

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.

Tous les documents type se trouvent sur notre site web www.bpost.be/realestate dans la rubrique « Documents » ou dans la fiche d'information de chaque bien.

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 relative au bien sur notre site web (www.bpost.be/realestate).

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 envoyant la fiche « info visiteur » par email à la personne de contact.

→ **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 en remplissant le document « offre type ».

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 – Director Rudy Moens – Centre Monnaie – 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. Dans la mesure du possible, un compromis, qui répond aux règles ci-dessous, lui est parallèlement soumis.



Le compromis est notamment soumis aux conditions suivantes:

- Signature du compromis dans les 4 semaines à dater de la communication d'attribution ou de l'envoi du compromis à l'acheteur;
- 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;
- Pas de clauses suspensives;
- pas de modifications du bail dans le cadre d'une opération «Sale & Rent back».

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, troisième, ... offre

En cas d'organisation d'un second, d'un troisième,... tour, le même système qu'au premier tour est appliqué, à ceci près qu'un nouveau prix indicatif est éventuellement communiqué.

De nouveaux candidats acheteurs peuvent toujours se présenter et participer aux tours suivants.

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.

Alle documenten bevinden zich op onze website www.bpost.be/realestate onder de rubriek “Documenten” of op de infofiche van elk goed.

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.bpost.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 de bezoekersfiche per e-mail te sturen naar de contactpersoon.

→ **Lancering van de eerste biedingsronde**

Na de bezoekperiode stuurt bpost de kandidaat-kopers per aangetekende brief een uitnodiging om een bieding in te dienen via het document “typebieding”.

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 – Director Rudy Moens – Muntcentrum – 1000 Brussel.

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

Bij de openingssessie 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, en terzelfdertijd, voor zover mogelijk, wordt hem een verkoopovereenkomst voorgelegd dat aan de regels hieronder beantwoordt.



De volgende voorwaarden zijn van toepassing:

- De verkoopovereenkomst moet binnen de 4 weken na de mededeling van de toewijzing of na het zenden van de verkoopovereenkomst aan de koper worden ondertekend;
- 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;
- geen opschortende voorwaarden;
- geen wijzigingen aan het huurcontract in het kader van een verkoop “Sale & Rent back”

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, derde,... bieding in te dienen

Indien een tweede, derde,... ronde wordt georganiseerd, wordt hetzelfde systeem als in de eerste ronde toegepast, waarbij eventueel een nieuwe indicatieve prijs wordt opgegeven.

De nieuwe kandidaat-kopers worden ook verzocht 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.