

Đâu là giải pháp vượt khó và đầu tư bất động sản sau covid-19 lần thứ 2?

08:18 18/09/2020

Làn sóng Covid-19 thứ hai xuất hiện khi các doanh nghiệp chưa có điều kiện phục hồi sau làn sóng thứ nhất của đại dịch. Theo bà Đỗ Thị Thu Hằng, Giám đốc Bộ phận Nghiên cứu và Tư vấn, Savills Hà Nội, đại dịch mang đến cơ hội để các nhà đầu tư và DN nhìn nhận thực tế hơn về đầu tư bất động sản và hiện tượng tăng giá của thị trường.

Ba yếu tố trọng tâm

Báo cáo thị trường bất động sản nửa đầu năm 2020 của Savills cho thấy, tại một số phân khúc, Covid-19 có ảnh hưởng rõ rệt khi định hình lại thị trường, tạo ra các xu hướng mới, hoặc tạo ra sự cạnh tranh khốc liệt giữa các bên. Theo Bà Đỗ Thị Thu Hằng, Giám đốc Bộ phận Nghiên cứu và Tư vấn, Savills Hà Nội, các doanh nghiệp cần lưu ý đến những điểm sau để có thể vượt qua khó khăn, thách thức trong và sau Covid-19:

Thứ nhất, doanh nghiệp cần quan tâm hàng đầu đến yếu tố pháp lý. Pháp lý tốt sẽ giúp doanh nghiệp vượt qua giai đoạn bất khả kháng như đại dịch và phát triển bền vững. Pháp lý rõ ràng sẽ hỗ trợ cho tính thanh khoản của sản phẩm; trong trường hợp không thanh khoản ngay được tại thị trường thì doanh nghiệp vẫn tìm được các phương án phù hợp để tạo ra tính thanh khoản, hỗ trợ quá trình đầu tư.

Thứ hai, doanh nghiệp cần phải tính đến yếu tố chiến lược dành cho ngắn hạn, trung hạn, dài hạn. Có những dòng sản phẩm không phù hợp kinh doanh vào thời điểm hiện tại. Doanh nghiệp cần rà soát lại các đối tượng khách hàng, các phân khúc ở từng địa bàn mà doanh nghiệp có thể khai thác. Đơn cử, các chủ đầu tư hiện nay hướng đến việc đầu tư vào bất động sản đô thị có khung pháp lý tốt ở nhiều tỉnh thành; những dòng sản phẩm này sẽ hướng nhiều đến thu hút khách hàng tại địa phương; sau đó là khách từ các địa phương lân cận, đồng thời sẽ gia tăng và mở rộng đối tượng khách hàng mục tiêu nếu có chất lượng cạnh tranh tương đồng với các sản phẩm ở đô thị lớn.



Đây là giải pháp vượt khó và đầu tư bất động sản sau covid-19 lần thứ 2?

Thứ ba, yếu tố hoàn thiện hóa hệ sinh thái của dự án rất cần được coi trọng như phát triển thêm các dòng sản phẩm, tiện ích mới, những sản phẩm tích hợp các yếu tố chăm sóc sức khỏe, đảm bảo tính an toàn, hoặc có nguồn cầu lớn mà chưa được thử nghiệm khai thác, như sản phẩm chăm sóc người già kết hợp nghỉ dưỡng. Covid-19 làm cho tiến trình triển khai các dự án chậm lại nhưng cũng là dịp để các chủ đầu tư xem xét việc phát triển áp dụng công nghệ 4.0 vào việc hỗ trợ bán sản phẩm, quản lý vận hành bất động sản ... Các chủ đầu tư lớn có điều kiện, chi phí đầu tư nhiều, làm ra các sản phẩm bài bản, sẽ tạo được sự khác biệt trong tương lai. Tuy nhiên các chủ đầu tư ở quy mô và năng lực vừa phải hơn, thì nên tính đến việc tích hợp công nghệ 4.0 ở mức có thể.

Nhìn nhận đúng về giá tăng nhẹ và chiến lược sản phẩm

Bà Đỗ Thị Thu Hằng nhận định, thị trường ghi nhận chiều hướng giá bất động sản tăng nhẹ trên thị trường sơ cấp - mức giá chủ đầu tư trực tiếp bán ra cho các nhà đầu tư. Trong xu hướng thị hiếu của người tiêu dùng và các yêu cầu của nhà đầu tư thay đổi, chủ đầu tư cần tính toán tạo ra các sản phẩm gần với giá trị mở bán, thay vì chỉ dựa vào các yếu tố bên ngoài như các công trình hạ tầng giao thông, hạ tầng xã hội lớn, để bán với giá cao.

“Trên thực tế, nếu đầu tư thực chất vào các yếu tố đảm bảo chất lượng sản phẩm tốt, tiện ích đa dạng, ... sẽ dẫn đến hiện tượng mặt bằng giá tăng lên. Nhóm các sản phẩm trước đây không đáp ứng được kỳ vọng của người mua sẽ

không bán được, dẫn đến mặt bằng chung các sản phẩm mới ra có xu hướng giá cao hơn, làm tăng giá của thị trường sơ cấp. Đối với thị trường thứ cấp, khi các dòng sản phẩm đã đi vào sử dụng một thời gian (khoảng trên 5 năm), mức giá sẽ không thể tốt như thị trường sơ cấp. Những sản phẩm mới ra thị trường sẽ có thể giữ giá, hoặc tăng giá tốt hơn nhưng chỉ tăng ở các chủ đầu tư tốt, sản phẩm tốt”, bà Hằng khẳng định.

Trong đầu tư bất động sản, nếu đầu tư ngắn hạn thì nhà đầu tư cần cân nhắc tập trung vào các dòng sản phẩm ở khu vực có nhu cầu cao, thanh khoản tốt, nguồn cung sản phẩm hạn chế. Song, vẫn có một thực tế là cần đầu tư bất động sản với một tầm nhìn dài hạn. Các sản phẩm đô thị có ưu thế hơn so với sản phẩm nghỉ dưỡng vì trong bối cảnh hiện tại, giới đầu tư thường đặt ra câu hỏi liên quan đến vấn đề kiểm soát dịch và việc quản lý khai thác các dòng sản phẩm đầu tư đó.

Gần đây, khi có sự việc bất khả kháng xảy ra, việc di chuyển là mối quan tâm lớn của các nhà đầu tư. Các dự án bất động sản có thể di chuyển tới bằng đường bộ hoặc bằng cách dễ dàng, nhanh chóng sẽ thu hút được các nhà đầu tư hơn. Ngoài ra, nếu chủ đầu tư đưa ra các quy trình khai thác, quy trình vận hành đầu tư hợp lý cũng sẽ thu hút được các nhà đầu tư.

Trúc Mai