



JOHN TAYLOR MEGÈVE

Le retour du groupe immobilier en station

Installé à Megève depuis quelques années, sous la forme d'une franchise, le groupe immobilier hautement réputé John Taylor réouvre son agence mégevanne avec à sa tête, trois associés; Abdallah Chatila, Sacha Lévy et Sandro Fanara; déterminés à faire vivre la station tout au long de l'année. Rencontre avec Sandro Fanara, Directeur et associé de l'agence John Taylor Megève.

Operating in Megève for several years in the form of a franchise, the highly reputable real estate group John Taylor reopens an agency in Megève with three partners at the helm—Abdallah Chatila, Sacha Lévy and Sandro Fanara—determined to keep the resort thriving throughout the year. We meet with Sandro Fanara, co-director and partner of the John Taylor Megève agency.

Par / By Marine Pasquier

«Notre volonté est de rendre l'acquisition immobilière moins formelle en remettant l'humain au centre de nos préoccupations.»

Sandro Fanara, pouvez-vous nous présenter votre parcours et comment vous êtes venu, avec vos partenaires Abdallah Chatila et Sacha Lévy, à reprendre la direction de l'agence John Taylor Megève ?

J'ai fait mes premières armes dans l'immobilier en 2013, à Megève et plus précisément, dans la location résidentielle. John Taylor existait déjà dans la station, sous la forme d'une franchise amenée par Abdallah Chatila, actuel président du groupe m3. Vivant à l'année à Genève, j'ai commencé à faire quelques transactions entre Megève et la Cité de Calvin. Etant donné la connexion évidente entre ces deux villes, cette synergie méritait d'être plus exploitée, surtout vu le nombre de Genevois si attachés à ce village. C'est alors que nous nous sommes focalisés sur l'agence de Genève, qui présentait un volume de biens plus conséquent, afin de nous structurer et de pouvoir ensuite mieux nous développer. Aujourd'hui, John Taylor est apprécié pour son sérieux, son professionnalisme et ses services personnalisés. Des qualités que nos clients souhaitent retrouver dans leurs démarches d'acquisition de résidences secondaires, en montagne. À force de demande, nous avons décidé conjointement, avec mes partenaires, de reprendre la franchise mégevanne en mettant en place une vraie structure. Nous souhaitons faire de Megève et Genève, une même entité, afin que nos clients puissent être suivis tout au long de leur expérience d'achat par un seul interlocuteur, qui connaît parfaitement les deux marchés.

Sandro Fanara, can you tell us a little about your background and how you, along with your partners Abdallah Chatila and Sacha Lévy, came to manage the John Taylor Agency in Megève?

I cut my teeth in the real estate domain in 2013 in Megève, and more specifically, in the residential rental market. At the time, John Taylor already existed at the resort as a franchise, under Abdallah Chatila, current president of the m3 group. Living year round in Geneva, I began doing some transactions between there and Megève. Given the obvious connection between the two cities and Genevans' attachment to the resort town, it was obvious that this link deserved to be better exploited. We therefore decided to turn our attention to the Genevan agency, which had a larger volume of properties, in order to grow and be able to better develop over time. Today, John Taylor is appreciated for their reliability, professionalism and bespoke service. These are the kinds of qualities that our customers want to find when it comes to acquiring a second home in the mountains. By dint of demand, my partners and I decided to take over the Megève franchise by setting up a real structure. We wanted to make the Megève and Genevan branches a single entity, so that our customers could be accompanied at all stages of their acquisition by a single contact person, familiar with both markets.





Pourquoi avoir choisi Megève en particulier ? Quelles sont les spécificités de cette station pour le marché immobilier, en comparaison à d'autres sites des Alpes ?

Ce qui fait le charme de Megève, c'est l'authenticité de ce village, sa beauté. Nous concernant, la proximité avec Genève est un atout indéniable. Comparativement à d'autres sites, Megève offre une vie de village à l'année, où l'on peut profiter autant en hiver qu'en été. La manière dont nous pouvons apprécier la ville en dehors de la saison hivernale est, à mon sens, fortement sous-estimée. C'est tout l'avantage de l'acquisition d'un bien à Megève : pouvoir en profiter toute l'année.

Comment le marché mégevan évolue-t-il ?

Megève est pleine évolution. Force est de constater que le nombre de groupes hôteliers et de restaurateurs qui investissent la station ne cesse d'augmenter. La station s'internationalise de plus en plus et de nombreux

établissements festifs seront présents cet hiver. C'est un atout de développement considérable, puisque cette transformation va amener une clientèle plus jeune, plus dynamique. John Taylor a souhaité, lui aussi, être acteur de ce changement. Après deux années de Covid, on a comme l'impression de « redécouvrir » Megève. Cependant, il est important que la station conserve son image de village authentique de montagne, avec de vraies valeurs. Cette mission de transformation doit conserver tout le charme de Megève et plutôt le faire évoluer avec le monde d'aujourd'hui.

Pouvez-vous nous parler de la clientèle de Megève ? D'où vient-elle et que recherche-t-elle spécifiquement ?

En comparaison à d'autres stations, Megève n'est pas sectorisée et accueille différents types de clients aux pouvoirs d'achat distincts, du simple appartement au chalet d'exception. Il y a une clientèle suisse et française historique à Megève, notamment de Genève, Paris, Lyon

Why choose Megève in particular? What are the specificities of this resort for the real estate market, compared to other locations in the Alps?

What makes Megève so charming is the authenticity of this beautiful village. Its proximity to Geneva is an undeniable asset. Compared to other locations, it offers year round activities, which can be enjoyed in winter and summer. The attractiveness of Megève as a destination outside of the winter season is, in my opinion, greatly underestimated. This is the advantage of buying a property here: being able to enjoy all the resort town has to offer all year round.

How has the Megève property market evolved?

Megève is undergoing great transformation. The number of hotel groups and restaurateurs investing here continues to rise. It is becoming increasingly international and many festive establishments will be open this winter. This is a considerable bonus, as these changes are sure to draw in a younger, more dynamic clientele. John Taylor also wanted to be an actor of this change. After two

years of Covid restrictions, people have the impression of "rediscovering" Megève. However, it is important that the resort maintains its image as an authentic mountain destination, with real values. The development of Megève must retain all of the charm that makes it so special, all the while evolving in step with today's world.

Can you tell us more about your clientele? Where do they come from and what are they looking for?

Compared to other resorts, Megève is not elitist and welcomes a range of customers with different budgets, from those looking for a simple apartment to a luxurious chalet. Historically, Megève attracts French and Swiss clients, notably from Paris, Lyon, Grenoble and Geneva. In recent years and thanks to the establishment of large hotel groups, a new, more international clientele has become familiar with the resort. At John Taylor, our goal is to better understand the needs of our customers and to know what they want from Megève in order to offer them a property that perfectly meets their expectations.

et Grenoble. Depuis quelques années et grâce à l'implantation de grands groupes hôteliers, c'est une nouvelle clientèle, plus internationale qui investit la station. Chez John Taylor, notre objectif est de comprendre au mieux les besoins de nos clients et de savoir ce qu'ils attendent de Megève afin de leur proposer un bien en parfaite adéquation avec leurs attentes.

Au-delà de sa parfaite localisation, à deux pas du centre historique, quels sont les atouts de cette agence mégevanne ?

Notre volonté, c'est de rendre l'acquisition immobilière moins formelle en remettant l'humain au centre de nos préoccupations. Pour une atmosphère plus cosy, nous avons opté pour une décoration en adéquation avec l'architecture locale, à l'image des chalets de montagne. La plupart des clients viennent acheter à Megève une résidence secondaire, qui est un lieu de loisirs, un point de ralliement familial. Il est donc nécessaire de nous rapprocher de

nos clients pour comprendre ce qui serait le cadre idéal pour partager ce moment en famille ou entre amis.

En tant que directeur de l'agence John Taylor Megève, quels sont vos projets pour développer l'adresse haut-savoie du groupe ?

L'intérêt de cette agence, c'est d'être acteur du type de produit que nous aurons. Nous souhaitons faire du développement immobilier, acquérir des terrains pour construire des chalets, des appartements et vendre nos propres produits. Des biens, qui, grâce à nos années d'expérience, seront complètement en phase avec les désirs de nos clients. La différence entre l'achat d'une résidence principale et secondaire, c'est cet aspect de plaisir, ce coup de cœur. Et comme à notre habitude, nous nous appliquerons à sélectionner des biens qui vous feront rêver.

In addition to its enviable location, a stone's throw from the central historic district, what does your agency have to offer?

Our aim is to make the process of buying real estate a less formal one by putting people at the centre of our concerns. For a cosier atmosphere, the decor in our agency reflects the local architecture, evocative of mountain chalets. Most customers come to Megève to buy a second home, whether for proximity to certain sporting activities, or as a place where all the family can get together. We need to be close to our customers in order to understand what would make an ideal setting for them in which to share memorable moments with family and friends.

As director of the John Taylor Megève Agency, what plans do you have to develop the agency in the region?

The aim of this agency is to be an actor in the type of product that we offer. Our objective is to become involved in real estate development, acquiring land to build chalets and apartments, and selling our own products, while retaining the

soul and authenticity of the village. Properties which, thanks to our years of experience, will be completely in tune with the expectations of our customers. The difference between buying a primary and secondary residence is the notion of pleasure. More than logistical or pragmatic concerns, a second home is often the result of the potential owners falling in love with a property. In keeping with our reputation, our goal is to continue to select properties that make customers dream.