

# ENTRE RHÔNE ET CITÉ ...

une nouvelle génération de régisseurs



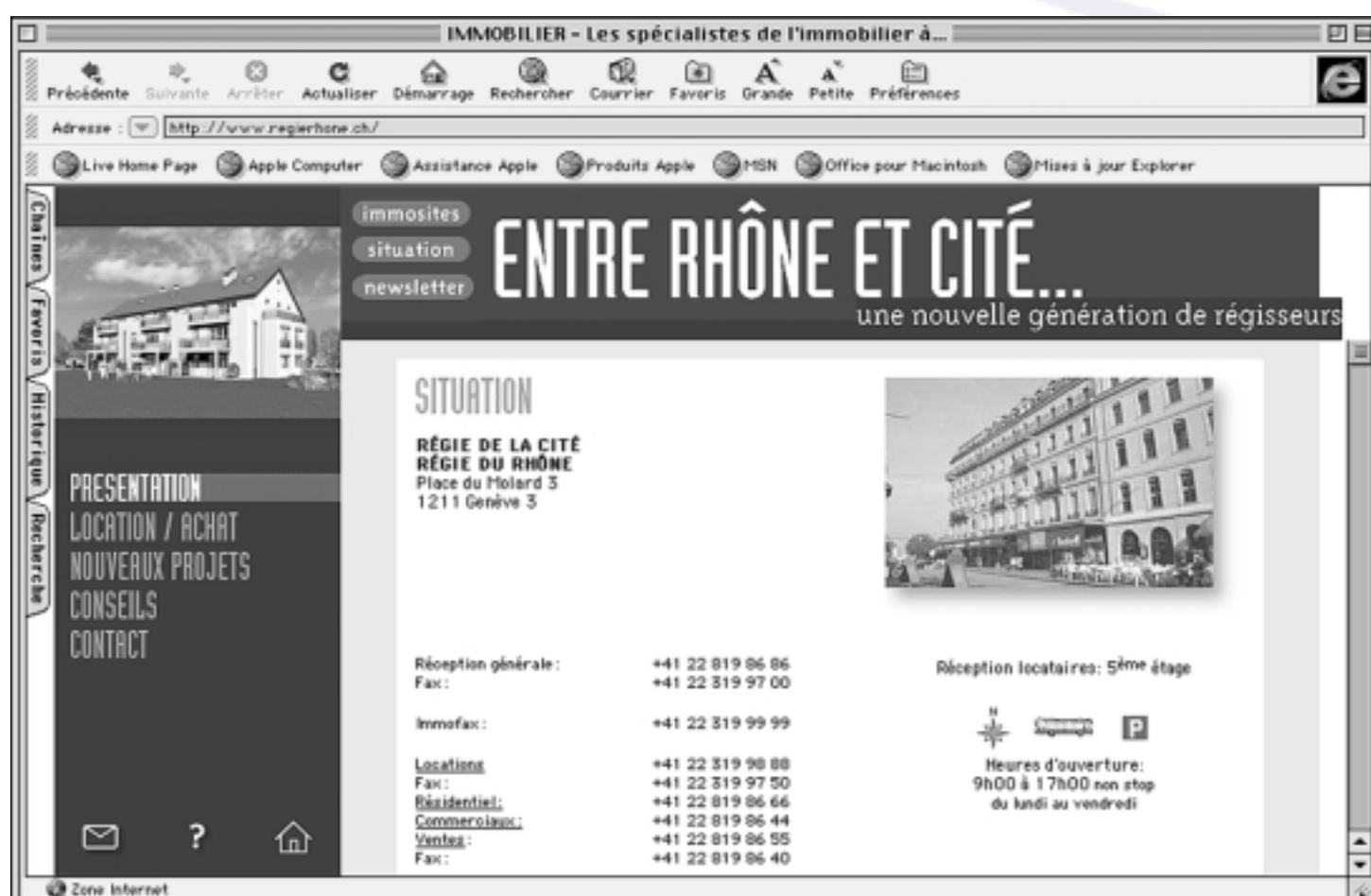
REGIE DU RHONE SA



RÉGIE DE LA CITÉ SA

## INTERNET, UN DÉVELOPPEMENT... E-RÉSISTIBLE!

N°7 / JUIN 2000



**En quelques mois, le web est devenu un support indispensable à l'activité des régies du Rhône et de la Cité. Le point sur ce développement spectaculaire.**

Nos lecteurs s'en souviennent peut-être, Reynald Hugon, directeur, nous entretenait fin 98 de la construction du site Internet des Régies. Depuis janvier 99 ce site a dépassé, par ses excellents résultats, toutes les espérances.

### Un excellent investissement

« Il est vrai que le développement rapide des consultations de nos objets et le développement du courrier électronique de nos clients nous a agréablement surpris. C'est la preuve que notre projet correspondait bien à un besoin important. D'autre part, la stratégie de transparence que nous avons adoptée dès le départ en offrant des liens sur les autres sites immobiliers est totalement validée. Pour les locations, par exemple, la présence simultanée de notre offre sur notre site ainsi que sur ImmoPool et Sésame a permis de tripler le nombre de contacts. »

### Perfectionner notre outil

En quelque mois, le nombre de visites par objet a doublé pour dépasser les 100

« clics » mensuels. Les objets en location sont les plus visités, suivis par les ventes. De même, le volume des prises de contact par e-mail a augmenté de plus de 50% entre décembre 99 et aujourd'hui.

Cet accroissement de la demande nous conduit à développer la qualité du service que nous offrons tant aux propriétaires qui nous confient leurs biens à louer qu'aux personnes à la recherche d'une location. Ainsi, la publication des offres de locations sur le web est désormais automatisée. Dès l'enregistrement d'une résiliation de bail, l'objet en question est instantanément présenté sur Internet. Il sera retiré automatiquement dès la saisie d'un nouveau bail sur notre informatique.

### Personnaliser la relation

La croissance du trafic d'e-mails nous a conduits à introduire une segmentation très poussée des destinataires internes afin de réduire les temps de réponse et éviter les erreurs d'adressage. Ainsi nous mettons à la disposition de nos clients toute une panoplie d'adresses par collaborateur, par service ou par projet, pour les promotions ou les mises en valeur. Bien

entendu, nous avons une adresse centrale qui est l'équivalent du standard téléphonique classique.

### Soigner la présentation

Comme nous pensons qu'un site Internet fonctionne exactement comme une vitrine de magasin, nous attachons un soin particulier à la présentation des objets afin d'« accrocher » le visiteur. C'est pourquoi, nous publions le plus souvent possible une ou plusieurs photos de l'objet, voire son plan. Evidemment nous conseillons à nos clients propriétaires d'investir dans un plan numérisé: le résultat est garanti!

### Une nouvelle dimension

« Si je puis tirer un enseignement d'une année et demi d'existence sur Internet, ce qui équivaut, paraît-il, à cinq ou six années d'une activité classique, c'est que nous ne pouvons plus nous en passer. C'est désormais un outil indispensable à notre compétitivité, à la qualité de notre service et je dirais même que, grâce à l'Internet, mis au point, ne l'oublions pas, au CERN à Genève, notre métier prend une nouvelle dimension. »

## ÉDITORIAL

### Internet, le nouveau big bang?

L'explosion du phénomène Internet pose un défi commercial majeur à notre activité. Suffit-il d'utiliser ce nouveau support comme une bonne vitrine de l'immobilier genevois – fût-elle l'une des meilleures? Du point de vue du commerçant, la réponse est positive: on n'a pas encore trouvé mieux pour se faire connaître. De plus, le dynamisme d'un site Internet, actualisé en permanence, remplace avantageusement la classique et coûteuse plaquette sur papier glacé pour démontrer notre savoir-faire...

Aujourd'hui, cependant, le potentiel d'Internet nous conduit à passer rapidement de la vitrine à l'outil opérationnel pour nos clients bailleurs, locataires ou copropriétaires, pour nos partenaires, architectes et promoteurs ainsi que pour nos fournisseurs. Les applications d'Internet, chaque mois plus performantes, permettent de prendre plus rapidement de meilleures décisions. Grâce à la précision des informations dont ils disposent, nos collaborateurs gagnent chaque jour un temps précieux. Pourquoi, dans un proche avenir, ne pourrions-nous pas rendre ce service à nos clients et partenaires?

Cela signifie également que la course à l'information de masse ET de qualité est lancée. En termes d'organisation interne, cette compétition place la barre très haut. Elle conduit à une meilleure gestion, à la réactivité et à l'implication de chacun de nos collaborateurs. Nous fournissons une première réponse à cette exigence avec notre récente certification ISO 9001.

Si nous regardons plus loin, l'habitat est un terrain incroyablement riche. C'est le secteur d'activité qui concerne véritablement tout un chacun. Et notre métier de régisseur est au cœur de nombreuses activités du bâtiment. Dès lors, comment développer de nouveaux services à partir d'Internet, en demeurant crédibles et sans disperser à l'excès nos savoir-faire? La question est posée.

Nous avons conscience d'ouvrir des voies nouvelles, déjà très profitables à nos clients comme à nos collaborateurs. Mais nous sommes loin d'avoir atteint les frontières de ce nouvel univers en continue expansion.

Enrique ORTIZ

## SOMMAIRE

<b>Internet</b>	
Un développement e-résistible!	p. 1
<b>Locations</b>	
Le bon plan: la visite on-line	p. 2
<b>Certification ISO</b>	
La qualité en marche	p. 2
E-Business et communication	p. 3
<b>Nos coopératives</b>	
Le point sur la commercialisation	p. 3
<b>Nos promotions</b>	
Point de situation	p. 4
<b>La loi évolue</b>	p. 4
<b>Les collaborateurs</b>	p. 4

# LOCATIONS: LE BON PLAN, C'EST LA VISITE ON-LINE

Pour les locations, le service on-line n'arrête pas de se perfectionner. État des lieux avec Marie-Claude Gevaux, directrice, responsable de la Cérance.

Vous travaillez à Cointrin et vous souhaitez visiter un appartement à Chêne-Bourg. La clef n'est disponible à la régie, place du Molard, qu'en milieu d'après-midi, un jour de semaine. Combien de temps cela vous coûtera-t-il? Une bonne demi-journée, pour un résultat incertain. Avec la mise en ligne de nos offres de location, désormais accompagnées d'un plan et de photos, l'époque où l'on risquait de perdre inutilement son temps est en passe d'être révolue.

## Les objectifs du plan

Nombre d'objets confiés par leurs propriétaires à nos régies sont dépourvus de plans, ou, lorsqu'ils existent, ces derniers sont périmés. Or, un plan est un élément indispensable à la performance de la gestion immobilière, à la fois technique et commerciale.

Les nouvelles technologies permettent de reproduire et de simplifier assez rapidement un plan d'architecte afin de constituer, pour un coût raisonnable, une documentation fiable, précise, facile à consulter et à stocker.

Enfin, on sait qu'un objet, accompagné d'un plan suffisamment explicite pour un non-professionnel, trouve plus rapidement preneur. Internet permet aisément ce genre de présentation détaillée.

## Un petit investissement, vite rentabilisé

Nous avons mis au point un système de numérisation des plans pour les objets qui nous sont confiés à la location. Nous proposons systématiquement ce service aux propriétaires. Ils y trouvent très rapidement leur compte. C'est un

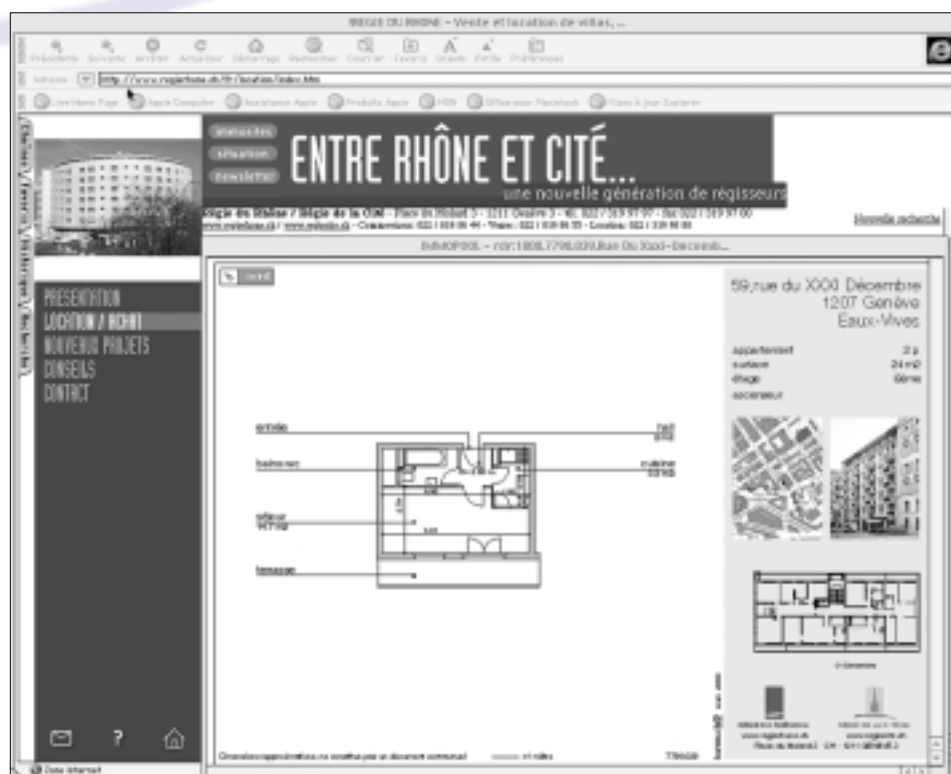
investissement modeste et très rapidement amorti. La numérisation du plan de l'appartement sera amortie dès la deuxième publication sur Internet.

En effet, publier une petite annonce dans les pages immobilières d'un quotidien local, 1 jour par semaine pendant un mois revient à environ Fr. 400.-. Pour ce prix, il n'y a ni photo, ni plan. Sur Internet, la publication pendant un mois d'un écran comprenant le plan de l'appartement, son descriptif, sa situation sur l'étage, son orientation, le plan du quartier, et une ou deux photographies coûte seulement Fr. 30.-! Pour ce prix, l'objet est accessible 24/24 heures aux candidats et sa diffusion est... mondiale! Grâce à Internet, nous enregistrons de plus en plus de demandes en provenance de l'étranger: Europe, Amériques et même des antipodes. A ce titre notre site Internet accompagne et répond pleinement à la vocation internationale de Genève.

## Optimiser le service rendu

Actuellement, plus de 40% des objets que nous présentons sur le web sont accompagnés d'une photo. D'ici à la fin de l'année, nous espérons convaincre suffisamment de propriétaires d'investir dans la numérisation de leurs plans pour offrir un maximum d'objets avec une information complète et de bonne qualité. Tout le monde y gagne: le propriétaire qui louera plus vite son objet et réduira ses frais publicitaires et le locataire qui trouvera plus rapidement «chaussure à son pied», sans perdre de temps en déplacements inutiles.

Le gérant, quant à lui, dispose d'une base de données précises, aussi facile à stocker qu'à éditer. Toute numérisation



de plan donne lieu à une vérification des cotes de l'objet dont la surface est également codifiée. C'est un excellent instrument d'appréciation de la juste valeur du loyer et, dans le temps, une «mémoire» fiable dans le cadre de transactions ou de successions. Dans le cas d'un immeuble, le propriétaire pourra disposer d'un dossier complet, avec une fiche par appartement, identique à celles que nous publions sur notre site Internet ainsi que le plan complet du sous-sol et des combles.

## Souplesse et disponibilité

Pour le service Locations des Régies du Rhône et de la Cité, Internet tient toutes ses promesses et même plus. En quelques mois, le nombre de locations générées par ce nouvel outil a atteint 20% des baux

signés. Les quelque 200 objets que nous publions chaque mois enregistrent chacun une certaine de visites. Et ce chiffre est en constante progression. Nous enregistrons par ailleurs un flux croissant de demandes de renseignements par courrier électronique: leur nombre a doublé en six mois. Ce sont près de 500 demandes mensuelles par e-mail auxquelles nous devons répondre dans les 24 heures au maximum. Rien n'est plus décevant, en effet, qu'une absence de réaction à un courrier électronique. Dans le monde de la communication instantanée, le moindre retard prend des allures de négligence dans le service. Et nos clients ont le droit d'être exigeants.

Marie-Claude GEVAUX

# LA QUALITÉ: UNE IDÉE EN MARCHE... ET QUI N'EST PAS PRÈS DE S'ARRÊTER

Ça y est: la certification ISO 9001 vient couronner de longs mois d'efforts qui ont mobilisé tout le personnel des régies. Et maintenant, que va-t-il se passer? Entretien avec Jean-Pierre Burgi, responsable qualité.

Un label ISO dans l'industrie, cela se conçoit. Mais pourquoi engager une régie immobilière de 80 personnes dans une telle démarche?

«Une certification ISO est un label qui remplit une double fonction. À l'externe, c'est un élément très positif de notre image de marque qui met en exergue notre capacité à satisfaire nos clients par la qualité de notre organisation. Pour nous, c'est aussi une anticipation sur les futurs critères de sélection d'organismes institutionnels pour l'attribution de certains mandats.

À l'interne, l'obtention du label ISO est une première victoire marquant l'évolution positive de notre culture d'entreprise axée sur le progrès. Elle marque une nette amélioration de la qualité de notre travail et une implication individuelle accrue dans la qualité du résultat collectif.»

C'est bien d'arriver à ce résultat. Mais comment, par la suite, «entretenir la flamme»?

«Il faut savoir qu'un label ISO n'est délivré que pour trois ans. Et l'évaluation de nos capacités à répondre aux critères de la norme est permanente. L'organisme certificateur, en l'occurrence la SGS-ICS, effectue un contrôle chaque année pour aboutir ou non à une nouvelle certification en 2003. D'autre part, la norme connaît de profondes évolutions tous les 5 ans. Le label que nous venons d'obtenir est basé sur la norme de 1994. Le prochain sera sur une nouvelle norme, encore plus étendue, notamment en direction du management interne. Ma tâche, dans cette perspective, est de continuer à animer la recherche de consensus sur nos procédures. Comme vous pouvez le constater, le système normatif s'auto-entretient!»

Comment arrive-t-on à créer un système de référence commun dans une branche d'activité aussi complexe que la vôtre?

# E-BUSINESS ET COMMUNICATION

Comment Internet s'insère dans l'activité fortement documentée d'une régie immobilière. Tour d'horizon avec Bernard Riondel, administrateur délégué.

## Un métier hautement relationnel...

Chaque jour, nos régies reçoivent une pile de courrier de près de 30 centimètres de haut. Lorsque nos offres de location paraissent dans le journal, nous enregistrons plusieurs centaines de téléphones dans la journée. Notre activité nous place au cœur d'un tissu relationnel permanent d'environ treize mille personnes: locataires, bailleurs, copropriétaires, fournisseurs etc.

Ces quelques chiffres montrent à quel point la qualité de notre communication est au centre de nos préoccupations. Un jour d'annonces, il est impossible de répondre aux appels téléphoniques de tous les candidats locataires avec le soin et l'attention qu'ils sont en droit d'attendre. Il y a forcément des déçus: ceux qui n'ont pu patienter ou ceux qui, à tort ou à raison, ont eu l'impression d'être «expédiés»...

## Optimiser la communication au quotidien

C'est à ce niveau que les nouveaux supports électroniques sont d'excellents outils de communication. Ils réduisent sensiblement la communication «papier», d'où un volume de courrier moindre. On peut formuler une demande par e-mail sans perdre de temps en attendant qu'une ligne se libère. Conséquences: un meilleur accueil au standard et une réponse davantage personnalisée. Nous pouvons également éviter l'«effet d'an-



nonce» en présentant nos offres en continu et à moindre coût, de manière plus précise et plus complète.

## Raison garder...

En théorie, avec Internet, tout va bien dans le meilleur des mondes. Gardons, cependant les pieds sur terre. Nous ne pouvons nous passer de la presse écrite. Tout le monde n'est pas encore équipé pour accéder à Internet, sans compter le poids des habitudes. De plus, pour des raisons juridiques, certains échanges ne peuvent se faire que par courrier. A cet égard, un certain nombre d'évolutions sont en train de voir le jour en Europe. Nous n'en sommes toutefois pas encore à la «signature électronique authentifiée» pour les baux d'habitation. Enfin, la mise à disposition de nos clients de boîtes à lettres électro-

niques nous impose de répondre sans délai et de manière personnalisée à leurs demandes. Cela représente aujourd'hui un poste de travail à mi-temps.

Nous restons cependant convaincus qu'Internet est LA solution d'avenir. C'est pourquoi nous préparons activement les mutations que cela implique. Le succès actuel de notre site Internet indique que nous sommes sur la bonne voie. De rapides sondages parmi nos clients montrent que cet outil contribue à améliorer la perception de qualité de notre service. Au plan interne, la messagerie électronique est un outil de coordination apprécié.

## Des liens privilégiés

Nous allons certainement, dans un avenir proche, développer le service à nos clients. Propriétaires, copropriétaires et promoteurs trouveront «on-line» les données qui leur sont nécessaires pour suivre la gestion de leurs biens, de leur PPE ou l'état d'avancement de leur projet. On peut parfaitement envisager des accès sécurisés pour que nos clients puissent disposer en temps réel de leur état locatif, de la répartition des charges, du compte d'exploitation de la copropriété, des acomptes versés etc.

Un autre secteur crucial, moins connu du grand public, est notre réseau de fournisseurs. Nous les mandats pour environ 20 à 25 millions de francs par année, le plus souvent pour des petites interventions d'entretien de faible valeur unitaire. C'est dire les économies de gestion que nous pourrions réaliser en traitant ces mandats par une application électronique dédiée.

## Vers une nouvelle dimension ?

D'autres voies sont également à l'étude pour étendre et compléter notre gamme de services et qui donneraient toute sa dimension à notre slogan: «une nouvelle génération de régisseurs». Rendez-vous dans un prochain numéro de ce journal... que vous trouvez également sur [www.regiecite.ch](http://www.regiecite.ch) ou [www.regierhone.ch](http://www.regierhone.ch).

Bernard RIONDEL

# POINT SUR LA COMMERCIALISATION DES COOPÉRATIVES D'HABITATION «LA VOIE CREUSE» ET «LYON-DÉLICÉS»

En cette fin de printemps, la commercialisation des immeubles en Coopérative d'habitation «La Voie Creuse» sise au ch. de la Voie Creuse et «Lyon-Délicés» située elle à l'angle de la Rue de Lyon et de la Rue des Délicés est sur le point de se terminer.

Ces deux Coopératives représentant 99 objets, jouissant d'un statut HLM, l'une d'entre elles bénéficiant de surcroît du soutien de l'Aide fédérale ont rencontré un vif succès auprès de personnes à la recherche d'un logement.

En ce qui concerne la Voie Creuse, 9 mois après le début de la commercialisation, nous avons pu, au courant du printemps 2000, nous réjouir de voir les 60 premiers coopérateurs, sur les 72 appartements disponibles, s'installer dans leurs nouveaux logements.

Pour Lyon-Délicés actuellement tous les appartements de 4, 4,5 et 5 pièces ont trouvé preneur, il ne reste que 7 appartements sur les 25 disponibles, ceux-ci devant être loués avant la fin de la construction.

Afin de promouvoir ces produits, nous avons effectué des matinées «portes ouvertes» et avons profité de notre site Internet afin d'y insérer des plans ainsi que tous les renseignements utiles à la location.

Toute l'équipe des mises en valeur et, plus particulièrement Madame Patricia Claveria, responsable commerciale de ces projets, s'est investie avec ténacité et enthousiasme, et il en a fallu, pour tenir ce challenge. La réussite de ces opérations a résidé dans le suivi très professionnel effectué, en accompagnant chaque candidat dans toutes les étapes rencontrées. Il est à noter la difficulté particulière lors de la présentation des Coopératives d'habitation, des critères HLM et de l'Aide Fédérale à des personnes intéressées par des loyers modiques et ne maîtrisant pas forcément notre langue ni le système des Coopératives.

## Quelques chiffres pour démontrer l'ampleur de la tâche :

- plus de 750 plaquettes envoyées;
- plus d'un millier d'appels traités;
- entre 350 à 400 personnes accueillies; sans compter les démarches administratives concrètes entreprises pour les futurs coopérateurs correspondant en tous points aux critères.

Enfin, en ce beau jour de printemps, et alors que nous sommes à bout touchant, nous nous réjouissons de la satisfaction des coopérateurs lors de la prise de possession de leurs appartements et sommes heureux de retirer tout le bénéfice lié à une organisation où chacun a joué un rôle-clé dans la réussite de ces deux mises en valeur.

«Tout d'abord, je voudrais faire une remarque de fond: une démarche qualité est impossible dans une entreprise qui ne serait pas «saine», c'est-à-dire qui connaîtrait des conflits latents et non résolus, des «cadavres dans les placards» ou un contentieux trop lourd entre les personnalités qui la dirigent. Pour se mettre d'accord sur une façon de travailler, il faut déjà être capable de dialoguer. Heureusement, nous n'avons pas connu ce genre d'obstacles ici.

Au plan technique, nous disposons d'un système informatisé d'accès aux procédures. Il serait faux de dire que chaque procédure est définitivement figée: l'ensemble des collaborateurs participe activement à leur amélioration. Elles peuvent évoluer en fonction des attentes des clients ou de changements de notre environnement technique ou économique. Sur cet Intranet, chacun peut se référer, à tout moment et à tout propos, à la mise à jour de nos méthodes et du rôle de chacun. Ce répertoire des procédures est une véritable base de données qui peut être enrichie de nouvelles fonctions utiles à

tous les collaborateurs de l'entreprise. A ma connaissance, seules de très grandes sociétés comme Firmenich ou Reuters sont équipées d'un tel système. Cet outil contribue grandement à faire vivre notre démarche qualité.»

## Conclusion... provisoire ?

«Un grand merci! Malgré un planning serré et une importante charge de travail, tout le personnel de nos régies s'est mobilisé autour du projet et s'y est activement impliqué. Je pense aux rédacteurs de procédures, aux membres du comité qualité, aux auditeurs et auditrices internes... sans oublier Sandrine Schueller, qui a courageusement assumé à mes côtés une importante fonction de secrétariat.»

# LE POINT SUR LES PROMOTIONS

## Cinégram

La transformation de cette ancienne usine en appartements sera terminée pour le 30 juin 2000. D'ores et déjà les 17 lofts ont trouvé acquéreur. Le programme comportait des logements allant de 120 à 184 m<sup>2</sup> pour des prix de 480 000.- à 746 000.-.

Cinégram: 40 rue Saint-Jean / 3 rue Beau-Site à Genève.

## Pré-de-l'Œuf

Implanté dans un cadre magnifique, cette promotion comporte 30 appartements en duplex dont 20 bénéficiant d'un jardin privatif qui ont tous trouvé preneur. La livraison de l'ensemble des logements aura lieu mi-juin.

Pré-de-l'Œuf: 62-68A route d'Anney à Plan-les-Ouates/Troinex.

## Pré de Chambert

Ce charmant immeuble villageois situé à Lully/Bernex offrait 9 appartements qui sont tous vendus. Cet ensemble a été terminé début 2000, et depuis la copropriété est entrée en exploitation.

Le programme comprenait 9 appartements de 4 et 5 pièces situés dans une gamme de prix allant de Fr. 390 000.- à Fr. 525 000.-.

Pré Chambert: 2-4 chemin des Colverts à Lully/Bernex.

## Vert Pré

Il reste encore 16 appartements de 4 et 5 pièces disponibles sur les 33 que nous avons commencé à commercialiser dans le courant de l'été 1999. Les prix sont compris entre Fr. 389 000.- et Fr. 560 000.- box en sous-sol inclus. Le début du chantier est prévu pour fin juin 2000 et la livraison pour l'automne 2001.

Vert Pré: 8-10 chemin des Vergers au Petit-Lancy.

Tous ces projets peuvent être consultés sur:  
[www.regiecite.ch](http://www.regiecite.ch)  
ou  
[www.regierhone.ch](http://www.regierhone.ch)  
ou contacter notre service des ventes au **819.86.55**

# BRÈVES . . . BRÈVES . . . BRÈVES . . .

## COLLABORATEURS

**Ce début d'année a été marqué par un important mouvement du personnel, tendance générale pour l'ensemble de la profession, résultant notamment d'un début de reprise économique.**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000, **Monsieur Jean-Pierre BURGI** a rejoint notre équipe en qualité de Responsable Qualité pour mener à bien notre projet de certification ISO 9001, prévue en mai 2000. Licencié en Sciences Politiques, il est également titulaire du Certificat de Compétence en qualité de Responsable Qualité délivré par l'Institut Challenge Optimum. Précédemment employé chez Reuters S.A, où il a été en charge d'un projet équivalent, il sera également en mesure, par la suite, d'assurer la gestion courante et la vitalité de notre système qualité.

Soucieux de fidéliser et motiver nos collaborateurs, nous avons également dès

cette même date effectué les promotions suivantes:

**Mademoiselle Françoise DEVILLE**, diplômée de l'IEI, a été engagée en qualité de Gérante d'Immeubles. Mademoiselle DEVILLE avait par ailleurs déjà travaillé au sein de notre société comme secrétaire de gérance.

**Madame Nadine VITSE**, mandataire commerciale, a été promue Responsable de Portefeuille PPE en remplacement de **Monsieur Bernard GIRARDET**. Madame VITSE travaille dans notre département des PPE depuis plus de deux ans et avait déjà exercé des fonctions similaires pendant plusieurs années dans deux autres régies de la place.

**Monsieur Pascal KAAR**, fondé de pouvoir, a été nommé Responsable de la Comptabilité. Monsieur KAAR travaille

dans notre département comptabilité depuis plus de quatre ans et assumait la fonction de Responsable Comptabilité Immeuble.

Nous accordons une place importante à la formation de notre Personnel et avons encouragé deux de nos collaborateurs, dont **Monsieur Bernard ROSTI**, à suivre la formation et à obtenir le Brevet Fédéral de Gérant d'Immeubles fin 1999.

De plus, dès le mois de juin, nous avons décidé de créer deux nouveaux postes en donnant la possibilité à des jeunes employés de se former au métier de l'immobilier, ceci avec les arrivées de **Mademoiselle Stéphanie TORRE** en qualité de secrétaire Junior et **Monsieur David BINGGELI**, en qualité d'assistant technique Junior.

# LA LOI ÉVOLUE



**Motion SAUDAN:** le délai de référendum a expiré de sorte que la loi modifiant la loi sur l'imposition des personnes morales (mesures fiscales visant à favoriser la liquidation totale ou partielle des sociétés immobilières) est entrée en vigueur avec effet au 1<sup>er</sup> janvier 2000. La liquidation facilitée est reportée jusqu'au 31 décembre 2003.

Au niveau cantonal, il est à noter que l'impôt dû par l'actionnaire sur l'excédent de liquidation constitué par les bénéfices d'exploitation non distribués des exercices 2000 à 2003 ne sera pas réduit.

La révision du droit du divorce entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2000 a des implications en matière immobilière (art. 121 CC):

Le juge du divorce dispose désormais de la faculté d'attribuer le bail du logement familial à l'un des époux à l'exclusion de l'autre même si ce dernier était seul titulaire de ce contrat. Le bailleur n'a aucune possibilité de s'opposer à ce changement. L'époux déchu du bail reste néanmoins débiteur solidaire du paiement du loyer jusqu'à l'échéance du bail, mais au plus pendant une durée de deux ans.

Lorsque le logement de la famille est propriété d'un des époux, les nouvelles dispositions permettent au juge, qui attribue ce logement à l'autre conjoint, de mettre ce dernier au bénéfice d'un droit d'habitation qui sera en principe inscrit au registre foncier et limité dans le temps (par ex. la majorité du plus jeune des enfants). Le bé-

néficiaire du droit d'habitation devra verser au propriétaire une indemnité équivalente correspondant en général à la valeur locative. Pour le cas où le logement ferait partie d'une société immobilière constituée en propriété par actions, le juge procéderait à un transfert du bail et non à la constitution d'un droit d'habitation puisque les ex-époux sont en réalité les locataires de la société.

Frédéric DESPONT  
Titulaire du brevet d'avocat genevois

REGIE DU RHONE SA

RÉGIE DE LA CITÉ SA

une nouvelle génération de régisseurs

## Toutes les clés

3, Place du Molard  
319 98 88 9h/17h  
Immofax  
319 99 99 24h/24h  
contact@regiecite.ch  
contact@regierhone.ch  
www.regiecite.ch  
www.regierhone.ch

...pour entrer chez nous!

REGIE DU RHONE SA

RÉGIE DE LA CITÉ SA

une nouvelle génération de régisseurs

<b>www.regierhone.ch</b>	<b>www.regiecite.ch</b>
contact@regierhone.ch	contact@regiecite.ch
Téléphone	319 97 97
Fax	319 97 00
Locations	319 98 88
Locations résidentielles	819 86 66
Locations commerciales	819 86 44
Ventes	819 86 55
Immofax	319 99 99