

Ecrit par le 5 avril 2025

# Les femmes et l'immobilier : Intuitives, persuasives mais ... mauvaises en négociation !



À l'occasion de la Journée internationale des droits des femmes, [le site d'annonces immobilières PAP](#) (Particulier à Particulier) a voulu savoir comment les hommes perçoivent le rôle des femmes dans les décisions immobilières. Intuition, sens du détail, capacité à négocier... 1 200 hommes ont été interrogés\* et leurs réponses sont parfois flatteuses... parfois un peu moins.

## L'intuition féminine pour dénicher la perle rare : mythe ou réalité ?

Lorsqu'il s'agit de flairer la bonne affaire, les hommes semblent partagés : 43,2% attribuent un score moyen (3/5), tandis que 48,7% leur donnent une note de 4 ou 5. En clair, les femmes ont bien un 6e sens pour repérer les bons plans... mais pas dans tous les couples. Peut-être faudrait-il leur laisser plus souvent la main sur les visites ?

Ecrit par le 5 avril 2025

### Rendre une visite plus chaleureuse ? Ça, c'est du solide !

Sur ce point, les résultats sont sans appel : 66,2% des hommes reconnaissent que les femmes savent transformer une simple visite en une véritable expérience humaine (notes de 4 et 5). Ce talent naturel pour créer du lien pourrait bien être l'atout secret des meilleures ventes... À méditer, messieurs.

#### Estimez-vous qu'une femme est à même d'effectuer une négociation immobilière ?

Pas du tout	12.2 %
Un peu	26.7 %
Moyennement	44.1 %
Très bien	10.3 %
Parfaitement	6.7 %

Crédit : PAP

### Repérer les défauts d'un bien : 10/10 aux deux yeux ?

Les résultats sont plus nuancés : 43,2% des hommes donnent un 3/5, et seuls 39,2 % estiment que les femmes excellent dans cet exercice (notes de 4 ou 5). Conclusion ? Elles repèrent sûrement les petites failles, mais peut-être pas toutes... ou alors, elles ne veulent pas casser l'ambiance ?

### Rassurer un acheteur ou un vendeur : les femmes en mode médiatrices

Sur ce point, les chiffres parlent d'eux-mêmes : 48,7 % des hommes estiment que les femmes sont particulièrement douées pour apaiser les tensions et reconforter leur interlocuteur (notes de 4 et 5). Faut-il y voir une question d'empathie naturelle ou une capacité à ménager toutes les susceptibilités ? Dans tous les cas, c'est un vrai super-pouvoir en immobilier.

Ecrit par le 5 avril 2025



© DavideAngelini/Shutterstock

### **La négociation : le talon d'Achille féminin ?**

C'est 'LE' point qui fâche. Avec seulement 17 % des hommes qui accordent aux femmes une note de 4 ou 5, il semblerait que leur capacité à négocier soit sous-estimée. Pourtant, peut-être est-ce là leur véritable force ? Donner l'illusion de la docilité pour ensuite imposer sa vraie loi. Un moyen ô combien plus efficace d'arriver à ses fins...

### **Le poids de l'avis féminin : qui en doute ?**

Pour ceux qui n'étaient pas encore sûrs, le dernier chiffre est sans équivoque : 77 % des hommes considèrent que l'avis d'une femme pèse fortement dans une décision immobilière (notes de 4 et 5). En résumé : elles négocient peut-être moins (ou du moins, c'est ce que pensent ces messieurs), mais quand elles parlent, on les écoute.

Ecrit par le 5 avril 2025

## Quel poids représente l'avis d'une femme dans une décision immobilière ?

Pas du tout	0 %
Un peu	0 %
Moyennement	23 %
Très bien	28.4 %
Parfaitement	48.6 %

Crédit : PAP

En conclusion, les femmes sont perçues comme intuitives, chaleureuses, rassurantes et influentes dans les décisions immobilières. Seul bémol : leur capacité à négocier est sous-estimée... mais on soupçonne que certaines préfèrent simplement laisser croire qu'elles ne négocient pas, avant de rafler la mise.

L.G.

*\*Étude menée du 24 au 28 février 2025 auprès de 1 231 hommes. Six questions fermées leur ont été posées, avec une évaluation de l'intervention des femmes sur une échelle de 1 à 5 (5 représentant la meilleure note).*

## Hausse des refus de prêt : près d'un compromis de vente sur dix n'aboutit pas à

Ecrit par le 5 avril 2025

# une vente définitive

En novembre 2022, le taux de republication d'annonces du PAP.fr s'établissait à 9,4%, contre 4,6% six mois plus tôt et 1,8% en novembre 2021. Les propriétaires concernés indiquent que si leur vente n'a pas abouti, c'est en raison d'un refus de prêt de leur acheteur. Un chiffre confirmé par un sondage exclusif réalisé par PAP.fr auprès de 10 828 candidats à l'achat entre le 22 et le 27 novembre 2022, puisque 9,8% des acheteurs ont déclaré avoir fait l'objet d'un refus de prêt récemment.

Parmi les raisons ayant conduit à un refus de prêt, les acheteurs concernés citent majoritairement un problème de taux d'usure : 62,1%. Les autres motifs arrivent loin derrière : taux d'endettement trop élevé (30,5%), situation professionnelle (21,7%), apport personnel insuffisant (20,2%). Enfin, le diagnostic de performance énergétique (DPE), auquel les banques prêtent de plus en plus attention, a été un obstacle dans 3,3% des cas.

## Une situation qui touche tous les profils

Les refus de prêts touchent tous les types de profils professionnels, y compris ceux qui pourraient sembler y échapper, à l'instar des salariés du privé en CDI qui représentent un peu plus d'un cas sur deux. Ainsi que toutes les tranches d'âge, avec un pic à 32% chez les 40-49 ans.

Les refus de prêts ont conduit un peu plus d'un acheteur sur deux (52,2%) à modifier leurs critères de recherche.

*Etude réalisée à partir des données issues d'une enquête réalisée, entre le 22 et le 27 novembre 2022, via un questionnaire en ligne auprès de 10 828 personnes en recherche active d'un bien immobilier à l'achat sur PAP.fr et des données de republication d'annonces de vente, en novembre 2022, sur le site PAP.fr, dans un intervalle de 4 à 8 semaines après leur annulation.*