



Wir strecken uns für Sie

Pressemitteilung

Immobilienunternehmen stellen Spezialisten zunehmend auf Vorrat ein

- Einstellungen noch vor Projektbeginn sollen absehbaren Personalengpässen vorbeugen
- Projektentwickler und Technische Projektmanager weiter hoch im Kurs
- Grundstücksknappheit steigert Nachfrage nach Akquisiteuren
- Westwind mit neun Beratern und Searchern auf der EXPO REAL 2018 vertreten

Berlin, den 18. September 2018.

Der Wettbewerb um die besten Fach- und Führungskräfte hat sich in der Immobilienwirtschaft weiter verschärft. „Inzwischen gibt es Fälle, in denen Mitarbeiter drei bis sechs Monate vor Ankauf oder Projektbeginn „auf Vorrat“ eingestellt werden.“ Das stellt die Personalberatung Westwind Real Estate Executive Search im Rückblick auf den bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2018 fest. Die hohe Nachfrage der deutschen Immobilienwirtschaft wird bis mindestens 2020 anhalten. Besonders gesucht sind nach wie vor Projektentwickler und Technische Projektmanager sowie Niederlassungsleiter, Geschäftsführer und Vorstände in den Bereichen Development und Construction. Die zunehmende Grundstücksknappheit führt außerdem zu einer stärkeren Nachfrage nach Akquisiteuren. Der Anteil neu geschaffener Stellen an allen Vakanzen liegt mit steigender Tendenz assetklassenübergreifend bei etwa 50 Prozent und schließt auch Segmente wie Asset, Property und Vermietungs-Management mit ein.

Westwind wird bis Ende dieses Jahres mit ca. 80 bundesweit besetzten Stellen in der Gehaltsklasse zwischen 80.000 und 600.000 Euro/Jahr ihren Erfolg des Vorjahres wiederholen bzw. übertreffen. Die Zahl der Mandanten steigt, für die Westwind in den letzten Jahren mehr als zehn Positionen besetzt hat.

Mit steigenden Gehaltsvorstellungen wird es für Personalentscheider immer schwieriger, das richtige Maß zu finden: Verdient ein neuer Mitarbeiter überdurchschnittlich viel, können früher oder später interne Spannungen im Gehaltsgefüge entstehen, die die Wechselwilligkeit in der Belegschaft erhöhen. Vor allem wenn

der Neueinsteiger bei gleichem Tätigkeitsprofil weniger erfahren ist, als die Kollegen. Wird auf der anderen Seite Neuzugängen zu wenig geboten, reicht es für eine Zusage durch den am Markt begehrten Kandidaten nicht aus. Neben dem Gehalt geben die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Freizeit sowie der Brand und die Zukunftsperspektiven des Unternehmens immer häufiger den Ausschlag für einen Wechsel des Arbeitgebers.

„Um die besten Immobilienprofis zu bekommen, wird es auch immer wichtiger, Einladungen umgehend auszusprechen und nach dem Erstgespräch eng im Kontakt mit den favorisierten Kandidaten zu bleiben und sich zügig zu entscheiden“, sagt Geschäftsführer Michael Harter. „Die Fälle häufen sich, in denen aussichtsreiche Vertragsabschlüsse auf der Zielgeraden verspielt werden, weil der Selektions- und Entscheidungsprozess zu lange dauert, zeitliche Zusagen für Vertiefungsgespräche nicht eingehalten werden oder die Kontakte zu den Kandidaten in den Prüfungsprozessen vom Arbeitgeber nicht ausreichend gepflegt werden. Guten Führungs- und Fachkräften, die sich für einen Wechsel entscheiden, liegen in der Regel von verschiedensten Seiten Alternativangebote vor und sie entscheiden sich am Ende für diejenigen Arbeitgeber, die im Stellenbesetzungsverfahren zügiger, verbindlicher und entschlossener handeln. Wochenlang warten zu müssen wird i.d.R. als mangelndes Interesse an der eigenen Person interpretiert. Qualifiziertes Personal ist in der Immobilienwirtschaft momentan der größte Engpass und Personalentscheidungen muss eine dementsprechend hohe Priorität eingeräumt werden. Letztere liegt oft im Schatten eines dringenderen Projekt- oder Portfolioankaufs.“

Pressekontakt

Westwind Real Estate Executive Search GmbH
c/o RUECKERCONSULT GmbH
Nikolaus von Raggamby
Wallstraße 16
10179 Berlin
Tel.: 030 2844987-40
vonraggamby@rueckerconsult.de

Unternehmenskontakt

Westwind Real Estate Executive Search GmbH
Sascha Köneke
Lietzenburger Str. 53
10719 Berlin
Tel: 030 884 72 64-21
Fax: 030 884 72 64-66
koeneke@westwind-karriere.de

EXPOBIKE verbindet.



Westwind engagiert sich als Sponsor der EXPOBIKE, die am 03.10. in Frankfurt am Main startet

Auf der diesjährigen EXPO REAL in München ist Westwind wieder mit neun Beratern und Searchern vertreten. Auch 2018 unterstützt das Unternehmen als Sponsor die EXPOBIKE. Die Radtour mit über 50 Immobilienprofis beginnt am 3. Oktober in Frankfurt am Main und endet vier Tage später in München kurz vor Eröffnung der EXPO REAL. Westwind-Personalberater Johann Pardun ist zum dritten Mal über die gesamte Strecke dabei.



Personalberater Johann Pardun

Über die Westwind Real Estate Executive Search GmbH

Seit mehr als elf Jahren besetzt das Team der Westwind Karriere erfolgreich anspruchsvolle Executive- und Specialist-Positionen in der Immobilienwirtschaft im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz und Luxemburg).

Westwind definiert sich als schlagkräftige, verlässliche Recruiting-Boutique und reagiert mit maßgeschneiderten Besetzungsstrategien auf unterschiedliche Ansprüche, um diejenige Persönlichkeit zu finden, die optimal zum Suchprofil passt. Mandanten von Westwind sind Projektentwickler, Baufirmen, institutionelle Investoren, Family Offices, Banken, Asset Manager, Property Manager, CREM-Divisionen und andere Unternehmen, die sich in den Assetklassen Office, Retail, Residential, Hotel, Pflege und Logistik engagieren.

Immobilienökonom (ebs) Michael Harter ist Gründer und Alleingesellschafter. Der Erfolg von Westwind Karriere basiert fast ausschließlich auf der Methodik der persönlichen Direktansprache, d.h. Stellenausschreibungen werden nur auf expliziten Kundenwunsch geschaltet.



Immobilienökonom (ebs) Michael Harter