

Aperçu de la procédure de vente de bpost

1. Introduction

La procédure de vente de bpost est exposée ici en bref et à titre indicatif; elle peut en tout temps être modifiée sur initiative de bpost.

2. Procédure de vente

→ Période de visite :

Durant cette période d'environ 2 mois (cette durée pouvant varier en fonction du dossier), il vous est possible d'obtenir des informations et/ou de visiter le bâtiment en contactant la personne de contact dont les coordonnées sont reprises dans le bas de la fiche d'information de notre site web (www.post.be/realestate) relative au bien.

Attention, si vous souhaitez être considéré comme candidat acheteur, il est indispensable de vous faire connaître, soit en laissant vos coordonnées à la personne de contact lors de votre visite et ce en remplissant la fiche « info visiteur », soit en nous envoyant un email à FMSales@bpost.be.

→ Lancement du premier tour pour les offres

Après la période de visite, bpost envoie par recommandé, aux candidats acheteurs, une invitation à nous envoyer une offre.

Cette offre doit être introduite dans une enveloppe sur laquelle la mention « offre bâtiment X » est indiquée (p.e. “offre bâtiment Mons”). Celle-ci sera introduite dans une deuxième enveloppe qui sera impérativement envoyée par courrier recommandé, à bpost – Real Estate – Monsieur Y. Henet – Centre Monnaie 1er étage – 1000 Bruxelles, et ce, au plus tard à la date mentionnée dans l'invitation (cachet de bpost faisant foi).

→ Ouverture des enveloppes par le comité de sélection de bpost

Lors de la séance d'ouverture, bpost a le choix entre :

1. Attribuer le bien

Le candidat acheteur dont l'offre a été retenue est contacté par courrier afin de lui communiquer l'attribution (sous réserve de l'accord de la Direction de bpost), en même temps, un projet de compromis qui répond aux règles ci-dessous lui est soumis.



A titre indicatif, le « compromis type » peut être consulté sur le site web de bpost (www.post.be/realestate) sous la rubrique « documents ». Celui-ci est notamment soumis aux conditions suivantes:

- Signature du compromis dans les 30 jours de la communication d'attribution.
- Seule condition suspensive éventuellement acceptée: l'octroi d'un crédit dans un délai de 30 jours calendrier prenant cours à la signature du compromis (à préciser dans l'offre).
- Remise d'un acompte de 10% lors de la signature du compromis.
- Signature de l'acte de vente dans les 4 mois suivant la signature du compromis ou l'octroi du crédit.

Ce document type peut, en tout temps, être modifié sur initiative de bpost.

Les autres candidats acheteurs sont également contactés pour leur signaler que leur offre n'est pas retenue, et que des négociations sont entamées à propos de la signature d'un compromis avec un autre candidat acheteur. Il leur est également communiqué que cette négociation ne présume en rien d'une attribution définitive et que bpost se réserve le droit de les recontacter si ces négociations venaient à échouer.

2. Inviter les candidats acheteur à rentrer une deuxième offre

En cas d'organisation d'un second tour, le même système qu'au premier tour est appliqué, à ceci près qu'un nouveau prix indicatif est éventuellement communiqué et que seul les candidats acheteurs ayant introduit une offre lors du premiers tour et les nouveaux candidats acheteurs se voient invités à nous envoyer une offre.

3. Retirer le bien de la vente

En cas de retrait de la vente, les personnes ayant rentré une offre sont contactées par courrier afin de le leur signaler.



Overzicht van de verkoopprocedure van bpost

1. Inleiding

De verkoopprocedure van bpost wordt hier ter informatie kort geschetst. Ze kan te allen tijde op initiatief van bpost worden gewijzigd.

2. Verkoopprocedure

→ **Bezoekperiode:**

Tijdens deze periode van ongeveer 2 maanden (de duur kan verschillen naargelang het dossier) kunt u informatie bekomen en/of het gebouw bezoeken door contact op te nemen met de contactpersoon van wie u de gegevens vindt op onze website (www.post.be/realestate) onderaan op de infofiche van het goed.

Opgelet. Wilt u als kandidaat-koper worden beschouwd, moet u zich kenbaar maken door tijdens het bezoek uw gegevens aan de contactpersoon te bezorgen via de bezoekersfiche of door ons een e-mail te sturen naar FMSales@bpost.be.

→ **Lancering van de eerste biedingsronde**

Na de bezoekperiode stuurt bpost de kandidaat-kopers per aangetekende brief een uitnodiging om een bieding in te dienen.

Deze bieding dient absoluut vóór de datum vermeld op het uitnodiging worden ingediend in een omslag waarop “offerte gebouw X” staat. (bv. offerte gebouw Hasselt”). Deze omslag dient op zijn beurt in een 2de omslag te worden gestopt en aangetekend (de poststempel geldt als bewijs) te worden verstuurd naar bpost -Real Estate - Dhr Y. Henet – Muntcentrum – 1^{ste} verdieping – 1000 Brussel.

→ **Opening van de omslagen door het selectiecomité van bpost**

Bij de openingsessie heeft bpost de keuze tussen:

1. Het goed toewijzen

De kandidaat-koper van wie de bieding werd geselecteerd wordt per brief gecontacteerd om hem de toewijzing mee te delen (onder voorbehoud van het akkoord van de directie van bpost), en terzelfdertijd wordt hem een ontwerp van verkoopovereenkomst voorgelegd dat aan de regels hieronder beantwoordt.

Ter info: de "verkoopovereenkomst" vindt u op de website van bpost (www.post.be/realestate) onder de rubriek “Documenten”. De volgende voorwaarden



zijn van toepassing:

- De verkoopovereenkomst moet binnen de 30 dagen na de mededeling van de toewijzing worden ondertekend.
- De enige opschortende voorwaarde die eventueel wordt aanvaard: de toekenning van een krediet binnen een termijn van 30 kalenderdagen die begint te lopen vanaf de dag dat de verkoopovereenkomst wordt ondertekend (in de bieding te vermelden).
- Betaling van een voorschot van 10 % bij de ondertekening van de verkoopovereenkomst
- Ondertekening van de verkoopakte binnen de 4 maanden die volgen op de ondertekening van de verkoopovereenkomst of de toekenning van het krediet.

Deze standaardprocedure kan ten allen tijde, op initiatief van bpost, worden gewijzigd.

De andere kandidaat-kopers worden eveneens gecontacteerd om hen te melden dat hun bieding niet werd aanvaard, dat onderhandelingen zijn gestart voor de ondertekening van een verkoopovereenkomst met een andere kandidaat-koper, dat die onderhandelingen geen definitieve toewijzing inhouden en dat bpost zich het recht voorbehoudt om opnieuw met hen contact op te nemen ingeval de onderhandelingen mislukken.

2. De kandidaat-kopers verzoeken om een tweede bieding in te dienen

Indien een tweede ronde wordt georganiseerd, wordt hetzelfde systeem als in de eerste ronde toegepast, waarbij eventueel een nieuwe indicatieve prijs wordt opgegeven en alleen de kandidaat-kopers die bij de eerste ronde een bieding indienden en de nieuwe kandidaat-kopers verzocht worden om een bieding in te dienen.

3. Het goed uit de verkoop halen

Ingeval een goed uit de verkoop wordt gehaald, wordt dit per brief gemeld aan al wie een offerte heeft ingediend.