

‘Bedrijven willen nu juist een kwaliteitsimpuls geven of dienstverlening uitbreiden’

04-12-2020 09:00

Vastgoedjournaal sprak met Jaron Bollegraaf van werving- en selectiebureau Solid Recruitment over de huidige stand van zaken in de vastgoedarbeidsmarkt. Welke sectoren hebben het meest te verduren? En is er sprake van een vacaturestop of zijn bedrijven juist op zoek naar personeel? “Men is innovatief en pro-actief bezig, in plaats van af te wachten.”

Jaron Bollegraaf vertelt aan Vastgoedjournaal: “De coronacrisis drukt zijn stempel op de vastgoedsector, maar het verschilt binnen de branche wat de effecten zijn. Zo zien wij dat beleggers, ontwikkelaars en andere partijen die brede assets in hun portefeuille hebben zich goed staande weten te houden.”

Maar er zijn zeker plekken in de branche waar de pijn wel te voelen is, zoals bij partijen die gespecialiseerd zijn retail en hotels. “Ook de grote internationale adviesbureaus hebben het lastig. Er worden weinig deals gesloten en dat is toch wel de kurk waar deze bureaus op drijven. Veel van hun dienstverlening ligt in het verlengde hiervan, dus je merkt dat zij het lastig hebben en bijvoorbeeld tijdelijke contracten niet verlengen of zelfs mensen ontslaan.”

Enigszins een krappe arbeidsmarkt

Toch ziet Bollegraaf dat het niet slecht gaat met de vacaturemarkt in de vastgoedsector. “Er is enigszins sprake van krapte. Het aantal ontslagen over de hele linie is laag, het komt vaker voor dat tijdelijke contracten niet worden verlengt, maar grote faillissementen of ontslagrondes zijn tot nu toe uitgebleven. Dus dat betekent dat er aan de aanbodkant niet meer werkzoekenden zijn bijgekomen.”

Vraag is gestabiliseerd

De vraag is wel gestabiliseerd, vertelt Bollegraaf. “Bedrijven hebben een bepaalde mate van onzekerheid: je ziet dat mensen alleen worden aangenomen als dit noodzakelijk is. Bijvoorbeeld bij vervanging of uitbreiding van specifieke teams.” Toch blijven bedrijven en opdrachtgevers niet stil zitten. “Je ziet dat men deze tijd gebruikt om kwaliteitsimpuls te geven aan de organisatie en op zoek gaat naar goed gekwalificeerd personeel of juist de dienstverlening uitbreidt. Men is innovatief en pro-actief bezig, in plaats van af te wachten.”

Compliment voor de sector

“Daarom wil ik ook een compliment maken naar de vastgoedsector. We staan niet altijd bekend als de meest innovatieve of vooruitstrevende sector, maar ik zie dat de meeste partijen goed zijn omgegaan met de snel veranderende omstandigheden. Zoals overschakelen naar thuiswerken en manieren bedenken om toch nieuwe business aan te trekken. Zoals beleggers die starten met nieuwe fondsen buiten de asset classes waar ze voorheen nog niet actief in zijn geweest”, aldus Bollegraaf.

Solid Executives

Maar ook Solid Recruitment zelf heeft haar dienstverlening uitgebreid met de lancering van Solid Executives, een tak die zich specifiek richt op de executive search in het vastgoed. “We hebben de coronacrisis niet afgewacht, maar zijn juist in juni breed de markt op gegaan. We merken dat er veel vraag is naar deze functies, zo hebben we afgelopen twee weken vijf nieuwe opdrachten binnengehaald. Bedrijven willen nu een kwaliteitsimpuls geven op managementniveau en goede mensen binnenhalen om sturing te geven aan de organisatie of bepaalde business units.”

Fotobijschrift: v.l.n.r. Martijn van der Wal, Robbert Jan Meerman, Jaron Bollegraaf.

Verschil tussen Nederlandse en internationale opdrachtgevers

Solid Recruitment werkt samen met Nederlandse en internationale opdrachtgevers. Zit er nog verschil in hun manier van werken tijdens de coronacrisis? "Je ziet dat internationale opdrachtgevers niet anders zijn gaan opereren, ze hebben een langetermijnvisie en veel vermogen dat belegd moet worden. Dus zij blijven personeel aannemen als daar vraag naar is."

"Nederlandse partijen zijn iets voorzichtiger en je merkt dat ze voor corona makkelijker de knoop doorhakten om nieuw personeel aan te nemen dan nu." Deze voorzichtigheid ziet Bollegraaf ook bij het benaderen van kandidaten. "Soms benaderen we ook mensen voor bepaalde functies, maar we merken dat ze terughoudender zijn. Ze weten niet of dit het geschikte moment is om een overstap te maken en zijn tevreden met hun huidige werkgever vanwege de zekerheid."

Creatief solliciteren

[In maart vertelde Robbert Jan Meerman](#), tevens partner bij Solid Recruitment, aan Vastgoedjournaal dat er vanwege de coronacrisis creatief werd omgegaan met het sollicitatieproces. Zo werden alle gesprekken via Facetime en Skype gevoerd of vond een tweede gesprek plaats tijdens een wandeling, op gepaste afstand, in een park. Hoe zit dat bijna negen maanden later?

Bollegraaf vertelt: "Het eerste gesprek vindt nog steeds digitaal plaats, maar daarna wordt ook persoonlijk een keer afgesproken. Omdat de kantoren nu leeg genoeg zijn, kan je met inachtneming van de regels, toch een afspraak inplannen. Dit raden we ook aan, want het is goed om elkaar een keer fysiek in de ogen te kijken voordat je een contract aangaat. Ook is het goed om een gevoel te krijgen van het kantoor en de omgeving, dat zijn nog steeds belangrijke factoren. Gevoel speelt misschien nu nog een grotere rol dan voor de coronacrisis."

Bedrijven blijven kritisch en nemen de tijd om iemand aan te nemen. Liever een gesprek extra met een kandidaat om zo een nauwkeurig en goed afgewogen besluit te nemen."

Gematigd hoopvol

En hoe zal de vastgoedarbeidsmarkt in 2021 eruit komen te zien? Bollegraaf zegt tot slot: "Er heerst zeker optimisme en goede hoop, nu de vaccinaties steeds dichterbij komen. Dit heeft ook weer effect op de economie en de vastgoedsector. Voor de vastgoedsector was de kredietcrisis veel ingrijpender dan de coronacrisis, al zijn er wel een aantal partijen die nu op hun tandvlees lopen. Maar over de hele linie gesproken ben ik gematigd hoopvol dat de markt weer verder zal aantrekken en dat de meeste partijen goed uit deze crisis komen."

Kimberly Camu