HOWARDZ
Enchères immobilières en ligne

Avis d'expert

Novembre 2026

Vente aux enchères immobilières volontaires : pourquoi la France pourrait changer ses habitudes

Par Charles Teytaud, fondateur d'Howardz

Souvent associées aux saisies judiciaires et aux biens d'exception, les ventes aux enchères immobilières volontaires restent encore peu répandues en France notamment lorsqu'elles concernent des biens résidentiels classiques. Pourtant, à l'étranger, elles font pleinement partie des pratiques, et ce pour tout type de biens. A l'heure où les vendeurs et acquéreurs recherchent davantage de transparence, de visibilité et d'efficacité, ce modèle pourrait progressivement trouver sa place sur le marché français.

Le potentiel de développement des enchères immobilières volontaires repose notamment sur leur attractivité, souvent dans des zones tendues. En organisant la commercialisation autour d'un calendrier défini et d'une période de mise en concurrence des offres, ce dispositif permet au vendeur de mieux apprécier le niveau de demande pour son bien. Les acquéreurs disposent, quant à eux, d'un cadre commun pour se positionner. Cette organisation peut ainsi faciliter la prise de décision et rendre le processus de commercialisation plus lisible pour l'ensemble des parties.

Un modèle déjà bien établi à l'étranger

L'expérience de plusieurs marchés étrangers montre que les enchères peuvent s'intégrer durablement aux habitudes immobilières. En Nouvelle-Zélande, elles occupent une place significative, avec des disparités selon les régions. Selon le Real Estate Institute of New Zealand (REINZ), 800 ventes résidentielles aux enchères ont été enregistrées en septembre 2026, soit 13,9 % de l'ensemble des ventes du mois. Dans certaines zones particulièrement dynamiques, notamment à Auckland, ce type de vente représente 30 % du marché local.

Un modèle également développé en Europe, puisque d'après l'Essential Information Group, 29 026 lots immobiliers ont été vendus aux enchères en 2025 au Royaume-Uni, pour un montant total de près de 5,87 milliards de livres sterling, contre 28 253 lots en 2024.

Ces exemples illustrent surtout que les enchères immobilières ne sont pas réservées à des situations exceptionnelles. Lorsqu'elles sont intégrées aux pratiques des professionnels et comprises par les particuliers, elles peuvent constituer un mode de commercialisation à part entière, complémentaire de la vente traditionnelle.

Un changement de regard nécessaire

Le principal défi en France reste celui de la pédagogie. En France, le développement des enchères volontaires se heurte avant tout à des habitudes de marché profondément installées. La négociation individuelle reste le mode de fonctionnement privilégié, tandis que les enchères demeurent souvent associées aux ventes judiciaires ou aux biens d'exception. Leur démocratisation suppose donc un travail de pédagogie, tant auprès des particuliers que des professionnels de l'immobilier, afin d'expliquer leur

Contacts Presse

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

galivel@galivel.com – www.galivel.com

fonctionnement, identifier les situations dans lesquelles elles présentent un intérêt et lever les idées reçues qui les entourent.

La transparence du processus, la qualité de la préparation en amont et la bonne information des acheteurs sont autant de facteurs susceptibles de favoriser leur adoption.

L'enjeu n'est donc pas de bouleverser les pratiques immobilières françaises, ni de faire des enchères une réponse systématique à toutes les situations. Il s'agit plutôt de faire évoluer les réflexes de commercialisation, en permettant aux vendeurs et aux professionnels de considérer cette option lorsque les caractéristiques du bien et la demande s'y prêtent. À l'image de plusieurs marchés étrangers, les enchères volontaires pourraient ainsi progressivement trouver leur place parmi les modes de transaction immobilière, non plus comme une pratique exceptionnelle, mais comme une alternative à part entière.

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 – Tiphanie Rouaud / Margot Lanceraux – 01 41 05 02 02 / 06 31 48 13 37

galivel@galivel.com – www.galivel.com