

#ondernemerstegencorona

f @ in

Doe mee!

Carl Vorrsselmans - Nieuwbouw in Spanje



Carl Vorrsselmans is de zaakvoerder van Nieuwbouw in Spanje. Hij begeleidt Vlamingen in hun zoektocht naar een huis of appartement onder de Spaanse zon. Het bedrijf is onder meer actief in Tenerife, Costa Blanca en Ibiza.

1. Hoe blijf je als ondernemer gemotiveerd in deze tijden?

Dat is natuurlijk een enorme uitdaging. We hebben onze focus tijdelijk verlegd om zo uitgestelde ideeën uit te bouwen. We hebben ook ons vastgoed gebied uitgebreid. Met trots kunnen we zeggen dat we momenteel een aanbod van 600 projecten hebben in de Costa Blanca alleen.

Je eigen netwerk met elkaar verbinden.

2. Welke acties onderneem je om deze periode te overbruggen?

Onze focus ligt momenteel op business development. Dit betekent dat we vooral intern werk aan het verrichten zijn. Zo hebben we ons verder verdiept in gebieden waar we nog niet zo heel sterk stonden en daarin zijn we ons volop aan het ontwikkelen.

Toch hebben wij in deze periode nog steeds klanten die willen investeren in vastgoed. Klanten hebben meer tijd om na te denken en hakken nu de knoop door. Sinds enkele weken zijn de activiteiten in Spanje terug opgestart, zowel in de bouw als bij onze contactpersonen. Zodra we terug kunnen reizen en de Spaanse overheid het toestaat om bezichtigingen te doen, kunnen onze medewerkers weer aan het werk om klanten te ontvangen in hun potentiële droomwoning.

3. Bij wie ga je raad vragen als je het echt niet meer weet?

Wij hebben enkele goede klanten met veel bedrijfservaring. Zij kennen ons bedrijf ook goed dus bij hun gaan we regelmatig te raden als zo een situatie zich voordoet.

4. Hoe houd je je werknemers gemotiveerd?

Doordat we in een internationale context actief zijn hebben we natuurlijk een handicap. Er zit een serieuze afstand tussen de werknemers in Spanje en hier. We proberen hen zoveel

mogelijk te betrekken bij de interne werkzaamheden. Tuurlijk is dit geen fulltime job en kunnen onze werknemers niet wachten om terug aan de slag te gaan.

Deze crisis is een wake-up call geweest voor veel mensen.

5. Wat ga je doen zodra deze crisis gedaan is?

Goh voor ons is de crisis pas echt gedaan als we terug mogen reizen. We zitten momenteel met een wachtlijst van mensen die effectief de beslissing hebben genomen om een huis of appartement in Spanje aan te kopen. Die mensen kunnen we nu wel informeren, maar het echte werk begint pas in Spanje. We hebben dan ook een drukke agenda eenmaal de grenzen weer open gaan.

We merken wel dat deze crisis een wake-up call is geweest voor veel mensen. Veel klanten willen niet wachten om hun Spaanse droom waar te maken. Dat is natuurlijk heel positief voor onze sector.

6. Wat wil je zeker meegeven aan Limburgse ondernemers?

Je eigen netwerk met elkaar verbinden. Ik heb de afgelopen weken dankzij mijn eigen netwerk andere met elkaar in contact gebracht. Deel je contacten met elkaar dat is een van de beste manieren om het ondernemerschap te steunen.

Carl Vorrselmans, zaakvoerder van [Nieuwbouw in Spanje](#)

Key-takeaways

- Breng mensen binnen je netwerk met elkaar in contact.
- Maak tijd om die uitgestelde ideeën uit te werken.

- Breid je werkveld uit, ga op zoek naar nieuwe opportuniteiten in andere gebieden.

< **Alexandra Limage -
Sprint Transport**

**Ethel Eerdekens -
Jos Eerdekens
Betonvloeren** >

Wil jij ook helpen?

Neem contact met ons op en deel ook jouw ervaringen met ondernemend Limburg.



Deze website is een initiatief van **Mast Agency**, het branding & storytelling bureau uit Hasselt.

Nu is het moment om elkaar als ondernemer te **inspireren**, te **helpen** en een **hart onder de riem** te steken 🙌

f **@** **in**

MA&T