TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

80–90% doanh nghiệp bất động sản vẫn “loay hoay” ở giai đoạn trung gian chuyển đổi số

17:06 08/02/2026

Mặc dù đã bắt đầu đầu tư vào công nghệ, phần lớn doanh nghiệp bất động sản hiện nay vẫn triển khai các giải pháp theo cách rời rạc, thiếu sự liên thông và chưa xây dựng được một hệ thống vận hành đồng bộ. Thực trạng này khiến khoảng 80–90% doanh nghiệp vẫn đang dừng lại ở “vùng trung gian” trên hành trình chuyển đổi số.



Ảnh minh họa

Trong bối cảnh công nghệ hóa đang trở thành xu thế tất yếu của mọi lĩnh vực, bất động sản cũng không nằm ngoài dòng chảy này. Chuyển đổi số không còn là khái niệm mang tính khẩu hiệu, mà đã trở thành yếu tố then chốt, ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực cạnh tranh, khả năng tồn tại và phát triển dài hạn của doanh nghiệp.

Công nghệ vượt vai trò hỗ trợ, trở thành nền tảng vận hành

Theo bà Andy Nguyễn, Giám đốc Điều hành iHouzz Tech, vai trò của công nghệ trong doanh nghiệp bất động sản đang thay đổi mạnh mẽ. Nếu trước đây công nghệ chủ yếu được sử dụng cho marketing hoặc bán hàng, thì hiện nay, công nghệ đã trở thành nền tảng cốt lõi trong quản trị và vận hành.

Thực tế trên thị trường cho thấy, ngay cả khi hoạt động trong cùng một phân khúc, cùng một dự án, các doanh nghiệp vẫn có sự chênh lệch đáng kể về tốc độ triển khai, hiệu quả kinh doanh và khả năng vận hành. Khoảng cách này không chỉ xuất phát từ quy mô vốn hay ngân sách đầu tư, mà còn đến từ năng lực tổ chức, mức độ chuẩn hóa quy trình và khả năng ứng dụng công nghệ vào thực tiễn.

Phân tích sâu hơn, bà Andy Nguyễn cho rằng, thị trường bất động sản Việt Nam đã trải qua nhiều giai đoạn ứng dụng công nghệ. Ở những chu kỳ trước, doanh nghiệp vẫn có thể đạt kết quả kinh doanh tích cực dù mức độ số hóa còn hạn chế. Tuy nhiên, khi bước sang chu kỳ mới, cách vận hành cũ dần bộc lộ nhiều hạn chế và không còn phù hợp.

Hiện nay, phần lớn doanh nghiệp bất động sản mới chỉ dừng lại ở mức "đã đầu tư công nghệ nhưng chưa chuyển đổi số thực sự". Các hệ thống vẫn tồn tại riêng lẻ, thiếu tích hợp và chưa gắn chặt với chiến lược vận hành tổng thể, dẫn đến hiệu quả chưa như kỳ vọng.

Đa số doanh nghiệp chưa đạt mức chuẩn hóa

Từ thực tiễn triển khai, Giám đốc Điều hành iHouzz Tech cho biết, chuyển đổi số của doanh nghiệp có thể chia thành 4 cấp độ trưởng thành: Cơ bản, hình thành, chuẩn hóa và dẫn dắt. Tuy nhiên, đa phần doanh nghiệp bất động sản Việt Nam vẫn chưa chạm tới giai đoạn "chuẩn hóa" – giai đoạn mà quy trình đã được số hóa, dữ liệu được quản lý tập trung, vận hành thông qua các nền tảng tích hợp và theo dõi bằng hệ thống dashboard, dù chưa hoàn toàn tự động hóa.

"Trong chu kỳ mới, doanh nghiệp sẽ phải nỗ lực rất lớn nếu muốn theo kịp làn sóng số hóa không thể đảo ngược", bà Andy nhấn mạnh.

Cùng quan điểm, ông Mai Văn Tuyển – đại diện Meey Group cho rằng, chuyển đổi số không còn là xu hướng mang tính thời điểm mà đã trở thành yêu cầu bắt buộc. Những doanh nghiệp đi trước trong việc ứng dụng công nghệ sẽ nắm giữ lợi thế và vị thế nhất định trong nền kinh tế số, đặc biệt là trong lĩnh vực bất động sản.

Theo ông Tuyển, chuyển đổi số không đơn giản là đưa các hoạt động truyền thống lên môi trường Internet, mà là một cuộc cải tổ toàn diện, dựa trên nền

tảng công nghệ và dữ liệu. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể rút ngắn quy trình giao dịch, nâng cao tính minh bạch của thị trường và tối ưu hiệu quả vận hành.

Bốn xu hướng công nghệ định hình thị trường thời gian tới

Nhìn về tương lai, bà Andy Nguyễn nhận định, có bốn xu hướng công nghệ lớn sẽ tác động mạnh đến thị trường bất động sản trong thời gian tới.

Thứ nhất, AI và tự động hóa đã vượt khỏi giai đoạn thử nghiệm và được ứng dụng thực tế trong nhiều khâu như marketing, sản xuất nội dung, phân loại và phân bổ khách hàng tiềm năng. AI giúp doanh nghiệp tiếp cận đúng đối tượng, giảm thông tin nhiễu và nâng cao hiệu quả bán hàng.

Thứ hai, dữ liệu ngày càng trở thành "trung tâm" của hoạt động kinh doanh. Các hệ thống CRM và CDP được đầu tư mạnh nhằm hợp nhất dữ liệu khách hàng, dự án và sản phẩm, từ đó nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng và thúc đẩy giao dịch.

Thứ ba, nhu cầu tích hợp các giải pháp công nghệ riêng lẻ thành một hệ sinh thái thống nhất ngày càng rõ nét. Việc này giúp dòng dữ liệu và quy trình vận hành được xuyên suốt, hạn chế điểm nghẽn trong các giai đoạn cao điểm.

Thứ tư, khi nền tảng công nghệ đã được xây dựng, doanh nghiệp có thể chuyển sang mô hình vận hành linh hoạt hơn, dễ dàng điều chỉnh chiến lược theo biến động của thị trường thay vì phụ thuộc vào các quy trình cứng nhắc.

Theo dự báo của Giám đốc Điều hành iHouzz Tech, các giải pháp low-code cùng mô hình vận hành linh hoạt sẽ phổ biến hơn trong giai đoạn 2027–2028. Bà cho rằng, marketing có thể tạo ra lượng khách hàng ban đầu, nhưng chỉ những doanh nghiệp kiểm soát tốt dữ liệu và vận hành mới có thể duy trì nhịp kinh doanh bền vững.

Trong bối cảnh số hóa, vai trò của đội ngũ bán hàng cũng thay đổi đáng kể. Nhân sự kinh doanh không còn cạnh tranh bằng số lượng cuộc gọi hay mức độ chăm chỉ, mà bằng khả năng khai thác công cụ, dữ liệu và quy trình để làm việc hiệu quả hơn.

"Chuyển đổi số trong bất động sản không nên được xem là một dự án công nghệ ngắn hạn, mà là chiến lược nâng cấp toàn diện năng lực vận hành. Điều này đòi hỏi sự cam kết lâu dài và tham gia trực tiếp từ lãnh đạo doanh nghiệp. Công nghệ không làm thay đổi bản chất của bất động sản, nhưng đang thay đổi cách doanh nghiệp vận hành và cạnh tranh trong chu kỳ mới", bà Andy Nguyễn kết luận.

Hoàng Phương (t/h)