

Het boutique gevoel van de jarige vastgoedrecruiter

10-05-2022 09:42

PropertyPeople bestaat 12,5 jaar. Een uitgelezen moment om stil te staan bij het 'boutique gevoel' van het recruitmentbureau voor de vastgoedwereld van founder Theo Hoogendoorn. "Ik ben nog steeds nieuwsgierig naar de ander." Want dat is altijd de basis geweest. Om twee partijen met elkaar te verbinden, moet je ze eerst leren kennen. Daar wordt door Theo en zijn vier collega's dan ook ruim de tijd voor genomen. Zelf spreekt hij bij voorkeur af in de Ysbreeker. Daar voelt hij zich meer thuis dan in de onpersoonlijke omgeving van een kantoor. Waarbij het gesprek met de kandidaat niet per se over het werk hoeft te gaan. "Welnee, als ik hem beter leer kennen, door over auto's te praten, doe ik dat."

Een goede search gaat veel verder dan CV en vacature naast elkaar leggen

Het is de persoonlijke signatuur waarmee het bureau zich nadrukkelijk onderscheidt. De ideale kandidaat bestaat net zomin als de ideale werkgever, het is altijd een kwestie van plussen en minnen. En dus is het zaak om als recruiter precies te weten wat de kwaliteiten zijn van de kandidaat en naar welke kwaliteiten de werkgever op zoek is. Een match, een echte match die goed is voor een jarenlange samenwerking, ontstaat niet door het CV en de vacature naast elkaar te leggen. Theo: "Wat in het CV staat, gaat vooral over de verleden tijd." Waarmee hij niet wil zeggen dat de bewezen kennis en kunde van de kandidaat er niet toe doen, maar het gaat ook om de persoonlijkheid van de kandidaat. Aan de ene kant is er de vastgoedonderneming die Theo goed heeft leren kennen, waar hij de cultuur en de omgangsvormen kent en aan de andere kant is er de man of vrouw met wie hij koffie zit te drinken. Passen die bij elkaar? Los van alle criteria, gaat hij nadrukkelijk af op zijn gevoel.

Vasthouden aan persoonlijke manier van werken

Het bureau heeft het druk. Betekent dat, dat er snel meer mensen bij gaan komen? Theo schudt het hoofd: "PropertyPeople zal altijd een relatief klein bureau blijven, onze manier van werken brengt dat met zich mee." Wel verwacht hij dat in de komende jaren nog een of twee recruiters het team komen versterken. "We geven onze kandidaten en onze opdrachtgevers veel aandacht. We proberen ze echt 'dat boutique gevoel' te geven. Het is een persoonlijke manier van werken die nu eenmaal niet haalbaar is als er tientallen mensen rondlopen."

Met al zijn ervaring, noemt hij zichzelf bescheiden: "Een oude sigaar." Ruim 25 jaar geleden begon hij in het vak. Hoeveel gesprekken heeft hij sindsdien gevoerd. "Ik denk zo'n vijfhonderd per jaar." En hoeveel mensen heeft hij aan een baan geholpen? "Misschien een kleine duizend."

Hij kent de vastgoedwereld op zijn duimpje, heeft een indrukwekkend netwerk en kan nog altijd als een jongen zo blij worden als een bedrijf en een kandidaat het geweldig met elkaar kunnen vinden. Standaard gaat hij als de kandidaat een paar maanden gewerkt heeft, met hem lunchen. Dan heeft hij al met het bedrijf gebeld en hun kant van het verhaal gehoord en neemt hij nu de tijd om naar de kandidaat te luisteren. "Aandacht is bij ons heel belangrijk."

Redactie