

„Leistung, die nichts kostet, ist auch nichts wert“, sagt Armin Nowak. Der Markt im Berchtesgadener Land erlaubt es offenbar, dass er bei den zwei Monatsmieten bleibt. „Wir sind nicht der billige Jakob“, sagt er selbstbewusst. Er vertraut auf die Qualität seiner Leistungen und sein Image. Außerdem komme es ihm zupass, dass es bei ihm viele Vermieter gebe, die nicht vor Ort, also auf einen Makler angewiesen sind, sagt er.

Unabhängig davon, wie teuer oder günstig der Makler ist, einen Tipp geben viele Kollegen: Der Vermieter sollte klar darauf hingewiesen werden, dass er die Maklerkosten von der Steuer absetzen kann. Das gilt auch für Mieter, die berufsbedingt umziehen.

Letzteres dürften sich vor allem die Vermittler merken, die sich dazu entscheiden, als reiner Suchmakler nach den Regeln des Bestellerprinzips aktiv zu werden. Nowak bezeichnet dies als Beruf der Zukunft in Ballungsgebieten. Der Makler erhält dabei von einem Mietinteressenten den Auftrag, für ihn eine Wohnung zu suchen. Erst dann wird er tätig und sucht individuell für diesen Kunden nach einem Zuhause, ruft bei Hausverwaltungen, Maklerkollegen oder privaten Eigentümern an. Er selbst darf keinen Bestand an Objekten führen. Wenn er dem Interessenten nun doch eine Wohnung aus der Datenbank anbietet, verliert er seinen Anspruch auf eine Provision. Die größte Zielgruppe könnten Nowak zufolge Suchende sein, die aus einer anderen Stadt kommen oder einfach wenig Zeit haben, sowie Firmen, die für ihre neuen Mitarbeiter kurzfristig eine Bleibe suchen.