

# KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN THỜI KHỦNG HOẢNG

Lưu Vinh Quang  
Công ty Cổ phần Bảo hiểm Phú Hưng

**C**uộc khủng hoảng tài chính Mỹ từ năm 2008, lan rộng tới nhiều nước và đã dẫn tới suy thoái kinh tế thế giới. Mặc dù, Việt Nam không chịu tác động trực tiếp nhưng chịu tác động gián tiếp cũng khá lớn. Suy thoái kinh tế thế giới khiến nền kinh tế nước ta gặp phải nhiều bất ổn như chỉ số giá tiêu dùng cao, môi trường kinh doanh kém thuận lợi... và thị trường bất động sản (BDS) Việt Nam cũng không nằm ngoài tầm ảnh hưởng. Thị trường dù có khó khăn nhưng nhu cầu về nhà ở của người dân vẫn luôn ở mức cao, đặc biệt là ở phân khúc trung bình, thấp. Đứng trước thực trạng đó, các doanh nghiệp vừa và nhỏ cần phải thay đổi cơ cấu bộ máy quản lý, chiến lược tiếp thị kinh doanh cho sản phẩm BDS sao cho phù hợp với tình hình thị trường và nhanh chóng tìm kiếm những kênh huy động vốn mới để có thể tồn tại và phát triển trong giai đoạn này.

Cuộc khủng hoảng tài chính ở Mỹ bùng phát hồi tháng 9/2008 đã khiến nhiều đại gia trong lĩnh vực tài chính ngân hàng Mỹ lâm nạn, nền kinh tế Mỹ lao đao và ảnh hưởng của nó đã lan rộng sang các nước trên thế giới trong đó có Việt Nam.

Chịu tác động bởi chính sách thắt chặt tiền tệ cùng những ảnh hưởng xấu từ cuộc khủng hoảng thế kỷ này, nền kinh tế nói chung và ngành BDS Việt Nam nói riêng không thể tránh khỏi những chấn động nhất định. Sức mua của thị trường giảm mạnh do người mua vừa khó vay vốn của ngân hàng lại vừa phải chịu lãi suất quá cao. Nhà đầu tư (NĐT) phát triển BDS chậm triển khai các dự án vì khó huy động được vốn. Nhiều chuyên gia lo ngại rằng thị trường BDS năm 2011 cũng sẽ rơi vào trầm lắng như năm 2008 - giai đoạn mà các báo cáo tổng hợp về tình hình kinh tế Việt Nam nói chung và tình hình thị trường BDS nói riêng đều chỉ ra rằng giá BDS có nơi giảm tới 40% - 50% mà vẫn không bán được hàng (VietRees).

Nhìn chung thị trường BDS đang rất khó khăn nhưng nhu cầu về nhà ở vẫn ở mức cao, đặc biệt là nhà ở mức trung bình, thấp. Trong bối cảnh đó, nếu các doanh nghiệp chịu đổi mới và có các chính sách hỗ trợ từ phía nhà nước thì sẽ cải thiện tỷ suất lợi nhuận, hoạt động kinh doanh BDS sẽ sôi động trở lại và thị trường BDS phát triển bền vững.

Đối với doanh nghiệp, cần tổ chức lại bộ máy, kết cấu lại doanh nghiệp và áp dụng những chiến lược tiếp thị, kinh doanh mới cho sản phẩm BDS của mình bằng cách: (i) Nhận diện và xác định quy mô các phân khúc chủ yếu và cơ hội thị trường thông qua phân tích tính cạnh tranh, rà soát cơ cấu sản phẩm theo hướng tập trung vào những sản phẩm chủ lực, tiết giảm chi phí và ổn định được thị trường tiêu thụ cụ thể tập trung vào phân khúc nhà ở cho người thu nhập thấp, vốn đang có nguồn cung hạn hẹp; (ii) Phân tích lợi thế, yếu điểm, thách thức và cơ hội của bản thân doanh nghiệp nhằm đánh giá và xây dựng chiến lược



cạnh tranh phù hợp; (iii) Tìm ra những giá trị độc đáo, hiếm có trên từng dự án BĐS; (iv) Tiết giảm việc đầu tư vượt quá năng lực tài chính doanh nghiệp, có thể dẫn tới việc lệ thuộc vào vốn vay; (v) Đảm bảo giữ vững hệ thống phân phối sản phẩm – dịch vụ của mình bằng duy trì chất lượng sản phẩm; (vi) Xác định và ưu tiên các đối tượng khách hàng tiềm năng, hiểu được nhu cầu và khả năng sinh lời từ nhóm khách hàng mục tiêu hơn là chỉ chú trọng đến các đặc điểm và tiện nghi vật chất của BĐS; (vii) Phát triển chiến lược về giá cho mỗi thị trường sơ cấp và các sản phẩm mới then chốt, thường xuyên đổi mới chiến lược marketing để việc bán sản phẩm thành công; (viii) Không ngừng nâng cao trình độ, kỹ thuật, thiết kế kiến trúc hiện đại.

Bên cạnh đó, muốn đón đầu nhu cầu nhà ở cho người thu nhập trung bình và thu nhập thấp, doanh nghiệp cần phải có nguồn vốn để xây dựng và phát triển các dự án của mình. Với đứng trước khó khăn về vốn trong

thời điểm hiện nay các doanh nghiệp cần đa dạng hóa các hình thức huy động vốn như: (i) Tiếp tục huy động nguồn vốn từ trong dân thông qua hình thức mua bán nhà trên giấy theo tỷ lệ phần trăm cho phép (20% theo Nghị định 71/2010/NĐ-CP, ngày 23/6/2010), nguồn vốn hợp tác từ người mua nhà đất, từ những NĐT nhỏ lẻ. Theo đánh giá, lượng tiền nhàn rỗi hiện trong dân còn khá lớn, đang tồn tại dưới dạng vàng tích trữ. Do vậy nếu nguồn này được huy động và đưa vào thị trường BĐS, thì các doanh nghiệp sẽ có một nguồn tài chính đáng kể; (ii) Phát huy nguồn vốn đầu tư trong nội bộ các doanh nghiệp, thông qua việc chuyển nhượng dự án. Hợp tác đầu tư, hợp tác từ doanh nghiệp thuộc lĩnh vực, loại hình khác vào BĐS, đặc biệt là nguồn vốn đầu tư nước ngoài; (iii) Kiến nghị nhà nước cho phép thế chấp BĐS tại các ngân hàng nước ngoài để tận dụng được lãi suất cho vay thấp, thường chỉ từ 4-5%/năm với tín dụng BĐS - một mức thấp hơn nhiều so với ngân hàng trong nước. Thu hút đầu tư của các doanh nghiệp nước ngoài



và các doanh nghiệp BĐS bằng nhiều hình thức trong đó không loại trừ việc giảm giá các doanh nghiệp trong nước để thu hút các NĐT chiến lược mua lại một phần cổ phiếu của các công ty đã cổ phần hóa. Đồng thời, tăng cường các biện pháp thu hút đầu tư nước ngoài và kiều hối vào lĩnh vực BĐS, huy động vốn thông qua Quỹ Tín thác Đầu tư BĐS (REIT). Kiến nghị Chính phủ cần nhanh chóng đưa ra các chính sách thuế ưu đãi, ban hành luật có liên quan đến REIT để tạo điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng mô hình REIT tại Việt Nam.

Vì việc kinh doanh có thành công hay không còn phụ thuộc vào sự ổn định của thị trường nên ngoài những nỗ lực từ phía doanh nghiệp, thì nhà nước cũng đóng vai trò không kém phần quan trọng. Khó khăn về vấn đề thủ tục hành chính luôn chờ sẵn các NĐT trên hành trình đầu tư, kinh doanh cũng khiến cho các doanh nghiệp luôn ở trong tâm trạng căng thẳng, khó toàn tâm toàn ý tin tưởng để hoạch định kế hoạch

làm ăn dài hạn của mình. Vì thế giải quyết được tâm lý e ngại từ việc xác định và cam kết nền tảng pháp lý từ phía nhà nước đối với thị trường BĐS là một việc làm có thể kích thích thị trường phát triển. Một khi chính sách thay đổi liên tục, thì người dân dù có nhu cầu mua nhà để ở vẫn còn có tâm lý e ngại.

Ngoài ra, việc sớm hoàn thành và đưa vào hoạt động các dự án cơ sở hạ tầng sẽ góp phần không nhỏ vào việc phát triển BĐS nơi có hạ tầng hoàn chỉnh. Về mặt lâu dài, nhà nước nên có một chiến lược phát triển thị trường nhà đất bền vững. Hiện nay, việc chuyển đổi từ đất nông nghiệp sang đất phi nông nghiệp quá nhanh, tình trạng này diễn ra gần như ngoài tầm kiểm soát của nhà nước. Có những dự án thu gom hàng trăm héc ta đất rồi để đó hoặc xây dựng tràn lan, vừa lãng phí, vừa đẩy nông dân đến chỗ mất đất, vừa gây ô nhiễm, mất ổn định xã hội. Đây là vấn đề lớn cần được xem xét và giải quyết.

Thị trường BĐS năm 2011 vẫn còn nhiều khó khăn, các doanh nghiệp phải biết tự sắp xếp lại doanh nghiệp của mình, nhằm thích nghi với một môi trường kinh doanh mới đồng thời phải tận dụng mọi nguồn lực để thu hút và huy động vốn đầu tư nhằm phát triển dự án trong giai đoạn khó khăn này cũng như chuẩn bị cho một thời kỳ phát triển bền vững của thị trường BĐS trong thời gian tới<sup>■</sup>

#### Tài liệu tham khảo

1. Nghị định số 71/2010/NĐ-CP ngày 23/6/2010 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Nhà ở.
2. VietRees (2009), Báo cáo nghiên cứu thị trường [http://vietrees.com/download/report/economic/P161\\_Vietnam\\_Economics\\_Quarter\\_1\\_2009.pdf](http://vietrees.com/download/report/economic/P161_Vietnam_Economics_Quarter_1_2009.pdf).