

JENTER REAL ESTATE | Expats en hun Haagse internationale werkgevers kunnen bouwen op Jenter Real Estate. Een nieuw makelaarskantoor dat zich vooral richt op het administratieve en technische beheer en de verhuur van woningen aan expats. Tayamara de Hilster ontzorgt het drukke bestaan van de expat. En regelt alles van a tot z voor de eigenaar. Veilig en vertrouwd!

Tayamara de Hilster EIGENAAR EN MAKELAAR



‘MET ALLEEN VROUWEN AAN HET ROER
VAL JE ALS MAKELAARSKANTOOR OP.’

BEGIN 2018 SPRONG JE IN HET DIEPE MET JENTER REAL ESTATE... ‘Al van jongs af aan voelde ik een enorme ondernemersdrang. Ik kom uit een ondernemersfamilie. Het was dan ook niet meer dan normaal dat ik vroeg of laat ook iets voor mezelf zou starten. Ik werkte inmiddels negen jaar als bedrijfsleider voor een gerenommeerd makelaarskantoor. Mijn privéleven was stabiel, ik werd dertig en droomde van een eigen kantoor. Hét juiste moment om die sprong te wagen.’

DE MEESTE ONDERNEMERS STARTEN ALLEEN. JIJ NEEMT AL VRIJ SNEL TWEE VROUWEN IN DIENST. ‘Ik wilde grootser beginnen en een totaalpakket aan expertise bieden. Mét vrouwelijke collega’s, een bewuste keuze. Vrouwen hebben oog voor details. En met alleen vrouwen aan het roer val je als makelaarskantoor op.’

JIJ ALS RASECHTE HAAGSE KENT DE MARKT DOOR EN DOOR... ‘Ik heb altijd als makelaar in Den Haag gewerkt. Dat ik me wilde onderscheiden met de verhuur aan expats wist ik direct. Verhuur aan expats is ook lucratief; de gemiddelde huurprijzen liggen tussen de 1.500 en 2.000 euro. Den Haag kent een groot aantal internationale bedrijven zoals Shell en Siemens, maar ook het Internationaal Gerechtshof en, bijvoorbeeld, Europol zijn hier gevestigd. De stad trekt veel expats aan, en zij zoeken allemaal tijdelijke woonruimte. Het liefst gemeubileerd. De expatmarkt is een leuke markt. Ik kom met verschillende culturen en achtergronden in aanraking. Die Amerikaan strak in het pak zoekt bijvoorbeeld vaak een woning met twee badkamers, want het is ondenkbaar dat visite in zijn badkamer doucht. De expat uit India heeft weer andere eisen. Iedere huurder is uniek, en dat geldt ook voor de appartementen en hun eigenaren. Om dan dé perfecte match te vinden is een leuke uitdaging. Het doet mij goed als ik zowel de eigenaar als de expat blij en tevreden kan maken.’

TERUGBLIK 2018

Zakelijk

GROOTSTE LES

Focus, en niet te veel willen.

CIJFER

Dikke 8, misschien wel een 9.

BESTE ZET

Voor mezelf beginnen.

MOOIESTE DEAL

Nog mee bezig: de verhuur van een nieuwbouwproject in het middensegment.

GROOTSTE IRRITATIE

Mensen die hun afspraak niet nakomen.

HEB JE GENOEG AANBOD? DEN HAAG TREKT STEEDS MEER INTERNATIONALE BEDRIJVEN AAN. ‘Pararius heeft onlangs cijfers naar buiten gebracht, en er is inderdaad een stijging in de vraag te zien. Nieuw aanbod krijgen, is een uitdaging. De markt is continu in beweging. Een aantal jaar geleden was er nog een huuroverschot, nu is er krapte op de verhuurmarkt. Huiseigenaren denken niet altijd na over verhuur aan expats. Dus maken we ons zichtbaarder via social media en vinden mensen ons via Google. We verspreiden folders over de mogelijkheden van veilige verhuur. Mond-tot-mondreclame helpt natuurlijk ook.’

WAAR STAAT HET IDEALE HUIS VOOR DIE EXPAT?

‘In of in de nabijheid van het centrum met terrasjes en gezelligheid in de buurt. Zodat expats andere mensen kunnen ontmoeten. Het Statenkwartier en Duinoord met die mooie oude herenhuizen doen het ook goed. En natuurlijk is Scheveningen erg gewild. Verder willen expats goed openbaar vervoer in de buurt en het liefst een appartement met een extra slaapgelegenheid voor als er familie overkomt. Den Haag is populair bij expats, omdat het een relatief kleine, multiculturele en tolerante stad is met alle denkbare voorzieningen.’

EVEN SNEL BEZICHTIGEN ALS JE IN AZIË

WOONT ZIT ER NIET IN... ‘Expats maken een woonwensenlijstje en wij een selectie van woningen. We gaan kijken, en bellen ter plekke via Skype. Op deze manier kan de expat toch bezichtigen, ook al is hij aan de andere kant van de wereld. Zo kunnen ze bijvoorbeeld vragen of ik ze de conditie van de vloer wil laten zien. Foto’s zeggen namelijk niet altijd alles. We begeleiden expats ook met het aanvragen van tv, internet, gas, water en licht. Hebben ze kinderen, dan sturen we informatie over de scholen in de buurt.’

EN WAT BIED JE DE WONINGEIGENAAR? ‘Net als de expat een complete dienstverlening. Naast het bemiddelen bij verhuur kunnen we ook het administratieve en technisch beheer uit handen nemen. De eigenaar krijgt dan maandelijks een financieel overzicht, en verder ontzorgen wij ze volledig. Willen ze zelf bijvoorbeeld het onderhoud voor hun rekening nemen, dan kan dat natuurlijk ook. De eigenaar stelt bij ons zelf zijn beheerpakket samen.’

TERUGBLIK 2018

Persoonlijk

GROOTSTE LES

Dromen durven volgen.

CIJFER

8.

VAKANTIE

Noorwegen. Zo indrukwekkend. Jenter in mijn bedrijfsnaam is Noors voor meisje. Leek me wel toepasselijk met drie vrouwen op kantoor.

GROOTSTE PASSIE

Lekker motorrijden, op mijn Triumph Street Triple R.