

februari nr 2/08

capitex informerar

- en kundtidning från capitex

Sms-tips!

sida 11

Sverigelokaler

Uppstickaren från norr

Sida 4

Nya deklarationsblanketter

Sida 6-7

februari

2008 års basbelopp	3
Sverigelokaler.se.....	4
Nyttjanderätt för kartor	5
Deklarationsblanketterna....	6-7
Boporten.....	8
Tips & Trix	9
Nya ansikten på Capitex.....	10
Vårens utbildningar	10
Sms-tips.....	11
För en godare jul åt fler	12

Tillåt dig att ryckas med!

Härligt positiva, djärva, professionella människor – de inspirerar mig. Du vet, människor som bara strålar av positiv energi, så det räcker och blir över för alla som råkar finnas i närheten. Det är helt omöjligt att stå emot. Och varför skulle man vilja det? Säkert känner du någon som bara genom sin person får dig på så där riktigt bra humör.

Arbetet med det här numret bjöd mig på inspirerande möten med människor som har förmågan att se behoven, har kunskapen och visionerna – och får saker att hända. Utan krusiduller.

Läsa om Jörgen Öhman, Sverigelokaler. Han såg behovet av en användarvänlig marknadsplats för lokaler, så han startade en. (s. 4)

Modiga nytänkaren Sara Stenlund, Boporten, nöjde sig inte med att se och lära av hur andra fastighetsmäklare arbetade. I stället satsade hon efter eget huvud och har på kort tid gjort Boporten till en ledande aktör i regionen. (s. 8)

Glad blir jag också av mötet med Ewa Nordenberg, Frälsningsarmén. (s. 12) Att se hur hon brinner för sitt arbete bland utsatta barn och ungdomar är ren inspiration rakt in i hjärtat.

Trevlig läsning!

asa.holm@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:

Åsa Holm
asa.holm@capitex.se
Telefon 0480-44 74 24, fax 0480-44 74 51

Ansvarig utgivare:

Göran Pettersson
goran.pettersson@capitex.se
Telefon 08-720 36 50, fax 08-720 36 30

Upplaga:

4 500 exemplar

Tryck:

G-tryck AB

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

Capitex affärsidé:

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

Bo Johansson
Sakkunnig och ämnesexpert inom
pensions- och försäkringsfrågor



2008 års basbelopp och genomsnittlig statslåneränta

Nytt år och nya basbelopp. Nedan följer en kort redovisning av årets basbelopp. Givetvis är alla Capitex program uppdaterade enligt de nya basbeloppen.

Basbeloppen för 2008 är:

Prisbasbelopp:	41 000 kr
Förhöjt prisbasbelopp:	41 800 kr
Inkomstbasbelopp:	48 000 kr

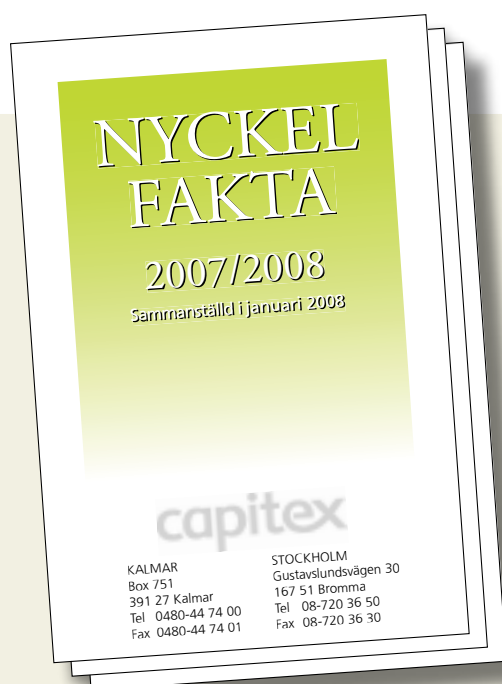
Den genomsnittliga statslåneräntan för 2007 är 4,13 %, denna används för att beräkna avkastningsskatt.

Prisbasbelopp. Detta basbelopp är sedan 1995 endast uppräknat med en viss procent av inflationen. Detta basbelopp används överallt där lagarna föreskriver att basbeloppet ska användas, t ex gränsen för sjukpenninggrundande inkomst.

Förhöjt prisbasbelopp. Det förhöjda prisbasbeloppet är det basbelopp som speglar inflationen. Detta basbelopp används för att räkna fram pensionspoängen.

Inkomstbasbelopp. Från år 2001 använder man sig av inkomstbasbeloppet när man sätter gränsen för den pensionsmedförande lönen. Inkomstbasbeloppet höjs i takt med löneindex dvs det speglar inte inflationen utan svenska folkets reala löneökningar från ett år till ett annat. ■

bo.johansson@capitex.se



Skatteinformation i fickformat

Med förra numret av CapiteX Informerar skickade vi ut "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

Uppstickaren från norr

Han tyckte att marknadsplatserna för lokaler var krångliga, så Jörgen Öhman bestämde sig för att starta en ny – Sverigelokaler. Med användarvänligheten i fokus har Capitex och Sverigelokaler nu inlett samarbete, så att du kan få automatisk överföring av lokaler från Säljstöd till Sverigelokaler.se.

– Jag kände att det fanns behov av en marknadsplats för lokaler som var användarvänlig och enkel, både för annonsörer och besökare, säger Jörgen Öhman, grundare och ägare till Sverigelokaler.

Och det har gått riktigt bra. På två år har Sverigelokaler.se blivit en stark uppstickare, framför allt i norra Sverige.

NYTÄNKANDE

Som ny aktör måste man bygga förtroende, och ta fajten mot redan etablerade aktörer.

– Vi valde att göra saker lite annorlunda, säger Jörgen som bl a tog bort bilderna från träfflistan. I stället för en bild på lokalen visas fastighetsbolagens logotyp i träfflistan tillsammans med en del av den säljande beskrivningen för lokalen.

– Det känns roligt att vi var först ut med att erbjuda logotyper i träfflistan, det har konkurrenter-

na hakat på och gjort likadana tilläggstjänster av. Vi känner nog lite till mans att för stark fokusering på bilder redan i träfflistan kan försvåra i stället för att förenkla, man tappar fokus på de verkligt viktiga frågorna i lokalsökandet, säger Jörgen och berättar hur grundidén med användarvänlighet går som en röd tråd rakt igenom sajtens funktioner.

– Dessutom var vi först ut med att erbjuda koppling till flera system på marknaden. Allt för att underlätta för kunderna, säger Jörgen. Han ser stora fördelar med kopplingen mellan Capitex Säljstöd och Sverigelokaler, inte bara för de stora fastighetsbolagen utan även för fastighetsmäklare av småhus som då och då får in förmedlingsuppdrag på större fastigheter.

– Lika enkelt som de annonserar villor och bostadsrätter på Hemnet eller Bovision kan de, med automatik, nu få ut fastigheter och lokaler på Sverigelokaler.se.

SATSAR I SÖDER

– Verksamheten utgår ju ifrån Luleå, så det är inte så konstigt att vi har hunnit lite längre här uppe, säger Jörgen som nu satsar för att Sverigelokaler ska stärka greppet i Sydsverige.

NORRVIDDENS VAL

Norrvidden Fastigheter AB är Norrlands största fastighetsbolag. Mathias Uvemo är marknadschef med ansvar för Norrbotten.

– Jag är ju lite patriot. Och Sverigelokaler funkade för mig här uppe. Det är min kanal ut. Sedan i höstas har vi dessutom koppling mellan vårt Capitexsystem och marknadsplatserna Sverigelokaler och Objektvision. Det var enkelt redan innan, men nu när överföringen sker automatiskt från Säljstöd är det fantastiskt smidigt, säger Mathias glatt.

RÄTT BUDSKAP I RÄTT KANAL

Men det är inte bara lokalerna som ska synas. För att marknadsföra Norrvidden som bolag och varumärke annonserar de i olika typer av tidningar.

– Man går ju inte ut på nätet och surfar runt bara för att leta efter vilka aktörer som finns. Däremot är det ju webben som är vår absoluta säljkanal. Lokalsökande vänder sig i första hand till webben, det märker vi tydligt, säger Mathias och poängterar att Norrviddens fokus ligger på kommersiella lokaler, som utgör 90 % av deras bestånd.

– Bostäderna annonserar vi ut på vår egen webbplats, om vi hinner.

Det är stort sug både efter bostäder och lokaler. Vi registrerar ju intressenter i capitexprogrammet så egentligen skulle vi inte behöva annonsera ut dem alls just nu. Vi har ju intressenter på kö – bara att plocka upp ur programmet.

SVÅRT HITTA GULDKORNEN

När det kommer till bildernas ”vara eller inte vara” redan i marknadsplatsernas träfflistor är Mathias och Jörgen på Sverigelokaler rörande eniga.

– Det är så himla lätt att sälla bort ett objekt för snabbt. Jag är övertygad om att man sällar bort en del guldskor av bara farten. När det gäller lokaler är det ju dessutom så att du ”köper” en liten del av fastigheten. Lokalen kan ju vara himla fin och fräsch och utmärkt på alla sätt – i ett i övrigt sunkigt hus. Med en sådan fastighetsbild redan i träfflistan finns risken att du inte klickar dig vidare till beskrivningen för att läsa mer om lokalen, säger Mathias.

– För oss funkade det jättebra med Capitexprogrammet, och annonsering på Sverigelokaler, där måste vi vara med. Det blir ju gärna lite flockbeteende i branschen. ■



Har du koll på dina avtal?

Nyttjanderätt för kartor

Hur använder du fastighetskartorna du köper från Lantmäteriet via Capitex Säljstöd?

Visste du att du har rätt att lägga ut Lantmäteriets kartbilder på internet och skriva ut dem för att ge till dina spekulanter, men att du inte har rätt att publicera kartorna i till exempel tidningsannonser?

För att läsa villkoren i sin helhet, som du godkände när du köpte den första kartan, klickar du på länken "läs allmänna villkor" i den gula rutan ovanför valet av karttyp i Säljstöd. ■

linus.bolm@capitex.se



Capitex Fastighetsdagar

- För dig som jobbar med uthyrning av lokaler och bostäder

Boka in vårens fastighetsdag i kalendern redan nu. Mellan 9.00 och 12.00 bjuds du på en genomgång av nyheter i våra program och det som kommer att hända framåt. Du får tips om hur du kan använda våra produkter och om hur vi kan hjälpa dig i din verksamhet.

22/4 Malmö

Scandic Segevång

• **23/4 Göteborg**

Scandic Crown

• **24/4 Stockholm**

Van der Nootska palatset

Anmälan

Anmäl dig via e-post till event@capitex.se eller telefon 0480-44 74 00. I e-postet anger du namn på dem som kommer, telefonnummer samt företag. Skriv **Fastighetsdag** i ämnesraden. Vi vill ha anmälan senast en vecka före träffen. Träffen är kostnadsfri men ej avbokad utebliven deltagare debiteras 250 kr. Vi förbehåller oss rätten att begränsa antalet deltagare per företag.

capitex

www.capitex.se • 0480-44 74 00

K2, K5, K6, K7, K8 i Capitex Säljstöd

Nya deklarationsblanketter för inkomståret 2007

I Säljstöd har vi nu lagt in nya deklarationsblanketter för inkomståret 2007. Det är dessa blanketter som ska lämnas in till Skattemyndigheten senast måndagen den 5 maj 2008. Väsentliga förändringar har gjorts på blankett K2, men även K5 och K6 innehåller nyheter. En helt ny blankett K8 finns nu för näringsbostadsrätt.

UPPSKOVSBELOPP

Uppskov med beskattning av kapitalvinst när en privatbostad avyttras begränsas inte längre till att både den avyttrade bostaden och ersättningsbostaden ska ligga i Sverige. Uppskovsmöjligheterna utvidgas till att avse bostäder som ligger i en stat inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES). Reglerna har anpassats med anledning av den geografiska utvecklingen. Möjlighet finns nu att anmäla en sk ägarlägenhet som ersättningsbostad. Läs mer på www.skv.se bland Skatteverkets ställningstaganden.

I programmet ska du tala om vilket land som är aktuellt, fastighetsbeteckning och adress i utlandet. (Se bild 1) Dessa uppgifter skrivs ut på blankett K2 eller sida 2 av K5/K6.

Bild 1.

Ett uppskovsbelopp ska tas upp till beskattning när ersättningsbostaden avyttras. I bild 2 (överst på nästa sida) ser du den nya blankett K5. Ett gammalt uppskovsbelopp läggs till under pkt 8. I pkt 9 kan du läsa av kapitalvinst inklusive uppskovsbelopp. Vinst eller förlust redovisas längst ner vid punkt 9 respektive 10. Observera att det inte längre görs någon kvotering på sidan 1 av blanketterna. Den skattskyldige för in vinsten på Inkomstdeklaration 1. I programmet kan du avläsa vinst, skattepliktig del och skatt på utskriften som heter "Översikt". Det är det nominella uppskovsbeloppet som kommer att stå i specifikationen till den förtryckta deklarationsblanketten. Det ska inte råda någon tvekan om vilket belopp som ska återföras när ersättningsbostaden säljs eller du vill göra en frivillig återföring.

BEGÄRA DEL AV

För det år slutligt uppskovsbelopp beräknas finns nu möjlighet att begära uppskov med endast del av beräknat högsta uppskovsbelopp.

FRIVILLIG ÅTERFÖRING

Den skattskyldige får vid den årliga taxeringen begära att uppskovsbeloppet helt eller delvis återförs till beskattning.

UPPGIFTSSKYLDIGHET

Det finns en uppgiftsskyldighet för den som fått ett uppskov och förvärvat en ersättningsbostad utanför Sverige. Den skattskyldige ska årligen komma in med uppgifter som styrker rätten att behålla uppskovet.



Bild 2.

K5. Ovan ser du en del av nya blanketten K5. Observera ingen kvotering.

Arbetsflöde i Capitex Säljstöd

I flödeslistan finns flera flikar. Under varje säljare finns möjlighet att lägga in individuella uppgifter om ett gammalt uppskovsbelopp och datum för bosättning. Klicka på plustecknet vid "Nytt uppskovsbelopp" i arbetsflödet. Bild 3 visar ett expanderat flöde.

BERÄKNA NYTT

All inmatning för nytt uppskovsbelopp finns i en egen mapp. Under "Beräkna nytt" finns inmatning för preliminärt och slutligt uppskov.



Bild 3.

NYHETER PÅ ÅRETS DEKLARATIONSBLANKETT

K5, K6, K7, K8. Kvotering är borttagen från sida 1. Vinst respektive förlust ska föras in på Inkomstdeklaration 1. Deklarationsblanketten och bilagorna har ändrats när det gäller inkomst och avdrag under kapital. Du ska inte dra bort (kvitta) förlust från vinst. Du ska inte heller räkna ut hur stor del av vinsten eller förlusten (kvotera) som är skattepliktig respektive avdragsgill. Det gör Skatteverket åt dig.

K5, K6. Sidan 2 ska användas för beräkning av slutligt uppskov vid första taxeringen.

K2. Blanketten ska användas för beräkning av slutligt uppskov vid andra taxeringen. Då har du vid första taxeringen fått ett preliminärt uppskov.

Hjälpblankett. Förbättringsbilagan är numera en hjälpblankett och ska inte lämnas till Skatteverket. ■

Birgitta Graffner
Sakkunnig och ämnesexpert
inom skattefrågor



Juryns motivering: "Årets marknadsförare har lyft sitt varumärke genom taket via ett konsekvent arbete i linje med en klar strategi. Med sina innovativa metoder, modet att våga satsa och sin personliga framtoning har årets vinnare ruskat om och väckt liv i hela branschens marknadsföring i regionen. På bara några år har dessutom vinnaren gjort en rad smarta rekryteringar, fått ett av Umeås mest beskådade skyltfönster samt mångdubblat sin omställning."



Capitexkunderna Boporten

Årets marknadsförare i Umeå

- Vi är jätteglada över utmärkelsen, det är ett prestigefyllt pris i regionen som ingen mäklare har fått tidigare. Det var ingen som trodde på oss i början, säger Sara Stenlund, vd Boporten. Men då kände de ju heller inte Sara.

På bara fyra år har Boporten vuxit till en av Umeås mest framgångsrika mäklarkontor. Det var 2004 som Sara Stenlund klev in bland Umeås fastighetsmäklare. Hon hade just avslutat sin utbildning och började sin mäklarkarriär med att köpa in sig som delägare i Boporten som då var Umeås minsta mäklarfirma, och bli en av två anställda.

- Vi skrev in i avtalet att jag hade befogenhet att göra om verksamheten. Jag fick fria händer, berättar Sara.

Men för att ta andelar på en etablerad marknad måste man ha en bra strategi. Boportens strategi var att synas.

- Vi bestämde oss för att sticka ut, det gör ju att objekten vi mäklar får mycket uppmärksamhet, säger Sara.

SLUMRANDE BRANSCH

Boporten fokuserade stenhårt och målmedvetet på marknadsföring. De valde en lokal med bästa tänkbara läge, lät göra om logotypen, valde nya färger och satsade på profilmarknadsföring.

- Det var ju så att marknaden då var väldigt likformig, "alla var ganska blå", konstaterar Sara. Inte lila och orange som vi! Dessutom är 6 av våra 7 anställda kvinnor. Det har gett oss en kvinnlig framtoning, vilket många kunder uttryckt som väldigt positivt. Att det blev just tjejer var lite av en tillfällighet, det var

kompetensen som avgjorde, säger Sara som lyckats med flera uppmärksammade rekryteringar, bl a Malin Moström, känd landslagsspelare i fotboll och Ros-Marie Brontén, som har 20 års erfarenhet som fastighetsmäklare i Umeå.

- Alla i Umeå vet vem Ros-Marie är, säger hon med eftertryck.

VET VAD KUNDEN VILL HA

Sara, som även är utbildad civilekonom, berättar att de har genomfört egna marknadsundersökningar för att se vad det är kunderna vill ha och utifrån resultatet utformat en bra arbetsmetod på Boporten. Så vad är det kunderna vill ha?

- Hög kvalitet så klart, men framför allt kommunikation. Det är jätteviktigt med bra kommunikation. Den bästa kundvården är nog förmågan att vara lyhörd. Som mäklare blir du en ganska offentlig person. Alla kan göra fel, det är hur man bemöter kunden i den situationen som räknas. Oftast kan man rätta till det som blivit fel och vända det till något positivt - om man är lyhörd för kundens behov, säger Sara bestämt.

LYCKADE INNOVATIONER

Sara tycker att det har hänt mycket i fastighetsmäklarbranschen de senaste åren.

- Här i Umeå har vi t ex börjat samarbeta, alla fastighetsmäklare och bilhandlare. Tillsammans ger vi ut tidningen "Bil och Bostad". Den delas ut till alla hushåll en gång i veckan. Jätteuppskattat! Och just nu håller jag på med något helt nytt som inte är klart än, säger Sara kryptiskt. ■

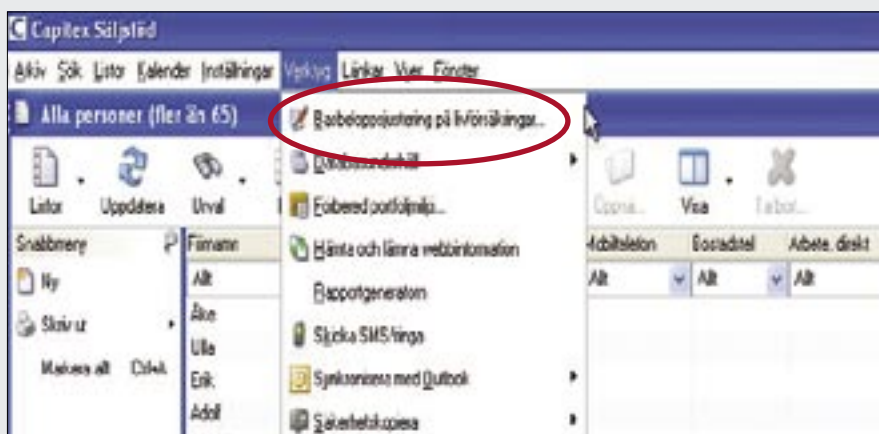
asa.holm@capitex.se

Nytt år, nya basbelopp

Uppdatera livförsäkringarna i Säljstöd Försäkring

Eftersom det nu är ett nytt år är det viktigt att du uppdaterar dina försäkringar i livförsäkringsmodulen. De försäkringar som är (mest) aktuella är de som inte kan importeras med hjälp av modulen Beståndsfilsimport, det vill säga TGL, FGL etc.

1. Välj "Basbeloppsjustering på livförsäkringar" i menyn Verktyg.



2. När du kommer in i funktionen markerar du "Samtliga" samt "Samtliga personer" och trycker på Uppdatera-knappen.

Klart!



bo.johansson@capitex.se

Fastighetsmäklarsupporten utökar

Nya ansikten på Capitex



Jenni Jinnelöv, support

Jag arbetar med support till dig som är fastighetsmäklare. Tidigare har jag bland annat arbetat som konsult/säljare för HH Management och som projektledare för ett förbättringsprojekt på ALSTOM Power i Växjö. Som säljare hade jag mycket kundkontakt genom visningar och utbildningar men även via supportsamtal - precis som nu.

För tillfället går större delen av fritiden till familjen och diverse husprojekt. Annars försöker jag klämma in lite scrapbooking, promenader och simning. ■



Maria Johnsson, support

Jag arbetar på Capitex supportavdelningen för fastighetsmäklare. Det innebär att jag kan hjälpa dig med ditt program via bland annat telefon och fjärrstyrning. Närmast har jag gått 2 år på programmet Webbprogrammering på Teknikum i Kalmar. Tidigare har jag arbetat som läkarsekreterare på Länssjukhuset i Kalmar, med ansvar för avdelningens webbsida samt viss internutbildning och support.

Jag bor i Nybro tillsammans med min man Jonas och våra två barn, Oscar, 7 och Tilda, 5. ■

Utbildning våren 2008

12 FEB *Säljstöd Fastighetsmäklare* Grundkurs. I Stockholm.

13 FEB *Säljstöd Fastighetsmäklare* Grundkurs. I Stockholm.

Datum kommer *Säljstöd Fastighetsmäklare* Grundkurs. I Göteborg.

Datum kommer *Säljstöd Fastighetsmäklare* Grundkurs. I Malmö

Mer info och anmälan: www.capitex.se



– Ring gärna om du har frågor eller vill diskutera vilken utbildning som passar dig och ditt företag, uppmanar Johan Andersson, utbildningsansvarig affärsområde fastighetsmäklare.

Säljstöd Fastighet

Sms-tips!

Du utnyttjar väl funktionen för att skicka sms från Säljstöd Fastighet. Om inte, kommer här ett lite inspirerande tips från dina kollegor. Tips som vi fick in till tävlingen vi utlyste i höstas, där ni delade med er av era bästa uppslag för sms-tjänsten. Vinnare i tävlingen blev Gerd Hagelberg på CA Fastigheter i Växjö. Grattis!

- Informera hyresgäster om städdagar
- Informera hyresgäster om vattenavstängning
- Informera hyresgäster om reparationer
- Informera om ny maskin i tvättstugan
- Informera om sommartider/nya öppettider
- Informera om adress- och telefonnummerändringar
- Informera om nya hyresgäster i fastigheten
- Påminna om visningar till visare av lägenhet/lokal
- Påminna om visning till spekulant/sökande
- Påminna om möten
- Påminna om omförhandling av kontrakt
- Påminnelse om att boka besiktningstid
- Påminnelse om garantitider som går ut
- Påminnelse om avtal som ska sägas upp
- Påminnelse om myndighetsbesiktningar
- Skicka inbjudningar till t ex invigningar
- Önska God Jul
- Önska trevlig sommar



Så här gör du:

Skicka sms från Säljstöd

Så här gör du för att skicka sms:

Till en person

1. Ta fram en lista med personer
2. Markera personen
3. Klicka på mobilsymbolen i snabbgranskningens fakturata
4. Fyll i text och klicka på skicka

Till en kontaktperson på företaget

1. Ta fram en lista med företag
2. Markera företaget
3. Klicka på mobilsymbolen i snabbgranskningens fakturata. Du finner den till höger om kontaktpersonens mobilnummer
4. Fyll i text och klicka på skicka

Till flera personer

1. Ta fram en lista med personerna i en viss fastighet
2. Markera de personer som du vill skicka till genom att hålla ner Ctrl-tangenten och klicka
3. Välj Utför på verktygsraden och Ny, där du väljer menyalet sms (mottagare)
4. Fyll i text och klicka på skicka



Capitex julgåva gick i år till Frälsningsarmén, Kår 393, som med stort hjärta och engagemang arbetar för socialt utsatta barn och ungdomar på Söder i Stockholm.

För en godare jul – åt fler

Som vi skrev i decembernumret valde vi att inte skicka julkort eller julklappar till våra kunder. Traditionenligt skänkte vi i stället en julgåva till Frälsningsarmén, i år till Kår 393 på Söder i Stockholm och deras arbete för utsatta barn och ungdomar. Och som en julklapp till oss alla kommer här en hälsning från Ewa Nordenberg på Frälsningsarmén.

Jag vill uttrycka ett STORT TACK för pengar till julklappar som vi fick till vår verksamhet på Kår 393 där vi driver ett socialt arbete bland ensamstående kvinnor och barn i riskzon (barn till missbrukare, som bevittnat våld i hemmet, utsatts för psykiskt missbruk).

Pengarna vi hade glädjen att få från ER användes till julklap-

par till ett 25-tal barn. Vi ordnade en julfest söndagen före jul och ett 60-tal kom. Det bjöds på ett mindre julbord, julevangeliem, jullekar, ett uppskattat tomtebesök och mycket mer!

I vår stadsdel betjänar vi idag ett 30-tal familjer där vi erbjuder samtalsgrupper, barnaktiveter m m. Att vi möter ett stort behov är helt klart! Vi har jobbat med detta i fem år och hoppas hösten -08 komma igång med ett familjehus där vi kommer att utveckla arbetet med "de glömda barnen".

Vi har även ett stort arbete som riktar sig mot ungdomskulturen i Stockholm. Samverkan är ett viktigt ord för oss inom Frälsningsarmén, därför jobbar vi nära BRIS, BUP och Socialtjänsten i vår stadsdel här på Söder.

Tack än en gång för er gåva och Guds rika välsignelse!

Ewa Nordenberg, Familjekonsulent

*Frälsningsarmén, Kår 393
www.kar393.se*