

POMOĆ NAŠIH LJUDI S CENTRALNE OBALE ZA SVAKU POHVALU

Od srca za hrabre vatrogasce

U prošlu nedelju, u novom parohijskom domu Misionarske parohije "Sabor Srba svetitelja" na Centralnoj obali, održana je prigodna svečanost vredna pažnje i poštovanja.

Tog dana, bila je uručena novčana donacija koju su prikupili naši ljudi iz ovog dela NSW i namenili Vatrogascima u mestu Kulnura, čiji pripadnici su uspešno branili stanovništvo i okolinu tokom prošlogodišnjih katastrofalnih požara.

Na dočeku Srpske nove godine prikupljeno je 450 dolara, ovađanja Srpska folklorna grupa je prikupi-

la 370, a iznos od 180 dolara je namenjen iz specijalnog fonda od prodaje čokolada.

- Pandemija je nažalost učinila svoje. Čekali smo dugo da se situacija stabilizuje i da se ukaže prilika kako bismo donaciju uručili. To smo organizovali prošle nedelje posle svete liturgije. Našem pozivu su

se odazvali dežurni vatrogasci, koje smo ugostili u našem novom parohijskom domu. Posle zajedničkog ručka gostima se obratila blagajnica Parohijskog saveta Nada Radmanović, a ispred vatrogasnih kola donaciju je u ime istog saveta uručio predsednik Jovan Šteković. Na Fejsbuk stranici ove Vatrogascne stanice postavljene su prigodne fotografije sa izuzetno lepom zahvalnicom i obrazloženjem da će naša donacija biti upotrebljena za nabavku neophodne opreme - kaže za "Vesti" ovađanski paroh, prota Dragan Saračević.

J. GAJESKOV

Protas Dragan Saračević sa gostima na zajedničkom ručku



FOTOGRAFIJE: J. GAJESKOV



Protas Dragan Saračević sa gostima na zajedničkom ručku

U NEDELJU SE ODRŽAVA GODIŠNJA SKUPŠTINA SRPSKOG KLUBA IZ BONIRIGA

Beli orlovi na prekretnici

U predstojeću nedelju, 1. novembra s početkom u 13 časova, u Srpskom centru u Bonirigu biće održana Godišnja skupština Belih orlova. Aktuelna uprava podvudiće črtu ispod takmičarske 2020. u kojoj su rezultati ostali u dubokoj senci nepredvidivih i otežavajućih okolnosti, koje je sa sobom donela pandemija korone.

U skraćenoj sezoni, fudbaleri iz Boniriga igrali su s promenljivim uspehom. Bilo je uspona i padova, a na kraju je osvojeno četvrto mesto u Drugoj premijer ligi NSW, koje definitivno ne ide uz renome najslavnijeg i najpoznatijeg fudbalskog kluba srpske zajednice na Petom kontinentu.

I eliminacija u plej-ofu od kasnijeg prvaka, Akademije Central Koust Marinersa, nije rezultat koji može da zadovolji kriterijume navijača i članova klu-

ba, naviklih na uspehe nekada Avale, a kasnije Belih orlova, koji su ne tako davno bili vladari Novog Južnog Velsa na NPL nivou.

Pored izbora uprave za naredni period, za očekivati je da bi pojedini nezadovoljni članovi mogli da traže i raspravu o dešavanjima u mlađim kategorijama, koje su drugu godinu zaredom ostvarile izuzetno loše rezultate u skoro svim selekcijama.

U najkraćem, nedeljna skupština u Bonirigu biće prilika da se uočene anomalije i problemi isteraju na čistac. Ali, pre svega, svi koji su uključeni u rad Belih orlova i svi kojima je stalo do ovog kluba svetle tradicije, trebalo bi da pronađu najbolja zajednička rešenja, kako bi klub sa prekretnice na kojoj se nalazi krenuo u bolje sutra i putevima stare slave.

E. V.



m²ilan

NAČINI ZA PRODAJU NEKRETNINE

Dobri saradnici, dobar tim



U prethodnim nastavcima, videli smo osnovne karakteristike, prednosti i nedostatke prodaje nekretnina na tradicionalan način, prodaje putem javnih nadmetanja (aukcije), a takođe smo upoznali nov način prodaje - putem "otvorenih pregovora", koja se suštinski svodi na onlajn prodaju.

Posle ovogodišnje krize mnoge stvari neće biti više iste, zbog toga je važno da se otkrenemo budućnosti, da budemo inovativni u razmišljanjima i tražimo i nalazimo nova rešenja za stare probleme i dileme.

Jedna od većitih dilema kada je prodaja nekretnina jeste izbor stručnih saradnika, advokata i agenata koji će nam pomoći da posao prodaje završimo kako treba. Verujem da je advokata lakše izabrati, to treba biti neko ko vas eventualno već zastupa u drugim pravnim poslovima, a ako se još bavi uslugama prenosa vlasništva, onda ostaje da dogovorite cenu i prepustite stručan, odnosno pravni deo posla advokatu.

Trendovi su važni

Kada je izbor agenta u pitanju, tu je vaš posao mnogo kompleksniji. Trebalo bi izabrati nekoga za koga znate da će imati kapacitet i karakter da postigne maksimalnu cenu, uz što manje stresa za vas kao prodavca.

Važno je da posao poverite nekome s kim se osećate prijatno, nekome za koga znate da ima znanje i volju da lično vodi prodaju. Sam naziv agencije je manje važan, a najvažnija je osoba odnosno agent koji vam prodaju vodi. Da li pripada velikoj franšizi poznatih agencija ili maloj franšizi, da li radi samo za sebe, to jest da ima manju agenciju... to je sekundarno.

Primarno je da znate ko je, imenom i prezimenom i - kako vodi proces prodaje. Ako vam se neko ne dopada "na prvu", nemojte takvoj osobi davati posao bez obzira na sve. Važno je da osetite da je to prava osoba, nikada ne sumnjajte u svoj instinkt.

Takođe je važno da vaš agent prati nove trendove, da ide u korak s novim tehnologijama, a sasvim konkretno, važno je da poznaje sva tri načina prodaje o kojima smo ovde pisali.

Ukoliko poznaje, onda je logično da uvažite savet kojim putem najefikasnije da prodate nekretninu. Ako neko nije čuo za prodaju putem onlajn aukcije, to jeste za "otvorene pregovore" budite uvereni da će tražiti način da vas od takve prodaje odgovori, iako je baš taj način možda najbolji za vas.

Uvek postupite kako je u vašem najboljem interesu, to jest da dobijete maksimalno moguću tržišnu cenu, uz što manje stresa.

Budite oprezniji s pričama

Pored toga, izuzetno je važno da ne nasjedate na priču da vaša nekretnina može postići više nego ste i sami realno očekivali. Neki agenti, na žalost, idu s tom pričom i na taj način vas motivišu da potpišete ugovor.

Kada prodaja krene, dolaze vam često sa daleko nižom ponudom od one koju realno očekujete i još vas uveravaju da je tržište "sada takvo" i da bi bilo dobro (valjda za njih) da prihvatite tu ponudu koju imaju i potpuno zaborave na ono šta su obećavali pre potpisivanja ugovora.

Prodavao čovek kravu na pijaci.

Priđe mu kupac i pita ga kakva je krava. "Pa dobra, daje 4 do 5 litara mleka svaki dan, teli se, mirna je".

"Koliko tražite za nju?", upita kupac, a vlasnik odgovara: "Deset srebrnjaka".

Nakon par minuta, dogovore se oni da se prodaja završi za osam srebrnjaka. Uzme kupac kravu za uže i odvede na drugu stranu pijace i počne da viče:

"Narode kupite ovu kravu, plemenite rase, koja daje preko 10 litara mleka svaki dan, teli se redovno, ma fantastična prilika za samo 20 srebrnjaka".

Sluša tu bivši vlasnik i kaže sam sebi: "Da sam znao da je tako dobra, ne bih je ni prodavao."

■ **Posao poverite osobi s kojom se osećate prijatno, a ima znanje i volju**

Morate znati ko vodi proces prodaje

