

# SCHMIDT®

## MY LIFE MY HOME

PIERRE CREPAUD

Un Chef grandeur Nature  
Nature's Master Chef

RINALDO MARASCO

Immersion au cœur de la jungle  
Deep in the heart of the jungle

CLINIQUE LA PRAIRIE

Une destination bien-être légendaire  
A legendary destination for wellness

CLAUDE-ALAIN PASCHOUD,  
CEO D'IMMOBILIER.CH

Le portail des professionnels de l'immobilier  
The portal for real estate professionals

# LUNAJETS



GET YOUR CREDIT  
€1,000



## FLY NOW

LEADING PRIVATE JET CHARTER | [LUNAJETS.COM](https://lunajets.com)

GENEVA +41 22 782 12 12 | PARIS +33 1 89 16 40 70 | LONDON +44 2074 095 095

*LunaJets SA is a flight broker and as such arranges carriage by air by simply chartering aircraft from third-party aircraft operators, acting as agent, in the name and on behalf of its customers. LunaJets SA only acts as an intermediary, does not itself operate aircraft and is not a contracting or an indirect carrier.*

# 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

# Elite<sup>+</sup>

LITERIE D'EXCEPTION



*Bien dormir pour être à l'écoute de la nature,  
et à la beauté de ce qu'elle offre.*

ELITE, LA PROMESSE DE BIEN DORMIR

Trouvez l'Elite Gallery la plus proche sur [www.elitebeds.ch](http://www.elitebeds.ch)



Manufacture suisse depuis 1895



# SOMMAIRE

# SUMMARY

Pierre Crepaud  
Un Chef grandeur Nature.  
Nature's Master Chef.

PAGE 6

SCHMIDT dans la presse.  
SCHMIDT in the press.

PAGE 12

Rinaldo Marasco  
Immersion au cœur de la jungle.  
Deep in the heart of the jungle.

PAGE 18

Clinique La Prairie  
Une destination bien-être légendaire.  
A legendary destination for wellness.

PAGE 22

Claude-Alain Paschoud, CEO d'immobilier.ch  
Le portail des professionnels de l'immobilier.  
The portal for real estate professionals.

PAGE 27

Observatoire des prix immobiliers vaudois et valaisans au 1<sup>er</sup> trimestre 2022.  
Real estate pricing overview in Vaud and Valais in the 1<sup>st</sup> quarter 2022.

PAGE 35

Services immobiliers : expertise et vente.  
Real estate services : expertise and sales.

PAGE 38

Pourquoi nous choisir ?  
Why choose us ?

PAGE 42

# Pierre Crepaud

## Un Chef grandeur Nature.

### Nature's Master Chef.

Originaire de la Drôme, il a fait ses classes entre le sud de la France, les bords du lac Léman, ou encore Courchevel où l'ambiance générale de montagne a été un vrai déclic dans ce qui serait plus tard, sa cuisine signature. Arrivé à Crans-Montana à 25 ans, pour une saison d'hiver, il n'en est plus reparti. Le « Green Chef » a fait des montagnes valaisannes, sa maison. Si son talent et sa passion l'ont amené au firmament de l'art culinaire - décrochant entre autres distinctions, sa première étoile au guide Michelin en 2015 et un 17/20 au Gault&Millau avec le restaurant LeMontBlanc (LeCrans Hotel&Spa à Crans-Montana) -, il a aujourd'hui, au côté de sa compagne Delphine, réinventé une haute gastronomie qui lui convient bien, au plus proche de ses hôtes et de cette nature qu'il affectionne. A l'image de sa cuisine, généreuse, surprenante, authentique et vagabonde, le chef Pierre Crepaud nous ouvre les portes de son « uni-vert ».

**Vous avez fait le pari plutôt osé de déposer votre étoile et de quitter votre cuisine du restaurant LeMontBlanc. De plus en plus de grands chefs font de même. Victimes de leur succès ? De la pression des guides gastronomiques ou d'une certaine clientèle qui s'improvise en tant que tels ? Les bouleversements de ces deux dernières années marquent peut-être également un tournant dans la profession. La haute gastronomie doit-elle se réinventer ?**

Cette pression qui entoure notre métier n'est pas toujours facile à gérer. Certains chefs abandonnent effectivement la haute gastronomie pour un retour à une cuisine plutôt bistronomique. Pour ma part, au bout de onze ans dans la cuisine gastronomique du restaurant LeMontBlanc, j'avais le sentiment d'avoir un peu accompli ma mission. Je me sentais déjà privilégié d'être entré dans le cercle fermé des chefs étoilés et je n'avais pas vraiment la prétention de faire la course à une deuxième étoile. Si je suis un amoureux de mon métier, je suis aussi un amoureux de la vie en général et j'aspirais à trouver un juste équilibre entre les deux.

La pandémie qui a fait son entrée à ce moment-là, m'a poussé à m'interroger sur l'avenir de la haute gastronomie, avec un besoin de revenir à l'essentiel, de réinventer peut-être une autre forme de gastronomie, de renouer contact avec une clientèle différente ou de manière différente, à un moment où les restaurants fermaient leurs portes.

J'avais également un réel désir de me réconcilier avec l'essence même de mon métier. A part les créations, les dressages lors du service, je ne touchais plus vraiment la matière première. Dans ces grandes brigades de cuisine gastronomique, être chef ce n'est pas seulement inventer des plats mais c'est aussi et surtout gérer une équipe (trouver du personnel compétent et parvenir à le fidéliser est une tâche vraiment ardue). Si la

Originally from the Drôme, he trained in the south of France, on the shores of Lake Geneva and in Courchevel, where the general mountain atmosphere was a real inspiration for what would later become his signature style. He arrived in Crans-Montana at the age of 25 for a winter season and has never left. The « Green Chef » has made the Valais mountains his home. His talent and passion have taken him to the forefront of fine dining - earning him, among other awards, his first Michelin star in 2015 and a 17/20 rating in the Gault&Millau guide with the LeMontBlanc restaurant (LeCrans Hotel & Spa in Crans-Montana). Together with his partner Delphine, he has now reinvented a high quality cuisine perfectly suited to him, as close as possible to his guests and to the natural environment he loves. In the style of his cooking, generous, surprising, authentic and wild, Chef Pierre Crepaud opens the doors of his « uni-vert » to us.

**You have made the rather daring decision to give up your star and leave the LeMontBlanc restaurant. More and more top chefs are doing the same. Are they victims of their own success ? Is it pressure from gastronomic guides or from a certain kind of clientele who call themselves chefs ? The disruption of the last two years may also have been a defining moment for the profession. Should haute cuisine reinvent itself ?**

This pressure surrounding our profession is not always easy to manage. Some chefs do indeed abandon haute gastronomy in favour of a more traditional bistronomic cuisine. For me personally, after eleven years in the gastronomic kitchen of the LeMontBlanc restaurant, I felt that I had accomplished my mission to some extent. I already felt privileged to have been admitted to the inner circle of Michelin-starred chefs and I didn't really want to compete for a second star. Whilst I love my job, I also love life in general and I wanted to find a better work / life balance.

The pandemic hit at that exact time and as restaurants were closing it made me wonder about the future of haute cuisine ; a need to get back to basics, to perhaps reinvent another form of gastronomy, to reconnect with a different clientele or simply in a different way.

I also had a strong desire to reconnect with the very essence of my job. Apart from the creation of dishes and their presentation during service, I didn't really touch the raw ingredients any more. In these large teams of gourmet chefs, being in charge is not only about inventing dishes but above all about managing a team (finding competent staff and keeping them loyal is a really difficult task). The pressure to make this decision was considerable, but given the crisis in early 2020, the timing was perfect.

« Je saisis les aliments comme on s'empare de précieux trésors, tentant de les marier les uns aux autres pour qu'ils explosent de saveurs nuancées sur le palais de mes convives. »  
 « I create food like you would handle precious treasures, blending them together so that the delicate flavours burst on my guests' palates. »



pression de prendre une telle décision était forte, dans ce contexte de crise du début 2020, le moment était sûrement idéal.

D'ailleurs, avec tout ce qui se passe autour de nous, est-ce que les gourmets voudront se cantonner aux « cérémoniaux » des établissements étoilés ? Je pense pour ma part, que la haute gastronomie a également sa place hors des grands restaurants, ouvrant la porte à une clientèle qui ne fréquenterait peut-être pas ces établissements très cadrés ou plus guindés. La génération actuelle tend un peu plus vers une cuisine de terroir, de contact et de proximité.

**Vous êtes aujourd'hui « Chef à domicile » mais pas seulement. De la vente de produits d'épicerie fine que vous confectionnez, une chambre d'hôtes dans les Mayens de Balavaux, la Guérite 1814 à Saillon... Vous courez les projets ! Parlez-nous un peu de vos activités d'aujourd'hui.**

En quittant le restaurant LeMontBlanc, il n'était pas question de changer de métier. Ma fibre de cuisinier était toujours intacte. Reprendre un restaurant était l'une de mes options, mais je savais que la problématique de la gestion du personnel pèserait toujours aussi lourd, voire plus encore dans le contexte de ce début de pandémie. Les restaurants fermés, les demandes de ma clientèle pour venir cuisiner chez eux ont commencé à affluer. Le concept de « Chef à domicile » a vite pris de l'ampleur et aujourd'hui, c'est quasiment une activité à temps complet.

With everything that's going on around us, will food lovers want to limit themselves to « formal » star-rated restaurants ? I personally believe that haute gastronomy also has a place outside the large restaurants, opening the door to a clientele that would perhaps not normally visit these very formal, stuffy establishments. The current generation is leaning more towards local cuisine, contact and proximity.

You are now a « Private Chef » but not only that. You also sell a range of delicatessen specialities that you make, have a guest room in the Mayens de Balavaux, the Guérite 1814 in Saillon... You have plenty of projects ! Tell us a little about what you are up to at the moment.

When I left Le Mont Blanc restaurant, there was no question of me changing profession. My cooking skills were still very much there. One of my options was to take over a restaurant, but I knew that the problem of personnel management would still be as difficult as ever, and even more so considering the start of the pandemic. As the restaurants closed, requests began to pour in from my customers to cook at home. The concept of « Chef at home » quickly took off and today it is almost a full time job.

The work involved is considerable and I am now solely responsible for everything from the creation of the gourmet menus to the kitchen. All the preparations (a lot of low-temperature and vacuum cooking) are done in my kitchen workshop

Le travail en amont est considérable et je suis désormais seul de la création des menus gastronomiques jusqu'en cuisine. Toutes les préparations (beaucoup de cuisson à basse température, sous vide) se font dans mon atelier de cuisine à la Tzoumaz. Une fois sur place, reste le travail de « finition » : poêler les viandes, assembler et dresser les plats du menu, alors que ma compagne Delphine s'occupe de la décoration de table, des accords mets-vins et du service.

Cette expérience singulière, l'est des deux côtés du tableau : nos hôtes nous accordent leur confiance en nous ouvrant, le temps d'un repas, les portes de leur maison, et pour nous c'est une découverte des lieux et de leur cuisine surtout, qu'il nous faut apprivoiser. Dans ce concept du « restaurant qui s'invite chez vous », la proximité avec le client crée un partage et une interaction toute privilégiée. La soirée se termine bien souvent autour d'un verre, dans un échange différent et hors de l'ordinaire.

*« La cuisine et moi, c'est une histoire d'amour.  
Mon challenge est de créer chez mes convives  
des émotions, de leur faire découvrir mon  
monde au gré d'un voyage culinaire. »*

L'histoire de la Guérite 1814 à Saillon, c'est celle d'une rencontre (avec Nicolas Cheseaux, de la cave Corbassière) et d'un coup de cœur avec le lieu. Je l'avais remarquée en redescendant de la via Ferrata de Saillon. Elle était là, au milieu des vignes, dans ce panorama époustouflant et cette situation idéale surplombant la plaine du Rhône. L'endroit me plaisait et correspondait à ce dont j'avais longtemps rêvé ou imaginé : régaler des convives dans un lieu qui me ressemble. Il y avait là, un vrai potentiel !

Du printemps à l'automne, la cuisine gastronomique se réinvente ici, dans cette petite maison de vignoble fonctionnant sans électricité, avec juste des panneaux solaires. Un diamant brut en plein air, complètement dans mon élément et en adéquation avec ma cuisine signature issue du terroir. Les menus qui sortent de ce lieu simple, étonnent toujours les convives.

Dans ce concept qui allie haute gastronomie, nature et convivialité, les clients ayant réservé leur table (maximum 20 couverts) se retrouvent dans le vieux Bourg de Saillon où Nicolas vient les accueillir. Une petite balade de vingt minutes à travers les vignes, une halte au milieu pour un apéritif et une présentation des vins de la cave Corbassière, et on atteint la Guérite. Les convives font connaissance dans la montée et l'atmosphère devient très vite amicale. Les tables sont dressées sur la terrasse et je cuisine à l'intérieur, fenêtres ouvertes. C'est un peu « comme à la maison » et la clientèle apprécie ce mélange de proximité et de simplicité. L'année dernière nous avons affiché complet tout l'été, et les réservations sont déjà en cours pour cette 2ème édition.

Finalement, nos activités se déclinent au fil des saisons : chef à domicile plutôt en hiver et à l'arrivée des beaux jours, à la Guérite 1814. Dans ces deux concepts de la haute gastronomie revisitée, la clientèle sort du cadre formel du grand restaurant. C'est différent, novateur et ça plait énormément.

in La Tzoumaz. At the venue I make the finishing touches: pan-frying the meat, assembling and serving the dishes on the menu, while my partner Delphine takes care of the table decoration, wine pairing and the service.

This unique experience is something that is shared by both sides of the table : our hosts open their homes to us for a meal, and we discover new places and have to familiarise ourselves with different kitchens. In this « restaurant that comes to your home » concept, the proximity with the customer creates a special experience of sharing and interacting. The evening often ends over a drink, creating a unique and special experience.

*« Cooking and me, it's a love story.  
My challenge is to create emotions in my guests,  
to make them discover my world through a  
culinary journey. »*

La Guérite 1814 in Saillon began with an encounter with Nicolas Cheseaux, from the Corbassière cellar, and a deep love for the area. I had noticed it on the way down from the via Ferrata in Saillon. There it was in the middle of the vineyards in this breathtaking landscape and this idyllic setting overlooking the Rhone valley. I loved the place and it was just what I had been dreaming of or imagining for a long time : to entertain guests in a place that suited me. There was real potential here !

From spring to autumn, gastronomic cuisine is reinvented here in this small vineyard house that runs without electricity, using only solar panels. A rough diamond in the open air, completely in my element and in keeping with my signature cuisine from the land. The food produced in this simple place always surprises the guests.

This concept combines fine dining, nature and hospitality ; customers with a reservation (maximum 20 covers) meet in the old village of Saillon where Nicolas welcomes them. After a short twenty-minute walk through the vineyards, an aperitif half-way and a presentation of the Corbassière cellar wines, you arrive at La Guérite 1814. The diners get to know each other on the way up and there is soon a friendly atmosphere. The tables are laid on the terrace and I cook inside with the windows open. It's a bit like being at home and the customers appreciate this mix of proximity and simplicity. Last year we were fully booked all summer and reservations are already being taken for our second season.

Ultimately, our work varies according to the seasons : private chef in winter and, when the weather is fine, at La Guérite 1814. With these two concepts of fine dining reinvented, the diners step out of the traditional setting of a large restaurant. It's different, innovative and very popular.

Le « Green Chef ».  
The « Green Chef ».



**Vous semblez ne jamais être à court d'idées. Un mot sur vos projets futurs ?**

Avec Arnaud Rossier géographe et pilote chez flySUN, nous allons proposer un programme « Gastronomie de Haut Vol ». Une balade didactique en hélico avec explications sur les glaciers et montagnes environnantes, et une dépose pour une expérience gastronomique à plus de 3000 mètres, dans un décor extraordinaire ! Je travaille également sur la création d'un café torréfié en Valais, ou encore d'une huile d'olive espagnole en collaboration avec un ami sportif catalan. Des idées, j'en ai toujours mille en tête et c'est vrai qu'il est parfois compliqué pour mes proches de me suivre. Je suis un hyperactif ! Sans le sport d'ailleurs, je ne pourrais pas tenir ; il me canalise.

**Vous avez fait de la montagne votre terrain de jeu préféré, entre course à pied, trail, balade, vtt ou ski rando. La nature, fait partie de votre mode de vie, tout comme le « vert » qui vous définit.**

Les sports de montagne que je pratique sont calqués sur les saisons, tout comme ma cuisine. J'invente mes menus inspirés de mes découvertes en balade ou durant mes activités d'endurance. Mon cerveau se met alors très vite en mode créatif. Pouvoir se perdre sur les chemins de montagne

**You never seem short of ideas. What are your future projects ?**

Along with Arnaud Rossier, geographer and pilot at flySUN, we will be offering a « High Flying Gastronomy » programme. An educational helicopter flight with commentary on the surrounding mountains and glaciers, and a gastronomic experience at over 3,000 metres in an extraordinary setting ! I am also working on the creation of a coffee roasted in Valais, as well as a Spanish olive oil in collaboration with a sports friend from Catalonia. I always have thousands of ideas in my head ; it's true that it's sometimes difficult for my family to keep up with me. I am hyperactive! Without sport, I couldn't keep going ; it helps me to focus.

**The mountains are your favourite place to run, trail run, walk, mountain bike and ski tour. Nature is part of your way of life, just like the « green » that defines you.**

Like my cooking, the mountain sports I enjoy follow the seasons. I create my menus with inspiration from what I discover whilst walking or exercising outside. My brain then very quickly goes into creative mode. I find inspiration on the mountain paths and in discovering a plant or a flower, not by sitting at my desk in front of a blank sheet of paper ; being able to combine my two passions in this way is really lucky !

pour trouver l'inspiration, à la découverte d'une plante, d'une fleur, et non pas à mon bureau devant une feuille blanche, et faire cohabiter ainsi mes deux passions, c'est une chance !

Quant au vert, c'est ma marque de fabrique, la couleur de l'espoir, la nature. Elle correspond à ma façon de vivre et de cuisiner. Elle me démarque d'une certaine façon et me définit bien. On m'appelle le « Green Chef » pour mes vestes de cuisine et mes converses vertes que je porte depuis toujours. Dans le monde de la gastronomie et la concurrence qui y règne, il y a beaucoup de très bons chefs et la cuisine à elle seule ne suffit plus forcément. La clientèle accorde aussi de l'importance au charisme, à la personnalité, à la signature du chef.

**Connu pour votre générosité, en mot de la « faim », une astuce de cuisinier que vous seriez prêt à partager avec nos lecteurs ?**

Du moment qu'on a du plaisir à faire à manger et que l'on met de l'amour dans ses plats, alors on ne peut pas se tromper. Avec des bons produits, de la générosité et du cœur, on peut faire des merveilles !

*« Je ne propose pas un menu mais une histoire.  
Je sers mon âme sur une assiette.  
J'instaure une conversation.  
Je cherche à réveiller quelque chose en vous,  
vos souvenirs, et si j'y arrive alors...  
j'ai atteint mon but. »*

*Pierre Crepaud*

Green is my trademark, the colour of hope and nature. It reflects my way of living and cooking. It sets me apart in a certain way and defines me well. I'm known as the « Green Chef » because I always wear green kitchen jackets and Converse trainers. In the world of gastronomy and the competition that dominates it, there are many very good chefs and cooking alone is no longer enough. Customers also value charisma, personality and the signature style of the chef.

**You are well known for your generosity when it comes to food ; do you have a tip that you would be willing to share with our readers ?**

As long as you enjoy cooking and put love into your food, you can't go wrong. With quality ingredients, generosity and passion, you can work wonders !

*« I offer a story, not a menu.  
I serve my soul on a plate.  
I start a conversation.  
I try to awaken something in you, your  
memories, and if I can do that...  
I've achieved my goal.»*

*Pierre Crepaud*

« Mes inspirations culinaires jaillissent de moments de plaisir, souvent lors de voyages ou dans l'effervescence d'une randonnée. »  
« My culinary inspirations come from enjoyable moments, often while I am travelling or hiking. »



L'effervescence des couleurs de la nature, Vacherin fribourgeois en mousse légère.  
The vibrant colours of nature, a light mousse of Fribourg Vacherin.

# L'immobilier, acteur majeur de la lutte contre le réchauffement climatique.

The property industry, a major player in the fight against global warming.



Paru il y a quelques jours, l'inventaire de l'Office fédéral de l'environnement (OFEV) sur les émissions de gaz à effet de serre indique que le secteur du bâtiment frôle l'objectif de réduction inscrit dans la loi sur le CO2. Une véritable prouesse tant l'objectif était ambitieux.

Vous le savez sans doute : la Stratégie énergétique 2050, élaborée par le Conseil fédéral, vise à mettre en place des mesures pour réduire la consommation d'énergie, améliorer l'efficacité énergétique et promouvoir des énergies renouvelables. Cette ambition traduit la volonté de lutter contre le réchauffement climatique, qui nous touche tous.

La diminution des gaz à effet de serre constitue un levier important, pour ne pas dire prioritaire, dans le combat pour limiter l'empreinte carbone. C'est en ce sens qu'a été pensée la loi sur le CO2, qui fait figure de proue dans le domaine. Elle prévoyait une diminution de 20% des émissions de gaz à effet de serre en 2020, par rapport à 1990.

Où en sommes-nous aujourd'hui ? Le constat de l'OFEV est simple : « la Suisse a manqué de peu son objectif 2020 au niveau national », puisque la diminution est de 19%, contre les 20% attendus. Parmi les trois grands secteurs dans le scope, le bâtiment est celui dont la diminution était la plus ambitieuse (40% envisagé). L'industrie devait quant à elle diminuer ses émissions de 15%, et le secteur du transport de 10%.

---

*« Renover votre habitat et bénéficier de subventions tout en œuvrant pour le bien commun en réduisant les émissions de gaz à effet de serre : à n'en pas douter, le printemps sera radieux ! »*

---

The inventory of greenhouse gas emissions published by the Federal Office for the Environment (FOEN) a few days ago shows that the building sector is close to meeting the reduction target set out in the CO2 Act. This is quite an achievement given the ambitious target.

As you probably know, the Federal Council's 2050 Energy Strategy aims to implement measures to reduce energy consumption, improve energy efficiency and promote renewable energy. This objective is a reflection of the commitment to fight global warming, which affects us all.

The reduction of greenhouse gases is an important factor, not to say a priority, in the fight to limit carbon footprints. The CO2 Act was designed with this in mind and is considered to be a leader in the field. It called for reducing greenhouse gas emissions by 20% in 2020, compared to 1990.

Where do we stand today ? The FOEN's conclusion is simple : « Switzerland has narrowly missed its 2020 target at national level, » achieving a reduction of 19%, as opposed to the expected 20%. Among the three major sectors included in the targets, the building sector had the most ambitious reduction target of 40%. Industry was supposed to cut its emissions by 15% and the transport sector by 10%.

---

*« Renovate your home and benefit from subsidies while working for the common good by reducing greenhouse gas emissions: there's no doubt that spring will be bright ! »*

---

Incontestablement, nous allons dans la bonne direction, puisque la diminution est de 39%, principalement due à l'amélioration de l'efficacité énergétique des bâtiments au remplacement croissant des systèmes de chauffage au mazout et au gaz par des pompes à chaleur et des énergies renouvelables.

Bien que l'objectif ne soit pas tout à fait atteint, on peut se réjouir de la tendance baissière de ces émissions. En particulier quand on sait que le secteur du bâtiment était le plus gros émetteur de ces gaz en 1990 parmi les trois étudiés, et qu'il est devenu en 2020 le moins émetteurs.

Doit-on pour autant arrêter nos efforts ? Non bien entendu. Le taux de rénovation en Suisse est encore bas, puisqu'il se situe à seulement 1% du parc immobilier. Autrement dit, à ce rythme il faudrait un siècle pour rénover l'ensemble des biens immobiliers en Suisse !

Avec le printemps à nos portes, le moment est idéal pour envisager des travaux d'amélioration de l'efficacité énergétique de votre habitation. D'autant plus que vous pouvez bénéficier de subventions via le « Programme Bâtiments », conçu pour soutenir les ménages qui souhaitent rénover leurs biens. Dans le canton du Valais, la mise en place de capteurs solaires, les rénovations visant à améliorer l'isolation thermique ou encore l'installation de pompes à chaleur par exemple, permettent d'obtenir une subvention.

■ Grégoire Schmidt

We are undoubtedly moving in the right direction with a 39% drop mainly due to the improved energy efficiency of buildings and that oil and gas heating systems are increasingly being replaced by heat pumps and renewable energy.

Although the target has not been fully met, the downward trend in these emissions is to be commended, particularly as in the three sectors analysed, the building sector was the largest emitter of these gases in 1990, and has become the lowest in 2020.

Does this mean we should stop trying ? Of course not. The renovation rate in Switzerland is still low at only 1% of the real estate market. In other words, at this rate it would take a century to renovate all the properties in Switzerland !

With spring just around the corner, now is the perfect time to consider energy efficiency improvements to your home, especially as you can benefit from grants through the « Buildings Programme », which is designed to support households who want to renovate their properties. In the canton of Valais, the installation of solar panels, renovations to improve thermal insulation or the installation of heat pumps, for example, are eligible for subsidies.

# CARTIER-BRESSON ET LA FONDATION

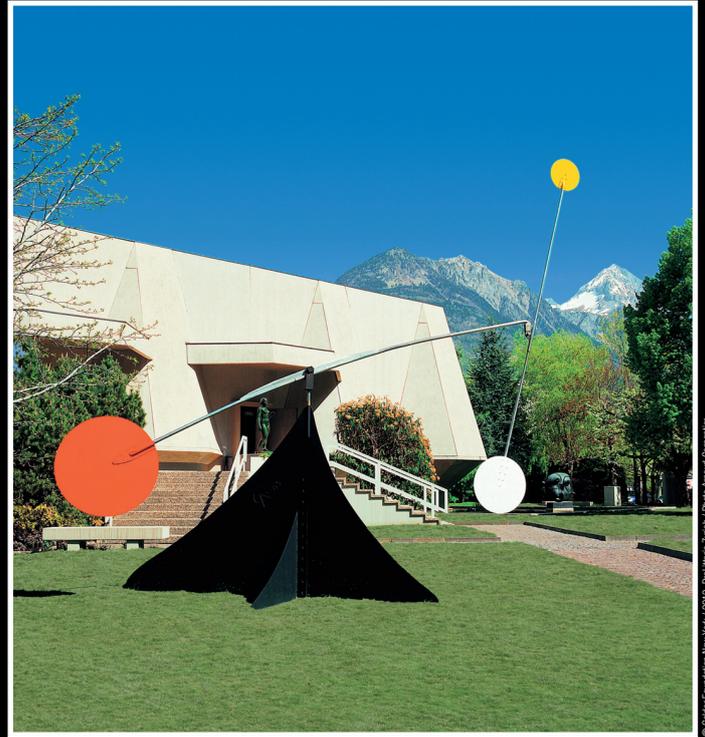


Henri Cartier-Bresson, 2001. © Giorgio Armani Centre

Fondation Pierre Gianadda  
Martigny Suisse

10 juin – 20 novembre 2022  
Tous les jours de 9 h à 18 h

# PARC DE SCULPTURE



© Galerie Fondation New York / 2012. Producers Zurich / Photo Annual, Carpanter

Fondation Pierre Gianadda  
Martigny Suisse

# MUSÉE DE L'AUTOMOBILE



Fondation Pierre Gianadda  
Martigny Suisse

# CARTIER-BRESSON ET LA FONDATION



Henri Cartier-Bresson photographes Bernard Gianadda, Martigny, 2 septembre 1994. © Massimo Sestini

Fondation Pierre Gianadda  
Martigny Suisse

10 juin – 20 novembre 2022  
Tous les jours de 9 h à 18 h

# Les effets insoupçonnés de la Lex Weber en Valais.

## The unexpected effects of the Lex Weber law in the Valais.



Il y a 10 ans, le 11 mars 2012 pour être précis, un séisme secouait les professionnels de l'immobilier. Tout particulièrement dans le Valais, car la loi sur les résidences secondaires, appelée Lex Weber, acceptée par le peuple suisse à 50.6%, sonnait le glas de nombre de projets de construction dans notre canton.

D'ailleurs, les habitants du Valais ne s'y étaient pas trompés, puisqu'ils avaient voté à 73.8% contre cette initiative, le plus haut taux de refus cantonal. Ce qui n'a pas empêché la loi d'entrer en vigueur le 1er janvier 2016, via un article constitutionnel interdisant la construction de résidences secondaires dans les communes possédant déjà 20% de ce type de biens sur leur territoire.

Il n'est pas question ici de refaire l'Histoire, mais il est intéressant de jeter un œil dans le rétroviseur afin de comprendre l'impact de cette loi sur le marché de l'immobilier local. D'autant plus quand on sait que, je le disais récemment ici, la demande de logements est forte et les biens à disposition se font rares.

Cette situation, que nous vivons au jour le jour dans nos activités d'experts immobiliers, est manifeste. Elle n'a pas échappé aux analystes du Crédit Suisse, qui partagent dans leur dernière étude, parue en début d'année, leurs réflexions sur ce sujet, en se prêtant au jeu de mesurer l'impact réel de cette loi sur le marché de l'immobilier.

Il me faudrait plus qu'une chronique pour décrire le modus operandi, les enseignements et les conclusions de leurs réflexions, ce qui n'est pas le propos ici. Je vous invite à lire cette étude si vous souhaitez en savoir plus sur ces éléments. Ce qui est intéressant de relever, et de comprendre, c'est la tension que cette loi a insidieusement engendrée sur le marché immobilier actuel des résidences secondaires, voire du marché immobilier tout court.

Ten years ago, on 11 March 2012 to be precise, the real estate industry was left shaken. Accepted by 50.6% of the Swiss population, the law on secondary residences, known as the Lex Weber, sounded the death knell for many construction projects especially in our canton, the Valais.

Incidentally the Valaisans voted 73.8% against this initiative, the highest cantonal rejection rate. Nevertheless, this did not prevent the law from coming into force on 1 January 2016, through a constitutional article prohibiting the construction of second homes in municipalities that already have 20% of this type of property within their jurisdiction.

It is not a question of rewriting history, but it is interesting to take a look retrospectively so we understand the impact of this law on the local property market. Particularly when you consider that, as I have said here recently, the demand for housing is high and available properties are scarce.

The situation in which we find ourselves on a daily basis in our role as property experts, is clearly evident. It has not escaped the attention of Credit Suisse analysts, who in their latest study published at the beginning of the year, share their thoughts on this subject by evaluating the real impact of this law on the property market.

I would need more than a single article to describe the details, the implications and the conclusions of their findings, which is not my intention here. I recommend that you read this report if you want to know more. What is interesting to note and to understand is the tension that this law has inadvertently generated in the current property market for second homes, and indeed on the property market itself.

Ce dernier est en effet pris dans un étau qui se resserre inexorablement, avec d'un côté les aspects réglementaires interdisant la construction de ce type de biens dans de nombreuses communes valaisannes, et de l'autre côté, la demande pressante d'un nombre toujours plus élevé de ménages souhaitant devenir propriétaires de résidences secondaires.

Ce que la loi n'avait pas envisagé, c'est que cette tension, alimentée par le regain d'intérêt pour les résidences secondaires, que la pandémie a bien évidemment renforcé, se fait pour partie au détriment des habitants du canton. Ces derniers voient les opportunités de se loger à des prix abordables diminuer comme peau de chagrin, à mesure que les offres disparaissent et que, loi du marché oblige, les prix augmentent.

Un dur retour de bâton pour les valaisans et, comme le disent les analystes de cette étude, un effet corollaire qui va contre l'esprit de loi telle qu'elle avait été pensée, étant donné qu'elle avait notamment pour vocation de maintenir sur le marché des logements des prix abordables pour les autochtones.

Quid de l'évolution du marché immobilier des résidences secondaires ? Bien malin celui qui pourra le dire. L'impossibilité de construire ce type de biens reste un frein important à l'acquisition, qui a des répercussions bien plus étendues qu'on ne pouvait l'imaginer il y a 10 ans...

■ Grégoire Schmidt

The latter is indeed caught in a vice that is constantly tightening; on one hand, the regulatory aspects prohibit the construction of this type of property in many Valaisan communes, and on the other, the growing demand for second homes.

What the law did not envisage is the tension, to some extent detrimental to the canton's inhabitants, fuelled by renewed interest in second homes, which the pandemic has obviously reinforced. They are seeing opportunities for affordable housing dwindle as supply disappears and market prices rise.

It is a harsh reality for the people of the Valais and, as the analysts of this study say, a knock-on effect that goes against the spirit of the intended law, given that one of its aims was to keep the housing market affordable for the local population.

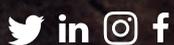
So how will the property market for second homes evolve ? It is difficult to say. Not being able to build this type of property remains a major barrier to home ownership, with far more widespread repercussions than we could have imagined 10 years ago...



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

Julius Baer proudly supports  
the talent of tomorrow.

[juliusbaer.com](https://www.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

## Rinaldo Marasco

### Immersion au cœur de la jungle.

### Deep in the heart of the jungle.

SELVA. Si ce mot désigne la forêt tropicale, c'est aussi le nom choisi par Rinaldo Marasco, pour son exposition itinérante. Cet artiste pluriel avait déjà fait de l'image, du son, du verbe ou encore du jeu d'acteur, ses métiers. Aujourd'hui, c'est avec ses dessins à l'encre noire, qu'il nous embarque dans un voyage enchanté au cœur de l'Amazonie et de ses coutumes ancestrales.

« La vie n'est pas un long fleuve tranquille. » C'est par cette phrase que Rinaldo Marasco, la cinquantaine toujours jeune et décontractée, résume son parcours tracé hors des sentiers battus. Des études en langues modernes au collège de St-Maurice, dans un système éducatif renommé pour être dur, et les premières réflexions sur ce qu'il veut ou ne veut pas devenir. Si son père l'imagine ingénieur nucléaire, lui se rêve architecte, acteur ou encore avocat : « Avocat, pour ce que je voyais dans les films, côté comédien en fait, mais j'ai vite réalisé que passer sa vie dans les problèmes des autres ce n'était pas fait pour moi ». C'est finalement l'Art Center College of Design à Vevey - une école américaine de design en communication visuelle - qui le séduira : option cinéma, au plus proche de son propre rêve. « Je suis fils de parents immigrés italiens qui ont trimé avec l'espoir que leurs enfants réaliseraient les rêves qu'eux-mêmes n'avaient pu assouvir. Moi je me voyais assez bien dans un parcours qui me mènerait de la publicité au court métrage, jusqu'au jeu d'acteur. Ça m'attirait depuis toujours même si je viens d'un milieu populaire, sans aucune culture cinématographique. »

**Du rêve à l'audace.** Rinaldo passera les dix années suivantes dans la communication visuelle, l'événementiel et la publicité, travaillant pour des marques internationales et réalisant ses premiers clips et publicités. « Je m'épanouissais clairement dans la démarche artistique, j'aimais développer les concepts plus que la mise en forme. » En précurseur de la musique électronique qui s'invite à la montagne, il ouvre également à cette époque-là avec des amis d'enfance, une boîte de nuit à Verbier, « Le Taratata ». Une vie à cent à l'heure, toujours à flux tendu. Un peu trop peut-être. C'est lors d'un voyage en Thaïlande - ses premières vraies vacances en dix ans - qu'il se force à se reposer et à faire le point sur sa vie. « Le milieu de la pub m'avait fait entrer dans la vie professionnelle et permis de bien vivre jusque-là, mais mon regard sur ce monde où tout pousse à la consommation, était devenu plus critique. Le côté manipulateur de la pub me gênait. Et puis, je nourrissais depuis toujours le rêve de devenir comédien et je ne voulais pas attendre d'avoir cinquante ans pour le réaliser. »

En 2003, ses trente-cinq ans en bandoulière, il s'inscrit aux stages d'été des Cours Florent à Paris, en cinéma et théâtre, pour voir si « ce n'était pas juste un retour de flammes d'adolescent ». Il restera sept ans dans la ville lumière. De

SELVA. This word represents the rainforest and is also the name chosen by Rinaldo Marasco for his mobile exhibition. This versatile artist has already made images, sounds, words and acting his craft. Today, with his black ink drawings, he takes us on an enchanted journey to the heart of the Amazon and its ancient traditions.

« Life is not a long, peaceful river. » This sentence is how Rinaldo Marasco, still youthful and relaxed in his fifties, sums up his journey off the beaten track. After studying modern languages at the college of St-Maurice, in an educational system renowned for being tough, he began to think about what he wanted or did not want to become. While his father imagined him as a nuclear engineer, he dreamed of being an architect, actor or lawyer : « I wanted to be a lawyer because of what I saw in the films, but I realized very quickly that spending my life dealing with other people's problems was not for me. » So in the end it was the Art Centre College of Design in Vevey - an American school of design in visual communication - that won him over : he chose cinema, as close as possible to his own dream. « I am the son of Italian immigrant parents who worked hard in the hope that their children would realise the dreams that they could not fulfil themselves. I could see myself following a path that would take me from advertising to short films to acting. I've always been fascinated by it, even though I come from a working-class background with no film culture. »

**From dreams to action.** Rinaldo spent the next ten years in visual communication, events and advertising, working for international brands and making his first video clips and commercials. « I clearly thrived on the artistic side of things, I liked developing the concepts more than the actual design. » As a trendsetter for electronic music in the mountains, he also opened a nightclub in Verbier, « Le Taratata », with childhood friends. It was a hectic life, always on the go. A little too much, perhaps. It was during a trip to Thailand - his first real holiday in ten years - that he forced himself to rest and take stock of his life. « The advertising world had given me a good start in my professional life and allowed me to live well until then, but my view of the world, where everything is driven by consumerism, had become more critical. The manipulative side of advertising annoyed me. Plus I had always dreamed of becoming an actor and I didn't want to wait until I was fifty to do it. »

In 2003, at the age of 35, he enrolled in the Cours Florent summer course for film and theatre in Paris, to see if « it wasn't just a teenage dream ». He stayed in the City of Light for seven years. From Lausanne to Paris, the original plan was taking shape. Perhaps more slowly than expected, but he then directed and acted in several short films and plays, while also managing visual communication projects.

Rinaldo Marasco, un artiste pluridisciplinaire.  
Rinaldo Marasco, a multi-talented artist.



Lausanne à Paris, le plan initial se mettait en place. Plus lentement que prévu peut-être, mais il réalise et joue alors dans plusieurs courts-métrages et pièces de théâtre, tout en gérant en parallèle des mandats de communication visuelle.

**Virage à 360° jusqu'aux forêts amazoniennes.** En 2011, la naissance de son fils Hugo change tout. « J'ai pris conscience assez violemment du bagage émotionnel que je trimballais avec moi et que je ne voulais surtout pas transmettre à mon fils. Il me fallait combattre mes démons, mes peurs, mes frustrations, ma colère. C'est à ce moment-là que j'ai fait la découverte de la médecine traditionnelle d'Amazonie. Et pour moi ce n'était nullement dû au hasard. » Très loin du monde de la communication ou de la publicité qui l'a vu naître, Rinaldo est attiré vers ce savoir ancestral qui soigne par la purification, et sent que c'est exactement ce dont il a besoin. Comme pour tout ce qu'il entreprend, il s'investit alors avec passion, assiste à plusieurs cérémonies en Suisse et décide de réaliser un documentaire sur le sujet en s'immergeant à l'essence même de ce savoir : au plus profond de la jungle amazonienne et de lui-même.

« **Les Chants de la Forêt** ». Il quitte le confort helvétique en janvier 2015, direction le Pérou, à la rencontre de ces guérisseurs et de leur médecine ancestrale. « Les rituels des chamans d'Amazonie, prodiguent un nettoyage émotionnel, psychologique et physique. Ils soignent les blessures autour desquelles se construit la personnalité de chacun. C'est un savoir qui ajuste les problèmes. Le chaman identifie ce qui ne va pas et ensuite, c'est l'énergie même des arbres ou des plantes qui lui montre laquelle utiliser pour soigner le mal de cette personne. A travers des chants et grâce à l'intention, c'est une véritable purge émotionnelle qui s'opère. Un réalignement. Quand l'Homme prend conscience de la puissance de ses pensées et de ses croyances, il se sublime et arrive à faire des choses incroyables ! »

A 360° turn to the Amazonian forests. In 2011, the birth of his son Hugo changed everything. « I became very conscious of the emotional baggage that I was carrying around with me and I didn't want to pass it on to my son. I had to fight my demons, my fears, my frustrations, my anger. It was then that I discovered traditional Amazonian medicine. And for me it was no coincidence. » Far from the world of communication or advertising where he made his name, Rinaldo was drawn to this ancestral knowledge that heals through purification and felt that it was exactly what he needed. As with everything he does, he threw himself into it with great enthusiasm, attended several ceremonies in Switzerland and decided to make a documentary on the subject by immersing himself in the very essence of this knowledge : in the heart of the Amazon jungle and of himself.

« **Songs of the Forest** ». He left the comfort of Switzerland in January 2015, heading for Peru, to meet those healers and their ancestral medicine. « Amazonian shamanic rituals provide emotional, psychological and physical cleansing. They heal the wounds that shape each person's personality. It is a knowledge that helps to correct the problems. The shaman identifies what is wrong and then uses the very energy of the trees or plants to show him which one to use to heal the person's affliction. Through chanting and practice, a real emotional purging takes place. A realignment. When man becomes aware of the power of his thoughts and beliefs, he transcends himself and can do incredible things ! »

Over the next five years, Rinaldo returned to Peru many times for his own personal « cleansing » and to continue to explore this fascinating and intriguing world that is often beyond the comprehension of our Western beliefs. A magnificent documentary entitled « **The Songs of the Forest** » was made thanks to this incredible introductory journey. »

Durant les cinq années suivantes, Rinaldo retournera à de multiples reprises au Pérou pour son « nettoyage » personnel et pour continuer à explorer ce monde fascinant et déroutant qui dépasse bien souvent l'entendement de nos croyances occidentales. De cet incroyable voyage initiatique naîtra un documentaire magnifique intitulé « Les Chants de la Forêt ».

**SELVA. Une jungle au feutre noir.** « Lors des rituels chamaniques, les sons, les odeurs, la vue et le toucher changent complètement. L'altération des sens porte un enseignement et permet d'accéder à certaines visions. C'est un peu comme un voyage dans une autre dimension. La bonne formulation de cet état un peu second est en fait un état de conscience affiné. » C'est après l'une de ces cérémonies, que Rinaldo, guidé par une vision, décide de dessiner ce qu'il avait vu. Il reproduit alors une plante qui n'est autre que la fleur de chacruna, l'une des plantes utilisées pour confectionner ce breuvage qui ouvrent les visions. De cette expérience profonde, il se prend au jeu du dessin et s'y applique tous les jours depuis. « Dessiner m'apprend à être plus alerte, plus à l'écoute, antagoniste de la raison. Cet art me permet de m'évader. Je n'ai aucune prétention, ni souci de légitimité. Je ne veux pas me brimer par la peur de plaire et le regard des autres n'est plus un frein. »

Pour créer, l'artiste se met dans une sorte de cérémonial, dans un état de détente. Il se pose, allume un « mapacho » (tabac sacré en provenance d'Amérique latine) et au rythme des chants chamans, laisse venir les choses à lui, sans planifier ce qui naîtra de sa main. Au feutre noir, parfois avec une touche de couleur, se dessine alors tout un univers végétal. « J'avais envie que ceux qui se retrouveraient face à mes dessins puissent vivre un peu de l'expérience que j'avais vécue. » Ressentir l'énergie d'un lieu, s'éveiller aux sensations et aux émotions, se laisser porter. Pour Rinaldo Marasco, l'art se traduit par cette expérience-là. « On vit une époque où on ne prend plus le temps de rien : tout doit aller très vite, être conforme au dictat ambiant et on s'appauvrit du potentiel ou de la richesse qui est en nous. On doit absolument apprendre ou réapprendre à contempler, se poser, sentir et ressentir les choses, regarder la vie qui est juste devant nous. Ces dessins sont pour moi une manière de proposer un moment d'arrêt, de décrocher et de voyager. Le noir-blanc d'ailleurs, permet de confondre un peu la vue et pousse les gens à véritablement entrer au cœur même du dessin. Il n'y a pas grand-chose à comprendre, chacun peut y voir ce qu'il veut. C'est aussi l'un des enseignements de cette médecine : quand on réfléchit trop, on se limite et il ne reste que peu de place pour la surprise et l'émerveillement. »

*« Vos yeux sont des fenêtres, rien d'autre.  
Des fenêtres.  
L'oeil véritable est à l'intérieur. Entrez en  
vous-même, tout est là. »*

*Luis Ansa, La Nuit des Chamans*

Chaque œuvre de Rinaldo Marasco est une ode à la beauté de la « Pachamama », la Terre-Mère, qui invite celui qui s'y plonge à pénétrer son monde au-delà de la première apparence, dense et presque impénétrable, et à trouver ses points de repères entre les lignes.

**SELVA. A jungle in black felt-tip pen.** « During shamanic rituals, sounds, smells, sight and touch change completely. The transformation of the senses provides a lesson and access to certain visions. It is like a journey into another dimension. The correct description of this somewhat altered state is in fact a state of heightened consciousness. » It was after one of these ceremonies that Rinaldo, guided by a vision, decided to draw what he had seen. He then drew a plant that was none other than the chacruna flower, one of the plants used to make this vision-enhancing drink. From this profound experience, started drawing and has been doing it ever since. « Drawing teaches me to be more alert, more attentive, contrary to logic. Art allows me to escape. I have no pretensions, no concern for truth. I don't want to be pressured by fear of pleasing others, and the way others view me is no longer a barrier. »

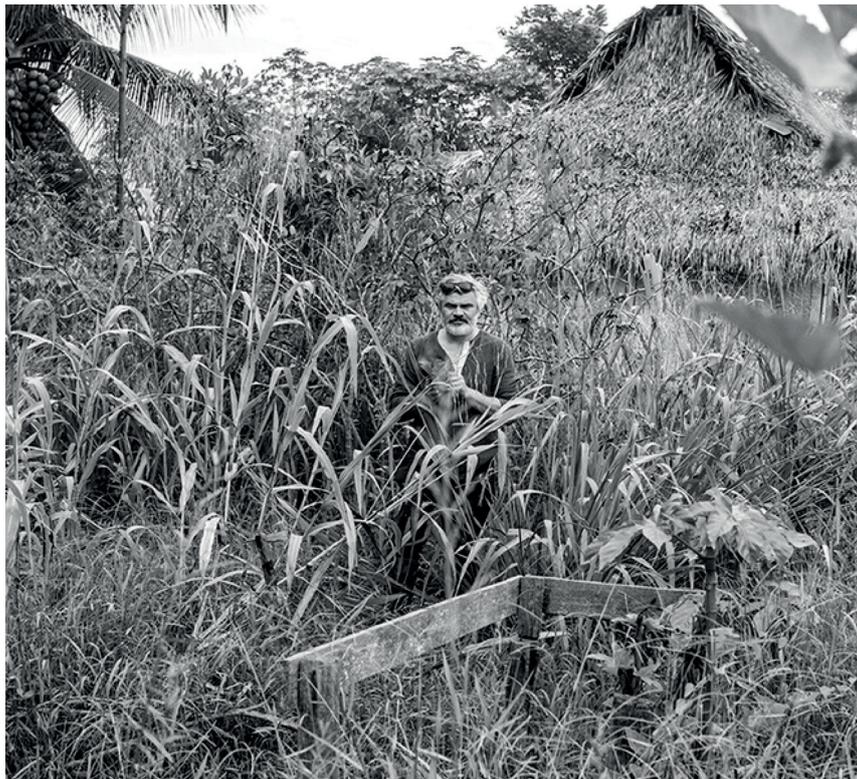
The artist works by putting himself into a relaxed state, a trance. He relaxes to the rhythm of the shamanic chants, lights a mapacho (sacred tobacco from Latin America) and lets things come to him, without thinking about what his hand will produce. In black felt-tip pen, sometimes with a touch of colour, a whole universe of plants is drawn. « I wanted those who saw my drawings to be able to share a little of the experience that I had lived. » To feel the energy of a place, to awaken sensations and emotions, to let yourself be carried away. For Rinaldo Marasco, art comes from this experience. « We live in an age when we don't take time for anything anymore : everything has to be done very quickly, to fit in with society's expectations, and we lose the potential or the power that is within us. We should definitely learn or re-learn to contemplate, stop, smell and feel things, to look at the life that is right in front of us. For me, these drawings are a way of providing a moment's peace, switching off, escaping, letting go. The black-and-white effect confuses the eye a little and pushes people to really dive into the heart of the drawing. There is not much to understand, everyone can see what they want. This is also one of the teachings of this medicine : When you think too much, you limit yourself and there is little room for surprise and wonder. »

*« Your eyes are windows, nothing else.  
Windows. The real eye is inside.  
Look inside yourself, it's all there. »*

*Luis Ansa, La Nuit des Chamans*

Each of Rinaldo Marasco's works is an homage to the beauty of « Pachamama », Mother Earth, which encourages those who immerse themselves in it to delve into a world beyond the first impression, dense and almost impenetrable, and to find their own meaning within the lines.

Rinaldo Marasco, au cœur de la forêt amazonienne.  
Rinaldo Marasco, in the heart of the Amazonian Forest.



SELVA - Farmacia.  
SELVA - Farmacia.



Si son exposition SELVA a déjà traversé le Café Agnès à Gland en 2021 et poursuivi son voyage au Millennium Center de Crissier au début de cette année, l'artiste souhaite étoffer son travail sur des grands formats et faire perdurer l'itinérance de son exposition.

The SELVA exhibition has already been shown at the Café Agnès in Gland in 2021 and continued its journey at the Millennium Center in Crissier at the beginning of this year. The artist is keen to continue his work in larger venues and to keep the exhibition going.

*« S'il y a un art,  
il est l'expression de l'amour. »*

*Luis Ansa*

*« If there is an art,  
it is the expression of love. »*

*Luis Ansa*

■ Patricia Jacquod



<https://vimeo.com/ondemand/discoveringayahuasca>

# Clinique La Prairie

## Une destination bien-être légendaire.

### A legendary destination for wellness.

Dans un cadre idyllique entre lac et montagnes, la clinique la plus exclusive au monde et l'une des marques suisses emblématiques, propose à sa clientèle une série de programmes de santé des plus perfectionnés pour faire face au temps qui passe. Véritable pionnière de son secteur, elle est à l'avant-garde des recherches sur la longévité et le bien-être holistique. On vient ici pour panser les maux, se libérer du stress et de la fatigue, se ressourcer en profondeur ou encore pour soigner des traumatismes sévères. La Clinique La Prairie est une destination bien-être légendaire.

**Secret d'une succes-story qui perdure.** Fondée en 1931 par le Professeur Niehans, la Clinique La Prairie vient de fêter ses 90 ans. Autant dire que cette entreprise familiale a su comme aucune autre, conserver et affirmer sa place de leader mondial en termes de longévité et de bien-être. Toujours à l'image de sa philosophie, « vivre mieux et plus longtemps », elle se démarque par sa capacité à se réinventer. En effet, grâce à une recherche scientifique permanente, utilisant les dernières innovations au sein de thérapies hautement personnalisées et préventives, alliant excellence médicale et technologie de pointe, elle est considérée comme une référence en la matière.

La légendaire clinique suisse est la seule clinique privée et centre de bien-être au monde qui offre un niveau de service prestigieux, une vaste gamme de traitements et une expertise scientifique vérifiable en matière de santé et de rajeunissement. Elle a su rester fidèle aux valeurs innovantes de la famille Mattli, propriétaire des lieux depuis plus de 40 ans, créant l'alliance idéale entre héritage, innovation et modernisation pour découvrir l'essence de la vie, tout en plaçant l'individu au centre de la relation de soin.

**Vivre mieux et plus longtemps.** La philosophie de la clinique est basée sur les quatre piliers que sont la médecine, le bien-être, la nutrition et le mouvement. Dans une prise en charge globale du patient, elle a mis en place des programmes créés par des experts de médecine préventive. Ce sont non moins de cinquante spécialistes qui œuvrent au sein d'un environnement sophistiqué et équipé des dernières technologies, afin de permettre à sa clientèle d'accéder à une vie plus saine et plus satisfaisante, autant sur le plan physique que psychique, dans une démarche personnalisée au plus proche des besoins du patient.

**Destination majeure Wellness & Santé.** Considérée comme une destination majeure pour les personnes priorisant de plus en plus leur santé, la Clinique La Prairie bénéficie de neuf décennies de recherches et d'expérience clinique. Des scientifiques de renom y ont contribué, notamment avec le programme phare « Revitalisation », pour n'en citer qu'un. Ce programme de régénération cellulaire associe médecine et haute technologie avec des soins bien-être ainsi qu'une approche nutritionnelle spécifique qui revitalise, revigore et

The world's most exclusive clinic and one of Switzerland's most iconic brands offers its clients a range of the most advanced health treatments to help them face the passage of time in an idyllic setting between the lake and the mountains. A true pioneer in its field, it is at the forefront of research into longevity and holistic well-being. People come here to heal ailments, to relieve stress and fatigue, to recharge their batteries or to recover from severe trauma. Clinique La Prairie is a legendary wellness destination.

**The secret of an enduring success story.** Founded in 1931 by Professor Niehans, Clinique La Prairie has just celebrated its 90th anniversary. In other words, this family-owned company has been able to maintain and establish its position as a world leader in longevity and well-being like no other. Always in keeping with its philosophy of « living better for longer », it stands out for its ability to reinvent itself. In fact, thanks to ongoing scientific research, using the latest innovations in highly personalised and preventive therapies, combining medical excellence and cutting-edge technology, it is considered a major player in the industry.

The legendary Swiss clinic is the only private clinic and wellness centre in the world that offers such a prestigious level of service, a wide range of treatments and scientifically proven expertise in health and rejuvenation. Creating the ideal combination of heritage, innovation and modernisation to discover the essence of life, while placing the individual at the heart of the healing process, it has continued to be true to the innovative values of the Mattli family, owners of the premises for over 40 years.

**Living better for longer.** The clinic's philosophy is based on the four principles of medicine, wellness, nutrition and movement. In a comprehensive approach to patient care, it has set up programmes created by experts in preventive medicine. No less than fifty specialists work in a cutting-edge facility equipped with the latest technology to help its clients achieve a healthier and more satisfying life, both physically and psychologically, in a personalised approach that is as close as possible to the patient's needs.

**A major destination for health and wellness.** Considered a major destination for people who are increasingly prioritising their health, Clinique La Prairie boasts nine decades of research and clinical experience. Renowned scientists have contributed to this work, including the pioneering « Revitalisation » programme, to name but one. This cell regeneration programme combines medicine and advanced technology with wellness treatments and a specific nutritional approach that revitalises, invigorates and rejuvenates the body. It includes DNA testing, comprehensive screening and innovative new treatments that focus on metabolism, inflammation,

La Clinique La Prairie propose des solutions novatrices grâce à son savoir-faire unique et des technologies innovantes.  
Clinique La Prairie offers innovative solutions thanks to its unique expertise and pioneering technologies.



rajeunit l'organisme et le corps. Il comprend des tests ADN, des dépistages complets et des nouveaux traitements innovants qui se concentrent sur le métabolisme, l'inflammation, l'anti-âge et le renforcement des défenses. D'ailleurs, cette année, la clinique propose une version revue de l'un de ses programmes de longévité : la Revitalisation Premium. Celui-ci reprend les fondements puissants du programme originel et le complète par une approche médicale hyper-ciblée permettant de régénérer en profondeur les sept systèmes et fonctions clé de l'organisme : cerveau, cœur, cycle circadien, peau, métabolisme, immunité et microbiote. La revitalisation n'est de loin pas une offre unique, mais elle continue à être au cœur du travail de la clinique et elle a su résister à l'épreuve du temps tandis que de nombreuses tendances en matière de santé se sont avérées éphémères.

Ces dernières années, la Clinique La Prairie a également fait une entrée remarquée sur le marché des suppléments alimentaires, avec la création d'une gamme innovatrice de compléments nutritionnels de fabrication suisse. Basée sur un complexe holistique exclusif qui cible les fondements du bien-être, « Holistic Health » est l'offre de compléments la plus sophistiquée à ce jour.

**Développement d'un concept unique, au niveau international.** Si l'établissement est très prisé par les résidents de la Riviera vaudoise pour son centre médical, il accueille également une clientèle venant des quatre coins du monde pour ses programmes de longévité, cherchant ici, dans ce cadre d'exception, une médecine à la pointe de la technologie complétée par un accueil et une qualité de services exemplaires. La volonté et la stratégie de la clinique vont véritablement vers un développement au niveau international, avec l'exportation également d'un savoir-faire et d'une culture d'entreprise unique.

anti-ageing and strengthening the immune system. In fact, this year the clinic is offering a revised programme for longevity: Revitalisation Premium. It takes the effective elements of the original programme and complements them with a hyper-targeted medical approach to deeply regenerate the seven key systems and functions of the body : brain, heart, circadian cycle, skin, metabolism, immunity and microbiota. Revitalisation is by no means a unique concept, but it continues to be at the heart of the clinic's work and, while many health trends have proven to be short-lived, it has stood the test of time.

In recent years, Clinique La Prairie has also made a significant impact on the dietary supplement market with the creation of an innovative range of Swiss-made nutritional supplements. Based on an exclusive holistic formula that targets the foundations of well-being, « Holistic Health » is the most sophisticated supplement range to date.

**Development of a unique global approach.** The clinic is very popular with residents of the Vaud Riviera for its medical centre, and also welcomes clients who come from all over the world to take part in the longevity programmes, and who are looking for the latest in medical technology in an exceptional setting complemented by a warm welcome and a high quality of service. The clinic's aim and strategy is to develop internationally and to export its unique expertise and corporate culture.

The experts working here are convinced that the future of wellness lies in the creation of a complete « health card » with a pathway linked to the unique lifestyle of each individual, and which extends beyond the time spent in Clarens. This process has already begun with the opening of Clinique La Prairie's Aesthetics & Longevity centre in Madrid and Clinique La Prairie's Aesthetics & Medical Spa in Bangkok, and will continue with other destinations.

Les experts qui collaborent ici sont convaincus que l'avenir du bien-être réside dans la définition d'une « carte de santé » complète avec un parcours lié au mode de vie unique de chacun, s'étendant au-delà du temps passé à Clarens. Cette démarche a déjà commencé avec l'ouverture à Madrid du centre Aesthetics & Longevity de la Clinique La Prairie ou encore le centre Aesthetics & Medical Spa de la Clinique La Prairie à Bangkok, et elle se poursuivra encore avec d'autres destinations.

*« Notre vision est de devenir une marque mondiale de bien-être, en ouvrant des hubs et des spas médicaux dans des villes du monde entier pour que les clients internationaux puissent poursuivre leur expérience plus près de chez eux. Notre ouverture la plus récente a eu lieu à Madrid, et nous continuerons à construire des centres dans d'autres villes d'Europe et du monde afin d'offrir à nos clients un réel changement et être là où ils se trouvent. »*

*Simone Gibertoni, CEO de la Clinique La Prairie*

**Exclusivité, personnalisation et luxe.** La Clinique La Prairie, ce n'est pas seulement une clinique mais aussi une résidence magnifique qui rappelle un peu l'opulence des grands hôtels du début du XX<sup>ème</sup> siècle, en symbiose parfaite avec la partie architecturale moderne du complexe. Le client séjourne dans des chambres et suites luxueuses jouissant d'une vue magnifique sur le lac Léman et les Alpes. C'est l'un des seuls centres au monde à combiner un hôtel de grand luxe et une clinique privée de renom. Son expertise, dans sa globalité, est conçue pour offrir une expérience exclusive et adaptée à chacun. Centre médical, centre de médecine esthétique, hôtellerie digne d'un palace, programmes sur-mesure, somptueux spa de 1600m<sup>2</sup> : la Clinique La Prairie réconcilie le luxe et le domaine médical. Pour Armin Mattli, il était fondamental de proposer une prestation haut de gamme, convaincu qu'une clinique médicale et un espace bien-être ne devaient pas forcément relever d'une ambiance médicale, mais au contraire, faire l'objet d'une expérience agréable à l'instar d'un deuxième « chez-soi » conforme aux normes les plus exigeantes. Dans cet écrin magnifique aux possibilités sans limites, le client se ressource en toute quiétude, profitant d'une expérience ultra-luxueuse, avec le privilège d'être accompagné et conseillé dans les meilleures conditions.

L'établissement continue de valoriser son héritage basé sur l'innovation et Gregor Mattli – Chairman de la clinique – poursuit la tradition familiale en définissant des objectifs ambitieux. Il a entamé la nouvelle étape de l'évolution de la clinique avec des valeurs fondamentales : la qualité de la prise en charge, le parcours de santé, les sciences de la vie et la durabilité. La Clinique La Prairie qui jouit désormais d'une réputation d'excellence mondiale, continuera à être un havre de paix, où la qualité de la prise en charge va bien au-delà de l'essentiel et permet aux clients de profiter de soins de santé et de bien-être innovants.

*« Our vision is to become a global wellness brand, opening hubs and medical spas in cities around the world so that international clients can continue their journey closer to home. Our most recent opening has been in Madrid, and we will continue to build centres in other cities around Europe and the world, so that we can make a real change for our clients and be where they are. »*

*Simone Gibertoni, CEO, Clinique La Prairie*

**Exclusivity, personalisation and luxury.** Clinique la Prairie is not only a clinic but also a magnificent residence that recalls the opulence of the great hotels of the early 20th century, in perfect harmony with the modern architecture of the complex. Guests stay in luxurious rooms and suites with magnificent views of Lake Geneva and the Alps. It is one of the only centres in the world to combine a luxury hotel with a renowned private clinic. Its expertise, in its entirety, is designed to offer an exclusive experience tailored to each individual. Medical centre, aesthetic medicine centre, palatial hotel facilities, tailor-made programmes, sumptuous 1600m<sup>2</sup> spa : Clinique La Prairie unites luxury and medical expertise. For Armin Mattli, who was of the mind that a medical clinic and wellness area did not have to be set in a purely medical environment but rather be experienced as a pleasant second home that lives up to the highest expectations, it was essential to offer an exceptional service. In this magnificent setting with limitless possibilities, the client can relax and enjoy an ultra-luxurious experience, with the privilege of being supported and advised in the best conditions.

The clinic continues to build on its heritage of innovation and Gregor Mattli - Chairman of the clinic - continues the family tradition by setting ambitious goals. He has started the new phase of the clinic's evolution with core values : quality of care, the healthcare journey, life sciences and sustainability. Clinique La Prairie, which now enjoys a worldwide reputation for excellence, will continue to be a haven of peace, where the quality of care goes far beyond the basics and allows clients to enjoy innovative healthcare and wellness treatments.

La longévité est un voyage qui commence ici.  
Longevity is a journey that starts here.



#### Simone Gibertoni, CEO de la Clinique La Prairie.

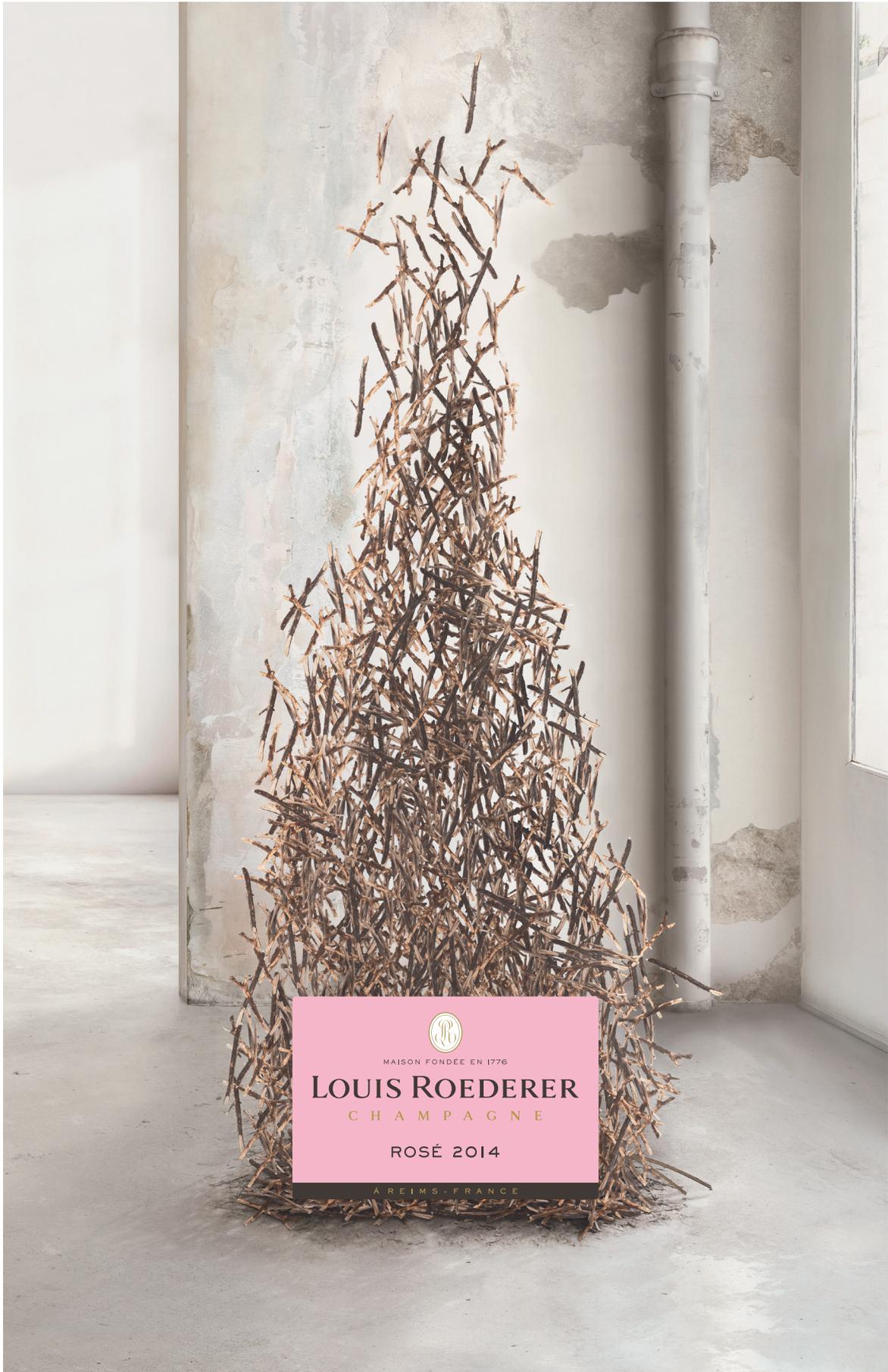
Manager, entrepreneur et écrivain. Simone Gibertoni, CEO de la Clinique La Prairie, est à la tête du développement international et de la stratégie de diversification, avec pour mission de façonner une marque mondiale capable d'aider les personnes à vivre mieux, plus longtemps et en meilleure santé.

Il a débuté sa carrière en tant que consultant et a accompagné les projets stratégiques et organisationnels de nombreuses firmes italiennes et internationales de premier plan, avec un focus particulier sur le luxe, l'amélioration de la performance commerciale et les actifs incorporels. Au bénéfice d'une expérience de plus de quinze ans dans le business des cosmétiques, il a occupé les fonctions de Directeur général et PDG d'entreprises internationales. M. Gibertoni dispose d'une connaissance approfondie du marché asiatique sur lequel il a lancé plusieurs sociétés et siège également au conseil d'administration de diverses entreprises liées à la santé et aux produits cosmétiques.

#### Simone Gibertoni, CEO, Clinique La Prairie.

CEO, entrepreneur and writer. Simone Gibertoni, CEO of Clinique La Prairie, is responsible for international development and diversification strategy with the mission of building a global brand that helps people live better, longer and healthier lives.

He started his career as a consultant and advised on strategic and organisational projects for many leading Italian and international companies, with a particular focus on luxury, business performance enhancement and intangible assets. He has more than 15 years of experience in the cosmetics business, having served as Managing Director and CEO of various international companies. Mr Gibertoni has extensive knowledge of the Asian market where he has launched several companies and also sits on the board of various health and cosmetic companies.



  
MAISON FONDÉE EN 1776  
**LOUIS ROEDERER**  
CHAMPAGNE  
ROSÉ 2014  
À REIMS · FRANCE

**LOUIS ROEDERER**  
HAND IN HAND WITH NATURE

# Claude-Alain Paschoud, CEO d'immobilier.ch

## Le portail des professionnels de l'immobilier.

### The portal for real estate professionals.

immobilier.ch, c'est un réseau de partenaires, une grande famille soucieuse de proposer à ses visiteurs et lecteurs, les meilleures offres et une actualité immobilière de qualité. Au cœur de cette équipe motivée qui gère la plateforme en ligne dont la renommée n'est plus à faire, nous avons rencontré son CEO, Claude-Alain Paschoud.

**immobilier.ch est un portail utilisé par les professionnels de l'immobilier. Dites-nous en un peu plus sur son historique.**

C'est à l'initiative de l'USPI (Union Suisse des Professionnels de l'Immobilier) en 2015, que la première mouture du portail a vu le jour. L'USPI en était alors propriétaire, avec une volonté déjà d'amener les agences immobilières à diffuser leurs biens sur la plateforme. Le manque de budget ne leur aura toutefois pas permis, à ce moment-là, d'atteindre leur objectif. En effet, le seul fait d'amener des professionnels et des annonces immobilières pour se faire connaître, ne suffit pas. Si les annonces forment l'essentiel de la matière première d'une telle plateforme, sans marketing ou moyens de communication, il est difficile de se lancer sur ce marché, face à des « mastodontes » implantés depuis de nombreuses années déjà.

Une nouvelle dynamique est alors mise en place : l'USPI cède le portail, convaincue que seule une reprise par les professionnels de l'immobilier permettra d'atteindre l'objectif initial. Ce sont environ septante agences, dont SCHMIDT Immobilier naturellement, qui deviennent actionnaires en janvier 2017, amenant avec elles une vision plus entrepreneuriale. Conformément à la convention des actionnaires et aux statuts du portail, celui-ci appartient désormais entièrement aux professionnels de la branche, avec pour objectif premier de valoriser et développer la notoriété des professionnels de l'immobilier.

Pour la petite histoire sur notre évolution, en quelques chiffres, nous étions 70 actionnaires début 2017 et aujourd'hui nous sommes 115. Le portail comptait 8000 objets pour quelques 26'000 aujourd'hui. Et les 400 agences immobilières qui diffusaient leurs biens sont passées à 1270. En l'espace de quatre ans, nous avons progressivement réussi à convaincre une très large majorité des professionnels de l'immobilier, avec une forte augmentation des performances et du trafic. Nous avons investi chaque année beaucoup d'argent en publicité pour nous faire connaître et à ce jour nous comptons environ 1.4 million de visites par mois, soit environ 450'000 visiteurs uniques. Une belle progression qui nous positionne, selon les régions, entre la 1ère et la 3ème place sur le marché des portails immobiliers de Suisse romande où se concentre notre activité.

immobilier.ch is a network of partners, a large group committed to providing its users and readers with the best offers and quality real estate news. We met the CEO, Claude-Alain Paschoud, who is at the heart of the motivated team that manages the renowned online platform.

**immobilier.ch is a platform used by real estate professionals. Tell us a little more about its history.**

The first version was launched in 2015 by the USPI (Swiss Union for Real Estate Professionals). As owner of the portal, the USPI aimed to get real estate agencies to advertise their properties on the website. However, they were not able to achieve their goal at that time due to a lack of funding. Merely bringing in professionals and real estate adverts to promote themselves was not enough. Although advertisements are the principal raw material of such a platform, without marketing or communication resources it is difficult to compete in this market against « major players » that have been established for many years.

A new initiative was then put in place : convinced that only a takeover by real estate professionals would allow it to achieve its initial objective, the USPI sold the portal. Needless to say, SCHMIDT Immobilier along with around seventy agencies, became shareholders in January 2017 bringing with them a more entrepreneurial vision. Under the terms of the shareholders' agreement and the portal's statutes, it is now entirely owned by the industry's professionals, with the primary objective of enhancing and developing the reputation of real estate professionals.

To give you a little background on our development in figures, we were 70 shareholders at the beginning of 2017, now we are 115. The website had 8'000 properties and today has more than 26'000. And the 400 real estate agencies advertising their properties has now grown to 1270. Over the course of four years, with a sharp increase in performance and traffic, we have gradually succeeded in attracting a very large majority of real estate professionals. Each year we have invested a lot of money in advertising to promote ourselves and we currently get about 1.4 million views per month, about 450'000 individual hits. This is a significant increase which places us between 1st and 3rd place, depending on the region, in the real estate online market in French-speaking Switzerland where our business is concentrated.



**Comment votre portail se différencie-t-il des sites tels que Homegate ou ImmoScout24 ?**

Homegate et ImmoScout24 font partie d'un groupe ayant fusionné avec d'autres plateformes en ligne suisses. Ils proposent eux aussi des annonces venant de professionnels mais pas uniquement : le groupe possédant anibis entre autres, amène des annonces de particuliers qui se retrouvent alors sur ImmoScout24 par exemple, dans une sorte d'échange de biens entre les plateformes. Sur immobilier.ch, l'offre est la plus grande et 100% des annonces proviennent des professionnels de l'immobilier. Cette maîtrise du contenu garantit un service de haute qualité aux privés qui cherchent à acheter ou louer, tout en assurant les mêmes services aux vendeurs.

**Quelles sont les perspectives d'avenir pour votre portail ?**

Notre objectif est clairement d'être le portail immobilier leader en Suisse Romande. Notre but n'est absolument pas de faire de l'argent ; la quasi-totalité de nos gains étant d'ailleurs réinvestie dans le marketing, la communication et surtout dans le développement de nouveaux outils et services pour les vendeurs, les acquéreurs ou encore les locataires.

**Ambitionnez-vous de vous élargir au reste de la Suisse ?**

Le marché suisse alémanique est déjà couvert par la société Next Property, équivalent d'immobilier.ch. En 2019, Next Property s'est associée aux banques cantonales en étendant son portail à la plateforme immobilière newhome, faisant d'elle une des plus grandes de Suisse. Il faut savoir que les budgets de développement pour la Suisse alémanique sont colossaux. Si en Suisse romande la communication coûte déjà plus d'un million de francs, dans un ratio coût-population il faudrait compter cinq à dix millions par an pour le marché suisse alémanique. Ce que nous voulons, c'est être numéro

**How does your portal differ from sites such as Homegate or ImmoScout24 ?**

Homegate and ImmoScout24 are part of a group that have merged with other Swiss online platforms. They also offer professional advertising, but not only that : the group that owns Anibis, among others, feeds advertisements from private individuals to ImmoScout24, in a kind of property exchange between the platforms. immobilier.ch has the largest range of properties on offer and 100% of the adverts come from real estate professionals. Having control over the content guarantees a high quality service to private individuals looking to buy or rent, while also ensuring the same quality service to sellers.

**What are the future plans for your portal ?**

Our objective is clearly to be the leading real estate portal in French-speaking Switzerland. Our goal is definitely not to make money; almost all of our profits are reinvested in marketing, communication and especially in the development of new tools and services for sellers, buyers and tenants.

**Do you hope to expand to the rest of Switzerland ?**

The Swiss German market is already covered by Next Property, the equivalent of immobilier.ch. In 2019, Next Property joined the cantonal banks and expanded to create the Newhome Real Estate platform, making it one of the largest in Switzerland. It is important to know that the development budgets for the German part of Switzerland are colossal. In the French part media costs exceed one million francs, whereas in the German part the cost per population is between five and ten million francs per year. What we want is to be number one in the French part of Switzerland and to be able to work closely with Newhome to provide a common service throughout the

un en Suisse romande et pouvoir collaborer étroitement avec newhome pour développer des services en commun sur l'ensemble du pays. Est-ce qu'un jour une société unique couvrira toute la Suisse ? Il ne faut jamais dire jamais. Nous partageons des valeurs identiques et intéressantes pour les professionnels de l'immobilier. Dans ce contexte, des synergies peuvent avoir lieu.

**immobilier.ch, c'est plus qu'une simple plateforme en ligne. Vous avez racheté Plurality Presse l'année dernière. Avec les trois titres que vous proposez, votre actualité immobilière est très forte dans le secteur.**

Effectivement, trois titres ce n'est pas rien ! Nous avons pour objectif de créer une sorte d'écosystème permettant à la population d'accéder à tous les services autour de l'immobilier. Racheter l'éditeur genevois Plurality Presse fort de vingt-cinq ans d'existence et d'un énorme savoir-faire, c'était pour nous l'opportunité idéale d'étendre nos services avec non seulement une presse digitale et des annonces immobilières mais également une presse écrite avec des contenus et des informations pertinentes sur l'immobilier. Aujourd'hui, avec « immobilier.ch News » (anciennement « Tout l'immobilier »), « immobilier.ch Le magazine » et « Prestige », nous couvrons un large spectre du marché.

Dans un souci de continuelle optimisation, nous nous sommes également aperçus qu'une parution hebdomadaire d'« immobilier.ch News » se justifiait de moins en moins. En effet, il n'y a plus beaucoup d'agences immobilières qui veulent communiquer chaque semaine, et la baisse actuelle du nombre d'objets à vendre est impressionnante. Dans cette mesure, nous avons opté pour un journal bimensuel, avec une distribution en tout ménage étendue de Genève à l'Arc lémanique, en ciblant au mieux les zones potentielles. Dans un avenir proche, nous aimerions pouvoir étendre encore sa distribution sur Fribourg et le Valais. « Immobilier.ch Le magazine », à disposition dans les agences et les caissettes, reste quant à lui, mensuel. La complémentarité de ces deux titres nous permet une belle visibilité sur toute la Suisse romande.

Dans cette ère où la population lit de moins en moins la presse papier, celle-ci perd en visibilité et si les revenus publicitaires continuent de s'effondrer, beaucoup de titres papiers disparaîtront. D'ailleurs, les grands journaux survivent aujourd'hui grâce aux versions online. Le développement digital occupe donc une place primordiale dans notre vision d'avenir. La plupart de nos contenus sont déjà accessibles en version digitale et nous aimerions que notre portail devienne un véritable journal ou magazine en ligne. Si certains titres comme « Immobilier.ch News » feront toujours sens pour nous en format papier, le digital permet toutefois d'amener des contenus intermédiaires avec une fréquence de parution plus régulière. Une information qui attend sa diffusion trois semaines est une information souvent déjà obsolète ; il nous faut donc avoir des outils qui nous permettent d'être plus réactifs afin de continuer de fournir une information pointue à la population.

Quant au magazine « Prestige » présent depuis de nombreuses années, nous l'avons relancé avec Chantal de Senger, rédactrice en cheffe et Serge Guertchakoff, directeur de rédaction, dans une volonté de repositionnement haut de gamme. Ce magazine lifestyle immobilier cible un public

country. Will a single company cover the whole of Switzerland one day ? Never say never! We share the same interesting values for real estate professionals. In this respect, partnerships can be established.

immobilier.ch is more than just an online platform. You bought Plurality Presse last year. With the three press titles you offer, your real estate news is very prominent in the sector.

Indeed, three titles is no small feat! Our aim was to create a system to give people access to all property-related services. Buying the Geneva-based Plurality Presse, with its 25 years of publishing experience and expertise was the ideal opportunity for us to expand our services to include digital editions and real estate listings, as well as a printed edition with relevant content and information on real estate. Today, with « immobilier.ch News » (formerly « Tout l'immobilier »), « immobilier.ch Le magazine » and « Prestige », we cover a large part of the market.

In an effort to continually improve we have also realised that a weekly publication of immobilier.ch News is less and less justified. Indeed, not many real estate agencies want to communicate every week and the current decline in the number of properties for sale is impressive. With this in mind we have opted for a bi-monthly publication, with a widespread distribution to households in Geneva and around the Lake Geneva region, targeting potential areas as best we can. In the near future we would also like to expand distribution to Fribourg and Valais. « Immobilier.ch Le magazine », which is available in the agencies and at newspaper stands, continues to be a monthly publication. With these two complementary publications, we have good exposure throughout French-speaking Switzerland.

With fewer and fewer people reading them, newspapers are losing visibility and if advertising revenues continue to fall many press titles will disappear. Many of the major newspapers are now surviving thanks to online versions. Digital development is therefore an important part of our future vision. Most of our content is already available online and we would like our portal to become an online newspaper or magazine. While we will keep certain publications such as « Immobilier.ch News » in paper format, digital technology allows us to provide intermediate content on a more regular basis. Information that is not released for three weeks is often already obsolete; we need to have the resources so we can be more proactive and continue to provide accurate information to the public.

As for the « Prestige » magazine, which has been around for many years, we have relaunched it, with Chantal de Senger as editor-in-chief and Serge Guertchakoff as editorial director, in a bid to cover the top end of the market. This lifestyle real estate magazine targets property enthusiasts, covering all aspects of luxury, with a whole section dedicated to real estate of course. Some 14,000 copies are distributed mainly in the French part of Switzerland in hotels and luxury shops or through a mailing list of VIP clients. We are also trying to be active in the German part of Switzerland - though the volume of distribution is not very high yet - as well as in various sectors with potential customers, such as private corporate aviation, for example.

L'équipe d'immobilier.ch lors de la Soirée de l'Immobilier 2021.  
The immobilier.ch team at the 2021 Immobilier Soirée.



d'esthètes, dans tous les aspects du luxe, avec bien sûr toute une partie offre immobilière. Ce sont quelques 14'000 exemplaires distribués majoritairement en Suisse romande, dans l'hôtellerie et magasins de luxe, ou encore par le biais d'un fichier de clients VIP. Nous essayons également d'être présents en Suisse alémanique - même si le volume de distribution n'est pas encore très important - ainsi que dans divers secteurs touchant une clientèle potentielle, telle que l'aviation d'affaire privée par exemple.

Comme vous nous l'avez expliqué, avec le magazine « Prestige » vous couvrez les diverses filières du luxe. Comment voyez-vous le marché immobilier des biens d'exception en Valais ?

L'immobilier de luxe n'a pas subi la crise sanitaire. Les besoins ont changé et les gens ont bien compris où étaient leurs priorités. La pandémie a plutôt joué un rôle d'accélérateur sur le marché du haut de gamme - et de l'immobilier de montagne en général - où nous avons été témoins de ventes de chalets avec des prix atteignant les vingt-sept millions de francs ! Ce marché de biens d'exception est extrêmement dynamique et personnellement, je ne pense pas que la tendance sera à la baisse. Pour les agences, réussir à se positionner sur ce créneau est porteur.

Le Valais possède également un autre atout absolument incroyable et en plein développement : l'été ! Si la réputation hivernale n'est plus à faire pour attirer les acheteurs, l'été offre un dépaysement total, entre lac et montagnes, avec un panel d'activités et d'évasion qui attire désormais toujours plus de monde, même au creux de ses saisons.

■ Patricia Jacquod

As you have explained to us, with the magazine « Prestige » you cover the various luxury sectors. What do you think about the real estate market for exclusive properties in the Valais ?

Luxury real estate has not been affected by the health crisis. Needs have changed and people have realised where their priorities lie. The pandemic has actually boosted the high-end market - and mountain real estate in general - where we have witnessed chalet sales with prices reaching twenty-seven million francs ! This market of exceptional properties is extremely dynamic and personally I do not think that the trend will decline. For agencies, succeeding in getting themselves into this niche market is promising.

The Valais also has another absolutely incredible and rapidly developing asset : summer ! The winter season already has a reputation for attracting buyers, but the summer offers a total change of scenery, with the lake and the mountains, and a range of activities and escapism that is now attracting more and more people, even in the off-season.

LE NOUVEAU  
**RANGE ROVER**



ABOVE & BEYOND



**Emil Frey** Sion  
Rue de la Dixence 83, 1950 Sion

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 | [info@schmidtyachting.com](mailto:info@schmidtyachting.com)  
Verbier : +41 27 775 48 10 | Genève : +41 22 700 13 24

[www.schmidtyachting.com](http://www.schmidtyachting.com)



**AEGIR** 25.10 m  
CARBON OCEAN 82 Guests: 7 | Crew: 3  
2011, Refit 2015 Weekly charter rate | From € 29'400



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



**ARAGON (ex WINDFALL)** 28.64 m  
SOUTHERN WIND 94 Guests: 8 | Crew: 4  
2013, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 44'000



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



**ELISE WHISPER** 23.99 m  
SOUTHERN WIND 78 Guests: 8 | Crew: 3  
2001, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 25'000



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



**KALLIMA** 24.89 m  
SWAN 82 Guests: 8 | Crew: 3  
2001, Refit 2022 Weekly charter rate | From € 30'000



**LAYSAN** 21.95 m  
DIXON 72 Guests: 8 | Crew: 3  
2017 Weekly charter rate | From € 35'000



**LUCE GUIDA** 23.60 m  
VISMARA 80 Guests: 6 | Crew: 2  
2011, Refit 2018 Weekly charter rate | From € 25'000



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



**NOMAD IV** 30.48 m  
MAXI DOLPHIN 100 Guests: 12 | Crew: 4  
2013, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 56'000



**OLA** 23.95 m  
SANLORENZO 82 Guests: 8 | Crew: 3  
1997, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 22'000



**SHAMLOR** 20.42 m  
MAXI DOLPHIN NACIRA 67 Guests: 6 | Crew: 2  
2012, Refit 2015 Weekly charter rate | From € 15'000



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



**SANSSOUCI STAR** 53.50 m  
HUSUMER SCHIFFSWERFT Guests: 12 | Crew: 8  
1982, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 100'000



### 4 FIVE

RIVA OPERA 85  
2005

26.02 m

Spain, Roses  
Price on request



### BELLA UNO

FAST CRUISING SLOOP  
1998, Refit 2015

21.88 m

Thailand, Phuket  
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



### 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



### ICE 54

ICE 54  
2022

15.80 m

Italy, La Spezia  
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, Cogolin  
Price on request



### SAVARONA

CNB 93  
2001, Refit 2021

28.60 m

Caribbean, St Maarten  
Price on request



### SILANDRA V

SWAN 76 LIFTING KEEL  
2007

23.20 m

Italy, Genoa  
Price on request



### TOAD

CUTTER SLOOP  
1996, Refit 2021

21.14 m

Italy, Imperia  
Price on request



### TRAMONTANE

CATANA 65 - N°2  
2008, Refit 2021

19.70 m

France, Gruissan  
Price on request

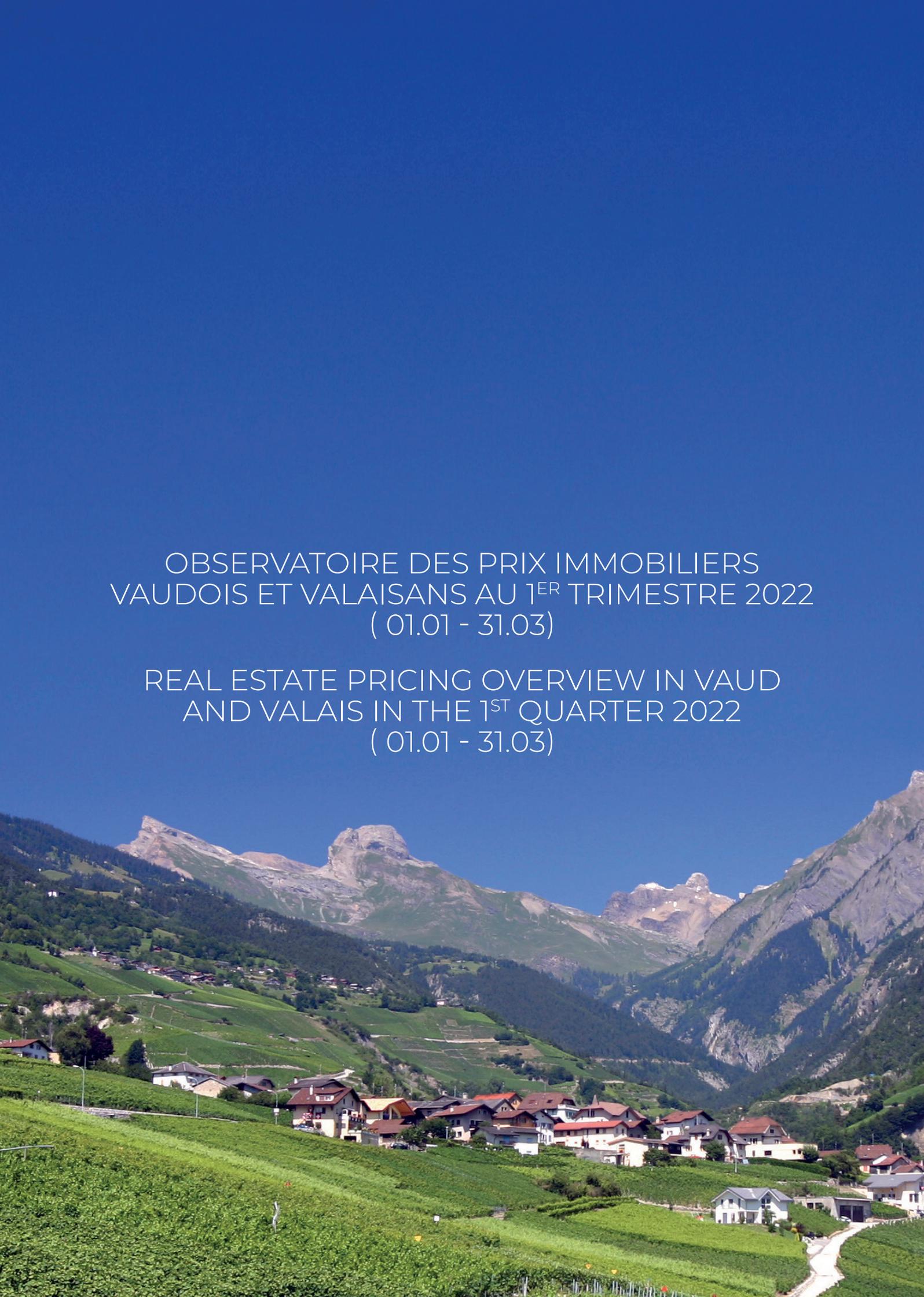


### WINK

CNB 76  
2014

23.17 m

France, Sète  
Price on request

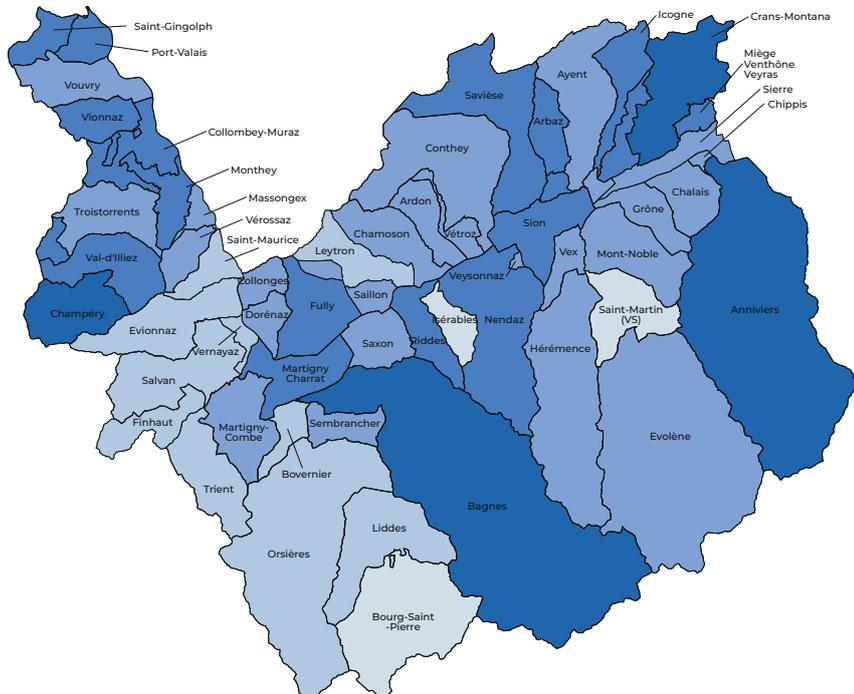
A scenic view of a Swiss mountain valley. In the foreground, there are lush green vineyards. A small village with traditional Swiss houses and red-tiled roofs is nestled on a hillside. The background features majestic, rocky mountain peaks under a clear, deep blue sky.

OBSERVATOIRE DES PRIX IMMOBILIERS  
VAUDOIS ET VALAISANS AU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2022  
( 01.01 - 31.03)

REAL ESTATE PRICING OVERVIEW IN VAUD  
AND VALAIS IN THE 1<sup>ST</sup> QUARTER 2022  
( 01.01 - 31.03)

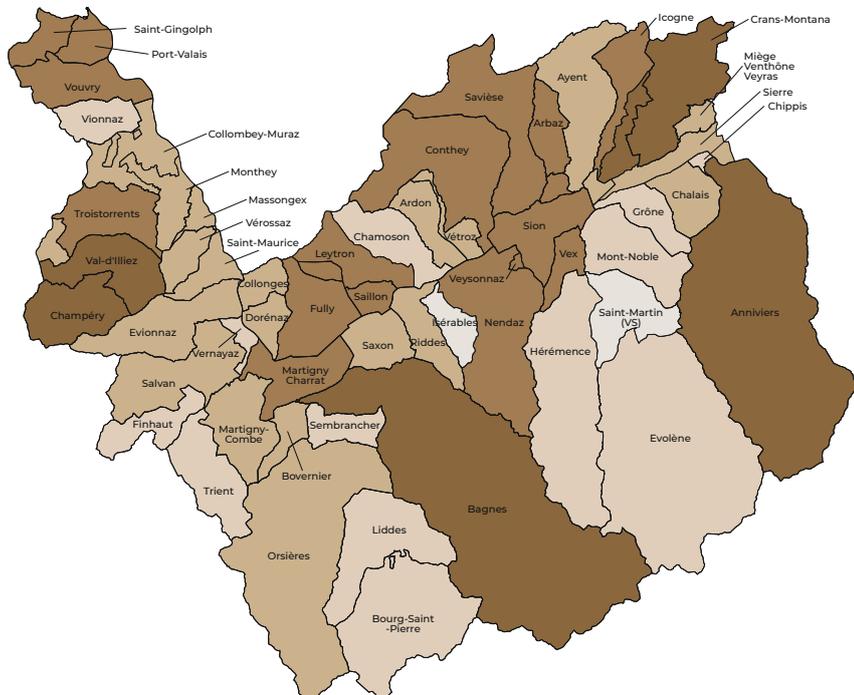
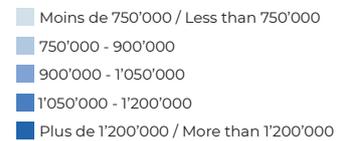
## Valais [régions MS Monthey - Martigny - Sion - Sierre] - Paysage des prix Valais [trends for Monthey - Martigny - Sion - Sierre MS regions] - Price comparison

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



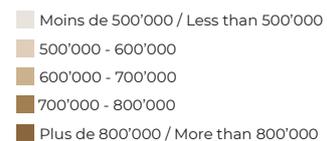
### MAISON INDIVIDUELLE / SINGLE-FAMILY HOUSE

|                         |                                      |
|-------------------------|--------------------------------------|
| Type de maison          | : Individuelle                       |
| Type                    | : Single-family house                |
| Surface du terrain      | : 500 m <sup>2</sup>                 |
| Land plot area          | : 500 m <sup>2</sup>                 |
| Volume (SIA 116)        | : 920 m <sup>3</sup>                 |
| Cubic content           | : 920 m <sup>3</sup>                 |
| Surface habitable nette | : 170 m <sup>2</sup>                 |
| Living area             | : 170 m <sup>2</sup>                 |
| 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 <sup>er</sup>                    |
| Storey                           | : 1 <sup>st</sup> floor              |
| Surface habitable nette          | : 110 m <sup>2</sup>                 |
| Living area                      | : 110 m <sup>2</sup>                 |
| Surface extérieure               | : 30 m <sup>2</sup>                  |
| Balcony, terrace and garden area | : 30 m <sup>2</sup>                  |
| 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.

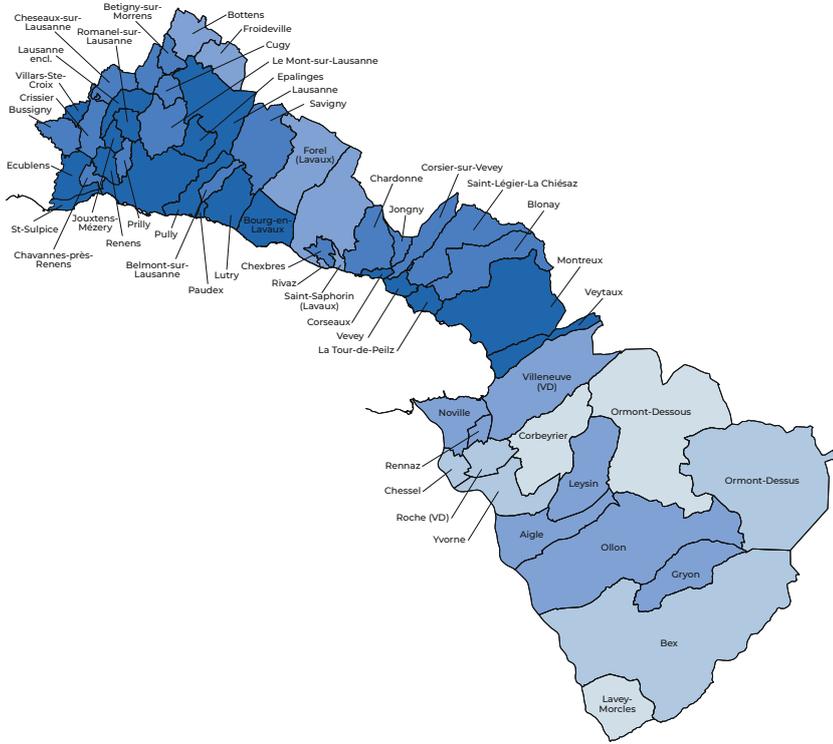
### SOURCES

SCHMIDT ; Wüest Partner (données au 1<sup>er</sup> trimestre 2022) ; 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

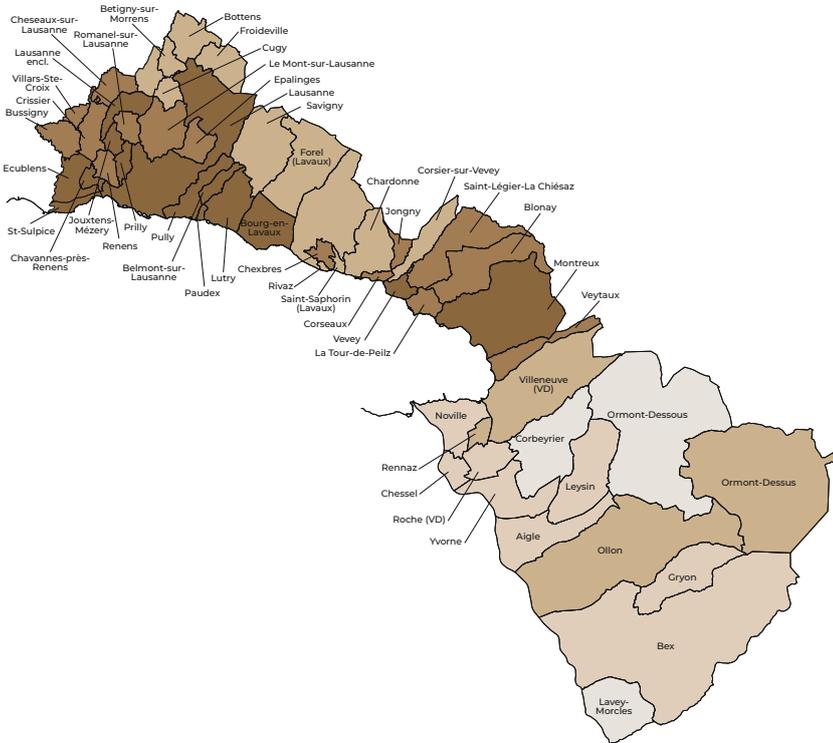
Average price comparison per property for detached houses and apartments in the different municipalities.



### MAISON INDIVIDUELLE / SINGLE-FAMILY HOUSE

|                         |                                      |
|-------------------------|--------------------------------------|
| Type de maison          | : Individuelle                       |
| Type                    | : Single-family house                |
| Surface du terrain      | : 500 m <sup>2</sup>                 |
| Land plot area          | : 500 m <sup>2</sup>                 |
| Volume (SIA 116)        | : 920 m <sup>3</sup>                 |
| Cubic content           | : 920 m <sup>3</sup>                 |
| Surface habitable nette | : 170 m <sup>2</sup>                 |
| Living area             | : 170 m <sup>2</sup>                 |
| 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             |

- Moins de 1'000'000 / Less than 1'000'000
- 1'000'000 - 1'300'000
- 1'300'000 - 1'600'000
- 1'600'000 - 1'900'000
- Plus de 1'900'000 / More than 1'900'000



### APPARTEMENT PPE / CONDOMINIUM

|                                  |                                      |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| Type de bâtiment                 | : Résidentiel                        |
| Type                             | : Residential                        |
| Étage                            | : 1 <sup>er</sup>                    |
| Storey                           | : 1 <sup>st</sup> floor              |
| Surface habitable nette          | : 110 m <sup>2</sup>                 |
| Living area                      | : 110 m <sup>2</sup>                 |
| Surface extérieure               | : 30 m <sup>2</sup>                  |
| Balcony, terrace and garden area | : 30 m <sup>2</sup>                  |
| 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             |

- Moins de 700'000 / Less than 700'000
- 700'000 - 900'000
- 900'000 - 1'100'000
- 1'100'000 - 1'300'000
- Plus de 1'300'000 / More than 1'300'000

### 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 1<sup>st</sup> quarter of 2022) ; 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



Photo: @gillesleskieur

# FLY **SUNN**<sup>®</sup>

*Most Breathtaking Helicopter Tours*

flySUN.ch - +41 76 805 52 52

flySUN by 1934 AVIATION SA - 1934 Le Châble VS - Valais

# Pomellato

MILANO 1967



NUDO COLLECTION

**MICHAUD**

BIJOUTERIE & HAUTE HORLOGERIE  
RUE DE MÉDRAN • VERBIER