

NOVA AFERA

MATERIJALNE I NOVČANE NAGRADA
"PRŠTALJE" U POŠTAMA AUSTRALIJE

Za službenike kartije satovi?!

FOTO: EPA



Direktorka Pošte Kristina Holgejt

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

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

Citav 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 Holgejtovе 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

Bivšem direktoru 10 miliona godišnje

Pošte Australije je potresla afra i 2018. godine, kada je prethodnik Katarine Holgejt morao da podnese ostavku kad je otkriveno koliko je zaradivao na celu ovog državnog preduzeća. Naime, bivši izvršni direktor Ahmed Fahur je sa silnim bonusima koje je dobijao zaradivao astronomskih 10 miliona dolara godišnje!

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

Premijer Skot Morison je izjavio da je zaprepašćen 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, aako to sama ne uradi, biće sменjena - ljutito je poručio Morison.

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

B. C.

BARAŽ PREMIJER LIGE REGIONA ILAVARA



Jedna od prilika Belih orlova protiv Bulaja

FOTO: KIAH HUFTON



PIŠE: Milan VLAŠIĆ

NEKRETNINE NISU BAUK

Prodaja putem "otvorenih pregovora"

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 očekivanje, 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

**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, stiče 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.

Postoje treći način prodaje i on je nešto na čemu će se zasnovati 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

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".