

Chờ đợi ‘cú hích lớn’ trên thị trường vốn khu vực

10:35 04/05/2018

Vinhomes - nhà phát triển bất động sản lớn nhất Việt Nam sẽ tạo nên một thương vụ kỷ lục, thậm chí trở thành “cú hích lớn” với thị trường vốn khu vực - là nhận định của giới đầu tư trước ngày Vinhomes “lên sóng”. Trong đó, chiến lược phát triển các khu đô thị vệ tinh cách trung tâm thành phố lớn 20km - 30 km là định hướng quan trọng được các nhà đầu tư quốc tế đặc biệt quan tâm

Ngày 2/5/2018, Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam thông báo đã bắt đầu nhận lưu ký gần 2,68 tỷ cổ phiếu của Công ty Cổ phần Vinhomes, với mã chứng khoán VHM. Số cổ phiếu này sẽ được đăng ký niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán TP HCM trong thời gian tới.



Tầm vóc của doanh nghiệp dẫn đầu

Vinhomes là nhà phát triển bất động sản số 1 Việt Nam, được tách ra từ lĩnh vực bất động sản của Tập đoàn Vingroup - đơn vị đang triển khai nhiều dự án tại gần 40 tỉnh thành trên cả nước. Với hậu thuẫn mạnh mẽ từ tập đoàn mẹ, Vinhomes hiện sở hữu 3 lợi thế nổi bật về: quỹ đất; năng lực triển khai và năng

lực vận hành.

Cụ thể, về quỹ đất, Vinhomes hiện diện tại nhiều vị trí trọng điểm ở Hà Nội, TP.HCM và các thành phố có tiềm năng tăng trưởng cao như Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng và Thanh Hóa... Các dự án của Vinhomes đều nằm ở những khu vực đang hoặc sẽ tiếp cận với mạng lưới giao thông, cơ sở hạ tầng công cộng, bao gồm các tuyến tàu điện ngầm tại Hà Nội và TP.HCM như Vinhomes Metropolis, Vinhomes Central Park, Vinhomes Golden River, Vinhomes Dragon Bay (Quảng Ninh), Vinhomes Imperia (Hải Phòng)...

Bên cạnh vị trí - lợi thế cốt lõi của các nhà phát triển bất động sản - Vinhomes vượt trội trên thị trường còn bởi năng lực triển khai dự án thần tốc và chất lượng. Dù thực thi cùng lúc nhiều địa điểm, trải rộng ở nhiều tỉnh thành nhưng tất cả các dự án của Vinhomes đều đúng tiến độ với chất lượng bàn giao đảm bảo cam kết với khách hàng.

Vinhomes cũng là thương hiệu bất động sản hiếm hoi có năng lực vận hành vượt trội. Chất lượng dịch vụ, chất lượng sống của cộng đồng cư dân và hệ thống an ninh an toàn, phòng cháy chữa cháy tại các khu đô thị Vinhomes đều được chú trọng ngay cả khi đã hoàn tất bàn giao nhà. Doanh nghiệp này liên tục dùng chi phí của mình để đầu tư, nâng cấp bổ sung các tiện ích trong khu đô thị, chủ động phát hiện, sửa chữa các điểm bất cập để nâng cao chất lượng sống cho cư dân.

Chiến lược “khó sao chép”

Ngoài hệ thống tiện ích đồng bộ của dự án như sân chơi, sân tập thể thao, không gian xanh, sảnh lounge, nhà cộng đồng...Vinhomes còn sở hữu “vũ khí cạnh tranh đặc biệt”. Đó là hệ sinh thái dịch vụ và sản phẩm do Công ty mẹ - Tập đoàn Vingroup cung cấp, được tích hợp bên trong mỗi dự án.

Những Vincom, VinMart, VinMart+, Adayroi, Vinmec, Vinschool, VinEco hay thẻ tích điểm khách hàng thân thiết VinID...của Vingroup đã tạo nên một hệ sinh thái trọn vẹn, với giá trị cộng hưởng độc đáo, mang lại chất lượng sống vượt trội cho chủ sở hữu.



Đây cũng là chiến lược rất khó sao chép và là một trong những yếu tố quan trọng mang lại vị trí dẫn đầu, góp phần gia tăng lợi thế cạnh tranh, nâng cao khả năng bán hàng cũng như giá bán sản phẩm trong tương lai cho Vinhomes.

Ngoài ra, Vinhomes còn được “tiếp lửa” từ sức mạnh tài chính Vingroup. Là một Tập đoàn tư nhân lớn nhất Việt Nam, tính đến ngày 3/5/2018, Vingroup có vốn hóa lớn nhất thị trường chứng khoán đạt hơn 14 tỷ USD và tổng tài sản tương đương gần 10 tỷ USD. Điều này khiến Vinhomes hội tụ sức mạnh để triển khai đồng loạt các dự án trên toàn quốc cũng như kiến tạo các đại đô thị có quy mô lớn, hiện đại trong tương lai.

Đô thị vệ tinh - chiến lược mới đầy tiềm năng

Tính đến ngày 31/3/2018, tổng tài sản Vinhomes đạt 94.693 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu đạt 38.248 tỷ đồng. Theo CBRE, Vinhomes hiện là thương hiệu bất động sản nhà ở hàng đầu Việt Nam với thị phần khoảng 15% tính trên tổng số lượng căn hộ đã bán tại hai thị trường TP.HCM và Hà Nội trong khoảng thời gian từ năm 2015 đến năm 2017.

Tuy nhiên, tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp này không dừng ở đây. Finance Asia cho biết, Vinhomes đang có một chiến lược tham vọng nhằm vào mục tiêu phát triển các khu đô thị vệ tinh ở khoảng cách 20km đến 30 km bên ngoài trung tâm thành phố lớn; cũng như các dự án khu dân cư mới ở các thành phố phát triển nhanh như Hải Phòng và Đà Nẵng.



Chiến lược này không chỉ đáp ứng nhu cầu vĩ mô là giãn dân ra khỏi lõi các đô thị lớn, tạo tiền đề cho sự phát triển của các vùng ven, mà còn giúp công ty tiếp cận với phân khúc khách hàng phổ thông và rộng lớn hơn rất nhiều.

Cũng như Vinhomes, các khu đô thị vệ tinh sẽ đảm bảo được môi trường sống hiện đại, đầy đủ các tiện ích tại chỗ như siêu thị, trường học, trung tâm thương mại... giúp giảm chi phí di chuyển với giá cả hợp lý, dễ tiếp cận với đa số. Bên cạnh đó, Vinhomes sẽ đẩy mạnh các khu đô thị vệ tinh, kiến tạo những trung tâm đô thị đẳng cấp văn minh hiện đại như mô hình tại các nước phát triển. Với cơ sở hạ tầng ngày càng phát triển, việc di chuyển từ vùng ven vào khu trung tâm sẽ không còn quá khó khăn, các khu đô thị vệ tinh này được coi là nhân tố chính trong chiến lược tiếp tục dẫn đầu thị trường của Vinhomes.

Chiến lược mới này của Vinhomes đặc biệt được các nhà đầu tư nước ngoài đánh giá cao và cho rằng có tiềm năng tăng trưởng rất tốt trong tương lai, nhất là trong bối cảnh kinh tế vĩ mô tăng trưởng ổn định và thị trường bất động sản đang khởi sắc.

PV