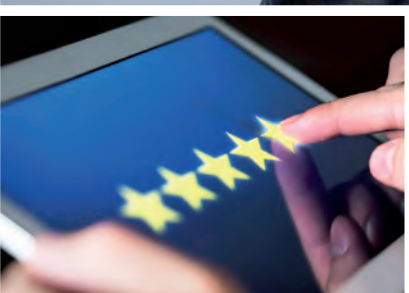


Printemps 2019

BUET MAG

VOTRE MAGAZINE LOCAL D'INFORMATIONS SUR L'IMMOBILIER

**Le plaisir
de vous
satisfaire**



Focus : votre avis
nous intéresse



Les conseils de Romain


BUET
IMMOBILIER

édito



Le titre d'agent immobilier est désormais protégé par la loi. Depuis la loi ELAN du 24 novembre 2018, seule une personne détenant la carte professionnelle d'agent

immobilier délivrée par la CCI peut utiliser cette dénomination, sauf à encourir des sanctions pénales.

Mais si la loi confère un droit, le client, lui, souhaite des engagements. Nous sommes tous devenus des consommateurs zappeurs, impatients et exigeants, voire même des "consomm'acteurs".

Pour exemple, nous sommes de plus en plus nombreux à rédiger des avis clients sur nos expériences de clients (restaurant, hôtel, service, réparation, entretien, voyage, achat en ligne,...). En tant que rare agence dijonnaise à additionner des compétences en transaction, gestion, location, syndic, expertise ou promotion immobilière, nous souhaitons vous proposer plus. C'est pourquoi nous avons décidé de mettre à disposition de tous nos copropriétaires un système d'alerte des dysfonctionnements dans nos immeubles : "Chouette Copro".

Nous nous engageons également pour un meilleur traitement de vos éventuelles réclamations en vous répondant sous la même forme que votre demande et dans des délais contraints. Pour cela vous disposez du portable et de l'adresse mail de votre interlocuteur.

Enfin, nous vous proposons notre contrat de confiance : le Contrat Satisfait ou Remboursé. Vous voulez vendre votre bien immobilier ? Il est bien placé, correspond à la demande, en bon état, nous sommes d'accord sur sa valeur et vous nous le confiez 3 mois en exclusivité ? Alors je m'engage à le vendre dans le délai imparti. Et si je ne réussis pas dans cette mission, je vous rembourse une partie de mes honoraires ! (*voir article).

Enfin nous publions les avis de nos clients grâce au système Opinion System, certifié AFAQ ISO 20232.

Écoute, Compétence, Transparence, Réactivité, "Chouette Copro", Avis clients, Contrat de confiance, à vous de juger.

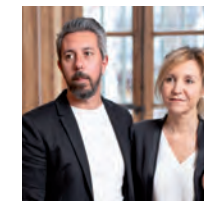
Votre avis m'intéresse !

Jean-François Buët



Reportage

Interview de nos clients vendeurs



Zoom sur...

le contrat satisfait ou remboursé



Focus

Votre avis nous intéresse



Les conseils de Romain



Le jeu de Julia

Nouveau ou Déco ?





REPORTAGE

Interview de nos clients vendeurs

Le dernier numéro de notre BUET MAG était essentiellement consacré à la présentation de nos équipes, de notre philosophie et de nos valeurs principales avec, entre autres, un focus sur le marché immobilier à Dijon. Nous avons ici souhaité vous laisser davantage la parole, et vous présenter notre vision de ce que représente et implique pour nous la "relation client", en abordant par exemple la question des avis vérifiés et témoignages après achat.

Nous avons donc rencontré un couple de clients vendeurs quelques semaines après la conclusion de leur vente réalisée avec notre agence. En effet, nous souhaitons avoir un vrai retour d'expérience avec du recul, toujours dans un souci d'amélioration continue afin de satisfaire au mieux ceux qui nous font confiance.

David GAULT et Cécilia BOVE ont vendu leur bien avec l'aide d'Aurélien POMARES et Romain CARTIER. Ce dernier s'est entretenu avec eux. Voici leur échange.

Avant de commencer, pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Nous sommes de Dijon, je suis née ici et je suis revenue pour vivre ici après un passage à Paris.

Nous avons eu un vrai coup de cœur pour Dijon, une très belle ville dans laquelle on se sent bien, avec un patrimoine préservé et un centre-ville historique magnifique.

Quels sont les services primordiaux que doit proposer une agence selon vous ?

- Le premier service que nous recherchons est en fait plutôt une sensation : celle d'être sur la même longueur d'onde que le professionnel en face de nous. Avant de parler de services, établir la confiance était primordial.

- Les premiers échanges entre vous, professionnels de l'immobilier, et nous, vendeurs, sont décisifs selon moi dans le choix de l'agence. Le fait de se sentir écoutés et suivis rentre également en compte, parce qu'une vente immobilière a

quelque chose d'assez intime à mes yeux. C'est un achat extrêmement engageant et un climat favorable est nécessaire pour avancer sereinement dans son projet.

- Avant la partie technique et les services, nous favorisons donc l'humain.

- Et après, ce que nous recherchions, et c'est pour cela aussi que nous avons fait appel à vos services, c'est l'envie de disposer d'une expertise réelle et d'un accompagnement de qualité.

- Tout le monde veut vendre au juste prix, et c'est aussi votre savoir-faire qui nous a convaincu.

Quelle doit être la qualité première d'un agent immobilier ?

- La sincérité, sans hésiter, était la première qualité indispensable à nos yeux.

- Je suis complètement d'accord, ne pas laisser penser des choses irréalistes pour faire rêver le client.

Les témoignages clients sont-ils importants à vos yeux ?

- Oui, nous regardons les avis, et peu importe le type d'achat finalement...

- Nous pensons qu'il est important d'avoir des témoignages sur les produits et services qui nous intéressent.

- C'est un élément de choix supplémentaire pour nous et il vaut la peine de s'y attarder.

Qu'avez-vous pensé de l'accompagnement BUET Immobilier ?

- L'accompagnement est réellement très bon, tant dans les visites et les conseils proposés que pour l'administratif : le suivi était parfait.

Auriez-vous des idées d'améliorations ou de services supplémentaires ?

- C'est une colle que vous nous posez.

- Nous ne nous sommes jamais dit "ils auraient pu faire ceci ou cela en plus".

Recommanderiez-vous notre agence ?

- C'est déjà fait, à 1000 %, et nous vous remercions vraiment parce que sans votre expertise nous n'aurions pas vendu si rapidement et ce projet nous tenait vraiment à cœur.

- Aurélien a lui aussi fait un excellent travail, il a parfaitement géré le suivi et nous le remercions également.

Merci beaucoup pour cet échange !



"Le premier service que nous recherchons est en fait plutôt une sensation : celle d'être sur la même longueur d'onde que le professionnel en face de nous."

"La sincérité, sans hésiter, était la première qualité indispensable à nos yeux."

CE LOFT, VENDU PAR M. GAULT ET M^{ME} BOVE, A TROUVÉ DES ACQUÉREURS QUI LUI RESSEMBLENT !



🔍 ZOOM SUR... LE CONTRAT SATISFAIT OU REMBOURSÉ*

Ce contrat est inédit et propre à l'agence Buet Immobilier.

Il est une réelle preuve de notre volonté de satisfaire nos clients et de notre réel engagement.

Dans le cas d'un mandat exclusif.

Le mandant donne, à titre irrévocable et en exclusivité, pour une période de trois mois, mandat de rechercher un acheteur, négocier et vendre le bien dont il est le seul propriétaire.

En cas de non réalisation de la vente dans les trois mois, le mandataire s'engage à

rembourser ultérieurement au mandant, lors de la réitération de la vente par acte authentique, 10 % des honoraires TTC perçus sur la vente du bien.

Conditions d'application de la garantie.

• L'évaluation du bien doit être effectuée par le mandataire et le bien doit être mis en vente aux prix et conditions du marché définis par celui-ci

• Le mandant ne doit pas dénoncer le mandat de vente s'il n'a reçu aucune offre d'achat dans la fourchette de prix convenue par le mandataire

• Le mandant doit s'engager à laisser visiter

le bien à toutes personnes que le mandataire jugera utile et à assurer au mandataire le moyen de visiter ce bien

• Le bien en question doit être vendu par Buet Immobilier

En résumé et plus concrètement, ce contrat stipule qu'en cas de mandat exclusif concernant un bien en bon état, au prix du marché et qui correspond à la demande, nous nous engageons à vendre ce bien dans les trois mois.

*Résumé ici des conditions générales de vente, le contrat complet reste disponible sur demande.

FOCUS

Votre avis nous intéresse

Les avis clients ont une réelle influence dans un parcours d'achat classique en 2019.

Avec plus de 9 personnes sur 10 qui consultent les avis clients, il ne s'agit plus d'un phénomène nouveau mais bien d'une norme établie, aussi importante que d'autres critères historiques lors d'un achat (prix, emplacement, disponibilité...).

L'impact de la publicité est en baisse, les médias traditionnels ne sont plus l'arme numéro un du publicitaire et les "ad-blockers" sont de plus en plus utilisés.

Dans ce contexte, nombreux sont ceux qui préfèrent faire confiance aux autres utilisateurs d'un produit pour conforter leur décision d'achat, en lisant les critiques associées au produit en question.

Le Web est, au fil des années, devenu un vrai espace d'échanges et le client peut conforter son choix grâce à l'expérience des autres.

Comment les agences immobilières ne seraient-elles pas concernées ?

Un achat immobilier est un acte extrêmement engageant.

En 2017, une étude Opinion System et IFOPP indiquait que 85 % des internautes sondés déclaraient être influencés dans leur choix par les avis clients sur le fait de traiter ou non avec un agent immobilier.

Il ne faut pas que les professionnels voient l'ajout d'avis clients sur leur site internet comme un risque, mais comme un avantage.

Chez Buet Immobilier, nous voyons ces avis comme une opportunité de démontrer que notre travail est de qualité. C'est pourquoi nous avons fait le choix d'ouvrir la porte à ces avis en optant pour une plateforme d'avis certifiés ISO 9001 : Opinion System.

En effet, utiliser une plateforme indépendante est une sécurité nécessaire.



Nous demandons à nos clients de nous évaluer sur 6 critères

- Accueil général
- Qualité service et prestation
- Compétence interlocuteur
- Accompagnement suivi final
- Satisfaction service rémunéré
- Recommandation de l'entreprise

Ces Avis Clients sont donc pour nous et pour vous fondamentaux.

Ils nous servent d'indicateurs et nous permettent d'interagir, de réagir, et de mieux nous rendre compte de nos éventuelles faiblesses, pour mieux vous servir demain.

Nous vous invitons à consulter l'intégralité de nos avis clients sur Internet à cette adresse : <http://buetimmobilier.opinionsystem.fr>

★ Vendeur appartement Dijon

"C'est en toute confiance que vous pouvez pousser la porte de l'agence Buet Immobilier. Vous y trouverez une équipe de vrais professionnels, attentifs, courtois, réactifs, avisés et de bon conseil. La vente de mon bien s'est réalisée en quelques mois et j'ai été accompagnée jusqu'à la signature de l'acte authentique avec Aurélien POMARES."

★ Vente maison Velars-sur-Ouche

"Je recommande M^{me} VAZIEUX qui a su estimer mon bien AU JUSTE PRIX DU MARCHÉ ! Non pas pour prendre un mandat, mais bien pour satisfaire l'offre et la demande ! J'ai été parfaitement renseigné et accompagné de façon agréable et surtout professionnelle !!! Encore un grand merci à vous, Madame, pour votre professionnalisme."

★ Achat appartement Dijon

"Nous avons été très bien conseillés par l'agent immobilier Romain CARTIER. Il a tout de suite cerné notre demande et nous a proposé des biens qui nous correspondaient. La recherche s'est faite très rapidement. L'accueil était super. Nous recommandons fortement cette agence pour la recherche d'un bien."

★ Vente maison Is-sur-Tille

"Un grand professionnalisme, transparente, sérieuse et d'une grande gentillesse... bref un vrai bonheur d'avoir travaillé avec Élodie KUCYBALA. Je recommande vraiment l'agence Buet Immobilier !"

Les conseils de Romain



Manager

Vous avez un bien à vendre ? Laissez l'agent immobilier seul au moment des visites !

La plupart des vendeurs ont du mal à confier leurs "home sweet home" aux agents immobiliers pour les visites. Ils préfèrent être là pour surveiller, intervenir, et avoir la main sur la visite.

Forcément, faire entrer un inconnu chez soi n'est pas agréable... Or, même si être présent les rassure, c'est une mauvaise idée ! Leur présence et leurs interventions ne mettent pas l'acheteur dans de bonnes conditions pour visiter le bien. Mal à l'aise, celui-ci aura parfois tendance à s'arc-bouter, se renfrogner..., sans oser poser les questions qui lui tiennent à cœur.

L'agent immobilier sait présenter un bien sous son meilleur jour

Comment s'y prend-il ? Il le présente dans sa globalité mais de façon neutre et objective tout en tenant compte toutefois des besoins de l'acheteur. Il adapte donc sa présentation aux attentes et aux priorités de l'acheteur.

En effet, avant de se lancer dans les visites, le professionnel a pris le soin de s'entretenir avec l'acheteur dans une

phase dite de découverte. Il sait donc ce que celui-ci recherche et attend de ce bien. S'il a exprimé le souhait d'avoir un grand séjour lumineux avec un accès direct au jardin pour les enfants, c'est évidemment ce que l'agent mettra en avant dès le début de la visite, de façon à "accrocher" l'acheteur. Il faut savoir qu'en 90 secondes un acheteur sait s'il a un coup de cœur et s'il a envie d'acheter.

Il laissera l'acquéreur découvrir le bien à son rythme.

Le professionnel laisse l'acheteur découvrir seul le bien. À son rythme et dans le calme, l'acheteur peut donc prendre le temps d'apprécier les pièces, les volumes, de se projeter...

L'agent immobilier s'efface donc dans un premier temps et veille à ne pas trop parler.

En revanche, dans un second temps, il renseigne l'acheteur sur les caractéristiques techniques du bien. De plus, en étant absent pendant la visite, vous évitez de vous prendre en pleine figure certaines réflexions désagréables. Avoir un inconnu chez soi qui ouvre les placards, pose des questions, émet des objections, parfois même des critiques..., est désagréable et intrusif.

Si celui-ci est attaché à son bien, certaines réflexions seront difficiles à entendre.

Pourquoi s'imposer cela ? Mieux vaut s'absenter, confier son logement à l'expert immobilier qui évidemment veillera à ce que l'acheteur ne touche à rien.

Le risque si vous restez ? Survendre votre bien et discréditer le professionnel.

C'est évidemment ce qu'il ne faut pas faire. S'il est présent, un vendeur a tendance à trop souvent sur-vendre son bien. Un exemple : s'il a fait lui-même sa cuisine, il en sera fier et il en parlera beaucoup.

Ce qu'il ne sait pas, c'est que l'acquéreur potentiel, lui, n'a peut-être qu'une idée en tête : tout casser et refaire entièrement l'intérieur du bien. Son discours sera donc inutile, contradictoire avec ce que recherche l'acheteur. Il pourrait même l'agacer.

Ce dont le vendeur ne se rend pas compte, c'est qu'il prend en réalité la place du professionnel, le reléguant au second plan et le plaçant dans une position délicate et inconfortable.



LE JEU DE JULIA : NOUVEAU OU DÉCO ?

Négociatrice

Tout oppose ou presque ces deux mouvements pourtant si souvent confondus.

L'Art Nouveau, Art de l'émotion et de la sensualité, avec un style inspiré par la nature, comprend de généreux motifs floraux et privilégie l'esthétique des courbes et des asymétries.

L'Art Déco est considéré comme une réponse à l'Art Nouveau, plus sobre et plus épuré, en quête de simplification des formes, avec une approche fondée sur la géométrie.

1. ART NOUVEAU. L'édifice est mis en valeur par sa situation en angle, **entre les rues du Temple et du Château**. Rythmé par sa façade et son escalier, l'ensemble est agrémenté d'oriels, de décors à tendance naturaliste, notamment grâce aux vitraux de sa cage. On doit cette conception singulière à l'architecte Louis Perreau.

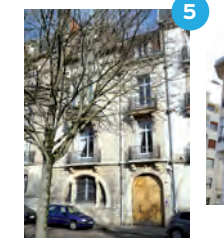
2. ART DÉCO. La Villa Vurpillot située **18 rue Charles Brifaut**, non loin de la gare, fut baptisée "maison du fou" par les riverains. Alexandre Fournier, étonnant architecte, signe cet édifice. Il est également le père du cinéma Darcy et d'une partie de l'usine des cycles Terrot.

3. ART NOUVEAU. Admirez au **3 rue Jacques Cellier** la façade de l'ancien garage automobile "Alizon", datant de 1905. Inscrit au titre des Monuments Historiques, il est réalisé en pierre de taille et flanqué d'inserts de briques jaunes.

4. ART DÉCO. Ornée de mosaïques colorées et d'une porte d'entrée aux motifs géométriques, vous pourrez apprécier la sobriété de la Villa Double de 1927, au **7 rue de l'Égalité**, avec ses tuiles vernissées typiquement bourguignonnes.

5. ART NOUVEAU. Au **6 place Auguste Dubois**, vous pourrez contempler un exemple atypique d'hôtel particulier édifié en 1904 par l'architecte dijonnais Louis Perreau, auteur de nombreuses réalisations Art Nouveau à Dijon.

6. ART DÉCO. Cet immeuble de 1926, situé **1 rue Bernard Courtois**, présente une entrée latérale ornée de colonnes aux dessins géométriques rappelant l'architecture néo-égyptienne. Ses motifs décoratifs (ferroineries et enduits bi-chromes) tempèrent la rigueur du bâtiment.



BUET MAG



Buet Immobilier, c'est deux sites sur Dijon



68 rue des Godrans
03 80 30 85 55



19 avenue Albert Camus
03 80 60 99 20

Notre meilleure publicité est votre satisfaction.
L'ensemble de nos avis clients certifiés est à retrouver
sur **[buetimmobilier.opinionsystem.fr](https://www.buetimmobilier.opinionsystem.fr)**



Suivez-nous sur
www.buet-immobilier.com