

NA TERENU FK BEOGRAD



USPOMENA NA LEPO DRUŽENJE:
Učesnici kampa u Sidneju



Fudbalski globtroter

Milan Šušak je posle prvih koraka u Beogradu, fudbalski stasavao u Belim orlovima iz Boniriga, gde je igrao i profesionalno od 1996. do 1998, kada je prešao u Sidnej Olimpik. Kasnije je ostvario bogatu internacionalu karijeru širom sveta.

Pet godina je branio boje novosadske Vojvodine, zatim igrao u Nemačkoj za Unterahing, da bi po povratku u Australiju sa Brizbejnom osvojio A-kigu u sezoni 2010-2011.

Fudbalska putešestvija Milan je obogatio igrajući u dva navrata za Adelejd Junajted, ali i za klubove u Kini, Iranu, Emiratima i na kraju u Indiji, gde je i okončao karijeru.



Klinci pod budnim okom stručnjaka

jemo kamp na Beogradovom terenu.

Milan ima u planu nešto relativno novo u našoj zajednici, to jest da njegova akademija radi paralelno sa FK Beograd.

- Nameravamo da 2021. uradimo mnogo toga zajedno. Hoćemo da postavimo kvalitetne trenere u

svim uzrastima i da podignemo Beograd na viši nivo. Želimo da pružimo našim klincima mogućnost za što bolji fudbalski razvoj.

Trenutno je "Šušak akademija" u procesu dobijanja licence za Premier Academy League, s kojom će moći da se takmiče sa svi najboljim akademijama u Novom Južnom Velsu.

- Želimo da sva talentovana deca iz FK Beograd i iz drugih klubova kroz našu akademiju dobiju priliku da se takmiče sa decom iz elitnih fudbalskih akademija širom Novog Južnog Velsa. Smatram da će to biti zaista velika stvar za decu iz naše zajednice. Zbog te talentovane dece smo i aplicirali za Premier Academy League, što će nam omogućiti da naši najbolji polaznici imaju šansu da svake nedelje igraju protiv dece iz škola Juventusa, Milana, Seltika i drugih klubova koji imaju akademije u Sidneju - zaključio je Milan Šušak.

R. ERCEG

PRODAJA IMOVINE U SRBIJI

m²ilan



PIŠE: Milan VLAŠIĆ

Priprema je pola posla

S obzirom na smanjenu mogućnost putovanja usled korona-kripe, verujem da je potrebno da ukratko objasnim da možete prodati svoju nekretninu u Srbiji bez odlaska tamo.

Dakle, ukoliko ste procenili da vam nekretnina u Srbiji više ne služi svrsi ili da ste se predomislili oko eventualnog odlaska i života tamo, rešenje je da istu prodate.

Prodaja može biti veoma neugodno iskustvo ako se ode tamo, a da se ne zna kako sistem kupoprodaje funkcioniše. Dodatni problem je naša percepcija kako bi to trebalo da funkcioniše, posebno ako poredimo sa ovdašnjim načinom rada.

Ovde je jasno kako se prodaje i kupuje, a pored svega kada radimo takve transakcije ovde sve radnje obavljaju profesionalci, agenti i advokati. Iz nekog razloga, mislimo da tamo možemo sve sami, uz pomoć prijatelja i rođaka, ali to nije tačno.

S jedne strane ne poznajemo sistem, a sa druge strane odemo tamo i verujemo da ćemo to lako završiti. Mnogi su svedoci neugodnih iskustava, stresa i gubitka novca, a nadasve vremena.

Samo premijum oglasi

Pre svega važno je da otvorite račun u Srbiji na svoje ime, odnosno na ime uknjiženog vlasnika nekretnine koja se prodaje. Ukoliko se radi o suvlasništvu s bračnim partnerom na primer, potrebno je da se otvore računi za svakoga pojedinačno jer tamo banke u principu nemaju zajedničke račune kao ovde.

Novac od prodaje vaše nekretnine mora po zakonu ići na devizni bankovni račun vlasnika nekretnine, bilo da se radi o rezidentima ili nerezidentima. Kada novac, posle overe kupoprodajnog ugovora bude na vašem račun u Srbiji, potrebno je da se pribavi određena dokumentacija da su izmirene sve obaveze, kao i to da je kupac vaše nekretnine platio odgovarajuće poreze.

Kada dobijte sve te potvrde, odnosno kada vaš ovlašćeni predstavnik izdejsstvuje svu potrebnu dokumentaciju, pristupa se transferu na

vaš račun u Australiji. Tu računajte na oko tri meseca, a ako se kupac dobro pripremi i pravilno informiše još u procesu prodaje onda to može ići i mnogo brže, jer dobra priprema je pola posla.

Sama prodaja je priča za sebe, ali način kako gledam i kako sam radio za svoje klijente, dok sam u Beogradu imao agenciju za nekretnine, kao i za sebe kada sam prodavao stan u Beogradu, to je prilično jednostavno. Dakle, nađemo agenciju ili advokata koji će prodavati na transparentan način. Vrlo jednostavno, plate se premijum oglasi u najpoznatija tri sajta za onlajn oglašavanje nekretnina. Postavi se realna cena i okvirni rok za prodaju nekretnine.

Kako se spušta cena?

Konkretno, ako u periodu od tri meseca želimo da prodamo stan od 100.000 evra realne vrednosti onda postavimo cenu od 120.000, platimo oglašavanje, postavimo profesionalne fotografije i čekamo pozive.

Ukoliko poziva nema, za 15 dana idemo na 5.000 nižu cenu i obnovimo oglašavanje. Svakih 15 dana snižavamo cenu za po 5.000 evra. Tamo gde se kupci počnu javljati, tu je tržišna, realna cena. Mi, naravno, možemo imati neku svoju cenu ispod

koje nećemo ići iz ko zna kojih razloga, ali onda to nije prodaja, onda je to pokušaj da se dobije "naša" cena.

Tržište je nemilosrdno, a tu moramo biti realni. Ako na najposećenijem portalu imamo objavljenu cenu od 120.000 evra, nekoliko hiljada pregleda, a nemamo poziva, onda to jedino i isključivo znači da je cena previsoka. To koliko smo mi platili i koliko nama treba ili pak koliko mislimo da naš stan vredi, to nije bitno. Jedino je važno kako tržište reaguje na cenu.

Vi to sve možete i odavde da uradite, a bilo bi dobro da imate nekoga ko je to već radio te da znate sistem i okvirne troškove. Ja sam voljan lično bilo kome da objasnim detalje i uputim na proverene ljude, bez nadoknade.

Proces može biti neugodan ukoliko odete u otadžbinu, a ne znate kako sistem funkcioniše

Ako prodajete nekretninu, uvek angažujte profesionalce

