

januari nr 1/08

capitex informerar

- en kundtidning från **capitex**

Proffsfoton - ett måste i framtiden?

Sidan 4-5

Nya samarbeten öppnar dina möjligheter

hitta.se sida 6, Canon sida 6, Quedro sida 10-11

Proffscyklisten Thomas Lökvist:

Jag drivs av viljan att bli bättre

januari

Höstens användarträffar	3
Capitex nya samarbetspartners öppnar dina möjligheter:	
esoft systems	4-5
hitta.se	6
Canon.....	6
Quedro	10-11
Tips & Trix Fastighet.....	7
Cyklisten Thomas Lökvist ..	8-9
Frågor och svar.....	11
Fastighetsmarknaden 2008 .	12

M som i miljö, motion, mat och medvetenhet

De dagar som jag inte behöver bilen i jobbet går jag den knappa halvtimme som det tar från köksstolen till kontorsstolen. Det är en skön promenad utefter Kalmar sund, speciellt en dag som denna, då sjön ligger spegelblank i det trolska gryningsljuset.

Det är mitt bidrag till att minska miljöförstöringen. Även om den positiva effekten på miljön naturligtvis blir minimal så är det en medveten handling från min sida som dessutom ger mig rabatt i form av gratis motion. Långt vikingare är då vad man kommer fram till under klimatkonferensen på Bali och att personer som Al Gore kämpar för vår miljö. Men vårt enskilda bidrag i det dagliga bör inte underskattas.

De allra flesta företag har en miljöpolicy, så även Capitex. Den aktualiserades då en av våra kunder krävde att vi skulle ha en sådan för att få bli deras leverantör. Först tänkte jag Vad har det för betydelse om vi har en miljöpolicy eller ej? Det är så lite vi kan påverka. Vi använder kontorslokaler och köper el för våra datorer och belysning samt olja för uppvärmning. Men när vi rannsokade oss själva fann vi många faktorer som vi kan påverka i vår dagliga verksamhet – till förmån för miljön.

Jag hoppas att vi kan gå in i det nya året med en medvetenhet i stort och smått. Globala miljöfrågor såväl som vikten av motion har båda en roll att spela för vårt högst personliga välbefinnande. Men det finns fler viktiga "M", mat till exempel. Chansen att du fick en kokbok i julklapp är ganska stort eftersom det ges ut ett hundratal nya kokbokstitlar varje år. Säkert finner du några bra recept att pröva. Det är lätt hänt att det blir en bok som man bara bläddrar i och tittar på de fina bilderna. Men att laga mat eller baka sitt eget bröd är en underbar avkoppling speciellt under denna årstid. Och, inte minst uppskattat av familjen.

God fortsättning!

Ingemar Nilsson, vd

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

Omslagsfoto:

esoft systems, Anders Bergstedt

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.



Höstens användarträffar gav svar

1000 och 1 frågor om skatt

Åh... aha... Nä stopp, hur gjorde du det där? Nöjda humanden blandas med spontana frågor när Capitex Kenneth Fehrm visar nyheterna i Capitex Säljstöd 4.7.

Inte en ledig stol fanns att uppbringa när Capitex avslutade höstens användarträffar med två sittningar i Stockholm i början av december. Förväntningarna fanns på en givande förmiddag.

– Jag har precis bytt till Capitex Säljstöd, så jag ser fram emot att få lite tips! säger Marie Flärkmo från Mats Holmgren Fastighetsbyrå. Hon är genomförd, men ändå på plats.

– Jag hoppas få lära mig nya detaljer som kan underlätta, och få mer information om de nya skattereglerna. Budgivning internet ska också bli kul att se, det känner jag efterfrågas mer och mer, säger Ester Hemström på Mäklarhuset.

Capitex Marie-Louise Bergqvist inleder med att bli visa de nya överföringsrutinerna till hemnet.se och den nya statistiktjänsten i Säljstöd 4.7.

Sedan är det CapiteX skatteexpert Birgitta Graffners tur att, inom tidsramarna för dagens träff, reda ut alla frågetecken kring de nya skattereglerna. Ett digert arbete. Deltagarna smyger fram sina anteckningsblock och lyssnar koncentrerat under hela föredraget. Och för dig som inte var med kommer här Birgittas sammanfattning av de viktigaste "siffrorna".

Den statliga fastighetsskatten slopas den 1 januari 2008 och ersätts med en kommunal fastighetsavgift. Fastighetsavgiften för småhus

blir 6 000 kronor per år, men högst 0,75 procent av taxeringsvärdet. För flerbostadshus uppgår avgiften till 1 200 kronor per bostadslägenhet, men högst 0,4 procent av taxeringsvärdet. Som en del i finansieringen av reformen höjs kapitalvinstskatten vid försäljning av småhus och bostadsrätter från 20 till 22 procent av vinsten. Möjligheten att skjuta upp beskattningen av kapitalvinsten genom ett så kallat uppskov kommer att kvarstå. Uppskovsbeloppet kommer dock att begränsas till 1,6 miljoner kronor. En ränta på 0,5 procent införs på uppskovsbeloppet.

– Tur att jag inte är mäklare! utbrister Kenneth Fehrm, kundansvarig på CapiteX, efter Birgittas utläggning om de nya skattereglerna. Skratten som kommer känns lite uppgivna.

– Jag svarar gärna på frågor efteråt, inflikar Birgitta lugnande. Och med det beskedet verkar alla nöjda med att lämna skattereglerna en stund för att se fler förbättringar i Säljstöd.

– Så... Hur arbetar du med dem som kom på den där visningen men inte köpte huset? frågar Kenneth, som själv arbetat som mäklare och spänner ögonen i sina före detta kollegor. – Det är mycket provision som ligger här och väntar. Han pekar på krysen i visningslistan i Säljstöd som indikerar vilka av visningsbesökarna som idag äger sitt boende. Intresserat följer alla hur Kenneth arbetar med noteringar i Säljstöd för att på bästa sätt ta hand om potentiella framtida säljare.

Tiden rusar och de två timmarna är redan slut, men det hindrar inte deltagarna från att stanna kvar för att få höra om Budgivning internet och ställa sina sista skattefrågor till Birgitta. ■

asa.holm@capitex.se



Från vänster: Birgitta Graffner, ämnesexpert skatt, Marie-Louise Bergqvist, produktansvarig Säljstöd, Kenneth Fehrm, kundansvarig, Peter Björklund, fastighetsmäklarsupporten.



SÅ FUNKAR DET

– Det är verkligen smidigt. Via en knapp i Säljstöd skickar vi iväg beställningen. Fotografen genomför uppdraget och dagen efter finns bilderna färdiga, bara för mig att hämta ner i Säljstöd, säger Louise Andersson, Länshem.

Louise och hennes kollega arbetar på Länshem i Ystad, som var ett av de första kontoren i Sverige att anlita esoft systems.

– De har tagit väldigt fina bilder. Alla våra kunder har varit mycket nöjda, säger Louise Andersson.

– Vi lägger beställningarna i Capitex Säljstöd, där efter tar esoft systems bokningsavdelning kontakt med säljaren och ordnar allt kring fotograferingen. Vi kan välja olika upplägg, allt efter kundens önskemål. Det vi har använt oss mest av är deras mastfotografering, "blå himmel-garanti" och livsstilsbilderna är också mycket uppskattade tjänster, säger Louise. ■

Vill du veta mer?

Välkommen att ringa esoft systems Sverigekontor:
031-799 01 00, www.esoftsystems.se



Capitex i nytt samarbete med esoft systems

Beställ dina proffsfoton direkt från Säljstöd

Roger Ronland
IT-ansvarig m2



Länshem i Ystad har upplevt skillnaden. m2 i Göteborg också. Via en knapp i Säljstöd beställer de numera foton på nya objekt. Vackra foton som drar blickar till sig. Bakom kameran står esoft systems erfarna fotografer. Ändå ser de sig inte som en bildleverantör, enligt esoft systems vd René Dines Hermand.

– Vårt fokus ligger på hela processen. Vi arbetar med att förenkla arbetsprocessen för mäklarna, utan att för den skull fastna i standardprodukter.

När jag får tag på esoft systems danske vd René Dines Hermand, är han i Sverige för att bemanna deras kontor i Göteborg. Som en transportsträcka mot det väsentliga svarar han på mina nyfikna frågor om den danska mäklarbranschen. Jag får veta att för bara några år sedan hade nästan varje dansk mäklare sin egen digital-kamera. Så är det inte idag.

– Men om vi bortser från bilderna ett tag, och istället tittar på hur mäklarna konkurrerar med varandra så är problemet, som alla mäklare inte riktigt vill se, att de mer eller mindre har samma argument, säger René på felfri engelska. Han tar internet som exempel, mäklarna har webbsidor med samma funktioner, beskrivningar med samma uppgifter. Det går igen som ett mönster i mäklarbranschen – alla erbjuder samma tjänster.

KONSTEN ATT STICKA UT

René är intresserad av den här typen av mönster. Han tar den semestrande nordbon som målande exempel. Vad gör varje dansk, svensk och norrman när vi kliver in på hotellrummet på Mallorca? Ett, vi går ut på balkongen för att se utsikten. Två, vi kollar in toan om den är fräsch. Tre, slänger oss på sängen för att få en uppfattning om vi kommer att sova bekvämt under semestern.

– Att uppmärksamma mönster gör det möjligt att se exakt vad du kan lära dig göra annorlunda för att sticka ut, för att göra intryck på människor. esoft systems vill vara en partner i den processen, och finnas där när du behöver oss, säger René.

DE RÄTTA ARGUMENTEN

– Med oss som samarbetspartner får du inte bara bättre bilder, inte bara smidigare arbetsprocess, innan du ens får uppdraget för en försäljning har du fått argument som dina konkurrenter inte har. Så när herr och fru Karlsson undrar varför de ska välja dig, då har du inte bara ord utan material att visa. Som mäklare kan det vara svårt att formulera argument på ett papper, men bilder är vi alla vana att bedöma, vilket gör bra bilder till ett argument som alla kan uppfatta och förstå kraften i, säger René.

ENKLARE VARDAG FÖR m2

”Blå himmel-garanti”, vy från hög höjd, livsstilsfotografering, 350 olika himlar att välja på, listan på esoft systems tjänster kan göras lång. Ändå är det inte produkterna utan företagets fokus på att förenkla kundens arbetsprocess som René vill hävda gör dem unika. Ett koncept som fallit Göteborgsmäklarna m2 i smaken. Sedan ett halvår anlitar de esoft systems för alla sina fotograferingar.

– Just nu har vi kampanj på aftonbilder. Det är en tjänst som sticker ut, är lite extra. Det uppskattar våra kunder, säger Roger Ronland, IT-ansvarig på m2.

Genom samarbetet med esoft systems har de förenklat arbetsprocessen för sina 45 fastighetsmäklare, som inte längre åker ut på fotograferingarna. Det mötet med säljaren sköter esoft systems fotografer.

– En del mäklare har haft lite svårt att släppa taget, men det tar ju ett tag innan man har byggt upp förtroendet, säger Roger och berättar att esoft systems fotografer har gedigen utbildning i hur man agerar ut mot kund.

– Ska man ta hand om kundmötet, och i den situationen representera m2, är det ju oerhört viktigt att man är professionell och bekväm även i den sociala rollen, säger Roger. Men han har fler förbättringar på gång.

– Hittills har mäklarna själva fått hämta in bilderna till rätt objekt i Säljstöd, men inom kort kommer bilderna att laddas in automatiskt på rätt objekt så fort de är klara. Det enda mäklaren gör är att skicka iväg en fotobeställning från Säljstöd, sedan åker fotografen ut och tar bilderna och levererar dem rakt in på rätt objekt, konstaterar Roger.

– Målet är ju, att i samarbete med esoft systems, fortsätta att utveckla tjänsten så vi får till en smidigare arbetsprocess för bildhantering i alla medier, t ex våra annonser, säger Roger som aldrig verkar luta sig tillbaka. ■

asa.holm@capitex.se

FAKTA: esoft systems

Anställda: 125 st (de flesta fotografer)

Kontor: Danmark, Sverige, Frankrike, Vietnam

Börsnoterade: OMX - Nordic Stock Exchange

Utmärkelser: Danmarks ”Young EntrepRenéur 2006”

esoft systems grundades år 2000 och utför idag tjänster och automatisering inom foto, ritningar, 360-bilder m m. Affärskonceptet står på **service, innovation, automatisering** och **samarbete**. I nära dialog med kunden utvecklar esoft systems lösningar som förenklar kundens vardag. Mer info: esoft systems Sverige 031-799 01 00.

Capitex nya samarbeten öppnar dina möjligheter:

hitta.se – ny kartleverantör

Capitex har tecknat avtal med hitta.se gällande kartor. Capitex kommer att använda kartorna för att visa var bostäder, fastigheter och lokaler finns. Kartorna kommer att visas på internet i samband med presentation och försäljning/uthyrning/byte av bostäder på din egen hemsida.

hitta.se hjälper dagligen hundratusentals svenska privatpersoner och företag att komma i kontakt med varandra. hitta.se grundades i juni 2004, och är Sveriges snabbast växande internetsajt. På hitta.se finns mobilnummer, telefonnummer och adresser till alla svenska företag och privatpersoner, samt kartor och satellitbilder över alla landets adresser och platser.

- Vi är mycket glada för att Capitex har valt hitta.se som leve-

rantör av kartor och vi ser att samarbetet kommer att utveckla och gagna hitta.se på ett positivt sätt, säger Per Ekdal som är projektledare på hitta.se.

Capitex kunder kommer att använda kartorna för att visa var bostäder, fastigheter, lokaler m m finns. Kartorna kommer att visas på internet i samband med presentation och försäljning/uthyrning/byte av bostäder på kundens egen hemsida. Användare av Capitex Säljstöd kan använda kartan för att t ex presentera speciell lägesinformation som kan vara intressant i samband med ett bostads/lokalbyte. Användaren kan även genom att själv klicka i en kartbild få fram vilken koordinat som man klickade på och spara koordinaten i Capitex säljstöd. ■

Canon – skanna till Säljstöd

Med Capitex Säljstöd och en skrivare från Canon kan du enkelt lagra all tänkbar pappersbaserad information om dina kunder på ett organiserat sätt i datorn.

Capitex samarbete med Canon innebär att du får tillgång till en unik lösning för skanning av dokument till Capitex Säljstöd.

Genom att installera en mjukvara på en Canon copyprinter kan alla på kontoret skapa digitala dokument. Lika enkelt som att kopiera ett papper skannar du formulär, kontrakt, brev, ansökningar etc direkt in i Capitex Säljstöd. Dokumenten sparas i bl a pdf-format på angiven plats i Säljstöd.

VILL DU VETA MER?

Canon finns idag på 30 platser i Sverige. Vill du ha mer information kan du på www.canonbusinesscenter.se ("välj center") se var ditt närmaste Canon businesscenter finns. Välkommen att kontakta oss. ■



Hur fungerar det?

Skannade dokument döps med unikt dokumentnamn redan i copyprinterns meny. Dokument kan då med en enkel knapptryckning bläddras fram i Capitex Säljstöd, och direkt knytas till rätt kund eller objekt.

Den här unika skanningsmetoden är användarvänlig och medger elektronisk distribution, lagring och fördling av skannade dokument.

Säljstöd Fastighet

Adressändring av hyresgästens adress

En nyhet som kommit i Capitex Säljstöd är möjligheten att ändra hyresgästernas adress till den adress som lägenheten har utifrån kontraktsgdagen.

När den sökande registreras i Säljstöd är det ju den befintliga adressen, där han bor när han söker lägenhet, som registreras och när han sedan flyttar in i lägenheten ska adressen ändras till lägenhetens adress. Denna funktion går att schemalägga så att den körs med automatik t ex en gång per månad. För lokaler finns också funktionen men där måste du markera lokalerna i en lista med lokaler och välja "Utför" och "Uppdatera hyresgästens adress".

SÅ HÄR GÅR DU TILL VÄGA

Välj "Händelse" i navigationen i gruppen "Kunder" (bild 1).

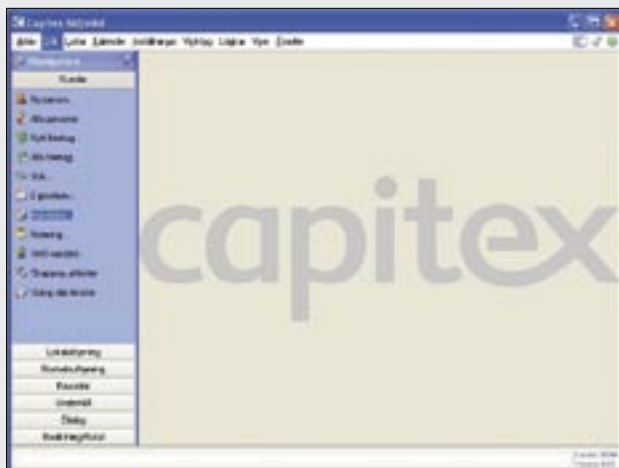


Bild 1.

I händelsen ska du välja bokningstyp "Funktion" och "Ändra hyresgästens adress" i listrutan till höger (bild 2). Välj starttid t ex strax efter varje månadskifte och slutligen klockslag när funktionen ska köras.

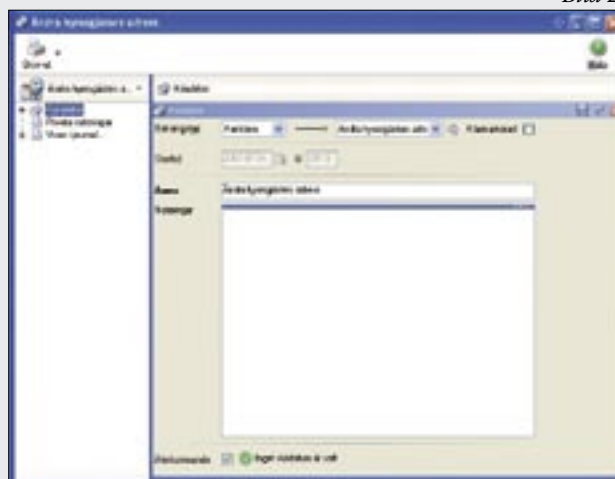


Bild 2.

Längst ner på händelsen markerar du "återkommande" och får upp nedanstående fönster (bild 3).



Bild 3.

Här talar du om hur ofta funktionen ska köras och hur länge som den ska fortgå. Tryck sedan OK och stäng händelsen. Du har nu schemalagt adressändringen för lägenhetshyresgästerna.

stephanie.nyblom@capitex.se

Capitexgrannen Thomas Lökvist

Viljan, en viktig faktor för framgång

En stark vilja, tydliga mål och rätt förutsättningar, det är många faktorer som avgör om du ska bli framgångsrik. Du kan bestämma dig för att försöka bli framgångsrik i ditt yrke, eller kanske ta det ett steg vidare och försöka bli idrottare i världseliten. Just dit har Capitex granne Thomas Lökvist nått. Han har dessutom gjort det i en av världens mest krävande sporter – cykel.

Det är inte ofta som vi skriver om sport i Capitex Informerar. Men när vi har en elitidrottare som granne till vårt kontor i Kalmar kan vi inte låta bli. 23-åriga Thomas Lökvist är en av de största svenska stjärnorna inom professionell cykling. Med tre genomförda Tour de France vet han vad som krävs för att nå sitt mål.

FRÅN VISBY TILL PARIS

Redan när han var liten kille i Visby, var cyklingen en viktig del av Thomas liv.

– Jag har alltid tyckt att det varit kul att cykla. Mina föräldrar påstår att jag alltid hade med mig cykeln vart jag än skulle. Däremot började jag inte cykelträna och tävla seriöst förrän jag var 16.

Thomas pappa fick jobb på Handelsbanken i Kalmar, själv flyttade Thomas till Skara för att gå på cykelgymnasiet men loven tillbringade han hos familjen i Kalmar. Han skaffade sig kompisar och trivdes så bra att han bestämde sig för att stanna kvar när familjen flyttade tillbaka till Gotland. Efter gymnasiet och ett framgångsrikt år som amatör fick han bara 19 år gammal erbjudande om att bli proffs i den allra högsta ligan för det franska laget Française Des Jeux. Men flytten till Frankrike och Nice blev på många sätt en stor omställning.

– Jag har ju bott hemifrån sedan jag var 16 så steget att flytta hemifrån var inte så stort. Men när man kommer till ett nytt land och i inte kan språket så blir det ganska komplicerat. Småsaker som man inte tänkt på blir helt plötsligt krångliga. Man ska gå till banken, skaffa telefon- och internetabonnemang. Det

är väldigt energikrävande men samtidigt är det en stor erfarenhet när man väl har tagit sig igenom det.

Livet som professionell cyklist är långt ifrån den ”glassiga” tillvaro som en utomstående kan tro.

– Man är ganska utelämnad faktiskt och får inte så mycket hjälp från laget. Från dem får man sin lön och de ordnar med resor till tävlingar men sedan får man ordna det mesta själv.

MÅLET ÄR ONT I KROPPEN

Att vara tävlingscyklist innebär inte bara tävlingar i ett soligt Sydeuropa, utan även mörka, regniga höst- och vinterdagar i Sverige. Men det hindrar inte Thomas från att köra mellan 12 och 25 mil 6 dagar i veckan även när det inte är tävlingssäsong. Då hinner han även med att gå på gym. Totalt blir det mellan 3 000 och 4 000 mil på cykeln varje år. För att prestera i tävlingsssammanhang krävs träning och åter träning, men hur motiverar man sig till att träna och tävla så mycket?

– Jag får göra det jag tycker bäst om.

Jag drivs av viljan att bli bättre, precis som alla idrottsmän och företagsledare. Det enda sättet att bli bra är att träna hårt och målmedvetet. Sedan är det inte alltid kul att ge sig ut på cykel när det regnar. Precis som många andra tycker jag inte alltid att det är kul att gå till jobbet.

Men han tycker inte att han har fått offra vad de flesta av oss kanske skulle kalla ”ett vanligt liv”.

– Nej det gör jag inte. Under oktober när jag har min vilomånad skulle jag kunna gå ut med kompisarna en lördagskväll. Men det är ingenting som lockar. Jag är nöjd med mitt liv som det är.

Alla behöver vi mål för att utvecklas. För en hårdtsatsande elitidrottare är det kanske viktigare än något annat. Så vilka mål har Thomas, vad skulle han helst vilja uppnå?

– Tour de France är det största, massmedialt, som du kan vinna. Sedan finns det ett par andra tävlingar som till exempel Liège - Bastogne - Liège och så VM naturligtvis.

Men att cykla i tre veckor och kanske 350 mil i ett etapplopp

Jag drivs av viljan att bli bättre, precis som alla idrottsmän och företagsledare.

Thomas Lökvist

Som regerande svensk mästare körde Thomas "Gotland" Lövkvist i den svenska nationsmästartröjan under Tour de France 2006



Foto: Giorgio Masnikosa

som Tour de France är naturligtvis en enormt stor påfrestning för kroppen.

– Sista dagen känns det faktiskt rätt okej, men man är genomtrött. När man har kommit så långt som till sista varvet på Champs Élysées i Paris är det mycket annat som spelar in. Man är glad att man har tagit sig i mål. Men sedan tar det en vecka innan man är människa igen, säger Thomas.

ATT CYKLA – EN NJUTNING

De allra flesta av oss, som kanske nöjer sig med några cykelutflykter ljumma sommarkvällar, vet vilken härlig naturupplevelse det kan vara. Men kan ett hårdtsatsande cykelproffs ta sig tiden att njuta av naturen på träningsrundan?

– Vintersäsongen kör jag mycket lågintensiv träning och det ger utrymme till att njuta av naturen. Inne i skogarna runt Kalmar finns fina grusvägar och små sjöar. En fin dag kan det vara helt underbart och tiden bara flyger iväg.

Även om steget från proffs- till motionsnivå är långt, menar Thomas att cykel är en utmärkt motionsform för alla människor.

– Cykel är bra på flera sätt, dels är det väldigt skonsamt. Sedan är det gemenskapen, att cykla i grupp är socialt och det är naturligtvis mycket roligare att träna tillsammans med andra. Dessutom får man se mycket natur när man cyklar. Man kommer ju ganska långt och jag kan nog säga att jag känner till Kalmarregionen bättre än många av dem som har bott här i hela sitt liv.

DÅLIGT MED ÅTERVÄXTEN

Cykel är en förhållandevis liten sport i Sverige och får därför lite utrymme i massmedia. Precis som många andra sporter har cykel

problem med återväxten. Men kommer framgångarna kan Thomas fungera som ambassadör för cykelsporten i Sverige, precis som Carolina Klüft med flera har gjort för friidrotten.

– Vi saknar stora fixstjärnor inom cyklingen i Sverige. Bernt Johansson vann ju OS-guld i Montreal 1976 och det krävs nog något sådant för att folk ska börja intressera sig, tror Thomas.

Men det är inte bara bristen på svenska storstjärnor som gör att cykelsporten för en undanskymd tillvaro. Thomas ser generellt ett bristande intresse för idrott hos den yngre generationen eller som han säger - Pokemongenerationen.

– Det finns inget intresse, det är lättare att sätta sig framför datorn eller tv:n. Idag kan du ju spela hockey på datorn, vilket är mycket bekvämare än att åka iväg till en ishall. Det kräver ju en massa logistik om man ska runt på olika aktiviteter. Så för både föräldrar och barn är det enklare att sätta sig framför datorn.

BILAR OCH VILA

För en elitidrottare som lägger så mycket tid på sin idrott är det svårt att hinna med så mycket annat. När Thomas inte tränar går mycket tid åt att återhämta sig och att bara ta det lugnt.

– Det är rätt tröttande att träna så mycket som jag gör, så man har inte jättemycket energi till att göra annat och man måste vila så mycket som möjligt. Sedan tycker jag att det är kul med bilar, men det har jag tyvärr inte så mycket tid att leva ut.

Under 2008 kommer vi bland annat kunna följa Thomas framfart i Giro d'Italia. ■

jorgen.johansson@capitex.se



– Vår tjänst Mobidove är ett system för att skicka och presentera information i mobilen. Det öppnar möjligheten för fastighetsmäklare och bostadssökande att dra nytta av fördelarna med mobil kommunikation, säger Stefan Sjödin, Quedro.

Capitex och Quedro i nytt samarbete

Informationen – där du vill ha den

Oavsett tid och plats har vi den alltid med oss, mobiltelefonen. Den har blivit en av våra mest personliga ägodelar. Och nu kan du som fastighetsmäklare ge spekulanterna informationen där de vill ha den - i mobiltelefonen.

Capitex och Quedro ingår samarbete. Det gör det möjligt för dig som fastighetsmäklare att dra nytta av fördelarna med mobil kommunikation.

– Via samarbete med Capitex levererar vi information till mäklarnas kunder rakt till mobilen. Vilken information, och hur mäklaren vill jobba, bestämmer de själva. Mäklaren styr relationen med kunden, säger Stefan Sjödin på Quedro.

Via länk på objektbeskrivningen på webben kan den bostadssökande enkelt själv skicka objektbeskrivningen till sin mobil. Du som mäklare kan även välja att arbeta med visningspåminnelser, ge kunderna möjlighet till bevakning, tipsa en vän och ”mina sidor-konto” i mobilen, varianterna är många.

OBJEKTBESKRIVNINGEN I MOBILEN

Med objektbeskrivningen i mobilen får spekulanten tillgång till precis samma information, inklusive bilder, som på webben. Den uppdateras automatiskt mot webben och finns alltid tillgänglig, var och när de än behöver den.

– Många yngre uppskattar verkligen att kunna kolla sin bostadsbevakning på bussen, eller när helst de får en stund över. Och vi på Quedro står för support till mäklarnas kunder, så att alla som vill också får igång tjänsten på sin mobil, säger Stefan.

FLER SPEKULANTER

– Vår tjänst underlättar för mäklaren att komma i kontakt med spekulanter. Med objektbeskrivningen i mobilen kan kunden genom en enkel knapptryckning meddela dig att han är intresserad av bostaden och vill bli kontaktad, konstaterar Stefan. ■

asa.holm@capitex.se



Andreas Mühlich
Marknadschef
Skandia Mäklarna



– Allt fler väljer att spara intressanta objekt de sett på vår webbplats i sin mobil, säger Andreas Mühlich, marknadschef på Skandia Mäklarna. Objektbeskrivningen skickas till mobilen som ett sms, och med den erbjudande om fri värdering från Skandia Mäklarna och ekonomisk rådgivning från Danske Bank, som äger Skandia Mäklarna.

– Statistiken vi får från Quedro visar att det är bra "lead rate" på den här typen av erbjudanden. Trafiken ökar stadigt och det är ganska många som vill ha våra erbjudanden. Tjänster i mobilen är fortfarande i sin linda på fastighetsmäklarsidan, men vi kan helt klart skönja en positiv tendens. Det är ju inga stora kostnader och de verkar dessutom betala sig. Det intressanta är att följa hur trafiken kommer att utvecklas framöver, konstaterar Andreas. ■

QUEDRO AB

Quedro AB har arbetat med mobila tjänster inom flertalet branscher sedan 2002, och specialiserat sig på fastighetsmäklarbranschen sedan 2005. Quedro AB är idag ledande inom mobila tjänster för fastighetsmäklare i Sverige samt är verksamma i Norge, Finland och Baltikum. Quedro AB hanterar distribution av kundefterfrågad, personligt anpassad information direkt till mobiltelefoner i syfte att skapa bättre relationer och ökad försäljning.

Vill du veta mer?

Välkommen att ringa Quedro på 08-441 76 60.



Marie-Louise Bergqvist
Jurist och sakkunnig inom
boendefinansiering

Kommunal fastighetsavgift

När fastighetsskatten för småhus och flerbostadshus vid årsskiftet ersätts med en kommunal fastighetsavgift medför det ändringar i Capitem programvaror.

Från 1 januari har fastighetsskatten för småhus och flerbostadshus avskaffats och ersatts med en kommunal fastighetsavgift. Den kommunala fastighetsavgiften för småhus är 6 000 kr per värderingsenhet men högst 0,75 % av taxeringsvärdet. För flerbostadshus blir avgiften 1 200 kr per bostadslägenhet men högst motsvarande 0,4 % av taxeringsvärdet. För tomt och lokaler gäller fortfarande den tidigare lagen om fastighetsskatt.

Tidigare har man vid ägarbyte själv fått räkna ut underlaget för fastighetsskatten i deklarationen. Skatverket har reagerat över att detta ofta medför felaktigheter och merarbete varvid det från 1 januari i år gäller att den som är ägare vid ingången av året ska erlagga kommunal fastighetsavgift/fastighetsskatt för hela året. Detta innebär att om detta inte regleras i köpekontraktet kommer säljaren att få betala kommunal fastighetsavgift för hela året. Därför har köpekontraktet kompletterats med en ny text i § 7 Fördelning av inkomster/utgifter.

I likvidavräkningen har vi kompletterat med ett fält som heter "Reglering av kommunal fastighetsavgift". Programmet föreslår ett belopp som säljaren ska ha tillgodo för den avgift som kommer att debiteras honom.

Ändringen i likvidavräkningen kommer i Mäklar-system vecka 3 och Säljstöd Fastighetsmäklare vecka 4.

marielouise.bergqvist@capitem.se



Fastighetsmarknaden 2008 En heldag om trenderna i fastighetsbranschen

Den 28 november arrangerades seminariedagen Fastighetsmarknaden 2008. Flera tunga namn bland talarna och heta frågor på programmet gav spännande insikter i en dynamisk bransch.

Närmare 300 personer hade tagit sig till Vinterträdgården på Grand Hôtel i Stockholm för att lyssna på spännande föreläsningar om trender på såväl den svenska som den internationella fastighetsmarknaden. Åhörarna fick bland annat höra hur krisen på den amerikanska bolånemarknaden påverkar den svenska kreditmarknaden och hur miljövänliga "gröna" fastigheter inte bara kan ge miljömässiga vinster utan även kan bli en god affär. Steve Boulton Brooks vd på Boulton Brooks berättade om vilka idéer bolaget har tagit med sig från London till Sverige och sin syn på utvecklingen på den internationella fastighetsmarknaden. Sista ordet fick Vasakronans vd Håkan Bryngelsson och Fastighetsvärldens Willy Wredenmark då de summerade dagen och gav en prognos inför framtiden. Dagen avslutades med eftersnack och mingel. Capitech medverkade som utställare och hade Stephanie Nyblom Gunnarsson och Mikael Georgsson på plats.

– Det är alltid roligt att komma ut och träffa våra användare. De ger bra input till vår vidareutveckling och besökarna på Fastighetsmarknaden 2008 var inget undantag, säger Stephanie. ■

jorgen.johansson@capitech.se



Willy Wredenmark från arrangerande Fastighetsvärlden kunde nöjt konstatera att dagen blev en succé.