



Dukatove grupe - mala, izvođačka i odrasla.

- Mala grupa predstaviće se Igrama iz Srbije, izvođačka će izvesti novonaučene Igre iz Gornje Pčinje, a mi odrasli ćemo odigrati Igre iz Centralne Srbije - najavljuje Mira Podraščanin.

Naša sagovornica ističe da je izvestan broj igrača iz njenog izvođačkog ansambla otišao za Srbiju, bilo da su se trajno preseili ili su otišli na godinu dana, tako da ih danas nema koliko ih je bilo 2021. Ali, zato se odrasla grupa ne da i u njoj učeštvoju odrasli od 25 do 60 godina.

Mira Podraščanin je nedavni boravak u Srbiji iskoristila i za vežbu i dogovore sa folklornim ansamblima iz otadžbine.

- Posetila sam Kraljevačku riznicu i igrala sam s njihovim veteranim na probi. Ujedno sam ceo septembar igrala u ansamblu Vila iz Novog Sada, takođe s njihovom veteranskom grupom. Mogu da kažem da postoji mogućnost da Kraljevačka riznica dođe u Sidnej na



I najmladi folkloriši Dukata predstaviće se u Madingtonu

Srpski festival 2024, a u tom slučaju će svakako doći i u Pert. Ujedno mi je velika želja da i ansambl Vila dođe u goste, ali nisam sigurna da će uspeti da obezbede finansijska sredstva za putovanje i da li bi Grad Novi Sad bio spremna

da im pomogne u tome. Kada je reč o planovima Dukata za narednu godinu, Mira najavljuje dolazak u Sidnej u februaru.

- Svi se raduje učešću na Srpskom festivalu u Sidneju, a voleli bismo i da nastupimo pred kraj 2023. godine na jednom od festivala u Melburnu.

T. OSTOJIC



Mira Podraščanin sa indijskim igračicama na prošlogodišnjem festivalu u Madingtonu

Članovi Dukata sa koreografom Miron Podraščanin

## SAVETI ZLATA VREDNI

# Kako testirati tržište?

**m<sup>2</sup>ilan**



PIŠE: Milan VLAŠIĆ

Ako želite da saznate koliko vaša nekretnina realno vredi postoji više načina kako da to uradite. Ipak, kao u staroj narodnoj poslovici "koliko para toliko i muzike", realna i precizna procena nije moguća besplatno.

Agent za nekretnine će nastojati da od vas čuje koliko mislite da nekretnina vredi i onda će vas uveravati da je to baš tako, sve dok ne potpišete ugovor o posredovanju.

Provera preko agenta jeste besplatna, ali osim u izuzetnim slučajevima, ne vredi puno baš zbog konflikta interesa, odnosno želje agenta da nekretninu dobije na prodaju pa postoji velika mogućnost da vam kaže nerealnu cenu.

### Realna procena

Drugi način je da angažujete nezavisnog procenitelja, takozvanog valuera, koji će za nekih 500 dolara da napravi izveštaj i procenu na osnovu prodaja sličnih nekretnina u vašem području u poslednja tri meseca.

To jeste neutralna procena, ali ne i savsna precizna jer ne može da uvaži specifičnosti vaše nekretnine.

Pored toga taj procenjivač ne dolazi u kontakt sa kupcima pa ne može da uzme u obzir činjenicu da kupci kupuju emocionalno.

Vama je dovoljno da se dopadne jednom kupcu koji je spreman da plati maksimalnu cenu, a to može znati samo agent kada se nekretnina stavi na prodaju.

Postoji i bankovna procena, ali pre svega do te procene nije uvek lako doći jer je vlasništvo banke, a u pravilu bude nešto niža od tržišne cene jer banka štiti svoju poziciju time što nekretninu proceni nešto manje od realne, odnosno tržišne vrednosti.

### Koliko nam treba

Ljudi često greše kada određuju i procenjuju vrednost neke nekretnine. Cesto se pominje koliki su troškovi izgradnje, koliko je dakle poskupeo materijal, koliko je nekretnina plaćena, koliko mislimo da vredi, koliko nama para treba, odnosno za koju cenu bismo najviše voleli da prodamo, ispod koje cene nam se ne isplati da prodamo i niz drugih faktora.

Definitivno ništa od toga ne utiče na cenu, odnosno ne utiče u značajnoj meri.

Na cenu nekretnine utiče tražnja, odnosno spremnost nekoga da kupi konkretnu kuću, stan, zemljište. Na generalnu tražnju utiču pre svega kamatne stope i preovlađujući sentimenat.

Tu trenutno ne stojimo dobro, ba-

rem kada je Australija u pitanju, ali s druge strane rente rastu, ljudi negde moraju živeti, pominje se povećana migracija pa dugoročno nekretnina ostaje jedno od najsigurnijih ulaganja.

Ako razmišljate kratkoročno, onda je verovatno bolje sada prodati nego kupiti, iako to ovisi pre svega od konkretne životne situacije svakog pojedinca.

### Poverenje je ključ

Mnogi agenti će vas uveravati da potpišete ugovor o posredovanju baš sa njima jer oni "imaju kupce". Kao prvo, nemoguće je da neko "ima kupca" jer nisu kupci drva pa da ih neko skladišti i poseduje.

To što agenti u svojim bazama imaju potencijalne kupce je nekada bila prednost, a danas je to priča s kojom se manipuliše kada se "obrađuje" potencijalni prodavac nekretnine.

Kupci su ljudi koji aktivno prate oglase za nekretnine na području svog interesovanja na dva najposećenija sajta za oglašavanje nekretnina u Australiji. Ti sajtovi ih obaveštavaju kada se pojavi nova nekretnina, zato nikada ne nasedajte na to da neko "ima kupca".

Kupca može imati samo vaša nekretnina ako sarađujete sa agentom u kog imate ljudsko i stručno poverenje i koji će uraditi posao profesionalno.

Generalno je pravilo da ako neko insistira da kupi od vas nekretninu bez da se oglašava, definitivno želi da kupi ispod tržišne cene.

Tek kada se nekretnina objavi da je na prodaju na internetu onda prodajte nekome ko ponudi najviše, pod uslovom da je to cena koja vama odgovara i pod uslovom da ste realni u očekivanjima.

### Birate najbolje

Kada birate nekoga kome ćete povesti odgovoran posao, kao što je prodaja nekretnine, izaberite nekoga s integritetom, nekoga ko će vam se javiti na poziv, ko će vam govoriti istinu i sa kim se osećate prijatno.

To što neko radi za veliku agenciju nije prednost već nedostatak jer će kupcima vaše nekretnine nuditi sve što ima drugo na prodaju.

Takođe priča da je neko lokalni agent ne znači ništa u današnje vreme. Na kraju krajeva kada birate doktora ili advokata ne idete do najbližeg niti najjeftinijeg, već do najboljeg odnosno do nekog ko vama odgovara i kome verujete.

Tako je i sa agentima i sa mnogim drugim zanimanjima.