

POZNATI SRPSKI ADVOKAT IZ SIDNEJA TIHOMIR STOJKOVIĆ GOVORI ZA "VESTI" (2)

# Budite oprezni kad kupujete biznis

■ Prodavci uglavnom uvećavaju cenu, a kupci u želji da poveruju u sve šta im se dopada, često pristaju da je plate



RAZGOVARAO

Milan VLAČIĆ

U nastavku razgovora s poznatim advokatom iz Sidneja, Tikom Stojkovićem, koji nekoliko decenija obavlja raznovrsne pravne poslove za svoju klijentelu, a posebno članove srpske zajednice, govorimo o nekretninama i biznisima.

■ Često savetujete klijente u slučajevima, gde je zoniiranje imovine neodgovarajuće za nameravanu upotrebu, a vezano za pitanja poplava i zaštite životne sredine, kao i inženjerskih pitanja?

To su pitanja od ključnog značaja i mogu imati negativne konotacije na samu nekretninu i na njenu profitabilnost. Kada se ovi i slični problemi pojave, klijente usmeravam na odgovarajuće eksperte kao što su inženjeri određenih struka, hidrolozi, planeri grada, poreski eksperti i slično. Neke nekretnine u zonama osetljivim na životnu sredinu umnogome ograničavaju njihovu upotrebu i namenu. Druga oblast od posebnog značaja, posebno kod komercijalnih investitora i građevinarstva, jeste pitanje zagađenosti životne sredine. To može biti glavni problem vezan za potencijal neke nekretnine i troškova vezanih za dovođenje predmetne nekretnine u željeno stanje.

■ Dakle, naročito je važna vaša uloga kod kupovine biznisa?

- Da, tu treba biti posebno oprezan. Svaka takva prodaja uključuje u sebi najmanje tri

komponente. Prvo je u pitanju oprema koja se kupuje, drugo je pitanje zakupa i podzakupa, a treće, često mnogo značajnije po ceni, jeste takozvana dobra volja (goodwill). Naša uloga je važna da se kupac zaštiti kako se, da se tako izrazim, "ne bi zaleteo" i preplatio taj deo biznisa. Prodavci često preneglašavaju vrednost svog biznisa, a kupci, valjda u želji da poveruju u sve šta im se dopada, često pristaju da plate traženu cenu. Uslovi izdavanja su takođe veoma značajni jer je često potrebna saglasnost vlasnika poslovanja.

■ Šta savetujete kupce biznisa?

- Opres i da ne veruju puno pričama prodavaca u smislu stvarnog prometa i vrednosti biznisa koji se prodaje. Najbolje je da potencijalni kupac neko vreme posmatra biznis koji želi da kupi, da se uveri da je stvarno tako kao što se prikazuje. Takođe se dešava da ljudi

stepena.

■ Dosta naših ljudi se bavi izgradnjom na veliko, da se tako izrazimo. Pored uobičajenih ugovora, šta još možete da uradite za te klijente?

Verujem da je danas najvažnija stvar odnosno roba, kvalitetna informacija vezano za specifične potrebe. Mi imamo odlične odnose i znamo prave ljude na pravim mestima. Konkretno, možemo klijente uputiti kod gradskih planera, odnosno stručnih ljudi koji u opštinama odlučuju tj. imaju prave informacije šta se i gde može graditi, kod proverenih agenata za prodaju kao i kod drugih ljudi sa kojima imamo odličnu saradnju dugi niz godina. Verujem da je jedna od najvažnijih stvari savet specijaliste, odnosno, eksperta iz određene

ma za nekretnine, kao i agentima specijalistima za određene vrste nekretnina.

■ Čime se trenutno najviše bavite?

- Godinama sam radio značajan broj predmeta vezan za razvoj industrijskih objekata, uključujući podelu tih objekata, razvoj odnosno podelu objekata na stanove (strata) kao i velike predugovore o zakupu sa velikim kompanijama.

Tu se često pojavljuje problem zagađenja, kontaminacije kao i zoniiranja. Trenutno smo u fazi konsultacija po pitanjima prodaje farmi i imovine za mnoge vlasnike u području Australa i Leppingtona, čija imovina je rezonirana i koja se prodaje konzorcijumima investitora i građevinskim preduzetnicima. Ovo je specifično područje koje zahteva visok stepen znanja vezano za opcije, tj. uslovne ugovore, poreske implikacije i slično jer dosta ovih transakcija podrazumeva plaćanje u ratama koje je obično od 12 do 36 meseci. U tim i takvim situacijama mi pomažemo u iznalaženju detaljnog sporazuma sa investitorima i njihovim pravnim zastupnicima.

■ Možete li izdvojiti jedan savet za čitaoce "Vesti", koji

## Potražite savet kad poklanjate imovinu

■ U kom još području možete posebno pomoći našim ljudima?

- Dosta ljudi želi da pokloni svoje nekretnine ili novac deci u cilju da dobiju penziju. To je sasvim u redu, ali postoje određena pravila koja se moraju ispoštovati da se ne ude u neugodnu situaciju koja može da bude skupa sa više aspekata. Problem je u tome što država ima striktno zakone za takve situacije pa je važno da se ljudi koji o takvim stvarima razmišljaju potraže savet pre nego se odluče na konkretne poteze. Tu imamo eksperte i možemo zaista dosta da uradimo za naše klijente. Državni (Centrelink) penzijski propisi kao i pitanja poreza na prenos apsolutnih prava Novog Južnog Velsa (Stamp duty) vezano za ovu materiju su često kompleksni i zahtevaju odgovarajuće stručno razmatranje.

je na neki način aktuelan?

- Ako planirate da imovinu prepisete deci, dobro je da razmislite kako da s tim ne žurite i da ipak zadržite kontrolu nad imovinom. Ukoliko se vama nešto dogodi to je na vaše ime i vi sa tim nesmetano raspolazete, ali ako prepisete deci, nemate nikakvu kontrolu, a svašta može da se desi. Može da se dogodi da dete krene u neki biznis pa da bankrotira, da se desi razvod braka i onda vi tu ništa ne možete - kaže Tik Stojković.

KRAJ

## STOIKOVICH LAWYERS

INCORPORATING

## KENCALO & KENCALO

PUBLIC NOTARY

Advokat  
Tihomir  
Stojković

kupuju biznise koje ne poznaju jer, znate kako kažu "u tuđem dvorištu je trava uvek zelenija". Svaki drugi biznis, osim onoga u kome smo mi, čini se lakši i bolji iako naravno nije tako. Najbolje je kada je kupac iskusan u poslu koji želi da kupi, a idealno da kupi onaj biznis u kojem radi duže vreme. Sve ostalo je rizik većeg ili manjeg

područja, a mi imamo odlične odnose sa stručnjacima iz odgovarajućih oblasti koje preporučujemo klijentima. Tu mislim pre svega na gradske planere, eksperte iz područja zaštite životne sredine, građevinske eksperte, poreske stručnjake, savetnike i konsultante po pitanju penzija, geometrima, procenjivačima nekretnina, agenti-

