

VROUWEN IN VASTGOED

Succesvolle zakenvrouw en makelaar Myriam De Roye heeft een passie voor schoonheid en luxe onroerend goed. Zij beschouwt het als een waar voorrecht om haar klanten te begeleiden bij het verkopen of kopen van luxewoningen. Opnieuw een vrouw die bewijst dat ze haar mannetje kan staan in de steenharde mannenwereld van vastgoed.



De bloeiende carrière van vastgoedmakelaarster Myriam De Roye kan worden toegeschreven aan haar hoge standaarden van eerlijkheid, integriteit, professionaliteit en vastberadenheid om veel meer te leveren dan de doorsnee makelaarsdiensten. Maar ook dankzij het creëren van een lifestyle bedrijf dat zich inzet om klanten te helpen



hun vastgoeddoelen te bereiken. De Roye wordt gerespecteerd door klanten vanwege haar ijverige ‘witte handschoenen’ service tijdens het werken voor haar vele klanten. Daarnaast staat ze bekend voor het aanbieden van openhartig advies met een warme en vriendelijke aanpak. Ze groeide op in België en spreekt vloeiend Engels, Frans en Nederlands. Als regelmatige bezoekers van Spanje, werden Myriam De Roye en haar man Luc verliefd op Andalusië en de levensstijl. In 2014 besliste het koppel om hun focus te verleggen naar de Costa del Sol, waar ze Investo International oprichtten en vele internationale klanten hielpen bij de aan- en verkoop van eigendommen met prijzen van meer dan een miljoen euro. Imagicasa sprak met De Roye over haar carrière, haar uitdagingen als vrouw in de sector en waarom investeren in buitenlands vastgoed een slimme investering is.

WANNEER IS DE PASSIE VOOR VASTGOED BEGONNEN?

“Ik denk dat die passie er eigenlijk altijd al een beetje heeft ingezeten. Mijn vader was burgerlijk ingenieur en ik herinner me dat ik als kind altijd heel gefascineerd kon zijn wanneer hij plannen tekende van grote projecten. Voor mij leek het Chinees maar ik vond het zeer boeiend om te zien welke geheimen



een gebouw achter de gevel kon verbergen. Bij de aankoop van ons wellnesscentrum in Oud-Heverlee, hebben mijn man Luc en ik samen de tekeningen gemaakt van hoe we de indeling van het pand wilden. Hetzelfde hebben we gedaan bij de verbouwingen van ons huis in België en nadien ook voor onze woon- en werkruimte in Spanje. Eigenlijk hadden we alleen een architect nodig voor de officiële documenten.”

WELK IDEE HAD JE TIJDENS JE STUDIES OVER JE TOEKOMSTIGE CARRIÈRE?

“Ik ben afgestudeerd als schoonheidsspecialiste en droomde van mijn eigen instituut. Van jongs af wilde ik verpleegster worden maar deze droom werd snel opzijgeschoven toen bleek dat ik niet tegen open wonden met bloedverlies kon (*lacht*). Mijn fascinatie voor schoonheid en het menselijke lichaam werd volledig ingelost tijdens mijn opleiding met vakken zoals anatomie, fysiologie, cosmetologie... Echt volledig mijn ding!”

HOE BEN JE DAN UITEINDELIJK IN DE VASTGOEDSECTOR TERECHTGEKOMEN?

“Na de verkoop van onze beide bedrijven, is Luc in de vastgoedsector gestapt met de focus op Zuid-Spanje. Ik stond mee aan de wieg bij de oprichting van Investo International, waar ik me focuste op de marketing, sociale media, websites en internationale verkoop. Hierdoor was ik altijd in contact met de ontwikkelaars en promotors van nieuwbouwprojecten en off-plan's. Na eigen ervaringen met andere makelaars en hun vaak onprofessioneel gedrag, gecombineerd met mijn passie voor schoonheid, design en verkopen, wist ik gewoon dat hier mijn toekomst lag en zelf de stap wilde wagen.”

WELKE REACTIES KREEG JIJ UIT JE OMGEVING TOEN JE IN DE VASTGOEDWERELD STAPTE?

“Aangezien de overgang vrij geleidelijk ging van achter de schermen te werken tot het punt dat ik in de verkoop ben gegaan, was

het een logische stap die geen stof deed opwaaien. Ik werkte onder de naam van Investo International, dus trad ik ook niet naar buiten als vrouwelijke makelaar. Mijn timing was ook niet optimaal, namelijk vlak voor de uitbraak van de Covid-19-pandemie. Maar ik besteedde tijd nuttig om me te verbeteren als vastgoedmakelaar, zo volgde ik de cursus Sell it Like Serhant van Ryan Serhant. Ik was eerder al een fan van hem in Million Dollar Listing New York, waar zijn werkwijze me enorm aansprak. Sinds januari 2021 ben ik Pro-Member van Serhant.”

WAT HOUDT DAT JUIST IN?

“Wekelijkse Zoom meetings met het team van Serhant, een persoonlijke coach en merkstrateeg, toegang tot hun bronnen, een wereldwijd referral netwerk onder de Pro-Members, etc. De volledige ommekeer is er gekomen in september 2021, toen ik mijn eigen merk gelanceerd heb: Myriam De Roye Luxury Homes. Hiermee kom ik niet naar buiten als de zoveelste vastgoedmakelaar met alleen woningen in de kijker maar ligt de nadruk meer op de Spaanse levensstijl. Dit is onmiddellijk zichtbaar wanneer je een bezoekje brengt aan de website of als je een blik werpt op mijn Instagram account. Noem het misschien vrouwelijke naïviteit, maar word je niet eerst verliefd op de regio en levensstijl wanneer je overweegt om een tweede woning aan te kopen of definitief wilt verhuizen naar Zuid Spanje? Met mijn ietwat andere aanpak, heb ik tot nu toe alleen maar positieve reacties gekregen. Sommigen noemen het zelfs gedurfd.”

VOEL JE DAT JE IN EEN MANNENWERELD ZIT?

“De vastgoedwereld wordt nog gerund door mannen, al zie ik zeker een kentering en komen meer en meer vrouwen in een leidende rol. Qua verdeling van makelaars in mijn regio zou ik zelfs durven stellen dat de vastgoedsector aan Costa del Sol eerder een vrouwelijk overwicht heeft, maar helaas zijn er wel veel minder vrouwelijke makelaars in het luxe segment.”

KAN VOLGENS JOU IEDEREEN WERKEN IN DE VASTGOEDWERELD?

“Ik ben ervan overtuigd dat niet iedereen is weggelegd voor deze sector. Er wordt te vaak een verkeerd





beeld opgehangen van de wereld van glamour en de grote commissies. Ik denk dat een realistische kijk eerder een is van héél veel werken, lange en onregelmatige uren, veel tegenslagen alvorens je succesvol kan worden. Het is zeker geen job voor mensen die denken even snel geld te verdienen. Als je je job goed wil doen, zijn er zeer veel aspecten die je moet betrekken in de zoektocht naar het geschikte vastgoed voor je klant. Daarnaast ook het hele traject rond marketing om de juiste klanten aan te trekken, is één van lange adem.”

WELKE VOORDELEN EN NADELEN MERK JE ALS VROUW IN VASTGOED?

“Voordelen zijn zeker mijn gevoel voor stijl, het inlevingsvermogen bij mijn klanten, de capaciteit om te luisteren naar mijn klanten en te vinden wat ze zoeken. Ik denk dat we als vrouwen een net iets minder groot ego hebben dan de mannelijke vastgoedmakelaars. Nadelen zijn misschien dat ik iets zachter van aard ben en misschien in onderhandelingen nog net iets meer mijn stempel moet drukken. Maar daarvoor heb ik intern in ons bedrijf zeker goede begeleiding.”

WAT IS VOLGENS JOU HET GROTE VERSCHIL TUSSEN EEN VROUW ALS LEIDINGGEVENDE OF EEN MAN?

“Ik denk dat een vrouw nog altijd iets meer inlevingsvermogen heeft en de capaciteit om

haar ego niet te laten overheersen waardoor er leiding kan worden gegeven met een soft female touch.”

HEB JE NOG TIPS VOOR ANDERE VROUWEN IN DE VASTGOEDSECTOR?

“Als vastgoed je passie is, zeg ik: *go for it, girl!* Zorg ervoor dat je de markt kent waarin je actief wilt zijn, blijf op de hoogte van de trends en wees vooral niet beschaamd om advies in te winnen wanneer dit nodig is. Maar bovenal wat voor mij het allerbelangrijkste is, laat de belangen van je klant primeren op de commissie.”

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

“Dat mijn merk en ikzelf zich kunnen positioneren bij de positief gereputeerde vastgoedmakelaars aan de Costa del Sol. Uiteraard zou ik zoals mijn mentor Ryan Serhant ook eens graag een *multi-million* euro verkoop doen.”

WAAROM IS INVESTEREN IN VASTGOED IN HET BUITENLAND MOMENTEEL ‘EEN GOEDE INVESTERING’?

“Investeren in de regio Costa del Sol is volgens mij een goede investering vanwege de grote zekerheid op minimum 320 dagen per jaar zon maar ook de aangename levensstijl, prachtige natuur en nabijgelegen bruisende

stad Malaga waaraan ik mijn hart verloren heb. Maar ook de niet te vergeten vlotte verbindingsmogelijkheden per vliegtuig naar Malaga Airport zijn een groot voordeel. Al na tweeënhalve uur vliegen kom je in een heel ander Europa terecht. Daar zijn de prijzen zelfs, met uitzondering van enkele regio's, nog altijd interessanter dan aan bijvoorbeeld de Belgische kust en de eventuele verhuurmogelijkheden zijn veel attractiever.”

ZIJN ER NOG ENKELE VASTGOEDTIPS DIE JE ONZE LEZERS KAN MEEGEVEN?

“De belangrijkste tip die ik wil meegeven: kies één makelaar waarbij je je goed voelt, neem de tijd om er een goed gesprek mee te voeren en je te laten informeren en werk dan enkel samen met die makelaar. En vooral belangrijk, zorg ervoor dat die makelaar jou een gereputeerd advocatenkantoor voorstelt om mee samen te werken om potentiële panden mee te laten inspecteren.” (Tekst: Elke Aerts)

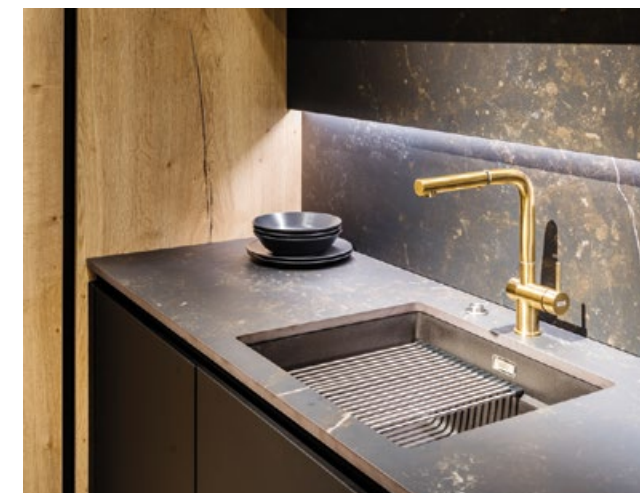


Images courtesy of Myriam De Roye



DSM KEUKENS.

Het ♥ van je huis



VAN JA IK WIL TOT JA IK GRILL.

In de keuken van Bart en Anthony is het altijd feest. Je hebt er nooit een tekort aan opbergruimte door het grote formaat van de kasten. Het huwelijksaanzoek van Anthony of 'het vrijgezellenfeest van Bart: het gebeurt allemaal in hun keuken van DSM Keukens. Door donkere tinten zoals zwart of antraciet te combineren met warm houtwerk, krijgt hun keuken een industriële én warme sfeer. De (gelamineerde) matzwarte fronten met speciale antivingerafdruklaag (bye bye fingerprints) passen mooi bij het donker granieten werkblad en de keukenkasten in houtstructuur. Classy, stijlvol en gedurfd. Net als dit liefdeskoppel!

De Schepper - Martens

BRUGGE (NIEUW!) | KUURNE | OOSTENDE | ROESELARE | SINT-MARTENS-LATEM | SINT-NIKLAAS | AALST
OUDENAARDE | OLEN | AARTSELAAR | SCHOTEN | KAMPENHOUT | DROGENBOS | GENK | NAMEN | GOSSELIES

www.dsmkeukens.be | #dsmkeukens