukar vi då hjälpa dem med och sedan kan de använda tjänsten lika bra som PC-användare, säger Eskil.

(Detta problem är adresserat till leverantören av den tredjepartskomponent som Capitex använder vid val av område i Dialog. Vi hoppas på en snar lösning.)

Utöver Mac-användare har man inte haft några problem med integrering av Dialog. I de fall man får telefonsamtal handlar det mest om vägledning.

– Vid justeringar i systemet har vi ibland märkt en ökning av telefonsamtal men det beror mycket på att det finns en osäkerhet hos användaren, tror Eskil.

## Färre telefonsamtal och utskick

Eskil har märkt en tydlig tidsbesparing genom Dialog, det har framförallt blivit mindre samtal runt intresseanmälningar och uppdateringar. Men man har även märkt mindre frågor om vad som är ledigt.

– Eftersom telefonsamtalen minskat hinner vi koncentrera oss på andra saker som tidigare släpat efter vilket i slutändan blir positivt för kunden, berättar Eskil.

– Generella hanteringen och processen att meddela kunden är jättebra. Skulle vi vilja skicka ut meddelande till alla i vår lägenhetskö behöver vi idag bara skicka ut 200 brev och kontakta de resterande 1300 via e-post, fortsätter han.

## Färre erbjudandebrev

Dialog innebär också att kunden också har möjlighet att få prenumerationer på de hyreslediga lägenheter som passar in på de önskemål som har angivits. De kan själva göra intresseanmälan och erbjudanden om lägenhet skickas via e-post. Också detta har inneburit en tidsvinst för Ystadbostäder.

– Vi matchar ju fortfarande våra brevkunder vilket innebär att de måste ha lite mer preciserade önskemål. Dialogkunderna sköter sig ju mer själva, berättar Eskil.

I Dialog matchas lediga lägenheter med kundernas önskemål automatiskt. Detta gör att man inte längre behöver skicka lika många erbjudandebrev.

– Hos våra brevkunder måste vi först meddela att det finns en ledig lägenhet, vi måste också skicka med in-



På bilden ser vi från vänster:  
Kerstin Elmvik - Reception, Eskil Jönsson - bostadsförmedlare,  
Anita Sterning - Ekonomi, Lars Ronnie Österlind - Förvaltare,  
Britt Åkesson - Ekonomi, Toste Clementson - VD

foto: Ystadbostäder

formation om lägenheten. Dialogkunderna har ju redan tagit första steget och visat intresse själva. Tidigare skickade vi ut 10 erbjudanden när vi hade en lägenhet till uthyrning. Till våra dialogkunder skickar vi ut 3. Eftersom vi fortfarande har brevkunder använder vi oftast en mix och skickar ut 2 erbjudande till brevkunder och 2 till dialogkunder, säger Eskil.

### Snabbare uthyrningsprocess

Ystadbostäder har ett gediget bildmaterial över sina lägenheter och när de har något ledigt lägger de ut bildmaterial och beskrivning så kunderna kan se detta. Kunden loggar in på sin sida och kan se en beskrivning av lediga lägenheter utifrån de önskemål de lämnat. Detta har gjort att även uthyrningsprocessen har blivit snabbare genom Dialog. Eskil berättar att man får svar mycket fortare och att man vid ett par tillfällen till och med fått svar samma dag som man skickat ut e-post med förfrågan.

– Det har nog mycket att göra med att Dialogkunderna redan har gjort sig en uppfattning av lägenheten, fortsätter han.

En av nackdelarna är att kunderna ibland är lite för detaljerade i sina önskemål.

– Det vi ibland märkt är att några Dialogkunder ibland har preciserat sina önskemål för mycket, vi brukar rekommendera våra kunder att hellre sätta ett kryss för lite än ett för mycket. Kryssar man för att man vill ha balkong får man inte erbjudande om de lägenheter som har uteplats, men jag fångar ofta upp

dessa kunder och kan vid en kontakt med dem ändra uppgifterna, säger Eskil.

### Öppet dygnet runt

Genom Dialog har man möjlighet att när som helst kunna gå in på ”sin” sida, göra ändringar i sina önskemål eller titta på lediga objekt. Detta innebär att lägenhetssökande kan logga in när de har tid och inte är beroende av öppettider. Ystadbostäder brukar försöka lägga ut objekt över lördag och söndag så alla ska ha chansen att se dem. Man har också märkt en positiv ”bonus” med Dialog.

– Vissa objekt som annars anses svåra att hyra ut är nu lättuthyrda och får många sökande, även sökande som vi inte trodde var intresserade, säger Eskil.

### Positivt överraskade

Många som vill ställa sig i bostadskön hos Ystadbostäder vet inte om att man erbjuder möjligheten till egen sida. Man har heller inte valt att enbart ha intresseanmälan via internet utan man har kvar ett fåtal brevkunder.

– Vi får fortfarande in ungefär en brevkund per vecka. Då brukar vi fråga den lägenhetssökande om de inte vill använda internet istället. Vissa nappar på det medan andra vill fortsätta som brevkunder. En del dessa har senare e-postat oss, då frågar vi igen om de inte vill använda internet istället. Vi har på detta sätt fångat upp många som gått över till nätet, berättar Eskil.

*catarina.idermark@capitex.se*

# Säljarens Sida

## -Ger säljaren en helhetsbild av försäljningen

"Hur blir det med visningen?", "Hur många tittar på nätet?", "Hur går budgivningen?", "Vilket är senaste budet?", "När får jag...?". När man säljer sitt hus är man ofta väldigt nyfiken på hur försäljningen fortskrider och som mäklare får man svara på många frågor innan informationsbehovet är mättat. Nu har Capitex lanserat en tjänst som gör att du förenklar både för säljaren och för dig.

Åkessons Mäklarbyrå i Växjö har sedan årsskiftet kunnat erbjuda sina kunder Säljarens Sida. Helena Rydén berättar om deras första månader med tjänsten.

– Vi var lite osäkra på om några av våra kunder skulle nappa på det men det behövde vi inte vara. Vi har fått ett väldigt positivt gensvar och nu känns det som lite av en fjäder i hatten att kunna erbjuda våra kunder tjänsten. Många tycker det är kul att direkt kunna se vad som händer och vi har kunder som loggar in på morgonen för att under dagen följa sin försäljning, säger Helena.

### Enkelt att använda

Man startar Säljarens Sida genom att aktivera den på bostadens internetuppgifter. Ett e-postbrev med en aktiveringslänk skickas till säljaren, eller säljarna om de är flera. Via länken kommer man till en sida där man väljer lösenord. Denna länk är sedan säljarens ingång till "sin" sida.

Säljarens Sida är uppdelad i olika flikar. Den första fliken, dit man kommer via länken, visar vem som är mäklare för bostaden, kontaktinformation till mäklaren samt information om kontoret som mäklaren jobbar på. Under flik två ser man statistik över antalet träffar som bostaden har haft på internet. Informationen är här uppdelad efter de olika marknadsplatser som bostaden marknadsförs på. Informationen visas både i tabellform och som en graf.

När visningarna börjar bokas in kan säljaren under den tredje fliken se planerade visningar. Via olika ikoner kan säljaren dessutom utläsa om det är en visning som marknadsförts på internet eller inte.

Om det blir budgivning dyker den sedan upp i en fjärde flik. Där visas budhistoriken både i tabellform och grafiskt.

### Förstår processen bättre

Säljarens sida ger ett bra underlag vid en dialog med kunden samtidigt som det hjälper kunden förstå hur försäljningsprocessen fortskrider. Säljarens sida är kopplad till mäklarens arbete i Säljstöd och när mäklaren uppdaterar syns resultatet direkt för säljaren.

– Det är en genomtänkt process som gör att kunderna får större insikt i försäljningen. Den ger omedelbar information till kunden som ju när som helst kan logga in på sin sida och se vad som händer, berättar Helena.

### Ett komplement

Säljarens sida gör att man på ett enkelt sätt kan informera säljaren om vad som händer och man får ett naturligt stöd i kontakten med säljaren. På Åkessons Mäklarbyrå försöker de få alla sina kunder att använda Säljarens Sida men det lyckas inte alltid.

– Det finns ju de som inte har tillgång till internet, i den äldre generationen är det inte många som efterfrågar tjänsten, säger Helena.

Helena tror dock att det finns en mognad för denna typ av tjänster hos de flesta av deras kunder och både kunderna och mäklarna ser den som ett bra komplement.

– Våra mäklare är duktiga på att återkoppla till kund och kör en öppen dialog, vi ser tjänsten som ett stöd i kommunikationen med våra kunder, berättar Helena.

### För mer information kontakta Capitex säljare:

Henrik Björklund  
0480-44 74 68  
[henrik.bjorklund@capitex.se](mailto:henrik.bjorklund@capitex.se)

Patrik Rosendahl  
0480-44 74 37  
[patrik.rosendahl@capitex.se](mailto:patrik.rosendahl@capitex.se)

[catarina.idermark@capitex.se](mailto:catarina.idermark@capitex.se)

## Fakta - Säljarens Sida

Säljarens Sida ger säljaren möjlighet att själv följa försäljningsprocessen via en sida på internet. Säljarens Sida är uppdelad i fyra olika delar:

1. **Din mäklare** - här visas beskrivningen av bostaden och kontaktuppgifter till ansvarig mäklare.
2. **Statistik** - information om hur många som besökt bostadens beskrivning på de marknadsplatser som är kopplade till mäklaren.
3. **Visningar** - visar alla bokade visningar samt information om vilken dag de är, när på dagen och vilka som kommer på visningen.
4. **Budgivning** - visar information om lagda bud med belopp, datum, tid och budgivare (alias). Man kan också se om budgivaren stannat, hoppat av eller fortfarande är aktiv.



Peter Åkesson  
Fastighetsmäklare, VD, Åkesson Mäklarbyrå



Helena Rydén  
Mäklarassistent, Åkesson Mäklarbyrå



# Fakturamodellen

Fakturamodellen införs den 1 juli 2009 och gäller för arbetet som utförts och betalats från och med detta datum. Fakturamodellen gäller både för hushållsarbete och ROT-arbeten. Skattereduktion medges med högst 50 000 kr per person och år.

## Vad gäller för den som köper HUS-tjänster från näringsidkare 1 juli 2009 eller senare?

Om du köper HUS-tjänster den 1 juli eller senare ska du bara betala halva arbetskostnaden inklusive moms istället för hela arbetskostnaden inklusive moms. I och med att du bara ska betala halva arbetskostnaden slipper du ligga ute med pengarna. Det är viktigt att komma ihåg att detta kommer vara det enda sättet att få skattereduktion när du köper tjänster av en näringsidkare. Betalar du hela arbetskostnaden efter det att fakturamodellen införts kan du inte få skattereduktion i efterhand.

I och med att utföraren av tjänsten får resterande belopp från Skatteverket tillgodoförs du en preliminär skattereduktion motsvarande halva arbetskostnaden. Skatteverket meddelar dig att beslut om utbetalning till företagaren har gjorts och hur stort belopp som har utbetalats.

Om du har betalat halva arbetskostnaden men inte har någon slutlig skatt att räkna av skattereduktion mot kommer du att få kvarskatt motsvarande den del av den preliminära skattereduktionen som inte kan räknas av från den slutliga skatten.

## Vad gäller för näringsidkaren som säljer HUS-tjänster den 1 juli eller senare?

Näringsidkaren fakturerar kunden halva arbetskostnaden (inklusive moms på halva arbetskostnaden). När kunden har betalat fakturan kan du ansöka om resterande del av beloppet hos Skatteverket. Ansökan om återbetalning från Skatteverket kan du göra först när arbetet är utfört och har betalats. Skatteverket räknar med att det i normalfallet ska ta 10 arbetsdagar från det att ansökan kommer in till dess du som utfört arbetet får pengarna. Det kan ta längre tid om en utredning måste göras innan beloppet betalas ut.

## Begäran om utbetalning ska innehålla uppgifter om:

1. namn, adress och, om sådant nummer finns, organisations-nummer, personnummer, samordningsnummer eller motsvarande registreringsnummer för utföraren,
2. köparens personnummer eller samordningsnummer i de fall sådant nummer finns,
3. debiterad ersättning för HUS-tjänster, betalt belopp, den dag som betalningen kommit säljaren tillhanda.
4. Det belopp som säljaren begär som utbetalning från Skatteverket.
5. I fråga om ROT-arbete ska begäran även innehålla uppgifter om småhusets eller ägarlägenhetens beteckning eller om arbetet är utfört i en bostadsrätt, uppgift om lägenhetens beteckning och föreningens eller bolagets organisationsnummer eller motsvarande.

Även om du i din tur anlitar underleverantörer för att utföra arbetet så är det du som ska fakturera kunden och som har ansvar för att specificera arbetskostnaden på fakturan.

Om det visar sig att kunden för innevarande år redan medgett preliminär skattereduktion med maximalt belopp kommer någon utbetalning inte att göras till dig. I detta fall får du istället vända dig till kunden för att få resterande del av betalningen.

Du kan begära att köparen visar hur stor del av skattereduktionen som han eller hon utnyttjat under året. Det finns däremot inte någon möjlighet för den som utför HUS-tjänster att reservera belopp för kommande arbeten. Om kunden har utnyttjat maximalt belopp kan utbetalning inte göras även om kunden visat att han eller hon vid tillfället för avtalets ingående inte hade utnyttjat maximalt belopp.

*birgitta.graffner@capitex.se*  
Källa: *www.skatteverket.se*

Nyhet!

# Gör värderingar direkt från Säljstöd!

I version 5.12 av Capitex Säljstöd Fastighetsmäklare som kommer i juni finns en integration till Värderingsdatas nya webbaserade tjänster VD Småhus, VD Bostadsrätt och VD Värdering. VD Småhus ersätter pc-programmet VD Plus som kommer att fasa ut under året.

Integrationen medför att du kan göra värderingar och valfria sökningar på ett smidigt sätt direkt från Säljstöd. Resultatet, en pdf-fil, lagras i journalen på aktuellt objekt.

De stora förbättringarna i de nya tjänsterna är att du har tillgång till hela landet och att informationen alltid är färsk. Notera att tjänsterna också finns tillgängliga

för bostadsrätter. Du kan nu också ta fram fler och snyggare rapporter. Dessutom innebär integrationen ett smidigare arbetssätt då du slipper hoppa mellan olika program. Att resultatet lagras ner på rätt objekt är också en stor fördel.

För mer information, kontakta Värderingsdata på tel. 0300-735 70.

Statistisk

## Värdering



Villa

### Värdering

- via Värderingsdata

**Värdering av Klarinnettvägen 56**

**Värderingsmetod**  
Värdebedömningen har utförts med den s.k. ortsprismetoden som bygger på att förväntat pris för värderingsobjektet uppskattas med ledning av priser som tidigare betalats för liknande villor (jämförelseobjekt) inom orten.

**Klassificering**  
Som ett mått på värderingens förväntade precision har vi klassificerat värderingen enligt en särskild modell som framgår under värdebedömningen nedan. Som grund för denna klassificering ligger bl.a. antalet jämförelseobjekt som ingår i analysen, jämförelseobjektens geografiska spridning samt ingående datas statistiska tillförlitlighet. Syftet med klassificeringen är att man skall få en uppfattning om värderingens pålitlighet.

**Föresättningar**  
Värderingen baseras på de uppgifter som angivits för värderingsobjektet (se nedan).

Uppgifter om värderingsobjektet:

Värderingsobjekt:	Villa
Betygelsestyp:	Kedjehus
Fastighetsbeteckning:	Fors 1:218
Adress:	Klarinnettvägen 56
Kommun:	Kungälv



**Marknadsvärde:** 2.530.000 kr

### Värdering

- via Värderingsdata

**Jämförelseobjekt**

Nedan redovisas några av de jämförbara villor som använts vid beräkningen av marknadsvärdet.

Adress	Kopadatum	Pris	Taxv.	K/T	Kr/kvm	Boyta	Bytal	Std	Värdet
Klarinnettvägen 113	2009-01-15	2 900	1 272	2,28	22 481	129	30	27	1977
Klarinnettvägen 174	2009-02-13	2 300	1 111	2,07	20 175	114	0	26	1976
Klarinnettvägen 61	2008-12-02	2 500	1 524	1,64	18 248	137	34	33	1977
Basunvägen 53	2008-10-16	2 560	1 213	2,11	19 104	134	0	23	1983
Klarinnettvägen 28	2009-01-08	2 140	1 417	1,51	15 507	138	0	31	1978



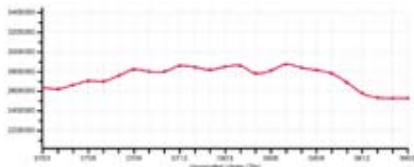
Värderingsdata AB  
Norra Örgårsgatan 1  
434 30 Kungälv  
info@varderingsdata.se

### Värdering

- via Värderingsdata

**Villans värdeutveckling**

Nedanstående diagram visar villans värdeutveckling de senaste 36 månaderna.



Värderingsdata AB  
Norra Örgårsgatan 1  
434 30 Kungälv  
info@varderingsdata.se

# Spekulanthantering i Säljstöd

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

En av de kundkategorier som du kommer i kontakt med varje dag är dina spekulanter. Hur hanterar du en spekulant på ditt kontor? Skriver du upp namnet på en gul lapp eller ett anteckningsblock? Läggs spekulanten in i Capitek Säljstöd eller består ditt register i datorn enbart av köpare och säljare?

I Säljstöd finns många funktioner för att få in spekulanter i ditt register utan att du behöver lägga mer tid av din arbetsdag på inmatning.

Nedan finns några tips hur du kan få ett bättre spekulantregister:

## Fråga kunden vid första kontakten om lånelöfte, om man äger sitt eget boende m m.

Om rätt läge uppstår vid första kundkontakten, fråga om vad spekulanten själv har för boende. Kanske detta kan vara ett blivande intag. Kan du till och med få komma och titta på objektet? Två bockar för svaret på dessa frågor finns i spekulantguiden.

## Använd webbintegration för att få in intresseanmälan direkt till ditt Säljstöd

Under Internetuppgifter på objektet i Säljstöd kan du välja att aktivera en intresseanmälan på internet och att denna skall tas emot via webbintegration, se bild:

När en intressent på webben fyllt i sitt intresse kommer denna ner som en intresseanmälan till Säljstöd. En pratbubbla nere till höger i Säljstöd visar att det finns nyinkomna intresseanmälan. Dessa kan du automatiskt godkänna (inställning) eller gå igenom manuellt. Här har en Göran Jacobsson visat intresse för Törnblomsvägen 13. Genom att godkänna denna intresseanmälan läggs Göran upp som spekulant i registret och kopplas automatiskt till objektet.

Intresseanmälan	
Göran Jacobsson	
Höken 8:3, Törnblomsvägen 13, Kalmar	
<b>Person</b>	
Personkategorier	Spekulant
Förnamn	Göran
Efternamn	Jacobsson
Kontaktväg	Intresseanmälan
<b>Adress</b>	
Gatuadress	Brunnsvägen 17
Postnr.	51365
Ort	Nävelunda
<b>Telefonnummer</b>	
Mobiltelefon	0709-365396
Arbets. deskf.	0435-90739
Bostadstef.	0435-37627

## Använd Webbsök (betaltjänst) för att få in spekulantens uppgifter via telefonnumret

Ibland kanske den som ringer inte presenterar sig utan man ser enbart ett telefon- eller mobilnummer. Skriver du in detta telefonnummer i Säljstöd och använder Webbsök kommer namnet och adressen upp automatiskt. Bilden nedan visar hur det kan se ut i visningsmodulen:



## Boka visning på internet, Dialog och Budgivning Internet

Tre moduler som innebär att intresserade själv matar in sina kontaktuppgifter på nätet och där du kan få in dessa uppgifter till Säljstöd utan manuellt arbete med registrering.

Detta är några av de hjälpmedel som finns i Säljstöd för att få in fler spekulanter i ditt register för vidare bearbetning som matchningar och utskick. Det finns fler som vi gärna berättar om. Och du känner väl till att vi har en utbildning som helt ägnas åt spekulanthantering?

*Support för fastighetsmäklare*

*Magnus Johnsson*

## Blocket nu även för hyreslägenheter!

Nu kan du även visa dina hyreslediga lägenheter på Blocket.se.

Är du intresserad av denna funktion till ditt Säljstöd Fastighet?

Ta då kontakt med Fredrik Strandh 0480-44 74 73 eller

Carl Henrik Erlandsson 0480-44 74 76

*Småhusbarometern t.o.m. mars 2009:*

## Prisfallet på småhus har avstannat

Efter att ha sjunkit fem månader i rad förblev småhuspriserna i landet oförändrade mellan februari och mars månad. En jämförelse mellan de senaste kvartalen (första kvartalet 2009 jämfört med fjärde kvartalet 2008) visar på en prisnedgång på 3 procent på riksnivå. Även på årsbasis har småhuspriserna sjunkit med 3 procent.

### Störst prisnedgång i Stockholm

Vi kan konstatera att det är Stockholms län (tillika Stor-Stockholm) som haft den största prisnedgången på 6 procent mellan de senaste två kvartalen. Även i Södermanlands och Örebro län kan vi notera stora prisfall på 5 procent. I några län kan vi också se att småhuspriserna stiger igen. Största prisökningen hittar vi i Kronoberg med 6 procent följt av Blekinge och Dalarna med 3 procent.

Även på årsbasis (första kvartalet 2009 jämfört med första kvartalet 2008) är det i Stockholms län, tillsammans med Gotland, Halland och Västerbotten, som småhuspriserna sjunkit mest. Prisnedgången i dessa län ligger på 6 procent.

### Minskad omsättning

På grund av oregelbunden eftersläpning i rapporteringen av genomförda husaffärer är det svårt att säga någonting exakt om omsättningen på småhusmarknaden. Helt klart är dock att det i samband med de sjunkande priserna också har skett en kraftig minskning i antalet gjorda affärer. Om vi jämför det senaste kvartalets preliminära omsättning på 8 195 småhusköp med de som redovisades vid motsvarande tidpunkt för ett år sedan får vi en minskad omsättning på knappt 30 procent.

Genomsnittspriset för en småhusfastighet i landet var drygt 1,8 miljoner kronor under det senaste kvartalet.

*Ur pressmeddelande från SCB  
2009-04-16 09:30 Nr 2009:77*

För Fastighetsmäklare

Boka nu:

# Vårens Frukostmöten

Välkommen till Capitex Nyhetsmorgon med frukost!

I en förändrad marknad är det viktigt att ligga steget före. Vi vill hjälpa dig att göra det. Kom till en av våra frukostmöten, ät en god frukost och luta dig sedan tillbaka och ta del av de senaste nyheterna från Capitex.

Den 2 juni Västerås	Scandic Västerås	8:00-10:00	Frukost står uppdukad från start, föreläsningen börjar sedan efter 30 min.
Den 3 juni Örebro	Scandic Örebro Väst	8:00-10:00	
Den 4 juni Linköping	Scandic Frimurarhotellet	8:00-10:00	
Den 9 juni Stockholm	Scandic Bromma	9.30-11.30	
Den 10 juni Uppsala	Scandic Uppsala Nord	8:00-10:00	
Den 11 juni Sundsvall	Scandic Sundsvall Nord	8:00-10:00	
Den 16 juni Lund	Scandic Star	8:00-10:00	
Den 17 juni Göteborg	Scandic Crown	8:00-10:00	

# Höstens Användarträffar

Nu är det åter dags för Capitex användarträffar. Under ett par givande timmar bjuds du på en genomgång av Säljstöd Fastighetsmäklare. Kom och låt dig informeras och inspireras!

Den 23 september Malmö	Hotell Scandic Segevång	08.00-10.00	I Malmö och Göteborg, står frukost uppdukad från start. I Stockholm serveras förmiddagsfika från 9:00 och eftermiddagsfika från 13:00 Föreläsningen börjar sedan efter 30 min.
Den 24 september Göteborg	Hotell Scandic Crown	08.00-10.00	
Den 7 oktober Stockholm	Hotell Scandic Järva Krog	fm. 09.30-11.30, em. 13.00-15.00	

## Anmälan

Välkommen med din anmälan på [www.capitex.se](http://www.capitex.se) via telefon 0480-44 74 00 eller via mail till: [event@capitex.se](mailto:event@capitex.se) (glöm inte att meddela vilken stad du vill träffa oss).

Vi vill ha din anmälan senast en vecka före träffen.

Träffen är kostnadsfri men ej avbokad utebliven anmäld deltagare debiteras 150 kr.

Frukostmöten och användarträffar är kostnadsfria - har du råd att låta bli?