

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CÁC DOANH NGHIỆP BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM

1. Tại sao cần phải nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNBĐS?

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bất động sản (DNBĐS) là điều tất yếu khách quan trong quá trình hội nhập đặc biệt là tình trạng khó khăn của thị trường bất động sản hiện tại và tình hình suy giảm kinh tế hiện nay, giúp DNBĐS trụ vững và phát triển trong những năm tới, từ đó góp phần nâng cao sức cạnh tranh của cả nền kinh tế.

Mặt khác, trong điều kiện hiện tại của thị trường, nếu không nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, doanh nghiệp sẽ có thể sẽ thua lỗ, đóng cửa và phá sản. Theo VietRees để đánh giá năng lực cạnh tranh của một DNBĐS, trước hết các DNBĐS cần phải xác định được các yếu tố nội tại bên trong và các yếu tố ảnh hưởng bên ngoài tác động đến năng lực cạnh tranh mình.

Các yếu tố nội tại chính yếu VietRees tư vấn các đơn vị cần được sử dụng để đánh giá năng lực cạnh tranh của một DNBĐS là:

- Chất lượng sản phẩm dịch vụ
- Sự đa dạng của dịch vụ cung cấp
- Nguồn nhân lực
- Khả năng phát triển thị trường
- Thương hiệu, uy tín của DNBĐS
- Năng lực tài chính
- Năng lực tổ chức và quản trị DNBĐS
- Hệ thống thông tin BĐS
- Trình độ sử dụng công nghệ thông tin.

Các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của DNBĐS có thể kể đến như các chính sách điều tiết vĩ mô của chính phủ - yếu tố luật pháp, các đối thủ cạnh tranh trong nước và nước ngoài, thị trường vốn, tâm lý của các đối tượng tham gia thị trường... Đối với các yếu tố bên ngoài này, DNBĐS rất khó có thể can thiệp để thay đổi hay điều chỉnh. Do đó doanh nghiệp chỉ cần nghiên cứu và hiểu rõ các yếu tố bên ngoài và tập trung vào các yếu tố nội tại của DNBĐS mình hơn.

2. Cách thức nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNBĐS Việt Nam

Để nâng cao năng lực cạnh tranh thì một trong những công việc mà doanh nghiệp cần làm là “chủ động đánh giá thực lực kinh doanh của mình” và “tìm ra những điểm mạnh cơ bản để phát huy linh hoạt trong từng thời kỳ kinh tế”.

Theo VietRees chỉ khi DNBĐS sở hữu, xây dựng và phát huy được năng lực cạnh tranh cốt lõi của mình so với các đối thủ cạnh tranh khác thì mới có thể phát triển bền vững và lâu dài được.

Việc xác định này sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng được chiến lược phát triển và chiến lược cạnh tranh hiệu quả.

3. Những hạn chế về năng lực cạnh tranh của đa số các DNBĐS hiện nay

- Chất lượng và khả năng cạnh tranh về mặt quản lý kém.
- Nguồn nhân lực chưa được đào tạo bài bản về lĩnh vực BĐS.
- Thông tin BĐS thiếu minh bạch.
- Hiệu quả công việc thấp.
- Khả năng tài chính kém.

- Sự yếu kém về thương hiệu.
- Chưa thật sự hướng đến đúng nhóm đối tượng khách hàng của mình.
- Chưa hiểu rõ và chấp hành đúng pháp luật.

4. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh

4.1. Nâng cao trình độ quản trị và đào tạo đội ngũ lãnh đạo DNBDS

Hai yếu tố thiết yếu hình thành năng lực tổng hợp của một doanh nhân đó là tố chất của chủ doanh nghiệp và năng lực quản lý. Để phát triển các năng lực nói trên, sự chủ động, tích cực phấn đấu của bản thân mỗi doanh nhân là nhân tố quyết định.

Theo VietRees, trước hết đội ngũ quản lý doanh nghiệp cần được chú trọng nâng cao những kỹ năng cần thiết và cập nhật những kiến thức hiện đại. Một số kiến thức và kỹ năng có thể đã có nhưng cần được hệ thống hoá và cập nhật mới. Nếu kết hợp những kỹ năng cơ bản với các kiến thức quản trị có hiệu quả sẽ có tác động quyết định đối với các nhà quản lý DNBDS, qua đó góp phần làm tăng khả năng cạnh tranh của các DNBDS.

4.2. Nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và sự đa dạng của dịch vụ cung cấp

Khi nguồn các sản phẩm BĐS ngày càng nhiều, thì chất lượng sản phẩm dịch vụ càng được khách hàng quan tâm. Chất lượng sản phẩm dịch vụ BĐS phải tương xứng với số tiền khách hàng đã bỏ ra. Phân bổ lại cơ cấu các sản phẩm của mình ở nhiều phân khúc, tập trung sản phẩm vào nhu cầu hiện tại của khách hàng, lấy số lượng bù đắp lợi nhuận (đầu tư vào phân khúc nhà ở dành cho người có thu nhập trung bình và thấp chẳng hạn là một ví dụ).

4.3. Xây dựng bộ phận thông tin thị trường và thường xuyên theo dõi cập nhật đầy đủ diễn biến của thị trường thông qua các kênh truyền thông đại chúng và khảo sát thực tế.

Đây là một công việc không phải là doanh nghiệp nào cũng có thể thực hiện tốt được trong khi thông tin thị trường BĐS lại kém minh bạch như hiện nay. Khi chưa có cơ quan nhà nước nào đứng ra tổ chức thu thập phân tích các thông tin thị trường thì DNBDS nên lựa chọn đơn vị có uy tín để thỏa thuận cung cấp những thông tin phù hợp và cần thiết cho doanh nghiệp của mình. Thực tế theo VietRees có rất nhiều doanh nghiệp khó có thể tự mình thực hiện được công việc này. Trong trường hợp chưa thể tự xây dựng và vận hành tốt đội ngũ đảm nhận công việc này thì có thể thực hiện thông qua các đơn vị chuyên về cung cấp thông tin thị trường, nghiên cứu và tư vấn bất động sản chuyên nghiệp hiện nay.

4.4. Mở rộng thị trường đầu tư kinh doanh theo từng lộ trình cụ thể dựa vào kết quả khảo sát nghiên cứu thị trường có khoa học.

4.5. Xây dựng bộ phận pháp lý ngay trong từng doanh nghiệp có chức năng tư vấn pháp lý cho các cấp quản lý và kiêm công tác ngăn ngừa xử lý rủi ro khủng hoảng.

4.6. Bồi dưỡng kiến thức BĐS cho nhân viên hiện tại và thu hút nhân viên giỏi.

Đây là điểm yếu của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các DNBDS nói riêng. Để có đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao, doanh nghiệp phải có chiến lược đào tạo và giữ và thu hút người tài. Để nâng cao hiệu quả làm việc, mỗi doanh nghiệp phải có chiến lược đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu cho các nhân viên chủ chốt phù hợp với yêu cầu của mình trong từng thời kỳ. Do đó, chương trình đào tạo, kế hoạch đào tạo hiệu quả chính là một trong những phương thức mà doanh nghiệp sử dụng để nâng cao năng lực cạnh tranh. Đồng thời, doanh nghiệp cần chú trọng xây dựng chính sách đãi ngộ như chính sách lương, thưởng hợp lý để giữ ổn định lượng nhân viên của mình, nhất là những nhân viên giỏi.

Ngoài ra, doanh nghiệp nên kết hợp với các trường đại học cao đẳng để tuyển dụng những sinh viên giỏi sắp ra trường nhằm xây dựng cho mình đội ngũ nhân viên trẻ, năng động có thể đảm nhiệm các vị trí chuyên môn quan trọng sau này.

4.7. Xây dựng cho mình một hình tượng tốt đẹp đối với công chúng.

Doanh nghiệp nào cũng hiểu rõ rằng muốn có hình tượng công chúng tốt đẹp, trước hết phải chiếm được lòng tin của khách hàng bằng chất lượng sản phẩm dịch vụ mình cung cấp, các hoạt động kinh doanh tiếp thị, các dịch vụ hậu mãi, ...

Thông qua việc chiến lược Marketing và chiến lược hậu mãi để quảng bá thương hiệu của chính doanh nghiệp, nếu công tác này được DN BĐS thực hiện tốt sẽ rất thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc định giá DN BĐS để huy động vốn thông qua việc phát hành cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp ra bên ngoài.

Tuy nhiên, những hoạt động tiếp thị BĐS diễn ra trên thị trường hiện nay cho thấy, các hoạt động tiếp thị chưa được các chủ đầu tư, kể cả các chủ đầu tư bất động sản lớn chú trọng đầu tư đúng mức, khi thị trường sôi động như trong năm 2006 - 2007 thì các chủ đầu tư gần như chỉ tập trung vào khâu tổ chức bán hàng, tổ chức sự kiện và giới thiệu sản phẩm còn các hoạt động truyền thông tiếp thị diễn ra hết sức rời rạc và thiếu nhất quán. Các chủ đầu tư cũng chưa tạo được sự khác biệt hay nổi trội cho các sản phẩm BĐS của mình ngoài yếu tố thiết kế kiến trúc. Nhiều chủ đầu tư có nhiều dự án BĐS lớn, tự kinh doanh sản phẩm nhưng không có phòng kinh doanh tiếp thị, bộ phận Marketing hoặc cán bộ chuyên trách có trình độ chuyên môn về tiếp thị.

Trong tình hình khó khăn hiện thời như năm 2008 vừa qua, vẫn một số ít các công ty bất động sản đã có nhiều cách thức tiếp thị mới, nhắm đến đối tượng khách hàng thực sự.

4.8. Mở rộng kênh huy động vốn cho DN BĐS

Nguồn vốn của các DN BĐS hiện nay chủ yếu là từ các ngân hàng thương mại. Mặc dù các ngân hàng đã giảm lãi suất cho vay tuy nhiên các điều kiện cho vay lại khó khăn hơn trước nên rất ít doanh nghiệp BĐS vay được từ kênh vốn chính này. Một số ít các doanh nghiệp phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán nhưng không huy động được nhiều vốn vì thị trường chứng khoán đang rơi tự do.

Ngoài nguồn vốn vay từ ngân hàng và huy động từ thị trường chứng khoán, doanh nghiệp nên mở rộng phát hành trái phiếu doanh nghiệp và phát hành trái phiếu BĐS từ chính dự án BĐS mình đầu tư, đồng thời đẩy mạnh các công tác liên doanh, liên kết, sát nhập để phát triển.

Lời kết:

Trong điều kiện hiện tại của thị trường, nếu không nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, không có chiến lược bài bản, doanh nghiệp sẽ có thể sẽ thua lỗ, đóng cửa và phá sản. Để đảm bảo tính khách quan trong việc đánh giá lại năng lực cạnh tranh DN BĐS của mình, theo VietRees các chủ doanh nghiệp nên thực hiện công tác này một cách nghiêm túc, có thể cần phải có sự trợ giúp của các doanh nghiệp tư vấn có uy tín trên thị trường để hỗ trợ. Mặt khác, dù có đánh giá như thế nào đi nữa thì cũng cần phải có căn cứ so sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng lĩnh vực hoạt động, trong cùng phân khúc thị trường và cạnh tranh trực tiếp, gián tiếp đối với doanh nghiệp của mình.

VietRees, tháng 12/2008