

Dossier de Presse 2019



SOMMAIRE

PRÉSENTATION

- Une expérience de 20 ans, l'histoire de Lodgis — 3
- Son positionnement et ses marchés — 3
- Lodgis en quelques chiffres — 3

L'INNOVATION AU SERVICE DES PARTICULIERS ET DES ENTREPRISES

- Les baromètres — 5
- La signature électronique — 5
- Plans interactifs des appartements sur le site — 5
- Le paiement en Bitcoins — 6
- Pro-activité et adaptation au marché — 6
- Un service multiculturel — 6

UNE DIVERSITÉ D'OFFRES ADAPTÉES À TOUTES LES CIBLES

- La location meublée — 7
- La gestion locative meublée et vide — 8
- Le département vente — 8

RÉFÉRENCES ET PARTENAIRES

- Les entreprises clientes — 9

FICHE D'IDENTITÉ

PRÉSENTATION

“ Déjà 20 ans au service de l'immobilier parisien !

La passion qui nous anime est toujours la même. Lodgis n'est pas une agence immobilière comme les autres. Elle est à la fois **digital native** et **100 % humaine**...

Depuis sa création, Lodgis a su allier les compétences et les expertises multiples de ses salariés (commerciale, marketing, informatique, managériale, comptable, RH, etc.) pour bâtir la réussite de l'entreprise sur des fondations solides.

Lodgis compte, aujourd'hui, une soixantaine de collaborateurs multiculturels, passionnés et formés avec soin. Tous portent ce projet d'entreprise avec professionnalisme et enthousiasme.

Leader français sur le marché parisien de la location meublée, Lodgis s'adresse à une clientèle mobile et internationale qui recherche, pour des raisons professionnelles ou personnelles, un hébergement meublé à Paris... et désormais à Bordeaux, Lyon et Toulouse.

Ensemble, nous continuons à innover... et à écrire cette success story.

Frank MORCANT, Directeur Général de Lodgis ”

SON POSITIONNEMENT & SES MARCHÉS

Ces dernières années, les professionnels de l'immobilier ont constaté une véritable évolution des besoins et des attentes de leurs clients.

Pour optimiser la gestion de leur patrimoine, les propriétaires recherchent des solutions adaptées en termes de rentabilité mais aussi de flexibilité, désirant conserver la possibilité de récupérer leur bien à court ou moyen terme.

De leur côté, particuliers et entreprises sont de plus en plus nombreux à rechercher un logement confortable « clé en main » pour un ou plusieurs mois dans les grandes agglomérations françaises. Ils se tournent spontanément vers la location meublée qui répond à leur besoin tant économique que social. Ce mode de logement est en effet en adéquation avec l'évolution des modes de vie et l'essor de la mobilité nationale et internationale.

LODGIS EN QUELQUES CHIFFRES

60 collaborateurs

7 500 appartements (dont
750 en gestion)

6 500 propriétaires

4 000 demandes de
location par mois

700 contrats de location
signés par mois

Un service clients en 8
langues

1.5 million de pages vues
par mois sur le site web

L'INNOVATION AU SERVICE DES ENTREPRISES ET DES PARTICULIERS

LES BAROMÈTRES

Stabilisation des loyers ? Pays d'origine des locataires ? Raisons pour lesquelles ils ont recouru à la location meublée à Paris ?

Les résultats du premier baromètre de Lodgis portaient sur l'année 2010. Depuis, tous les trimestres, Lodgis réalise un baromètre pour mesurer et analyser les chiffres de la location meublée à Paris. Loyers, quartiers parisiens les plus prisés, profils et origines des clients, motifs de leur séjour (études, missions professionnelles, raisons personnelles, etc.) : toutes ces données sont rendues visibles et constituent la première référence en termes de tendance du marché locatif meublé à Paris.

LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

Pour répondre aux attentes d'une clientèle cosmopolite de plus en plus mobile, Lodgis révolutionne les pratiques du secteur locatif avec la mise en place en juin 2011 de la signature électronique. Fidèle à son business modèle numérique, Lodgis est le pionnier de l'utilisation de cet outil novateur sur le marché. Celui-ci permet de signer un contrat électroniquement à distance en quelques minutes et ainsi d'optimiser le temps des procédures. Il n'est désormais plus nécessaire de se déplacer pour signer un contrat de location sur papier. A ce jour, Lodgis a déjà réalisé plus de 62 000 signatures électroniques.

VISITE VIRTUELLE DES APPARTEMENTS EN LIGNE

Innovant, Lodgis l'est également dans la présentation des biens immobiliers à vendre ou à louer sur son site Internet : après le plan interactif proposé initialement à ses clients, Lodgis, toujours à la pointe de la technologie, développe progressivement la visite virtuelle pour chacun de ses biens. Cet outil est très prisé et apprécié des clients nationaux et internationaux qui souvent ne peuvent se déplacer pour la visite des lieux. Les appartements profitent d'une visibilité internationale sur le site web de Lodgis avec une déclinaison du site en 8 langues.

PLAN INTERACTIF

DÉTAILS

CARTE

PLAN INTERACTIF

Cliquer sur une pièce pour voir les photos correspondantes

DÉTAIL DES PIÈCES

Séjour (26 m²)
Téléviseur - Draps - 1 Fauteuil(s) - Table à manger - Table basse - Penderie - Étagère - Placard - Cheminée - 4 Chaise(s)
Fenêtre(s) - Vue sur cour - Parquet - Cînapé lit (140 cm)





LE PAIEMENT EN BITCOINS



Depuis le mois de mai 2014, Lodgis offre à ses clients la possibilité de payer les honoraires d'agence en Bitcoins. Pour pouvoir bénéficier de ce mode de règlement innovant, il suffit simplement au futur locataire de le spécifier lors de sa réservation en ligne ou d'en faire la demande auprès de son conseiller Lodgis.

UNE PRO-ACTIVITÉ AVÉRÉE POUR S'ADAPTER AUX NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS DU MARCHÉS

Grâce à son expertise juridique du marché et aux compétences techniques de ses forces vives, Lodgis est capable d'anticiper et de s'adapter à toutes les nouveautés légales et fiscale d'un marché immobilier en perpétuel mouvement.

Ainsi, lorsque la loi ALUR a été promulguée en 2015, Lodgis a été la première agence immobilière à modifier son business model pour pouvoir offrir des honoraires d'agence plafonnés à 15€/m², et ce, quelle que soit la durée de location.

Dernièrement, Lodgis a également été pionnière en proposant, dès sa mise en application fin 2018, le bail mobilité, nouveau contrat de location meublée mis en place dans le cadre de la loi ELAN.

UN SERVICE MULTICULTUREL

Pour répondre à une clientèle internationale, Lodgis a mis en place une équipe multilingue de conseillers de dix nationalités différentes : française, espagnole, italienne, japonaise, portugaise, brésilienne, russe, ukrainienne, taïwanaise, chinoise.

Il n'y a ainsi aucune barrière de la langue chez Lodgis, qui peut conseiller et accompagner toute personne, qu'importe son pays d'origine, tout au long de son projet immobilier.



UNE DIVERSITÉ D'OFFRES ADAPTÉES À TOUTES LES CIBLES

LA LOCATION MEUBLÉE

LOCATAIRES

Particuliers

Lodgis sélectionne des logements meublés parfaitement équipés, pour les particuliers en mobilité souhaitant se loger temporairement dans les grandes agglomérations françaises. Les nombreuses annonces proposées permettent de répondre à toutes les attentes et types de besoins (études, mutation, déplacements professionnels, travaux dans un logement principal, soins médicaux...), allant des studios meublés au loyer raisonnable jusqu'aux appartements de haut standing, pour un budget plus élevé.

Pour une optimisation du temps et des recherches efficaces, tous les biens sont présentés sur le site web de Lodgis avec de nombreuses photos, plans interactifs, possibles recherches par prix, quartier, dates de disponibilité, type d'appartement...

Entreprises

Lodgis a également développé un service adapté à une clientèle « entreprise » en recherche d'hébergements pour leurs collaborateurs en situation de mobilité : expatriés, missions professionnelles, formation...

Plus économique que les appart'hôtels, la location meublée répond aux besoins d'une clientèle d'affaires à la recherche d'un logement temporaire « prêt à habiter ». Pour faciliter leur quotidien et rendre plus agréable leur environnement de travail, Lodgis propose un large choix de biens meublés situés dans les quartiers d'affaires stratégiques des grandes villes, ainsi que de nombreux services annexes (ménage hebdomadaire, accompagnement lors de l'entrée et/ou la sortie des lieux...).

PROPRIÉTAIRES

Lodgis propose 3 offres de services dédiées aux propriétaires de logements destinés à la location meublée, pour quelques mois ou tout au long de l'année.

A minima, Lodgis se charge de donner la visibilité nécessaire au bien immobilier auprès d'une clientèle internationale répondant aux attentes des propriétaires (dates, durée de location, profils). Les dossiers des éventuels locataires sont rigoureusement présélectionnés et présentés aux propriétaires qui établissent leur choix. Lodgis fournit tous les documents administratifs nécessaires (bail de location, inventaire, états des lieux) et si besoin de précieux conseils pratiques, juridiques et fiscaux. Pour plus de simplicité, Lodgis s'occupe également de la gestion des flux financiers (encaissement, envoi des appels et quittances de loyer, etc.).

Les propriétaires peuvent choisir de conserver ou non la maîtrise de la logistique locative de leur bien (entrée et sortie des lieux, etc.).

Lodgis propose à ses propriétaires de nombreux services et outils (extranet propriétaires, la réservation en ligne, signature électronique du contrat, etc.) pour les aider à piloter leur activité, atteindre une meilleure rentabilité, en gagnant un temps considérable dans les tâches administratives, et avoir une grande réactivité au niveau des plannings de location.

LE DÉPARTEMENT GESTION LOCATIVE MEUBLÉE ET VIDE

Pour répondre au besoin de tranquillité de certains propriétaires parisiens qui ne peuvent assurer la gestion de leur bien loué vide ou meublé, Lodgis a développé un département d'administration de biens. Celui-ci met à la disposition des propriétaires une équipe de gestionnaires spécialisés par arrondissement.

Avec la gestion « tout compris », le département Gestion de biens se charge de réaliser toutes les opérations relatives à la location du bien et envoie un compte rendu mensuel détaillé aux propriétaires : nombre de visites, réalisation des entrées et sorties des lieux, rédaction du bail, états des lieux, inventaires, réception et encaissement des loyers, envoi des quittances, intervention en cas de problème technique, entretien des équipements et du mobilier...

Le département de Gestion locative propose également de sécuriser les revenus locatifs du bien immobilier : appel des loyers, relances en cas de retard de paiement... Il offre ainsi une approche personnalisée et adaptée à chaque situation. Sa connaissance du marché permet d'atteindre un taux de remplissage moyen de 95%.

LE DÉPARTEMENT VENTE

Pour vendre le plus efficacement possible, une équipe de conseillers est entièrement dédiée aux propriétaires souhaitant vendre leur bien.

Lodgis étudie le projet et les besoins de ces derniers et réalise des reportages professionnels et innovants pour se distinguer des annonces traditionnelles. Le bien immobilier bénéficie d'une mise en lumière particulière et d'une visibilité étendue sur le site internet de Lodgis et ceux de ses partenaires (Explorimmo, Logic-Immo, SeLoger...). Une équipe multilingue, couramment formée aux évolutions juridiques et fiscales, réalise la mise en vente du logement auprès d'une clientèle française et internationale au confortable pouvoir d'achat.

Lodgis propose d'opter pour des mandats « exclusifs » pour optimiser la présentation du bien. Ainsi celui-ci pourra profiter d'un maximum de visibilité via des opérations marketing exclusives et des partenariats avec les agences immobilières de quartier.

CLIENTS & PARTENAIRES

LES ENTREPRISES CLIENTES

acer

DASSAULT
AVIATION

GDF SUEZ

accenture

BNP PARIBAS



HONDA

GUCCI

GUESS

HERMÈS
PARIS



GIVENCHY

L'ORÉAL

NATIXIS

Nestlé

HSBC

LVMH
MOËT HENNESSY • LOUIS VUITTON

Eni Saipem
GROUP

NOKIA



RENAULT

SANOFI

SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE

SOFRECO

SwissLife

Technip

SIEMENS

TF1

THALES

VEOLIA
ENVIRONNEMENT

FICHE D'IDENTITÉ

Domaine d'activité : Immobilier
Services : Location meublée
Location vide
Gestion locative
Vente

Création : 1999
Siège : 21 rue Saint Marc, 75002 Paris
Effectifs : 60

L'équipe dirigeante :

Directeur Général : Frank MORCANT
Directeur des Opérations : Alexis ALBAN

LODGIS EN QUELQUES CHIFFRES

- **7 500** appartements (dont 750 en gestion locative)
- **6 500** propriétaires
- **700** contrats de location signés chaque mois
- Service clients disponible en **8** langues
- **1.5 million** de pages vues par mois sur www.lodgis.com

LIENS

Sites web : www.lodgis.com et www.lodgis.fr
Blog : blog.lodgis.com

Pour nous suivre :



CONTACTS

Emmanuelle CATHELINE
Aude JASARON
OXYGEN (Agence Relations Presse)
Tél : +33 6 79 06 36 11
lodgis@oxygen-rp.com

Laure BERTAGNA
LODGIS
Responsable Marketing & Communication
Tél : +33 1 73 01 81 55
laure.bertagna@lodgis.com