



Bloovi

Marleen De Vijt van Azull, Belgisch marktleider in Spaans vastgoed: “Ik was mijn eerste bedrijf vlug ontgroeid, want de speeltuin was te klein”



Door **Karolien Selhorst** 14 feb '22



Met haar vastgoedbedrijf Azull begeleidt Marleen De Vijt Belgen en Nederlanders bij hun zoektocht naar een tweede verblijf in Spanje. In deze aflevering van de Belgische ondernemers podcast deelt de Antwerpse ondernemster en moeder van vier kinderen onder meer haar visie op verleden, heden en toekomst van de Vlaamse en de buitenlandse vastgoedsector. “In Spanje moet je niet zijn om te investeren. Als het puur om het rendement gaat, zijn er betere manieren om centen te verdienen.”

Pioniers buitenlands vastgoed

In september 2008, amper twee weken voor de val van de beruchte Lehman Brothers, stampte Marleen De Vijt haar eigen bedrijf Azull uit de grond. Daarmee helpt ze Belgen en Nederlanders in hun zoektocht naar een tweede verblijf in Spanje. Hoe is ze op het idee gekomen? **“Ik heb nooit een vastomlijnd doel gehad nadat ik afgestudeerd was”**, vertelt ze. “Mijn leuze was altijd: *go with the flow.*”

“Toen ik van de universiteit kwam, heb ik eerst acht jaar voor een Amerikaanse multinational gewerkt. Ik heb daar veel geleerd, maar ik wist ook goed wat ik daar niet van wilde overnemen. Dat is een heel leerzame periode geweest. **Aan mijn eigen kinderen raad ik altijd aan om eerst voor een groot bedrijf te werken want die hebben de mensen en de middelen om hun medewerkers goed op te leiden.**”



(© NathalieSamain)

Het echte ondernemerschap kreeg ze in de vingers toen ze bij een Belgische ondernemer pur sang aan de slag ging. “Hij was een echte globetrotter en toen hij terugkwam van reis wist ik al dat hij met een nieuw idee voor de Belgische of Europese markt op de proppen zou komen. Het was dan mijn taak om te zien of het haalbaar was om dat hier uit te rollen. Zo kwam hij ooit naar huis met het idee van ijssculpturen. Die vond je destijds in grote buitenlandse hotels, maar in Europa waren ze nog zeldzaam”, vertelt De Vijt.

Op een gegeven moment wilde Marleen haar professionele ambities combineren met kinderen. Geen vanzelfsprekende keuze op dat moment. “Na een tijdje heb ik een bedrijf van die ondernemer overgenomen omdat ik mijn tijd zelf wilde indelen. Meestal kwam je dan in een parttimebaan terecht, maar **ik heb dan besloten om als zelfstandige te gaan werken en zo ben ik in de ondernemerswereld beland.**”

Speeltuín ontgroeid

De Vijt was amper dertig toen ze haar eigen koers ging varen, maar toch vond ze dat ze maar weinig meer kon leren. “Het nadeel was dat ik geen collega’s had en er niemand meer boven me stond”, bekent ze. “Ik wilde graag leren van anderen, maar dat ging niet. Ik had toen een bedrijf dat bedrijven decoreerde met planten en dus ontmoette ik veel ondernemers met boeiende verhalen. Bovendien was ik lid van een aantal businessclubs, waarin ook kleine ondernemers zaten met dezelfde problematiek als ik en dan kon je interessante figuren uitnodigen met wie je kon sparren, maar dat was het. **Ik was mijn bedrijf dan ook vlug ontgroeid, want de speeltuin was te klein.**”

Ik was mijn bedrijf vlug ontgroeid, want de speeltuin was te klein

In diezelfde periode werd De Vijt druk bevraagd om de marketing en sales in bedrijven op de rails te zetten. Ze besloot daarop in te gaan, maar wel met de bedoeling zichzelf zo snel mogelijk te vervangen. “Zo ben ik toevallig in een Nederlands bedrijf terechtgekomen waarvoor ik gronden in het buitenland aankocht. Toen de commercieel directeur een tijdje vrijaf nam, vroegen ze me of ik haar baan er niet kon bijnemen voor drie maanden. Die dame is dan uiteindelijk definitief vertrokken met haar gezin naar Spanje en is daar vastgoed gaan verkopen.”

Na een tweetal jaar vroeg zij Marleen De Vijt om haar klanten die vastgoed in Spanje hadden gekocht, hier in België te begeleiden. “Ik kocht sowieso al veel gronden in Frankrijk, dus immobieliën was geen onbekende sector voor mij. Ik ben dan een kijkje gaan nemen en ik ben op haar aanbod ingegaan. **Maar na twee jaar ben ik dan toch voor mezelf begonnen en ondertussen zijn we met zeventien mensen.**”



Geen vroege vogel

Marleen is CEO en zaakvoerder van Azull. Wat doet zij nog zelf? “Samen met mijn partner Johan Conix ben ik verantwoordelijk voor de visie, missie en strategie. Ikzelf hou me vooral bezig met de marketing. Daarnaast ben ik het gezicht van het bedrijf en de commercieel directeur stuurt onze mensen in België en in Spanje aan. Voor communicatie werken we samen met externe partijen, maar daar hou ik zelf sterk de vinger aan de pols.”

Als zaakvoerder van een goed draaiend bedrijf zit haar dag goed vol. Met welke activiteiten houdt De Vijt zich vooral bezig? “Ik ben sowieso geen ochtendmens. Daarom voel ik mij ook zo goed in Spanje”, lacht ze. “Maar ik ben wel continu bezig met het bedrijf. Zeker tijdens corona.”

“Wij hadden namelijk dezelfde problematiek als de reisbureaus. We hadden 20% meer aanvragen, want de mensen wilden iets om naar uit te kijken. **Onze klanten hadden dus wel tijd, maar wij konden niet verkopen omdat ze niet naar Spanje konden.** We hebben toen meer medewerkers ingezet om alles op te volgen, terwijl we wisten dat er geen directe omzet tegenover stond. **Gelukkig is onze omzet vandaag niet onze verkoop van vandaag.** Wij zijn actief in nieuwbouw en de verkoopaktes die vandaag passeren, zijn van anderhalf jaar geleden. Er zat daar dus wel wat vertraging op.”



Johan Conix en Marleen De Vijt

Vlotte pen

Wat doet de drukbezette ondernemster om stoom af te blazen? “Ik lees heel graag,” antwoordt ze. “Meestal economische boeken en ook *behaviourial sciences* interesseert me heel erg. Nu ben ik echter een boek aan het lezen van Bavo Van Landeghem van Scriptorij omdat ik mij wil verdiepen in het schrijven van teksten voor websites. Dat is trouwens nog iets wat ik graag doe: schrijven.”

Over schrijven gesproken: Marleen De Vijt is naast CEO ook de auteur van het boek ‘Zo koop je een huis in Spanje.’ Vanwaar kwam het idee? “Dat is er gekomen omdat veel mensen tegen mij zeiden dat ik zoveel ervaring had op het vlak van vastgoed in het buitenland dat ik daar een boek moest over schrijven.”

“Mijn oorspronkelijke bedoeling was om een antwoord te geven op de meest gestelde vragen en die te bundelen, maar dat leek me wat saai. **Ik wilde mensen die dromen van Spanje inspireren.** Zo beschrijf ik heel wat leukste plekjes en dorpjes. Tegelijkertijd bevat het boek een stappenplan voor mensen die al klaar zijn om de stap te zetten en een overzicht en een stukje geschiedenis van de Spaanse vastgoedmarkt. Tot slot had ik er ook een prognose ingezet voor eind 2019 en 2020 en die is helemaal uitgekomen. Dat is wel leuk, want nu kan ik in webinars altijd naar mijn boek verwijzen om te bewijzen dat mijn vroegere marktprognose correct was.”

Klappen van de zweep

Naast CEO van Azull en schrijfster is ze ook voorzitter van CIB Antwerpen, de beroepsvereniging van de vastgoedsector. “Ik heb ooit aangesloten omdat ik aan mijn klanten het verschil wil kunnen uitleggen tussen de Belgische en Spaanse markt en dus moet ik goed op de hoogte blijven van wat er reilt en zeilt in België.”

“Toen ik vijf jaar geleden lid werd, zag ik dat zij heel theoretisch gefocust waren. Ik heb mij dan kandidaat gesteld voor de Raad van Bestuur en gezegd dat we veel meer moesten automatiseren om meer tijd vrij te hebben om de klant te ondersteunen op momenten waarop dat echt belangrijk is. Ik ben toen verkozen en nog twee jaar later vonden ze dat ik de vereniging moest aansturen, dus dat heb ik dan ook gedaan.”

Mocht Marleen De Vijt als ondernemer met een schone lei kunnen beginnen, welke tip zou ze dan aan zichzelf geven? “Ik heb van niets spijt. **Als ik iets in gedachten heb, dan ga ik altijd zo snel mogelijk proberen uit te vissen of het iets kan worden.** Ik heb alleen het advies dat ik aan mijn kinderen heb gegeven: als je afgestudeerd bent, ga dan voor een groot bedrijf werken, zodat je daar het klappen van de zweep leert en start dan pas voor jezelf.”

