



## Témoignage Vidéo Bailleur : En 2020, OPHM renouvelle sa confiance à Zenpark et explique pourquoi

Paris, le 29 avril 2020 - **“Aujourd’hui, d’un point de vue économique et sociétal, le parking s’apparente à un déchet. Valorisons-le maintenant pour mieux préparer demain !”** Voilà la formule-choc de William Rosenfeld, co-fondateur et PDG de [Zenpark](#) (le leader français du [Parking-as-a-Service](#), ou transformation d’un parking en bouquets de services), qui a fait mouche auprès des bailleurs sociaux tels que OPH Montreuillois.

Confronté à un **parc de stationnement bâti pour des locataires qui vivaient à l’époque du tout-voiture**, le bailleur se retrouve aujourd’hui comme beaucoup d’autres avec des infrastructures sous-utilisées, dont l’entretien et la gestion grèvent son budget.

### LE PARTENARIAT ZENPARK ET OPHM

Conscient que son savoir-faire n’est pas dans la location de stationnement, OPHM a fait appel en 2016 à Zenpark pour valoriser son immobilier de parkings. 4 ans plus tard c’est avec satisfaction que **Clémence Debaille, Directrice de la stratégie patrimoniale et de l’innovation chez OPH Montreuillois, renouvelle sa confiance à Zenpark et explique les raisons de son choix dans un témoignage vidéo (<https://youtu.be/syX7L1Ey72g>)** : *“Nous avons confié à Zenpark 10 parkings depuis le début du partenariat. Nous sommes très satisfaits des résultats : grâce à sa solution entièrement digitalisée et sécurisée, Zenpark apporte un revenu supplémentaire significatif grâce au stationnement horaire de ses clients.”*

**Parmi les motifs de satisfaction pour le bailleur, on compte :**

- Plus de 3 000 automobilistes se sont garés dans les parkings OPHM confiés à Zenpark en 2019, particulièrement pendant les grèves où l'utilisation du parking a bondi de près de 25%.
- L'utilisation des parkings augmente d'année en année avec un record de +50% en 2019.
- Les besoins de stationnement liés à ces parkings sont mixtes (usage horaire et locations mensuelles à 50/50), ce qui permet d'assurer un fort taux de remplissage, et ce de manière constante.

**Pour l'avenir, OPHM et Zenpark ont pour projet la mise en place de bornes de recharges électriques mutualisées à disposition des résidents et des utilisateurs du service.** Le partenariat a aussi vocation à se renforcer par la continuité du développement du nombre de parkings et du nombre de places en exploitation.

### LES ASPECTS FINANCIERS ET LOGISTIQUES

Zenpark propose un **service clé en main pour valoriser l'immobilier de parking** pour différents types de propriétaires tels que des bailleurs sociaux, hôtels, résidences étudiantes, centres d'affaires, incubateurs ou encore des centres commerciaux.

Pourquoi ? Car du fait de normes édifiées à l'époque du tout-voiture, le parc ancien locatif compte en France près **de 500 000 places en trop comparées au besoin des résidents**. Cela représente une **source de revenus de près de 500 millions d'euros par an qui échappent aux propriétaires**.

Grâce à sa solution technologique unique, Zenpark intègre **en moins de 4h** ces places dans son offre de Parking-as-a-Service afin qu'elles deviennent des places de stationnement accessibles au public, disponibles à la demande via l'application mobile Zenpark. Zenpark prend en charge l'installation de sa solution. **L'opération a donc un coût à 0% pour les propriétaires et est 100% rentable dès le premier utilisateur.**

**Visuels OPHM :** <https://drive.google.com/open?id=1q-yLd3kyZlOMhxUpdVXOPVYwBmGIVTo->

**Visuels Zenpark :** [https://zenithprod.blob.core.windows.net/press-release-files/Zenpark\\_Illustrations.zip](https://zenithprod.blob.core.windows.net/press-release-files/Zenpark_Illustrations.zip)

## À PROPOS DE ZENPARK

Zenpark est **l'opérateur leader en France du Parking-as-a-Service** qui valorise les parkings privés en y développant des services d'immobilité connectée et partagée. Zenpark participe à **améliorer durablement la mobilité en ville en transformant l'immobilier de parking en bouquets de services.**

Lancée en 2013 par William Rosenfeld (PDG), Fabrice Marguerie (Directeur Technique) et Frédéric Sebban (Directeur Business Development), Zenpark propose trois offres de services à la croisée de l'immobilier connecté et de la mobilité partagée :

- Le **parking partagé** s'adresse aux bailleurs et entreprises qui disposent de places vides. En transformant un parking privé en un parking accessible à tout automobiliste, ce service génère une nouvelle source de revenus substantiels.
- Le **parking collaboratif** s'adresse aux entreprises souhaitant apporter des services innovants à leurs collaborateurs ou clients. Cette solution permet d'optimiser l'usage du parking et le transformer en centrale de mobilité.
- Le **parking mutualisé** s'adresse aux villes, aménageurs et promoteurs qui développent de grands projets immobiliers. Il permet de construire moins de places de parking grâce à la mutualisation entre les différents usages.

La société a également développé une solution de « **pluggin station-service** » qui permet de **transformer tout service de recharge pour véhicules électriques dans un parking privé en véritable « station-service » électrique.** Elle est compatible avec les trois offres Zenpark.

Aujourd'hui Zenpark c'est : 1 000 parkings en exploitation, 280 bailleurs et entreprises clients, 400 000 utilisateurs, 150 projets de parkings mutualisés remportés avec les 40 plus grands promoteurs immobiliers, 92% de taux de satisfaction utilisateurs et 3 500 tonnes d'émission de CO<sub>2</sub> économisées.

## CONTACT PRESSE

[francois.cosme@cosme-communication.com](mailto:francois.cosme@cosme-communication.com) / 07 82 90 93 28