



Gijbels: “Een voordeel is dat we onze agenda voor een groot stuk zelf kunnen bepalen. Maar natuurlijk schuilt daar ook het gevaar. Je wil je klanten zo snel en goed mogelijk begeleiden. Dat betekent dat je vaak ‘s avonds en in het weekend werkt en continu bereikbaar bent. Daarnaast moet je ook bijscholen, de markt analyseren, om er daarna mee aan de slag te kunnen gaan. De kunst is echter om een goede balans te vinden tussen de veeleisende job en het runnen van een gezin. Dat is soms een grote maar voldoeninggevende uitdaging.”

WAT IS VOLGENS JOU HET GROTE VERSCHIL MET EEN VROUW ALS LEIDINGGEVENDE?

Willemsen: “Het komt er eerst en vooral op neer om het goede voorbeeld te geven, lead by example. Als je als vrouw daarnaast assertief bent, strategisch denkt en bovendien over voldoende overtuigingskracht beschikt, moet er niet echt een verschil zijn tussen vrouw of man. Doelstellingen voor ogen hebben en uitdagingen aangaan, dat kan voor beide.”

Gijbels: “Ik denk dat het verschil niet zit in het geslacht, maar eerder in persoonlijkheid. Geef mij maar een persoon met een sterke persoonlijkheid als leidinggevende, zolang alles maar op een respectvolle manier en in alle openheid besproken kan worden. Het is de taak van een leidinggevende om deze capaciteiten volop te benutten, zodat die persoon nog meer kan groeien. Als medewerkers groeien als persoon en in hun job, groeit ook het bedrijf waarin ze werken. Win-win dus, want delen is vermenigvuldigen.”

WAT HOOP JIJ NOG TE BEREIKEN ALS VROUW IN DEZE SECTOR?

Willemsen: “Ik zal klanttevredenheid altijd op de eerste plaats zetten. Daar draait namelijk alles rond. Dit kan alleen door je klanten

continu op te volgen en buitengewoon te servicen. Dat vraagt energie, maar je krijgt er zoveel voor terug. Als je dit samen kan doen met een team van enthousiaste medewerkers, kom je aan de top. En daar wil ik voor gaan.”

“DE FOCUS LIGT STEEDS MEER OP DIGITALISERING EN AUTOMATISERING”

Gijbels: “Ik wil vooral groeien in een nog betere dienstverlening en ontzorging van mijn klanten. Ik denk en werk vooral aan het opbouwen van langetermijnrelaties en dat kan

alleen wanneer je op een eerlijke en correcte manier met je klanten omgaat. En daarnaast altijd streeft naar dat trapje hoger in de klantenservice, door eindeloze motivatie en inzet.”

ZIJN ER NOG VASTGOEDTIPS DIE JULIE ONZE LEZERS WILLEN MEEGEVEN?

Willemsen: “Momenteel kiezen kopers vooral voor luxe en comfort in hun eigen woning. Een mooi afgewerkt huis met alle toeters en bellen op een interessante locatie ligt de dag van vandaag goed in de markt. Het belangrijkste? Wees op de hoogte van al wat er speelt en beweegt op de vastgoedmarkt en pik hier zo snel als mogelijk op in. Niet twijfelen, gewoon doen.”

Gijbels: “Momenteel wordt er veel geïnvesteerd in vastgoed. De coronacrisis heeft de vastgoedmarkt dan ook veranderd. Mensen kiezen steeds meer voor comfort en beleving in hun eigen woning. Maar de sector verandert snel, zoals vele andere markten. Het is belangrijk om alle veranderingen in de maatschappij goed in het oog te houden en op te volgen. Elke verandering zorgt (on) rechtstreeks ook voor een verandering in de economie, en dus ook in de vastgoedmarkt.”

(Tekst: Elke Aerts)



© Hillewaere Vastgoed

Myriam De Roye

LUXURY HOMES



“Nothing in the world has ever been accomplished without passion”

Myriam De Roye is reeds vele jaren gespecialiseerd in het begeleiden van klanten in de aankoop van high-end eigendommen aan de Costa del Sol rondom Malaga en Marbella. Haar uitgebreide kennis van de markt en haar netwerk maken het mogelijk een premium service te verlenen in het aanbieden van alle nieuwbouwprojecten en exclusieve bestaande woningen.

Als enige pro lid in Spanje van de The Serhant team maakt Myriam deel uit van het wereldwijde netwerk en volgt ze de werkmethodes van de succesvolle New Yorkse vastgoedmakelaar Ryan Serhant.



mdrluxuryhomes.com
myriam@mdrluxuryhomes.com
+34 663 329 202 | +32 476 211 233