

lien aus der Türkei durch die Hilfe diverser Medien, wie z.B. Zeitungen, Zeitschriften und Fernsehprogrammen etc. unterstützt. Wir helfen sowohl dem in Köln lebenden „Hasan“ als auch „Hans“, mittels unserer Website Immobilien in der Türkei zu erwerben. Gleichzeitig können wir den in Deutschland lebenden „Hasan“ bei seiner Immobiliensuche auch innerhalb von Deutschland auf Türkisch unterstützen.

Wie groß ist das Interesse an türkischen Immobilien?


DG: Wenn man sich die Statistiken der Jahre 2003 und 2007 anschaut, ist auf diesem Sektor ein steigender Trend zu beobachten. Ende 2007 konnte man einen Anstieg an Investitionen in Immobilien von rund 3,5 Milliarden US-Dollar beobachten. Wenn man die Immobilienpreise in der Türkei mit anderen Ländern des Mittelmeeres vergleicht, sieht man den enormen preislichen Vorteil, den die Türkei bietet. Der „Immobilienboom“, den wir vor etwa 15 bis 20 Jahren in Spanien und Italien erlebt haben, werden wir in Kürze in der Türkei sehen können. ■

Neues FlowFact 2010 führt zu optimierten Arbeitsabläufen und mehr Erfolg

Das neue Update FlowFact 2010 des CRM-Herstellers FlowFact AG wartet mit vielen Neuheiten und Verbesserungen für FlowFact-Kunden auf. Strukturierte Prozesse, ein umfassender Überblick im Unternehmen sowie eine bessere Immobilienvermarktung führen zu mehr Umsatz und steigendem Unternehmenserfolg.

„Besonders hervorzuheben ist das FlowFact Process Management. Mit der Integration von Geschäftsprozessen in die CRM-Software setzt FlowFact 2010 neue Maßstäbe im Kundenbeziehungs- und Organisationsmanagement. Unternehmen optimieren ihren Geschäftsalltag und sichern sich kontinuierlichen Erfolg“, erläutert Klaus Kappert, Vorstandsvorsitzender der FlowFact AG. In die CRM-Lösung integrierte und vordefinierte Prozesse sind präzise auf die Arbeitsabläufe von Maklern und Immobilienverwalter abgestimmt und können leicht an die individuellen Unternehmensabläufe angepasst werden. Die Automatisierung vorgefertigter Geschäftsabläufe wie zur Immobilienvermarktung, zum Vertragsabschluss oder einem Handwerkerauftrag spart Unternehmen Arbeitszeit sowie Kosten und sichert eine gleichbleibend hohe Arbeitsqualität. Denn Mitarbeiter werden automatisch an zu erledigende Aufgaben erinnert, sie konzentrieren ihre knappen Ressourcen auf die wichtigen Aufgaben und erhöhen so Effizienz und Service.

Zahlreiche weitere Funktionen erleichtern das Leben eines Maklers oder Immobilienverwalters. Beispielsweise erhalten Makler mit dem „Makler Cockpit“ einen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen ihres Unternehmens in Echtzeit. So erkennen sie jederzeit auf einen Blick, wie die Umsatzentwicklung oder das Vermarktungspotenzial von Objekten ist. Zudem enthält das Software-Paket Funktionen, die eine schnelle Objektvermarktung fördern, die Zufriedenheit von Auftraggebern steigern und durch optimierten Interessentenservice mehr Erfolg erzielen. ■



**Zielen Sie
auf Qualität!**

Sie können sicher sein: Qualität, Wirtschaftlichkeit und Innovation stehen bei uns im Mittelpunkt. Mit modernen Erfassungsgeräten und erstklassigem Service haben wir immer die passende Lösung für Sie. Hochwertige Abrechnungen in allen Kombinationen, klassisch oder integriert, auf Wunsch verbunden mit transparenten Analysen, sind unsere Stärke und Ihr Vorteil.

Besuchen Sie uns
auf der SHK in Essen
10. – 13. März 2010

**BRUNATA
METRONA**

Qualität, die zählt!

Abrechnungsservice
Erfassungsgeräte
Rauchmelder
Energieausweise

BRUNATA Wärmemesser-Ges.
Schultheiss GmbH + Co.
Max-Planck-Straße 2
50354 Hürth
Tel.: 02233 50-0
Fax: 02233 50-169
www.brunata-huerth.de