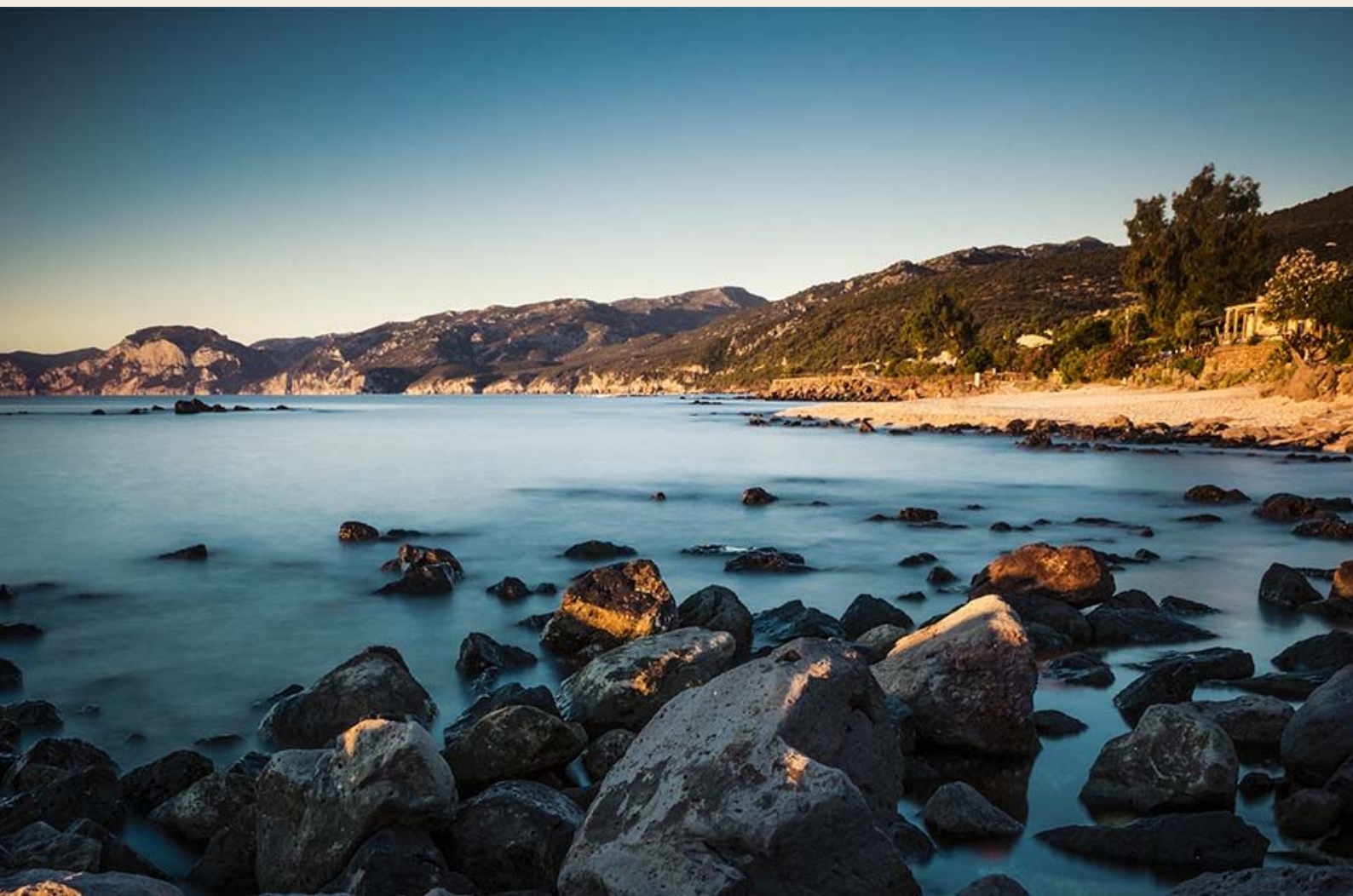


Acquérir en Sardaigne

Le guide de référence pour acheteurs internationaux : comprendre le marché, le territoire et les réalités d'un achat immobilier en Sardaigne.

2 0 2 6



Ce guide vous accompagne de l'idée à la décision

Onze chapitres pour comprendre le marché, sécuriser le processus et décider avec clarté.

I	Introduction Entre l'appel du territoire et la réalité du projet	
II	Le marché immobilier Comprendre le marché avant de chercher un bien	
III	Définir son projet Clarifier ses objectifs avant de commencer la recherche	
IV	Le processus d'achat Les étapes de l'acquisition, pas à pas	
V	Les intervenants Les professionnels impliqués et leurs logiques	
VI	Les vérifications essentielles Ce que le bien ne dit pas de lui-même	
VII	Fiscalité & patrimoine La fiscalité comme logique de vie	
VIII	Risques & erreurs fréquentes Ce que l'expérience enseigne vraiment	
IX	La dimension humaine La Sardaigne telle qu'elle est vraiment	
X	Comprendre avant de décider La complexité du système	
XI	FAQ 25 questions essentielles des acheteurs internationaux	



L'émotion fait souvent partie
d'un achat immobilier réussi.
Elle ne remplace jamais les
vérifications.

RES REI — SARDINIA



CHAPITRE I

Entre l'appel du territoire et la réalité du projet

Acheter en Sardaigne, c'est d'abord ressentir quelque chose. Ce qui suit, c'est comprendre à quoi l'on s'engage vraiment.

Introduction

Ce guide n'a pas pour ambition de décourager. Il a pour ambition de préparer — avec lucidité, avec respect pour la complexité du territoire, et avec la conviction que les meilleurs projets sont ceux qui ont été bien compris avant d'être engagés.

— POURQUOI L'ITALIE ATTIRE LES ACHETEURS INTERNATIONAUX

L'Italie exerce depuis des décennies une fascination mondiale qui va bien au-delà de la seule pierre. C'est un pays qui cumule une douceur de vivre singulière, un patrimoine bâti inégalé en Europe, une gastronomie élevée au rang d'art et une tradition culturelle profondément enracinée. Pour un acheteur international, acquérir un bien en Italie, c'est aussi choisir une façon d'être au monde.

Le marché immobilier italien présente depuis plusieurs années des niveaux de prix attractifs par rapport à des marchés comparables en France, en Espagne ou au Portugal. Conjugués à des dispositifs fiscaux récemment réformés en faveur des résidents étrangers, ces atouts rendent l'Italie particulièrement compétitive dans le paysage des destinations patrimoniales haut de gamme. Le cadre notarial garantit, lorsqu'il est correctement accompagné, un niveau de sécurité juridique solide.

— POURQUOI LA SARDAIGNE REPRÉSENTE UN TERRITOIRE À PART

La Sardaigne n'est pas simplement une île méditerranéenne parmi d'autres. C'est un territoire doté d'une identité profonde, d'une langue propre, d'une culture pastorale millénaire et de paysages d'une beauté sauvage sans équivalent en Europe. Elle est accessible par avion depuis les principales capitales européennes et elle a su préserver une identité propre face à la montée en puissance du tourisme de masse qui a profondément transformé une partie du littoral méditerranéen.

La Sardaigne attire aujourd'hui une clientèle internationale exigeante qui cherche un ancrage durable, une qualité de vie hors norme et une certaine forme d'authenticité dans son rapport à la nature et à la lenteur. Ce n'est pas un marché pour les acheteurs pressés.

— ENTRE FANTASME MÉDITERRANÉEN ET RÉALITÉ OPÉRATIONNELLE

On tombe amoureux d'une terrasse avec vue sur la mer. Mais on achète un bien juridique avec un historique cadastral, des servitudes possibles, des déclarations de conformité et une relation à l'administration qui s'inscrit dans la durée.

C'est là la tension fondamentale de tout achat immobilier à l'étranger. L'émotion est légitime et précieuse : elle est le moteur du projet. Mais elle devient fragile si elle gouverne seule les décisions. Des acheteurs sérieux ont signé des compromis dans l'enthousiasme d'une semaine de vacances pour découvrir ensuite que le bien présentait des irrégularités urbanistiques, que des travaux non déclarés le grevaient d'un contentieux administratif, ou que la vue mer était partiellement constructible par un tiers.

RÉALITÉ TERRAIN

Une propriété visitée après plusieurs jours de soleil, de mer et de projection émotionnelle ne se lit pas toujours avec la même rationalité qu'un bien analysé dans son usage réel à l'année. Ce décalage est normal. Il mérite d'être nommé.

— LES ERREURS PSYCHOLOGIQUES FRÉQUENTES

L'acheteur international est exposé à plusieurs biais cognitifs particulièrement actifs lors d'un projet à distance. Le biais de confirmation l'amène à valider sa décision émotionnelle plutôt qu'à l'évaluer objectivement. Le biais d'urgence — la peur de "rater" un bien rare — l'incite à court-circuiter des vérifications qui demanderaient du temps. Le biais de proximité le conduit à sous-estimer les différences entre deux biens distants de quelques kilomètres seulement.

ERREUR FRÉQUENTE

Prendre une décision d'achat lors d'un séjour estival, sans avoir vu le bien hors saison ni mesuré les distances et l'accessibilité dans un contexte quotidien réel.

TERRITOIRE · SARDAIGNE NORD-EST

Costa Smeralda & Gallura

Un littoral d'exception, un marché d'exception.

Porto Cervo, Porto Rotondo, Cannigione. La côte nord-est concentre certaines des propriétés les plus recherchées d'Europe. Un marché de la rareté, de la discrétion et de prix qui ne laissent aucune place à l'improvisation.

TERRITOIRE · INTÉRIEUR & BARBAGIA

La Sardaigne de l'intérieur

Là où le temps a un autre rythme.

Villages centenaires, granit, chênes-lièges, silence. Un territoire qui ne se révèle pas immédiatement — mais qui récompense ceux qui prennent le temps de le comprendre. Pour les projets de vie durables, pas pour les visiteurs de passage.

II

CHAPITRE II

Comprendre le marché avant de chercher un bien

En Italie, le territoire compte souvent davantage que le bien lui-même. Comprendre le système dans lequel s'inscrit un bien est la première étape d'une recherche réussie.

Comprendre le marché immobilier italien

Le marché immobilier italien ne fonctionne pas comme les marchés auxquels la plupart des acheteurs internationaux sont habitués. Comprendre ses règles implicites est indispensable avant de commencer à chercher.

— UN MARCHÉ DÉCENTRALISÉ, SANS BASE COMMUNE

Le marché immobilier italien est profondément décentralisé. Il n'existe pas de Multiple Listing Service (MLS) national — c'est-à-dire une base de données centralisée où l'ensemble des biens disponibles serait regroupé en un seul endroit, accessible à tous, comme il en existe aux États-Unis, au Canada ou dans certains pays nordiques. Chaque agence immobilière dispose de son propre portefeuille, souvent en exclusivité partielle ou totale. Un même bien peut être proposé par plusieurs agences simultanément, parfois à des prix différents, avec des informations contradictoires.

En Sardaigne, cette fragmentation est encore plus prononcée qu'ailleurs. Le tissu d'agences est composé en grande majorité de petites structures locales, souvent spécialisées sur une zone géographique restreinte. Par ailleurs, les agences sardes collaborent peu entre elles — chacune défend son propre portefeuille sans mécanisme de partage systématique. Un acheteur qui s'appuie sur un seul interlocuteur ne voit donc qu'une portion limitée du marché réel.

RÉALITÉ TERRAIN

En Sardaigne, deux propriétés situées à moins de cinq kilomètres peuvent répondre à des logiques de marché totalement différentes. La micro-localisation compte souvent davantage que la région ou la commune.

— OFF-MARKET ET RÉSEAU LOCAL

Les portails nationaux comme Immobiliare.it ou Casa.it agrègent une partie de l'offre, mais une fraction significative du marché — notamment les biens haut de gamme et les transactions discrètes — ne s'y trouve pas. Le marché off-market fonctionne par réseau : un propriétaire souhaitant vendre discrètement passe par un notaire de confiance, son géomètre, ou une agence avec laquelle il a une relation ancienne. L'accès nécessite une introduction.

Par ailleurs, les prix affichés en Italie sont souvent négociables dans des proportions qui peuvent surprendre des acheteurs habitués aux marchés britanniques, suisses ou scandinaves. Des décotes de 10 à 20 % sur le prix affiché sont fréquentes, notamment sur des biens en vente depuis longtemps.

— LA SAISONNALITÉ : UN FACTEUR STRUCTURELLEMENT SOUS-ESTIMÉ

La Sardaigne présente une saisonnalité marquée que beaucoup d'acheteurs internationaux sous-estiment fortement. L'île accueille la grande majorité de ses visiteurs en juillet et en août. Le reste de l'année, certaines zones côtières retrouvent un rythme radicalement différent : commerces fermés, routes désertes, services réduits, vie locale repliée sur elle-même.

Une maison en Sardaigne ne se vit pas uniquement en été. Hors saison, le rapport au territoire change profondément : les distances semblent s'allonger, les services se raréfient, et l'isolement prend une dimension que les photographies estivales ne laissent jamais entrevoir.

RÉALITÉ TERRAIN

Certaines zones très animées en été retrouvent un rythme totalement différent hors saison. Visiter un bien hors saison n'est pas un luxe — c'est une nécessité.

— LE RAPPORT ITALIEN À LA PROPRIÉTÉ

En Italie, l'immobilier porte un poids symbolique et familial sans équivalent dans la plupart des cultures nord-européennes. Une propriété familiale ne représente pas uniquement un actif financier : elle peut porter une histoire, une mémoire ou un attachement émotionnel qui influencent profondément la dynamique de vente — menant à des négociations pouvant sembler financièrement irrationnelles, ou à des retards inexplicables.

III

CHAPITRE III

Définir son projet avant de chercher

*La clarté du projet est la première protection contre les erreurs.
Plus le projet est défini, moins on est exposé aux impulsions du marché.*

Définir son projet avant de commencer

Chaque type de projet d'acquisition implique des choix différents en termes de territoire, de type de bien, de fiscalité et de cadre de vie. Les clarifier avant de commencer à chercher change radicalement la qualité de la recherche.

— CINQ PROFILS, CINQ LOGIQUES DIFFÉRENTES

PROFIL 01

La résidence secondaire

Le projet le plus fréquent. Implique une fiscalité seconda casa, une gestion à distance et une réflexion sur l'usage réel hors des périodes de présence.

PROFIL 02

Le projet de retraite

En forte croissance. Critères spécifiques : accessibilité médicale, connectivité, services hors saison. Implique souvent une réflexion fiscale approfondie en amont.

PROFIL 03

L'investissement locatif

Attrayant sur le papier, plus complexe dans la réalité. La saison intensive dure 6 à 10 semaines. Le rendement net réel est souvent inférieur aux projections initiales.

PROFIL 04

La famille semi-expatriée

Résidence secondaire évoluant progressivement vers une installation plus durable. Implique écoles, mobilité, services, connectivité numérique dès la définition du projet.

PROFIL 05

L'achat patrimonial

Logique de préservation et de transmission. Château, propriété agricole, bien de prestige. Implique une structuration juridique et fiscale spécifique en amont.

— LE BUDGET RÉEL ET LES COÛTS À ANTICIPER

Le prix d'affichage n'est que le point de départ. Pour une seconda casa en revente, les frais annexes représentent entre 10 et 15 % du prix d'achat — davantage si des travaux sont envisagés.

Poste	Prima casa	Seconda casa	Note
Imposta di registro	2 % (min. 1 000 €)	9 %	Sur la valeur cadastrale
Imposta ipotecaria + catastale	50 € + 50 € fixes	50 € + 50 € fixes	Forfaitaires en revente
TVA (IVA)	4 %	10 % (22 % si luxe)	Sur le prix de vente
Notaire	1 500 – 5 000 € HT	1 500 – 5 000 € HT	Tarif réglementé
Agence immobilière	2–4 % + TVA	2–4 % + TVA	Selon usages locaux
Avocat / Conseiller	2 000 – 8 000 €	2 000 – 8 000 €	Selon complexité
Géomètre (due diligence)	1 000 – 3 000 €	1 000 – 3 000 €	Indispensable
Fiscaliste	1 000 – 3 000 €	1 000 – 3 000 €	Recommandé
IMU (taxe foncière annuelle)	Exonérée	0,7 – 1,06 % valeur cadastrale	Juin et décembre

À RETENIR

Pour une seconda casa en revente à 400 000 €, les frais d'acquisition totaux se situent typiquement entre 40 000 et 60 000 €. Ce montant doit être intégré dès la définition du budget — avant toute recherche.



Acheter en Sardaigne,
c'est aussi choisir
un rythme de vie.

RES REI — SARDINIA

IV

CHAPITRE IV

Le processus d'achat étape par étape

Chaque étape a son propre poids. Certaines sont sereines. D'autres sont décisives. Les connaître à l'avance, c'est avancer avec confiance plutôt qu'avec anxiété.

Les étapes du processus d'achat

Le processus d'achat immobilier en Italie a une logique propre, avec ses rythmes, ses moments de tension et ses points de non-retour.

Étape	Durée	Engagement
Définition du projet	2 à 6 semaines	Aucun
Recherche & visites	2 à 6 mois	Aucun
Vérifications préliminaires	1 à 2 semaines	Aucun
Proposta d'acquisto	Quelques jours	△ Engagement financier immédiat
Due diligence complète	3 à 8 semaines	Engagement partiel
Compromesso	Variable	△ Engagement contractuel fort
Financement (si applicable)	4 à 10 semaines	En parallèle
Rogito	1 à 3 mois après compromesso	Transfert de propriété
Après acquisition	4 à 8 semaines	Mise en place

01 Définition du projet

Clarification des objectifs, du budget total, des critères prioritaires et du territoire cible. Cette étape se fait idéalement avant tout contact avec des agences — pour ne pas laisser le marché définir votre projet à votre place.

02 Recherche & visites — l'effet vacances

C'est la phase la plus riche émotionnellement — et la plus exposée aux biais. Visiter le même bien deux fois, à des moments différents, reste une des meilleures protections contre les décisions prises dans l'enthousiasme.

03 Vérifications préliminaires

Avant toute offre, un géomètre peut effectuer une première lecture cadastrale et urbanistique du bien en 1 à 2 semaines. C'est le moment le moins coûteux pour se retirer d'un projet dont les fondements juridiques sont fragiles.

04 Proposta d'acquisto — premier point de non-retour

Accompagnée d'un acompte de 5 000 à 20 000 €. Dès l'acceptation par le vendeur, l'acheteur est juridiquement engagé : se retirer signifie perdre l'acompte. Ce n'est pas une simple lettre d'intention.

05 Due diligence — le cœur du processus

Sur 3 à 8 semaines : conformité urbanistique et cadastrale, état hypothécaire, servitudes, régularité des travaux effectués, contraintes PPR. Les économies faites à ce stade sont invariablement les plus coûteuses à long terme.

06 Compromesso — l'engagement contractuel

Fixe les termes définitifs : prix, délai de signature du rogito, conditions suspensives. Accompagné d'un acompte de 10 à 30 %. Doit être relu par un avocat.

07 Rogito — l'acte notarié

Le moment solennel du transfert de propriété. L'acte est lu intégralement en italien. Le solde du prix est réglé ce jour-là.

POINT CRITIQUE

La proposta d'acquisto engage juridiquement l'acheteur dès son acceptation par le vendeur. Ne jamais signer une proposta sans avoir effectué au minimum les vérifications cadastrales et urbanistiques préliminaires.



CHAPITRE V

Les intervenants et leurs logiques

Comprendre qui fait quoi, pour qui, et selon quelle logique est la clé d'une coordination efficace.

Les intervenants dans une acquisition

Une acquisition immobilière en Sardaigne mobilise simultanément plusieurs professionnels aux logiques, aux temporalités et aux intérêts différents.



— INTERVENANTS DE TRANSACTION

A G

L'agent immobilier

En Italie, l'agent intervient légalement comme intermédiaire entre les parties — il n'est pas exclusivement mandaté par le vendeur ni par l'acheteur. Il est fréquent qu'il soit rémunéré par les deux parties lors de la transaction (généralement 3 à 4 % HT chacune).

N T

Le notaire (notaio)

Officier public nommé par l'État, garant de la légalité de l'acte. Il vérifie l'état hypothécaire et la titularité de la propriété. Son rôle est de sécuriser la transaction — pas de défendre les intérêts de l'une ou l'autre des parties.

A V

L'avocat (avvocato)

Le seul intervenant dont le mandat est exclusivement orienté vers son client. Particulièrement précieux pour la relecture et la négociation du compromesso, l'insertion de conditions suspensives protectrices et la vérification juridique globale du dossier.

GE

Le géomètre (geometra)

Profession clé en Italie, presque sans équivalent direct à l'étranger. Il vérifie la conformité urbanistique et cadastrale, mesure les surfaces réelles, détecte les travaux non déclarés et assure la liaison avec les administrations municipales. Ses honoraires (1 000 – 3 000 €) sont modestes au regard des risques qu'il identifie.

AR

L'architecte

Indispensable pour tout projet de transformation ou de rénovation. En Sardaigne, il doit maîtriser les contraintes du PPR, qui impose des restrictions strictes dans les zones côtières et paysagères protégées.

FI

Le fiscaliste (commercialista)

Pour une clientèle internationale, souvent l'intervenant le plus stratégiquement important. Il structure l'acquisition au regard de la résidence fiscale, des revenus étrangers, de la succession familiale et de l'horizon à long terme de l'acheteur.

CP

Le coordinateur de projet

Dans les acquisitions internationales impliquant plusieurs professionnels, certains acheteurs bénéficient d'un interlocuteur unique capable de tenir le fil — territorial, technique, administratif et humain — de la première visite à la remise des clés.

VI

CHAPITRE VI

Ce que le bien ne dit pas de lui-même

En Italie, un bien peut être légalement vendu et présenter des irrégularités significatives. La beauté d'un bien ne dit rien de sa situation juridique, urbanistique ou technique.

Les vérifications essentielles

L'objectif de ces vérifications n'est pas de créer de la méfiance envers le marché italien, mais de permettre une acquisition réalisée avec lucidité et sérénité. En Italie, la responsabilité de la vérification repose largement sur l'acheteur — pas sur le vendeur, pas sur le notaire.

RÉALITÉ TERRAIN

Une véranda fermée il y a vingt ans peut ne jamais avoir été déclarée officiellement. Une vue dégagée aujourd'hui ne garantit pas l'absence future de constructions à proximité. Certains terrains vendus comme "constructibles" sont soumis à des contraintes fortes que seule une lecture du plan d'urbanisme communal révèle.

— URBANISTIQUE VS CADASTRAL — UNE DISTINCTION FONDAMENTALE

La conformité urbanistique concerne ce qui est autorisé administrativement : permis de construire, autorisations de travaux, conformité avec le plan d'urbanisme communal.

La conformité cadastrale concerne ce qui est enregistré fiscalement et graphiquement au cadastre : surfaces, configuration des pièces, limites de propriété. Un bien peut être conforme d'un point de vue cadastral et non conforme urbanistiquement — ou l'inverse. Les deux vérifications sont distinctes et toutes deux nécessaires.

— VÉRIFICATIONS CRITIQUES — AVANT TOUTE OFFRE FERME

Conformité urbanistique. Vérification par un géomètre des permis de construire et autorisations de travaux. Délai : 1 à 3 semaines. En cas d'irrégularité non régularisable, le bien peut être impossible à financer et très difficile à revendre.

État hypothécaire. Vérification de l'absence d'hypothèques, saisies ou privilèges fiscaux via la Conservatoria dei Registri Immobiliari.

Accès au bien. Vérification de la nature juridique de l'accès. Certaines propriétés rurales disposent d'accès dont les droits réels sont mal définis ou contestés.

— VÉRIFICATIONS STRATÉGIQUES

Potentiel de transformation. Le potentiel réel d'un bien ne dépend pas uniquement de son état actuel, mais de ce qu'il sera juridiquement possible d'en faire à long terme.

Réglementation future. Consultation du plan d'urbanisme communal (PUC) pour identifier les projets de construction voisins, les changements de zonage prévus et les servitudes publiques potentielles.

Statut du terrain. La distinction entre terrain constructible, agricole et inconstructible est fondamentale. Acheter un terrain agricole avec l'intention d'y construire est une erreur fréquente aux conséquences très coûteuses.

— LE PPR — UNE RÉALITÉ SARDE À PART ENTÈRE

Adopté en 2006, le Piano Paesaggistico Regionale est l'instrument de protection du paysage sarde. Il couvre l'ensemble du territoire régional et soumet de vastes zones — notamment les 2 km autour du littoral — à des restrictions importantes. Dans les zones les plus protégées, il peut être impossible d'augmenter la surface habitable, de modifier certains éléments de façade, ou de construire des annexes.

Le potentiel réel d'un bien ne dépend pas uniquement de son état actuel, mais de ce qu'il sera juridiquement possible d'en faire à long terme. Un projet de rénovation ambitieux peut se révéler partiellement ou totalement irréalisable une fois les contraintes du PPR connues.

ERREUR FRÉQUENTE

Acheter une propriété côtière avec un projet de rénovation ou d'extension sans avoir vérifié le zonage PPR. Certaines propriétés en zone protégée ne peuvent légalement être ni agrandies, ni profondément transformées — quelle que soit leur valeur marchande.

PPR — VÉRIFICATION EN PRATIQUE

Vérification impérative du zonage dans le Piano Paesaggistico Regionale avant tout engagement. Dans les zones côtières protégées, les possibilités de transformation peuvent être très limitées — y compris pour des rénovations courantes.



La qualité d'une acquisition se mesure souvent à la qualité des vérifications effectuées avant la signature — pas après.

RES REI — SARDINIA

VII

CHAPITRE VII

La fiscalité comme logique de vie

La fiscalité d'un bien en Italie ne se comprend pas isolément. Elle s'inscrit dans une réflexion plus large mêlant résidence, patrimoine, transmission et mode de vie.

Fiscalité et aspects financiers

Ce chapitre cherche à donner les clés de compréhension des enjeux — pour que le lecteur puisse avoir une conversation éclairée avec les professionnels compétents. Il ne prétend pas se substituer à un conseil fiscal personnalisé.

— COMPRENDRE LES LOGIQUES AVANT LES RÉGIMES

Le statut fiscal d'un bien en Italie dépend fortement de l'usage prévu : résidence principale, résidence secondaire, investissement ou installation à long terme. Cette distinction — *prima casa* ou *seconda casa* — détermine les taxes à l'acquisition, les obligations annuelles et certains avantages patrimoniaux.

La *prima casa* bénéficie d'une fiscalité allégée parce que l'État italien considère qu'elle répond à un besoin fondamental de résidence. Pour en bénéficier, l'acheteur doit s'engager à établir sa résidence dans la commune du bien dans les 18 mois, sous conditions. Pour la quasi-totalité des acheteurs internationaux qui n'envisagent pas une installation permanente, le bien sera traité comme *seconda casa*.

À RETENIR

En Italie, la fiscalité d'un bien dépend autant du statut de l'acquéreur que de l'usage réel du bien. Un même bien peut être traité très différemment selon que l'acheteur réside ou non en Italie, et selon son projet d'installation.

— IMU ET FISCALITÉ LOCATIVE

L'IMU (Imposta Municipale Unica) est la taxe foncière annuelle. La *prima casa* en est exemptée. Pour une *seconda casa*, elle est calculée sur la base de la valeur cadastrale et du taux communal (0,7 à 1,06 %). Pour un bien entre 300 000 et 600 000 € en Sardaigne, l'IMU se situe typiquement entre 1 500 et 5 000 € par an.

Les revenus locatifs sont imposables en Italie indépendamment de la résidence fiscale. La *cedolare secca* peut, sous conditions, permettre une imposition forfaitaire des revenus locatifs. La fiscalité des locations brèves dépend toutefois du nombre de biens loués, du régime choisi et des règles en vigueur. Une validation par un fiscaliste est recommandée pour tout projet locatif.

— DISPOSITIFS FISCAUX POUR RÉSIDENTS ÉTRANGERS

Pour certains profils internationaux, l'Italie offre des dispositifs fiscaux spécifiques. Ces mécanismes nécessitent une analyse personnalisée. Ils ne doivent jamais être abordés comme des avantages automatiques — mais comme des possibilités à explorer avec un professionnel qualifié.

La **flat tax** (Article 24-bis TUIR) permet aux personnes transférant leur résidence fiscale en Italie après au moins 9 ans de résidence à l'étranger de soumettre leurs revenus de source étrangère à un impôt forfaitaire annuel pendant 15 ans. Le montant a évolué : 100 000 € avant le 10 août 2024, 200 000 € jusqu'au 31 décembre 2025, 300 000 € à partir du 1er janvier 2026.

— LE RÉGIME DES 7 % POUR RETRAITÉS ÉTRANGERS

Ce régime permet aux personnes percevant une pension de source étrangère de bénéficier d'une imposition forfaitaire de 7 % sur leurs revenus étrangers pendant 10 ans, dans une commune éligible de moins de 30 000 habitants dans le Mezzogiorno, dont la Sardaigne.

POINT D'ATTENTION — RETRAITÉS FRANÇAIS

La convention fiscale franco-italienne de 1989 prévoit que les pensions CNAV et AGIRC-ARRCO restent imposables en France, quel que soit le régime fiscal choisi en Italie. Seules les pensions de source strictement privée bénéficient pleinement du taux de 7 %. Une analyse préalable avec un fiscaliste maîtrisant les deux droits est indispensable.

— PROFILS ET SCÉNARIOS DE VIE

SCÉNARIO 01

Le retraité international

Pension étrangère, revenus de placement. Le régime à 7 % peut être pertinent selon la nature des pensions et la commune choisie. Analyse préalable indispensable.

SCÉNARIO 02

La famille semi-expatriée

Résidence partagée entre deux pays. Questions de résidence fiscale, d'imposition des revenus professionnels. La flat tax peut être pertinente pour certains profils à hauts revenus étrangers.

SCÉNARIO 03

L'achat patrimonial familial

Bien détenu à plusieurs, enfants dans différents pays, transmission future. Indivision, succession internationale, structuration familiale. Réflexion amont avec avocat et fiscaliste.

SCÉNARIO 04

L'installation progressive

Résidence secondaire évoluant vers résidence principale. Le calendrier du changement de résidence fiscale a des implications directes sur les régimes disponibles.

— TRANSMISSION PATRIMONIALE

Pour une clientèle internationale, la question de la transmission est souvent aussi importante que celle de l'acquisition. Les droits de succession italiens sont relativement doux : exonération jusqu'à 1 million d'euros par héritier direct, taux de 4 % au-delà. Mais lorsque les héritiers résident dans plusieurs pays, que le bien est détenu à plusieurs, ou que la structure familiale est internationale, la question de la loi applicable devient rapidement complexe.

Le Règlement européen sur les successions (UE 650/2012) permet aux ressortissants européens de choisir la loi de leur nationalité. La structure d'acquisition — nom propre, société italienne, holding familiale étrangère — a des conséquences directes sur la transmission. Ces choix méritent d'être faits avant l'achat, pas après.

PRINCIPE CLÉ

Dans les projets internationaux, la fiscalité ne devrait jamais être abordée isolément. Elle s'inscrit dans une réflexion plus large mêlant résidence, patrimoine, transmission, mode de vie et horizon à long terme.

VIII

CHAPITRE VIII

Ce que l'expérience enseigne vraiment

Les erreurs les plus fréquentes ne sont pas des erreurs de mauvaise foi. Ce sont des erreurs de contexte, d'émotion et de méconnaissance d'un système qui fonctionne selon ses propres règles.

Risques et erreurs fréquentes

Ce qui suit n'est pas une liste de mises en garde abstraites. C'est un reflet de situations réelles, vécues par des acheteurs sérieux, bien intentionnés, souvent expérimentés dans leur pays — mais confrontés à un système qu'ils ne connaissaient pas encore.

Décider sous l'effet des vacances. Après plusieurs jours de visites, de lumière, de projections familiales et d'émotion partagée, certains acheteurs ressentent le besoin de "sécuriser" rapidement une propriété par peur de perdre une opportunité. Le marché sarde n'est pourtant pas assez liquide pour qu'un bien disparaisse en 48 heures.

Tomber amoureux de l'esthétique avant de lire le bien. Une terrasse face à la mer peut créer une projection émotionnelle immédiatement puissante. Pourtant, la cohérence réelle d'un bien dépend aussi de son accessibilité, de son usage hors saison, de sa conformité et de sa capacité à s'intégrer durablement dans un projet de vie.

Sous-estimer les coûts totaux. Frais d'acquisition entre 10 et 15 %, coûts de rénovation souvent 30 à 50 % au-dessus des premiers devis, IMU annuelle, assurances, entretien courant, gestion à distance. Un bien affiché à 400 000 € peut représenter un engagement réel de 500 000 à 550 000 € dans les premières années.

Ignorer la saisonnalité réelle. Certaines zones très animées en été retrouvent un rythme totalement différent hors saison : services fermés, routes désertes, médecin à 40 minutes, vent du nord qui s'installe pour des semaines. Cette réalité n'est pas un défaut — c'est la Sardaigne authentique. Mais elle doit être connue et voulue, pas découverte après l'achat.

Surestimer le potentiel locatif. La saison intensive dure 6 à 10 semaines. Il faut en déduire les commissions de conciergerie (15 à 25 %), les frais de ménage et de linge, les commissions de plateformes (15 %), la fiscalité, l'entretien et les périodes creuses. Les rendements nets réels déçoivent fréquemment.

Ne pas vérifier la conformité du bien. Les irrégularités urbanistiques sont fréquentes, notamment sur des biens construits avant les années 1990. Ne jamais signer une proposta d'acquisto sans avoir initié les vérifications préliminaires.

Mal lire les distances et l'accessibilité. Un bien décrit comme "à 10 minutes d'Olbia" peut être à 45 minutes en pleine saison. Une route pittoresque en juillet peut devenir réellement difficile en hiver.

Sous-estimer les délais administratifs italiens. Un permis de construire peut prendre de 6 à 18 mois. Une régularisation cadastrale, plusieurs mois. Intégrer ces délais dès le départ évite de grandes déceptions.

Négliger l'organisation post-acquisition. Posséder un bien en Sardaigne depuis l'étranger implique des réalités concrètes : artisans locaux de confiance, gestion des urgences, ouverture et fermeture saisonnière, entretien du jardin et de la piscine, déclarations fiscales annuelles.

Confondre accompagnement commercial et conseil stratégique. Un interlocuteur disponible et sympathique n'est pas nécessairement un interlocuteur qui défend vos intérêts. La qualité du conseil se mesure à sa capacité à vous dire ce qui ne va pas dans un bien — pas seulement ce qui va.

ERREUR FRÉQUENTE

Confondre le potentiel locatif brut affiché sur les plateformes de réservation avec le rendement net réel, une fois déduits les frais de gestion, la fiscalité, les périodes creuses et les coûts d'entretien. L'écart peut être considérable.

TERRITOIRE · SARDAIGNE NORD-OUEST

Alghero & la côte ouest

Une ville avec une âme.

Architecture catalane, remparts médiévaux, un aéroport international. Alghero offre une qualité de vie accessible à l'année — un critère que beaucoup d'acheteurs internationaux finissent par placer en tête de leurs priorités.

IX

CHAPITRE IX

La Sardaigne telle qu'elle est vraiment

Comprendre un territoire, c'est le connaître dans sa vérité — pas seulement dans sa beauté estivale.

La dimension humaine et culturelle

Cette section est différente des précédentes. Elle ne liste pas des procédures. Elle essaie de transmettre quelque chose de plus difficile à formaliser : la texture d'un territoire, d'une culture et d'une manière d'être au monde.

— LA SARDAIGNE AU-DELÀ DE L'ÉTÉ

La Sardaigne ne se comprend pas uniquement à travers des photographies estivales ou des séjours de quelques jours en juillet. Certains territoires révèlent leur véritable identité hors saison — dans leur quotidien, leur accessibilité réelle, leur vie locale et leur silence.

En hiver, le mistral descend depuis le nord et peut souffler pendant des jours. La mer se soulève, les criques désertes retrouvent leur sauvagerie naturelle, les routes côtières se vident. Les villages de l'intérieur fonctionnent à un rythme que l'été ne laisse pas entrevoir. C'est une autre Sardaigne — plus vraie, plus rude, et souvent plus belle. Les acheteurs qui l'ont connue avant d'acheter font généralement de meilleurs choix.

RÉALITÉ TERRAIN

La Sardaigne se comprend à pied, en hiver, dans ses villages intérieurs. Au marché de Tempio un mardi matin. Lors d'un verre de Cannonau avec le propriétaire d'une ferme qui n'a jamais passé d'annonce sur internet. Ce que ces moments révèlent sur un territoire n'a pas d'équivalent numérique.

— LE RAPPORT SARDE À LA PROPRIÉTÉ

En Sardaigne, la terre est un bien ancestral. Les propriétaires familiaux sont souvent des gardiens d'un héritage transmis sur plusieurs générations. Une propriété familiale ne représente pas uniquement un actif immobilier : elle peut porter une histoire, une mémoire, un attachement émotionnel qui influencent profondément la dynamique de vente.

Ce rapport à la pierre explique des comportements qui peuvent déconcerter un acheteur habitué à des transactions standardisées : une résistance inexplicée à certaines clauses, une lenteur délibérée à fournir des documents, ou une rétractation de dernière minute qui n'a aucune logique financière — mais beaucoup de logique humaine. Ces situations ne signifient pas que la transaction est impossible. Elles signifient qu'elle demande une approche différente.

— LA NÉGOCIATION COMME RELATION

En Sardaigne, certaines négociations avancent autant par qualité relationnelle que par logique purement transactionnelle. L'impatience est perçue comme un manque de sérieux. Une offre trop basse présentée sans ménagement peut fermer une porte pour longtemps. La manière de formuler une offre, le temps donné à la relation avant de l'exprimer, et la façon dont l'acheteur se présente au vendeur conditionnent fortement la réception.

— LE TEMPS ADMINISTRATIF ITALIEN

En Italie, et particulièrement dans certaines régions de Sardaigne, le rythme administratif, relationnel et décisionnel peut sembler plus lent à des acquéreurs habitués à des processus très standardisés. Cette différence ne traduit pas un manque de sérieux — mais une autre manière de fonctionner, souvent plus relationnelle et moins automatisée. La patience n'est pas optionnelle dans ce contexte : elle est structurelle.

— L'IMAGINAIRE NUMÉRIQUE ET LA RÉALITÉ TERRITORIALE

Beaucoup d'acheteurs construisent aujourd'hui leur projet depuis Instagram, les portails immobiliers et les plateformes de location. Ces outils sont utiles — mais ils produisent une image de la Sardaigne essentiellement estivale, essentiellement visuelle, essentiellement idéale. Ils ne capturent pas le bruit de la route voisine en saison, la qualité de l'accès par temps de pluie, le projet de construction à 200 mètres qui n'est pas encore dans les archives publiques, ni le sentiment d'isolement d'un bien côtier en novembre.

Acheter en Sardaigne ne consiste pas uniquement à acquérir une propriété dans un territoire méditerranéen. Pour beaucoup d'acquéreurs internationaux, il s'agit aussi d'un changement de rythme, de perspective et parfois même de mode de vie.



CHAPITRE X

La complexité du système

Dans une acquisition internationale, l'enjeu ne consiste pas uniquement à acquérir un bien — c'est de prendre une décision cohérente avec un mode de vie, une structure familiale et une stratégie patrimoniale à long terme.

La complexité du système

Cette section ne défend pas un service. Elle décrit une réalité — celle d'une acquisition internationale dans un marché fragmenté, administré de manière décentralisée, avec des intervenants aux logiques différentes et des délais qui ne ressemblent à rien de familier.

— UNE RÉALITÉ SYSTÉMIQUE

Dans une acquisition internationale, plusieurs dimensions doivent souvent être coordonnées simultanément : recherche immobilière, vérifications techniques, compréhension territoriale, structuration fiscale, financement éventuel, calendrier administratif et gestion des interlocuteurs locaux. Chacune de ces dimensions a ses propres temporalités, ses propres professionnels, ses propres langages.

Dans certaines acquisitions, les informations pertinentes sont réparties entre plusieurs acteurs — agence, notaire, géomètre, banque, fiscaliste, administration communale. Aucun d'entre eux n'a nécessairement la vision d'ensemble du projet. Leur coordination devient alors aussi importante que la recherche elle-même.

— LA SOLITUDE DE L'ACHETEUR INTERNATIONAL

Lorsqu'un projet se construit depuis l'étranger, l'acheteur doit souvent prendre des décisions importantes dans un environnement qu'il connaît encore partiellement — avec des interlocuteurs multiples, des références culturelles parfois différentes, et une asymétrie d'information structurelle entre lui et les acteurs locaux.

RÉALITÉ TERRAIN

Une acquisition réussie ne dépend pas uniquement de la qualité du bien acheté. Elle dépend aussi de la qualité du processus ayant conduit à la décision.

— UNE LOGIQUE PATRIMONIALE

Dans certains projets internationaux, l'enjeu ne consiste pas simplement à acquérir un bien, mais à prendre une décision cohérente avec un mode de vie, une structure familiale, une stratégie patrimoniale ou un projet d'installation progressive à long terme. Cette décision mérite une lecture globale — territoriale, juridique, fiscale et humaine — qui dépasse la seule dimension transactionnelle de l'immobilier.

En Sardaigne comme ailleurs, les projets immobiliers les plus sereins reposent rarement sur l'improvisation. Ils émergent d'une compréhension progressive du territoire, du marché, des contraintes et des opportunités — construite patiemment, avec les bonnes personnes à ses côtés.

XI

CHAPITRE XI

Questions fréquentes

Les questions que posent les acheteurs internationaux — avant, pendant et après l'acquisition.

FAQ — Questions fréquentes

Un étranger peut-il acheter librement un bien immobilier en Italie ?

Oui, dans la plupart des cas. Les ressortissants de l'Union européenne peuvent acquérir un bien immobilier en Italie sans restriction générale. Pour les acheteurs non européens, il convient de vérifier les règles de réciprocité applicables selon le pays de nationalité ou de résidence. Cette vérification doit intervenir avant toute proposition d'achat.

Dois-je avoir un compte bancaire en Italie pour acheter ?

Ce n'est pas toujours strictement obligatoire, mais cela facilite fortement la transaction. Un compte italien peut être utile pour les virements, les paiements de taxes, les charges courantes, les contrats d'énergie, l'IMU ou la gestion post-acquisition.

Qu'est-ce que le codice fiscale et quand en ai-je besoin ?

Le codice fiscale est le numéro d'identification fiscale italien. Il est indispensable pour signer une offre, acheter un bien, ouvrir un compte bancaire, signer des contrats d'énergie ou interagir avec l'administration italienne.

Quelle est la différence entre le compromesso et la proposta d'acquisto ?

La proposta d'acquisto est une offre d'achat formelle qui peut devenir engageante dès son acceptation par le vendeur. Le compromesso est le contrat préliminaire de vente, plus complet, qui fixe les conditions essentielles de la transaction avant le rogito.

Puis-je me faire représenter par procuration lors du rogito ?

Oui. Un acheteur qui ne peut pas être présent en Italie peut généralement se faire représenter par procuration. Cette procura doit être établie correctement, souvent devant notaire à l'étranger, puis apostillée et traduite si nécessaire.

Combien de temps entre le compromis et le rogito ?

Le délai varie selon la complexité du dossier, la disponibilité du notaire, les vérifications techniques, les éventuelles conditions suspensives et le financement bancaire. Dans un dossier simple, quelques semaines peuvent suffire. Dans un dossier international, il est plus prudent de prévoir plusieurs mois.

Le notaire peut-il garantir la conformité complète du bien ?

Le notaire joue un rôle central dans la sécurité juridique de l'acte, la vérification du titre de propriété, l'état hypothécaire et l'enregistrement de la vente. En revanche, il ne remplace pas le géomètre pour la vérification urbanistique et cadastrale complète.

Qu'est-ce que l'IMU et combien vais-je payer chaque année ?

L'IMU est la principale taxe foncière italienne. Elle est généralement due sur les résidences secondaires et dépend de la valeur cadastrale du bien ainsi que du taux fixé par la commune. Pour une propriété en Sardaigne, le montant peut varier fortement selon la localisation et la commune.

Est-il possible de louer son bien sur des plateformes de courte durée ?

Oui, mais la location touristique implique des obligations administratives, fiscales et parfois communales. Le potentiel locatif doit toujours être évalué en net, après frais de gestion, ménage, plateformes, fiscalité, maintenance et périodes creuses.

Puis-je obtenir un prêt immobilier en tant que non-résident ?

Oui, certaines banques italiennes financent les non-résidents, mais les conditions sont généralement plus strictes. L'apport demandé peut être plus élevé, les délais plus longs et la documentation plus complète. Le financement doit être préparé très tôt dans le processus.

Qu'est-ce que le PPR sarde ?

Le Piano Paesaggistico Regionale est l'instrument régional de protection du paysage en Sardaigne. Il encadre les possibilités de construction, d'extension et de transformation, notamment dans les zones côtières et paysagères sensibles. Pour un acheteur, il est essentiel de vérifier le zonage PPR avant tout projet de rénovation ou d'agrandissement.

Quelle est la flat tax italienne et qui peut en bénéficier ?

La flat tax italienne vise certains nouveaux résidents transférant leur résidence fiscale en Italie après une période significative de résidence à l'étranger. Elle permet, sous conditions, d'imposer les revenus étrangers selon un forfait annuel. Ce régime s'adresse principalement à des profils à revenus internationaux substantiels.

Qu'est-ce que le régime à 7 % pour retraités étrangers ?

Le régime à 7 % peut concerner certains retraités étrangers qui transfèrent leur résidence fiscale dans une commune éligible du sud de l'Italie, dont certaines communes sardes. Il permet, sous conditions, une imposition forfaitaire sur les revenus étrangers pendant une durée limitée.

Comment est imposée la plus-value lors de la revente ?

La fiscalité de la plus-value dépend notamment de la durée de détention, de la nature du bien, de l'usage qui en a été fait et de la situation fiscale du vendeur. Il est recommandé d'anticiper cette question dès l'acquisition, surtout dans les projets patrimoniaux ou de revente à moyen terme.

Quelle est la différence de taxe entre prima casa et seconda casa ?

Le régime prima casa offre des avantages fiscaux significatifs lorsque l'acheteur respecte les conditions applicables, notamment en matière de résidence. La seconda casa, qui correspond généralement à une résidence secondaire, supporte une fiscalité plus élevée à l'achat et des taxes annuelles comme l'IMU.

Que se passe-t-il si le vendeur se rétracte après le compromis ?

En principe, si un compromis prévoit le versement d'une caparra confirmatoria et que le vendeur se rétracte sans motif légitime, il peut devoir restituer le double de l'acompte reçu. C'est pourquoi le compromesso doit être rédigé ou vérifié avec une grande attention.

Faut-il obligatoirement un avocat pour acheter en Italie ?

Ce n'est pas toujours obligatoire, car le notaire joue déjà un rôle central dans la transaction. Toutefois, pour un acheteur international, l'intervention d'un avocat peut être utile lorsque le dossier est complexe, lorsqu'il existe des conditions suspensives, des enjeux patrimoniaux ou une négociation contractuelle sensible.

Peut-on rénover librement un bien acheté en Sardaigne ?

Non. Les travaux dépendent des règles urbanistiques, cadastrales, communales et paysagères applicables. En Sardaigne, le PPR peut limiter fortement les possibilités de transformation, en particulier près du littoral.

Comment fonctionne la gestion locative à distance ?

La gestion locative à distance suppose une organisation locale fiable : accueil, ménage, linge, maintenance, urgences techniques, relation avec les plateformes, déclarations administratives et suivi fiscal. Les coûts de gestion peuvent réduire significativement le rendement net.

Quelle est la langue du rogito ?

Le rogito est rédigé et lu en italien. Si l'acheteur ne comprend pas suffisamment l'italien, une traduction ou la présence d'un interprète peut être nécessaire selon les circonstances et les exigences du notaire.

Quelles sont les communes sardes qui vendent des maisons à prix symbolique ?

Certaines communes sardes ont ponctuellement proposé des biens à prix symbolique afin d'attirer de nouveaux habitants. Ces opérations impliquent généralement des obligations de rénovation, des délais stricts et des coûts réels importants. Elles doivent être analysées comme des projets de rénovation lourde.

Qu'est-ce que la "regolarità urbanistica" ?

La regolarità urbanistica désigne la conformité du bien avec les autorisations administratives et urbanistiques délivrées. Elle ne doit pas être confondue avec la conformité cadastrale. Cette vérification est centrale dans toute acquisition en Italie.

Comment fonctionne la succession d'un bien italien pour un non-résident ?

La succession d'un bien situé en Italie peut impliquer à la fois le droit italien, le droit du pays de résidence ou de nationalité, et les conventions applicables. Pour les familles internationales, il est important d'anticiper la transmission et les éventuelles implications fiscales dans plusieurs juridictions.

Quels documents dois-je rassembler en tant qu'acheteur étranger ?

Les documents nécessaires incluent généralement une pièce d'identité, le codice fiscale, des justificatifs de situation familiale, des documents bancaires, des preuves de fonds ou de financement, et éventuellement des documents traduits ou apostillés.

Qu'est-ce qu'une sanatoria ?

La sanatoria est une procédure permettant, dans certains cas, de régulariser des travaux ou modifications réalisés sans autorisation. Elle n'est pas automatique et ne permet pas de régulariser toutes les irrégularités. C'est pourquoi il faut vérifier la situation avant l'achat, et non espérer la corriger ensuite.



L'objectif d'une approche structurée n'est pas de retirer l'émotion d'un achat immobilier.

C'est de lui donner un cadre assez solide pour qu'elle dure.

RES REI — SARDINIA



Guide de référence pour acheteurs internationaux · Droit · Fiscalité · Territoire · Sardaigne

© 2026 Melania Borrielli – ResRei Sardinia. Tous droits réservés.

Ce guide a une vocation informative et pédagogique. Consultez des professionnels qualifiés pour tout projet d'acquisition.

Partage non commercial autorisé avec mention de la source.