



**MARNE LA VALLÉE**

EPAMARNE / EPAFRANCE

*Pour un développement équilibré  
dans l'Est francilien*

**HABITER MARNE-LA-VALLÉE**

## **La commercialisation des logements neufs en accession à la propriété : analyse des grandes tendances**

**Note de conjoncture : avril - mai - juin 2011**

Direction de la Prospective et de la Programmation Urbaine  
Epamarne - Epafrance  
5, boulevard Pierre Carle - Noisiel - 77426 Marne-la-Vallée Cédex 2  
Téléphone : 01 64 62 43 36 - Télécopie : 01 64 62 43 80

**Edition juillet 2011**

# SOMMAIRE

## I. Caractéristiques des ventes entre avril et juin 2011

- 1) Résultats des ventes de logements neufs dans le périmètre de Marne-la-Vallée de janvier à juin 2011.
- 2) Répartition des ventes nettes par mois et par taille des logements entre avril et juin 2011.
- 3) Répartition des ventes nettes par secteur opérationnel entre avril et juin 2011.
- 4) Meilleurs résultats à fin juin 2011.
- 5) Répartition des ventes, par typologie de logement et par secteur, entre avril et juin 2011.
- 6) Les nouvelles mises en commercialisation entre avril et juin 2011.

## II. Caractéristiques des offres à la fin juin 2011

- 1) Répartition de l'offre, par typologie de logement et par secteur, à la fin du mois de juin 2011.
- 2) Répartition de l'offre individuels/collectifs, à la fin du mois de juin 2011.
- 3) Surfaces moyennes par type et typologie de logements en stock en m<sup>2</sup> à fin juin 2011.

## III. Focus sur les prix de vente

- 1) Prix de vente moyens d'opération au m<sup>2</sup> fin juin 2011.
- 2) Prix de vente moyens d'opération au m<sup>2</sup> par commune entre avril et fin juin 2011.
- 3) Comparaison des prix de vente moyens d'opération par commune entre fin juin 2009, fin juin 2010 et fin juin 2011, en collectif et en individuel.

## IV. Conclusion: les principales tendances à la fin juin 2011

## V. Annexes : documents de l'ADIL 77

## I. Caractéristiques des ventes entre avril et juin 2011

### 1) Résultats des ventes de logements neufs dans le périmètre de Marne-la-Vallée de janvier à juin 2011.

#### ❖ Bilan du deuxième trimestre 2011 : 352 ventes

- **avril** : 82 ventes nettes, dont 54 collectifs et 28 individuels
- **mai** : 161 ventes nettes, dont 137 collectifs et 24 individuels
- **juin** : 109 ventes nettes, dont 91 collectifs et 18 individuels

Soit un total de 764 logements sur les six premiers mois de l'année 2011 répartis en 78% de collectifs et 22% d'individuels.

- Sur le total des **ventes** de la période, les typologies se vendant le mieux sont les **T2 et les T3** pour une **offre** majoritairement composée de **T3 et T2**.
- **59% des ventes** totales se sont faites sur le **Val de Bussy**.
- **63% des ventes de collectifs** ont été effectués sur le **Val de Bussy**
- **57%** des ventes concernant **l'individuel** se sont faites sur le **Val d'Europe**.
- Le nombre de **désistements se maintient à 18**.
- **41 programmes sont actifs** à fin juin 2011, (**66% de collectifs et 34% d'individuels**) dont 22 proposent moins de 10 logements restant à la vente.
- Entre le début avril et la fin juin 2011, **352 logements ont donc été vendus**, dont 282 logements **collectifs (80%)** et 70 **individuels (20%)**, **confirmant le retour en force du collectif** amorcé l'année dernière et qui reste le plus vendu sur la ville nouvelle avec **4 ventes sur 5**.
- **12 nouvelles commercialisations** sont recensées entre avril et juin 2011, essentiellement sur les secteurs 3 et 4.
- **L'offre** de logements neufs sur l'ensemble des secteurs de Marne-la-Vallée est **en hausse** passant de 399 à fin mars 2011 à 606 à fin juin, mais on constate toujours aucune offre en individuel n'a été proposée sur les secteurs 1 et 2 sur ce trimestre, tout comme en début d'année 2011.
- **L'offre de T3 pour le collectif est majoritaire et celle de T5 et + l'est pour l'individuel.**

#### ❖ Comparaison avec le deuxième trimestre 2010 : 621 ventes

- **avril** : 261 ventes nettes, dont 205 collectifs et 56 individuels
- **mai** : 195 ventes nettes, dont 144 collectifs et 51 individuels
- **juin** : 165 ventes nettes, dont 135 collectifs et 30 individuels

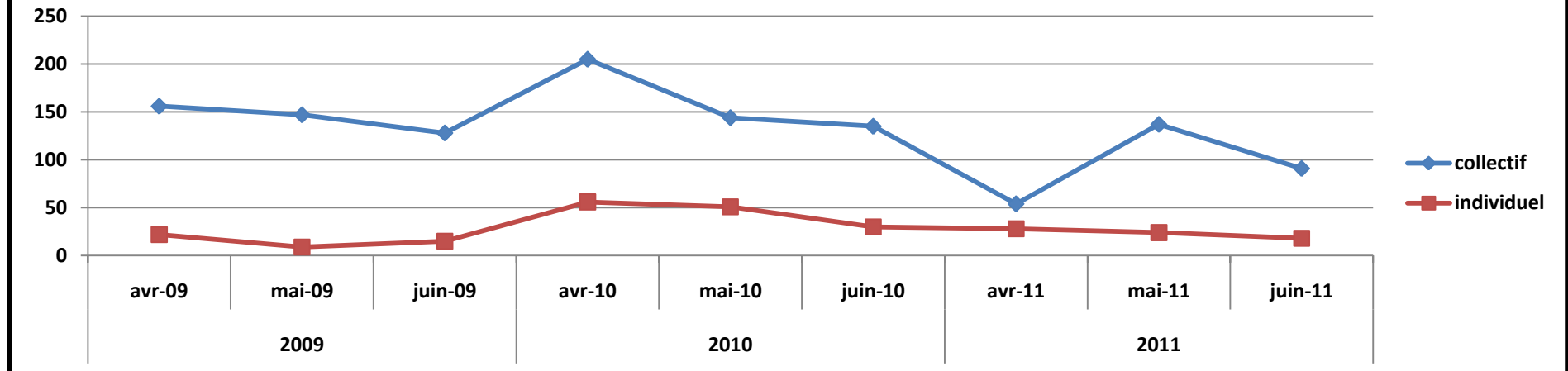
Pour un total de 1006 logements sur les six premiers mois de l'année 2010 avec 74% de collectif et 26% d'individuel.

#### ❖ Comparaison avec le deuxième trimestre 2009 : 477 ventes

- **avril** : 178 ventes nettes dont 156 collectifs et 22 individuels
- **mai** : 156 ventes nettes, dont 147 collectifs et 9 individuels
- **juin** : 143 ventes nettes, dont 128 collectifs et 15 individuels

Pour un total de 788 logements sur les six premiers mois de l'année 2009 avec 87% de collectif et 13% d'individuel.

## Evolution des ventes de logements sur les deuxièmes trimestres entre 2009 et 2011



- Les **résultats du deuxième trimestre 2011** sont **moins bons que les deuxièmes trimestres des années 2009 et 2010**.
- La remontée progressive des ventes constatée lors des trois premiers mois de 2011 n'est pas confirmée.
- Sur le premier semestre, **les chiffres sont du niveau de 2009** (764 ventes en 2011 contre 788 en 2009) mais bien **en deçà de 2010** avec 1006 ventes nettes.

2) Répartition des ventes nettes par mois et par taille des logements entre avril et juin 2011.

AVRIL 2011				
Typologie	Nombre	% des ventes	% de l'offre totale	Répartition individuels/collectifs
T1	3	4%	0%	coll
T2	22	27%	3%	coll
T3	22	27%	3%	coll
T4	13	16%	2%	8 ind + 5 coll
T5/6	22	27%	3%	20 ind + 2 coll
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>	<b>11%</b>	
MAI 2011				
Typologie	Nombre	% des ventes	% de l'offre totale	Répartition individuels/collectifs
T1	10	6%	1%	coll
T2	62	39%	8%	coll
T3	51	32%	7%	coll
T4	23	14%	3%	10 ind + 13 coll
T5/6	15	9%	2%	14 ind + 1 coll
<b>Total</b>	<b>161</b>	<b>100%</b>	<b>22%</b>	
JUIN 2011				
Typologie	Nombre	% des ventes	% de l'offre totale	Répartition individuels/collectifs
T1	3	3%	0%	coll
T2	32	29%	5%	coll
T3	36	33%	6%	coll
T4	23	21%	4%	4 ind + 19 coll
T5/6	15	14%	2%	14 ind + 1 coll
<b>Total</b>	<b>109</b>	<b>100%</b>	<b>17%</b>	

### 3) Répartition des ventes nettes par secteur opérationnel entre avril et juin 2011.

Secteur	avr-11				mai-11				juin-11				total collectif	% coll	total individuel	% ind
	collectif	individuel	% coll/total coll	% ind/total ind	collectif	individuel	% coll/total coll	% ind/total ind	collectif	individuel	% coll/total coll	% ind/total ind				
Noisy le Grand/Villiers-sur-Marne	1	0	0%	0%	4	0	1%	0%	-2	0	-1%	0%	3	1%	0	0%
Val Maubuée	0	0	0%	0%	4	0	1%	0%	4	0	1%	0%	8	3%	0	0%
Val de Bussy	33	12	12%	17%	89	14	32%	20%	57	4	20%	6%	179	63%	30	43%
Val d'Europe	20	16	7%	23%	40	10	14%	14%	32	14	11%	20%	92	33%	40	57%
<b>Total</b>	54	28	19%	40%	137	24	49%	34%	91	18	32%	26%	282	100%	70	100%

### 4) Meilleurs résultats à fin juin 2011.

#### ➤ Collectifs :

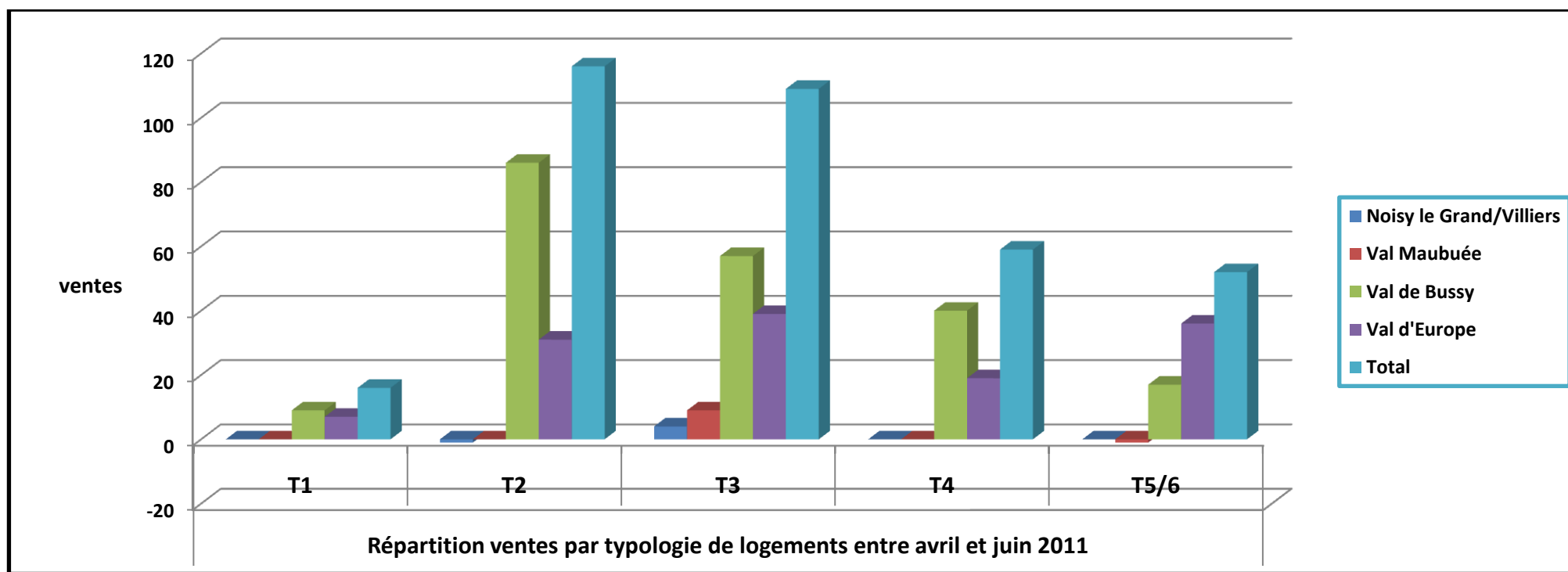
Secteur 1	Sans objet		
Secteur 2	Nouveaux constructeurs	4 ventes à Noisiel	La Ferme du buisson
Secteur 3	Immobilières IDF	23 ventes à Bussy-St-Georges	Les Terrasses du Parc
Secteur 4	Mairie de Chessy	22 ventes à Chessy	Le Prieuré

#### ➤ Individuels :

Secteur 1	Sans objet		
Secteur 2	Sans objet		
Secteur 3	Artenova Immobilier	4 ventes à Chanteloup-en-Brie	Cour & Jardin
Secteur 4	Icade promotion logement	11 ventes à Magny-le-Hongre	Hameau des étangs

5) Répartition des ventes, par typologie de logement et par secteur, entre avril et juin 2011.

Secteur	Répartition <b>ventes</b> par typologie de logements entre avril et juin 2011					Nombre
	T1	T2	T3	T4	T5/6	
Noisy le Grand/Villiers	0	-1	4	0	0	<b>3</b>
Val Maubuée	0	0	9	0	-1	<b>8</b>
Val de Bussy	9	<b>86</b>	<b>57</b>	40	17	<b>209</b>
Val d'Europe	7	31	39	19	36	<b>132</b>
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>116</b>	<b>109</b>	<b>59</b>	<b>52</b>	<b>352</b>
	5%	<b>33%</b>	<b>31%</b>	17%	15%	100%



- Des **ventes** où dominent les **T2** (33%), principalement situées sur le **Val de Bussy** avec les **2/3** (86 ventes sur 116) des ventes réalisées, suivies par les ventes de **T3** représentant un **tiers** du total, localisées sur le **Val de Bussy** pour une grosse moitié. (57 ventes sur 109 réalisées)

## 6) Les nouvelles mises en commercialisation entre avril et juin 2011.

Promoteur	Nature de l'opération	commune	Nom de l'opération
Artenova Immobilier	24 appartements + 21 maisons	Chanteloup-en-Brie	Cour & Jardin
Spirit	14 appartements + 8 maisons	Chanteloup-en-Brie	La Pergola
Accelis Promotion	80 appartements + 30 maisons	Ferrières-en-Brie	Les jardins de l'Impératrice
Kaufman & Broad	48 appartements	Lagny-sur-Marne	L'Eden
Bouwfonds Marignan	70 appartements	Montévrain	VG'Tal
Mairie de Chessy	23 appartements	Chessy	Le Prieuré
Sully Promotion	+ 24 appartements	Chessy	Les jardins de Chessy
MDH	35 appartements + 8 maisons	Chessy	Villa Cassius
CFH	43 appartements	Coupvray	Tamaris Park
Windsor	32 maisons	Magny-le-Hongre	Le Domaine de Windsor
Icade promotion	+ 10 appartements + 44 maisons	Magny-le-Hongre	Le Hameau des étangs II

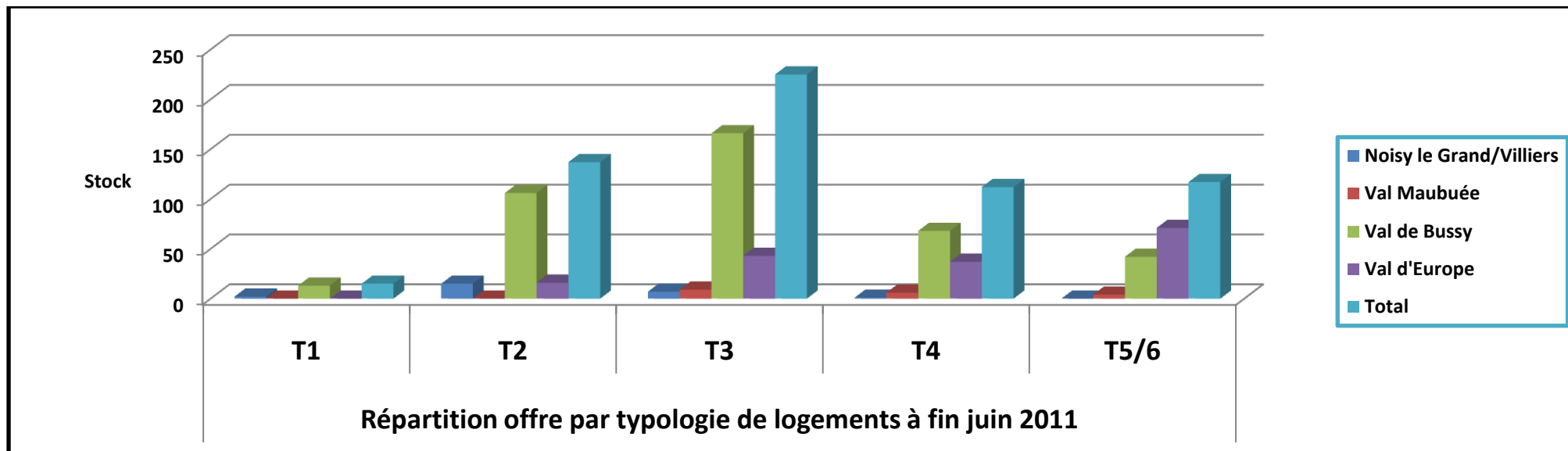
- **514** nouvelles mises en commercialisations **ces trois derniers mois** réparties en **78% d'appartements** et **22% de maisons**.
- **Au second trimestre 2011, 59% des appartements** et **53% des maisons** ont été nouvellement mis en vente sur le **Val de Bussy** localisés sur Ferrières-en-Brie, Chanteloup-en-Brie et Lagny-sur-Marne et aucune nouvelle mise en commercialisation n'a été effectuée sur les secteurs 1 et 2.
- Au premier **trimestre 2011** la répartition était de **58% d'appartements** et **42% de maisons** pour un total de **327 nouvelles mises en vente**.
- **68% des appartements** nouvellement commercialisés l'avait été sur le **secteur 3** à Ferrières-en-Brie, Lagny-sur-Marne et Bussy-Saint-Georges suivi par le secteur 1 (23%) à Bry-sur-Marne et Villiers-sur-Marne.
- Les nouvelles mises en vente de maisons avaient été réalisées sur le **Val de Bussy** pour plus de la moitié (58%) et dans un seul programme à Bussy-Saint-Georges.
- **Le deuxième trimestre 2011 enregistre 187 nouvelles mises en commercialisation de plus qu'au cours du premier trimestre.**
- **La domination du Val de Bussy pour les nouvelles mises en commercialisations d'appartements se poursuit mais de façon moins marquée (59% contre 68%).**

## II. Caractéristiques des offres à la fin juin 2011

### 1) Répartition de l'offre, par typologie de logement et par secteur, à la fin du mois de juin 2011.

Secteur	Répartition offre par typologie de logements à fin juin 2011					Nombre
	T1	T2	T3	T4	T5/6	
Noisy le Grand/Villiers	2	15	7	1	0	25
Val Maubuée	0	0	9	6	4	19
Val de Bussy	13	106	166	68	42	395
Val d'Europe	0	16	43	37	71	167
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>137</b>	<b>225</b>	<b>112</b>	<b>117</b>	<b>606</b>
	2%	23%	37%	18%	19%	100%

- **65% des offres** sont situées sur le **Val de Bussy**.
- L'offre reste majoritairement composée de **T3 (37%)** - spécialement sur le secteur du **Val de Bussy** avec presque les 3/4 des offres de T3 proposées. *(166 offres sur 225)* - et de T2 représentant le quart des offres environ, également principalement localisées sur le Val de Bussy avec 77,3%. *(106 offres sur 137)*
- Ce secteur concentre également 60% des offres de T4 *(68 offres sur un total de 112)*.
- Le **Val d'Europe** est toujours très ciblé « famille » avec une dominante de **T5/6** représentant plus de la moitié (**60,6%**) du total des offres T5/6 du trimestre. *(71 offres sur 117)*
- **Ce constat global est dans la continuité du premier trimestre 2011.**



## 2) Répartition de l'offre individuels/collectifs, à la fin du mois de juin 2011.

Répartition offre par type de logements à fin juin 2011						
	Total	T1	T2	T3	T4	T5 & +
<b>Collectif</b>	<b>470</b>	15	137	<b>223</b>	80	15
<b>Individuel</b>	<b>136</b>	0	0	2	32	<b>102</b>

### Collectifs :

- L'offre en **collectif** représente **78% du stock** (470/606) et les **T3** totalisent 47% de l'offre en collectif (223/470) juste devant les T2 avec 29% des offres (137/470).
- A titre de comparaison, au deuxième trimestre 2010 les offres en collectif représentaient 69% du total. La tendance amorcée mi 2010, d'une **modification de la répartition entre collectif et individuel se poursuit.**

### Individuels :

- L'offre en **individuel** correspond à **22% du stock**, (136/606) et se compose quasi exclusivement de **T5 et +**. (102/106)
- En valeur absolue, après une baisse continue depuis septembre 2010 (moins de 100 maisons en stock en moyenne et même 68 fin mars 2011) une **remontée des stocks** est constatée : elle traduit peut-être un essoufflement des ventes (passage de 96 ventes en individuel au premier trimestre contre 70 au second) ou bien une volonté de reconstitution des stocks.

### **3) Surfaces moyennes par type et typologie de logements en stock en m<sup>2</sup> à fin juin 2011.**

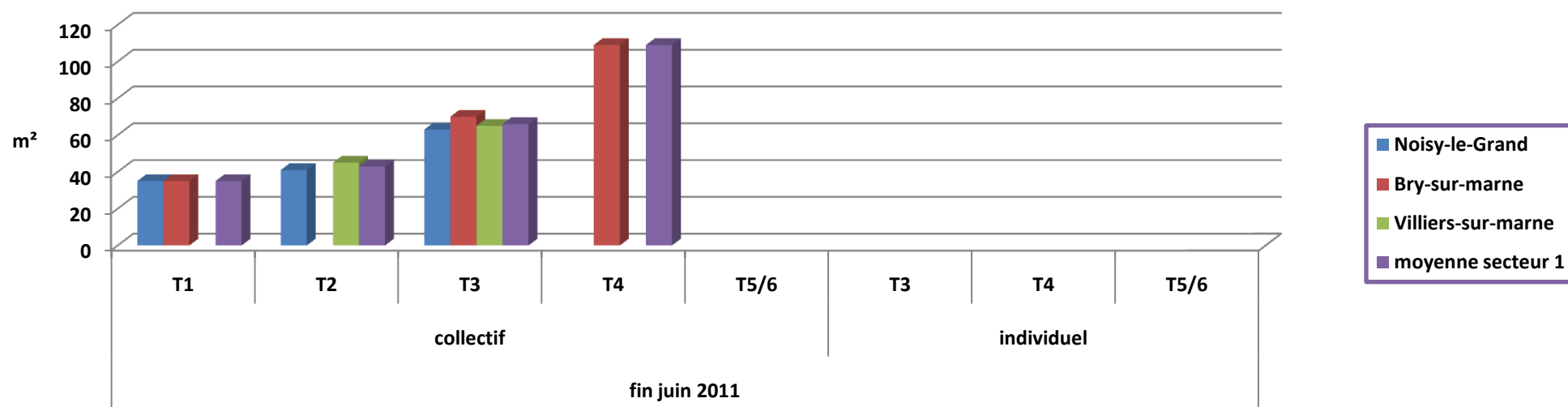
#### **Collectifs :**

- Sur le **secteur 2** il ne reste **en stock ni T1, ni T2, aucun T1** également **sur le secteur du Val d'Europe**.
- Les **superficies des T1** sur le secteur 1 et sur le Val de Bussy sont similaires et tournent autour de **35/37m<sup>2</sup>**.
- Les **T2** ont également les mêmes superficies en moyenne, sur les secteurs 1, 3 et 4 soit **43m<sup>2</sup>**.
- Les **T3** sont plus grands en moyenne sur le secteur 1 avec 66m<sup>2</sup> et **présents sur toutes les opérations en cours de commercialisation**.
- Les **T4** sont **peu représentés** sur les **secteurs 1 et 2** et les superficies ne sont pas homogènes sur les secteurs 3 et 4 variant de 71 à 109m<sup>2</sup>.
- Les **T5/6** ont entre 93 et 104m<sup>2</sup> et sont toujours **absents du secteur 1**, mais ce trimestre, du secteur 4 également et très faiblement représentés sur les secteurs 2 et 3. (9 appartements)

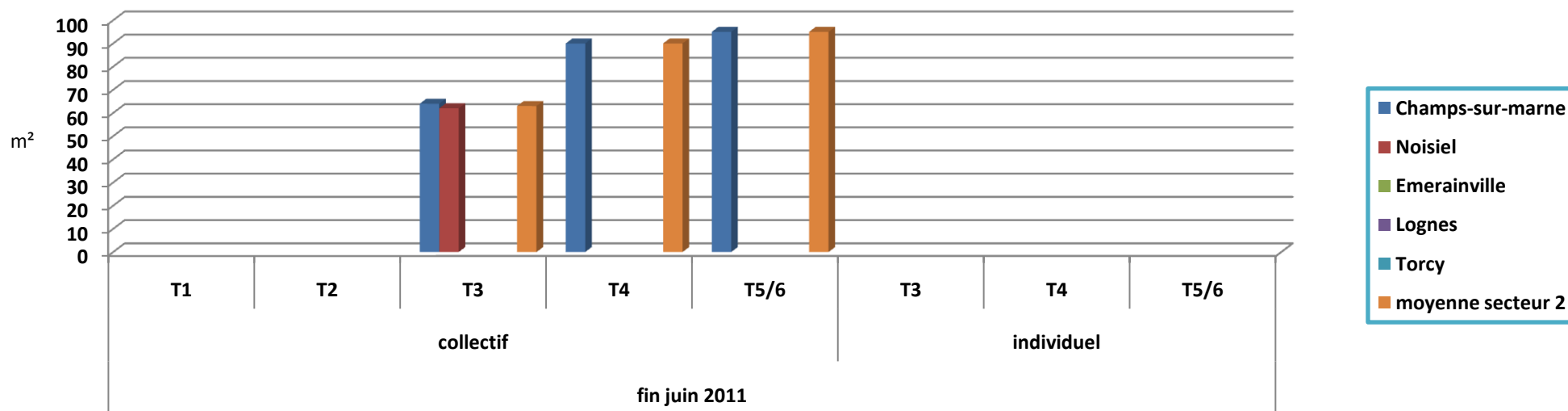
#### **Individuels :**

- **Sur les secteurs 1 et 2, il n'y a plus d'individuels proposés à la vente à la fin juin 2011**, la tendance de début d'année se confirme.
- Sur les **secteurs 3 et 4, les offres se concentrent uniquement sur les T4 et +**.
- On note une confirmation de la tendance amorcée en début d'année 2010, avec de grandes superficies habitables moyennes pour les T5/6 sur le secteur 4 (>100m<sup>2</sup>).

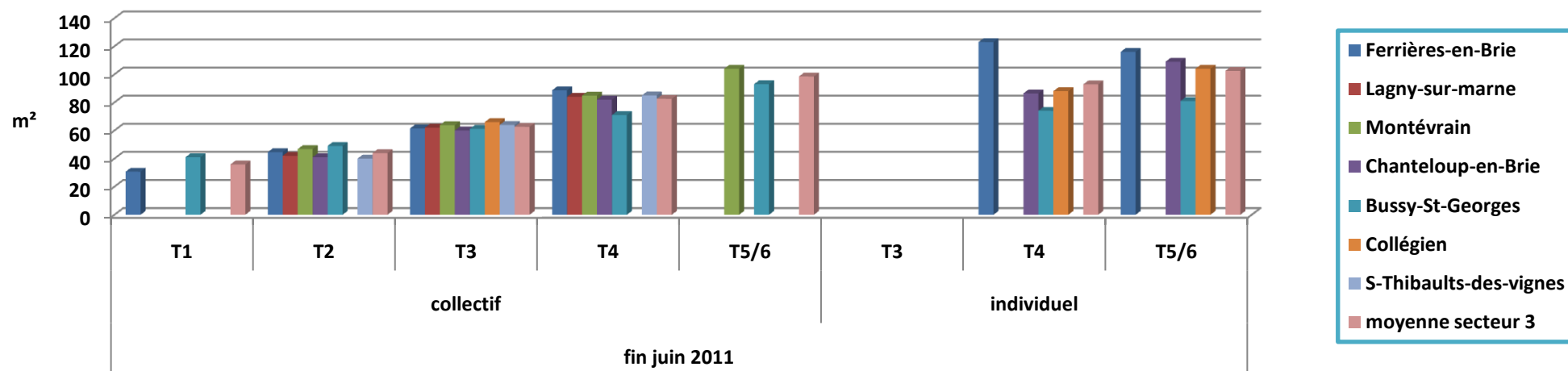
Surfaces moyennes par type et par typologie des logements en m<sup>2</sup> en stock à fin juin 2011



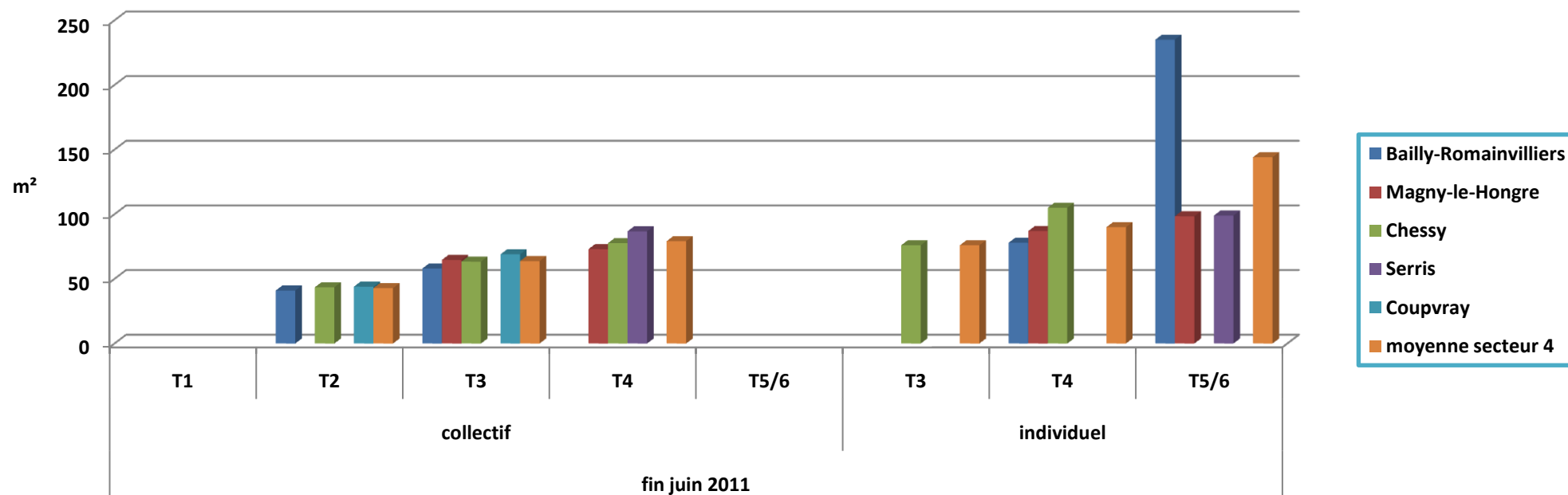
Surfaces moyennes par type et par typologie des logements en m<sup>2</sup> en stock à fin juin 2011



Surfaces moyennes par type et par typologie des logements en m<sup>2</sup> en stock à fin juin 2011



Surfaces moyennes par type et par typologie des logements en m<sup>2</sup> en stock à fin juin 2011



### III. Focus sur les prix de vente

#### 1) Prix de vente moyens d'opération au m<sup>2</sup> fin juin 2011.

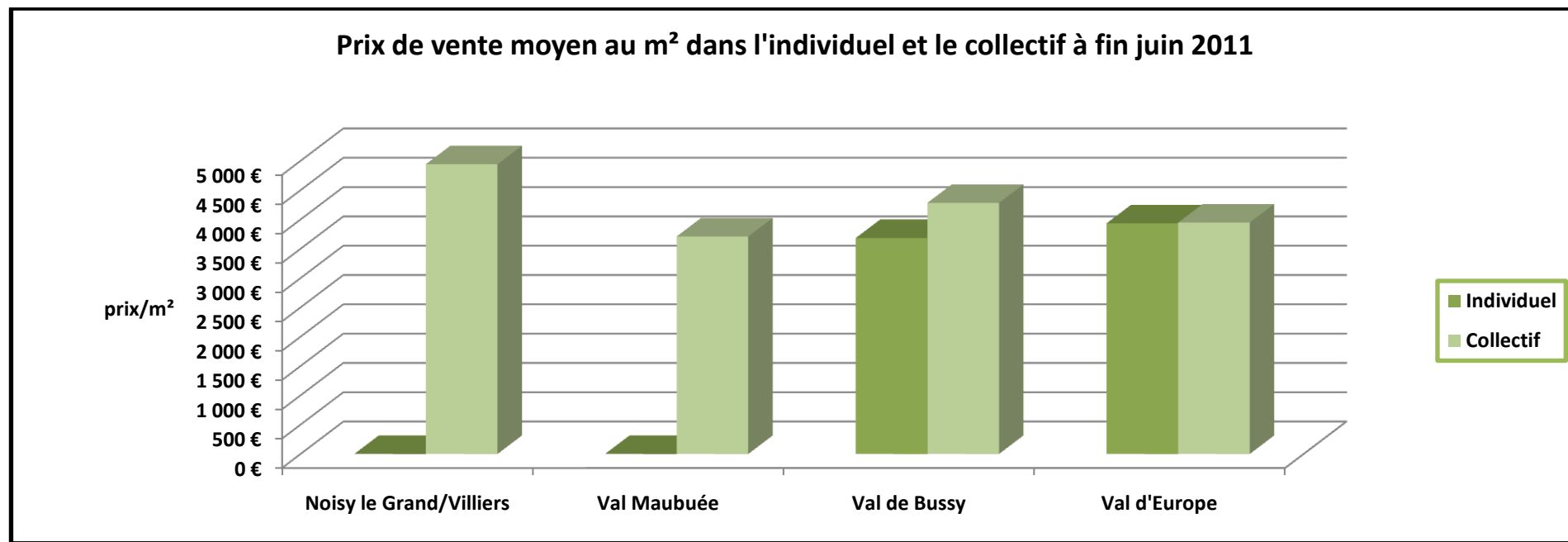
	Individuel	Collectif
Noisy le Grand/Villiers/Bry	pas d'offre	4 943 €
Val Maubuée	pas d'offre	3 711 €
Val de Bussy	3 685 €	4 284 €
Val d'Europe	3 934 €	3 948 €

#### Collectifs :

- le secteur 1 est fin juin le plus cher au m<sup>2</sup> en matière de logements collectifs, suivi par le Val de Bussy.

#### Individuels :

- On ne note aucune vente, puisque aucune offre sur les secteurs 1 et 2. Le Val de Bussy et le Val d'Europe ont des prix moyens en cette fin de deuxième trimestre 2011, inférieurs à 4.000€/m<sup>2</sup>.



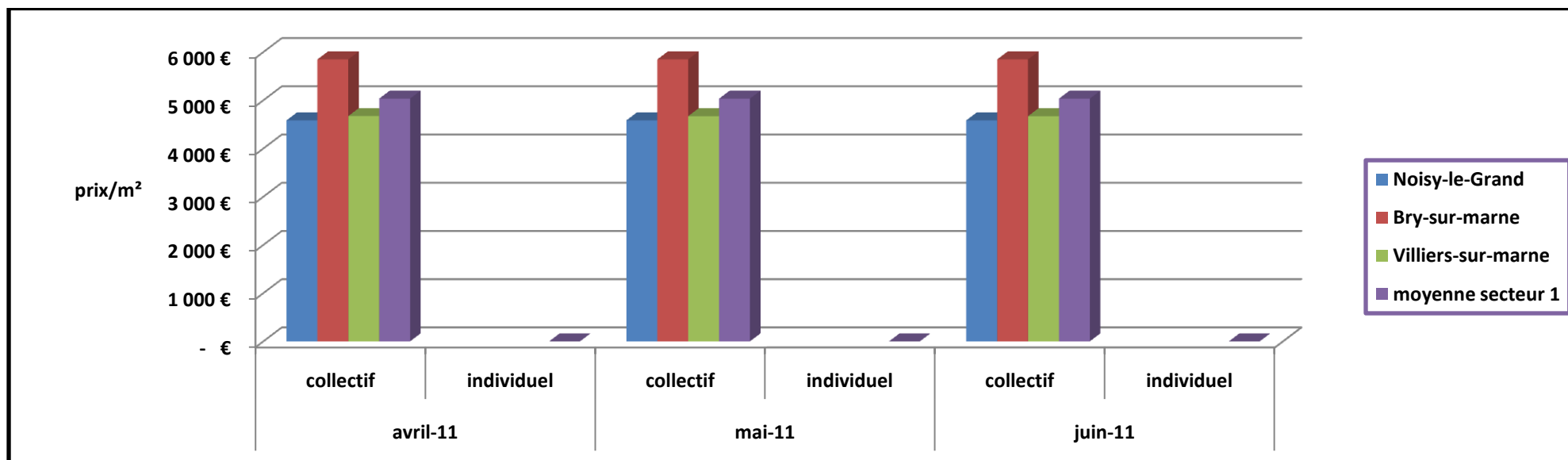
## 2) Prix de vente moyens d'opération au m<sup>2</sup> par commune entre avril et fin juin 2011.

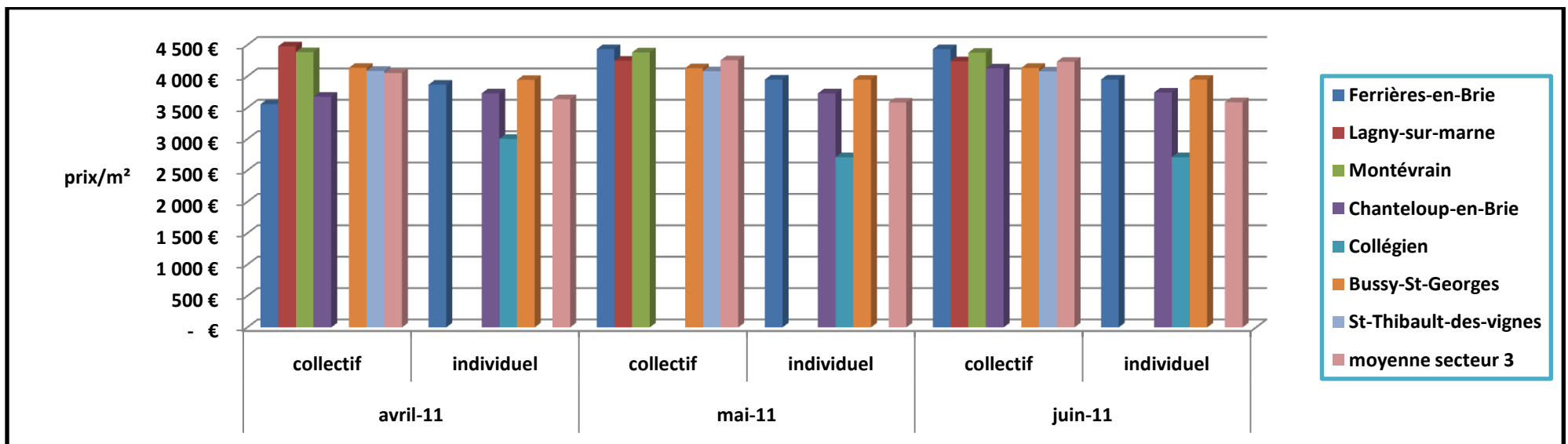
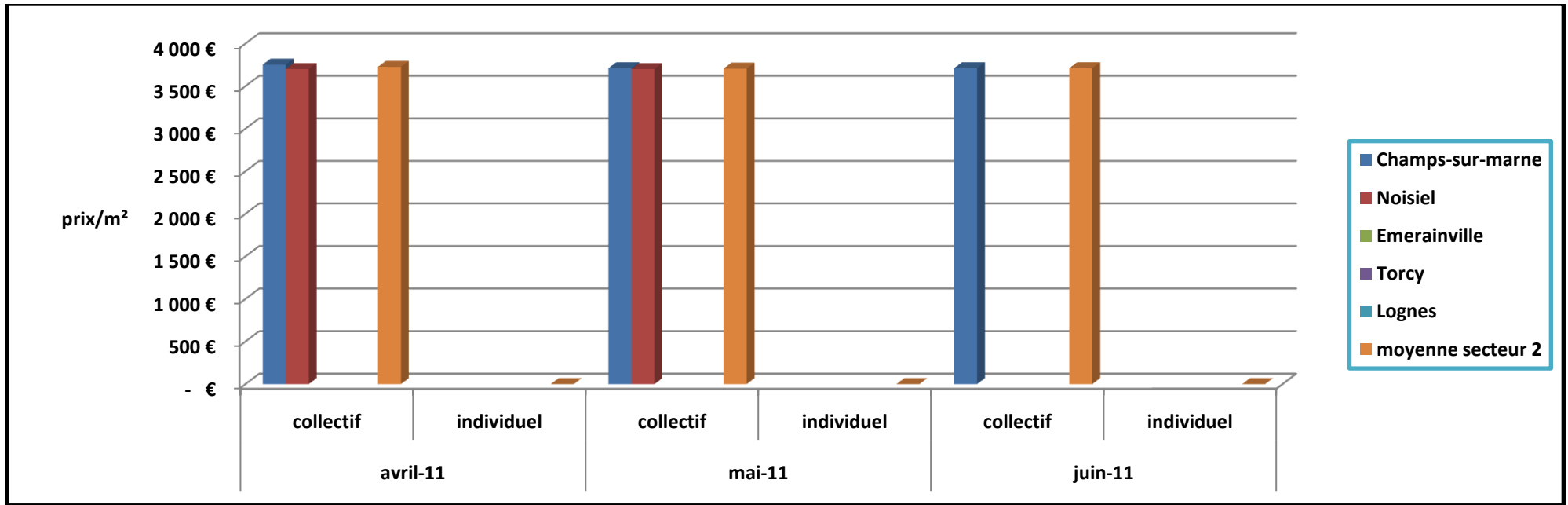
### Collectifs :

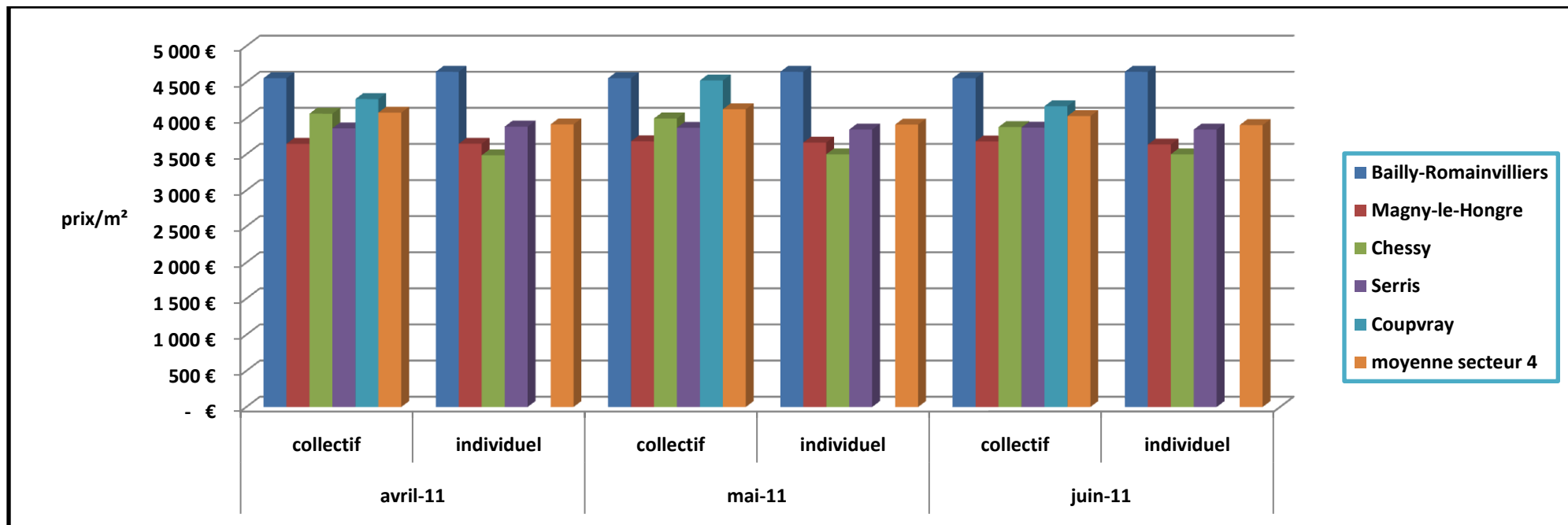
- A **Bry-sur-Marne**, les **prix au m<sup>2</sup> restent supérieurs** à ceux des deux autres communes du secteur. (>5.800€/m<sup>2</sup>)
- Les **prix au m<sup>2</sup> sur le Val Maubuée sont homogènes** et se situent autour de **3.700€/m<sup>2</sup>** restant dans la continuité de ceux pratiqués au cours du premier trimestre 2011.
- Sur le **secteur 3**, les prix moyens sont **supérieurs à 4.000€/m<sup>2</sup>** alors qu'ils étaient inférieurs en moyenne, mais pas pris individuellement, au premier trimestre. (sans doute l'effet de la fin de l'opération du CIL à Collégien qui pratiquait des prix de vente autour de 2.520€/m<sup>2</sup> ce qui faisait chuter la moyenne)
- Sur le **Val d'Europe**, Magny-le-Hongre est la commune la plus abordable et se trouve en dessous de la **moyenne de 4.000€/m<sup>2</sup>**.

### Individuels :

- Seules sont **concernées, les communes des secteurs 3 et 4.**
- Sur le **Val de Bussy**, les maisons du CIL vendues à Collégien correspondent à un programme en accession sociale et Ferrières et Bussy-St-Georges ont toujours un prix au m<sup>2</sup>, supérieur à la **moyenne, soit 3.600€/m<sup>2</sup>**.
- Sur le **secteur IV**, les prix constatés flirtent avec les **4.000€/m<sup>2</sup>** et seule la commune de Bailly-Romainvilliers les dépasse, avec 4.650€/m<sup>2</sup>.





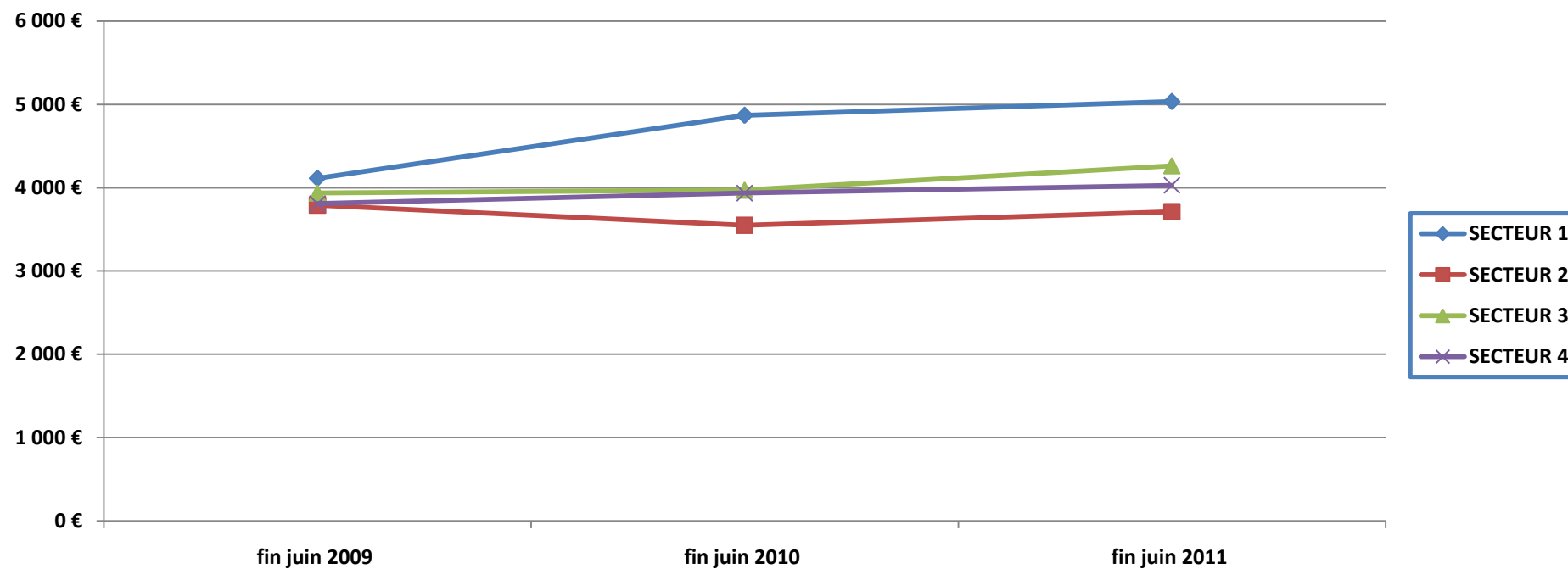


**3) 12. Comparaison des prix de vente moyens d'opération au m<sup>2</sup> par commune entre fin juin 2009, fin juin 2010 et fin juin 2011, en collectif et en individuel.**

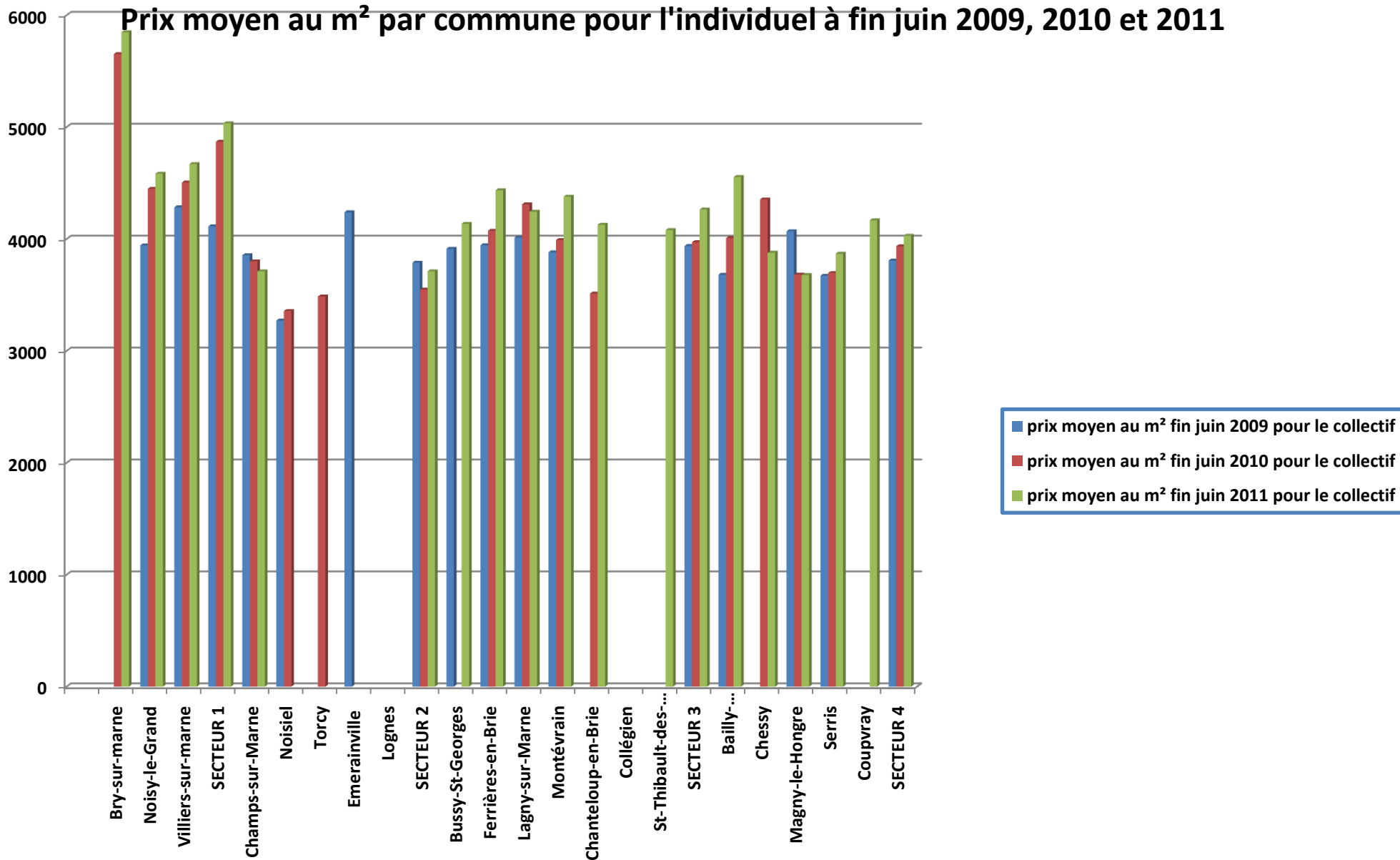
**Collectifs :**

- Sur les secteurs 1, 3 et 4 : augmentation du prix de vente moyen à fin juin 2011 par rapport à fin juin 2009 et 2010.
- Stagnation des prix sur le Val Maubuée au dessous de 3.800€/m<sup>2</sup>.

## Prix moyens au m<sup>2</sup> par secteur pour le collectif à fin juin 2009, 2010 et 2011

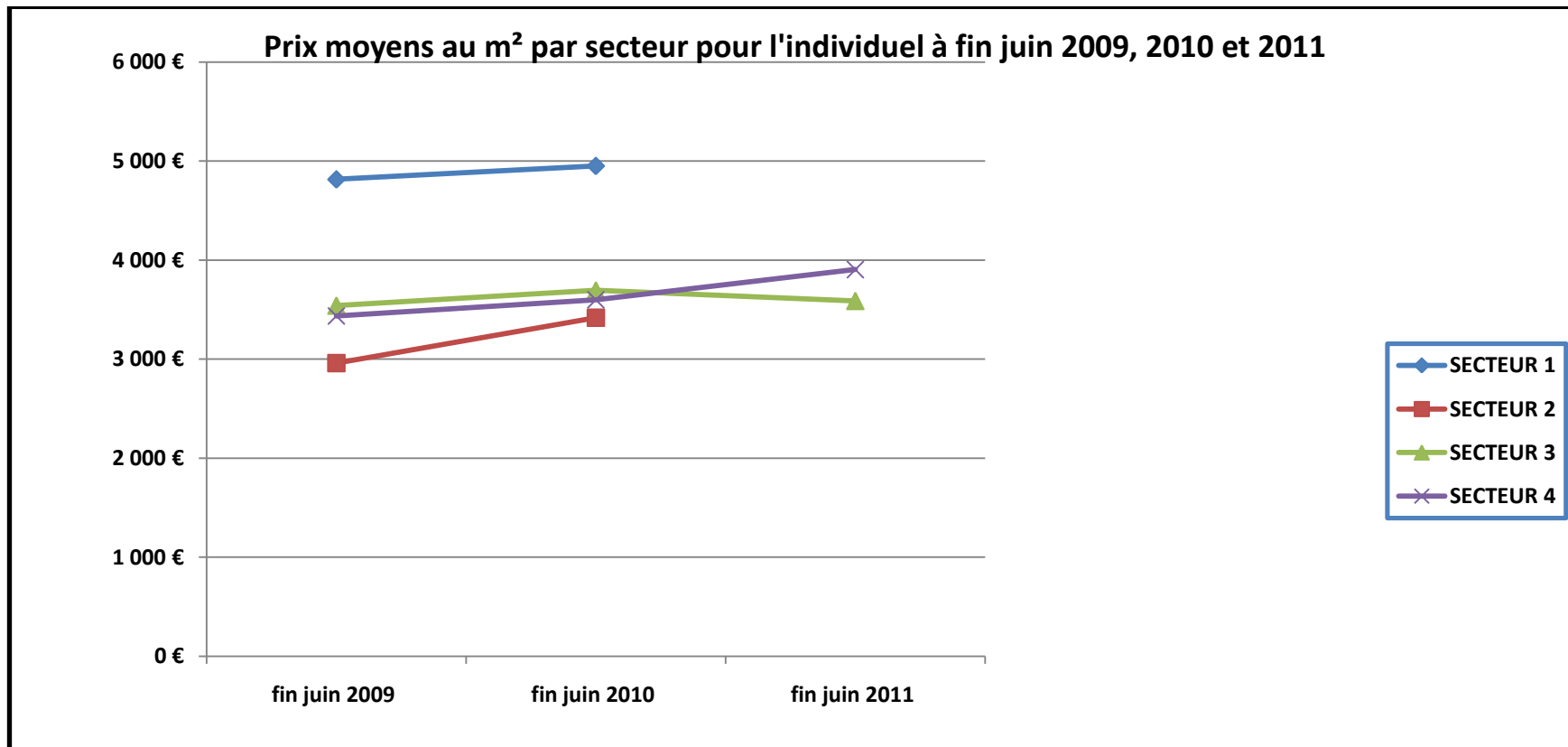


**Prix moyen au m<sup>2</sup> par commune pour l'individuel à fin juin 2009, 2010 et 2011**

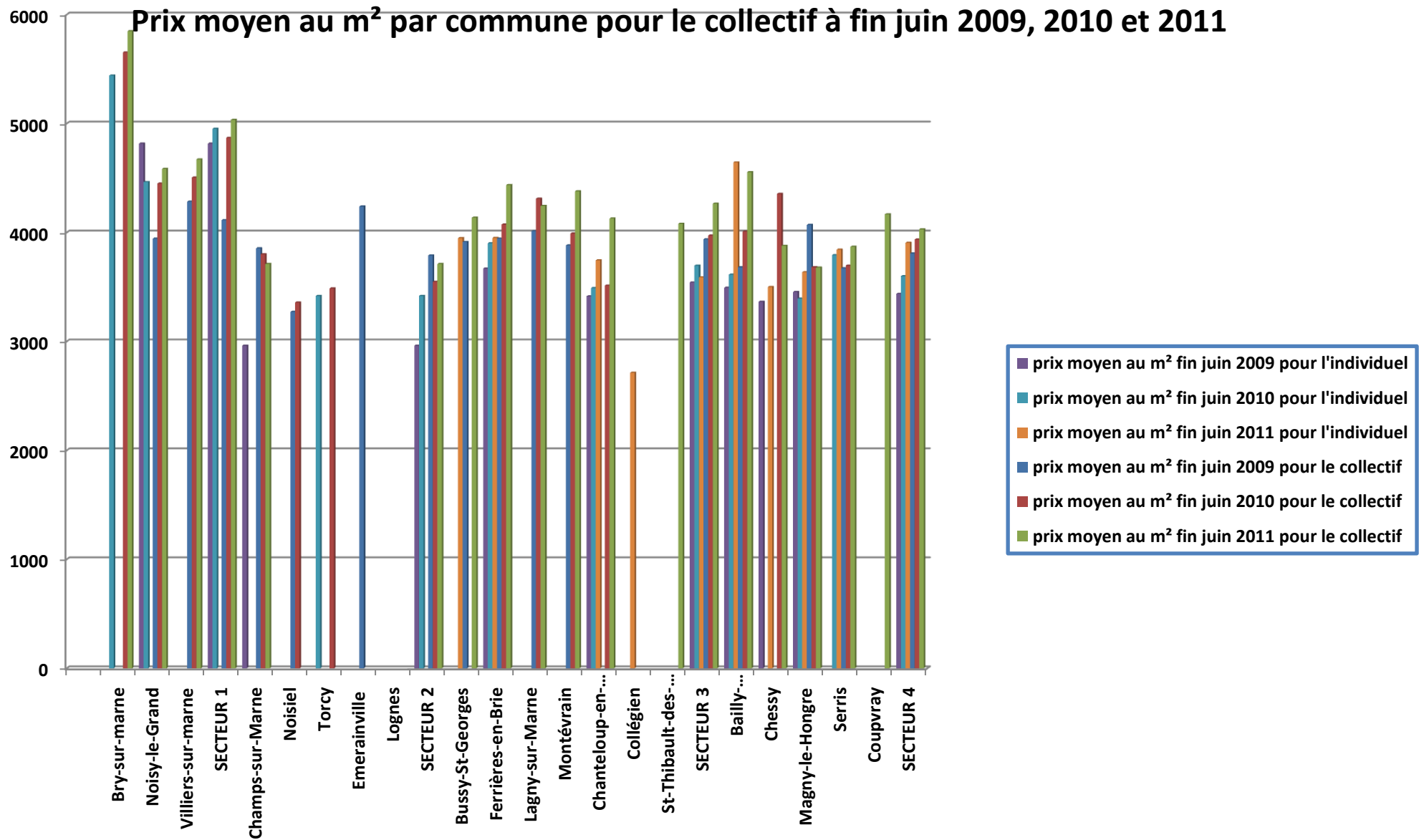


## Individuels :

- Sur les **secteurs 1 et 2** on constate une **absence de programmes** mis en vente à fin juin 2011.
- Les **prix** sur le **Val de Bussy** sont au niveau de la fin juin 2009 et **légèrement inférieurs à la fin juin 2010**. (< à 3.600€/m<sup>2</sup>)
- Les **prix ont augmenté sur le Val d'Europe** passant de 3.400€/m<sup>2</sup> à fin juin 2009 à 3.900€/m<sup>2</sup> en cette fin juin 2011.



**Prix moyen au m<sup>2</sup> par commune pour le collectif à fin juin 2009, 2010 et 2011**



## IV. Conclusion : les principales tendances à la fin juin 2011

### Un total des ventes sur les 6 premiers mois de 2011 moins bon qu'en 2010 et qu'en 2009 couplée à une remontée des stocks en individuel

- Les résultats du deuxième trimestre 2011 sont moins bons que les deuxièmes trimestres des années 2009 et 2010. La remontée progressive des ventes constatée lors des trois premiers mois de 2011 n'est pas confirmée.
- Sur le **premier semestre 2011**, les **chiffres sont du niveau de 2009** (764 ventes en 2011 contre 788 en 2009) mais bien **en deçà de 2010** avec 1006 ventes nettes.
- Un total de **764 logements vendus sur les six premiers mois de l'année 2011**.
- Sur le total des ventes de la période, **les typologies se vendant le mieux sont les T2 et les T3 pour une offre majoritairement composée de T3 et T2**.
- **En valeur absolue**, après une baisse continue depuis septembre 2010 (moins de 100 maisons en stock en moyenne et même 68 fin mars 2011) une **remontée des stocks** est constatée : elle traduit peut-être un essoufflement des ventes (passage de 96 ventes en individuel au premier trimestre contre 70 au second)
- Le deuxième trimestre 2011 enregistre **187 nouvelles mises en commercialisation de plus qu'au cours du premier trimestre**.

### Le Val de Bussy porte à la fin juin 2011 l'essentiel des offres et des ventes tant en habitat individuel qu'en collectif

- **65% des offres** totales sont situées sur le **Val de Bussy**.
- **59% des ventes** totales se sont faites sur le **Val de Bussy**.

### La confirmation d'une répartition 80%/20% environ entre le collectif et l'individuel tant pour les ventes que pour les offres

- La tendance amorcée mi 2010, d'une **modification de la répartition entre collectif et individuel** se poursuit au net bénéfice de l'individuel.
- **L'offre en collectif** représente **78% du stock** et les **T3** totalisent **47%** de l'offre en collectif, juste devant les T2 avec 29% des offres.
- **L'offre en individuel** correspond à **22% du stock** et se compose quasi exclusivement de **T5 et +**.
- La répartition des **ventes sur les six premiers mois de l'année** est de **78% de collectifs** et **22% d'individuels** → **4 ventes sur 5** correspondent à du **collectif**

### Des typologies absentes dans certains secteurs géographiques en matière d'offres, couplées à des manques de types (individuels/collectifs) et une tendance à la spatialisation des « produits » sauf pour les T3 en collectif

- Sur le **secteur 2** il ne reste en stock **ni T1, ni T2, aucun T1** également sur le secteur du **Val d'Europe**.
- Sur les **secteurs 1 et 2**, il n'y a **plus d'individuels proposés à la vente** et la tendance amorcée en début d'année se confirme.
- Sur les **secteurs 3 et 4**, **les offres se concentrent uniquement sur les T4 et +**.
- Les **T3** dans le **collectif** sont **présents sur toutes les opérations en cours de commercialisation**.
- **L'offre de T3 pour le collectif est majoritaire** et celle de **T5 et plus** **l'est pour l'individuel**.
- Des **ventes où dominent les T2** (33%) essentiellement sur le Val de Bussy.
- **Aucune offre en individuel** n'a été proposée sur les **secteurs 1 et 2** depuis le **début 2011**.

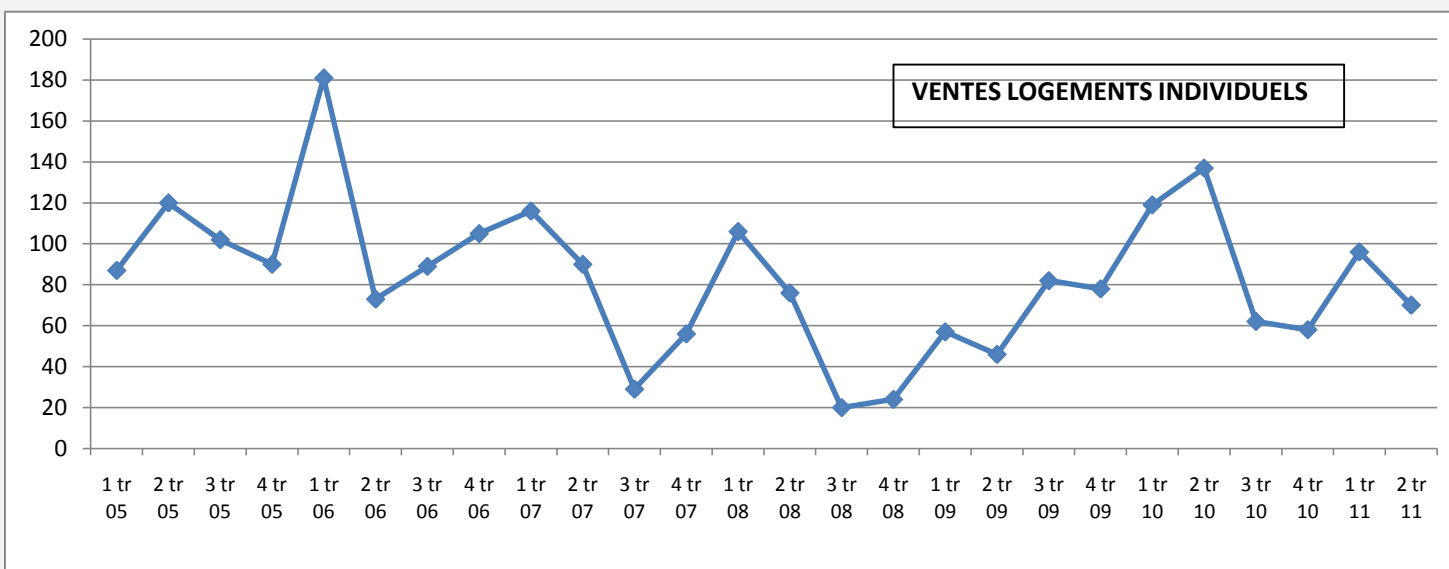
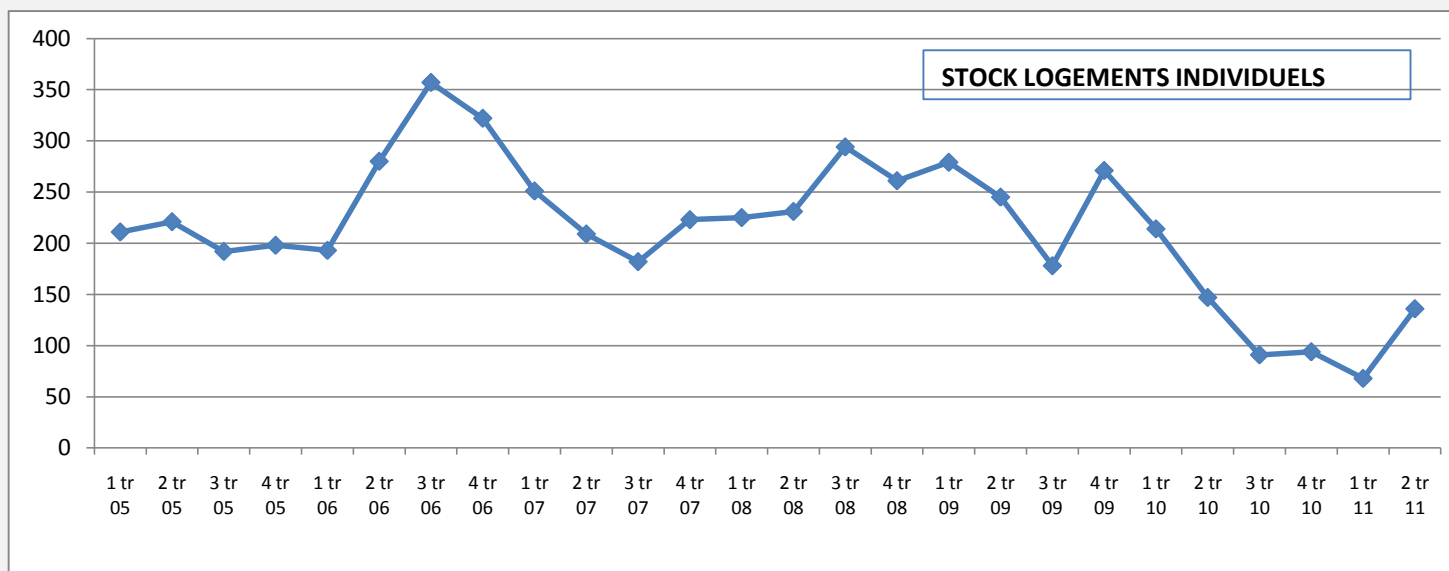
## RESULTATS ESSENTIELS JUIN 2011

	Ventes nettes		Offre en fin de mois		Rythme des ventes		Désistements
	Moyenne des 12 mois précédents	juin-11	Nombre	Taux invendus / terminés	juin-11	Moyenne des 3 mois précédents	Taux moyen des 3 mois précédents
Collectif	96	91	470	1,02%	17,32%	17,31%	3,75%
Individuel	24	18	136	0,00%	14,28%	19,88%	9,09%
<b>TOTAL</b>	<b>120</b>	<b>109</b>	<b>606</b>	<b>0,85%</b>	<b>16,73%</b>	<b>17,81%</b>	<b>4,86%</b>

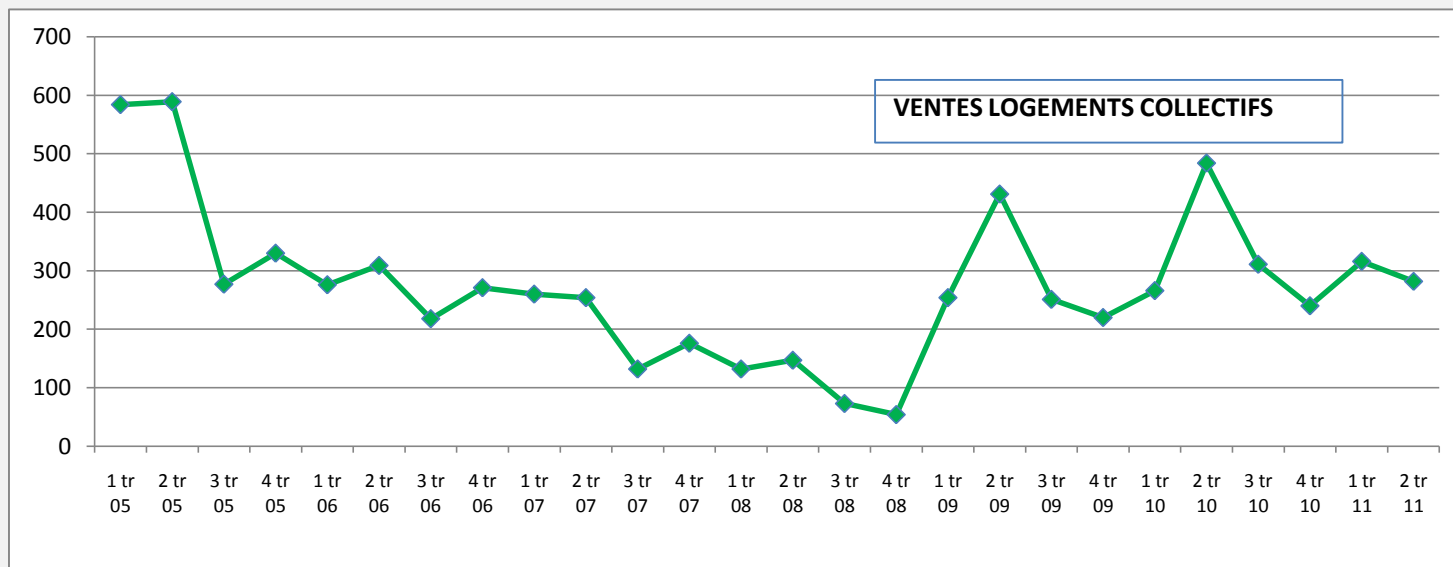
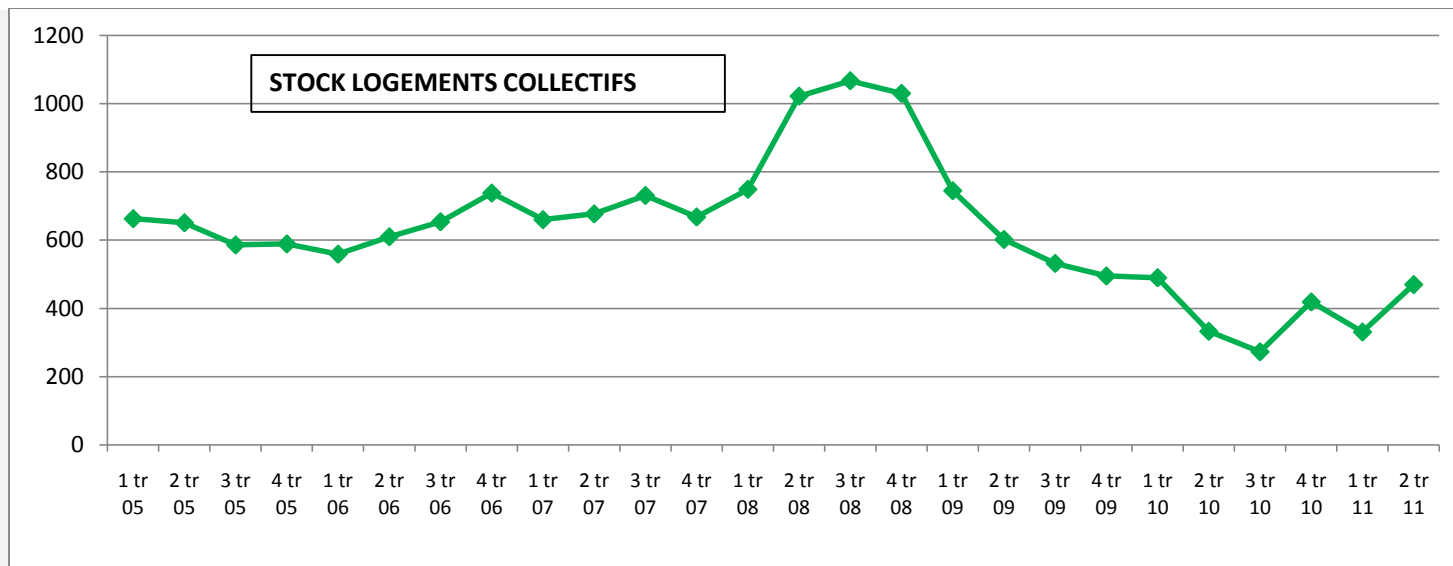
RESULTAT CUMULE DES VENTES NETTES FIN JUIN 2011

Collectif	598
Individuel	166
<b>TOTAL</b>	<b>764</b>

## OBSERVATOIRE DU LOGEMENT

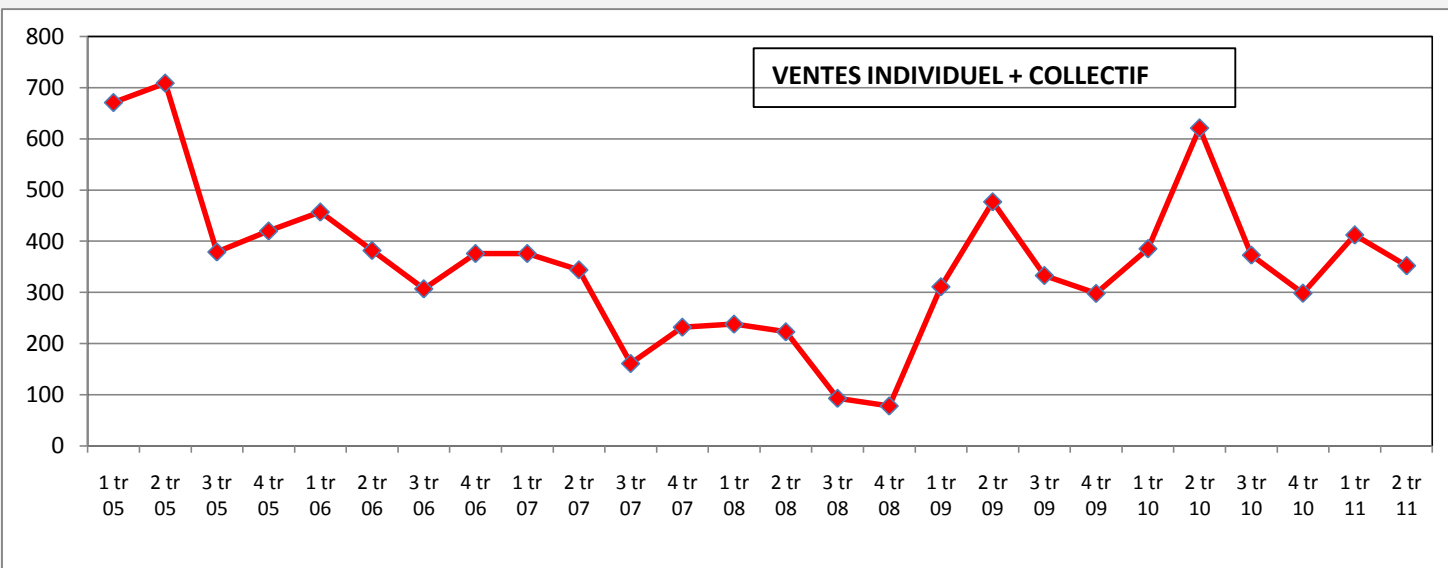
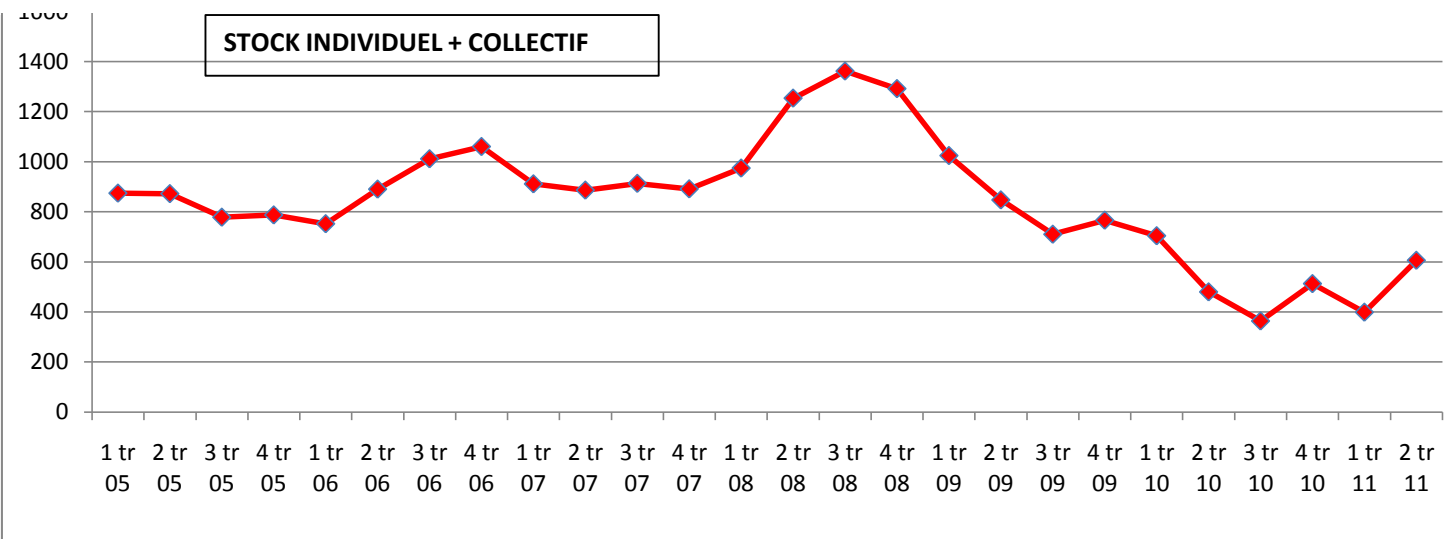


# OBSERVATOIRE DU LOGEMENT



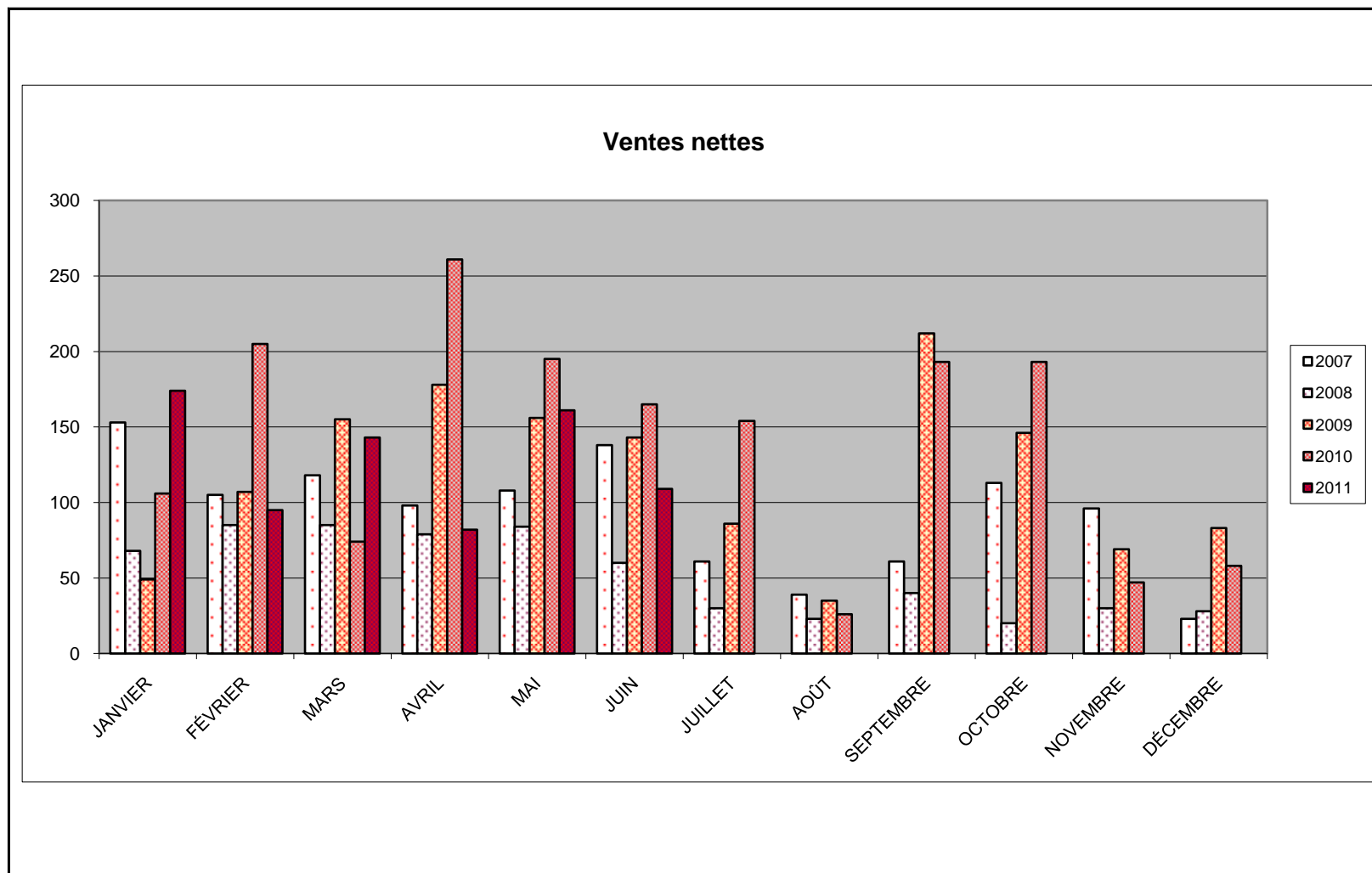
1600

## OBSERVATOIRE DU LOGEMENT



**COMPARAISON DES VENTES NETTES**  
**PERIODE 2007 - 2011**  
**Secteurs individuel et collectif**

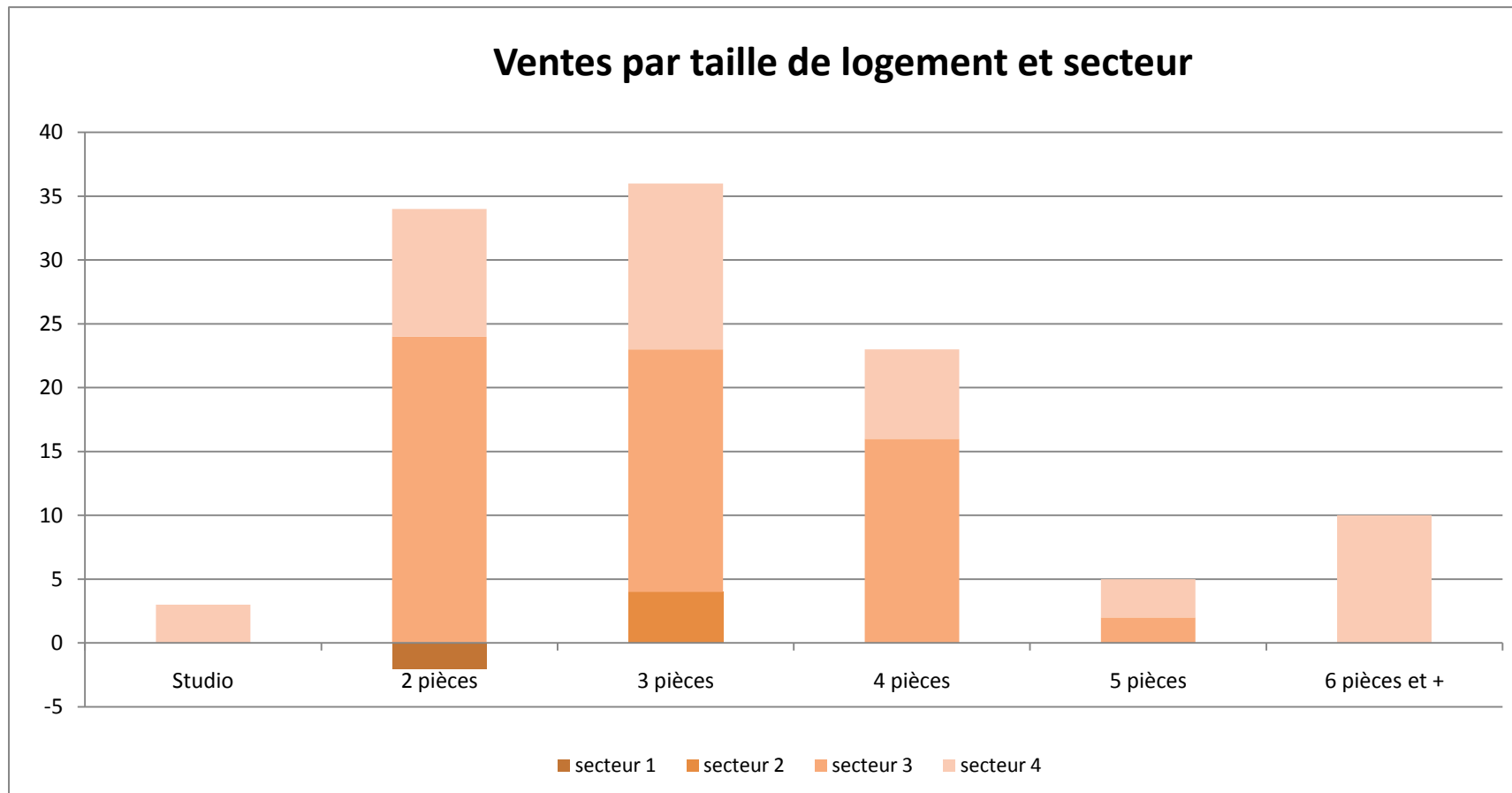
	Ventes nettes					Variation 2007-2008		Variation 2008-2009		Variation 2009-2010		Variation 2010-2011	
	2007	2008	2009	2010	2011	en nb	en %	en nb	en %	en nb	en %	en nb	en %
JANVIER	153	68	49	106	174	-85	-55,6%	-19	-27,9%	57	116,3%	68	64,2%
FÉVRIER	105	85	107	205	95	-20	-19,0%	22	25,9%	98	91,6%	-110	-53,7%
MARS	118	85	155	74	143	-33	-28,0%	70	82,4%	-81	-52,3%	69	93,2%
AVRIL	98	79	178	261	82	-19	-19,4%	99	125,3%	83	46,6%	-179	-68,6%
MAI	108	84	156	195	161	-24	-22,2%	72	85,7%	39	25,0%	-34	-17,4%
JUIN	138	60	143	165	109	-78	-56,5%	83	138,3%	22	15,4%	-56	-33,9%
JUILLET	61	30	86	154		-31	-50,8%	56	186,7%	68	79,1%		
AOÛT	39	23	35	26		-16	-41,0%	12	52,2%	-9	-25,7%		
SEPTEMBRE	61	40	212	193		-21	-34,4%	172	430,0%	-19	-9,0%		
OCTOBRE	113	20	146	193		-93	-82,3%	126	630,0%	47	32,2%		
NOVEMBRE	96	30	69	47		-66	-68,8%	39	130,0%	-22	-31,9%		
DÉCEMBRE	23	28	83	58		5	21,7%	55	196,4%	-25	-30,1%		
<b>TOTAL</b>	<b>1113</b>	<b>632</b>	<b>1419</b>	<b>1677</b>	<b>764</b>	<b>-481</b>	<b>-43,2%</b>	<b>787</b>	<b>124,5%</b>	<b>258</b>	<b>18,2%</b>	<b>-242</b>	

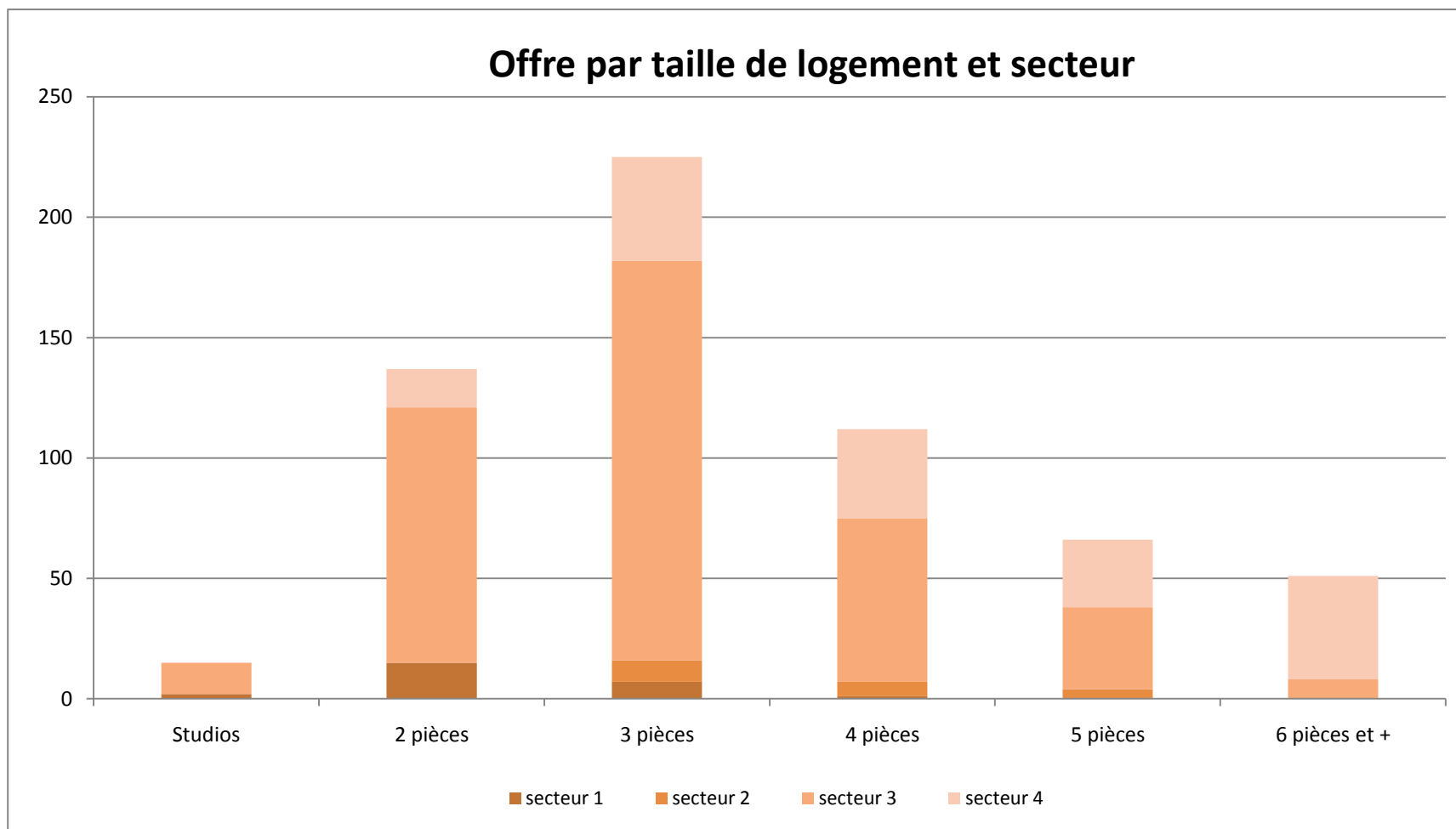


# OBSERVATOIRE DU LOGEMENT

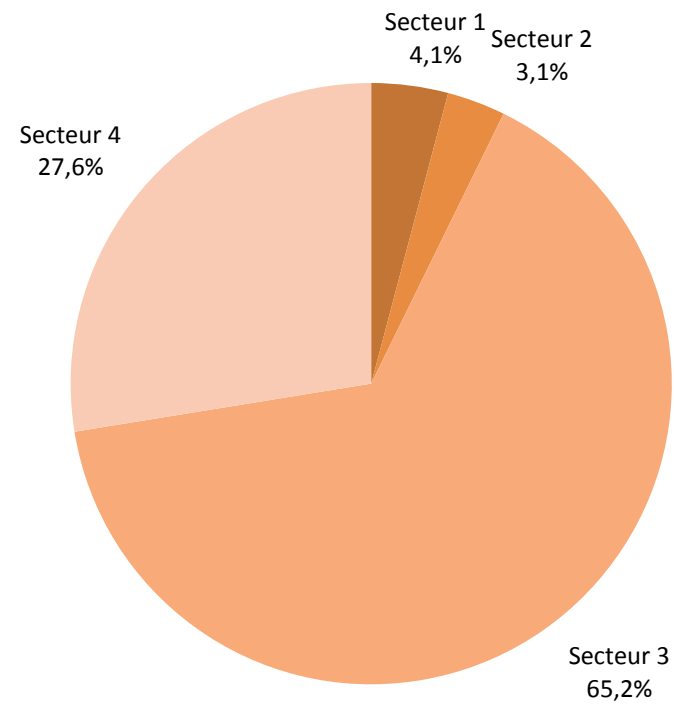
## MOUVEMENTS DU MOIS EN INDIVIDUEL ET COLLECTIF

	TOTAL				TAILLE DES LOGEMENTS																		
					STUDIOS			2 PIECES			3 PIECES			4 PIECES			5 PIECES			6 PIECES ET +			
	Offre début mois	Ventes brutes	Désistements	Offre fin de mois	Offre début mois	Ventes nettes	Offre fin de mois	Offre début mois	Ventes nettes	Offre fin de mois	Offre début mois	Ventes nettes	Offre fin de mois	Offre début mois	Ventes nettes	Offre fin de mois	Offre début mois	Ventes nettes	Offre fin de mois	Offre début mois	Ventes nettes	Offre fin de mois	
<b>Secteur 1</b>	23	0	2	25	2	0	2	13	-2	15	7	0	7	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
<i>nouv. commercialisations</i>	0				0			0			0			0			0			0			0
<b>Secteur 2</b>	23	4	0	19	0	0	0	0	0	0	13	4	9	6	0	6	4	0	4	0	0	0	0
<i>nouv. commercialisations</i>	0				0			0			0			0			0			0			0
<b>Secteur 3</b>	389	61	0	395	13	0	13	125	24	106	156	19	166	69	16	68	25	2	34	1	0	8	8
<i>nouv. commercialisations</i>	67				0			5			29			15			11			7			8
<b>Secteur 4</b>	153	49	3	167	0	3	0	19	10	16	38	13	43	32	7	37	25	3	28	39	10	43	43
<i>nouv. commercialisations</i>	60				3			7			18			12			6			14			43
<b>TOTAL</b>	588	114	5	606	15	3	15	157	32	137	214	36	225	108	23	112	54	5	66	40	10	51	51
<i>nouv. commercialisations</i>	127				3			12			47			27			17			21			51
<b>TOTAL INDIVIDUEL</b>	98	21	3	136	0	0	0	0	0	0	2	0	2	18	4	32	40	4	53	38	10	49	49
<i>nouv. commercialisations</i>	56				0			0			0			18			17			21			49
<b>TOTAL COLLECTIF</b>	490	93	2	470	15	3	15	157	32	137	212	36	223	90	19	80	14	1	13	2	0	2	2
<i>nouv. commercialisations</i>	71				3			12			47			9			0			0			2





**OFFRE EN FIN DE MOIS**



**FOURCHETTES DES PRIX AU m<sup>2</sup>  
DES LOGEMENTS DISPONIBLES**

**(opérations comportant plus de 5 logements à la vente)**

fin juin 2011

	Valeurs limites par programme		Valeurs limites par logement	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
	<b><u>MAISONS INDIVIDUELLES GROUPEES</u></b>			
Secteur 1	-	-	-	-
Secteur 2	-	-	-	-
Secteur 3	3 675 €	4 031 €	3 317 €	4 224 €
Secteur 4	3 444 €	3 532 €	3 126 €	3 789 €
	<b><u>LOGEMENTS COLLECTIFS</u></b>			
Secteur 1	4 774 €	4 774 €	4 758 €	4 787 €
Secteur 2	3 711 €	3 711 €	3 292 €	4 017 €
Secteur 3	3 813 €	4 782 €	3 512 €	5 122 €
Secteur 4	3 869 €	4 167 €	3 705 €	4 974 €

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

<b>SECTEUR 1</b>															<b>COLLECTIF</b>								
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2009	2009	Ventes nettes															Année de livraison prévue	Promoteur		
					2010					2011													
					trimestre				TOT	J	F	M	A	M	J	J/A	S	O	N			D	TOT
1	2	3	4																				
<b>BRY-SUR-MARNE</b>																							
Le Domaine de la Pépinière	5	3	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0					2	2012	Montoit
<b>NOISY-LE-GRAND</b>																							
Villa Clovis	59	0	0	0	41	8	6	2	57	2	0	0	0	0	0					2	2011	Alba Promotion	
Révélation	62	0	0	0	0	56	3	0	59	2	0	1	0	0	0					3	2011	Pierre Etoile	
Villa Gabrielle	29	4	0	0	0	0	0	7	7	18	0	1	-1	0	0					18	2012	Montoit	
Villa Sarah	28	0	0	0	0	0	0	7	7	17	0	2	2	0	0					21	2012	Montoit	
<b>VILLIERS-SUR-MARNE</b>																							
Résidence Mathilde	28	2	0	18	2	2	0	4	8	0	0	0	0	0	0					0	2010	Groupe St-Germain	
Le Clos Mozart	39	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21	0	4	-2					23	2012	Les Sitelles	
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>25</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>43</b>	<b>66</b>	<b>9</b>	<b>20</b>	<b>138</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>26</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>-2</b>					<b>69</b>			

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

<b>SECTEUR 2</b>													<b>COLLECTIF</b>										
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2009	2009	Ventes nettes															Année de livraison prévue	Promoteur		
					2010					2011													
					trimestre				TOT	J	F	M	A	M	J	J/A	S	O	N			D	TOT
1	2	3	4																				
<b>CHAMPS-SUR-MARNE</b> Evora	93	19	16	22	7	4	7	7	25	0	3	7	0	1	0						11	2011	France Pierre
<b>LOGNES</b> Le Clos des Cerisiers	30	0	0	0	0	0	13	-1	12	4	0	14	0	0	0						18	2013	Spirit
<b>NOISIEL</b> La Ferme du Buisson	94	0	0	0	32	32	8	4	76	5	2	4	0	3	4						18	2012	Nouv. Constructeurs
<b>TOTAL</b>	<b>217</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>39</b>	<b>36</b>	<b>28</b>	<b>10</b>	<b>113</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>25</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>						<b>47</b>		

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

<b>SECTEUR 3</b>															<b>COLLECTIF</b>						
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2008	2008	Ventes nettes															Année de livraison prévue	Promoteur
					2009					2010											
					trimestre				TOT	J	F	M	A	M	J	J/A	S	O	N		
1	2	3	4																		
<b>BUSSY-SAINT-GEORGES</b>																					
Les Terrasses du Parc	86	33	0	0	0	0	0	7	7	9	2	12	0	0	23				46	2013	Immob. Ile-de-France
Terre de Sienne	71	36	0	0	0	0	0	0	0	0	31	-1	5	0	0				35	2013	Icade
<b>CHANTELOUP-EN-BRIE</b>																					
Les Champs du Moulin	15	0	0	0	0	0	6	6	12	2	-1	0	0	2	0				3	2012	ELGEA
La Pergola	14	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6				6	2013	Spirit
Cour et Jardin	24	24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				0	2013	Artenova Immobilier
<b>COLLEGIEN</b>																					
Les Jardins de la Brosse	15	0	0	0	0	0	0	2	2	1	0	6	6	0	0				13	2012	Maison du CIL 02
<b>FERRIERES-EN-BRIE</b>																					
Domaine du Moulin de la Brosse	125	50	-2	26	5	8	18	9	40	2	1	0	6	1	1				11	2013	France Pierre
Ferme de la Taffarette	46	8	0	25	4	1	4	1	10	0	1	1	0	1	0				3	2011	BDM Résidences
Domaine du Lavoir	83	23	0	0	0	0	0	0	0	46	3	1	0	9	1				60	2013	France Pierre
Jardins de l'Impératrice	80	43	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	0				37	2013	Accelis Promotion
<b>LAGNY-SUR-MARNE</b>																					
Les Berges des Impressionnistes	83	1	0	30	17	4	25	6	52	0	0	0	0	0	0				0	2012	BDM Résidences
Domaine de l'Abbatiale	13	0	0	0	0	9	3	-1	11	1	0	1	0	0	0				2	2011	Nexity
Le Clos de Marne	35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	15	0				35	2012	Les Sittelles
L'Eden	48	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12	18	2				32	2013	Kaufman & Broad
<b>MONTEVRAIN</b>																					
Les Allées de l'Hermitage	300	3	249	46	-1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0				1	2008	Hermitage Immobilier
Résidence Le Crystal	77	0	52	21	0	1	2	0	3	0	0	1	0	0	0				1	2009	SF Promotion
Les Vergers du Bichet	70	19	0	0	0	0	20	10	30	4	8	5	2	0	2				21	2012	Nacarat
VG'Tal	70	49	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	19				21	2013	Bouwfonds Marignan
<b>ST-THIBAULT-DES-VIGNES</b>																					
Villa Milano	60	27	0	0	0	0	0	3	3	1	5	16	2	3	3				30	2013	France Pierre
<b>TOTAL</b>	<b>1315</b>	<b>340</b>	<b>299</b>	<b>148</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>78</b>	<b>44</b>	<b>171</b>	<b>66</b>	<b>50</b>	<b>62</b>	<b>33</b>	<b>89</b>	<b>57</b>				<b>357</b>		

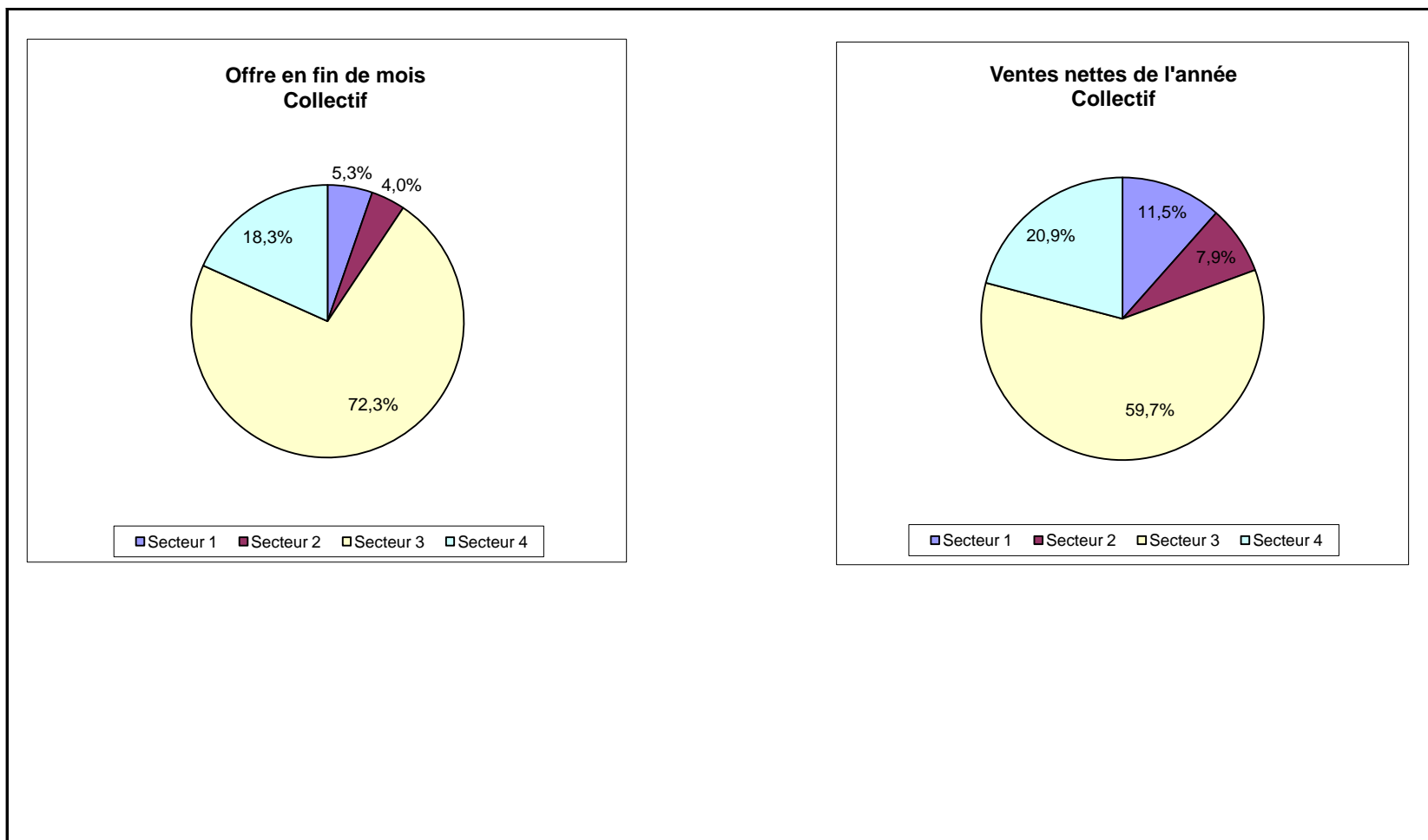
## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

<b>SECTEUR 4</b>														<b>COLLECTIF</b>								
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2008	2008	Ventes nettes																Année de livraison prévue	Promoteur
					2009					2010												
					trimestre				TOT	J	F	M	A	M	J	J/A	S	O	N	D		
1	2	3	4																			
<b>BAILLY-ROMAINVILLIERS</b>																						
Les Closeries de Bailly	26	4	0	0	0	1	4	14	19	0	3	0	0	0	0					3	2012	Générale de Promot.
<b>CHESSY</b>																						
Le Piazza	60	0	0	0	0	0	0	57	57	0	3	0	0	0	0					3	2013	Promogim
Les Jardins de Chessy	57	27	0	0	0	0	0	17	17	0	1	4	4	4	0					13	2013	Sully Promotion
Villa Cassius	35	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	11	2					15	2013	MDH
Le Prieuré	23	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22					22	2011	Mairie de Chessy
<b>COUPVRAY</b>																						
Tamaris Park	43	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	14	5					29	2013	CFH
<b>MAGNY-LE-HONGRE</b>																						
Palais d'Alcine	89	1	0	28	5	10	27	12	54	2	2	0	2	-1	1					6	2012	Sefri Cime
Hameau des Etangs	10	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	4	1					7	2013	Icade
<b>SERRIS</b>																						
Carré Bourbon	103	0	2	68	15	6	8	-2	27	4	1	0	0	1	0					6	2011	Vinci Immobilier
Le Bellagio	64	16	0	0	0	22	-2	7	27	8	4	1	0	7	1					21	2012	Icade Immobilier
<b>TOTAL</b>	<b>510</b>	<b>86</b>	<b>2</b>	<b>96</b>	<b>20</b>	<b>39</b>	<b>37</b>	<b>105</b>	<b>201</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>32</b>					<b>125</b>		

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

RECAPITULATIF										COLLECTIF														
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2008	2008	Ventes nettes																			
					2009					2010														
					trimestre				TOT	J	F	M	A	M	J	J/A	S	O	N	D	TOT			
1	2	3	4	TOT																				
Secteur 1	250	25	0	18	43	66	9	20	138	40	0	26	1	4	-2									69
Secteur 2	217	19	16	22	39	36	28	10	113	9	5	25	0	4	4									47
Secteur 3	1315	340	299	148	25	24	78	44	171	66	50	62	33	89	57									357
Secteur 4	510	86	2	96	20	39	37	105	201	14	14	5	20	40	32									125
<b>TOTAL</b>	<b>2292</b>	<b>470</b>	<b>317</b>	<b>284</b>	<b>127</b>	<b>165</b>	<b>152</b>	<b>179</b>	<b>623</b>	<b>129</b>	<b>69</b>	<b>118</b>	<b>54</b>	<b>137</b>	<b>91</b>									<b>598</b>

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES



## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

<b>SECTEUR 1</b>														<b>INDIVIDUEL</b>									
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2008	2008	Ventes nettes														Année de livraison prévue	Promoteur			
					2009					2010													
					trimestre					J	F	M	A	M	J	J/A	S	O			N	D	TOT
					1	2	3	4	TOT														
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>												<b>0</b>	

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

<b>SECTEUR 2</b>													<b>INDIVIDUEL</b>						
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2008	2008	Ventes nettes													Année de livraison prévue	Promoteur
					2009					2010									
					trimestre				TOT	J	F	M	A	M	J	J/A	S		
1	2	3	4	TOT															
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

<b>SECTEUR 3</b>														<b>INDIVIDUEL</b>									
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2008	2008	Ventes nettes															Année de livraison prévue	Promoteur		
					2009					2010													
					trimestre				TOT	J	F	M	A	M	J	J/A	S	O	N			D	TOT
1	2	3	4																				
<b>BUSSY-SAINT-GEORGES</b>																							
Terre de Sienne	6	3	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0						3	2013	Icade
<b>CHANTELOUP-EN-BRIE</b>																							
Domaine Saint-Fiacre	26	4	3	3	14	-1	0	0	13	1	1	0	1	0	0						3	2011	Parthéna
La Pergola	8	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0						0	2013	Spirit
Cour et Jardin	21	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4						4	2013	Artenova Immobilier
<b>COLLEGIEN</b>																							
Les Jardins de la Brosse	61	5	0	0	0	0	0	16	16	9	0	23	9	-1	0						40	2013	Maison du CIL 02
<b>FERRIERES-EN-BRIE</b>																							
Domaine du Moulin de la Brosse	39	1	0	2	2	33	-1	0	34	0	0	0	2	0	0						2	2011	France Pierre
Jardins de l'Impératrice	30	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13	0						13	2013	Accelis Promotion
<b>TOTAL</b>	<b>191</b>	<b>55</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>16</b>	<b>32</b>	<b>-1</b>	<b>16</b>	<b>63</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>23</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>4</b>						<b>65</b>		

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

<b>SECTEUR 4</b>															<b>INDIVIDUEL</b>							
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2008	2008	Ventes nettes															Année de livraison prévue	Promoteur	
					2009					2010												
					trimestre				TOT	J	F	M	A	M	J	J/A	S	O	N			D
1	2	3	4																			
<b>BAILLY-ROMAINVILLIERS</b>																						
Les Closeries de Bailly	18	1	11	1	-3	5	1	0	3	2	0	0	0	0	0					2	2012	Gale de Promotion
Le Parc Julia	38	0	0	23	6	3	3	2	14	1	0	0	0	0	0					1	2011	Kaufman & Broad
Golf Cottage	30	4	11	4	3	7	0	0	10	0	2	-1	0	0	0					1	2011	Edouard Denis
Cottages de Bailly	41	0	10	18	5	1	3	3	12	0	1	0	0	0	0					1	2011	C.F.H.
L'Air du Temps	8	0	0	2	2	0	2	0	4	1	1	0	0	0	0					2	2012	Nexity Féréal
<b>CHESSY</b>																						
Villa Cassius	8	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0					1	2013	MDH
<b>MAGNY-LE-HONGRE</b>																						
Hameau des Etangs	101	35	0	4	8	27	-4	-1	30	6	3	3	10	-1	11					32	2013	Icade Promo. Logemt
Le Hameau	21	0	0	11	3	0	2	4	9	1	0	0	0	0	0					1	2011	Promogim
Le Domaine de Windsor	32	1	0	0	0	0	0	0	0	24	6	0	0	1	0					31	2013	Windsor
Clair d'Etang	58	31	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	6	8	3					27	2013	Bouwfonds Marnan
<b>SERRIS</b>																						
Le Bellagio	7	2	0	0	0	0	3	0	3	0	1	0	0	1	0					2	2012	Icade Immobilier
<b>TOTAL</b>	<b>362</b>	<b>81</b>	<b>32</b>	<b>63</b>	<b>24</b>	<b>43</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>85</b>	<b>35</b>	<b>24</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>10</b>	<b>14</b>					<b>101</b>		

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

RECAPITULATIF										INDIVIDUEL										
Opération	Parc	Offre en fin de mois	Cumul avant 2008	2008	Ventes nettes															
					2009					2010										
					trimestre					J	F	M	A	M	J	J/A	S	O	N	D
1	2	3	4	TOT																
Secteur 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Secteur 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Secteur 3	191	55	3	5	16	32	-1	16	63	10	2	23	12	14	4					65
Secteur 4	362	81	32	63	24	43	10	8	85	35	24	2	16	10	14					101
<b>TOTAL</b>	<b>553</b>	<b>136</b>	<b>35</b>	<b>68</b>	<b>40</b>	<b>75</b>	<b>9</b>	<b>24</b>	<b>148</b>	<b>45</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>28</b>	<b>24</b>	<b>18</b>					<b>166</b>

## ECOULEMENT DES PROGRAMMES

