

Communiqué de presse  
2 février 2010

## L'immobilier : des métiers d'avenir

La recherche d'emploi reste une des préoccupations majeures des Français. L'immobilier, bien que chahuté par la conjoncture, est, aujourd'hui, à un tournant décisif et laisse entrevoir un avenir plus serein pour les professionnels. La crise économique a d'ailleurs été un moteur pour la « révolution » de la profession : le niveau d'exigence est aujourd'hui plus pointu, notamment en termes de professionnalisme et d'accompagnement du client.

Dépoussiéré et stimulé par la reprise, le secteur immobilier se retrouve aujourd'hui plus dynamique que jamais. Les perspectives d'évolution sont nombreuses et les métiers variés. Avec ces 550 agences réparties sur le territoire, le réseau Guy Hoquet l'Immobilier, 3<sup>ème</sup> réseau de franchises immobilières en France, décrypte ici le potentiel du secteur et ses opportunités de développement.

### La crise révolutionne le métier d'agent immobilier

En 2009, la crise économique a causé de lourds dégâts dans le secteur immobilier : fermetures d'agences, licenciements, baisse de l'activité... « *mais plusieurs signaux laissent penser que les moments difficiles sont derrière nous.* », relativise Guy Hoquet, président du réseau éponyme. Correction de la baisse ou retour de la hausse ? Une chose est avérée : les prix de l'immobilier remontent légèrement, les marges de négociation se resserrent et les délais de vente raccourcissent... Autant de points positifs qui laissent présager de belles perspectives de développement.

« *Les premiers à avoir subi la crise de plein fouet sont les agents immobiliers qui n'appliquaient aucune méthode, sans rigueur, expertise, ni formation. Cela a permis de dégager, aujourd'hui, un espace conséquent à qui souhaiterait s'engager sérieusement dans le secteur professionnel de l'immobilier* », affirme le président du réseau.

Ainsi, pour faire face à cette période peu faste, une **nouvelle ère d'agents immobiliers** est née : des professionnels avertis, formés à la complexité du marché, compétents et innovants. L'agent immobilier se doit désormais d'apporter conseils, écoute et une réelle plus-value aux clients, au-delà de la transaction.

### Guy Hoquet l'Immobilier recrute !

Près de 500 postes d'agents immobiliers seront à pourvoir en 2010. « *Nous envisageons l'ouverture de 70 à 80 nouvelles agences et de ce fait, nous avons un important besoin en recrutement au sein du réseau* », affirme Guy Hoquet.

Plus d'information sur : [www.guy-hoquet.com](http://www.guy-hoquet.com) rubrique « Recrutement »

## Une expertise et une formation plus nécessaires que jamais

« *Etre capable de créer un climat de confiance, aimer la relation clientèle et faire preuve d'écoute et de psychologie sont les qualités indispensables à tout bon professionnel* », précise Guy Hoquet. C'est pourquoi le métier est accessible à tous, sans limite d'âge et qualification. « *Seul compte la volonté ! Nous sommes plus attentifs à l'état d'esprit qu'à la quantité de diplômes que peut fournir un candidat ! Qu'il soit jeune, âgé, diplômé ou non, avec ou sans expérience, ce qui importe avant tout c'est son sens de l'écoute et son engagement dans le projet immobilier du client* », ajoute-t-il.

Bien que sans critère d'entrée, la profession d'agent immobilier ne s'improvise pas. Il faut de sérieuses compétences, de la rigueur et du professionnalisme... « *Il est aussi indispensable de se former en permanence, de savoir évoluer avec ce métier qui a beaucoup changé ces dernières années et qui continue d'évoluer* », déclare le président du réseau.

Pour répondre à ces nouvelles exigences et à l'évolution du métier, le groupe Guy Hoquet l'Immobilier propose, tout au long de l'année à l'ensemble du réseau des sessions de formation sur-mesure autour de différentes thématiques : fiscalité, législation, gestion, management, commercial, etc.

« *Je privilégie la qualité à la quantité et j'investis énormément dans la formation de mes partenaires afin d'apporter les meilleures prestations et solutions aux clients* »

En 2009, plus de 50 000 heures de formation (soit près de 7 150 jours) ont été dispensées pour le réseau. Un argument de poids pour attirer les meilleurs profils et satisfaire la forte demande de recrutement au sein du réseau Guy Hoquet l'Immobilier !

### L'Ecole des Ventes Guy Hoquet l'Immobilier

Le réseau s'engage pour la professionnalisation du secteur avec une offre de formation inédite ouverte à tous : l'Ecole des Ventes Guy Hoquet l'Immobilier. Ouverte depuis septembre 2008, cette école a formé plus d'une centaine d'élèves au métier d'agent immobilier. 140 heures de formation sont ainsi délivrées à chaque session par une équipe de professionnels. Un programme pédagogique complet - juridique, estimation d'un bien, prospection... - ponctué de « journées terrain » menées par les franchisés du réseau. En 2010 de nouveaux modules seront mis en place afin de s'adapter aux évolutions du métier (logiciels informatiques, gestion locative...).

#### A propos de GUY HOQUET L'IMMOBILIER

Fondé en 1994 par Monsieur Guy Hoquet, le groupe s'est imposé, en quelques années, comme un acteur incontournable du marché immobilier. Avec 580 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi au Maroc et à Madagascar, le groupe Guy Hoquet est aujourd'hui le 3<sup>e</sup> réseau d'agences immobilières franchisées du marché français.

Les franchises du groupe GUY HOQUET L'IMMOBILIER ont en commun les valeurs de citoyenneté et de proximité, et placent la relation client au cœur de leurs préoccupations. Le groupe adhère notamment au Fichier Français Immobilier des Professionnels, qui simplifie les recherches d'un bien immobilier et permet d'accompagner au plus près les clients dans leurs projets. Premier réseau en franchise immobilière à avoir obtenu en 2006 le Certificat ISO 9001 (renouvelé en 2009) pour sa relation franchiseur/franchisé, le groupe Guy Hoquet s'illustre par sa démarche de qualité, de modernité et de citoyenneté. Plus d'information sur : [www.guy-hoquet.com](http://www.guy-hoquet.com)

Pour plus d'informations et/ou demande d'interview, n'hésitez pas à contacter le service de presse :

Agence Hopscotch

Yaëlle Besnainou : 01 58 65 01 38 - [ybesnainou@hopscotch.fr](mailto:ybesnainou@hopscotch.fr)