

Môi giới bất động sản đối mặt với 3 thách thức lớn

15:37 11/02/2019

Nghề môi giới địa ốc có thể gặp nhiều khó khăn và bước vào đợt sàng lọc nhân sự lớn nhất nửa thập kỷ.

Ông Phạm Lâm, CEO DKRA Việt Nam, dự báo năm 2019 là bước ngoặt lớn đối với nghề môi giới địa ốc tại TP HCM. Theo ông Lâm, có ít nhất 3 dấu hiệu cho thấy ngành môi giới bất động sản sắp phải đón những cơn sóng lớn cùng với nhiều áp lực bủa vây trong 12 tháng tới.

Thanh khoản bất động sản giảm tốc

Ông Lâm cho biết, thị trường đang lộ diện nhiều dấu hiệu giảm tốc trong 18 tháng qua và sẽ còn tiếp tục rơi vào tình trạng thiếu lực đỡ trong 12 tháng tới. Một trong những dấu hiệu đáng quan ngại chính là thanh khoản sụt giảm. Với môi giới địa ốc, thanh khoản thị trường sụt giảm là đòn chí mạng, vì ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của những người làm công tác sale, bán hàng.

Nguồn cung tại TP HCM thu hẹp giai đoạn 2018-2020

Trong quý IV/2018, UBND TP HCM phê duyệt Kế hoạch phát triển nhà ở thành phố giai đoạn 2016 - 2020 theo hướng hạn chế phát triển dự án mới tại khu trung tâm và nội đô Sài Gòn. Tại các quận 1, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 11, Bình Thạnh, Gò Vấp, Phú Nhuận, Tân Bình, Tân Phú, từ nay đến năm 2020, không phát triển các dự án nhà ở mới.

Các quận 2, 7, 9, 12, Bình Tân, Thủ Đức chỉ tập trung hoàn thiện các dự án dở dang. Các địa bàn này được phép phát triển các dự án nhà ở mới, chung cư cao tầng dọc các trục giao thông công cộng lớn (như tuyến Metro số 1 tại các quận 2, 9, Thủ Đức) hoặc các khu vực có kế hoạch thực hiện hệ thống hạ tầng kỹ thuật tương ứng. Còn các huyện vùng ven Nhà Bè, Bình Chánh, Củ Chi, Hóc Môn và Cần Giờ tập trung hoàn thiện các dự án dở dang, rà soát, thu hồi các dự án chậm triển khai, ưu tiên phát triển nhà dự án tại các thị trấn, khu dân cư nông

thôn và khu vực đã có hệ thống hạ tầng kỹ thuật.

Sự thắt chặt nguồn cung trong giai đoạn 2018-2020 sẽ tạo bước ngoặt lớn với các công ty môi giới, phân phối bất động sản năm 2019. Rổ hàng thu hẹp lại đồng nghĩa với việc các sàn địa ốc "đói hàng", sụt giảm doanh số hoặc thu hẹp nhân sự, và chắc chắn thu nhập của nghề này cũng bị ảnh hưởng.



Nghề môi giới bất động sản được dự báo sẽ đối mặt nhiều thách thức năm Kỷ Hợi

Tâm lý hoài nghi dành cho bất động sản lớn dần

Yếu tố tâm lý là tác động vô hình, không đo đếm được trong ngắn hạn nhưng lại có sức ảnh hưởng trực tiếp đến thanh khoản trong một thời gian dài. Trong 12 tháng qua, việc có nhiều dự án bị rà soát tính pháp lý trên địa bàn TP HCM hoặc những vụ khiếu kiện kéo dài đã gây không ít hoang mang cho nhà đầu tư và người mua nhà để ở.

Điều này tạo nên nhiều rào cản cho lực lượng bán hàng, vì ngày càng khó thuyết phục người mua đặt niềm tin vào pháp lý của các dự án hình thành trong tương lai. Làm cách nào những người mua bất động sản với nhu cầu tích lũy tài sản và đầu tư đơn thuần có đủ "mắt thần" để soi pháp lý của các dự án đang triển khai. Tâm lý hoài nghi của người mua khó tránh khỏi và đây chính là thách thức cực lớn cho người bán.

Chuyên gia này ước tính khoảng 20.000 môi giới đang hành nghề trên thị trường bất động sản TP HCM, thuộc các công ty hoạt động chính quy. Con số này chưa tính nhân sự tại các đơn vị môi giới tự do, quy mô nhỏ 5-7 người một công ty, cộng tác viên...

Cùng với sự sôi động của thị trường bất động sản giai đoạn 2014-2017, các doanh nghiệp liên tục tăng cường tuyển dụng nhân sự ngành môi giới, khiến cho số lượng người hành nghề liên tục tăng cao trong các năm qua. Làn sóng nhân sự đổ xô chuyển sang hành nghề môi giới địa ốc vì thị trường nóng sốt, hàng hóa dồi dào, tuyển dụng đại trà, ồ ạt trong thời gian qua.

Tuy nhiên, trước những biến động giảm tốc dần lộ diện trên thị trường bất động sản năm 2018, nghề môi giới địa ốc được dự báo gặp nhiều khó khăn. Nếu nghề môi giới bất động sản chịu nhiều sức ép, hàng chục nghìn người tham gia nghề này cũng đối mặt với nhiều thay đổi lớn.

CEO DKRA đánh giá, năm 2019 sẽ có làn sóng dịch chuyển và bỏ nghề môi giới, tìm kiếm những ngành nghề khác an toàn hơn. Thu nhập chính của môi giới đến từ hoa hồng chứ không phải lương cơ bản. Sàng lọc trong điều kiện bình thường, số lượng môi giới bỏ nghề vào khoảng 20% một năm. Nếu có sự tác động thêm từ chính sách và chiến lược của doanh nghiệp khi thị trường khó khăn thì mức đào thải khoảng 25-30% thậm chí nhiều hơn.

Để tồn tại trên thị trường bất động sản, các sàn địa ốc đang phải dành 35% doanh thu để vận hành hệ thống, chi phí hoa hồng chiếm 55% doanh thu, marketing 5%. Khoản lợi nhuận của các công ty môi giới bất động sản chiếm khoảng 5% doanh thu. Một khi thị trường khó khăn, mặt bằng chung doanh thu của các công ty môi giới ít nhiều sẽ sụt giảm, do đó, lợi nhuận vì vậy cũng thu hẹp. Lực lượng nhân sự tham gia vào thị trường sẽ giảm, là một thách thức lớn vì doanh thu có thể bị ảnh hưởng.

Mức thu nhập của môi giới năm 2019 sẽ giảm tỷ lệ thuận với việc tiếp cận rõ hàng ngày càng hạn chế do nguồn cung ít dần. Nhà môi giới trụ lại phải có kiến thức, có sự am hiểu về thị trường, có uy tín, có thương hiệu mới có thể đứng vững. Trách nhiệm của môi giới bất động sản trong năm 2019 sẽ cao hơn so với trước đây vì các quan ngại về tình trạng pháp lý các dự án nhà đất đang chịu sức ép thanh kiểm tra từ cuối năm 2018 trở đi.

Ông Lâm đánh giá, sau một thời gian địa ốc tăng nhiệt và sôi động nhưng thiếu kiểm soát về chất lượng, nghề môi giới bất động sản từng tồn tại cách bán hàng chụp giật, ăn xổi, mách mung, tư vấn ẩu dự khách mua nhà đất. Tuy nhiên, thời kỳ sale bất động sản hành nghề một cách dễ dãi và thu nhập rủng rỉnh có thể

sẽ khép lại vào năm 2019. Bởi lẽ, khách hàng cân nhắc lâu hơn, bảo thủ hơn, nhiều quan ngại hơn, khó thuyết phục hơn so với trước đây.

Tuy nhiên, theo ông Lâm, dù có rất nhiều khó khăn và thách thức trong 12 tháng tới, thị trường vẫn còn đó nhiều cơ hội lớn cho những nhà môi giới chuyên nghiệp, uy tín tỏa sáng.

Hạ Linh