



# C'EST QUOI LE BACK OFFICE ? EXPLICATION

PAGE 18



# NOTRE ÉQUIPE ADMINISTRATIVE SERVICE AU TOP

PAGE 16



# SOMMAIRE

**03** DL Groupe en chiffres

**05** Il était une fois

**06** Service location

**08** Service vente

**10** Immo Emeraude

**11** Immo A+

**12** Wapi Syndik

**13** DL Technik

**14** B2B

**15** GL Invest

**16** Administration

**18** Back-office

**20** La prospection

**21** Sponsoring

**22** La cause animale

**23** Nos incentives



# DL GROUPE EN CHIFFRES



**VENTES**

en moyenne  
par an



**ANNÉES**

d'expérience  
dans l'immobilier



**ABONNÉS**

sur notre page  
Facebook



**LOCATIONS**

en moyenne  
par an



**BUREAUX**

en Wallonie Picarde  
et Flandre occidentale



**COLLABORATEURS**

passionnés  
et expérimentés



*“En travaillant dans l’immobilier, on se rend compte de la richesse humaine que notre travail apporte, de la grande variété des personnes que l’on rencontre.”*

*Jasmine Pieters  
Responsable DL Groupe  
+32 (0)476/98 94 04*

# IL ETAIT UNE FOIS...



## «À la fin, c'est toujours la tortue qui gagne»

Dans la fable du Lièvre et de la Tortue, tout le monde connaît la fin, tout le monde connaît la morale. *«Rien ne sert de courir, il faut partir à point.»* En lançant le cabinet 056 en 1996, Philip Lazou et Benjamin Dassonville s'attendaient-ils à parcourir autant de chemin en un peu plus d'un quart de siècle ? De la première agence 056 située rue des Moulins au développement progressif de DL Groupe, les deux associés ont toujours cru en leurs idées.

Aujourd'hui, la famille s'est considérablement agrandie et regroupe désormais l'agence immobilière 069 à Tournai, Emeraude Immobilier, GL Invest, Wapi Syndik, etc). Symbole des premières heures de 056, la tortue, elle, est toujours là. Elle avance prudemment vers de nouveaux horizons.

Pour la faire avancer, Philip et Benjamin peuvent désormais compter sur Jasmine Pieters, qui a rejoint le groupe en mars 2016. La Tournaisienne a pris la direction de l'agence 069 quelques mois plus tard pour mieux la faire prospérer. *«En donnant du sens au rôle de chacun, l'agence a grandi progressivement, auprès de ses clients. L'écoute, le sourire, la proximité font partie de notre ADN, d'une mentalité que nous continuons d'appliquer quotidiennement»* explique Jasmine.

L'énergie n'est pas le trait principal qui caractérise la tortue ? DL Groupe tord ce cliché en continuant d'aller de l'avant et de satisfaire chaque personne qui pousse la porte d'une agence, à Tournai ou à Mouscron. *«En travaillant dans l'immobilier, on se rend compte de la richesse humaine que notre travail apporte, de la grande variété des personnes que l'on rencontre. Notre mission elle, reste la même : cerner les besoins de chaque client pour lui apporter le meilleur.»*

## DL Groupe en 2023, c'est..

La tortue n'est pas seulement l'éloge de la persévérance et de l'abnégation chez Jean de la Fontaine, c'est aussi un animal à la longévité inégalable. En 2021, l'agence immobilière 069 a rejoint de nouveaux bureaux à la hauteur de sa réputation. Cette nouvelle agence matérialise les ambitions du groupe.

Alors, DL Groupe en 2023, c'est... ? *«Rester en totale adéquation avec les besoins de nos clients»,* assure Jasmine Pieters. *«Mais c'est aussi améliorer encore le service location, développer Immo A+ et étendre l'agence immobilière Emeraude vouée aux biens d'exception à Ath, Mons et Enghien. En clair, continuer de grandir, d'avancer et d'évoluer.»* Sous l'oeil bienveillant de la tortue...

# SERVICE LOCATION

Kévin Fourez (à Tournai) et Sarah Verraest (à Mouscron) sont tous les deux responsables des services locations de 056 et 069. Depuis 11 et 19 ans dans l'entreprise, ils combinent dynamisme et expérience pour s'adapter au mieux à un marché en constante évolution. «Nos valeurs ? Disponibilité, transparence, esprit d'équipe, intégrité et professionnalisme» explique Kévin. «Le métier est exigeant et nécessite une remise en question perpétuelle», ajoute Sarah.

Le binôme gère, chacun dans son agence, un service location composé de 12 personnes. Prospector sur un secteur géographique, rentrer des biens,

“Mouscron et Tournai sont deux zones proches mais aussi très différentes.”

assurer la gestion courante de l'équipe et du service, Kévin et Sarah s'ennuient rarement, pour ne pas dire jamais. «Ce qui m'attire le plus dans ce métier, c'est le contact avec la clientèle et le partage de connaissances», avoue Sarah. Qui peut se targuer de maîtriser les «ficelles» du monde de l'immobilier ? Peu de gens, sans doute. D'où l'importance d'avoir un professionnel à ses côtés. Un professionnel qui connaît les caractéristiques de son secteur géographique. «Mouscron et Tournai sont deux zones très proches, mais aussi très différentes. Le Tournaisien accorde sa confiance un peu moins facilement que le Mouscronnois. Mais une fois qu'il la donne, il le fait les yeux fermés», assure Kévin.

Depuis leurs premiers pas dans l'immobilier, les deux agents ont parfaitement conscience que le marché de la location a énormément évolué. Il nécessite, encore aujourd'hui, une grande capacité d'adaptation. «Durer dans ce métier, ça exclut les habitudes mécaniques et l'immo...bilisme. Il n'y a aucune routine dans notre quotidien. Car chaque client est différent, chaque dossier a ses spécificités, chaque bien a ses points forts», reprend Sarah.

Dans un contexte qui n'invite pas spécialement à l'optimisme, la location reste une alternative «fiable et à moindre risque pour les investisseurs», indique Kévin. «Aujourd'hui et avec la hausse des prix, de plus en plus de particuliers font le choix de louer au lieu d'acheter, peu importe le secteur. Notre rôle, c'est de s'adapter à cette évolution et d'être à l'écoute de chaque client, pour trouver le meilleur compromis.»

**Kévin Fourez**

Responsable Location DL Groupe  
+32 (0)492/73 11 36 - kevin.f@dlgroupe.com





# SERVICE ADAPTÉ

- Suivi des loyers.
- Vérification des paiements des primes d'assurances et des entretiens de chaudières.
- Indexation du loyer.
- Décompte et régularisation des charges.
- Gestion administrative et courante.
- Service contentieux pour les loyers impayés.
- Visite annuelle.
- Fonction d'intermédiaire entre le locataire et le propriétaire.



**Sarah Verraest** - Responsable Location Mouscron  
+32 (0)494/49 29 83 - [sarah.v@dlgroupe.com](mailto:sarah.v@dlgroupe.com)



## Une question ?

Sachez que les conseils donnés par nos experts sont toujours fournis gratuitement, sans engagement de votre part et nous nous ferons un plaisir de vous renseigner afin d'assurer votre pérennité.

# SERVICE VENTE



DL Groupe, c'est une histoire de famille. Et dans cette grande famille, il y en a une autre, plus petite, mais au cœur de tout. Co-fondateur de l'agence 056, Benjamin Dassonville travaille désormais aux côtés de son fils, Jean.

«Quand j'étais jeune, le graduat en immobilier n'existait pas, alors j'ai fait des études de marketing avant de travailler dans le parc immobilier de mon père», se souvient Benjamin Dassonville. Électricité ou plomberie, le jeune homme enfle son bleu de travail et apprend en autodidacte. «Pour connaître la nature d'un bâtiment, il faut avoir fait des travaux manuels soi-même. C'est la base de notre métier.»

À sa sortie d'école, le Mouscronnois rachète quatre appartements pour les rénover et les revendre. «Un an de galère, mais un passage obligé», précise Benjamin.

En 1996, il lance avec son associé Philip le « Cabinet 056 » avec le succès que tout Mouscron connaît. Quatre ans plus

tard, la vie privée procure à Benjamin une autre réussite avec la naissance de Jean, son fils. Fraîchement diplômé à 22 ans, Jean Dassonville est désormais conseiller immobilier. «J'ai grandi en même temps que l'entreprise», explique le fils du fondateur. Pour reprendre une image bien connue dans l'imaginaire collectif, Jean est tombé dans l'immobilier quand il était petit.

«À 15 ans, j'ai compris à quel point mon père avait travaillé dur pour y arriver et je me suis dit que je pouvais moi aussi apporter ma pierre à l'édifice. J'ai fait plusieurs stages au sein de l'agence en location, promotion immobilière ou back office.» Avec à chaque fois, une certaine réussite. L'immobilier, c'est dans ses veines. «Comme moi, Jean a racheté une maison pour y mener des travaux. Il apprend les bases de son métier en se retroussant les manches. Pour vendre une habitation, il faut en maîtriser toutes ses caractéristiques. Ça passe par le fait d'y travailler.» Les temps changent, mais les traditions restent dans la famille Dassonville. «Je n'ai jamais dit à mes enfants de suivre ma voie. Ce métier, ça doit être une passion. Quand je vois Jean s'y épanouir, c'est non sans une certaine fierté.»

“ Ce métier,  
ça doit être  
une passion. ”

Le partage de connaissances va de pair avec le partage de valeurs : le sens du travail bien fait, l'éthique, la bienveillance et l'honnêteté. «Il y a un quart de siècle, on nous a dit que 056 ne marcherait pas. 25 ans plus tard, on dispose de grands bureaux et on emploie de nombreux collaborateurs. Et pourtant, on parvient à casser l'image d'une agence immobilière qui fonctionne comme une usine. Ici, le client est tout sauf un numéro. Sa première impression change rapidement grâce aux liens que l'on arrive à créer.»

Des liens qui ont permis au groupe de grandir et de devenir ce qu'il est aujourd'hui. «Mon père est ma source d'inspiration, je suis fier de marcher dans ses traces», conclut Jean.

056 a déjà marqué de son empreinte le monde de l'immobilier dans la région. Avec une deuxième génération de Dassonville, DL Groupe a encore de beaux jours devant lui.

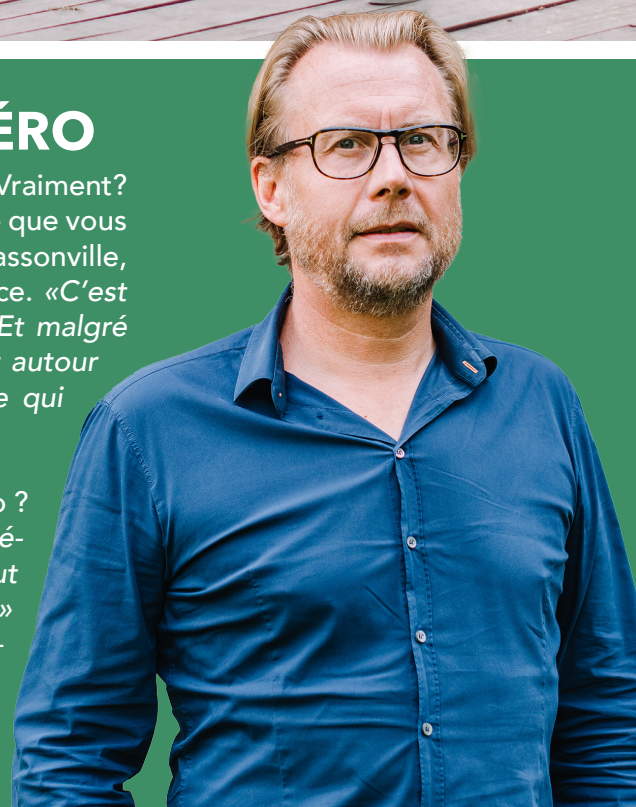




## LE CLIENT, TOUT SAUF UN NUMÉRO

«Dans une grande agence, mon bien ne serait qu'un numéro». Vraiment? Tordre le cou aux idées reçues, c'est aussi l'objectif du magazine que vous tenez entre les mains. Co-fondateur de 056 avec Benjamin Dassonville, Philip Lazou sait mieux que quiconque les atouts de son agence. «C'est notre bébé. On l'a créée en 1996, on l'a vue se développer. Et malgré toutes les personnes qui travaillent avec nous et qui gravitent autour de DL Groupe aujourd'hui, on a gardé l'atmosphère familiale qui nous définit depuis les débuts», analyse le co-fondateur.

Alors pourquoi, chez 056 ou 069, le client est plus qu'un numéro ? «La réponse est simple. Nous sommes un grand groupe, mais réparti en différentes équipes qui ont chacune leur spécialité. Tout le monde connaît son rôle, tout le monde sait ce qu'il doit faire.» En résumé, le client est orienté directement vers le bon interlocuteur : un gain de temps et de confiance qui fait mouche. Ce n'est certainement pas un hasard si DL Groupe répertorie entre 500 et 600 biens vendus en 2022.





**Selling happiness  
is our passion.**

L'immobilier haut de gamme est un marché qui s'est imposé à nous grâce à la demande de nos clients. C'est pourquoi nous avons décidé de créer, en 2012, une agence exclusivement tournée vers le marché de l'immobilier de luxe. Aujourd'hui, nous possédons une agence à Mouscron, à Tournai ainsi qu'une agence à Courtrai pour répondre aux besoins de notre clientèle toujours grandissante.

Nous vous offrons une évaluation professionnelle, objective et réaliste. Une publicité dans les principaux médias spécialisés, un magazine régulier envoyé à une sélection de clients, mais également un mandat clair, des conseils avisés ainsi que des visites virtuelles et aériennes de votre bien d'exception.

Depuis onze ans, nous avons un service spécifiquement dédié à la vente de biens d'exception, dont la valeur est supérieure à 400 000 euros. Aujourd'hui, nous représentons entre 15 et 20% des ventes du groupe. Pourquoi avoir décidé de différencier Immo Emeraude de 056 et 069 ? Par facilité. Les biens les plus chers méritent une attention toute particulière. Les clients potentiels peuvent compter sur une grande flexibilité de notre part. Chez Emeraude, on veut aller encore plus loin dans le conseil et l'accompagnement. Chaque acheteur est exigeant, peu importe le prix de son acquisition. L'idée, c'est d'évaluer la valeur d'un bien en fonction de toutes ses caractéristiques, peu importe s'il s'agit d'un château avec un domaine de plusieurs hectares ou d'une habitation neuve de 500 m<sup>2</sup>. Les biens hors normes sont notre quotidien. La diversité et le potentiel de ces habitations me plaisent tout particulièrement, mais pas autant que l'accomplissement d'avoir vendu un bien d'exception.



**Nicolas Fournier** - Responsable Immo Emeraude  
+32 (0)478/78 25 16 - nicolas.f@dlgroupe.com



Un service  
dédié au neuf.

#### **Aux professionnels de la construction**

Vous excellez sans aucun doute dans votre domaine mais vous n'avez pas forcément connaissance des marchés locaux. Nous oui ! Nous travaillons main dans la main avec vous pour élaborer des plans adaptés, pour étudier des prix de vente en adéquation avec la clientèle locale et assurons la commercialisation en mettant tous les moyens en oeuvre pour que les rythmes de vente soient soutenus (supports publicitaires variés, réseaux sociaux, site spécialement dédié, manifestations particulières, ...).

#### **Aux particuliers**

L'achat d'un logement sur plan est souvent anxiogène. Nous sommes là pour vous accompagner, pour répondre à vos questions techniques, pour vous aider à choisir le logement qui correspond le mieux à vos besoins en vous aidant à le visualiser.

*«Immo A+ est un service dévoué uniquement au neuf et s'adresse autant aux promoteurs qu'aux particuliers. Passer par notre service, c'est l'assurance de coller le plus possible à la demande, mais aussi au marché. Pour un professionnel de la construction, cette requête est primordiale. Que ce soit pour un investissement locatif ou pour se loger, les clients doivent avoir confiance en nous, puisqu'on leur vend parfois un bien immobilier sur base d'un plan. L'enjeu est plus compliqué puisqu'il faut accompagner les clients dans leur projection.»*

*Immo A+ commence à la première esquisse d'un projet immobilier et qui se termine à l'emménagement. De fait, la relation avec l'acheteur ou le promoteur s'inscrit dans la durée. Rien de comparable avec les quelques mois nécessaires à l'acquisition d'un bien déjà existant. Chez nous, l'accompagnement peut durer un an, voire deux. On ne lâche pas la main de nos interlocuteurs tant que le processus se poursuit... jusqu'à la concrétisation, le moment où tout prend vie.»*

**Carole Masquelier** - Responsable Immo A+  
+32 (0)478/78 59 59 - carole.m@dlgroupe.com





WAPI  
Syndik

## 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 à 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).

“ Prévoir, anticiper et rester vigilant à chaque copropriété : c'est la fonction du service Wapi Syndik, composé de quatre gestionnaires et un stagiaire. On veille à ce que l'ensemble de chaque bâtiment soit fonctionnel pour le confort des résidents. C'est un service de l'ombre contrairement à la vente ou à la location, mais il est tout aussi important. L'idée, c'est de développer un plan sur plusieurs années dans chaque copropriété pour anticiper les travaux à venir et pouvoir faire appel au service technique et d'entretien au moment opportun. Wapi Syndik gère aussi l'assurance d'un bâtiment en cas de sinistre, assure les réparations mais avant tout, détecte les problèmes avant qu'ils ne se déclarent. Notre récompense, c'est la reconnaissance d'un travail bien fait et d'un suivi régulier.

**Steve Lescauwaet** - Responsable Wapi Syndik  
+32 (0)478/78 04 94 - [steve.l@dlgroupe.com](mailto:steve.l@dlgroupe.com)





## Un service technique de dépannage ou d'urgence

L'entretien des espaces communs, les pannes, les soucis techniques : autant de contrariétés qui ne doivent plus l'être grâce à une équipe dévouée. DL Technik, c'est le service technique de dépannage, d'urgence et de nettoyage développé par DL Groupe. L'objectif ? Répondre le plus efficacement possible aux exigences des propriétaires ou locataires de biens repris dans le giron du groupe immobilier.

DL Technik s'appuie sur une équipe expérimentée et des professionnels de terrain pour régler une situation avant qu'elle ne devienne problématique. Si vous ne remarquez rien d'anormal, la raison est simple. C'est grâce à l'équipe de DL Technik, qui veille scrupuleusement à la propreté et à l'entretien des bâtiments.

“ Autre poste de l'ombre, celui occupé par les agents de DL Technik pour les réparations et le nettoyage. Trois fées du logis (deux à Mouscron, une à Tournai) se chargent de la propreté des biens, dont Brigitte. Avec quarante ans de nettoyage dans le rétroviseur dont les cinq dernières années chez 056, Brigitte mettra un point final à sa vie professionnelle en mars. «C'est dur de me dire que je termine dans moins de deux mois parce que je m'étais habituée à l'équipe et à la mentalité. Ici, il n'y a aucune différence entre les petites mains, les agents immobiliers et les patrons. Tout le monde respecte tout le monde. C'est aussi cette cohésion d'équipe qui me manquera dans quelques semaines.» Juste avant son départ, Brigitte méritait bien ce petit clin d'œil dans notre magazine...





Votre business,  
notre priorité !



Le service B2B a été créé en vue de développer l'immobilier d'entreprise au sein du DL Groupe. Nous ciblons la location et la vente de commerces, bureaux et bâtiments industriels sur les régions de Mouscron et Tournai.

Nous mettons tout en oeuvre pour vous proposer un suivi sur mesure afin de trouver le local correspondant à vos attentes et à vos prérequis. Nous disposons de moyens marketing adaptés à la commercialisation de vos actifs immobiliers. Notre motivation : Dynamiser la réalisation de vos projets professionnels.

“

B2B se consacre uniquement à la vente et à la location de bâtiments voués aux entreprises et aux commerces. Notre rôle ? Vous aider à développer votre business en trouvant des bureaux et des locaux qui vous correspondent. Se lancer dans une activité professionnelle, c'est parfois le projet d'une vie. Bien choisir ses quatre murs revêt donc une importance primordiale. Chaque lieu doit correspondre au millimètre à ce que souhaite l'entrepreneur qui nous sollicite. C'est d'ailleurs ce qui me plaît dans ce métier: choisir le bien qui saura magnifier un business et voir le projet se développer. Le bien doit vous ressembler, doit être taillé pour vous.



**Eloïse Decruyenaere** - Commerciale B2B

+32 (0)478/78 07 95 - [eloise.d@dlgroupe.com](mailto:eloise.d@dlgroupe.com)



**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 disponible pour nos investisseurs.
- Sélectionner les meilleures opportunités en lien avec votre profil.
- Organiser un bilan annuel.
- Gérer vos biens aux meilleures conditions.

“ Le marché de l’immobilier est-il toujours rentable ? Faut-il toujours le privilégier au détriment d’autres secteurs ? Tous les investisseurs se sont déjà posés la question. GL Invest a été créé pour y répondre. Au travers de mes expériences acquises dans le milieu bancaire et immobilier, je veux apporter une réponse neutre et précise à nos clients, sur base de données chiffrées, d’analyse du marché et sur base d’un vécu, d’une expérience. 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...

GL Invest, c’est cette assurance là, en plus d’un accompagnement régulier de votre portefeuille et de vos ambitions.



**Jasmine Pieters**

Responsable GL Invest

+32 (0)69/53 29 65

+32 (0)476/98 94 04

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

# SERVICE ADMINISTRATIF



## MAÏTÉ SAMYN Comptabilité et ressources humaines

Le terme Comptable évoque souvent un professionnel statique et ennuyeux, confiné dans un bureau où il étudie des listes interminables de chiffres ...

Chez DL Groupe, c'est beaucoup plus que ça. Mes fonctions de Responsable des Ressources Humaines et de la Comptabilité font que mes journées, bien remplies, sont loin d'être ennuyeuses et ne se ressemblent pas.

Mon quotidien rime avec Travail, Rigueur, Concentration, Polyvalence, Communication, Contrôle et Organisation. J'ai trouvé ma Voie professionnelle et j'Apprends chaque jour.

maite.s@dlgroupe.com  
+32 (0)478/78 83 48





## ELISE COOPMAN

### Assistante de direction

En tant qu'assistante de direction, mon rôle est d'assurer la gestion des rendez-vous de la responsable d'agence de Tournai, du suivi de dossiers ainsi que de la réception des appels téléphoniques.

En étroite collaboration avec le service RH, mon rôle est d'assurer une pérennité au sein de l'agence de Tournai. C'est un travail très diversifié auquel j'attache beaucoup d'intérêt.

[elise.c@dlgroupe.com](mailto:elise.c@dlgroupe.com)

+32 (0)493/25 40 44

## MÉLISSA TAMSYN

### Assistante administrative

Après 3 ans de service à l'accueil, je suis actuellement chargée de la gestion des loyers en plus d'apporter un soutien administratif à la comptabilité et aux ressources humaines.

Je m'occupe quotidiennement des règlements propriétaires ainsi que de la répartition de leurs frais de location.

« La réussite appartient à tout le monde, c'est au travail d'équipe qu'en revient le mérite »

[melissa.t@dlgroupe.com](mailto:melissa.t@dlgroupe.com)

+32 (0)472/99 87 71



## EMILIE DE RUYCK

### Accueil de Mouscron

En tant que 1<sup>er</sup> contact client, j'ai un rôle important au sein de l'entreprise. Je suis la 1<sup>ère</sup> image que les clients ont de la société. Il est donc important d'avoir le sourire et d'être agréable. J'essaie toujours d'aider au mieux les clients dans leur première approche avec l'agence. Par la suite, je les dirige vers mes collègues concernés, suivant le service recherché.

[emilie.d@dlgroupe.com](mailto:emilie.d@dlgroupe.com)

+32 (0)490/42 74 49

## LISE DEZUTTER

### Accueil de Tournai

Cela fait 9 mois maintenant que j'ai intégré la famille du «DL Groupe», le contact avec la clientèle est ce que j'aime le plus dans mon métier. J'apprécie aider et rendre service à mes collègues de la vente et de la location pour traiter avec eux diverses tâches administratives. Je me sens pleinement épanouie dans cette fonction d'employée administrative.

[lise.d@dlgroupe.com](mailto:lise.d@dlgroupe.com)

+32 (0)490/42 82 96



# BACKOFFICE

## ANTOINE MASURELLE VOUS EXPLIQUE TOUT

### **Que signifie ton métier et le terme «back-office» que l'on emploie pour le décrire ?**

En quelques mots, mon rôle chez 056 concerne toutes les étapes qui précèdent la visite d'un bien immobilier. Lorsqu'un vendeur décroche un contrat, je m'occupe des photos, des vidéos, du plan et du descriptif de l'habitation. En bref, je suis chargé de le mettre en valeur.

### **Depuis combien de temps travailles-tu pour l'agence 056 ?**

Depuis 2021, après avoir effectué un stage en marketing à Mouscron, il y a environ deux ans déjà.

### **Pourquoi avoir choisi ce métier ?**

Passer toutes mes journées assis à un bureau devant un écran d'ordinateur ne m'intéressait pas. En back-office, on bouge, on rencontre des clients. Et surtout, on tombe toujours sur quelque chose de nouveau, dès l'instant où l'on pousse la porte d'une habitation. L'aspect esthétique de chaque bien revêt une importance cruciale avec les possibilités qu'offrent les nouvelles technologies aujourd'hui. Il faut avoir l'oeil pour déceler les points forts d'un logement. Il faut aussi pouvoir les restituer du mieux possible. C'est la partie du métier que je préfère...

### **Après les prises de vue, c'est le retour à l'agence et l'élaboration de l'annonce. Une étape cruciale du processus ?**

Evidemment. Après un tri scrupuleux dans mes photos, je choisis les meilleurs clichés, ceux qui restituent tout le potentiel de l'habitation. L'ensemble doit être dynamique et inclut le rédactionnel.

### **Tu évoques la technologie. A-t-elle bouleversé le monde de l'immobilier ?**

Oui je crois. À titre personnel, je continue de m'adapter aux nouveautés. Il faut soigner le visuel et la pertinence de chaque cliché. La première impression est de plus en plus importante. Ensuite, j'attache beaucoup d'importance à la publication d'un descriptif clair, net et précis.

### **Depuis peu, tu disposes aussi d'un autre outil pour mettre en valeur les biens immobiliers dont s'occupe l'agence 056...**

Oui, je pilote un drone qui me sert à montrer l'habitation sous un autre angle, une autre perspective. On l'emploie sur des villas qui disposent d'un beau terrain. Cette possibilité apporte un côté plus séduisant pour l'acheteur potentiel, même si elle dépend de certaines contraintes. On ne peut pas faire n'importe quoi avec un drone. Mais en 2022 et pour un groupe comme le nôtre, je crois qu'on ne peut plus s'en passer.



“ Il faut soigner le visuel et la pertinence de chaque cliché. La première impression est de plus en plus importante. ”

**Antoine Masurelle**

+32 (0)472/39 33 06

antoine.m@dlgroupe.com

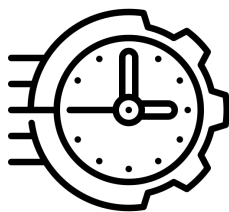
# “ LA COMMUNICATION ET LE MARKETING DU DL GROUPE

La communication en général a bien évolué depuis ces dernières années dans le milieu de l'immobilier. Même si les réseaux sociaux ont pris une place prépondérante avec l'avènement des vidéos et autre story, il est certain que nous ne pouvons pas nous passer du papier. Pour Emeraude, par exemple, nous éditons un magazine prestigieux afin de sublimer la vente des biens prestigieux de nos clients. La force aussi du DL Groupe, c'est de pouvoir tout produire en interne grâce aux talents respectifs de nos vidéastes et photographes. Nous pouvons répondre rapidement à la demande de nos clients. Et cette réactivité n'a pas de prix dans un secteur de plus en plus concurrentiel.

+32 (0)472/12 02 29  
gillian.d@dlgroupe.com



## NOS VALEURS



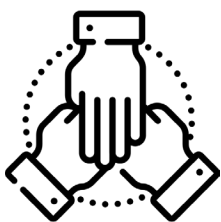
### Efficacité

Chez DL Groupe, nous sommes proactifs et réactifs à vos demandes



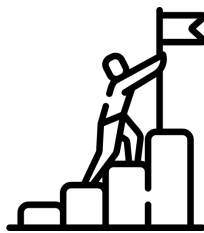
### Passion

Nous dépasser et relever de nouveaux défis chaque jour sont nos principaux objectifs



### Travail d'équipe

L'entente et la solidarité priment au sein de tous nos services



### Expérience

DL Groupe est aujourd'hui leader grâce à l'expérience de ses collaborateurs



### Disponibilité

Flexibilité et écoute sont nos mots d'ordre

# ESTIMATION

## EDWARD VAERNEWYCK, POUR L'ESTIMATION DE VOTRE BIEN IMMOBILIER SUR MOUSCRON

Avant que vous ne visitiez un bien immobilier mis en vente par 056 ou 069, il y a plusieurs étapes. La plus importante c'est l'estimation de votre bien.

«Mon travail, c'est 5% à l'agence et 95% sur le terrain, à sillonner les rues du grand Mouscron et de l'entité d'Estaimpuis» assure Edward Vaernewyck avec 17 ans de métier et des milliers d'estimations à son actif. Le responsable commercial de 056 n'a plus à faire ses preuves. «Un bien immobilier peut être mis en vente par une agence, un notaire ou directement par les particuliers. Mon objectif, c'est de rassurer et être à l'écoute du propriétaire et de le conseiller sur toutes les démarches tout au long de cette aventure. L'important dans mon travail est que vous puissiez me confier la vente de votre maison dans la confiance, le respect et le professionnalisme jusqu'à la réalisation de cette vente en restant votre interlocuteur principal du début à la fin. Mon engagement est primordial et je vise à respecter au maximum le prix de vente souhaité par le vendeur tout en étant dans la réalité du prix du marché» explique le responsable commercial de 056.



“ La joie d'être constamment sur le terrain et de pouvoir discuter avec les clients...”

Si vous souhaitez rencontrer Edward Vaernewyck pour une **ESTIMATION GRATUITE** de votre bien immobilier, sans engagement, contactez-le directement au

**+32 (0)475/87 23 00**

SUR **TOURNAI**

SUR **MOUSCRON**



**ENRICO CICCHIRILLO**  
+32 (0)478/79 20 22

**GABIN RUFIN**  
+32 (0)472/13 02 17

**ANTHONY SALENCE**  
+32 (0)493/25 40 41

**LOUISE ROMMELAERE**  
+32 (0)476/79 70 47

**JEAN DASSONVILLE**  
+32 (0)472/13 02 17

# ENSEMBLE

## NOS SPONSORING



**Avant d'être un acte publicitaire, nos sponsoring sont avant tout des aventures humaines.**

Que ce soit offrir des maillots de baskets à des jeunes, faire une collecte de fonds pour VivaforLife ou d'être le parrain d'un club de foot, il y a et il y aura toujours avant tout une rencontre humaine touchante, une histoire ou une cause en symbiose totale avec nos valeurs.

Nous aimons encourager les initiatives locales et nous sommes toujours prêts à soutenir certaines œuvres caritatives. Nous avons, par exemple, fait une énorme collecte de dons pendant les inondations de 2021 en Belgique pour la Croix Rouge.

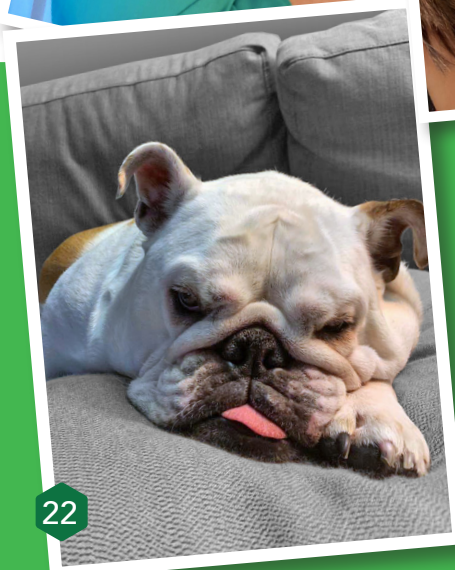
Plus haut, vous pouvez aussi découvrir nos variantes de logos. Nous aimons aussi sponsoriser les clubs sportifs de nos jeunes talents.



**ASSOCIATION « CARPE DIEM »**  
aider les malades de la sclérose en plaque à garder le moral.



# NOS AMIES LES BÊTES



**Bien plus qu'une agence immobilière... Le rayonnement de 056 et 069 passe aussi par des actions auprès d'associations locales.**

Sensibilisé à la cause animale, le personnel de DL Groupe s'investit notamment auprès de la SPA de Péruwelz. «Certains prennent de leur temps pour promener les chiens qui ont trouvé refuge chez nous. Par la suite, ils ont décidé de lancer un appel aux dons pour notre ASBL, en récoltant des croquettes et des produits de nettoyage pour nous aider au quotidien», détaille Franck, un bénévole historique de la SPA de Péruwelz.

Pour l'association, toute aide est providentielle, puisque la SPA ne fonctionne que par le biais de généreux donateurs. «En octobre 2022, l'agence a débarqué chez nous avec un coffre rempli de croquettes et de produits d'entretien. Compter sur leur soutien est très important pour nous», conclut le bénévole.



# CITY TEAM

## NOS INCENTIVES

**Un groupe, il faut le rassembler, le fédérer. Chez DL Groupe, nous aimons l'esprit d'équipe et insuffler une dynamique de groupe où chaque individu va pousser toute la team vers le haut.**

En 2023, nous sommes pratiquement 60 collaborateurs à travers 3 bureaux situés à Mouscron, Tournai et Courtrai. Il est donc primordial de se retrouver tous ensemble pour faire le point et qu'individuellement, nous puissions nous épanouir et connaître

chaque collaborateur. C'est avec ce genre d'évènements que par la suite l'interactivité entre chaque service est encore plus efficace.

Mais évidemment, c'est aussi une période de détente et de découverte. Qu'y a-t-il de mieux que de combiner le travail et le plaisir pour s'épanouir dans votre travail ?

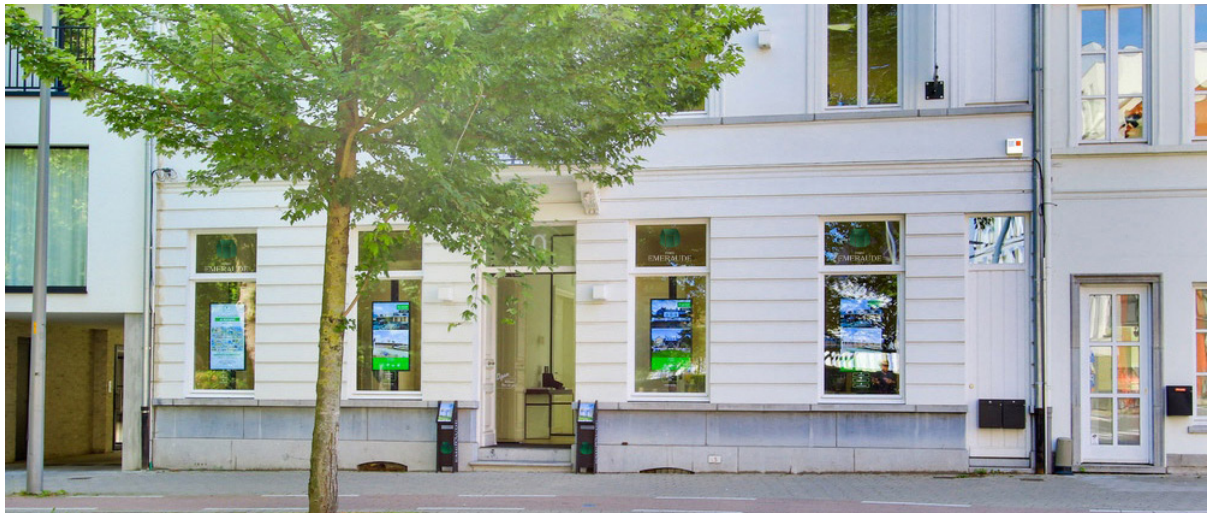




**AGENCE IMMOBILIÈRE 056 • IMMO EMERAUDE • IMMO A+ • WAPI SYNDIK**  
Mouscron • Rue de Menin, 400 • [info.mouscron@dlgroupe.com](mailto:info.mouscron@dlgroupe.com) • +32 (0)56/34.00.04



**AGENCE IMMOBILIÈRE 069 • IMMO EMERAUDE • IMMO A+ • WAPI SYNDIK**  
Tournai • Boulevard du Roi Albert, 44 • [info.tournai@dlgroupe.com](mailto:info.tournai@dlgroupe.com) • +32 (0)69/66.56.56



**IMMO EMERAUDE • AGENCE 056**  
Courtrai • Plein30a • [info.kortrijk@dlgroupe.com](mailto:info.kortrijk@dlgroupe.com) • +32 (0)56/942.942



R.C. Professionnelle Agents Immobiliers AXA N° de police : 730.401.047/0065  
Membre agréé par l'Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI), rue du Luxembourg 16B  
à 1000 Bruxelles Agent immobilier intermédiaire et régisseur et syndic en Belgique  
Benjamin Dassonville 105.263 - Phillip Lazou 105.262 - Jasmine Pieters 513.018  
Thibault Fiers 514.700 - Thibaut Ninove 516.895 - Jean Dassonville 516.974 - Jannes Ollevier 517.126