



Elyse Avenue, l'Enseigne qui monte, qui monte...et se démultiplie sur la région lyonnaise

Lancé en mars dernier au Salon de la Franchise,
ELYSE AVENUE, deuxième réseau du Groupe Guy HOQUET,
se développe à bon rythme sous la forme d'une licence de marque.

C'est à Lyon, berceau du concept Elyse Avenue, que le développement du réseau a débuté. Depuis l'ouverture du site pilote en juin 2005, par Jean Louis ROY, déjà 8 agences ont ouvert leurs portes dont 4 à Lyon. Une 5^{ème} agence ouvrira en début d'année dans le 2^{ème} arrondissement. Cette Enseigne connaît un véritable succès dans le bassin lyonnais et sa notoriété ne cesse de se renforcer.

Ce n'est pas tout, le développement se poursuit également sur le plan national avec des agences ouvertes à Chartres, Rochefort, Périgueux, le Grau du Roi et des signatures pour des ouvertures à Sainte Maxime, Massy, Tours, Toulouse, Mimizan, Mougins, Marseille, Collombes, Montluçon, Montpellier, l'île de la Réunion, les Sables d'Olonne, Villeneuve le Roi, Sceaux, Paris ...

Un agent immobilier indépendant rejoint Elyse avenue dans le 6^{ème} arrondissement de Lyon

C'est le 1^{er} décembre 2006 que l'agence « Fleury SEIVE Immobilier » située rue Masséna dans le 6^{ème} arrondissement de Lyon, s'est convertie aux couleurs Elyse Avenue.

Agent immobilier indépendant à Lyon depuis 2003, Fleury SEIVE décide de faire évoluer son agence et souhaite améliorer ses méthodes de travail afin d'optimiser le potentiel de son activité professionnelle et encore mieux satisfaire ses clients acquéreurs et vendeurs.

Adopter de vrais outils performants, faire bénéficier ses commerciaux de formations adaptées à l'évolution du marché et à la législation du secteur de l'immobilier, augmenter la notoriété de son agence et ouvrir une seconde unité à Villeurbanne sont ses nouveaux objectifs.

Il réalise alors une étude sur les différentes franchises du secteur et recherche une Enseigne voulant s'implanter dans le 6^{ème} arrondissement de Lyon.

Parmi celles-ci, il rencontre Elyse Avenue, un jeune réseau très dynamique, en plein développement national dont le siège se trouve à Lyon. L'originalité de ce concept novateur, la notoriété de l'Enseigne sur le bassin lyonnais et la motivation du dirigeant Jean Louis ROY l'ont totalement conquis et l'incitent à s'engager en août dernier, afin de devenir partenaire de cette Enseigne.

Après avoir suivi la formation de manager dispensée par la structure Elyse Academy dont il est totalement satisfait, c'est au tour de ses commerciaux de suivre la formation dédiée. La qualité des méthodes, les outils et les procédures ont véritablement transformé leur approche du métier de négociateur immobilier.



Michel GIO, franchisé Elyse Avenue dans le 5^{ème} arrondissement de Lyon.

Cogérant d'une agence Guy HOQUET l'Immobilier à Paris, Michel GIO décide de quitter la capitale pour aller vivre à Lyon.

Ayant suivi de près la création et le lancement du concept Elyse Avenue, il est séduit et décide d'ouvrir une agence dans le 5^{ème} arrondissement de Lyon.

Diplômé d'un DESS en marketing et fort de 15 années d'expérience dans ce domaine au sein de compagnies d'assurances, Michel GIO, trouve en Elyse Avenue, un concept qui répond parfaitement à l'attente actuelle de la clientèle. L'agencement très soigné des unités et le look différent en font une Enseigne qui se démarque.

C'est également la notoriété d'Elyse Avenue dans le bassin lyonnais qui l'encourage à mener à bien ce projet.

« Quand on parle d'Elyse Avenue à Lyon, tout le monde connaît ce jeune réseau, pourtant en phase de lancement ».

Par ailleurs, il se sent très proche de la culture et de l'esprit d'entreprise qu'il a découvert dans ce réseau.

Avec 4 agences à Lyon dont le site pilote du réseau, cette Enseigne déjà connue des lyonnais lui semble promise à un brillant avenir.

On retrouve Elyse Avenue à Lyon 5^{ème}, rue de Trion dès le 5 décembre prochain.

Petit rappel sur la naissance d'ELYSE AVENUE

Comment est née l'idée ?

Dès 2003, Guy HOQUET ressentait le besoin de créer un second réseau pour les particuliers, qui répondrait à de nouvelles attentes. Il livre alors ses réflexions à Jean Louis ROY, franchisé à Lyon.

L'analyse du marché et la réalisation d'une enquête menée auprès de 2 780 clients a révélé que, dans 59% des cas, ce sont les femmes qui effectuent les premières démarches auprès des agences immobilières. Une clientèle exigeante, qu'il est important de satisfaire.

La mise en place du projet nécessitera 2 années de travail pour voir l'aboutissement du concept ELYSE AVENUE.

Mise en place du concept

C'est à Jean-Louis ROY, franchisé Guy HOQUET l'Immobilier à Lyon depuis 7 ans, et totalement investi dans la création du nouveau concept qu'est confiée l'Enseigne.

Tout en bénéficiant de l'appui du Groupe dans une logique de synergie, Jean Louis ROY ouvre la première agence ELYSE AVENUE - site pilote du réseau - à Lyon, en juin 2005.



Concept de l'Enseigne : l'immobilier sous un angle féminin !

Convivialité, écoute, confiance, professionnalisme et suivi sont les principales attentes identifiées.

Pris en compte dans l'élaboration du concept ELYSE AVENUE, ces critères sont la base d'une nouvelle approche de l'immobilier. Pour une parfaite adéquation entre les attentes et le concept, Jean Louis ROY a constitué un groupe de travail majoritairement féminin auquel étaient associés un cabinet conseil en communication/identité visuelle et un cabinet d'architecture. L'ensemble des réflexions et l'avancement des travaux étaient en permanence suivi par Guy HOQUET.

Par son concept novateur qui prend en compte les attentes du vendeur et de l'acheteur, Elyse Avenue est devenue la première Enseigne qui offre une nouvelle mise en avant des biens. Très attractif, ce système crée une valeur ajoutée pour les vendeurs et permet de présenter une meilleure offre aux acheteurs. Ainsi l'offre et la demande répondent aux attentes de tous.



A l'extérieur, des couleurs originales, féminines, inédites dans le secteur de l'immobilier. Dans la vitrine, une sélection volontairement courte de biens, les présente sobrement dans des « écrans ». La vitrine se veut surtout une invitation à rentrer dans l'agence...

A l'intérieur, le client est accueilli comme dans un appartement, agréable et chaleureux : cuisine américaine, coin salon, fauteuils et canapé...

Un environnement convivial a été créé pour accueillir le plus confortablement possible les clients, dont la première démarche est généralement source de stress.



ELYSE AVENUE :
Une nouvelle conception de l'immobilier
Une Enseigne du Groupe GUY HOQUET
www.elyseavenue.com