

SCHMIDT®

MY LIFE MY HOME

BRUNO GRANDE, KA/NOA
Entrepreneur et rêveur
Entrepreneur and dreamer

BERNARD GALLAY, BGYB
Du navigateur à l'entrepreneur
From sailor to entrepreneur

SCHMIDT PRIVATE OFFICE
L'excellence en toute discrétion
Discrete excellence

CHRISTOPHE MARET
Terre d'accueil tournée vers l'avenir
A welcoming land looking towards the future

LUNAJETS



LEADING PRIVATE JET CHARTER

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.

Editorial

Entre rêve, vision d'avenir et entrepreneuriat.

Between dreams, future aspirations and entrepreneurship.

Entreprendre, c'est oser rêver. Avoir un dessein qui nous correspond, qui résonne en nous. C'est s'investir pour donner vie, pour créer et développer un projet. Qu'il soit artistique, sportif, sociétal, ou économique, derrière l'esprit d'entreprise bat toujours le cœur d'une personne avec ses atouts, ses talents, ses rêves...

Entre voyage, artisanat, gastronomie, culture, arts et immobilier, notre magazine dédié au lifestyle made in Switzerland part une fois de plus à la rencontre de personnalités aux trajectoires hors du commun : Bruno Grande nous ouvre les portes du monde du prêt-à-porter, le navigateur Bernard Gallay nous fait prendre le grand large, Christophe Maret nous dessine le Val de Bagnes de demain.

Quant à nous, nous vous présentons SCHMIDT private office et les nouveaux services d'excellence mis à disposition de nos clients. Notre entreprise familiale s'est construite sur trois piliers qui sont l'intégrité, la compétence et le dynamisme. Depuis toujours, nous avons fait le choix de travailler exclusivement pour, et avec des personnes qui apprécient et partagent ces valeurs. Nous pratiquons un métier qui évolue mais une priorité demeure : offrir des prestations de très haute qualité, réalisées dans les règles de l'art du courtage immobilier, et construire ainsi une relation de confiance privilégiée avec chacun de nos clients. Voilà l'essence même de notre métier.

Si cette 9ème édition s'articule essentiellement autour de la notion d'entrepreneuriat, elle trace surtout le parcours de personnes qui ont su prendre le risque - ou faire le choix - d'oser. Oser se projeter dans un avenir différent. Oser courir un rêve peut-être un peu fou, inattendu, exceptionnel. Oser lancer une entreprise. Hors d'une ligne toute tracée. Chez SCHMIDT, nous partageons cette vision.

Ainsi, au cœur de cette parenthèse hivernale, nous vous invitons à découvrir ces portraits d'entrepreneurs charismatiques aux parcours peu ordinaires, qui nous montrent que dans l'entrepreneuriat, les rêves, la vision et la passion sont essentiels pour construire et avancer.

Et qui sait, ils susciteront peut-être chez vous aussi, l'envie d'oser tout simplement.

Bienvenue à vous dans l'univers Schmidt,

Grégoire Schmidt



To be entrepreneurial is daring to dream. Having a goal that suits and resonates within us. It is about investing to create, develop and bring a project to life. Whether artistic, sporting, social or economic, the heart of an entrepreneurial spirit always beats in the background of a person's assets, talents and dreams...

With travel, artisanal crafts, gastronomy, culture, arts and real estate, our magazine is dedicated to the lifestyle made in Switzerland and once again meets outstanding people with extraordinary lives : Bruno Grande opens the doors to the world of ready-to-wear clothing, the sailor Bernard Gallay takes us out to sea, Christophe Maret shows us the Val de Bagnes of tomorrow.

As for us, we introduce you to SCHMIDT private office and the new world-class services available to our clients. Our family business is built on three pillars : integrity, competence and dynamism. We have always chosen to work exclusively for and with people who appreciate and share these values. Our business is evolving, but one priority remains : to offer the highest quality services, in accordance with the rules of the real estate brokerage profession, and to build a privileged relationship of trust with each of our clients. This is the very essence of our business.

Although this 9th edition focuses on the notion of entrepreneurship, it also follows the lives of people who have taken the risk - or made the choice - to dare. Daring to venture into a different future. Daring to pursue a dream that is perhaps a little crazy, unexpected, exceptional. Daring to launch a business. Out of the box. At SCHMIDT, we share this vision.

So, during this winter break, we invite you to read about these inspirational charismatic entrepreneurs with unusual backgrounds, who show us that in entrepreneurship, dreams, vision and passion are essential to being successful.

And who knows ? Perhaps they will inspire you to have a go too.

Welcome to the world of Schmidt,



VOS NUITS DÉTERMINENT LA QUALITÉ DE VOS JOURS

Découvrez une literie au confort inégalé. Fabriquée en Suisse avec des matières naturelles, elle sera pour vous unique au monde...

Dormir sur un lit Elite, c'est un peu comme voyager en première classe : vous ne comprendrez la différence que lorsque vous en aurez fait l'expérience vous-même !

Goûtez à ce confort - bienvenue dans nos boutiques Elite Gallery.

Elite 
LITERIE D'EXCEPTION



MANUFACTURE SUISSE DEPUIS 1895
TROUVEZ L'ELITE GALLERY LA PLUS PROCHE SUR WWW.ELITEBEDS.CH

SOMMAIRE

SUMMARY

Bruno Grande, KA/NOA
Entrepreneur et rêveur.
Entrepreneur and dreamer.

PAGE 6

SCHMIDT dans la presse.
SCHMIDT in the press.

PAGE 12

Bernard Gallay, BGYB (BERNARD GALLAY Yacht Brokerage)
Du navigateur à l'entrepreneur, deux mondes qui convergent vers les mêmes valeurs.
From sailor to entrepreneur, two worlds with the same values.

PAGE 18

SCHMIDT private office
L'excellence en toute discrétion.
Discrete excellence.

PAGE 22

Christophe Maret, Président de la commune du Val de Bagnes
Terre d'accueil tournée vers l'avenir.
A welcoming land looking towards the future.

PAGE 29

Observatoire des prix immobiliers vaudois et valaisans au 3^e trimestre 2022.
Real estate pricing overview in Vaud and Valais in the 3rd quarter 2022.

PAGE 37

Service immobilier : vente.
Real estate service : sales.

PAGE 40

Pourquoi nous choisir ?
Why choose us ?

PAGE 42

RÉDACTION/ADMINISTRATION/INFORMATIONS

Schmidt immobilier
Rue Marc Morand 21
1920 Martigny
www.schmidt-immobilier.ch
info@schmidt-immobilier.ch
0840 112 112

Copyright 22, toute reproduction est
interdite, sauf autorisation.

Consultez notre site schmidt-immobilier.ch

ÉDITEUR

Groupe Schmidt

DIRECTION ARTISTIQUE

format z

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Grégoire Schmidt

RÉDACTRICES

Patricia Jacquod et Elyse Constantin

PUBLICITÉ

My Life My Home
Mobile: +41 (0) 79 474 37 64
Email: ec@schmidt-immobilier.ch

PHOTOGRAPHES

David Carlier Photography
Raphaël Surmont
Luca Carmagnola – Looka Photographe

IMPRIMEUR

PCL Presses Centrales SA

DIFFUSION

Suisse romande

PARUTION SEMESTRIELLE

Printemps-été / Automne-hiver

Bruno Grande, KA/NOA

Entrepreneur et rêveur.

Entrepreneur and dreamer.

Déterminé et persévérant, Bruno Grande a fait de son rêve sa réalité en lançant sa marque de vêtements, 100% made in Italy. Le fondateur de KA/NOA rêvait depuis vingt ans déjà de créer sa propre garde-robe, composée de matières naturelles, de couleurs essentielles. Une collection chic et intemporelle. Un hymne au temps, aux valeurs humaines. Nous avons poussé la porte de la boutique KA/NOA à Verbier, à la rencontre de cet entrepreneur passionné.

De cadre supérieur dans les industries du luxe, de l'horlogerie et du sport, ou encore consultant et conseiller pour des sociétés actives dans ces mêmes domaines, aujourd'hui Bruno, vous êtes un investisseur et entrepreneur. En 2017, avec votre épouse Valérie, vous lancez votre marque : KA/NOA. Qu'est-ce qui vous a poussé à vouloir créer une ligne de vêtements ?

En un seul mot : le voyage.

J'ai suivi des études techniques en Italie où j'ai grandi, puis j'ai travaillé dans le chronométrage, voyageant dans le monde entier sur les circuits de Formule 1, de grand prix moto, ou plus tard encore pour la Fédération internationale d'athlétisme à Monaco. Là-bas j'ai rencontré mon épouse Valérie et quand elle a voulu rentrer chez elle en Suisse, je l'ai suivie. J'ai pris le risque (payant) de tout recommencer, dans un pays qui n'était pas le mien, en poursuivant une carrière dans le marketing sportif, l'horlogerie et comme consultant en restructuration industrielle de grandes entreprises. La réalité de mon quotidien était faite de 250 jours par an loin de chez moi. Quand on passe autant de temps en avion, à faire et défaire sa valise, on priorise rapidement l'aspect pratique. J'ai fini par n'avoir qu'une seule envie : pouvoir préparer mes affaires en cinq minutes et que tout passe dans un seul bagage à main. Pour que ce soit réalisable, il fallait que toutes les pièces de mon dressing puissent matcher ensemble. De fil en aiguille (c'est le cas de le dire : de l'aiguille de la montre et du temps qui a marqué ma vie professionnelle, à celle aujourd'hui de la mode) est née cette idée de créer ma propre garde-robe. Pratique, intemporelle et réellement 100% made in Italy (tout est fait là-bas, sans compromis, du fil à l'étiquette, en passant par nos sacs en papier).

Le voyage a toujours été pour nous, un thème essentiel et ce, jusque dans les newsletters envoyées à nos clients, qui sont de véritables invitations au voyage à travers une histoire que nous leur racontons.

Determined and tenacious, Bruno Grande has made his dream come true by launching his clothing brand, 100% made in Italy. The founder of KA/NOA had been dreaming of creating his own clothing range using natural materials and essential colours for twenty years. A chic and timeless collection. A tribute to time and human values. We visited the KA/NOA boutique in Verbier to meet this passionate entrepreneur.

Bruno, from being a senior executive in luxury, watchmaking and sports industries, as well as a consultant and advisor to companies working in the same areas, you are now an investor and entrepreneur. In 2017 you launched your brand, KA/NOA, with your wife Valérie. What made you want to create a clothing collection ?

In one word : travel.

I completed my technical studies in Italy where I grew up, then I worked in timekeeping, travelling all over the world on Formula 1 circuits, motorbike grand prix circuits, and later for the International Athletics Federation in Monaco. I met my wife Valérie there and when she wanted to return home to Switzerland I followed her. I took the risk of starting all over again, in a country that was not my own, by pursuing a career in sports' and watchmaking marketing, and as a consultant in industrial restructuring for large companies. The reality of my daily life was 250 days a year away from home. When you spend so much time on a plane, packing and unpacking, you quickly prioritise practicality. I ended up wanting only one thing : to be able to pack my things in five minutes and have everything fit into one carry-on bag. To make it possible all my clothes had to match together. One thing led to another (I mean, from the time restraints that influenced my professional life, to that of fashion today) and I came up with the idea of creating my own clothing range. Practical, timeless and 100% made in Italy (everything is made there, from the thread to the labels, including our paper bags, with no compromises).

Travel has always been an essential element for us, even in the newsletters we send to our customers, which are real invitations to travel through a story we tell them.

Bruno Grande dans ses ateliers en Italie : le goût des belles matières et du savoir-faire.
Bruno Grande in his workshops in Italy: a taste for beautiful materials and know-how.



KA/NOA est une marque, une histoire de famille...

Nous n'avions pas vraiment l'intention de créer une marque en tant que telle, c'était plus un projet privé. Le nom que nous avons alors cherché et choisi, se voulait personnel lui aussi : KA/NOA est la contraction des prénoms de nos enfants Kaia et Noah. D'où une certaine responsabilité aussi, parce qu'avec le nom de ses enfants on ne peut pas faire n'importe quoi !

Valérie et moi-même collaborons à part entière dans l'entreprise, et KA/NOA a très vite « envahi » la maison familiale, ayant pour habitude de travailler au bout de la table de la cuisine, recouverte de bouts de tissus, de fils, et autres échantillons. Nos enfants contribuent eux aussi à leur manière, lors des événements organisés pour nos clients. En tant qu'épicuriens, nous aimons partager une raclette ou un bon jambon de Parme avec eux. Cette proximité nous tient vraiment à cœur.

KA/NOA, c'est aussi une histoire de famille parce que mon papa était couturier. Et si ce n'était pas son métier, c'était véritablement sa passion. Enfant, j'aimais découper les tissus avec lui, l'aider lorsqu'il confectionnait des habits pour ses amis.

KA/NOA is a brand, a family story...

We didn't really intend to create a brand as such, it was more a private project. The name we chose was also meant to be personal : KA/NOA is the contraction of our children's names Kaia and Noah. That's why we have a certain responsibility, because you can't just do whatever you want with your children's names !

Valérie and I collaborate in the business and KA/NOA has quickly taken over the family home, working at the end of the kitchen table which is covered in scraps of fabric, yarn and other swatches. Our children also contribute in their own way at events we organise for our clients. As food lovers, we like to share a raclette or a good Parma ham with them. This closeness is very important to us.

KA/NOA is also a family story because my dad was a dressmaker. And if it wasn't his job, it was his real passion. As a child, I liked to cut material with him, to help him when he made clothes for his friends. He made my first jacket. He also taught me to

C'est lui qui a créé mon premier veston. Lui aussi qui m'a initié au goût des belles matières. Il avait cet amour du savoir-faire et toutes les compétences de sa passion. Avec KA/NOA, je voulais d'une certaine manière, lui rendre hommage. C'est pourquoi nous mettons un point d'honneur au label « 100% made in Italy ». Tous nos tissus arrivent de Biella ; c'est là que se fait la transformation de toutes les matières. Puis nos pantalons par exemple, sont confectionnés dans les montagnes de Parma, les cuirs et les tricots viennent de la région de Vicenza, toutes les chaussures sont faites dans le Veneto et nos chemises sont fabriquées à Cremona. Et dans chacune de ces manufactures est née une histoire d'amitié avec des personnes exceptionnelles !

On ressent une vraie philosophie derrière votre marque, attachée à de vraies valeurs.

Je ne sais pas si on peut parler d'une « marque », c'est peut-être un grand mot car nous sommes tous petits dans ce milieu même si KA/NOA commence à être reconnue, en tout cas localement. Je dirais plutôt que c'est un projet, un rêve, un cauchemar parfois aussi. Mais les difficultés ne sont-elles pas là pour nous faire avancer ? Nous avons effectivement vécu une période compliquée avec le covid tout en dépassant ces deux années difficiles. Pour tenir nos engagements, nous avons même été obligés en quelque sorte, de nous développer à ce moment-là. La semaine avant le confinement par exemple, nous nous étions engagés financièrement de façon importante, avec l'ouverture d'une boutique à Genève. Je ne vous cache pas que la question d'un retour en arrière s'est posée et si la raison aurait dû nous faire reculer, nous avons donné notre parole alors en dépit de tout bon sens peut-être, nous avons continué. C'est bien souvent dans la difficulté que l'on progresse le plus et nous sommes très heureux d'avoir osé prendre ce risque, parce que la boutique de Genève est une vraie réussite !

On peut dire que notre philosophie repose sur le relationnel : nous avons fait de nos boutiques un lieu de convivialité où tout le monde se sent le bienvenu, ne serait-ce que pour un café. Et bien au-delà du simple acte de vendre ou d'acheter un vêtement, ce qui est intéressant et frappant, c'est le lien qui se tisse avec nos clients et avec les personnes qui œuvrent à la fabrication de nos pièces. Tous sont devenus des amis. Et d'ailleurs si nous ne partagions pas une telle connexion, nous ne pourrions très certainement pas exister. Ces extraordinaires relations humaines que nous avons su créer, nous permettent aujourd'hui de soulever des montagnes !

Cinq boutiques KA/NOA ouvertes en Suisse, à Lausanne, Zürich, Genève, Crans-Montana et Verbier depuis presque deux ans maintenant. Des endroits coups de cœur ?

Le choix s'est fait par opportunité je pense. Lausanne a marqué nos débuts, en septembre 2017, avec ce qui devait être en réalité un show-room pour les copains (au début nous n'avions pas la prétention d'ouvrir un vrai magasin), mais très vite il s'est transformé en boutique pour répondre à la demande grandissante. Si nous n'avions pas vraiment considéré le fait de nous implanter ailleurs, tout s'est enchaîné très naturellement le premier hiver, avec l'ouverture fortuite d'un « temporary store » à Crans-Montana, pendant la période de Noël. Le local était si petit qu'avec une seule personne

appreciate beautiful fabrics. He had this love of craftsmanship and all the skills of dressmaking. I wanted to pay tribute to him by creating KA/NOA. That's why we insist on the « 100% made in Italy » label. All our fabrics come from Biella where the transformation of all our materials takes place. Our trousers are made in the mountains of Parma, the leathers and knitwear come from the Vicenza area, all the shoes are made in Veneto and our shirts are made in Cremona. And in each of these factories there is a story of friendship with exceptional people !

There is a real philosophy attached to real values behind your brand.

I don't know if we can call it a « brand », it seems like a big word to use even if KA/NOA is starting to be recognised, at least locally, we are only a tiny part of this sector. I would say that it is more of a project, a dream, and sometimes a nightmare. But don't we need to overcome difficulties to help us grow ? We have indeed gone through a tough time with covid, but we have survived these two difficult years. We even had to expand during that time to keep up with the demands. The week before the lockdown, for example, we had made a major financial commitment by opening a shop in Geneva. I won't hide the fact that we considered going back on the deal, and whilst maybe we should have stepped back, we had given our word, so against all common sense perhaps we pressed on. It is often in the face of difficulty that we progress the most and we are very happy to have taken the risk because the Geneva shop is a real success !

We could say that our philosophy is based on personal relationships : we have made our shops a place where everyone feels welcome, even if it's just for a coffee. And far beyond the simple act of buying or selling a garment, what is interesting and striking is the bond that is forged with our customers and with the people who work to make our clothes. All of them have become friends. And if we did not share such a bond we would certainly not exist. These extraordinary connections that we have created allow us to move mountains today !

Five KA/NOA boutiques have been open in Switzerland, in Lausanne, Zurich, Geneva, Crans-Montana and in Verbier for almost two years now. Do you have any favourite places ?

I think the decision was made quite by opportunity. We started in Lausanne in September 2017 with what was actually meant to be a showroom for friends (we weren't intending to open a real shop at first), but very quickly it turned into a shop to meet the growing demand. Although we hadn't really considered opening anywhere else, it all came together very naturally the first winter, with the opening of a temporary store in Crans-Montana during the Christmas period. The premises were so small that it seemed full with only one person in the shop. It generated upstream marketing without even having to think about it. After two weeks, we removed « temporary » and left « store ». Today we occupy a lovely space in the main

La boutique KA/NOA de Verbier, à la Rue de Médran 7.
The KA/NOA shop in Verbier, at Rue de Médran 7.



dans le magasin, il semblait plein. Cela a créé le marketing en amont sans même avoir besoin d'y réfléchir. Au bout de deux semaines, nous avons enlevé « temporary » et laissé « store ». Aujourd'hui nous occupons un très bel espace dans la rue marchande principale de Crans. En fait, ce sont toujours des histoires d'amitié qui nous ont permis d'ouvrir les portes de nos boutiques, tout comme ici, en plein centre du village de Verbier à la rue de Médran : à la proposition d'un ami, nous avons sauté sur l'occasion pour ouvrir, il y a un an et demi, notre petite boutique. Verbier est un endroit idéal pour ouvrir une seconde boutique dans une station de montagne, offrant tous les atouts tant pour les sportifs que pour les amateurs de luxe, de culture ou encore de sensations fortes. La boutique incarne ici l'esprit des chalets environnants et nous offre une belle visibilité auprès d'une clientèle qui ne nous connaîtrait pas forcément autrement.

Quels sont vos projets futurs ou votre vision d'avenir pour KA/NOA ?

Disons qu'aujourd'hui nous essayons de garder une vision prudente car après la problématique de la pandémie, nous vivons une période un peu particulière dans les relations internationales, mais nous restons sereins quant à la possibilité de déployer la marque et le réseau avec l'ouverture de quelques boutiques encore. Nous travaillons également sur le « private label » : si nous fabriquons déjà des produits homme et femme

shopping street of Crans. In fact, it has always been our friendships that have enabled us to open our shops, just like here in the centre of the village of Verbier on Rue de Médran : at the suggestion of a friend, we jumped at the chance to open our little shop a year and a half ago. Verbier is an ideal place to open a second shop in a mountain resort, offering all the essentials for sports enthusiasts as well as for those seeking luxury, culture and thrills. The shop here captures the spirit of the surrounding chalets and gives us great exposure to a clientele that might not otherwise know us.

What are your future plans or vision for KA/NOA ?

Let's just say that we're trying to keep a watchful eye on the situation at the moment. After the pandemic we're living in a rather uncertain time in terms of international relations, but we remain confident about the possibility of expanding the brand and the business with the opening of a few more shops. We are also working on the « private label » : although we already manufacture men's and women's clothing and interior decoration accessories for other labels, this is a niche

ou encore de décoration intérieure pour des marques tierces, c'est un créneau que nous souhaitons vraiment développer plus en avant. Nous avons d'ailleurs récemment gagné un concours pour confectionner les plaids d'un palace. Une autre grande décision toute récente a été celle de prendre le risque de débarrasser notre table de cuisine et d'installer un vrai bureau et show-room en ville de Lausanne.

Et à quand une ligne femme ?

Cette question, on me la pose tout le temps ! Il y a d'ailleurs beaucoup de pièces qui sont « unigender », portées tant par les hommes que par les femmes (mon épouse Valérie fait partie de ces adeptes). Alors oui, ce jour viendra peut-être où nous déclinerons une ligne femme. Mais sous quel nom ? KA/NOA ? Ou sous la partie « Kaia » ? Je ne sais pas encore. Ce qui est certain cependant, c'est que je souhaite garder un environnement exclusif pour les hommes et ne pas tout mélanger, en évitant toute dualité dans les boutiques.

Vos enfants Kaia et Noah (16 et 19 ans) s'imaginent-ils vivre et travailler au sein de l'entreprise familiale ?

Je ne sais pas s'ils se voient évoluer ici. Je pense qu'ils devront faire leurs expériences et pas forcément dans notre entreprise. Ce que je souhaite en revanche, c'est qu'ils apprennent ce qu'est le métier d'entrepreneur, peu importe l'activité choisie. Faire preuve d'un esprit entrepreneurial est possible quel que soit le secteur d'activité, et même en tant qu'employé. Et si aujourd'hui être entrepreneur n'est pas évident, j'espère que nous aurons su leur montrer dans notre quotidien au sein de l'entreprise familiale, ce que représente ce métier. Et ça, ce serait déjà le succès de ce projet !

■ Patricia Jacquod

market that we really want to develop further. In fact, we recently won a competition to make the throws for a palace. Another big decision we made recently was to risk getting rid of our kitchen table and set up a real office and showroom in Lausanne.

And when will there be a women's line ?

I get asked this question all the time ! In fact, there are many garments that are unisex, worn by both men and women (my wife Valérie included). So yes, the day may come when we will launch a women's line. But under what name ? KA/NOA ? Or « Kaia » ? I don't know yet. What is certain, however, is that I want to keep an exclusivity for men and not mix everything up and avoid any duality in the shops.

Do your children Kaia and Noah (16 and 19) see themselves getting involved and working in the family business ?

I don't know if they see themselves working here. I think they will have to have their own work experiences, not necessarily in our company. No matter what business they choose, I do want them to learn what it is like to be an entrepreneur. Being entrepreneurial is possible in any industry, even as an employee. And while being an entrepreneur is not easy nowadays, I hope that we will have been able to show them what this job means in our daily life within the family business. That would make this venture a success !

KA/NOA, une histoire de famille.
KA/NOA, a family story.



Une collection chic et intemporelle.
A chic and timeless collection.

Les règles de l'art du courtage immobilier.

The art of real estate brokerage.



Vendre ou acheter un bien immobilier est un acte important dans une vie. Un courtier en immobilier professionnel vous garantit que la transaction immobilière se déroulera dans de parfaites conditions.

Promettre l'évaluation gratuite et sans engagement d'un bien immobilier alors que des frais s'appliquent si le mandat n'est pas confié à l'agence sous quelques mois, exiger immédiatement des milliers de francs sans garantir au client de vendre son bien immobilier, avoir un suivi de dossier déplorable une fois le mandat signé, imposer une estimation trop basse pour vendre très vite afin de se vanter d'avoir du succès... Voilà une liste non exhaustive de griefs qui entachent durablement la profession de courtier en immobilier.

Vous l'aurez sans doute compris, ces reproches émanent de clients ayant fait l'expérience récente de ces nouvelles « agences immobilière digitales », se revendiquant « sans commission », et qui prétendent révolutionner le courtage immobilier en cassant les prix. Mais au grand dam de nombre de leurs clients, ce ne sont pas les prix qu'ils cassent, mais bel et bien la relation de confiance qui doit s'établir entre un vendeur et son courtier lors d'une vente immobilière.

Si j'étais cynique, je dirais que ces pratiques délétères sont une excellente nouvelle. Pourquoi ? Car elles mettent en lumière de manière flagrante l'importance de confier toute transaction immobilière à un professionnel chevronné et reconnu, qu'il s'agisse d'estimation, de vente, d'acquisition ou tout simplement de conseils liés à la situation et aux ambitions propres à chacun.

« Un courtier en immobilier avec brevet fédéral aura les connaissances techniques nécessaires pour évaluer votre bien au plus juste du marché. »

To sell or buy real estate is a significant step in one's life. A professional real estate broker ensures a smooth property transaction.

A non-exhaustive list of complaints that continuously tarnishes the practice of real estate brokerage, for example, the promise of a free property evaluation without commitment, however fees apply if the mandate is not given to the agency within a few months, immediately asking for thousands of francs without a property sales guarantee, a shoddy follow-up after signing the mandate, underestimating the price of a property in order to sell quickly and boast about the success rate... This is a non-exhaustive list of complaints that have permanently tainted the real estate brokerage profession.

As you can imagine we often hear these criticisms from customers who have recently experienced these new « digital real estate agencies » who claim to work « without commission » and pretend to revolutionise real estate brokerage by cutting prices. Much to the grief of many of their clients however, it is not just the prices they cut, but also their trust – a necessary aspect of the relationship between seller and broker when it comes to selling a property.

If I were a cynic I would say that these damaging practices are excellent news. Why ? Because they blatantly highlight why you should entrust every property transaction to a practised and recognised professional, whether you want an estimation, to sell, buy or simply get advice for your individual situation and expectations.

« A certified real estate broker has the necessary technical know-how to evaluate your property at its fair market price. »

Mais la douleur des clients qui ont vécu ce genre de situation est si vive qu'il serait indécent d'y trouver la moindre satisfaction. Je me garde donc d'esquisser un sourire et profite de ces quelques lignes pour rappeler l'importance de confier la vente de son bien à un professionnel.

Un courtier en immobilier avec Brevet Fédéral aura les connaissances techniques nécessaires pour évaluer votre bien au plus juste du marché. Il mettra à votre disposition son expertise et ses compétences acquises sur le terrain et au sein des écoles professionnelles reconnues qui sont le SVIT et l'USPI. Ces compétences sont certifiées par l'obtention d'un Brevet Fédéral décerné par la Confédération.

Travaillant dans les règles de l'art, votre courtier en immobilier saura vous écouter et vous accompagner dans la réflexion, vous conseiller dans votre intérêt, et vous décharger de toutes les démarches complexes et fastidieuses en lien avec l'opération immobilière envisagée.

Vendre un bien immobilier étant un acte empreint d'émotion et aux implications financières importantes, il est essentiel que tout se passe dans d'excellentes conditions, du début à la fin. Lever toute incertitude quant aux certifications, compétences effectives et éprouvées du courtier en immobilier doit être votre priorité.

■ Grégoire Schmidt

But knowing how distressing it is for clients who have experienced this kind of situation, it would be improper to feel such satisfaction. So I won't be cynical but rather take this opportunity to remind you of the importance of entrusting the sale of your property to a professional.

A certified real estate broker has the necessary technical know-how to evaluate your property at its fair market price and will put their knowledge and experience acquired on the job and in accredited schools such as SVIT and USPI at your disposal. This qualification is certified with a Federal Professional Diploma.

As well as respecting the rules of real estate brokerage, your broker will listen to you and guide you through the decision making, they will advise you according to your interests and unburden you of all complex and time-consuming procedures related to the proposed property transaction.

Selling property is an emotional process with big financial implications. It is therefore crucial that everything goes smoothly, from the beginning to the end. Removing all uncertainty with regards to a real estate broker's qualifications and proven skills should be your priority.

HENRI CARTIER-BRESSON

ET LA

FONDATION PIERRE GIANADDA



Henri Cartier-Bresson photographing Leonard Gianadda, Martigny, 21 septembre 1958. © Martigny Judo

COLLECTION SZAFRAN

Fondation Pierre Gianadda

Martigny

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

Suisse



FONDATION PIERRE GIANADDA
MARTIGNY

SAISON MUSICALE 2022 – 2023

DEUXIÈME PARTIE

Jeudi 8 décembre 2022 à 17 heures

CONCERT DU SOUVENIR

TENEBRAE CHOIR, NIGEL SHORT, direction

«A Very English Christmas»

Vendredi 20 janvier 2023 à 20 heures

JEAN-GUIHEN QUEYRAS, violoncelle, ALEXANDRE THARAUD, piano

Marais, Schubert et Poulenc

Mardi 21 février 2023 à 20 heures

FAZIL SAY, piano, BAPTISTE LOPEZ, direction, KAMMERORCHESTER BASEL

Mozart, Say et Chostakovitch

Samedi 18 mars 2023 à 20 heures

DANIEL BARENBOIM, piano

«Programme surprise»

Mardi 4 avril 2023 à 20 heures

KHATIA BUNIATISHVILI, piano

«Programme surprise»

Vendredi 28 avril 2023 à 20 heures

RENAUD CAPUÇON, violon et direction

ORCHESTRE DE CHAMBRE DE LAUSANNE

Prokofiev, Ravel, Berlioz et Fauré

Dimanche 14 mai 2023 à 17 heures

DANIEL MÜLLER-SCHOTT, violoncelle, WILSON HERMANTO, direction

CAMERISTI DELLA SCALA

Haydn, Tchaïkovski et Bartók

ABONNEMENTS POUR LA SAISON MUSICALE

Renseignements et réservations: Fondation Pierre Gianadda, 1920 Martigny
Tel.: +41 (0)27 722 39 78 – www.gianadda.ch – info@gianadda.ch

MUSÉE DE L'AUTOMOBILE



Fondation Pierre Gianadda

Martigny

Suisse

TURNER

The Sun is God

En collaboration avec la Tate



«Rain, Steam, and Great Railway Bridge» (1844), huile sur toile, 61 x 81 cm, collection Tate, Londres. © Tate, Londres. Photo: Tate, Londres.

Fondation Pierre Gianadda

Martigny

3 mars – 25 juin 2023
Tous les jours de 10 h à 18 h

Suisse

Comment bien se préparer à devenir propriétaire ?

How do you prepare to become a home owner ?



Devenir propriétaire de son bien immobilier est une étape de vie importante, qui peut générer du stress si l'on ne se prépare pas correctement. Les sommes engagées sont conséquentes, et l'aspect émotionnel joue un rôle important dans la décision d'achat. Pour que cet achat immobilier soit une réussite, il faut se préparer.

Si vous vous intéressez à l'immobilier, vous savez sans doute que le désir de devenir propriétaire de son logement est de plus en plus présent au sein des ménages suisses. Et ce malgré l'augmentation des prix, que nous constatons depuis de nombreux mois sur le marché des transactions de villas et d'appartements en PPE.

Ce désir de vivre dans son «chez soi» est l'une des conséquences de la crise sanitaire de ces deux dernières années. L'envie de se rapprocher de la nature, d'avoir une pièce pour le télétravail et d'être propriétaire de son logement contribuent à une raréfaction des biens disponibles, comme le confirme une étude récente de Homegate.

Il n'en demeure pas moins vrai qu'acheter un bien nécessite de se préparer, en prenant en compte différents aspects inhérents à une transaction immobilière.

Au titre duquel se trouve le prix, bien évidemment. Les lecteurs assidus de cette chronique se souviendront peut-être que j'avais déjà évoqué dans un précédent article, la possibilité de bénéficier d'une avance sur héritage pour les jeunes ménages, afin de constituer tout ou une partie du capital nécessaire pour faire une demande de prêt bancaire.

Autre critère important : la localisation du bien. Et ce en regard, d'une part, des obligations professionnelles des futurs acquéreurs, à l'instar notamment de la nécessité de se déplacer pour se rendre sur son lieu de travail, et d'autre part, du mode de vie souhaité : être proche de la nature ou s'implanter dans un milieu urbain.

Becoming the owner of your own property is an important stage of life, which can lead to stress if you don't prepare properly. As well as the considerable amount of money you spend, the emotional side also plays an important role in the decision process. You should therefore prepare well to make the property purchase a success.

If you are interested in buying property, you are undoubtedly aware that Swiss households are increasingly wanting to become home owners even with the price increases we have seen over the last few months with regards to villas and apartments.

One of the consequences of the health crisis of the last two years is the desire to own a home. Wanting to get closer to nature, having a room to work from home, being a homeowner are all things that have contributed to a shortage of available properties, confirmed by a recent study published by Homegate.

Nevertheless, it remains true that you need to be well prepared to buy a property and that you have to consider different aspects of the real estate transaction.

One of them is obviously the price. In one of my weekly Gazette I talked about the possibility of an advance on inheritance for young families in order to get the necessary capital or part of it to apply for a bank loan.

Another important aspect is the property's location. This not only touches on the professional obligations of the future buyers, such as the commute to work, but also their desired lifestyle : to be close to nature or in the city centre.

La surface est aussi un critère non négligeable, qui a pris encore plus d'importance ces derniers mois, eu égard à la démocratisation du home office. Dans les ménages où l'un des membres travaille au domicile, que ce soit de manière sporadique ou quotidienne, une pièce dédiée à l'activité professionnelle est quasiment indispensable, sous peine de prêter la qualité de vie du ménage et de la famille.

D'autres critères, comme l'anticipation de l'imposition, les éventuels travaux de rénovation ou l'arrivée d'un nouveau membre dans la famille, modifiant tant le besoin de surface que les flux financiers, sont aussi à envisager. Sans compter les imprévus, qui peuvent modifier la situation, que ce soit de manière épisodique ou à plus long terme : mutation dans le cadre du travail, perte de revenus...

On le voit, acheter un bien immobilier n'est pas si simple qu'il n'y paraît de premier abord. Tout du moins si l'ensemble des éléments ne sont pas pris en compte dans la réflexion d'achat.

S'adresser à un expert immobilier local, implanté depuis de nombreuses années dans la région, qui connaît le marché de l'immobilier indigène, permet d'avoir un point de vue objectif et professionnel sur les possibilités d'acquisition. Et de s'orienter vers un logement le plus à même de combler les attentes et désirs des acquéreurs.

■ Grégoire Schmidt

Surface area is also crucial, increasingly so in the last few months as working from home has gained in popularity. In households where someone works from home, whether sporadically or daily, it is essential to have a specific room for working, otherwise the quality of the household and family life might suffer.

Other criteria, such as tax forecast, potential renovation work or the arrival of a new family member, will impact on the surface area needed as much as the financial aspects. Not to mention unforeseeable events which can have a short or a long-term impact on the situation : work-related changes, loss of income...

As you can see buying a property is not as easy as it might look at first unless you consider all of the above elements in your purchase plan.

Talking to a local real estate expert – who has been established in the area for many years and who knows the local market – allows you to get an objective and professional perspective on all purchase possibilities. And to find a property that more than meets your expectations and needs.

SOMETIMES IT TAKES A
WIDE RANGE OF EXPERTISE
TO MAKE YOUR DREAMS
A REALITY.



Make the most of your opportunities
with our holistic real estate advice.

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

Bernard Gallay, BGYB (BERNARD GALLAY Yacht Brokerage)

Du navigateur à l'entrepreneur, deux mondes qui convergent vers les mêmes valeurs.

From sailor to entrepreneur, two worlds with the same values.

BERNARD GALLAY Yacht Brokerage est le partenaire exclusif de SCHMIDT yachting depuis toujours. Une relation construite sur la base d'une amitié sincère entre les familles Schmidt et Gallay qui, partageant les mêmes valeurs humaines, collaborent étroitement dans l'exercice de leur passion commune au service de leurs clients. Mais derrière le nom de cette société spécialisée dans le yachting haut de gamme, il y a un entrepreneur et navigateur expérimenté qui a notamment participé à deux Vendée Globe, à la Coupe de l'America et à pas moins de quatorze courses ou records transatlantiques. Bernard Gallay a su démontrer que les qualités d'un entrepreneur et celles d'un marin sont très proches : anticipation, courage, rigueur et ténacité.

Ancien rugbyman, navigateur émérite, Bernard Gallay vous êtes à la tête de l'entreprise BGYB depuis bientôt 30 ans, que peut-on dire sur votre parcours personnel ?

J'ai commencé la voile assez tard finalement. C'est sur le lac Léman que j'ai fait mes débuts car je suis franco-suisse et mes grands-parents habitaient Bellevue à côté de Versoix. Mon sport de prédilection c'était le rugby. Pendant mes études j'ai joué en 1ère division et j'ai passé mon service militaire en section sportive de l'armée en jouant au rugby également. Le vrai déclic avec la navigation, je l'ai eu en 1981 où de manière tout à fait fortuite, j'ai suivi un copain qui convoyait un bateau aux Etats-Unis. Je n'avais alors que très peu d'expérience. Durant cette traversée notre voilier a coulé au milieu de l'Atlantique et si cette expérience s'est finalement bien terminée, elle a été très marquante émotionnellement. L'année suivante alors que je terminais ma 4ème année d'études en gestion, sous le charme absolu de cette vie d'aventure, je voulais pouvoir faire un nouveau voyage de retour de course. J'ai donc rejoint la Nouvelle Orléans pour l'arrivée d'une transat partie de la Rochelle, et j'ai eu la chance incroyable de croiser le chemin du célèbre navigateur Sir Robin Knox-Johnston, qui a bouclé en 1968-1969 le premier tour du monde en solitaire en course sans escales (anobli par la Reine d'Angleterre en 1995). Robin cherchait un équipier pour ramener son bateau en Angleterre. Il aura suffi d'une rencontre et moins de 24 heures après mon arrivée à la Nouvelle Orléans, au pied levé, j'embarquais avec ce marin légendaire. Ce fut tout simplement exceptionnel ! Au cours de ce voyage, j'ai compris que la voile dessinerait mon avenir. Cette traversée marquera aussi le début d'une belle histoire : en effet, j'ai eu l'opportunité de passer encore trois années aux côtés de Robin, à la construction de son bateau tout d'abord, puis lors des nombreuses navigations ensemble.

BERNARD GALLAY Yacht Brokerage has always been the exclusive partner of SCHMIDT yachting. A relationship built on true friendship between the Schmidt and Gallay families who share the same humanitarian values and work closely together to serve their clients. But behind this company that specialises in luxury yachting there is an experienced entrepreneur and sailor, one who has participated in two Vendée Globe races, the America's Cup and no less than fourteen transatlantic races or records. Bernard Gallay has shown that the qualities of an entrepreneur and those of a sailor are very similar : anticipation, courage, discipline and tenacity.

Bernard Gallay, you are a former rugby player and experienced sailor, and you have been at the head of BGYB for almost 30 years. What can you tell us about your personal career ?

I actually started sailing quite late. I started on Lake Geneva because I am both French and Swiss and my grandparents lived in Bellevue near Versoix. My favourite sport was rugby. During my studies I played in the 1st division and I spent my military service in the sports section of the army playing rugby too. I really got into sailing in 1981 when quite by chance I sailed with a friend who was conveying a boat to the United States. I had very little experience at the time. During the crossing, our boat sank in the middle of the Atlantic and although it ended well, it was a very emotional experience. The following year as I was finishing my 4th year of management studies, and completely under the spell of a life of adventure, I wanted to be able to make another return voyage. So I went to New Orleans for the finishing line of a transatlantic race from La Rochelle and I had the incredible good fortune to cross paths with the famous sailor Sir Robin Knox-Johnston (knighted by the Queen of England in 1995), who completed the first non-stop single-handed round the world race in 1968-1969. Robin was looking for a crew member to take his boat back to England. All it took was one meeting and less than 24 hours after my arrival in New Orleans, I was suddenly on board with this legendary sailor. It was simply wonderful ! During this crossing, I knew that sailing would be my future. This journey also marked the beginning of a great story : in fact, I was able to spend another three years with Robin, first building his boat, then sailing together numerous times. You could say that he helped me get my foot in the door so to speak. I devoted myself almost exclusively to racing as a professional sailor until 2005.

Bernard Gallay, CEO de BGYB (BERNARD GALLAY Yacht Brokerage).

Bernard Gallay, CEO of BGYB (BERNARD GALLAY Yacht Brokerage).



On peut dire qu'il m'aura mis le pied à l'étrier en quelque sorte. Jusqu'en 2005, je me suis alors consacré presque exclusivement à la course en tant que marin coureur professionnel.

En 1994, parallèlement à votre vie de coureur au large, vous débutez votre activité dans le yacht brokerage en créant votre entreprise BGYB...

J'ai débuté mon activité dans le courtage de bateaux, influencé par le skipper Nigel Burgess, fondateur de la plus grande entreprise de brokerage au monde et l'un des concurrents du Vendée Globe de 1992-1993 auquel je participais pour la toute première fois. Cet homme - disparu tragiquement en mer au cours des trois premiers jours de cette course - et son bateau portant en sponsor le nom de sa société « Nigel Burgess Yacht-Broker », m'avaient fait forte impression. J'ai pensé que s'il avait pu s'autofinancer avec son entreprise, c'était peut-être là une idée à suivre. Une manière pour moi aussi de continuer ma carrière sportive tout en démarrant une activité lucrative pour l'avenir. En 1994 je me suis donc lancé dans le yacht brokerage, conciliant mon travail de broker avec les courses, dont entre autres, une 2ème participation au Vendée Globe en 2000-2001. Au début je travaillais seul, puis une première personne a rejoint l'entreprise. Mais en 2007, il y a eu une importante évolution dans la marche des affaires : nous avons vendu un premier voilier de 53 mètres pour 19 millions d'euros ! Et dans la même année, un autre bateau de 45 mètres. Avec ces deux superbes ventes, l'entreprise franchissait une nouvelle étape. Si j'ambitionnais de reprendre part à une grande course en 2009, au vu de l'expansion soudaine et quelque peu inattendue de mon entreprise, il n'était plus vraiment raisonnable de concilier les deux. J'ai alors abandonné complètement les courses et me suis consacré exclusivement au développement de BGYB.

In 1994, alongside your life as an ocean racer, you started your yacht brokerage business and created your company BGYB...

I began my business in boat brokerage influenced by the skipper Nigel Burgess, who founded the largest brokerage company in the world and was a competitor in the 1992-1993 Vendée Globe, which I was racing in for the very first time. This man - who tragically disappeared at sea during the first three days of this race - and his boat sponsored in his company's name « Nigel Burgess Yacht-Broker », made a deep impression on me. I thought that if he had been able to finance himself with his company, this might be an idea worth considering. It was also a way for me to continue my sporting career and at the same time start a lucrative business for the future. In 1994 I began my yacht brokerage business, combining my work as a broker with racing, and I took part in the Vendée Globe in 2000-2001 for the second time. At first I worked alone, then the first employee joined the company. But in 2007 there was an important development in the business : we sold our first 53-metre yacht for 19 million euros ! And in the same year, another 45-metre boat. With these two huge sales the company was moving to a new level. Given the sudden and somewhat unexpected expansion of my business and even though I had ambitions to return to a major race in 2009, it no longer made sense to combine the two. So I gave up racing altogether and devoted myself exclusively to the development of BGYB.

Le siège principal de BGYB se trouve en France, à Montpellier. Le secteur du brokerage étant encore dominé par les acteurs anglo-saxons, comment fait-on sa place dans le milieu ?

Nous avons gagné notre place grâce à notre réputation tout d'abord. Une réputation liée à l'expérience et au palmarès des membres de notre entreprise. L'équipe BGYB est composée de navigateurs expérimentés et reconnus, avec aujourd'hui des agences aux quatre coins du monde. D'autre part, même si le monde du yacht brokerage est encore à dominance anglo-saxonne, les sociétés de renom sont tout de même nombreuses à être basées en France, sur la côte d'Azur, à Cannes, Antibes, ou encore Monaco. Et les bateaux en vente se trouvent principalement en Méditerranée (60%) entre Gênes, Barcelone, Palma et en Grèce également. L'autre facteur très important aura été, d'avoir pu entrer dans le cercle fermé du MYBA (Mediterranean Yacht Brokerage Association) parrainé par l'associé de Nigel Burgess. Le MYBA est une organisation professionnelle internationale dont font partie les plus grands brokers européens. Devenir membre du MYBA est une reconnaissance précieuse de l'excellence de notre métier.

Comment définiriez-vous le marché actuel du yachting (vente et charter) ?

C'est un marché qui passe par de grandes phases ascendantes et descendantes. Ce n'est pas du tout un marché linéaire. Nous vendons des objets de luxe qui touchent plus souvent au domaine du rêve que de l'indispensable. Alors lorsque tout va bien les clients franchissent le pas mais en période de crise, quand l'horizon s'assombrit, ils sont moins portés à de telles dépenses. D'où une grande fluctuation dans les ventes. Le charter (location) que l'on pratique également, est un marché plus régulier quant à lui. Les clients avec des moyens préservent toujours un budget pour le voyage et les loisirs. Depuis mes débuts, il y a eu des périodes très difficiles et d'autres, comme en 2007, où tout se vendait facilement. C'est durant cette période faste que nous avons pu faire notre place sur le marché des grands yachts. Les années 2008-2009 quant à elles, ont annoncé la grande récession qui a duré quelques années. Après quoi le marché est reparti petit à petit, mais jamais plus de façon aussi flamboyante, jusqu'au covid avec un arrêt total des transactions dû à l'impossibilité de se déplacer. Toutefois à la fin des restrictions de 2021, peut-être frustrés de n'avoir rien pu faire pendant un certain temps, de devoir tout reporter à plus tard, les clients acheteurs sont revenus massivement. Les ventes, chiffre d'affaires et bénéfice net ont explosé ! Et les chiffres de cette année 2022 s'annoncent meilleurs encore ! Les ventes s'enchaînent et nous peinons même à renouveler notre parc car il y a actuellement moins de yachts à vendre sur le marché de l'occasion.

Quelle vision d'avenir ou quels projets avez-vous pour votre activité ?

Nous venons d'ouvrir un bureau BGYB à Palma de Mallorca. Palma est devenue en quelque sorte, la mecque des superyachts et il est important d'être présents sur place. En parallèle nous allons continuer de développer notre activité dans le charter, car si dans la vente notre réputation est établie depuis longtemps et suit une progression logique, dans le secteur du charter nous avons encore beaucoup à faire.

BGYB's head office is in Montpellier, France. As the brokerage sector is still dominated by the English-speaking players, how do you make your mark in the industry ?

First and foremost we have earned our place through our reputation. A reputation based on the experience and track record of the members of our company. Nowadays the BGYB team is made up of experienced and recognised yachtsmen with worldwide agencies. Although the world of yacht brokerage is still dominated by English-speaking companies, many of the most renowned companies are based in France, on the Côte d'Azur, in Cannes, Antibes and Monaco. And the boats for sale are mainly in the Mediterranean (60%) between Genoa, Barcelona, Palma and also in Greece. The other very important factor was to be able to join the exclusive MYBA (Mediterranean Yacht Brokerage Association), sponsored by Nigel Burgess' partner. The MYBA is an international professional organisation that includes some of Europe's leading brokers. Becoming a member of MYBA is a valuable endorsement of the excellent work we do.

How would you define the current yachting market (sales and charter) ?

It's a market that goes through major ups and downs. It is not straightforward at all. We sell luxury items that are more about dreams than necessities. So when things are going well, customers take the plunge, but in times of crisis when the outlook is darker, they are less inclined to spend money. This leads to a great fluctuation in sales. The charter market, which we also offer, is a more regular market. Customers with means always have a budget for travel and leisure. Since I started, there have been very difficult periods and others, like in 2007, when everything sold easily. It was during this period that we were able to establish ourselves in the superyacht market. 2008-2009 brought the great recession, which lasted a few years. After that the market recovered little by little, but never again in such a flamboyant way, until covid hit and everything stopped because we weren't allowed to travel. However, at the end of the 2021 restrictions customers came flooding back, perhaps frustrated at not having been able to do anything for a while and postponing everything. Sales, turnover and net profit rocketed ! And the figures for 2022 are looking even better ! Sales keep coming in and we are even struggling to renew our fleet as there are currently fewer yachts for sale on the second-hand market.

What is your vision for the future or what projects do you have for your business ?

We have just opened a BGYB office in Palma de Mallorca. Palma has become the mecca of superyachts and it is important to be present there. At the same time we will continue to develop our charter business, because while our reputation in sales has been established for a long time and is following a logical progression, we still have a lot to do in the charter sector.

Navigateur expérimenté avec à son actif deux Vendée Globe, une Coupe de l'America et pas moins de quatorze courses ou records transatlantiques.

An experienced sailor with two Vendée Globe races, an America's Cup and no less than fourteen transatlantic races or records to his credit.



Depuis de nombreuses années, SCHMIDT yachting est votre partenaire exclusif pour le marché Suisse. Parlez-nous un peu de votre rencontre avec Grégoire Schmidt ainsi que de la collaboration qui s'en est suivie.

J'ai rencontré Grégoire pour la première fois il y a 15 ans de cela. Il souhaitait acquérir un beau voilier et pour ce faire, il a fait appel à BGYB. Je l'ai alors conseillé et accompagné durant toute la période de recherche mais également durant tout le processus d'achat du bateau qui a duré plusieurs mois. Grégoire m'a accordé sa pleine confiance et à l'issue de cette acquisition nos deux familles sont devenues amies. Puis au fil des années, lors de nos rencontres chez nous dans le sud de la France ou encore chez les Schmidt en Valais, l'idée d'un partenariat exclusif a vu le jour. J'avais soumis cette hypothèse à un certain moment et ce n'est qu'après une ou deux années de réflexion que Grégoire est revenu vers moi, prêt à lancer et à développer cette activité sous l'enseigne SCHMIDT yachting au sein du groupe éponyme. Dès le premier jour, cette collaboration étroite a été une pleine réussite. Ce ne fut pas une surprise car nous partageons tous deux les mêmes valeurs, le même professionnalisme et le même souci d'offrir à notre clientèle exigeante un service irréprochable. Avec Grégoire nous accordons une très grande importance à développer et entretenir une relation de confiance étroite et durable avec chacun de nos clients.

Grégoire Schmidt et vous-mêmes, aimez tous deux naviguer sur de très beaux bateaux... Alors pour terminer cette rencontre, entre yachts à voiles et yachts à moteur, où va votre préférence ?

Ce que j'aime, ce sont les yachts capables d'aller loin et de traverser les océans. Si ma préférence va aux voiliers qui sont faits pour cela, j'aime aussi les motoryachts qui ont une capacité transatlantique, ceux qui sont marins, fiables, robustes, même si par ailleurs toujours plus luxueux. J'attache une importance particulière à cet aspect marin, entièrement lié à mon histoire personnelle sur les océans.

■ Patricia Jacquod

SCHMIDT yachting has been your exclusive partner in the Swiss market for many years. Tell us a little about how you met Grégoire Schmidt and the working relationship that followed.

I first met Grégoire fifteen years ago. He wanted to buy a beautiful sailing boat and so he called BGYB. I advised and supported him during the initial search and also during the entire process of buying the boat, which lasted several months. Grégoire placed his complete trust in me and after this deal our two families became friends. Over the years, during our get togethers in the South of France or at the Schmidt's in the Valais, the idea of an exclusive partnership was formed. I suggested this at one point and it took a year or two of reflection before Grégoire came back to me, ready to launch and develop this venture under the SCHMIDT yachting brand within the group bearing the same eponymous name. From day one our close collaboration has been a complete success. This was no surprise as we both share the same values, the same professionalism and the same desire to offer our demanding customers an impeccable service. Grégoire and I believe it is very important to develop and maintain a close and lasting relationship of trust with each of our clients.

Both you and Grégoire Schmidt like to sail on beautiful boats... So to conclude this interview, do you prefer sailing yachts or motor yachts ?

I like yachts that are capable of sailing long distances and crossing oceans. Although I prefer sailing yachts that are designed for this, I also like motoryachts that have transatlantic capability, that are seaworthy, reliable and robust, even if they are increasingly luxurious. I am particularly interested in the marine aspect, which is entirely linked to my personal history on the oceans.

SCHMIDT private office

L'excellence en toute discrétion.

Discrete excellence.

Fondateur du groupe familial éponyme, Grégoire Schmidt est un entrepreneur visionnaire qui voyage à travers le monde pour s'inspirer et se confronter à de nouvelles façons de penser et d'agir. Il met son expérience, son leadership et son énergie au service de ses sociétés, de compagnies tierces ou encore de projets innovants, éthiques et à forte valeur. Actif depuis deux décennies dans le secteur de l'immobilier, il nous présente sa toute nouvelle entité : SCHMIDT private office.

Depuis le début de cette année, vos bureaux de Verbier se présentent sous l'enseigne SCHMIDT private office. Parlez-nous un peu de cette évolution...

Nous exploitons trois entités bien distinctes au sein de notre groupe familial : SCHMIDT immobilier, SCHMIDT yachting et BONVIN fiduciaire. Cette dernière société a intégré le groupe international FIDUCIAL au début de l'année 2021, mais reste néanmoins intimement liée au groupe SCHMIDT, en tant que partenaire exclusif et stratégique.

Cela fait maintenant deux ans que nous avons inauguré avec succès nos bureaux de Verbier. Cette initiative répondait à une demande d'un grand nombre de nos clients suisses et étrangers établis dans la station, qui souhaitaient encore plus de disponibilité et de proximité avec nos équipes.

Sous la marque SCHMIDT private office, nous proposons désormais, directement à Verbier, des services d'exception à l'attention de notre clientèle locale et internationale.

SCHMIDT private office a donc un positionnement unique sur le marché ?

Absolument. Notre pratique de la vente immobilière est fondamentalement différente de ce que proposent nos confrères actifs dans la station. En premier lieu, SCHMIDT private office offre les services d'experts en immobilier, titulaires de brevets fédéraux en courtage immobilier et en estimation immobilière. Ces certifications sont délivrées par la Confédération suisse. Ces compétences sont uniques à Verbier. Elles garantissent à nos clients des prestations de très haute qualité, réalisées dans les règles de l'art du courtage immobilier.

Ces prestations haut de gamme s'adressent à des clients souhaitant vendre ou acheter un bien immobilier d'exception, qui ont comme exigences prioritaires l'excellence et une discrétion absolue. Ainsi vous ne verrez jamais les biens immobiliers de nos clients exposés dans nos vitrines. Nous ne réalisons pas de visites virtuelles et nous ne publions pas de photos sur les réseaux sociaux. Il s'agit d'un choix totalement assumé qui répond aux préoccupations d'une clientèle soucieuse de préserver son patrimoine et son intimité.

The founder of the eponymous family-owned group, Grégoire Schmidt, is a visionary entrepreneur who travels across the world to get inspiration and encounter new ways of thinking and acting. He puts his experience, leadership and energy at the disposal of his companies, of third-party companies and of ground-breaking, ethical and high-value projects. After two decades in real estate he is now introducing his new entity, SCHMIDT private office.

Since the start of this year your offices in Verbier have been named under the brand SCHMIDT private office. Tell us about this development...

In our family-owned group we operate three distinct entities : SCHMIDT real estate, SCHMIDT yachting and BONVIN fiduciary. At the beginning of 2021 this last company became part of the international group FIDUCIAL but it remains closely linked to the SCHMIDT group and is an exclusive and strategic partner.

Two years ago we successfully opened our offices in Verbier, answering the demand of a large number of our Swiss and foreign clients who are established in the ski resort and were looking for more availability and for more proximity to our teams.

As of now, under the brand SCHMIDT private office, we provide exceptional services, directly in Verbier for our local and international clients.

Does SCHMIDT private office therefore have a unique position in the market ?

Absolutely. Our real estate sales activity is fundamentally different from what our colleagues in the ski resort offer. First of all, SCHMIDT private office provides real estate experts holding a Federal Professional Diploma in real estate brokerage and valuation. These certificates are delivered by the Swiss Confederation and this competency is unique in Verbier. It ensures high-quality services for our clients carried out in accordance with the real estate brokerage rules.

These high-end services are aimed at clients who wish to buy or sell exceptional properties and whose primary requirements are excellence and absolute discretion; you will never see our clients' real estate displayed in our private office windows. We do not provide virtual tours or publish photos on social networks. With this conscious choice we address the concerns of a client base anxious to preserve its property and privacy.

SCHMIDT private office, des services d'exception sous une seule et même enseigne.
SCHMIDT private office, exceptional services under one brand.



Chez SCHMIDT private office nous recevons nos clients vendeurs ou acheteurs exclusivement sur rendez-vous. Aucune information n'est transmise sans un entretien préalable dans notre bureau de Verbier ou de Martigny. Au même titre que nous n'effectuons jamais de visites d'objets immobiliers à vendre avec des clients potentiellement acheteurs sans avoir réalisé ce premier entretien, où leur motivation et leur solvabilité sont vérifiées attentivement.

Quelles sont également les autres prestations exclusives que vous proposez ?

En complément de la transaction immobilière, nous offrons un certain nombre de services qui répondent aux besoins, aux attentes et aux exigences de notre clientèle. Aujourd'hui, sous l'enseigne SCHMIDT private office, nous leur offrons les prestations suivantes :

- Estimation, vente et achat de biens immobiliers
- Gestion de propriétés
- Administration
- Domiciliation
- Conciergerie
- Jets, hélicoptères & yachts

Lorsque nous vendons une propriété à Verbier, nous proposons au nouvel acquéreur de le décharger immédiatement de toutes les contraintes. Nous lui offrons une prestation qui englobe l'entretien et la gestion courante de sa propriété. Selon ses besoins, ce service est à sa disposition pendant sa présence et également durant son absence. Si tel est le désir de notre client, nous nous occupons également de la location de sa propriété, à l'instar de ce que nous faisons déjà avec succès pour les yachts de nos clients.

At SCHMIDT private office we receive clients wishing to sell or buy exclusively by appointment. No information is passed on without a prior conversation in our office in Verbier or Martigny. For the same reasons we never visit properties on sale with potential buyers without having conducted this initial conversation to carefully determine their motivation and solvency.

What other exclusive services do you provide ?

In addition to real estate transactions we provide a number of services corresponding to the needs, expectations and demands of our clients. Today, with SCHMIDT private office, we provide the following services :

- Valuation, sale and purchase of real estate
- Property management
- Administration
- Relocation
- Concierge services
- Jets, helicopters & yachts

When we sell a property in Verbier we provide the new buyer with an immediate release from all stress. We provide them with a service comprising everything from maintenance to everyday management of their property. This service depends on their needs and is at their disposal during their stay and also in their absence. If our clients wish, we can also rent out their property in the same way as we already do successfully with our clients' yachts.

SCHMIDT private office propose également à ses clients un service d'administration allant du courrier à relever et à traiter, des factures à régler, de la gestion des impôts, de la comptabilité, des contacts avec les autorités, de la veille juridique, de la surveillance des mises à l'enquête, de la coordination et du suivi des travaux, et bien d'autres services encore.

Durant ses séjours à Verbier, notre client peut également demander à bénéficier d'une assistance personnelle haut de gamme. Nous collaborons étroitement avec notre partenaire exclusif LunaJets. Celui-ci propose un service de conciergerie de luxe (réservation de restaurants, livraison de grands crus, etc). Notre client n'a qu'un seul interlocuteur et d'un simple coup de fil, nous préparons tout selon ses désirs, dans les moindres détails, avant même son arrivée dans la station.

Il en va de même avec l'organisation des déplacements. SCHMIDT private office propose un service « porte à porte » de Verbier au reste du monde, ou du reste du monde à Verbier. Ce service d'élite comprend notamment la mise à disposition et la coordination de limousines avec chauffeur, d'hélicoptères, de jets privés et ce naturellement 24h/24, 7j/7 et 365 jours/an.

Notre service de domiciliation accompagne nos clients dans leurs réflexions concernant l'opportunité de se domicilier en Suisse. Notre partenaire BONVIN fiduciaire, société du groupe international FIDUCIAL, fournit une analyse complète qui permet au client de prendre la bonne décision. Une fois sa décision entérinée, il est accompagné dans le rapatriement de ses actifs en Suisse, et c'est BONVIN fiduciaire qui s'occupe d'optimiser pour lui ses impôts avec les autorités. Quant à nous, nous l'accompagnons dans le choix d'une école pour ses enfants, les inscriptions y relatives, l'achat de véhicules, de mobilier, d'équipements, la transformation éventuelle du bien immobilier, la décoration, etc.

Nous nous occupons également de l'introduction de nos clients auprès des différents organismes bancaires et de gestion de patrimoine avec lesquels nous avons établi une relation de confiance au cours de nombreuses années d'étroite collaboration.

C'est un service sur-mesure de haute volée que vous proposez...

C'est l'essence même de ce que nous proposons. Je vais vous présenter une situation concrète, qui démontre la plus-value que nous offrons à nos clients.

Sur recommandation d'un client étranger de longue date, nous rencontrons l'un de ses amis, également étranger, qui souhaite acquérir un bien immobilier en Suisse dans le cadre d'une éventuelle domiciliation dans notre pays. L'analyse précise de sa situation et l'état d'avancement de ses démarches nous permettent de lui suggérer plusieurs alternatives. S'il est toujours actif, en possession de sociétés, ou encore si ses revenus sont très conséquents, nous lui conseillerons sans doute de s'installer dans les cantons de Zoug, Nidwald ou Schwytz. Si sa préférence va à la Suisse Romande, pour conserver une proximité avec Genève, le Valais sera une position avantageuse, notamment pour les entreprises. Sous certaines conditions, la commune de Bagnes offre également des conditions attractives d'imposition à forfait pour les étrangers.

SCHMIDT private office also provides its clients with an administration service including checking and handling mail, invoices, tax management, accounting, contacting the authorities, legal advice, public inspections, coordinating and following up on building work amongst its services.

During their stay in Verbier our clients can also ask for high-end personal assistance. We work closely with our exclusive partner LunaJets, who provides a luxury concierge service (restaurant booking, delivery of Grand Crus for example). Our clients only have one contact person and only need to call in order for us to prepare everything to their liking and down to the last detail before they arrive in the resort.

The same applies to the organisation of their travel. SCHMIDT private office provides a door-to-door service from Verbier to the rest of the world or from the rest of the world to Verbier. This elite service includes the provision and coordination of limousines with a chauffeur, helicopters and private jets – of course 24/7 every day of the year.

Our relocation service is aimed at our clients considering choosing Switzerland as their place of residence. Our partner BONVIN fiduciary, a company of the international FIDUCIAL group, delivers a complete analysis to help clients make the right decision. After choosing, they are taken through the process of repatriating assets to Switzerland and BONVIN fiduciary takes on the task of optimising the taxes with the authorities. For our part we can help with choosing a school for their children, make the necessary registrations, buy vehicles, furniture and equipment and handle possible real estate transformations, decoration and so on.

We also introduce our clients to the different banking and asset management institutions, with whom we have established a relationship of trust over years of close cooperation.

You provide a bespoke high-end service...

That's the very essence of what we provide. I would like you to imagine a situation to demonstrate what we can offer our clients.

A long-standing overseas client recommends we meet one of his friends, also a foreigner, who wishes to buy real estate in Switzerland and possibly make it his permanent residence. We analyse the situation to suggest different options. If he is still working, owns companies or if the revenue is considerable, we will undoubtedly advise him to move to one of the cantons of Zug, Nidwalden or Schwyz. If he prefers the French-speaking part of Switzerland because of the proximity to Geneva, Valais is an attractive option, especially for companies. Under certain conditions the municipality of Bagnes also offers attractive lump-sum taxation for foreigners.

Schmidt private office à Verbier, Rue de La Poste 23. L'excellence en toute discrétion.
Schmidt private office in Verbier at Rue de La Poste 23. Discrete excellence.



Pour faire cette analyse pointue, notre client aura impérativement besoin d'un fiscaliste expérimenté et d'une société fiduciaire compétente. Ce travail sera réalisé par notre partenaire BONVIN fiduciaire, qui l'accompagnera dans toute cette phase préliminaire.

Si son choix se porte finalement sur le Valais, idéalement à Verbier, nous opérons alors pour la partie immobilière : suivant un carnet de charges élaboré avec notre client (budget, grandeur du bien, équipements, facilités, etc.), nous procédons à une recherche dans notre propre portfolio de biens disponibles, mais également auprès de ceux de nos confrères.

En se domiciliant en Suisse, notre client aura très probablement l'obligation de vendre ses actifs dans son pays d'origine afin d'optimiser sa fiscalité. Une fois l'opération réalisée, il aura alors l'opportunité de réinvestir en Suisse et c'est bien souvent l'immobilier commercial ou de rendement qui sera intéressant. C'est là que nous intervenons également comme conseil pour l'accompagner dans cette phase de réinvestissement dans toute la Suisse. Selon ses objectifs et ses attentes, nous lui offrons également l'opportunité de participer à nos propres programmes de développements immobiliers.

Peut-on parler d'une nouvelle tendance dans les attentes de votre clientèle internationale, vers un service plus global et plus exclusif ?

Je ne pense pas qu'il s'agisse d'une nouvelle tendance. L'offre et la demande pour ce type de services très spécifiques, s'adressant à une clientèle exigeante, a toujours existé. Néanmoins, nous constatons que la demande est en forte augmentation depuis quelques années. De facto, l'offre de prestations est également exponentielle. Il devient alors

For this specific analysis it is crucial that our client can count on an experienced tax advisor and a competent fiduciary. This work is carried out by our partner BONVIN fiduciary, who will guide him through this preliminary stage.

If he chooses the Valais in the end, ideally Verbier, we will then work on the real estate part : according to specifications we develop with our client (budget, size of the property, equipment, facilities etc.), we will then carry out a search, not only within our own property portfolio, but also in those of the local real estate agencies.

To live in Switzerland, our client will probably have to sell assets in his home country to optimise taxes. Having done this, he will then have the opportunity to reinvest in Switzerland. Quite often they are interested in commercial or investment property. This is where we can also advise them on how to reinvest all over Switzerland. According to the objectives and expectations, we will also provide opportunities to take part in our own property development programs.

Could we say that there is a new trend in the expectations of your international clients towards a more global and more exclusive service ?

I don't think of it as a new trend. Supply and demand for this type of service is very specific and applies to a very exacting client base which has always existed. For a couple of years however, demand has been on a sharp increase. As a result, the provision of these services is also exponential. For these exacting clients it is becoming more difficult and more time-consuming to make the right choice.

toujours plus difficile et chronophage pour cette clientèle exigeante de faire les bons choix.

Et c'est justement là que nous intervenons, en apportant des solutions concrètes. Cela exige des compétences très spécifiques, un large réseau en Suisse et à l'étranger, mais également des partenaires solides afin de garantir des prestations de très haute qualité.

Avec nos années d'expérience, nous constatons que nos clients sont particulièrement attentifs à trois choses : leur santé, la gestion de leur temps et l'excellence de services délivrés en toute discrétion. La santé est un secteur qui n'est pas le nôtre. Quant à la gestion du temps et l'excellence de services délivrés en toute discrétion, nous sommes là pour y répondre. Nous offrons à nos clients le luxe de ne plus perdre de temps et de se délester de toutes contraintes.

Beaucoup de nos clients bénéficient déjà des services quotidiens d'un(e) assistant(e) personnel(le). Ces professionnels apprécient de pouvoir s'appuyer sur notre expertise locale, en nous déléguant une partie importante de leurs responsabilités. Je profite d'ailleurs de cette interview pour les remercier une nouvelle fois de la confiance qu'ils nous accordent, pour certains depuis de nombreuses années.

Pour terminer cette rencontre, pouvez-vous nous rappeler, ce qui fait votre unicité sur le marché immobilier de Verbier ?

Nous sommes tout simplement les seuls à Verbier, à proposer des services spécifiques et uniques, sous une seule et même enseigne : SCHMIDT private office.

Nos clients bénéficient de l'expertise d'une entreprise locale, qui possède de solides connexions régionales, nationales et internationales.

Nous ne communiquons jamais les noms de nos clients, ne mentionnons jamais publiquement les propriétés que nous avons vendues, ni les prix des transactions. L'excellence et la discrétion absolue sont nos priorités, en phase avec les attentes et les désirs de nos clients.

Notre entreprise familiale s'est construite sur trois piliers qui sont l'intégrité, la compétence et le dynamisme. Depuis toujours, nous avons fait le choix de travailler exclusivement pour des personnes qui apprécient et partagent ces valeurs.

Fort de cette confiance acquise au fil des ans, des relations privilégiées se sont établies avec nombre de nos clients, dont certains d'entre eux sont également devenus des amis.

*« Vous envisagez de vendre votre bien immobilier à Verbier et souhaitez le faire en toute discrétion ?
Nous sommes à votre disposition. »*

And that is where we come in and have concrete solutions at the ready. It requires very specific competences, a wide network in Switzerland and abroad, but also reliable partners to ensure very high-quality services.

Over the years we have come to notice that our clients want three particular things : health, time management and the excellence of discreetly delivered services. Health is a sector we don't work in. When it comes to time management and the excellence of discreetly delivered services, we are there to serve. We provide our clients with the luxury of not wasting time and of freeing themselves of all constraints.

Many of our customers already have a personal assistant. These professionals appreciate using our local knowledge by delegating an important part of their responsibilities. I would like to take the opportunity of this interview to thank them yet again for the trust they have put in us, some of them for many years now.

To conclude this interview can you remind us of what makes you unique in the Verbier property market ?

We are simply the only ones in Verbier to provide specific and unique services under one single brand : SCHMIDT private office.

Our clients enjoy the expertise of a local company who has solid regional, national and international connections.

We never communicate the name of our clients and we never publicly mention the properties we sell or the prices of the transactions. Excellence and absolute discretion are our priorities in line with the expectations and desires of our clients.

Our family business is built on three pillars : integrity, competence and dynamism. We have chosen to work exclusively for people who appreciate and share these values from the outset.

On the basis of this trust, which we have built up over the years, we have established close ties with a number of our clients, some of whom have now become friends.

*« Are you considering selling your real estate in Verbier and would like to do so in complete discretion ?
We are at your disposal. »*

RANGE ROVER SPORT
REDÉFINIT LE LUXE
SPORTIF.



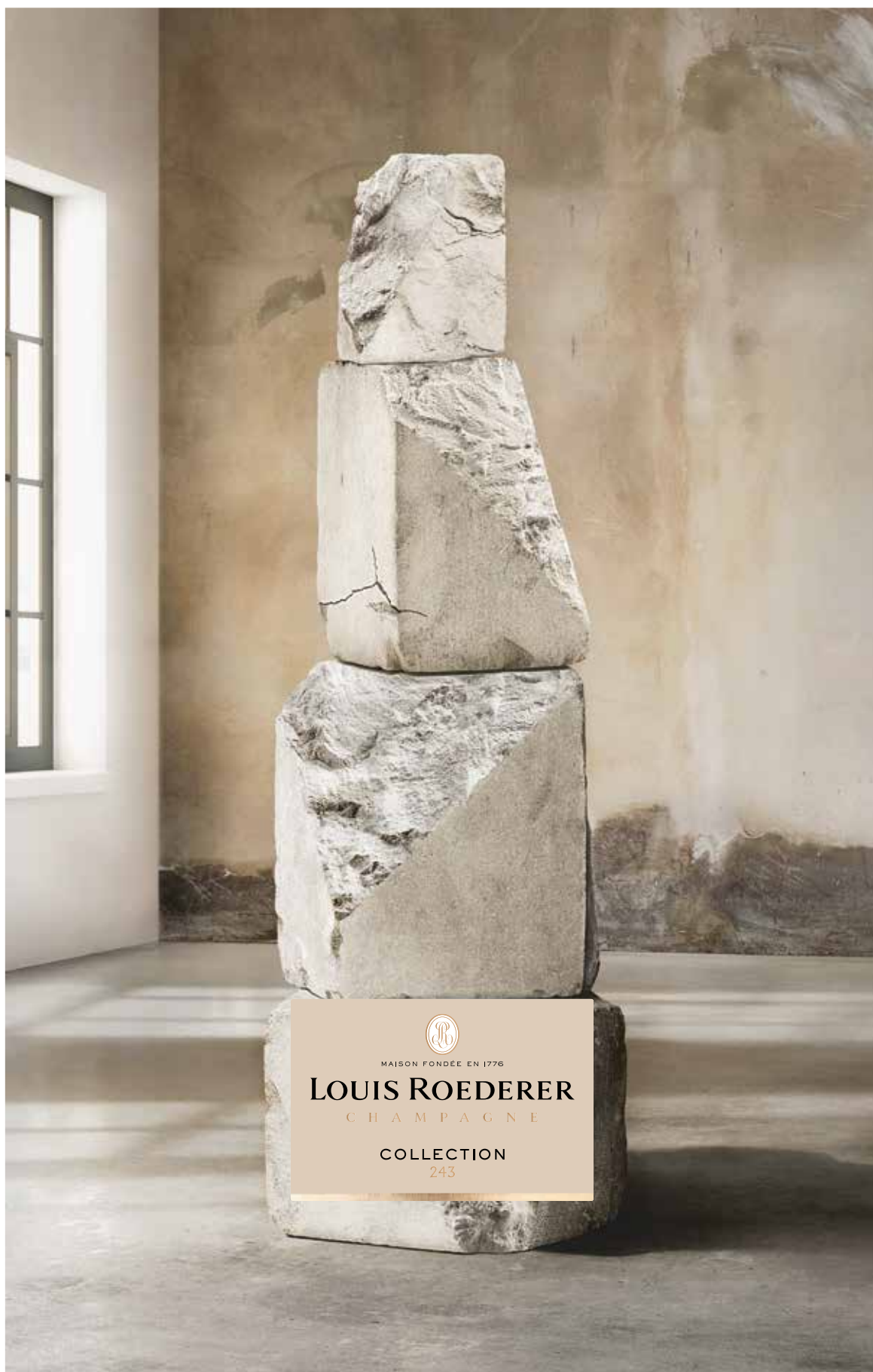
landrover.ch

L'essayer maintenant chez :



Emil Frey Sion

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



MAISON FONDÉE EN 1776

LOUIS ROEDERER

CHAMPAGNE

COLLECTION
243

LOUIS ROEDERER
TUTOYER LA NATURE

Christophe Maret, Président de la commune du Val de Bagnes

Terre d'accueil tournée vers l'avenir.

A welcoming land looking towards the future.

A la tête de la quatrième plus grande commune de Suisse avec une surface de 302 km², non moins de 26 villages et hameaux, 10'200 habitants et quelques 65 nationalités différentes, Christophe Maret ne manque pas de défis. Cet entrepreneur pragmatique est avant tout un homme proche des gens, fédérateur et acquis à la cause commune. Le président de la commune du Val de Bagnes nous parle des projets qu'il soutient et des enjeux de demain.

Christophe Maret, aux commandes d'une des plus grandes communes de Suisse, vous êtes un véritable chef d'orchestre devant une partition pas toujours facile...

La commune du Val de Bagnes, par sa taille tout d'abord, est un peu comme une ville à la montagne. Si le territoire est vaste, il est aussi de toute beauté. Vivre dans pareil décor, entouré de nature et de sommets majestueux, est un privilège. Les villages et hameaux qui constituent notre commune ont su garder ce charme et cette authenticité qui séduisent tant aujourd'hui. On ne peut toutefois pas rester sur ces acquis et il nous faut continuer à tout mettre en œuvre pour maintenir la longue tradition touristique sur laquelle s'est construite notre réputation, grâce notamment à la notoriété de Verbier. Cependant, il n'y a pas que Verbier dans notre commune. Si la jeune génération plébiscite toujours la station, on peut observer un changement d'attitude dans la tranche des 50-60 ans qui viennent s'établir dans la région. Aujourd'hui, on sent un véritable attrait pour d'autres villages avoisinants tels que Sarreyer ou le Levrone par exemple, avec une envie de se tourner vers un tourisme plus doux peut-être, tout en continuant de profiter des atouts qu'offre Verbier. Depuis le Covid, les gens se déplacent davantage encore à la montagne et avec l'essor du télétravail ou une forme de nomadisme digital, ils sont plus libres de prolonger ne serait-ce que leurs weekends.

Avec Verbier Tourisme, vous travaillez sur une stratégie commune pour développer au mieux Verbier et sa région. Un défi de taille ?

Pour permettre à nos concitoyens et à nos hôtes de s'épanouir au mieux sur notre commune, une offre adaptée aux besoins de chacun doit être proposée. Ceci nécessite non seulement des moyens mais aussi de la coordination. Dans le secteur du tourisme, nous sommes tributaires des saisons – avec un nombre d'habitants différenciant selon les périodes –, de la météo, des vacances scolaires, des événements extérieurs organisés dans la commune, etc... Ce sont autant d'éléments et de

At the head of the fourth biggest Swiss municipality with a surface of 302 km², no less than 26 villages and hamlets, 10'200 residents and some 65 different nationalities, it is not challenges that Christophe Maret lacks. This pragmatic entrepreneur is above all a man who is close to the people, who brings them together and backs the common cause. The president of the Val de Bagnes municipality talks to us about the projects he supports, and tomorrow's challenges.

Christophe Maret, at the helm of one of the biggest municipalities in Switzerland, you are like a conductor whose partition is not always easy...

Due to its size, Val de Bagnes is kind of a town in the mountains. Its territory is as vast as it is beautiful. It is a privilege to live in such scenery, surrounded by nature and majestic summits. The villages and hamlets that make up our municipality have kept their charm. This authenticity makes them attractive today. But we can't rest on the acquired. We have to continue making every effort to pursue the long touristic tradition on which our reputation is built, mainly thanks to Verbier's high profile. However, Verbier is not alone in our municipality. Although the young generation is all about the ski resort, we observe a change in the attitude of the 50 to 60 years old who settle in the area. Today, we sense an attraction for neighbouring villages, such as Sarreyer or Le Levrone, a desire to turn towards a maybe slower tourism, while still benefiting from Verbier's advantages. Since Covid, more people are coming to the mountains and with the rise of home office or a form of digital nomadism, they are freer to extend their weekends.

You work on a common strategy with Verbier Tourisme to develop Verbier and its surrounding area to the best. A major challenge ?

In order for all of our fellow citizens and hosts to fully thrive in our municipality, we have to provide an offer that answers their needs. This requires not only resources, but also coordination. In the tourism sector, we depend on the seasons – and their fluctuating resident numbers – on the weather, school holidays, outdoor events organised in the municipality and so on. These components and parameters all have to be considered and coordinated. In order to do so, we decided to establish a Tourism Master Plan, a kind of tourism observatory or reference document with a collective strategy for the tourist development, inviting the stakeholders of the sector, but also

Christophe Maret, un homme proche des gens, fédérateur et acquis à la cause commune.

Christophe Maret, a man close to the people, a federator and a supporter of the common cause.



paramètres à prendre en compte et à coordonner. Pour ce faire, nous avons décidé de mettre en place un Master Plan Tourisme, sorte d'observatoire du tourisme ou document qui référence une stratégie collective pour le développement touristique, invitant les acteurs du secteur, mais aussi des associations comme l'APCAV ou les Amis de Verbier à identifier les enjeux et encourageant ainsi une certaine cohérence et coordination dans l'avancée des projets.

La capacité hôtelière notamment, fait partie de nos grandes préoccupations : on constate un manque énorme au niveau des lits hôteliers sur la commune et on se heurte effectivement à un problème global de financement. Nous devons trouver une voie avec l'aide de Verbier Tourisme également, car le développement économique de la station et de la commune dépend grandement de l'offre hôtelière. Plus il y aura de lits hôteliers, plus nous pourrons développer un tourisme quatre saisons. Nous aimerions pouvoir « lisser » l'année avec une continuité de dix mois au moins à contrario d'aujourd'hui avec une station « vivante » les seuls mois de haute saison. Un programme événementiel plus dense et plus varié pourrait alors combler les périodes creuses et générer plus de nuitées durant ces mois-là. On sait déjà que le monde attire le monde. Quand Verbier ou la région proposent des événements, la clientèle des chalets se montre volontiers présente. On doit cependant pousser la réflexion plus avant encore : faire venir les propriétaires de chalets plus souvent et plus longtemps mais également attirer les amis de ces mêmes propriétaires et les personnes souhaitant découvrir notre région. Pour atteindre cet objectif, il nous faut un parc

associations like APCAV or Les Amis de Verbier, to identify the challenges, and therefore encouraging a certain coherence and coordination in the projects' progress.

The hotel capacity is one of our biggest concerns : we observe a huge shortage of hotel beds in the municipality and are actually facing a global funding problem. With the help of Verbier Tourisme, we have to find a solution, as the economic development of the ski resort and of the municipality greatly depends on the hotel offer. The more hotel beds there are, the more we can develop a four-season tourism. We would like to « smoothen » the year, with a continuity of at least ten months, unlike today, where the ski resort only « lives » during high season. A denser and more varied event calendar could fill the off-peak periods and generate more overnight stays during these months. It is well known that people attract people. When Verbier or the area organises an event, the chalet people are readily present. But we have to think further and get the chalet owners to come more often and to stay longer. The same applies to their friends, as well as to the people who would like to discover our area. To reach this goal, we need a hotel base that corresponds to these ambitions. To receive and organise major events, of which there is no shortage today (Verbier Festival, Freeride World Tour, Jumping, Tour des stations, Spartan, Palp, citing just the biggest ones), our hotel capacity does not suffice. We need hotels to be open year-round. The big hotel chains have an extensive network. They use dynamic marketing for special offers, events or organise seminars allowing them to stay open ten months per year. For our part, we need to be able to offer our customers

hôtellerie à la hauteur de ces ambitions. Pour accueillir ou organiser des événements d'envergure, qui aujourd'hui déjà ne manquent pas (Verbier Festival, Freeride World Tour, Jumping, Tour des stations, Spartan, Palp, pour ne citer que les exemples des plus importants), notre capacité hôtelière n'est vraiment pas suffisante. Il faudrait que des hôtels soient ouverts toute l'année. Les grandes chaînes hôtelières ont un vaste réseau et font un marketing dynamique en proposant des offres, des événements, ou encore en organisant des séminaires afin de pouvoir rester ouverts une dizaine de mois par an. Et de notre côté, nous devons impérativement pouvoir offrir à la clientèle un nouveau centre de station plus attractif, plus animé, plus convivial et plus simple d'accès (avec notamment la création de parkings supplémentaires).

Mais dans cette logique, nous devons aussi nous soucier d'accroître la capacité de logements pour les travailleurs et saisonniers, qui aujourd'hui fait cruellement défaut. Voire aussi le développement de résidences touristiques pour aller dans le sens de la LRS (Loi sur les résidences secondaires).

La mobilité est au cœur de l'actualité du Val de Bagnes, notamment avec le projet de métamorphose du quartier de Curala ?

La mobilité est un sujet qui nous touche tous. La taille de notre territoire communal m'a fait prendre conscience très rapidement des enjeux concernant son accessibilité. Pour moi il est fondamental que les transports proposés puissent permettre de rallier la plaine à la montagne via la ligne ferroviaire mais également de coordonner au mieux les autres moyens de transport, que ce soit la voiture, le bus, le vélo ou les remontées mécaniques.

Au village du Châble, le site de Curala se dessine en tant que pôle principal de transport du Val de Bagnes. La commune a décidé de valoriser cet emplacement stratégique afin d'y développer des activités, des services ainsi que des « lits chauds ». Ce projet contribuera à l'essor économique et à la prospérité de la Commune et il répondra aussi aux besoins de la population et des visiteurs avec une politique de transport dynamique, multimodale et responsable. C'est un véritable hub qui va se construire ici. Si en termes d'accessibilité Verbier est idéalement située, actuellement l'arrivée à la gare du Châble pour se rendre en station par la télécabine avec des valises par exemple, n'est pas pratique du tout. C'est l'une des problématiques qui a été identifiée dans nos études. La réalisation de ce hub sous la forme d'un bâtiment qui reliera les différents modes de transport permettra de fluidifier les parcours et de distribuer les flux entre la gare ferroviaire, la gare routière, le futur parking souterrain Curala, celui de Saint-Marc et les remontées mécaniques. Il améliorera ainsi le confort des usagers du secteur et des riverains souhaitant rallier Bruson ou Verbier. Le projet d'aménagement en matière d'urbanisme, de mixité, de mobilité, d'espaces publics et de durabilité est exemplaire. On peut d'ailleurs relever que la vision de la commune du Val de Bagnes se projette dans une action durable.

a new resort centre, which is more attractive, animated, enjoyable and easier accessible (especially by creating more parking spaces).

In this sense, we also have to increase the accommodation capacity for workers and seasonnaires, which is cruelly missing today. Furthermore, we have to develop tourist residences to keep with the Federal Law on Second Homes (SHA).

Mobility is a burning issue in the Val de Bagnes, particularly with the transformation project for the Curala neighbourhood.

Mobility is a topic that touches us all. The size of our municipal territory quickly made me aware of the challenges of its accessibility. To me, it is crucial that you can reach the mountains from the lowlands by train. But it is just as important to coordinate the other means of transport, such as cars, busses, bikes or cable cars.

In Le Châble, the Curala neighbourhood is emerging as the principal Val de Bagnes transport hub. The municipality decided to promote this strategic site in order to develop activities, services as well as « hot beds ». This project will promote the economic expansion and prosperity of the municipality. With its dynamic, multimodal and responsible transport strategy, it will moreover cater to the needs of the population and visitors. We plan to build a proper hub here. Even though Verbier is ideally located with regards to accessibility, the arrival at Le Châble train station and its link to the ski resort by cable car – with suitcases for example – is not convenient at all. This is one of the problems which have been identified by our studies. The transformation of this hub with a building to connect the different means of transportation will facilitate the journey and distribute the flows between train and bus station, the future underground parking Curala, Saint-Marc parking and cable car station. It will therefore not only improve the comfort of the users, but also of the residents who want to get to Bruson or Verbier. The development project is a model in terms of urbanism, diversity, public space and sustainability. Last but not least, the vision of the Val de Bagnes municipality promotes sustainable action.

Parlons un peu de cette durabilité qui fait aussi partie de vos priorités...

Sensibiliser la population à la durabilité est l'un des axes principaux de notre programme de législature. La durabilité n'est pas que d'ordre écologique, elle peut également être d'ordre social ou économique. A cet effet, nous avons créé au sein de l'administration communale, un groupe de travail « Durabilité » et avons mandaté la Fondation pour le développement durable des régions de montagne (FDDM) afin de nous accompagner dans cette démarche. Grâce à l'évaluation qui a été faite, la commune dispose aujourd'hui d'une image plus claire de ses forces et faiblesses et des points sur lesquels il faudrait agir. Plus concrètement, la commune soutient déjà un certain nombre de démarches dans les domaines de l'agriculture et de l'énergie ou en faveur de la jeunesse et des 3 et 4ème âges.

Un autre projet prometteur dans ce domaine est celui du Pôle d'innovation BlueArk Entremont créé en 2018 par les communes du Val de Bagnes, de Sembrancher et de Bovernier, en collaboration avec The Ark, la Fondation pour l'innovation en Valais. Basé au Châble et dédié à l'innovation dans le domaine de l'eau et des ressources naturelles, BlueArk Entremont a pour vocation de faire dialoguer et travailler ensemble les PME, les start-up, les instituts de recherche et les collectivités publiques. Il vise à sensibiliser les acteurs territoriaux aux enjeux liés à l'eau et au changement climatique. D'ailleurs en septembre dernier, un BlueArk Challenge a été lancé pour la 3ème année consécutive, avec pour objectif de récompenser des idées d'innovations dans la gestion de l'eau.

Un exemple concret avec l'irrigation des prés : pour ne pas juste arroser « tant qu'il y a de l'eau », des capteurs avec connexion satellite ont été placés dans des endroits tests de la région d'Entremont afin de déterminer si les prés sont suffisamment irrigués. Cette solution permet de ne pas gaspiller l'eau en essayant d'apporter une plus-value à cette denrée qui devient toujours plus rare et chère, même chez nous.

L'objectif global est de susciter l'intérêt, de déclencher une réflexion, d'inviter les personnes qui ont des connaissances, des compétences, des idées, des moyens ou un réseau, à s'investir dans des projets de mobilité ou de durabilité, tout en œuvrant pour leur commune. Si nous voulons faire bouger les choses, nous nous devons de marcher main dans la main avec tous les acteurs de notre région.

D'ailleurs dans cette optique de proximité avec les citoyens, comment maintenez-vous une certaine cohésion sociale entre Verbier et les différents villages de la commune ?

Maintenir cette proximité et lier les gens de la vallée à ceux de Verbier dans une cohésion sociale est fondamental pour pouvoir avancer. Si nous faisons tous partie de cette grande commune, on ressent toutefois deux mondes différents entre « ceux d'en bas » et « ceux d'en haut ». Cette différence existe depuis toujours et il est de notre devoir au niveau communal, de définir les besoins de chacun, tant pour les concitoyens « locaux » que pour ceux venus d'ailleurs.

Let's talk about this sustainability, which is also one of your priorities...

Building awareness for sustainability amongst the population is one of the main lines of action of our legislative agenda. Sustainability is not just an environmental, but also a social and economic issue. For this reason, we have created a « sustainability » task force in the communal administration and have mandated a foundation for the sustainable development of mountain areas, the Fondation pour le développement durable des régions de montagne (FDDM), to guide us through this process. Thanks to our progress, the municipality today knows its strengths and weaknesses better, as well as the areas, where action needs to be taken. More specifically, the municipality already supports a number of approaches in agriculture and energy or for its youth as well as its seniors.

Another promising project in this field is the innovation cluster BlueArk Entremont, initiated in 2018 by the municipalities of Val de Bagnes, Sembrancher and Bovernier in collaboration with The Ark, the foundation for innovation in Valais. Based in Le Châble and dedicated to innovation in the field of water and natural resources, BlueArk Entremont's mission is to establish a dialogue between small businesses, start-ups, research institutes and public bodies and to make them work together. It wants to increase awareness for water and climate change challenges amongst the local stakeholders. Last September, a BlueArk Challenge was launched for the third consecutive year in order to award innovative water management ideas.

A concrete example is field irrigation: in order to not just sprinkle « as long as there is water », sensors with a satellite connection have been placed on test sites in the Entremont area to assess if the fields get enough water. This solution allows to save water by trying to add value to this commodity, which becomes rarer and more expensive, even in our area.

The overall objective is to get people interested, to make them think and to invite people with knowledge, skills, ideas, resources or a network to invest themselves in mobility or sustainability projects whilst working for their municipality. If we want to make things move, we have to walk hand in hand with all the stakeholders of our area.

In line with this proximity with the residents, how do you keep the social cohesion between Verbier and the different villages of the municipality ?

To keep this proximity and to connect the people of the valley with those from Verbier in a social cohesion is crucial for progress. Even though we are all part of this big municipality, we sometimes feel two different worlds : the one of those from the valley, and the one of those from « above ». This difference has always been there and it is our duty on municipal level to define the needs of each of them, both for the local residents and for those who come from elsewhere.

Les mentalités ont elles aussi évolué ces dernières années. Les villages aux alentours de Verbier se développent et séduisent par leur authenticité et un côté plus atypique peut-être. Les produits du terroir et l'artisanat sont mis en avant et se doivent de l'être toujours davantage avec le soutien de la commune également. Pour exemple, Bruson s'ouvre aux artistes avec son PALP Festival qui valorise la culture et le terroir, Sarreyer invite ses habitants autour du four banal du village pour la cuisson du pain traditionnel mais également pour des soirées pizzas. Dans cette quête d'authenticité et de rencontres, les gens de Verbier se mêlent de plus en plus à leurs « voisins ». C'est un très bon signal qui nous encourage à développer ces opportunités d'échanges et de rencontres au service de la cohésion sociale de notre commune.

En station, les infrastructures doivent encore être améliorées pour attirer du monde et donner l'envie de rester à ceux qui sont venus s'y installer. La reconstruction du futur centre sportif de Verbier par exemple, est un projet majeur pour le développement touristique de la commune et de la destination. Il ne s'agit pas seulement d'une rénovation et d'un agrandissement de l'ancien complexe sportif. Nous avons imaginé un tout nouvel espace de détente, en adéquation avec les nouvelles attentes et les nouvelles tendances. L'objectif est d'offrir aux utilisateurs un lieu agréable et convivial où croiser du monde, générer des interactions sociales et même y travailler. Permettre aux gens de se retrouver dans un hub de rencontres informel où les centres d'intérêts convergent.

Au sein d'une commune, la liste des projets n'est jamais figée. Tout se joue dans la temporalité. Certains objectifs sont déjà atteints, d'autres sont en cours de réalisation ou évolueront dans le temps. Ce qui est certain, c'est que nous avons tous les atouts en main pour faire de notre magnifique région, un lieu de villégiature, une terre d'accueil tournée vers l'avenir. Et pour ce faire je peux compter sur des équipes motivées, collégiales et visionnaires, que ce soit le Conseil municipal ou l'ensemble des employés de l'administration municipale que je profite de remercier, ou encore le Conseil général qui remplit très bien le rôle qui lui incombe et sur lequel nous pouvons réellement nous appuyer. La Commune dispose d'un réel plan de législature dont la vision s'inscrit dans l'agilité, mais aussi la transition vers une plus grande digitalisation en lien avec le développement de la cyberadministration. Les premiers résultats sont là, puisque nous avons obtenu les certifications ISO 9001 – 14001 et Valais Excellence récompensant déjà les premières mesures mises en place et nous encourageant à maintenir ce cap pour le futur.

■ Patricia Jacquod

Mentalities have also evolved in recent years. The villages around Verbier are developing and attracting people with their authenticity and perhaps a more atypical side. The local products and handicraft are put forward and should be promoted further, also with the help of the municipality. Bruson with its Palp Festival for example opens up for artists, promoting local culture. Sarreyer invites its residents to gather at its communal oven to bake the traditional bread, but also for pizza nights. In this search for authenticity and encounters, the Verbier residents start to mingle more often with their « neighbours ». This is a very good sign, which encourages us to develop these exchanges and gathering opportunities supporting the social cohesion in our municipality.

In the ski resort, the infrastructures have to be improved to attract people and make the ones who came to stay wanting to settle. The rebuilding of the future sports centre in Verbier for example is a major project for the touristic development of the municipality and the tourist destination. It's not just a renovation and extension of the old sports complex. We have pictured a completely new relaxation area corresponding to the new expectations and trends. We want to offer the users a pleasant and friendly place to meet people, increase social interactions and to work. We want people to have an informal meeting point where their interests cross.

In a municipality, the project list is never carved in stone. Temporality is the key. Some objectives have already been reached, others are being reached or will progress with time. What is sure though, is that we have all the advantages at hand to make our beautiful region into a holiday destination, a forward-looking host country. For this, I can count on motivated, visionary and cooperative teams, whether it is the municipal council or all the employees of the municipal administration, whom I'd like to thank here, or the General Council who does a very good job supporting us. Val de Bagnes has a real legislature agenda with an agile vision, but also aiming at the transition towards more digitalisation for the development of the cyber administration. The first results are visible, as we have received the ISO certification 9001 - 14001. Also, Valais Excellence has already rewarded the first measures put in place, which motivates us to maintain this course for the future.



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
Verbier : +41 27 775 48 10 | Genève : +41 22 700 13 24

www.schmidtyachting.com



AEGIR 25.10 m
CARBON OCEAN 82 Guests: 6 | Crew: 3
2011, Refit 2015 Weekly charter rate | From € 29'400



ALL WE NEED 21.40 m
SAN LORENZO Guests: 6 | Crew: 3
1990, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 25'000



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 € 28'000



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



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



LA MER 28.00 m
SCHOONER - KETCH MT 28 Guests: 8 | Crew: 4
2003, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 28'000



LUCE GUIDA 23.60 m
VISMARA 80 Guests: 6 | Crew: 2
2011, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 25'000



MAGIC CAT 25.00 m
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 2022 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



SANSSOUCI STAR 53.50 m
DISPLACEMENT MOTOR YACHT Guests: 12 | Crew: 8
1982, Refit 2019 Weekly charter rate | From € 100'000



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



WHITE STAR OF RORC 25.96 m
PORSIUS Guests: 10 | Crew: 3
1986, Refit 2021 Weekly charter rate | From € 28'000



4 FIVE 26.02 m
RIVA OPERA 85 Spain, Roses
2005, Refit 2022 Price on request



ATLANTIC 64.50 m
3 MAST SCHOONER France, Port-Saint-Louis-du-Rhône
2010 Price on request



BIC ALUMINIUM 48C 14.66 m
48C Latvia, Riga
2023 Price on request



BLACK LEGEND 4 17.50 m
BLACK PEPPER CODE 2.1 France, Port Grimaud
2019 Price on request



BLACK LEGEND S 18.23 m
MYLIUS 60 France, La Seyne Sur Mer
2013, Refit 2018 Price on request



FIFTY FIFTY 23.16 m
CNB 76 Italy, Imperia
1991, Refit 2021 Price on request



GEOMETRY 21.95 m
SHIPMAN 72, SLOOP Spain, Badalona
2009 Price on request



HEARTBEAT OF LIFE 28.20 m
SEMI-DISPLACEMENT MOTOR YACHT Spain, Barcelona
1989, Refit 2008 Price on request



RED CARPET 21.82 m
VISMARA V71 Italy, La Spezia
2017 Price on request



SAVARONA 28.60 m
CNB 93 France, La Ciotat, Marseille
2001, Refit 2021 Price on request



SILANDRA V 23.20 m
SWAN 76 LIFTING KEEL Italy, Genoa
2007 Price on request



TAJ 24.00 m
VPLP 77 France, Near Marseille
2003, Refit 2019 Price on request



TELSTAR VI 29.65 m
KETCH France, Sète
1968, Refit 2019 Price on request



TRAMONTANE 19.70 m
CATANA 65 - N°2 France, Gruissan
2008, Refit 2021 Price on request



WINK 23.17 m
CNB 76 France, Sète
2014 Price on request

An aerial photograph of a mountain village in winter. The foreground shows a dense cluster of houses with snow-covered roofs. The middle ground features a valley with more buildings and some bare trees. The background consists of steep, snow-covered mountains under a clear blue sky.

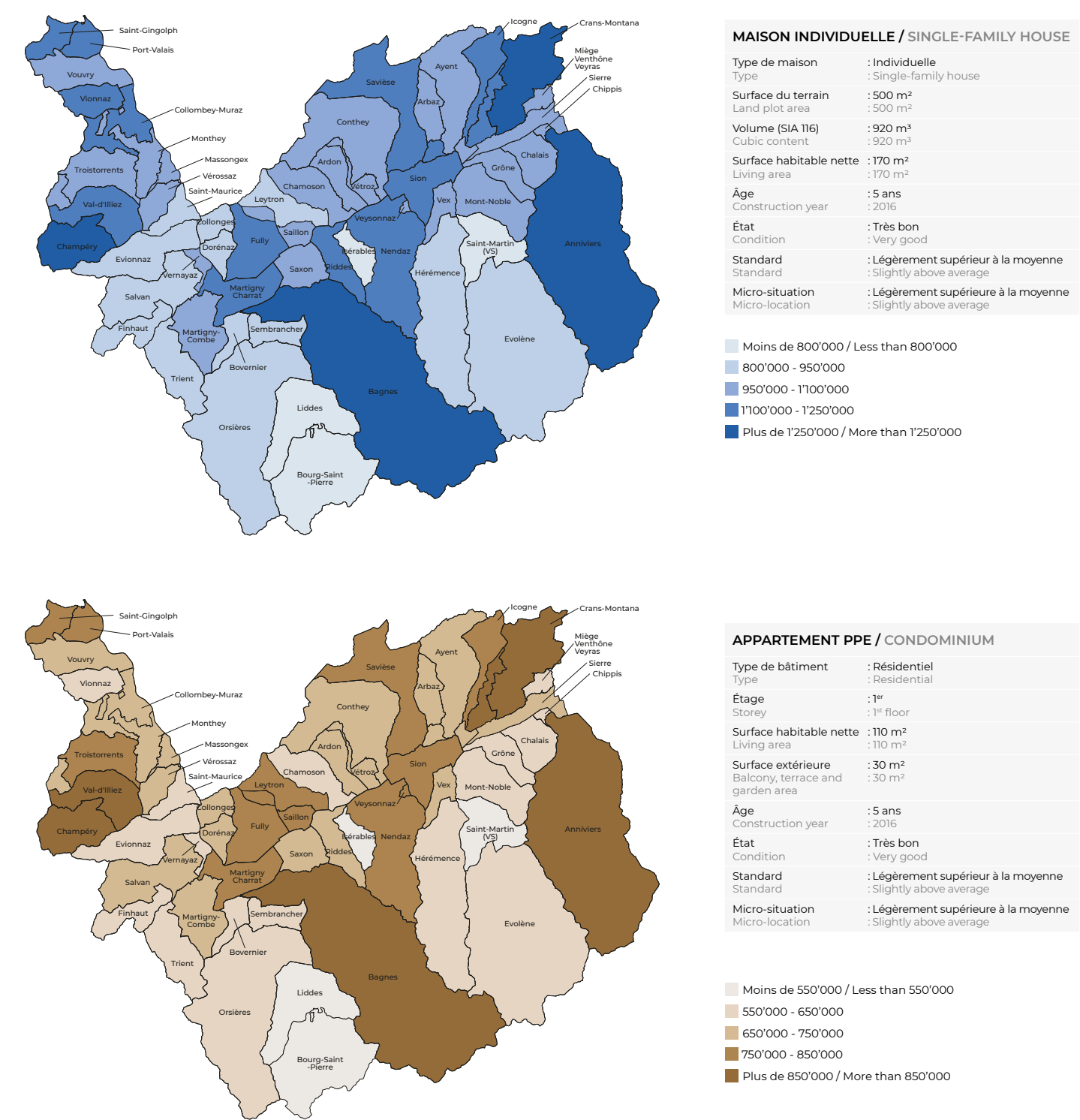
OBSERVATOIRE DES PRIX IMMOBILIERS
VAUDOIS ET VALAISANS AU 3^E TRIMESTRE 2022
(01.07 - 30.09)

REAL ESTATE PRICING OVERVIEW IN VAUD
AND VALAIS IN THE 3RD QUARTER 2022
(01.07 - 30.09)

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

Valais [trends for Monthey - Martigny - Sion - Sierre MS regions] – Price comparison

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



MÉTHODOLOGIE

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

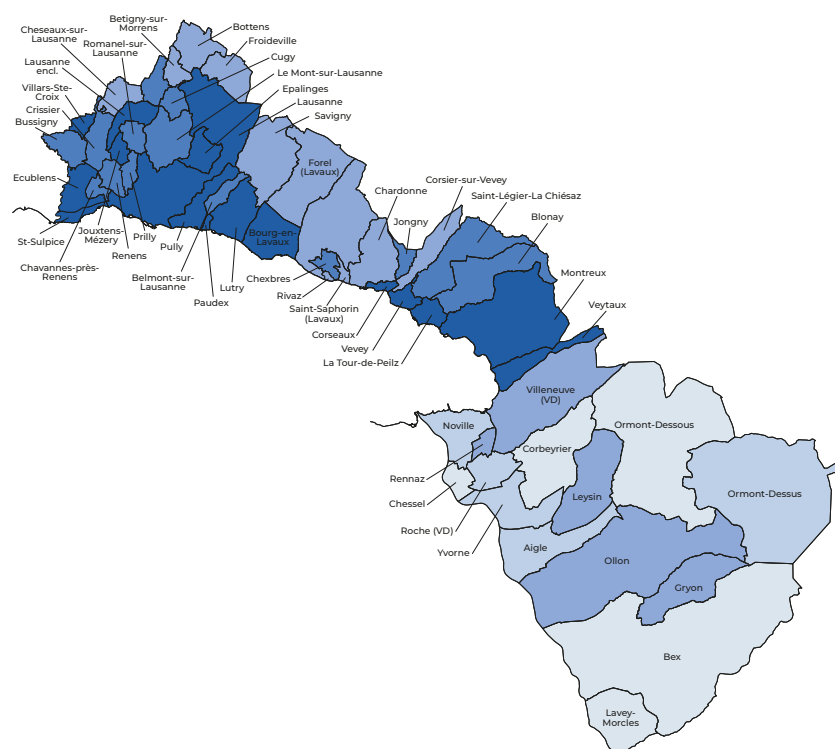
SOURCES

SCHMIDT ; Wüest Partner (données au 3^e trimestre 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

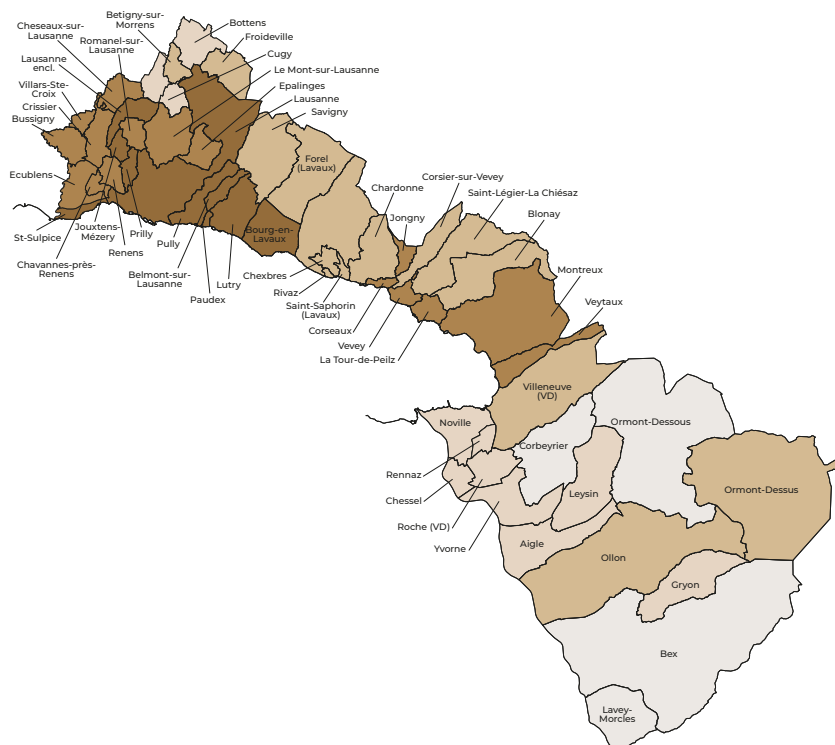
Average price comparison per property for detached houses and apartments in the different municipalities.



MAISON INDIVIDUELLE / SINGLE-FAMILY HOUSE

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

Moins de 1'100'000 / Less than 1'100'000
1'100'000 - 1'400'000
1'400'000 - 1'700'000
1'700'000 - 2'000'000
Plus de 2'000'000 / More than 2'000'000



APPARTEMENT PPE / CONDOMINIUM

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

Moins de 750'000 / Less than 750'000
750'000 - 950'000
950'000 - 1'150'000
1'150'000 - 1'350'000
Plus de 1'350'000 / More than 1'350'000

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 3rd quarter of 2022) ; SCHMIDT accepts no responsibility for the integrity, accuracy and the reliability of this data.

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 valuation 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 deed of sale, 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 properties 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)27 775 48 10

contact@schmidt-private.com
schmidt-private.com



Photo: @gillesleskieur

FLY SNN[®]

Most Breathtaking Helicopter Tours

flySUN.ch - +41 76 805 52 52

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

HUBLOT



MICHAUD

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

hublot.com • f • t • i

SQUARE BANG UNICO

18K King Gold and black ceramic case.
In-house UNICO chronograph movement.