

piatok
ako ušetriť na nájme

pondelok
ako ušetriť na elektrine

streda
ako neplatiť zbytočne veľa poplatkov

Ušetriť sa dá aj na nájomnom

Široká ponuka na trhu znamená dobré rokovacie možnosti pre firmy.

**AKO ZVLÁDNUŤ
KRÍZU**

Martin Kóňa
martin.kona@ecopress.sk

Bratislava - Zúriaca hospodárska kríza si vyžaduje radikálne opatrenia na nákladovej strane účtovných kníh. Jednou z možností, ako ušetriť, môže byť prehodnotenie nájomnej zmluvy. Ak majiteľ budovy, v ktorej vaša firma sídli, nie je ochotný pristúpiť na dohodu, možno je čas poobzerať sa po novej adrese. Na trhu s kancelárskymi priestormi totiž dnes diktuje dopyt.

Treba si spočítať náklady

Ceny bytov na Slovensku začali klesať na jar minulého roka. Trh s kancelárskymi priestormi svoj vrchol dosiahol už o niekoľko rokov skôr. V globále platí, že ceny skôr stagnujú ako stúpajú, kvôli prebytku ponuky developerov na našom trhu však v posledných rokoch výrazne stúpa kvalita a štandardy jednotlivých priestorov.

V hlavnom meste sa priemerná cena pohybuje medzi desiatimi až 15 eurami za štvorcový meter mesačne. „Myslím si, že je to dostatočne široký mantinel, aby každý zákazník našiel v ponuke vhodnú nehnuteľnosť. Je veľa starých budov, ktoré sa zaizolovali, zrekonštruovali a klientela ochotná za ne zaplatiť okolo desať eur tu je,“ povedal predseda Predstavenstva Tri-Granit Development Gábor Zászlós v rozhovore pre HN. Kvalita a vek budovy neovplyvujú len na pohodlie

Ako možno ušetriť na nájomnom



Prezrite si zmluvu

Najmä nájomcovia, ktorí majú zmluvu s majiteľom budovy uzatvorenú už niekoľko rokov, by si mohli prezrieť podmienky úpravy ceny či iných zmien v zmluvnom vzťahu. Pri kontraktach na dobu neurčitú býva dohodnutá výpovedná lehota spravidla niekoľko mesiacov, kontrakty na dobu určitú sa rušia o niečo ťažšie.



Rokujte

Stav na trhu s kancelárskymi priestormi je dnes silno naklonený predstaviteľom dopytu. Preto je vhodné spýtať sa prenajímateľa na zmenu podmienok. Je veľká šanca, že bude prístupný na dohodu o úprave ceny či iných zvýhodnení. Ceny v starších nehnuteľnostiach s priemernými podmienkami by nemali prevyšovať 12 eur/m2/rok.



Presťahujte sa

Ak prenajímateľ nie je ochotný pristúpiť na úpravu vysokého nájomného, netreba sa báť zrušiť nevýhodnú zmluvu. Ak máte sídlo v starej, nevyhovujúcej budove na periférii, máte veľkú šancu, že sa vám podarí za rovnakú cenu získať prenájom v niektorom z nových biznis centier v širšom centre mesta.

pri práci, ale aj na ďalšie účty firmy. „Dnes je významným faktorom energetická efektívnosť, ktorá veľmi vplyva na nákladovosť,“ vysvetľuje Zászlós.

Najlepšia je dohoda

Na zmenu podmienok by sa mali spýtať svojho prenajímateľa najmä tie firmy, ktoré sa na nájmeho dohodli pred viacerými rokmi a odvtedy sa im ceny nemenili. Ak sa kvalita bu-

dovy či prenajatých priestorov zlepšila, má nájomca reálnu šancu na zníženie mesačných platieb. V opačnom prípade je vhodné uvažovať o sťahovaní do modernejších priestorov za podobnú alebo lepšiu cenu.

Podmienky vypovedania alebo odstúpenia od zmluvy sú spravidla dohodnuté v samotnom kontrakte medzi nájomcom a prenajímateľom, upravuje ich aj zákon

o nájme a podnájme nebytových priestorov. Zmluva je uzatvorená buď na neurčitý čas, keď treba dodržať spravidla niekoľkomesačnú výpovednú lehodu. „Pokiaľ ide o zmluvu na určitý čas, treba nechať dobehnúť toto obdobie alebo sa skúsiť s prenajímateľom dohodnúť. Dohoda je takmer istá, priestorov na prenájom je dnes totiž veľmi veľa,“ radí právnička Zuzana Puškárová.

Pri rozhodovaní či a kam sa presťahovať by však vedenie firmy nemalo brať do úvahy len finančné faktory. Rozhodnutie o novej lokalite pre podnik môže priamo vplyvať na jeho budúce hospodárenie. „Právnik so sídlom v petržalskom byte a právnik na Štúrovej či Šancovej bude mať určite odlišný sadzobník. Adresa firmy môže zvyšovať alebo znižovať dôveryhodnosť firmy,“ pripomína Zászlós.

krízová poradňa

Som tri mesiace PN. Môže ma zamestnávateľ prepustiť počas PN z organizačných dôvodov?



Zmena v organizačnej štruktúre zamestnávateľa môže byť výpovedným dôvodom v dvoch prípadoch. V prvom možno dať výpoveď, ak sa zamestnávateľ, respektíve jeho časť, zrušuje alebo premiestňuje. V druhom prípade ide o situáciu, keď sa zamestnanec stane nadbytočným vzhľadom na písomné rozhodnutie zamestnávateľa o zmene jeho úloh, technického vybavenia, o znížení stavu zamestnancov s cieľom zvýšiť efektívnosť alebo o iných organizačných zmenách. Zákonník práce poskytuje zamestnancom v určitých životných situáciách ochranu pred výpoveďou, a to formou zákazu výpovede v takzvanej ochrannej dobe. Tá plyní zamestnancom, okrem iných situácií aj vtedy, keď je PN pre chorobu alebo úraz, ak si túto neschopnosť sám úmyselne nevyvolal alebo nespôsobil pod vplyvom alkoholu či omamných látok. V prípade, že ide o výpoveď z dôvodu definitívneho zrušenia alebo premiestnenia zamestnávateľa, možno dať výpoveď aj počas PN. Pri výpovedi pre nadbytočnosť pre vnútropodnikové organizačné zmeny, zamestnávateľ nesmie dať výpoveď počas PN.

Mgr. Elena Chorvátová,
advokátska kancelária
PETERKA & PARTNERS

Môj príbeh. O skúsenostiach hovorí Marcel Vašš, obchodný a marketingový riaditeľ firmy Etarget.

Kríza mi vzala pocit, že biznis ide sám

Krízu sme pocítili pred mesiacom, hoci na Slovensku nie až tak výrazne - tu sa nám stále darí veľmi dobre. Ako medzinárodná firma však cítime dosahy krízy na niektorých ďalších trhoch, kde podnikáme, predovšetkým na juh od Slovenska. Museli sme sa teda rozhodnúť, kde a ako zoštíhliť náklady.

Dôležité je však aj v čase hospodárskej krízy nezanechať získavanie nových zákazníkov a zabezpečiť starostlivosť o tých existujúcich. Na prvé počutie to bude znieť zvláštne, ale napriek zoštíhľovaniu nákladov sme pridali na marketingu a komunikácii, a to dosť výrazne. Šetrenie na marketingu by v krátkodobom horizonte mohlo znamenať úsporu, no zo strednodobého a dlhodobého hľadiska

žiadny marketing znamená stratu zákazníkov a pozície na trhu. Ak firma škrtá na marketingu, pokojne to môže zabaliť už dnes, dlho sa neudrží.

Výraznejší marketing neznamená nutne zvyšovanie marketingo-



„Ak firma škrtá na marketingu, pokojne to môže zabaliť už dnes. Výraznejší marketing neznamená zvyšovanie marketingových rozpočtov.“

Marcel Vašš, obchodný a marketingový riaditeľ spoločnosti Etarget

vých rozpočtov, v našom prípade sme skôr zvýšili objem času, ktorý komunikácii venujeme. Tiež sme sa sústredili na lacné a efektívne prostriedky na informovanie našich zákazníkov. Ako prvý krok sme na-

príklad vypustili rôzne tlačené propagačné materiály - napríklad letáky, a reklamný rozpočet sme z menej efektívnych prostriedkov takmer celý presunuli na internet.

Kríza nám vzala pocit, že biznis ide aj sám, s minimálnymi zásah-

mi. Napokon - musím hneď k tomu dodať, že sme získali nový pohľad na naše podnikanie a uvedomili sme si, kde ešte môžeme zapracovať a kde sú naše rezervy, ktoré treba efektívnejšie využiť.

Kríza zabezpečila, že sme vo firme zjednotili sily a snažíme sa nastaviť procesy tak, aby sme skutočne fungovali ako jeden celok, jeden organizmus s jasným cieľom - uspokojiť dlhodobých zákazníkov a získať nových. Táto zmena nám už prináša aj prvé ovocie, a to v podobe rýchlejšieho rozvoja služieb a svižnejších marketingových aktivít.

Ponaučením je, že aj keď vo firme všetko funguje dobre, je užitočné sa aspoň niekoľkokrát do roka zastaviť a prehodnotiť procesy, internú štruktúru, náklady aj marketingové aktivity. Firma dokáže fungovať efektívnejšie a s menšími výdavkami, ako sa na prvý pohľad môže zdať. Pritom môže dosahovať rovnaké alebo aj lepšie výsledky. **(sim)**

Bývanie. Nízke ceny prajú ľuďom, ktorí majú k dispozícii finančné rezervy.

Dnes je vhodný čas na kúpu bytu

Hospodárska kríza neprinesla len rast nezamestnanosti a zníženie dostupnosti bankových úverov, ale aj lacnejšie byty. Práve nechota ľudí kupovať môže znamenať šancu pre tých, ktorí sa rozhodnú riešiť svoju bytovú situáciu práve teraz. Treba však mať aspoň časť peňazí naštrených, hypotéka s prefinancovaním sto percent hodnoty nehnuteľnosti je už minulosťou.

Ceny klesli

Finančná a hospodárska kríza sa už prejavila aj na reálnom trhu. Slabý dopyt klientov namieril ceny bytov, ktoré niekoľko rokov neustále stúpali, smerom nadol. Tý-

ka sa to najmä starších sídliskových bytov, ale po špeciálnych predajných ponukách už museli siahnuť aj developeri nových rezidenčných projektov. „Momentálne je vhodná doba na kúpu,“ hovorí realitný maklér Martin Valušek zo spoločnosti Graft.

V poslednom čase cenovo klesli najmä menšie byty, čo dáva priestor na nákup aj záujemcom s jedným príjmom. Treba však mať aj určité úspory - banky požičiavajú peniaze menej ochotne ako pred rokom a požadujú aj podiel vlastných zdrojov. „Momentálne kupujú zväčša tí, čo majú vlastnú hotovosť. Hypotekárne financovanie nie

je časté,“ hovorí realitný sprostredkovateľ Jan Gregaj.

Dá sa zjednávať

Kým pred rokom bolo na najväčšom slovenskom sídlisku šťastím kúpiť starší trojizbový byt pod 100-tisíc eur, dnes nie je problém v Petržalke nájsť ani ponuku za 80-tisíc. Podobne sa situácia vyvíja na celom území krajiny. Navyše, z cien deklarovaných v inzerátoch či ponuke realitných kancelárií je často možné vyjednať ďalšiu zľavu. „Majitelia bytov, ktorí potrebujú svoju nehnuteľnosť súrne predať, sú často náchylní znížiť cenu,“ vysvetľuje Valušek.

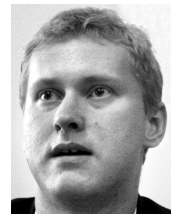
Napriek ťažšej dostupnosti bankových úverov zatiaľ realitní makléri zvýšený záujem o nájmy bytov nezaznamenali. Jednoizbový byt v hlavnom meste sa dá prenajať od tristo eur na mesiac vyššie, trojizbový vyjde asi na dvojnásobok. Náklady na bývanie v cudzom sú tak stále nižšie ako splátky potenciálnej hypotéky.

Po nájmoch však siahajú ľudia skôr ako po krátkodobej alternatíve. Dnes v cudzom bývajú napríklad ľudia, ktorí veria v ďalší pokles cien bytov v najbližších mesiacoch. „Patrí to k filozofii Slovákov, môj dom - môj hrad,“ myslí si Gregaj. **Martin Kóňa**

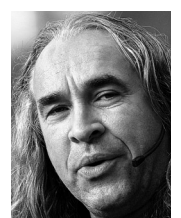
Anketa: Obmedzili ste svoje výdavky kvôli kríze?



Ivan Mikloš,
poslanec SDKÚ-DS
Zatiaľ som kvôli finančnej kríze neobmedzoval svoje výdavky.



Róbert Kičina,
výkonný riaditeľ
Podnikateľskej
aliancie Slovenska
Mierne áno. Obmedzil som skôr dlhodobé investície, ktoré sú finančne náročnejšie. Čo sa týka bežnej spotreby, zostala na rovnakej úrovni.



Marián Greksa,
hudobník
Ja svoje výdavky obmedzujem stále, som totiž veľmi šetrný. Zatiaľ som ich kvôli finančnej kríze nemusel nejakým extrémne obmedzovať. **(emu)**

Zaujímavé pracovné pozície

- Senior právnik, Slovenský plynárenský priemysel, Bratislava
- Plant Engineer, Leaf Slovakia, s. r. o., Levice
- Obchodný riaditeľ, Terno NR, s. r. o., Nitra
- Project Manager IT, Siemens Slovensko, Bratislava
- Špecialista IT bezpečnosti, Poštová banka, a. s., Bratislava
- Mzdová účtovníčka, Tesco Stores SR, a. s., Bratislava
- Sales Manager, Meda Pharma, spol. s r. o.
- Mzdová účtovníčka, Streicher SK, a. s., Žilina
- Špecialista, Slovnaft, a. s., Bratislava
- Finančný riaditeľ, Unites Industries, a. s., Modra
Zdroj: profesia.sk
- Marketing Specialist AVON Cosmetics, Bratislava
- Manažér predaja cez internet CeWe Color, Bratislava
- Marketingový poradca Dimico, s. r. o., Banskobystrický kraj
- Predajca Slovakia Capital, Bratislava
- Nákupca Slovakia Capital, Bratislava
Zdroj: topjobs.sk

Pýtajte sa, píšete nám

Máte otázky, ktoré sa týkajú krízy? Máte tipy a rady, ako zvládnuť krízu? Napište nám na adresu marek.tettinger@ecopress.sk alebo diskutujte na poradna.hnonline.sk

Staršie časti seriálu Ako zvládnuť krízu nájdete na webovej stránke www.hnonline.sk/kriza



Infografika HN
Snímka: Stockport