Ecrit par Echo du Mardi le 6 mars 2025

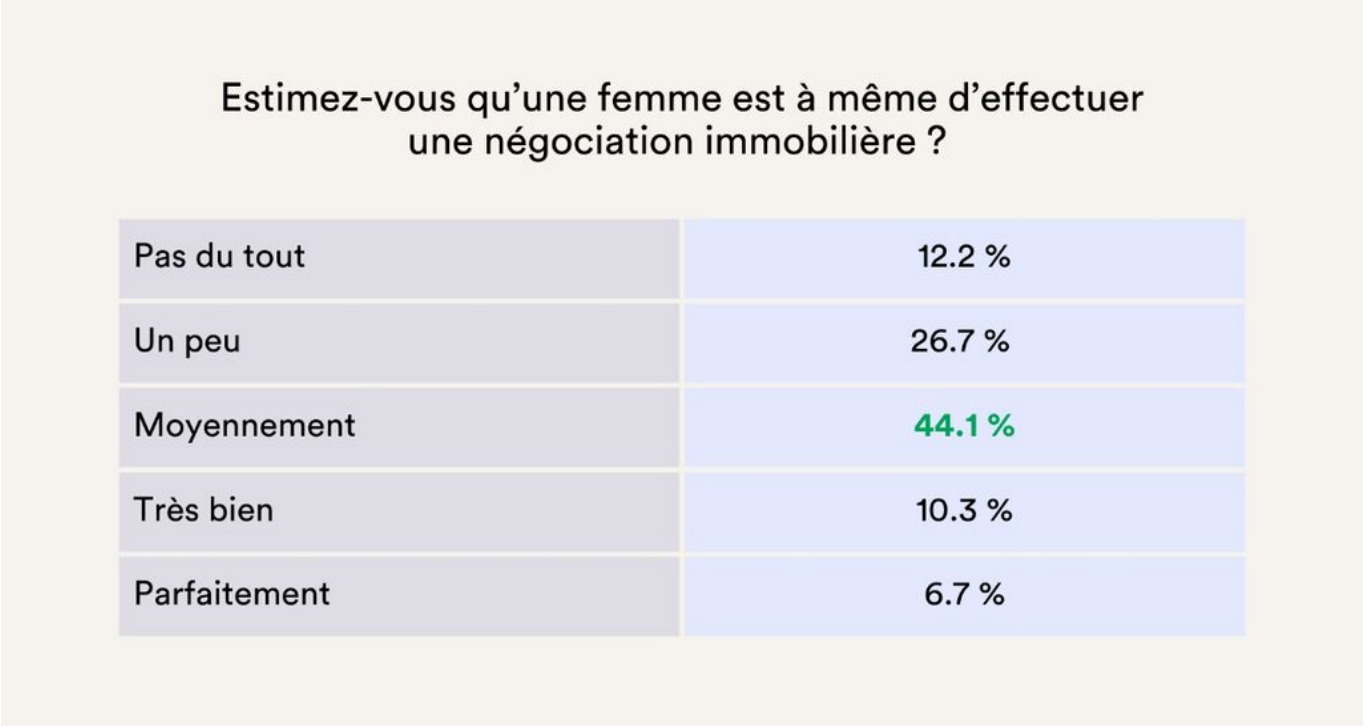
Les femmes et l'immobilier : Intuitives, persuasives mais ... mauvaises en négociation !

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 Echo du Mardi le 6 mars 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.



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 réconforter 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 Echo du Mardi le 6 mars 2025

© DavideAngelini/Shutterstock

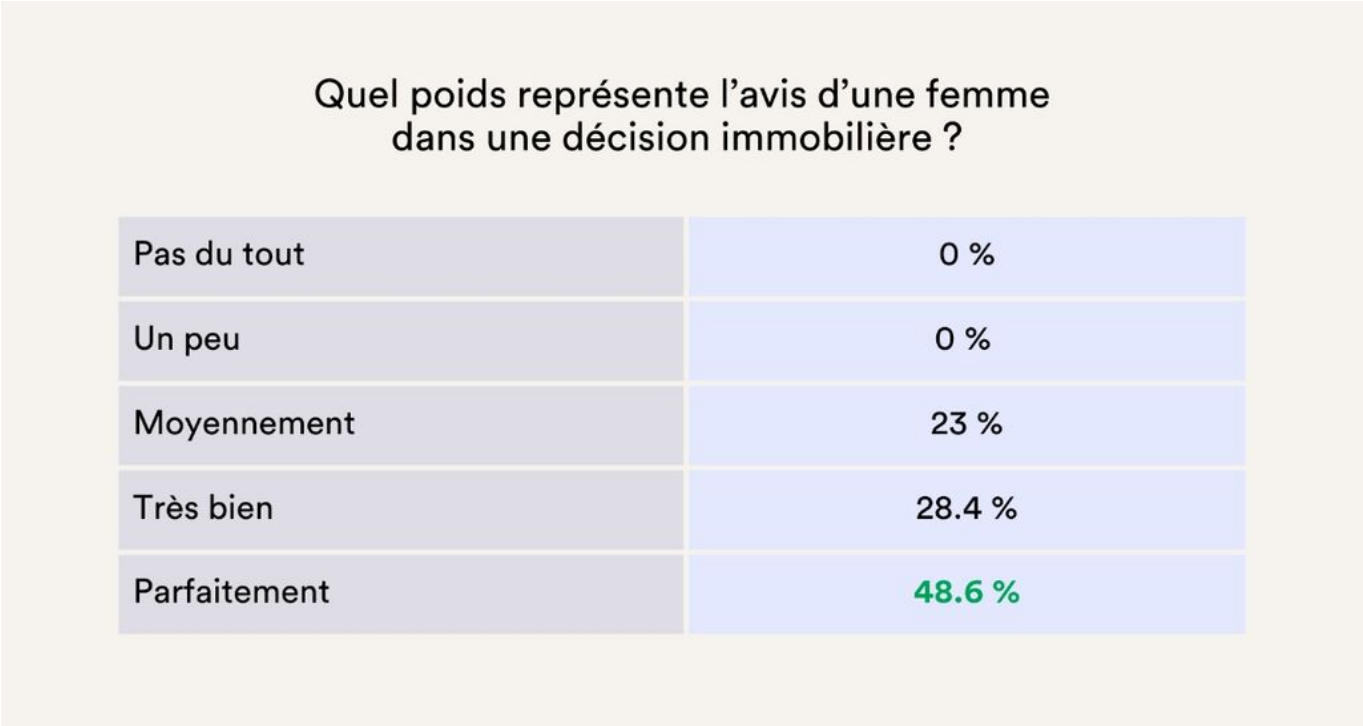
La négociation : le talon d'Achille féminin ?

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 Echo du Mardi le 6 mars 2025



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).*