

## 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.bpostimmo.be](http://www.bpostimmo.be)

### 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 publiées sur notre site web [www.bpostimmo.be](http://www.bpostimmo.be)

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 » ou vos coordonnées 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 fermée 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 – Fabrice Boulif – boulevard Anspach 1 bte 1 – 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.

Les conditions suivantes sont d'application:

- signature du compromis dans les 4 semaines à dater de la communication d'attribution ou de l'envoi vers le notaire de l'acheteur;
- remise d'un acompte de 10% lors de la signature du compromis;
- signature de l'acte de vente au plus tard 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.