



Communiqué de presse

Immobilier – emploi

Guy Hoquet accélère son plan de recrutement et propose 300 postes d'ici à la fin de l'année

Paris, le 5 septembre 2016 – Alors que les chiffres du chômage dévoilés le 24 août dernier, affichent une baisse de 0,5% en juillet, la reprise se confirme dans le secteur immobilier. Afin de répondre à ce nouveau besoin, le réseau **Guy Hoquet l'Immobilier, qui annonce une augmentation du nombre de ses transactions de 10% en juillet**, lance une vaste opération de recrutement avec 300 postes à pourvoir d'ici fin 2016. Ainsi le réseau, qui a déjà recruté 200 collaborateurs depuis le début de l'année, accélère son plan de recrutement pour accompagner la progression de l'activité qui se confirme. A raison d'un collaborateur supplémentaire environ pour chacune des 450 agences dans toute la France, l'enseigne de franchise recrute des commerciaux, mais aussi gestionnaires, directeurs d'agences et assistants, afin de soutenir son développement.

Au 1^{er} semestre de l'année 2016, le marché immobilier a confirmé la reprise entamée depuis 2015, avec +9,2% de transactions enregistrées par le réseau Guy Hoquet l'Immobilier. Cette tendance appelle au renforcement des effectifs du réseau.

« Chaque année, le réseau a un besoin récurrent important de recrutement pour nous permettre de développer nos activités et nos agences. Cette année, avec la reprise du marché qui s'opère, ces besoins sont décuplés. Avec 300 nouveaux collaborateurs en plus d'ici fin 2016, dont 80% de salariés, nous espérons, non seulement répondre à la hausse de l'activité, mais également renforcer nos parts de marché et élargir les services proposés par le réseau aux clients », explique Fabrice Abraham, Directeur général du réseau Guy Hoquet l'Immobilier.

L'emploi chez Guy Hoquet en chiffres

- 1 750 dans 450 agences en France dont 80% de postes en CDI
- 300 postes à pourvoir d'ici fin 2016 sur 17 métiers
- 200 collaborateurs recrutés de janvier à août 2016 dont 80% de salariés

Comment postuler ?

Envoyez CV et Lettre de motivation à recrutement@guyhoquet.com ou sur [l'espace recrutement en ligne](#)

Des profils variés pour 17 métiers proposés

« Notre réseau se concentre sur le service rendu aux clients et tous nos collaborateurs sont engagés pour leur proposer un service de qualité. Si le candidat au recrutement doit disposer d'un socle de compétences, il n'y a cependant pas de voie unique. Nous nous attachons plus à certaines qualités et valeurs nécessaires pour pouvoir accompagner les clients dans leurs projets, telles que l'empathie, le respect et la convivialité, qu'au diplôme en lui-même. D'autant plus que notre Business School nous permet de former les nouvelles recrues et leur donner les clés du réseau ainsi que du métier. Aujourd'hui, notre challenge est de faire connaître une profession mésestimée voire malaimée du grand public, d'attirer les candidats vers ce métier et les accompagner dans leur évolution », commente Fabrice Abraham.

En tant que partenaire des projets immobiliers, le réseau Guy Hoquet l'Immobilier a développé un éventail de métiers et compétences comme la vente, la gestion, la location longue durée ou saisonnière, le viager...17 métiers qui peuvent être exercés par des profils variés, en contrat salarié ou indépendant.

Profils type du candidat :

- ❖ **De bac + 2 à bac +5** (commercial, immobilier, droit...)
- ❖ **Valeurs** : engagement, respect, convivialité
- ❖ **Qualités** : esprit d'initiative, gestion du temps, ambition, ténacité, empathie

Postes possibles :

- ❖ **Salarié, agent commercial**
- ❖ **Conseillers, assistants, gestionnaires, directeurs d'agences, négociateurs...**

Exemples de missions

- ❖ Se faire connaître des habitants du secteur
- ❖ Constituer et suivre les stocks de biens à vendre
- ❖ Faire la promotion des biens à vendre ou louer
- ❖ Comprendre et suivre le projet d'acquisition des clients
 - ❖ Participer activement à la vie de l'équipe

Une formation complète et des perspectives d'évolution intéressantes

La formation des collaborateurs est un facteur clé pour leur réussite et leur évolution. Guy Hoquet l'Immobilier, qui est engagé pour une meilleure professionnalisation du métier d'agent immobilier et une qualité de services optimale offerte aux clients, met tout en œuvre pour apporter les compétences nécessaires à ses collaborateurs à travers sa **Business School**.

Cette dernière dispense au minimum 3 jours de formation à chaque membre du réseau chaque année, sachant que 14 heures de formation par an sont obligatoires depuis le 1^{er} avril dernier pour tous les professionnels de l'immobilier.

Créé en 1999, le centre de formation agréé du réseau forme tous les ans près de 1 750 collaborateurs (managers, conseillers, assistants) et comptabilise 6 700 jours de formation (initiale et continue) répartis entre son siège parisien et ses deux antennes à Lyon et Bordeaux. Ouverte aux nouveaux

arrivants du réseau qui y suivent une cession initiale adaptée à tous, qu'ils soient issus du secteur de l'immobilier ou non, elle propose aussi des formations continues thématiques qui ont pour but d'enrichir et de compléter les connaissances de ses professionnels dans les domaines du juridique, du management du commercial.

Pour toute demande d'interview, contactez :

Contacts presse / agence Hopscotch

Justine Brossard

01 58 65 20 18

jbrossard@hopscotchcapital.fr

Contact Guy Hoquet / Responsable Communication

Deborah de l'Espinay

01 58 46 44 44 / 06 67 59 91 27

d.delespinay@guy-hoquet.com

Suivre le réseau sur [Facebook](#) et [Twitter](#)

Suivre Fabrice Abraham sur [Twitter](#)

A propos de [Guy Hoquet l'Immobilier](#)

Avec 450 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe Guy Hoquet figure parmi les leaders de la franchise immobilière en France. Guy Hoquet l'Immobilier est une société du groupe Nexity. Guy Hoquet l'Immobilier a choisi de rompre avec l'image traditionnelle de l'agent immobilier pour devenir un véritable partenaire tout au long du parcours immobilier grâce à une ligne de conduite unique dans le métier.

Le groupe Guy Hoquet l'Immobilier a lancé le « Contrat Guy Hoquet » qui garantit le prix (1) et le délai (2) de vente des biens. Si tel n'est pas le cas, le vendeur pourra bénéficier d'une remise sur les honoraires pouvant aller jusqu'à 100%. Le « Contrat Guy Hoquet » propose également des services sur-mesure pour optimiser les conditions de vente. Pour en savoir plus, rendez-vous dans votre agence et sur guy-hoquet.com

(1) Le Prix de Vente Garanti est défini par l'Estimation Prix Marché (EPM) établie par le mandataire à partir des caractéristiques du bien et du marché local. Si la vente est réalisée à un prix inférieur au Prix de Vente Garanti, minoré d'une marge de tolérance convenue entre le mandant et le mandataire, le mandataire devra consentir au mandant 20 % de remise sur les honoraires d'agence. (2) Le Délai de Vente Garanti est fixé d'un commun accord en fonction du marché immobilier local. En l'absence de proposition écrite présentée par le mandataire au prix de l'estimation, diminué de la marge de tolérance susvisée, dans le Délai de Vente Garanti, le mandataire devra consentir une remise de 20 % sur ses honoraires par mois de retard. Ces remises se cumulent et peuvent ainsi aboutir à une gratuité totale des honoraires d'agence. Chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante.