

RECHERCHE RÉSIDENTIELLE

naef
Prestige

Knight
Frank

PROPRIÉTÉS DANS LES STATIONS DE SKI RAPPORT 2017

EVALUER LES CONDITIONS DU MARCHÉ IMMOBILIER
À TRAVERS LES PRINCIPALES STATIONS DE SKI DES
ALPES.

RÉSULTATS DE L'INDICE
ALPIN EN 2017

COMMENT ÉVOLUENT
LES STATIONS DE SKI ?

COMPARAISON DES
STATIONS ALPINES

RÉSULTATS CLÉS

Chamonix domine notre indice des prix de l'immobilier de luxe alpin avec des premiers prix en hausse de 4,8% sur l'année jusqu'en juin 2017.

La force du franc suisse et les restrictions d'accès à la propriété pour les acheteurs étrangers sont à l'origine de la **faible performance des prix dans les stations suisses**.

Les acheteurs se divisent de plus en plus en deux camps. Celui de ceux qui recherchent un logement de vacances pour les deux saisons afin de maximiser les locations à l'année et celui de ceux qui ciblent les stations de haute-altitude soumises à des chutes de neige plus fiables.

Les investissements dans les infrastructures de ski et dans d'autres domaines influencent la demande des acheteurs. Nous présentons quelques-uns des projets phares prévus à Courchevel et Villars pour les relancer.

APERÇU

Les stations de ski investissent massivement dans leurs installations pour se positionner en tant que centre de villégiature aussi bien pour la saison d'hiver que d'été. L'acheteur astucieux y porte une attention particulière.

Dans cette neuvième édition de notre rapport sur les propriétés dans les stations de ski, nous prenons le pouls des meilleures destinations de ski dans les Alpes françaises et suisses.

Les résultats de notre indice sur l'immobilier alpin mettent en évidence l'impact de la vigueur du franc suisse et des politiques telles que la Lex Weber (limiter le taux de résidences secondaires à 20%) sur la performance du marché suisse. Ils montrent également à quel point les stations offrant une gamme d'activités à l'année performant mieux que le marché des grandes stations.

Investir dans les infrastructures a toujours été essentiel pour le développement du tourisme et de l'économie locale. Cependant, il est difficile pour les acheteurs d'obtenir un état précis du montant des investissements dans une station et de savoir dans quelles installations ils sont effectués. Dans cette optique, nous avons interrogé les principaux offices de tourisme pour mieux comprendre l'angle et la stratégie des investissements.

Désormais, il ne s'agit plus uniquement d'installations de ski. Avec le nombre de non-skieurs qui représentent 25% des visiteurs alpins, nous observons comment les stations

réorientent leur offre de loisirs avec des parcs aquatiques, des spas et des pistes de VTT qui augmentent leur attractivité.

Les offices de tourisme des Alpes relèvent une attractivité croissante pour leur région avec un nombre de touristes en expansion, voire d'acheteurs dans certains cas, en provenance des États-Unis, de l'Asie et du Moyen-Orient.

Avec les Alpes couvrant plus de 205'000 kilomètres carrés, la décision du lieu d'achat peut s'avérer complexe. Aux pages 6 et 7, nous avons compilé les chiffres permettant aux acheteurs de voir en un coup d'œil comment les stations se mesurent en termes d'altitude, de temps de déplacement, de forfaits de ski et de durée de la saison.

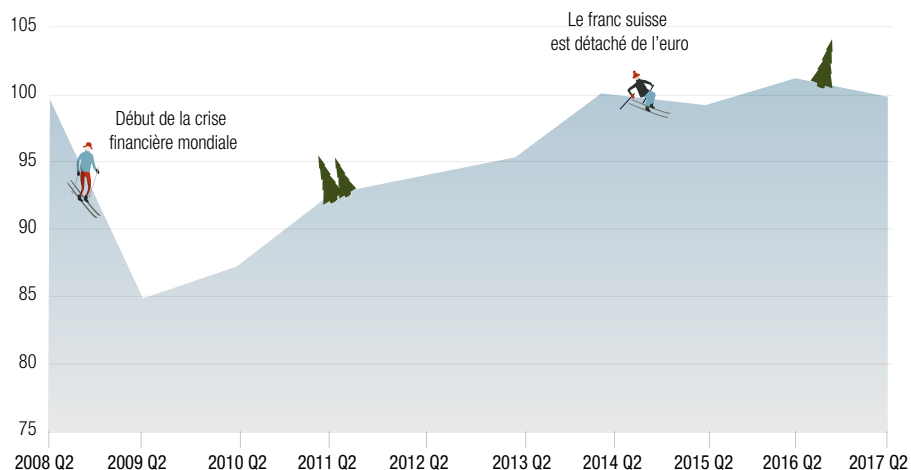
Dans la dernière section du rapport, nous présentons les experts sur lesquels s'appuie notre analyse. Ils nous offrent de précieuses informations sur les conditions actuelles du marché, évaluent les destinations qui proposent toujours de bonnes opportunités et présentent les perspectives de leur marché respectif.

FIGURE 1
Valeurs en capital - comment une résidence de ski dans les Alpes a performé par rapport à d'autres actifs d'investissement et actifs immobiliers

VARIATIONS Q2 2017		1 AN	3 ANS	5 ANS
	RÉSIDENTIE DE SKI	-1.8%	-0.6%	6.2%
	RÉSIDENTIE AU CENTRE DE LONDRES	-6.3%	-5.0%	10.1%
	INDICE FTSE 100	12.4%	8.4%	31.3%
	OR	-5.9%	-5.5%	-22.3%

Source: Knight Frank Research

FIGURE 2
Indice des prix immobiliers alpins
Indexé 100, 2ème trimestre 2008



Source: Knight Frank Research

INDICE DES PRIX DE L'IMMOBILIER ALPIN

Chamonix est en tête de l'indice 2017. La performance est mitigée pour certaines stations suisses qui enregistrent une croissance plus faible.

Chamonix a dépassé Val d'Isère et Gstaad cette année pour prendre la première place dans nos classements annuels de croissance des prix. La station, largement considérée comme la station de ski à l'année la mieux équipée des Alpes, a vu ses prix augmenter de près de 5% au cours des deux dernières années.

L'indice de l'immobilier alpin suit depuis neuf ans le mouvement des prix des résidences de luxe à travers 16 stations de ski dans les Alpes françaises et suisses.

Les stations de Val d'Isère et de Gstaad occupent les deuxième et troisième places cette année, enregistrant respectivement une croissance annuelle des prix de 2,5% et 1,8%. Située à 1'850 m d'altitude, Val d'Isère offre l'une des plus longues saisons grâce à sa couverture d'enneigement fiable.

La croissance des prix à Gstaad, station la plus performante de l'année dernière, reste en terrain positif avec un déficit d'offre qui soutient les prix. La station est également populaire auprès de ceux qui cherchent à

s'établir en résidence permanente en raison de la qualité de ses écoles internationales.

La majorité des stations suisses se trouvent au bas de notre classement, car la force de la devise suisse et les restrictions imposées aux acheteurs étrangers ont suscité une certaine hésitation de la part des investisseurs. Avec en plus un degré d'intransigeance de la part des vendeurs, on assiste à un ralentissement des ventes et une réduction des budgets d'acquisition. Ainsi, le marché des biens inférieurs à 2 millions de francs suisses est le plus actif.

A Saint-Moritz, le marché s'avère partagé entre la zone située près de Suvretta House et le centre de la station qui a connu une forte croissance au cours des 12 derniers mois et d'autres régions plus périphériques qui ont connu une baisse de l'activité et des prix.

Malgré un fort investissement aussi bien dans l'infrastructure que dans les équipements de ski et autres activités, Villars affiche une baisse annuelle de 5%. Néanmoins, de tels investissements permettront de relancer la croissance des prix les deux ou trois prochaines années.

Nichée au cœur du canton du Valais, la station de Crans-Montana a vu ses prix chuter de 15% entre le début de l'année et juin 2017, car l'offre est majoritairement composée d'objets anciens permettant aux acheteurs de négocier les prix.

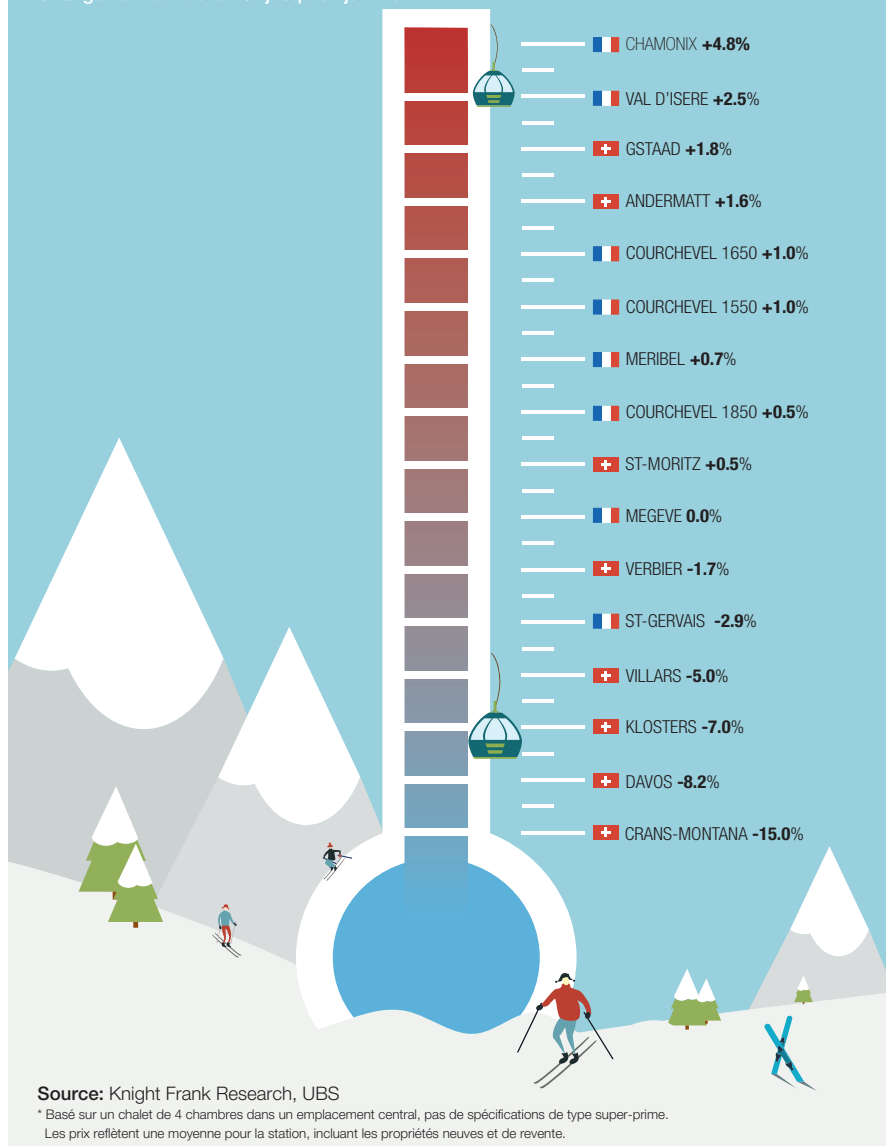
Cette année, les stations des Trois-Vallées, Courchevel et Méribel, ont enregistré des niveaux de croissance similaires d'environ 1%, très légèrement inférieure à celle de l'année dernière. La faiblesse de la livre, le Brexit, et les élections françaises ont largement calmé le marché immobilier français au premier semestre 2017.

Dans l'ensemble, l'indice a diminué de 1,8% en 2017 par rapport à l'année précédente. La répartition par pays est plus représentative du paysage actuel ; les stations françaises ont vu leurs prix augmenter de 1% en moyenne, alors que leurs voisines suisses ont subi une baisse de 5% sur la même période.

FIGURE 3

L'indice des prix de l'immobilier alpin Knight Frank 2017

Changement annuel en % jusqu'en juin 2017*



COMMENT EVOLUENT LES STATIONS ?

L'investissement est fondamental à la performance du marché immobilier local et à la longévité d'une station.

Le marché du ski est un paysage en évolution. Les stations doivent donc s'adapter pour continuer à attirer les touristes, les résidents et les investisseurs. Il y a vingt ans, cette population augmentait avec l'arrivée des baby-boomers sur les pistes. Selon le « rapport international sur le tourisme de neige et de montagne », le nombre de skieurs dans les Alpes françaises et suisses a atteint un sommet d'environ 80 millions par an en 2008 et 2009.

Aujourd'hui, non seulement les séjours de ski commencent à se stabiliser, voire même à baisser (la France a vu ses chiffres chuter de 3,5% et la Suisse de 4,4% en 2015 et 2016 par rapport à la saison précédente), mais les skieurs ont aussi des attentes plus élevées en termes de fiabilité de l'enneigement, de qualité d'hébergement et de la qualité des installations.

Si la plupart des stations ont réussi à garder une longueur d'avance en investissant dans les canons à neige, en améliorant les téléskis et en ajoutant des télécabines, elles ont également réalisé que tous les visiteurs ne sont pas amateurs de ski. Les dernières données montrent qu'environ 25% des visiteurs annuels dans les Alpes

sont des non-skieurs.

La hausse du nombre de non-skieurs et l'augmentation importante du tourisme estival ont incité les stations à organiser un calendrier d'événements, culturels et sportifs et à offrir davantage d'activités en dehors du ski, comme notamment des randonnées en VTT, du golf en hiver, du parapente, des tyroliennes, du polo et du patin à glace.

L'importance de l'investissement

À moins que les stations ne s'adaptent aux attentes de la nouvelle génération de skieurs, elles verront une diminution du nombre de touristes. Pour ceux qui cherchent à acheter une propriété pour le ski, il est logique de cibler des stations qui se situent sur le haut de la courbe afin de maximiser les réservations pour la location et d'améliorer ainsi les rendements.

L'investissement devrait également stimuler le nombre de résidents permanents dans une station. Cette présence entraînera une augmentation des services et des infrastructures sous la forme d'écoles, de soins de santé, de transports, etc. Par exemple,

Chamonix, qui compte aujourd'hui plus de 13'000 habitants à l'année, accroît sa réputation de centre de villégiature à double saison.

FIGURE 4 Alpes: répartition des visiteurs

STATIONS	NOMBRE D'HÔTELS
 Chamonix	50
Courchevel	46
Megève	37
Val d'Isère	26
Méribel	19
 St-Moritz	40
Crans-Montana	32
Verbier	18
Andermatt	16
Villars	7

Source: Offices de tourisme

FIGURE 5 Investissements par station : les faits et les chiffres

FRANCE					
	CHAMONIX	COURCHEVEL	MÉRIBEL	MÉGÈVE	VAL D'ISÈRE
INVESTISSEMENTS RECENTS*	• Rénovation du site de Montanvers (6,5 mios d'euros) • Nouveau télésiège de la Parsa, nouvelle aire pour débutants à Planpraz (330 mios d'euros sur 40 ans) • La compagnie du Mont-Blanc actionnaire majoritaire des remontées mécaniques de Megève-Mont d'Arbois (14 mios d'euros)	• Nouveau système d'enneigement • parc Aquamotion (70 mios d'euros) • Améliorations des remontées mécaniques (120 mios d'euros) • Nouvelle piste de luge de nuit à Moriond (3 km)	• Nouveau système d'enneigement • Nouvelle piste de mountain bike (550'000 euros)	• Nouveaux canons à neige, ascenseurs, détaillants (220 mios d'euros) • Hôtel Four Seasons (80 mios d'euros) • Centre sportif (37 mios d'euros)	• Nouveau centre Solaise (cabines, tapis roulants, nouveau télésiège 4 places et piste débutant (20 mios d'euros) • Nouveau restaurant de montagne (l'Étincelle)
	INVESTISSEMENTS FUTURS*	• Accueil de la coupe mondiale de ski alpin Kandahar en 2019/2020 (10 mios d'euros) • Ouverture du spa thermal QC en 2018 • Déplacement des cabines de la Mer de glace et nouveau centre glacier/climat (30 mios d'euros) • Remplacement des rails du Tramway du Mont-Blanc (20 mios d'euros)	• Nouveau télésiège d'Aquamotion à Courchevel • Nouvelle télécabine de Moriond à Ariondaz • Offre conjointe (avec Méribel) pour accueillir la coupe du monde de ski en 2023	• Remise à neuf de la télécabine de Brides les Bains à Méribel • Nouveau télésiège Roc de Tougne à Méribel-Mottaret • Offre conjointe (avec Courchevel) pour accueillir la coupe du monde de ski en 2023	• Hôtel 5* de 200 lits Compte Capre (50 mios d'euros) • Hôtel 4* de 950 lits Les Veriaz (60 mios d'euros) • Infrastructures de ski : cabines et canons à neige (85 mios d'euros) • Enneigement artificiel (5 mios d'euros)

Source: Knight Frank Research, Zahlen und Fakten, Ferienregion Andermatt, UBS AG, Luzerner Zeitung *5 dernières années

FIGURE 6 Population résidente et touristes par station

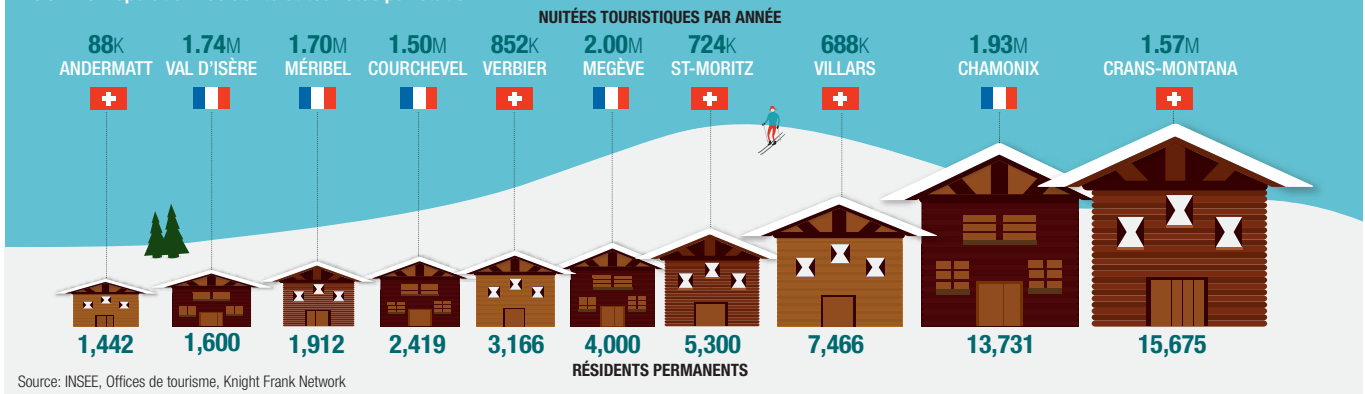
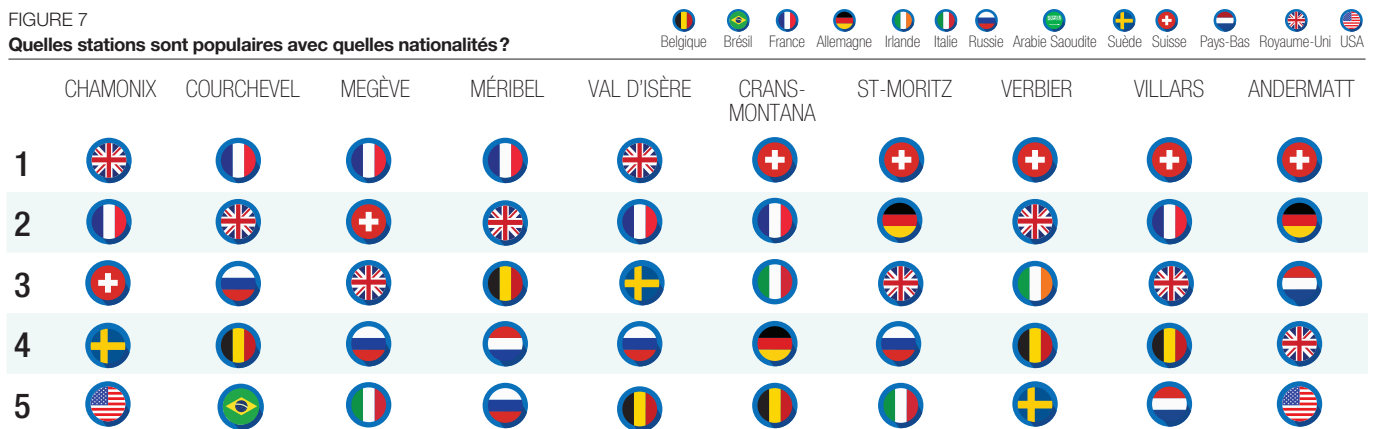


FIGURE 7

Quelles stations sont populaires avec quelles nationalités?



SUISSE

- INVESTISSEMENTS RÉCENTS***
- Nouvel équipement d'enneigement (7 mio CHF)
 - Centre de curling et de patinage (24 mio de CHF)
 - Golf driving range (10 mio CHF)
 - Ouverture du collège Le Regents

- Gare (60 mio CHF)
- Spa (75 mio CHF)
- Infrastructures pour skieurs et non skieurs (250 mio CHF)

- Remontées mécaniques de Médran (50 mio CHF)
- Hôtel W (80 mio CHF)
- Centre sportif (20 mio CHF)

- Nouveaux équipements de ski (Cabines, tapis roulants et piste débutant (20 mio CHF)
- Nouveau complexe de piscines (18 mio CHF)
- Agrandissement de l'école Beau Soleil (50 mio CHF)

- Amélioration et agrandissement du domaine skiable (130 mio CHF)
- Hôtels (Le Chedi et Radisson Blu) & parcours de golf (728 mio CHF)
- Nouvelle gare à Nâtschen (20 mio CHF)
- Centre médical (5 mio CHF)

- INVESTISSEMENTS FUTURS***
- Nouvel hôtel de 250 lits (180 mio CHF)

- Nouvel hôtel Grace (50 mio CHF)
- Nouveau télécabine & connection au domaine skiable (75 mio CHF)

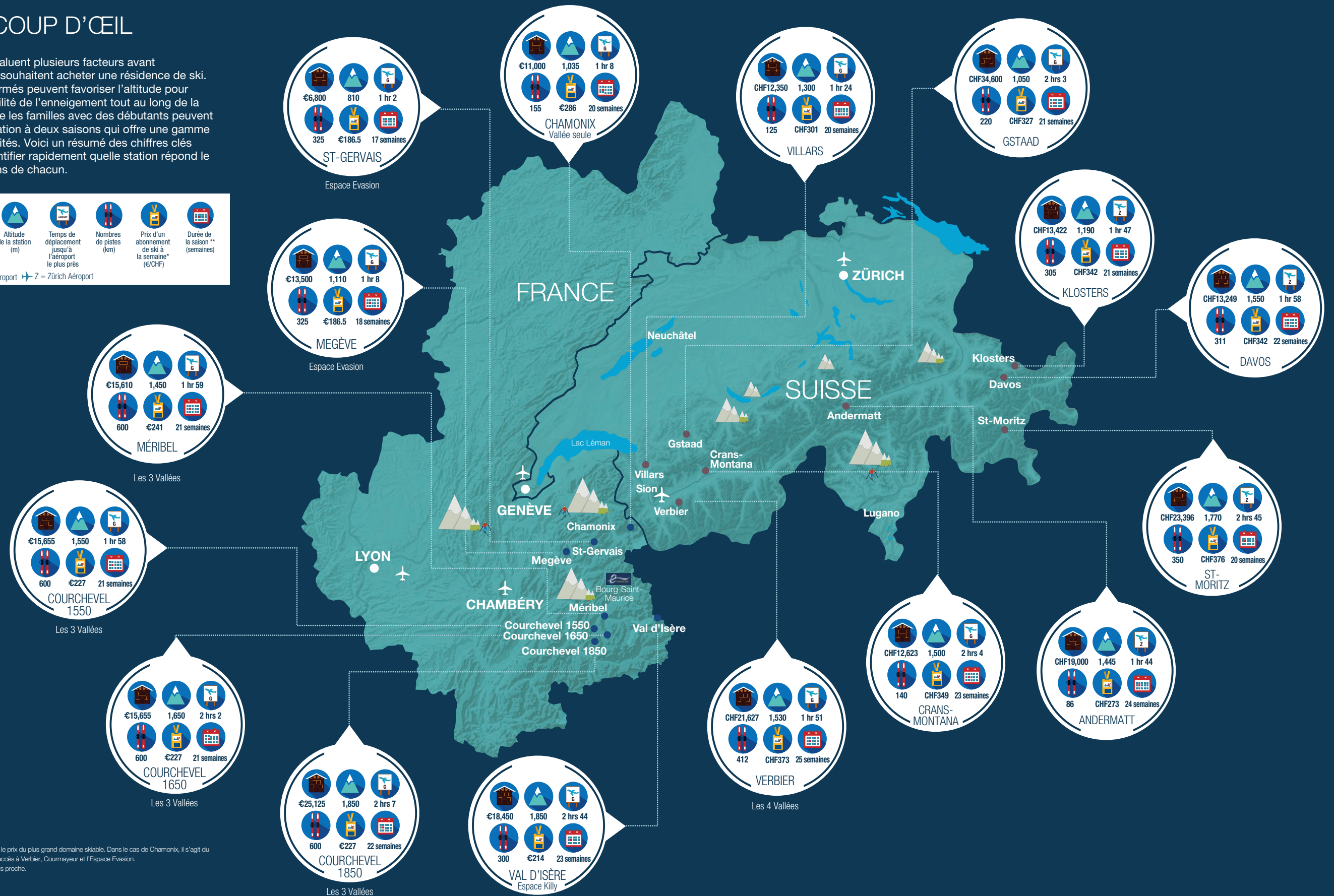
- Projet de modernisation à Bruson (300 mio CHF)
- Hôtel Mandarin Oriental (100 mio CHF)
- Centre sportif (50 mio CHF)

- Résidence et centre de shopping Le Centrale (40 mio CHF)
- Nouveaux équipements de ski – canons à neige, pistes & cabines (20 mio CHF)
- Rénovation de l'hôtel Elite
- Rénovation de l'hôtel du Golf

- Quatre nouveaux hôtels 4&5 *, appartements et centre sportif (1 milliard CHF)
- Route d'accès à la gorge de Schöllenen (105 mio CHF)
- Maison de retraite et office postal (14 mio CHF)
- Nouvelle gare à Andermatt (Glacier Express hub) (20 mio CHF)

EN UN COUP D'ŒIL

Les acheteurs évaluent plusieurs facteurs avant de décider où ils souhaitent acheter une résidence de ski. Les skieurs confirmés peuvent favoriser l'altitude pour maximiser la fiabilité de l'enneigement tout au long de la saison, tandis que les familles avec des débutants peuvent envisager une station à deux saisons qui offre une gamme plus large d'activités. Voici un résumé des chiffres clés permettant d'identifier rapidement quelle station répond le mieux aux besoins de chacun.



Remarques :
* Le forfait hebdomadaire est basé sur le prix du plus grand domaine skiable. Dans le cas de Chamonix, il s'agit du forfait Mont Blanc Unlimited donnant accès à Verbier, Courmayeur et l'Espace Evasion.
** Arrondi à la semaine complète la plus proche.

Source: Knight Frank Research, Ski Club of Great Britain

L'AVIS DE NOS EXPERTS

Entre eux, Roddy Aris et Alex Koch de Gooreynd ont plus de 16 ans d'expérience dans le secteur de l'immobilier en station. Nous leur avons demandé leur avis sur les conditions actuelles du marché, la localisation des meilleures opportunités d'investissement ainsi que leurs perspectives de marché.



FRANCE

RODDY ARIS
KNIGHT FRANK INTERNATIONAL

Une résidence de ski peut-elle être un bon investissement à long terme? Quelle proportion de vos acheteurs choisissent de louer leur propriété dans les Alpes françaises ?

Une résidence de ski est avant tout un achat ambitieux. La clé d'une bonne acquisition est d'acheter la propriété à la bonne valeur du marché et d'obtenir une bonne rentabilité.

Dans les Alpes, environ 80% des acheteurs de Knight Frank louent leur propriété. Il s'agit soit de l'initiative de la France sur le rabais de TVA sur les nouvelles constructions, soit simplement une solution pour couvrir leurs dépenses.

Quelle station française a connu la plus forte activité de vente ces dernières années et pourquoi selon vous ?

Chamonix a fortement renforcé sa position. Même si elle ne plaît pas aux amateurs de ski in/out comme dans les Trois Vallées et l'Espace Killy, elle séduit ceux qui aiment les montagnes toute l'année et qui recherchent un accès rapide et facile depuis l'aéroport international de Genève.

Compte tenu des quotas de 20% sur les résidences secondaires en Suisse, couplés avec la force du franc, constatez-vous un plus grand nombre d'acheteurs suisses en France?

Il y a eu une augmentation soudaine des demandes suisses en 2015, lorsque les taux de change ont fortement valorisé le franc suisse par rapport à l'euro.

Chamonix et Megève sont les stations qui ont le plus profité du swing pendulaire. En effet, les deux se situent à la porte de Genève et offrent un attrait à l'année. L'avantage lié au taux de change a diminué récemment et avec lui le potentiel des acheteurs suisses.

Quelles stations françaises offrent encore une bonne valorisation?

Dans chacune des meilleures stations des Alpes françaises, il y a des domaines annexes, donnant accès à de plus larges domaines de ski à un prix fractionné par rapport au prix affiché par la station de premier rang. Ce sont les suivants: Le Praz, Village et Moriond pour Courchevel 1850,

Saint-Gervais et Combloux pour Megève, les Houches et Vallorcine pour Chamonix et enfin Le Fornet et Tignes les Brévières pour Val d'Isère.

Quelles sont vos perspectives pour le marché alpin?

C'est une période très excitante pour investir dans les Alpes. Il y a bien sûr des défis à relever, tels que les implications à long terme du Brexit et l'irrégularité des saisons hivernales, mais l'attrait des montagnes n'a jamais été aussi fort. Les stations doivent évoluer et s'adapter pour répondre aux demandes des acheteurs d'aujourd'hui. D'énormes investissements ont été promis à travers les Alpes, des installations d'enneigement artificiel à l'adaptation et à l'évolution des activités pour le marché estival et familial.





SUISSE

ALEX KOCH DE GOOREYND
KNIGHT FRANK INTERNATIONAL

L'immobilier en Suisse constitue-t-il toujours un investissement refuge ?

Lorsque nous avons commencé à travailler sur le marché suisse il y a huit ans, la plupart des demandes provenaient de clients souhaitant bénéficier des forfaits fiscaux. Cela a changé ces dernières

années, de par les autres qualités de la Suisse notamment la solidité et la stabilité de son économie.

Aujourd'hui, nos clients sont attirés par des régions et des pays offrant une stabilité politique et économique ainsi qu'un niveau de sécurité élevé. La qualité des études étant aussi un critère important de sélection. Le marché de l'immobilier a également connu des changements et les performances diffèrent d'un canton à l'autre. Dans les centres-villes, le manque d'offre a maintenu le niveau des prix, tandis que les régions ayant une offre abondante ont subi une correction des prix.

Quel est l'impact sur la demande de a) la force du franc suisse et b) des restrictions strictes sur les acheteurs étrangers ?

La force du franc reste une considération clé pour ceux qui cherchent à acheter dans les régions de vacances en Suisse. Les clients en quête de résidence sont convaincus

par la solidité de la devise, tandis que ceux qui cherchent une maison de vacances envisagent plutôt de continuer à louer que d'acheter.

Malgré les taux de change, les clients restent attirés par les stations suisses en raison de l'excellente qualité du ski. Des pistes peu peuplées et peu d'attente aux remontées mécaniques sont deux des éléments les plus importants lors du choix d'une station. De plus, les Suisses sont connus pour leur accueil et la qualité de leur domaine skiable procurant une expérience unique.

Les Appart hôtels, en qualité de bien commercial et non résidentiel, peuvent être achetés malgré le plafonnement à 20% de la Lex Weber. Observez-vous plus de ces types de développement ?

Avec le « Grace Hotel Apartments » à St-Moritz et un grand projet de chalets à Zermatt, ces deux stations sont les seules à offrir ce type de produit jusqu'à ce jour. Ces stations ont réfléchi à de nouvelles solutions. Le concept est intéressant et je m'attends à ce qu'il soit adopté dans toutes les stations, comme une des opportunités qui subsistent avec l'application de la loi Lex Weber.

Villars investit massivement dans ses infrastructures. Pensez-vous que cela entraîne une augmentation du nombre de touristes et d'acheteurs ?

L'histoire de Villars est un exemple très intéressant d'un centre de villégiature qui se reposait sur des gloires passées et qui n'investissait pas réellement. Les autorités locales l'ont réalisé et se sont lancées dans un ambitieux programme de rajeunissement. L'investissement récent a débouché sur une amélioration du domaine skiable ainsi que sur des projets d'envergure dans le village. La confiance est vite revenue. A présent, les visiteurs décident d'acheter plutôt que de louer et les nouveaux acheteurs considèrent à nouveau la station comme une option viable sur le long terme.



VOTRE CHALET AU CŒUR DE LA MONTAGNE

VOTRE RÉSIDENCE VUE LAC ET MONT-BLANC



Chamonix, France

Prix de vente dès 335'000.- €

Située au calme, dans un quartier résidentiel La Cordée se trouve entre Chamonix et le village des Praz. Érigée face à la chaîne de l'Aiguille du Midi, au bord d'un petit lac, entourée d'une forêt, elle jouit d'une vue magnifique sur le Mont-Blanc. Elle se compose de 80 appartements allant du 3 pièces au 6 pièces, dont 6 penthouses.

Chambres

1 – 7

Salles de bains/douches

1 – 5

Surface habitable

40 à 207 m²

Contact : prestige.ge@naef.ch





CONFORT ET PANORAMA

Référence

27589

Chambres

5

Salles de bains/douches

4

Surface habitable

309 m²

Surface parcelle

730 m²

Année de construction

1999

Verbier, Suisse

Prix de vente: CHF 4'300'000.-

Situé à Médières, petit village juste avant Verbier, ce chalet individuel de 8 pièces de plus de 300 m² habitables a été construit en bénéficiant de très belles finitions. Il profite d'une position dominante et d'un panorama magnifique sur les Alpes. Le bien est vendu avec une autorisation d'agrandir le sous-sol afin de créer un garage comprenant deux places de parc.

Contact: prestige.riviera@naef.ch



CHARME ET AUTHENTICITÉ

Référence

28777

Chambres

6

Salles de bains/douches

5

Surface habitable

275 m²

Surface parcelle

699 m²

Année de construction

1984

Rénové en

2001

Verbier, Suisse

Prix de vente: CHF 5'900'000.-

Niché dans un écrin de verdure et au calme, ce magnifique chalet en vieux-bois et pierre de taille de 7.5 pièces, complètement rénové en 2001, jouit d'un panorama et d'une orientation exceptionnels. Il est situé à proximité du centre sportif, du centre de Verbier et des commodités. Un garage pour 3 véhicules complète ce bien d'exception.

VENTE AUTORISÉE AUX ETRANGERS NON-RÉSIDENTS.

Contact: prestige.riviera@naef.ch



KNIGHT FRANK
INTELLIGENCE
For the latest news, views and analysis
on the world of prime property, visit
KnightFrank.com/blog

RESIDENTIAL RESEARCH

Liam Bailey

Global Head of Research
+44 20 7861 5133
liam.bailey@knightfrank.com

Kate Everett-Allen

International Residential Research
+44 20 7861 1513
kate.everett-allen@knightfrank.com

VENTES

GENÈVE

Jacques Emery

+41 22 839 39 09
jacques.emery@naef.ch

NYON

Fabien Risse

+41 22 994 23 39
fabien.risse@naef.ch

Guive Emami

+41 22 994 23 46
guive.emami@naef.ch

LAUSANNE

Valérie Prélaz

+41 21 318 77 27
valerie.prelaz@naef.ch

VEVEY

Sébastien Rota

+41 21 318 77 22
sebastien.rota@naef.ch

NEUCHÂTEL

Patrice Pasquier

+41 32 737 27 83
patrice.pasquier@naef.ch



Avis important

© Knight Frank LLP 2017 – Ce rapport est publié à titre d'information générale uniquement et ne doit pas être utilisé de quelque façon que ce soit. Bien que des normes élevées aient été observées pour la préparation des informations, des analyses, des opinions et des prévisions dans ce rapport, Knight Frank LLP décline toute responsabilité quant aux pertes ou dommages résultant de l'utilisation, de la confiance ou de la référence au contenu de ce document. En tant que rapport général, ce document ne représente pas nécessairement le point de vue de Knight Frank LLP en ce qui concerne des propriétés ou des projets particuliers. La reproduction de ce rapport dans sa totalité ou partiellement n'est pas autorisée sans l'approbation écrite préalable de Knight Frank LLP quant à la forme et au contenu. Knight Frank LLP est une société à responsabilité limitée enregistrée en Angleterre sous le numéro OC305934. Notre siège social est situé au 55 Baker Street, Londres, W1U 8AN, où vous pouvez consulter la liste nominative des membres.