

# Ako identifikovať „slabé miesta“ a neprepadnúť panike



Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 29.01.2009

Legislatívny stav a jeho schopnosť absorbovať zmeny prechádza nechceným testom, ktorého výsledok v tejto chvíli nie je známy. Právna a finančná previazanosť aktérov realitného sektoru zažije zrejme viaceré modifikácie, aktualizácie, ba možno i otrasy. Najviac sa tieto zmeny dotknú tých, čo sa priamo alebo sprostredkovane zúčastňujú na transakčných procesoch.

## Byť pripravený na návrat konjunktúry

Podľa Martina Ohlídala z firmy Centire, autora úvodného citátu, rozumnou prípravou na príchod ekonomickej recesie je aktívne riadenie vonkajších aj vnútorných rizík založené na pochopení našich priorít. Potrebujeme mať jasno v tom, čo stojí za to udržať a uchrániť, poznať svoje „deformačné zóny“ alebo slabé miesta. Pri firme nie je jasné, čo je dych, tep alebo tlak. Aby sa nestala tým, kto kríze nepredchádza, ale ju sama iniciatívne uvádza do praxe, musí identifikovať nielen partnerov, s ktorými treba komunikovať v predstihu, ale aj ľudí, čo vytvárajú atmosféru a mienku o firme a sú nositeľmi kľúčového know how. Tímová kultúra sa buduje roky, ale pokaziť sa dá za jeden mesiac.

„Prežiť ťažké časy bez trvalých následkov znamená neprepadnúť panike. My všetci by sme mali byť poučení nedávnou históriou a zocelení zápasom s posilňujúcou korunou, rastúcou cenou ropy či nedostatkom kvalitných pracovných síl. Ale je tomu naozaj tak?“ - položil si rečnícku otázku Ohlídal a dodal, že ústrednou sa stáva otázka, ako si udržať doterajších zákazníkov, získať tých od konkurencie a pripraviť sa na to, aby nás konjunktúra nezaskočila.

## Rastie tlak na vymáhanie pohľadávok

Nie je zatiaľ predčasné hodnotiť dopad recesie na ktorékoľvek odvetvie? Práve na to sa v prípade právneho poradenstva podujala Zuzana Chudáčková z konzultačnej spoločnosti bnt - Sovova Chudáčková & Partner. Ako podotkla, po jej vypuknutí začali klienti meniť svoje postoje - preverovať si partnerov, zháňať informácie. Štatutári firiem sa viac zaujímajú o to, čo by sa stalo v prípade insolventnosti, zo strachu o vlastnú pozíciu však väčšinou vyhovejú materským spoločnostiam, ktoré často vyžadujú úkony na hrane zákona. Keďže tlak odborov v časoch neistoty klesá, neraz sa uzatvárajú pre zamestnancov nevýhodné kolektívne zmluvy.

Zaznamenali už aj útlm činnosti personálnych agentúr a zo strany nemeckých firiem nedôveru voči

slovenským partnerom, ktorú dávajú najavo stupňujúcim sa tlakom na vymáhanie pohľadávok. Na otázku, či sa už prejavil odliv investícií do zahraničia, reagovala Chudáčková záporne: „U našich klientov nie - je to skôr vyčkávacia taktika.“ Zatiaľ čo „predkrízové“ poradenstvo firmy sa venovalo zakladaniu obchodných spoločností, kúpe a predaju nehnuteľností alebo právnej asistencii pri nábore novej pracovnej sily, teraz sa orientuje viac na plnenie záväzkov materskej spoločnosti, možnosti ochrany investícií a na formy ukončenia pracovnoprávných vzťahov, vrátane hromadného prepúšťania.

### Čo je tajomná „vyššia moc“?

Poznať potenciálne úskalia kúpnych zmlúv v realitných projektoch znamená vedieť sa im vyhnúť. Irena Duffková zo spoločnosti Salans Europe LLP prízvukuje, že ľudí treba upriamiť najmä na § 59a Obchodného zákonníka - jeho neznalosť stojí totiž podľa nej za častými problémami pri prevode nehnuteľnosti. V zmluve treba jasne a kvalifikovane identifikovať obchodné podmienky, ktoré sa môžu meniť jedine dohodou oboch strán. Nie je správne, ak zmluva umožňuje urobiť to iba jednej strane. Na určenie hodnoty jej predmetu zostáva rozhodujúci znalecký posudok. V prípade zmeny vlastníka pozemku, resp. rozostavanej stavby prechádza podľa § 70 stavebného zákona stavebné povolenie právnym úkonom na budúceho vlastníka.

Ako klasický príklad transakcie s úskalím uviedla: Vlastník (A) prevedie nehnuteľnosť na „prostredníka“ (B). Pri druhom prevode prostredník (B) prevedie nehnuteľnosť na konečného vlastníka ©, ktorý je zapísaný aj v katastri. Následne pôvodný vlastník (A) odstúpi od zmluvy, ktorou predtým previedol nehnuteľnosť na prostredníka (B). Sporná otázka znie: Je zánikom zmluvy pri prvom prevode dotknuté vlastnícke právo konečného vlastníka ©? Duffková sa dotkla aj tajomne znejúceho pojmu „vyššia moc“. Tento však podľa nej právny rámec nemá, pretože zodpovednosť za náhradu škody spôsobenej omeškaním nevzniká vtedy, ak má omeškanie objektívny charakter a prekážka je nepredvídateľná alebo neodvrátiteľná.

### Vtedy ziskovosť, teraz likvidita

„Predtým sa rozdelilo - obrazne povedané - 10 korún na päť projektov, z ktorých najmenej jeden bol špekulatívny, pričom prioritou bola ziskovosť. Teraz je na prvom mieste likvidita. Preto sa trh s nehnuteľnosťami musí transformovať z krátkodobého na dlhodobý biznis,“ neodpustil si porovnanie „pred krízou a dnes“ ani Miroslav Jankovič z Privatbanky. Na otázku, ako budú banky postupovať v prípade, ak klient stratí prácu, a tým aj schopnosť splácať úver, odpovedal: „Žiadna banka nepotrebuje siahnuť na budovy či byty - potrebuje len, aby sa splácali peniaze.“ Očakáva sa, že kríza vyčistí trh a nákladové položky budú sledované viac ako doteraz. Každý musí byť pripravený na inovatívne postupy a byť finančne silný. „Nie som prorok, ale šesť mesiacov to nebude,“ odpovedal diplomaticky na otázku, dokedy kríza potrvá, a dodal, že Slovensko si ju môže v novodobej histórii napísať ako svoju prvú.

Za prvý predpoklad správnej investičnej stratégie považuje Jankovič dôkladné poznanie klienta, monitorovanie jeho potrieb a očakávaní a zabezpečovanie pravidelného reportingu o stave jeho aktív. Toto môže poskytnúť jedine banka zameraná na služby privátneho bankovníctva, s dôrazom na individuálny prístup (špecifické požiadavky klienta), diskretnosť (ochrana dôverných informácií), inovatívnosť (vyhľadávanie nových investičných riešení a príležitostí) a flexibilitu (promptné reakcie na požiadavky klienta).

### Potreba reštrukturalizovať firmy

Prečo je táto kríza iná ako tie predchádzajúce? „Je to matka všetkých kríz, vychádza z najbohatšej ekonomiky sveta,“ naznačil príčinu riaditeľ KPMG Slovensko Ladislav Janyík. Negatívom tejto pôvodne „len“ hypotekárnej krízy je, že sa cez globálne prepojený trh cenných papierov šíri do celého sveta. Vstupujeme do obdobia totálnej recesie, ktoré bude podľa väčšiny analytikov trvať do roku 2010. Keďže sme silno proexportná krajina, naša ekonomika nie je „krízuvzdorná“. Na trhoch momentálne panuje stav neistoty. Veľa finančných inštitúcií nevie, čo má vo svojom portfóliu - je tu šanca očistiť ho. Dopyt je v

znamení vyčkávacej periódy - treba ho reanimovať.

Musí sa zmeniť aj motivácia účastníkov trhu. Nemožno len pasívne vyčkávať, ale skôr urýchlene prijať reštrukturalizačné opatrenia, pretože máme do činenia s krízou celosektorovou - zaznelo dôrazné memento! Logicky práve finančná recesia by mala zvýšiť dopyt po kvalifikovanom finančnom poradenstve. Nie je to však pravda. Kým totiž konzultačné služby v oblasti výstavby nehnuteľností, športových, relaxačných či hotelových zariadení zaznamenali určitý pokles, stúpol naopak záujem o poradenstvo ohľadom krízového riadenia firiem, uviedol Janyík na správnu mieru. „Pochopiť krízu, jej príčiny a dôsledky, znamená poraziť ju,“ pripomenul a dodal, že najdôležitejšie je identifikovať situáciu, v ktorej sa klient nachádza, a špecifikovať problémy, ktorým čelí.

---

29.01.2009 09:43, SF / Juraj Pokorný

