

# Der Immobilienmakler

von KLAUS-PETER VOIGT

»**B**egriffe wie Fixum und Provision waren für mich Anfang der 1990er Jahre keine Fremdworte«, erzählt der Magdeburger Immobilienmakler Eik Filor. Sein Start in die Marktwirtschaft konnte auf erste Erfahrungen in der DDR mit der Selbstständigkeit aufbauen. Dort hatte er seinen »Traumberuf« als freier Handelsvertreter gefunden und sich als Seiteneinsteiger schnell eingefuchst. Das Verkaufen von Bürsten, Lederwaren, Holzspielzeug oder Kraftfahrzeugzubehör an den Einzelhandel erwies sich damals als regelrechtes Kinderspiel. Selbst die klassischen Dederonbeutel, von einer kleinen Produktionsgenossenschaft im Harz hergestellt, fanden mühelos ihre Abnehmer. Mangel an interessanten

Produkten herrschte allenthalben, und selbst in den Centrum-Warenhäusern des Landes klopfte man mit seinen Offerten nie vergebens an, ganz im Gegenteil. Logischerweise half der regelrechte Gemischtwarenladen im Gepäck. Bei der Vielfalt kamen alle seine Kunden letztendlich auf ihre Kosten. Der Umsatz florierte. Filor schmunzelt, wenn er rückblickend über diese Erfahrungen berichtet. Der Beruf brachte ihm zudem ein Stückchen Freiheit, die er genoss.

Doch die Marktwirtschaft erwies sich nach 1990 als gnadenlos. Wo früher Produkte weggingen wie warme Semmeln, hatten sich schnell Produzenten aus dem Westen etabliert und mit ihren Waren die Regale erobert. Nein, den Kopf in den Sand stecken galt nicht. Flexibilität war angesagt. Schnell erkannte der junge Mann, wo der Trend hinging. Immobilien entwickelten sich zum Handelsobjekt ers- te Güte. Über Grundstückauktionen fand der

Loburger den Zugang zu einem neuen Tätigkeitsfeld. Anfang 1991 stand die Entscheidung fest, sich künftig Immobilien zu widmen. Der Einstieg gelang als Repräsentant eines großen Anbieters, erste Erfahrungen zu sammeln. Der Markt boomte, und die Entscheidung, sich komplett auf eigene Füße zu stellen, war nur eine Frage der Zeit.

»Es war fast ein wenig wie heute, die Nachfrage übertraf das Angebot«, erinnert sich der Makler. Anleger verstanden schnell, welche Investitionen sich auf lange Sicht lohnen. Die kurzen Talsohlen, die es stets geben könne, seien normal. Man brauche einfach Durchhaltevermögen und das richtige Gespür für Grundstücke sowie Gebäude. Eik Filor spricht von einer starken Dynamik, die im Moment trotz Corona den Immobilienmarkt prägt. Kapital sei vorhanden, gewerbliche Objekte ebenso gefragt wie Wohngebäude. Kunden setzen





Foto: Klaus-Peter Voigt

Hat sich im Immobiliengeschäft seine Existenz aufgebaut: Eik Filor

»Einfamilienhäuser  
gehen immer.«

Eik Filor

auf ein gutes Geschäft und trennen sich in der Hochpreisphase durchaus von Gewerbeimmobilien.

Bei aller Vielfalt hat sich der Makler auf das klassische Kerngeschäft konzentriert, kümmert sich um den Eigentümerwechsel von Hotels ebenso wie von Autohäusern. Dies geschieht vornehmlich im Umkreis von rund 50 Kilometern um die Landeshauptstadt. Mehrfamilienhäuser, große Bau- und Gewerbegrundstücke werden überregional vermittelt. Und ganz wichtig: »Einfamilienhäuser gehen immer«. Doch ohne ständige Weiterbildung laufe in der Gegenwart kaum etwas. Die Branche sei komplex geworden, muss sich mit dem Energiepass ebenso auskennen wie mit Widerrufsbelehrungen für Verbraucher oder dem Geldwäschegesetz, erklärt er. Als Service nimmt bei dem Wahlmagdeburger die Bewertung von privaten Immobilien zum Nulltarif zu. Das sieht Filor als Investition in die Zukunft an. Wer nicht die Absicht hat, sofort zu verkaufen, erinnert sich möglicherweise in zwei, drei Jahren an ihn, wenn das Haus doch den Besitzer wechseln soll.