



# LAW REFORM COMMISSION

*Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur  
d'achèvement »*

[LRC\_ R&P 180, March 2024]

13<sup>th</sup> Floor, SICOM Building II  
Reverend Jean Lebrun Street  
Port Louis, Republic of Mauritius  
Tel: (230) 212-3816 / 212-4102  
Fax: (230) 212-2132  
E-Mail: [lrc@govmu.org](mailto:lrc@govmu.org)  
URL <http://lrc.govmu.org>



# LAW REFORM COMMISSION

**Chairperson** : Mr. Guinness RAMDEWAR, SA, OSK, GOSK [Attorney]

**Chief Executive Officer** : Mr. Sabir M. KADEL

**Members** : Representative of Judiciary  
[Judge Nicholas F. OH SAN-BELLEPEAU]

Solicitor-General or his Representative  
[Mr. Rajeshsharma RAMLOLL, S.C.]

Director of Public Prosecutions or his Representative  
[Mr. Abdool Rashid AHMINE]

Mr. Yatindra Nath VARMA [Barrister]

Mr. Nicolas BOULLÉ [Notary]

Mr. Marie Thierry Vincent KOENIG, S.A. [Attorney]

Mr. Mohamed Idbal TORABALLY [Member of Civil society]

Ms. Ashna Devi GUNPUTH [Member of Civil society]

**Secretary** : Mrs. Saroj BUNDHUN

## **Staff & Human Resources**

**Chief Executive Officer**

: Mr. Sabir M. KADEL

### **Law Reform Cadre**

**Law Reform Officer/Senior Law Reform Officer** : Ms. Dhan Devi SOOKUR

Mrs. Nishita Devi HORILL-GOPAUL

Ms. Shaseeb MUNGUR

Mr. Ghirish RAMSAWOCK

**Law Reform Intern (Under STM)**

: Ms. Hooriyyah Banu RUJUB

### **Administrative Support Staff**

**Secretary to Commission**

: Mrs. Saroj BUNDHUN

**Office Superintendent**

: Mrs. Marie Roseliette SOOBRAMANIA

**Office Management Assistant**

: Mrs. Neelamani BANSRAM

: Mrs. Kajal RAMDUT

**Senior Office Attendant/Technical Assistant**

: Mr. Subhas CHUMMUN

**Driver/Office Attendant**

: Mr. Naraindranathsingh JANKEE

: Mr. Chundunsingh BOODOO

## **EXECUTIVE SUMMARY**

### **Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement » [LRC\_R&P 180, March 2024]**

In Mauritius, the *vente en l'état futur d'achèvement* (VEFA), or sale before completion, has become an increasingly prevalent method for purchasing real estate, especially residential properties. This system, while facilitating the development and sale of new projects, has exposed buyers to significant risks and uncertainties, underlining the need for comprehensive reform. The importance of reforming the VEFA system in Mauritius lies in addressing several critical issues that affect the real estate market, the protection of buyers, and the overall economic development of the country.

This Discussion Paper addresses the urgent need for reform in the Sale of Property on Plan (*vente en l'état futur d'achèvement* - VEFA) framework in Mauritius to enhance buyer protection and ensure a fair, transparent, and efficient real estate market. VEFA transactions, while essential for the development of new housing projects, indeed expose buyers to several risks, including project delays, bankruptcy of developers, and non-compliance with agreed specifications. Thus, the current Discussion Paper suggests reforms aimed at mitigating these risks and fostering a more robust real estate sector.

The foremost reason for VEFA reform is the enhancement of protection for real estate purchasers. Current practices can leave buyers vulnerable to delays, financial losses, and sometimes the non-delivery of properties. Strengthening the legal and regulatory framework will ensure that buyers' interests are safeguarded, particularly against the bankruptcy of developers or non-compliance with contractual obligations.

A reformed VEFA system can also contribute to greater stability in the real estate market. By introducing stricter regulations and oversight, the government can minimise the risk of market disruptions caused by failed projects and insolvencies. This stability is crucial for maintaining investor confidence and ensuring the sustainable growth of the real estate sector.

Moreover, transparency in the development and sale of real estate projects is vital for building trust between developers and buyers. Reviewing the VEFA system to require detailed reporting on project progress, financial health of developers, and adherence to timelines can significantly enhance transparency. This, in turn, fosters a healthier relationship between all parties involved, contributing to a more robust market.

The real estate sector is a significant contributor to the country's economy. By reforming the VEFA system to make it more efficient and reliable, the country can attract more investment into the sector, both from local and international investors. This would stimulate economic development, create jobs, and contribute to the nation's GDP.

The current VEFA framework in Mauritius may not fully reflect the evolving needs and expectations of buyers or the advancements in construction and project management. A broad reform is hence necessary to update and adapt the legal framework to contemporary standards, incorporating best practices from other jurisdictions that have successfully managed to protect buyers and stimulate real estate development.

The Discussion Paper calls for a collaborative approach to reform, involving stakeholders from the real estate industry, financial sector, and consumer protection groups. By implementing these reforms, Mauritius can build a more reliable and consumer-friendly VEFA system, which is crucial for the nation's economic development and the well-being of its citizens. This Discussion Paper serves as a foundation for policy development and legislative action aimed to achieve these objectives.

## **INTRODUCTION**

1. La question de la réforme de la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), aussi connue sous le nom de vente sur plan, est d'une importance cruciale dans le secteur de l'immobilier, car elle concerne directement la protection des acquéreurs. Cette forme de vente implique l'acquisition d'un bien immobilier, souvent un logement, avant son achèvement. Si cette formule présente des avantages indéniables, notamment la possibilité d'acquérir un bien neuf personnalisé selon les goûts de l'acheteur, elle n'est pas exempte de risques. Elle est réglementée, mais présente des risques pour l'acheteur, notamment en matière de conformité du bien, de délais de livraison et de solidité financière du promoteur.
2. En effet, l'un des principaux dangers de la VEFA réside dans la santé financière du promoteur. En cas de faillite de ce dernier, l'acheteur risque de perdre les sommes déjà versées sans que le bien ne soit livré. Cette situation peut entraîner des conséquences financières désastreuses pour les acquéreurs, notamment pour ceux qui ne disposent pas de garanties suffisantes.
3. Qui plus est, les retards dans la livraison des projets sont une réalité courante dans les contrats de VEFA. Ces retards peuvent être source de nombreux désagréments pour les acheteurs, tels que des coûts supplémentaires liés à la nécessité de trouver un logement temporaire ou le paiement simultané d'un loyer et d'un crédit immobilier.
4. Les risques de non-conformité du bien avec les spécifications initialement convenues, ou la découverte de vices cachés après la livraison constituent également des dangers significatifs. Ces situations peuvent mener à des litiges coûteux et longs, mettant en péril le bien-être financier et psychologique de l'acheteur. Sans compter le fait que les promoteurs peuvent parfois être tentés de modifier unilatéralement certains aspects du projet (matériaux, plans, équipements) pour des raisons économiques ou techniques, sans le consentement explicite de l'acheteur, ce qui peut altérer la qualité ou la valeur du bien.

**Law Reform Commission of Mauritius [LRC]**

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

5. Il existe aussi un risque de surestimation des biens vendus en VEFA, soit par une évaluation optimiste des prix du marché, soit par des pratiques peu scrupuleuses visant à augmenter les marges des promoteurs. Cela peut entraîner pour l'acheteur une difficulté de revendre le bien à un prix équivalent ou de le mettre en location à un loyer rentable.
6. Les quatre conditions essentielles pour la validité de toute convention sont le consentement, la capacité de contracter, un objet certain d'engagement, et une cause licite de l'obligation<sup>1</sup>. Comme le dispose l'article 1130 du Code civil mauricien, les choses futures peuvent être l'objet d'une obligation ; il en découle donc qu'un immeuble dont la construction n'a pas encore débuté peut faire l'objet d'un contrat. Selon l'article 1601-1 du Code civil, une vente d'immeubles à construire est une vente où le vendeur s'oblige à édifier un immeuble dans un délai précisé dans la convention entre les deux parties<sup>2</sup> ; ce type de vente peut être réglé à terme ou en l'état futur d'achèvement<sup>3</sup>.
7. Ce type de vente, qui est défini par l'article 1601-3 du Code civil, peut être à des fins commerciales, comme un espace de bureaux, mais aussi résidentiel, tels qu'un duplex ou des appartements. Bien souvent également appelée « achat ou vente sur plan »<sup>4</sup>, la VEFA est une acquisition immobilière future où le transfert de propriété total s'opère dès la date de la vente. D'une part, le créancier, appelé promoteur, a l'obligation de livrer le bien à l'achèvement des travaux et, d'autre part, l'acquéreur s'engage à payer au fur et à mesure de l'exécution de la construction immobilière.
8. Contrairement à la France, qui créa une loi, en 1978, intitulée le Code de la construction et de l'habitation, qui est une référence essentielle des modalités de la VEFA, les dispositions mauriciennes des ventes d'immeuble en l'état futur d'achèvement puisent leur source dans le Code civil.

---

<sup>1</sup> Article 1108 du Code civil.

<sup>2</sup> Article 1601-1 Code civil.

<sup>3</sup> *Ibid.*

<sup>4</sup> Lefebvre Dalloz: <https://formation.lefebvre-dalloz.fr/actualite/vefa-comment-fonctionne-la-vente-en-letat-futur-dachevement>

9. Les articles 1601-1 et suivants sont dédiés aux ventes d'immeubles à construire, mais afin d'empêcher des abus, ces dispositions méritent d'être étoffées afin d'apporter plus de protection aux acquéreurs. C'est la raison pour laquelle la *Law Reform Commission* propose d'introduire de nouvelles dispositions dans le Code civil afin de combler ces lacunes.
10. De plus, à Maurice, *L'Economic Development Board* supervise divers projets immobiliers qui sont à la base des ventes en l'état futur d'achèvement, comme les projets de propriété résidentielle de luxe sous le *Integrated Resort Scheme* ou le *Real Estate Scheme*, mais aussi des projets commerciaux, de type *Smart City*<sup>5</sup>. Une régularisation de la VEFA permettrait ainsi à ces projets immobiliers d'être mieux gérés, tant pour les résidents que pour les non-résidents.
11. Par conséquent, ce document s'attèlera d'abord à examiner la loi mauricienne existante concernant la VEFA, avant d'analyser les dispositions françaises y relatives, pour ensuite proposer des réformes, afin de mieux gérer les insuffisances légales de la VEFA à Maurice.

---

<sup>5</sup> <https://edbmauritius.org/real-estate-hospitality#>

---

(A) LE MÉCANISME DE LA VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT À MAURICE

12. Suite aux changements survenus en France, la même année sur les ventes d'immeubles à construire, le 13 décembre 1978, notre Code civil fut amendé par le *Code Napoleon (Amendment) Act 1978*<sup>6</sup> afin de développer le concept de la vente d'immeuble à construire.
13. La vente de manière générale est régie au Titre VI du Code civil, mais la vente d'immeubles à construire, elle, est visée par des articles précis, en sus des dispositions générales. L'article 1601-1 prévoit deux types de vente d'immeubles à construire. Le premier est la vente à terme et le deuxième est la vente en l'état futur d'achèvement. La VEFA est décrite sous l'article 1601-3 du Code civil mauricien comme *le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution, l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux.*
14. Quant à la vente à terme, elle est une vente par laquelle, d'une part, le vendeur va s'engager à remettre l'immeuble à l'achèvement des travaux et, d'autre part, l'acheteur s'engage lui à accepter cette livraison, et à payer les prix à la date de la livraison<sup>7</sup>. Ce qui différencie la vente à terme de la VEFA est le moment du transfert de propriété ; dans la vente à terme, ce n'est qu'à la fin des travaux que l'acheteur devient propriétaire absolu de l'immeuble, après avoir réglé le montant total, tandis que dans la VEFA, l'acheteur devient propriétaire du sol immédiatement lors de la vente et, propriétaire des ouvrages, peu à peu à mesure de leurs réalisations.
15. À la date de la vente, l'acquéreur doit verser un acompte qui servira comme dépôt de garantie auprès du promoteur, et ce dernier va enclencher la construction, car dans une

---

<sup>6</sup> Act No. 37 of 1978.

<sup>7</sup> Article 1601-2 Code civil.



## Law Reform Commission of Mauritius [LRC]

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

VEFA, c'est le vendeur qui conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage, jusqu'à la livraison de l'immeuble<sup>8</sup>. Le seul devoir de l'acquéreur à ce stade est tout simplement de payer les frais au fur et à mesure des travaux. Le Code civil offre aussi la possibilité aux acquéreurs de faire la cession de leur droit sur la propriété de la VEFA ; il devient alors le cédant, et transfère ses droits à un tiers cessionnaire<sup>9</sup>.

16. Le Code poursuit et dispose qu'un local formant parti d'un immeuble vendu à terme ou en l'état futur d'achèvement est assujéti aux dispositions de l'article 1646-1, qui lui dispose que le vendeur de l'immeuble est tenu des vices cachés, pendant dix ans dès la réception des travaux<sup>10</sup>. Mais l'action éventuellement née en application dudit article ne peut être exercée par les acquéreurs successifs qu'à l'encontre du vendeur originaire<sup>11</sup>. En effet, l'article 1642-1 du Code civil retient le promoteur en otage pour tous défauts non divulgués au moment de la signature du contrat de vente. Il dispose qu'en cas de vente d'immeuble à construire le vendeur ne peut pas se décharger des vices de construction, ni avant la réception des travaux, ni à l'expiration d'un délai d'un mois après la possession de la propriété par l'acquéreur. Mais le même article ajoute que le contrat ne sera pas résolu, ni une diminution du prix sera faite, si le vendeur s'oblige à réparer le vice en question.

17. Un contrat de VEFA doit être conclu par acte authentique et aussi avoir une clause résolutoire<sup>12</sup>, si le vendeur a fait des prêts afin de financer la construction de l'immeuble<sup>13</sup>. L'acte doit préciser la description de l'immeuble ou de la partie de l'immeuble en question, le prix et les modalités de paiement, le délai de livraison ainsi que la garantie dès l'achèvement de l'immeuble ou du remboursement en cas de résolution<sup>14</sup>.

---

<sup>8</sup> Article 1601-3 alinéa 2 du Code civil.

<sup>9</sup> Article 1601-4 du Code civil.

<sup>10</sup> Article 1601-5 du Code civil.

<sup>11</sup> *Ibid.*

<sup>12</sup> Article 1183 du Code Civil : « La condition résolutoire est celle qui, lorsqu'elle s'accomplit, opère la révocation de l'obligation et qui remet les choses au même état que si l'obligation n'avait pas existé. »

<sup>13</sup> Article 1601-7 du Code civil.

<sup>14</sup> Dans le cas de *Police vs Maguette* (2012 INT 225) la victime a été escroquée par l'accusé qui agissait comme promoteur pour la construction d'une maison. L'accusé n'avait pas fait signer de contrat à la victime, ni avait stipulé en écrit la date de la réception de l'immeuble. Une telle situation aurait pu être évitée si la loi obligeait les promoteurs à rédiger des contrats bien détaillés sous peine de résolution.

18. L'alinéa 3 de l'article 1601-7 dispose que le contrat d'un copropriétaire d'un immeuble en état futur d'achèvement peut ne pas stipuler les précisions mentionnées dans les alinéas précédents, mais elles doivent être incluses en annexe. La dernière partie du même article dispose qu'en cas d'inobservation de l'article 1601-7, la nullité du contrat peut être invoquée avant l'achèvement des travaux.
19. Il est important de noter que les clauses de résolution de plein droit concernant l'obligation de versement ou de dépôts ne sont effectives qu'un mois à partir de la date où l'acquéreur a été sommé de payer, mais s'est abstenu<sup>15</sup>. Si une résolution est effectivement demandée, le contrat ne peut imputer une indemnité de plus de 10% du prix de la VEFA et les deux parties conservent la faculté de demander réparation des préjudices subis<sup>16</sup>.
20. Les dispositions mentionnées dans les alinéas 13 à 17 de l'article 1601-12 sont obligatoires et toute clause contraire est réputée non écrite.
21. L'immeuble qui forme partie de l'objet de la convention de VEFA est réputé achevé dès lors que les ouvrages indispensables conformes à sa destination ont été faits<sup>17</sup>. Tous les défauts qui ne sont pas à caractère substantiel ne sont pas pris en considération et l'immeuble peut être déclaré achevé malgré cela<sup>18</sup>. La constatation de l'achèvement des fondations est certifiée par un homme de l'art<sup>19</sup>.
22. Malgré le fait que le Code civil mauricien ne précise rien sur les modalités précises de paiement de la vente d'un immeuble à construire, les limitations des dépôts sont mentionnées sous l'article 1601-30. L'article dispose que la totalité des paiements ne peut excéder 35% du prix de vente à l'achèvement des fondations, 70% à la mise hors d'eau et

---

<sup>15</sup> Article 1601-10 du Code civil.

<sup>16</sup> Article 1601-11 du Code civil.

<sup>17</sup> Article 1601-13 du Code civil.

<sup>18</sup> *Ibid.*

<sup>19</sup> Article 1601-27 du Code civil.

## Law Reform Commission of Mauritius [LRC]

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

95% à l'achèvement de l'immeuble. Ces soldes ne sont payables que lors de la livraison de l'immeuble, mais peuvent être contestées en cas de non-conformité avec les stipulations du contrat.

23. Si la VEFA est conclue sous condition suspensive<sup>20</sup>, « aucun versement ni dépôt ne peut être effectué avant la réalisation de cette condition », comme le prévoit l'article 1601-30 alinéa 3. La section quatrième du chapitre d'immeuble à construire se concentre sur la garantie de l'achèvement d'un immeuble<sup>21</sup> qui est assurée par une banque ou un établissement financier habilité à opérer dans le crédit immobilier, ainsi que la garantie de remboursement en cas de résolution amiable ou judiciaire de la vente<sup>22</sup>. La garantie d'achèvement ou de remboursement prend fin avec l'achèvement des ouvrages du bâtiment de la vente d'immeubles à construire.

24. Le Code civil permet à une vente d'immeuble à construire d'être précédée par un contrat préliminaire ou en contrepartie d'un dépôt de garantie, le vendeur s'engage à réserver à un acheteur un immeuble ou partie d'un immeuble<sup>23</sup>. Ce contrat indiquerait les détails essentiels à l'immeuble, la qualité de la construction, les délais d'exécution ainsi que les détails du prix de la vente<sup>24</sup>. Malgré le fait que le contrat préliminaire ne soit qu'un préambule au contrat de vente en lui-même, les éléments constitutifs de ce contrat sont des dispositions qui auraient dû être essentielles à un contrat de vente d'immeuble à construire, tels que la surface habitable, le nombre de pièces principales, le prix prévisionnel, et ainsi de suite<sup>25</sup>.

25. La VEFA doit aussi se conformer aux autres dispositions générales de vente, notamment l'article 1648 qui indique qu'en cas de vices rédhibitoires l'action doit être intentée par

---

<sup>20</sup> Article 1181 du Code civil : « L'obligation contractée sous une condition suspensive est celle qui dépend ou d'un événement futur et incertain ou d'un événement actuellement arrivé, mais encore inconnu des parties. »

<sup>21</sup> Article 1601-31 du Code civil.

<sup>22</sup> Article 1601-35 du Code civil.

<sup>23</sup> Article 1601-38 du Code civil.

<sup>24</sup> *Ibid.*

<sup>25</sup> Article 1601-39 et 1601-40 du Code Civil.

**Law Reform Commission of Mauritius [LRC]**

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

l'acquéreur, dans les plus brefs délais, suivant la nature des vices rédhibitoires, et l'usage du lieu où la vente a été faite. Le même article précise qu'une action en dommages et intérêts en cas d'inexécution du vendeur doit être entre enclenchée dans l'année où la livraison de l'immeuble a été faite.

26. Soulignons que selon la *Registration Duty Act* de 1804 et la *Land Duties And Taxes Act* de 1984, certaines propriétés sont exemptées à payer les taxes d'enregistrement<sup>26</sup> et de transfert foncier<sup>27</sup> respectivement, selon les modalités des lois concernées. La *Registration Duty Act* dispose aussi qu'un immeuble sous un contrat de VEFA fait partie du *Home Ownership Scheme* sous cette loi<sup>28</sup>, et de telles propriétés bénéficieront d'une remise de 5% de la valeur de la propriété auprès du *Registrar-General*<sup>29</sup> selon les conditions de la loi en question<sup>30</sup>.

27. En ce qui concerne la VEFA auprès des terres de l'État, aux fins de la *Land (duties & taxes) Act* 1984, l'une des définitions d'un « bâtiment nouvellement construit » inclut une propriété résidentielle achetée soit à partir d'un plan, soit alors qu'elle est encore en construction. Cet achat est régi par les termes d'une vente à terme ou d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA), selon le cas, conformément aux articles 1601-1 à 1601-45 du Code civil<sup>31</sup>. La propriété doit se trouver sur un terrain domanial loué et ne doit pas avoir été habitée avant sa vente actuelle<sup>32</sup>. Il s'ensuit que la VEFA peut être appliquée aux terrains appartenant à l'État. Il existe donc une politique gouvernementale d'octroi de baux industriels sur les terres de l'État, conçue pour favoriser le développement industriel<sup>33</sup>. De tels baux peuvent être délivrés à des particuliers, des entreprises ou des sociétés, principalement pour des projets hôteliers et touristiques, des complexes de bungalows, des

---

<sup>26</sup> Section 27 (5A) *Registration Duty Act*.

<sup>27</sup> Section 45A (9) *Land Duties and Taxes Act*.

<sup>28</sup> Section 48A (4(h)) *Registration Duty Act*.

<sup>29</sup> Section 48A (4(c)) *Registration Duty Act*.

<sup>30</sup> Section 27 (5A) et 48A (4(e)) *Registration Duty Act*.

<sup>31</sup> *Land (Duties & Taxes) Act* 1984, Eighth Schedule (deed of transfer) à la subsection (zj) (b).

<sup>32</sup> *Ibid.*

<sup>33</sup> Ministry of Housing and Land Use Planning, "Lease – Guidelines on Industrial Leases". Disponible sur : <https://housing.govmu.org/Pages/Dept%20and%20Org/Divisions/Lease.aspx>

**Law Reform Commission of Mauritius [LRC]**

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

complexes de bureaux ou commerciaux et divers bâtiments industriels, dont des restaurants, discothèques, supermarchés et autres activités spécifiques<sup>34</sup>. L'approbation ministérielle est requise avant de formaliser tout contrat de bail industriel<sup>35</sup>. D'autant plus que les baux industriels et commerciaux sont accordés pour une période n'excédant pas 60 ans<sup>36</sup> et que le loyer payable doit être conforme à l'annexe jointe à la loi sur les terres de l'État de 1856<sup>37</sup>. Les promoteurs ou les développeurs doivent respecter de nombreuses obligations. Par exemple, les demandes de bail industriel doivent être détaillées, décrivant la portée du projet, les considérations environnementales et les références du promoteur<sup>38</sup>. Elles doivent également, entre autres, veiller à ce que les développements n'aient pas d'effet négatif sur les ressources naturelles ou sur la communauté. De plus, les conditions du bail imposent l'accès du public aux plages, mettent l'accent sur les obligations sociales et exigent des évaluations d'impact environnemental pour toute modification significative du paysage<sup>39</sup>. Dans le contexte d'une transaction VEFA sur un terrain domanial destiné à un bail industriel à Maurice, les principes régissant la VEFA devraient fonctionner de la même manière que leur application dans des contextes plus conventionnels. Le processus commence souvent par un CRP (contrat de réservation préliminaire), qui est un premier accord de réservation détaillant les spécificités du bien, notamment sa localisation, une description, le prix de vente convenu et les éventuelles conditions de son ajustement, la date prévue de finalisation de la vente et les éventuelles conditions préalables. Il est également prévu que les obligations et conditions spécifiques qu'un promoteur ou un développeur doit respecter en ce qui concerne la location industrielle de terrains domaniaux soient décrites de manière exhaustive dans le CRP.

---

<sup>34</sup> *Ibid.*

<sup>35</sup> Section 6 du State Land Act 1856

<sup>36</sup> Section 6 1C (a) du State Land Act 1856

<sup>37</sup> *Ibid.*

<sup>38</sup> Ministry of Housing and Land Use Planning, "Lease – Guidelines on Industrial Leases". Disponible sur : <https://housing.govmu.org/Pages/Dept%20and%20Org/Divisions/Lease.aspx>

<sup>39</sup> *Ibid.*

---

**(B) LE MÉCANISME DE LA VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT EN FRANCE**

28. Tous comme à Maurice, en France, c'est le Code civil qui s'occupe de la vente en état futur d'achèvement ; cependant, en 1978, le Code de la construction et de l'habitation (CCH) fut promulgué, qui servit à approfondir les lois existantes du Code civil français concernant la vente d'immeuble à construire.
29. Le CCH est un outil tantôt législatif, tantôt réglementaire, qui découle initialement du code de l'urbanisme et de l'habitation de 1954<sup>40</sup>, rassemblant toutes dispositions relatives à la construction, les habitations, la promotion immobilière, les logements sociaux, ainsi que d'autres mesures appartenant à l'immobilier. Plusieurs des articles du CCH sur les ventes d'immeubles à construire sont similaires à ceux du Code civil mauricien, notamment les articles 1601-4 à 1601-45. Le CCH répète les dispositions générales concernant la VEFA du Code civil français, mais ajoute aussi d'autres dispositions réglementaires afin de bien déterminer l'encadrement d'une vente d'immeubles à construire.
30. L'article 1163 du CCF dispose que l'obligation a pour objet une prestation présente ou future, tant que celle-ci est une chose possible, déterminée ou déterminable, ce qui inclut ainsi la VEFA. Tout comme l'article 1601-1 de notre Code civil, le CCF dispose que la vente d'immeubles à construire est une obligation où le vendeur s'oblige à bâtir un immeuble dans un délai déterminé par le contrat entre les deux parties ; ce contrat peut être conclu à terme ou en l'état futur d'achèvement<sup>41</sup>. La loi française poursuit naturellement dans la même optique que notre droit, et dispose que la VEFA est un contrat par lequel le vendeur s'engage à livrer l'immeuble à son achèvement et l'acheteur s'engage à payer le prix de la vente et à en prendre livraison<sup>42</sup>.

---

<sup>40</sup><https://www.gers.gouv.fr/Actions-de-l-Etat/Amenagement-du-territoire-Construction-Habitat/Construction/Reglementation-generale/Code-de-la-construction-et-de-l-habitation-CCH>

<sup>41</sup> Article 1601-1 Code Civil Français et Article L261-1 du Code de la construction et de l'habitation.

<sup>42</sup> Article 1601-3 Code Civil Français et Article L261-3 du Code de la construction et de l'habitation.

**Law Reform Commission of Mauritius [LRC]**

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

31. Le CCF dispose aussi sur la cession de l'acquéreur à un tiers cessionnaire, disposition reprise sous l'article L261-4 du CCH. Comme prévoit l'article 1646-1 du Code civil français, le promoteur, qui est le maître d'ouvrage de la VEFA, est tenu des obligations des architectes, entrepreneurs et autres personnes liées aux travaux, dès la réception de l'immeuble par l'acquéreur<sup>43</sup>. Cette garantie est dévolue aux propriétaires successifs de l'immeuble<sup>44</sup>.
32. Le CCF régleme aussi les vices rédhibitoires d'un immeuble sous la VEFA<sup>45</sup>. Cet article est réitéré sous l'article L261-7 du CCH et dispose que l'action qui résulte des vices rédhibitoires doit être intentée, « à peine de forclusion, dans l'année qui suit la date à laquelle le vendeur peut être déchargé des vices ou des défauts de conformité apparents ». Mais il est à noter que l'article L261-9 dispose que l'action née en application de cet article n'est exerçable que par les acquéreurs successifs, à l'égard du vendeur originaire.
33. Les dispositions du CCF se terminent avec l'article ci-dessus, mais d'autres dispositions relatives à la VEFA se trouvent dans le CCH, notamment l'article L261-10, qui prévoit que tout contrat où il y a un transfert de propriété à usage d'habitation ou professionnel qui comporte une obligation de dépôt de fonds avant l'achèvement des travaux doit être soit une vente à terme soit une VEFA. Le même article dispose que le promoteur doit faire signer un contrat à l'acquéreur, sauf si le terrain ou le droit est procuré à une société.
34. Le CCH prévoit aussi que le vendeur a l'obligation de souscrire une garantie financière de l'achèvement de l'immeuble ou une garantie financière du remboursement pour tout paiement déjà effectué en cas de résolution<sup>46</sup>. Cet article diffère de notre article 1601-7 du Code civil, qui prévoit aussi ces garanties, mais juste dans le cas où le vendeur aurait souscrit un prêt pour financer l'immeuble de la VEFA.

---

<sup>43</sup> Article L261-6 du Code de la Construction et de l'Habitation.

<sup>44</sup> *Ibid.*

<sup>45</sup> Article 1648 Code Civil Français.

<sup>46</sup> Article L261-10-1 du Code de la Construction et de l'Habitation.

**Law Reform Commission of Mauritius [LRC]**

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

35. Cette garantie financière d'achèvement peut être mise en œuvre par l'acquéreur en cas de défaut financier de la part du vendeur, caractérisé par une absence de disposition des fonds nécessaires à l'achèvement de l'immeuble. Dans ce cas précis, le garant financier (banque ou assurance), désigne un administrateur *ad hoc* qui aura la qualité de maître de l'ouvrage et fera tous les travaux nécessaires à l'achèvement de l'immeuble.
36. Le CCH poursuit avec l'article L261-11 qui est plus au moins identique à l'article 1601-7 de notre Code civil. Cet article dispose que le contrat doit être fait par acte authentique, et préciser la description de l'immeuble, ou partie d'immeuble, le prix et les modalités de paiement, le délai de livraison, et la justification de la garantie, cette dernière réservée exclusivement à la VEFA. Cet acte doit aussi préciser la description des travaux qui n'ont pas encore été exécutés lorsque la vente est précédée par un contrat préliminaire. L'article mentionné ci-dessus précise aussi, à l'alinéa 3, que le contrat de vente doit préciser si le prix est non révisable ou pas, et si elle l'est, les modalités de sa révision.
37. Le CCH dispose de plus que le vendeur d'un immeuble, dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement, ne peut ni exiger, ni accepter aucun paiement, ni de dépôt, de souscription<sup>47</sup> ou accepter un effet de commerce<sup>48</sup>.
38. Concernant les clauses de résolution, le CCH précise que ces clauses ne produisent d'effet qu'un mois après date de la sommation ou du commandement de payer demeuré infructueux, et qu'un délai d'un mois peut être demandé<sup>49</sup>. L'article L261-14 du CCH dispose qu'en cas de résolution, une indemnité est recevable, mais ne doit pas être supérieure à 10% du prix. L'alinéa 2 de cet article précise que les parties conservent la faculté de demander réparation du préjudice subi.

---

<sup>47</sup> Article L261-12 du Code de la Construction et de l'Habitation.

<sup>48</sup> Les chèques, lettre de change et le billet à ordre.

<sup>49</sup> Article L261-13 du Code de la Construction et de l'Habitation.



**Law Reform Commission of Mauritius [LRC]**

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

39. Il est aussi possible, comme c'est le cas également à Maurice, de faire un contrat préliminaire avant la vente de l'immeuble à construire<sup>50</sup>. Une contrepartie pécuniaire doit être effectuée pour que le vendeur puisse réserver l'immeuble. Aussi, de même qu'à Maurice, ce contrat précise les indications essentielles de l'immeuble<sup>51</sup>.

40. Le CCH est divisé en deux parties, une partie législative, et une autre réglementaire. La partie réglementaire débute avec l'article R261-1 du CCH et dispose qu'un immeuble vendu sous la VEFA est réputé achevé « lorsque sont exécutés les ouvrages et sont installés les éléments d'équipement qui sont indispensables à l'utilisation, conformément à sa destination, de l'immeuble faisant l'objet du contrat, à l'exception des travaux dont l'acquéreur se réserve l'exécution. » Ce même article dispose que les défauts de conformité avec les prévisions du contrat ne sont pas pris en considération lorsqu'ils n'ont pas un caractère substantiel, ni les malfaçons qui ne rendent pas les ouvrages impropres à leur utilisation.

41. Tout comme notre Code civil, le pendant français prévoit que les paiements ou dépôts ne peuvent excéder au total<sup>52</sup> :

- a) 35% du prix à l'achèvement des fondations ;
- b) 70% à la mise hors d'eau ;
- c) 95% à l'achèvement de l'immeuble.

Les montants mentionnés ci-dessus doivent être versés en tranches périodiques constantes ou par versements successifs dont le montant est déterminé en fonction de l'avancement des travaux<sup>53</sup>. L'alinéa 3 du même article dispose aussi que si la vente est attachée à une condition suspensive, aucun versement ni dépôt ne peut être effectué avant sa réalisation.

42. Mais l'article 231-7, qui traite de la construction d'une maison individuelle avec fourniture de plan, offre des précisions sur comment le paiement est fait, et quand, comme suit :

---

<sup>50</sup> Article L261-15 du Code de la construction et de l'habitation.

<sup>51</sup> *Ibid.*

<sup>52</sup> Article L261-14 du Code de la construction et de l'habitation.

<sup>53</sup> *Ibid.*

**Law Reform Commission of Mauritius [LRC]**

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »  
[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

- a) 15 % à l'ouverture du chantier, pourcentage incluant éventuellement celui du dépôt de garantie ;
- b) 25 % à l'achèvement des fondations ;
- c) 40 % à l'achèvement des murs ;
- d) 60 % à la mise hors d'eau ;
- e) 75 % à l'achèvement des cloisons et à la mise hors d'air ;
- f) 95 % à l'achèvement des travaux d'équipement, de plomberie, de menuiserie, de chauffage et de revêtements extérieurs.

43. Comme on peut le relever, les dispositions du Code civil français sont très similaires au nôtre ; toutefois, en France, le Code de la construction et de l'habitation sert à approfondir les lois existantes et comble les lacunes du Code civil.

44. Mais le droit français n'est pas exempt de critique et peine à se réinventer ; comme en témoigne une nouvelle tendance atypique des promoteurs français, le « mètre carré ressenti »<sup>54</sup>. Ce terme entend projeter une superficie subjective de l'immeuble de base exclusivement sur la superficie « ressentie » et non la vraie superficie de la propriété. Malgré l'introduction de la loi Carrez, certains agissements des promoteurs qui mettent à mal l'acquéreur perdurent. Promulguée en 1997<sup>55</sup>, la loi dite « Carrez » amenda le CCH<sup>56</sup> et oblige le vendeur à bien mentionner la surface habitable dans le compromis de vente et dans l'acte authentique<sup>57</sup>, mais malheureusement pas dans l'annonce. Une réforme en cette matière servirait à ne pas induire un acquéreur potentiel en erreur.

---

<sup>54</sup> [https://www.lepoint.fr/immobilier/le-m-ressenti-la-nouvelle-invention-des-agents-immobiliers-31-01-2023-2506969\\_31.php#11](https://www.lepoint.fr/immobilier/le-m-ressenti-la-nouvelle-invention-des-agents-immobiliers-31-01-2023-2506969_31.php#11)

<sup>55</sup> Décret n°97-532 du 23 mai 1997 portant définition de la superficie privative d'un lot de copropriété.

<sup>56</sup> Article R156-1 du Code de la construction et de l'habitation.

<sup>57</sup> <https://www.fnaim.fr/4116-loi-carrez-explications-et-mode-de-calcul.html>.

**(C) RECOMMANDATIONS**

45. Comme on peut le constater, nos lois existantes sont insuffisantes afin de protéger les acquéreurs dans une VEFA. Une des lacunes principales est le manque de détails dans le contrat. La loi exige que le contrat préliminaire comprenne des indications essentielles relatives à la consistance de l'immeuble, ainsi que le prix et la surface habitable<sup>58</sup>. Mais une telle disposition serait aussi avantageuse à une vente d'immeubles à construire ; en fait, des dispositions générales relatives à la vente d'immeubles afin d'implémenter ces exigences seraient également opportunes.
46. La *Law Reform Commission* est d'opinion, afin de dissuader les promoteurs indéliçats, qu'il faut que tout acte de mauvaise foi du promoteur soit sanctionné d'une clause pénale conséquente. Cela comprendrait l'inexactitude quant à la superficie et les ouvrages, mais aussi les photos ou modèles du résultat attendu qui seront attachés au contrat, car le simple fait de mentionner (quand c'est le cas) « photo non contractuelle » n'est pas suffisant afin de l'absoudre de sa responsabilité. Cette clause pénale devrait être de nature générale qui affecterait aussi bien les immeubles objets de la VEFA, que les autres immeubles formant partie d'un contrat.
47. Afin que les ventes sous la VEFA se déroulent dans les meilleures conditions, il serait plus propice que la transaction soit conditionnée à un contrat préliminaire sous l'article 1601-38, afin que les acquéreurs aient une meilleure notion de la vente dès le début, et n'est pas présenté devant un fait accompli plus tard.
48. Une insuffisance conséquente de notre législation est ce qui se passe au cas où il y aurait un différend dans le contrat signé ou si l'acquéreur se trouve dans l'incapacité de continuer les paiements. Malgré le fait que notre Code civil dispose que seuls les promoteurs qui ont fait un prêt afin de financer les travaux ont cette obligation, il serait de bon aloi que tous

---

<sup>58</sup> Article 1601-38 et suivants Code civil.

**Law Reform Commission of Mauritius [LRC]**

Discussion Paper on « La réforme de la vente en l'état futur d'achèvement »

[LRC\_R&P 180, March 2024]

---

les contrats de VEFA soient accompagnés d'une clause résolutoire comme cela est prévu sous l'article 1601-7. L'avantage de cette clause est son effet rétroactif vis-à-vis de l'acquéreur, car il va se voir rembourser la somme de son investissement, mais aussi le fait que l'acquéreur peut demander une indemnité<sup>59</sup>.

49. Afin de mieux protéger l'acquéreur, tous les contrats de VEFA devraient inclure une garantie d'achèvement ou de remboursement selon les modalités des articles 1601-31 et suivants du Code civil. Une garantie d'achèvement permettrait aux acquéreurs de recevoir leur propriété à la date requise, car ce sera le garant financier, notamment la banque ou l'assurance souscrite par le promoteur, qui assurera les travaux. Cette garantie est primordiale en cas de faillite de la part du maître d'ouvrage. Quant à la garantie de remboursement, elle certifie le remboursement par le garant, des dépôts ou paiements déjà effectués, en cas de problème dans le lien contractuel.

50. Une lacune perceptible tant dans la législation française que mauricienne est en matière de retard dans la livraison. La jurisprudence démontre qu'une des plus grandes difficultés de la VEFA à Maurice est le retard de la part du promoteur, ce qui contraint les deux parties à une impasse, où d'un côté l'acquéreur ne veut pas payer le solde final et de l'autre, le promoteur qui exige son paiement. C'est ce qui ressort du jugement de *Lebon G. M. & Anor v Triple Y Properties Ltd (2023 SCJ 240)*, où les plaignants avaient entré une injonction devant le Juge en Chambre afin d'empêcher que le défendeur puisse aller de l'avant avec leur procédure de *sale by levy* afin de récupérer le paiement dû. Les acquéreurs refusaient de payer, car il y avait plus d'un an de retard et les ouvrages étaient en mauvais états, en plus des constructions inachevées. Dans *Cavelli vs Matala Properties (2023 SCJ 414)*, le plaignant avait pour objectif de louer l'immeuble en question et a intenté une action judiciaire afin de récupérer la somme représentant la valeur locative de la villa VEFA, et il avait eu gain de cause.

---

<sup>59</sup> Article 1601-11 du Code civil « Le contrat ne peut stipuler forfaitairement, en cas de résolution, le paiement, par la partie à laquelle elle est imputable, d'une indemnité supérieure, à dix pour cent du prix. Toutefois, les parties conservent la faculté de demander la réparation du préjudice effectivement subi. »

51. Afin de remédier à ce problème, il serait opportun qu'une clause soit insérée afin de corriger le problème de retard de livraison et aussi de malfaçons et non-conformités aux ouvrages stipulés dans le contrat.
52. De plus, la pratique de promouvoir des ventes en l'état futur d'achèvement à l'aide de modèles 3D s'est généralisée dans le secteur immobilier, offrant aux potentiels acquéreurs une vision séduisante et détaillée de leur futur bien. Cependant, un écart notable entre les représentations 3D promises dans les annonces et la réalité du projet achevé est souvent observé, soulevant des préoccupations majeures quant à la transparence et l'éthique de ces pratiques commerciales. La conformité des modèles 3D avec la réalité est fondamentale pour maintenir un climat de confiance entre promoteurs et acquéreurs. Lorsque les acheteurs constatent que les caractéristiques et qualités annoncées ne correspondent pas à leur bien livré, cela érode la confiance non seulement envers le promoteur concerné, mais également envers l'ensemble du secteur immobilier. Cette situation risque de nuire à la réputation de l'industrie et de décourager les futurs investissements. Pour remédier à cette problématique, il apparaît essentiel d'établir et d'appliquer des normes strictes concernant la publicité et la promotion des VEFA. Ces normes devraient exiger que toute représentation visuelle, y compris les modèles 3D, soit fidèle au produit final, tant en termes de dimensions, de matériaux utilisés, que d'aménagements et d'équipements. La mise en place de ces règles permettrait d'assurer une plus grande transparence et de protéger les droits des consommateurs. En cas de non-respect de ces normes, des sanctions claires et dissuasives devraient être appliquées aux promoteurs responsables. De plus, des mécanismes de réparation doivent être mis en place pour permettre aux acquéreurs lésés de recevoir une compensation adéquate ou de se retirer du contrat sans pénalités en cas de différences majeures entre les promesses et le produit livré.
53. Et, finalement, il est essentiel d'adresser aussi le problème d'altération des prix des matériaux liés à l'ouvrage de l'immeuble de la VEFA. Le maître d'ouvrage ne peut pas unilatéralement faire des changements aux prix convenus d'avance et mettre l'acquéreur devant un fait accompli. Il faut qu'il apporte des preuves tangibles à cela, qui démontrent

que c'est le seul et juste dernier prix des matériaux<sup>60</sup>. Parallèlement, il est crucial d'informer et d'éduquer les acheteurs potentiels sur leurs droits et sur les questions à poser avant de s'engager dans un achat VEFA. Les acquéreurs doivent être encouragés à demander des clarifications et des garanties concernant la conformité des représentations 3D avec le projet finalisé.

54. En tenant compte des remarques formulées ci-dessus, la *Law Reform Commission* propose d'amender le Code civil afin d'inclure les dispositions suivantes, nonobstant le prix de vente du bien :

A. PROPOSITIONS DE RÉFORMES GÉNÉRALES SUR LA VENTE D'IMMEUBLE

i) Le contrat de vente d'immeuble doit inclure la dimension exacte de l'immobilier formant partie de la vente, y compris la surface habitable, les annexes et l'aire de stationnement de la propriété.

En cas d'inexactitude concernant la superficie, une pénalité de 10% de la valeur de la propriété est redevable à l'acquéreur. Ce dernier conserve le droit de demander des dommages et intérêts pour les préjudices subis ou de résilier le contrat.

ii) Tous les objets qui font partie de la propriété doivent être stipulés dans le contrat de vente. Cela comprend les meubles, travaux électriques et tuyauterie pour la décharge d'eaux potables et de l'eau usée, ainsi que tous les autres éléments d'équipement qui sont indispensables à l'utilisation, conformément à sa destination, de l'immeuble faisant partie du contrat. En cas d'écart entre les ouvrages faisant partie de la propriété, une pénalité de 10% de la valeur de la propriété est exigible par l'acquéreur. Ce dernier préserve le droit de demander des dommages et intérêts pour les préjudices supportés ou de résilier le contrat.

---

<sup>60</sup> Les visuels 3D, par leur capacité à illustrer de manière détaillée et attrayante les projets immobiliers, jouent un rôle crucial dans le processus de décision des acheteurs. Une représentation non fidèle peut induire les acquéreurs en erreur, les amenant à prendre des décisions basées sur des informations incorrectes ou embellies. Cela peut entraîner des déceptions significatives et des sentiments de tromperie une fois le projet achevé et livré.

iii) Tous photos et modèles d'un projet immobilier qui n'a pas encore été construit constituent une obligation contractuelle contraignante, sauf en ce qui concerne des détails mineurs ou relatifs aux coloris.

Si le projet final ne correspond pas aux images ou modèles garantis dans le contrat, une pénalité de 10% du montant de la propriété est due à l'acquéreur. L'acquéreur a le droit de demander des dommages et intérêts en cas de non-conformité avec les images ou modèles ou de résilier le contrat.

iv) Les annonces de vente d'immeubles doivent se plier aux conditions précédentes.

v) Il est enfin proposé d'instaurer une réforme réglementaire stipulant qu'en cas de vente immobilière, si l'évaluation effectuée par une banque ou autre organisme de crédit pour l'approbation d'un prêt immobilier révèle que la valeur du bien immobilier est inférieure au prix de vente convenu, le vendeur doit alors proposer le bien à la vente pour un prix ne dépassant pas 10% au-dessus de ladite évaluation. Cette réforme vise principalement à protéger les acheteurs contre le surpaiement de biens immobiliers. En alignant le prix de vente sur l'évaluation bancaire, les acquéreurs sont rassurés de payer un prix juste, reflétant la valeur réelle du marché. En imposant que le prix de vente ne dépasse pas une certaine marge par rapport à l'évaluation bancaire, cette mesure introduit une plus grande transparence sur le marché immobilier, en réduisant les écarts parfois significatifs entre les prix demandés par les vendeurs et les valeurs estimées par les professionnels.

Cette proposition pourrait contribuer à la stabilisation des prix immobiliers en prévenant les spéculations et les augmentations non justifiées, en particulier dans des marchés en surchauffe où les prix peuvent s'éloigner de manière significative des fondamentaux économiques. Qui plus est, en rapprochant le prix de vente des évaluations bancaires, les acheteurs sont plus à même d'obtenir un financement. Cela pourrait particulièrement bénéficier aux premiers acquéreurs ou à ceux disposant de moyens financiers limités.

Cette réforme renforcerait le rôle des évaluations bancaires comme référence fiable pour la détermination de la valeur d'un bien, ce qui peut contribuer à renforcer la confiance dans le système financier et dans le marché immobilier en général. En

évitant le surinvestissement dans des biens surévalués, cette mesure pourrait jouer aussi un rôle dans la prévention des bulles immobilières et des crises qui peuvent en découler, protégeant ainsi l'économie dans son ensemble.

**B. PROPOSITIONS DE RÉFORMES SUR LA VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT.**

- i) Tous contrats de vente d'immeuble à construire doivent être accompagnés d'abord d'un contrat préliminaire sous l'article 1601-38.
- ii) Le contrat de vente en l'état futur d'achèvement doit aussi inclure tous les permis liés à la construction de l'immeuble en question.
- iii) Les modalités des débours prévus ainsi que le montant définitif doivent être déterminés dans le contrat final ainsi que dans le contrat préliminaire.
- iv) Tout contrat de vente en l'état futur d'achèvement doit inclure une condition résolutoire selon l'article 1181.
- v) Pour protéger les acheteurs contre les modifications unilatérales, les contrats de VEFA devraient inclure des clauses spécifiant clairement dans quelles conditions des modifications peuvent être apportées aux caractéristiques initiales du bien, offrir aux acheteurs un droit de véto ou de renégociation du contrat en cas de modifications substantielles, et prévoir des compensations ou des ajustements de prix en faveur de l'acheteur si des modifications unilatérales sont effectuées par le promoteur.
- vi) En cas de non-conformités ou malfaçons des ouvrages se trouvant dans le contrat signé, l'acquéreur conserve le droit de demander réparation en justice, ainsi que les dommages et intérêts pour les préjudices subis.

Une pénalité de 10% de la valeur de la propriété est redevable à l'acquéreur en cas de non-conformités ou malfaçons.

Cette disposition n'est pas applicable si le vendeur accepte de rectifier les erreurs commises.



L'acquéreur se réserve le droit de ne pas verser le solde final jusqu'à réparation du préjudice.

- vii) Tout retard résultant d'une livraison tardive de la propriété sera à la charge du promoteur et fera l'objet d'une pénalité.

Pour chaque jour, qui s'écoulera entre le délai prescrit dans le contrat de vente en l'état futur d'achèvement, et la livraison effective de la propriété en question, le promoteur doit payer une pénalité de 0.5% de la valeur de la propriété par jour.

La pénalité n'est pas recevable en cas de preuve concrète de force majeure.

L'acquéreur se réserve le droit de demander des dommages et intérêts en cas de retard dans la livraison de la propriété.

Les pénalités de retard jouent un rôle dissuasif important contre les dépassements de délais. Pour être efficaces, elles doivent être :

*Claires et précises* : les conditions d'application et le calcul des pénalités doivent être définis de manière transparente dans le contrat de vente.

*Dissuasives* : le montant des pénalités doit être suffisamment élevé pour encourager le respect des délais de livraison.

*Automatiques* : l'application des pénalités devrait être automatique en cas de retard, sans nécessité pour l'acheteur de lancer une procédure judiciaire.

- viii) En cas d'accroissement des coûts de matériaux prévus dans le contrat, le promoteur se doit de fournir des preuves matérielles attestant à cette dernière.

- ix) Le renforcement des garanties financières des promoteurs est une mesure cruciale pour sécuriser les transactions dans le cadre de la vente en l'état futur d'achèvement. Cette mesure vise à protéger les acheteurs contre les risques de défaillance financière des promoteurs. Deux principales garanties peuvent être envisagées :

*La garantie d'achèvement* : elle assure que le projet sera mené à son terme, quelles que soient les difficultés financières rencontrées par le promoteur. Cette garantie peut être intrinsèque, où le promoteur garantit l'achèvement des travaux avec ses propres fonds, ou extrinsèque, où une entité tierce (souvent une banque

ou une compagnie d'assurance) s'engage à financer l'achèvement du projet en cas de défaillance du promoteur.

*La garantie bancaire* : celle-ci implique qu'une banque s'engage à couvrir les coûts nécessaires pour achever la construction si le promoteur n'est plus en mesure de le faire. Cette garantie offre une couche supplémentaire de sécurité pour les investisseurs et acheteurs, réduisant le risque financier personnel.

- x) L'amélioration de la transparence est essentielle pour instaurer un climat de confiance entre les promoteurs et les acheteurs ; cela implique les modalités suivantes : la fourniture d'informations périodiques et détaillées sur l'état d'avancement des travaux, permettant aux acheteurs de suivre le développement du projet en temps réel. Ensuite, la mise à disposition d'une plateforme ou d'un canal de communication dédié où les acheteurs peuvent obtenir des mises à jour, poser des questions et recevoir des réponses claires. Enfin, la présentation des états financiers liés au projet pour rassurer les acheteurs sur la bonne gestion des fonds versés.
- xi) Un contrôle renforcé sur la conformité des travaux est indispensable pour s'assurer que le projet livré correspond aux attentes contractuelles. Cela nécessite des audits et inspections régulières ; des experts indépendants devraient effectuer des visites sur site pour vérifier la conformité des travaux avec les spécifications contractuelles à différentes étapes du projet. Et la délivrance d'un certificat de conformité à l'achèvement des travaux, attestant que le projet respecte à la fois les normes en vigueur et les engagements contractuels.

## **CONCLUSION**

55. Dans le paysage immobilier mauricien, la vente en l'état futur d'achèvement, ou vente sur plan, s'est imposée comme une modalité d'acquisition de plus en plus prisée, attirant un large éventail d'investisseurs et de futurs propriétaires. Cependant, derrière l'attrait de devenir propriétaire d'un bien neuf, adapté à ses propres goûts et répondant aux normes modernes de construction, se cachent des risques non négligeables, surtout pour les petits acheteurs – le citoyen lambda qui, souvent, y engage les économies de toute une vie. La réforme du cadre réglementaire encadrant les VEFA s'avère donc non seulement nécessaire, mais impérative pour protéger les acquéreurs mauriciens contre les aléas et les pratiques parfois peu consciencieuses de certains promoteurs.
56. Les acheteurs de VEFA, en particulier les petits investisseurs et les familles mettant en jeu leur capital le plus précieux, leurs économies accumulées parfois sur des générations, se trouvent face à un engagement lourd de conséquences. Ces derniers sont souvent les plus vulnérables face aux retards de livraison, aux faillites de promoteurs, à la non-conformité du bien livré par rapport au bien vendu sur plan, voire aux modifications unilatérales des caractéristiques du bien initialement convenu. Ces situations, malheureusement trop fréquentes, peuvent entraîner des préjudices tant financiers que moraux considérables, mettant en péril non seulement l'investissement initial, mais également l'équilibre financier et émotionnel des ménages concernés.
57. Le renforcement des garanties financières exigées des promoteurs constitue un premier pilier essentiel de la protection des acquéreurs. L'introduction de garanties d'achèvement ou de garanties bancaires solides assure aux acheteurs que le projet sera mené à son terme, quelles que soient les vicissitudes économiques pouvant affecter le promoteur. Cette mesure est cruciale pour rassurer les petits investisseurs, leur garantissant que leur investissement ne sera pas vain et qu'ils ne se retrouveront pas démunis en cas de défaillance du promoteur.

58. Parallèlement, l'amélioration de la transparence tout au long du processus de construction est indispensable. Les acheteurs doivent pouvoir accéder à une information claire, précise, et régulière sur l'avancement des travaux, les modifications éventuelles du projet initial et la situation financière du promoteur. Cette transparence est le gage d'une relation de confiance entre le promoteur et l'acheteur et permet de prévenir les mauvaises surprises à la livraison.
59. L'instauration de pénalités de retard claires et dissuasives représente également un levier important pour assurer le respect des délais de livraison. Ces pénalités doivent être suffisamment significatives pour inciter les promoteurs à honorer leurs engagements, tout en offrant aux acheteurs une forme de compensation tangible en cas de retard, palliant ainsi, au moins partiellement, le préjudice subi.
60. Le contrôle accru sur la conformité des travaux réalisés avec le contrat de vente est une autre mesure protectrice essentielle. Il est vital d'instaurer des mécanismes de vérification indépendants et réguliers, garantissant que le bien livré corresponde en tout point à celui promis et vendu sur plan. Cette conformité est d'autant plus cruciale qu'elle touche directement à la qualité de vie des acquéreurs et à la valeur réelle de leur investissement.
61. Enfin, la protection contre les modifications unilatérales des caractéristiques du bien par le promoteur est une garantie fondamentale pour les acheteurs. Ces derniers doivent avoir la certitude que le logement livré sera conforme à celui pour lequel ils ont signé, tant en termes de qualité que de caractéristiques. Toute modification substantielle devrait être soumise à l'approbation de l'acheteur et, le cas échéant, donner lieu à des compensations appropriées.
62. La réforme des VEFA à Maurice, en mettant l'accent sur ces différents piliers, vise donc à instaurer un cadre plus équilibré et sécurisé pour les transactions immobilières, particulièrement pour protéger les intérêts des petits acheteurs. Ceux-ci, souvent moins armés pour faire face aux aléas du marché immobilier, méritent une attention particulière

et des mesures de protection renforcées. Il en va de la responsabilité des acteurs du secteur immobilier et des autorités réglementaires de veiller à ce que l'achat d'un bien immobilier, loin d'être une source d'angoisse et de précarité financière, représente une étape positive et sécurisée dans le parcours de vie des Mauriciens.

63. Ainsi, la VEFA représente un dispositif d'acquisition immobilière séduisant, mais non dépourvu de risques pour les acheteurs. Une réglementation ferme et des mesures de protection efficaces sont donc essentielles pour sécuriser cet investissement et préserver les intérêts des acquéreurs face aux aléas du marché immobilier. En définitive, la réforme des VEFA ne se présente pas seulement comme un impératif technique ou juridique en matière de protection immobilière ; elle s'érige en véritable credo éthique, un engagement solennel envers la protection des plus vulnérables parmi nous – les petits acheteurs, les familles mauriciennes qui aspirent à sécuriser un foyer pour leurs proches, en investissant les fruits de leur labour dans un rêve nourri de stabilité et d'espoir. La nécessité de ces réformes transcende la simple régulation d'un secteur économique ; elle touche à la quintessence même de la justice sociale et de l'équité, en veillant à ce que chaque citoyen, indépendamment de sa capacité financière, puisse accéder à la propriété dans des conditions de sécurité et de transparence inébranlables.

64. C'est donc avec une urgence morale et une responsabilité collective qu'il convient d'aborder la réforme des VEFA, non pas comme une série de contraintes réglementaires, mais comme la manifestation concrète d'un engagement envers le bien-être de chaque Mauricien. En fortifiant les fondations sur lesquelles reposent ces transactions, en érigeant des balises de confiance, de transparence, et de sécurité, il ne s'agit pas uniquement de protéger des investissements, mais de préserver des vies, des rêves, et l'intégrité de notre tissu social.