

NOVA AFERA MATERIJALNE I NOVČANE NAGRADE "PRŠTALE" U POŠTAMA AUSTRALIJE

Za službenike kartije satovi?!



Direktorka Pošte Kristina Holgejt

■ Na "bonuse zahvalnosti", samo ove godine, isplaćeno više od 97 miliona dolara

Australiju je prethodnih dana zatresla nova afera. Pošte Australije delile su nagrade zaposlenima i šakom i kapom, a čestvo službenika ovog državnog preduzeća su u znak zahvalnosti dobili kartije ručne satove u vrednosti od po 3.000 dolara!

Čitav slučaj našao se pred senatskom komisijom u Parlamentu, a izvršna direktorka Pošta Australije Kristina Holgejt primorana je da se privremeno povuče sa pozicije dok traje istraga.

Skupi pokloni su prema priznanju Holgejtove dodeljeni grupi zaposlenih koji su radili na sklapanju multimilionskih ugovora sa tri domaće banke, na inicijativu predsednika Upravnog odbora i lično njenu.

Ovaj sporazum realizovan je 2018, a njime su klijenti Vestpeka, Komonvelt banke i NAB mogli da svoje bankarske transakcije obavljaju u filijalama pošte.

Na pitanje senatske komisije Kristina Holgejt je rekla da pokloni nisu plaćeni novcem poreskih obveznika, ali ni ona ni finansijski direktor Rodni Bojs nisu otkrili koja sredstva su korišćena za kupovinu satova.

- Mi smo komercijalno preduzeće i predsednik je smatrao da ljudi treba da budu nagrađeni za odlično obavljen posao - rekla je Holgejtova.

Ali, tu nije kraj. Naime, Pošte Australije su samo tokom poslednjih godinu dana platile 97 miliona dolara na ime nagrada zahvalnosti svojim radnicima. Najveći deo

kolača pripao je onima na visokim menadžerskim pozicijama - čak 60 miliona dolara.

Oko 34.500 zaposlenih na pozicijama poštara i radnika u procesnim centrima primili su "bonuse zahvalnosti" od po 600 dolara po osobi, a zaposleni u filijalama i ugovorci, uključujući vozače i vlasnike lokala koji drže deo filijala, dobili su po 500 dolara.

U Poštama Australije brane ove postupke činjenicom da su od početka pandemije dostavili preko 300 miliona paketa i koverti, što je preko tri puta više nego za celu fiskalnu 2018-2019, kada je distribuirano oko 90 miliona paketa. Takođe, obja-

vljeno je da su Pošte Australije u protekloj godini ostvarile profit od 53 miliona dolara pre oporezovanja.

Premijer Skot Morison je izjavio da je zaprepašten ovim saznanjem o deljenju poklona, podsetivši da iako država ne finansira Pošte Australije, ovo preduzeće je ipak u vlasništvu Savezne vlade i grana ove zemlje.

- Zapanjen sam ovim saznanjem! Izvršna direktorka mora da se povuče, a ako to sama ne uradi, biće smenjena - ljutito je poručio Morison.

Očekuje se da istraga u slučaju Pošta Australije traje mesec dana, posle čega bi afera trebalo da dobije konačan epilog.

B. C.

BARAŽ PREMIJER LIGE REGIONA ILAVARA

FOTO: KIAH HUFTON



Jedna od prilika Belih orlova protiv Bulaja

NEKRETNINE NISU BAUK



PIŠE: Milan VLAČIĆ

Prodaja putem "otvorenih pregovora"

Kada se kupuje nekretnina, odluka se donosi emocionalno, a onda se opravdava racionalno. Kupujemo srcem, naravno i meri u kojoj nam to budžet, odnosno, banka dozvoljavaju. Upravo to, tu emocionalnu komponentu uključuje drugi način prodaje, a to je prodaja putem aukcija.

Naime, aukcija je javno nadmetanje gde se kreće s nižom cenom, to se zove početna ponuda. Od te cene kreće takmičenje među registrovanim kupcima i ide se prema sve višoj ceni, dok konačno ne "padne čekić", kako se to popularno kaže i simbolično uradi na samoj aukciji.

Vi kao prodavac određujete cenu ispod koje nećete prodati nekretninu. Ukoliko se rezervna cena postigne, onda se nekretnina prodaje na dan aukcije, a desi se da ode iznad očekivanja prodavca. Razlog za višu cenu je uglavnom prisustvo emocija kod registrovanih kupaca koju se takmiče i gde do izražaja dolazi ego, sujeta i želja da se poseduje nekretnina, koju još neko želi.

S obzirom na to da su takmičari uglavnom ljudi koji se time inače ne bave, prodavci, agenti i aukcionari računaju na tu činjenicu da će se dva ili više takmičara "zainatiti" i otići iznad rezervne cene.

Budućnost prodaje u Australiji

Ipak, prodaja putem aukcije ima svojih nedostataka, košta više, prilično je stresna i za prodavca jer, ako se posao ne odradi dobro pa nema registrovanih kupaca, može se desiti da aukcija ne uspe. Problem sa takvim ishodom opet leži u psihologiji potencijalnih kupaca jer ako aukcija ne uspe, stiće se utisak da nešto nije u redu s nekretninom, te da se ista može kupiti za manje para nego što stvarno vredi.

Klasična aukcija je na neki način kocka pa tu valja biti domišljat i naći način da se postigne maksimalna cena, da se uz što manje troškove zainteresuje što veći broj potencijalnih kupaca.

Postoji treći način prodaje i on je nešto na čemu će se zasnivati budućnost kupoprodaje nekretnina u Australiji. Taj način se, u slobodnom prevodu, zove "otvoreni pregovori". Ključna stvar je da se ovde, u početnoj fazi proces kupoprodaje nekretnine praktično eliminiše najvažnija stavka - cena.

Iako suštinski jednostavna procedura, ključna je stvar da izaberete agenta koji poznaje ovaj način prodaje nekretnina putem onlajn aukcije, odnosno prodaje

putem "otvorenih pregovora". Ukoliko vaš agent ne poznaje ovaj način prodaje, svakako će vas kao prodavca odgovarati od toga jer, logično ljudi beže od nepoznatog iako je to u ovom slučaju, za vas kao prodavca, izbegavanje ovog načina prodaje štetno.

Poštovanje procedure

Ukratko, agent objavi početne oglase da se nekretnina prodaje i umesto cene stavi naznaku da je prodavac jako zainteresovan da prodaje, da mora prodati i slično u cilju da ostavi utisak da će predmetna nekretnina biti povoljna.

To je sve u skladu sa zakonom, a privlači veliki broj kupaca. Od kupaca se, na prvom gledanju, traži da stave svoju ponudu koja može biti prilično ispod očekivane, odnosno, rezervne cene. Ukoliko je vaša rezervna cena milion dolara, agent treba da nastoji da dobije početnu ponudu od kvalifikovanog kupca od na primer 750.000 ili 800.000 dolara, a možda čak i niže.

Tu postoji procedura koju kupac mora da ispoštuje da bi se kvalifikovao da postavi zvaničnu ponudu. Potom se u novoj seriji oglasa u rubrici cene objavljuje "trenutna ponuda" koja je značajno niža od rezervne cene i koja privlači mnogo veći broj kupaca. Tu počinje takmičenje, cena raste sve do finalne faze kada se, putem onlajn aukcije završava

■ Ključna stvar je da izaberete agenta koji poznaje ovaj sistem



kompletan posao, veoma često iznad očekivane cene.

Ovaj način prodaje je jeftiniji, efikasniji, a u mnogim elementima i jednostavniji od klasične aukcije, a naravno i od uobičajenog načina prodaje jer uzima najbolje od oba načina, a omogućava i stranim kupcima da putem onlajn aukcije kupe nekretninu.

Posebno preporučujem ovaj način prodaje za nekretnina koje su duže na tržištu, a čitaoci "Vesti" se mogu javiti meni za više informacija i besplatne konsultacije ili razgovarati sa svojim agentom uz obavezno insistiranje da se prodaja radi i putem onlajn aukcije tj. preko "otvorenih pregovora".