

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE

## 68 000 FRANÇAIS ONT RECHERCHÉ UN BIEN IMMOBILIER EN ITALIE CES DEUX DERNIÈRES ANNÉES - MAIS 42 % ABANDONNENT AVANT DE SIGNER

*Premier observatoire francophone sur le marché immobilier italien : 6 profils d'acheteurs, un délai moyen de 10 mois et trois points critiques de rupture identifiés dans le parcours d'acquisition*

**Como, mai 2026** - Selon l'*Observatoire Immobilier 2026*, publié par la plateforme franco-italienne Aller en Italie, environ 68 000 ressortissants francophones ont entamé des recherches pour acheter un bien immobilier en Italie au cours des deux dernières années (source : visiteurs atteints par Aller en Italie). Parmi eux, 42 % n'aboutissent pas dans les 36 mois - un taux d'échec imputable principalement à des obstacles linguistiques, juridiques et administratifs, et non à un désistement volontaire.

Ce rapport constitue la première analyse systématique des comportements d'achat des francophones sur le marché immobilier italien, fondée sur deux ans d'interactions documentées avec des acheteurs potentiels identifiés via la plateforme.

*« Ce que les chiffres révèlent, c'est que la demande est réelle et structurée - mais qu'elle se heurte systématiquement aux mêmes obstacles. La barrière linguistique n'est pas un frein anecdotique : elle est présente dans 72 % des dossiers qui n'aboutissent pas. Ce n'est pas un échec des acheteurs, c'est un déficit d'accompagnement. »*

**Jessica Colpin, Co-fondatrice — Aller en Italie**

## UN MARCHÉ EN HAUSSE, MAIS DES PROJETS QUI N'ABOUTISSENT PAS

La demande francophone pour l'immobilier en Italie dépasse en 2026 les niveaux d'avant-Covid. Dans les zones historiquement les plus prisées - Toscane, Côte Amalfitaine, Lac de Côme - les prix ont progressé de 15 à 22 % en deux ans. Cette hausse oriente une partie des acquéreurs vers des marchés moins saturés : Pouilles, Calabre, Abruzzes.

Malgré cette dynamique, le rapport met en évidence un paradoxe : la demande atteint son niveau le plus élevé jamais enregistré, mais le taux d'abandon reste structurellement élevé. D'après les données recueillies, la barrière linguistique apparaît dans 72 % des dossiers non conclus, devant la méconnaissance du système juridique et fiscal italien et l'absence d'un interlocuteur stable sur place.

## SIX PROFILS D'ACHETEURS DOCUMENTÉS

Sur un échantillon qualifié de 1 400 personnes contactées via webinaires, questionnaires, e-mails et interactions directes, l'analyse identifie six archétypes distincts parmi les acheteurs francophones actifs en 2026 :

Profil	Part	Tranche d'âge	Zones cibles	Budget indicatif
Changement de vie	28 %	35–55 ans	Toscane, Ombrie, Pouilles	80 000–200 000 €
Investisseur	22 %	40–65 ans	Pouilles, Sardaigne, Lac de Côme	150 000–400 000 €
Retraité	19 %	60–75 ans	Sicile, Ligurie	200 000–600 000 €
Digital nomade	15 %	27–45 ans	Abruzzes, Calabre	30 000–120 000 €
Acheteur premium	9 %	50–70 ans	Chianti, Val d'Orcia	500 000 € et plus
Projet famille	7 %	35–55 ans	Sardaigne, Émilie-Romagne	250 000–550 000 €

Le profil dominant — « changement de vie » — concerne des actifs en télétravail dont la décision d'achat est davantage motivée par un projet de mode de vie que par une logique purement patrimoniale.

## TROIS MOMENTS CRITIQUES D'ABANDON SUR DIX MOIS

Le parcours d'achat dure en moyenne dix mois et comprend six phases. Trois d'entre elles concentrent la quasi-totalité des abandons :

- **Phase d'exploration initiale** : 38 % des abandons — difficulté à comprendre les annonces, barrière linguistique, absence de repères sur les prix réels
- **Phase de négociation et de compromesso** : 24 % des abandons — documents juridiques non maîtrisés, erreurs d'interprétation contractuelle
- **Phase de due diligence** : 18 % des abandons — irrégularités cadastrales découvertes trop tard, sans recours possible

Ces trois points de rupture surviennent avant la signature de l'acte notarial (*rogito*), ce qui signifie que la majorité des abandons aurait pu être évitée grâce à un accompagnement précoce.

## « RÈGLE DES 500 KM » : UNE CORRÉLATION GÉOGRAPHIQUE INÉDITE

Le rapport met en évidence une corrélation statistique entre la distance séparant le domicile de l'acheteur de sa destination italienne et la probabilité que le projet aboutisse. Les transactions se concluent significativement plus souvent lorsque cette distance est inférieure à 500 km — un phénomène que l'étude nomme la « règle des 500 km ».

Parmi les corrélations régionales les plus marquées :

- Région PACA → Ligurie : 48 %
- Auvergne-Rhône-Alpes → Piémont : 38 %
- Occitanie → Pouilles : 32 %

L'Île-de-France représente 31 % de l'audience totale et cible principalement la Toscane (34 % des intentions de cette région) et les Pouilles (22 %).

## NOTE MÉTHODOLOGIQUE

*L'Observatoire Immobilier 2026* est fondé sur l'analyse de deux ans d'interactions documentées (2023–2025) avec des acheteurs potentiels ayant contacté la plateforme Aller en Italie. L'échantillon global comprend 68 000 profils identifiés via le trafic numérique et les activités de communication de la plateforme. La segmentation qualitative en six profils a été élaborée sur un échantillon qualifié de 1 400 personnes, atteintes via webinaires, questionnaires structurés, e-mails et interactions directes avec les conseillers.

Les données relatives aux taux d'abandon ont été calculées sur les dossiers ouverts et non conclus dans un délai de 36 mois. Les profils d'acheteurs ont été construits par segmentation comportementale et déclarative. Les corrélations géographiques sont issues du croisement entre région de résidence déclarée et zone de recherche principale.

*Cette étude porte sur les intentions et comportements des francophones en contact avec la plateforme et ne constitue pas un relevé exhaustif du marché immobilier franco-italien dans son ensemble.*

## À PROPOS D'ALLER EN ITALIE

Aller en Italie est une plateforme franco-italienne d'accompagnement à l'achat immobilier et à l'installation en Italie. Elle regroupe plus de 50 professionnels bilingues, traducteurs certifiés, experts-comptables, conseillers immobiliers, résidant sur l'ensemble du territoire italien. La plateforme propose un suivi de l'intégralité du parcours d'acquisition, de la recherche du bien à la signature de l'acte notarié, ainsi qu'un accompagnement administratif en phase post-achat.

Site : [www.allerenitalie.com](http://www.allerenitalie.com)

Rapport complet :

<https://www.allerenitalie.com/services/observatoire-immobilier-italie-francais>

## **CONTACT PRESSE**

Jessica Colpin Responsable des relations médias - Aller en Italie

[press@allerenitalie.com](mailto:press@allerenitalie.com) +39 3933831148

*Disponibile pour interviews en français et en italien*