



L'immobilier tout compris

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

## IMMOBILIER/SUCCESS STORY EN TEMPS DE CRISE / RECONVERSION / EMPLOI

### En 1 an, WELOGE recrute 40 collaborateurs et triple son Chiffre d'Affaires

*Cette start-up immobilière 3.0 au concept très innovant fait preuve d'agilité en cette période de crise sanitaire et se déploie sur tout le territoire national*

La crise sanitaire n'épargne aucun secteur. Plus que jamais, le secteur immobilier doit innover et s'adapter aux nouvelles normes en vigueur. **Malgré le contexte, WELOGE, start-up immobilière nouvelle génération** fondée en 2017 par Dominique de Saint Laurent, connaît une **progression fulgurante** et se déploie sur tout le **territoire national**. **Les clés du succès ? Un concept de Home Staging innovant** qui permet de **vendre en un temps record** des biens qui sont parfois sur le marché depuis plus d'un an ; une **équipe de « welogeurs\* » remarquablement formés** dans un secteur qui comprend peu d'acteurs qualifiés ; une bonne dose **d'idées ingénieuses à distance** pour performer en temps de crise sanitaire ; sans oublier **la personnalité de sa fondatrice**, une entrepreneuse ambitieuse qui se découvre révélatrice de talents immobiliers. **Le résultat est là** : en un an, WELOGE a recruté **plus de 40 collaborateurs**, s'est déployé sur **une vingtaine de départements** et a **triplé son Chiffre d'Affaires** qui frôle aujourd'hui le million d'euros.

#### WELOGE : la start-up immobilière qui investit dans les biens et dans l'humain

Chez WELOGE, **un seul crédo : aider les personnes pressées à vendre leur bien dans les meilleurs délais et au meilleur prix** et les accompagner jusqu'au bout. Comment ? Grâce à **un concept innovant de relooking de leur bien, une prestation offerte par l'agence**, avec prêt de mobilier si nécessaire. Entourée de professionnels du Home Staging, de la décoration d'intérieure et de la rénovation, la start-up est capable en une journée **d'optimiser l'agencement d'un bien pour montrer tout son potentiel** à l'acheteur et **l'aider à se projeter**. Mais le concept ne s'arrête pas là. Le Home Staging fait partie d'un **pack de 8 services clés en mains**, que WELOGE propose à ses clients comprenant notamment audit de valorisation, shooting photo professionnel et accompagnement très personnalisé y compris au niveau juridique. **Cette recette miracle permet aux welogeurs de vendre en moyenne en 45 jours**, contre une moyenne nationale de 90 jours sur le secteur ; le tout au meilleur prix !



#### WELOGE : agilité et flexibilité, les maîtres mots pour faire face à la crise

Outre sa rapidité de vente, **WELOGE adapte son modèle à la crise sanitaire**. Confinement, déplacements limités, distanciation sociale... Rien n'arrête la start-up marseillaise. **Les visites des appartements ont lieu à distance** via des applications smartphones (FaceTime, Whats'App). Les welogeurs se déplacent dans les biens relookés, **répondent en direct aux questions des futurs acquéreurs** et vont même jusqu'à leur faire **« écouter le calme »** et déclencher le coup de foudre immobilier. Une fois l'acheteur séduit, **le compromis de vente a lieu par visioconférence** avec signature électronique via une plateforme collaborative très appréciée des clients.

## WELOGE : la start-up immobilière révélatrice de talents immobiliers

**Cadres en manque de reconnaissance, salariés au chômage partiel, personnes en reconversion** ; Dominique de Saint Laurent, fondatrice de WELOGE offre la **possibilité à tous de donner un sens à leur vie professionnelle**. Avec son **expertise immobilière de plus de 13 ans**, sa personnalité **pétillante et créative**, sa formation complète et ses **outils digitaux de pointe**, elle est capable de **former en un temps record et à distance** ses "welogeurs" venus de tous horizons : prospection, commercial, juridique, réseaux sociaux .... libre à chacun d'organiser son temps de travail comme il le souhaite ; une opportunité pour tous les chercheurs d'emploi qui bénéficient d'un maximum de flexibilité et de liberté dans le temps et dans l'espace.



*« Chez WELOGE, l'humain est au centre de nos préoccupations. Des vendeurs pressés, aux acheteurs en quête de coup de foudre immobilier, en passant par nos collaborateurs, nous écoutons les besoins de chacun pour que tous soient gagnants. La crise ne nous a pas ralentis, bien au contraire. Notre formule permet d'accélérer les délais de vente et d'optimiser le prix d'un bien, un atout précieux en temps de crise sanitaire, notamment pour les personnes en difficultés financières, qui ont peur de vendre leur bien à perte. »* explique Dominique de Saint Laurent, fondatrice et CEO de WELOGE.

**Cette hyper adaptabilité séduit acheteurs, vendeurs et collaborateurs ! Une formule gagnant-gagnant** qui permet à ce nouvel acteur du secteur immobilier de recruter en un an 40 collaborateurs partout en France, de se déployer sur une vingtaine de départements et de tripler son chiffre d'affaires.



### WELOGE CHIFFRES CLES

**Création** : 2017

**Formule clé en mains** : 8 services

**Équipes** : 50 collaborateurs

**Présence** : 20 départements sur le territoire national

**Délai moyen de vente** : 45 jours

\* Nom donné aux collaborateurs de WELOGE

### A propos de WELOGE :

Start-up immobilière 3.0, start-up marseillaise fondée en 2017 par Dominique de Saint Laurent, WELOGE propose un concept innovant clés en mains à ses clients : un pack de 8 services leur permettant de valoriser leur bien et le vendre au meilleur prix dans les meilleurs délais. Un dispositif qui permet de vendre en un temps record, en moins de 45 jours, au plus haut du marché. Trois ans après son lancement dans la région PACA, WELOGE se déploie actuellement sur tout le territoire national et dispose de plus de 50 agents commerciaux sur une vingtaine de départements. Plus d'informations sur : <https://www.we-loge.com/>

**Contact presse** : EVE'VOTREDIRCOM - [servicepresse@votredircom.fr](mailto:servicepresse@votredircom.fr) – 06 62 46 84 82