

Tổng giám đốc One Mount Real Estate: Khi thị trường thực sự sôi động không phải thời điểm ra mắt thuận lợi

14:45 31/10/2023

Đây là chia sẻ của Ông Nguyễn Thanh Tùng, Tổng giám đốc One Mount Real Estate với báo chí về định hướng chiến lược của OneHousing khi ra mắt Mạng lưới môi giới bất động sản (BDS) công nghệ.



Ông Nguyễn Thanh Tùng, Tổng giám đốc One Mount Real Estate tại lễ ra mắt Mạng lưới môi giới BDS công nghệ.

OneHousing đã ra đời được 03 năm, vì sao lại lựa chọn thời điểm Thị trường BĐS đã hồi phục nhưng chưa thật sự sôi động để ra mắt Mạng lưới môi giới công nghệ?

Định vị ngay từ đầu của OneHousing là nhà phân phối BĐS trung và cao cấp hàng đầu thị trường. Với thị trường sơ cấp, OneHousing hợp tác với các chủ đầu tư lớn, và trở thành đại lý số 1 phân khúc cao tầng của Masterise Homes và

thấp tầng Vinhomes tại miền Bắc.

Trong mục tiêu phục vụ trọn đời nhu cầu về BĐS của khách hàng, chúng tôi nhận thấy, hiện tại là thời điểm phù hợp để mở rộng nguồn hàng sang BĐS chuyển nhượng (thứ cấp), để phục vụ nhiều khách hàng hơn, với khẩu vị khác nhau. Đặc biệt là thổ cư, bởi đây vẫn là khẩu vị ưa thích của nhiều nhà đầu tư về tích sản và có quy mô về quỹ hàng rất lớn.

OneHousing nhìn nhận, khi thị trường thực sự sôi động không phải thời điểm ra mắt thuận lợi, bởi lúc đó ai cũng bán hàng. Sau sự trầm lắng của thị trường, chỉ còn khoảng 50% môi giới BĐS tại Việt Nam còn bám trụ với nghề. Giữa lúc khó khăn nhất, họ cần một Hệ thống đủ lớn, có nguồn lực vững mạnh để cho họ cơ hội tiếp tục được theo nghề, và điều chỉnh tích cực vị thế của môi giới trong thị trường. OneHousing sẽ đóng vai trò đó, mang năng lực mới để môi giới gia tăng được khả năng tìm kiếm nhiều khách hàng hơn, gia tăng được cơ hội chốt giao dịch nhiều hơn thì đồng nghĩa với gia tăng thêm thu nhập nhiều hơn.

OneHousing đã chuẩn bị 03 năm ra mắt mạng lưới môi giới bất động sản công nghệ. Chúng tôi chuẩn bị về nền tảng công nghệ, dữ liệu thị trường, hệ thống quản lý vận hành quy chuẩn theo mô hình quốc tế, hậu thuẫn tài chính vững mạnh, những nhân tài ở mọi lĩnh vực, thương hiệu uy tín, danh mục khách hàng đáng ao ước, nguồn hàng dồi dào chất lượng...

Mạng lưới môi giới bất động sản công nghệ của OneHousing là mô hình kinh tế hợp tác và chia sẻ mới lạ trên thị trường, xin ông cho biết ở đây cơ hội của người môi giới như thế nào?

OneHousing xây dựng mạng lưới môi giới công nghệ, thông qua sàn Thương mại điện tử rộng lớn về Bất động sản tại Việt Nam, phân phối các sản phẩm căn hộ, thổ cư, nhà phố, biệt thự dự án...

Mạng lưới hoạt động theo mô hình kinh tế chia sẻ, nơi các môi giới đóng góp nguồn cung (người bán) hay nguồn cầu (người mua) đều có thể gặp được nhau, khớp nối nhu cầu, chốt giao dịch, ghi nhận hoa hồng trong hệ thống của OneHousing. Nếu như ở ngoài thị trường, người môi giới có thể có hàng nhưng không có khách hoặc ngược lại - thì trong mạng lưới của OneHousing; các công cụ công nghệ sẽ khớp nối nhanh nhất nhu cầu 3 bên: đầu phía Khách hàng - đầu phía nguồn hàng- môi giới; để người có khách tìm ngay trong mạng lưới thấy sản phẩm phù hợp; và người có hàng thì gặp luôn được đầu có khách.

Cơ chế hoa hồng từ OneHousing giúp môi giới có thu nhập tốt nhất thị trường, chính sách minh bạch, chi trả ngay sau 24h. Hoa hồng không chỉ dành cho các

môi giới bán hàng thành công, mà còn được cộng hưởng từ cơ chế gửi nguồn hàng, chiêu mộ nhân sự và xây dựng đội ngũ - cũng có tương thưởng xứng đáng. Khi một môi giới trong đội ngũ có giao dịch thành công, chính người môi giới quản lý cũng có một phần hoa hồng từ giao dịch đó.

OneHousing đặt mục tiêu gì khi ra mắt mạng lưới môi giới BĐS công nghệ?

Về mạng lưới môi giới, trong năm 2023, OneHousing hợp tác với 1.000 môi giới và tiến tới mở rộng tới 10.000 môi giới vào năm 2024.

Về dài hạn, chúng tôi mong muốn đạt được 25% thị phần chuyển nhượng tại các dự án và địa bàn mục tiêu tại Hà Nội và TP.Hồ Chí Minh.

Lực lượng môi giới tham gia có điều kiện bắt buộc nào khi sử dụng công nghệ để kinh doanh, bán/mua BĐS?

Chúng tôi chào đón môi giới thực sự muốn phát triển, làm giàu bằng sự hiểu biết, tận tâm với nghề. Đây là mô hình hợp tác win-win giữa OneHousing và lực lượng môi giới, với tiêu chí cốt lõi 'lấy người môi giới làm trung tâm' để cùng hợp tác, phát triển thành công và bảo vệ lợi ích tối đa của khách hàng. OneHousing tập trung phát triển những giải pháp cho môi giới thêm sức mạnh và năng lực khác biệt để hỗ trợ môi giới bán hàng năng suất hơn, chốt giao dịch nhanh chóng hơn.

OneHousing cũng xây dựng chân dung môi giới Chuyên nghiệp - Am hiểu - Lịch lãm; Trung thực - Đồng hành - Tận tâm. Đó là phẩm chất cần có của lực lượng môi giới đi cùng OneHousing.

OneHousing hình dung về những khó khăn sẽ đối diện khi đóng vai trò mở lối cho thị trường như thế nào?

Thách thức lớn nhất đến từ việc thay đổi tư duy của một bộ phận môi giới, vì sao cần tiến hành giao dịch một cách chuẩn chỉ. Cần chỉ ra cho môi giới thấy được hiệu quả lâu dài và bền vững khi tiến hành giao dịch minh bạch, giúp họ xây dựng mối quan hệ với khách hàng nhiều hơn.

Chỉ khi môi giới thực sự đồng hành - tận tụy - bảo vệ quyền lợi của khách hàng và giúp khách hàng giàu có hơn, khi ấy khách hàng sẽ tin cậy và lựa chọn môi giới đồng hành, là nền tảng để môi giới xây dựng vị thế tài chính và kiêu hãnh về nghề nghiệp của mình.

Thế mạnh về công nghệ và đối tác lớn, vậy vai trò và sự đồng hành của ngân hàng trong suốt hành trình kinh doanh của OneHousing cụ thể ra sao? OneHousing có giải pháp tài chính mạnh mẽ hỗ trợ cho người mua nhà, từ đó tác động giúp môi giới giao dịch nhanh hơn như thế nào?

Với đối tác chiến lược Techcombank, định chế tài chính hàng đầu tại Việt Nam sẽ giúp OneHousing xây dựng được các giải pháp tài chính may đo theo nhu cầu của khách hàng. Đó là đặc quyền cho khách hàng khi giao dịch qua OneHousing, gia tăng khả năng giao dịch đầu tư sinh lời.

Với lực lượng môi giới, OneHousing giúp họ trở thành những người tư vấn chuyên nghiệp - hiểu chân dung khách hàng - bán hàng theo nhu cầu để ở hay đầu tư, từ đó đưa ra tư vấn và giải pháp phù hợp, vừa nhanh chóng chốt giao dịch, vừa đảm bảo lợi ích của khách hàng.

Ngoài việc đang hợp tác với các chủ đầu tư lớn như Masterise hay Vinhomes thì dự kiến trong thời gian tới OneHousing sẽ còn hợp tác với các doanh nghiệp nào khác trong ngành hay không? Nếu có thì OneHousing đã chuẩn bị gì cho kế hoạch hợp tác đó hay chưa?

Ở thị trường sơ cấp, OneHousing tiếp tục tập trung cùng hai đối tác lớn nhất thị trường là Masterise Homes và Vinhomes, bởi hai chủ đầu tư này sẽ chiếm đa số nguồn cung bán ra tại Hà Nội trong thời gian tới.

Tất cả các đại lý BĐS nhà ở đều đang xóc lại đội hình để đón sóng hồi phục; OneHousing tự tin như thế nào để có thể thu hút sales và khách hàng lựa chọn?

Sâu trong bản thân mỗi người đều hướng tới mục tiêu phát triển sự nghiệp và tăng nhập. OneHousing hoàn toàn có thể giúp môi giới đi cùng mình đạt được những mục tiêu trên.

Để tăng thu nhập, OneHousing xây dựng cơ chế hoa hồng để giúp lực lượng bán có thu nhập cao nhất thị trường, chi trả nhanh ngay sau 24h, minh bạch rõ ràng. Nguồn cung dồi dào, tài nguyên khách hàng và sự hỗ trợ của nền tảng công nghệ giúp đội ngũ môi giới gia tăng thu nhập không giới hạn.

Đồng thời, OneHousing xây dựng lộ trình thăng tiến rõ ràng cho môi giới nỗ lực bứt phá sự nghiệp từ chuyên viên bán hàng lên quản lý cấp trung và cao cấp. Các khóa học chuyên sâu giúp họ nâng cao năng lực chuyên môn, trở thành chuyên gia trong lĩnh vực BĐS, từ đó gia tăng tỷ lệ bán hàng thành công và được khách hàng, tổ chức ghi nhận.

Trân trọng cảm ơn ông!

Phương Thảo