



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.