

MY LIFE, MY HOME.

SCHMIDT yachting

Quand la mer s'invite à la montagne
When the sea overlaps with the mountains

DISTILLERIE LOUIS MORAND & Cie

Une entreprise familiale qui traverse les âges
A family business that has stood the test of time

DUNCAN ROBERTSON, BRAMBLE SKI

En parfaite symbiose avec la nature
In perfect harmony with nature

FRANÇOIS PUGLIESE, ELITE SA

Un entrepreneur qui ne dort pratiquement pas
An entrepreneur who rarely sleeps

PLUG IN TO THE CITY.

RANGE ROVER PLUG-IN-HYBRID



ABOVE & BEYOND



Une forte personnalité, plus naturelle encore. Le Range Rover Plug-in Hybrid pousse la technologie de pointe vers les sommets. En mode électrique le rendent encore plus attrayant dans le trafic urbain. Et grâce au fonctionnement silencieux de la transmission plug-in hybride, le Range Rover incarne le raffinement ultime. De nouvelles forces d'entraînement engendrent un pouvoir d'attraction inédit.

Convenez dès maintenant d'une course d'essai.



Emil Frey Sion

Rue de la Dixence 83, 1950 Sion
www.sion.landrover-dealer.ch

SCHMIDT[®]

real estate



« L'enseigne SCHMIDT immobilier, c'est l'engagement d'une équipe de professionnels diplômés et confirmés 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. »

Membres de la direction

« The SCHMIDT real estate brand exemplifies the absolute commitment of a team of qualified and experienced professionals who are dedicated to accomplishing their work on a daily basis with integrity, efficiency and enthusiasm. We rely on our in-depth knowledge of the market and the quality of the various services we offer to build a privileged relationship of trust with each of our clients. »

Members of the Board



16.07 – 01.08.2021

verbierfestival

It's almost time
to take your seats!

Book now at verbierfestival.com

SOMMAIRE

SUMMARY

SCHMIDT yachting

Quand la mer s'invite à la montagne.

When the sea overlaps with the mountains.

PAGE 6

SCHMIDT immobilier dans la presse.

SCHMIDT real estate in the press.

PAGE 10

DISTILLERIE LOUIS MORAND & Cie

Une entreprise familiale qui traverse les âges.

A family business that has stood the test of time.

PAGE 16

DUNCAN ROBERTSON, BRAMBLE SKI

En parfaite symbiose avec la nature.

In perfect harmony with nature.

PAGE 24

FRANÇOIS PUGLIESE, ELITE SA

Un entrepreneur qui ne dort pratiquement pas.

An entrepreneur who rarely sleeps.

PAGE 28

Observatoire des prix immobiliers à Verbier au 2^e trimestre 2021.

Real estate pricing overview in Verbier in the 2nd quarter 2021.

PAGE 32

Services immobiliers : expertise et vente.

Real estate services : expertise and sales.

PAGE 34

Biens immobiliers à vendre.

Properties for sale.

PAGE 38

Pourquoi nous choisir ?

Why choose us ?

PAGE 42

SCHMIDT yachting

Une division du groupe SCHMIDT à Verbier

Quand la mer s'invite à la montagne.

A division of the SCHMIDT Group in Verbier

When the sea overlaps with the mountains.

Entretien avec Grégoire Schmidt

Le monde de la mer et de la navigation suscite un grand engouement, une forme de fascination même. Il y a six ans, Nathalie et Grégoire Schmidt ont choisi d'intégrer la plaisance de luxe au sein du groupe SCHMIDT. Immersion dans un style de vie d'exception.

Vendre et louer des yachts dans un pays sans accès à la mer, c'est un pari plutôt surprenant ! Alors comment passe-t-on de la montagne à la mer ? Il y a en fait de vraies similitudes entre la montagne et la mer, et une indéniable « culture maritime » chez les Suisses. Avec ma famille je navigue en mer depuis de nombreuses années sur différents yachts à voiles ou à moteurs. En tant que clients, nous avons pendant longtemps sollicité les services des sociétés étrangères car il n'y avait aucun prestataire suisse qui soit spécialisé dans la vente de yachts. Notre pays compte pourtant un grand nombre de propriétaires de bateaux sur toutes les mers du globe. En navigant nous avons souvent rencontré de sympathiques propriétaires de yachts se trouvant dans la même configuration que nous, s'étant adressés eux aussi à des sociétés allemandes, italiennes, anglaises ou françaises et qui auraient largement préféré privilégier un interlocuteur et prestataire suisse.

Le marché de la vente et de la location de yachts est en forte progression depuis plusieurs années. Dans ce contexte, il nous a paru judicieux de proposer, depuis la Suisse, ces deux services à une clientèle helvétique et internationale. D'autres éléments stratégiques ont également motivé notre décision d'investir, il y a six ans, pour créer SCHMIDT yachting et développer cette activité depuis la Suisse.

Au sein du groupe SCHMIDT, depuis 6 ans il y a aussi une société fiduciaire. Une diversification qui fait également votre force et votre différence unique dans ce milieu hyper concurrentiel de l'immobilier. Qu'est-ce qui relie chacune de ces entités ? Il y a toujours eu la volonté de développer une complémentarité entre les différentes divisions du groupe. BONVIN Fiduciaire est une société spécialisée notamment en fiscalité et en domiciliation. Dans le cadre de synergies avec l'immobilier et le yachting, nous nous occupons spécifiquement de clients étrangers qui ont fait le choix de venir s'installer en Suisse pour bénéficier de sa fiscalité avantageuse mais aussi de sa sécurité et son confort de vie.

Interview with Grégoire Schmidt

The world of sailing and the ocean evoke a great sense of emotion, even as far as to say a form of fascination. Six years ago, Nathalie and Grégoire Schmidt decided to incorporate luxury yachting within the SCHMIDT Group. An immersion into an exceptional lifestyle.

Selling and renting yachts in a country without direct access to the sea is a somewhat of an unusual challenge ! So how did you navigate from the mountains to the sea ? In actual fact, there are direct parallels between the two, and an undeniably strong « maritime culture » among the Swiss. I have been sailing with my family for many years on various sailing and motor yachts. As clients for many years, we relied on the services of foreign charter companies because there were no Swiss service providers who specialised in yacht sales. However, in Switzerland there are large number of yacht owners represented across all the world's oceans. While sailing, we often met like-minded yacht owners who were in the same situation as us, who had similarly contacted German, Italian, English or French companies and who would have much preferred a Swiss contact and service provider.

The market for the sale and charter of yachts has been growing rapidly for many years. Within this context, it seemed logical to us to offer these two services to Swiss and international clients out of Switzerland. Other strategic factors also motivated our decision six years ago to invest in and create SCHMIDT yachting and develop this activity from Switzerland.

A trust company forms also part of the SCHMIDT Group, which was equally established six years ago. This diversification not only demonstrates your strength but also your unique differentiation within the extremely competitive sector of real estate. What is it that links each of these entities ? There has always been an intention to develop complementary activities across the various divisions of the Group. BONVIN Fiduciaire is a company specialising in taxation and domiciliation. As a result of the framework of synergies identified within real estate and yachting, we specifically work with foreign clients who have chosen to settle in Switzerland to benefit from its attractive tax system but also its security and lifestyle benefits.

Un voyage extraordinaire. Une évasion luxueuse.

An extraordinary journey. A luxury escape.



Rien n'est plus ordinaire une fois qu'on est sur l'eau.
Everything feels more exceptional once you're out on the water.

Au niveau de la stratégie du groupe SCHMIDT, la combinaison de services entre l'immobilier, la fiscalité et la plaisance de luxe est unique en Suisse. Un service global très apprécié par nos propriétaires de yachts qui sont également propriétaires d'un ou de plusieurs biens immobiliers et motivés par nos conseils en matière d'optimisation fiscale.

Et comment s'est imposé le choix de proposer les services de SCHMIDT yachting à Verbier en particulier ? Un choix qui s'est imposé naturellement. Plusieurs de nos clients propriétaires ou locataires réguliers de nos yachts sont déjà domiciliés à Verbier ou y possèdent une résidence secondaire. Il y a dans la station baignarde une forte proportion de personnes susceptibles de bénéficier de nos services. Une partie importante de nos clients fidèles sont domiciliés à Genève, Gstaad, Crans-Montana, Zürich, Bâle, Schwytz et Zoug. Nous travaillons également pour une clientèle internationale habitant Londres, Paris, Monaco, au Luxembourg et à Singapour. Tous nous font confiance pour nos compétences et la qualité « Suisse made » de nos services.

La présence du groupe SCHMIDT à Verbier, c'est aussi l'opportunité pour les propriétaires d'appartements ou de chalets dans la station qui envisagent de vendre leur bien immobilier, d'avoir accès, par notre intermédiaire, en toute discrétion, à nos propriétaires de yachts qui sont des acheteurs potentiels. Nous avons multiplié par trois les transactions de ce type sur ces deux dernières années. Aucune autre agence de la station n'est en mesure de proposer ce service en exclusivité.

Louer ou acheter un yacht est un luxe qui a un certain prix. Le yachting ne reste-t-il pas dans l'inconscient collectif, un univers plutôt « inaccessible » ? Avant d'acheter, je conseille toujours à nos clients de commencer par louer un yacht afin de découvrir cet univers. Avoir la chance de passer ses vacances sur l'un de nos yachts, c'est bénéficier d'un service hôtelier 7 étoiles avec, en plus, chaque matin au réveil un autre panorama spectaculaire. Une parenthèse d'exception... La liberté commence ici.

Pour illustrer ces propos, voici l'exemple de l'un de nos clients français, grand patron d'industrie, extrêmement dur en négociation mais qui ne regarde pas à la dépense pour entretenir son magnifique yacht classique à voile et son équipage. Un jour dans une discussion à bâtons rompus, il m'a confié ceci : « Mon voilier me coûte une fortune chaque année, c'est un fait et j'en suis parfaitement conscient. Sur le papier j'en suis le propriétaire, mais en réalité je suis plutôt son gardien pour deux générations, c'est là ma responsabilité. Il me le rend bien car mon voilier est l'unique chose que j'ai trouvée pour me permettre de réunir toute ma famille 15 jours l'été en Méditerranée et 15 jours l'hiver dans les Caraïbes. Mes enfants et mes petits-enfants vivent à Singapour, à New York et à Londres. Le fait d'avoir ce magnifique bateau dans la famille, les motivent tous à venir me rejoindre chaque année, sans exception. Ces moments magiques avec eux représentent pour mon épouse et moi-même, un bonheur immense et intense qui n'a absolument pas de prix ! Sur mon bateau le temps s'arrête et nous vivons tous ensemble l'instant présent. Un luxe ultime à mes yeux. »

Informations sur : www.schmidtyachting.com

■ Patricia Jacquod

In terms of the SCHMIDT Group's strategy, the combination of services between real estate, taxation and luxury yachting is unique in Switzerland. A comprehensive service offering that is particularly appreciated by our yacht owners who also own one or more real estate properties and are attracted by our advice on tax optimisation.

And how did the decision to offer SCHMIDT yachting's services in Verbier come about ? It was a natural choice. Several of our clients who own or regularly rent our yachts already live in Verbier or have a second home there. There is a high proportion of people in the resort who can benefit from our services. A large number of our regular clients are based in Geneva, Gstaad, Crans Montana, Zurich, Basel, Schwyz and Zug. We also work for international clients living in London, Paris, Monaco, Luxembourg and Singapore. They all have confidence in our capacities and the level of our services associated with « Swiss made » quality.

The presence of the SCHMIDT Group in Verbier also offers those apartment or chalet owners who may be considering selling their property, the opportunity through us, to have completely discreet access to our yacht owners who are also potential buyers. We have tripled the number of such transactions over the last two years. No other agency in the resort is able to offer such an exclusive service.

Renting or buying a yacht is a luxury that comes at a price. Wouldn't you say that yachting is still associated with being an unattainable fantasy, somewhat in the realms of an «inaccessible» universe ? Before investing, I always advise our clients to start by chartering a yacht so as to discover this universe. To have the opportunity to spend your vacation on one of our yachts compares with a 7-star level of hotel service, and in addition, with a new and stunning panorama to wake up to every morning. An exceptional break from everyday life... Freedom begins here.

To illustrate this example, one of our French clients, a CEO of a large industrial company, someone extremely hard to negotiate with but who spares no expense in maintaining his magnificent classic sailing yacht and crew. One day while casually chatting with him, he confided : « My yacht costs me a fortune every year, a fact of which I am well aware. On paper I am the owner, but in reality I am its guardian for two generations, that is my responsibility. Which suits me as my yacht is the only thing I have found that allows me to unite my family for 15 days in the summer in the Mediterranean and 15 days in the winter in the Caribbean. My children and grandchildren live in Singapore, New York and London. The fact of owning this beautiful yacht in the family encourages them all to come and join me every year, and without exception. These magical moments spent together with them represent for my wife and myself, an immense and true happiness that is absolutely priceless ! Once on my yacht, time stands still and we all share the present moment together. An ultimate luxury in my eyes. »

Information available via : www.schmidtyachting.com



AEGIR 25.10 m
CARBON OCEAN 82 Guests: 7 | Crew: 3
2010, Refit 2015 Weekly charter rate | From € 28'000



AESOP 23.99 m
WALLY 80 Guests: 4 | Crew: 2
2009, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 30'000



ARAGON (ex WINDFALL) 28.64 m
SOUTHERN WIND 94 Guests: 8 | Crew: 4
2013, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 40'000



ARAOK 17.80 m
IPANEMA 58 Guests: 6 | Crew: 3
2018 Weekly charter rate | From € 24'000



DARK SHADOW 30.45 m
WALLY YACHT Guests: 6 | Crew: 4
2002, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 40'000



ELISE WHISPER 23.99 m
SOUTHERN WIND 78 Guests: 8 | Crew: 3
2001, Refit 2018 Weekly charter rate | From € 25'000



IKIGAI 25.13 m
JFA/VITTERS 82 Guests: 8 | Crew: 2
2002, Refit 2018 Weekly charter rate | From € 28'000



KALLIMA 24.89 m
SWAN 82 Guests: 8 | Crew: 3
2001, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 28'000



MAGIC CAT 25.00 m
MULTIPLAST FAST CRUISING S/CAT Guests: 8 | Crew: 4
1996, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 35'000



MARGARET ANN 29.15 m
PENDENNIS 95 Guests: 8 | Crew: 4
2004, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 37'000



SWALLOWS AND AMAZONS 23.70 m
CUSTOM CNB 77 Guests: 8 | Crew: 3
2009, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 16'500



TAJ 24.00 m
TRIMARINE S/CAT Guests: 6 | Crew: 3
2003, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 27'000



THE MERCY BOYS 48.60 m
FR. SCHWEERS SHIPYARD Guests: 12 | Crew: 11
1986, Refit 2016 Weekly charter rate | From € 90'000



TIGA BELAS 24.59 m
AUSTRAL MARINE Guests: 8 | Crew: 2
2011, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 22'000



WHITEFIN 27.43 m
RENAISSANCE YACHTS MARINE Guests: 8 | Crew: 4
1983, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 25'500

Le métier de courtier en immobilier ne s'improvise pas.

The profession of a real estate broker cannot be improvised.



Les normes réglementaires se complexifient constamment, que ce soit en matière énergétique, légale ou fiscale. Une évidence qui fait que le métier de courtier en immobilier ne s'improvise pas.

Un bien immobilier est très souvent le fruit d'économies d'une vie ou issu d'un héritage familial. Il est donc souvent chargé de valeurs émotionnelles et financières importantes. Par ailleurs, l'acheteur d'aujourd'hui est beaucoup plus exigeant qu'autrefois. Légitimement, il souhaitera des informations très précises sur différents aspects (servitudes, financement, impact fiscal, situation à l'âge de la retraite, durée de vie des équipements, subventions possibles en cas de rénovation, etc). Seul un vrai professionnel breveté est à même de répondre à toutes ces questions sans la moindre hésitation.

Aujourd'hui, un vrai professionnel est obligatoirement au bénéfice d'une formation qui se doit d'être validée à terme par un Brevet Fédéral de courtier en immeubles. Celui-ci sera alors capable d'accompagner son client et d'assurer le soutien avisé et personnalisé tout au long du processus de vente. De l'évaluation du bien jusqu'à la conclusion du contrat de vente chez le notaire, ce courtier breveté sera parfaitement formé pour mettre en place une stratégie de vente, la sélection et les qualifications des clients potentiels, l'organisation des visites et la conduite de toutes les négociations avec éthique, respect et bienveillance. Comment contacter des courtiers en immeubles avec Brevet Fédéral ? Très simple, vous les trouverez dans des agences immobilières sérieuses, qui seules ont la capacité logistique et financière de les employer.

« Les agences immobilières sérieuses qui emploient des courtiers en immeubles avec Brevet Fédéral pratiquent des taux de commission qui se situent entre 5 et 6% + TVA. »

Regulatory standards are becoming more and more complex, whether in terms of environmental, legal or tax matters. This is why the real estate broker's profession cannot be improvised.

A real estate property is most of the time the result of a lifetime of savings or a family inheritance. It is therefore often loaded with important emotional and financial values. Moreover, the modern-day buyer is much more demanding than in the past. Legitimately, he will request very precise information on various aspects (financing, tax impact, situation at retirement age, life expectancy of equipment, possible subsidies in case of renovation, etc.). Only a true certified professional can answer all these questions without the slightest hesitation.

Currently, a true professional must have a training programme that has been validated by a Federal Real Estate Broker's Certificate. He or she will then be able to accompany the client and ensure knowledgeable and personalised support throughout the sales process. From the evaluation of the property, to the conclusion of the contract of sale at the notary's office - this patented broker will be perfectly trained to implement a sales strategy, the selection and qualification of potential clients, the organisation of visits and the conduct of all negotiations with ethics, respect and care. How to contact real estate brokers with a Federal Certificate? Very simple, you will find them in serious real estate agencies that are the only ones to have the logistical and financial capacity to employ them.

« Serious real estate agencies that employ real estate brokers with a Federal Certificate charge commission rates between 5 and 6% + VAT. »

Unlike «079-078-077-076» (a term used to designate ephemeral, improvised and opportunistic agents/advisers/brokers), a serious real estate agency has always been «established» and has been registered in the Commercial

Contrairement aux « 079-078-077-076 » (terme pour désigner les agents/conseillers/courtiers éphémères, improvisés et opportunistes), une agence immobilière sérieuse a toujours « pignon sur rue » et est inscrite au Registre du commerce depuis de très nombreuses années. Mais cela ne suffit pas, car un courtier en immeubles avec Brevet Fédéral a l'obligation de se tenir parfaitement informé des évolutions législatives et fiscales, mais aussi de la conjoncture économique dans la région où il exerce sa profession à plein temps. A ces fins, il suit plusieurs fois par an, durant toute sa carrière, des cours de formation continue organisés par les associations professionnelles que sont le SVIT ou l'USPI.

La rémunération du courtier est soumise à la liberté contractuelle. Sur le terrain, les taux de commission proposés sont proportionnels au sérieux de l'agence et aux réelles compétences du courtier. Les agences immobilières sérieuses qui emploient des courtiers en immeubles avec Brevet Fédéral pratiquent des taux de commission qui se situent entre 5 et 6% + TVA. Elles offrent des garanties, afin que l'achat ou la vente d'un bien immobilier puisse aboutir rapidement, sereinement et au meilleur prix.

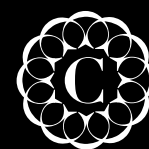
Le courtier en immobilier n'est rémunéré que par son mandant. Il ne peut en aucun cas être rémunéré à la fois par l'acheteur et le vendeur. Contrairement aux sociétés de courtage et d'estimation en ligne, dont une nouvelle ouvre et une autre ferme chaque semaine et qui proposent des estimations gratuites et des rémunérations forfaitaires que la vente se fasse ou non. La rémunération à la commission présente l'avantage d'aligner les intérêts du courtier à ceux du vendeur, puisque le courtier ne sera rémunéré uniquement en cas de résultat.

■ Grégoire Schmidt

Register for many, many years. Nevertheless, this is not enough because a real estate broker with a Federal Certificate is obliged to keep himself perfectly informed of legislative and fiscal evolution, but also of the economic situation in the region where he practises his profession full time. To this end, he follows several times a year continuing education courses organised by professional associations such as SVIT or USPI, throughout his entire career.

The broker's remuneration is subject to contractual freedom. In practice, the proposed commission rates are proportional to the professionalism of the agency and the real skills of the broker. More specialist real estate agencies that employ real estate brokers with a Federal Certificate practise commission rates between 5 and 6% + VAT. This guarantees that the purchase or sale of a property can be completed quickly, smoothly and at the best price.

The real estate broker is only remunerated by his principal. He cannot be compensated by both the buyer and the seller. Unlike online brokerage and estimation companies, of which a new one opens and another one closes every week and which propose free estimations and fixed remuneration whether the sale is made or not. Commission-based remuneration has the advantage of aligning the interests of the broker with those of the seller since the broker will only be rewarded if a result is achieved.



CLOVIS
& Co

Chemin des Luis 1, 1936 Verbier
+41 78 743 08 22

mike@clovisandco.ch



Vente « sans commission », le miroir aux alouettes !

« Commission-free » sales, a case of smoke and mirrors !



« Bonjour Monsieur Schmidt, j'ai découvert un spot TV et un article dans le journal, d'une agence immobilière qui vend votre bien immobilier sans commission. Je ne sais pas quoi penser de cette publicité car je suis susceptible de vendre un bien immobilier. Moi-même ancien commerçant et pas né de la dernière pluie, je reste très méfiant vis-à-vis de cette proposition commerciale car personne ne peut travailler gratuitement. Qu'en pensez-vous ? » Placide - Euseigne

Nous constatons la multiplication de campagnes publicitaires émanant de pseudo-agences immobilières qui prétendent vouloir révolutionner l'immobilier. Apparues récemment dans le paysage médiatique, elles se sont autoproclamées, du jour au lendemain, « Experts de l'immobilier ».

A grand renfort de slogans aguicheurs, de spots TV et de publiereportages payants (soigneusement déguisés en faux articles rédactionnels) publiés sciemment dans des quotidiens sérieux, ces vendeurs n'hésitent pas à tromper l'opinion publique. Ils y font la promotion d'un service présenté comme révolutionnaire, additionné d'un argumentaire fanfaronnant qui critique, pour ne pas dire diffame sans aucune vergogne, l'ensemble des professionnels de l'immobilier. Une attitude à la hussarde qui est inacceptable dans un contexte de liberté de commerce et de saine concurrence.

Jouant sur les mots, ces vendeurs prétendent vous faire faire d'importantes économies en vendant eux-mêmes votre bien immobilier « sans commission ». En réalité, ils imposent aux propriétaires des forfaits fixes de plusieurs milliers de francs, qui sont payables d'avance, sans aucune obligation de résultat. Pour vanter des performances hypothétiques, ils n'hésitent pas à faire valoir des chiffres et des témoignages dont l'authenticité est totalement invérifiable. Jouant avec la crédulité de certains, ils rusent pour séduire et tenter de convaincre.

« Hello Mr Schmidt, I came across a TV advert plus a newspaper article about an estate agency that claim they can sell your property without any commission. I don't know what to believe regarding this advertisement given that I am likely to put my property on the market. I previously also worked in sales and wasn't born yesterday, hence I remain very sceptical about such a commercial proposal because no one can work for free. What's your opinion ? » Placide - Euseigne

We are seeing an increase in advertising campaigns from pseudo-real estate agencies that claim to want to revolutionise the real estate market. They have recently appeared across the media landscape and overnight have declared themselves as « real estate experts ».

Using enticing slogans, TV spots and paid advertorials (carefully disguised as fake editorial articles) published in credible daily newspapers, these salesmen have no qualms in misleading public opinion. They promote a service that is presented as revolutionary, along with boastful claims that criticise, not to say shamelessly defame, all real estate professionals. A presumptive approach that is unacceptable in a context of freedom of trade and healthy competition.

Playing with words, these salesmen claim to enable you to save a great deal of money by selling your property through them « without commission ». In reality, they charge owners fixed fees of several thousand francs, paid upfront, without any guarantee of achieving results. To boast about hypothetical results, they do not hesitate to put forward figures and testimonials whose authenticity is totally unverifiable. Playing on the gullible nature of some people, they cunningly seduce and try to convince. Without any scruples nor the slightest credible real estate training, they do not hesitate to present themselves as experts to offer « free estimates/valuations » of real estate properties. Once contact has been established

« In reality, they charge owners fixed fees of several thousand francs, paid upfront, without any guarantee of achieving results. »

« En réalité, elles imposent aux propriétaires des forfaits de plusieurs milliers de francs, qui sont payables d'avance, sans aucune obligation de résultat. »

Sans le moindre scrupule et surtout sans la moindre formation immobilière crédible, ils n'hésitent pas à se présenter comme des experts afin de proposer des « estimations/évaluations gratuites » de biens immobiliers. Une fois le contact établi avec le propriétaire, le discours de vente est extrêmement bien rodé. Il n'est pas sans rappeler les techniques ubuesques de certains vendeurs du même acabit qui alpaguent le chaland sur certaines foires ou marchés.

Il n'y a absolument rien d'innovant ni de révolutionnaire dans le(s) service(s) proposé(s). On peut très clairement assimiler cette pratique commerciale à de la vente très agressive de services publicitaires comme il en existe malheureusement à l'étranger.

Dans le meilleur des cas, ces vendeurs vont surévaluer votre bien immobilier, celui-ci ne se vendra pas et il sera grillé sur le marché. Dans le pire des cas, ils sous-évalueront votre bien immobilier, qui se vendra forcément très rapidement... En croyant au succès de votre vendeur et à l'économie partielle d'une commission, vous perdrez en réalité des dizaines de milliers de francs. Il sera malheureusement trop tard...

Faites donc preuve de réalisme et confiez l'estimation et la vente de votre patrimoine à de véritables professionnels. Au bénéfice de formations immobilières sérieuses reconnues par l'Etat, d'une large clientèle, d'une longue et probante expérience, d'une excellente réputation et finalement d'une profonde connaissance du marché de votre région, ils sont votre seule et unique garantie de faire aboutir votre vente immobilière en toute confiance, rapidement et au meilleur prix !

A méditer : ce qui est bon marché est toujours trop cher... Si le vendeur te dit que c'est gratuit, c'est que c'est toi le produit !

with the owner, the sales pitch is extremely well-rehearsed. It is reminiscent of the ubiquitous techniques used by certain salespeople of the same ilk who lure customers to certain industry fairs or events.

There is absolutely nothing innovative or revolutionary about the service(s) offered. This commercial practice can clearly be compared to the overly aggressive sale of advertising services that unfortunately exists in other countries.

In a best-case scenario, these sellers will overvalue your property, it will not sell, and it will have been overexposed to the market. In the worst case, they will undervalue your property, which will inevitably sell very quickly... By believing in the success of your seller and the partial saving of a commission, you will lose tens of thousands of francs. Regrettably, it will be too late...

So be realistic and entrust the valuation and sale of your property to genuine professionals. They have bone fide, officially recognised real estate training, a broad clientele, depth of experience, an excellent reputation and, last but not least, comprehensive knowledge of the market in your area. They are your one and only guarantee that your property sale will be completed in complete confidence, quickly and at the best price !

Remember : what is considered good value is always overpriced... If the seller tells you it's for free, then it's you the product !

IS IT TIME FOR YOUR BIG STRATEGIC EXIT?

WE ARE HERE TO BLAZE THE TRAIL.

OUR APPROACH

- We believe that exceptional transactions are forged with passion and entrepreneurial grit
- We provide professional advisory services on exit, capital raising, and acquisition strategies – in Switzerland, Europe and beyond
- We deliver financial expertise, strategic vision, international outreach, and first-class execution from start to finish
- We have integrity, we are committed, direct and dependable
- Wherever you stand in your company's life cycle, we have the experience, expertise and «savoir faire» to guide and accompany you

Distillerie Louis Morand & Cie SA à Martigny

Une entreprise familiale qui traverse les âges.

A family business that has stood the test of time.

Chez les « MORAND », on vit et respire la distillerie...

Autour du célèbre label valaisan, il y a une histoire de famille de plus de 130 ans. Une fois n'est pas coutume : ce n'est pas la porte de la distillerie que nous avons poussée mais celle des souvenirs. Avec Julien Morand et Bruno Vocat – deux des représentants de cette 4^{ème} génération qui font vivre la marque – nous avons évoqué leur attachement à Verbier et leurs rôles dans la maison Morand.

Grégoire Schmidt : On se retrouve ici à Verbier, un peu comme au bon vieux temps. Verbier, ça représente quoi dans vos souvenirs ?

Julien Morand : Les vacances d'été de mon enfance dans le chalet familial où j'ai fait mes premiers pas en juillet 1972, les promenades avec mes parents à la Marlène, les orages à la Croix de Cœur, la chasse aux escargots sous la pluie, mon premier vélo de course et les épopées qui vont avec. Puis adolescent, on profitait d'être à Verbier tous les weekends d'hiver pour s'échapper à ski avec les copains, faire du bob ou du hockey et pour entrer en douce au Tara. Aujourd'hui, avec ma femme et mes enfants, on reconstruit ces mêmes souvenirs de vacances, entre ski, vtt, promenades en montagne et golf également.

Bruno Vocat : Mon attachement à Verbier est lié à l'hiver et au ski. Dans les années 60, mes parents y avaient acheté un appartement, sous Médran à la Haute Route. A cette époque, il y avait ce petit télésiège (le Vert) qui passait devant notre immeuble. On en a donc bien profité et le ski est devenu une passion folle ! J'en ai d'ailleurs fait mon premier métier, comme prof de ski puis comme guide. Mes étés à Verbier, quant à eux, n'ont fait partie de ma vie que lorsque je m'y suis domicilié avec ma femme, il y a une quarantaine d'années.

GS : Quel est le chemin qui vous a conduit l'un et l'autre à la distillerie ?

JM : Pas un chemin tout droit, c'est certain ! Une maturité socio-économique et des études de droit pour commencer. Le décès soudain du bras droit de mon père l'a incité à me demander de venir rapidement à la distillerie prendre en main les démarches de la certification ISO 9000 qui venaient

In the « MORAND » family, we live and breathe the distillery...

Behind the renowned Valaisan label, there is a family history of over 130 years. For a change, it is not the door of the distillery that we push open, but one of souvenirs. Together with Julien Morand and Bruno Vocat - two members of this 4th generation who continue to keep the brand alive - we talk about their attachment to Verbier and their roles in the Morand business.

Grégoire Schmidt : We meet here in Verbier, a bit like in the good old days. What place does Verbier hold in your memories ?

Julien Morand : The summer holidays of my childhood in the family chalet where I took my first steps in July 1972, walks with my parents around the Marlène, storms at the Croix de Cœur, hunting for snails in the rain, my first racing bike and the mishaps that went with it. Then as a teenager, we took advantage of being in Verbier every weekend in the winter to escape on skis with friends, tobogganing or hockey and to sneak into the Tara club. Today, with my wife and children, we recreate those same holiday memories, between skiing, mountain biking, hiking and also golf.

Bruno Vocat : My attachment to Verbier is linked to winter and skiing. In the 1960s, my parents bought a flat here, just below Médran on the Haute Route. At the time, there was a little drag lift (the Vert) which passed in front of our building. So we took advantage of it and skiing became an absolute passion ! I made it my first job, as a ski teacher and then as a guide. As for summers in Verbier, they only became part of my life when I moved here with my wife, some forty years ago.

GS : What was the path that led you both to the distillery ?

JM : Not a straight path, that's for sure ! Studies in socio-economics and law to start with. The unexpected death of my father's right-hand man prompted him to ask me to join the distillery quickly and to oversee the recently introduced ISO 9000 certification process. This marked my official entry into the family business. Having always accompanied my father and grown up surrounded by the plants and fruits that were distilled, I was not entering unknown territory.

De gauche à droite : Julien Morand, Grégoire Schmidt et Bruno Vocat.

From left to right : Julien Morand, Grégoire Schmidt & Bruno Vocat.



La poire, un des fruits emblématiques chez Morand.
The pear, one of the emblematic fruits associated with Morand.

de commencer. Ça a marqué mes débuts officiels dans l'entreprise familiale. Ayant toujours accompagné mon papa et grandi au milieu des plantes et des fruits que l'on distillait, je n'entrais pas en terre inconnue.

En 2000, je suis parti parfaire mon allemand avec les représentants de notre agent en Allemagne, expérience ponctuée par une formation spécifique sur la fermentation et la distillation à la faculté de biotechnologie de Berlin. Puis l'Australie avec Tatjana - ma femme - pour y suivre un cursus universitaire postgrade en marketing, management et innovation. Mais pressé par mon père de ne pas rester éloigné de la distillerie trop longtemps, nous sommes rentrés en Suisse un an plus tard. A mon retour, j'avais alors l'espoir de jouer un rôle clé dans l'entreprise. La distillerie était une passion ancrée depuis longtemps mais comme dans beaucoup d'affaires familiales où les protagonistes sont nombreux, ce n'était pas si simple : j'étais de loin le plus jeune de ma fratrie et de celle de mes cousins. Un consultant a alors été engagé, la partie commerciale m'a été confiée et à Bruno la production. A la retraite de mon père, un directeur général « hors sol » a été engagé et les responsabilités des membres de la famille encore un peu plus diluées.

*« Difficile dans une entreprise familiale
vieille de plus de 100 ans, de respecter
et de suivre la ligne et la tradition
tout en innovant sans trop ébranler
la confiance et les habitudes du client. »*

Aujourd'hui je suis formellement administrateur et « brand ambassador ». Je fais notamment autorité sur les produits et je m'occupe des aspects légaux et de la représentation active dans les associations professionnelles au niveau cantonal et national.

BV : Pour ma part, j'étais prof de ski, guide de montagne, et c'est un genou en mauvais état qui m'a poussé à frapper à la porte de l'entreprise familiale pour ma reconversion. Une

In 2000, I went to Germany to perfect my German with our agent's representatives, an experience in dispersed by specific training on fermentation and distillation at the Faculty of Biotechnology in Berlin. Then onto Australia with Tatjana - my wife - to do a postgraduate university course in marketing, management and innovation. But urged by my father not to stay away from the distillery for too long, so we returned to Switzerland a year later. When I came back, I had hopes of playing a key role in the business. The distillery had been a passion of mine for a long time, but as in many family businesses where there are many protagonists, it was not so simple : I was by far the youngest of my siblings and cousins. A consultant was then hired, I was entrusted with the commercial part of the business and the production side to Bruno. When my father retired, an « external » managing director was hired and the responsibilities of the family members were further diluted.

*« It is difficult in a family business
that is over 100 years old to respect and
adhere to ways and traditions while
remaining innovative, without upsetting
customer loyalty and habits too much. »*

Today my official role is that of administrator and « brand ambassador. » In particular, I am ultimately responsible for products and oversee legal aspects with an active representation in professional associations at the cantonal and national level.

BV : On my side, I was a ski teacher and mountain guide, and it was a bad knee that led me to knock on the door of the family business as part of my reconversion. It was a stroke of luck ! I started out as an « apprentice » in the wine cellar, at the bottom of the ladder but surrounded by passionate and talented people who helped me to make my first steps and with whom I loved to learn and work. Initially at a rhythm of six months a year - not due to a lack of interest in the business (given I am still here over 25 years later), but more as a result

chance ! J'y ai débuté comme un « apprenti » caviste, au bas de l'échelle mais accompagné par des gens passionnés, brillants, qui m'ont aidé à faire mes premières armes et avec qui j'ai adoré apprendre et travailler. Au rythme de six mois par an tout d'abord - non pas par manque d'intérêt pour la maison (puisque j'y suis toujours après plus de 25 ans), mais plus par attachement profond à la montagne. Si j'ai également suivi quelques cours sur les spiritueux (Changins), c'est surtout sur le terrain que j'ai appris mon métier. Peu à l'aise pour la vente, je n'aurais pas pu être commercial. Par contre je me sentais à ma place dans la production et dans la fabrication des liqueurs. C'est Louis Morand, mon oncle (dit Loulou), qui m'a transmis son savoir. Puis assez naturellement je suis devenu responsable et directeur de production de la maison et de nos domaines agricoles (j'ai gravi les échelons avec bonheur même si les titres ne m'ont jamais tellement impressionné.)

« Être responsable de production, c'est parfois ingrat : quand tout va bien, ce n'est jamais grâce à toi. Quand c'est mauvais, c'est toujours de ta faute. Il faut savoir faire la part des choses. »

A ceux qui me demandent « ce que ça fait de descendre de cette famille », je réponds que c'est de la fierté mais aussi une grande responsabilité. C'est un véritable challenge que de faire perdurer une entreprise qui a 130 ans. Prendre les bonnes décisions et savoir bien s'entourer fait également partie de l'équation, et nous avons la chance d'avoir en la personne de Fabrice Haenni, un directeur jeune, qui va de l'avant. Faire appel à quelqu'un de l'extérieur était certainement un choix nécessaire au niveau opérationnel. Personnellement je ne vois que du positif au rajeunissement décisionnel, il faut savoir vivre avec son temps.

GS : S'il fallait raconter un souvenir ou une anecdote de la vie à la distillerie ?

JM : L'apprentissage de la fabrication des liqueurs avec mon papa : à l'aide du fameux petit livre noir contenant toutes les recettes secrètes (un joli patrimoine familial d'ailleurs avec

of my deep attachment to the mountains. Although I also enrolled in several courses on spirits (Changins), it was mainly out in the field that I learned my trade. Not at ease working in sales, the commercial side wasn't for me. However, I felt at home in the production and in the manufacture of liqueurs. It was Louis Morand, my uncle (known as Loulou), who shared his knowledge with me. Then over time, I became production manager and director of the business and of our agricultural estates (I climbed the ladder voluntarily even if actual job titles never held much importance to me).

« Being a production manager can at times be a thankless task: when things go well, it's never thanks to you. When things go wrong, it's always your fault. You have to know how to keep your perspective. »

To those who ask, « how does it feel to be a descendant of this family », I answer that it is a source of pride but also a great responsibility. It's a real challenge to maintain a 130-year-old company running successfully. Making the right decisions and knowing how to surround yourself with the right people is also part of the equation, and we are lucky to have a young director in Fabrice Haenni, who is proactive. Bringing in someone from outside was certainly a necessity at the operational level. Personally, I only see the positives in a younger decision-making process, you have to know how to adapt to the times.

GS : If you had to recount a memory or an anecdote about life at the distillery ?

JM : Learning how to make liqueurs with my father : with the help of the infamous little black book containing all the secret recipes (a charming family heirloom in fact, complete with handwritten notes by the different generations). Reading, applying the process and learning how to make the recipes for a few years would have been enough, but my father was always there, he wanted to oversee everything. We really had to fight with Bruno to persuade him to let us do it. But he also

l'écriture manuscrite des différentes générations). Lire, suivre le processus et apprendre à réaliser la recette sous contrôle durant quelques années eût été suffisant, mais mon père restait là, il voulait absolument tout contrôler. Il a vraiment fallu lutter avec Bruno pour qu'il admette de nous laisser faire. Mais du coup, il nous a aussi inculqué ce souci de la précision, cette implication et la disponibilité totale auprès de nos clients, quelle que soit l'heure du jour ou de la nuit. Si lors d'événements comme le Carnaval, les spiritueux venaient à manquer, on s'habillait, on chargeait le camion et on partait livrer.

BV : Ah ça ! Les anecdotes ne manquent pas : enfant, avec mon frère et nos cousins, la distillerie était notre terrain de jeu avec le lot de bêtises qui allaient avec ! On ne peut pas tout raconter mais je me souviens m'être bien fait « tirer les oreilles » par mon grand-père. Quant à Loulou, Julien a tout juste ! Il voulait toujours être là ! A la réception des millions de poires William, Loulou touchait les fruits, enlevait les poires pourries et avait toujours une petite remarque en me voyant faire : la poire était « trop jaune » ou « pas assez ». C'est vrai qu'il avait de la peine à nous « passer la main ». Et puis il y a aussi ces souvenirs de récoltes, où à dix heures du soir, alors qu'on n'avait pas encore terminé la journée, on voyait arriver Madame Morand avec des sandwichs, gâteaux et thermos, pour nous ravitailler.

JM : On parle trop rarement des femmes de la famille mais effectivement, toutes générations confondues, elles ont toujours joué un rôle. Un rôle dans l'ombre mais ô combien important, sortes d'ambassadrices qui aidaient à la production ou à la vente, qui allaient voir les clients, ou encore qui très souvent « arrondissaient » les angles...

GS : Et dans 20 ans ? Comment imaginez-vous la distillerie ?

JM : La 5^{ème} génération sera peut-être déjà en train de passer la main vu l'évolution globale de la société. J'espère qu'on transformera toujours des produits agricoles valaisans, des plantes pour les liqueurs, les salaisons et les tisanes, des fruits pour les spiritueux, les sirops et les recettes de confiture de ma maman. On vendra peut-être moins d'alcool tout en buvant mieux. Si l'on reste aussi innovant tout en respectant la tradition et qu'on garde cette qualité et cette authenticité, je pense que ça devrait perdurer. Il sera également vital de (re)développer l'exportation. En particulier dans les alpes

instilled in us this quest for perfection, a personal accountability and constant availability to our customers, whatever the time of day or night. If at events such as Carnival, the spirits ran out, we would have to get dressed, load the truck and go out with deliveries.

BV : Yes indeed ! There is no shortage of anecdotes: as a child, with my brother and our cousins, the distillery was our playground, with all the mischief that went with it ! We can't divulge everything, but I do recall my grandfather often pulling my ears. As for Loulou, Julien is spot-on ! He always wanted to be there ! When we received the millions of William pears, Loulou would touch the fruit, removing the rotten pears, always adding a little remark when he saw me do it: the pear was « too yellow » or « not enough ». It's true that he found it hard to « hand over » the responsibility to us. And then there are also the memories at harvest season, when at ten in the evening, when we hadn't finished the day's work, Madame Morand would arrive with sandwiches, cakes and thermos flasks, to keep us going.

JM : We rarely talk about the women in the family but undoubtedly across all generations they have continued to play a role. A role in the shadows but equally so important, almost like ambassadors who helped out with production or sales, who went to visit customers, or more often than not helped to « smooth » things out...

GS : And in 20 years ? Where do you see the distillery ?

JM: The 5th generation may already be passing on the relay, given the overall evolution of the company. I hope that we will still be processing Valaisan agricultural products, plants for liqueurs, cured meats and herbal teas, fruits for spirits, cordials and my mother's jam recipes. Perhaps we'll sell less spirits, nevertheless while enjoying a more superior quality. If we remain as innovative while respecting traditions and maintaining the same quality and authenticity, I think the business should last. It will also be critical to (re)develop exports. In particular across the Italian and French Alps (as well as in German-speaking Switzerland), with genuine legitimacy, recognition of the name, our brands and the quality of the products. And then, in 20 years, we will certainly have improved our cordials, with less sugar or started to produce lemonade again. Who knows ?



COLLABORATIVE EXPERIENCE

VOTRE HISTOIRE NOUS ANIME



**NOTRE MÉTIER
EST DE SERVIR LE VÔTRE**

**SOLUTIONS D'IMPRESSION - SOLUTIONS INTERACTIVES - SOLUTIONS LOGICIELS
SOLUTIONS CLOUD - PAPETERIE E-SHOP**

italiennes et françaises (et en Suisse alémanique), avec une vraie légitimité, une reconnaissance du nom, de nos marques et de la qualité des produits. Et puis, dans 20 ans on aura certainement déjà amélioré nos sirops, avec moins de sucre ou recommencé à faire de la limonade. Qui sait ?

BV : Je ne suis pas un visionnaire et même si la distillation reste aux yeux des gens un peu magique, je la vois continuer dans son dynamisme, orientée dans la gastronomie et les boissons, proposant surtout de bons produits. Je souhaite qu'elle reste dans cette direction-là. Il y aura certainement aussi un passage obligé vers le naturel, le bio ; le mouvement actuel tend clairement vers du moins sucré, moins coloré etc... Si on prend les bonnes décisions au bon moment pour suivre la tendance des consommateurs, qu'on garde la proximité et les bons produits, alors il n'y a pas de raison qu'on ne puisse pas perdurer...

Fabrice Haenni, Directeur de la distillerie MORAND



Des études en économie et un début de carrière professionnelle dans la finance en Suisse et à l'international. Fabrice Haenni changera toutefois totalement de cap, il y a une dizaine d'années, en quittant le monde bancaire et en retrouvant son Valais natal. Il devient alors membre de la direction de Télé-Thyon, tout en passant un eMBA à l'HEC Lausanne.

De la banque à la distillerie, le parcours de ce fonceur de 41 ans pourrait paraître atypique, mais l'univers des produits du terroir ne lui était pas étranger. « Les Herbes du Grand-St-Bernard » appartenaient à ses parents. En 2015, il gère la vente et l'intégration de l'entreprise familiale, reprise par MORAND & Cie, et est nommé directeur.

Stratège de l'entreprise, en charge de la communication et de la diversification des produits. Même si la crise du Covid a ralenti quelques peu ses objectifs, un repositionnement de la marque à l'étranger reste un des principaux enjeux du futur.

Fort également d'un engagement social remarquable, qu'il souhaite faire perdurer : « Sur 55 collaborateurs, nous employons, dans des ateliers intégrés, 15 personnes en situation d'handicap. Un partenariat avec la Fovahm dont nous sommes très fiers ! »

Fabrice Haenni puise sa motivation dans le travail d'équipes aux profils variés : « J'adore mettre des gens ensemble et créer ainsi des réseaux de collaboration. Contrairement à mon passé bancaire, ici je peux m'identifier à la marque et aux produits que je vends. »

BV : I am not a visionary and even if the distillation business remains somewhat magical in people's eyes, I see it evolving in a dynamic direction, oriented towards gastronomy and range of drinks, above all offering quality products. I hope that it will remain in that direction. There will certainly also be a shift towards natural and organic products; the current trend is clearly towards less sugar, less colourings, etc. If we take the right decisions at the right times to adhere to consumer trends, and if we maintain proximity and quality products, then there is no reason why we should not last...

Fabrice Haenni, Director of the MORAND Distillery

After studying economics, Fabrice Haenni began his professional career in finance in Switzerland and internationally. However, about ten years ago, he changed career course completely, leaving the banking world and returning to his native Valais. He then joined the management team of Télé-Thyon, while completing an eMBA at the HEC Lausanne.

From banking to distillery, the career path of this 41-year-old go-getter might seem unusual, but the world of local products was not unfamiliar to him. « Les Herbes du Grand-St-Bernard » business belonged to his parents. In 2015, he oversaw the sale and integration of the family business, which was bought by MORAND & Cie, and was appointed director.

Today Fabrice Haenni is responsible for company strategy, communications and product diversification. Even if the Covid crisis has had to put a few of his objectives on hold, an international repositioning of the brand remains one of the main challenges for the future.

He also shares an impressive community commitment, which he hopes to continue : « Out of 55 employees, we employ 15 disabled people across integrated workshops. We are extremely proud of our partnership with Fovahm ! »

Fabrice Haenni sources his motivation from working with teams of varied profiles : « I love putting people together and creating collaborative networks. Unlike my banking past, here I can truly identify with the brand and the products I sell. »

Piscines & Accessoires SA

Innovation et Design depuis 1961



○ PISCINE ○ SPA ○ HAMMAM ○ SAUNA ○ ACCESSOIRES



Rue des Sablons 15, 1920 Martigny
027 722 22 45

www.piscinesetaccessoires.ch
info@piscinesetaccessoires.ch

Duncan Robertson, cofondateur et directeur de Bramble Ski

En parfaite symbiose avec la nature.

Duncan Robertson, co-founder and director of Bramble Ski

In perfect harmony with nature.

Verbier attire une incroyable diversité de personnes, de tous horizons et nationalités, ayant comme dénominateur commun, un amour certain pour la montagne. Un « élément » qui semble maintenir l'équilibre de ces privilégiés, venus s'installer ici. Ce mélange éclectique de globe-trotters aux parcours aussi riches que variés, fait aussi de Verbier ce qu'elle est.

L'Ecosais Duncan Robertson en fait partie. De par son entreprise, considérée comme l'une des principales dans le management de propriétés et prestations de services de luxe en Suisse, en France et en Autriche, il a fait de Verbier son lieu de vie, où, travail et passion pour le sport, la nature et la montagne se conjuguent harmonieusement.

Venu à Verbier pour y passer un hiver comme beaucoup d'autres, vous n'en êtes jamais plus reparti... « Je suis né en Ecosse et y ai fait mes études en ingénierie et conceptions de produits. Si j'ai vite remarqué que ce n'était pas une passion, j'ai aussi pu y développer mon sens créatif et appris à résoudre les problèmes. Après un diplôme d'études supérieures à l'Université de Cambridge en fabrication et design, j'ai eu la chance d'être engagé comme consultant en management à Londres. Dix années d'un parcours professionnel riche et très intéressant mais... une vie sous stress permanent ! Un break s'imposait et comme j'avais toujours rêvé de faire une « saison d'hiver » dans les Alpes, j'ai atterri à Verbier, avec l'idée de travailler dans l'immobilier, pour une école de ski ou peut-être même de démarrer une petite entreprise, et surtout, pour prendre du bon temps... »

Il y avait donc déjà cet esprit d'entrepreneuriat avec un objectif et non juste le « fun d'un hiver au ski » ? « Je viens d'une famille d'agriculteurs et de vétérinaires, où j'ai passé de nombreuses vacances à la ferme de mon grand-père entre autres, aidant aux champs avec mes frères. Mes parents nous ont inculqué une certaine éthique du travail. J'ai toutefois ce grand regret de n'avoir jamais pris ne serait-ce qu'un an, sans aucun engagement professionnel ou sans aucune pression. Je l'ai réellement réalisé en arrivant ici à Verbier, voyant des jeunes prendre le temps d'explorer le monde ou encore de travailler dans un bar tout en s'amusant. Mais on doit faire des erreurs pour apprendre (j'espère avoir appris des miennes !) et aujourd'hui, le seul conseil que je donnerais à mes deux garçons serait de « prendre du temps ». Ne pas se mettre de pression pour avoir une carrière, ou encore devenir ce que les autres voudraient qu'ils deviennent. Juste penser à ce qu'ils

Verbier attracts an incredible diversity of people, from all walks of life and nationalities, all with one common denominator, a distinct love for the mountains. A factor which appears to ensure the equilibrium of this privileged group of people, who have chosen to settle here. This eclectic mix of globetrotters with rich and diverse backgrounds also makes Verbier quite the place it is.

Duncan Robertson from Scotland is one of them. Through his company, which is considered one of the leading operators of luxury properties and services across Switzerland, France and Austria, he has made Verbier his home, where work and passion for sport, nature and the mountains seamlessly combine.

Arriving Verbier to spend a winter season, like many others, you never left... « I was born in Scotland where I also studied engineering and product design. Even if I quickly became aware that this was not my passion, it nevertheless enabled me to develop my creative and problem-solving skills. Following a post-graduate degree from Cambridge University in manufacturing and design, I was lucky enough to be hired as a management consultant in London. Ten years spent in a fulfilling and very interesting career but... a life of constant stress ! A break was necessary and as I had always dreamt of doing a winter season in the Alps, so I found myself in Verbier, with the idea of working in real estate, for a ski school or maybe even starting a small business, but above all, to have a good time... »

So there was already this entrepreneurial spirit with a goal and not just the « fun of a winter ski season » ? « I come from a farming and veterinary family, where I spent many holidays on my grandfather's and other farms, helping to work in the fields with my brothers. My parents had always instilled a certain work ethic in us. However, I always have this great regret that I have never taken a single year, without any professional commitments or pressures. I ultimately realised it when I arrived here in Verbier, seeing young people taking the time to explore the world or working in a bar, all while having fun. But you have to make mistakes to learn (I hope I've learned from mine !) and today, the only advice I would give to my two boys would be to « take time ». Don't put pressure on yourself to have a career, or to become what others would like you to become. Just for them to think about what they enjoy doing and what they would like to do. Many parents put too much expectation or pressure on their children even when they are

Duncan Robertson avec Claire Wardle de SCHMIDT immobilier, quand business rime avec loisirs.

Duncan Robertson with Claire Wardle of SCHMIDT real estate, combining business with pleasure.



Découvrir le bonheur estival au Chalet La Vigne, Bramble Ski.
Sample the delights of summer at Chalet La Vigne, Bramble Ski.



Vue grandiose et imprenable depuis le Chalet Dent Blanche, Bramble Ski.
Magnificent, inspiring views from Chalet Dent Blanche, Bramble Ski

aiment faire et à ce qu'ils aimeraient être. Beaucoup de parents mettent trop d'attentes ou de pression sur leurs enfants au niveau scolaire. Par expérience, je souhaite juste soutenir mes fils dans leurs choix. Qu'ils puissent créer leur propre vie. »

Grandir et vivre à Verbier, serait alors un privilège ? « Verbier abonde d'une incroyable diversité de gens de tous âges, niveaux et origines : milliardaires entrepreneuriaux, PDG financiers, gestionnaires de fonds mais aussi toutes les personnes travaillant dans l'industrie du ski, du tourisme, de l'hospitalité et qui toutes, ont en commun cet amour de la montagne. J'aime cette idée de pouvoir côtoyer autant de personnes différentes qui partagent cette même passion. Vous savez ce qui m'a frappé ici lorsque j'ai amené mon fils aîné à son premier jour d'école ? Les parents qui déposaient leurs enfants étaient habillés en lycra de sport, prêts à faire de la rando, du ski ou encore du VTT. Au Royaume-Uni, les mères arrivent généralement à l'école en pyjama et rentrent chez elles pour regarder la télé (rires). Ici, il y a une vraie culture du sport qui coulent dans les veines et c'est très inspirant. »

Comment sont nés Bramble Ski et Haute Montagne ? « En arrivant à Verbier, nous avons loué un appartement et sous-loué des chambres à des amis de passage. Je travaillais alors pour La Fantastique (école de ski) et avec mon ex-femme Natasha, autre cofondateur de Bramble Ski, nous faisions la cuisine et le ménage pour nos hôtes. Une année difficile où nous avons travaillé très dur. Mais de retour à Londres après un voyage dans les Alpes passant par Courmayeur et Chamonix, nous avons réalisé comme la montagne nous manquait déjà et nous sommes revenus à Verbier l'année suivante. Notre ami Colin Mayo avait déjà à son actif quelques saisons à Whistler, un brevet de prof de ski, et le même désir que nous de changer de vie. Nous nous sommes associés alors dans la création d'une activité de management de chalets que nous avons appelée Bramble Ski (la mûre, en écossais). On louait un grand chalet et faisions la cuisine ensemble pour nos hôtes. L'année suivante, nous avons géré un second chalet. Et comme il nous fallait un Chef et une hôtesse, Barry et Maev Cox se sont joints à nous et ont installé une antenne de l'entreprise au Canada. C'est ainsi que Bramble Ski est né. »

Aujourd'hui, Bramble Ski et Haute Montagne sont présents dans les plus exclusives stations de ski, avec plus de 150 employés. Travaillant avec une clientèle extrêmement exigeante et toutes les pressions qui vont avec, vous trouvez encore le temps pour vous amuser en montagne ? « Pour arriver là où nous sommes aujourd'hui, oui nous avons travaillé dur, « sué sang et eau ». Mais chacun d'entre nous s'est toujours assuré de pouvoir maintenir un équilibre entre le travail et le temps de se distraire. Partout où je vais, en meeting dans d'autres stations, je prends toujours avec moi mes skis, mon vélo ou mon matériel de pêche. Je crois que c'est ce qui m'a gardé « sain d'esprit » au fil de ces années. Si cette aventure a été faite de travail acharné, elle a aussi été une aventure

at school. From my experience, I just want to support my sons in their choices. So that they can create their own lives. »

Would you say that growing up and living in Verbier is a privilege ? « Verbier is a place with an incredible diversity of people of all ages and backgrounds : entrepreneurial billionaires, financial CEOs, fund managers but also all those working in the ski, tourism, hospitality industries and all of whom share this love of the mountains. I love the fact that I can rub shoulders with so many different people who share this same passion. You know what struck me here when I brought my eldest son to his first day of school ? Parents dropping off their children dressed in sports gear and lycra, ready to go hiking, skiing or mountain biking. Back in the UK, most mothers typically arrive at school in their pyjamas before returning home to watch TV (laughs). Here, there is a real culture of sport which runs through the veins and it is very inspiring. »

How did Bramble Ski and Haute Montagne come about ? « When I arrived in Verbier, we rented an apartment and sublet rooms to visiting friends. I was working for La Fantastique (ski school) and with my ex-wife Natasha, another co-founder of Bramble Ski, we were both cooking and cleaning for our guests. It was a difficult year where we worked very hard. But once back in London following a trip to the Alps passing through Courmayeur and Chamonix, we realised how much we already missed the mountains, so we came back to Verbier the following year. Our friend Colin Mayo had already spent a few seasons in Whistler where he had qualified as a ski instructor and shared the same desire as us to change his life. We then became partners in the creation of a chalet company that we called Bramble Ski (Scottish for blackberry). We rented a large chalet and cooked together for our guests. The following year, we managed a second chalet. And as we needed a chef and a hostess, Barry and Maev Cox joined us and went on to set up the company for us in Canada and thus Bramble Ski was born.

Today, Bramble Ski and Haute Montagne are present in the most exclusive ski resorts and employ over 150 people. Working with an extremely demanding clientele and all the pressures that go with it, do you still find time to have fun in the mountains ? « To get to where we are today, yes we have worked hard and through blood, sweat and tears. But each one of us has always ensured that we can maintain a balance between work and time to have fun. Everywhere I go, to meetings in other resorts, I always take my skis, my bike or my fishing gear with me. I think that's what has kept me « sane » over the years. If this adventure has been all about hard work, it has also been an incredible human journey ! It's not just the place, but also the people we meet, those we work with, that also make our industry unique. »

Today's challenges are requiring us to continually readapt, whether in our careers or in our daily lives. Would you say you

humaine incroyable ! Ce n'est pas juste l'endroit où nous sommes mais aussi les personnes que nous rencontrons, avec qui nous travaillons, qui font de notre « industrie » un endroit unique. »

Les défis actuels nous obligent à nous réadapter constamment, que ce soit dans nos métiers ou dans nos vies. Vous tirez votre inspiration des gens qui vous entourent finalement ? Serait-ce là le succès de votre entreprise ? « Au sein même de notre compagnie nous avons des aptitudes différentes et bien contrastées qui se complètent toutes. Mais au-delà des quatre directeurs fondateurs ou des deux actionnaires externes, le véritable succès de Bramble Ski provient des personnes que nous employons. Toutes possèdent les compétences extrêmement riches de l'hôtellerie de luxe, superyachts, maisons privées ou encore de restaurants étoilés Michelin. Nous avons à cœur d'offrir des conditions de travail attrayantes (bien meilleures que quiconque dans ce milieu) et nous aimons le fait de rassembler dans les Alpes toutes ces personnes talentueuses qui se plaisent à travailler pour nous. Si nos équipes sont satisfaites, alors nos clients le seront également. »

Un travail d'équipe. Une très belle histoire d'amitié et de connections. 17 ans plus tard, les quatre fondateurs de Bramble Ski sont toujours à la tête du business. Qui aurait pu prédire cela ? « Pas nous en tout cas ! N'étant pas de ceux qui planifient le futur, mais plutôt qui avancent pas à pas, je n'aurais jamais pu imaginer ce parcours. Nous avons démarré Bramble Ski comme une compagnie vendant un « style de vie », et sommes tous tombés amoureux de Verbier. Et quand ça vous arrive, vous voulez juste une année de plus et encore une autre... A ne plus vouloir repartir ! Nous avons certes pris un risque il y a 17 ans, et ce risque a payé même si chaque année c'est un peu comme si nous repartions à zéro. On ne sait jamais de quoi la saison sera faite : une crise financière en Russie, le GBP qui explose, voire la pandémie de cette année écoulée... De quoi avoir quelques sueurs nocturnes !

Pour moi la croissance de notre entreprise n'a jamais été liée à l'argent mais plus au fait de pouvoir maintenir ce style de vie pour nous et nos enfants. Faire preuve d'un esprit d'entreprise et trouver les ressources nécessaires au développement du business pour soutenir notre mode de vie. En fin de compte, nous sommes tous des immigrants. Et je pense que la plupart des entreprises qui ont été créées ici par des étrangers, l'ont été avec les mêmes objectifs : trouver simplement le moyen de rester dans ce paradis. Je n'échangerais ma vie pour rien au monde ! En retraçant les étapes, rassemblant les pièces du puzzle, je me trouve incroyablement chanceux d'avoir pu rencontrer et côtoyer toutes ces personnes qui m'ont amené là où je suis aujourd'hui. »

source your inspiration from the people around you? And could this be the success factor of your business ? « Within our company we have varied and well-contrasting skills that complement each other. But aside from the four founding directors or the two external shareholders, the ultimate success of Bramble Ski comes from the people we employ, all of whom have an extremely rich skill set across the hospitality industry from luxury hotels, super yachts, private homes and Michelin star restaurants. We are committed to providing attractive working conditions (much better than any of our competitors) and we love bringing together all these talented people to the Alps who derive great satisfaction working for us. If our teams are happy, then our clients will also be. »

Teamwork. A charming story uniting friendship and connections. 17 years later, the four founders of Bramble Ski are still running the business. Who would have predicted that ? « Not us anyway ! I'm not someone who plans for the future, but rather I take things one step at a time, so I could never have predicted this journey. We started Bramble Ski as a company selling a « lifestyle » and we all fell in love with Verbier. And when that happens to you, you just want one more year and then another... I don't want to leave ! We certainly took a risk 17 years ago, and that risk paid off even though every year it's a bit like starting again from scratch. You never know what the season will be like : a financial crisis in Russia, the pound sterling exploding, or even the pandemic of this past year... Enough to have a few sleepless nights !

For me, the expansion of our business has never been driven by money but more to the fact of being able to maintain this lifestyle for ourselves and our children. An entrepreneurial journey to ensure the resources necessary for the development of the business to then support our way of life. At the end of the day, we are all « immigrants ». And I think that most of the companies that were established here by foreigners, were created with the same objectives: to simply find a way to stay in this paradise. I wouldn't change my life for anything in the world ! As I retrace the steps, putting the pieces of the puzzle back together, I consider myself incredibly lucky to have been able to meet and spend time with all these people who have brought me to where I am today. »

François Pugliese, un entrepreneur qui ne dort pratiquement pas. François Pugliese, an entrepreneur who rarely sleeps.

Dans l'imaginaire collectif, l'entrepreneur ne dort jamais. Cliché ou part de vérité ? Un paradoxe certain pour celui qui œuvre à faire de nos nuits un véritable rêve.

Comment François Pugliese, CEO et propriétaire de la manufacture suisse de literie d'exception ELITE, est devenu cet homme qui ne dort pratiquement pas, qui travaille « jour et nuit » et qui pourtant vend un meilleur sommeil ? Cet entrepreneur infatigable au parcours atypique n'a eu de cesse de se dépasser, de vouloir faire encore mieux, de ne jamais s'arrêter sur des acquis. Il n'a pourtant pas toujours fabriqué des lits. Sa carrière professionnelle prend naissance dans le secteur automobile, comme mécanicien, chef d'atelier ou encore chef de vente. Guidé par cette volonté continuelle d'accéder au niveau suivant et, ne se voyant pas à 50 ans à cette même place, il se forme alors à la gestion d'entreprise. « A mes yeux, c'était encore trop superficiel : il me fallait me perfectionner dans les chiffres et la finance. J'ai fait un brevet de comptable et contre toute attente, je suis allé jusqu'au diplôme d'expert en finance et controlling. »

Les premières opportunités pour prendre son indépendance professionnelle se présentent alors. L'homme a déjà du flair et le sens des affaires : il décline ces offres et se retrouve directeur financier chez Honda. Quelques années compliquées mais particulièrement intéressantes, à un poste difficile. « J'aime les nouveaux défis et travailler dur ne m'a jamais fait peur. Je me suis toujours pris au jeu dans l'entreprise, m'identifiant facilement à elle - même dans celles qui ne m'appartenaient pas - m'engageant sans compter pour la satisfaction des clients, ou pour proposer le meilleur produit, la meilleure prestation. Je ne sais pas faire autrement. »

Comment passe-t-on alors du stade d'employé investi à celui d'entrepreneur patron ? « L'ennui peut-être. Et cette incapacité personnelle à rester dans ma zone de confort. En 2006 un copain me propose de racheter une entreprise. Je n'étais pas vraiment intéressé et je n'avais pas d'argent à investir. Sans compter que ladite entreprise « faisait du matelas » ! Moi qui avais passé plus de 20 ans dans les voitures ! Pourtant, une

As sayings go, the entrepreneur never sleeps. Cliché or part truth ? Undoubtedly a paradox for someone who makes it his life's work to make our night's sleep dreamlike.

How did François Pugliese, owner and CEO of exceptional Swiss bedding company ELITE, become this man who hardly sleeps, who works « day and night » and yet sells a better night's sleep ? This tireless entrepreneur with an unusual career path has never stopped wanting to surpass himself, perform even better, never cease achieving. However, he has not always produced beds. His professional career began in the automotive sector, as a mechanic, workshop manager or even as head of sales. Steered by this relentless desire to attain the next level and not imagining himself in the same role at the age of 50, he studied business management. « In my view, it was still too superficial : I needed to perfect my understanding of figures and finance. I completed an accounting qualification, and against all odds, I went on to obtain a degree in finance and controlling. »

The first opportunities to assert his professional independence then presented themselves. The man already had a flair for business : he turned down these offers and then found himself as financial director at Honda. It was a complicated but very interesting few years in a difficult role. « I like new challenges and hard work has never scared me. I have always immersed myself in a company, identifying readily with it - even in those that I have not owned - working hard to earn customer satisfaction, offer the best product, the best service. I don't know how to do otherwise. »

How do you go from being an invested employee to being an entrepreneurial boss ? « Through boredom perhaps. And a personal inability to stay in my comfort zone. In 2006, a friend suggested that I buy a company. I wasn't really interested and I had no money to invest. Not to mention the fact that the company in question was « making mattresses » ! I had spent more than 20 years working in cars! However, following a meeting with the owner of ELITE, a few hours of discussions and the deal was done : I was leaving the comfort of being a

ELITE, une passion pour la literie depuis plus de 125 ans.

ELITE, a passion for bedding for over 125 years.



François Pugliese avec Grégoire Schmidt à Verbier.
François Pugliese with Grégoire Schmidt in Verbier.



Des produits d'exception fabriqués à la main.
Exceptional hand-made products.

rencontre avec la propriétaire d'ELITE, quelques heures de discussions et l'affaire était pliée : je quittais le confort d'être salarié et me lançais bel et bien dans le matelas ! Je n'avais pas même visité la fabrique, ne savais pas ce que j'achetais, et le bilan lui, me donnait six mois de survie. Mais dans la vie comme dans le monde des affaires, les choses se mettent aussi en place au travers d'opportunités qu'il faut savoir saisir.

Dans une industrie où je ne connaissais personne et où personne ne me connaissait, où tout était à (re)faire, sans connaissances des matières premières, sans plan B ni possible retour en arrière, je ne me suis pas trop posé de questions. Prendre un risque sans alternative c'est aussi ce qui donne de la force. Il m'aura fallu gagner la confiance des banques, apprendre le métier, les matières premières, les produits. Entrer en contact avec les fournisseurs. Me faire une place sans vraiment savoir ce qu'il fallait faire. Placer les bonnes gens au bon endroit. Délivrer.

Et pour fabriquer un bon matelas, il faut les machines et les moyens qui vont avec. Savoir les faire tourner et pouvoir les réparer. Mon savoir-faire de mécanicien m'aura bien aidé durant ces soirées et ces nuits de réparation ! Et comme derrière chaque homme, il y a une femme, je dirais que la mienne a parfaitement joué le jeu. Lorsque la vie professionnelle s'accorde avec la vie privée, qu'on se retrouve dans un projet qui nous remplit et nous fait plaisir alors on a un entrepreneur qui « s'amuse ». C'est important je pense. Et pouvoir concevoir et fabriquer un produit en partant de zéro, c'est une vraie satisfaction. »

Quinze ans plus tard, en quelques chiffres ? « Aujourd'hui, de 18 collaborateurs nous sommes passés à 150 ; de 2 millions de chiffres d'affaire à 30. Et sous le nom ELITE & Co se développent plusieurs acquisitions. Dans le monde de l'entreprise une chose est certaine : rien n'est acquis. En 15 ans nous aurons connu les années fastes et également les crises. Et c'est toujours un peu le même cycle : à chaque fois qu'on est bien, on se reprend quelque chose dans les dents. Cette année n'aura pas échappé à la règle mais on ne s'arrête pas pour autant. »

Comment se dessine l'avenir ? « Notre notoriété est déjà bien établie en Suisse romande et pour les dix prochaines années, nous avons un plan de développement de la marque, que ce soit en Suisse alémanique, à l'export ou encore dans l'hôtellerie. Tout n'est pas toujours une question d'argent mais bien de reconnaissance du marché et d'une certaine qualité du produit. Innover toujours car le sommeil est un secteur en pleine expansion, complètement dans l'air du temps. »

On dit de l'entrepreneur qu'il est un rêveur mais... il est simplement de ceux qui ne dorment pas.

paid employee and launching into the mattress business ! I hadn't even visited the factory, didn't know what I was buying, and the balance sheet gave me six months to survive. But in life, as in business, things come about through opportunities that you have to seize.

In an industry where I knew no one and where no one knew me, where everything had to be (re)done, with no knowledge of the raw materials, no plan B and no way of going back, I didn't ask myself too many questions. Taking a risk without an alternative option is also what gives strength. I had to gain trust of the banks, learn about the industry, the raw materials, the products themselves. Make contact with suppliers. Create a place for myself without really knowing how to go about it. Put the right people in the right place. And deliver.

Plus to make a good mattress, you need the machines and the means that go with them. Knowing how to run and repair them. My mechanic's know-how helped me a lot during those evenings and nights of repair work ! And behind every man, as ever, there is a woman, I must say that mine played her role perfectly. When your professional life combines with your private life, when you find yourself in a project that fulfills you and you find rewarding, then you are an entrepreneur who is « having fun ». I think that's important. And to be able to design and manufacture a product from scratch is a real satisfaction. »

Fifteen years later, summarised in a few figures ? « Today, from 18 employees we are now 150 ; from CHF 2 million in turnover to CHF 30 million. And under the name of ELITE & Co several acquisitions are developing. In the business world, one thing is certain: nothing can be taken for granted. In 15 years we have experienced good years as well as times of crisis. And it's always somewhat the same cycle: every time we are doing well, we get caught out. This year has not been an exception, but that doesn't stop us. »

What does the future hold ? « Our reputation is already well established in French-speaking Switzerland and over the next ten years we have a plan to develop the brand, whether across German-speaking Switzerland, through exports or in the hotel industry. It's not always a question of money but of market recognition and attaining a certain product quality. Constant innovation, because the business of sleep is a fast-growing sector, completely in sync with our times. »

Whoever said that an entrepreneur may be a dreamer, but... more simply put, he/she is just one of those who does not sleep.



MONTAGNE & ALPINISME - CANYONING - RAP JUMP - SKI - RANDONNÉE - ESCALADE - E-BIKE

Maison des Guides & Sports Outdoor

No Limits Experience & No Limits Canyon



FOURNISSEURS D'ÉMOTIONS DEPUIS 1990

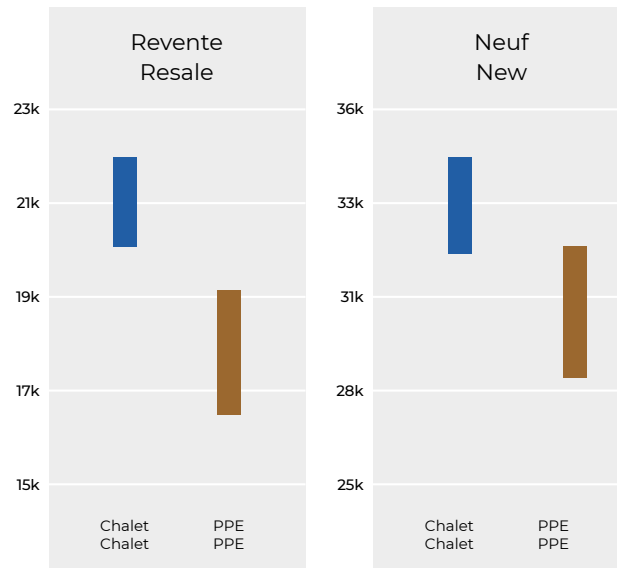
nolimitscanyon.ch • nolimitsexperience.ch • +41 (0)27 395 45 55

An aerial photograph of a Swiss mountain village, likely Verbier, nestled in a valley. The foreground shows a mix of green grass and brown patches, with a few small buildings. The middle ground is densely packed with houses and buildings, surrounded by lush green forests. In the background, majestic snow-capped mountain peaks rise against a clear blue sky. The text is overlaid in the center of the image.

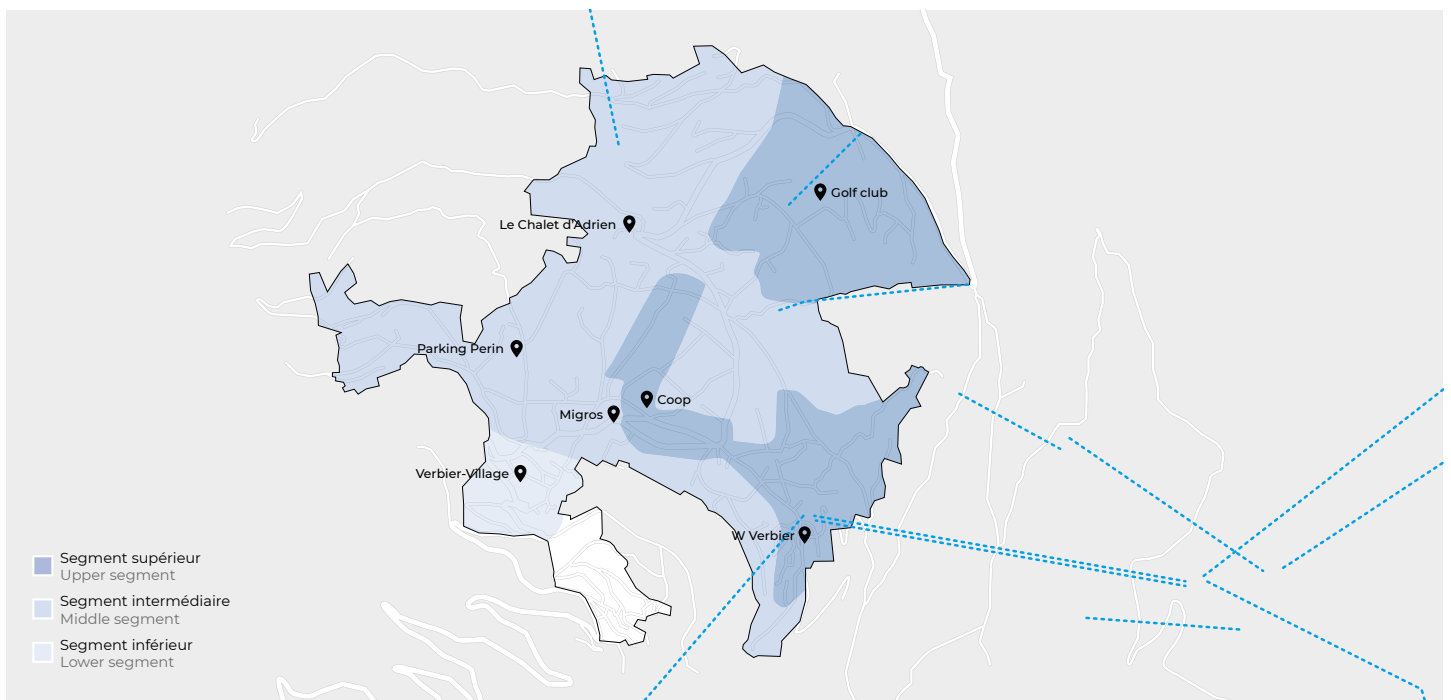
OBSERVATOIRE DES PRIX IMMOBILIERS
À VERBIER AU 2^E TRIMESTRE 2021

REAL ESTATE PRICING OVERVIEW
IN VERBIER IN THE 2ND QUARTER 2021

Spectre des prix Price spectrum



Paysage des prix Price landscape



Méthodologie

Les prix précités sont des prix de l'offre. Ils sont indiqués en CHF par m² de surface utile et basés sur un recensement périodique du marché.

SCHMIDT immobilier à titre d'auteur de cette analyse exclut par avance toute responsabilité pour l'usage et l'interprétation que des tiers pourraient en faire. Les données et informations contenues sont uniquement fournies à titre d'information.

SCHMIDT immobilier décline toute responsabilité sur la complétude, l'exactitude et l'actualité de ces données.

Toute reproduction même partielle est strictement interdite.

Methodology

The above prices are offer prices. They are quoted in CHF per m² of available floor space and are based upon a periodical market survey conducted.

SCHMIDT real estate, as the author of this analysis, excludes in advance any responsibility for the use and interpretation that third parties may make of it. The data and information contained in this analysis are provided for information purposes only.

SCHMIDT real estate declines all responsibility for the comprehensiveness, accuracy and relevance of this data.

Any reproduction, even partial, is strictly forbidden.

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

Expertise. Determine in a precise, objective and neutral way the value of your property.

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 globale

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

As a result of expertise applied to standard analysis techniques, combined with an excellent knowledge of the market, we conduct your valuations with a professional approach, relying on specific methodology applicable to all types of properties :

- Land
- Apartment
- Chalet
- House
- Villa
- Residential and/or commercial building
- Office space
- Commercial space
- Craft or industrial space
- Hotel and/or restaurant
- Land rights (RFP, usufruct or right of habitation, other rights,...)

An indisputable asset

For any real estate operation, expertise is a valuable tool for decision making. It is particularly useful for :

- Fixing the selling price of a property in line with the market
- Validate the purchase price of a desired object and facilitate the financing process
- To know the state of a property, to plan the work and to optimise its condition
- In any official procedure such as an exchange, a division, a divorce, an inheritance
- Within the framework of real estate promotion, to validate the purchase price of the selected land and to analyse in detail the return on investment of the future investment

A global analysis

The situation, the construction, but also the legal, economic and environmental aspects are some of the many parameters to be taken into account in the real estate expertise.

Adapted services

- Systematic establishment of a provisional estimate of our fees
- On-site visit, taking of measurements and photos

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

« All our valuations are supervised by real estate experts with federal patents. »

Sanel Hajdar
Membre de la direction
Member of the Board



- Analyse des documents administratifs
- Détection des risques potentiels
- 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

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

- Analysis of administrative documents
- Detection of potential risks
- Determination of the comparative value, intrinsic value, static or dynamic yield value and liquidation value according to the context and type of property

The value opinion

Less detailed than a real estate appraisal, a value opinion gives a quick indication of the value of a property. This brief report considers the main elements of a real estate appraisal, with an analysis that focuses on the essentials.

Confidentiality

We attach great importance to the protection of sensitive data and guarantee absolute confidentiality.

Other specific analyses

We can also advise you and help you optimise your real estate strategy through other specific analyses :

- Market research
- Feasibility study
- Analysis and realisation of financial plans
- Marketing plan for a real estate project

Vente. Vendre votre bien immobilier rapidement, facilement et au meilleur prix.

Sales. Sell your property quickly, easily and at the best price.

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.

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

An honest, competitive and dynamic broker

SCHMIDT real estate is recognised for the quality and professionalism given to each and every assignment. Our in-depth knowledge of the market is a crucial asset that we put at your service so that you can sell your property in complete confidence, quickly, easily and at the best price.

Beyond the technical characteristics, we always take into account the experience, values and emotions you wish to communicate. For us, each client is unique and we guarantee a total commitment to build a relationship of trust with them.

Sell quickly, easily and at the best price

Our sales strategy is based on a reliable process. At each phase, we offer you exclusive services thanks to a team of professionally qualified specialists who can advise you in all areas of your sale.

The 5 phases of success

1. Preliminary steps : visit and evaluation of your property
2. Pre-marketing : analysis of official documents and technical documents, definition of the commercial strategy and marketing actions, preparation of the sales file.
3. Marketing strategy : sale price certification by an expert, selection of potential clients in our portfolio, publication of the property on our sales platform and specialised sites, organisation and follow-up of visits, written reports
4. Negotiations : defending the sale price, obtaining offers to purchase, advising on the terms of sale, supervising the search for financing for potential buyers.
5. Finalisation of the sale : solvency check of the potential buyers, preparation of the documents for the notary, verification of the act of purchase, coordination of the various parties involved, handling of all the steps including the signing at the notary's office.

Optimise your taxation

Our team of tax experts provides you with valuable tax advice. They will inform you of the impact of your sale on your taxes and propose optimisation solutions, in compliance with current regulations, which will allow you to make substantial savings.

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

« All our sales are supervised by real estate brokers with federal patents. »

Nathalie Schmidt
Membre de la direction
Member of the Board



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.

Global and transparent management

At the time of a sale, reinvesting one's capital in real estate has many advantages, particularly in terms of taxation. Our specialists will advise you and answer your questions concerning the time limits for reinvesting, the type of property to be acquired and the various pitfalls to be avoided.

According to your expectations, we can also propose new properties to you to purchase from our portfolio, but also validate the prices of real estate objects for sale with our colleagues.

We are at your disposal to analyse the administrative documents, to put you in contact with a financial institution or a tax expert and to accompany you during the reservation and acquisition process until the signature of the act of purchase.

Once acquisition is completed, our partner specialised in real estate is at your disposal to ensure professional management and an optimal return on investment of your assets.

Chamoson, Valais

Demeure villageoise d'exception.

An outstanding village-style property.



Référence : 1582510

Située sur les hauts de Chamoson, dans le hameau de Grugnay, une grande bâtisse villageoise de 1814 vient prendre place fièrement au centre du village. Cette ancienne maison de maître, intégralement rénovée, offre aujourd'hui un cadre de vie privilégié au sein d'une demeure atypique d'exception. Sis sur une parcelle de 744 m², 3 bâtiments viennent composer cette offre. Le charme de l'ancien, au travers du vieux bois, de la pierre et des matériaux nobles vient se mélanger à la modernité des installations et finitions intérieures.

Prix sur demande.

Reference : 1582510

Situated above Chamoson, in the hamlet of Grugnay, this large village-style property dating from 1814 stands out in the centre of the village. This fully renovated, former manor house, offers a privileged living environment within an unusually exceptional residence. Set on a 744 m² plot, the property is comprised of 3 buildings. The charm of the ancient style, through use of old wood, stonework and the finest materials is blended with the contemporary through the renovations and interior finishings.

Price upon request.

SCHMIDT[®]
yachting

LA LIBERTÉ
COMMENCE ICI

FREEDOM
STARTS HERE

Montpellier | La Ciotat | Antibes | Monaco | Paris | Palma | Moscow | Hong Kong | California, USA | Italy | Auckland, NZ | Switzerland

SCHMIDT yachting | +41 27 720 49 32 | info@schmidtyachting.com
Verbier : +41 27 720 49 32 | Genève: +41 22 700 13 24 | Zürich: +41 43 844 46 27

www.schmidtyachting.com

Montreux, Vaud

Spacieux appartement de standing avec vue imprenable.

Spacious high-quality apartment with outstanding views.



Référence : 1582520

Situé à l'extrémité du territoire de Territet, à proximité immédiate de la ville de Montreux, et au bénéfice d'un grand balcon orienté sud-ouest, ce magnifique appartement dispose d'un agréable espace pour admirer le Lac Léman au premier plan. Avec des finitions soignées, cet appartement spacieux de 4.5 pièces est idéalement situé à proximité du centre-ville et des quais, ainsi que des transports publics et accès autoroutiers.

Prix sur demande.



Référence : 1582520

Situated on the edge of Territet, in direct vicinity of Montreux, and with the benefit of a large south-west facing balcony, this magnificent apartment offers an ideal location from where to admire the Lac Léman first-hand. This spacious 4.5 room property offers high-quality finishings and is ideally positioned near the city centre and lakeside, as well providing easy access to public transport and the nearby autoroute.

Price upon request.

MUST BE SERVED OVER ICE
MUST BE MOËT & CHANDON



FRANCE  1743
MOËT & CHANDON
CHAMPAGNE

Pourquoi nous choisir ?

Why choose us ?

SCHMIDT immobilier vous offre depuis de nombreuses années les services de professionnels de l'immobilier diplômés et confirmés. 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.

Since its creation, SCHMIDT real estate continues to offer specialised services provided by qualified and skilled real estate professionals. Resolutely focused on providing high quality and totally personalised services, we pay close attention to listening to our clients and taking their expectations into account.

As a major player in the real estate sector, we are committed to representing the quality and know-how of our profession. We are committed to a long-term vision and maintain relationships of trust with our clients and partners.

Fully up-to-date with market changes, we aim to pursue independent, organic growth, while paying close attention to our productivity, development of our expertise and our human resources.

Wholly committed to our clients, we are convinced that our company vision enables us to ensure our sustainability and we are proud to share our success with you.

SCHMIDT[®]
immobilier

Rue Marc Morand 21
CH-1920 Martigny

+41 (0) 840 112 112
info@schmidt-immobilier.ch
schmidt-immobilier.ch

SCHMIDT[®]
real estate

Rue de la poste 23
CH-1936 Verbier

+41 (0) 840 112 112
info@schmidt-realestate.ch
schmidt-realestate.ch



THOSE WHO SET
THE TONE TODAY
PLAY THE MUSIC
OF TOMORROW.

Julius Baer proudly supports
the talent of tomorrow.

juliusbaer.com



Bank Julius Baer & Co. Ltd., Route des Creux 7, 1936 Verbier, T + 41 (0)58 889 7100

Julius Bär
YOUR WEALTH MANAGER

HUBLOT



MICHAUD

BIJOUTERIE & HAUTE HORLOGERIE
NEUCHÂTEL • VERBIER | WWW.MICHAUD.CH

hublot.com • f • t • i

BIG BANG INTEGRAL

Blue ceramic case with integrated bracelet.
In-house UNICO chronograph movement.