

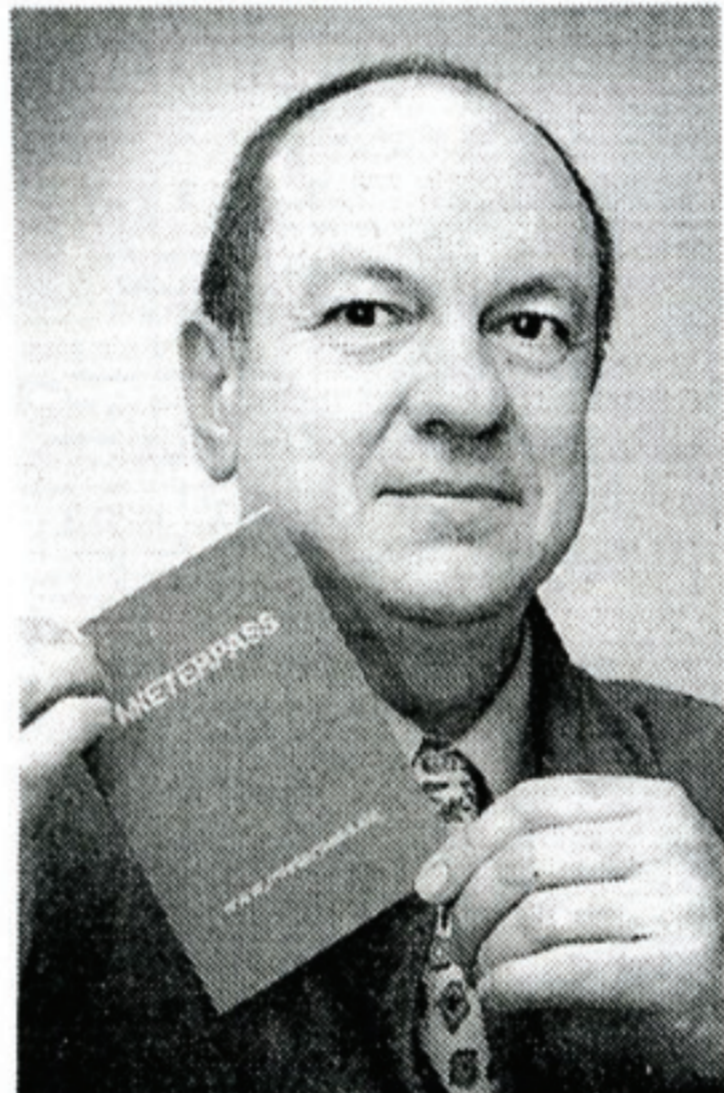
Mittwoch, 24. April 2002

Nachgehakt

NEUMARKT — Mit einer neuen Idee will der Neumarker Immobilien-Makler Hans Werner Gloßner bei Mietern wie Vermietern eine „neue Kultur“ einführen: Der Mieterpass wurde von dem Makler aus Passion entworfen — ein blaues Geheft in der Größe eines Reisepasses, das es beiden Seiten ermöglichen soll, vertrauensvoll und auf einer neuen Basis miteinander umzugehen. Um zu testen, ob die schon weit gereifte Idee in der Praxis auch ankommt, vertreibt Gloßner den Pass ab heute per Internet, die Neumarkter können sich aber direkt an ihn wenden und ihn für 15 Euro erwerben.

Was steckt hinter der Idee des Mieterpasses?

Hans Werner Gloßner: Heute gibt es doch für alles einen Pass. Meine Überlegung war: Wenn



Hans Werner Gloßner Foto: Linke

man einen Mieterpass vorlegen kann, in dem der vorhergehende Vermieter bestätigt, dass mit dem Inhaber des Dokumentes alles korrekt gelaufen ist, hat dieser bei einer Bewerbung um eine neue Wohnung bessere Papiere als andere. Schließlich wird ihm darin bestätigt, ob die Miete regelmäßig entrichtet worden ist, dass beim Auszug die Wohnung korrekt hinterlassen wurde.

Wo liegt der Nutzen?

Gloßner: Für den Mieter ist er eindeutig. Heute, wo es viele Bewerber um wenige Wohnungen gibt, hebt er sich von der Masse der anderen Bewerber ab. Hat er einen Mieterpass, weiß der Vermieter gleich, woran er ist. Er kann beispielsweise, falls gestattet, auch den vorhergehenden Mieter anrufen und Auskünfte einziehen.

Wie sieht die Planung für die Zukunft aus?

Gloßner: Wenn der Mieterpass ankommt, will ich ihn bundesweit anbieten über Makler-Kollegen und den Buch- und Zeitschriftenhandel. Wenn beispielsweise ein Bürger von Hamburg nach München ziehen muss, hat er damit einen Vorteil. Der Pass sagt jedem Vermieter sofort, mit wem er es zu tun hat.

Interview:
WOLFGANG FELLNER