

DOBROM ZNANJU NAŠEG JEZIKA



Jedna poseta Beogradu bila je dovoljna da zavoli srpski način života

čaju.

- Kada prvi put progovorim, ljudi me gledaju i ne mogu da veruju. Verovatno se pitaju zbog čega učim srpski... Pa, malo sam luda!

Čim u potpunosti bude savladala srpski, ova beskrajno simpatična devojka iz Melburna planira da nauči i francuski.

- Što da ne naučim još jedan jezik? Dok sam

studirala počela sam da učim francuski, ali sam napustila časove kada sam diplomirala. Sada bih volela da ponovo počnem, ali ovaj put želim da francuski učim na srpskom.

Njeni roditelji su emigrirali u Australiju nakon vijetnamskog rata koji je trajao do 1975. Zbog političke situacije, Liz nikada nije bila u Vijetnamu, a njena majka se prvi put vratila u domovinu pre dve godine.

Uprkos tome, naša sagovornica kaže da je kod kuće u

Melburnu odrasla uz vijetnamski jezik i kulturu, i da oseća da je to veliki deo njenog identiteta. Ističe da joj je san uvek bio da govori po jedan jezik sa svakog kontinenta.

- Oduvek mi je bio san da govorim jezike iz što više različitih delova sveta. Već pričam azijski jezik, znam kulturu.

Pričam engleski, smatram da mi je to maternji jezik.

Time što sam počela malo francuski, naučila sam o kulturi zapadne Evrope. Tako da su mi ostali samo slovenski jezici i želja da posetim istočnu Evropu, da vidim Balkan.

Korisnici društvenih mreža koji prate

Liz Duong na Instagramu i Jutujbu redovno komentarišu, podržavaju je i izražavaju oduševljenje što je, ne samo savladala padeže, već i iskreno zavolela srpski način života.

Liz možete pratiti na Jutujbu preko njenog kanala "Liz Le-arns Serbian".

S. PETROVIĆ

m²ilan



PIŠE: Milan VLAŠIĆ

PRODAJA NEKRETNINA U SRBIJI (1)

Pazite na svaki detalj, angažujte profesionalce

Proces prodaje nekretnine u Srbiji donekle se razlikuje od prodaje u Australiji, pa ću ukratko napisati kako to ide u nadi da će čitaocima biti od koristi.

Pre svega, potrebno je da imate agenta koji će vašu nekretninu prodati. S obzirom na to da dosta nekretnina u Srbiji, a naročito u području Beograda nije uknjiženo, sada je na snazi zakon koji zabranjuje notarima da overavaju takve ugovore. Dakle, ako nekretnina nije uknjižena, prodaja za sada nije moguća.

Naravno da ima izuzetaka, ali generalno, još nije moguće overiti kupoprodajni ugovor za neuknjiženu nekretninu. Dakle, ako prodajete uknjiženu nekretninu potrebno je da ovlastite agenta koji je registrovan u ministarstvu trgovine, turizma i telekomunikacija (mtt.gov.rs).

Važno je da imate registrovanog agenta zbog toga što oni imaju uobičajene kanale prodaje, a možda imaju i potencijalnog kupca u vidu. Bilo bi dobro da dobijete preporuku od nekoga jer, agenti kao agenti, svako ima svoju priču, a značajno različite rezultate.

Svaka transakcija je drugačija

Iako agenti imaju "svog" advokata za pripremu ugovora i ostale pravne radnje, a sve je to uključeno u proviziju od 2% od ukupne cene, moja iskustva su takva da je dobro da angažujete svog advokata i unapred se dogovorite koje usluge će vam raditi i po kojoj ceni.

To što agent ima advokata neka vas ne zbunjuje, jer u principu oni štede na svakom koraku, pa tako u praksi izbegavaju stvarno angažovanje advokata i koriste tipske ugovore. U Srbiji su ugovori vezani za kupoprodaju nekretnina, i sve su samo nisu tipski. Svaka nekretnina je na neki način specifična, svaka transakcija je drugačija, a o svemu se mora voditi računa i ne sme se štedeti na ovakvim stvarima.

Možda će vam rođaci i prijatelji savetovati da oni za vas prodaju nekretninu, da vam ne treba agent ili advokat, jer to sve notari rade. Možda će vam pasti na pamet da to uradite sami s obzirom

to na da u vreme interneta sve možete sami. Ali, više je razloga zašto to nije dobra ideja.

Pre svega što će se na privatni oglaš javljati gotovo isključivo agencije. Ponekad će se isti predstavljati kao pravi kupci, a možda će vam davati i pogrešne informacije. Svakako je ovde potreban oprez. Najmanji je trošak platiti advokata da dobro proveri ugovor, da kontaktira s notarom oko overe, ali da uradi još neke stvari nakon završetka kupoprodaje o čemu će biti reči u nastavku.

Uvek tražite izveštaj

S agentom dogovorite da završi prodaju, a s advokatom da isprati ugovor i pravne stvari. Nikako nije dobro da agencija sve radi, iako je to uključeno u agencijsku proviziju. Agent i advokat treba da su različita lica, da ne pripadaju istoj kući, jer vi imate za cilj da zaštitite svoj interes.

Kao i svugde, u Srbiji profesionalci jedni drugima ulaze u posao. Iako je zakonodavac regulisao mnogo toga, ipak se u praksi često dešava da agencija pravi ugovore, a da s druge strane neki advokati traže kupce.

Kada dogovarate posao, kako s agencijom tako i s advokatom, tražite da se definiše šta je čiji posao i stavite to u neku formu, ugovor ili ba-

rem da se to jasno precizira putem elektronske pošte. Prilikom dogovaranja insistirajte na pravovremenom izveštavanju. U današnje vreme brze komunikacije zaista nema opravdanja za praksu koja je uobičajena u Srbiji, a ogleda se u tome da ne dobijate pravovremenu informaciju od profesionalaca koje ste angažovali.

Uvek tražite izveštaj, kratak i jasan, ali pravovremen. Ljudi su neažurni i morate ih podsećati da vas obavestavaju o svemu. Ako to ne tražite kod dogovaranja usluge, gotovo sigurno to nećete dobiti, a to je izuzetno važno.

Za cenu nekretnine koju prodajete, agenti će u principu reći cenu iznad tržišne, da sa njima potpišete ugovor o posredovanju. Ugovori su uglavnom ne-ekskluzivni tj. potpisuju se s više agencija. Logično jeste, ali nije praktično.

■ Sa agentom dogovorite da završi prodaju, a sa advokatom da isprati ugovor i pravne stvari

Svaka nekretnina je na neki način specifična

