

BDS Hà Nội sau đại dịch: Cơ hội nào cho lĩnh vực bán lẻ mặt phố và văn phòng?

13:12 20/05/2020

Bất động sản trong lĩnh vực bán lẻ mặt phố đang chịu ảnh hưởng dây chuyền khi chúng kiến rõ nét hiện trạng đóng cửa trên diện rộng do các doanh nghiệp nhỏ nhạy cảm hơn với biến động kinh tế. Tuy vậy, các nhà phát triển văn phòng chia sẻ (Coworking) lại có những cơ hội tăng trưởng nhất định dù gặp nhiều khó khăn...

Bán lẻ mặt phố vẫn chịu ảnh hưởng dây chuyền

Bà Hoàng Diệu Trang, Quản lý Cấp cao, Dịch vụ Cho thuê Thương mại, Savills Hà Nội, khi được hỏi về nguyên nhân dẫn đến tình trạng vắng khách thuê của bất động sản bán lẻ mặt phố, đặc biệt tại các khu vực kinh doanh sầm uất của Hà Nội sau đại dịch, đã nhận định:

“Thực tế này là hệ quả của hai nguyên nhân chính, sự gián đoạn chuỗi cung ứng và sự tái cấu trúc hoạt động kinh doanh của chủ thuê. Những địa điểm có hoạt động kinh doanh nhộn nhịp như khu vực trung tâm Hà Nội, hồ Hoàn Kiếm và khu phố cổ, thường được biết đến với tình trạng luôn hiếm mặt bằng cho thuê và giá thuê tương đối cao. Tuy vậy, dịch bệnh Covid-19 đã khiến gần 50% số lượng khách thuê trả lại mặt bằng.

Hơn nữa, lệnh đóng cửa, kiểm soát biên giới của Trung Quốc đã gây ảnh hưởng nặng tới nguồn cung cấp hàng cho các hoạt động kinh doanh tại khu phố trung tâm, khiến cho việc tiếp tục bán là gần như không thể. Hiện, chuỗi cửa hàng phục vụ khách du lịch đang phải tái cấu trúc, chọn ra những cửa hàng có doanh thu tốt và vẫn còn bán được để duy trì hoạt động”.



Bà Hoàng Diệu Trang, Quản lý Cấp Cao, Dịch vụ Cho thuê Thương Mại, Savills Hà Nội

Một khảo sát về Khách thuê bán lẻ của Savills trong Quý 1.2020 cho thấy 57% lượng người tham gia mong muốn chủ nhà giảm 40-50% giá thuê và 31% yêu cầu miễn giá thuê. Việc giảm giá quá nhiều cũng tạo sức ép lên chủ nhà, khảo sát cho thấy có sự miễn cưỡng đối với việc giảm giá thuê quá nhiều, phần lớn đưa ra các giải pháp hài hòa trong hỗ trợ về giá về thanh toán và áp dụng cho một khoảng thời gian nhất định.

Bà Trang nhấn mạnh:

“Một lý do quan trọng khác nằm ở các hoạt động kinh doanh dịch vụ và du lịch tại phố cổ. Trong trường hợp không có khách, việc cố gắng giảm giá cho thuê cũng chưa đủ để duy trì hoạt động kinh doanh tại đây. Ngành thời trang với nguồn hàng nhập từ Trung Quốc, phục vụ giới trẻ thường tập trung nhiều ở trục phố Hàng Bông, Kim Mã, và hai mảng thị trường lớn ở Cầu Giấy và Đống Đa. Một khi chịu ảnh hưởng của dịch bệnh, đó sẽ là ảnh hưởng mang tính dây chuyền”.

Trên khía cạnh vĩ mô về sự phát triển của thị trường bán lẻ sau dịch bệnh, Việt Nam phụ thuộc nhiều vào tình trạng kiểm soát Covid-19 của các nước trong chuỗi cung ứng đặc biệt là Trung Quốc. Việc xử lý dịch bệnh của những nước này sẽ tác động đến sự phục hồi thị trường bán lẻ trong nước.

Nếu nguồn hàng và việc kiểm soát dịch bệnh tại đây vẫn chưa đạt được mức độ an toàn tuyệt đối, bất động sản thương mại vẫn sẽ bị ảnh hưởng trong một thời gian không thể tính theo ngày, mà theo tháng.

Văn phòng chia sẻ thích ứng để phát triển

Phân khúc văn phòng chia sẻ có số lượng nhà phát triển (văn phòng chia sẻ) tăng nhanh trong vài năm gần đây, thường tập trung nhiều ở các thành phố lớn như Hà Nội và TP Hồ Chí Minh, trong đó, Hà Nội đang đạt khoảng 40 đơn vị.

Bà Đỗ Thị Thu Hằng, Giám đốc Tư vấn & Nghiên cứu, Savills Hà Nội cho biết:

“Do tác động của Covid-19, Quý 1.2020, công suất thuê của phân khúc văn phòng chia sẻ đã giảm đáng kể do đặc thù thời hạn cho thuê ngắn và hợp đồng linh hoạt. Ứng phó với dịch bệnh, hiện có những văn phòng chia sẻ đã giảm giá thuê các dịch vụ 20-30% để giữ chân khách hàng.

Cá biệt, những nơi lên tới 50% cho khách hàng thanh toán lần đầu, đồng thời các doanh nghiệp kinh doanh loại hình này cũng tích cực hoạt động trên môi trường trực tuyến, tuân theo các chỉ đạo của Chính phủ về phòng chống dịch. Hiện nay, cũng có tình huống là một số nhà phát triển đang tính đến việc cơ cấu lại hệ thống các địa điểm đang mở tùy thuộc hiệu quả hoạt động của từng vị trí”.

Trong bối cảnh đại dịch chưa hoàn toàn được dập tắt nhưng Việt Nam đang kiểm soát dịch rất tốt, văn phòng chia sẻ vẫn có cơ hội cải thiện tình hình hoạt động khi hầu hết các doanh nghiệp đều đang gánh chịu sự sụt giảm về doanh thu.

Khác với văn phòng truyền thống khi loại hình này yêu cầu sự đầu tư ban đầu lớn cũng như sự ổn định về tài chính của công ty, văn phòng chia sẻ nổi lên như là giải pháp được nhiều doanh nghiệp đưa ra lúc này, đặc biệt là các công ty vừa và nhỏ hay start up khởi nghiệp.

Với thế mạnh là chi phí thuê thấp và tiền đặt cọc ít cũng như thời gian thuê không quá dài nhưng được đảm bảo đầy đủ cơ sở hạ tầng và trang thiết bị làm việc, giải trí. Những yếu tố đó sẽ giúp cho văn phòng chia sẻ có thể phục hồi và phát triển trong thời kỳ các doanh nghiệp đang phải trả mặt bằng, thu hẹp quy mô, cắt giảm nhân sự cũng như phải tách nhóm nhân viên khi dịch bệnh vẫn chưa hoàn toàn được dập tắt.

Đánh giá về các biện pháp thích ứng sau đại dịch, bà Hằng khẳng định:

“Nhóm doanh nghiệp kinh doanh văn phòng chia sẻ cần phải tính đến việc điều chỉnh mô hình kinh doanh hướng tới các đối tượng doanh nghiệp lớn hơn và nhiều lao động hơn. Họ cũng cần chú trọng vào việc phát triển cộng đồng bằng cách sử dụng mạng xã hội và kết nối doanh nghiệp để cùng nhau vượt qua khó khăn do ảnh hưởng của đại dịch”.

Sự ưa chuộng đối với không gian linh hoạt sẽ tiếp tục thúc đẩy sự tăng trưởng của phân khúc văn phòng chia sẻ. Đến năm 2024, thế hệ millennials sẽ chiếm 75% lực lượng lao động. Nhóm người này quan tâm đến các văn phòng khác nhau. Các lựa chọn làm việc từ nhà, cách thiết kế văn phòng và các tiện ích bổ sung là những yếu tố thu hút.

Phương Thảo