

Aperçu de la procédure de vente d'un bien immobilier (version 25 mars 2024)

1. Introduction

La procédure de vente d'un bien immobilier appartenant à bpost est décrite ci-dessous à titre indicatif car bpost peut la modifier en fonction des circonstances de l'espèce.

Tous les documents type se trouvent sur notre site web 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 bien immobilier en contactant la personne de contact dont les coordonnées sont publiées sur notre site web 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 1à 1000 Bruxelles, et ce, au plus tard à la date mentionnée dans l'invitation (cachet de bpost faisant foi).

→ **Ouverture des enveloppes et examen des offres par le comité de sélection de bpost**

Lors de la séance d'ouverture des offres, bpost a le choix entre les trois options ci-dessous. Il s'agit d'un choix discrétionnaire de bpost.

1. Attribuer le bien

bpost peut décider d'attribuer le bien au candidat-acheteur ayant remis l'offre la plus élevée dans le délai imparti.

Dans ce cas, bpost adresse un courrier à ce candidat-acheteur pour l'informer de l'attribution (temporaire).

bpost se réserve le droit de :

- demander des compléments d'information au candidat-acheteur au sujet de potentiels litiges entre bpost et ce candidat-acheteur personnellement ou entre bpost et d'autres entités liées à cette personne ou société afin d'exclure ce candidat s'il s'avère que celui-ci ou une entité y liée a (ou a eu) un litige avec bpost ou l'une de ses filiales (pour la liste des filiales, voir le site de bpostgroup : <https://bpostgroup.com/fr/qui-nous-sommes/structure-organisationnelle>);
- demander des garanties financières au candidat acheteur ayant remis l'offre la plus élevée (exemple lettre de son réviseur d'entreprise attestant de la capacité financière du candidat à acquérir le bien pour lequel il a remis offre) et *in fine* d'exclure ce candidat s'il ne répond pas ou répond de manière insatisfaisante à cette demande.

Si bpost n'exclut pas le candidat-acheteur ayant remis l'offre la plus élevée, la procédure se poursuit avec lui aux conditions suivantes :

- signature du compromis dans les 4 semaines à dater de la communication d'attribution ;
- paiement d'un acompte de 10% lors de la signature du compromis ;
- signature de l'acte authentique de vente au plus tard dans les 4 mois suivant la signature du compromis ;
- pas de clauses suspensives ;
- si opération de « Sale & Rent back » : le projet de bail sera joint à l'invitation de remettre offre et ne pourra pas être modifié par le candidat-acheteur.

Si bpost exclut le candidat acheteur ayant remis l'offre la plus élevée, la procédure se poursuit avec le candidat acheteur ayant remis la 2^{ème} offre la plus élevée aux conditions décrites ci-dessus.

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 ces négociations ne présument 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

bpost peut décider de demander une 2^{ème} offre (voire même une 3^{ème} ou plus) aux candidats-acheteurs et organise alors un 2^{ème} tour pour la remise des offres (voire un 3^{ème} tour ou plus).

En cas d'organisation d'un 2^{ème}, d'un 3^{èm} tour etc., le même système qu'au 1^{er} tour est appliqué, à ceci près qu'un nouveau prix indicatif est éventuellement communiqué aux candidats acheteurs.

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

3. Retirer le bien de la vente

bpost peut décider de retirer le bien de la vente et donc de ne pas attribuer la vente (par exemple parce que le prix obtenu est inférieur aux espérances de bpost ou pour toute autre raison).

bpost n'est pas tenu de motiver cette décision.

bpost informe sans délai les candidats acheteurs ayant remis une offre de sa décision de retirer le bien de la vente.
