

# Wider das Klischee

## Der Makler Torsten Enk legt Wert auf Seriosität und soziale Verantwortung

Das böse Klischee vom geldgierigen Makler, der mit dickem Auto vorfährt, dem verutzten Kunden einen „unterschriftsreifen“ Vertrag unter die Nase hält und ihn unter Zeitdruck setzt – Torsten Enk kennt es. „Damit werde ich im Alltag schon hin und wieder konfrontiert“, gibt der 58jährige zu. „Doch ich denke, daß meine Kunden ein anderes Bild von mir haben.“

2002 wurde der seit 1996 selbständige Immobilienmakler bereits Mitglied im Unternehmenspool des VDGn.

Nicht zuletzt deshalb, „weil ich das Anliegen des Verbandes, die Interessen ostdeutscher Grundstücksnutzer zu verteidigen, unterstütze“, erklärt Torsten Enk. Er erinnert sich noch gut, wie der damalige Chef des Pools, der verstorbene Rolf Tille, ihn „mit einem großen Vertrauensvorschuß“ aufnahm.

Wenn VDGn-Mitglieder den Makler aus dem brandenburgischen Hoppegarten beauftragen, handelt es sich fast immer um den Verkauf – hin und wieder auch um die Vermietung – einer Immobilie in oder um Berlin. Dabei, unterstreicht er, entstehen dem Verkäufer bzw. Vermieter keinerlei Kosten. Nicht immer sind es Eigenheime, Torsten Enk kümmert sich beispielsweise auch um die beabsichtigte Veräußerung von heute fast ebenso begehrten Erholungsgrundstücken.

Sich vom Grundstück zu trennen, diesen Schritt überlegen sich die meisten sehr gut, ist seine Erfahrung. Gerade, wenn man schon fortgeschrittenen Alters ist, fällt das nicht leicht. „Umso mehr kommt es darauf an, daß ich mir auch meiner sozialen Verantwortung bewußt bin und meine Kunden vernünftig begleite, sensibel auf sie eingehe“, ist Torsten Enk überzeugt.

Größten Wert legt er darauf, ihre konkrete Lebenssituation kennenzulernen. Nach ersten Telefonaten besucht er sie zu Hause und bringt genügend Zeit mit für ein ausführli-

### Firmenporträt

ches Gespräch. „Das ist das wichtigste, gegenseitiges Vertrauen aufzubauen“, betont er. „Nur so erfahre ich, weshalb meine Kunden verkaufen wollen, wie ernsthaft ihre Ab-



Foto: Kerstin Große

Torsten Enk kam zum Gespräch ins VDGn-Beratungszentrum

sichten sind, und kann mein weiteres Vorgehen danach ausrichten.

Die Gründe können vielfältig sein: das Alter, gesundheitliche Probleme, Todesfälle, Erbauseinandersetzungen, finanzielle Nöte, berufsbedingte Wohnortwechsel. Viele wollen zu den Kindern ziehen, die wegen des Berufs oft weit weg wohnen – oder auch in eine seniorenerechte Wohnung.“

Seine Kunden bei der Suche nach geeignetem Wohnraum zu unterstützen, auch diesen Wunsch erfüllt er.

Mit einer detaillierten Aufnahme aller Grundstücksdaten beginnt der Makler, wenn die Verkaufsabsichten klar sind. Mitunter müssen nicht vorhandene Unterlagen beschafft werden, wie Grundrisse, Katasterauszüge. Oder es sind baurechtliche Belange mit Behörden zu klären. Hat er alle notwendigen Informationen und Dokumente beisammen, bewertet Torsten Enk die zum Verkauf stehende Immobilie und trifft eine Vorauswahl der Kaufinteressierten. Da gibt es Wartelisten mit vielen Bewerbern. „Heute ist es ja so, daß Grundstücke in und um die Hauptstadt heiß begehrt sind. An mir liegt es dann, die passenden potentiellen Käufer herauszufiltern und ihre Bonität zu prüfen“, beschreibt er seine Aufgaben.

Eine weitere Hürde auf dem Weg zum Verkauf ist die Bank, die ihrerseits alle Unterlagen der Kaufwilligen genauestens prüft. Ist der notarielle Kaufvertrag geschlossen und der Kaufpreis bezahlt, sorgt Torsten Enk je nach Auftrag auch für eine ordnungsgemäße Übergabe der Immobilie, überzeugt sich beispielsweise, ob das Grundstück geräumt und die Zählerstände abgelesen sind.

Bis so ein Immobiliengeschäft erfolgreich abgewickelt ist, vergehen oft einige Monate. Kunden, die es sich zwischendurch anders überlegen und abspringen, hat Torsten Enk kaum. Er führt das zurück auf seine jahrzehntelange Erfahrung und ein sicheres Gespür für die jeweilige Situation: „Es gibt Dinge im Leben, die kann man nicht lernen.“

Er ist Mitglied im Immobilienverband IVD, bildet sich regelmäßig weiter, hat eine Vermögenshaftpflichtversicherung abgeschlossen – alles Merkmale, die einen seriösen Makler auszeichnen, betont er.

Der VDGn hat seine Arbeit für Mitglieder nach gründlicher Prüfung 2012 mit einer Qualitätsurkunde gewürdigt.

Kerstin Große