

OPNIEUW BEGINNEN, MET VIJFTIG JAAR VASTGOEDERVARING



Richard den Hartigh (l) en Remko Kempen (r) zien kansen in onder meer communities voor senioren

Twee ervaren vastgoedmannen beginnen een nieuw bedrijf. Remko Kempen (voorheen Cushman & Wakefield) en Richard den Hartigh (voorheen Cromwell Property Group) blikken terug en vooruit aan de vooravond van 2020. **PETER HANFF**

Soms zeggen beelden meer dan woorden over de fase van de carrière waarin een vastgoedprofessional zit. Twee onberispelijk geklede heren staan in de ontvangstruimte van flexkantooraanbieder The Office Operators in Noma House op de Zuidas in Amsterdam. De visitekaartjes zijn vers gedrukt. Waar de thee vandaan moet komen, vergt nog wat uitzoekwerk. Maar ook dat komt in orde. Hier springen twee mannen in het diepe en dat doen ze zonder zwembanden. Beiden werkten tientallen jaren voor vastgoedorganisaties van naam. Nu gaan ze samen de markt op. Hun onderneming, Shield Capital, omschrijven ze op de website als een boutiquevastgoedbedrijf. Ze positioneren zich als onafhankelijke speler maar wel met een full-service aanbod. Dit is een vastgoedonderneming in de opbouwfase en dan nog echt aan het begin.

Stormen doorstaan

Comfort is verdwenen, daarvoor in de plaats kwam vrijheid. Noma House doet alleen dienst als front office of inloopkantoor, het permanente kantoor zit aan de Tupolevlaan op Schiphol. Ze hebben geen personeel en dus ook geen eigen ondersteunende diensten op het gebied van communicatie of onderzoek. Wat ze wel hebben is in totaal meer dan een halve eeuw vastgoedervaring, een aantal potentiële investeerders en de ideeën om die doelgroep te bedienen met vastgoedprojecten. Wat voor vastgoedprojecten, daarvan geeft het relatiegeschenk een eerste indruk: een stormparaplu met de naam Shield Capital erop. 'Te gebruiken bij windsnelheden tot 100 kilometer per uur', zegt Remko Kempen. De onderneming die hij met Richard den Hartigh begint, biedt investeringen die stormen doorstaan.

Bordeauxrode bord van Zadelhoff

Een nieuw avontuur in de vastgoedwereld. Voor Kempen is het heel lang geleden dat hij op dat punt stond. De Zadelhoff-traditie klinkt door in ieder woord over zijn tot nu toe dertigjarige carrière. In gedachten was Kempen al Zadelhoff-man voordat hij in 1992 bij Zadelhoff Makelaars in dienst trad. De eerste drie jaar van zijn loopbaan

werkte hij ergens anders. Een opstapje. 'Direct na de Hogeschool voor Economische Studies heb ik vanaf 1989 bij het Boer Hartog Hooft in Amsterdam het vak geleerd als jongste bediende in de woningmakelaardij. Ik wilde liever de commerciële kant op en het viel me op hoe Zadelhoff Makelaars aan de weg timmerde. Telkens wanneer ik dat bordeauxrode bord zag, dacht ik: daar wil ik werken', vertelt Kempen.

Direct met eindbeslissers

Kempen bleek zich niet te vergissen in zijn bestemming. 'Tijdens mijn sollicitatiegesprek voor een functie bij Zadelhoff Makelaars in Utrecht was er gelijk de klik met Cuno van Steenhoven. Wat heb ik met hem gelachen. Meteen die eerste keer', zegt Kempen over de chemie met de man die tussen 2008 en 2014 bestuursvoorzitter van DTZ Zadelhoff was. Kempen kon aan de slag als makelaar bedrijfsruimten. 'Met een stratenboek van Shell op je schoot van pandje naar pandje rijden. Zo ging dat toen nog.' Een groot verschil met het Cushman & Wakefield van de jaren '10 van de 21ste eeuw. Hij kwam er in 2016 terecht toen de Angelsaksische vastgoedadviseur DTZ Zadelhoff overnam. 'Zadelhoff was een ondernemende organisatie waar je

direct met eindbeslissers sprak. Bij Cushman & Wakefield kwam ik in een managementrol.' Als hoofd kantoorverhuur tien Nederlandse vestigingen aansturen en aan het management rapporteren, is heel wat anders dan direct praten met de eindbeslissers, geeft Kempen aan. Over het waarom van zijn afscheid zegt hij: 'Bij de overname heb ik me gecommitteerd om drie jaar te blijven. Ik heb in die drie jaar weer veel geleerd en ik ben trots op die periode en trots op het kantorenteam dat er nu staat. Maar mijn tijd zit erop. Ik ben toe aan de vrijheid die een eigen bedrijf biedt.'

Van periferie naar centrum

Tegenover de honkvastheid van Kempen staat de brede ervaring van Den Hartigh, ook in de Angelsaksische wereld. Den Hartigh begon in 1993 als account manager bij ABC-Ooms, het latere Dynamis ABC Vastgoedmanagement, in >

**'MET EEN STRATEN-
BOEK VAN SHELL
OP JE SCHOOT VAN
PANDJE NAAR PAND-
JE RIJDEN. ZO GING
DAT TOEN'**



Richard den Hartigh

Rotterdam. Hij vervulde andere functies bij onder meer ING Real Estate, Vastned Office/Industrial en St Martins Property Group, de vanuit Londen opererende direct-vastgoedtak van de staat Koeweit. In 2012 belandde hij bij het van oorsprong Australische Valad. Ook in Den Hartighs carrière vond een overname plaats die grote impact op zijn werk zou hebben. 'Toen ik begon bij wat toen nog Valad heette, waren we een assetmanager met plannen om een eigen fonds te beginnen.' Toen kwam in 2015 de overname door Cromwell Property Group, ook uit Australië. 'Dat betekende het begin van onze verandering in een investment manager', zegt Den Hartigh. In de zeven jaar dat hij er werkte, schoof de werkgever van Den Hartigh op van de periferie naar het centrum van de Nederlandse vastgoedwereld. 'We waren gevestigd in een bedrijfsunit aan de Gyroscopweg in het westelijk havengebied van Amsterdam. We kwamen terecht in een kantoor aan Jachthavenweg in de buurt van de Zuidas. De waarde van de portefeuille groeide van 350 miljoen euro naar 1 miljard euro', aldus Den Hartigh.

52 panden verkocht

De aard van de portefeuille van de vastgoedonderneming veranderde mee. Van light industrial op secundaire locaties verschoof de aandacht naar kantoren op meer centrale locaties. Met aankopen zoals die van het Central Plaza op het Weena in Rotterdam en Haagse Poort aan de Prinses Beatrixlaan in Den Haag liet Cromwell zich zelfs zien in centrale zakendistricten van grote Nederlandse steden. Zo groeide ook de verantwoordelijkheid van Den Hartigh. Als head of asset management Benelux was hij bij Cromwell verantwoordelijk voor de prestaties van een portefeuille ter waarde van 1 miljard euro en was hij ook verantwoordelijk voor de verkopen. Hij stuurde er veertien mensen aan.

Een nieuw vastgoedleven

In september 2019 vertrok Den Hartigh bij Cromwell. Gevraagd naar de reden, zegt hij: 'De verandering van een assetmana-



Remko Kempen

ger in een investmentmanager is tot een goed einde gebracht. Er staat een team waar ik trots op kan zijn. Alleen al in 2017 hebben we 52 panden verkocht. Dat zegt iets over ons succes als asset- en investmentmanager.' Een nieuw vastgoedleven kan beginnen met één transactie. In 2015 deed de Kamer van Koophandel zeven kantoren met in totaal 35.854 vierkante meter verhuurbare vloeroppervlakte en 340 parkeerplaatsen in de verkoop via DTZ Zadelhoff. Valad Netherlands Diversified Partnership (VNDP) kocht de portefeuille voor 56,1 miljoen euro. Kempen zat namens DTZ Zadelhoff aan tafel en Den Hartigh namens Valad. 'Het klikte, daarom hebben we contact gehouden. Je weet nooit wat ervan komt. Dat zie je nu', zegt Kempen. Wat zijn Kempen en Den Hartigh van plan met Shield Capital? Beiden doen nog een beetje geheimzinnig over het klantenbestand, maar volgens Kempen zal er snel meer duidelijkheid komen. In de coulissen staat al een geldschietter klaar. 'We gaan investeerders toegang bieden tot de Nederlandse markt op basis van exclusiviteit', aldus Kempen. Qua klantenkring is Shield Capital een alleseter, geeft Den Hartigh aan: 'Investeerders die we bedienen kunnen nationaal en internationaal en institutioneel, private equity of particulier zijn.'

Communities voor senioren

Duidelijk is wel dat Shield Capital een gat in Nederlandse markt ziet. Kempen: 'Vastgoed dat we aandragen moet een degelijk toekomstperspectief bieden. Een solide basis is belangrijker dan dat alle boxjes getickt worden. Kansen creëren, maar wel de waarde beschermen. Wij denken dat die kansen onder meer liggen in communities voor senioren. We hebben die woonvorm in Nederland alleen voor jongeren in de vorm van The Student Hotel. Dat is een gemiste kans.' Hij vervolgt: 'We weten de partijen te bereiken die zulke projecten voor senioren van de grond kunnen brengen. Van de bedenkers van concepten via de projectontwikkelaars tot de beslissers. Allemaal vanuit de behoefte vanuit de samenleving. Als we dit soort dingen voor elkaar krijgen, hebben we straks iets om met trots op terug te kijken.'