

Immobilier : en Île-de-France, les biens avec piscine se vendent plus vite, mais pas forcément plus cher

Alors que le marché immobilier francilien reste prudent, les maisons avec piscine continuent de se distinguer. Au premier semestre 2026, elles génèrent **145 %** de contacts de plus que les maisons sans piscine sur leboncoin, sans pour autant afficher un prix au m² supérieur. La piscine apparaît désormais comme un critère de qualité de vie qui favorise la mise en relation entre vendeurs et acheteurs.

Un marché confidentiel qui continue de progresser

Les maisons avec piscine représentent seulement **0,17 %** des annonces publiées en Île-de-France. Pourtant, leur présence continue de s'étendre : en un an, le nombre d'annonces progresse de **21 %**, passant de **292 à 353**, réparties dans **168 communes**, contre 137 un an plus tôt.

Cette hausse de l'offre ne freine pas l'intérêt des acheteurs : les maisons avec piscine génèrent toujours **2,5 fois plus de contacts que les maisons sans piscine**, confirmant leur forte attractivité dans un marché où les acquéreurs se montrent plus sélectifs. Ils prennent davantage leur temps : les annonces restent plus longtemps en ligne (41 jours en moyenne, contre 33 un an plus tôt). Signe qu'on visite moins mais qu'on contacte lorsqu'on est convaincu - moins d'impulsion, davantage de sélection.

Une dynamique portée par la grande couronne

Les maisons avec piscine restent principalement concentrées en grande couronne, qui rassemble **plus de 76 % de l'offre francilienne** :

- **Seine-et-Marne** : le plus gros volume d'annonces (113, soit 32 % de l'offre régionale). Les maisons avec piscine y génèrent **3,5 fois plus de contacts** que les maisons sans piscine.
- **Essonne** : le plus grand nombre de contacts par annonce. Près de quatre fois plus de contacts qu'une maison sans piscine.
- **Val-de-Marne** : moins de vues, mais chaque annonce transforme mieux - **7,5 contacts pour 100 vues**.
- **Yvelines** : à visibilité comparable, les maisons avec piscine génèrent **2,4 fois plus de contacts** (135%).
- **Val-d'Oise** : la plus forte progression de l'offre. **+157 %** en un an et les maisons avec piscine génèrent encore **18 % de contacts supplémentaires**.

La piscine, un critère de qualité de vie plus que de valorisation

Contrairement aux idées reçues, la présence d'une piscine ne traduit pas forcément un prix au m² plus élevé. Les maisons concernées affichent même un **prix moyen au m² inférieur de 8,5 % à celui des maisons sans piscine**. Cet écart s'explique principalement par le profil de ces biens : ils sont généralement plus grands, implantés sur des terrains plus vastes et davantage situés en grande couronne, où le prix au m² est plus faible.

Dans la continuité des évolutions observées depuis la crise sanitaire - recherche d'espace, d'extérieur et de confort -, la **piscine s'impose ainsi comme un marqueur de qualité de vie**. Plus qu'un levier de valorisation, elle constitue aujourd'hui un critère de désirabilité qui favorise la mise en relation entre vendeurs et acheteurs : **si ces annonces ne rassemblent pas les plus larges audiences**, elles répondent à une recherche précise et s'adressent à des acquéreurs qui savent ce qu'ils veulent, et passent d'autant plus vite à la prise de contact.

Méthodologie : Analyse leboncoin réalisée à partir des annonces de maisons publiées en Île-de-France aux premiers semestres 2025 et 2026 (353 annonces avec piscine, 204 070 sans piscine en 2026). Les résultats décrivent les performances des annonces (vues, contacts), et non les transactions réalisées.

À propos du boncoin

leboncoin est la première plateforme immobilière de France pour les particuliers et les professionnels. Éluée Marque Préférée des Français en 2025, la plateforme réunit chaque mois plus de 15 millions de visiteurs qui consultent la catégorie Immobilier pour acheter, vendre ou louer un bien partout en France. +70% des projets immobiliers démarrent sur leboncoin.

<https://www.leboncoin.fr/service/immobilier>

Contact presse

Alexandre Costes - alexand@agenceraoul.com

Camille Franke - camille@agenceraoul.com

Léa Le Bris - lea.lebris@agenceraoul.com