

Les enchères volontaires ne sont pas réservées aux biens de prestige : Howardz en fait la démonstration à Paris

En juillet 2026, Howardz a finalisé deux nouvelles ventes dans les 9^e et 17^e arrondissements de Paris : un studio de 22 m² et un deux-pièces de 42 m². Vendus en une à deux semaines, avec respectivement deux et quatre acquéreurs en concurrence, les deux biens ont trouvé preneur à des niveaux cohérents avec les valeurs du marché local. Des transactions qui illustrent la capacité des enchères volontaires à répondre également aux besoins de vendeurs de logements résidentiels, au-delà des biens de prestige ou atypiques.

Des enchères volontaires adaptées aux biens suscitant une forte demande

Ces deux nouvelles ventes traduisent une attente commune des propriétaires : vendre rapidement, tout en conservant une bonne visibilité sur le prix auquel leur bien peut être cédé. Selon SeLoger, un appartement en Île-de-France se vend en moyenne en 66 jours. Dans ce contexte, les enchères volontaires permettent, lorsque plusieurs acquéreurs sont susceptibles de se positionner sur un même bien, d'organiser cette mise en concurrence dans un calendrier maîtrisé.

Le vendeur fixe en amont un prix de réserve et conserve ainsi la maîtrise de sa décision, tandis que les acquéreurs disposent des mêmes informations et suivent en temps réel la construction du prix. La concurrence permet ainsi de faire émerger une valeur de transaction, sans nécessairement conduire à un prix déconnecté du marché.

Un studio dans le 9^{ème} arrondissement : mis à prix 210 000 €, vendu 250 000 € en une semaine

Il aura fallu une semaine à Howardz pour finaliser la vente d'un studio de 22 m² situé dans le 9^e arrondissement de Paris, à proximité de la rue des Martyrs. Au sein d'un immeuble haussmannien, avec une vue dégagée sur les toits, le bien est composé d'un séjour-salle à manger avec cuisine américaine, d'un petit balcon, d'un coin chambre avec lit sur mesure et nombreux rangements, ainsi que d'une salle de bain avec WC.

Proposé aux enchères à partir de 210 000 €, le studio a finalement trouvé preneur à 250 000 €, soit une progression de 19 % par rapport au prix de départ. Deux acquéreurs ont participé à la phase d'enchères. Cette progression, portée par la concurrence, reste néanmoins cohérente avec les valeurs observées sur le secteur : 11 300 €/m², contre 11 939 €/m² en moyenne dans le quartier¹.



Vendu par Howardz : studio – Paris 9^{ème} arrondissement

¹ Prix moyen au m² en 2026 – Meilleursbiens.com

Contacts Presse

Galivel & Associés – Tiphane Rouaud / Margot Lanceraux – 01 41 05 02 02 / 06 31 48 13 37

galivel@galivel.com – www.galivel.com

Un T2 dans le 17^{ème} arrondissement : mis à prix 450 000 €, vendu 500 000 € en moins de deux semaines

Howardz a également accompagné la vente d'un appartement de deux pièces de 42 m² situé dans le quartier Guy Môquet, dans le 17^e arrondissement. Situé au sein d'une résidence récemment rénovée et disposant de deux terrasses, l'appartement a suscité l'intérêt de quatre acquéreurs lors de la phase d'enchères.

Mis à prix à 450 000 €, il a trouvé preneur en moins de deux semaines pour 500 000 €, soit une progression de 11 % par rapport au prix de départ. Là encore, le prix final reste en ligne avec les références du marché local, à près de 11 900 €/m², contre 11 824 €/m² en moyenne dans l'arrondissement¹.



Vendu par Howardz : appartement T2 – Paris 17^{ème} arrondissement

Une mise en concurrence qui fait progresser les prix sans les déconnecter du marché

Dans les deux cas, la mise en concurrence a permis de faire progresser le prix de vente par rapport au prix de départ, sans pour autant s'écarter des valeurs observées dans chaque quartier. Une dynamique qui bénéficie aux deux parties : le vendeur peut rechercher la meilleure valorisation possible de son bien, tandis que l'acquéreur connaît en temps réel le niveau auquel il se positionne.

Ces transactions illustrent également que les enchères volontaires peuvent s'appliquer à des appartements résidentiels de taille plus modeste, dès lors qu'ils se situent sur des marchés où plusieurs acquéreurs sont susceptibles de se positionner.

Rapidité et transparence : un processus de vente différent

La rapidité de ces deux ventes tient notamment à la concentration du processus de commercialisation et à l'organisation de la mise en concurrence. Le vendeur fixe en amont un prix de réserve, en dessous duquel la vente est automatiquement annulée sans frais, puis une session d'enchères organisée en moins d'une heure réunit les acquéreurs intéressés autour du bien.

Côté acquéreurs, aucun dépôt de garantie n'est exigé et l'intervention d'un avocat n'est pas nécessaire. Une condition suspensive d'obtention de financement peut également être prévue. Chaque enchérisseur suit en temps réel la construction du prix et peut ajuster son offre immédiatement, dans un cadre transparent.

Depuis son lancement en septembre 2025, Howardz a réalisé sept ventes à Paris. Ces nouvelles transactions viennent ainsi confirmer, après plusieurs mois d'activité, la pertinence du modèle sur le marché parisien, notamment pour les biens susceptibles de susciter plusieurs candidatures. Après cette première phase de déploiement dans la capitale, Howardz ambitionne désormais d'étendre progressivement son activité à l'ensemble de l'Île-de-France, en ciblant en priorité les marchés immobiliers où la concurrence entre acquéreurs est la plus forte.

Contacts Presse

Galivel & Associés – Tiphane Rouaud / Margot Lanceraux – 01 41 05 02 02 / 06 31 48 13 37

galivel@galivel.com – www.galivel.com

À propos d'Howardz :

HOWARDZ est une plateforme digitale spécialisée dans l'organisation de ventes aux enchères volontaires de biens immobiliers. Fondée par Charles Teytaud en 2025, la société propose une approche sélective et innovante de la transaction immobilière. HOWARDZ accompagne vendeurs et acquéreurs à chaque étape de leur projet, permettant de vendre ou d'acheter un bien au prix le plus juste, en toute sécurité. La session d'enchère se déroule en moins d'une heure, pour des frais fixes de 3 %.

Contacts Presse

Galivel & Associés – Tiphany Rouaud / Margot Lanceraux – 01 41 05 02 02 / 06 31 48 13 37

galivel@galivel.com – www.galivel.com