

SRPSKI FUDBALSKI KLUB IZ SIDNEJA IMAO POLOVIČAN UČINAK PROTIV JUNIORSA

Dva remija Orlova

Nakon tromesečne pauze prvi tim Orlova iz Sidneja je prošle sedmice nastavio sezonu i odigrao dva prvenstvena kola, zabeleživši polovičan uspeh u takmičenju Južnog distrikta. Nakon fenomenalne pobede od 3:0 na Kemps krikom, u nedelju su odigrali nešeno s hrvatskom ekipom Juniors - 4:4, nakon velike drame.

Odličan početak Orlova, superiornost na terenu, vođstvo tokom celog meča i na kraju - "žuta minuta". Ovo je kratak opis viđenog u nedeljnoj utakmici. Već nakon pola sata bilo je 2:0 za naš tim. Prvi gol dao je Milorad Čubrilo nakon asistencije Milenka Divljanovića. Ubrzo zatim asistent prvog



Zoran Kolundžić
strelac trećeg gola



gola Divljanović izbio je u situaciju jedan na jedan i maestralnim udarcem povisio na 2:0.

Apsolutno nioktuda Orlovi su u gužvi autogolom častili Juniorse za 2:1. Pred kraj poluvremena Zoran Kolundžić fenomenalnim šutem sa ivice še-snaesterca povisio je na 3:1 i dao odušak našem timu.

Međutim, poremećen ritam u našem timu u nastavku igre zbog prinudnih izmena u defanzivnoj liniji dozvolio je protivniku da pripreti iz prekida. Jedna od takvih situacija odigrala se sredinom poluvremena kada je protivnički napadač nadskočio golmana Veljka Milanovića i smanjio na 3:2. Pred sam kraj raspoloženi Divljanović je lukavo presekao loptu i ušetao se u gol za 4:2.

Kada su svi mislili da je pobeda osigurana usledio je hladan tuš. U poslednjih pet minuta gosti su izveli dva kornera i u nekako ugurali loptuu mrežu, ne jednom nego dva puta i izvojevali neverovatnih 4:4, za opštu nevericu u našem timu. U uvertiri ovog meča i rezervisti Orlova su odigrali nerešeno sa Juniorsima 1:1.

Nekoliko dana ranije, Orlovi su odigrali jednu od najboljih utakmica u poslednjih nekoliko sezona i demolirali prošlogodišnje osvajače regularnog dela lige Kemps krik sa 3:0 na njihovom terenu. Pobedu su dočeli Aleksa Dragas sa jednim i Divljanović sa dva pogotka.

Orlovima posle neочекivanog remija ostaje za utehu da su trenutno sva tri tima njihova na vrhu tabela u svojim rangovima takmičenja: prvi, rezervni i tim preko 35 godina.

R. E.



Rođen je Gof Vitlam, 21. premijer Australije, koji je bio na čelu Kabineta od 1972. do 1975. godine. Čuveni australijski političar rođio se u melburnškom naselju Kju, ali se njegova porodica ubrzo preselila na severne obale Sidneja, gde je i odrastao - u Mōsmanu, Taramari i Četsvudu. Gofov otac Fred bio je priznati advokat u državnoj službi i njegovo angažovanje na pitanja ljudskih prava značajno je inspirisalo Vitlama u političkoj karijeri.

U Drugom svetskom ratu bio je navigator u australijskoj avijaciji, a zatim se posvetio politici. U Parlament je ušao još 1952. godine, a Laburističku stranku vodio je od 1967. do 1977.

Uspeo je da 1972. vrati Laburiste na vlast posle 23 godine u opoziciji. Predvodio je stranku i do iz-



Gof Vitlam

borne pobjede 1974, ali je ubrzo smjenjen sa funkcije odlukom generalnog guvernera ser Džona Kera, što je bio jedini slučaj u istoriji Australije da je jedan savezni premijer na ovakav način sklonjen sa funkcije. Na njegovo mesto postavljen je lider opozicije Malcolm Frezer, a Vitlamovi Laburisti su ubedljivo izgubili izbore 1977. godine. Gof Vitlam je naredne godine napustio Parlament, a 1983. imenovan je za ambasadora Australije pri UNESCO. Ostao je aktivna sve do svojih devedesetih godina, a preminuo je 21. oktobra 2014. sa 98 godina i 102 dana.

m²ilan



PIŠE: Milan VLAŠIĆ

PRODAJA NEKRETNINA U SRBIJI (2)

Premijum oglas je pola posla

Kada potpišete ugovor o posredovanju s više agencija često se dešava da niko ništa ne radi, već čekaju da im se kupac javi na manje, uglavnom besplatne oglase koji po definiciji nisu baš vidljivi.

Tu treba da insistirate na plaćenim oglasima, da vas, kao nalogodavca obaveštavaju o interesu potencijalnih kupaca. Važno je da se s jedne strane ne mešate u posao agenta, a sa druge strane da budete informisani.

Takođe, nemojte pokušavati da dobijete popust od agenta za uobičajenih 2% od kupoprodajne cene. Ako i dobijete popust, to će svakako biti nauštrb kvaliteta posredovanja. Isto važi i za advokatske usluge. Jednostavno, nemojte da štedite na pogrešnom mestu jer to može da bude skupo.

Iako svaki agent ima neku taktiku prodaje nekretnine, kao i ovde, u Srbiji je važno da znate da oglašene cene, odnosno tražene cene, nude prilično više od konačnih cena. Često prodavci testiraju tržište, tako što postave cenu koja nije realna. Znajući to, u slučaju da ste kupac, možete komotno ići s dosta nižom ponudom od tražene cene i neretko takva ponuda biće ozbiljno razmatrana od prodavaca, a često i prihvaćena.

■ **Važno je
da se ne mešate
u posao agenta,
ali i da o svemu
budete
informisani**

Kako postaviti cenu?

Kada ste potpisali ugovor o posredovanju i kada se s registrovanom agencijom dogovorite oko početne cene, a predlažem da svakako u početku idete nekih 10% do 15% iznad realne, očekivane cene, važno je da oglašavanje bude u najposećenijim sajtovima i da bude premijum.

Insistirajte da to uđe u ugovor o posredovanju, da taj deo plaća agent, kao deo agencijskog troška, uključenog u proviziju od 2%. Pratite razvoj situacije, jer je oglašavanje ključ.

To što će vam agencija moguće reći da imaju svoju bazu ili kupca... to ne znači mnogo. Moja su iskustva da uglavnom nemaju, a ako i imaju to ne vredi puno. Potrebno je da agenci-

ja oglašava i da to bude plaćeno oglašavanje, njihov doprinos, praktično garancija vama da sve rade kako treba, i sa ciljem da se nekretina stvarno prodala.

Nemojte se puno oslanjati na to da će agencija možda i od kupca naplatiti proviziju u istom iznosu od 2%, kao i od vas kao prodavca. Prvo, to uglavnom nije tako jer se na i na agencijске oglase javljaju druge agencije koje takođe "imaju" kupce, ma šta to značilo...

Uglavnom, agenti koji dovedu kupca budu plaćeni od strane tog istog kupca, a vi svom agentu isplatite njegovih 2% čak iako mislite da će naplatiti i od kupca i od vas. Važno je da se uradi dobar posao!

Ako za cenu, koja je viša od realno očekivane za 20%, nema interesenata, posle 15-20 dana idite sa nižom cenom za oko 5% i novu se-riju plaćenih oglasa.

Uloga advokata

Tu taktiku koristite do trenutka do kada je prodaja vama kao prodavcu isplativa ili do trenutka kada se jave stvarno zainteresovani kupci. Ako imate želju da završite posao, moje iskustvo pokazuje da sa srušavanjem cene i jačim oglašavanjem treba ići do same prodaje.

Sve ostalo je negiranje realnosti i neminovnosti tržišta. Naravno, sa agencijom pri potpisu ugovora o posredovanju, trebate ugovoriti pravo da se predomislite ako željena cena nije postignuta (bez penala) ili samo uz plaćanje stvarnih troškova oglašavanja.

Kada ste našli kupca i kada ste prihvatali ponudu, sada treba da uključite advokata. Kapara, koja je u principu 10% kupoprodajne vrednosti, ide prodavcu na račun. Smatra se da je posao završen sa stanovišta sigurnosti prodaje.

Dalje bi posao trebalo da vodi advokat, a ne agent, mada je uobičajena praksa da sav posao vodi agencija. Moja su iskustva da to nije dobro, a razloge sam pomenu u prošlom broju "Vesti"

Svaki agent ima neku taktiku za prodaju nekretnina

