

Tập đoàn FLC có thể chuyển nhượng dự án cho nhà đầu tư lớn Nhật Bản

19:00 07/09/2017

Tiếp nối thành công của roadshow và hội thảo tại Singapore, sự kiện gặp gỡ nhà đầu tư được Tập đoàn FLC tổ chức tại Nhật Bản lần này được nhiều chuyên gia quốc tế đánh giá có quy mô lớn hiếm thấy, cung cấp kịp thời thông tin cho các nhà đầu tư Nhật Bản đang ngày càng quan tâm tới Việt Nam.

Ngày 7/9/2017, sự kiện giới thiệu tiềm năng bất động sản nghỉ dưỡng Việt Nam và cơ hội đầu tư vào Tập đoàn FLC đã được tổ chức tại Imperial Hotel, Tokyo, Nhật Bản, thu hút sự tham gia của gần 400 nhà đầu tư cá nhân, tổ chức tài chính, quỹ đầu tư và doanh nghiệp bất động sản tại Nhật Bản và châu Á.

Trong khuôn khổ chương trình, ban lãnh đạo FLC đã trực tiếp giải đáp nhiều câu hỏi được khách mời đặt ra liên quan đến thủ tục đầu tư vào dự án bất động sản của FLC đối với người nước ngoài, định hướng của tập đoàn trong lĩnh vực hoạt động cốt lõi và các lĩnh vực mở rộng như đầu tư tài chính, hàng không, xây dựng, công nghệ, nông nghiệp và y tế.



Sự kiện thu hút gần 400 khách mời

Ngay sau chương trình, ban lãnh đạo tập đoàn cho biết sẽ tiếp tục làm việc trực tiếp với các doanh nghiệp Nhật Bản, đồng thời trả lời phỏng vấn nhiều cơ quan báo chí, hãng thông tấn của Nhật Bản như Kyodo News, Nikkei, Jiji Press, và đại diện cơ quan thông tấn Việt Nam tại Nhật Bản.

Tâm quan trọng của dòng vốn Nhật

Phát biểu khai mạc, ông Lê Thành Vinh, Tổng giám đốc Tập đoàn FLC khẳng định tầm quan trọng của dòng vốn đầu tư Nhật Bản tại Việt Nam. Năm 2016, Nhật Bản là nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ hai, là đối tác thương mại lớn thứ tư và đối tác lớn thứ ba về du lịch của Việt Nam.

Bên cạnh cảnh quan thiên nhiên tươi đẹp, thì sự tương đồng về văn hóa và lòng mến khách đã hình thành mối liên kết tự nhiên giữa người dân hai nước, đưa Việt Nam và Nhật Bản trở thành điểm đến du lịch yêu thích của nhau.

Nhìn những mốc son đáng nhớ trong quan hệ ngoại giao Việt - Nhật năm 2017, ông Nguyễn Quốc Cường - Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Việt Nam tại Nhật Bản, cho rằng đây là thời điểm thiên thời, địa lợi, nhân hòa để doanh nghiệp hai nước hợp tác chặt chẽ hơn nữa với nhau.

“Đó cũng là mong muốn của tôi khi tham dự roadshow và hội thảo của Tập đoàn FLC ngày hôm nay”, ông nói.



*Ông Nguyễn Quốc Cường - Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Việt Nam tại Nhật Bản
phát biểu tại sự kiện*

Chia sẻ về quan sát của mình, Đại sứ cho biết mỗi lần có dịp về nước, ông đều cảm thấy rất ngạc nhiên với sự phát triển ngày một bài bản của các doanh nghiệp bất động sản tại Việt Nam, trong đó có Tập đoàn FLC.

“Mỗi năm Tập đoàn FLC tung ra tới vài sản phẩm quy mô lớn, đa dạng như resort, khách sạn, sân golf..., làm thay đổi diện mạo của tỉnh thành nhận dự án”, Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Việt Nam tại Nhật Bản nhận xét.

Bước đệm đầu tiên cho triển vọng mới

Dưới góc độ của một cố vấn quan hệ đối tác Việt - Nhật, Nguyên Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Nhật Bản tại Việt Nam Norio Hattori cho hay doanh nghiệp Nhật Bản muốn đầu tư ra nước ngoài, thường quan sát tình hình chính trị, xã hội, kinh tế của nước chủ nhà, sự tương đồng giữa văn hóa, thiện cảm của nước bạn và nước Nhật.

“ASEAN hiện đang tiến tới giai đoạn vàng của quá trình hội nhập kinh tế. Doanh nghiệp Nhật Bản cần coi ASEAN là một thị trường chiến lược. Nhìn từ sự gần gũi trong ngoại giao, khoảng cách địa lý, cơ cấu lực lượng lao động, Việt Nam đang đối tác đầu tư và kinh doanh tốt nhất tại ASEAN dành cho nhà đầu tư Nhật”, ông Norio Hattori khẳng định.



Nguyên Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Nhật Bản tại Việt Nam Norio Hattori

Được mệnh danh như “sứ giả” kết nối cộng đồng doanh nghiệp Việt – Nhật, ông Norio Hattori cho biết ông coi Tập đoàn FLC nói chung và Chủ tịch HĐQT Trịnh Văn Quyết nói riêng như hai người bạn, và hy vọng Tập đoàn FLC sẽ nhận được sự hỗ trợ từ các doanh nghiệp Nhật Bản trong thời gian tới.

Thủ tục đầu tư ngày càng thông thoáng

Trong khuôn khổ sự kiện, nhiều câu hỏi về thủ tục đầu tư tại Việt Nam đã được các nhà đầu tư chuyển đến cho Tập đoàn FLC và các diễn giả khách mời.

Trước câu hỏi về khả năng mua bất động sản thương hiệu FLC của người Nhật, ông Trịnh Văn Quyết, khẳng định Tập đoàn FLC đã tính toán để không chỉ bán các sản phẩm riêng lẻ như condotel hay villa nghỉ dưỡng, mà nếu khách hàng Nhật là nhà đầu tư lớn có nhu cầu, tập đoàn cũng có thể xem xét chuyển nhượng cả dự án.

Trong quá trình sang nhượng sản phẩm, thắc mắc với khâu chuyển lợi nhuận về Nhật Bản cũng được đặt ra. Bà Dương Thùy Dung, Giám đốc cấp cao, CBRE Việt Nam khẳng định sự thuận lợi của thủ tục này: “Chỉ cần nhà đầu tư Nhật Bản có visa hợp lệ, thậm chí không cần bay sang Việt Nam, vẫn có thể mua bất động sản tại Việt Nam”.



Nhiều câu hỏi về thủ tục đầu tư tại Việt Nam đã được các nhà đầu tư chuyển đến cho Tập đoàn FLC và các diễn giả khách mời

Nếu nhà đầu tư mở tài khoản tại một số ngân hàng nhất định, có thể sẽ cần cung cấp một số thông tin về nguồn gốc lợi nhuận. Tuy nhiên theo kinh nghiệm của CBRE, rất nhiều khách hàng của công ty này đã thành công trong việc chuyển lợi nhuận về nước với sự giúp đỡ của các ngân hàng.

Tiếp nối thành công của roadshow và hội thảo mà Tập đoàn FLC tổ chức vào tháng 6/2017 tại Singapore, sự kiện tại Nhật Bản được nhiều chuyên gia quốc tế đánh giá có quy mô lớn hiếm thấy, cung cấp kịp thời thông tin cho nhóm nhà

đầu tư Nhật Bản đang ngày càng quan tâm tới Việt Nam.



Chủ tịch Tập đoàn FLC Trịnh Văn Quyết (bên phải) trao đổi với các nhà đầu tư Nhật Bản

Trong khuôn khổ chuyến làm việc tại Nhật Bản, đại diện Tập đoàn FLC đã có nhiều buổi tiếp xúc cấp lãnh đạo với các doanh nghiệp Nhật Bản để tìm hiểu cơ hội hợp tác trong lĩnh vực bất động sản, xây dựng, hàng không... như Mitsubishi Estate, MC Aviation Partners, Sekkei, Mitsubishi Aircraft Corporation, MC Aviation Partners, Deloitte...

Đây cũng được xem là tiền đề cho chuỗi sự kiện tiếp nối sẽ được Tập đoàn FLC triển khai vào quý III/2017 và đầu năm 2018, với các điểm đến tiếp theo là Hong Kong, Hàn Quốc,...

PV