MA VIE, MA MAISON.

SCHMIDT®
immobilier

ÉDITION PRINTEMPS/ÉTÉ 2019

" L'enseigne SCHMIDT IMMOBILIER, c'est l'engagement d'une équipe de professionnels chevronnés qui ont à cœur de pratiquer leurs métiers 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. "

Grégoire Schmidt

SOMMAIRE

INSTAGRAM

PAGE 3

SCHMIDT PULSATIONS

Rencontre avec Lisa Gailland
Je déménage !

PAGE 4

SCHMIDT IMMOBILIER DANS LA PRESSE

PPE - Places de parc intérieures et extérieures
Renouvellement de son hypothèque, une étape stratégique
Parcelle à vendre en droit de superficie : est-ce une vraie opportunité ?
Faut-il reprendre la (les) cédule(s) hypothécaire(s) du vendeur ?

PAGE 13

TÉMOIGNAGE CLIENT

PAGE 19

SÉLECTION EN EXCLUSIVITÉ

PAGE 21

SERVICES IMMOBILIERS

Expertise
Vente
Construction
Pilotage de promotion
Portfolio management

PAGE 25

PRÉSENTATION

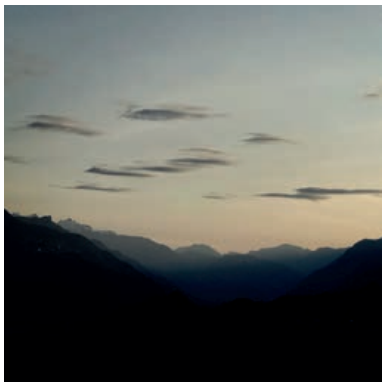
Notre différence
Nos engagements
Les marques du groupe
Pourquoi nous choisir ?

PAGE 37

Instagram

@schmidt_immobilier

« Notre région nous offre le décor, à nous de créer l'histoire qui va avec. »



MA VIE, MA MAISON… c'est là où le cœur bat.

S'offrir le privilège de prendre le temps de s'arrêter, de lever les yeux sur le paysage qui nous entoure. Respirer l'air de ce pays qui a retenu l'empreinte de nos pas, où il fait si bon vivre. Le Valais, on l'aime pour sa simplicité. Et pour ses imperfections aussi.

SCHMIDT PULSATIONS

Rencontre avec Lisa Gailland

Je déménage !

RENCONTRE AVEC LISA GAILLAND

Une jeune fille de 15 ans, les pieds bien ancrés à la terre et la tête dans le vent.

Une fille de la montagne ne rêvant que de bateau. De vent. De vitesse. D'eau. A peine 15 ans et, dans le regard de ce petit bout de femme en devenir, on lit déjà la détermination, l'enthousiasme. Quand à la première question elle se met à parler de sa passion, tout s'anime en elle. Ses mots sont posés. Son discours, clair et affirmé. Si de sa maison on ne peut voir le plan d'eau, dans ses yeux en revanche scintillent les reflets du lac. Son 2ème « chez-elle ».

Comme chez SCHMIDT on partage cette même passion de la voile, comme l'ambition fait partie des qualités qu'on aime et que les rêves ne nous font pas peur alors on vous emmène dans le sien !

Comment on arrive à la voile quand on vit dans un petit village vaudois de montagnes où tout le monde naît des lattes aux pieds ? Lisa le dit d'ailleurs très bien, ici tous ses amis font de la compèt' de ski, du ski de fond ou du biathlon ! Mais elle, elle a grandi avec un autre rêve... Hiver comme été, Lisa file au lac.

Une passion qui lui vient de son père.

C'est durant les vacances d'été, à bord du bateau familial, que Lisa découvre la navigation. Aux abords des ports elle voit les Optimists et s'imagine déjà, seule sur ces petits bateaux...

A l'âge de 7 ans, alors qu'elle participe à son premier stage de voile, c'est la révélation ! Elle commence par fréquenter l'école de voile de Pully, puis rejoint le Cercle de Voile de Vevey La Tour à la Tour de Peilz, qui accompagne depuis la jeune navigatrice en série Optimist, tant au niveau suisse qu'à l'international.

2014 inaugure sa 1ère saison de compétition. Et l'année suivante elle participe à son premier Championnat suisse par points. Depuis, de Pâques à octobre, tous ses weekends se passent sur l'eau à enchaîner les courses, et deux fois par semaine, Lisa quitte son village de montagnes pour le lac et l'entraînement.

En hiver, la vie s'organise un peu différemment : faisant partie du Talentpool - les juniors de l'équipe suisse -, la carte Swiss Olympic (Swiss Olympic Talent Card, octroyée à des athlètes de fédérations membres nationales disposant d'un concept de promotion de la relève) est son laisser-passer pour être libérée par l'école durant ses semaines d'entraînement.

Passer son temps sur l'eau, elle adore ça !

« Je me souviens bien de cette affiche vue à Pully montrant un jeune navigateur en Optimist en rappel, avec une écope, et beaucoup de vent, et je me suis dit : Je veux faire comme lui ! »

Sa vie d'adolescente, elle la partage entre la voile et l'école. Et avec ses amis aussi. « Une vie tout à fait normale » nous confie-t-elle. Dans une année elle aura terminé sa scolarité et entrera dans la vie active.

Si on lui demande de nous parler « d'aujourd'hui », de ses objectifs, c'est clairement la sélection aux championnats d'Europe et tenter un Top 5. Depuis 2016, l'entraînement est vraiment sérieux. La jeune fille est ambitieuse. Ce sera sa troisième tentative et les deux dernières années, elle a manqué son sésame à une place près. Et comme c'est sa dernière saison en Optimist…

En 2020 il faudra changer de bateau, voir les différentes options que le club aura à proposer. Et faire son permis voile aussi. Une formalité, mais par laquelle il faut passer pour aller plus loin. Ces Championnats d'Europe reviennent à maintes reprises dans la bouche de la jeune navigatrice. On sent que c'est important pour elle.

Le moment fort de son parcours sportif : « Définitivement les Championnats suisses par points, à Davos, en 2017 ! ». Une remarquable 2ème place toutes catégories confondues au général.

Quant à son rêve pour « demain » ? Elle répond du tac au tac : « Le Vendée Globe ! » Elle ne vise pas les JO. Même si elle a l'esprit de compétition, la course, ce n'est pas son but ultime. Ce qui lui plaît dans ce sport ce sont les sensations que lui procure le bateau qui glisse sur l'eau - faire corps avec lui -, le vent qui pousse fort, la vitesse. Et d'être seule maître à bord. Fixer ses propres limites. Lisa n'affectionne pas particulièrement les sports d'équipe, c'est une petite solitaire. On la sent indépendante, affirmée et très volontaire. Et elle rajoute en riant qu'elle n'aime pas trop le froid non plus. Elle skie, bien sûr, mais si durant un mois elle ne chausse pas les lattes, ça ne lui manque pas. Le bateau par contre, ce n'est pas pareil.

« A Davos, le lac est petit et le public est tout proche des bateaux. Passer devant la famille, les amis, les coaches, le public et entendre leur cris et encouragements, c'est vraiment spécial ! Ça fait quelque chose ça ! »

Son modèle : « Clarisse sur l'Atlantique ! Elle est partie de rien et a vécu son rêve avec très peu d'expérience. Elle a réussi à trouver un sponsor et participera au prochain Vendée Globe en 2020 ! »

Lisa sait ce qu'elle se veut et où elle va. Elle veut se donner les moyens de son rêve. Elle n'a pas peur. Pas peur de l'effort. Pas peur de la compétition. Pas peur de devoir travailler dur. Sur le bateau, elle est en totale confiance. Ce n'est pas une tête brûlée. Ne recherche pas la montée d'adrénaline absolument. Ce qu'elle aime, elle, c'est cette osmose avec le vent, l'eau, son bateau.

Elle n'a jamais « pas envie ». Ne rechigne pas à partir à l'entrainement ou en course. « C'est toute une expédition, partir naviguer. On ne monte pas sur le bateau en bikini ! » me fait-elle remarquer en riant ! Sac énorme. Affaires en tout genre. Pour tous les temps. Ce qu'elle aime moins par contre, c'est savoir d'avance qu'il n'y aura pas de vent et que ça n'avancera pas. Elle aime l'action et la vitesse Lisa !

Elle sait aussi que l'avenir tient à la persévérance, au travail, et… à une part de chance également. Se faire repérer pour aller plus loin ! Trouver un sponsor. Quitter le lac pour les mers.

Si elle ne court pas après le palmarès, « Bien qu'en Optimist, oui, un peu quand même, j'ai l'esprit de compétition ! », dans la quête de son rêve du Vendée Globe, c'est d'y prendre part tout simplement. Avoir la chance de vivre cette expérience.

Son avenir elle le voit… sur l'eau !
Suivre ses rêves. Ils connaissent le chemin…

■ Patricia Jacquod

« Mon rêve ? C'est le Vendée Globe !
Je m'imagine déjà en solitaire sur cette course mythique.
Pour ça, il me faut continuer à naviguer,
naviguer et encore naviguer ! »

PALMARÈS

2017 - Davos, Championnats suisses par points
2ème, toutes catégories confondues et 1ère, catégorie filles

2018 - classement des Championnats suisses par points
3ème, catégorie filles

2018 - Silvaplana, Championnats suisse
3ème, catégorie filles

2018 - Cannes
5ème, toutes catégories confondues et 1ère, catégorie filles

Source des photos : Swiss Optimist / Image principale J. Von Allmen pour Swiss Optimist

JE DÉMÉNAGE !

Ou les joies du « remuage »

C'est décidé, il est temps de partir, de commencer une nouvelle vie ailleurs, de quitter notre ancien quartier, d'emballer nos affaires dans des cartons... enfin, de déménager !

Les beaux jours arrivent et comme si ce seul critère suffisait à nous convaincre, on décide de déménager.

Je n'en suis pas à mon premier « remuage » et je parle en connaissance de cause. C'est mon 4ème en 8 ans !

On ressent des émotions différentes pour chaque déménagement. On le rêve, l'attend, le choisit, le décide, le subit aussi parfois. Il a ses propres raisons : quitter la maison de son adolescence pour se réaliser dans les études, se défaire de ses parents pour s'installer avec un amoureux, se séparer de celui qu'on aime parce que l'avenir n'est plus ici. Un nouveau job. Un autre enfant. Un coup de tête ?

Déménager c'est aussi rompre avec un mode de vie, des habitudes et un environnement familier. Quitter une maison, c'est aussi quitter un quartier, un village, des amis. Laisser derrière soi une partie de sa vie et bien souvent abandonner une part de son identité.

C'est un peu comme une « rupture » pour un nouveau départ. C'est perdre un peu de ses repères. A chaque fois. Partir ne se fait jamais vraiment dans la désinvolture. Mais quoi qu'il en soit, le mouvement est le mot clé du déménagement. Bouleversant parfois, excitant également. Épuisant aussi…

Et puis entre manque de sommeil et quelques vagues sautes d'humeurs, le soleil se lève enfin sur le jour « J » : « On déménage pour de vrai ! ». Les joies du « trier », « jeter », « garder » sont presque oubliées. La maison est vide et les cartons s'en vont encombrer notre nouveau chez-nous.

On jette un dernier regard sur les murs de notre ancienne vie et on referme la porte derrière soi, comme on fermerait un livre avant d'ouvrir le suivant. Un nouveau chapitre qui s'écrit. On part. On s'installe. On redémarre. On reconstruit. On recommence.

Nous sommes ainsi faits : les mutations nous font peur, nous paralysent ou bien au contraire, nous exaltent et nous attirent. Nous sommes des êtres d'habitudes mais construits aux épreuves de l'abandon. Nous avons cette faculté de désirer vivre, d'aller vers un ailleurs, de nous adapter.

Le lieu de vie est une enveloppe qui nous protège, nous reflète, nous, et les différents moments de notre existence.

« La maison c'est un peu de notre identité, le socle de notre vie. »

Le côté positif c'est que, une fois le grand « remuage » derrière nous, voilà l'occasion rêvée de faire la fête : pendaison de crémaillère ! On invite les amis sans oublier les nouveaux voisins comme ça on leur évite le plaisir de monter sonner chez nous en pyjama pour nous faire baisser le son… Et puis, si je devais un jour, peiner à me loger, avec tous ces déménagements et l'ensemble des cartons que j'ai accumulés depuis, je pourrais toujours me construire une maison sur l'un des jolis champs voisins.

■ Patricia Jacquod

SCHMIDT IMMOBILIER DANS LA PRESSE

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

PPE - PLACES DE PARC INTÉRIEURES ET EXTÉRIEURES

« Bonjour Monsieur Schmidt, je suis actuellement occupé à l'analyse attentive d'un projet d'acte dans le cadre de l'achat d'un appartement neuf à Martigny. J'aimerais avoir quelques précisions utiles au sujet du parking. En effet, selon les informations transmises les places de parc intérieures et extérieures sont attribuées par servitude, alors que les garages box constituent des lots de PPE !? Pourquoi cette distinction ? Merci pour vos remarques et conseils d'expert immobilier. »
Jean-François, Charrat

LA GAZETTE DE MARTIGNY

Pour répondre, je dois présenter les trois cas de figures les plus courants : Les places de parc extérieures - Le garage souterrain commun « ouvert » - Les box fermés intérieurs ou extérieurs.

LES PLACES DE PARC EXTÉRIEURES

Lorsqu'elles se trouvent sur le fonds lui-même, les places de parc extérieures, marquées au sol, ne font pas l'objet d'un droit exclusif en faveur d'un propriétaire d'étages. Par défaut, elles sont impérativement communes et ne constituent pas un lot ou des éléments rattachés en annexes d'un un lot principal. Par contre, si la volonté est autre, il existe deux autres façons : 1) Une servitude foncière de parcage, en faveur du titulaire d'un lot, grevant l'immeuble de base. 2) Une disposition réglementaire indiquant clairement le droit de parcage exclusif. Quelle que soit la solution retenue, la position du bénéficiaire est identique dès lors que rien ne pourra être décidé – suppression ou modification du droit – sans son accord formel.

« Les différentes options visant à rattacher une place de parc à un appartement en propriété par étages sont nombreuses. »

LE GARAGE SOUTERRAIN - PLACES OUVERTES

Ici, le plus souvent, les places de parc intérieures sont simplement marquées au sol. Dans ce cas, le garage collectif peut être considéré comme « partie commune ». Le rattachement de places de parc aux différentes unités d'étages se faisant, comme indiqué ci-dessus, soit par l'intermédiaire d'un règlement d'administration de la PPE ou par l'inscription de servitudes.

Une autre solution usuelle consiste à considérer le garage collectif comme une unité d'étages, détenue en copropriété ordinaire par l'ensemble des propriétaires d'étages. Dans ce cas de figure, un règlement interne traitera, outre les répartitions de frais et charges communs au garage collectif ainsi que l'attribution des places de parc à chaque propriétaire.

LE GARAGE - BOX FERMÉS

Lorsque les garages box sont en souterrain ou en surface, plusieurs solutions sont possibles. En effet, si les places de parc sont isolées les unes des autres par des murs, des cloisons, des portes ou des grilles pouvant être fermés, celles-ci peuvent ici faire l'objet d'un droit exclusif et être rattachées à chaque unité d'étages en tant que locaux annexes.

Vous constaterez que les différentes options visant à rattacher une place de parc à un appartement en propriété par étages sont nombreuses. Le notaire en charge de la constitution de cette PPE doit être capable de vous expliquer attentivement les choix qui ont été imposés par les promoteurs du projet.

■ Grégoire Schmidt

RENOUVELLEMENT DE SON HYPOTHÈQUE, UNE ÉTAPE STRATÉGIQUE

« Monsieur Schmidt, je suis occupé à l'étude de mon crédit hypothécaire qui arrive prochainement à son terme de 10 ans. Je me pose sérieusement la question de renégocier les conditions initiales du prêt et peut-être même changer la banque qui finance actuellement ma résidence principale. Quels sont vos conseils ? »
Hubert, Charrat

LA GAZETTE DE MARTIGNY

Lorsqu'est arrivé le moment de songer au renouvellement de son prêt hypothécaire, idéalement une année voire deux ans avant son échéance, la première étape consiste à savoir si votre banque n'a pas, avec votre accord, divisé votre prêt en plusieurs échéances distinctes. Dans ce cas précis, le changement d'établissement sera impossible sans envisager une pénalité. Si c'est effectivement le cas, il est primordial de calculer précisément le montant de la pénalité avant d'envisager une éventuelle sortie anticipée.

« Aussi surprenant que cela puisse paraître, le renouvellement d'un prêt hypothécaire est souvent tout aussi important que le financement initial car il offre l'occasion unique d'optimiser votre situation financière et fiscale. »

Si cette solution de changer de banque n'est pas envisageable économiquement, il est important de savoir s'il est possible d'augmenter le montant du prêt actuel pour vous permettre de dégager des liquidités. La question suivante... étant de réfléchir à la manière la plus adéquate d'utiliser ces nouveaux fonds.

En effet, la valeur de gage de votre bien immobilier a peut-être augmenté et vous avez certainement injecté plus de fonds propres que nécessaire dans votre financement initial ou encore disposez aujourd'hui de nouvelles garanties vous permettant d'obtenir un financement supérieur à votre hypothèque initiale. Une augmentation de votre prêt dégage des fonds qui, bien employés, vous offriront la possibilité d'accroître vos déductions fiscales en augmentant vos cotisations au 3e pilier ou en procédant à des rachats d'années de cotisations de votre 2e pilier. Vous aurez aussi la possibilité d'utiliser ces fonds pour acquérir un bien de rendement, le revenu locatif pouvant couvrir les frais hypothécaires de cette acquisition et, même dans certains cas, alléger la charge de votre résidence principale.

Une autre option qui s'offre à vous est de procéder à une donation ou un prêt familial pour offrir à vos enfants la possibilité de devenir propriétaires à leur tour. Par les temps qui courent, il est bien plus avantageux pour eux d'être propriétaires que locataires. Les prix des logements étant toujours plus élevés d'année en année, il deviendra toujours plus onéreux pour eux d'accéder un jour à la propriété.

En finalité, aussi surprenant que cela puisse paraître, le renouvellement d'un prêt hypothécaire est une étape stratégique toute aussi importante que le financement initial car elle offre une occasion choisie de renégocier vos conditions initiales afin d'optimiser votre situation financière et fiscale.

■ Grégoire Schmidt

PARCELLE À VENDRE EN DROIT DE SUPERFICIE : EST-CE UNE VRAIE OPPORTUNITÉ ?

« Bonjour Monsieur Schmidt, j'ai découvert récemment qu'une belle parcelle de terrain est disponible à l'entrée de Martigny. Un panneau de vente mentionne qu'elle est à vendre directement du propriétaire, en droit de superficie. Un promoteur tiers qui est actif dans la région m'a affirmé sous le couvert que cette parcelle lui était réservée et que je pourrais très prochainement acquérir auprès de lui un appartement en PPE en droit de superficie. N'étant vraiment pas spécialiste de l'immobilier, je n'ai pas osé poser plus de questions à ce stade... Merci d'avance pour vos précieux conseils »
Albert, Martigny

LA GAZETTE DE MARTIGNY

Le droit de superficie offre la possibilité à un tiers, le superficiaire, de détenir ou d'ériger une construction sur le terrain d'un propriétaire, le superficiant. Cette solution s'opère de façon contractuelle, par le biais d'une servitude allant de trente à cent ans, qui à certaines conditions, est inscrite au Registre foncier. Cela offre ainsi de distinguer la propriété du fond de celle du ou des bâtiments. Dès lors, le droit de superficie peut être à la base de trois immeubles inscrits au Registre foncier : le fond (terrain), la PPE (l'immeuble) et les appartements de la PPE (les lots).

La contrepartie du droit de superficie est le versement, durant la durée du contrat, d'une rente de superficie. Il en résulte de ce qui précède que la rente de superficie est considérée comme une charge de la copropriété qui va se répartir entre les futurs copropriétaires. Il est à relever qu'à la fin du droit de superficie, l'ensemble des constructions érigées sur le terrain, retournent au propriétaire du terrain moyennant le versement par le superficiant au superficiaire d'une indemnité substantielle pour la reprise des constructions. La remise en l'état initial du terrain par le superficiaire peut aussi être convenue.

« Si les fonds propres sont souvent moins élevés à l'acquisition avec un droit de superficie, la charge d'usage de l'appartement est souvent plus élevée et la valorisation des fonds propres investis bien moins importante. »

Dans votre cas, il est donc essentiel en premier lieu de déterminer avec certitude qui est le propriétaire effectif de la parcelle concernée. Lui seul est en mesure de vous confirmer que le promoteur a effectivement la latitude de proposer un projet immobilier sur sa parcelle.

En tout état de cause, lors du projet d'acquisition d'un tel objet, il est primordial de faire une analyse approfondie du contrat de superficie qui, outre les éléments tels que la durée, le montant de la rente et les différentes modalités de calcul du droit de retour, peut contenir, déjà à ce stade, des exigences relatives à la détention des parts de PPE.

Mon expérience montre que, si les fonds propres sont souvent moins élevés à l'acquisition avec un droit de superficie, la charge d'usage de l'appartement est souvent plus élevée et la valorisation des fonds propres investis bien moins importante. A ces différents désavantages économiques s'ajoutent bien souvent des règles qui ne permettent pas de transmettre l'appartement à ses héritiers.

En deux mots, la prudence doit être de mise ! A ce stade, aucun acompte de réservation ne doit être versé. Il s'agit donc de procéder à cette analyse pour être parfaitement informé sur le type d'opération proposé par ce promoteur qui, parfois, peut être assimilé à de la PPE ordinaire ou parfois doit être taxé de simple leasing immobilier très éloigné de l'institution de la propriété.

■ Grégoire Schmidt

FAUT-IL REPRENDRE LA (LES) CÉDULE(S) HYPOTHÉCAIRE(S) DU VENDEUR ?

« Bonjour, je suis en processus d'achat d'un appartement en PPE au centre de Martigny. Le vendeur me propose de racheter sa cédule en même temps que son appartement. Le courtier indépendant qui se charge de la vente n'est pas capable de me renseigner sur ce point ! Merci d'avance pour vos conseils d'expert. »
Anaïs, Saxon

LA GAZETTE DE MARTIGNY

Je précise que d'acheter un appartement par l'intermédiaire d'un courtier indépendant comporte des risques. Seul un professionnel reconnu peut vous apporter la garantie d'une vente sans soucis. On ne s'improvise pas agent immobilier !

Il est très commun qu'un bien immobilier soit grevé d'une hypothèque. Il s'agit de la garantie que demandent tous les établissements de crédit (banques, assurances, etc.) en échange des prêts qu'ils vous accordent, contre conditions, pour l'achat de biens immobiliers.

Lors de la vente effective, le montant de la dette garantie est généralement remboursé au moyen du prix de vente, la (les) cédule(s), elle(s) subsiste(nt) sauf en cas de radiation volontaire. Se pose alors la question de sa reprise par le nouvel acheteur. Attention, il ne s'agit pas ici pour ce dernier de se charger de la dette du vendeur mais seulement de récupérer une garantie qu'il pourra réutiliser pour ses propres besoins.

En effet, lors de la conclusion de son propre emprunt hypothécaire pour le financement d'une partie du prix d'achat, l'acheteur aura systématiquement intérêt à pouvoir récupérer la (les) cédule(s) existante(s), mais pas forcément à n'importe quelles conditions...

Actuellement, les frais de création d'une cédule sont d'environ 1,5 % du montant concerné par la garantie. Il s'agit ici pour une grande partie de taxes dues à l'Etat, une petite partie étant réservée pour les honoraires du notaire chargé de la constitution. Si le vendeur cède gratuitement la (les) cédule(s) existante(s), l'acheteur fera l'économie des frais mentionnés. Il sera éventuellement exposé à des frais complémentaires si le montant de la (les) cédule(s) récupérée(s) ne couvre par la totalité du montant emprunté. Mais ces frais seront calculés uniquement sur la différence.

Il arrive parfois que le vendeur souhaite vendre sa (ses) cédule(s), cherchant par cette action à récupérer légitimement une partie des frais qu'il a lui-même payés. L'acheteur à avantage à accepter cette proposition du vendeur qui est financièrement équivalente aux frais qu'il devra de toute façon assumer lors de la création de toute(s) nouvelle(s) cédule(s). De son côté le vendeur reçoit un montant supplémentaire, exonéré d'impôt sur le bénéfice éventuel de la vente de son bien. C'est une pratique légale qui vise à ne pas payer inutilement des taxes à l'Etat. Néanmoins, chaque situation est différente et mérite d'être examinée attentivement. En particulier si votre vente est organisée par un courtier amateur... Pour ne pas commettre d'erreur, votre notaire reste à votre disposition pour vous apporter les conseils et le soutien nécessaire dans cette transaction.

> *« L'acheteur a avantage à accepter cette proposition qui est financièrement équivalente aux frais qu'il devra de toute façon assumer lors de la création de toute(s) nouvelle(s) cédule(s). »*

■ Grégoire Schmidt

ESPRIT DE FAMILLE BIENVENUE CHEZ NOUS

Nos clients sont heureux, alors nous aussi !
Et c'est encore eux qui en parlent le mieux...

MA VIE, MA MAISON EN QUELQUES MOTS...

Bienvenue à St-Pierre-de-Clages chez Monsieur Delessert et son épouse...

...votre premier lieu de vie ?

« Une ferme ! A Chalet-à-Gobet, la petite station de ski sur les hauts de Lausanne ! Et puis notre premier chez-nous... un studio à Renens. »

...votre mode de vie : « nomade » ou « sédentaire » ?

« Sans hésiter : nomade ! Nous aimons bouger, être sur la route, voyager. Déjà, nous avons toujours eu plusieurs lieux d'habitation. Aujourd'hui nous partageons notre vie entre la plaine et la montagne. »

...le critère primordial pour habiter heureux ?

« Une maison où les amis vont, viennent et sont toujours les bienvenus. Et où les rires de nos petits-enfants résonnent. »

...pour vous, la maison idéale c'est... ?

« La maison près du lac, à Grandvaux, entourée de vignes. Pour sa vue sur le Léman et les Alpes. Le Valais, nous nous y sommes installés pour son climat. »

...de la fenêtre, la vue qui vous fait rêver ?

« Le lac pour l'horizon presque sans fin ! Mais nous aimons les montagnes également, et puis sur les coteaux vaudois on devait survivre à 4-5 mois hivernaux où tout est gris, du ciel à la nature, alors qu'en Valais... »

...la pièce où vous vous sentez le mieux ?

« Le carnotzet... et pour mon épouse, la cuisine ! Enfin... c'est l'endroit où elle passe le plus de temps. » Entre rires, sourires et regards complices, c'est « le jardin » qui l'emportera finalement !

...un mot pour décrire votre « Maison » ?

« Chaleureuse. Conviviale. Et puis... avec un carnotzet ! »

Et si vous deviez parler de SCHMIDT IMMOBILIER à votre meilleur ami, que diriez-vous ?

« Sérieux. Très professionnels. Dévoués.

Nous avions d'abord fait appel à une autre agence qui n'a jamais assuré le suivi ni donné de suite et puis, une rencontre fortuite avec une collaboratrice de chez SCHMIDT IMMOBILIER nous a mise en contact avec une de leurs courtières et nous avons de suite eu un rapport privilégié avec elle, par son sérieux, son professionnalisme et son dévouement... Vous savez, nous, nous ne sommes pas très doués pour la communication moderne ! Le mail, on ne l'a pas encore ! Alors du coup, tous les contacts se sont faits au travers des téléphones et des visites chez nous de la courtière. Et ça, ça crée des liens... »

« Il n'y a pas de plus grande joie que de se sentir bien chez soi. »

SÉLECTION EN EXCLUSIVITÉ

MARTIGNY - ATTIQUE 4.5 PIÈCES

RÉFÉRENCE : 1577070

Situé dans un quartier recherché de Martigny à proximité de l'école et de toutes les commodités, cet attique lumineux de 4.5 pièces fait partie d'une PPE de 5 appartements. 2 garages box et une place extérieure complètent ce bien.

LES VALETTES - VILLA 5.5 PIÈCES

RÉFÉRENCE : 1577050

Idéalement située dans le village des Valettes, à proximité immédiate de Martigny, cette spacieuse villa de 5.5 pièces d'environ 140m2, bénéficie d'un joli jardin au calme avec l'agréable bruit de la rivière. 5 places de parcs extérieures complètent ce bien.

CHAMPEX - CHALET DE 2 APPARTEMENTS

RÉFÉRENCE : 1574680

Superbe chalet de 7.5 pièces et d'une surface habitable de 162 m2 sur 3 niveaux, complètement rénové en 2012, avec vue sur les montagnes. Il se compose de deux appartements, un de 3.5 pièces et un deuxième de 4.5 pièces. Un joli jardin ainsi que d'agréables terrasses et balcons à chaque niveau vous permettront de profiter des montagnes environnantes.

SAXON - MAISON FAMILIALE

RÉFÉRENCE : 1574840

Spacieuse maison de 5.5 pièces avec jardin arboré, entièrement clôturé, sur une parcelle de 900 m2. Le rez-de-chaussée est parfaitement adapté pour une personne à mobilité réduite. A l'étage se trouvent 3 chambres spacieuses et un bel espace aménageable en bureau, salle de jeux ou home cinéma.

Le détail de ces objets immobiliers sur www.schmidt-immobilier.ch

SENSINE - MAISON VILLAGEOISE

RÉFÉRENCE : 1577000

Belle maison de 4.5 pièces entièrement rénovée sur 3 niveaux d'une surface de 122 m2. Situé dans un quartier calme sur les hauts de Conthey, ce bien offre, depuis sa jolie terrasse ensoleillée, une belle vue dégagée sur les montagnes.

EUSEIGNE - CHALET AVEC VUE DEGAGÉE

RÉFÉRENCE : 1574240

Magnifique chalet sur 2 niveaux de 4.5 pièces idéalement situé sur les hauteurs du village d'Euseigne. Ce bien bénéficiant d'un spacieux séjour mansardé avec pierre ollaire, d'un jardin et d'une terrasse, offre une vue imprenable sur le Val d'Hérens et ses montagnes.

CHALAIS - MAISON VILLAGEOISE

RÉFÉRENCE : 1574920

Belle maison villageoise de 4.5 pièces avec jardin, située au cœur du village de Chalais. Son séjour lumineux avec pierre ollaire et son carnotzet en voûte lui confèrent un aspect chaleureux. Possibilité d'aménager le rez-de-chaussée pour une activité indépendante ou un bureau.

VOLLÈGES - VILLA DE 5.5 PIECÈS

RÉFÉRENCE : 1578070

Située dans le village de Vollèges à 10 minutes en voiture de Martigny, à 5 minutes des remontées mécaniques du Châble et de la célèbre station de ski de Verbier, cette superbe villa style chalet a été construite avec des matériaux de haute qualité. Moderne et chaleureux, ce bien de 5.5 pièces jouit d'une grande pièce fitness/Welness avec hammam ainsi que deux places de parc dans le garage sous-terrain.

Le détail de ces objets immobiliers sur www.schmidt-immobilier.ch

BRUSON - MAGNIFIQUE APPARTEMENT NEUF DE 4.5 PIÈCES

RÉFÉRENCE : 1574930

Dans le village de Bruson, à 5 minutes du Châble et des remontées mécaniques pour Verbier/4 Vallées et le domaine skiable de Bruson, ce bel appartement neuf de 4.5 pièces aux combles d'une nouvelle PPE de 6 appartements bénéficie d'une situation exceptionnelle.

CRIES - APPARTEMENT MODERNE ET TRÈS LUMINEUX

RÉFÉRENCE : 1578030

Situé dans le charmant village ensoleillé de Cries, à seulement 5 minutes du départ des télécabines pour la station de ski de Verbier et à 15 minutes de la ville de Martigny, ce bel appartement en triplex moderne et très lumineux de 4 pièces se trouve dans un quartier résidentiel calme et paisible.

PRARREYER - CHALET CLÉS-EN-MAINS « LES PRÉS FLEURIS »

RÉFÉRENCE : 1576070

Chalet «Les Prés Fleuris» de 5.5 pièces à construire sur magnifique parcelle de 581 m2. Situé dans un quartier résidentiel très calme de Prarreyer, proche des commodités et des remontées mécaniques de Verbier, cette magnifique promotion offre une belle vue dégagée sur les montagnes et bénéficie d'un bon ensoleillement.

SOULALEX - MAISON DE 4.5 PIÈCES ENTIÈREMENT RÉNOVÉE

RÉFÉRENCE : 1574970

Charmante maison rénovée de 129 m2. Située au cœur du village de Soulalex, ce bien est idéalement situé à seulement 20 minutes du départ des télécabines pour Verbier, 15 minutes de Champex et 25 minutes de Martigny.

Le détail de ces objets immobiliers sur www.schmidt-immobilier.ch

SERVICES IMMOBILIERS

Expertise
Vente
Construction
Pilotage de promotion
Portfolio management

EXPERTISER

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 ?

EXPERTISE

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

Grâce à la maîtrise des techniques d'analyse usuelles et une excellente connaissance du marché, nous réalisons vos expertises de manière professionnelle, avec des méthodes spécifiques pour tout type d'objet :

- Terrain
- Appartement
- Chalet
- Maison
- Villa
- Immeuble de rendement résidentiel et/ou commercial
- Surface de bureau
- Surface de vente
- Surface d'artisanat ou d'industrie
- Hôtel et/ou restaurant
- Droit réel (DDP, usufruit ou droit d'habitation, autre servitude...)

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

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.

DES PRESTATIONS ADAPTÉES

- Établissement systématique d'un devis prévisionnel de nos honoraires
- Visite sur site, prise de métrés et photos
- Analyse des documents administratifs
- Détermination de la valeur comparative, de la valeur intrinsèque, de la valeur de rendement statique ou dynamique et de la valeur de liquidation selon le contexte et le type d'objet
- Détermination des loyers durables selon le marché
- 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 principaux éléments de l'expertise immobilière mais avec une analyse qui se concentre sur l'essentiel.

CONFIDENTIALITÉ

Nous attachons une grande importance à la protection des données sensibles et vous assurons une confidentialité absolue.

AUTRES ANALYSES SPÉCIFIQUES

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

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

« Toutes nos expertises sont réalisées par des experts en estimations immobilières avec brevets fédéraux. »

Sanel Hajdar

VENTE

Vendre votre bien immobilier rapidement, facilement et au meilleur prix

UN COURTIER 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.

« Toutes nos ventes sont supervisées par des courtiers en immeubles avec brevets fédéraux. »

Cédric Suchy

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 ?

CONSTRUCTION

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 DE 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 DE PROMOTION

Comment évaluer le potentiel de mon terrain ?

Comment réaliser une étude de faisabilité ?

Comment faire une étude de marché ?

Comment monter un dossier de financement ?

Comment assurer les démarches de commercialisation ?

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

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

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.

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

Notre différence
Nos engagements
Les marques du groupe
Pourquoi nous choisir ?

NOTRE DIFFÉRENCE

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
- Expertise immobilière
- 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.

DES PROFESSIONNELS HAUTEMENT QUALIFIÉS

Les brevets, diplômes d'Etat et masters universitaires de nos cadres 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.

« Notre mission : concrétiser vos projets immobiliers et en garantir le succès ! »

Nathalie Schmidt

UNE ORGANISATION EFFICACE

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.

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 allié à l'Association ''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.

www.eden-ong.org

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

SCHMIDT® immobilier

NOTRE PRIORITÉ, C'EST VOUS®

Leader dans le secteur immobilier, SCHMIDT IMMOBILIER exerce sa fonction d'expert dans les domaines suivants : expertise, vente, construction, pilotage de promotion et portfolio management.

SCHMIDT IMMOBILIER garantit à ses clients des prestations de qualité réalisées par de vrais professionnels de l'immobilier, un service individualisé répondant à vos besoins et un réseau régional, national et international.

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, 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

SCHMIDT®
immobilier

EXPERTIA SA

Rue Marc Morand 21
CH - 1920 Martigny

0840 112 112
info@schmidt-immobilier.ch
schmidt-immobilier.ch

SCHMIDT®
immobilier

0840 112 112
info@schmidt-immobilier.ch
schmidt-immobilier.ch

Papier de haute qualité composé à 100 % de fibres recyclées
© SCHMIDT IMMOBILIER 2005-2019