



John Taylor Genève & Megève

« DEUX AGENCES, UNE EXPERTISE COMMUNE »

Entretien avec Sandro Fanara, directeur et associé, John Taylor Genève & Megève

-/ Interview with Sandro Fanara, Director and Partner, John Taylor Geneva & Megève

john-taylor.com

Désireux de consolider les liens et de renforcer les synergies entre Genève et Megève, John Taylor, agence d'immobilier de luxe, s'évertue à satisfaire une demande croissante et une clientèle toujours plus exigeante, aussi bien en Suisse qu'à l'international.

L'occasion de faire le point avec Sandro Fanara, directeur et associé des deux agences, d'évoquer avec lui le marché de l'immobilier de prestige en montagne, et plus particulièrement à Megève, l'une des destinations préférées des Genevois, en été comme en hiver.

-/ In order to consolidate the links and reinforce the synergies between Geneva and Megève, John Taylor, a luxury real estate agency, is striving to satisfy a growing demand and an increasingly demanding clientele, both in Switzerland and internationally. An opportunity to take a closer look at the situation with Sandro Fanara, director and partner of the two agencies, but also to talk with him about the market of prestigious real estate, the mountains, and of course Megève,



John Taylor est déjà bien implanté à Genève. Parmi les stations aux alentours, pourquoi votre choix s'est-il porté sur Megève ? Historiquement, quand John Taylor s'est implanté en Suisse, nous disposions de trois franchises, en l'occurrence Megève, Genève et Gstaad. Mais nous n'avions pas, à cette époque, déployé une stratégie assez ciblée pour ces trois destinations à la fois. Nous avons donc pris le parti de nous recentrer sur Genève.

Quelques années plus tard, et en toute logique, nous nous sommes intéressés, de nouveau, à Megève en tenant compte de l'évolution du marché. Située à 45 minutes de route de Genève, Megève reste une destination extrêmement convoitée par nos clients genevois. J'ajouterais même probablement un peu sous-exploitée en termes immobiliers, notamment par rapport aux capacités financières de nos clients. Les demandes et l'intérêt étaient si forts que nous avons décidé de réouvrir l'agence de Megève l'hiver dernier. Nos clients ont ainsi un seul interlocuteur pour les accompagner dans la vente ou dans l'acquisition de leurs biens, qu'ils soient dans la cité de Calvin ou à Megève.

J'ajouterais toutefois que notre clientèle n'est pas que genevoise ou suisse. Nous avons de nombreux clients en provenance de Lyon, de Paris ou encore de Grenoble : les Français sont présents depuis toujours à Megève ! Nous constatons également une forme d'internationalisation de Megève, notamment due à des groupes de restauration ou d'hôtellerie d'envergure qui ont récemment pris leurs quartiers dans le village, comme le Four Seasons, Paris Society, Yeels, le Groupe Annie Famose, le Groupe Bourdoncle, etc.

Qu'attendez-vous plus spécifiquement de la relation Megève-Genève ? Quelles synergies aimeriez-vous développer ?

Il s'agit surtout de renforcer la complémentarité de ces deux destinations. Nous constatons que, même hors saison, de plus en plus de Genevois font l'aller-retour pour le déjeuner du dimanche, pour faire une course, voire même simplement pour prendre l'air. Peut-être que la pandémie a installé ces nouvelles habitudes car auparavant, les gens passaient l'hiver à Megève puis ils fermaient les portes du chalet le 31 mars !

Cette volonté de profiter de Megève tout au long de l'année, par bribes, s'est considérablement affirmée. Désormais, la saison estivale est presque aussi importante que son homologue hivernale. En été, il y a généralement une pointe de fréquentation entre le 5 et le 20 août, mais cette année, Megève a fait le plein, si j'ose dire, entre le 1er juillet et la mi-septembre. Nous souhaitons donc capitaliser sur cette complémentarité entre Genève et Megève et renforcer cette synergie par notre positionnement : « Deux agences, une expertise commune ».



which remains one of the favourite destinations for the people of Geneva, in summer as well as in winter.

John Taylor is already well established in Geneva. Among the surrounding resorts, why did you choose Megève?

Historically, when John Taylor opened in Switzerland, we had three franchises, Megève, Geneva and Gstaad. But at that time we didn't have a focused strategy for all three locations at the same time. We therefore decided to focus on Geneva.

A few years later, and quite logically, we took another look at Megève, taking into account the evolution of the market. Located 45 minutes drive from Geneva, Megève remains an extremely popular destination for our Geneva-based clients. I would even add that it is probably a little under-exploited in terms of real estate, especially in relation to the financial capacities of our clients.

The demand and interest was so strong that we decided to reopen the Megève branch last winter. Our clients now have a single point of contact to assist them in the sale or purchase of their property, whether they are in the City of Calvin or in Megève.

I would add, however, that our clientele is not only from Geneva or Switzerland. We have many clients from Lyon, Paris and Grenoble: the French have always been present in Megève! We are also seeing a form of internationalisation of Megève, notably due to large restaurant or hotel groups that have recently set up shop in the village, such as the Four Seasons, Paris Society, Yeels, the Annie Famose Group, the Bourdoncle Group, etc.

What do you expect more specifically from the Megève-Geneva relationship? What synergies would you like to develop?

It is above all a question of reinforcing the complementarity of these two destinations. We notice that, even out of season, more and more people from Geneva make the return trip for Sunday lunch, to run an errand, or even just to get some fresh air. Perhaps the pandemic has brought these new habits. Before, people used to spend the winter in Megève and then close the doors of the chalet on March 31st!

This desire to enjoy Megève all year round, in bits and pieces, has considerably increased. Now the summer season is almost as important as its winter counterpart. In summer, there is generally a peak in attendance between the 5th and 20th of August, but this year, Megève was full, if I may say so, between the 1st of July and mid-September. We therefore wish to capitalize on this complementarity between Geneva and Megève and reinforce this relationship through our positioning: "Two agencies, one common expertise".



Entre la fin du pic de la crise sanitaire et le contexte géopolitique actuel, notamment avec la crise énergétique, comment se porte le marché de l'immobilier de prestige en montagne, et en particulier à Megève ?

Tout est relatif. L'immobilier de luxe – si nous pouvons l'appeler ainsi – est un marché relativement à part et l'avantage de Megève, comme je le mentionnais en préambule, est qu'il s'agit d'un marché encore sous-évalué, et ce, même si nous constatons une véritable croissance des prix. Aujourd'hui, le type de stations auquel on compare Megève inclut Val-d'Isère, Courchevel, Verbier ou Crans-Montana, sans même parler de Gstaad. En termes « d'immobilier pur » Megève pratique des prix moins élevés que toutes ces stations qui sont pourtant fréquentées par la même typologie de clientèle, dotée des mêmes exigences en termes de qualité de service.

Désormais, Megève est un double investissement en étant une station aussi vivante l'été que l'hiver, ce qui n'est pas forcément le cas d'autres stations comparables. D'autant plus qu'un futur acquéreur, qui dispose de revenus en francs suisses avec le taux de change de l'euro actuel, et qui se posait la question, il y a encore quelques mois, d'acheter à Megève, jouit désormais d'une marge de manœuvre encore plus confortable. Voilà pourquoi j'ai de bonnes raisons de croire en l'avenir de Megève sur ce segment et je suis très optimiste pour l'avenir.

Estimez-vous que les problématiques liées aux enjeux de durabilité, d'éco-responsabilité ou encore de développement durable font partie intégrante du processus de réflexion d'un futur acquéreur ?

Tout le monde aujourd'hui, et peut-être encore plus dans le segment des HNWI, se sent impacté et concerné par ces thématiques. Chez John Taylor, cela nous tient à cœur et nous essayons réellement de participer de manière active à ce renouvellement énergétique, notamment dans le cadre de nos propres projets immobiliers de rénovation, de transformation ou de construction de chalets et d'appartements à Megève. En termes économiques ou environnementaux, nous devons œuvrer à cette transition. Nous devons tous faire des efforts pour la préservation du patrimoine et, conjointement, pour la planète, car il en va de l'intérêt de chacun.

Between the end of the peak of the health crisis and the current geopolitical context, notably with the energy crisis, how is the market of prestigious real estate in the mountains, and in particular in Megève?

Everything is relative. Luxury real estate - if we can call it that - is a relatively separate market and the advantage of Megève, as I mentioned in the introduction, is that it is still an undervalued market, even if we are seeing a real growth in prices. Today, the type of stations that Megève is compared to include Val d'Isère, Courchevel, Verbier or Crans-Montana, not to mention Gstaad. In terms of "pure real estate", Megève has lower prices than all these stations which are nevertheless frequented by the same type of clientele, with the same requirements in terms of quality of service.

From now on, Megève is a double investment as it is as lively in summer as in winter, which is not necessarily the case for other comparable stations. All the more so as a future buyer, who has income in Swiss francs with the current euro exchange rate, and who was wondering, just a few months ago, whether to buy in Megève, now has even more room for manoeuvre. This is why I have good reasons to believe in the future of Megève in this segment and I am very optimistic for the future.

Do you think that issues related to sustainability, eco-responsibility or sustainable development are an integral part of the thought process of a future buyer?

Everyone today, and perhaps even more so in the HNWI segment, feels impacted and concerned by these issues. At John Taylor, this is very important to us and we really try to participate actively in this energy renewal, particularly in the context of our own real estate projects for the renovation, transformation or construction of chalets and flats in Megève. In economic or environmental terms, we must work towards this transition. We must all make an effort to preserve our heritage and, at the same time, to protect the planet, because it is in everyone's interest.



Made
for
Excellence

We open doors for our students by creating a diverse and inclusive learning community.

World-class educators inspire our students to be their best selves, achieve outstanding results and graduate with a 100% pass rate across our 5 diplomas.

Our curriculum and extracurricular activities offer a breadth of opportunities for students to develop their individual strengths.

We look forward to welcoming your child, from 2 to 18 years old, to our international day and boarding school.

Contact us at admissions@cdl.ch or via the QR code below.



COLLÈGE DU LÉMAN
École Internationale · Genève

