

Overzicht van de verkoopprocedure van een onroerend goed (versie 25 maart 2024)

1. Inleiding

De verkoopprocedure van een onroerend goed behorend tot bpost wordt hier ter informatie beschreven aangezien bpost ze kan wijzigen in functie van de omstandigheden.

Alle info bevindt zich op onze website www.bpostimmo.be

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.bpostimmo.be

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” of uw gegevens 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 gesloten 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 – Fabrice Boulif – Anspachlaan1, bus 1 te 1000 Brussel.

→ Opening van de omslagen door het selectiecomité van bpost

Bij de openingssessie heeft bpost de keuze tussen de drie opties hieronder. Dit is een discretionaire keuze van bpost.

1. *Het goed toewijzen*

bpost kan beslissen om het goed toe te wijzen aan de kandidaat-koper die binnen de termijn de hoogste bieding heeft uitgebracht.

In dat geval stuurt bpost een brief naar deze kandidaat-koper om hem op de hoogte te brengen van de (voorlopige) gunning.

bpost behoudt zich het recht voor om:

- bijkomende informatie te vragen aan de kandidaat-koper over mogelijke geschillen tussen bpost en deze kandidaat-koper persoonlijk of tussen bpost en andere entiteiten die met deze persoon of dit bedrijf verbonden zijn, om deze kandidaat uit te sluiten als blijkt dat deze laatste of een entiteit die ermee verbonden is een geschil heeft (of heeft gehad) met bpost of één van haar filialen (voor de lijst van filialen, zie de site van bpostgroup: <https://bpostgroup.com/nl/wie-we-zijn/organisatiestructuur>)
- financiële garanties te vragen van de kandidaat-koper die de hoogste bieding heeft uitgebracht (bv. een brief van zijn bedrijfsrevisor waarin de financiële capaciteit van de kandidaat-koper wordt bevestigd om het eigendom waarvoor hij/zij een bod heeft uitgebracht, te verwerven) en deze kandidaat uiteindelijk uit te sluiten als hij/zij niet of op onbevredigende wijze op dit verzoek reageert.

Als bpost de kandidaat-koper die de hoogste bieding heeft uitgebracht niet uitsluit, wordt de procedure met hem/haar voortgezet onder de volgende voorwaarden:

- ondertekening van de verkoopovereenkomst binnen 4 weken na kennisgeving van gunning;
- betaling van een voorschot van 10 % bij ondertekening van de verkoopovereenkomst;
- ondertekening van de authentieke akte uiterlijk binnen de 4 maanden na ondertekening van de verkoopovereenkomst;
- geen opschortende voorwaarden;
- bij een "Sale & Rent back" transactie: de ontwerphuurovereenkomst wordt bij de uitnodiging tot het indienen van een bod gevoegd en mag niet worden gewijzigd door de kandidaat-koper.

Als bpost de kandidaat-koper met de hoogste bieding uitsluit, wordt de procedure voortgezet met de kandidaat-koper met het de 2^{de} hoogste bieding onder de hierboven beschreven voorwaarden.

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 2^{de}, 3^{de}, ... bieding in te dienen

bpost kan beslissen om een 2^{de} bieding (of zelfs een 3^{de} of meer) aan te vragen aan de kandidaten-kopers en zal dan een 2^{de} ronde organiseren voor het indienen van de bieding (of zelfs een 3^{de} of meer).

Indien een 2^{de}, een 3^{de} ronde etc. wordt georganiseerd, wordt hetzelfde systeem als in de 1^{ste} 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

bpost kan beslissen om het goed uit de verkoop terug te trekken en de verkoop dus niet toe te kennen (bv. omdat de verkregen prijs lager ligt dan de verwachtingen van bpost of om een andere reden).

bpost is niet verplicht om deze beslissing te motiveren.

bpost brengt de kandidaat-kopers die een bod hebben uitgebracht onmiddellijk op de hoogte van haar beslissing om het goed uit de verkoop te halen.