

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM, 2008

Tình hình thị trường bất động sản cho thấy các giao dịch gần như “đóng băng”, ngân hàng siết chặt cho vay tín dụng, lãi suất ngân hàng cao ngất ngưỡng, giá vật liệu xây dựng tăng cao và các chính sách quản lý nhà nước chưa thật sự hoàn chỉnh. Trước tình hình này các nhà đầu tư phát triển dự án bất động sản trong nước thật sự đang gặp rất nhiều khó khăn, đang khá bị quan và nhất là đối với các doanh nghiệp đang sở hữu dự án, chuẩn bị phát triển hoặc đang trong bước đầu của quá trình đầu tư xây dựng dự án.

Trong khi đó theo chiều ngược lại, vốn đầu tư nước ngoài vẫn tiếp tục đổ vào lĩnh vực Bất động sản ào ạt. Tổng số vốn đầu tư nước ngoài đổ vào bất động sản Việt Nam đạt gần 8 tỷ USD trong 5 tháng đầu năm 2008, tăng 160,8% về vốn so với cùng kỳ năm ngoái.

VietRees nhận định các chủ đầu tư bất động sản nước ngoài vẫn lạc quan về thị trường bất động sản Việt Nam vì theo họ, thị trường bất động sản Việt Nam vẫn còn rất nhiều tiềm năng phát triển, cầu vẫn còn thiếu rất nhiều trong nhiều phân khúc khác nhau, kinh tế Việt Nam vẫn liên tục duy trì mức phát triển ổn định. Do đó, nếu có chiến lược phát triển rõ ràng, đúng đắn như nhắm đúng vào khách hàng mục tiêu, những người có nhu cầu mua thực sự, đầu tư, việc kinh doanh tiếp thị tiến hành một cách bài bản, chuyên nghiệp thì khả năng thành công là điều có thể thấy được.

Theo phân tích của VietRees, hiện tại thị trường bất động sản nhìn ở khía cạnh đầu tư phát triển dự án đang hình thành một số xu hướng.

Xu hướng đầu tư phát triển dự án bất động sản

1. Các doanh nghiệp trong nước với tiềm lực tài chính mạnh, vững, chủ yếu là các tập đoàn vẫn tiếp tục phát triển, nhưng tiến độ có thể chậm hơn trước đây.
2. Một phần lớn các doanh nghiệp vẫn mong muốn và cố gắng cầm cự để tiếp tục giữ chân trong lĩnh vực này, nhưng thay vì tự thân vận động như cách trước đây, nay các đơn vị này chuyển sang hình thức liên doanh, kêu gọi hợp tác, đầu tư, liên kết.
3. Một số doanh nghiệp, chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ, một số doanh nghiệp vừa nhưng cơ cấu chưa vững, và cả một số cá nhân đang sở hữu và có dự định phát triển dự án trước đây. Nay đang gặp khó khăn về triển khai dự án nhưng không tìm được đối tác phù hợp lại nhắm đến hình thức chuyển nhượng dự án.

Trước tình hình này dẫn đến một thực tế là có rất nhiều các nhà đầu tư nước ngoài đang sẵn lòng các dự án của các công ty trong nước để mua, sang nhượng hoặc hợp tác liên doanh. Theo nghiên cứu của VietRees, một số thuận lợi khiến cho các nhà đầu tư nước ngoài rất thích hình thức này đó là tình trạng pháp lý của dự án đã rõ ràng, tránh đi các khâu đền bù giải tỏa, thậm chí một số dự án chỉ cần đầu tư và có thể tiến hành triển khai nhanh chóng. Thêm vào đó là chi phí đầu tư đôi khi còn thấp hơn thực tế chút ít do chủ dự án lo bị thu hồi đất dự án do chậm triển khai theo quy định.

Hiện nay, Phòng Xúc tiến Đầu tư VietRees vẫn đang nhận được rất nhiều yêu cầu từ các Chủ dự án là các nhà đầu tư trong nước, đang có dự án cần tìm kiếm nguồn vốn đầu tư hoặc chuyển nhượng, cũng như là các yêu cầu tìm kiếm Bất động sản của các Nhà đầu tư nước ngoài. Với vai trò là một đơn vị cung cấp các dịch vụ hỗ trợ toàn diện, có sự thấu hiểu sâu sắc về thị trường, cũng như là những kinh nghiệm làm việc với các đối tác nước ngoài, VietRees đưa ra những lời khuyên sau cho các chủ dự án muốn kêu gọi đầu tư nước ngoài cho dự án.

Lời khuyên dành cho các chủ dự án muốn kêu gọi đầu tư nước ngoài

1. Chuẩn bị hồ sơ về dự án thật hoàn chỉnh (đặc biệt quan trọng là các giấy tờ pháp lý dự án)
2. Nghiên cứu kỹ về mức giá chuyển nhượng hoặc vốn góp (nếu là hình thức hợp tác, liên doanh)
3. Nếu dự án đã lên quy hoạch, thì cần phải có bảng phân bổ ngân sách đầu tư hợp lý, rõ ràng cùng với thiết kế chi tiết của từng hạng mục trong tổng thể dự án.
4. Trình được bản phân tích mức độ khả thi và tính thành công (khả năng sinh lợi hấp dẫn) của dự án.
5. Nếu liên doanh, chủ dự án cần phải có các báo cáo tài chính về tình hình doanh nghiệp được chuẩn bị chu đáo, rõ ràng và thực hiện bởi các đơn vị kiểm toán uy tín.
6. Ngoài ra, một yếu tố nhỏ nhưng cũng không kém phần quan trọng đó là nên tìm hiểu về văn hóa doanh nghiệp, văn hóa quốc gia của Nhà đầu tư nước ngoài để có thể đáp ứng hoặc giải tỏa đúng những lo lắng và làm hài lòng với các đòi hỏi của các nhà đầu tư nước ngoài này.

VietRees, Tháng 7/2008