



Dans la verdure et le calme absolu à 10 minutes du centre-ville, villa contemporaine d'environ 250 m², entièrement rénovée sur un terrain de près de 2000 m² avec vue mer panoramique. Jardin exotique, jacuzzi, piscine, pool house...

MAGREY & SONS, histoire d'alchimie

Magrey & Sons est la réalisation d'une alchimie entre une expérience familiale de plus de 40 ans dans l'immobilier de standing sur la Côte d'Azur portée par les deux fils, Michel et Franck Magrey, et un bel enthousiasme et une quête permanente de la satisfaction absolue.

Demeures & Châteaux : Quelle est l'histoire de votre agence ?
Michel Magrey : Notre père est resté associé à Claude Muller Immobilier, une référence sur la Croisette, pendant plus de 30 ans. L'ouverture de Magrey & Sons, qui remonte à 1995, émane donc d'une belle histoire de famille. C'est en plein marasme immobilier, après la guerre du Golfe de 1991, que notre père parti en retraite nous a « poussé » à monter notre structure. La gestation a été longue, mais on s'est finalement décidé ! On avait 24 et 28 ans.

Comment avez-vous vécu l'évolution du métier d'agent immobilier ?

Bien qu'ayant fait des études relativement spécialisées, l'évolution de la clientèle et du métier nous pousse à approfondir tout le temps nos connaissances dans des domaines aussi variés que le notariat, la fiscalité, l'architecture et le bâtiment, l'informatique et les langues étrangères.

Qu'est-ce qui a changé le plus dans le monde de l'immobilier ?

Tout a changé en un temps record ! La clientèle a rajeuni, professionnalisée, la notion de micro marché, à l'intérieur du marché très haut de gamme, s'est renforcée, nous obligeant à consolider notre présence.

Quel est votre rapport aux supports écrits ?

Nous avons toujours respecté les supports écrits et fait preuve de fidélité malgré les crises et les bouleversements liés à Internet. Ils nous ont permis de nous faire connaître et ont tenté de nous apporter les meilleures solutions. Nous avons également suivi l'évolution de la technique et nous sommes équipés des meilleurs matériels et logiciels afin que le « rendu » soit équivalent à la qualité des biens diffusés.

Votre communication est-elle différente de celle d'hier ? Notre communication est forcément différente. Le support papier reste un réel confort au même titre qu'une « bonne

vieille habitude »... Mais aujourd'hui les cibles ont changé. Autant avant, ces supports attireraient des acquéreurs, autant aujourd'hui, ils nous servent plus au niveau des vendeurs et permettent à la concurrence de savoir dans quelle agence trouver tel produit. Ils ont également des moyens qui leur permettent d'avoir des sites de premier plan, ce qui ne nous empêche pas d'investir de plus en plus dans nos sites et nos référencement.

Quelle a été votre plus belle vente en 30 ans ?

Nous ne renions pas l'héritage familial qui nous a permis de gagner du temps et de connaître notre métier avant même de l'exercer, mais il n'est pas utile de remonter 30 ans en arrière pour se souvenir de la plus belle vente de Magrey & Sons. Il s'agit d'une propriété pied dans l'eau vendue 93 millions d'euros !

Une autre petite anecdote vous viendrait-elle en tête ?

Une anecdote amusante qui remonte à l'ouverture de l'agence. Un client belge est entré avec une idée précise de ce qu'il voulait en termes d'adresse, de vue, de surface et de budget. Nous sommes plusieurs fois partis ensemble visiter des biens, à chaque fois quelque-chose manquait pour déclencher l'achat. Nous lui avons donc demandé de consulter les magazines spécialisés afin de nous éclairer sur ses goûts. Lors de sa visite suivante il est entré dans l'agence avec Demeures & Châteaux et une seule page cornée ! A notre grande surprise, il s'agissait d'un vieux numéro « coché » à la page de Claude Muller Immobilier... Avec en publicité la vente notre propriété familiale !

MAGREY & SONS

Galerie de l'Hôtel Majestic - 9 boulevard de la Croisette
06400 Cannes
+33 4 92 98 98 22 www.magreyandsons.com