



Mandat for Salgskomiteen, Solvang kolonihager avdeling 1

1. Komiteén er nedsatt i henhold til vedtektene for kolonihageforeninger § 7. Medlemmene velges av årsmøtet for en periode på 2 år og arbeider på oppdrag fra styret. Komiteén skal ha en leder som ivaretar den løpende kontakten med styret.
2. Salgskomiteén er ansvarlig for salgsprosessen fra avklaring om det finnes interne kjøpere som vil få benytte seg av forkjøpsrett og fram til kjøper har godtatt tilbud om hytte.
3. Representant(er) fra salgskomiteén deltar på takstkomiteéns befaring for å få kjennskap til parsellens og hyttas forfatning.
4. Interne søkere med 2 års ansiennitet har fortrinnsrett til å overta parsell og hytte. Ved flere interne søkere tas det utgangspunkt i ansiennitet, eventuelt siste interne bytte. I tillegg skal det vurderes hvordan man har holdt nåværende parsell og hytte i orden. Interne kjøpere vil måtte overdra sin opprinnelige parsell på ordinær måte. Styret kunngjør og beslutter intern tildeling. Salgskomiteén organiserer intern visning.
5. Når en hytte skal selges eksternt plukker salgskomiteén ut et passende antall personer for visning i henhold til gjeldende vedtak om lokal prioritering. Innkalling skal skje i henhold til fortløpende ansiennitet innenfor den aktuelle gruppe.
6. Innkalling gjøres skriftlig, med angivelse av tid og sted (men ikke hyttenummer).

Med invitasjonen skal det følge skriftlig informasjon om hva det innebærer å være medlem i Kolonihageforeningen, og å vedlikeholde og stelle både hytte og parsell. NKHF's vedtekter skal legges ved innkallingen. Kopi av innkalling m/navneliste sendes styret som må komme med eventuelle kommentarer før visning.

Invitasjonen til visning sendes minst 2 uker på forhånd. Bruk gjerne e-post, SMS eller telefon i tillegg.

7. Salgskomiteén gjennomfører visning av de aktuelle hytter/parseller sammen med representanter fra styret og fra takstkomiteén. På visningen går man detaljert gjennom takstpapirene og eventuelle andre papirer knyttet til det aktuelle salget. Parsellens grenser går opp. Videre avholder salgskomiteén, sammen med styret, et felles informasjonsmøte for de frammøtte. Til slutt fyller søkerne ut en interessemelding med prioritering av de aktuelle hytter.
8. Etter visningen setter salgskomiteén, sammen med styrets representanter, opp en prioritert liste for tildeling av de aktuelle hytter.
9. Salgskomiteén tilbyr hytta i henhold til prioritert liste med en svarfrist på maksimalt 3 dager. Kjøper må i svaret oppgi betalingsdato som maksimalt kan ligge 4 uker fra tilbudsdato.
10. Salgskomiteén formidler kontakt mellom kjøper og selger dersom kjøper ønsker å overta noe av utstyret i hytte og/eller hage.

11. Når kjøper har akseptert tilbudet og oppgitt betalingsdato avtales overtakelsesdato med selger. Denne kan maksimalt ligge 4 uker fra tilbudsdato. Kopi sendes styret.
12. Salgskomiteén vedlikeholder opplysninger i Oslokretsens søkeropplegg, og loggfører innkallinger til visninger m.v. Tilbakemelding gjøres pr. salg og ikke oppsummert ved sesongslutt.