VASTGOED JOURNAAL

‘Er heerst geen paniek, de branche richt zich op de lange termijn’

26-03-2020 13:56

VJ sprak met Robbert Jan Meerman van werving- en selectiebureau Solid Recruitment. Wat voor effect heeft de coronacrisis op de vastgoedvacaturemarkt? En wordt er nu anders geworven dan een paar weken geleden?

Via de telefoon vertelt Robbert Jan Meerman aan VJ: “Sinds twee weken zitten we in een nieuwe realiteit waar we mee moeten leren omgaan. Ook bij Solid Recruitment hebben we ons aan moeten passen, zo werken we allemaal thuis en communiceren we dagelijks via Skype (zie hoofdfoto).”

De afgelopen dagen heeft het werving- en selectiebureau uitgebreid contact gehad met haar opdrachtgevers. “We zijn gelijk begonnen met inventariseren van onze lopende opdrachten en vacatures. Tot nu toe is de respons positief, nog geen 10% van onze opdrachten zijn on hold gezet. Je merkt dat de vastgoedsector, en zeker de partijen waar wij voor werven en selecteren, een lange termijn visie hebben en dit als een tijdelijk probleem zien.”

Geen paniek

Solid Recruitment rekent onder haar klanten verschillende Nederlandse en internationale vastgoedfondsen. Daarbij helpen ze ook particuliere beleggers, family offices en projectontwikkelaars aan nieuw personeel. Meerman: “Over het algemeen zijn dit partijen met langlopende trajecten en lange termijn visie, dus dat geeft ze een ander perspectief.”

“Ook internationale partijen uit bijvoorbeeld Amerika of Azië die actief zijn in Nederland blijven redelijk positief. Je merkt dat er nog geen paniek heerst bij deze partijen, ze willen graag door en zien de komst van het coronavirus als een korte crisis. Ze blijven vertrouwen hebben in de vastgoedsector in Nederland en willen blijven beleggen hier,” aldus Meerman.

Toch ziet Meerman wel dat bepaalde partijen het lastiger hebben dan anderen. “Je merkt dat de fondsen die beleggen in indirect vastgoed minder huiverig zijn dan beursgenoteerde fondsen. Een aantal fondsen gespecialiseerd in retail en dan ook nog non-food denken wel na over hun volgende stappen. Een lastige asset class is ook hotels. Ik hoor dat projecten zijn stilgelegd en dat opdrachtgevers hun focus verschuiven naar andere projecten binnen de portefeuille.”

Wandeling door het park

Ondanks het voorzichtige optimisme van opdrachtgevers zorgt de coronavirus wel voor praktische uitdagingen. Zo is solliciteren niet meer mogelijk in levende lijve. “We voeren nu alle sollicitatiegesprekken via Facetime en Skype. Opdrachtgevers en sollicitanten hebben hier begrip voor, maar je merkt dat contact om elkaar beter te leren kennen wel gewenst is. Zo is een opdrachtgever inventief geweest en heeft hij voorgesteld om met een sollicitant een wandeling door het park te maken. Ook al houd je dan gepast afstand, je kan elkaar toch even in het echt zien.”

Vastgoedbranche kan tegen een stootje

Meerman vervolgt: “De vastgoedbranche heeft een aantal goede jaren achter de rug en kan tegen een stootje. Daarbij hebben onze opdrachtgevers veel langlopende projecten en dus ook een langetermijnvisie. Er is veel onduidelijkheid nu, maar straks als de rook is opgetrokken dan wil de vastgoedsector weer door want er zijn genoeg uitdagingen voor de sector zoals de woningmarkt.”

Ook noemt Meerman als voorbeeld dat projectontwikkelaars hun vacatures niet ingetrokken hebben, maar

juist blijven zoeken naar nieuw personeel. Wel kloppen er meer zzp'ers aan bij Solid Recruitment. "We hebben meerdere verzoeken gekregen van zzp'ers die aangaven dat ze nu wel interesse hebben in een vaste klus of een vast contract. Dit was een aantal maanden geleden niet zo."

Vinger aan de pols

Tot slot zegt Meerman tegen VJ: "We verwachten dat de coronacrisis niet zo lang zal duren als de vorige kredietcrisis. Het lijkt erop dat de cashflow en financiering die toen uitbleef, nu nog wel beschikbaar is en dat maakt een groot verschil. Het blijft echter afwachten hoe de coronacrisis zich verder gaat ontwikkelen de komende maanden, we blijven een vinger aan de pols houden."

Kimberly Camu