

FOTOGRAFIJE: EPA

Rigorozne mere kontrole širom Viktorije



Dr Dejvid Nabaro

Bred Saton

fesorka Benet, ograničava se rizik širenja zaraze i smanjuje opasnost da će porodice i neposredni bliski kontakti morati da se izoluju, a još manje da se bore sa zarazom.

Danas je broj zaraženih, koji su povezani s Čedston centrom, prešao brojku od 40 u Melburnu i regionalnoj Viktoriji.

Endrjuz je rekao da veruje da se novi metod elektronskog evidentiranja podataka o praćenju kontakata koristi istovremeno sa starim sistemom, koji je smatran neefikasnim jer je uglavnom bio zasnovan na olovci i papiru.

Ministarstvo zdravlja Viktorije objavilo je da su u poslednjih mesec dana lokalne jedinice javnog zdravstva ili regionalni centri pokrenuti širom Melburna kako bi se poboljšala brzina, efikasnost i tačnost procesa traženja kontakata. Lokacije se nalaze na zapadu Melburna, severoistoku i jugoistoku grada, a očekuje se da će ih još biti uspostavljeno narednih nedelja.

Ovo samo dokazuje da je Viktorija daleko od uspostavljanja "kovid normalnog stanja".

T. OSTOJIC



Univerzitet u Kvinslendu

Podaci Ministarstva zdravlja pokazali su da oko 2,3 miliona ljudi dnevno puši u Australiji, što je manje od 15 odsto odraslih. Ova navika u zemlji uzrokuje skoro svaku sedmu smrt.

S druge strane, nacionalno istraživanje o upotrebi droga i drugih ilegalnih supstanci kod mladih starijih od 14 godina, iz 2019, pokazalo je da raste upotreba narkotika, dok se konstantno smanjuje stopa pušenja. Istraživanje je pokazalo da je gotovo polovina Ozija koristila drogu tokom života.

Druga značajna stavka ovog istraživanja pokazala je

porast broja ljudi koji koriste kokain, te da se manje ti-nejdžera opasno opija, dok raste popularnost elektronskih cigareta među mladima.

- Australijska zajednica se dugo bori sa uticajima upotrebe droga. Bez inteligentne vladine akcije, smišljene da se uhvati u koštac s ponudom i potražnjom ilegalnih droga, one će i dalje imati ozbiljan negativan uticaj - rekao je Vernon Vajt, senator u Kanadi i gostujući saradnik na Australijskom institutu za stratešku politiku (ASPI).

Globalni lider

Rasprostranjenost pušenja u Australiji opada relativno niskom stopom prosečnom stopom od oko 0,4 odsto godišnje, od 2010. godine. Savezna vlada namerava da ubrza ovaj proces kako bi smanjila procenat pušača na 10 odsto ukupne populacije do 2025. godine. Australija je globalni lider u borbi protiv pušenja i prva je uvela pakovanje cigareta u identične, jednoboje kutije, bez obzira na proizvođača i marku.

Ovaj primer do sada je sledilo 16 zemalja sveta, koje takođe prodaju sve vrste cigareta u "uniformisanoj" ambalaži.

m²ilan



PIŠE: Milan VLAŠIĆ

NEKRETNINE SU OSETLJIVA TEMA

AUKCIJA ILI PRIVATNA PRODAJA?

U jednoj velikoj fabrici pokvarila se skupa mašina i niko nije znao da je popraviti. Zvali su menadžeri stručnjake iz te oblasti, ali uzalud. Mašina nikako da se pokrene. Tako danima, a proizvodnja stoji.

Kad, konačno, čuju oni da ima jedan čovek, neki stari inženjer u penziji koji živi povučeno u jednoj planini pored reke. Odu do njega i objasne o čemu se radi. Sedi starac pokupi nešto alata iz neke šupe u svoju torbu i krene s njima.

Uđe u fabriku, odvrne par šrafova, zameni neki mali deo koji je poneo sa sobom i upali mašinu. Svi se oduševe, nastane aplauz. Pitaju ga koliko to košta i on im reče 10.050 dolara. "Pa dobro", odgovori glavni menadžer.

"Evo ti ček na traženi iznos, ali zašto baš toliko?", upita starca.

"Deo koji sam zamenio košta 50 dolara", odgovori on.

"Dobro, a šta je onda ovih 10.000 dolara?", upita nestrpljivo menadžer.

"Pa to vam je što sam znao koji deo treba da se menja", reče starac gladeći se po bradi.

Da li znate da prodate?

U ukupnom procesu reprodukcije, prodaja je najteži deo, takozvani salto mortale ili smrtni skok. Kad je prodaja nekretnina u pitanju, tu smo posebno osetljivi jer se radi o velikoj vrednosti, ali takođe moramo računati i na emocionalnu komponentu, posebno ako smo u kući živeli ili istu pravili.

Kažu da neko ko nije sadio orah ne zna da ceni hladovinu. U takvoj atmosferi prodaja nekretnine je osetljiv, kompleksan i nadasve odgovoran posao. Često poželimo da sami prodajemo jer što bismo nekome plaćali veliku proviziju ako možemo i znamo sami.

To jeste tačno, ali samo pod uslovom da zaista možemo i znamo sami da prodamo. Bojim se da ne znamo iako može da nam se čini da znamo. Postoji način da se ponudi nekretnina na tržištu i da sami prodamo, postoje sajtovi, postavi se tabla, daju se oglasi...

Ipak, to nije baš ekonomski najbolje jer je trošak provizije agentu investicija, a ne stvarni trošak jer će agent postići daleko bolju cenu koja će gotovo sigurno biti veća od bilo kakve provizije.

Pored toga, agent će vas poštediti stresa i odraditi dobar deo poslova koje bi ste morali uraditi sami, pod uslovom da znate da to uradite.

Klasičan način

Nezavisno da li prodajete sami ili angažujete registrovanog agenta, opšte je poznato da postoje dva načina prodaje u Australiji. Klasičan način prodaje nekretnine je taj da odredimo cenu s kojom startujemo, tj. početnu cenu. Ukoliko se potencijalnom kupcu nekretnina dopada, isti se izjašnjava tako da nude nešto nižu cenu tj. prave ponudu i onda se dogovaramo oko vrednosti, koja je prihvatljiva za obe strane.

Nedostatak takvog načina prodaje leži u činjenici da moramo početi s višom cenom od one koju realno očekujemo, a to definitivno odbija dobar deo kupaca koji ne mogu ili ne žele da plate koliko tražimo.

U takvoj situaciji kupaca nema pa im se naša nekretnina ni ne može dopasti, a i ovi koji dođu imaju osećaj da su zalutali i da je cena prevelika jer nema drugih zainteresovanih.

U situaciji koju smo imali u poslednjih nekoliko godina to nije bilo tako, ali to tržište nije baš bilo "normalno" jer su cene stalno rasle. Sada nemamo takvu situaciju i nije logično da ćemo je imati u narednih nekoliko godina, dakle realno je preporučiti da je to vreme iza nas.

Ovaj način prodaje ima značajnih nedostataka jer visokom cenom kojom počinjemo prodaju mi odbijamo potencijalne kupce.

Naredne subote ćemo pisati o aukciji i, još jednom, novom načinu prodaje koji bi mogao biti revolucionaran kada je u pitanju prodaja nekretnina na Petom kontinentu.

■ Često poželimo sami da završimo posao jer što bismo nekome plaćali proviziju

