TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

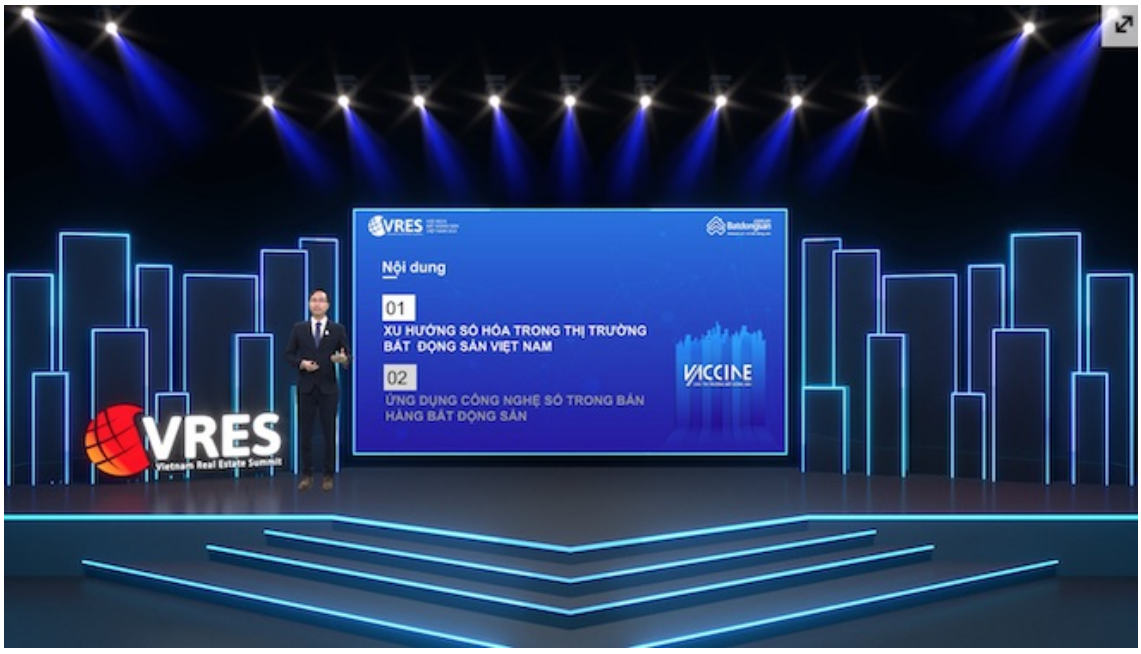
Chuyển đổi số trong BĐS - Bước thay đổi tất yếu để vận hành DN thời Covid

08:47 17/12/2021

Ngày thứ tư của sự kiện VRES 2021 với chủ đề "Vaccine số – Proptech & chuyển đổi số trong BĐS", các chuyên gia đã có những đánh giá về tác động và phân tích các xu hướng công nghệ sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của thị trường BĐS trong thời gian tới.

Công nghệ thay đổi hành vi người mua BĐS

Ông Đinh Minh Tuấn, Giám đốc Batdongsan.com.vn khu vực phía Nam chia sẻ: "Trước đây câu hỏi về việc liệu có thể mua bán một sản phẩm có giá trị lớn như bất động sản thông qua hình thức online hay không, liệu chúng ta có thể tổ chức một sự kiện bán hàng online mà không có sự hiện diện trực tiếp của khách hàng và việc thông qua các kênh trực tuyến để quảng bá, giới thiệu một sản phẩm BĐS thay vì đi thực tế tận nơi để khảo sát dự án có khả thi. Câu trả lời đã có trong năm 2021 vừa qua. Hiện nay chỉ cần ngồi trước màn hình, người mua người bán nhà thông qua các dịch vụ hỗ trợ vận hành đã có thể tham gia giao dịch mà không cần gặp gỡ trực tiếp".



> Ông Đinh Minh Tuấn, Giám đốc Batdongsan.com.vn khu vực phía Nam.

Theo ông Tuấn, từ thời điểm 2020 tất cả các trải nghiệm mua nhà của khách hàng đã bắt đầu tiến vào số hóa. Con người dần quen với việc thông qua ứng dụng công nghệ để tìm hiểu sản phẩm, tiến hành giao dịch và chốt các đơn hàng thay vì thông qua các bước mua – bán truyền thống trước kia. “Công nghệ giúp thị trường đi nhanh hơn, giúp trải nghiệm khách hàng tốt hơn và giúp người kinh doanh BĐS có thêm con đường để phát triển trong giai đoạn dịch bệnh phức tạp như hiện nay”, ông Tuấn nhấn mạnh.

Trong tình hình dịch bệnh, các công đoạn giao dịch này bị đảo lộn, không vận hành như thông thường và công nghệ mở ra giải pháp cho vấn đề này. Để tương tác từ xa với khách hàng, các công nghệ như AR, VR, Smart Art giúp hoạt động tìm kiếm diện ra tự chủ. Khi khách có nhu cầu tư vấn thì có ứng dụng Chat Box, khi giao dịch có Online Passport và khi chăm sóc khách hàng thông qua hệ thông CRM để lưu trữ.

Một khảo sát từ Tập đoàn Property Guru cho thấy, trải qua giai đoạn Covid-19 người mua nhà ở khu vực Đông Nam Á nói chung và Việt Nam nói riêng tìm kiếm BĐS thông qua các kênh online ngày càng phổ biến. Nếu 5-10 năm trước, việc tìm mua một BĐS thường qua giới thiệu từ người quen, bạn bè, môi giới thì hiện nay kênh Network này bị thay thế bởi nền tảng mạng xã hội, các chuyên trang thông tin.

“Có thể là do tác động từ dịch bệnh thúc đẩy hành vi này đi nhanh hơn nhưng lý do quan trọng nhất vẫn do độ phủ internet này càng mạnh của Việt Nam. Hơn 95% dân số sử dụng Smartphone để truy cập Internet, gần 140 triệu thuê bao mạng cho thấy người Việt tiến vào thời kỳ số hóa ngày càng nhanh và mạnh”, ông Tuấn chia sẻ.

DN thích ứng kỷ nguyên số

Ông Hoàng Nam Tiến, Chủ tịch FPT Telecom chia sẻ những yếu tố cần để doanh nghiệp BĐS tiến vào kỷ nguyên số hóa. Theo đó, vì là mặt hàng có giá trị lớn cần có sự cân nhắc kỹ lưỡng trước khi ra quyết định nên hình thức giao dịch truyền thống đã trở thành thói quen đối với ngành bất động sản. Thêm vào đó yêu cầu khắt khe về pháp lý, sự phức tạp về giấy tờ, thủ tục càng khiến cho việc triển khai giao dịch trực tuyến nhà đất trở nên khó khăn. Tâm lý người mua nhà có thể đang dần làm quen với sự xuất hiện của công nghệ trong giao dịch nhưng để hoàn toàn chuyển dịch được hướng phát triển này, đòi hỏi doanh nghiệp BĐS cần nhiều bước chuẩn bị, nhất là yếu tố bảo mật thông tin và xác

lập uy tín thương hiệu.

“Việt Nam có 3 ưu thế để phát triển công nghệ trong BĐS, số lượng 143 triệu người dùng, 93% sử dụng smartphone và 100 triệu dân với thị trường nhà ở được định giá lên đến 24 tỷ đô la. Chuyển đổi số đã đang và sẽ tiếp tục là xu hướng tất yếu mà các doanh nghiệp BĐS Việt Nam sẽ phải hướng tới. Tuy nhiên để tham gia cuộc chơi này, doanh nghiệp cần các giải pháp về bảo mật, xây dựng quy trình online, xây dựng hệ thống công cụ, đảm bảo về đường truyền, kết nối”, ông Tiến nhấn mạnh.

Ngoài ra, nếu muốn tiến vào kỷ nguyên số, doanh nghiệp cần chuẩn bị từ sớm để đến thời điểm cần chuyển đổi số, sẽ không gặp nhiều khó khăn. Chi phí đầu tư công nghệ rất lớn, không phải nhà kinh doanh nào cũng chấp nhận, quan trọng là làm sao để lân cao trải ngiệm khách hàng thông qua ứng dụng công nghệ sẽ giúp cho nhà kinh doanh thành công trong chuyển đổi số.

Theo các chuyên gia, chuyển đổi số là vấn đề sống còn của doanh nghiệp, giúp nâng cao hiệu quả quản trị kinh doanh và sản xuất, hỗ trợ ra quyết định nhanh chóng để thích nghi, tồn tại. Nếu trước đây, để một môi giới tư vấn và tiếp cận khách hàng trên nền tảng mạng xã hội sẽ mất trung bình 41 giờ. Hiện tại chỉ mất 10 phút để người mua kết nối trực tiếp với đội ngũ tư vấn mua bán nhà đất và có được mọi thông tin mình cần khi giao dịch. Bên cạnh làm sao để duy trì niềm tin của khách hàng khi giao dịch một sản phẩm qua online, trải nghiệm khách hàng là yếu tố chủ lực giúp doanh nghiệp giữ chân người mua trong xu hướng đa dạng của công nghệ số.

Trúc Mai