

Das Team: Reihe oben: Elisabeth Heitmann, Max Heinemann, Jonas Borghardt, Sarah Sachs. Reihe unten: Bianca Hagenberger, Dr. Jan Kleeberg, Chantal Sluka



Dr. Kleeberg Immobilien Der Mensch im Fokus

Mit einem spezialisierten Team, einem guten Händchen für den Immobilienmarkt in der Region und einer großen Nähe zu den Kundinnen und Kunden betreibt Dr. Jan Kleeberg seit einigen Jahren erfolgreich sein Immobilienunternehmen im Kiepenkerlviertel.



Die Reize der Heimat nimmt man manchmal am intensivsten wahr, wenn man für einige Zeit von ihr getrennt ist.

Viele Jahre hatte Dr. Jan Kleeberg in Hamburg verbracht, ehe es ihn 2016 zurück nach Münster zog. „Vielleicht war ich der Großstadt überdrüssig, vielleicht war es eine Art Midlife Crisis. Ich wollte einfach wieder zurück in die Heimat“, erzählt er.

Zum BWL-Studium hatte es den Münsteraner nach Mainz und Köln verschlagen; er promovierte im Bereich Stadtgeografie, und schließlich zog er in die Elbmetropole, wo er in die Immobilienbranche einstieg. Und das mit Erfolg: Zusammen mit Kollegen gründete er die German Homes Lizenz GmbH, die später in die Wentzel Dr. Franchise GmbH überging.

Zurück im Münsterland

Vor sieben Jahren verlagerte Dr. Kleeberg sein Unternehmen nach Münster, zog mit seiner Frau und den zwei Töchtern ins malerische Gimble und fing sozusagen wieder bei null an. „Ich musste erst wieder ein Gespür für die Region bekommen“, sagt er. Schnell wurde ihm klar, dass er einen Standort im Herzen von Münster finden musste, wenn er die gesamte Region im Blick haben wollte, und so bezog er sein heutiges Büro im Kiepenkerlviertel an der Bergstraße. „Als ich hier anfang, herrschte nicht

unbedingt eine gute Stimmung auf dem Immobilienmarkt. Es war, wie heute eigentlich auch, ein gesättigter Markt und es herrschte maximaler Wettbewerb“, sagt er rückblickend. Doch entgegen mancher Stimmen aus seinem Umfeld, die sich fragten, ob er sich überhaupt würde durchsetzen können, konnte Dr. Kleeberg zusammen mit seinen anfänglich vier Mitarbeitern schnell an Relevanz gewinnen und sich eine gute Marktposition erarbeiten.

Gespür für die Menschen

Der Schlüssel zu seinem Erfolg findet sich vermutlich nicht allein in einem guten Gespür für den Immobilienmarkt, sondern auch in dem Umstand, dass Dr. Kleeberg einige Dinge anders angeht als es in der Branche vielleicht üblich ist. Beispielsweise setzt er statt auf freie Makler auf Festangestellte. Es geht ihm um Verbindlichkeiten und er möchte nicht Leute um sich haben, die einzig und allein auf Provisionen aus sind. Letztendlich sucht er nach Mitarbeitern, die seine Werte teilen. „Der Mensch steht im Mittelpunkt. Ich möchte meine Kunden so umfassend wie möglich betreuen“, lautet sein Credo. Dazu zählt auch, dass er Menschen nur ungern zu etwas drängt. „So bin ich geprägt. Ich wollte früher mal Arzt werden“, sagt er. Wenn beispielsweise ältere Menschen vor der Entscheidung stehen, ob sie ihr Haus wegen eines großen Gartens aufgeben sollen, fragt Kleeberg, ob es nicht sinnvoller wäre, stattdessen einen Gärtner zu engagieren.

Er sieht sich als Dienstleister, der seine Kunden bis auf die letzten Meter begleitet.

Bewegte Bilder

Kleebergs Team besteht aus sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die jeweils ihr eigenes Spezialgebiet haben. „Ich bin mir bewusst, dass nicht jeder alles gut kann, daher setzen wir die Leute nach ihren Fähigkeiten ein“, sagt er. Die Qualität spielt für das gesamte Team eine wichtige Rolle. Dazu zählt auch die Erstellung von hochwertigem Bildmaterial, etwa mithilfe von Drohnen. Darüber hinaus ist Dr. Kleeberg eine ganze Weile mit der Idee schwanger gegangen, Videos von den Immobilien zu erstellen. In seiner ehemaligen Wahlheimat Hamburg fand er schließlich eine Filmproduktionsfirma, mit der er seine Vorstellungen umsetzen konnte. Das Geschäft mit Immobilien war zuletzt vor dem Hintergrund von Energiekrise und rasant steigenden Zinsen sicher alles andere als einfach, und viele Menschen waren und sind verunsichert, was den Verkauf ihrer Immobilie angeht. Doch mittlerweile, weiß Dr. Kleeberg, haben sich die Märkte und die Lage allgemein beruhigt. Er sagt: „Wir sind gut durch die Krise am Immobilienmarkt gekommen. Wichtig ist, auch in schwierigen Zeiten den Menschen reinen Wein einzuschenken.“

Patrick Brakowsky

Dr. Kleeberg Immobilien GmbH

Bergstraße 68, 48143 Münster
www.kleeberg-immobilien.de