



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

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 CO₂ économisées.

CONTACT PRESSE

francois.cosme@cosme-communication.com / 07 82 90 93 28