

# Nieuwbouw in Spanje opent filialen in Ibiza en Marbella



ANTWERPEN

23 oktober, 2020

Door Bart De bruyn

**ANTWERPEN –** Carl Vorsselmans en Freyke Van Looveren hebben van de coronacrisis gebruik gemaakt om de missing link in hun Antwerpse bedrijf verder uit te werken. “We zijn indertijd met ons bedrijf Nieuwbouw Tenerife gestart. Van daaruit zagen we de noodzaak om ook op het vasteland actief te zijn. Het is zo dat heel wat mensen om diverse redenen twijfelen tussen het Canarische eiland en het vasteland.”

Carl Vorsselmans was jaren diensthoofd bij de Speciale Eenheden van de Federale Politie en koos samen met Freyke Van Looveren voor het ondernemerschap. De merknaam Nieuwbouw Tenerife blijft bestaan en zal vallen onder de alles omvattende naam Nieuwbouw in Spanje.

Carl Vorsselmans en Freyke Van Looveren: “Gezien we toch wel in het hogere segment werken en geregeld vragen krijgen voor de regio, konden ook Marbella aan de Costa del Sol en het magische eiland Ibiza in ons aanbod niet

ontbreken. In elke regio hebben we een vaste vertegenwoordiging van medewerkers die onze klanten opvangen, de rondleiding geven in de Nederlandse taal en de aankoop volledig afhandelen zodat onze klanten zich totaal geen zorgen hoeven te maken.”

## Correct adviseren

“Voor een aankoop in het buitenland ga je niet over één nacht ijs. Dat weten wij als geen ander”, vertellen Carl en Freyke, die sterk inzetten op het correct adviseren. “Wij investeren veel tijd in het organiseren van webinars en infosessies doorheen heel Vlaanderen. Ons doel is de klant onze kennis door te geven en van alle nodige informatie te voorzien. Daarnaast kost onze service u helemaal niets. De vergoeding voor ons geleverde werk wordt steeds door de verkopende partij betaald.”

Op de website vinden geïnteresseerden een antwoord op meer dan 90% van de klassieke vragen met betrekking tot de aankoop van een eigendom in Spanje.

## 95% afspraken geannuleerd

Vooraf juli en augustus waren hele drukke maanden voor Vastgoed in Spanje. “Heel wat mensen willen niet wachten en zodra de mogelijkheid er was, hebben zij beslist aan te kopen. Dit zijn natuurlijk dikwijls uitgestelde afspraken van de maanden voordien, het is dus moeilijk meetbaar.”

Ondertussen is het weer wat moeilijker. “De klanten die kopen zonder ter plaatse te komen, is echt wel een minderheid. Onze agenda van einde maart tot nu zat goed vol en dit in alle regio’s. Het spreekt voor zich dat de impact groot is, want meer dan 95% van deze afspraken zijn geannuleerd.”

### REAGEER OP DIT BERICHT

Graag een reactie plaatsen op dit bericht? Registreer je dan nu op [made-in.be](https://made-in.be)

[Registreren op made-in.be](https://made-in.be)

Heb je al een Made in-account?

[Klik dan hier om in te loggen](#)