

PROMOTIONS : LE SUCCÈS A-T-IL UN SECRET ?

N°5 / JUIN 1999

La réussite d'une promotion immobilière réside en grande partie dans l'art de préparer le « terrain ». Explications.

« Notre activité au service des promoteurs est aussi variée qu'il existe de promotions, explique Enrique Ortiz. Les mots-clés : souplesse, flexibilité. Notre savoir-faire nous permet de nous adapter aux situations les plus diverses et nous avons vocation de mettre sur pied des solutions sur mesure. Dans l'immobilier, n'est-ce pas le sens du terrain qui compte avant tout ? »

Quel est le premier souci d'un promoteur ? Réaliser une plus-value.

Cet objectif tout naturel peut paraître simple, a priori. Cependant, que ce soit sur le plan juridique, financier ou commercial, les obstacles à surmonter sont nombreux. « Bien que proposant des prestations à la carte, souligne Olivier Bory, responsable administratif des projets de promotion, plus nous intervenons en amont, plus nous sommes efficaces dans l'aide que nous pouvons apporter au promoteur ».

Si en matière d'architecture l'imagination des concepteurs doit faire bon ménage avec la rigueur des arpenteurs, en matière de promotion immobilière, les projets des promoteurs s'appuient sur le savoir-faire commercial d'une nouvelle génération de régisseurs. Ceux qui posent les questions essentielles.

Le projet est-il en adéquation avec le marché ?

« La typologie des logements correspond-elle à la tendance ? La fourchette des prix proposée est-elle bien ciblée ? Bref, le programme est-il bien positionné ? Telles sont nos premières interrogations », poursuit Bernard Riodel.

La Régie du Rhône et la Régie de la Cité disposent d'une base de données statistiques précieuse : l'évolution de la demande sur ces dernières années. Trois



critères essentiels : la localisation, les types de logements recherchés et la gamme des prix souhaités.

« Il est aisé de comparer ces données avec l'offre du projet en promotion, explique Bernard Riodel. Par exemple, il apparaît aujourd'hui que la tendance de fond est orientée vers des appartements de 5, voire 6 pièces. Dès lors, il importe de « calibrer » le rapport entre surfaces et prix au m², afin de situer prestations et coûts dans une fourchette acceptable. »

Enfin, il s'agit de vérifier que le programme offre les garanties d'emplacement et de commodités recherchées. Et les conservera longtemps. C'est tout un quartier, voire une commune qui est passée au crible. Facilité d'accès, transports publics, équipements scolaires et commerciaux... Inutile de tenter de vendre à une famille un appartement éloigné de tout !

Assurer des bases financières saines

« Parallèlement à l'évaluation commerciale, complète Olivier Bory, nous appréhendons les paramètres financiers du projet et commençons par en établir le plan financier. Après analyse des coûts, nous calculons le prix de vente au m² et, si besoin, soumettons celui-ci à l'Office Financier du Logement. Puis nous étudions avec le promoteur le type de financement nécessaire à la construction et l'aidons à le mettre en place, en relation avec un établissement bancaire. Nous pouvons traiter sans exclusivité avec toutes les banques de la place. »

Respecter le timing

« Le timing est la clé de l'équilibre financier d'une promotion, souligne Olivier Bory. Selon l'organisme financier prêteur et l'importance de la promotion, le délai de précommercialisation est de 6 à 12 mois pour atteindre le quota de préventes requis. Passé ce délai, une garantie de prix et de financement devient aléatoire.

Enfin, l'ensemble des logements devra être vendu avant la fin des travaux pour éviter tout dérapage budgétaire. »

La transparence au service de l'efficacité.

« Sous forme de fiches claires, nous faisons régulièrement un point exhaustif de l'état des ventes, des offres reçues et des contre-offres proposées, des actions publicitaires et commerciales entreprises (portes ouvertes, relances téléphoniques et par courrier...) ainsi que des remarques faites sur le programme, poursuit Olivier Bory.

Outre que cet outil donne au promoteur une vision précise de l'avancement des ventes, il contribue à renforcer l'efficacité de l'action commerciale dont il est le baromètre permanent et qu'il permet d'optimiser.

De l'étude du projet à la livraison des logements aux nouveaux copropriétaires, conclut Olivier Bory, le suivi financier est constant. Le contrôle des coûts fait l'objet d'un reporting régulier. »

ÉDITORIAL

Il fut un temps où l'on pouvait laisser sécher la peinture d'un appartement neuf avant de se préoccuper de le vendre. Cette époque est révolue. La dépression du début des années 90 a donné naissance à de nouvelles méthodes, à une approche plus rationnelle. L'ordre des priorités s'est inversé.

La promotion immobilière obéit désormais à des règles de productivité, de flexibilité et recherche la meilleure adéquation de l'offre avec une demande de mieux en mieux cernée. Cela d'autant plus que les prix moyens au m² ont chuté de près de 20 % en 10 ans.

Les règles du jeu financier sont devenues plus rigoureuses. La maîtrise de la précommercialisation - la vente sur plan - revêt une importance vitale pour le promoteur. Obtenir un coefficient satisfaisant de promesses de ventes, dans le délai imparti par la banque, n'est pas une mince affaire.

Autre aspect de cette mutation en profondeur, si la qualité de l'emplacement demeure la règle n°1, la parfaite adéquation du type de logement aux attentes du public devient son corollaire indispensable pour garantir le succès d'une promotion. Le bon sens est de retour.

Dans cette optique, le promoteur a tout intérêt à s'adjoindre les services d'une régie solidement organisée pour réaliser son projet dans les meilleures conditions de délais et de plus-value.

Il importe, en effet, de maîtriser des paramètres nombreux et variés, qu'ils soient juridiques, techniques ou financiers. Et de posséder une excellente connaissance du marché.

Vous découvrirez au fil de ces pages, à l'aide d'exemples concrets, comment nous pouvons donner à un projet immobilier les meilleures chances de succès. Il ne s'agit pas seulement d'un savoir-faire accumulé au cours des nombreux mandats qui nous ont été confiés, mais aussi d'une philosophie de l'action que nous cultivons avec soin et qui se traduit par deux maîtres mots : efficacité et transparence. Le succès n'a pas de secrets.

Bernard Riodel

PRÉVENTE : DU RÊVE À LA RÉALITÉ

Prévente : du rêve à la réalité

Les nouvelles contraintes financières imposent d'avoir obtenu des promesses de vente sur la moitié ou les deux tiers du programme dans un délai précis, avant d'obtenir un prêt bancaire. Comment atteindre cet objectif? Témoignage.

« La vente sur plans d'un bien de valeur est un exercice particulier à plus d'un titre, affirme Thomas Andenmatten, architecte de formation et diplômé IEI, responsable commercial. Notre challenge consiste à faire ressentir au client un espace qui n'existe pas encore, à éveiller son imagination. »

Susciter l'intérêt.

Pour y parvenir, la Régie du Rhône et la Régie de la Cité mettent en œuvre des moyens de communication importants, tant par le canal classique des annonces que par un site internet particulièrement convivial.

« La conception de la plaquette commerciale doit faire ressortir d'emblée les points positifs de la promotion : pas de poésie, des faits, remarque Thomas Andenmatten. Son déroulement commence par une « visite guidée » du quartier et de ses commodités: l'emplacement avant tout! »

Faire vivre l'agrément quotidien

« Nous construisons le chemin qui nous permet d'entrer dans le vif du sujet: le plan des logements, poursuit Thomas Andenmatten. Nous devons traduire les besoins exprimés en nombre de pièces, en distribution de celles-ci. Nous valorisons l'intelligence de la conception par les commodités qu'elle apporte à la vie quotidienne.

Par exemple, les surfaces habitables et la circulation des véhicules en sous-sol pour le Pré de l'Œuf; les espaces aménageables offerts par les sous-sols et les mezzanines des Prés de Chambert; l'exceptionnel volume des « lofts » de Beau Site; l'agencement et la luminosité des appartements traversants pour Vert-Pré. »

L'acheteur se sent associé à la genèse du projet. Il faut donc se tenir prêt à répondre à des questions techniques auxquelles seul un architecte peut apporter des réponses pertinentes.

De l'importance des cuisines

« Très vite, l'attention se focalise sur la cuisine, constate Thomas Andenmatten. C'est le lieu de convivialité du foyer par excellence. Sa surface a tendance à s'agrandir et elle devient une annexe au séjour, dont elle constitue un élément du mobilier. La réussite de son intégration revêt donc une très grande importance. »



PRÉ DE L'ŒUF

Pré de l'Œuf				
Type de logement	Etage	Surfaces (m ²) logement	Surfaces (m ²) jardin ou balcon	Prix de vente en Fr. (y.c. parkings)
6 pièces duplex	2-3ème	192	36	720'000
5 pièces duplex	rez-1er	174	213	715'000
5 pièces duplex	rez-1er	155	324	680'000
5 pièces duplex	rez-1er	155	135	670'000

Exemples de prix



LULLY-CHAMBERT

Lully-Chambert				
Type de logement	Etage	Surfaces (m ²) logement	Surfaces (m ²) jardin ou balcon	Prix de vente en Fr. (y.c. parkings)
5 pièces	1er	128	10	520'000
4 pièces	1er	94	10	390'000
5 pièces mezzanine	2e	130	15	490'000
5 pièces mezzanine	2e	146	16	525'000

Exemples de prix

Un achat serein

« L'argent tient, évidemment, une place prépondérante dans la décision d'achat. Dans certaines gammes de prix, il est assez aisé de faire saisir l'intérêt d'une acquisition, lorsqu'on la compare au prix d'un loyer mensuel. Mais, bien souvent, lorsqu'il s'agit d'un premier achat immobilier, la question de fond demeure le financement. C'est là que nous sommes amenés à rationaliser le rêve, en mettant les possibilités du client en adéquation avec le type de logement et ses finitions.

Puis nous l'aidons. Quelles sont les sources de financement possibles? Quelles sont les incidences fiscales? Quels sont les frais et taxes à prendre en compte? Nous entreprenons un travail de fiduciaire pour aider chacun, selon ses ressources, à planifier le financement de son investissement, à concrétiser son rêve en réduisant ses incertitudes. En définitive, une vente réussie aboutit toujours à un achat serein, conclut Thomas Andenmatten. »

À CHAQUE PROMOTION SA SOLUTION : QU

Le Pré de l'Œuf, à Troinex - Plan-les-Ouates

Enrique Ortiz : **Pilotage partiel pour un important travail de précommercialisation.** Il s'agit d'un programme particulier qui tire pleinement parti de l'orientation idéale de son terrain. Il est constitué de 5 immeubles totalisant 30 logements en duplex de 5 et 6 pièces. Notre challenge a été de fournir un effort de précommercialisation particulièrement intense sur 9 mois pour obtenir 20 promesses de vente. Nos efforts conjugués avec ceux de l'architecte-promoteur et de l'entreprise générale INEG SA nous ont permis de relever ce défi.

Jean-Pierre Schmid, architecte : **« À site exceptionnel, réalisation d'exception . »** « Ce site exceptionnel, s'épanouissant au sud-ouest, nous a inspiré une architecture privilégiant l'espace. C'est pourquoi tous les appartements sont de vastes 5 et 6 pièces en duplex, soit en rez avec jardin, soit en attique avec de spacieuses terrasses. L'aménagement des sous-sols dégage entièrement le terrain des voitures. Cette conception originale, entre la villa et le mitoyen classique, nous a permis de proposer des prix attractifs pour des surfaces et des prestations de haut niveau. Le succès commercial que nous rencontrons confirme l'attractivité de cette formule privilégiant le confort et la qualité de vie. »

Prés de Chambert, à Lully-Bernex

Enrique Ortiz : **Une solution originale pour un pilotage complet.** « Nous avons préconisé la constitution d'un groupe de promotion relativement large de 12 personnes réunissant mandataires (architecte et ingénieur civil) et entrepreneurs. Pour assurer la réussite du projet, ces derniers ont accepté la règle du moins-disant lors des adjudications, donc une véritable concurrence entre eux. Le fait est assez rare pour être signalé. Résultat : des prix très compétitifs pour une réalisation soignée. »

Georges Chamot, architecte : **« L'utilisation intelligente des volumes construits. »** Ce petit immeuble, de 9 appartements de 4 et 5 pièces, offre des solutions variées d'aménagement à ses copropriétaires. Tout le volume construit a été mis à profit pour varier les utilisations de l'espace en fonction des besoins de chaque famille. Par exemple, les appartements du rez disposent, en plus d'un jardin privatif, d'un local aménageable en sous-sol, de près de 50 m²: idéal pour une salle de jeux, une chambre d'amis ou pour exercer son hobby. Sous les combles, les appartements disposent d'une mezzanine, de grandes terrasses et de conduits pour installer une cheminée d'agrément.

AND UN RÉGISSEUR SE MET EN QUATRE

Vert Pré au Petit-Lancy

Enrique Ortiz:

Le rôle clé de l'analyse de marché.

« Touche finale de tout un quartier, cet immeuble devait, à l'origine, proposer à la location des appartements de 6 et 3 pièces. Une analyse commerciale et financière a démontré qu'une redistribution des surfaces pouvait permettre d'offrir des 5 et 4 pièces à une clientèle désireuse d'acquiescer son logement à prix avantageux, dans un quartier particulièrement agréable et bien desservi. »

Claude Suter, architecte:

Privilégier la lumière et l'espace disponible.

« Cette construction est accolée à un bâtiment existant et sera la dernière construction du quartier. Il offrira trois façades ouvertes sur un parc calme et largement arboré. Chaque appartement est traversant. Nous avons recherché avant tout à optimiser les surfaces pour offrir plus d'habitabilité en réduisant les circulations. Un soin tout particulier a été apporté à la luminosité des pièces. Ainsi les occupants pourront bénéficier d'un ensoleillement maximum. C'est vraiment un quartier très agréable à vivre, à deux pas des commerces et de toutes les commodités de la vie quotidienne. D'ailleurs, nous y avons installé nos bureaux! »

Beau-Site à Saint-Jean

Bernard Riondel:

« Une opération unique en son genre ».

« Ce n'est pas tous les jours qu'un bâtiment industriel est transformé en copropriété par étage. Nous avons participé au pilotage de l'ancien « Cinégram » dans la mesure où nous connaissions l'existence d'une frange d'acheteurs potentiels sensibles aux charmes du « loft », à condition que celui-ci soit confortable. D'ailleurs, sur les 17 appartements de Beau Site, il n'en reste plus que 4 à vendre. Preuve que l'on peut, à Genève, offrir avec succès des solutions non-conformistes. »

Gabriel Schær, architecte:

« Le luxe, c'est l'espace »

« Transformer un ancien bâtiment industriel en appartements est une expérience intéressante... et riche en surprises. Il nous a fallu homogénéiser des strates de bâtiment datant de plusieurs époques, avec des techniques de construction différentes et des structures très diverses. Nous avons dû assainir et renforcer cette vaste bâtisse dont la vocation industrielle ne s'embarassait guère d'isolation acoustique ou thermique. Nous avons été également très attentifs à la sécurité. Résultat: de grands espaces lumineux, très hauts de plafonds, dans l'esprit « loft » et une grande souplesse d'aménagement pour les futurs copropriétaires... avec ou sans enfants! »



VERT PRÉ

Vert Pré

Type de logement	Etage	Surfaces (m ²) logement	Surfaces (m ²) jardin ou balcon	Prix de vente en Fr. (y.c. parkings)
4 pièces	2e au 7	100	5	dès 390'000
5 pièces	3e au 7	118	5	dès 465'000
5 pièces	4e au 7	129	5	dès 482'000
6 pièces	attique	177	61	740'000
5 pièces	attique	139	84	638'000
4 pièces	rez	100	75	400'000
5 pièces	rez	135	80	515'000
5 pièces	rez	142	190	560'000

Exemples de prix



BEAU-SITE

Beau-Site

Type de logement	Etage	Surfaces (m ²) logement	Surfaces (m ²) jardin ou balcon	Prix de vente en Fr. (y.c. parkings)
6 pièces duplex	Rez	148.5	15	550'000
8 pièces duplex	Rez	189	43.50	730'000
6 pièces	1er	156.5	-	585'000
8 pièces	2e	138	-	530'000

Exemples de prix

CRÉER LES BASES D'UNE COHABITATION HARMONIEUSE.

« Notre tâche est de mettre en place les règles d'une cohabitation sans histoire entre les copropriétaires et les conditions d'une gestion efficace des immeubles. » C'est ainsi que Pierre de Freudenreich, responsable du département des propriétés par étages (PPE), définit le rôle de son équipe de 10 personnes.

La mise en place de la PPE.

« Pour chaque copropriété, nous mandons un géomètre pour établir le cahier de répartition des locaux. Cette répartition des « millièmes » par lot permet par la suite une répartition équitable des charges. Sont également consignées dans ce cahier toutes les spécificités de la construction: surfaces, étages, accès, situation etc.

Simultanément, nous établissons les « règles du jeu » qui vont définir les conditions d'administration et d'utilisation de l'immeuble. Ce document précise la composition et le mode de fonctionnement des organes de copropriété: assemblée générale, administrateurs, conditions de délibération, votes...

Bien qu'il existe un règlement type édité par la CGI, nous devons prendre grand soin de noter toutes les stipulations particulières à l'immeuble dont il est question, par exemple la séparation des jardins, les droits de passage, les tolérances aux animaux et j'en passe... Le principe est de bien tracer les limites à l'intérieur desquelles la liberté des uns sera acceptable pour les autres.

Ces deux documents devront être déposés conjointement au Registre Foncier pour que les futurs actes de vente puissent être validés. »

La rédaction des actes de vente

La même méticulosité est apportée à la rédaction des documents marquant les engagements successifs du vendeur et de l'acheteur. Réservation, promesse de vente, contrat de vente définitif, sont autant de pièces capitales dont chaque ligne est examinée à la loupe et chaque terme soigneusement pesé pour éviter tout conflit ultérieur.

La mise en exploitation de l'immeuble.

À la remise des clés, le nouveau copropriétaire sera assisté et conseillé par le gérant de la PPE, afin qu'il puisse exercer pleinement son droit de garantie. Une vigilance particulière est apportée à l'isolation phonique et thermique ainsi qu'à la qualité des finitions qui devront correspondre en tous points au descriptif annexé au contrat de vente.

« Nous devons veiller au bon fonctionnement de tous les équipements du bâtiment, poursuit Pierre de Freudenreich, de l'interphone au moindre vasistas. Tout doit fonctionner à la perfection lorsque le client prend possession de son logement. Nous pouvons également, avec l'aval du gérant de copropriété, mettre en place la conciergerie, l'entretien des espaces verts, le nettoyage des communs etc. »

L'administration de PPE

« En règle générale, l'administrateur représentant des copropriétaires sera assisté d'un professionnel de l'immobilier. Son rôle : procurer une assistance juridique, technique et comptable. Il n'est donc pas rare que l'assemblée générale constitutive de la PPE nous choisisse pour lui apporter ce type de compétences. »

Ainsi nous pouvons assurer le contrôle des comptes de charges et des budgets d'entretien, proposer des contrats d'assurances adaptés, proposer et contrôler les travaux d'entretien nécessaires.

La mise en place et l'administration d'une PPE, conclut Pierre de Freudenreich, est avant tout une question de rigueur et de qualités humaines qui sont indissociables pour préserver l'harmonie d'une PPE. Le bien-être collectif des copropriétaires, c'est notre service après-vente ! »

MOUVEMENTS

Bienvenue

Nous sommes heureux de vous annoncer l'arrivée des **nouveaux collaborateurs** suivants :

M. **Philippe BLONDEL**, titulaire du diplôme fédéral de régisseur et courtier en immeubles. Il assume la responsabilité d'un groupe de gérance et est plus particulièrement en charge de la mise en valeur d'immeubles nouvellement construits.

M. **Thomas ANDENMATTEN**, architecte ETS et diplômé de l'IEI, a renforcé notre service des ventes et s'occupe spécifiquement de la commercialisation de programmes de nouvelles constructions.

M. **Didier BLUTE AU**, diplômé en architecture, a été engagé en qualité de gérant technique. Il est en charge du suivi technique des villas et s'occupe également de certains projets de réfection et de rénovation auxquels nous collaborons.

Mme **Solange MASSARD** traite les aspects comptables et fiscaux des sociétés immobilières dont nous gérons les immeubles.

Mme **Béatrice PILLONCA** et Mme **Christine BRAWAND**, collaboratrices au service des ventes.

Mme **Sandrine SCHULLER**, secrétaire-réceptionniste à la réception Direction.

M. **Salvatore CRISCIONE**, préparant le brevet de gérant d'immeubles, a rejoint notre département de gérance en qualité d'assistant technique.

Mme **Monia CAVALIERI**, collaboratrice au département de gérance.

Mme **Patricia CLAVERIA** a rejoint notre service des mises en valeur.

Stagiaires

Notre société emploie depuis le 1er avril 1999, M. **Luis DEVIS**, étudiant à l'Ecole de Commerce, en qualité de stagiaire.

Départs

Nous avons eu le regret d'enregistrer les démissions suivantes :

Mme **Anne-Lise BACHELARD**, fondée de pouvoir, gérante, qui collaborait avec notre société depuis plus de 10 ans,

Mme **Noëlle BARDE HILDEBRAND**, fondée de pouvoir, responsable de notre service des ventes, qui a souhaité s'installer à son compte.

M. **Nicolas KONTOMISIOS**, fondé de pouvoir, responsable de notre département comptabilité depuis 1996.

Nos meilleurs vœux de réussite les accompagnent.

APGCI

Nous avons le plaisir d'annoncer que les personnes mentionnées ci-dessous ont suivi avec succès les cours pour "employé de régie" organisés par l'APGCI, soit :

Madame **Florence URION**
Madame **Valérie EMONET**
Monsieur **Pascal KAAR**

Toutes nos félicitations.

BRÈVES . . . BRÈVES . . . BRÈVES . . .

DEUX NOUVELLES COOPÉRATIVES À L'HORIZON 2000

Après le succès de l'opération « La Châtelaine », la Régie du Rhône et la Régie de la Cité s'apprentent à commercialiser deux projets en coopérative au centre de Genève

« **Lyon-Délices** » : une architecture audacieuse et novatrice au cœur du quartier des Délices pour 25 appartements et attiques de 4 à 7 pièces dont certains en duplex. Un grand soin a été apporté à l'équipement et au confort. Des aides cantonales rendront les loyers très concurrentiels. Mise à disposition à l'automne 2000.

« **La Voie Creuse** » : entre Cornavin et la Place des Nations, une architecture originale pour un ensemble de 76 logements et attiques. Des aides cantonales et fédérales permettront d'obtenir des loyers très intéressants. Ouverture de la commercialisation dès cet été ; mise à disposition à Pâques 2000.

Renseignements : service promotion 022 819 86 26

INTERNET : PROPRIÉTAIRES EN LIGNE !

Chez les propriétaires, l'utilisation d'internet a presque doublé en un an pour atteindre 25 %, soit un sur quatre. Et ce n'est qu'un début prometteur... lorsqu'on sait que 42 % d'entre eux investiraient encore dans l'immobilier. Les sites www.regierhone.ch ou regiecite.ch offrent, dans leurs pages « promotions », la possibilité de visualiser les programmes et de visiter les plans de chaque type d'appartement. De plus des tableaux, actualisés en permanence, donnent un état précis des disponibilités pour chaque projet. Dernier détail : le lien « Immosite » vous donne accès au répertoire de tous les sites immobiliers de Suisse romande.

Source : étude Habitat & Jardin, nov. 98.

LA LOI ÉVOLUE

L'évolution législative la plus importante est l'adoption le 25 mars 1999 par le Grand Conseil d'une modification importante de la LDTR, laquelle :

- fixe le loyer maximum après travaux à fr. 3225.- par pièce et par an ;
- peut obliger le propriétaire à effectuer certains travaux si l'habitabilité de l'immeuble est contestée ;
- permet d'exiger l'affectation de locaux commerciaux en logements, lorsque ceux-ci étaient à l'origine des logements et qu'ils sont restés vides pendant une durée de deux ans.

Le référendum lancé contre cette loi par les milieux immobiliers a abouti de sorte que celle-ci sera soumise à la votation populaire.

On peut encore citer trois décisions intéressantes :



- La garantie d'un vendeur relative à la constructibilité d'un terrain et à l'obtention du permis de construire constitue une garantie indépendante qui se prescrit par 10 ans (ATF 122 III 426 / JT 1998, p. 172).

- La convention écrite ou la clause d'un bail stipulant que le locataire ne pourra prétendre à aucune indemnité en fin de bail pour les travaux à plus-value qu'il a réalisés dans les locaux est valable (SJ 1998, p. 376).

- Lorsque le bailleur joint un bulletin de versement à sa lettre de mise en demeure de paiement avec menace de résiliation du bail faute d'exécution dans un délai de 30 jours, le règlement effectué par le locataire le dernier jour du délai fait obstacle à la résiliation du bail même si le compte du bailleur n'est en définitive crédité qu'après l'expiration dudit délai (Arrêt du Tribunal Fédéral 4C.508/1997).

LA CERTIFICATION ISO 9001 EST EN BONNE VOIE.

Près de la moitié du personnel des Régies du Rhône et de la Cité s'implique à l'heure actuelle dans des groupes d'analyse fonctionnelle et d'écriture de procédures. Le timing est maintenu pour une certification courant 2000.

	
RÉGIE DE LA CITÉ SA	RÉGIE DU RHÔNE SA
Tél. 819 86 86	Tél. 319 97 97
Fax 310 00 30	Fax 319 97 00
Locations	Locations
Locations résidentielles	Locations résidentielles
Locations commerciales	Locations commerciales
Ventes	Ventes
319 98 88	
819 86 66	
819 86 44	
819 86 55	