ÉDITION SPÉCIALE
PRIM'VERT

SCHMIDT®
immobilier

MA VIE, MA MAISON.

ÉDITION PRINTEMPS/ÉTÉ 2018

NATHALIE ET GRÉGOIRE SCHMIDT

" L'enseigne SCHMIDT IMMOBILIER, c'est l'engagement d'une équipe de professionnels chevronnés qui ont à cœur de pratiquer leur métier au quotidien avec intégrité, compétence et dynamisme. Nous capitalisons sur notre connaissance approfondie du marché et la qualité des différents services que nous proposons pour construire une relation de confiance privilégiée avec chacun de nos clients. "

SOMMAIRE

SCHMIDT PULSATIONS

L'immobilier autrement
Ils réinventent l'entreprise

PAGE 3

SCHMIDT IMMOBILIER DANS LA PRESSE

Comment financer une résidence secondaire ?
Règlementation FINMA, le mirage de l'accès à la propriété
Achat immobilier entre concubins, quelques conseils pour une équité fiscale
Le BIM ? Une méthodologie au service des professionnels de la constuction et de l'immobilier
L'immobilier commercial face à l'explosion du commerce en ligne
Interview de Nathalie et Grégoire Schmidt

PAGE 15

OBJETS IMMOBILIERS EN EXCLUSIVITÉ

PAGE 26

SERVICES IMMOBILIERS

Estimer
Vendre
Construire
Pilotage promotion
Portfolio management

PAGE 28

PRÉSENTATION

Nos valeurs
Nos engagements
Les marques du groupe
Pourquoi nous choisir ?
Contactez-nous

PAGE 39

SCHMIDT PULSATIONS

L'IMMOBILIER AUTREMENT

ILS RÉINVENTENT L'ENTREPRISE

L'IMMOBILIER AUTREMENT

On laisse bien souvent plusieurs maisons derrière soi, avant de pouvoir trouver la sienne

Aujourd'hui, on laisse bien souvent plusieurs maisons derrière soi avant de pouvoir trouver la sienne. Nous sommes la génération du changement. En quête de rêve, d'évasion, d'émotion.

Nos souvenirs d'enfance se sont nourris de la grande maison de pierres bâtie par nos grands-parents au début du siècle dernier. Des murs épais. Une construction solide. Solide comme leur vie. Sans trop de place pour le changement. Sans place non plus pour le rêve ou l'évasion. Ni même la fantaisie. Une maison sécurisante. Une de celles qui résistent au temps, aux catastrophes naturelles, aux pas d'une famille nombreuse, aux cris et aux rires des enfants, aux drames de la vie, et au bonheur simple. Une maison construite à la sueur des fronts, dont les briques ont été payées avant de les poser, pour la famille, et les générations suivantes. Un bien transmis comme le plus précieux des cadeaux.

Un toit. Des murs. Un héritage.

« Alors vous bâtissez des maisons, parce que les pierres, elles, durent. »

Jean Anouilh

Nos parents, eux, ont effleuré une part de rêve. Ils se sont offerts le "privilège", voire le "luxe", de se choisir d'autres murs pour installer leur famille. Un endroit neuf, comme leur histoire. Ils ont contracté un emprunt, flirté avec le risque, veillant néanmoins à rester maîtres d'une certaine sécurité financière.

La grande maison de pierres, ils l'ont gardée ou vendue, c'est selon. Nourrissant encore un espoir de "transmission" pour leurs enfants : inculquer les valeurs d'antan et ancrer des racines. Sachant pertinemment que l'avenir de la génération du milieu se tracerait sans doute "Ailleurs".

Les murs se sont faits moins épais, un peu moins solides peut-être. Suffisamment toutefois pour résister à leur vie à eux. Le jardin, un peu moins grand. Les arbres, moins nombreux. Les vignes, moins étendues. Pour se laisser un peu de temps. Oser un peu de cet «Ailleurs» aussi, juste de temps en temps.

Deux générations plus tard, quelque 100 ans de plus, nous sommes les petits-enfants, ou arrières petits-enfants qui jouaient à cache-cache entre les arbres fruitiers et le potager, courant dans les lignes de la vigne. Ceux-là même qui dévoraient à pleines mains les fruits du jardin, qui rentraient se mettre au chaud au coin du feu, les pieds terreux et le sourire heureux, les souvenirs dans la peau, devant un morceau de tarte tout juste sortie du four ... loin, très loin des soucis de leurs aïeux.

Ces petits-enfants, ce sont Nous.

La génération 2.0. Celle du progrès, du virtuel et du zapping. Du consumérisme. D'une certaine vie par procuration. D'indépendance. De possession mais aussi de vagabondage. Abandonnant peu à peu cette quête de pouvoir financier pour une certaine forme de luxe absolu : un peu plus de temps et de liberté. Cherchant à privilégier la part de rêve, d'évasion et d'émotions.

De nos aïeux nous avons gardé ce besoin de "construire", de nous poser. Pourtant, nous sommes la génération du changement. Nous ne nous contentons plus d'un seul métier, d'un seul lieu de vie. Redevenus nomades au gré des bouleversements de l'existence. Des familles qui se font, se défont et se reconstruisent. Tout comme une maison.

« Sans la maison, l'Homme serait un être dispersé. Elle le maintient à travers les orages du ciel et de la vie. »

Gaston Bachelard,
La Poétique de l'Espace

La maison, "quatre murs tel un corps extérieur" qui contient nos émotions. S'y sentir bien pour rêver d'Ici et d'Ailleurs dans un certain éloge du temps.

■ Patricia Jacquod

ILS RÉINVENTENT L'ENTREPRISE

Travailler autrement

Le bonheur au travail ? Evident ! me direz-vous. Pourtant, peu d'employeurs peuvent s'enorgueillir d'offrir un tel confort à leurs collaborateurs.

Mission (im)possible ? Suivez-moi et voyez plutôt...

L'ARTDEVILLE. On sonne à l'entrée d'un bâtiment tout neuf à l'architecture contemporaine. Moderne, ouvert et dynamique, à l'image du groupe.

Le sourire qui nous reçoit derrière la porte des bureaux est chaleureux. On a ce sentiment d'être attendu, d'entrer chez quelqu'un que l'on connaît.

Vous pensiez trouver un alignement de bureaux individuels et fermés ? Ici, on privilégie les aires de travail collectives, les zones d'échanges entre les équipes et les différents départements du groupe. Aucun poste de travail réellement attribué : on arrive et on s'installe, sur le modèle des "desk sharing". Même la trottinette électrique à disposition de chacun, a sa place dans l'open space.

Tout a été pensé pour favoriser le bien-être des collaborateurs et de la clientèle.

On est exactement dans le "trend". Bureaux, salles de pause et de réunion se confondent presque. L'atmosphère est épurée et zen. Conviviale. Le blanc et la luminosité dominent.

Autour de la machine à café, on reçoit, on réfléchit, on discute, on négocie.

Les larges baies vitrées s'ouvrent sur les pelouses de l'ARTDEVILLE. On travaille et on respire de concert. Ici, l'esprit est "au vert", dans un environnement à la pointe de la technologie.

« Prenez soin de vos collaborateurs.
Ils prendront soin de vos clients. »

C'est le britannique Richard Branson qui le dit. Entrepreneur au parcours pour le moins atypique et à la formidable réussite construite à force d'audace et de volonté.

Chez SCHMIDT IMMOBILIER, on partage cette manière de diriger. On s'éloigne des codes et de l'organisation traditionnelle. Le management est non-conventionnel. Une philosophie entrepreneuriale à l'américaine.

« Héritage de mon expérience professionnelle : si tu veux, tu peux. » Grégoire Schmidt

Ici, les diplômes ne sont pas le sésame qui ouvre toutes les portes. Ici, on prend le temps de jauger l'attitude, les aptitudes et les ambitions de chacun. On exige en contrepartie, une adhésion à des valeurs fondamentales : Intégrité. Compétence. Dynamisme.

Mais surtout : une volonté férue d'apprendre ! "Learning by doing". La voilà, la clé qui ouvre la porte de l'ARTDEVILLE.

Une utopie, me direz-vous … Qui n'a pas fantasmé être engagé en priorité pour ses compétences sociales et personnelles avant même un regard jeté sur les rubriques formelles de son CV ?

Malheureusement, peu de candidats sont conscients de la chance extraordinaire qui leur est offerte. Une partie de la nouvelle génération compose encore volontiers avec les systèmes traditionnels, le besoin d'un cadre posé, de structures, de voies inscrites, de règles à suivre, tout en fustigeant ces dernières par principe. Cristallisant leur insatisfaction et associant travail à sacrifice. Voulant en priorité le divertissement tout en espérant récolter les bénéfices avant même de s'être investi.

La récompense après l'effort, n'est pas l'apparat de cette génération-là.

Très difficile dans ces conditions de faire avancer la machine.

Chez SCHMIDT IMMOBILIER, on a fait le choix stratégique de cet entreprenariat osé, où l'on prend le risque de ne plus fixer d'objectifs aux collaborateurs. Un bilan personnel une fois par an ; seuls les bons restent. Les autres, démissionnent. On renforce la confiance entre employeur et employés. On place le collaborateur au cœur même de l'entreprise et on le responsabilise. Un rapport différent au travail et à la collaboration.

« Trouve des gens biens. Laisse-les libres. »

Richard Branson

Oui, ici on est libre. Libre de tracer notre route.

Ultra risqué, pensez-vous ? Pas sûr.

Mettre le collaborateur devant ses propres responsabilités et avec son poste à pérenniser, c'est aussi la garantie de n'être entouré que de personnes motivées, investies et bien à leur place dans l'entreprise.

"Traitez les gens comme des adultes et vous aurez des adultes." Offrir à chacun la liberté d'être soi-même, de se sentir responsable, en exploitant ses forces et en lui faisant confiance.

Confondre les exigences, les obligations, les contraintes du métier avec les compétences, la satisfaction et le bien-être de ses collaborateurs, est-ce une attente irréaliste ?

Ici, il semblerait qu'on ait réussi ce pari un peu fou. On travaille, avec assiduité. Mais… autrement.

SCHMIDT IMMOBILIER recrute. Tentez votre chance !

■ Patricia Jacquod

SCHMIDT IMMOBILIER DANS LA PRESSE

L'actualité d'aujourd'hui fait l'histoire de demain

COMMENT FINANCER UNE RÉSIDENCE SECONDAIRE ?

« Bonjour Monsieur Schmidt, mon épouse et moi-même envisageons l'achat, pour nos enfants, d'une résidence secondaire à Champex d'Alesse en Valais. Actuellement locataires de notre logement principal à Bex, nous ne se sommes pas du tout expérimentés pour ce type de démarche. Nous aimerions connaître les conditions usuelles auxquelles nous seront confrontés pour obtenir un crédit. Merci d'avance pour votre éclairage de spécialiste. »

L'INVITÉ DE L'IMMOBILIER

LA GAZETTE DE MARTIGNY

Avec ce bel automne et Noël qui arrive à grand pas, beaucoup d'entre vous se réjouissent déjà de passer les fêtes de fin d'année en famille, si possible au coin du feu dans leur résidence secondaire (R2).

Le financement d'une R2 présente un risque notoire pour une banque. La part de fonds propres exigés peut atteindre 35% voire parfois 50% du prix de vente au lieu des 20% requis lors du financement d'une résidence principale. De plus, les capitaux de prévoyance ne pouvant pas être utilisés dans le cadre de l'acquisition d'une R2, l'apport massif de liquidités sera inéluctable. Les solutions sont néanmoins diverses : épargne, crédit lombard, garantie bancaire ou éventuellement augmentation de l'hypothèque sur votre logement principal. Cette dernière solution pourrait avoir plusieurs avantages non négligeables d'un point de vue du coût de l'endettement (résidence secondaire = majoration de taux pouvant atteindre 25 points) mais aussi de la fiscalité induite. Dans votre cas précis, cette dernière solution n'est pas envisageable car vous n'êtes pas propriétaire.

« Posséder sa R2 présente des avantages, tels que la possibilité de disposer d'un logement résidentiel en toute liberté, le choix de pouvoir y laisser ses propres affaires. »

En ce qui concerne l'amortissement de la dette, un effort supplémentaire pourra peut-être vous être demandé afin de réduire la dette de 50% de la valeur du gage au moment de la retraite. N'ayant pas connaissance de votre âge, je souhaite vous rendre attentif à cette perspective.

L'acquisition de votre future R2 aura également des répercutions fiscales. En effet, la valeur locative constituant un revenu imposable dans le canton où est situé l'immeuble, une déclaration fiscale devra être remplie non seulement à votre domicile de Bex, mais aussi dans la commune de Dorénaz.

Dans vos calculs financiers, il vous faudra aussi tenir compte des charges induites par cet investissement immobilier ; en particulier, les charges d'entretien et de maintenance qui pourront être plus ou moins élevées en fonction de l'état du bien et de ses spécificités.

Une fois ces quelques contraintes connues, appréhendées et maitrisées, le fait de posséder sa R2 présente des avantages, tels que la possibilité de disposer d'un logement résidentiel en toute liberté, le choix de pouvoir y laisser ses propres affaires personnelles, voire même transformer ce plaisir en investissement locatif occasionnel ou régulier afin de permettre la réduction des charges financières. Bravo pour ce magnifique projet au bénéfice de toute la famille !

■ Grégoire Schmidt

RÈGLEMENTATION FINMA, LE MIRAGE DE L'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ

ÉCLAIRAGE

Le Matin

Choisir librement son logement est un souhait parfaitement légitime. Les études prouvent que les possédants économisent et investissent dans l'entretien de leur résidence principale et le remboursement de leur hypothèque. Deux stratégies à long terme qui leur assurent une situation financière saine à l'âge de la retraite.

Depuis 1995, les avoirs de prévoyance offrent, sous certaines conditions « fluctuantes », la possibilité de financer en partie son logement privé. En parallèle, les taux d'intérêts ont massivement baissé durant cette dernière décennie. Pendant de nombreuses années les conditions d'accès à la propriété ont donc été plutôt favorables. Malheureusement, depuis 2012, la grande majorité des Suisses n'est plus capable de devenir propriétaire.

En effet, sous le contrôle des technocrates de la FINMA (Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers), les banques exigent de respecter des conditions drastiques en matière de financement soit : un apport minimum de 10% de fonds propres en cash, faire face à des intérêts théoriques de 5%-6%, des charges théoriques de 1%-2% et finalement amortir le tiers de la valeur sur 15 ans maximum, au plus tard à l'âge de 65 ans. Pour que le financement soit au final accepté, cette charge financière ne doit pas dépasser un tiers du revenu brut annuel de l'acquéreur.

Dans le cadre économique actuel, rien ne justifie pourtant le maintien de ces conditions de régulation totalement disproportionnées. D'autant plus, que ces mesures extrêmes sont parfaitement contraires aux intérêts et aux exigences du peuple suisse. Pour rappel, celui-ci attend toujours de son gouvernement qu'il favorise l'accès à la propriété. Une volonté démocratique qui n'est toujours pas respectée malgré le fait qu'elle soit inscrite noir sur blanc dans notre Constitution fédérale !

■ Grégoire Schmidt

ACHAT IMMOBILIER ENTRE CONCUBINS, QUELQUES CONSEILS POUR UNE ÉQUITÉ FISCALE

« Bonjour Monsieur Schmidt, ma compagne Anne-Marie et moi-même souhaitons acquérir en commun un bel appartement en ville de Martigny pour un montant de 600'000 francs. N'étant pas mariés, nous sommes inquiets concernant les répercutions fiscales qui nous seront imposées. L'agence qui vend l'objet est incapable de nous répondre. Merci pourvos précieux conseils d'expert. »

L'INVITÉ DE L'IMMOBILIER

LA GAZETTE DE MARTIGNY

Au regard de la loi, les partenaires en union libre sont toujours considérés comme des sujets indépendants même s'ils vivent sous le même toit. A ce stade, seule la célébration du mariage permet la reconnaissance d'une union conjugale (code civil suisse, art. 159). Selon les informations transmises, votre couple n'ayant pas assez de revenus pour obtenir un financement usuel de 80%, soit 480'000 francs ; votre organisme de financement a décidé de vous octroyer une hypothèque maximale de 430'000 francs. Vos apports de fonds propres seront donc de 60'000 francs chacun ; votre compagne prévoyant de recevoir 50'000 francs de sa famille pour compléter le budget. Bien que vos parts respectives soient de 50% chacune, les autorités fiscales pourraient considérer que vous-même receviez une donation de 25'000 francs et vous imposer à plus de 50% sur ce montant ! La solution pour éviter cette taxation « arbitraire » est d'établir que les parts de copropriétés sont de 65% pour Anne-Marie et de 35% pour vous-même.

Il va se poser la question du paiement des intérêts, de l'amortissement du capital emprunté, ainsi que des charges de maintenance. Si vous même disposez d'un revenu annuel au double de celui d'Anne-Marie, qui a choisi une activité à temps partiel, vous devrez malgré vos disponibilités financières plus importantes, ne contribuer qu'à hauteur de 35% afin de respecter les parts de copropriétés.

Fiscalement, Anne-Marie doit déclarer 65% de la valeur locative mais elle pourra aussi déduire le même pourcentage des intérêts passifs et des charges admissibles. En soit, cela manque d'efficience à la vue de son taux marginal d'imposition largement plus faible que vous qui disposez de revenus taxables mais pouvant ne déduire que 35%.

Avec le fisc, il n'existe pas de solution toute faite, tant les cas de figures sont divers. Cependant, une répartition plus judicieuse des parts de copropriété, assortie d'une négociation auprès des autorités de taxation, est à envisager sérieusement. Autre solution, pour autant que cela soit possible : opter pour une mise de fonds propres réduits, compensée par le nantissement de valeurs mobilières qui permettrait d'équilibrer vos parts de copropriétés.

« Je conseille d'établir un constat des situations financières de chacun de vous deux afin de répartir judicieusement les parts en fonction des incidences fiscales. »

En conclusion, je conseille d'établir en préambule un contrat des situations financières de chacun de vous deux afin de répartir judicieusement les parts en fonction des incidences fiscales. Pour limiter tout litige et contestation en cas de séparation, j'encourage l'établissement d'un contrat précisant les investissements et responsabilités individuels avant et pendant la durée de possession de votre futur appartement.

■ Grégoire Schmidt

L'AGEFI
Implenia met en valeur
son expérience lémanique
Sunrise toujours
plus ambitieux
La montée inexorable
des droits TV du sport
Perrot Duval pr
dans son dé
Le Nouvelle
AGRICULTURE Elle souffre et Suisse aussi
L'école
dans la

LE BIM ? UNE MÉTHODOLOGIE AU SERVICE DES PROFESSIONNELS DE LA CONSTRUCTION ET DE L'IMMOBILIER

« Monsieur Schmidt, j'ai entendu parler d'un programme informatique appelé BIM. Je crois qu'il s'agit d'un logiciel permettant aux promoteurs de planifier et suivre l'évolution de leurs projets de construction. Pouvez-vous m'en dire davantage et s'il serait utile d'en faire l'acquisition pour pouvoir ensuite gérer moi-même mes biens immobiliers. »

L'INVITÉ DE L'IMMOBILIER

LA GAZETTE DE MARTIGNY

Le BIM (Building Information Modeling) n'est pas un simple programme informatique mais une méthode de travail destinée aux professionnels de la construction et de l'immobilier. Son interprétation peut être très distincte d'un projet de construction à un autre. On peut comprendre l'abréviation anglo-saxonne de « Building Information Modeling » comme suit : ensemble des processus et moyens mis en œuvre pour analyser, organiser et structurer toutes les informations relatives à un ouvrage de construction en temps réel, projeté sous forme d'un modèle numérique.

L'objectif de ce nouvel outil ? Construire mieux, plus vite et moins cher en offrant au maître d'ouvrage une modélisation de l'immeuble exploitable durant toute la durée de vie de celui-ci.

La base du modèle est une représentation géométrique 3D du projet. C'est elle qui permet de concevoir, visualiser et de générer plans, coupes et élévations ou de détecter les interférences et les calculs de quantités. Le modèle BIM peut cependant compter plusieurs autres dimensions :

- Les données temporelles (4D) offrent la possibilité de visualiser la durée d'un évènement ou la progression d'une phase de construction.
- Les données financières (5D) permettent d'estimer les coûts de construction.

En fonction des besoins du projet, les données de développement durable (6D) et la durée de vie et d'entretien du bâtiment (7D) peuvent être intégrées et utilisées par le maître d'ouvrage, ou son représentant, durant l'exploitation future du bâtiment (Régies immobilières - Facility Management).

L'architecte et les différents spécialistes construisent ensemble cette maquette numérique, constituée de milliers d'informations, allant de la nature d'un élément de structure à la référence exacte d'une serrure de porte. Celle-ci devient force de proposition en phase de conception, et peut aider à optimiser les délais de production et réduire le gaspillage.

« L'objectif de ce nouvel outil ? Construire mieux, plus vite et moins cher en offrant une modélisation de l'immeuble exploitable durant toute sa durée de vie. »

Architectes, ingénieurs et régies immobilières ont aujourd'hui tout intérêt à se familiariser le plus tôt possible avec le BIM. D'une part pour ne pas être pris à défaut quand un projet développé avec le BIM se présentera à eux. D'autre part pour qu'ils puissent s'imposer comme des professionnels respectés dans le cadre de ces nouvelles méthodologies de travail et avoir la capacité de proposer des améliorations efficientes en vue des futures évolutions du BIM. Car si la méthode est déjà largement éprouvée chez nos collègues d'outre-Manche, elle n'en est qu'à ses balbutiements en Suisse.

■ Grégoire Schmidt

INTERVIEW DE NATHALIE ET GRÉGOIRE SCHMIDT

Société active dans tout le Valais dont le siège est basé à Martigny, SCHMIDT IMMOBILIER n'a cessé de développer ses compétences et ses services avec, comme philosophie, une certaine vision du paysage. Interview avec Grégoire Schmidt, son fondateur, et avec son épouse, Nathalie, membre de direction.

REVUE DE PRESSE : EXTRAIT REVISITÉ DE L'ARTICLE PARU DANS LE MAGAZINE VALAIS EXCELLENCE

Quelle place occupe le paysage dans vos métiers ?

Il est avant tout notre source d'inspiration. Le paysage lié à l'emplacement reste et restera encore longtemps le critère numéro 1. En immobilier, il ne faut jamais l'oublier. C'est une vraie valeur qui est de plus en plus exclusive. De nos jours, un emplacement de choix est un luxe presque inaccessible.

Que vous inspire la notion de protection du paysage ?

Il faut avoir un discours responsable et donc respecter ce que nos ancêtres nous ont laissé. Il est tout à fait possible de bâtir en respectant la protection du paysage.

Vous avez toujours eu cette préoccupation ?

Conscients du rôle que nous avons à jouer pour la qualité de vie des générations futures, nous visons des solutions immobilières en harmonie avec l'environnement et économiquement réalistes. Dans ce sens, nous prônons une attitude responsable en faveur du développement durable. Nous mettons tout en œuvre pour que nos constructions et rénovations remplissent les exigences relatives à l'environnement.

Si je comprends bien vous estimez que le curseur de la protection est trop souvent en faveur de la nature et pas assez de l'homme ?

Nous sommes aujourd'hui les otages de certains « ayatollahs » de la protection de la nature. Nous n'avons plus le choix ; le cadre législatif est fixé. Nous devons appliquer ces nouvelles dispositions et nous adapter bien que pour ma part je ne suis pas en accord avec cette vision technocratique de l'aménagement de notre territoire. Je crois sincèrement que peu de choses vont changer à part la mise en place de ce cadre beaucoup trop rigide qui a été imposé aux Valaisans du jour au lendemain, sans aménagement et sans ménagements...

Combien de temps faudra-t-il encore pour que la situation évolue ?

Très difficile à dire. Certains ont amorcé un virage mais d'autres n'y arriveront certainement jamais. Je ne suis pas sûr que tout le monde ait pris la mesure des changements qui nous attendent. C'est dramatique car ce sont les jeunes générations qui paieront la facture.

Décrivez-nous SCHMIDT IMMOBILIER en quelques mots.

SCHMIDT IMMOBILIER, c'est l'expertise d'une équipe de professionnels, qui ont à cœur de pratiquer leurs métiers au quotidien avec intégrité, compétence et dynamisme. Nous capitalisons sur notre connaissance du marché et la qualité des différents services que nous proposons pour construire une relation de confiance avec chacun de nos clients. Nous offrons en effet les services d'une équipe de collaborateurs spécialisés et certifiés. Déterminés à fournir des prestations à forte valeur ajoutée et personnalisées, nous mettons l'accent sur l'écoute de nos clients et la prise en compte de leurs attentes. Nous sommes depuis des années la première agence immobilière ISO 9001, ISO 14001 et Valais excellence. En qualité d'acteur majeur du secteur immobilier en Valais, nous avons à cœur de représenter la qualité et le savoir-faire de notre profession. Nous privilégions une vision durable et à long terme.

Qu'avez-vous envie de dire sur le fort développement de votre groupe ?

Notre équipe travaille avec une philosophie commune : objectifs et performance. Grâce à leur expérience professionnelle, chacun d'eux bénéficie d'une connaissance pointue de ses activités.

Que s'est-il passé pour que votre groupe retrouve son ancien nom ?

En 2015, nous avons réalisé une étude auprès de nos clients et il en est ressorti que la dénomination Schmidt Expert Immobilier pouvait sembler trop réductrice. En d'autres termes, nous étions uniquement perçus comme des experts immobiliers. Cependant, compte tenu du développement de nouvelles compétences et de nouveaux services, nous avons ressenti le besoin de notre clientèle de remettre au premier plan la marque SCHMIDT IMMOBILIER. Cette dernière englobe ainsi sous une seule appellation l'ensemble de tous nos différents métiers.

A votre avis, qu'est-ce qui a le plus changé dans votre activité durant cette dernière décennie ?

Indiscutablement, l'arrivée massive d'agents immobiliers autoproclamés, avec la conséquence d'un appauvrissement important de la qualité du service. Beaucoup d'amateurs se sont improvisés du jour au lendemain experts, courtiers, promoteurs, nuisant à l'image de notre profession. Au même titre que les architectes et fiduciaires, notre profession n'est malheureusement toujours pas protégée.

Vous diriez que c'était plus facile avant ?

Le succès de certains a naturellement attisé les convoitises. Beaucoup se sont dit : « si eux sont capables de le faire, pourquoi pas moi ? » Certains l'ont fait avec brio, d'autres, nombreux, ont commencé à faire beaucoup de bruit pour tenter d'exister. C'est à ce moment précis que le dumping sur les prix de vente et les commissions de courtage a commencé. Le pourcentage de 5% qui était la norme usuelle dans notre profession a commencé à fondre comme neige au soleil pour bientôt ne représenter presque rien. Au même titre, la qualité des prestations et les compétences se sont aussi évaporées dans la nature.

« Beaucoup d'amateurs se sont improvisés du jour au lendemain experts, courtiers, promoteurs, nuisant à l'image de notre profession. »

Grégoire Schmidt

Notre société a résisté à cette pression du marché. SCHMIDT IMMOBILIER n'a pas opté pour cette stratégie du nivellement par le bas. Nous avons pour

habitude de dire que ce qui est bon marché est toujours trop cher. Pour nous, la qualité a forcément un prix. Aujourd'hui, nous travaillons essentiellement pour des clients qui partagent cette philosophie et qui apprécient à sa juste valeur un service impeccable.

Comment ont évolué les prix des biens immobiliers ces dernières années ?

Avec l'arrivée massive de ces courtiers amateurs, le marché a commencé à se tendre. Pour obtenir des mandats de vente à tout prix, ils ont systématiquement surévalué des centaines de biens qui n'étaient au final plus finançables. Il y a eu beaucoup de désillusions de la part des acquéreurs et des vendeurs. Aujourd'hui, la situation se normalise en douceur.

Et puis, il y a le resserrement du crédit hypothécaire avec des garanties bancaires toujours plus importantes ?

Absolument. Par ailleurs, l'augmentation considérable du prix des terrains, qui a parfois doublé voire triplé en 15 ans, a comme conséquence directe que de nombreuses personnes ne peuvent aujourd'hui tout simplement plus rêver de devenir propriétaires. C'est devenu une vraie problématique sur l'ensemble du territoire.

Etes-vous touché par les récentes décisions politiques (lex Weber et LAT) ?

Concernant notre service courtage, la vente de résidences secondaires n'a jamais représenté notre activité principale ; nous sommes historiquement plus présents en plaine. Ainsi, pour l'instant, nous avons subi modérément ces décisions politiques qui concernent au premier plan l'activité économique de nos vallées.

Vous n'êtes donc pas trop touchés ?

Oui, tout de même. Ces décisions nous exposent à certaines répercussions. Par exemple, lorsque certains courtiers de montagne occupent soudainement le marché de plaine, cela provoque immanquablement une augmentation injustifiée des prix de vente.

Quelles sont vos pistes de développement pour ces prochaines années ?

En parallèle des services de courtage et d'expertises qui demeurent des activités-clés de notre groupe, nous avons fortement développé les activités de valorisation foncière au service de nos clients.

« Pour nous, la qualité a forcément un prix. Aujourd'hui, nous travaillons essentiellement pour des clients qui partagent cette philosophie et qui apprécient à sa juste valeur un service impeccable. »

Grégoire Schmidt

D'autres perspectives ?

Nous faisons aussi de la promotion immobilière. Pour exemple, ce tout nouvel édifice « ARTDEVILLE » dans lequel nous avons installé notre siège administratif au début 2017. Ce type d'immeuble au style architectural très contemporain est à l'image de notre groupe : moderne, ouvert et dynamique. Nous réalisons aussi des opérations similaires pour des tiers dans un rayon d'activité situé entre Montreux et Sierre. Pour ce type de développement spécifique, nous privilégions des partenaires sérieux avec qui nous avons développé une relation de confiance et une vision à long terme.

L'OUVERTURE SUR LA SUISSE

Aujourd'hui, pour Grégoire et Nathalie Schmidt, leurs activités d'expertise et de valorisation foncière se développent partout en Suisse. C'est pourquoi, depuis 2015 déjà, nous avons un bureau SCHMIDT Immobilien dans la région zurichoise. « Plus de 70% de nos clients sont déjà localisés hors du canton du Valais. Nous avons acquis un vrai savoir-faire reconnu pour l'expertise d'objets de standing, immeubles commerciaux et la valorisation d'objets spéciaux comme la réaffectation de friches industrielles », se réjouit Nathalie Schmidt.

EXIGEZ PLUS DE VOTRE FIDUCIAIRE

Partie intégrante du groupe Schmidt, la marque BONVIN FIDUCIAIRE est née d'une rencontre entre Grégoire Schmidt et Christophe Bonvin. C'est une société regroupant des experts dans les domaines de la fiscalité, de la comptabilité et du conseil. « Ce qui rend BONVIN FIDUCIAIRE unique, c'est l'expertise technique que nous avons développée et qui nous a permis de gagner la confiance de nos clients. Nous offrons un modèle dynamique qui allie l'analyse et l'innovation en assurant les meilleurs outils et compétences dans la recherche de performances. Pour nos clients, c'est clairement une plus-value exclusive de pouvoir disposer de compétences très pointues et de haute qualité en matière de fiscalité suisse, intercantonale et internationale », indique Grégoire Schmidt.

OBJETS IMMOBILIERS EN EXCLUSIVITÉ

EVOLÈNE : MAYEN TYPIQUE À TRANSFORMER

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1341378

Situé dans le hameau des Flanmayens à 15 minutes d'Evolène, sur une parcelle de 269 m2, mayen typique sur 2 niveaux, avec permis de construire en force. Il est accessible en voiture, uniquement durant les mois sans neige par un chemin en terre.

MURAZ : ATTIQUE DE 3.5 PIÈCES AVEC VUE DÉGAGÉE

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1573910

Situation idéale pour cet appartement de 3.5 pièces en attique de 80 m2 au cœur de Muraz, à proximité de toutes les commodités telles que commerces, écoles, transports publics, etc. En parfait état, il bénéficie d'une belle luminosité et d'un grand balcon avec vue dégagée.

MONTHEY : APPARTEMENT DE 4.5 PIÈCES

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1495532

Situation idéale pour cet appartement de 4.5 pièces, d'une surface de 122 m2, avec une belle terrasse de 9 m2, au dernier étage d'une petite copropriété à Monthey. En parfait état, ce bien a été entretenu par des propriétaires soigneux.

SAPINHAUT : CHALET SUR PLAN DE 5.5 PIÈCES

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1277700

Vue imprenable sur la plaine du Rhône pour ce magnifique chalet sur plan avec choix des finitions. Endroit calme et ensoleillé, à quelques minutes de Saxon et des axes autoroutiers. Un balcon, terrasse, jardin et des places de parc complètent ce bien.

DORÉNAZ : VILLA DE 4.5 PIÈCES AVEC JARDIN

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1539111

Dans un quartier calme et résidentiel, sur une parcelle de 654 m2, magnifique villa jumelée de 4.5 pièces, sur deux niveaux, bénéficiant d'une belle luminosité avec terrasse, jardin, couvert et grand garage. A seulement 10 minutes du centre-ville de Martigny.

LES MARÉCOTTES : CHARMANT CHALET

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 514393

Magnifique chalet de 5.5 pièces en vieux bois entièrement rénové en 2013, à deux pas des pistes de ski. D'une surface habitable de 110 m2, avec terrasse de 100 m2 et un balcon orienté sud-est avec vue dégagée sur les montagnes environnantes.

AIGLE : DUPLEX AVEC JARDIN ET VUE SUR LES DENTS DU MIDI

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1573960

Situation idéale pour cet appartement de 4.5 pièces en duplex avec vue dégagée sur les Dents du Midi. Il bénéficie d'une belle luminosité, d'une terrasse et d'un jardin privatif. Une grande cave et une place de parc dans un parking souterrain complètent ce bien.

LOURTIER : MAGNIFIQUE CHALET AVEC STUDIO INDÉPENDANT

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1227205

Magnifique chalet de 4.5 pièces avec studio indépendant de 31 m2, situé à 10 minutes seulement du Châble et de ses remontées mécaniques. Dans un cadre calme et verdoyant, il jouit d'une belle vue dégagée et d'un ensoleillement optimal.

SAXON : MAISON FAMILIALE AVEC SPACIEUX JARDIN

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1573830

Spacieuse maison avec jardin arboré entièrement clôturé, sur une parcelle de 900 m2, avec cabanon de jardin, cave, garage et local technique. La maison dispose d'une spacieuse pièce de vie avec cheminée et cuisine ouverte avec accès au jardin.

VOLLÈGES : LUMINEUSE VILLA DE 5.5 PIÈCES

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1573850

Dans un quartier résidentiel calme et paisible, à 15 minutes de Martigny et de la station de ski de Verbier, villa de 5.5 pièces sur 3 niveaux. La cuisine ouverte donne sur une véranda offrant un ensoleillement et une vue incroyable sur la plaine.

VOLLÈGES : MAGNIFIQUE CHALET DE DEUX APPARTEMENTS

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1573880

Dans un village ensoleillé au coeur de la vallée de Bagnes, ce chalet entièrement rénové, est composé d'un appartement de 5.5 pièces sur 3 niveaux avec grandes baies vitrées et vue sur les montagnes, ainsi que d'un appartement de 2.5 pièces en duplex.

LES GIETTES : DOMAINE AVEC VUE SUR LE LAC LÉMAN

PRIX SUR DEMANDE | RÉFÉRENCE 1316799

A seulement 15 minutes du centre de Monthey, ce chalet de 1900 a été entièrement rénové. Au coeur de la nature, il est accessible toute l'année et bénéfice d'une magnifique terrasse ensoleillée offrant une vue imprenable sur le lac Léman et les montagnes.

SERVICES IMMOBILIERS

Estimer
Vendre
Construire
Pilotage promotion
Portfolio management

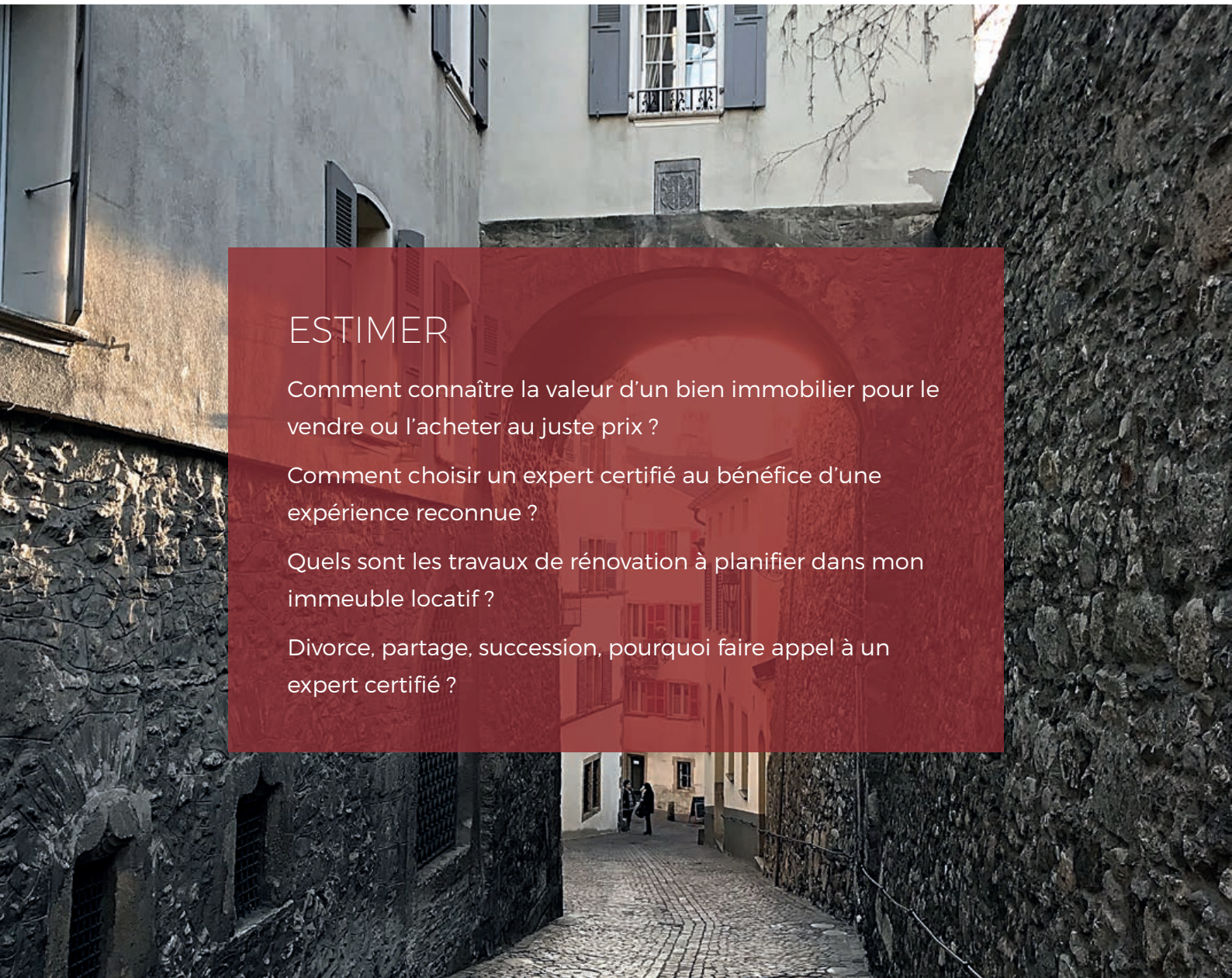
ESTIMER

Déterminer de manière précise, objective et neutre la valeur de votre bien immobilier

UN ATOUT INCONTESTABLE

Pour toute opération immobilière, l'expertise est un outil précieux d'aide à la décision. Elle est notamment recommandée pour :

- Fixer le prix de vente d'un bien en adéquation avec le marché
- Valider le prix d'achat d'un objet convoité et faciliter les démarches de financement
- Connaître l'état d'un bien, planifier les travaux et optimiser sa fiscalité
- Dans toute procédure officielle comme un échange, un partage, un divorce, une succession
- Dans le cadre d'une promotion immobilière, pour valider le prix d'achat du terrain sélectionné et analyser en détail la rentabilité du futur investissement



ESTIMER

Comment connaître la valeur d'un bien immobilier pour le vendre ou l'acheter au juste prix ?

Comment choisir un expert certifié au bénéfice d'une expérience reconnue ?

Quels sont les travaux de rénovation à planifier dans mon immeuble locatif ?

Divorce, partage, succession, pourquoi faire appel à un expert certifié ?

UNE ANALYSE DÉTAILLÉE DU CONTEXTE

La situation, la construction, mais aussi les aspects juridiques, économiques et environnementaux sont autant de paramètres à prendre en compte dans l'expertise immobilière.

Grâce à des compétences techniques et une excellente connaissance du marché, nous réalisons vos expertises de manière professionnelle, avec des méthodes spécifiques pour chaque type d'objet : maison, chalet, appartement, immeuble de rendement, bureau, bâtiment industriel, terrain.

Toutes nos estimations et expertises sont signées par un expert en estimations immobilières avec brevet fédéral.

DES PRESTATIONS ADAPTÉES À VOTRE BIEN

- Visites sur site, prise de métrés et photos
- Analyse des documents administratifs
- Détermination des valeurs intrinsèques, vénales, de liquidation, des valeurs de marché et de rendement
- Restitution de l'état technique
- Identification des travaux nécessaires à court et moyen termes
- Impact sur les loyers
- Détection des risques potentiels

AVIS DE VALEUR

Moins détaillé qu'une expertise immobilière, un avis de valeur donne une indication rapide sur la valeur d'un bien. Ce bref rapport considère les mêmes aspects que l'estimation immobilière, mais avec une analyse qui se concentre sur l'essentiel.

AUTRES ANALYSES SPÉCIFIQUES

Nous pouvons également vous conseiller et vous aider à optimiser votre stratégie immobilière par le biais d'autres analyses spécifiques :

- Etude de marché
- Etude de faisabilité
- Analyse et réalisation de plans financiers
- Plan de commercialisation d'une promotion immobilière

VENDRE

Vendre votre bien immobilier rapidement, facilement et au meilleur prix

À VOTRE ÉCOUTE, UN EXPERT INTÈGRE, COMPÉTENT ET DYNAMIQUE

SCHMIDT IMMOBILIER est reconnu pour la qualité et le sérieux accordé à chaque mandat qui lui est confié. Notre connaissance approfondie du marché est un atout décisif que nous mettons à votre service pour que vous vendiez votre bien immobilier en toute confiance, rapidement, facilement et au meilleur prix.

Au-delà des caractéristiques techniques, nous prenons toujours en compte le vécu, les valeurs et les émotions que vous souhaitez transmettre. Pour nous, chaque client est unique et nous lui garantissons un engagement total afin de bâtir avec lui une relation de confiance.

VENDRE RAPIDEMENT, FACILEMENT ET AU MEILLEUR PRIX

Notre stratégie de vente repose sur un processus fiable et éprouvé. A chaque phase, nous vous proposons des prestations exclusives grâce à un panel de spécialistes brevetés, à même de vous conseiller dans tous les aspects de votre vente.

VENDRE

Comment m'assurer que mon acquéreur est solvable ?

Comment me décharger de toutes les visites et des fastidieuses démarches administratives ?

Comment limiter l'impact de ma vente sur mes impôts ?

LES 5 PHASES DU SUCCÈS

1. Démarches préliminaires : visite et évaluation de votre bien immobilier
2. Pré-commercialisation : analyse des pièces officielles et documents techniques, définition de la stratégie commerciale et des actions marketing, réalisation du dossier de vente
3. Stratégie de commercialisation : certification du prix de vente par un expert, sélection de clients potentiels dans notre portefeuille, publication du bien sur notre plateforme de vente et des sites spécialisés, organisation et suivi des visites, rapports écrits
4. Négociations : défense du prix de vente, obtention des offres d'achat, conseils sur les modalités de vente, encadrement des recherches de financement des acquéreurs potentiels
5. Finalisation de la vente : contrôle de solvabilité des acquéreurs potentiels, préparation des documents pour le notaire, vérification de l'acte de vente, coordination des différents intervenants, prise en charge de toutes les démarches y compris lors de la signature chez le notaire

OPTIMISER VOTRE FISCALITÉ

Notre équipe d'experts fiscaux vous permet de bénéficier de conseils avantageux en matière de fiscalité. Ils vous informent de l'impact de votre vente sur vos impôts et vous proposent des solutions d'optimisation, conformes aux réglementations actuelles, qui vous permettent de réaliser des économies substantielles.

UNE GESTION GLOBALE ET TRANSPARENTE

Lors d'une vente, réinvestir son capital dans l'immobilier comporte de nombreux avantages, notamment au niveau fiscal. Nos spécialistes vous conseillent et répondent à vos questions concernant les délais pour réinvestir, le type d'objet à acquérir et les différents pièges à éviter.

Selon vos attentes, nous pouvons également vous proposer de nouveaux biens à acquérir dans notre sélection, mais aussi valider les prix d'objets immobiliers en vente chez nos confrères.

Nous sommes à votre disposition pour analyser les pièces administratives, vous mettre en contact avec un établissement financier ou un expert fiscaliste et vous accompagner lors des démarches de réservation et d'acquisition jusqu'à la signature de l'acte d'achat.

Après acquisition, notre partenaire spécialisé en gérance immobilière est à votre disposition pour assurer une gestion professionnelle et un rendement optimal de votre actif.

CONSTRUIRE

Comment gérer au mieux mon projet de construction ?

Comment maintenir et augmenter la valeur de mes immeubles ?

Quelles rénovations dois-je envisager à court, moyen et long termes ?

Comment financer mon projet de rénovation ?

CONSTRUIRE

Concrétiser vos projets selon vos envies

UNE CONSTRUCTION MAÎTRISÉE

Un projet de construction est à la fois motivant et plein de promesses, mais il est aussi très souvent semé d'embûches. Pour vous permettre de gagner du temps et de l'énergie, nous sommes à vos côtés pour vous aider à définir la nature de vos besoins, analyser la faisabilité de votre projet, rechercher un financement et obtenir le permis de construire. Nous assurons également la planification, le suivi des travaux et la gestion budgétaire jusqu'à la livraison finale de votre construction.

Pour des projets immobiliers de grande envergure, nous réalisons également vos études de marché, études de faisabilité, recherches de financement, plans de commercialisation, et autres démarches nécessaires au succès de votre opération immobilière.

RÉNOVER POUR VALORISER

Que vous souhaitiez préserver votre bien par des travaux d'entretien ou apporter des plus-values pour augmenter sa valeur, nous mettons nos compétences à votre disposition pour :

- Evaluer la valeur vénale de votre bien avant travaux
- Dresser la liste des rénovations nécessaires
- Etablir une estimation des coûts
- Obtenir des offres de financement et évaluer les options
- Vous conseiller en matière de rénovations énergétiques
- Planifier, coordonner et suivre les travaux
- Vous éviter de mauvaises surprises tout au long du processus
- Evaluer la valeur vénale de votre bien après travaux

DES TRAVAUX QUI OPTIMISENT VOS IMPÔTS

Lors de l'exécution de travaux, valeur locative, nouvelle valeur vénale du bien après travaux, niveau d'endettement, sont autant de critères qui influencent vos impôts. Afin de faire valoir au mieux vos travaux de rénovation sur votre facture fiscale, nos collaborateurs spécialisés en fiscalité vous proposent les meilleures solutions pour optimiser la planification de vos travaux.

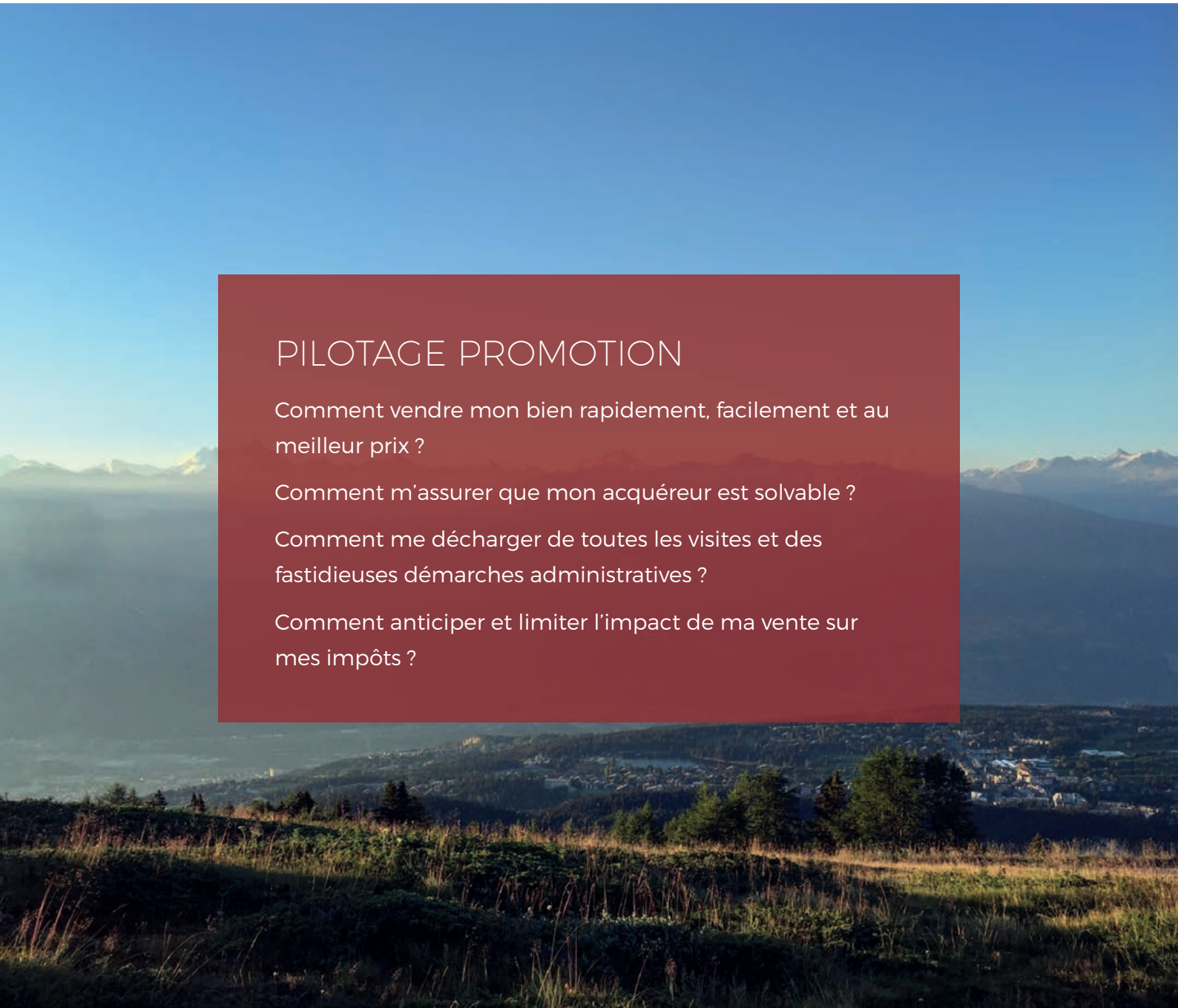
PILOTAGE PROMOTION

Vous conseiller et assurer la commercialisation de votre promotion immobilière

UNE EXPÉRIENCE CONFIRMÉE À VOTRE SERVICE

Dans l'activité de promotion immobilière, le choix des bons partenaires est un point crucial pour garantir, dans les meilleurs délais et conditions, le succès de votre projet immobilier.

Nos équipes réunissent des spécialistes de tous les secteurs liés à l'immobilier : location, vente, marketing, gérance, technique, mais aussi architecture, direction de travaux, finance et fiscalité. Ils travaillent ensemble, sous la même enseigne, pour coordonner votre projet et optimiser les coûts, vous offrant ainsi une seule entité référente à même de gérer, selon vos besoins, tous les aspects de votre promotion immobilière.



PILOTAGE PROMOTION

Comment vendre mon bien rapidement, facilement et au meilleur prix ?

Comment m'assurer que mon acquéreur est solvable ?

Comment me décharger de toutes les visites et des fastidieuses démarches administratives ?

Comment anticiper et limiter l'impact de ma vente sur mes impôts ?

L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ : UNE ANALYSE DÉTAILLÉE DU PROJET

L'étude de faisabilité analyse la viabilité de votre projet, tant du point de vue technique qu'économique. C'est un élément incontournable pour vous permettre de prendre les bonnes décisions avant de démarrer votre projet. Elle comprend notamment :

- L'évaluation de vos besoins et objectifs
- L'analyse de la conjoncture immobilière
- L'évaluation des caractéristiques et du coût de votre projet
- L'estimation des moyens à mettre en œuvre
- La sélection de la solution la plus viable et la plus adaptée
- Des recommandations pour le lancement ou la redéfinition du projet

L'ÉTUDE DE MARCHÉ : ASSURER LE POSITIONNEMENT DU PROJET

L'étude de marché revêt toute son importance pour identifier les attentes des clientèles cibles, puis définir les réponses et solutions à leur apporter. D'autre part, une analyse de la conjoncture immobilière, de l'environnement général ainsi que de l'offre et de la demande actuelles et futures assure un positionnement adéquat du produit immobilier.

Nous confier la réalisation d'une étude de marché approfondie vous permet d'optimiser la phase de commercialisation de votre projet, tant du point de vue des délais de vente que des ressources financières nécessaires.

DES SOLUTIONS EN FONCTION DE VOS BESOINS SPÉCIFIQUES

Dans un secteur immobilier de plus en plus réglementé, nous vous offrons un conseil personnalisé et des prestations sur mesure selon vos besoins spécifiques :

- Analyse des opportunités d'acquisition de terrain
- Définition claire des objectifs et des publics cibles
- Etude de faisabilité
- Etude de marché
- Optimisation du projet en fonction des attentes du marché : localisation, prix, etc.
- Avant-projet et obtention de préavis des autorités
- Conception du projet et obtention des autorisations
- Recherche de financements
- Mise en place des opérations de communication
- Planification et suivi de construction
- Gestion et suivi des activités commerciales

UNE FISCALITÉ AVANTAGEUSE

Nos collaborateurs spécialisés en fiscalité vous conseillent et vous proposent des solutions personnalisées pour réaliser des économies substantielles lors de toutes vos futures opérations de promotion immobilière.

PORTFOLIO MANAGEMENT

A qui confier la gestion globale de mon parc immobilier ?

Comment trouver des opportunités intéressantes pour acquérir de nouveaux immeubles ?

A qui m'adresser pour vendre une partie de mes immeubles ?

Comment faire un audit complet de mon patrimoine immobilier ?

PORTFOLIO MANAGEMENT

Gérer votre parc immobilier pour vous permettre d'accroître sa valeur de manière durable

DÉVELOPPER, ACHETER OU VENDRE UN IMMEUBLE

Ces trois questions fondamentales sont au cœur des préoccupations de nos clients investisseurs, institutionnels et privés. L'environnement économique actuel, la multiplication des intervenants, la complexification de la législation rendent les transactions immobilières de plus en plus complexes. Aujourd'hui, chaque investisseur expérimenté sait qu'il est devenu indispensable de s'entourer de professionnels chevronnés pour bénéficier de conseils avisés et mener à bien ses opérations de vente, d'acquisition et de gestion.

UNE EXPERTISE GLOBALE

Notre expertise dans le domaine de l'évaluation immobilière est consolidée par la maîtrise de solutions financières, juridiques et fiscales qui nous permettent de proposer à nos clients des options en parfaite adéquation avec leurs objectifs de rentabilité.

UN PATRIMOINE IMMOBILIER OPTIMISÉ

L'analyse détaillée du portefeuille de nos clients (revenus, coûts, opportunités et risques) joue un rôle central dans nos réflexions. En fonction du résultat, nous poursuivons la valorisation de leurs immeubles et terrains qui représentent un réel potentiel de développement et vendons également pour eux les objets qui ne correspondent plus à leurs objectifs stratégiques. Parallèlement, nous recherchons de nouvelles opportunités d'acquisition qui présentent une importance majeure pour assurer le développement de leur patrimoine.

UNE FISCALITÉ AVANTAGEUSE

Nos collaborateurs spécialisés en fiscalité sont à votre disposition pour vous fournir des solutions à la pointe, qui s'inscrivent parfaitement dans les réglementations actuelles. Elles vous permettent ainsi de réaliser des économies importantes.

PRÉSENTATION

Nos valeurs
Nos engagements
Les marques du groupe
Pourquoi nous choisir ?
Contactez-nous

SCHMIDT®
immobilier

DES VALEURS FONDAMENTALES AU SERVICE DE VOS OBJECTIFS

Intégrité, compétence et dynamisme sont les trois valeurs fondamentales sur lesquelles nous avons forgé notre culture d'entreprise.

Grâce à ces trois piliers, nous pouvons vous offrir des services haut de gamme dans les domaines suivants :

- Courtage immobilier
- Estimation et expertise immobilières
- Construction et rénovation
- Promotion immobilière
- Portfolio Management

Grâce à la diversité des compétences que nous avons réussi à réunir sous l'enseigne SCHMIDT IMMOBILIER, nous nous développons d'une manière principalement organique et par des partenariats durables.

NOTRE MISSION : CONCRÉTISER VOS PROJETS IMMOBILIERS ET EN GARANTIR LE SUCCÈS !

DES PROFESSIONNELS HAUTEMENT QUALIFIÉS

Nos brevets, diplômes d'Etat et masters universitaires vous garantissent de solides et véritables compétences professionnelles dans différents secteurs de l'immobilier :

- Expert en estimations immobilières avec brevet fédéral
- Courtier en immeubles avec brevet fédéral
- Spécialiste en finance et comptabilité avec brevet fédéral
- Expert en finances et controlling avec diplôme fédéral
- Technicien en marketing avec brevet fédéral
- Maîtrise en administration des affaires - MBA
- Executive Master of Business Administration - EMBA

SCHMIDT IMMOBILIER est également membre de l'Association Suisse de l'Economie Immobilière SVIT et plusieurs de ses collaborateurs sont experts pour la Commission Suisse des examens de l'Economie Immobilière.

UNE ORGANISATION EFFICACE ET CERTIFIÉE

L'ensemble de notre équipe travaille dans le même sens : performance et qualité. Grâce à leur expérience professionnelle, chacun de ses membres bénéficie d'une profonde connaissance de ses activités propres. C'est ainsi que nous mettons toutes les chances de notre côté pour atteindre un succès commercial.

SCHMIDT IMMOBILIER est titulaire des certifications internationales suivantes :

- ISO 900 — Management de la qualité
- ISO 14001 — Management environnemental
- IQnet — Management structurel
- Valais Excellence — Management développement durable

Pour l'ensemble de notre organisation et de ses services immobiliers, ces certifications ont été décernées par le Comité Directeur de l'Association Suisse pour le Système de Qualité et de Management - SQS.

REJOINDRE UNE ÉQUIPE PASSIONNÉE ET MOTIVÉE

Nos collaborateurs se distinguent par leur professionnalisme, leur engagement et leur orientation client. Nous accordons aussi beaucoup d'importance à l'esprit d'équipe et avons à cœur d'offrir un environnement de travail stimulant, ouvert et agréable. Persuadés depuis toujours que tous nos collaborateurs ont un rôle très important à jouer dans le succès de notre entreprise, nous leur accordons une confiance absolue et favorisons des relations professionnelles empreintes d'une implication sérieuse, d'un respect mutuel et d'un échange transversal de nos connaissances.

L'HUMAIN AU COEUR DE NOS ÉCHANGES

Dans toutes nos actions, nous voulons faire la différence grâce à l'importance que nous accordons aux relations humaines.

Qu'il s'agisse de nos clients ou de nos partenaires, nous sommes convaincus que les liens qui nous unissent sont un bien très précieux. Nous stimulons et motivons nos collaborateurs pour les encourager à créer, développer et entretenir des relations sincères et durables dans toutes nos relations.

NOS ENGAGEMENTS

FORMATION

Encourager le développement personnel

Pour mettre à votre disposition des compétences techniques supérieures aux standards, SCHMIDT IMMOBILIER a à cœur de promouvoir la formation supérieure et le perfectionnement continu. Aussi, nous encourageons et favorisons le développement de nos collaborateurs à tous les niveaux de la hiérarchie.

Outre les connaissances techniques, nous attachons une grande importance aux compétences humaines en matière de conseil et de service au client.

Pour faire progresser nos effectifs dans les domaines les plus pertinents et les plus utiles pour nos clients, nous privilégions toujours les formations de haut niveau en adéquation avec les besoins actuels et futurs de la profession.

HUMANITAIRE

Soutenir les enfants en situation difficile

SCHMIDT IMMOBILIER s'est alliée à la Fondation " Eden ", ONG basée en Suisse, dont le but est de soutenir l'orphelinat " La Bergerie " à Cotonou, au Bénin. Cette ONG œuvre pour l'amélioration des conditions de vie des enfants en situation défavorable par des appuis logistiques et financiers, dans toutes les infrastructures de " La Bergerie ", à savoir un orphelinat, une école et un centre de santé.

Profondément touchés par les conditions de vie de ces enfants orphelins, nous avons décidé de nous engager à long terme pour contribuer à leur bien-être, pour les soutenir et les accompagner dans leur développement jusqu'à l'âge adulte.

Nous offrons aussi la possibilité à nos clients, collaborateurs et partenaires de se joindre à nos efforts par des actions concrètes et régulières au bénéfice exclusif des orphelins.

ÉCOLOGIE

Respect de l'environnement

Conscients du rôle que nous avons à jouer pour la qualité de vie des générations futures, nous visons des solutions immobilières en harmonie avec l'environnement et économiquement réalistes. Dans ce sens, nous prônons une attitude responsable en faveur du développement durable et mettons tout en œuvre pour que nos constructions et rénovations remplissent les exigences relatives à l'environnement.

Parce que nous sommes attentifs à l'impact de nos activités sur l'environnement, nous avons fait le choix de privilégier une fourniture d'énergie 100% hydraulique suisse pour l'intégralité de la consommation de notre centre administratif.

LES MARQUES DU GROUPE

BONVIN®
fiduciaire

EXIGEZ PLUS DE VOTRE FIDUCIAIRE®

BONVIN FIDUCIAIRE est une société Suisse, disposée à vous apporter des solutions en termes organisationnels, financiers et fiscaux. Elle regroupe des experts hautement qualifiés dans les domaines de la comptabilité, du controlling, de la fiscalité, des assurances, du financement et de la formation. Totalement engagée envers ses clients, elle saura vous conseiller et vous accompagner vers l'accomplissement de vos objectifs.

SCHMIDT®
yachting

LA LIBERTÉ COMMENCE ICI®

Spécialisée dans la vente, l'achat, la location et la gestion de yachts, SCHMIDT YACHTING offre des services haut de gamme dans le domaine de la plaisance de luxe avec en point de mire l'excellence et la qualité suisses.

Sa promesse : tout faire pour vous offrir l'expérience d'un style de vie exclusif, une aventure hors du commun, dans laquelle votre liberté passe avant tout, sur toutes les mers du monde.

POURQUOI NOUS CHOISIR ?

SCHMIDT IMMOBILIER vous offre les services de collaborateurs spécialisés et certifiés. Déterminés à fournir des prestations à forte valeur ajoutée et totalement personnalisées, nous mettons l'accent sur l'écoute de nos clients et la prise en compte de leurs attentes.

En tant qu'acteur majeur du secteur immobilier de notre région, nous avons à cœur de représenter la qualité et le savoir-faire de notre profession. Nous privilégions une vision à long terme et entretenons avec nos clients et partenaires des relations de confiance.

Parfaitement au fait de l'évolution du marché, nous entendons poursuivre notre développement indépendant et nous portons une attention toute particulière à notre productivité, au développement de notre expertise et à nos ressources humaines.

Totalement engagés aux côtés de nos clients, nous sommes convaincus que notre vision d'entreprise nous permet d'assurer notre pérennité et nous sommes fiers de partager notre succès avec vous.

Grégoire Schmidt

Nathalie Schmidt

RENCONTRONS-NOUS

VOUS ÊTES À LA RECHERCHE D'UN PARTENAIRE FIABLE ET EXPÉRIMENTÉ ?

Présents dans les deux régions linguistiques, nous vous répondons en français, allemand, anglais, espagnol, italien et portugais.

SCHMIDT®
immobilier

EXPERTIA SA

Rue Marc Morand 21
CH - 1920 Martigny

T +41 840 112 112
info@schmidt-immobilier.ch
schmidt-immobilier.ch

SCHMIDT®
immobilien

EXPERTIA INTERNATIONAL GmbH

Felsenstrasse 41
CH - 8832 Wollerau

T +41 840 112 112
info@schmidt-immobilien.ch
schmidt-immobilien.ch

SCHMIDT®
immobilier

T +41 840 112 112
info@schmidt-immobilier.ch
schmidt-immobilier.ch

© SCHMIDT IMMOBILIER 2005-2018