



IMMO  
**EMERAUDE**  
by DL Groupe



5 | *Nos bureaux*

6 | *Team*

10 | *Interview*

17 | *Listing  
de nos biens*

100 | *Immo A+  
La promotion immobilière*

106 | *La sélection  
de l'équipe de Courtrai*



**U**n monde où le luxe n'est pas seulement un style de vie, mais l'incarnation d'un goût raffiné et d'une élégance intemporelle.

Bienvenue dans notre tout dernier magazine, où chaque page raconte une histoire, où les espaces vous feront rêver, où l'architecture dépasse ses limites et où les maisons ne sont pas seulement des structures, mais des lieux où il fait bon vivre.

Pour la première fois, nous publions deux magazines, un en néerlandais pour les propriétés situées en Flandre occidentale et un en français pour celles situées dans le Hainaut. Ceci dans le but de répondre à une offre toujours plus grande et d'améliorer votre expérience. En outre, à la fin de ce magazine, nous avons spécialement mis en évidence quelques biens immobiliers dans la région de Courtrai qui ne manqueront pas de susciter votre intérêt.

Nous tenons à remercier RSC Automobile à Lauwe pour son accueil chaleureux lors du shooting de l'équipe réalisé dans un cadre magnifique et rempli de passion.

RSC Automobile est la référence en matière d'entretien, de restauration, d'achat et de vente de véhicules anciens. Tout y est réalisé avec une attention particulière pour la fiabilité et l'esthétique. Comme eux, chez Immo Emeraude, nous partageons les mêmes valeurs.

Nous sommes impatients de vous faire découvrir nos précieuses propriétés, dans l'espoir qu'elles vous séduiront autant que nous.



Fondé en 1996 par Benjamin Dassonville et Philip Lazou, DL Groupe incarne la persévérance, à l'image de la tortue dans la fable du Lièvre et de la Tortue. De ses débuts modestes à sa croissance actuelle, l'entreprise met constamment l'accent sur l'écoute, la proximité et la satisfaction du client. Elle est également dirigée par Jasmine Pieters depuis 2016, ce qui témoigne de son dévouement envers la vision commune de Dassonville et Lazou.

En 2023, DL Groupe continue sa croissance en améliorant ses services et en élargissant ses activités, tout en maintenant un lien étroit avec les besoins de sa clientèle. Comme la tortue qui avance lentement mais sûrement, DL Groupe progresse avec détermination vers de nouveaux horizons, tout en restant fidèle à son héritage, DL qui reporte aux noms de Dassonville et Lazou.

**Aujourd'hui, DL Groupe, c'est :**

- Agences Immobilières 056, 068 et 069, expertes en vente et en locations sur Courtrai, Mouscron, Tournai et Ath
- Immo A+, spécialisé en promotions immobilières
- Wapi Syndik, syndic de copropriété
- Immo Emeraude, dédié à l'immobilier de prestige sur Mouscron, Tournai, Courtrai, Ath et Enghien
- GL Invest, gestionnaire de portefeuilles d'investissements
- B2B, dédié à l'immobilier commercial
- DL Technik, notre service technique et d'entretien



# NOS BUREAUX



Mouscron | Rue de Menin 400 | +32 (0)56 85 00 80



Kortrijk | Plein 30a | +32 (0)56 942 942



Tournai | Boulevard du Roi Albert 44 | +32 (0)69 64 69 64



Ath | Rue du Moulin 25 | +32 (0)68 87 00 87





De gauche à droite

**Philip Lazou**

Administrateur fondateur  
IPI 105262

+ 32 (0)475/87 26 00



**Thibault Fiers**

Responsable Courtrai  
IPI 514700

+ 32 (0)492/58 44 82  
thibault.f@dlgroupe.com



**Thibaut Ninove**

Agent immobilier  
IPI 516895

+ 32 (0)472/12 26 23  
thibaut.n@dlgroupe.com



**Nicolas Fournier**

Responsable Wallonie

+ 32 (0)478/78 25 16  
nicolas.f@dlgroupe.com



**Justine Szpringer**

Conseillère immobilier

+ 32 (0)472/04 00 61  
justine.s@dlgroupe.com



**Jasmine Pieters**

Responsable DL Groupe  
IPI 513018

+ 32 (0)476/98 94 04  
jasmine.p@dlgroupe.com



**Jean Dassonville**

Agent immobilier  
IPI 516974

+ 32 (0)477/87 14 86  
jean.d@dlgroupe.com



**Philippe Lanneau**

Agent immobilier  
IPI 501239

+ 32 (0)478/37 47 67  
philippe.lanneau@dlgroupe.com



**Benjamin Dassonville**

Administrateur fondateur  
IPI 105263

+ 32 (0)475/87 25 00



## ATH - TOURNAI - MOUSCRON

Depuis ses débuts en 2012, Emeraude n'a cessé d'évoluer en Wallonie, repoussant sans cesse ses limites pour offrir à sa clientèle une expérience immobilière unique.

L'inauguration récente de l'agence d'Ath a marqué le début d'une nouvelle ère, propulsant Emeraude vers des horizons toujours plus vastes et prometteurs.

Les nouveaux bureaux, nichés rue du Moulin n°25 à Ath, sont devenus le point névralgique d'une activité florissante, où Thibaut Ninove s'attèle avec passion à réaliser les rêves de ses clients. À quelques pas seulement de la Grand-Place, cet emplacement privilégié symbolise l'engagement d'Emeraude à offrir un service de qualité, avec proximité et convivialité.

Pendant ce temps, à Tournai, Nicolas Fournier poursuit sa mission de responsable commercial, consolidant ainsi la

réputation d'excellence d'Emeraude dans la région. A Mouscron, la présence de Jean Dassonville et de Philippe Lanneau a insufflé un vent de fraîcheur. Fort de leurs expériences et de leur passion pour l'immobilier, Jean et Philippe se sont rapidement intégrés, contribuant à renforcer la cohésion et l'efficacité de l'équipe.

Chez Emeraude, la passion demeure intacte : dénicher le bien d'exception qui transformera la vie de chacun. Que ce soit une demeure chargée d'histoire ou un appartement moderne, chaque propriété est sélectionnée avec soin pour répondre aux attentes les plus exigeantes.

Nous continuons d'innover, d'inspirer et de façonner des expériences uniques pour chacun de nos clients. Les prochains chapitres de cette histoire promettent d'être encore plus riches en surprises et en émotions, car Emeraude s'apprête à écrire de nouveaux succès,

# KORTRIJK

Avec plus de dix ans d'expérience dans l'immobilier de luxe, une passion incessante pour l'immobilier et un dévouement sans limites, Immo Emeraude a connu une croissance impressionnante, aboutissant à l'ouverture de quatre bureaux en Belgique : Mouscron, Tournai, Courtrai et depuis fin 2023 également à Ath.

Courtrai a été choisi il y a un peu plus de trois ans comme base stratégique pour former le "Triangle d'Or", nous permettant ainsi de mieux répondre aux besoins et aux souhaits de nos clients flamands, wallons et français.

À l'heure actuelle, notre bureau à Courtrai est situé sur la Place 30 A, au cœur de rues historiques et de places animées. Grâce aux transactions immobilières réussies des dernières années, notre équipe continue de croître, et à partir de septembre 2024, nous vous accueillerons avec plaisir dans notre tout nou-

veau bureau, plus spacieux, situé au 95 Brugsesteenweg à Courtrai. Non seulement ce bureau offrira plus d'espace pour recevoir tout le monde confortablement, mais nous étendrons également notre service à une prestation complète de A à Z. De plus, plusieurs possibilités de stationnement seront disponibles. Nous sommes également ravis d'accueillir quelques nouveaux membres de l'équipe DL Groupe Courtrai, ce qui renforcera notre équipe jeune et dynamique à Courtrai et nous permettra de garantir un service personnalisé à chaque client.

L'innovation, la satisfaction du client, le professionnalisme et la connaissance restent au cœur de notre approche.

Nous sommes impatients de vous rencontrer et de vous aider à réaliser vos souhaits et vos rêves en matière d'immobilier !

À bientôt !





**PHILIP LAZOU**  
ADMINISTRATEUR/FONDATEUR

***Selon vous, qu'est-ce qui nous différencie le plus des autres bureaux ?***

Ce qui nous distingue le plus des autres bureaux, c'est notre engagement envers un service complet. Nous ne nous contentons pas de simplement traiter les transactions immobilières, mais nous nous efforçons de fournir une expérience client exceptionnelle à chaque étape du processus.

***Quels sont les succès les plus mémorables que vous ayez obtenus en tant qu'agent immobilier et qu'est-ce qui les a rendus si spéciaux à vos yeux ?***

Parmi les succès les plus mémorables que j'ai eu en tant qu'agent immobilier, ce qui les rend vraiment spéciaux à mes yeux, c'est la satisfaction de voir un client heureux.

***Quels sont les défis auxquels les agents immobiliers sont confrontés lorsqu'ils aident leurs clients à acheter ou à vendre un bien immobilier ?***

Les défis auxquels nous sommes confrontés en tant qu'agents immobiliers lors de l'assistance de nos clients dans l'achat ou la vente d'une propriété sont nombreux et variés.

***Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui achète une maison ou un appartement pour la première fois ?***

Pour ceux qui achètent une maison ou un appartement pour la première fois, mon conseil serait de s'entourer de personnes expérimentées et compétentes.

***Quelle est votre arme secrète en tant qu'agent immobilier, quelque chose que vous faites toujours pour satisfaire les clients ou conclure des affaires ?***

Mon "arme secrète" en tant qu'agent immobilier réside dans ma capacité à être authentique et naturellement moi-même.



**BENJAMIN DASSONVILLE**  
ADMINISTRATEUR/FONDATEUR

**Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir agent immobilier ?  
Depuis combien de temps exercez-vous cette activité ?**

Plongé dans l'immobilier dès mon plus jeune âge, c'était une évidence pour moi. Je suis actif dans ce domaine depuis 1996.

**Quels sont les succès les plus mémorables que vous ayez obtenus en tant qu'agent immobilier et qu'est-ce qui les a rendus si spéciaux à vos yeux ?**

Devenir une référence incontournable dans la région où j'exerce a été l'un de mes succès les plus mémorables. De plus, voir nos enfants se diriger naturellement vers l'immobilier avec une grande ambition a été une immense fierté.

**Quelles sont les tendances ou les changements sur le marché de l'immobilier qui vous ont personnellement le plus surpris ou étonné ?**

Les évolutions du monde numérique, l'importance croissante des réseaux sociaux, et l'accent mis sur la formation des agents immobiliers, de plus en plus pointue, sont des aspects qui m'ont particulièrement surpris et étonné.

**Quels sont les défis auxquels les agents immobiliers sont confrontés lorsqu'ils aident leurs clients à acheter ou à vendre un bien immobilier ?**

Les agents immobiliers doivent relever le défi de développer une stratégie de vente efficace et d'évaluer précisément les biens en fonction du marché. Ils doivent également rester informés des changements dans le secteur immobilier pour mieux servir leurs clients.

**Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui achète une maison ou un appartement pour la première fois ?**

Prenez le temps de bien définir vos critères, et entourez-vous d'un bon agent immobilier qui saura cerner vos besoins et attentes.

**Quel est le quartier ou l'arrondissement que vous trouvez personnellement le plus fascinant ou le plus agréable à travailler, et pourquoi ?**

Pour ma part, c'est Mouscron, la ville où nous avons débuté nos activités. C'est là que nous avons le plaisir d'accompagner nos clients à différentes étapes de leurs vies, établissant ainsi une relation de confiance au fil des années.

**Quelle est votre arme secrète en tant qu'agent immobilier, quelque chose que vous faites toujours pour satisfaire les clients ou conclure des affaires ?**

Ma véritable arme secrète est de mettre à profit mon expérience pour établir une stratégie avec transparence. De plus, je m'engage à assurer un service après-vente irréprochable pour garantir la satisfaction totale de mes clients et conclure des affaires fructueuses.

# NICOLAS FOURNIER

## RESPONSABLE WALLONIE

**Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir agent immobilier ? Depuis combien de temps exercez-vous cette activité ?**

Ma passion pour les défis et mon expérience dans des postes commerciaux, notamment dans le B2B, m'ont naturellement orienté vers l'immobilier haut de gamme. Cela fait maintenant 5 ans que j'exerce cette profession.

**En dehors de l'immobilier, quelles sont vos autres passions ?**

Je suis passionné de musique, en particulier de guitare que je pratique depuis mon enfance, ainsi que de moto.

**Quelle aptitude ou quel trait de personnalité vous a amené là où vous êtes aujourd'hui ?**

Je dirais que mon sens du contact et ma persévérance ont été les clés de mon parcours jusqu'à présent. J'apprécie particulièrement accompagner au mieux les acheteurs et vendeurs du début à la fin.

**Comment vous voyez-vous dans 10 ans ?**

Dans 10 ans, je me vois toujours très actif, que ce soit dans ma vie professionnelle ou personnelle, entouré de mes 5 enfants.

**Quels sont les succès les plus mémorables que vous ayez obtenus en tant qu'agent immobilier et qu'est-ce qui les a rendus si spéciaux à vos yeux ?**

Ce qui rend mes succès les plus mémorables, c'est l'impact positif que l'achat ou la vente d'un bien peut avoir dans la vie des gens. Nous ne faisons pas que conclure des transactions, nous améliorons leur vie.

**Quelle est la région la plus sous-estimée et qui, à votre avis, a le plus grand potentiel de croissance ?**

La région d'Ath est sous-estimée mais possède un énorme potentiel de croissance. Notre récente implantation à Ath nous permet de couvrir une vaste zone, offrant de nombreuses opportunités de développement.

**Pouvez-vous décrire certains des changements les plus frappants que vous ayez observés sur le marché de l'immobilier au cours de votre carrière ?**

La montée en puissance du rapport énergétique (PEB) est un changement notable. Autrefois peu pris en compte, il est désormais un critère majeur pour les acheteurs.

**Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui achète une maison ou un appartement pour la première fois ?**

Entourez-vous de personnes compétentes et écoutez leurs conseils avisés, c'est essentiel dans ce domaine.

**Quel est le quartier ou l'arrondissement que vous trouvez personnellement le plus fascinant ou le plus agréable à travailler, et pourquoi ?**

Étant originaire de Tournai, j'apprécie particulièrement travailler dans le Tournaisis pour sa diversité et ses nombreux trésors cachés, que ce soit en ville ou à la campagne.

**Quelle est votre arme secrète en tant qu'agent immobilier ?**

Rester à l'écoute pour comprendre les attentes de mes clients et agir en conséquence est ma stratégie principale pour satisfaire mes clients et conclure des affaires réussies.





# JASMINE PIETERS

## RESPONSABLE DL GROUPE

**Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir agent immobilier ? Depuis combien de temps exercez-vous cette activité ?**

Après une longue expérience dans une institution financière, spécialisée en crédit hypothécaire, je suis naturellement devenue agent immobilier. Cela fait plus de 8 ans que j'exerce ce métier.

**Comment vous voyez-vous dans 10 ans ?**

Dans 10 ans, je me vois comme le chef d'orchestre d'une grande équipe nationale au sein de DL Groupe.

**Comment voyez-vous DL Groupe / Immo Emeraude dans 10 ans ?**

Je prévois une diversification des branches de DL Groupe pour répondre intégralement aux besoins de nos clients. Immo Emeraude se spécialisera de plus en plus dans les biens de prestige et la vente discrète.

**Préférez-vous acheter ou vendre ?**

Les deux ☞ Je préfère mettre en relation un acquéreur avec un vendeur qui n'est pas nécessairement vendeur.

**Quels sont les succès les plus mémorables que vous ayez obtenus en tant qu'agent immobilier et qu'est-ce qui les a rendus si spéciaux à vos yeux ?**

Mes succès les plus mémorables résident dans ma capacité à trouver des compromis entre acheteurs et vendeurs lorsqu'il y a des désaccords, ainsi que dans ma capacité à changer la vision de clients mécontents concernant nos services.

**Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui achète une maison ou un appartement pour la première fois ?**

Réfléchissez aux travaux énergétiques à réaliser pour apporter une réelle plus-value à la propriété.

**Quelle est l'importance pour les agents immobiliers de disposer d'un vaste réseau de contacts dans ce secteur et comment construisez-vous ce réseau ?**

Il est crucial pour les agents immobiliers de développer un vaste réseau de contacts. Je le construis en établissant des relations de confiance lors d'évènements, en utilisant les réseaux sociaux, en favorisant le bouche à oreille, et surtout, en écoutant attentivement les autres et en manifestant un réel intérêt pour leur personne et leur histoire.

**Quel est le quartier ou l'arrondissement que vous trouvez personnellement le plus fascinant ou le plus agréable à travailler, et pourquoi ?**

Pour ma part, Mont Saint Aubert est le quartier que je trouve le plus fascinant. J'apprécie sa situation géographique et les biens qui y sont proposés, en pleine nature.

**Donnez-nous une phrase/expression qui vous correspond parfaitement :**

"Tout est possible à celui qui est prêt à évoluer !"



# THIBAUT NINOVE

## AGENT IMMOBILIER

***En dehors de l'immobilier, quelles sont vos autres passions ?***

La musique, la photographie et les voyages sont mes autres passions.

***Quel est le succès le plus mémorable que vous ayez obtenu en tant qu'agent immobilier et qu'est-ce qui l'a rendu si spécial à vos yeux ?***

Parmi mes succès les plus mémorables en tant qu'agent immobilier, il y a la vente d'un château pour lequel les acquéreurs ont fait une offre spontanée, sans condition et directement sur place. C'était la définition même de ce qu'on appelle un coup de coeur.

***Pouvez-vous décrire certains des changements les plus frappants que vous ayez observés sur le marché de l'immobilier au cours de votre carrière ?***

Pendant la période du COVID, les gens ont acheté de manière différente et en se posant moins de questions. Maintenant que le COVID est, heureusement, derrière nous, le marché s'est stabilisé et le public réfléchit différemment. L'acheteur est plus conscientisé. Le PEB et les taux d'intérêt ont bien entendu eu un impact important sur cela.

***Quelle aptitude / quel trait de personnalité vous a amené là où vous êtes aujourd'hui ?***

En étant vraiment à l'écoute des gens, je les accompagne littéralement dans leur projet. Ce qui fait ma force c'est que je suis clair et absolument transparent avec toutes les personnes avec qui je suis en contact.

***Quel est le compliment le plus mémorable que vous ayez reçu d'un client satisfait ?***

Lorsque les gens nous disent que nous avons contribué à leur bonheur et à leur projet familial, on se rend compte que notre devise parle d'elle-même : "Selling happiness is our passion".

***Quel est le quartier ou l'arrondissement que vous trouvez personnellement le plus fascinant ou le plus agréable à travailler, et pourquoi ?***

Le Bois de Strihoux à Enghien est pour moi le quartier le plus fascinant. Il s'agit d'un hameau résidentiel très calme et verdoyant, offrant un confort de vie élevé tout en étant proche de la capitale et de toutes ses facilités.

# JEAN DASSONVILLE

## AGENT IMMOBILIER

**Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir agent immobilier ? Depuis combien de temps exercez-vous cette activité ?**

Les relations humaines qui aident à contribuer à des moments clés de la vie des gens dans la réalisation de leur rêve, et la transmission de savoir-faire de l'entreprise familiale m'ont amené à choisir ce métier. J'exerce cette activité depuis 5 ans.

**En dehors de l'immobilier, quelles sont vos autres passions ?**

Le Bivouac, les expéditions en 4x4, et le sport sont mes autres passions en dehors de l'immobilier.

**Quels sont les défis auxquels les agents immobiliers sont confrontés lorsqu'ils aident leurs clients à acheter ou à vendre un bien immobilier ?**

Les acquisitions sous condition de la vente de leur maison (durée courte) sont parmi les défis les plus importants auxquels nous sommes confrontés. C'est un challenge que j'adore relever et je m'y emploie.

**Préférez-vous être l'agent d'un acquéreur ou d'un vendeur ?**

La vente est ma passion. Le sentiment de satisfaction m'envahit à chaque conclusion.

**Quel est le compliment le plus mémorable que vous ayez reçu d'un client satisfait ?**

Un client satisfait a exprimé sa gratitude pour mon suivi attentif et ma disponibilité, même le dimanche.

**Quelle est l'importance pour les agents immobiliers de disposer d'un vaste réseau de contacts dans ce secteur et comment construisez-vous ce réseau ?**

Il est crucial pour les agents immobiliers de disposer d'un vaste réseau de contacts pour pouvoir connaître ses clients et leur proposer des biens en avant-première.

Je construis ce réseau en participant activement à des événements professionnels et des clubs services, en entretenant des relations étroites avec mes collègues, et en utilisant les outils de réseautage professionnels.





PHILIPPE LANNEAU  
AGENT IMMOBILIER

**Qu'est-ce qui vous a poussé à devenir agent immobilier ? Depuis combien de temps exercez-vous cette activité ?**

J'étais initialement dans le domaine bancaire et assurances, de 1985 à 1997. Mon père étant agent immobilier et arrêtant ses activités fin des années 90, nous avons décidé, mon frère et moi-même, de reprendre l'activité.

**En dehors de l'immobilier, quelles sont vos autres passions ?**

J'aime beaucoup les jardins, j'en ai pour à peu près 1 ha réparti en 3 jardins différents. Mais je crois à présent devoir un peu limiter cela. J'adore le vélo pour découvrir... J'aime beaucoup partir en vacances en voiture encore une fois pour découvrir. J'aime beaucoup lire tout ce qui touche à l'histoire, surtout de France, et à cet égard nous adorons visiter la France, l'Italie et aussi un peu l'Espagne. J'aimerais reprendre le piano... Je suis aussi un passionné de vieux films.

**Quelle aptitude / quel trait de personnalité vous a amené là où vous êtes aujourd'hui ?**

J'ai toujours beaucoup aimé le contact avec les gens. Cela m'a énormément aidé dans mon métier.

**Selon vous, qu'est-ce qui nous différencie le plus des autres bureaux ?**

DL Groupe est déjà dans les plus grosses agences, c'est ce qui fait sa force. Avoir eu l'occasion de grimper au bon moment ! Son nom, sa notoriété, et très certainement son professionnalisme.

**Pouvez-vous décrire certains des changements les plus frappants que vous avez observés sur le marché de l'immobilier au cours de votre carrière ?**

Ma carrière a commencé fin des années 90. Et donc c'est l'évolution informatique qui a changé toute notre façon de travailler !

**Comment les facteurs économiques tels que les taux d'intérêt et l'inflation affectent-ils le marché de l'immobilier ?**

Les taux jouent bien évidemment un rôle. Le coût des travaux affaiblit sans doute la vente des maisons à rénover !

**Quelle est l'importance pour les agents immobiliers de disposer d'un vaste réseau de contacts dans ce secteur et comment construisez-vous ce réseau ?**

Ah, le fameux réseau. Pour ma part, à 58 ans, surtout les amis, les sorties, les clubs avec leurs relations, se montrer le plus possible, le noyau familial ! Facebook un peu moins pour moi. C'est un tort ! Être sympa avec tous, dispo, ...

**Quelle est votre arme secrète en tant qu'agent immobilier, quelque chose que vous faites toujours pour satisfaire les clients ou conclure des affaires ?**

Un maximum de disponibilité, un maximum de services et beaucoup de sympathie, même quand c'est difficile !

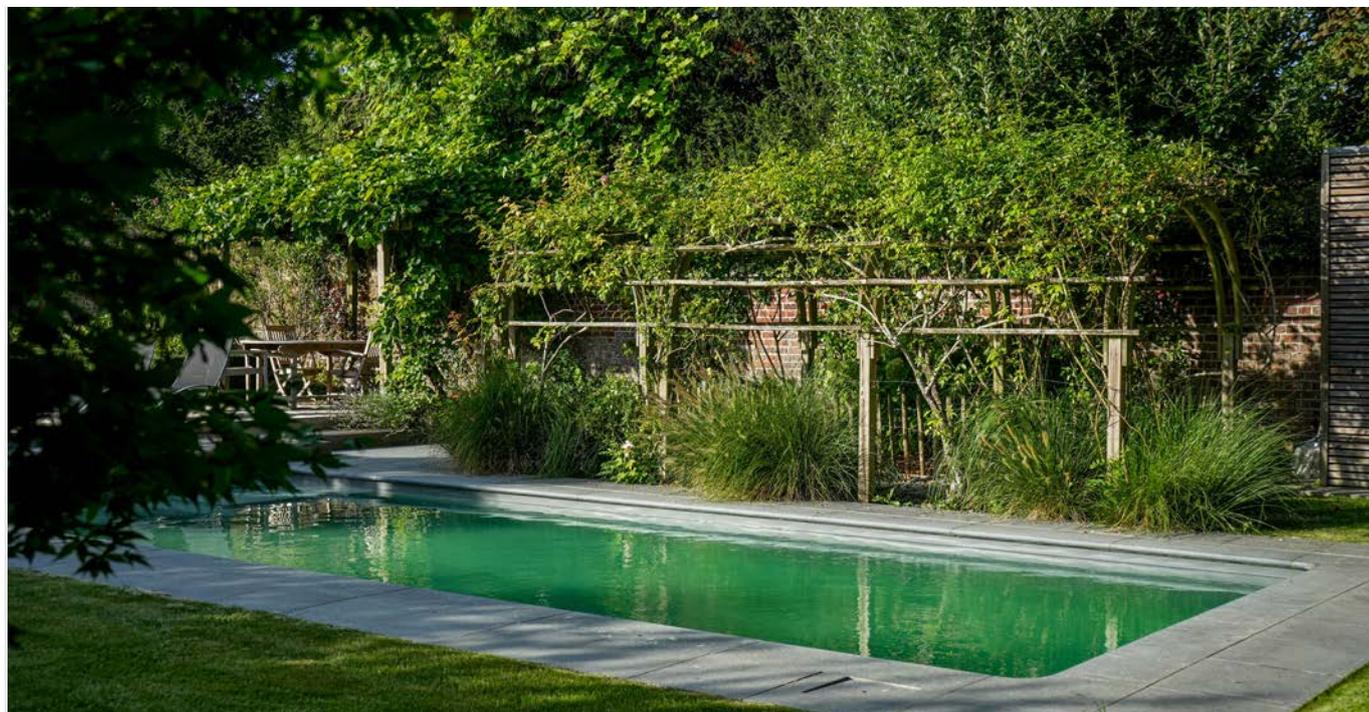
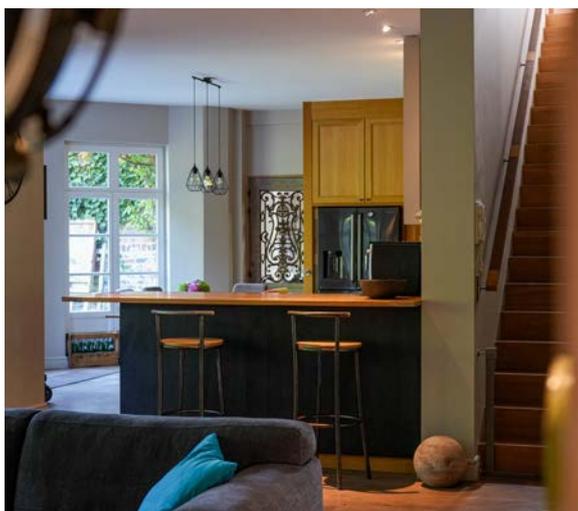
# Dottignies

REF 5885252  
€ 800.000 - € 900.000

↑ 332 m<sup>2</sup>   m<sup>2</sup> 1.816 m<sup>2</sup>   6   4   1 (+3)   P&B B







# Tournai

REF 5920529  
> € 1.000.000

380 m<sup>2</sup>
 1.080 m<sup>2</sup>
 6
 3
 4





# Mouscron

REF 5965213  
 € 900.000 - € 1.000.000

470 m<sup>2</sup>
 1.274 m<sup>2</sup>
 5
 4
 2



# Tournai

REF 5555080  
> € 1.000.000

↑ 494 m<sup>2</sup> □ 2.063 m<sup>2</sup> 🛏 5 🚰 4 🚿 2 (+4) PEB B





# Brunehaut

REF 5609764  
€ 500.000 - € 600.000

 199 m<sup>2</sup>  2.876 m<sup>2</sup>  3  1  2 (+6) 





# Kain

REF 5969173  
€ 400.000 - € 500.000

↑ 231 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 3.490 m<sup>2</sup> 4 3 2 (+6) PEB B





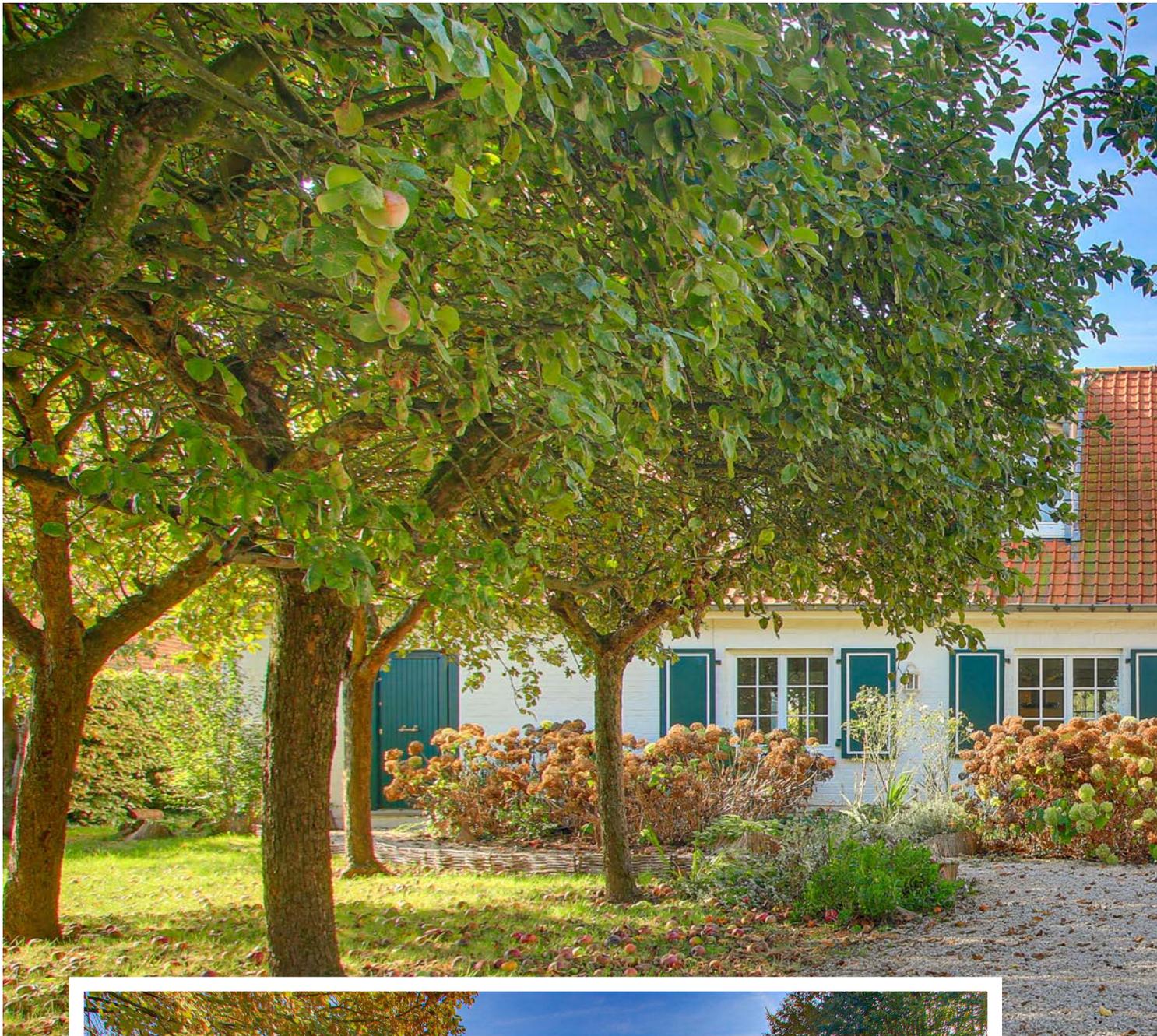


# Beloeil

REF 5576502  
€ 800.000 - € 900.000

↑↑ 673 m<sup>2</sup> □ m<sup>2</sup> 4.808 m<sup>2</sup> 🛏 5 🚿 3 🍳 2 (+8) PEB B







# Estaimpuis

REF 5982797  
€ 600.000 - € 700.000

↑↑ 323 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 1.948 m<sup>2</sup> 4 3 2 PEB C







# Leuze-en-Hainaut

REF 5931413  
> € 1.000.000

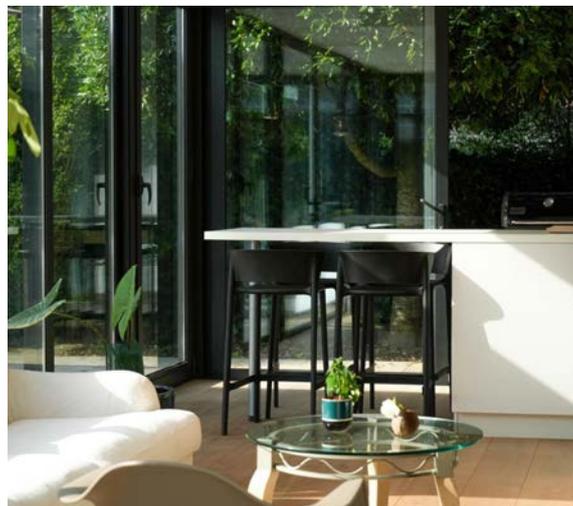
459 m<sup>2</sup>
 1.559 m<sup>2</sup>
 4
 3
 2

# Tournai

REF 5961737  
> € 1.000.000

↑ 350 m<sup>2</sup> 🛏 3 🚿 3 🚿 3 PEB A





# Tournai

REF 5652433  
 € 600.000 - € 700.000

340 m<sup>2</sup>
 1.390 m<sup>2</sup>
 3
 1
 3 (+3)
 PEB
 D





# Dottignies

REF 5931316  
> € 1.000.000

↑ 412 m<sup>2</sup> □ m<sup>2</sup> 2.939 m<sup>2</sup> 🛏 4 🚿 2 🚿 2 (+4) P&B B







# Celles

REF 5983770  
€ 400.000 - € 500.000

↑↑ 222 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 1.091 m<sup>2</sup>  4  1  4 PEB A

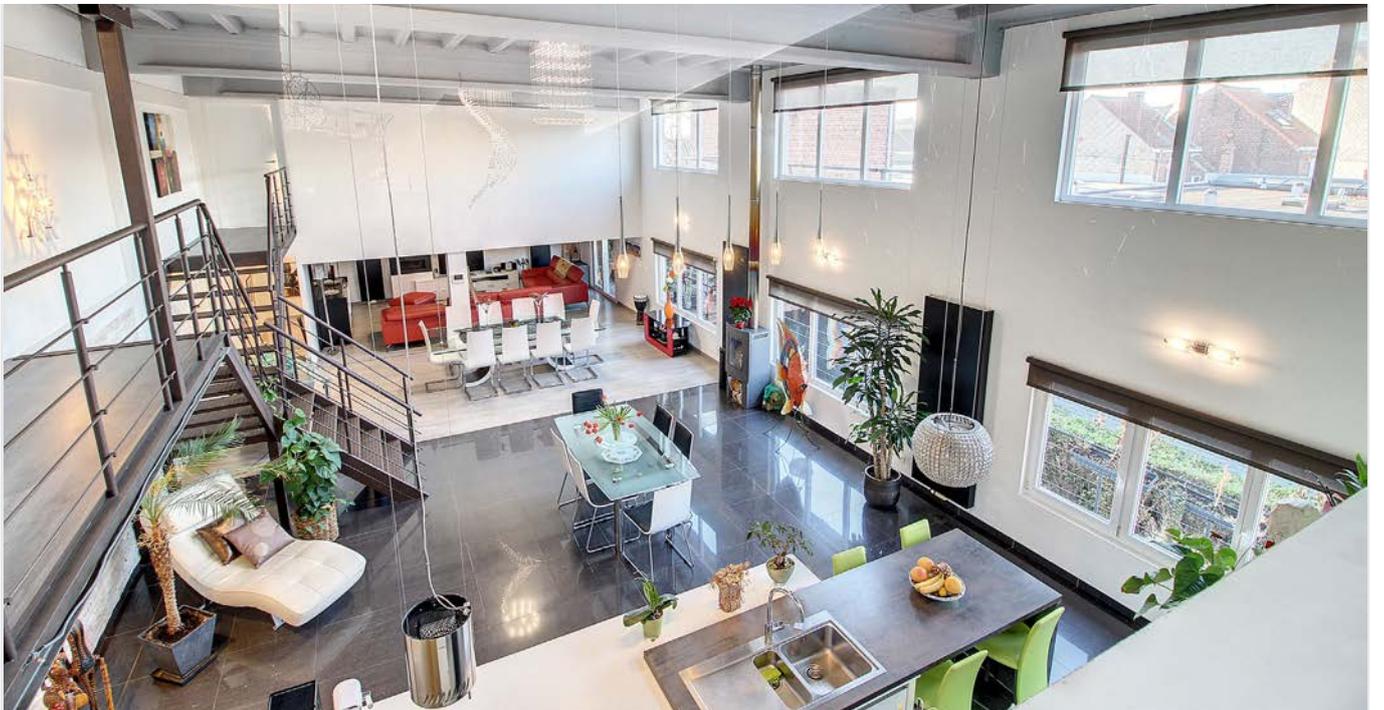


# Mouscron

REF 5873409  
> € 1.500.000

↑↑ 600 m<sup>2</sup> □ 1.758 m<sup>2</sup>  7  7  1 (+12) **PEB** **B**

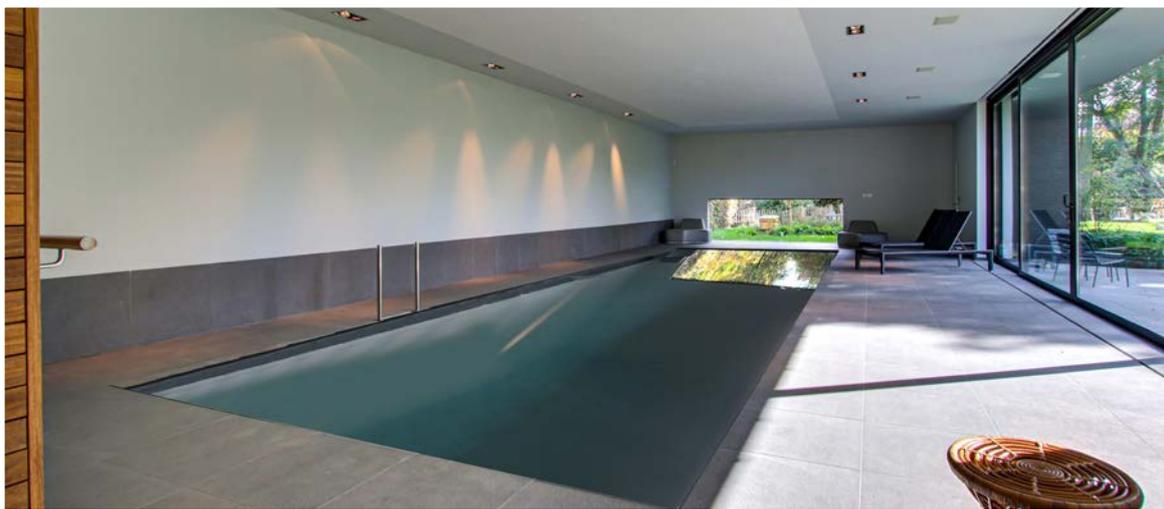




# Mouscron

REF 5965406  
€ 600.000 - € 700.000

544 m<sup>2</sup>
 1.006 m<sup>2</sup>
 5
 3





# Tournai

REF 5931350  
> € 1.500.000

↑ 902 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 1.893 m<sup>2</sup> 6 3 2 (+2) P&B B



# Chièvres

REF 5961781  
€ 400.000 - € 500.000

↑↑ 320 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 2.061 m<sup>2</sup>  4  2  1 (+10) PEB E





# Dour

REF 5630245  
€ 500.000 - € 600.000

↑ 510 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 9.800 m<sup>2</sup> 8 1 2 (+5) PEB F

# Templeuve

REF 5879615  
> € 1.500.000

↑ 907 m<sup>2</sup> □ 13.931 m<sup>2</sup>  11  5  3 (+6) **PEB** **C**





# Tournai

REF 5881871  
> € 1.000.000

 515 m<sup>2</sup>
 978 m<sup>2</sup>
 7
  5
  1 (+2)
 






# Tournai

REF 5931677  
> € 1.000.000

↑↑ 500 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 857 m<sup>2</sup> 🛏️ 6 🚿 3 🚿 3 P&B C



# Rumes

REF 5910318  
€ 800.000 - € 900.000

↑↑ 403 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 3.920 m<sup>2</sup>  4  2  1 (+12) PEB B





# Tournai

REF 5915556  
 € 700.000 - € 800.000

270 m<sup>2</sup>
 4.000 m<sup>2</sup>
 3
 2
 2 (+4)



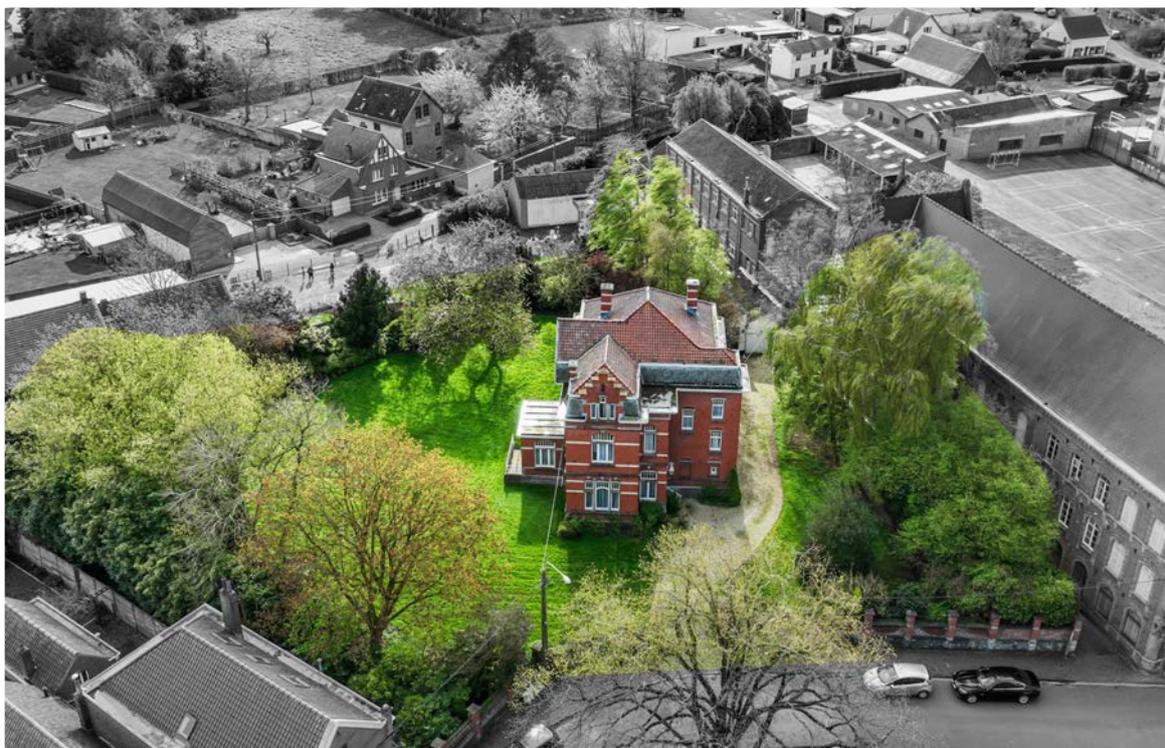


# Froyennes

REF 5982469  
€ 400.000 - € 500.000

↑↑ 240 m<sup>2</sup>   m<sup>2</sup> 1.631 m<sup>2</sup>   3   1   1 (+1)   P&B D







# Kain

REF 5871076  
€ 400.000 - € 500.000

↑ 216 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 3.375 m<sup>2</sup> 4 1 2 (+4) P&B G



# Tournai

REF 5711139  
€ 700.000 - € 800.000

↑ 350 m<sup>2</sup> □ 4.000 m<sup>2</sup>  5  3  2 (+2) **PEB** **B**





# Tournai

REF 5826175  
 € 700.000 - € 800.000

258 m<sup>2</sup>
 3
 2
 2





# Jurbise

REF 5629286  
€ 700.000 - € 800.000

↑↑ >500 m<sup>2</sup> □ m<sup>2</sup> 23.221 m<sup>2</sup> 🛏 7 🚰 5 🚿 1 (+20) PEB F



# Péruwelz

REF 5920441  
€ 600.000 - € 700.000

↑ 360 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 5.939 m<sup>2</sup> 3 3 1 (+5) P&B E





# Tournai

REF 5931304  
€ 600.000 - € 700.000

 160 m<sup>2</sup>
 380 m<sup>2</sup>
 4
  3
  2
 





# Obigies

REF 6005883  
€ 400.000 - € 500.000

↑↑ 204 m<sup>2</sup>   m<sup>2</sup> 1.211 m<sup>2</sup>   5   1   2 (+5)   P&B   F







# Petit-Enghien

REF 5727435  
 > € 1.000.000

520 m<sup>2</sup>
 3.250 m<sup>2</sup>
 5
 3
 4 (+10)

# Leers-Nord

REF 5875543  
€ 600.000 - € 700.000

↑ 300 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 2.990 m<sup>2</sup> 4 2 1 (+3) P&B C

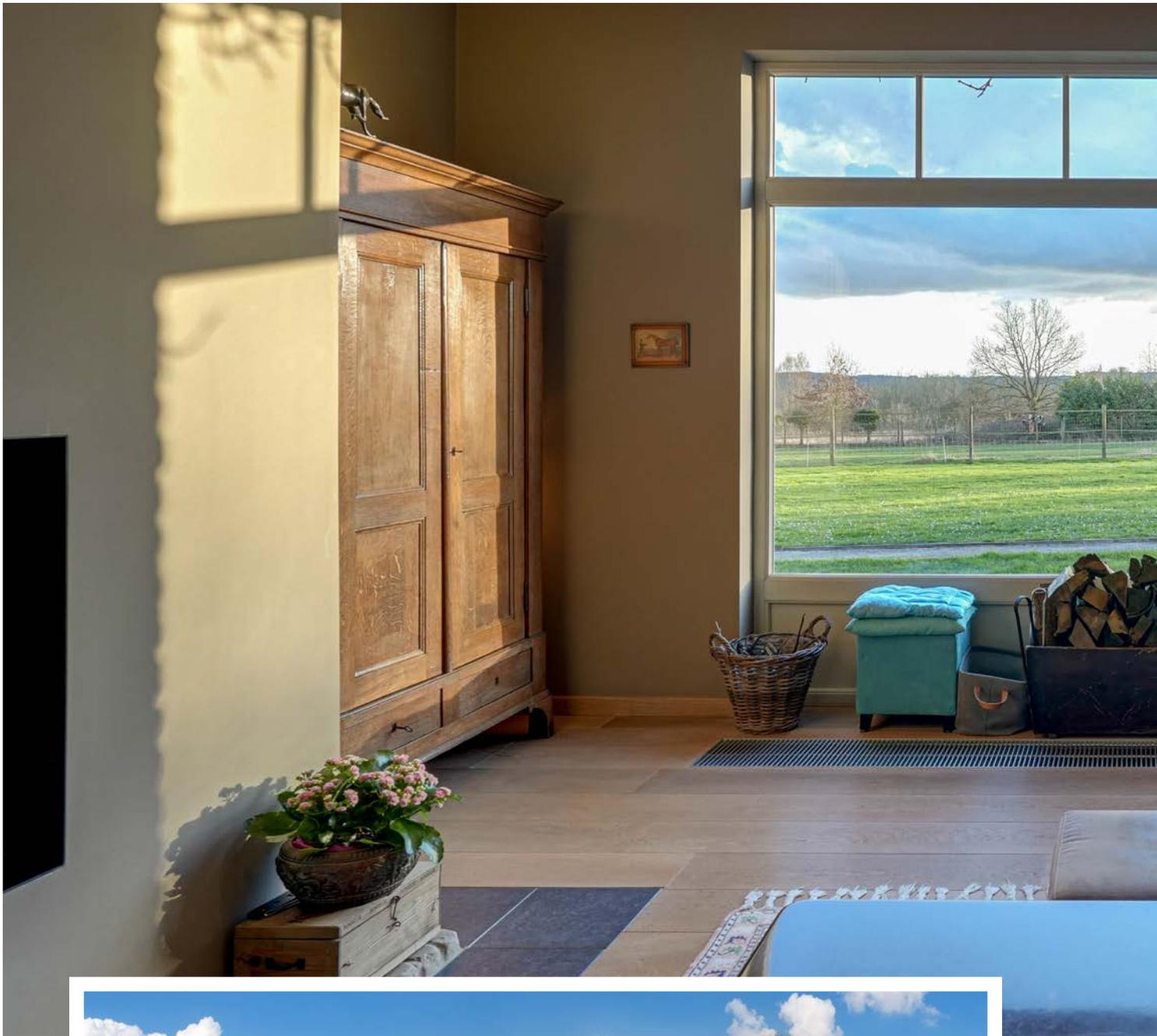




# Néchin

REF 5876808  
> € 1.500.000

↑ 600 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 5.653 m<sup>2</sup> 6 3 2 PEB C





# Ellezelles

REF 5869942  
 € 700.000 - € 800.000

 308 m<sup>2</sup>
 5.474 m<sup>2</sup>
 3
  2
  10
  P&B
  B



# Froyennes

REF 5931359  
€ 500.000 - € 600.000

↑ 255 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 845 m<sup>2</sup> 3 2 1 P&B E





# Tournai

REF 5935279  
€ 500.000 - € 600.000

 323 m<sup>2</sup>  575 m<sup>2</sup>  6  2  1  

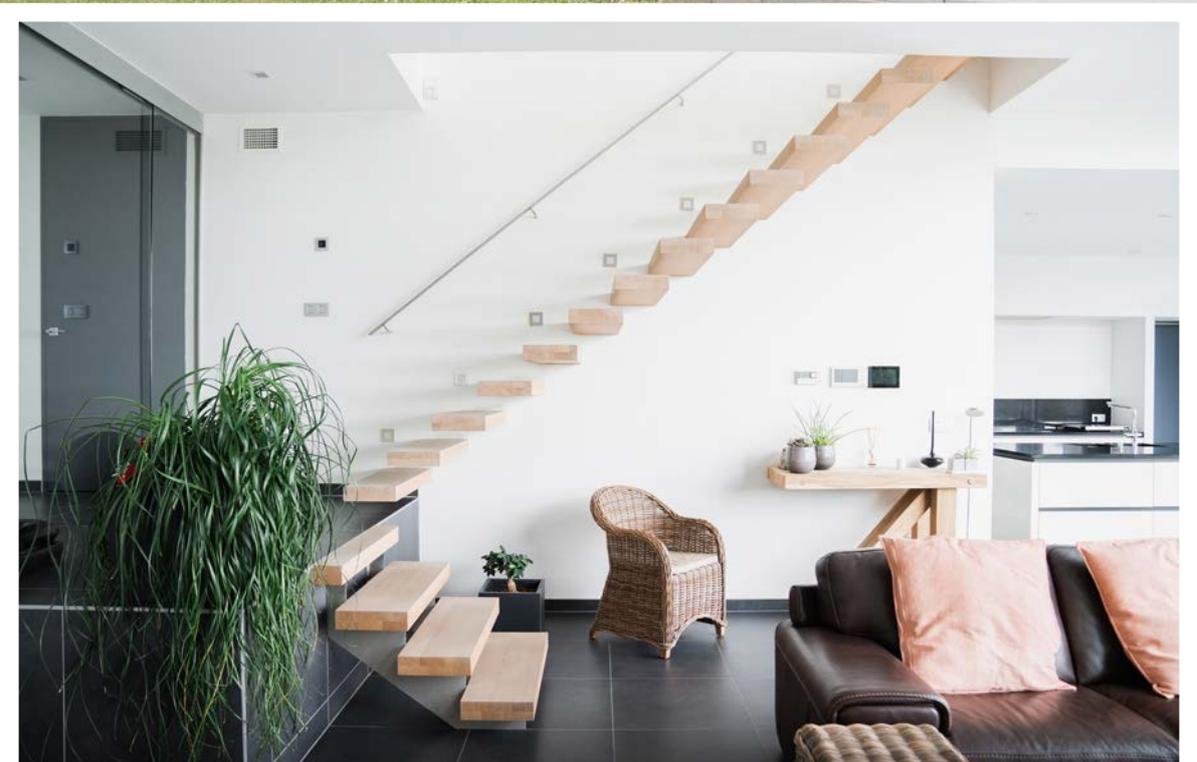




# Templeuve

REF 5968289  
€ 700.000 - € 800.000

 549 m<sup>2</sup>  549 m<sup>2</sup>  3 (+19)  





# Ath

REF 5968939  
€ 800.000 - € 900.000

↑ 266 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 1.143 m<sup>2</sup> 2 2 1 (+1) P&B B







# Estaimpuis

REF 5965212  
€ 700.000 - € 800.000

↑ 370 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 1.438 m<sup>2</sup> 5 2 2 (+4) P&B B







# Mons

REF 5955879  
> € 1.000.000

↑ 550 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 18.204 m<sup>2</sup> 7 4 3 (+10) PEB 6



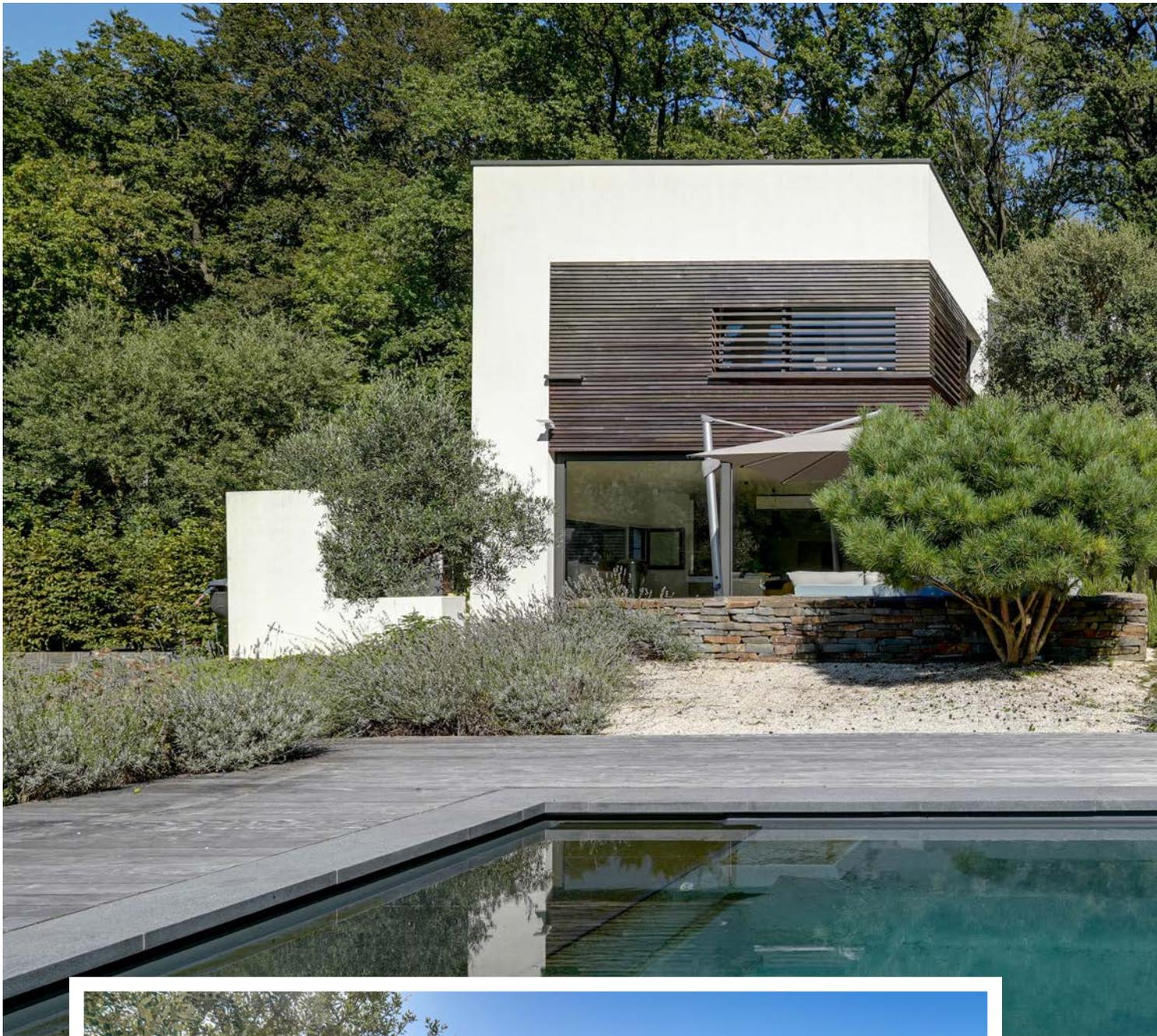




# Frasnes-lez-Anvaing

REF 5917534  
€ 600.000 - € 700.000

↑ 345 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 9.560 m<sup>2</sup> 4 2 1 (+7) P&B F





# Petit-Enghien

REF 5919860  
> € 1.000.000

🏠 340 m<sup>2</sup> 📏 2.840 m<sup>2</sup> 🛏 5 🚿 3 🚿 6 (+2) **PEB B**

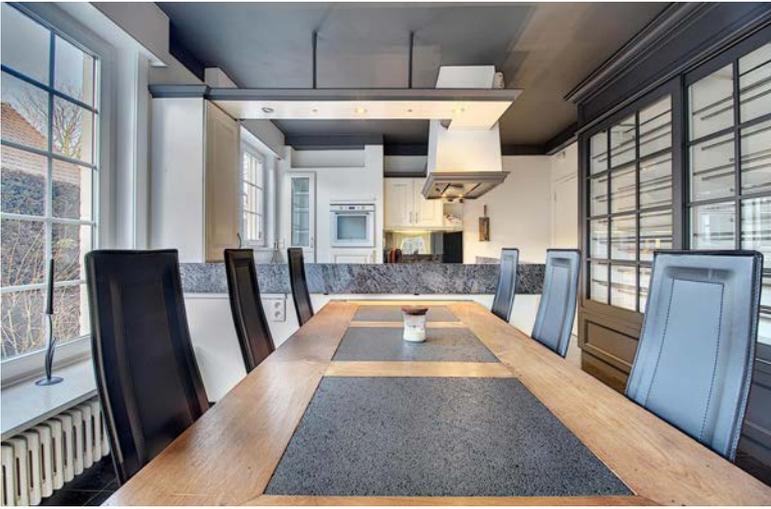


# Dottignies

REF 5933009  
€ 600.000 - € 700.000

↑↑ 291 m<sup>2</sup>   m<sup>2</sup> 3.296 m<sup>2</sup>   4   2   2 (+3)   P&B   C





# Mouscron

REF 5965211  
€ 500.000 - € 600.000

 255 m<sup>2</sup>
 1.000 m<sup>2</sup>
 3
  2
  2 (+4)
 

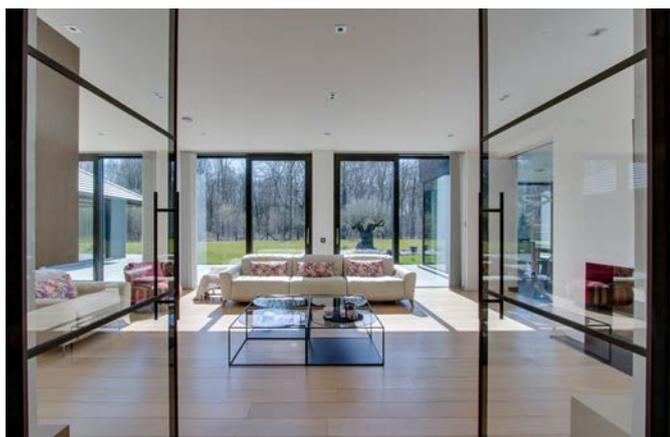




# Ville-Pommeroeul

REF 5933996  
> € 2.000.000

↑↑ 536 m<sup>2</sup> □ m<sup>2</sup> 7.165 m<sup>2</sup> 🛏 4 🚿 4 🚗 2 (+6) P&B B



# Dour

REF 5944466  
€ 600.000 - € 700.000

↑ 642 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 10.112 m<sup>2</sup> 4 2 1 (+11) P&B D

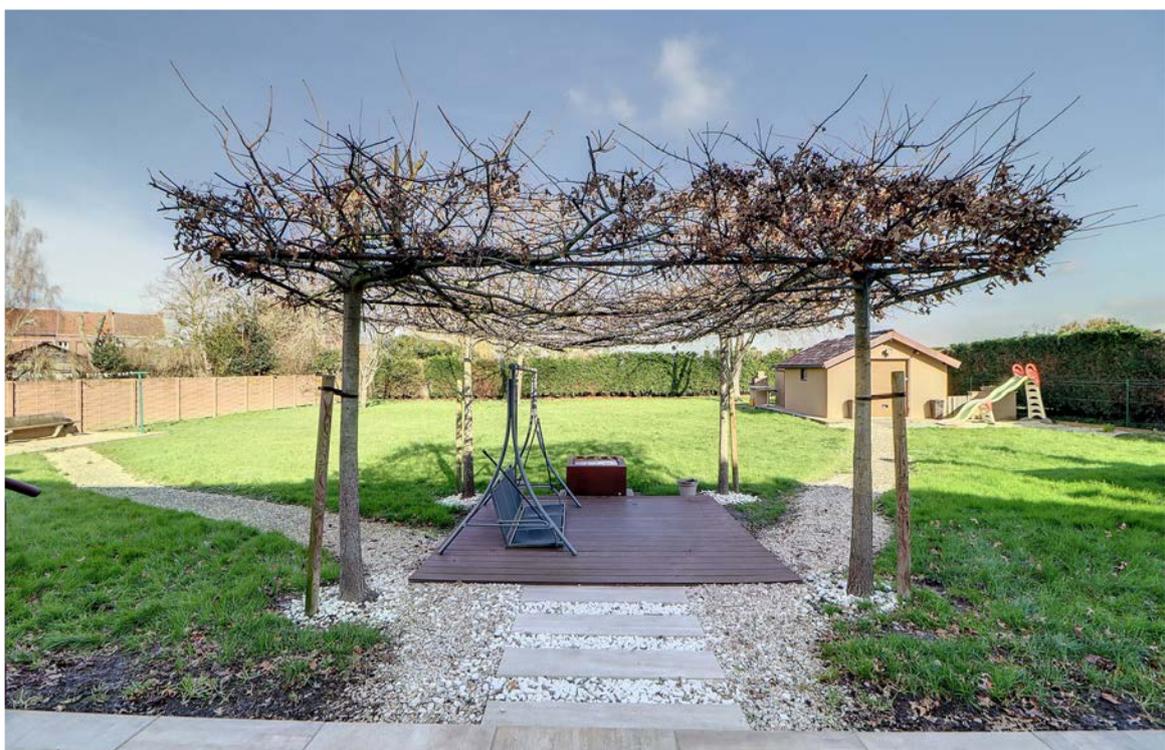
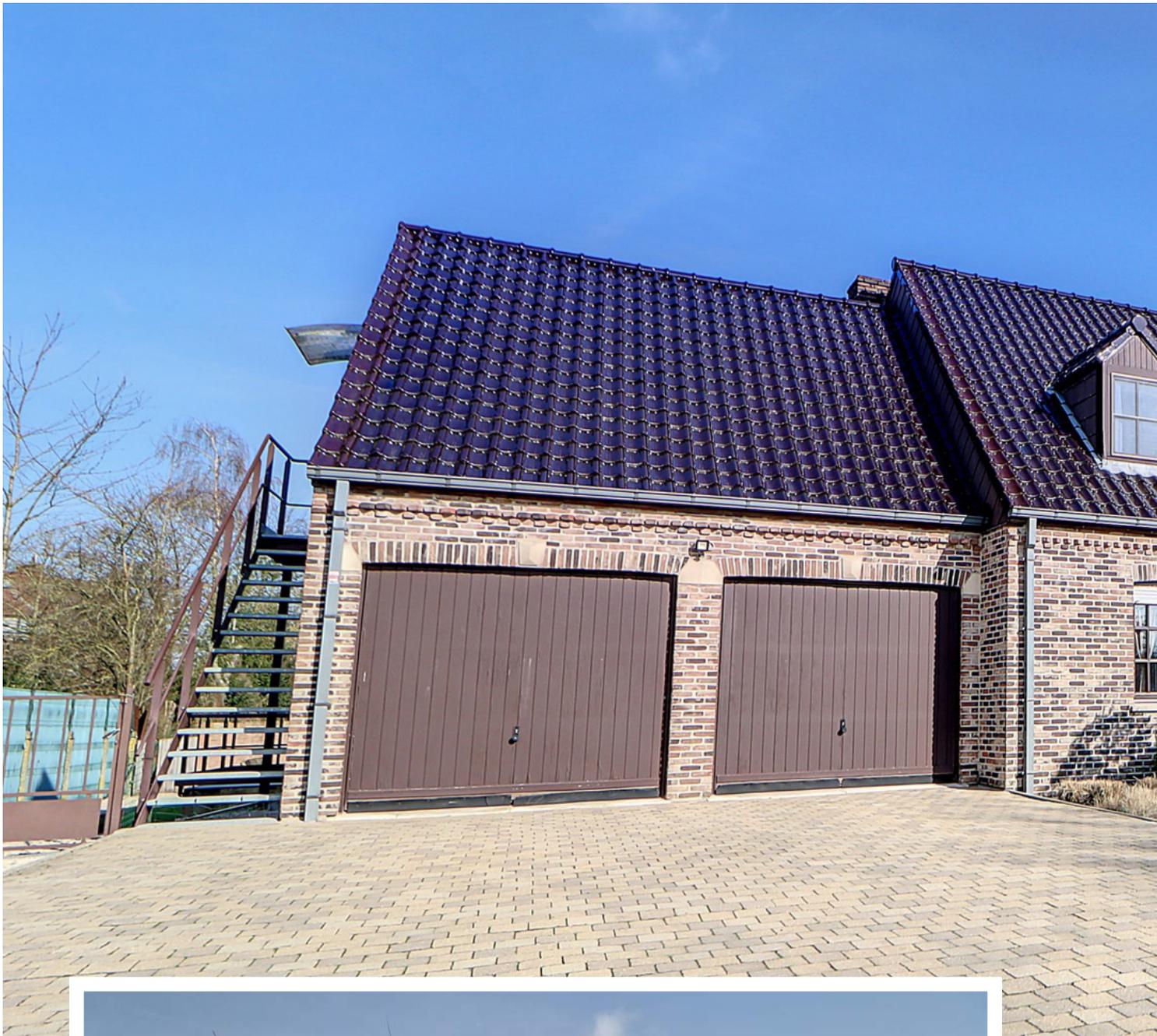




# Evregnies

REF 5965206  
€ 500.000 - € 600.000

243 m<sup>2</sup>
 2.217 m<sup>2</sup>
 3
 2
 1 (+4)





# Bon-Secours

REF 5916818  
€ 400.000 - € 500.000

↑ 290 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 1.829 m<sup>2</sup> 4 2 2 (+2) P&B C







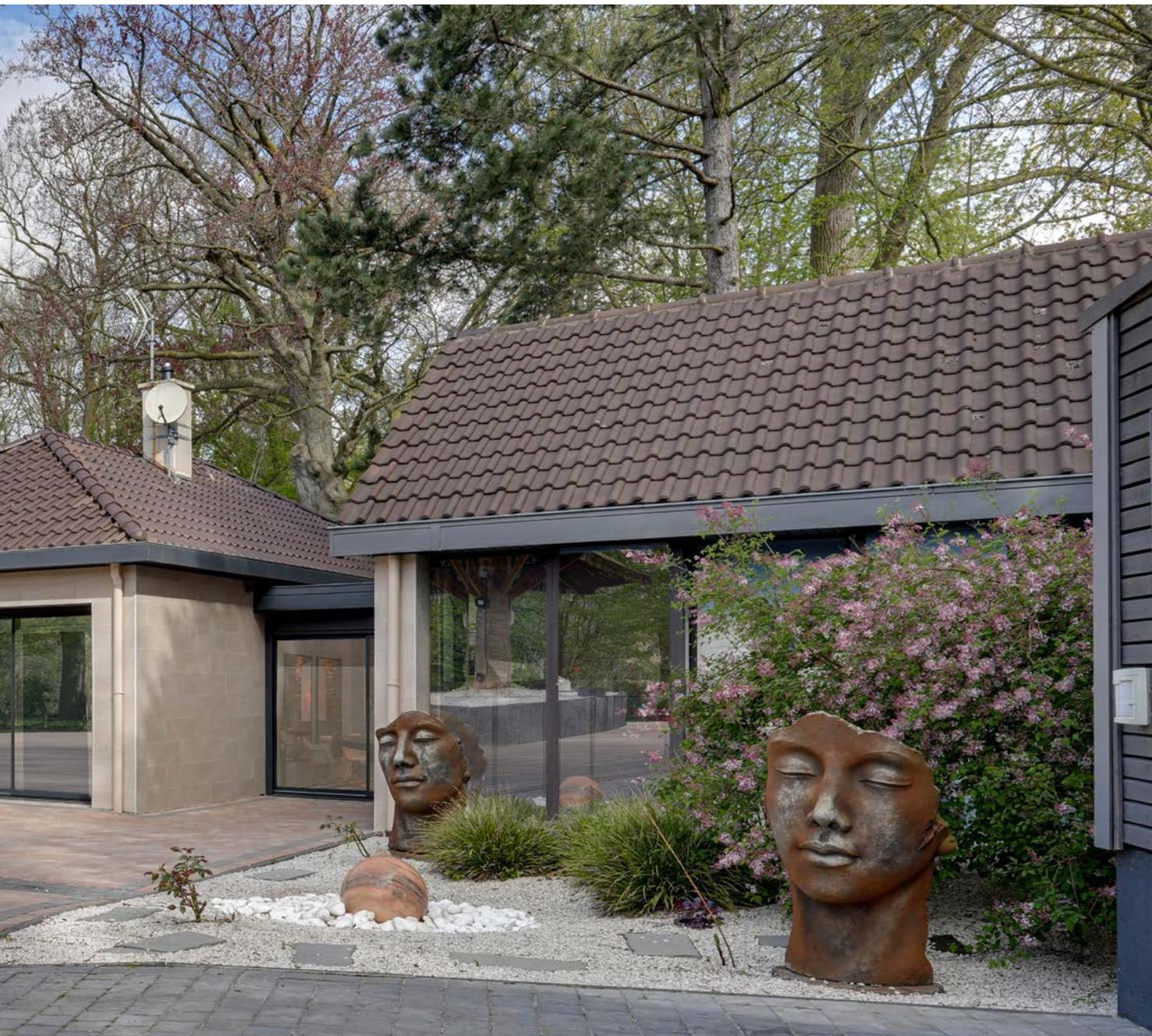
# Néchin

REF 5904426  
> € 1.000.000

↑ 920 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 11.359 m<sup>2</sup>  4  4  3 (+10) PEB B





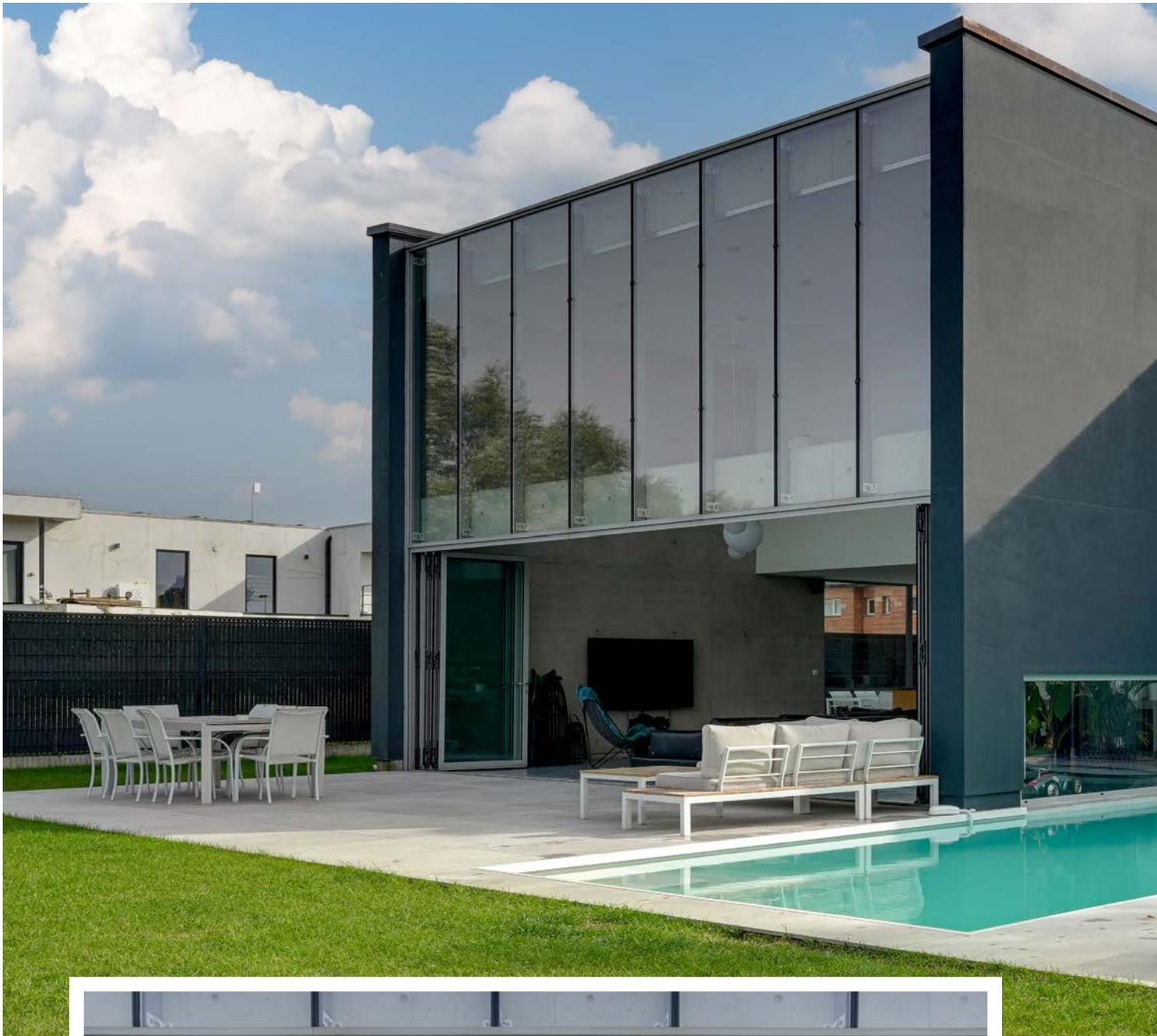


# Tournai

REF 5958541  
€ 600.000 - € 700.000

↑ 237 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 6.005 m<sup>2</sup> 3 1 3 (+6) P&B C





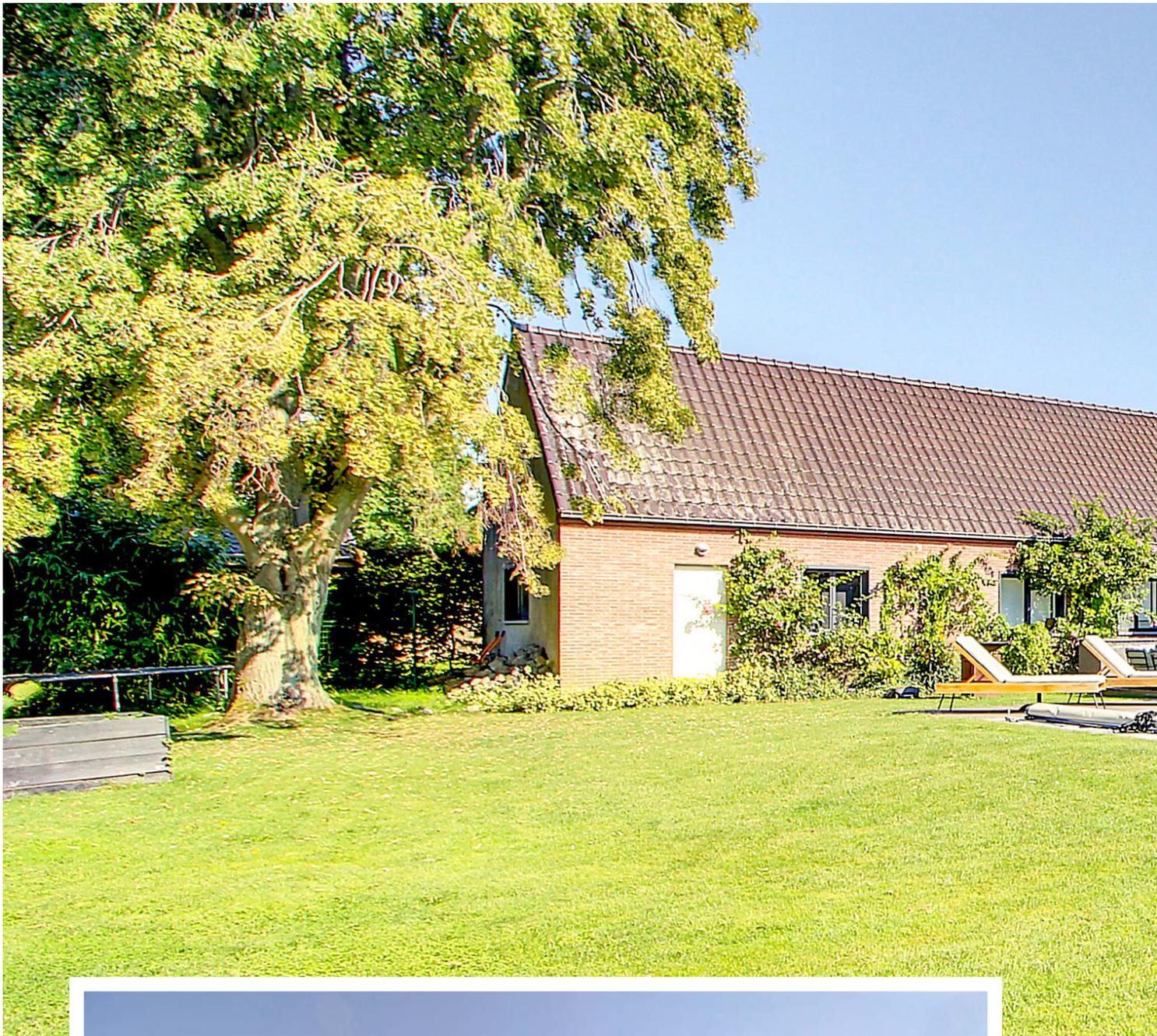


# Dottignies

REF 5885333  
€ 900.000 - € 1.000.000

↑ 318 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 940 m<sup>2</sup> 4 3 2 P&B B







# Néchin

REF 5965204  
€ 500.000 - € 600.000

↑ 288 m<sup>2</sup> m<sup>2</sup> 1.270 m<sup>2</sup> 5 2 2 (+5) P&B D



**Parfois,  
la véritable splendeur  
réside dans la rareté  
et l'élégance de la discrétion..**



Contactez-nous pour découvrir les trésors cachés  
qui ne se dévoilent qu'en secret!

————— **0487/86 87 87** —————

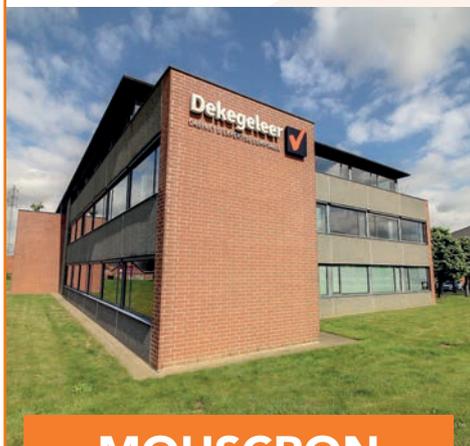


IMMO  
**EMERAUDE**  
by DL Groupe

# ✓ Dekegeleer

**Cabinet d'expertise comptable**

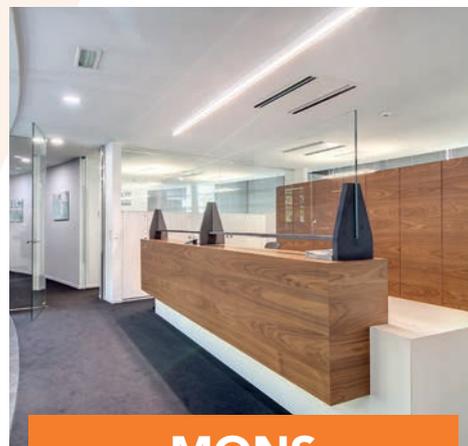
*Votre réussite : Notre ambition*



**MOUSCRON**



**TOURNAI**



**MONS**

**Vous êtes intéressé(e), prenez contact avec nous.**

Mail : [info@dekegeleer.be](mailto:info@dekegeleer.be)

Mouscron +32 (0)56 85 61 61 ✓ Tournai +32 (0)69 33 25 25 ✓ Mons +32 (0)65 70 11 58



## BRUNIN-GUILLIER

Une famille et des vignerons



**VINS - CHAMPAGNES - SPIRITUEUX - CIGARES**  
POUR LES PARTICULIERS & PROFESSIONNELS

**77 GRAND ROUTE - GAURAIN-RAMECROIX (TOURNAI)**

**WWW.VINSBRUNIN.COM - +32 69 54 61 39**



Découvrez Immo A+,  
le service dédié  
à la promotion immobilière.

Contact : + 32 (0)478/78 59 59





2/3 • à p. de 298.000€ htva • A l'acte • Kain

PEB VISÉ : 

# Les Jardins de la Melle

---

Un écoquartier unique dans la région

---

Profitez de la campagne tout en étant aux portes de Tournai !

Une architecture soignée, des surfaces généreuses et de magnifiques terrasses.

Une chance unique de résider dans cette commune très convoitée, dans un environnement privilégié...

# Clos de la Botte d'Asperge

Maisons clés en main, signées Thomas & Piron.

Idéalement situées dans l'un des quartiers les plus résidentiels de la très prisée commune de Kain, ces maisons, signées Thomas & Piron, vous séduiront au premier regard !  
Lumineuses et fonctionnelles, clé sur porte donc sans tracas...





2/3 • > 630.000€ htva • 6 mois après l'acte • Tournai

P&B A

# Résidence Reine Astrid

Lignes épurées & grand luxe.

Un emplacement sans égal à Tournai, place Reine Astrid, face au conservatoire.

Une façade aux lignes épurées, des logements de très haut standing !

Le Luxe à l'état pur !



1 / 3 • > 185.000€ htva • 🏠 2° semestre 2024 📍 Antoing

PEB VISÉ : **PEB A**

# Résidence 0'Escaut

---

Vivez paisiblement au bord de l'Escaut

---

Côté château ou côté Escaut ?  
Prestations haut de gamme à la hauteur du promoteur Tradeco, connu pour ses produits de grande qualité !

# Résidence Central Park

Un projet unique au centre de Mouscron

C'est avant tout une localisation exceptionnelle, à quelques encablures de la Grand-Place, des commerces, des écoles... Robustesse et élégance des matériaux, harmonie des formes et des tons, architecture généreuse, mais surtout haute efficacité énergétique... Tout est réuni pour faire de cet espace un lieu de vie unique !



# LA SELECTION DE NOTRE ÉQUIPE DE COURTRAI

Immo Emeraude possède également un bureau à Courtrai, où notre expertise est hautement appréciée en Flandre. Vous trouverez ici une sélection de nos propriétés situées dans cette région, mais ce n'est qu'un échantillon. Pour découvrir l'ensemble de nos biens, rendez-vous sur [www.immo-eneraude.com](http://www.immo-eneraude.com).



## Courtrai

REF 5590357  
€ 900.000 - € 1.000.000

EPC A



## Gullegem

REF 5607716  
> € 1.500.000

EPC C





# Courtrai

REF 4794230  
 > € 1.500.000

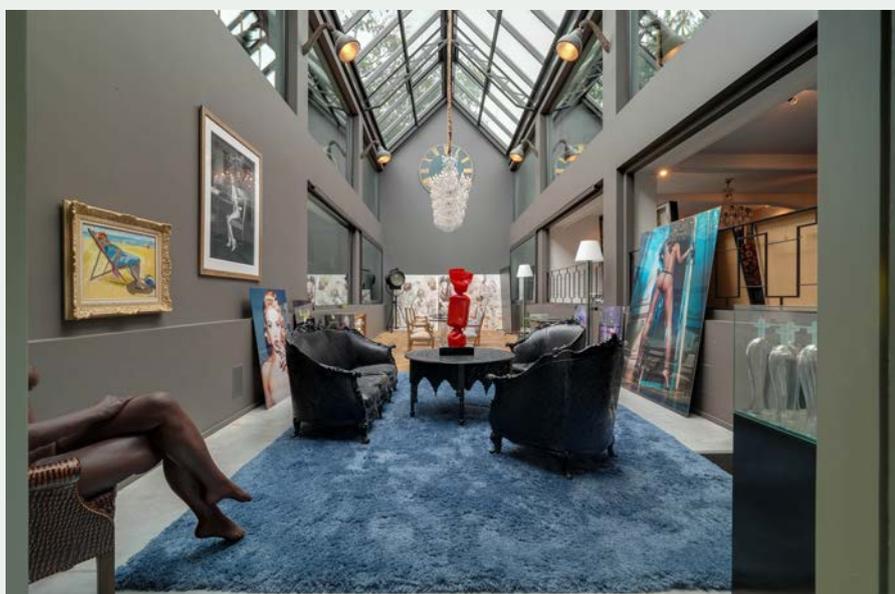
EPC B



# Wevelgem

REF 5832088  
 > € 1.000.000

EPC B



# Courtrai

REF 5625034  
 > € 1.000.000

EPC C



# REVIEW 2021, 2022, 2023...





**RSC**  
AUTOMOBILE  
RESTAURATION / SPORT / CLASSIC

[rscautomobile.com](http://rscautomobile.com)

VENDU



VENDU



PORSCHE



# WHY THINK WHEN YOU CAN DREAM?

The new all-electric Taycan. Overfeel.

**Porsche Centre West-Vlaanderen**

Kortrijkstraat 155A  
8770 Ingelmunster  
+32 (0)51/316 911  
info@rsmotors.be

**D'leteren**

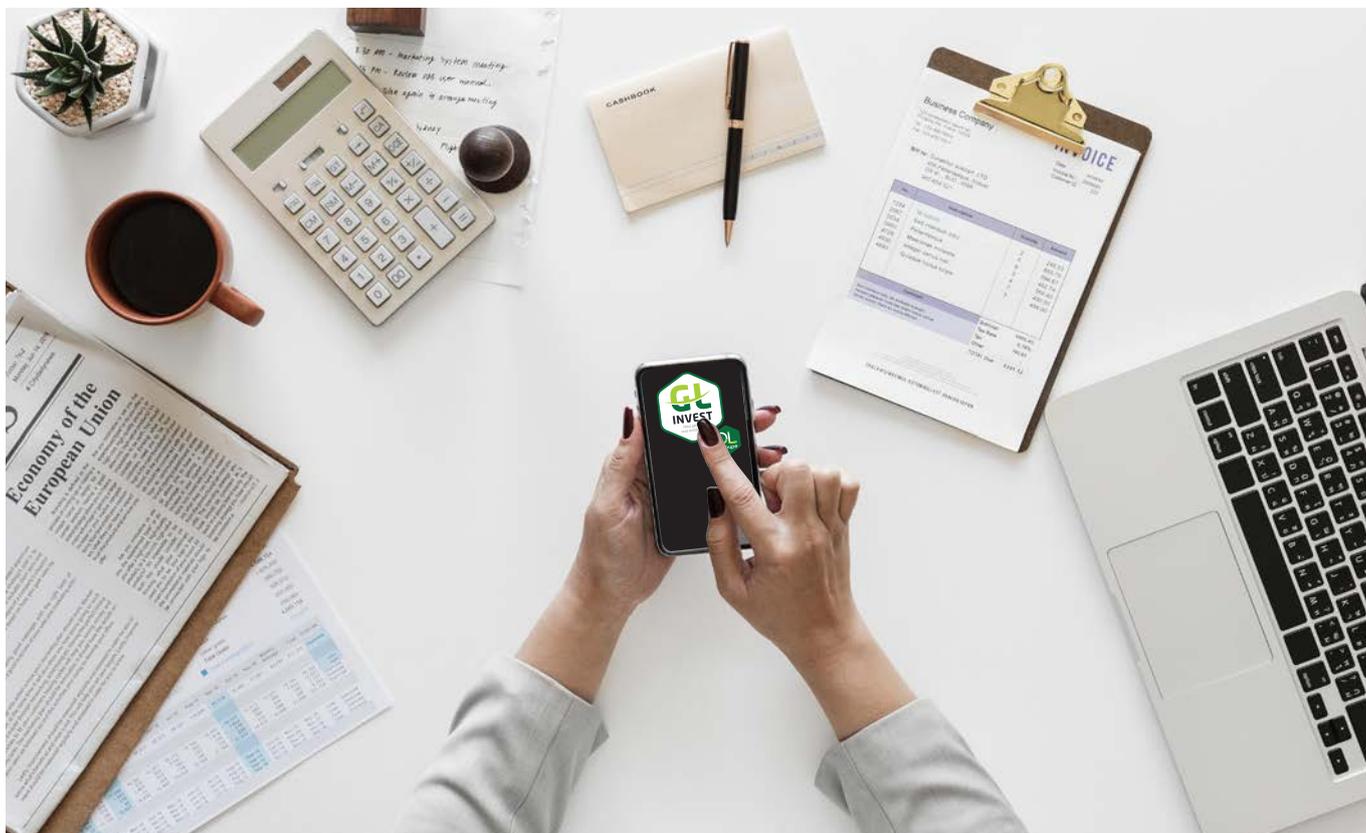


GIVE WAY TO SAFETY.

16,7 - 19,7 kWh/100 KM | 0 g CO<sub>2</sub>/km

Environmental information (R.D. 19/03/2004): [www.porsche.be](http://www.porsche.be)

R.E./Advertiser: D'leteren Automotive SA/NV, Porsche Import, Jo Peeters - Rue du Mail 50, 1050 Ixelles, BCE 0466909993. Contact your dealer for more information about the taxation of your vehicle.



## *Nous gérons, vous rentabilisez !*

**De la recherche à la gestion, nous proposons une approche personnalisée sur vos investissements. Pourquoi ? Comment ? Où ? Nous offrons une analyse financière, géographique et démographique pour chaque bien proposé.**

Nos objectifs :

- Être disponibles pour nos investisseurs.
- Sélectionner les meilleures opportunités en lien avec leur profil.
- Organiser un bilan annuel.
- Gérer leurs biens aux meilleures conditions.

"Au travers de mes expériences acquises dans le monde bancaire et immobilier, je souhaite apporter une approche neutre et analytique afin de conseiller au mieux mes clients investisseurs. Aujourd'hui, diversifier son portefeuille est nécessaire afin d'éviter de devoir assumer des pertes financières. Les avantages sont multiples comme la stabilité du rendement, la protection du capital contre l'inflation via l'indexation des loyers,... Passionnée et persévérante, optimiser votre portefeuille reste ma priorité !"



### **CONTACT:**

**Jasmine Pieters**

Responsable investissements

+ 32 (0)476 98 94 04

[jasmine.p@dlgroupe.com](mailto:jasmine.p@dlgroupe.com)





## Chaque copropriétaire est *unique*.

La gestion des copropriétés est de plus en plus complexe. Dans ses fonctions de syndic, Wapi Syndik administre ses immeubles quotidiennement dans le respect de la nouvelle loi sur la copropriété (loi du 18/06/18).

Wapi Syndik garantit proximité, disponibilité et écoute de ses clients. Nous garantissons une comptabilité transparente et mettons à disposition les différentes pièces comptables sur simple rendez-vous ou via notre site internet grâce au module « Mysyndic ».

La maîtrise des charges de votre immeuble est aussi un de nos engagements. Une gestion performante permettant de maîtriser vos charges (audit de tous les contrats) et valoriser votre patrimoine (appel d'offres pour profiter des meilleurs rapports qualité/prix du marché).

**N'hésitez pas à nous contacter pour tout renseignement ou nous demander une offre de reprise au 0478/78 04 94 ainsi que via mail à [steve.l@dlgroupe.com](mailto:steve.l@dlgroupe.com)**

[www.wapi-syndik.com](http://www.wapi-syndik.com)

Piscines | Spas | Saunas |  
Pergolas bioclimatiques |  
Protections solaires |

Containers maritimes  
aménagés |  
Carports design

# Platinum Outdoor



## Showroom Tournai

Rue de la Terre à Briques, 22A  
7522 TOURNAI  
T. +32 69 60 24 26

[www.platinumoutdoor.be](http://www.platinumoutdoor.be)

[info@platinumoutdoor.be](mailto:info@platinumoutdoor.be)

## Showroom Waasland

Kluizenmeersen, 12  
9170 SINT-GILLIS-WAAS  
T. +32 35 00 35 00

# “SELLING HAPPINESS IS OUR PASSION!”

ATH • TOURNAI • MOUSCRON • COURTRAI



IMMO  
**EMERAUDE**  
by DL Groupe

[WWW.IMMO-EMERAUDE.COM](http://WWW.IMMO-EMERAUDE.COM)

[f facebook.com/immoemeraude](https://www.facebook.com/immoemeraude) [@immo\\_emeraude](https://www.instagram.com/immo_emeraude) [in immoemeraude](https://www.linkedin.com/company/immoemeraude)