TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Chủ tịch FLC: "Chúng tôi sẽ tìm mua lại những dự án lớn đang đắp chiếu, quây tôn"

16:00 19/02/2018

"Chúng tôi nhắm tới tất cả các dự án hội tụ đủ 3 yếu tố: quỹ đất rộng lớn, đủ điều kiện pháp lý, chủ đầu tư gặp khó khăn chưa triển khai được. Với điều kiện, các dự án này phải đủ thủ tục pháp lý để có thể triển khai ngay. 2018 sẽ là năm FLC tập trung vào hoạt động M&A bất động sản", ông Trịnh Văn Quyết, tỷ phú giàu nhất sàn chứng khoán Việt Nam 2017 trao đổi với VnEconomy trong ngày đầu năm mới.



Chủ tịch Tập đoàn FLC Trịnh Văn Quyết

Ưu tiên condotel và nhà ở bình dân

Cụ thể, ông muốn mua những dự án nào, nhà ở hay bất động sản nghỉ dưỡng?

Chúng tôi nhắm tới tất cả các dự án hội tụ đủ 3 yếu tố: quỹ đất rộng lớn, đủ điều kiện pháp lý, chủ đầu tư gặp khó khăn chưa triển khai được.

Hiện FLC đang phát triển hơn 50 dự án bất động sản nghỉ dưỡng và nhà ở tại 10 tỉnh thành trong cả nước. Năm 2018, chúng tôi tập trung vào hai phân khúc chủ đạo là condotel và nhà ở bình dân.

Với condotel, FLC đang có nhiều lợi thế. Năm 2017, chúng tôi đã đưa 2.800 căn hộ khách sạn, 1.800 biệt thự và nhà phố, 2.000 căn hộ thương mại ra thị trường và được nhà đầu tư đón nhận, thanh khoản cao. Năm 2018, chúng tôi tiếp tục đưa ra thị trường nhiều sản phẩm hấp dẫn, độc đáo, giúp duy trì vị thế dẫn đầu trong phân khúc bất động sản nghỉ dưỡng tại thị trường Việt Nam, đồng thời đem tới cho nhà đầu tư những sản phẩm đầu tư có giá trị thực sự.

Phân khúc nhà ở thương mại những năm qua, chúng tôi vẫn coi là trụ cột chính, dù không phát triển quá ồn ào song hữu xạ tự nhiên hương. Hơn 90% căn hộ tại các dự án FLCTwinTowers, FLCStarTower, FLC Complex Phạm Hùng, FLC Eco Long Biên, FLCGarden City… đều đã có chủ sở hữu.

Đầu năm nay, chúng tôi ra mắt dự án mới mang tên khu đô thị FLC Asia Park tại phía Tây Hà Nội, FLC Eco Charm tại Đà Nẵng, bổ sung vào chuỗi các dự án khu đô thị kiểu mẫu mà chúng tôi đã và đang phát triển thành công ở Hà Nội, Thanh Hóa, Bình Định, Quảng Ninh…

Việc gia tăng sản phẩm nhà ở bình dân, chi phí thấp là chủ trương mới của chúng tôi nhằm đáp ứng nhu cầu đang ngày càng tăng của thị trường.

Năm 2013 - 2014, FLC từng là "hiện tượng" của làng bất động sản khi M&A thành công hàng loạt các dự án lớn. Tuy nhiên, hoạt động này của các ông có vẻ khá im ắng trong năm 2017. Vì sao năm nay FLC lại quyết định đẩy mạnh chiến lược M&A?

Từ 2013 tới nay, chúng tôi vẫn chủ trương tìm kiếm cơ hội mua vào các dự án bất động sản giá rẻ, tính khả thi cao để triển khai, và thực tế như bạn thấy, hoạt động M&A của FLC rất thành công, góp phần tăng quỹ dự án bất động sản của chúng tôi lên vị trí nhà phát triển dự án hàng đầu Việt Nam. Với quỹ dự án hiện có và những dự án tiềm năng, chúng tôi có một nền tảng vững chắc để tạo đà cho tăng trưởng ổn định.

Sau khi M&A các dự án, chúng tôi đã khai thác, triển khai quỹ dự án này một cách hiệu quả. Ví dụ như năm 2014, chúng tôi mua 3 dự án. Một là Khu đô thị Alaska Garden City tại Đại Mỗ - Nam Từ Liêm, nay là FLC Garden City. Hai là tòa IonComplexTower tại 36 Phạm Hùng, đã triển khai xây dựng thành FLC

Complex. Dự án thứ ba là The Lavender tại 418 Quang Trung, chúng tôi phát triển dưới tên gọi mới FLCStarTower. Cả ba dự án đều đã hoàn thiện và đón cư dân về sinh sống. Trị giá các sản phẩm ở ba dự án này đã tăng gần 30% so với trị giá ban đầu.

Tôi cho rằng đây không chỉ là thành công của FLC mà còn của chính các nhà đầu tư đã đặt niềm tin vào các dự án của chúng tôi.

M&A là chiến lược để FLC đột phá và khẳng định vị trí trên thị trường BĐS nghỉ dưỡng cũng như nhà ở thương mại. Thời điểm thị trường đình đốn năm 2013, danh sách các dự án bị tồn đọng lên tới con số hàng nghìn. Nhiều dự án đã triển khai xong các khâu vốn rất mất thời gian là giải phóng mặt bằng và quy hoạch chi tiết, lại được chủ đầu tư bán luôn để cắt lỗ. Do đó, FLC được hưởng lợi ngay lập tức lợi ích từ việc mua dự án giá rẻ và tiết kiệm thời gian chuẩn bị. Theo thống kê, với thời gian để chuẩn bị phát triển một dự án bất động sản có thể kéo dài trung bình từ 5 - 10 năm, thì việc mua một dự án đủ khả năng triển khai và bán sản phẩm ngay như của FLC đã giúp Tập đoàn tiết kiệm hàng trăm tỷ đồng so với phát triển từ đầu một dự án tương tự.

Đối với doanh nghiệp, M&A đã góp phần không nhỏ giúp chúng tôi phát triển nhanh với chi phí thấp, trong khi nhiều DN bất động sản khác vẫn đang gặp khó khăn. Thu nhập từ M&A đã góp phần không nhỏ vào hiệu quả kinh doanh của chúng tôi.

Còn đối với thị trường, hoạt động M&A như vậy góp phần "phá băng", đẩy nhanh tiến độ triển khai dự án, tránh tình trạng lãng phí tài nguyên đất.

Tuy nhiên, đây là hướng đi chuyên nghiệp, đòi hỏi tầm nhìn và năng lực tài chính của đơn vị thực hiện. Thêm vào đó cần có sự phân tích nhạy bén và dự đoán trước được thị trường.

Thị trường BĐS năm 2017 khá tốt và vì vậy cơ hội M&A các dự án không cao như giai đoạn 2013-2014.

Do đó, mặc dù năm 2017 có nhiều dự án M&A khá tiềm năng được chào mời tới chúng tôi, nhưng FLC đã không có những quyết định nóng vội mà cân nhắc và xem xét, đàm phán để có lợi nhất khi tiến hành M&A.

Dự kiến, với sự chuẩn bị kỹ lưỡng, năm 2018, FLC nhiều khả năng sẽ có những thương vụ lớn trên thị trường M&A, với những dự án khiến thị trường phấn khích nếu về tay chúng tôi và được triển khai thần tốc, đem lại sản phẩm tốt cho nhà đầu tư.

Không ngại đối thủ ngoại

Sau một năm thăng hoa của thị trường bất động sản, dường như quỹ dự án để M&A không còn nhiều, song làn sóng M&A vẫn đang được dự báo sẽ bùng nổ trong năm nay 2018 với sự hiện diện của hàng loạt các "ông lớn" BĐS quốc tế. Ông có e ngại khi đẩy mạnh M&A trong bối cảnh "chợ" quá đông đối thủ mạnh cả về tiềm lực tài chính cũng như kinh nghiệm M&A không?

Đúng là quan sát thị trường năm qua, có thể thấy rất rõ dòng vốn nước ngoài đang có xu hướng ồ ạt tìm bến đỗ tại thị trường Việt Nam.

Thị trường bất động sản đã đón chào một số lượng kỷ lục các nhà đầu tư ngoại, chủ yếu là các quỹ đầu tư tư nhân, muốn triển khai vốn nhanh chóng và hiệu quả. Với nền tảng kinh tế chung vững vàng và nhu cầu nhà ở còn cao tại Việt Nam, xu thế hợp tác cùng phát triển dự án giữa nhà đầu tư trong và ngoài nước sẽ còn tăng mạnh trong năm 2018 này.

Các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm nhất là phân khúc nhà ở, văn phòng hạng A và những dự án khách sạn. Đây là cơ hội nhưng cũng là thách thức đối với thị trường BĐS Việt Nam, với các doanh nghiệp, các nhà phát triển BĐS, trong đó có FLC.

Nhìn tổng thể, nhà đầu tư ngoại có lợi thế nhưng không phải không có điểm yếu. Dưới góc độ một luật sư, tôi thực sự khá quan ngại cho khối ngoại vì hiện vẫn còn không ít những rào cản là chướng ngại vật cho quá trình mua bán sáp nhập của họ tại thị trường Việt Nam.

Đơn cử như các nhà đầu tư ngoại có xu hướng tìm kiếm các dự án đã hoàn tất pháp lý và sẵn sàng triển khai xây dựng. Song phải nhấn mạnh là những dự án đạt chuẩn "đất sạch" hiện rất hiếm. Bên cạnh đó, khả năng tiếp cận đến các dự án của nhà đầu tư ngoại vẫn còn tương đối hạn chế.

Trong khi đó, nhiều doanh nghiệp nội như FLC đã có lợi thế về kinh nghiệm, mạng lưới khách hàng – đối tác, cũng như hiểu biết về thủ tục, giấy tờ. Những doanh nghiệp này có khả năng tiếp cận dự án tiềm năng lớn hơn, tốc độ sang nhượng và bắt tay vực dậy dự án nhanh hơn, đảm bảo an toàn tài chính và hiệu năng cho khoản đầu tư của nhà đầu tư.

Ông nhận định thế nào về tiềm năng M&A bất động sản 2018 và FLC có bí quyết gì để cạnh tranh sòng phẳng với các nhà đầu tư quốc tế đang quan tâm tới M&A BĐS tại Việt Nam?

M&A bất động sản chắc chắn sẽ tiếp tục đà tăng trưởng, vì hiện Chính phủ đang đẩy mạnh cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước, và các doanh nghiệp này đang sở hữu quỹ "đất vàng" rất lớn. Thêm vào đó là sự trỗi dậy của nhiều đơn vị tư nhân trong ngành BĐS và sự tham gia của khối ngoại cũng khiến thị trường M&A sôi động, nhiều màu sắc hơn.

Tôi vẫn cho rằng sự hiểu biết thị trường và sự nhạy bén trong việc chọn đúng sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường để "hà hơi, thổi ngạt, tiếp sức" cho một dự án đã đắp chiếu, quây tôn, khó có khả năng sống dậy vẫn là yếu tố quyết định để M&A và vực dậy một dự án đã "chết lâm sàng". Ở góc độ này, những dự án mà FLC đã M&A và triển khai thành công thời gian qua chính là một minh chứng.

Năm 2014, khi FLC thành hiện tượng M&A của thị trường, nhiều chuyên gia đã nhận xét, bài học thành công của chúng tôi đến từ những yếu tố cốt lõi. Đó là, lãnh đạo có tầm nhìn và mục tiêu dẫn đầu, đội ngũ nhân sự tốt để thực thi chiến lược, có quan hệ đầu tư quốc tế, hoạt động trong những ngành có nhiều cơ hội và thế mạnh tại Việt Nam; nắm bắt được cơ hội M&A.

Những yếu tố này của FLC đã được củng cố, giúp tăng năng lực M&A gấp nhiều lần so với thời điểm năm 2015. Đó là cơ sở để tôi tự tin rằng năm 2018 chúng tôi sẽ đạt được mục tiêu M&A với một số dự án quy mô lớn.

Xin cảm ơn ông, chúc FLC có một mùa M&A thành công như mong đợi!

Theo Vneconomy