

Prof
zu
Dortm
Porträt
Gesch
Prof
zu
Dortm
Porträt
Gesch

Andrea Hunkemöller
Christoph Ledder

Profile aus DORTMUND

Porträts und Geschichten



Verlag Elmar Zinke

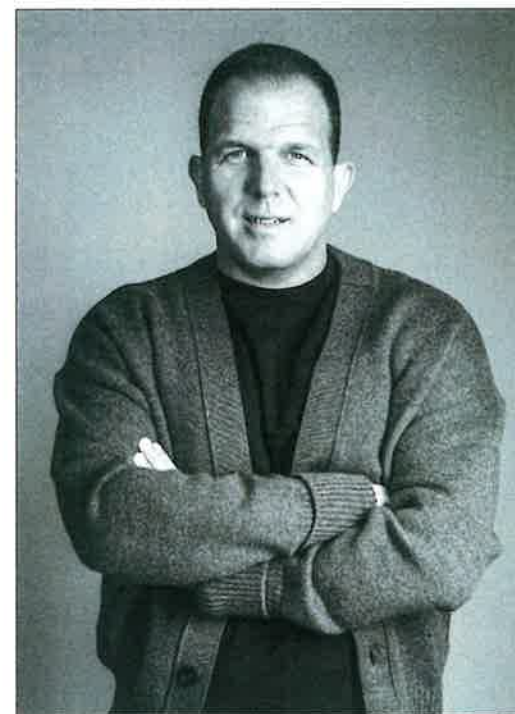
Oliver Blinne
Inhaber Jürgen Kleinert Immobilien e. K.

„Die Lage ist entscheidend für den Verkauf“

Fußball ist identitätsstiftend. Gleichzeitig führt der Sport Menschen zusammen, die die gleiche Leidenschaft teilen und die gemeinsam mit den jeweiligen Vereinen gute und harte Zeiten durchleben. In Dortmund integrierte sich der Verein Borussia seit seiner Gründung in das Leben der Einwohner. Ohne den Verein mit seinem schwarz-gelben Wappen ist die Stadt nicht denkbar. Er trägt einen Großteil zur speziellen, herzlichen Mentalität der Einheimischen bei. Darüber hinaus ist der Verein ein Beispiel für gelebte Fankultur.

Man kann nun darüber spekulieren, ob die berufliche Karriere von Oliver Blinne anders verlaufen wäre, hätte es den Fußball nicht gegeben. Der Inhaber von Jürgen Kleinert Immobilien e. K. ist einst über seinen Vater in das Unternehmen gekommen. Sein Vater und Jürgen Kleinert haben früher zusammen beim VFL Hörde Fußball gespielt. „So ist das hier oft in Dortmund. Man kennt sich über den Sport.“ Doch bevor er an Bord des Immobilienunternehmens in der südlichen Innenstadt als selbstständiger Immobilienberater ging, absolvierte er seine Ausbildung zum Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft in einem anderen Immobilienbüro. „Das war bei der Immobilien Wangard GmbH. Auch hier stellte mein Vater den Kontakt zu Herrn Wangard, meinem damaligen Vorgesetzten, her. Beide kannten sich über einen gemeinsamen Gutachterausschuss der Stadt Dortmund.“ Allerdings war es für Oliver Blinne klar, dass er dort nur seine Ausbildung absolvieren würde. „Herr Wangard machte deutlich, dass ich mir nach meiner Lehre etwas Neues suchen müsste. Und so kam es auch und ich bin zu Jürgen Kleinert gewechselt.“

Das war im Jahr 2006. Damals ahnte Oliver Blinne noch nicht, dass er Jahre später der Inhaber des Unternehmens sein werde. „Irgendwie hing das immer in der Luft, bis wir 2015 die Übernahme finalisierten.“ Seit dem 1. Januar 2017 ist Blinne der Inhaber des Immobilienunternehmens. „Jürgen Kleinert ist nach wie vor im Unternehmen und steht meinen



Immobilienberatern und mir beratend zur Seite. Daneben holt er weiterhin über seine Kontakte Objekte für unser Unternehmen rein. Wir haben, so gesehen, nur die Stühle getauscht.“ Es gab Zeiten, in denen sieben Personen für das Maklerbüro arbeiteten. Derzeit sind es sechs Personen, von denen eine festangestellte Büroleiterin dabei ist und in den vergangenen Jahren auch immer eine Ausbildungsstelle besetzt wurde. „Wir sind seit jeher ein kleines Unternehmen, allerdings kein Familienunternehmen, obwohl ich unsere Arbeitsatmosphäre durchaus als ausgeglichen und familiär bezeichnen würde. Doch wir sind untereinander nicht verwandt oder verschwägert.“

Die Immobilienwirtschaft kommt für den sportlich wirkenden Unternehmer nicht von ungefähr. Sein Vater öffnete ihm durch seine Kontakte nicht nur Türen und Tore in der Branche, sondern arbeitete bis Ende des Jahres 2024 als vereidigter Sachverständiger für den Immobilienbereich und



bewertete bebaute sowie unbebaute Grundstücke. Die gleiche Tätigkeit übernimmt auch sein Bruder. „Außerdem war mein Großvater Bauunternehmer. Obwohl die Fußstapfen meiner Familie breit waren und ich nur hätte hineinzutreten brauchen, habe ich mich erst spät dazu entschieden, in die Immobilienwirtschaft und somit in den Verkauf von Immobilien zu gehen.“

Wer es in dieser Branche zu etwas bringen und auffallen möchte, darf in manchen Dingen nicht zimperlich sein. Zudem muss man auch bis zu einem gewissen Grad provozieren, um von Kunden wahrgenommen zu werden und sich von Mitbewerbern abzuheben. So steht auf der Webseite des Unternehmens der Slogan: „Es gibt das Gerücht, dass wir zu den Besten gehören. Kann schon sein.“ „Ich gebe zu, dass der Spruch ein bisschen provokativ ist. Meiner Meinung nach haben wir jedoch schon immer

versucht, weniger Fehler als andere zu machen“, erläutert Blinne. Das beziehe sich vor allem auf die Einschätzung von Immobilienkaufpreisen. „Wir haben unseren Kunden schon immer eine realitätsnahe Einschätzung der jeweiligen Immobilie gegeben, auch zu einer Zeit, in der die Objekte zu jedem Preis verkauft wurden“, sagt der Makler. Darüber hinaus haben Oliver Blinne und sein Team dem Verkäufer keine Wunschpreise in Aussicht gestellt, nur damit sie den Auftrag als Immobilienbüro bekommen. Das Unternehmen, das seit dem Jahr 1977 ein fester Player auf dem Dortmunder Immobilienmarkt ist, ist auf diesem nicht mehr wegzudenken. Blinne und sein Team stützen sich jedoch nicht nur auf den Verkauf von Immobilien. „Wir bieten unseren Kunden auch eine Marktwertermittlung von Eigentumswohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern und Grundstücken an. Zudem haben sie die Expertise, eine Einschätzung darüber abzugeben, was die Immobilie auf dem Markt bringt, wenn man sie verkaufen möchte. „In der Vergangenheit sind die Grundstückspreise in Dortmund rasant gestiegen. Es ging immer nur nach oben.“

Wenn man ein großes Grundstück habe, stelle dies einen gewissen Wert dar. Sollte darauf noch ein Ein- oder Mehrfamilienhaus stehen, hat der Eigentümer dafür eine gewisse Vorstellung, falls er es verkaufen möchte. „Für uns als Makler ist es manchmal schwierig, dem Eigentümer die realistischen Marktwerte zu vermitteln, da jeder Eigentümer seine Immobilie als besonders sieht.“ Grundsätzlich sei die Lage der Immobilie oder des Grundstücks in einer Stadt entscheidend. „Es hört sich oft unschön an, aber für uns Makler zählt: ‚Lage, Lage, Lage‘. Ich bekomme in einer guten Lage ein schlechtes Haus immer besser verkauft, als wenn ich ein gutes Haus in einer schlechten Lage habe. Grundsätzlich kann man das so sagen. Im Dortmunder Süden, in der südlichen Innenstadt und in der Dortmunder Gartenstadt möchten die Menschen am liebsten wohnen. Modernisierungsbedürftige Häuser bekommt man dort eher verkauft als in anderen Stadtteilen.“

Für manche Viertel Dortmunds gebe es einen großen Interessentenkreis. Oliver Blinne spricht davon, dass es durchaus zu einem „Hauen und Stechen“ unter den Interessenten kommen kann. „Ich habe allerdings lieber zwei oder drei interessierte Käufer als gar keine. Wenn wir mehrere Interessenten haben, gehen wir der Reihenfolge nach. Derjenige, der uns als erster eine verbindliche Finanzierungsbestätigung durch die finanzierende Bank vorweisen kann, kann das Objekt erwerben. Ohne eine Finanzierungsbestätigung lassen wir keinen Eigentümer einen Kaufvertrag notariell beurkunden.“

Den Dortmunder Markt kennt der Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft seit dem Jahr 2006 in- und auswendig. Damit einher geht, dass er verschiedene Phasen der Branche kennt, in denen es mal besser und mal schlechter läuft. „Ich habe Zeiten erlebt, in denen es keine Schwierigkeiten bezüglich der Finanzierung gab. Mittlerweile sind die Banken vorsichtiger und fordern einen gewissen Anteil an Eigenkapital. Außerdem merken wir, dass Banken gewisse Viertel in der Stadt eher meiden.“

Oliver Blinne ist in einer Branche tätig, die im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen vom Fachkräftemangel nicht so stark betroffen ist. „Im Gegensatz zu manchen Handwerksbranchen könnten wir hier von heute auf morgen zwei oder drei Personen einstellen. Wir erhalten sehr viele Anfragen nach Ausbildungsplätzen und danach, ob wir Stellen besetzen möchten.“ Einerseits fühlt sich das Unternehmen dadurch geehrt, „andererseits haben alle in unserem Team eine abgeschlossene Ausbildung als Immobilienkaufmann oder Immobilienkauffrau, worauf wir auch großen Wert legen“, betont Blinne.

Der Wettbewerb zwischen den Maklern ist hoch in der Stadt. Jeder wolle etwas von dem Kuchen haben. „Wir haben Glück, dass man uns als verlässliches Unternehmen wahrnimmt. Tatsächlich stammen bis zu 90 Prozent der Anfragen aus Empfehlungen.“ Für den Inhaber von Jürgen Kleinert Immobilien e.K. ist dies ein Kompliment. So gebe es Kunden, die über das Immobilienbüro bereits Objekte gekauft haben. Außerdem würden Kunden über Notare auf das kleine Unternehmen aufmerksam gemacht, das innerhalb Dortmunds eine große Strahlkraft hat.

Doch Empfehlungen sind eine Seite der Medaille. „Die sozialen Netzwerke sind neben der Mundpropaganda unverzichtbar für uns geworden. Dort werden die Kunden auf uns aufmerksam.“ Mit regelmäßigen Posts, vor allem bei Instagram, stellt das Team rund um Oliver Blinne seine Objekte zum Verkauf vor. „Wir sind weit davon entfernt, Influencer mit tausenden Followern zu sein. Dennoch merken wir, dass es Reaktionen und Anfragen auf die Immobilien gibt, die wir in den sozialen Netzwerken teilen.“

Eine Anfrage der anderen Art gab es ebenfalls in der Vergangenheit. Vor einigen Jahren hatte das Immobilienbüro die Möglichkeit, an dem Format „Mieten, Kaufen, Wohnen“ teilzunehmen. „Wir haben uns allerdings dagegen entschieden, weil das Format nicht die Realität der Immobilienwirtschaft widerspiegelt.“ In der Branche sei nicht alles sprichwörtlich Friede, Freude, Eierkuchen.

Für die Zukunft hat sich Oliver Blinne mit Jürgen Kleinert Immobilien e.K. vorgenommen, personell nicht im großen Stil zu wachsen. Dennoch könne er sich ein zweites Büro oder besser Ladenlokal in der Innenstadt oder im Kreuzviertel vorstellen. „Das wäre nochmal ein Wunsch. Einen Ort, an dem mehr Publikumsverkehr herrscht als am jetzigen und einzigen Standort.“

Was die Zukunft bringt, kann niemand vorhersagen. Doch einen Fakt gibt es: Bürohund Herbert wird auch künftig seine Pfoten schützend über das Büro halten und das Geschehen überwachen. CL

Oliver Blinne
Jürgen Kleinert Immobilien e. K.
Wilhelm-Crüwell-Straße 21
44139 Dortmund
Telefon: 0231 / 556988-0
E-Mail: info@kleinert-immobilien.de
www.kleinert-immobilien.de