

POZNATI SRPSKI ADVOKAT IZ SIDNEJA TIHOMIR STOJKOVIĆ GOVORI ZA "VESTI" (2)

Budite oprezni kad kupujete biznis

■ Prodavci uglavnom uvećavaju cenu, a kupci u želji da poveruju u sve šta im se dopada, često pristaju da je plate



RAZGOVARAO

**Milan
VLAŠIĆ**

Unastavku razgovora s poznatim advokatom iz Sidneja, Ticom Stojkovićem, koji nekoliko decenija obavlja raznovrsne pravne poslove za svoju klijentelu, a posebno članove srpske zajednice, govorimo o nekretninama i biznismima.

■ Često savetujete klijente u slučajevima, gde je zoniranje imovine neodgovarajuće za nameravanu upotrebu, a vezano za pitanja poplava i zaštite životne sredine, kao i inženjerskih pitanja?

- To su pitanja od ključnog značaja i mogu imati negativne konotacije na samu nekretninu i na njenu profitabilnost. Kada se ovi i slični problemi pojave, klijente usmeravamo na odgovarajuće eksperte kao što su inženjeri određenih struka, hidrolozi, planeri građa, poreski eksperti i slično. Neke nekretnine u zonama osetljivim na životnu sredinu umnogome ograničavaju njihovu upotrebu i namenu.

Druga oblast od posebnog značaja, posebno kod komercijalnih investitora i građevinara, jeste pitanje zagonitosti životne sredine. To može biti glavni problem vezan za potencijalne nekretnine i troškova vezanih za dovođenje predmetne nekretnine u željeno stanje.

■ Dakle, naročito je važna vaša uloga kod kupovine biznisa?

- Da, tu treba biti posebno oprezen. Svaka takva prodaja uključuje u sebi najmanje tri

komponente. Prvo je u pitanju oprema koja se kupuje, drugo je pitanje zakupa i podzakupa, a treće, često mnogo značajnije po ceni, jeste takozvana dobra volja (goodwill). Naša uloga je važna da se kupac zaštiti kako se, da se tako izrazim, "ne bi zaleteo" i preplatio taj deo biznisa. Prodavci često prenaglavljavaju vrednost svog biznisa, a kupci, valjda u želji da poveruju u sve što im se dopada, često pristaju da plate traženu cenu. Uslovni izdavanju su takođe veoma značajni jer je često potrebna saglasnost vlasnika prostora.

■ Šta savetujete kupcima biznisa?

- Oprez i da ne veruju puno pričama prodavaca u smislu stvarnog prometa i vrednosti biznisa koji se prodaje. Najbolje je da potencijalni kupac neko vreme posmatra biznis koji želi da kupi, da se uveri da je stvarno tako kao što se prikazuje. Takođe se dešava da ljudi

steplena.

■ Dosta naših ljudi se bavi izgradnjom na veliko, da se tako izrazimo. Pored uobičajenih ugovora, šta još možete da uradite za te klijente?

Verujem da je danas najvažnija stvar odnosno roba, kvalitetna informacija vezano za specifične potrebe. Mi imamo odlične odnose i znamo prave ljude na pravim mestima. Konkretno, možemo klijente uputiti kod gradskih planera, odnosno stručnih ljudi koji u opština odlučuju tj. imaju prave informacije šta se i gde može graditi, kod proverenih agenata za prodaju kao i kod drugih ljudi sa kojima imamo odličnu saradnju dugi niz godina. Verujem da je jedna od najvažnijih stvari savet specijalisti, odnosno, eksperta iz određe-

ma za nekretnine, kao i agentima specijalistima za određene vrste nekretnina.

■ Čime se trenutno najviše bavite?

- Godinama sam radio značajan broj predmeta vezan za razvoj industrijskih objekata, uključujući podelu tih objekata, razvoj odnosno podelu objekata na stanove (strata) kao i velike pred/ugovore o zakupu sa velikim kompanijama.

Tu se često pojavljuje problem zagađenja, kontaminacije, kao i zoniranja. Trenutno smo u fazi konsultacija po pitanjima prodaje farmi i imovine za mnoge vlasnike u području Australije i Lepingtona, čija imovina je rezonirana i koja se prodaje konzorcijumima investitora i građevinskim preduzetnicima. Ovo je specifično područje koje zahteva visok stepen znanja vezano za opcije, tj. uslovne ugovore,

poreske implikacije i slično jer dosta ovih transakcija podrazumeva plaćanje u ratama koje je obično od 12 do 36 meseci. U tim i takvim situacijama mi pomažemo u iznalaženju detaljnog sporazuma sa investitorima i njihovim pravnim zastupnicima.

■ Možete li izdvojiti jedan savet za čitaocu "Vesti", koji



**STOIKOVICH
LAWYERS**

INCORPORATING
KENCALO & KENCALO
PUBLIC NOTARY

Advokat
Tihomir
Stojković



kupuju biznise koje ne poznaju jer, znate kako kažu "u tuđem dvorištu je trava uvek zelenija". Svaki drugi biznis, osim onoga u kome smo mi, čini se lakši i bolji iako naravno nije tako. Najbolje je kada je kupac iskusen u poslu koji želi da kupi, a idealno da kupi onaj biznis u kojem radi duže vreme. Sve ostalo je rizik većeg ili manjeg

nog područja, a mi imamo odlične odnose sa stručnjacima iz odgovarajućih oblasti koje preporučujemo klijentima. Tu mislim pre svega na gradske planere, eksperte iz područja zaštite životne sredine, građevinske eksperte, poreske stručnjake, savetnike i konsultante po pitanju penzija, geometrima, procenjivačima nekretnina, agenti-

Potražite savet kad poklanjate imovinu

■ U kom još području možete posebno pomoći našim ljudima?

- Dosta ljudi želi da pokloni svoje nekretnine ili novac deci u cilju da dobiju penziju. To je sasvim u redu, ali postoje određena pravila koja se moraju ispoštovati da se ne uđe u neugodnu situaciju koja može da bude skupa sa više aspekata. Problem je u tome što država ima striktne zakone za takve situacije pa je važno da se ljudi koji o takvim stvarima razmišljaju potraže savet pre nego se odluče na konkretnе poteze. Tu imamo eksperte i možemo zaista dosta da uradimo za naše klijente. Državni (Centrelink) penzijski propisi kao i pitanja poreza na prenos apsolutnih prava Novog Južnog Velsa (Stamp duty) vezano za ovu materiju su često kompleksni i zahtevaju odgovarajuće stručno razmatranje.

je na neki način aktuelan?

- Ako planirate da imovinu prepišete deci, dobro je da razmislite kako da s tim ne žurite i da ipak zadržite kontrolu nad imovinom. Ukoliko se vama nešto dogodi to je na vaše ime i vi sa tim nesmetano raspolažete, ali ako prepišete deci, nemate nikakvu kontrolu, a svašta može da se desi. Može da se dogodi da dete kreće u neki biznis pa da bankrotira, da se desi razvod braka i onda vi tu ništa ne možete - kaže Tik Stojković.

KRAJ