

SCHMIDT®

MY LIFE MY HOME

ARNAUD ROSSIER - flySUN

Quand les montagnes touchent le ciel
Where the mountains touch the sky

SVIT SCHOOL

Une école au service de l'immobilier
A school dedicated to the real estate industry

YVAN SCHMIDT, PRÉSIDENT DE L'ONG EDEN

Philanthropie aux couleurs d'Afrique
Philanthropy in the colours of Africa

LunaJets

Du Monde à Verbier
From the World to Verbier



LAMBORGHINI GENÈVE

Authorised Dealer

A super sports car soul and the functionality typical for an SUV: this is Lamborghini Urus, the world's first Super Sport Utility Vehicle. Identifiable as an authentic Lamborghini with its unmistakable DNA, Urus is at the same time a groundbreaking car: the extreme proportions, the pure Lamborghini design and the outstanding performance make it absolutely unique.

Lamborghini Genève
Route de Saint-Julien 184
1228 Plan-les-Ouates - Suisse
Tél. +41 (0)22 721 04 30
info@lamborghinigenève.ch
www.lamborghinigenève.ch

SCHMIDT®



« L'enseigne SCHMIDT, 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 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



VOS NUITS DÉTERMINENT
LA COULEUR DE VOS JOURS

*Et si bien dormir
permettait de
nous surpasser ?*

Elite 
LITERIE D'EXCEPTION

Trouvez l'Elite Gallery la plus proche sur www.elitebeds.ch

Manufacture suisse depuis 125 ans



SOMMAIRE

SUMMARY

ARNAUD ROSSIER - flySUN

Quand les montagnes touchent le ciel.

Where the mountains touch the sky.

PAGE 6

SCHMIDT dans la presse.

SCHMIDT in the press.

PAGE 10

SVIT School

Une école au service de l'immobilier.

A school dedicated to the real estate industry.

PAGE 16

Yvan Schmidt, Président de l'ONG EDEN

Philanthropie aux couleurs d'Afrique.

Yvan Schmidt, President of the EDEN NGO

Philanthropy in the colours of Africa.

PAGE 22

LunaJets

Du Monde à Verbier.

From the World to Verbier.

PAGE 28

Observatoire des prix immobiliers vaudois et valaisans au 3^e trimestre 2021.

Real estate pricing overview in Vaud and Valais in the 3rd quarter 2021.

PAGE 35

Services immobiliers : expertise et vente.

Real estate services : expertise and sales.

PAGE 38

Pourquoi nous choisir ?

Why choose us ?

PAGE 42

ARNAUD ROSSIER - flySUN

Quand les montagnes touchent le ciel.

Where the mountains touch the sky.

Dans le ciel valaisan, au cœur même du Val de Bagnes, une nouvelle compagnie d'hélicoptère prend son envol. Aux commandes, Arnaud Rossier. Le pilote de trente-six ans réalise son rêve d'enfant en décrochant sa licence de pilote hélicoptère à tout juste vingt ans. A son actif, seize ans de vols privés, commerciaux ou encore comme instructeur. Autant dire qu'il vole depuis « presque » toujours.

Mais avant d'accompagner sa clientèle dans les airs sous les couleurs de flySUN, la carrière professionnelle du Bagnard l'a emmené sur un chemin complètement atypique entre ici et la Chine.

Portrait d'un passionné au parcours de vie loin de tout stéréotype.

Une trajectoire professionnelle à nulle autre pareille. Si Arnaud Rossier a fait de sa passion l'un de ses métiers, il a aussi choisi de suivre une voie universitaire, en géographie physique. Il étudie la climatologie, la glaciologie, le relief terrestre et les sols. Les montagnes touchent bel et bien le ciel du Bagnard. Master en poche, il ne s'arrêtera pas là pour autant. Il se sait une âme d'entrepreneur, décroche un second master en gestion d'entreprise et débute sa carrière professionnelle au développement économique de l'Etat du Valais. « J'ai rapidement su que je ne m'y épanouirai pas à long terme. J'avais du mal à rester « côté employé ». Je voulais faire trop de choses. J'allais trop vite. J'en voulais plus. Comme pour le métier de pilote, si j'ai toujours volé en freelance pour des compagnies d'hélicoptères ou des privés, j'ai fait le choix de ne pas être à plein temps dans ce domaine. Une façon de garder la passion intacte. »

Une rencontre qui change tout. L'été 2016, il est contacté par un ami valaisan : une délégation venue tout droit de Chine parcourt plusieurs destinations alpines en vue des JO de 2022. Les Chinois sont à la recherche d'un spécialiste de l'enseignement du ski.

Le Bagnard a passé tous ses hivers lattes au pied. Ses études universitaires et licences d'hélicoptères (privée, professionnelle, de montagne) ont d'ailleurs été financées par l'enseignement du ski. Il a aussi travaillé pendant dix ans comme formateur pour les futurs professeurs de ski en Suisse, et aujourd'hui encore il est membre de l'Ecole Suisse de Ski de Verbier. Autant dire que ce sport fait aussi partie de son ADN.

Arnaud Rossier sera leur homme.

Invité à Zhangjiakou dans la province chinoise de Hebei par la vice-ministre des sports, il y rencontrera ceux qui deviendront ses partenaires actuels et se retrouvera propulsé dans le faramineux projet de station de ski chinoise, SNOWLAND : 35'000 lits (la capacité de Verbier), 240 km de pistes et un aéroport. Le tout sorti d'une « page blanche ».

In the Valais sky, at the very heart of the Val de Bagnes, a new helicopter company is taking off. At the controls is Arnaud Rossier. The thirty-six-year-old pilot fulfilled his childhood dream by obtaining his helicopter pilot's licence at the age of just twenty. He has sixteen years of private, commercial and instructor flights under his belt. In other words, he has been flying « almost » forever.

But before taking to the skies with his clients under the 'flySUN' colours, the Bagnard's professional career took him on a completely different path between here and China.

Here is the portrait of a passionate person whose life has been far from stereotypical.

A career path like no other. Although Arnaud Rossier made his dream one of his professions, he also chose to do a university degree in physical geography. He studied climatology, glaciology, the earth's relief and soils. The mountains do indeed touch the skies of the Bagnard. With his Master's degree in his pocket, he did not stop there. He knew he had an entrepreneurial spirit, obtained a second Master's degree in business management and began his professional career in economic development for the Valais. « I knew quickly that I would not flourish there in the long term. I found it hard to be an employee. I wanted to do too many things. I was going too fast. I wanted more. Like with my job as a pilot; although I had always freelanced for helicopter companies or private individuals, I made the choice not to go full-time. It was my way of keeping my enthusiasm alive. »

A chance encounter that changes everything. In the summer of 2016, he was contacted by a friend from the Valais : a delegation from China was visiting several Alpine destinations to prepare for the 2022 Olympic Games. The Chinese were looking for a specialist in ski teaching.

The Bagnard has spent all his winters skiing. His university studies and helicopter licences (private, professional and mountain) have been financed by ski teaching. He also worked for ten years as a trainer for future ski teachers in Switzerland, and he is still a member of the Swiss Ski School in Verbier. In other words, skiing is part of his DNA.

Arnaud Rossier was their man.

He was invited to Zhangjiakou in the Chinese province of Hebei by the vice-minister of sports, met his current partners and found himself propelled into the huge Chinese ski resort project, SNOWLAND : 35,000 beds (the capacity of Verbier). 240 km of slopes. An airport. All from a « blank page ».

De gauche à droite : Cédric Suchy, Arnaud Rossier et Sanel Hajdar.
From left to right : Cédric Suchy, Arnaud Rossier and Sanel Hajdar.



L'Airbus Helicopters H125 flambant neuf de flySUN.
flySUN's brand new Airbus Helicopters H125.

En Chine, les choses se font parfois un peu à contresens : « La page blanche se trouve être une surface de quelque 250 km². Terre brute à redessiner entièrement. On se sent alors un peu comme des pionniers. On commence par construire des routes d'accès, tirer l'électricité, les arrivées d'eau, les évacuations. On creuse les tunnels, on rajoute un ascenseur de 650m de haut pour atteindre le sommet du domaine skiable. Puis sortent du décor, deux hôtels et un parcours de train à crémaillère. En Chine, on a encore un peu le droit de rêver comme on a pu le faire chez nous, il y a une centaine d'années lorsqu'on a construit la Jungfrau ou le train menant au Gornergrat. »

Le regard que pose Arnaud Rossier sur la Chine, nous montre les aspects d'un pays peut-être quelque peu méconnu. Un pays qui a encore des rêves à réaliser et qui le fait avec l'aide de son gouvernement bien souvent.

Aujourd'hui, il travaille sur le projet Snowland pour toute la partie HEMS (Helicopter Emergency Medical Service) très peu développée là-bas, pour l'aviation touristique, la formation spécifique des pilotes chinois ou encore pour les remontées mécaniques et le matériel de ski. Il fournit une expertise suisse tous azimuts, et facilite la mise en contact avec les entreprises européennes à la pointe de la technologie dans le monde des sports d'hiver (comme TechnoAlpin pour les canons à neige, Prinoth pour les dameuses, Garaventa pour les remontées mécaniques).

Et de cette expérience aux couleurs de la Chine naîtra un partenariat avec l'un des premiers milliardaires du pays. Un pur éclectique, à la tête du projet Snowland entre autres, et passionné d'aviation lui aussi. Ensemble ils fondent Snowland Europe SA qui sert de véhicule à toutes les activités proposées en Europe et livrées là-bas.

De leur passion commune pour les airs, naîtra flySUN. « Un jour, mon partenaire m'a dit : on va acheter un hélicoptère. Et quelques semaines plus tard, on partait pour Marignane dans les Bouches-du-Rhône, récupérer la machine. C'était il y a trois ans et demi. »

Depuis l'été dernier, le monomoteur Airbus H125 vole sous la marque flySUN, partie intégrante de la société bagnarde 1934 AVIATION SA. La compagnie propose des vols sur mesure dans des paysages uniques, des Alpes jusqu'au Sud : vols de plaisance, taxi, héliski ou encore prises de vues aériennes. Ou pour une clientèle exclusive, qui désire optimiser son temps dans ses déplacements, avec un service personnalisé, ponctuel, de qualité et discret. C'est pourquoi SCHMIDT est très heureux du partenariat exclusif qui la lie à flySUN et de pouvoir ainsi proposer à sa clientèle, les services de la compagnie d'aviation pour ses déplacements au départ et à l'arrivée de Verbier.

Voler avec flySUN c'est aussi s'offrir un moment d'émotion et une expérience globale unique, en famille ou entre amis, avec des déposes exceptionnelles, dans des endroits rêvés et souvent inaccessibles pour la plupart. « En seulement trente minutes de vol, au départ de Sion, on peut faire le tour du Cervin, ou encore depuis le Châble on vole autour des Combins et du massif du Mont-Blanc. Une dépose sur un glacier avec un apéro aux produits du terroir ou une fondue ; l'offre est vaste et le panorama toujours époustouflant. »

In China, things are sometimes done slightly differently : « The blank page is an area of about 250 km². Undeveloped land to be completely redesigned. So we feel a bit like pioneers. We started by building access roads, connecting the electricity, water supply and drainage. We dug tunnels and added a 650m high lift to reach the top of the ski area. Then two hotels and a cogwheel railway were added. In China, we still have the right to dream a little, just like we did here a hundred years ago when we built the Jungfrau Railway or the train up to the Gornergrat. »

Arnaud Rossier's view of China shows us aspects of a country that are perhaps somewhat unknown. A country that still has dreams to fulfil and which often does so with the help of its government.

Today, he is working on the Snowland project for the whole of the HEMS (Helicopter Emergency Medical Service), which is very underdeveloped there, for tourist aviation, for the specific training of Chinese pilots and for ski lifts and ski equipment. He is providing Swiss expertise in all areas and facilitates contact with European companies at the cutting edge of technology in the world of winter sports (such as TechnoAlpin for snow cannons, Prinoth for snow groomers, Garaventa for ski lifts).

And this experience, influenced by China, has led to a partnership with one of the country's first billionaires; a pure eclectic, the head of the Snowland project, among others, and also an aviation enthusiast. Together they have created Snowland Europe SA, which serves as a platform for all the activities offered and provided in Europe.

From their shared passion for the skies, flySUN was born. « One day my partner said to me : We're going to buy a helicopter. And a few weeks later, we left for Marignane in the Bouches-du-Rhône to pick it up. That was three and a half years ago. »

Since last summer the single-engine Airbus H125 has been flying under the flySUN brand, part of the Bagnard company 1934 AVIATION SA. The company offers tailor-made flights surrounded by unique landscapes, from the Alps to as far as the South : pleasure flights, taxis, heli-skiing, aerial views. And for exclusive clients who want to make the most of their travel time, a personalised, punctual, quality and discreet service. This is why SCHMIDT is very happy to have an exclusive partnership with flySUN and be able to offer its clients the services provided by the aviation company for their travel to and from Verbier.

Flying with flySUN provides a unique experience to enjoy with family or friends with exceptional landings in dream locations which are often inaccessible. « In just thirty minutes from Sion you can fly around the Matterhorn, or from Le Châble you can fly around the Combins and the Mont-Blanc range. A glacier landing with an aperitif and local products or a fondue ; the possibilities are endless and the panoramic views always breathtaking. »

Un voyage unique entre ciel et terre.
A unique flight between heaven and earth.



Les passagers d'Arnaud Rossier ont la chance également de pouvoir profiter de ses connaissances scientifiques. Le pilote-géographe partage volontiers avec sa clientèle, des explications sur la géologie, les glaciers, les roches et sur tout l'aspect historique des changements observés. S'il n'est pas question d'abuser ou encore de minimiser les problèmes écologiques ou de protection environnementale, ce père de cinq enfants, observe le climat selon des études scientifiques s'étendant sur plusieurs cycles, plusieurs milliers d'années même, sans tirer de conclusions hâtives. Il fait volontiers – en toute connaissance de cause – le parallèle du bilan carbone de l'industrie du vol en hélicoptère avec d'autres exemples bien concrets de consommation diverse. « Présenter une vision plus large, sans a priori. Consommer moins de ressources non renouvelables tout en étant plus respectueux, oui. De là à faire porter toutes les responsabilités à l'Homme... En l'an mille, on passait sur certains glaciers à pieds secs, dans ce qui était alors une forêt. L'être humain seul n'influe pas sur notre planète, bien d'autres facteurs entrent en jeu comme l'axe de rotation de la terre, la distance terre-soleil, les éruptions volcaniques ou encore les courants océaniques par exemple. » Une mise en perspective qui permet aussi de poser un autre regard sur la problématique du climat, sans bien évidemment relativiser la chose.

La clientèle aime cette plus-value. Le Valaisan n'est pas seulement un pilote qui a toujours rêvé de voler : c'est un passionné, perfectionniste, généreux, qui a réalisé son rêve soit, mais qui aujourd'hui encore, a le regard qui brille quand il évoque son parcours et son plaisir de pouvoir évoluer dans ce monde fait de rencontres aussi différentes qu'intéressantes.

Arnaud Rossier's passengers also have the added bonus of his scientific expertise. The pilot-geographer is happy to share his knowledge of geology, glaciers, rocks and the historical background of the changes he has observed with his customers. While there is no question of abusing or minimising ecological or environmental protection issues, this father of five children observes the climate according to scientific studies spanning several cycles, indeed several thousand years, without drawing hasty conclusions. He knowingly draws parallels between the carbon footprint of the helicopter industry with other specific examples of different types of energy consumption. « To present a broader vision, without preconceptions. To use less non-renewable resources while being more respectful, yes. From there on, it's up to us to take responsibility... In the year 1000, people were able to walk across some of the glaciers without getting their feet wet, as it was a forest at that time. Humans alone do not influence our planet; many other factors come into play, such as the earth's axis of rotation, the distance between the earth and the sun, volcanic eruptions and ocean currents, for example. » This perspective allows us to see the climate problem in a different light, without, of course, making it any less important.

Customers like this extra touch. The Valaisan is not only a pilot who has always dreamed of flying : he is a passionate, generous perfectionist who has realised his dream, but who still has a twinkle in his eye when he talks about his career and his joy at being able to live in this world of different yet interesting experiences.

Devenir propriétaire, une véritable lame de fond en Suisse. Becoming a homeowner, a major groundswell in Switzerland.



Le Nouvelliste

Plus qu'une tendance, c'est une véritable lame de fond : l'envie de devenir propriétaire est constante pour les ménages suisses, alors même que les prix des biens immobiliers à l'achat continuent de grimper, qu'il s'agisse de maisons individuelles ou d'appartements en copropriété. C'est ce que révèlent plusieurs études parues au cœur de l'été. L'Office fédérale de la statistique (OFS) fait part d'une progression de 2.2% de son indice suisse des prix de l'immobilier (IMPI) au deuxième trimestre 2021.

Des contraintes qui sont des opportunités

En Valais, l'appétence soutenue des ménages pour l'acquisition de leur lieu de vie n'est pas nouvelle. Nous en ressentons les prémices il y a quelques mois déjà, tout spécialement dans les zones périphériques. Pourtant, ici comme ailleurs en Suisse, la situation ne semble pas des plus favorables : peu de biens immobiliers à l'achat, durcissement de l'accès au financement et stimulation à la hausse des prix au niveau national. Ce qui touche en particulier les primo-accédants, qui doivent augmenter leurs fonds propres pour espérer acquérir le bien de leurs rêves.

Mais est-ce vraiment une gageure, comme on le lit à longueur de tribunes ? Pas vraiment. Ce qui pourrait passer pour des contraintes révèlent en fait d'opportunités. La persistance de la pandémie a rebattu les cartes chez les jeunes actifs, qui s'intéressent de plus en plus aux régions rurales. Le télétravail ouvre des perspectives intéressantes pour eux, contribuant à élargir leurs recherches dans des zones plus éloignées des centres urbains, où les prix sont plus accessibles. La volonté de vivre dans un environnement en lien avec la nature participe de cet attrait.

« L'acquisition d'un bien immobilier dans les régions périphériques et de montagne s'avère être, plus que jamais, un choix judicieux. »

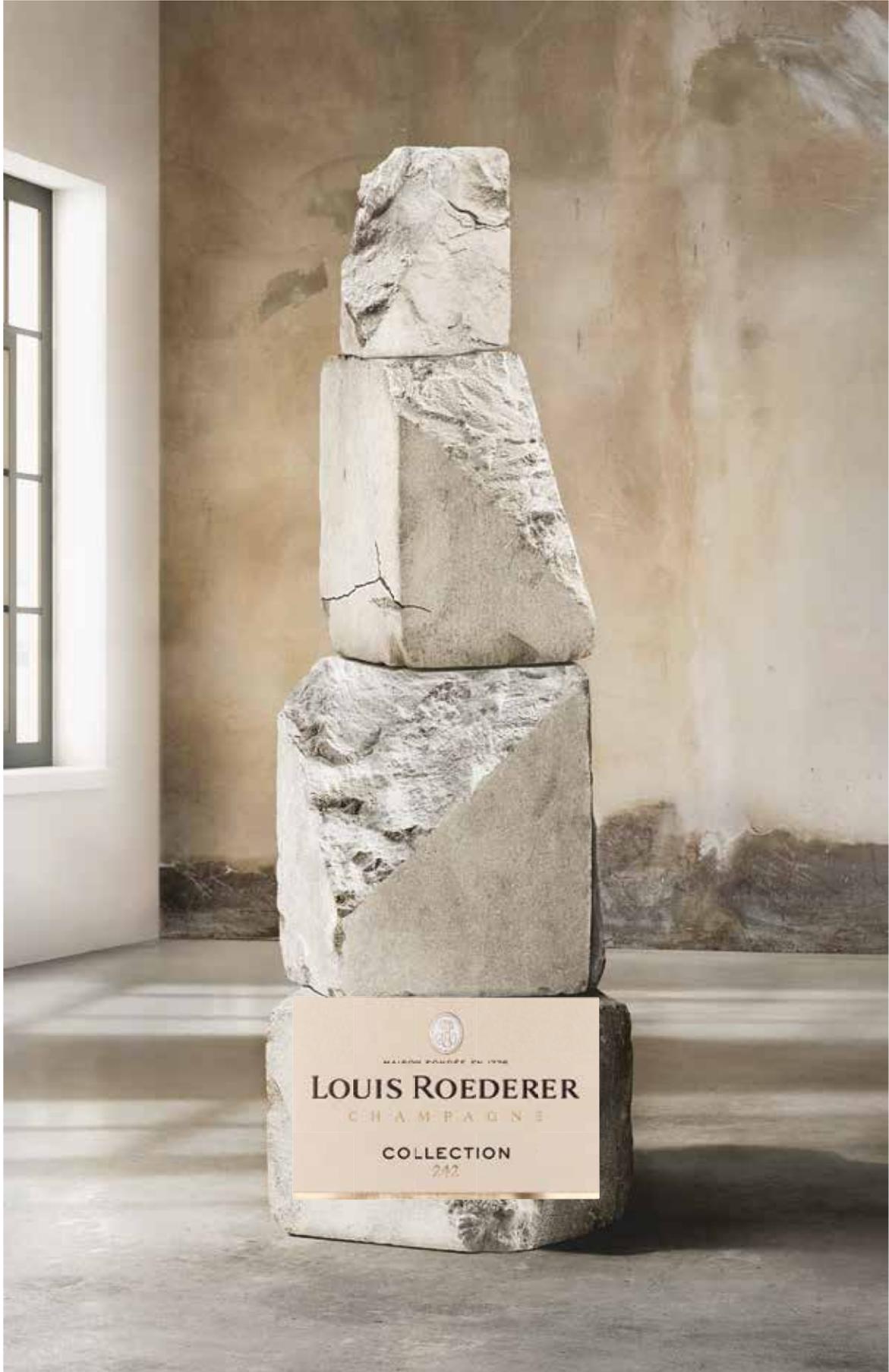
More than just a trend, it is a veritable groundswell : the desire to become a homeowner remains consistent among Swiss households even though the property prices for both detached homes and residential apartments continue to rise. Several studies published during the summer have confirmed this. The Swiss Federal Statistical Office (FSO) reports a 2.2% increase in its Swiss house price index (IMPI) for the second quarter of 2021.

Out of difficulties come opportunities

In Valais, the ongoing trend for households wanting to buy their own place is not new. The first signs of this were already evident a few months ago, especially in the surrounding areas. However, here as well as elsewhere in Switzerland, the situation does not seem to be very encouraging : few properties are available for purchase, access to funding has become more difficult and prices are being driven up nationwide. This affects first-time buyers in particular, who have to increase their own savings in order to be able to buy the property of their dreams.

« Buying a property in the surrounding areas and in the mountains is proving to be a wise choice now more than ever. »

But is it really as challenging as we are led to believe in the press ? Not really. What could be seen as difficulties are in fact opportunities. The ongoing pandemic has shifted the focus of young workers, who are increasingly interested in rural areas. Working remotely opens up interesting prospects for them and allows them to broaden their search in areas further away from urban centres where prices are more affordable. The desire to live in an environment close to nature adds to this appeal.



LOUIS ROEDERER
TUTOYER LA NATURE

Maisons individuelles disponibles

A prix similaires, les logements situés dans les zones rurales sont plus spacieux et plus confortables, ce qui répond à un besoin manifeste de cette population. Une partie importante des biens disponibles sur le marché sont des maisons individuelles, indiquait il y a peu une étude du Crédit Suisse. D'ailleurs, une étude de la Raiffeisen dresse un constat intéressant : les maisons individuelles sont principalement achetées par des personnes jeunes, de moins de 40 ans.

Si devenir propriétaire ne se fait pas du jour au lendemain, les futurs acquéreurs peuvent – et doivent – s'y préparer dès aujourd'hui. Comment ? L'une des clefs est de réaliser des économies le plus tôt possible, afin de constituer un capital qui servira d'apport initial lors de l'achat immobilier. Plusieurs solutions sont envisageables pour réunir ces fonds si on ne dispose pas d'un patrimoine substantiel. L'avance sur héritage, s'il est souvent peu discuté, est une piste à explorer.

Les biens sont nombreux en Valais

En Valais, les biens immobiliers sont plus nombreux que ne le laissent croire certaines plateformes immobilières. Le marché est dynamique et les biens immobiliers plébiscités, comme nous l'évoquions dans notre tribune de février dernier, avec une augmentation de +36% de la demande pour l'achat de propriétés en montagne. L'acquisition d'un bien immobilier dans les régions périphériques et de montagne s'avère être, plus que jamais, un choix judicieux.

■ Grégoire Schmidt

Detached houses available

For similar prices, housing in rural areas is more spacious and comfortable, which meets the demand of this particular clientele. According to a recent study by Credit Suisse, a large proportion of the properties available on the market are detached houses. Moreover, a study by Raiffeisen reveals an interesting fact : detached houses are mainly bought by young people under the age of 40.

While becoming a homeowner is not something that can be done overnight, future buyers can - and should - start preparing for it today. How can they do this ? One of the most common ways is to start saving as soon as possible to build up a savings account that will serve as a deposit for the property purchase. There are several ways to raise these funds if you do not have substantial assets. The advance on inheritance, although not often discussed, is a possible avenue to explore.

There are many properties in the Valais

In Valais there are considerably more properties available than some real estate platforms would have you believe. The market is booming and property is in demand, as we reported in our February issue, with a 36% increase in demand for mountain properties. Buying a property in the surrounding areas and in the mountains is proving to be a wise choice now more than ever.



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

Une résidence secondaire.

A second home.



Posséder une résidence secondaire ? Pour beaucoup, il s'agit encore d'un rêve, pour d'autres déjà d'une réalité.

Aujourd'hui, je souhaite m'adresser à ceux qui ont quelques économies devant eux et qui hésitent encore. A vous, qui vous dites depuis quelque temps déjà : « Et si on s'achetait un petit pied-à-terre pour les week-ends ? Ce serait fantastique, imagine une seconde la joie des enfants ! »

Eh bien, lancez-vous ! Car c'est le bon moment, l'offre d'objets est pléthorique et il y en a pour tous les budgets selon les régions. En effet, pourquoi laisser dormir vos économies sur un compte épargne qui ne vous rapporte rien ou éventuellement des cacahuètes... De plus, par les temps qui courent, votre banque se fera un plaisir de vous prêter le solde du prix d'achat à un taux d'intérêt dérisoire. Une formalité.

L'aspect financier clos, je vous invite à venir à ce qui a vraiment de l'importance. Pour cela, imaginez-vous que vous êtes un vendredi à 16 heures, le week-end devant vous, votre voiture est prête au départ, vos enfants sont surexcités à l'idée de rejoindre les montagnes pour un nouveau week-end dans la nature avec vous. Mieux encore, imaginez-vous, un dimanche soir 19 heures au chalet, passant une dernière soirée au coin du feu avec vos enfants pour finalement les déposer tranquillement le lundi matin directement devant l'école... Un privilège.

Croyez-en mon expérience d'enfant : ces instants de bonheur simple en famille n'ont pas de prix. Ils resteront gravés, pour toujours, dans votre mémoire et surtout dans celle de vos enfants.

■ Grégoire Schmidt

Do you own a second home ? For many it's still a dream, for others it's already a reality.

Today, I would like to speak to those of you who have some savings and are still holding back. To those of you who have been saying to yourselves for some time now : « How about we buy a little holiday home for the weekends ? It'd be fantastic, just imagine for a second how excited the children would be ! »

Well, go for it ! The time is right, there are a lot of properties on offer and, depending on the region, something for every budget. After all, why leave your savings in a savings account that only earns you peanuts or doesn't earn you anything at all ? What's more, these days your bank can lend you the balance of the purchase price at a ridiculously low interest rate. A mere formality.

With the financial aspect out of the way, let's get to the part that really matters. Picture yourself on a Friday at 4pm, the weekend is ahead of you, your car is all packed and your children are excited about heading to the mountains for another weekend in the great outdoors with you. Better still, imagine yourself on a Sunday evening at 7pm in the chalet, spending one last evening by the fire with your children and finally dropping them off on Monday morning at school...what a treat.

Take it from my own childhood experience : these moments of simple family fun are priceless. These moments will be forever etched in your, and especially in your children's, memories.

« There are a lot of properties on offer and something for every budget. »

SVIT School

Une école au service de l'immobilier.

A school dedicated to the real estate industry.

Les métiers de l'immobilier ont le vent en poupe. Le secteur ne connaît pas la crise et dans le paysage médiatique actuel surgissent les nouveaux prétendants auto-proclamés « experts » de la branche. Toutefois, le métier ne s'improvise pas. Les normes règlementaires se complexifient constamment, que ce soit en matière énergétique, légale ou fiscale. Un vrai professionnel devrait obligatoirement être au bénéfice d'une formation reconnue par la branche, voire à terme par un Brevet Fédéral.

Nous-mêmes au bénéfice de formations immobilières sérieuses reconnues par l'Etat, forts d'une longue et probante expérience, nous encourageons vivement nos collaborateurs à suivre des cours en leur offrant la possibilité de se perfectionner.

A la SVIT School, là même où ils sont tous formés, nous sommes allés à la rencontre de sa directrice romande, Karin Joergensen Joye.

Grégoire Schmidt : Le SVIT, c'est l'Association Suisse de l'économie immobilière qui œuvre avec détermination à l'avenir de notre secteur. Si ces quatre lettres se conjuguent à l'échelle de la Suisse tout entière, en tant que membre du comité du SVIT Romandie et enseignant de l'école, j'avais à cœur de présenter vos activités.

Karin Joergensen Joye : La SVIT Swiss Real Estate School fait effectivement partie intégrante du SVIT Suisse. Pour poser le cadre en quelques mots ou quelques chiffres, le SVIT a été fondé en 1933, sous forme d'association, avec les premiers cours proposés en 1935 dont la formation débouchait alors sur le titre d'agent immobilier diplômé. L'école quant à elle, a été créée en 2000 avec un positionnement en Suisse Romande dès 2006.

L'association défend les intérêts des professionnels de l'immobilier par divers moyens, mettant par exemple à disposition de ses membres une plateforme de réseautage et d'informations, ou encore en menant des actions de lobbying à Berne. Mais elle fait aussi la promotion de la formation et c'est pour cela que l'école a été créée. Nous sommes ainsi intimement liés.

G.S. : Quel est le profil des étudiants pouvant se former aux métiers de l'immobilier dans votre école ?

K. J. J. : Les cours sont adaptés à tous les niveaux et à toutes les étapes d'une carrière immobilière, sans distinction d'âge non plus. Nous acceptons autant les candidatures de jeunes détenteurs d'un CFC d'employé de commerce par exemple, que de personnes plus âgées ayant travaillé dans l'immobilier tout au long de leur carrière.

The property market is booming. The sector has not been hit by the crisis and in the current media world new self-proclaimed «experts» in the sector are emerging. However, it is not a job that can be improvised. The regulatory standards are constantly becoming more complex in terms of energy, law and taxation. A true professional should have training recognised by the sector, or even a Federal Certificate in the long term.

We too have received extensive state-recognised real-estate training and have many years experience. We strongly encourage our employees to attend courses and give them the opportunity to improve their skills.

We went to the SVIT School, where they are all trained, to meet its French-speaking director, Karin Joergensen Joye.

Grégoire Schmidt : SVIT is the Swiss Real Estate Association, which is working hard for the future of our sector. If these four letters can be applied to the whole of Switzerland, then as a member of the SVIT Romandie committee and a teacher at the school, I wanted to introduce your work.

Karin Joergensen Joye : The SVIT Swiss Real Estate School is indeed an integral part of SVIT Switzerland. To sum it up in a few words or figures, the SVIT was founded as an association in 1933, and its first courses were held in 1935, leading to the qualification of certified estate agent. The school itself was created in 2000 and has been operating in the French speaking part of Switzerland since 2006.

The association promotes the interests of real estate professionals in various ways, for example by providing its members with a networking and information platform, or by lobbying in Bern. But it also encourages training, which is why the school was created. So we are very closely linked.

G.S. : What kind of people do you train for the real estate business at your school ?

K. J. J. : The courses are adapted to all levels and all stages of a real estate career, without distinction of age. For example, we accept applications from young people with a CFC in commerce, as well as older people who have worked in real estate throughout their whole career.

Karin Joergensen Joye avec Sanel Hajdar.
Karin Joergensen Joye with Sanel Hajdar.



Une centaine de professeurs qui partagent chaque année leurs compétences à près de 500 participants.

Around 100 teachers share their skills with as many as 500 participants each year.

La SVIT School est une école professionnelle, qui ne forme pas les apprentis. Toutefois, les cours inter-entreprises pour le CFC d'employé de commerce de la branche fiduciaire immobilière sont suivis dans nos locaux. Une vitrine idéale pour montrer aux apprentis les suites possibles pour évoluer dans le métier.

G. S. : Et quelles sont les formations proposées au sein de l'école, sachant que certaines d'entre elles sont très spécifiques, pointues même, axées sur des domaines bien particuliers de l'immobilier ?

K. J. J. : Nos formations sont bien pensées et variées. Que ce soit pour débiter, avec notre Cours d'introduction à l'économie immobilière, ouvert à tous, constituant le prérequis pour un cours supérieur, ou encore pour l'obtention de diplômes et brevets fédéraux comme les brevets de gérant d'immeubles, de courtier en immeubles, d'expert en estimations immobilières et de développeur immobilier.

D'ailleurs, ce brevet-là, nous sommes les seuls en Suisse à le proposer. Ce cours remporte un vif succès et personnellement c'est mon favori. Un brevet des plus complets, qui touche à tous les secteurs de l'immobilier.

Le diplôme fédéral d'administrateur de biens immobiliers, quant à lui, couvre également un large spectre mais avec l'accent mis sur la gestion d'entreprise. La formation idéale pour tous ceux qui dirigent – ou s'approprient à diriger – une agence ou un département de taille importante.

Et pour « la tranche du milieu », entre ceux qui débiter et les acteurs confirmés de la branche, nous avons mis en place différents cours :

- Certificat de spécialiste en comptabilité immobilière (formation de métier qui va bien au-delà de la pure comptabilité immobilière, puisqu'elle traite aussi de fiscalité, de salaires, de controlling, ou encore de financement immobilier.
- Certificat en gestion technique du bâtiment (pour connaître et comprendre l'environnement technique, légal et administratif du professionnel de l'immobilier. C'est un excellent tremplin pour l'un des quatre brevets fédéraux)
- Cours de financement immobilier (pour toute personne amenée à devoir conseiller le client en matière de financement immobilier. Ce cours permet de voir les différents modèles de financements existants, de dresser le portrait des investisseurs hypothécaires ainsi que de comprendre le processus de négociation entre les instituts financiers et les clients.)

The SVIT School is a vocational school and does not train apprentices. However, the inter-company courses for the CFC in commerce in the real estate fiduciary sector are held at our school. This is an ideal showcase for showing apprentices the possible ways to progress in the profession.

G. S. : And what training courses are offered at the school, noting that some of them are very specific, even specialised, focusing on particular areas of real estate ?

K. J. J. : Our courses are well structured and varied. We offer a wide range of training courses, from our introductory course on real estate economy, which is open to everyone and a prerequisite for a higher-level course, to federal diplomas and qualifications in property management, real estate brokerage, real estate valuation and property development.

In fact, we are the only ones in Switzerland to offer this type of qualification. This course is very successful and personally it is my favourite. It's one of the most comprehensive qualifications, covering all sectors of the real estate industry.

The Federal Diploma in Real Estate Management also covers a broad spectrum, but with the emphasis on business management. The ideal training for anyone who manages - or is about to manage - an agency or large department.

And for the « middle ground », from those who are just starting out to those who have already made their mark in the industry, we have developed various courses :

- Specialist Certificate in Real Estate Accounting (professional training that goes way beyond just real estate accounting, as it also deals with taxation, salaries, auditing, and real estate financing.
- Technical building management certificate (to know and understand the technical, legal and administrative requirements of the real estate professional. It is an excellent springboard for one of the four federal certificates.)
- Property finance course (for anyone who has to advise clients on property finance. This course provides an overview of the different financing models available, a profile of mortgage investors as well as an understanding of the negotiation process between financial institutions and clients.)
- Influential Negotiation (For executives and senior professionals. A two-day course given by a lecturer from Paris, featuring methods from Harvard University and 100% real estate case studies. A popular course that has been run several times in recent years).

- Influence en négociation (Pour les cadres et les professionnels confirmés. Un cours donné sur deux jours par un professeur de Paris, avec des méthodes venant de l'université de Harvard et des études de cas 100% immobiliers. Un cours qui plaît, organisé déjà à plusieurs reprises ces dernières années.)
- Divers séminaires sur des thèmes d'actualité.

Et enfin, notre « dernier né » : le certificat en courtage immobilier. Il n'y a malheureusement que peu de gens en Suisse Romande qui se présentent pour le brevet de courtier en immeubles, un brevet en soi très exigeant. Et si le métier d'agent immobilier est souvent sous le feu des critiques, en tant qu'école et association, il est de notre devoir d'offrir une formation en adéquation avec la demande et de faire en sorte que la qualité des prestations du secteur soit supérieure.

Tous ces cours sont donnés en petits comités, et pour les formations aux brevets fédéraux ce sont des classes de vingt à trente participants. Quant aux taux de réussite, nous avons observé ces dernières années, des chiffres atteignant jusqu'à 75%, sachant que de manière générale dans l'obtention des brevets fédéraux tous domaines confondus, un taux de réussite de 50 à 60% est déjà excellent.

G.S. : A l'heure où le télétravail est devenu une « normalité », pensez-vous que l'avenir de l'enseignement tend plutôt vers un modèle en présentiel, hybride ou 100% digital ?

K. J. J. : Selon moi, il y a du positif dans chacune de ces méthodes et il serait dommage de se priver des avantages de l'une ou l'autre d'entre elles.

Proposant de notre côté des formations professionnelles, il nous semble néanmoins primordial que les gens puissent se rencontrer, être en contact et échanger. Nos professeurs se sont toutefois beaucoup investis pour offrir des cours en digital attrayants et vivants, et nous avons même depuis, équipé nos salles avec des dispositifs permettant aux étudiants de choisir la manière d'étudier qui leur convient le mieux. Si l'enseignement en ligne fonctionne très bien, il leur est plutôt présenté comme « un plan B » qui peut dépanner et nous les encourageons à venir en classe. Je reste convaincue que la majorité des formations doit demeurer en présentiel, dans un mode d'apprentissage actif.

- Various seminars on current issues.

And finally, our « latest addition » : the certificate in real estate brokerage. Unfortunately, there are only a few people in French-speaking Switzerland who apply for the real estate broker's certificate, which is in itself very demanding. And while the real estate agent's profession often comes under fire, as a school and as an association, it is our duty to offer training that is in line with demand and to ensure that the quality of services in the sector is superior.

All these courses are given in small groups, and the training courses for the federal certificates have classes of between twenty and thirty participants. As for the success rates, we have seen figures of up to 75% in recent years, bearing in mind that, generally speaking, a success rate of 50 to 60% is already excellent when it comes to obtaining federal certificates in all fields.

G.S. : At a time when working remotely has become « the norm », do you think that the future of education is tending towards a face-to-face, blended or 100% digital model ?

K. J. J. : In my opinion, there are positive aspects to each of these approaches and it would be a shame to ignore the advantages of using each of them.

As we offer professional training, it is essential that people can meet and communicate with each other. Nevertheless, our teachers have gone to great lengths to offer attractive and lively online courses, and we have even equipped our classrooms with devices that allow students to choose the most convenient way for them to study. While online teaching works very well, it is presented to them as a 'plan B' that can be used as a back-up and we encourage them to come to the classroom. I am still convinced that the majority of training should remain face-to-face, in an active learning mode.

En pratique, l'expérience a démontré que la moitié des apprenants suivaient les cours de manière traditionnelle et l'autre moitié en ligne, avec des différences selon les formations. Forts de ce constat nous pouvons avancer que la tendance future ira clairement vers un enseignement hybride.

G. S. : En « mot de la fin », si votre école avait un credo ?

K. J. J. : A l'instar de l'hôtellerie où l'on dit que « Le client est roi », dans notre école on pourrait dire qu'on met notre client au centre de nos préoccupations. Et lorsque je dis « client », ce sont autant nos candidats élèves que nos professeurs, avec comme préoccupation première que les gens se sentent bien dans la famille SVIT.

In practice, experience has shown that half of the participants attend courses in the traditional way and the other half online, depending on the course. On the basis of this observation we can say that the future will certainly see a shift towards blended learning.

G. S. : As a « final thought », if your school had a motto ?

K. J. J. : Just like in the hotel industry, where « The customer is king », in our school you could say that our clients are our primary concern. And when I say « client », I mean our students as well as our teachers, with our main aim being to make people feel at home within the SVIT family.

Diplômée de l'Ecole hôtelière de Lausanne, Karin Joergensen Joye a étudié et travaillé à l'étranger, de la Russie aux Etats-Unis. Mais cet ADN international va bien au-delà de son parcours professionnel : cette suisse-danoise, née à Bière dans une ville bilingue, originaire du Tessin, mariée à un artiste fribourgeois, a fait de cette diversité son moteur. Au sein de l'école, et de son travail, elle retrouve cette pluriculturalité qu'elle affectionne.

Entrée à la SVIT School « un peu par hasard » en répondant à une annonce en 2008, elle débute en tant qu'assistante et moins de six mois plus tard, est promue cheffe de projet. C'est là où l'aventure SVIT commence vraiment. En 2014, après la naissance de sa fille, elle prend la direction de l'école.

Son rôle s'articule autour de trois axes principaux : coordination, service et développement.

A la SVIT School, gravitent et coopèrent des personnes issues de métiers différents, ne parlant pas forcément la même langue. Dans un souci de juste compréhension des besoins de chacun, la coordination doit se faire autant avec le siège principal de Zürich qu'entre les apprenants et les enseignants.

Venant de l'hôtellerie, pour Karin Joergensen Joye le service et l'orientation client sont autant de valeurs qu'il est important de transmettre à son équipe. Faire en sorte que les apprenants puissent se concentrer sur leurs études en ayant tout à disposition pour maximiser leur chance de réussite est l'une de ses ambitions. D'ailleurs, l'école est reconnue en ce sens et beaucoup font mention de l'accompagnement très apprécié.

Quant au développement, l'objectif est de maintenir la qualité des formations en place mais aussi d'aller à la rencontre des professionnels de l'immobilier. Sonder et connaître leurs besoins et pouvoir ainsi proposer les formations les plus adaptées, dans une école « au service de l'économie immobilière et de ses apprenants ».

A graduate of the Ecole Hôtelière de Lausanne, Karin Joergensen Joye has studied and worked abroad, from Russia to the United States. But her international DNA goes far beyond her professional career : this Danish-Swiss woman, born in Biel in a bilingual city, originally from Ticino, married to an artist from Fribourg, has made this cultural diversity her driving force. Within the school and her work, she finds the multiculturalism she loves.

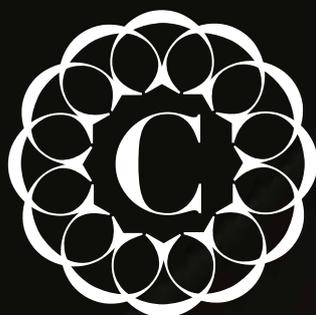
She joined the SVIT School « by chance » by answering an advertisement in 2008. She started as an assistant and less than six months later she was promoted to project manager. This is where her SVIT adventure really begins. In 2014, after the birth of her daughter, she took over as head of the school.

Her role focuses on three main areas : coordination, service and development.

At the SVIT School, people from different professions, who do not necessarily speak the same language, work together. In order to ensure that everyone's needs are properly considered, it is important to coordinate with the head office in Zurich as well as with the students and teachers.

Coming from a background in the hotel industry Karin Joergensen Joye believes that service and customer care are important values to pass on to her team. One of her ambitions is to ensure that students can concentrate on their studies by having all they need to maximise their chances of success. Indeed, the school is recognised for this and many comment on the valuable support it offers.

With regard to development, the objective is to maintain the quality of the training courses in place but also to go out and meet real estate professionals. To assess and understand their needs and so be able to offer the most suitable training courses, in a school « at the service of the real estate economy and its students ».



CLOVIS & Co

*Il prit le pain et dit:
"mais où est le vin ?"*

Chemin des Luis 1, 1936 verbier



Yvan Schmidt, Président de l'ONG EDEN

Philanthropie aux couleurs d'Afrique.

Yvan Schmidt, President of the EDEN NGO

Philanthropy in the colours of Africa.

C'est d'une émotion que naît bien souvent l'engagement philanthropique. Et l'Afrique ne laisse jamais indifférent. A Cotonou, dans la République du Bénin, l'ONG suisse EDEN aide les orphelins. Touché par les conditions de vie de ces enfants, Grégoire Schmidt s'est personnellement investi dans l'association de son ami et homonyme.

De la Suisse au Bénin, Yvan Schmidt nous emmène à la rencontre d'EDEN.

EDEN, le commencement : l'amitié au cœur d'une même cause

Ce sont mes parents qui ont initié ce magnifique projet d'aide humanitaire. Ils avaient accueilli chez eux en Suisse, Ferdinand, un jeune homme Béninois, lui-même orphelin, qui avait pour rêve d'apporter aux enfants de Cotonou un environnement sécurisé et les meilleures bases possibles pour un avenir plus sûr, plus juste et plus humain. Sensibles à cette noble cause, mes parents avaient alors décidé de se joindre à lui et de l'aider dans ce projet qui les a habités tout le temps de leur retraite.

Le tout s'est développé de manière vraiment modeste, au fil des années. Mes parents qui n'étaient pas des gens fortunés ont cherché des donateurs, organisé des récoltes d'objets pour les vendre sur les marchés aux puces et récolter ainsi - de façon quelque peu « artisanale » - de l'argent. De la construction de l'orphelinat « La Bergerie » à Cotonou en 1999, abritant alors une poignée de gamins avec des aides ponctuelles de parrainages, à l'association EDEN qu'ils ont ensuite créée en 2004, accueillant jusqu'à une centaine d'enfants, le projet a grandi et les activités se sont élargies. Aujourd'hui on compte également une école et un dispensaire.

Par la suite les démarches ont été faites pour être reconnus comme ONG, à Genève et au Bénin, et depuis une quinzaine d'années maintenant, nous avons ce statut dans les deux pays.

Pour ma part, je suis entré dans l'association à sa création. Au décès de mon père, je n'en ai pas pris de suite la présidence ; c'est en fait Grégoire Schmidt qui m'a encouragé en ce sens. Nous étions amis mais n'avions jamais vraiment évoqué l'Afrique. Pour Grégoire qui nourrissait un rêve d'aider des

Philanthropic commitment is often born out of emotion. And Africa never leaves you indifferent. In Cotonou, in the Republic of Benin, the Swiss EDEN NGO helps orphans. Touched by the living conditions of these children, Grégoire Schmidt is personally committed to the association of his friend and namesake.

From Switzerland to Benin, Yvan Schmidt introduces us to EDEN.

EDEN, the beginning : friendship at the heart of a common cause

It was my parents who started this wonderful humanitarian aid project. They welcomed Ferdinand, a young man from Benin who was himself an orphan, to their home in Switzerland. Ferdinand's dream was to provide the children of Cotonou with a safe environment and the best possible support for a safer, fairer and more humane future. Sensitive to this noble cause, my parents decided to join him and help him with his project, which they have continued to do throughout their retirement.

The whole project has developed in a very modest way over the years. My parents, who were not wealthy people, looked for donors, collected objects to sell at flea markets and raised money in a somewhat «artisanal» way. The project has grown and expanded from the construction of the orphanage «La Bergerie» in Cotonou in 1999, housing a handful of children with the occasional help of sponsors, to the EDEN association that they then created in 2004, housing up to a hundred children. Today there is also a school and a clinic.

Subsequently, steps were taken to be recognised as an NGO in Geneva and in Benin, and we have now held this status in both countries for around fifteen years.

I became a member of the association when it was created. When my father died, I did not immediately take over as president ; in fact, it was Grégoire Schmidt who encouraged me to do so. We were friends but had never really talked about Africa. For Grégoire, who had a dream of helping children, it was unthinkable not to take over from my father. I told him

Grégoire et Yvan Schmidt avec les enfants de l'orphelinat soutenus par l'ONG Eden
Grégoire and Yvan Schmidt with the children of the orphanage supported by the Eden NGO



« Pour qu'un enfant grandisse, il faut tout un village » - Proverbe africain
«It takes a village to raise a child.» - African proverb

enfants, il était inenvisageable de ne pas prendre la relève de mon père. Je l'ai alors challengé en lui disant que je prenais le rôle de président à condition qu'il participe à cette aventure. C'est ainsi qu'il a rejoint l'association puis dans un second temps repris la vice-présidence.

L'ONG EDEN peut compter sur un comité, ou encore sur des membres ; parmi eux, parents, privés et entreprises ainsi que tout le parrainage.

Les enfants de l'orphelinat

Ils ne sont pas tous des orphelins stricto sensu : il y a des orphelins qui n'ont plus ni père ni mère, et d'autres, ayant été abandonnés, qui n'en sont pas formellement. Il faut savoir qu'au Bénin, lorsque les familles en situation précaires deviennent trop grandes - fait courant dans ce pays qui est l'un des plus pauvres d'Afrique -, les parents peuvent parfois « vendre » leur enfant pour une cinquantaine voire une centaine de francs. L'enfant devient ainsi un véritable esclave corvéable à merci et, même âgé d'à peine sept ou huit ans, travaille jusqu'à quatorze heures par jour. Dans ce cadre, il ne va bien évidemment pas à l'école.

Il y a aussi les enfants dont par exemple, l'un des parents est en prison et l'autre a abandonné le foyer. Dans ce genre de situation aussi, l'enfant retrouvé est alors placé à l'orphelinat par un juge.

Difficile d'imaginer toutes ces situations tant qu'on n'y a pas été confronté sur place. Les amis qui m'ont accompagné au Bénin ont pu découvrir outre une autre culture, également une autre forme de richesse : celle de l'échange et du partage, car pour beaucoup de Béninois qui ne vivent pas dans un cocon, dépendant vraiment les uns des autres et pour qui la seule question du jour est de savoir s'ils vont trouver de quoi nourrir leur famille, c'est une tout autre réalité que la nôtre. Un monde réellement différent. Une fois qu'on y est allé on ne revient pas le même.

L'association EDEN et ses activités à Cotonou

L'association se concentre sur le développement de l'orphelinat qui peut accueillir jusqu'à cent enfants, même si désormais nous aimerions plafonner à quatre-vingts enfants au maximum pour une question de capacité tout d'abord.

En mitoyenneté de l'orphelinat il y a le dispensaire, profitant aux orphelins et à la population locale, ainsi que l'école qui accueille non seulement les enfants de l'orphelinat mais également quelque cinq cents enfants de plus venant des villages avoisinants. Il faut bien comprendre que là-bas l'offre de l'enseignement public est largement insuffisante voire inefficace et bien que de nombreuses écoles se soient créées, elles sont sous des égides privées le plus souvent.

that I would take on the role of president on condition that he became involved in the adventure too. This is how he came to join the association and then took over the vice-presidency.

The EDEN NGO relies on a committee, along with members, including parents, private individuals and companies, as well as sponsors.

The children in the orphanage

They are not all orphans in the strict sense of the word : there are orphans who no longer have a father or mother, and others who have been abandoned so are not formally orphans. It is important to know that in Benin, when families in desperate conditions become too large - a common occurrence in this country, which is one of the poorest in Africa - parents may sometimes « sell » their child for fifty or a hundred francs. The child becomes a slave and can be forced to work up to fourteen hours a day, even at the age of seven or eight. In this situation they obviously do not go to school.

There are also children who, for example, have one parent in prison and the other has abandoned the home. In this type of situation too, the child is then placed in an orphanage by a judge.

It's hard to imagine all of this until you've experienced it first-hand. The friends who have accompanied me to Benin have been able to discover not only another culture, but also another kind of richness : that of exchange and sharing, because for many Beninese who do not live in a safe cocoon, who really depend on each other and for whom the only question of the day is whether they will find enough to feed their family, it is a completely different reality from ours. A completely different world. Once you've been there you don't come back the same.

The EDEN association and its projects in Cotonou

The association focuses on developing the orphanage, which can accommodate up to one hundred children, although from now on we would like to limit the number of children to a maximum of eighty, primarily for reasons of space.

Next to the orphanage is the clinic, which serves the orphans and the local population, and the school, which welcomes the children from the orphanage as well as around five hundred children from neighbouring villages. It is important to understand that the public education system there is woefully inadequate and inefficient, and although many schools have been set up, they are usually under private ownership.

Ne pas mettre les orphelins « sous cloche » et leur permettre d'évoluer parmi d'autres enfants qui ne sont pas dans la même situation qu'eux, au sein d'une seule et même école, est une vraie chance pour eux mais également un challenge pour nous. Il faut trouver le juste équilibre, mettre en place les moyens nécessaires que ce soit pour l'appui scolaire ou l'engagement des collaborateurs, et bien évidemment, tout est toujours une question de budget. De plus, gérer ces démarches depuis la Suisse n'est pas forcément facile, raison pour laquelle nous nous rendons sur place avec Grégoire, au minimum une à deux fois par année.

Le Bénin, terre attachante d'Afrique de l'Ouest

Si le Bénin - dépourvu de toutes ressources naturelles - est l'un des cinq pays les plus pauvres, la gentillesse et la cordialité de ses habitants sont d'une sincérité inégalée. C'est un pays de paysans cultivant ananas et bananes principalement ou encore vivant de la pêche. Cotonou a longtemps été décrite comme la dernière grande ville vraiment africaine. Je me souviens de mon premier voyage là-bas, il y a une vingtaine d'années, la ville n'avait pas de candélabres, elle n'était illuminée que par de petits lumignons qui brûlaient. Malgré une évolution certaine, Cotonou reste une ville sans grandes constructions, typiquement africaine, peu « européenne ». Et si les touristes sont encore assez rares, l'accueil fait à celui qui vient visiter le pays est généreux et chaleureux. C'est un tourisme bien plus authentique que l'on vit ici.

Le contexte actuel y est plutôt paisible. Il n'y a pas de problèmes d'extrémistes comme ceux vécus au Nigéria par exemple ou encore au Burkina Faso d'où l'on a pu voir de brèves incursions. Si le Bénin est le berceau du vaudou, c'est aussi et surtout un pays très croyant où cohabitent parfaitement de nombreuses églises : catholiques, évangéliques ou protestantes. Cette mixité sereine est l'une des grandes forces du pays.

Les Béninois sont agréables, communiquent de manière correcte entre eux et surtout s'entraident. Mes parents avaient déjà pu l'éprouver à l'époque, dans leur désir de réaliser quelque chose dans ce pays : avec peu de moyens mais beaucoup de cœur et la bonne volonté de chacun, ils avaient pu y soulever des montagnes.

Agir avec cœur est certainement ce qui fait toute la différence ici et en venant au Bénin on se rend vite compte de cela. Chez nous, en Suisse ou en Europe, la réussite est plus définie par la notion de pouvoir ou d'argent. Bien évidemment là-bas aussi les gens cherchent à s'enrichir, mais fondamentalement c'est différent car dans un environnement où l'on a besoin les uns des autres pour vivre et où il faut s'entraider, on accorde plus d'importance au relationnel. Cette prise de conscience permet aussi de remettre les choses à leur juste place.

Pouvoir bâtir quelque chose de pérenne est aussi une belle motivation. Malgré les changements politiques, au Bénin il y a une vraie démocratie et des votations, avec bien évidemment

Not putting orphans « in a box » and instead allowing them to live among other children who are not in the same situation as them and go to the same school, is a real opportunity for them but also a challenge for us. We have to find the right balance, put in place the necessary funds for the education system and the recruitment of staff, and of course it is always a question of budget. Moreover, managing all this from Switzerland is not necessarily easy, which is why Grégoire and I visit at least once or twice a year.

Benin, an enchanting country in West Africa

Although Benin - deprived of all natural resources - is one of the five poorest countries in the world, the kindness and friendliness of its inhabitants is truly unparalleled. It is a country of farmers, mainly cultivating pineapples and bananas, or making a living from fishing. Cotonou has long been described as the last great African city. I remember my first trip there, some twenty years ago, when the city had no streetlights, only small burning lanterns. Despite a certain amount of progress, Cotonou remains a city without large buildings, typically African and not very « Europeanised ». And while tourists are still quite rare, the welcome given to those who come to visit the country is generous and warm. It is a much more authentic form of tourism that is experienced here.

The current situation is rather peaceful. There are no problems of extremism such as those experienced in Nigeria, for example, or in Burkina Faso, from where there have been brief incursions. Although Benin is the birthplace of voodoo, it is also a very religious country where many churches coexist in harmony: Catholic, evangelical and Protestant. This serene diversity is one of the country's great strengths.

The Beninese are friendly, communicate well with one another and, above all, help each other. My parents had already experienced this before, when they decided to do something to help this country : with little means but a lot of heart and goodwill, they were able to move mountains.

Acting with compassion is certainly what makes all the difference here and coming to Benin you quickly realise this. At home, in Switzerland or in Europe, success is more defined by the notion of power or money. Of course, people over there are also looking to become wealthy, but fundamentally it's different because in an environment where we need each other to live and where we have to help each other, we attach more importance to relationships. This awareness also helps to put things into perspective.

Being able to build something sustainable is also a great motivation. Despite the political changes, Benin has a real democracy and elections, with of course all the problems associated with them like in all westernised countries. It is wrong to ignore the people of Benin. Like any individual, they have their faults and qualities, just like everyone else. Changing

tous les problèmes y relatifs, comme dans tous les pays occidentalisés. Ostraciser l'Africain noir n'est point à propos. Comme tout individu il a ses défauts et ses qualités à l'instar de tout un chacun. Changer ce regard critique est important car dans la réalité, lorsqu'on se retrouve immergé dans le pays, on s'aperçoit que l'environnement y est serein et non baigné d'agressivité. C'est très stimulant pour maintenir notre action.

Les projets futurs de l'association

Ce printemps, nous avons mis sur pied un audit avec l'aide un ami franco-béninois qui a passé trois mois au sein de l'orphelinat. Un travail précieux, en immersion sur un laps de temps plus long que celui qui nous est d'ordinaire impartit lors de nos visites sur site. Durant une telle période on peut vraiment se rendre compte de ce qui fonctionne ou dysfonctionne, les domaines où des efforts doivent être concentrés. Cet audit a ouvert la porte aux questions relatives à l'encadrement scolaire, nutritionnel, ou encore aux problèmes liés aux structures en place, à la direction et aux collaborateurs. Il nous a également donné l'opportunité d'analyser la cohérence entre les projets pensés en Suisse versus la manière dont les Béninois les appréhendent et les concrétisent ; typiquement, si nous autres allons au bout d'un ouvrage avant d'en recommencer un autre, eux construisent tout en même temps. Exemple caractéristique de différence entre nos deux cultures et où il faut pouvoir accorder nos lectures.

Le plus gros projet repose sur la rénovation des infrastructures. Effectivement, une partie des bâtiments est ancienne et obsolète. Des travaux avaient d'ailleurs déjà débuté dans le bâtiment des filles et aujourd'hui, c'est le dortoir des garçons qui nous préoccupe car le toit fait d'une simple tôle ondulée, rend le bâtiment extrêmement chaud en été (températures estivales dépassant les 40 degrés). L'espace extérieur doit être réorganisé, la cuisine modernisée (cuisine au feu de bois, dans un local fermé avec des conditions de travail très pénibles pour les cuisinières). Les contraintes logistiques sont nombreuses et les règles du gouvernement très strictes ; les filles et les garçons ne peuvent pas être dans un même bâtiment par exemple, et ce, même avec une cage d'escaliers indépendante pour les unes et les autres.

Ces principes assez carrés, nous ont contraints à étudier, avec l'aide d'un architecte suisse membre de l'association, un nouveau concept sur les bâtiments existants encore relativement récents et en bon état. Ce projet en devenir est le plus important que nous ayons eu depuis la création de l'association.

Notre priorité est donc de finaliser le concept, définir les budgets, collecter les fonds et intervenir au niveau des travaux en une seule fois, soit démolir, reconstruire et aller au bout du projet pour la fin de l'année 2022 je l'espère. Le tout bien évidemment en maintenant les activités et la vie de l'orphelinat avec ses quatre-vingts enfants sur place. Un véritable challenge !

this critical view is important because in reality, when you are immersed in the country, you realise that the environment is serene and not steeped in aggression. It motivates us to continue our work.

Future projects of the association

This spring we set up an audit with the help of a French-Beninese friend who spent three months working within the orphanage. This was valuable work and meant we could spend much more time than usual on site. When you have this amount of time you can really see what is working and what is not, where more work is needed. This audit raised questions about school management, nutrition, and problems with the structures in place, the management and the staff. It also gave us the opportunity to analyse the way in which projects envisaged in Switzerland are consistent with the way in which the Beninese approach them and put them into practice ; for example, whereas the rest of us finish one project before starting another, the Beninese build everything at the same time. This is a typical example of the difference between our two cultures and where we need to be able to adapt our ways of working.

The biggest project is the renovation of the infrastructure. Indeed, some of the buildings are old and obsolete. Work had already begun on the girls' building and now we are working on the boys' dormitory because the roof, made of simple corrugated iron, makes the building extremely hot in the summer (summer temperatures can exceed 40 degrees). The outside space has to be reorganised ; the kitchen needs to be updated (it has a wood-burning stove in a confined space with very difficult working conditions for the cooks). The logistical constraints are numerous, and the government's rules are very strict ; girls and boys cannot be in the same building, for example, even with an independent stairwell for each.

These principles meant that, with the help of a Swiss architect who is also a member of the association, we had to come up with a new concept for the existing buildings, which are still relatively new and in good condition. This current project is the most important one we have had since the creation of the association.

Our priority is therefore to finalise the concept, decide on the budgets, raise the funds and carry out the work in one go, i.e. demolish, rebuild and complete the project by the end of 2022, I hope. All this while also maintaining the normal activities and life of the orphanage with its eighty children on site. A real challenge !

L'argent, nerf de la guerre où comment aider concrètement

Chacun peut aider comme il souhaite le faire. Nous avons la chance parfois de recevoir de belles sommes de donateurs ponctuels et c'est magnifique mais tous ne peuvent pas donner à cette même échelle. J'aurais donc envie de dire que si vous lisez ces lignes et êtes touchés, prenez contact avec nous tout simplement, via le site internet ou en faisant appel à Grégoire Schmidt ou moi-même pour discuter avec nous et voir comment vous impliquer plus personnellement : devenir membre ou parrain dans un engagement important et prenant, ou encore en faisant des parrainages sans avoir forcément des contacts avec les enfants. Tout dépend du temps à offrir, des moyens en possession de chacun. Et chaque petit don est important. C'est pourquoi nous avons ouvert la porte aux adhésions de membres privés avec une cotisation partant de cinquante francs par année déjà.

Il faut savoir que pour subvenir idéalement aux besoins d'un seul enfant, que ce soit en nourriture, frais scolaires, encadrement, frais médicaux et autres, la somme de cent francs par mois est nécessaire. Soit, pour les quatre-vingts enfants de l'orphelinat, c'est un budget mensuel de 8000 francs qui est déjà nécessaire. Aujourd'hui, si nous sommes chanceux de pouvoir compter sur un certain nombre de membres et de parrains, nous n'avons pas encore cette somme à disposition, et il nous faut donc réduire certaines charges.

A ceux qui pensent que nous avons la chance d'être nés là où nous sommes nés, je répondrais que « Nous avons justement une responsabilité du fait d'être nés là où nous sommes nés ». Si cette réalité ne nous appartient effectivement pas, elle fait néanmoins partie des grandes interrogations de l'existence et elle ne peut nous laisser indifférents.

En contrepartie on peut venir en aide à des enfants, leur offrir un avenir. Je pense que c'est l'une des plus belles choses que l'on puisse faire et qui vaille la peine qu'on y mette ne serait-ce même qu'un tout petit peu de soi.

Et si le besoin est réellement important, la finalité est elle aussi porteuse d'un potentiel extraordinaire. Il suffit pour cela de regarder ces enfants, leurs sourires, ou comment ils vous serrent dans leurs bras quand vous allez là-bas. C'est tout dire : même eux, prennent la vraie mesure de cette chance de pouvoir grandir dans un environnement qui les protège, les nourrit, les éduque, les instruit et qui leur donne de l'amour également.

*« Pour qu'un enfant grandisse,
il faut tout un village. »*

Proverbe africain

Money, the crux of the matter and how you can help

Everyone can help in whatever way they choose. We are sometimes lucky enough to receive large sums of money from individual donors and that is wonderful, but not everyone can give on the same scale. I would therefore like to say that if you are moved by what you are reading, simply get in touch with us via the website or by calling Grégoire Schmidt or myself to speak with us and see how you can become more personally involved: becoming a member or sponsor involves a significant and demanding commitment, or one can also offer sponsorship without necessarily having contact with the children. It all depends on how much time you have to give, and the means you have at your disposal. And every little donation is important. That is why we have already decided to accept private memberships with a starting fee of fifty francs per year.

It is important to know that in order to provide for the needs of a single child, whether in terms of food, school fees, supervision, medical costs and other costs, we need 100 francs per month. For the eighty children in the orphanage, a monthly budget of 8,000 francs is needed. Today, while we are fortunate enough to be able to count on a certain number of members and sponsors, we do not yet have this amount at our disposal, and we must therefore reduce certain costs.

To those who think that we are lucky to have been born where we were, I would reply that « We bear a responsibility precisely because we were born where we were. » Even if this reality does not apply to us, it is nevertheless one of life's great questions and cannot leave us indifferent.

In return, we can help children and offer them a future. I think that this is one of the most beautiful things we can do and that it is worth giving even a small part of ourselves.

And while the need is really important, the goal is also full of extraordinary potential. You only have to look at these children, their smiles, or how they hug you when you go there. It says it all : they themselves realise how lucky they are to grow up in an environment that protects, nurtures, educates, teaches and loves them too.

*« It takes a village
to raise a child. »*

African proverb

LunaJets

Du Monde à Verbier.

From the World to Verbier.

Grégoire Schmidt invite les lecteurs à faire la connaissance d'Eymeric Segard, CEO et fondateur de LunaJets, suite à son nouveau partenariat avec le groupe SCHMIDT à Verbier.

Après une nouvelle année record avec plus de 8,000 vols, 1,100 nouveaux clients et plus de US\$100m de revenu annuel, LunaJets, leader européen de l'affrètement de jets privés fête ses 15 ans.

Comment est le marché des jets privés après cette période incertaine ? Étonnamment bien ! Le Covid-19 était très stressant pour nous jusqu'au milieu de l'année 2021. Puis soudainement, le marché de l'aviation privée a radicalement changé. Personne, ni même moi, ne l'avait anticipé. Nous sommes dans une sorte de nouvel âge d'or de l'aviation privée – le marché de l'affrètement est en plein essor. La vente de nouveaux jets est florissante et même les prix des jets de seconde main flambent.

Et comment va LunaJets ? Nous allons très bien cette année. Nos revenus d'affrètement de jets privés vont dépasser les US\$100m pour la première fois, une augmentation de 59% par rapport à 2019 et de 78% comparé à 2020. C'est bien meilleur que le marché, confirmant notre gain massif de parts de marché.

Comment l'expliquez-vous ? Nous capitalisons sur notre position de leader du marché de l'affrètement de jets privés.

Nous avons aussi l'avantage d'avoir une offre simple et flexible et notre indépendance est rassurante. Nos clients apprécient le fait que nous ne sommes attachés à aucun opérateur – nous cherchons toujours la meilleure offre et les meilleures options possibles pour leur demande, puis ils décident du jet qu'ils préfèrent. Avec nous, vous pouvez voler n'importe où dans le monde, 24/7. Nous offrons un accès facile aux jets les plus récents.

Qu'en est-il des autres modèles, comme la propriété ou la copropriété ? Nous pensons que ce sont de bons modèles, en réalité, 25% de nos clients sont propriétaires, partagent un jet ou détiennent des cartes d'heures de vol. Mais ils utilisent également LunaJets pour d'autres catégories d'avions, nos prix imbattables sur des vols aller-retour courts, des vols de dernière minute (aucun préavis requis) ou quand leur opérateur ne peut pas répondre à leurs besoins, ce qui devient récurrent dans ce marché en ébullition. Avec l'affrètement il n'y a aucun coût supplémentaire ou d'amortissement des actifs à la fin du contrat.

Grégoire Schmidt invites readers to meet Eymeric Segard, CEO and founder of LunaJets following their brand-new commercial partnership in Verbier.

After another record year with than 8,000 flights performed globally, gaining 1,100 new clients and over \$100M of charter revenue LunaJets, a European leader in the private jet charter market is celebrating its 15th birthday.

How is the private jet market in General after this period of volatility ? Surprisingly well ! Covid-19 was very difficult for us until mid 2021. Then suddenly, the private jet market dramatically boomed. No one, including myself, had anticipated it. We are in a sort of new golden age for private aviation – the charter market is booming. New aircraft sales are thriving too, even second-hand aircraft prices are skyrocketing.

And how about LunaJets ? We are doing very well this year. Our private jet charter revenue will exceed US\$100m for the first time up 59% vs 2019 and 78% vs 2020. This is much better than the market average, confirming our massive gain in market share.

How do you explain that ? We clearly capitalised from our leading market position in the private jet charter market segment.

We also benefited from our simple and flexible offer and our reassuring independence. Clients value the fact that we are free of any ties with operators - we always look and offer them the best available options for their mission and they decide which aircraft they prefer. With us you can fly anywhere in the world, 24/7. We offer a very simple access to the most recent planes available for charter.

What about other models like ownership or fractional ? We think they are good models, actually 25% of our clients own planes, shares of, or up-front hourly cards. But they also use LunaJets services for different plane sizes, unbeatable prices on short return flights, last minute flights (no notice period) or when their operators cannot deliver, which is becoming more frequent in the current over-charged market. By chartering there is no extra cost or asset depreciation at the end of the contract.

Avec nous, vous pouvez voler n'importe où dans le monde, 24/7.

You can fly anywhere in the world with us, 24/7.



Nos clients ont tous besoin d'un service d'excellence.

All our clients demand a high level of service.

Comment avez-vous eu l'idée de créer LunaJets ? C'était en 2007. J'étais cadre pour l'agence Ogilvy, du groupe WPP, au Mexique. J'ai remarqué que le marché de l'aviation privée était l'un des seuls à ne pas être bouleversé par internet et les multiples innovations technologiques. Mon idée était de lancer un site où les clients pourraient chercher et réserver un jet privé sur internet. A ce moment, personne ne pensait qu'il était possible d'atteindre des clients sur internet, sauf un ami londonien qui était un client de Netjets à l'époque. Il était tellement enthousiaste qu'il a décidé de financer ma nouvelle entreprise. Il est toujours l'actionnaire majoritaire de la société.

En commençant avec un bureau à Genève, vous vous développez rapidement. Oui, notre stratégie est d'être au plus près de nos clients. Nous avons un bureau à Londres depuis 2017, une équipe à Paris depuis 2020, un nouveau bureau à Monaco depuis l'année dernière et nous allons ouvrir des bureaux à Moscow, Riga et Dubaï en 2022.

Nous avons aussi des agents dédiés à Olbia, Ibiza, Mykonos, Gstaad et évidemment à Verbier avec le groupe SCHMIDT !

Oui ! Et pour votre showroom à Verbier ? Nous avons décidé d'être présents physiquement à Verbier cette année comme beaucoup de nos clients sont connectés à la région. Ce bureau a pour but de les aider et les servir. Néanmoins toutes les réservations et opérations seront gérées en temps réel par une équipe de 50 personnes à notre siège de Genève.

Pouvez-vous nous donner les avantages de voler avec LunaJets ? Verbier est idéalement desservi par l'aéroport de Sion. Lors de la réservation, nous vous aiderons également à organiser un transfert en hélicoptère ou en voiture en fonction de la meilleure option disponible pour chaque client. En tant qu'entreprise suisse, nous avons également beaucoup d'expérience dans la région, tant en termes d'opérations dans les aéroports de montagne que de gestion rapide des changements de dernière minute.

Combien de vols organisez-vous depuis et pour Sion ? En 2019, nous avons organisé environ 30 vols, 45 en 2020 et près de 50 en 2021. Cela semble faible par rapport aux chiffres globaux de notre entreprise, mais c'est une zone en croissance rapide.

Quel jet recommandez-vous pour aller à Sion ? N'importe quel avion peut atterrir ou décoller de Sion, d'un jet très léger comme le Phenom 100 à un ultra-long range comme le Gulfstream 650. Un conseiller dédié à l'aviation privée recommandera l'avion parfait pour chaque client et chaque vol.

Et de quoi êtes-vous le plus fier ? De tout l'équipe LunaJets ! Une équipe faisant tout son possible – voir presque l'impossible – est quelque chose dont n'importe quel Directeur Général peut être très fier. Nous recrutons les meilleurs, les plus énergiques et passionnés jeunes talents, et les formons pour devenir de vrais professionnels de l'aviation et de l'hospitalité.

How did you get the idea to create LunaJets ? In 2007 while I was an executive at Ogilvy in Mexico, part of the WPP group. I noticed that the private jet market was one of the only ones not disrupted by the internet and booming technology. My idea was to set up a web platform where clients could search and book private jets using the internet. No one thought at the time that it was possible to reach clients using a web-based platform, apart a friend from London who was a Netjets client at the time. He was extremely enthusiastic and decided to finance my new venture. He is still the controlling shareholder of the company.

From one office in Geneva you are expanding fast. Yes, our strategy is to be as close as possible to our clients. We have had an office in London since 2017, a team in Paris since 2020, a new office in Monaco since last year, and we will open in Moscow, Riga and Dubai in 2022.

We also have dedicated agents in Olbia, Ibiza, Mykonos, Gstaad and of course, Verbier thanks to the SCHMIDT group !

Yes ! What about your office in Verbier ? We decided to physically be in Verbier this year as a lot of our clients are connected to the region, this office is dedicated to assisting them. Nonetheless, all the bookings and operations will be managed in real time by our team of 50 from the Geneva HQ.

Can you describe the advantages of flying to Verbier with LunaJets ? Verbier is easily reached from Sion airport. When booking through us we will also gladly assist with organising a helicopter or car transfer depending on the best available option for each client. As a Swiss company we also have a lot of experience in the region both in terms operations in mountain airports as well as rapidly managing any last-minute changes.

How many flights do you organise to and from Sion ? In 2019, we organised around 30 flights, 45 in 2020 and almost 50 in 2021. It seems low compared to our company's overall figures, but it is a rapidly growing sector.

Which aircraft do you recommend for Sion ? Any aircraft can operate in Sion, from a very light jet like the Phenom 100 to an ultra long range such as the Gulfstream 650. A dedicated private aviation adviser will recommend the perfect aircraft for each client, each flight.

And what are you most proud of ? Of the team ! An entire team dedicated to making even the near-impossible possible is something any CEO can be very proud of. We recruited the best, most energetic and passionate young talents, and trained them to become true aviation and hospitality professionals.

Dans ce nouveau monde à l'impact écologique, notre offre est aussi plus efficace en réduction de carbone, comme nous proposons l'avion le plus adapté.

With the world changing due to the ecological impact, our service is also more carbon efficient as we provide the most environmentally friendly aircraft.



Donc vous êtes également dans le fret aérien, le marché du transport de groupe et les conseils pour la vente et l'achat d'aéronefs ? Chez LunaJets, nous couvrons tous les services d'affrètement aérien. Notre clientèle est extrêmement diversifiée, allant des multinationales cotées en bourse, aux PME, aux entrepreneurs de la technologie et de la Silicon Valley, aux family offices, aux clients privés mais aussi aux gouvernements et aux équipes et événements sportifs internationaux. Ils ont tous besoin d'un service d'excellence et font confiance à notre professionnalisme et à notre indépendance.

So you are also in the Air cargo and Group charter markets and Sales & Acquisitions advice ? At LunaJets we cover all aviation charter services. Our client base is extremely diversified including listed multinational corporations, SME's, Tech and Silicon Valley entrepreneurs, family offices, private clients but also Governments, and international sport teams and events. All of them require impeccable service and rely on our professionalism and independence.

Notre histoire



Fondé en 2007 par Eymeric Segard, Lunajets est une plateforme en ligne pour affréter des jets privés au meilleur prix à partir d'une flotte d'environ 5,000 jets, exploités par plus de 350 opérateurs différents.

Complètement indépendante, l'entreprise a connu une croissance organique de 30-35% par année depuis son lancement, employant aujourd'hui 60 personnes dans 4 bureaux.

Our story

LunaJets was founded in 2007 by Eymeric Segard as an internet platform to charter private jet flights at the best price from a fleet of almost 5,000 aircraft operated by more than 350 different operators globally.

Fully independent, the company has grown organically by 30-35% per annum, now employing 60 staff in 4 offices.

SCHMIDT®

LA LIBERTÉ
COMMENCE ICI

FREEDOM
STARTS HERE

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

SCHMIDT | +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



AEGIR 25,10 m
CARBON OCEAN B2 Guests: 7 | Crew: 3
2011, Refit 2015 Weekly charter rate | From € 29'400



AESOP 23,99 m
WALLY B0 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 SB 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
JFAVITERS B2 Guests: 8 | Crew: 2
2002, Refit 2018 Weekly charter rate | From € 28'000



KALLIMA 24,89 m
SWAN B2 Guests: 8 | Crew: 3
2001, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 28'000



LAYSAN 21,95 m
DIXON 72 Guests: 8 | Crew: 3
2017 Weekly charter rate | From € 35'000



MAGIC CAT 25,00 m
MULTIPLAST FAST CRUISING S/CAT Guests: 8 | Crew: 4
1996, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 35'000



SWALLOWS AND AMAZONS 23,70 m
CUSTOM CNB 77 Guests: 8 | Crew: 3
2009, Refit 2020 Weekly charter rate | From € 20'000



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



4 FIVE

RIVA OPERA 85
2005

26.02 m

Spain, Roses
Price on request



AEGIR

CARBON OCEAN 82
2011, Refit 2015

25.10 m

Spain, Palma de Mallorca
Price on request



BIC ALUMINIUM 48C

48C
2021

14.66 m

Latvia, Riga
Price on request



BLACK LEGEND S

MYLIUS 60
2013, Refit 2018

18.23 m

Monaco, Monaco Port
Price on request



DARK STAR OF LONDON

90FT CENTREBOARD SLOOP
1982, Refit 2016

27.50 m

France, Near Marseille
Price on request



ELEONORA

CLASSIC GAFF SCHOONER
2000, Refit 2021

49.50 m

Spain, Tarragona
Price on request



FIFTY FIFTY

CNB 76
1991, Refit 2021

23.16 m

Italy, Imperia
Price on request



HEARTBEAT OF LIFE

SEMI-DISPLACEMENT MOTOR YACHT
1989, Refit 2008

28.20 m

Spain, Barcelona
Price on request



HIGH SPIRIT

BOTIN 65
2015

20.00 m

Spain, Valencia
Price on request



IL GATTOPARDO

AMER 116 S
2012

35.20 m

Spain, Palamos
Price on request



NOE

GUY COUACH 2800 OPEN
2013

28.60 m

France, Saint Mandrier
Price on request



PROVENANCE

CANTIERE M CRAGLIENTO
1968, Refit 2019

29.65 m

Spain, Palma de Mallorca
Price on request



SWALLOWS AND AMAZONS

CUSTOM CNB 77
2009, Refit 2020

23.70 m

France, Cap d'Agde
Price on request



SWEET LIFE II

ALLIAGE 56 DS
2007

17.86 m

France, Sete
Price on request



TOAD

CUTTER SLOOP
1996, Refit 2021

21.14 m

Italy, Imperia
Price on request

An aerial photograph of a town built on a hillside overlooking a large blue lake. The buildings are densely packed and many have snow on their roofs. The sky is a clear, bright blue with some light, wispy clouds. The overall scene is peaceful and scenic.

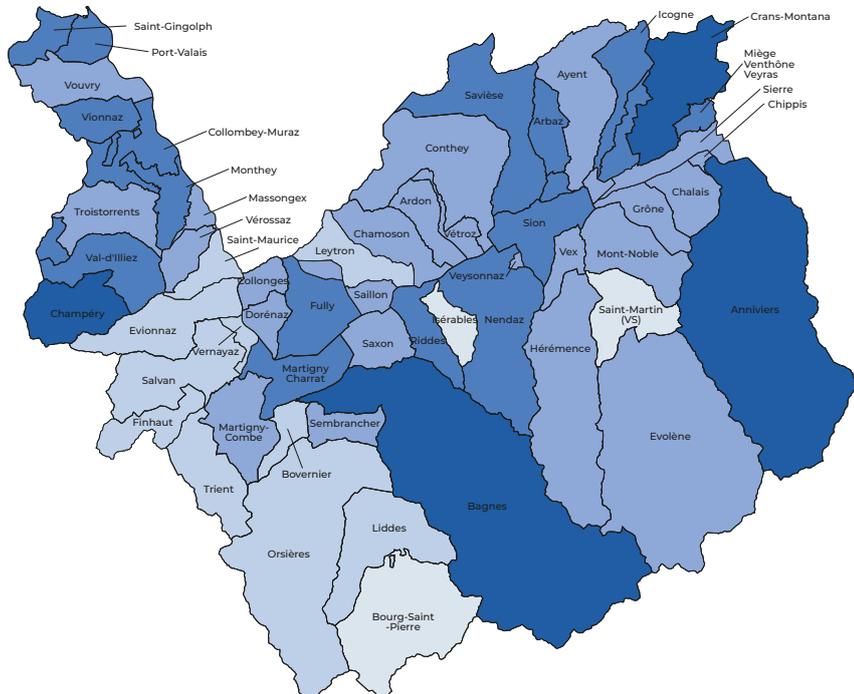
OBSERVATOIRE DES PRIX IMMOBILIERS
VAUDOIS ET VALAISANS AU 3^E TRIMESTRE 2021
(01.07 - 30.09)

REAL ESTATE PRICING OVERVIEW IN VAUD
AND VALAIS IN THE 3RD QUARTER 2021
(01.07 - 30.09)

Valais [régions MS Monthey - Martigny - Sion - Sierre] - Paysage des prix

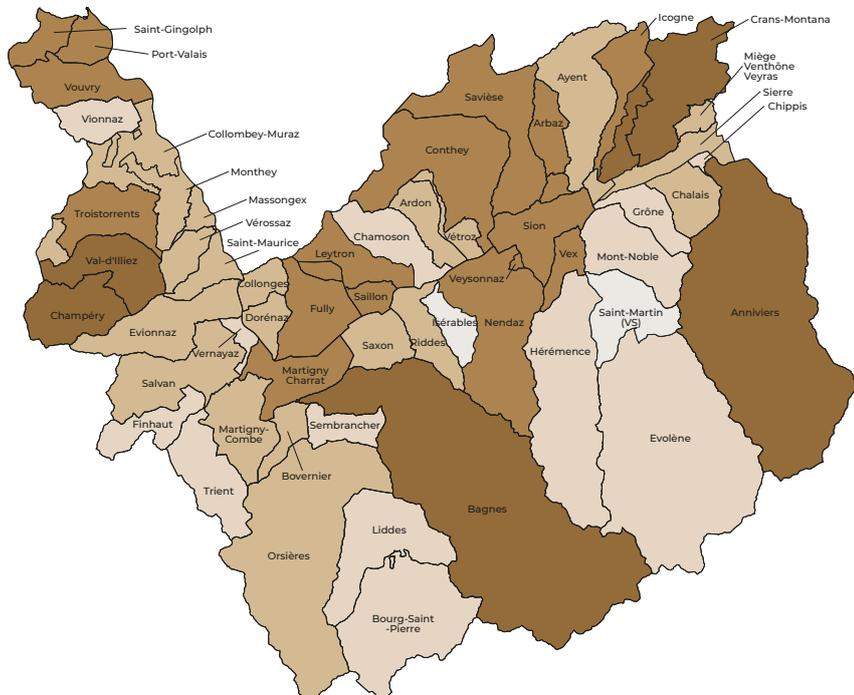
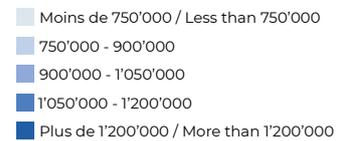
Valais (trends for Monthey - Martigny - Sion - Sierre MS regions) - Price comparison

Comparaison des prix par objet moyen pour les maisons individuelles et les appartements en PPE des différentes communes.



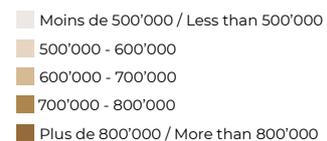
MAISON INDIVIDUELLE / SINGLE-FAMILY HOUSE

Type de maison	: Individuelle
Type	: Single-family house
Surface du terrain	: 500 m ²
Land plot area	: 500 m ²
Volume (SIA 116)	: 920 m ³
Cubic content	: 920 m ³
Surface habitable nette	: 170 m ²
Living area	: 170 m ²
Âge	: 5 ans
Construction year	: 2016
État	: Très bon
Condition	: Very good
Standard	: Légèrement supérieur à la moyenne
Standard	: Slightly above average
Micro-situation	: Légèrement supérieure à la moyenne
Micro-location	: Slightly above average



APPARTEMENT PPE / CONDOMINIUM

Type de bâtiment	: Résidentiel
Type	: Residential
Étage	: 1 ^{er}
Storey	: 1 st floor
Surface habitable nette	: 110 m ²
Living area	: 110 m ²
Surface extérieure	: 30 m ²
Balcony, terrace and garden area	: 30 m ²
Âge	: 5 ans
Construction year	: 2016
État	: Très bon
Condition	: Very good
Standard	: Légèrement supérieur à la moyenne
Standard	: Slightly above average
Micro-situation	: Légèrement supérieure à la moyenne
Micro-location	: Slightly above average



MÉTHODOLOGIE

Les paysages des prix de transaction se basent sur les modèles d'évaluation hédoniste et sont obtenus avec des objets moyens selon les caractéristiques précitées.

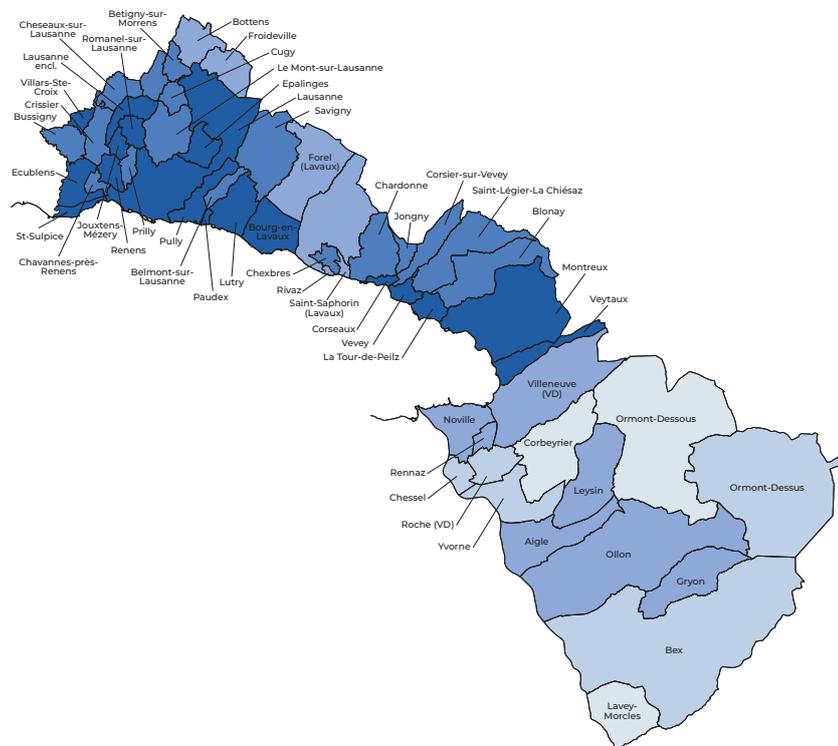
SOURCES

SCHMIDT ; Wüest Partner (données au 3^e trimestre 2021) ; SCHMIDT décline toutes responsabilités quant à la complétude, l'exactitude et l'actualité de ces données

Vaud [régions MS Lausanne - Vevey - Aigle] - Paysage des prix

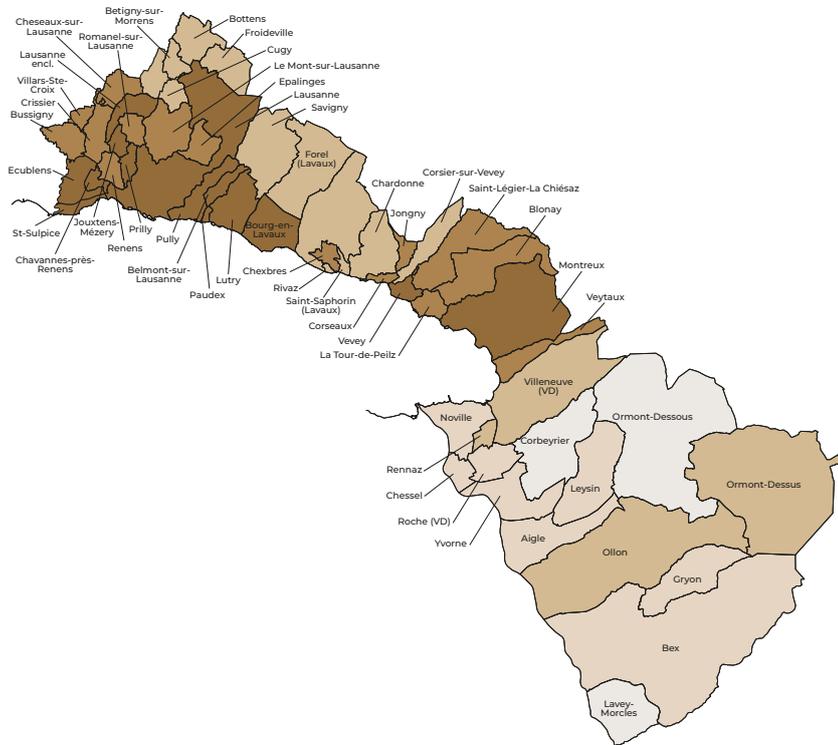
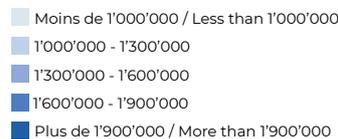
Vaud (trends for Lausanne - Vevey - Aigle MS regions) - Price comparison

Average price comparison per property for detached houses and apartments in the different municipalities.



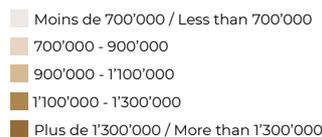
MAISON INDIVIDUELLE / SINGLE-FAMILY HOUSE

Type de maison	: Individuelle
Type	: Single-family house
Surface du terrain	: 500 m ²
Land plot area	: 500 m ²
Volume (SIA 116)	: 920 m ³
Cubic content	: 920 m ³
Surface habitable nette	: 170 m ²
Living area	: 170 m ²
Âge	: 5 ans
Construction year	: 2016
État	: Très bon
Condition	: Very good
Standard	: Légèrement supérieur à la moyenne
Standard	: Slightly above average
Micro-situation	: Légèrement supérieure à la moyenne
Micro-location	: Slightly above average



APPARTEMENT PPE / CONDOMINIUM

Type de bâtiment	: Résidentiel
Type	: Residential
Étage	: 1 ^{er}
Storey	: 1 st floor
Surface habitable nette	: 110 m ²
Living area	: 110 m ²
Surface extérieure	: 30 m ²
Balcony, terrace and garden area	: 30 m ²
Âge	: 5 ans
Construction year	: 2016
État	: Très bon
Condition	: Very good
Standard	: Légèrement supérieur à la moyenne
Standard	: Slightly above average
Micro-situation	: Légèrement supérieure à la moyenne
Micro-location	: Slightly above average



PROCEDURE

Transaction price scenarios are based on valuation models and are calculated using average property prices with the specifications mentioned above.

SOURCES

SCHMIDT ; Wüest Partner (data according to the 3rd quarter of 2021) ; SCHMIDT accepts no responsibility for the integrity, accuracy and the reliability of this data.

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

The 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, the 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
- Validating the purchase price of a desired property and facilitating the financing process
- Knowing the state of a property, planning the work and optimising 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 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 visits to take 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

Valuation advice

Less detailed than a real estate appraisal, a valuation advice 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 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 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. Finalising 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 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 up until signing 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.

Pourquoi nous choisir ?

Why choose us ?

Le groupe SCHMIDT 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 group 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 maintaining 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's vision enables us to ensure our sustainability and we are proud to share our success with you.

SCHMIDT®

Rue Marc Morand 21
CH-1920 Martigny

+41 (0) 840 112 112

info@schmidt-immobilier.ch
schmidt-immobilier.ch

Rue de la poste 23
CH-1936 Verbier

+41 (0) 840 112 112

info@schmidt-realestate.ch
schmidt-realestate.ch

OUR PERSONAL FINANCIAL
ADVICE BEGINS WITH ONE QUESTION:

WHAT
MATTERS
TO YOU?

juliusbaer.com



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

Julius Bär
YOUR WEALTH MANAGER



ALPINE EAGLE

Pure et racée, l'Alpine Eagle est une réinterprétation contemporaine d'un de nos modèles historiques. Son boîtier de 41 mm est équipé d'un mouvement automatique certifié chronomètre, le Chopard 01.01-C. Façonné en Lucent Steel A223, un acier exclusif et ultra résistant fruit de quatre années de recherche et développement, ce garde-temps d'exception, fièrement conçu et fabriqué par nos artisans, témoigne du meilleur de l'expertise et de l'inventivité de notre Manufacture.

Chopard

THE ARTISAN OF EMOTIONS – SINCE 1860

MICHAUD

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