

GUY HOQUET L'IMMOBILIER PARLE VRAI À SES CLIENTS

Le réseau Guy Hoquet l'Immobilier lance sa nouvelle plateforme de marque à destination du grand public et de l'ensemble de la profession, et vient bousculer les idées reçues sur l'agent immobilier. Sur un marché touché par la défiance à son égard et la désintermédiation, le réseau semble avoir quelques vérités à dire...

LA VOLONTÉ DE S'ATTAQUER CONCRÈTEMENT AUX PROBLÈMES DU MARCHÉ

Guy Hoquet s'inscrit dans un marché qui fait face à une double rupture. Entre l'essor des plateformes qui digitalisent le conseil dès l'estimation des biens, et le déficit de confiance du grand public à l'égard de l'agent, le bénéfice des conseils des professionnels de l'immobilier est largement sous-estimé.

Alors que tous les acteurs du marché usent du registre émotionnel pour (se) rassurer, Guy Hoquet préfère apporter des réponses concrètes aux a priori qui pénalisent la profession. Porté par son ADN, à la fois humain et serviciel, Guy Hoquet l'Immobilier a donc décidé de refondre sa plateforme de marque avec l'agence Josiane et de s'adresser sans fard à ses clients.

RENOUER UN DIALOGUE DE CONFIANCE AVEC UN DISCOURS DE VÉRITÉ

Première concrétisation de ce changement, une campagne d'affichage et digitale basée sur le « parler vrai », qui déconstruit l'image prétendue de l'agent et démontre que l'ensemble du réseau Guy Hoquet et de ses collaborateurs entend nouer un lien de confiance fort avec ses actuels et futurs clients.



Porté par les deux visuels aux phrases sans équivoque : « *Les agents immobiliers ne disent pas tous la vérité. Parole d'agent immobilier.* » et « *En immobilier, tout a été dit, sauf ce que tout le monde pense.* », le message de Guy Hoquet l'Immobilier est clair : l'agent immobilier doit être clair et performant pour créer de la confiance.

La campagne d'affichage sera suivie d'une série de films intitulée « *On ne va pas se mentir* », diffusée en télévision et sur le digital à partir du 15 décembre. Des portraits et témoignages porteront des messages « cash » et de nombreuses vérités telles que : « *Dans l'immobilier, tout a été dit. Sauf ce que tout le monde pense.* » ; « *Un premier appart, on n'y passe pas toute sa vie.* » ; « *Un agent immobilier ça coûte, mais surtout ça rapporte.* » ; « *On n'a pas envie de galérer pour toucher ses loyers.* ».

A l'ensemble de ces vérités viendront répondre un service garanti, ADN même du réseau, proposé par Guy Hoquet l'Immobilier.

Pour découvrir la série, [cliquez-ici](#)



Stéphane Fritz, Directeur Général de Guy Hoquet l'Immobilier : « *Aujourd'hui, si les agents Guy Hoquet l'Immobilier sont des experts en immobilier, c'est pour leur efficacité sur la globalité de la prestation. L'une de nos priorités réside dans la formation de nos agents. En étant mieux formés, nos agents sont des experts de leur secteur et aident nos clients à faire les bons choix. Nous mettons à leur disposition de nombreux services et garanties pour accompagner la globalité de la prestation. Nous croyons fortement à l'expertise et à un discours clair pour accompagner au mieux tous les projets. C'est le sens de notre engagement, qui privilégie la vérité au vernis.* ».

LE CHOIX DU CONCRET AU-DELÀ DE L'ÉMOTIONNEL

En faisant ce choix fort, Guy Hoquet l'Immobilier renforce son positionnement de réseau humain et tourné vers ses clients. Pour lutter contre la défiance du marché, la plateforme de marque se devait d'exprimer un choix fort, de porter un vrai message auprès des sceptiques sur le rôle de l'agent immobilier. Tout en s'affranchissant du registre émotionnel, trop souvent utilisé par le secteur et qui conduit à ce déficit de confiance.

Laurent Allias, Papa de l'agence Josiane : « *Quand il y a une tension concrète sur un marché, on peut choisir de l'éviter en versant dans l'émotionnel ou alors mettre le doigt dessus et renverser la table. Guy Hoquet fait partie de ses marques qui n'utilisent pas des chemins détournés.* ».

Raphaël Chalaye-Lozano, Directeur des Stratégies de l'agence Josiane : « *Au-delà du registre émotionnel publicitaire, la raison pour laquelle on fait confiance à un agent immobilier est financière. Il nous permet de constituer un capital et d'assurer de fortes plus-values. À moyen terme, on achète en pensant à la revente, et on vend souvent pour financer un achat.* ».

A propos de Guy Hoquet l'Immobilier

Depuis sa création en 1994, Guy Hoquet l'Immobilier s'est imposé comme un acteur incontournable du marché immobilier. Avec 550 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe est aujourd'hui le 3e réseau d'agences immobilières franchisées en France. Il 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 qui privilégie l'humain et un socle de « Garanties » unique sur le marché. En 2019, Guy Hoquet l'Immobilier a rejoint le groupe Arche pour poursuivre son développement sur le territoire et intégrer de nouveaux services.

CONTACT PRESSE :

Raphael Gaftarnik

Agence VP STRAT

Tel : 01 40 28 46 18