

OCTOBRE 2020

BUET MAG

VOTRE MAGAZINE LOCAL D'INFORMATIONS SUR L'IMMOBILIER

IMMOBILIER 2020 : PROXIMITÉ, RÉACTIVITÉ ET ACCOMPAGNEMENT À L'HEURE DU "BIEN CHEZ SOI"



"Que vaut Dijon ?"



DIGITAL, le grand bond
en avant !


BUET
IMMOBILIER

édito



La crise sanitaire l'a montré : dans un contexte de grande incertitude, les particuliers doivent pouvoir s'appuyer sur de véritables professionnels de l'immobilier.

À l'écoute pour les conseiller à toutes les étapes de leur parcours, de la première installation locative au développement d'un patrimoine immobilier : le rôle de l'agent immobilier n'a jamais été aussi essentiel.

Seul l'agent immobilier, doté d'une carte professionnelle délivrée par la CCI, justifiant d'un niveau de diplôme requis et d'une garantie financière, peut se prévaloir d'un accompagnement qualitatif. Et totalement adapté à chaque besoin.

La période que nous traversons a confirmé les valeurs uniques de Buet Immobilier. Sérieux, proximité, réactivité, adaptabilité, expertise : un ADN ancien, mais si déterminant aujourd'hui encore.

Traverser les tempêtes en ordre de marche et continuer de vous servir. Quoi qu'il arrive. Nos équipes ont prouvé la force de notre engagement en restant mobilisées pendant le confinement et pour vous accompagner ensuite. Tout comme notre réseau d'artisans et nos partenaires.

Vingt-sept années à vos côtés, vous, nos clients, et toujours la même passion : trouver le logement qui correspond à vos envies, vous permettre de vous y sentir bien, gérer et entretenir au mieux le parc qui nous est confié.

Cette confiance et ce lien qui nous unissent de longue date nous honorent et nous obligent.

Jean-François Buet



Immobilier 2020

Une année inédite



Digital

Le grand bon en avant !



Les + de Buet Immobilier



L'avis de Romain Cartier



Zoom sur...

Le confinement à l'origine du télétravail de demain



"Que vaut Dijon?"

Un livre ludique sur Dijon



Lancement du livre "Que vaut Dijon ?" le 1^{er} octobre dernier, avec François Rebsamen, Président de Dijon Métropole.

IMMOBILIER 2020

Une année inédite, l'agence Buet vous accompagne sur tous les nombreux chantiers et défis de cette année !

Proximité, réactivité, adaptabilité : durant la crise sanitaire, Buet Immobilier est resté totalement mobilisé aux côtés de ses clients. Retour sur une période sans précédent.

Confinement oblige, le secteur de l'immobilier a été à l'arrêt total pendant près de deux mois. En coulisses pourtant, les équipes de Buet Immobilier sont restées pleinement investies. Pour les besoins d'interventions, la gestion locative et les projets d'achat à faire aboutir : nos équipes étaient là.

Cette réactivité, Buet la doit à une solide expérience du secteur, forgée au fil de 27 années d'activités. Et à un sens profond du service sur tous les pans de l'activité immobilière : achat, vente, location, gestion locative, syndic.

Une entreprise à taille humaine aux compétences plurielles, c'est également cette capacité à s'organiser rapidement pour faire face aux événements.

Ainsi, durant le confinement, Buet Immobilier a confirmé son engagement de proximité en contactant chacun de ses clients. Rester à l'écoute, rassurer, conseiller : à aucun moment le lien n'a été rompu. Ni avec nos clients, ni avec nos partenaires.

Ancrée de longue date dans l'ADN de l'agence, la proximité est restée notre maître-mot. Par téléphone ou par mail, nos équipes ont poursuivi leurs missions d'accompagnement en répondant à des interrogations de toutes natures.

"Durant le confinement, nous sommes restés en relation avec nos clients, explique Christine Ostenc, responsable du pôle gérance. L'un d'eux, fidèle à Buet depuis 1995, était soucieux de la relocation de deux de ses appartements".

Présence, appels réguliers, transmission

d'informations adaptées : ce client a pu être rassuré sur la situation de ses biens.

Nos équipes en télétravail ont également accompagné les mandants sur des demandes bien spécifiques.

"Par exemple, une cliente avait besoin de notre aide pour remplir sa déclaration d'impôts sur le revenu, indique la responsable du pôle gérance. Nous lui avons transmis tous les renseignements nécessaires. Et dans les temps".

Besoin de repousser une sortie d'un logement, de prolonger une occupation, de trouver des créneaux pour un état

Notre projet de construction rue Thurot de 10 logements et de 3 maisons s'est trouvé stoppé le 16 mars dernier pour cause de confinement.

Nos entreprises ont pu néanmoins réaliser la démolition et le terrassement durant l'été, nous permettant de respecter le délai de décembre 2021 pour livrer les logements.

des lieux : sur le volet locatif, toutes les sollicitations ont été traitées.

"Nous avons travaillé en étroite collaboration avec nos partenaires, parfois dans l'urgence ! Dégâts des eaux, panne de chaudière... là aussi nous avons répondu présent pour dépanner rapidement nos locataires !"

Buet Immobilier a également saisi l'occasion d'accélérer l'utilisation des outils digitaux pour faciliter les échanges et la finalisation de certains dossiers : réunions en visioconférence, envoi de lettres recommandées électroniques, signature à distance...

Proches de vous plus que jamais, malgré la distance !



DIGITAL

LE GRAND BOND EN AVANT !



Plus d'un millier d'abonnés nous suivent sur Facebook ! Un chiffre en croissance grâce à la diffusion d'actualités du secteur immobilier et à la publication régulière de biens à la vente. Buet Immobilier booste sa présence sur les réseaux sociaux, vectrice de proximité avec ses clients. Et emmènera bientôt ses abonnés dans les coulisses de son activité avec des publications inspirées de notre quotidien.

Prendre le tournant du digital, c'est aussi proposer toujours plus de services en ligne : un espace presse sur notre site web, le suivi en direct des démarches du syndic et du service transaction via des plateformes de partage, un extranet destiné aux co-proprétaires.

La transparence est de mise sur nos actions. Pour preuve, nous prenons également soin de répondre à tous les commentaires déposés sur Google.

LES + DE BUET IMMOBILIER

ÉQUIPE

Une équipe de 25 personnes réparties sur deux sites en cohérence avec ses actions : sur notre agence du centre-ville (pour le volet commercial) et à notre siège de la Toison d'Or (pour le volet administratif).

En interne, des métiers spécialisés et complémentaires qui savent travailler ensemble et en toute fluidité. Vous êtes ainsi orientés rapidement vers le bon interlocuteur en fonction de votre besoin.

MÉTIERES

Une expertise ancienne et reconnue sur tous les volets de l'activité immobilière depuis 27 ans. Nous aidons nos clients à vendre dans les meilleures conditions et à se loger pour un budget raisonnable. Et en tant que syndic, nous gérons au plus juste pour contenir les dépenses de fonctionnement.

EXPERTISE

L'AVIS DE ROMAIN CARTIER - Manager transaction

"L'immobilier, la valeur refuge pour se mettre à l'abri"

Depuis le début de la crise sanitaire, immobilier et "valeur refuge" sont souvent employés ensemble.

Le terme "valeur refuge" désigne un investissement sûr qu'il convient de choisir en période de crise pour se mettre à l'abri. Dans une conjoncture fragile, ce placement est réputé plus sûr (donc plus stable) que d'autres, jugés plus risqués.

L'investissement dans la pierre est perçu comme sécurisé car pérenne. L'achat immobilier séduit encore une majorité

de Français : il servira à cultiver son capital, préparer sa retraite ou encore défiscaliser.

Actuellement, les taux d'intérêt restent bas et attractifs : le moment opportun pour trouver la maison ou l'appartement de ses rêves.

Mais plus que jamais, dans ce contexte incertain, il convient d'être bien accompagné pour faire les bons choix immobiliers qui engagent sur plusieurs années.





LE CONFINEMENT À L'ORIGINE DU TÉLÉTRAVAIL DE DEMAIN

"J'ai plus de temps à consacrer à ma famille, ma maison, mes amis"

Témoignage de F. Kern

Retour de Paris le jeudi 12 mars par TGV. L'ambiance est un peu spéciale. Les contrôleurs parlent discrètement d'un arrêt prochain de la circulation des trains...

La mesure de confinement est décidée dans la foulée.

Mon premier réflexe ? Me demander comment j'allais travailler sans me déplacer. Et que faire si je ne pouvais plus travailler ?

Au bout de trois jours, la vie à la maison s'organise, la famille est au complet, les placards sont pleins.

Trois semaines s'écoulent, alternance de repos, de siestes.

Je redécouvre ma maison et ma famille. Nous sommes bien ensemble, je profite du jardin. Nous discutons des travaux évoqués depuis des années et jamais réalisés, faute de temps.

J'apprends la visio et commence à bien me débrouiller avec ces outils numériques, finalement très faciles d'emploi. Mes clients se

sont faits très rapidement à ce nouveau fonctionnement. Tout le monde semble y trouver son compte.

Je travaille beaucoup moins mais tellement mieux. Je passe du temps avec mes enfants et les travaux à la maison avancent à grands pas. Plus de déplacements sur Paris, plus de charges d'hôtels et de restaurants. Je reçois les félicitations de mon banquier.

En cette rentrée, le confinement m'a appris à travailler différemment : moins de déplacements prévus, sauf s'ils présentent un réel intérêt. Et plus de temps à consacrer à ma famille, à ma maison et à mes amis.

Et si nous avions finalement appris à travailler mieux pour vivre mieux ?



QUE VAUT DIJON ?

Pourquoi Dijon reste un marché immobilier séduisant ?

Pour sa qualité de vie, ses loyers stables, ses taux de rentabilité très intéressants : la capitale dijonnaise continue de plaire. Un livre, "Que vaut Dijon ?", détaille ses caractéristiques uniques et décrypte les raisons d'un succès.

Avec son patrimoine culturel, historique et architectural hors du commun, la capitale bourguignonne n'attire pas uniquement des touristes du monde entier.

Dijon, qui figure parmi les vingt plus grandes villes de France, séduit aussi les investisseurs et les particuliers.

Mais qu'est-ce qui en fait l'une des villes les plus attractives du marché immobilier hexagonal ? Sa formidable constance ! Dijon, ville d'équilibre, a su traverser les années sans subir de variations hors de contrôle.

Face aux fluctuations que connaissent Paris, Marseille, Bordeaux, Nantes ou Rennes (qui alternent hausses intempestives des coûts de l'immobilier et chutes brutales des prix), Dijon sait jouer la modération.

Avec des loyers soutenus mais stables, en moyenne à 10 euros du mètre carré, une rentabilité parmi les meilleures de France

(6,30 %), Dijon continue à tirer son épingle du jeu. Il y fait bon vivre et bon investir !

Un ouvrage paru le 8 octobre décrypte cette inaltérable attractivité. En une centaine de pages, "Que vaut Dijon ?" décortique tout ce qui fait de la ville, un marché immobilier séduisant. Avec une préface signée François Rebsamen, Maire de Dijon et Président de Dijon Métropole, un avant-propos de Jean-François Buet, gérant de Buet Immobilier : deux regards se portent sur les atouts d'une ville qui continue d'attirer.

Quelles sont les typologies de biens qui cohabitent (logements, bureaux, commerces, etc.) ? Où se situent les quartiers à fort potentiel ? Comment se caractérise le marché dijonnais ? Comment se positionne Dijon par rapport à d'autres villes françaises ?

Au fil des chapitres, "Que vaut Dijon ?" met un coup de projecteur fouillé sur l'essentiel à connaître des caractéristiques et atouts de la capitale dijonnaise.



"Que vaut Dijon ?"

Ce livre rappelle l'histoire de la propriété immobilière à Dijon. En vente dès à présent à la librairie Grangier



ZOOM SUR...

NOS CLIENTS ONT LA PAROLE

Des liens basés sur la confiance, l'accompagnement et la proximité se tissent au fil des années avec nos clients. Ils expliquent les raisons de leur fidélité à Buet Immobilier.

"Le confinement n'a pas impacté les services attendus"

Marie-France Guyot-Renaud

Le cumul d'activités professionnelles et sociales m'a conduite à confier la gestion de mes biens à un professionnel de l'immobilier. L'agence Buet m'est apparue clairement attractive et appropriée à mes attentes : l'accueil attentif à l'agence, les contacts rapides, une même personne en charge des dossiers. Mais aussi des interlocuteurs régulièrement formés et un service juridique performant. Le tout, sous la responsabilité de Jean-François Buet qui possède une connaissance pointue du métier.

L'agence gère tout au quotidien et j'ai à présent une vision claire et actualisée de mon patrimoine et de mes revenus.

La période du confinement n'a pas impacté les services attendus. L'organisation interne m'a permis de garder le contact avec mon interlocutrice dédiée.

"Avec l'agence, je trouve toujours des réponses"

François Pellecuer

En 2005, nous avons acheté l'appartement que nous occupons actuellement dans la résidence Rive Gauche, copropriété gérée par l'agence Buet en tant que syndic.

Depuis, je trouve toujours des réponses auprès des personnes auxquelles je m'adresse. Satisfaits des services, nous avons mis en gestion chez Buet un autre bien acheté en 2009.

J'attends de l'agence une bonne gestion, des échanges, des avis de spécialistes sur les travaux ou le volet juridique. Mais aussi d'être accompagné en cas de revente.

Avec son expérience, Jean-François Buet connaît bien le monde de l'immobilier et ne peut être que de bon conseil.

Lors de la crise sanitaire, nos relations avec l'agence Buet sont restées identiques.

"Nous nous sommes sentis accompagnés tout au long du processus de vente"

Benoît Gaschen

Sarah et moi formons une famille recomposée avec nos trois enfants.

Nous voulions estimer notre maison achetée trois ans auparavant.

Nous avons découvert Romain Cartier sur M6. Sa sympathie et son professionnalisme, associés à la notoriété locale de l'agence Buet nous ont encouragés à prendre contact avec lui.

Nous l'avons rencontré un jeudi pour une première visite et l'estimation de la maison. Nous avons signé un mandat exclusif avec lui dès le lendemain. 48h et 2 visites plus tard, Romain nous appelait pour nous annoncer qu'il y avait deux propositions d'achat au prix !

Nous nous sommes sentis accompagnés tout au long du processus de vente. L'agence a été une réelle valeur ajoutée : nous avons vraiment besoin du regard, de l'expertise et de l'accompagnement d'un professionnel.

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