

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
KHOA KINH TẾ VÀ KINH DOANH QUỐC TẾ
CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ ĐỐI NGOẠI**

-----***-----



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

Thị trường bất động sản Hà Nội – Thực trạng và giải pháp

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Hồng Nhung

Lớp : Trung 2

Khoá : K 43

Giáo viên hướng dẫn : PGS.TS Đỗ Thị Loan

Hà Nội, tháng 05/2008

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC BẢNG VÀ HÌNH	vi
LỜI MỞ ĐẦU	1
Chương 1: Một số vấn đề cơ bản về thị trường bất động sản và hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản	4
1.1. Khái niệm bất động sản và phân loại bất động sản	4
1.1.1. <i>Khái niệm bất động sản</i>	4
1.1.2 <i>Phân loại bất động sản</i>	5
1.1.3 <i>Đặc điểm bất động sản</i>	6
1.1.4. <i>Điều kiện để bất động sản trở thành hàng hóa và đặc điểm của bất động sản hàng hóa</i>	8
1.2 .Thị trường bất động sản	10
1.2.1 <i>Khái niệm thị trường</i>	10
1.2.2. <i>Khái niệm thị trường bất động sản</i>	10
1.2.3. <i>Các yếu tố cấu thành thị trường bất động sản và phân loại thị trường bất động sản</i>	12
1.2.4 <i>Đặc điểm của thị trường bất động sản</i>	15
1.2.5. <i>Nhóm các nhân tố ảnh hưởng tới thị trường bất động sản</i>	18
1.3. Vai trò của hoạt động kinh doanh bất động sản trong nền kinh tế quốc dân	18
1.3.1 <i>Làm tăng giá trị của đất đai và thúc đẩy sản xuất phát triển</i>	18
1.3.2. <i>Huy động vốn và nguồn lực cho nền kinh tế</i>	18
1.3.3. <i>Tăng thu nhập cho Ngân sách Nhà nước</i>	19
1.3.4. <i>Mở rộng và phát triển thị trường trong nước, mở rộng quan hệ quốc tế</i>	19
1.3.5 <i>Tạo công ăn việc làm, ổn định đời sống nhân dân</i>	20
1.4. Hoạt động kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ bất động sản	20
1.4.1 <i>Một số khái niệm cơ bản về kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ bất động sản</i>	20
1.4.2 <i>Một số vấn đề cơ bản về hoạt động môi giới bất động sản</i>	22

1.4.3 . <i>Một số vấn đề cơ bản về hoạt động thẩm định giá bất động sản</i>	24
1.4.4. <i>Một số vấn đề cơ bản về hoạt động quản lý bất động sản</i>	27
1.4.5. <i>Một số vấn đề cơ bản về hoạt động đấu giá bất động sản, quảng cáo bất động sản và sàn giao dịch bất động sản</i>	29
Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh bất động sản tại Hà Nội	31
2.1. Các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội	31
2.1.1 <i>Nhu cầu</i>	31
2.1.2 <i>Lượng tiền lưu thông trong bất động sản</i>	31
2.1.3. <i>Yếu tố tâm lý</i>	32
2.1.4. <i>Các quy định hành chính và thuế quan của Nhà nước</i>	33
2.2. Thực trạng kinh doanh bất động sản ở Hà Nội trong 3 năm trở lại đây (2005-2008)	33
2.2.1 <i>Mảng thị trường văn phòng cho thuê</i>	35
2.2.2. <i>Mảng thị trường căn hộ cho thuê</i>	40
2.2.3. <i>Mảng thị trường nhà ở</i>	42
2.2.4. <i>Mảng thị trường khách sạn</i>	45
2.2.5. <i>Mảng thị trường trung tâm thương mại</i>	48
2.3. Thực trạng kinh doanh dịch vụ bất động sản ở Hà Nội	50
2.3.1 <i>.Hoạt động môi giới bất động sản</i>	50
2.3.2. <i>Thẩm định giá bất động sản</i>	53
2.3.3. <i>Hoạt động quản lý bất động sản tại Hà Nội</i>	55
2.3.4. <i>Hoạt động sàn giao dịch bất động sản tại Hà Nội</i>	57
2.4. Nhận xét chung về hoạt động kinh doanh bất động sản ở Hà Nội	58
2.4.1. <i>Những mặt đã đạt được</i>	58
2.4.2. <i>Những hạn chế</i>	60
Chương 3: Các giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội	64
3.1. Những văn bản pháp luật tác động tới thị trường bất động sản Hà Nội và hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội	64
3.2. Kinh nghiệm kinh doanh bất động sản của một số nước AIPO và bài học cho Việt Nam	65

3.2.1. <i>Kinh nghiệm</i>	66
3.2.2. <i>Bài học cho Việt Nam</i>	70
3.3. Những dự báo về hoạt động kinh doanh bất động sản ở Hà Nội	71
3.3.1. <i>Ảnh hưởng của chính sách quy hoạch và phát triển vùng Thủ đô Hà Nội (Vùng Hà Nội + 7) tới hoạt động kinh doanh bất động sản ở Hà Nội ..</i>	71
3.3.2. <i>Ảnh hưởng của Nghị quyết về việc thí điểm cho tổ chức, cá nhân nước ngoài được mua và sở hữu nhà ở có thời hạn tại Việt Nam</i>	74
3.3.3. <i>Những dự báo về xu hướng đầu tư vào thị trường bất động sản Hà Nội trong thời gian tới.....</i>	76
3.4. Một số giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh bất động sản ở Hà Nội	81
3.4.1. <i>Các giải pháp vĩ mô</i>	81
3.4.2. <i>Các giải pháp vi mô</i>	87
KẾT LUẬN	91
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	1

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

WTO	World Trade Organization	Tổ chức thương mại thế giới
CBD	Central Business District	Trung tâm thương mại
MICE	Meeting Incentive Convention Exhibition	
ACB	Asia Commercial Bank	Ngân hàng Á Châu
CBRE	CB Richard Ellis	
AIPO	ASEAN Inter-Parliamentary Organization	Tổ chức liên nghị viện Hiệp hội các nước Đông Nam Á

DANH MỤC BẢNG VÀ HÌNH

Bảng 2.1: Phân hạng các tòa nhà	33
Hình 2.1: Tổng tích lũy diện tích và lượng cung về văn phòng hạng A&B	36
Hình 2.2: Diện tích cho thuê và Hiệu suất sử dụng tại các tòa nhà văn phòng hạng A&B (đơn vị: m ²)	37
Hình 2.3: Giá thuê trung bình của văn phòng hạng A tại Hà Nội (USD/m ² /tháng)	38
Hình 2.4: Giá thuê trung bình của văn phòng hạng B tại Hà Nội (USD/m ² /tháng)	38
Hình 2.5: Giá bán căn hộ tại một số dự án tiêu biểu (USD).....	43
Hình 2.6: Giá thuê trung bình khách sạn 5 sao tại Hà Nội (USD/night).....	47
Hình 2.7: Hệ số sử dụng phòng trung bình của khách sạn 5 sao tại Hà Nội.....	48

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Sự phát triển kinh tế của một quốc gia luôn đi cùng với sự phát triển của các dự án bất động sản. Là một đất nước có nền kinh tế đang phát triển, Việt Nam lại càng phải đặc biệt chú ý tới việc đẩy nhanh quá trình đô thị hóa, hiện đại hóa, phát triển cơ sở hạ tầng, trong đó có các dự án bất động sản nhằm ổn định đời sống nhân dân, đồng thời đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài và phát triển các nguồn lực trong nước.

Hai thập kỉ trở lại đây đánh dấu sự xuất hiện ngày càng nhiều của những tòa nhà văn phòng, khách sạn, căn hộ, trung tâm thương mại... Những công trình này làm thay đổi diện mạo thành phố, làm cho thành phố ngày càng hiện đại hơn và ngày càng đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Và một điều rất dễ nhận thấy là sự gia tăng đáng kể về dân số tại các thành phố lớn đã đặt ra thách thức lớn về nhu cầu nhà ở cho người dân. Chính vì thế mà thị trường bất động sản tại các khu vực này đã trở nên cực kì sôi động, trong đó có thủ đô Hà Nội - trung tâm văn hóa - chính trị - xã hội của cả nước. Trên địa bàn Thủ đô Hà Nội có rất nhiều các doanh nghiệp Việt Nam cũng như các công ty nước ngoài kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản. Thị trường này là mảnh đất màu mỡ, đem lại lợi nhuận lớn cho các nhà đầu tư. Tuy nhiên, thị trường bất động sản Hà Nội cũng chứa đựng rất nhiều rủi ro và biến động. Hiện nay, Hà Nội đã và đang dần dần triển khai mở rộng thành phố ra 7 tỉnh láng giềng. Trong tương lai, Hà Nội sẽ đầu tư xây dựng và phát triển thêm nhiều các dự án bất động sản nữa để đáp ứng nhu cầu của dân cư và nhu cầu của các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Tuy nhiên, thực trạng hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội còn chưa thực sự phát triển, chưa đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu của thị trường. Điều đó là nguyên nhân chính dẫn đến sự kém phát triển của thị trường này. Các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội chưa khai thác hết tiềm năng của thị trường, do đó hoạt động kinh doanh kém hiệu quả. Do nhận thấy những điểm hạn chế của thị trường bất động sản Hà Nội cũng như những hạn chế của các hoạt động kinh doanh trên thị trường này; đồng thời nhận

biết được nhu cầu của các giới quan tâm đến bất động sản và tầm quan trọng của việc phát triển hoạt động kinh doanh bất động sản tại Hà Nội nhằm đáp ứng nhu cầu của mọi hoạt động trong nền kinh tế, tác giả đã mạnh dạn chọn đề tài cho khóa luận tốt nghiệp của mình là: ***“Thị trường bất động sản Hà Nội – Thực trạng và giải pháp”***.

2. Mục đích nghiên cứu:

Mục đích nghiên cứu của đề tài là nhằm hệ thống hóa những cơ sở lý luận về thị trường bất động sản và hoạt động kinh doanh bất động sản; phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội và đồng thời đưa ra những dự báo và giải pháp phát triển thị trường này trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Khóa luận đưa ra các khái niệm cơ bản về thị trường bất động sản Hà Nội và hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản tại Hà Nội.

3.2. Phạm vi nghiên cứu:

Khóa luận nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội trong thời gian qua (chủ yếu là trong khoảng thời gian từ năm 2005 đến nay). Trong những năm 2005-2008 là khoảng thời gian gần đây nhất mà thị trường BĐS Hà Nội có nhiều biến động đáng lưu ý. Đó chính là lý do tác giả chọn nghiên cứu trong khoảng thời gian này.

4. Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong khóa luận là tổng hợp của các phương pháp tiếp cận hệ thống, phương pháp thống kê, so sánh, tổng hợp, đối chiếu, kết hợp với số liệu thực tế. Bên cạnh đó để tăng thêm tính trực quan, khóa luận cũng sử dụng một số sơ đồ, đồ thị, bảng và hình ảnh.

5. Kết cấu của khóa luận:

Ngoài phần Lời mở đầu và Kết luận, khóa luận tốt nghiệp này được chia làm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề cơ bản về thị trường bất động sản và hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản

Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội

Chương 3: Các giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội

Tác giả rất chân thành cảm ơn **PGS.TS. Đỗ Thị Loan – Trưởng Khoa Sau Đại Học trường Đại học Ngoại Thương Hà Nội** đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ tác giả đi sâu nghiên cứu và hoàn thành tốt khóa luận tốt nghiệp của mình. Do thời gian khá hạn hẹp, tài liệu thu thập được không nhiều và kinh nghiệm của bản thân còn hạn chế, chắc chắn khóa luận không tránh khỏi có nhiều thiếu sót. Tác giả xin chân thành cảm ơn những đóng góp, bổ sung của các thầy cô và các bạn đọc.

Chương 1: Một số vấn đề cơ bản về thị trường bất động sản và hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản

1.1. Khái niệm bất động sản và phân loại bất động sản

1.1.1. Khái niệm bất động sản

Việc phân loại tài sản thành hai loại: “động sản” và “bất động sản” (BDS) có nguồn gốc từ luật cổ La mã. Hiện nay, BDS là khái niệm được dùng ở nhiều quốc gia trên thế giới. Người Anh sử dụng từ “real estate” (hoặc “real property”; “realty”) để chỉ BDS:

“Về mặt luật pháp, đó là khái niệm chỉ đất và hầu hết những thứ gắn liền với nó với quyền sở hữu từ dưới lòng đất lên đến không gian. Về mặt không gian, đó là khái niệm chỉ các tài sản dưới dạng đất đai hoặc các công trình xây dựng và các hoạt động liên quan đến quyền sở hữu, sử dụng và chuyển nhượng các tài sản này” [30].

Theo khái niệm trên, BDS không chỉ là đất đai, của cải trong lòng đất mà còn là tất cả những gì được tạo ra do công sức lao động của con người gắn liền với đất. BDS bao gồm các công trình xây dựng, mùa màng, cây trồng... và tất cả những gì liên quan đến đất đai hay gắn liền với đất đai theo không gian ba chiều (chiều cao, chiều sâu, chiều rộng) để tạo thành một dạng vật chất có cấu trúc và công năng xác định. Ngoài ra, BDS còn bao gồm cả quyền sở hữu, sử dụng, chuyển nhượng kèm theo đó.

Hệ thống pháp luật của các quốc gia trên thế giới đều thống nhất ở điểm BDS bao gồm đất đai và các tài sản gắn liền với đất đai, tuy nhiên, mỗi nước cũng có những quan điểm và tiêu chí phân loại riêng.

Theo khoản 1, điều 86 Bộ Luật Dân sự của Nhật Bản: “Đất đai và các vật gắn liền với đất là bất động sản”.

Ở Việt Nam, trước khi ban hành Bộ Luật Dân sự năm 1995, trong hệ thống pháp luật cũng như trong quản lý và hoạt động kinh tế, chúng ta rất ít khi sử dụng các thuật ngữ BDS và động sản. Trong pháp luật kinh tế trước đây, chúng ta thường sử dụng thuật ngữ tài sản cố định, tài sản lưu động và xác định nội hàm của chúng.

Bộ Luật Dân sự Việt Nam 2005 đã phân chia tài sản theo thông lệ và tập quán quốc tế thành BĐS và động sản. Theo đó, điều 174 quy định:

“Bất động sản là các tài sản không di dời được bao gồm đất đai, nhà ở, các công trình xây dựng gắn liền với đất đai kể cả các tài sản gắn liền với nhà ở, công trình xây dựng ở đó, các tài sản gắn liền với đất đai và các tài sản khác do pháp luật quy định. Động sản là các tài sản không phải bất động sản” [1]

Từ khái niệm trên ta có thể có cách diễn giải như sau: yếu tố không thể di dời được coi là tiêu thức đầu tiên trong việc xác định BĐS. Khái niệm liệt kê thứ tự các yếu tố không thể di dời được như nhà xây dựng trên đất, vật xây dựng khác gắn liền với nhà và các tài sản cố định khác được pháp luật quy định. Như vậy, BĐS chỉ bao gồm các tài sản cố định gắn với đất và nhà. Khái niệm của Bộ Luật Dân sự Việt Nam 2005 đưa ra hướng nhìn nhận BĐS một cách bao quát nhất, phổ biến nhất là đất và vật kiến trúc trên đất. Khái niệm này sẽ được tác giả vận dụng xuyên suốt khóa luận của mình.

1.1.2. Phân loại bất động sản

BĐS có rất nhiều loại. Trên thực tế, có nhiều cách phân loại BĐS, tùy theo mục đích nghiên cứu và hướng tiếp cận khái niệm BĐS.

+ Xét về mặt quản lý xây dựng và phát triển BĐS, có thể phân chia BĐS theo ba nhóm sau:

- BĐS có đầu tư xây dựng: bao gồm BĐS nhà ở, nhà xưởng, công trình thương mại dịch vụ, BĐS hạ tầng (hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội), BĐS là trụ sở làm việc... Trong nhóm này, BĐS nhà đất (đất đai và các tài sản gắn liền với đất đai) là nhóm BĐS cơ bản, tính chất phức tạp rất cao và chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố chủ quan, khách quan. Nhóm này cũng có tác động lớn đến quá trình phát triển của nền kinh tế và phát triển đô thị bền vững. Nhóm này chiếm tuyệt đại đa số các giao dịch trên thị trường BĐS ở tất cả các nước trên thế giới.

- BĐS không đầu tư xây dựng: BĐS ở nhóm này chủ yếu là đất nông nghiệp (dưới dạng tư liệu sản xuất) bao gồm đất nông nghiệp, đất rừng, đất nuôi trồng thủy sản, đất làm muối, đất hiếm...

- BĐS đặc biệt: là những BĐS như các công trình bảo tồn quốc gia, di sản văn hóa vật thể, nhà thờ họ, đền chùa, nghĩa trang... Nhóm này có những đặc điểm là khả năng tham gia thị trường rất thấp.

+ Xét về mặt kinh tế, nhiều luật gia và các nhà kinh tế trên thế giới đã phân chia BĐS thành năm loại chủ yếu theo từng lĩnh vực:

- Nhà ở là loại BĐS được sử dụng làm nơi cư ngụ cho các gia đình, cá nhân

- BĐS công nghiệp gồm: nhà làm việc của doanh nghiệp, xưởng máy, nhà kho, các nhà máy điện, nhà máy nước...

- BĐS nông nghiệp bao gồm: các đồn điền, trang trại, vườn cây lâu năm, rừng khai thác gỗ, trại chăn nuôi, đất canh tác rau quả, các trại nuôi trồng thủy sản...

- BĐS thương mại bao gồm: các tòa nhà văn phòng, trung tâm thương mại, căn hộ cho thuê, khách sạn, nhà hàng, các bãi đỗ xe, các phương tiện công ích, khu vui chơi thể thao...

- BĐS sử dụng cho mục đích chuyên biệt bao gồm: các giảng đường, trường học, BĐS thuộc nông nghiệp quản lý và sử dụng...

Dù phân loại theo cách nào, cũng có thể thấy một cách hiểu phổ biến về BĐS là BĐS là những tài sản vật chất không thể di dời, tồn tại và ổn định lâu năm. Tài sản có thể coi là BĐS khi hội tụ các điều kiện sau:

+ Là yếu tố vật chất có ích cho con người.

+ Được sở hữu (chiếm giữ) bởi cá nhân hay cộng đồng người.

+ Có thể đo lường được bằng giá trị nhất định.

+ Không thể di dời, công năng hình thái của nó không thay đổi.

+ Tồn tại lâu dài.

1.1.3. Đặc điểm bất động sản

BĐS có những đặc điểm khác biệt so với các hàng hóa khác, nhưng điểm nổi bật nhất của BĐS là tính cố định, tính hữu hạn và giá trị của nó phụ thuộc vào nhiều mục đích sử dụng:

+ Tính cố định:

- Đặc tính này đòi hỏi phải có phương thức giao dịch và quản lý hoạt động giao dịch khác với thị trường hàng hóa khác. Với các hàng hóa khác, người bán và

người mua có thể di chuyển hàng hóa tùy ý nhưng điều này hầu như không thể thực hiện được với BĐS. Hàng hóa BĐS không thể đem đi trưng bày ở nơi khác mà thường chỉ được giới thiệu thông qua hình ảnh, bản vẽ hoặc các tài liệu, hình thức mô tả khác. Vì đặc điểm này mà việc quản lý BĐS có thể được thực hiện dễ dàng hơn cho dù thay đổi nhiều chủ sở hữu. Pháp luật quy định việc giao dịch BĐS thông qua chứng từ, chứng thư về quyền sử dụng, phải đăng ký với cơ quan có thẩm quyền nhằm mục đích quản lý chặt chẽ BĐS và bảo vệ quyền lợi của chủ sở hữu.

- Tính cố định còn làm cho hàng hóa BĐS mang đặc điểm và tính địa phương rất cao. Cùng một loại BĐS nhưng ở những địa điểm khác nhau thì có những giá trị rất khác nhau. Ví dụ, cùng một loại BĐS như nhau nhưng ở vị trí trung tâm thành phố lại có giá trị cao hơn so với đất ở ngoại ô; hoặc đất ở thành phố thì đất hơn đất ở nông thôn...

- Tính cố định này đã đặt ra vấn đề phải có sự điều tiết thị trường BĐS khác so với thị trường hàng hóa thông thường, thông qua dự báo về kế hoạch tạo lập chủ động của chính quyền địa phương để điều tiết cung cầu.

+ Tính hữu hạn:

- BĐS đất đai là loại tài sản bị hạn chế về mặt gia tăng số lượng. Do bản thân đất không thể sinh sôi thêm được mà chỉ có thể tạo ra thêm các công trình được xây trên đất. Quỹ đất là có giới hạn và do đó việc xây dựng cũng không thể vô hạn.

- Đặc điểm này sẽ làm cho có lúc đất đai trở nên khan hiếm cho một mục đích đầu tư nào đó và giá đất sẽ bị biến động theo. Vì vậy các nhà hoạch định chính sách phải có sự nghiên cứu rất kỹ trước khi đưa ra một bản quy hoạch phát triển cho một vùng, một khu vực nào đó để tránh đầu tư lãng phí, kém hiệu quả.

+ Tính chịu ảnh hưởng lẫn nhau:

- BĐS chịu sự ảnh hưởng lẫn nhau rất lớn, giá trị của một BĐS này có thể bị tác động bởi một BĐS khác. Đặc biệt trong trường hợp Nhà nước đầu tư xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng làm tăng vẻ đẹp và nâng cao giá trị sử dụng của BĐS trong khu vực đó. Trong thực tế, việc xây dựng BĐS này làm tôn thêm vẻ đẹp và sự hấp dẫn của BĐS khác là hiện tượng khá phổ biến.

+ Giá trị BĐS:

- BĐS thường được coi là các tài sản lớn và có thể gia tăng giá trị (thông qua đầu tư, kinh doanh...). BĐS trở thành đối tượng để đầu tư hoặc đơn giản là để bảo toàn giá trị đồng tiền tích lũy và cũng là đối tượng thu hút đầu cơ.

- Giá trị BĐS đất đai cũng có đặc thù rất khác biệt so với các BĐS khác. Giá trị của BĐS đất đai phụ thuộc vào mục đích sử dụng chúng, nói cách khác là phụ thuộc vào sự tác động của yếu tố con người làm tăng khả năng sinh lời BĐS. Công tác quy hoạch có vai trò ảnh hưởng quyết định đối với giá trị BĐS nói chung và nâng cao hiệu quả sử dụng đất nói riêng. Ví dụ: đất được quy hoạch trở thành khu trung tâm thương mại hoặc khu chung cư có giá cao hơn đất nông nghiệp, đất rừng...

+ Các tính chất khác:

- Tính thích ứng: Lợi ích của BĐS được sinh ra trong quá trình sử dụng. BĐS trong quá trình sử dụng có thể điều chỉnh công năng mà vẫn giữ được những nét đặc trưng của nó, đồng thời vẫn đảm bảo yêu cầu sử dụng của người tiêu dùng trong việc thỏa mãn nhu cầu sinh hoạt, sản xuất – kinh doanh và các hoạt động khác.

- Tính phụ thuộc vào năng lực quản lý: Hàng hóa BĐS đòi hỏi khả năng và chi phí quản lý cao hơn so với các hàng hóa thông thường khác. Việc đầu tư xây dựng BĐS rất phức tạp, chi phí lớn, thời gian dài. Do đó, BĐS đòi hỏi cần có khả năng quản lý thích hợp và tương xứng.

- Mang nặng yếu tố tập quán, thị hiếu và tâm lý xã hội: Hàng hóa BĐS chịu sự chi phối của các yếu tố trên mạnh hơn so với các hàng hóa thông thường khác. Nhu cầu về BĐS của mỗi vùng, mỗi khu vực, mỗi quốc gia là rất khác nhau. Nó phụ thuộc vào thị hiếu, tập quán của người dân sinh sống tại đó. Yếu tố tâm lý xã hội, thậm chí cả các vấn đề tín ngưỡng tôn giáo, tâm linh... đều chi phối nhu cầu và hình thức BĐS.

1.1.4. Điều kiện để bất động sản trở thành hàng hóa và đặc điểm của bất động sản hàng hóa

+ Điều kiện để bất động sản trở thành hàng hóa:

Theo định nghĩa kinh tế học cổ điển, để của cải nói chung trở thành hàng hóa, xã hội phải có sự phân công lao động đến một mức độ nhất định, đồng thời phải có

sự cách biệt tương đối giữa các chủ thể sản xuất. Tuy nhiên đối với những hàng hóa đặc biệt phải có những điều kiện đặc biệt.

Riêng đối với BĐS, không phải mọi loại BĐS là hàng hóa. Đất đai là tài nguyên khi nó thuần túy là sản vật của tự nhiên. Đất là hàng hóa và là hàng hóa đặc biệt nếu nó hội tụ đủ những yếu tố sau đây:

- Đất phải là sản phẩm của lao động, do con người bỏ công khai phá giữ gìn.
- Đất phải có quyền sở hữu, quyền sử dụng tách biệt một cách rõ ràng và được pháp luật thừa nhận mới đem trao đổi, giao dịch được như đem cho thuê, đem chuyển nhượng, thế chấp...

Để đất trở thành hàng hóa, có ba điều chú ý sau:

- Hàng hóa theo đúng nghĩa thì cần phải là vật có ích, và tính có ích phải do con người tạo ra chứ không phải do thiên nhiên trao tặng và nó phải có ích cho người khác, cho xã hội. Và như thế đất mới có giá trị trao đổi.

- Bản thân đất rất quý nhưng chính quyền sở hữu và sử dụng nó mới có giá trị trao đổi. Có các cấp độ khác nhau về quyền sở hữu, có thể là quyền sở hữu song song hoặc quyền thuê đất trong một thời gian nhất định theo một hợp đồng thuê đất đối với người sở hữu đất. Tài sản cố định trên đất cũng có quyền sở hữu và sử dụng, có giá trị trao đổi.

- Thực tế là có những BĐS rất khó trở thành BĐS hàng hóa như BĐS công cộng mà việc sử dụng của người này không loại trừ đến việc sử dụng của người khác, việc tính phí đối với người sử dụng rất khó khăn. Ở Việt Nam và một số nước trên thế giới hiện nay vẫn có sự tách rời giữa quyền sở hữu và quyền sử dụng đất. Trong đó, đất thuộc sở hữu toàn dân mà Nhà nước là người đại diện, chỉ có quyền sở hữu đất mới là hàng hóa. Điều này cũng được quy định trong Luật Đất đai như sau: “Đất đai thuộc sở hữu toàn dân do Nhà nước đại diện chủ sở hữu”. Luật Đất đai cũng đồng thời quyết định các loại đất được tham gia thị trường BĐS cũng như các điều kiện để đất tham gia thị trường BĐS.

+ Đặc điểm của hàng hóa BĐS:

- Hàng hóa BĐS thường gắn liền với một vị trí cố định.
- BĐS là loại hàng hóa cần nhiều vốn đầu tư dài hạn.

- Hàng hóa BĐS luôn nằm trong một không gian nhất định.
- BĐS là loại hàng hóa không đồng nhất, đa dạng.

1.2. Thị trường bất động sản

1.2.1. Khái niệm thị trường

Thị trường là phạm trù kinh tế tổng hợp gắn liền với quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa. Thừa nhận sản xuất hàng hóa không thể phủ định sự tồn tại khách quan của thị trường. Qua nghiên cứu và phân tích lý luận về thị trường của các nhà kinh điển ta thấy một số vấn đề cần lưu ý sau:

+ Thị trường gắn với sản xuất hàng hóa. Sản xuất hàng hóa là cơ sở kinh tế quan trọng của thị trường. Thị trường phản ánh trình độ và mức độ của nền sản xuất xã hội.

+ Mọi quan hệ giữa thị trường trong nước và thị trường nước ngoài ngày càng được nhận thức đầy đủ, đúng đắn. Vai trò của Nhà nước đối với thị trường là cần thiết tất yếu. Nhà nước phải đưa ra các giải pháp để biến thị trường trong nước trở thành bộ phận của thị trường thế giới.

+ Ngày nay không tồn tại thị trường dưới dạng thuần túy đơn nhất. Trong nền kinh tế của mỗi nước đều tồn tại nhiều dạng thức, nhiều thể loại và nhiều cấp độ thị trường khác nhau.

Theo nội dung trên, chúng ta có thể quan niệm: thị trường là tổng thể các quan hệ về lưu thông hàng hóa và lưu thông tiền tệ, tổng thể các giao dịch mua bán và các dịch vụ. Người bán và người mua là hai lực lượng cơ bản trên thị trường. Bản chất của thị trường là giải quyết các mối quan hệ. Trong hệ thống thị trường, mọi thứ đều có giá cả, đó là giá trị của hàng hóa và dịch vụ được tính bằng tiền.

1.2.2. Khái niệm thị trường bất động sản

Dựa trên các phân tích lý luận về thị trường trên đây, các chuyên gia kinh tế cũng như các nhà nghiên cứu về BĐS trong nước và quốc tế đã đưa ra một số khái niệm sau đây về thị trường BĐS:

+ Khái niệm 1: thị trường BĐS là nơi hình thành các quyết định về việc ai tiếp cận được BĐS và BĐS đó được sử dụng như thế nào và vì mục đích gì.

+ Khái niệm 2: thị trường BĐS là “nơi” diễn ra các hoạt động mua bán, chuyên nhượng, cho thuê, thế chấp và các dịch vụ có liên quan như môi giới, tư vấn... giữa các chủ thể trên thị trường mà ở đó vai trò quản lý Nhà nước đối với thị trường BĐS có tác động quyết định đến sự thúc đẩy phát triển hay kìm hãm hoạt động kinh doanh đối với thị trường BĐS.

+ Khái niệm 3: Thị trường BĐS là tổ chức các quyền có liên quan đến BĐS sao cho chúng có thể trao đổi lấy giá trị giữa các cá nhân hoặc các chủ thể tham gia thị trường. Các quyền này độc lập với các đặc tính vật chất của BĐS. Khái niệm này nghiêng về BĐS như một mô hình, tổ chức để các quyền có liên quan đến đất được thực hiện một cách độc lập.

Các khái niệm được đưa ra trên đây đều có một điểm chung khái quát về thị trường BĐS. Đó là, tổng hòa các mối quan hệ giao dịch về BĐS (các quan hệ giao dịch giữa người mua – người bán, giữa cung – cầu về BĐS) được thực hiện thông qua các quan hệ tiền tệ. Thị trường BĐS ra đời và phát triển khi đất đai trở thành hàng hóa. Đó là do tất yếu của nhu cầu sử dụng đất gia tăng và sự phát triển của các hoạt động kinh tế - xã hội.

Thị trường BĐS có thể được hiểu theo nghĩa rộng và nghĩa hẹp:

+ Hiểu theo nghĩa rộng thì thị trường BĐS bao gồm cả các quan hệ trong các ngành tạo lập BĐS, các thể chế hỗ trợ thị trường, và các hoạt động có liên quan trực tiếp đến giao dịch BĐS.

+ Hiểu theo nghĩa hẹp thì thị trường BĐS chỉ bao gồm các hoạt động có liên quan trực tiếp đến giao dịch BĐS.

Cách quan niệm phổ biến hiện nay về thị trường BĐS là được hiểu theo nghĩa hẹp, hay gọi chung đó là thị trường nhà đất. Thực tế cho thấy, trong thị trường BĐS, thị trường nhà đất được hình thành rõ rệt nhất và vận hành sôi động nhất. Thị trường nhà đất được hiểu là “nơi” diễn ra các hành vi mua và bán hàng hóa quyền sử dụng đất đai, công trình xây dựng cũng như dịch vụ gắn liền với hàng hóa đó.

Khi phân tích, đánh giá thị trường BĐS, thông thường tập trung vào ba lĩnh vực cơ bản của thị trường này:

+ Quyền sở hữu tài sản, thông tin thị trường, hợp đồng và thực thi hợp đồng.

+ Tài chính BĐS mà nổi lên hàng đầu không chỉ là tài chính, mà còn là cơ chế pháp lý tài chính có liên quan đến đầu tư BĐS, sử dụng BĐS để thế chấp, gia tăng giao dịch đảm bảo, cơ chế bảo hiểm và quản lý rủi ro.

+ Cấu trúc thị trường: trong đó có vai trò công hay tư trong việc phát triển, tạo lập BĐS và nghiệp vụ thị trường BĐS.

BĐS khác với các hàng hóa khác ở chỗ nó không chỉ được mua bán, mà còn là đối tượng của nhiều giao dịch khác như cho thuê, thế chấp, chuyển dịch quyền sử dụng. Kinh doanh BĐS chính là hoạt động của các tổ chức, cá nhân trên thị trường BĐS nhằm mục đích sinh lời. Các hoạt động này có thể là đầu tư, cho thuê, quản lý, chuyển nhượng BĐS... và các dịch vụ kèm theo như môi giới, tư vấn, đánh giá BĐS... Tuy nhiên mọi giao dịch trên cũng chịu tác động bởi các quy luật giá trị, quy luật cung – cầu, quy luật cạnh tranh... như các hàng hóa thông thường khác.

1.2.3. Các yếu tố cấu thành thị trường bất động sản và phân loại thị trường bất động sản

+ Các yếu tố cấu thành thị trường bất động sản:

Thị trường BĐS được hình thành trên cơ sở tổng hợp của rất nhiều yếu tố, bao gồm:

- Hàng hóa BĐS: đất đai, công trình xây dựng trên đất...

- Các lực lượng tham gia thị trường BĐS: người mua, người bán, nhà quản lý, người trung gian, người thuê, người cho thuê...

- Cơ sở vật chất hạ tầng của thị trường BĐS: nơi diễn ra các hoạt động trao đổi, các phương tiện hỗ trợ cho việc trao đổi, mua bán, giao dịch, phương tiện thông tin, cơ sở pháp lý...

- Cơ chế vận hành của thị trường: sự quản lý của Nhà nước và sự điều tiết của các quy luật trên thị trường.

+ Phân loại thị trường bất động sản:

Có nhiều cách phân loại thị trường BĐS, nhìn chung chỉ mang tính chất tương đối. Việc phân loại thị trường BĐS tùy theo từng mục đích nghiên cứu của từng đề tài. Ở đây trong đề tài khóa luận của mình, tác giả đã có sự tham khảo thêm từ tư liệu của Tổng hội xây dựng Việt Nam, CIEM và một số diễn đàn của Việt Nam bàn

về BĐS và thị trường BĐS để từ đó phân loại thị trường BĐS theo những căn cứ dưới đây:

- Căn cứ vào hình thái vật chất của đối tượng trao đổi:

Trên thị trường hàng hóa BĐS, đối tượng trao đổi là hàng hóa BĐS, gồm quyền sở hữu công trình gắn với đất và quyền sử dụng đất có điều kiện. Thị trường này có thể chia thành thị trường BĐS tư liệu sản xuất và thị trường BĐS tư liệu tiêu dùng. Trong đó:

- Thị trường BĐS tư liệu sản xuất gồm: thị trường đất đai (đất ở đô thị, nông thôn; đất nông nghiệp, đất lâm nghiệp, đất khu chế xuất, đất khu công nghiệp...), thị trường BĐS mặt bằng nhà xưởng công nghiệp...

- Thị trường BĐS tư liệu tiêu dùng gồm: thị trường BĐS nhà ở, BĐS thương mại, văn phòng, các cửa hàng bán lẻ...

- Vừa là thị trường BĐS tư liệu sản xuất vừa là thị trường BĐS tư liệu tiêu dùng như: đường sá, cầu cống...

- Căn cứ vào khu vực có BĐS:

- Khu vực đô thị: thị trường đất ở đô thị, thị trường nhà ở đô thị, thị trường BĐS nhà xưởng công nghiệp, thị trường BĐS thương mại, thị trường BĐS công cộng...

- Khu vực nông thôn: thị trường đất ở nông thôn, thị trường đất nông nghiệp, thị trường đất lâm nghiệp, thị trường nhà ở nông thôn, thị trường đất phi nông nghiệp (đất xây dựng trụ sở, văn phòng làm việc, cửa hàng kinh doanh,...), thị trường BĐS nhà xưởng sản xuất nông nghiệp, thị trường BĐS công cộng...

- Khu vực giáp ranh: thị trường đất ở, nhà ở, thị trường đất nông nghiệp, thị trường BĐS nhà xưởng công nghiệp, sản xuất nông nghiệp, thị trường BĐS công cộng...

- Căn cứ theo công dụng của BĐS:

- Thị trường đất đai (đất nông nghiệp và đất phi nông nghiệp).

- Thị trường công trình thương nghiệp (trụ sở, văn phòng, khách sạn, trung tâm thương mại, cửa hàng...) và công trình công cộng (giao thông, thủy lợi, y tế, văn hóa...).

- Thị trường công trình công nghiệp (nhà xưởng, mặt bằng sản xuất, khu công nghiệp, khu chế xuất...).

- Thị trường nhà ở (đô thị và nông thôn).

- Thị trường công trình đặc biệt có hàng hóa BĐS là các BĐS phi vật thể được coi như tài nguyên khai thác được (kinh doanh du lịch...) như di sản văn hóa, di tích lịch sử...

- Căn cứ theo hoạt động trên thị trường BĐS (tính chất kinh doanh):

- Thị trường mua bán, chuyển nhượng BĐS.

- Thị trường đấu giá quyền sử dụng đất.

- Thị trường cho thuê BĐS.

- Thị trường thế chấp và bảo hiểm BĐS.

- Thị trường dịch vụ BĐS, bao gồm: các hoạt động dịch vụ môi giới BĐS, tư vấn BĐS, thông tin BĐS, định giá BĐS, bảo trì bảo dưỡng BĐS...

- Căn cứ theo thứ tự thời gian BĐS tham gia thị trường:

- Thị trường cấp 1: thị trường chuyển nhượng, giao hoặc cho thuê quyền sử dụng đất (hay còn gọi là thị trường sơ cấp).

- Thị trường cấp 2: thị trường xây dựng công trình để bán hoặc cho thuê.

- Thị trường cấp 3: thị trường bán hoặc cho thuê lại các công trình đã được mua hoặc cho thuê.

Ngoài ra, thị trường BĐS có thể còn được phân loại theo:

- Phương thức giao dịch:

- Thị trường BĐS tập trung (tổ chức thành trung tâm giao dịch địa ốc).

- Thị trường BĐS không tập trung.

- Pháp luật về thủ tục giao dịch:

- Thị trường BĐS công khai.

- Thị trường BĐS ngầm.

- Hình thái hoạt động thị trường BĐS:

- Thị trường quyền sử dụng đất và tài nguyên thiên nhiên.
- Thị trường sơ cấp và thị trường thứ cấp.
- Thị trường đầu tư xây dựng hình thành BĐS mới.
- Thị trường mua bán tài sản gắn liền với đất và dịch vụ hỗ trợ thị trường BĐS.

Đối với thị trường BĐS Việt Nam, chúng ta có thể cho rằng nó bao gồm thị trường BĐS sơ cấp và thị trường BĐS thứ cấp. Thị trường sơ cấp được hình thành từ khi Nhà nước giao hoặc cho thuê đất. Chủ thể tham gia thị trường này là Nhà nước (đại diện chủ sở hữu) và những người có nhu cầu về đất. Sau khi nhận được quyền sử dụng đất, người sử dụng đất tiến hành đầu tư xây dựng hình thành BĐS. Sau đó, người sử dụng đất (người tạo lập, gây dựng BĐS) tiến hành các giao dịch về hàng hóa BĐS nhà đất như mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, thế chấp, bảo hiểm... Các hoạt động đó được tiến hành trên thị trường BĐS thứ cấp.

1.2.4. Đặc điểm của thị trường bất động sản

+ Thị trường BĐS chịu sự can thiệp nhiều hơn từ phía Nhà nước đặc biệt trong hoạt động kinh doanh và công tác kế hoạch trong việc xác lập quyền và bảo hộ quyền sở hữu tài sản là BĐS của công dân, của tổ chức trong quá trình trao đổi BĐS hàng hóa. Việc giao dịch và kinh doanh BĐS luôn yêu cầu sự minh bạch, công khai. Và do quyền sở hữu và quyền sử dụng BĐS bị tách rời nhau nên khi mua, bán, chuyển nhượng BĐS luôn đi kèm theo hợp đồng, chứng thư. Việc mua bán, chuyển nhượng BĐS luôn có các phí giao dịch BĐS như thuế trước bạ, phí quản lý, thuế giá trị gia tăng (Value Added Tax – VAT), thuế chuyển nhượng, phí công chứng, phí lãi suất, phí hoa hồng cho môi giới, thông tin... Theo thông lệ thì tổng phí giao dịch BĐS hợp lý chiếm khoảng 6-8% giá mua bán, chuyển nhượng BĐS. Việc định giá khung tổng hợp các chi phí giao dịch, dịch vụ và thuế là do các cơ quan chức năng của Nhà nước thực hiện.

+ Yếu tố đầu cơ trong thị trường BĐS luôn tồn tại và khi có cơ hội thì “thế cân bằng phát triển của tam giác nợ” (ngân hàng – dân cư – nhà đầu tư kinh doanh BĐS) bị phá vỡ.

+ Khi mua bán BĐS, người có nhu cầu sử dụng BĐS cần có sự tính toán kỹ lưỡng, nhu cầu về thông tin có độ chính xác cao. Do BĐS là hàng hóa có giá trị lớn, giá cả hàng hóa BĐS chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố, mặt khác, thông tin trên thị trường BĐS rất phức tạp và có trường hợp không chính xác (thông tin giả mà các nhà kinh doanh BĐS tung ra nhằm kích cầu về BĐS...). Vì thế vai trò của các chuyên gia tư vấn, định giá, môi giới BĐS thuộc các tổ chức môi giới chuyên nghiệp hoạt động trên thị trường là cần thiết. Điều đó tất yếu dẫn tới sự phát triển của loại hình kinh doanh dịch vụ BĐS.

+ Thị trường BĐS phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho không chỉ những cá nhân, tổ chức kinh doanh BĐS, mà còn tạo điều kiện để việc tổ chức sử dụng hàng hóa BĐS vào các hoạt động của các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước (hoạt động sản xuất kinh doanh, cung ứng dịch vụ của các đơn vị...) một cách hiệu quả, tối đa hóa lợi nhuận, đem lại lợi ích cho toàn xã hội.

+ Biến động trên thị trường BĐS, mà trong nhiều trường hợp rất khó dự đoán, là kết quả do sự tác động của rất nhiều nhân tố. Bởi thế thị trường BĐS chịu sự chi phối của các thị trường khác đặc biệt là thị trường tài chính. Thị trường BĐS của một quốc gia chỉ có thể phát triển lành mạnh và ổn định khi có một thị trường vốn phát triển bền vững. Nguyên nhân là do: một lượng vốn huy động trên thị trường tài chính được đem đầu tư vào thị trường BĐS, và do hàng hóa BĐS có đặc tính không thể di dời, lâu bền lại có giá trị lớn nên thường được sử dụng làm tài sản đảm bảo trong các hoạt động vay mượn trên thị trường vốn. Như vậy, nếu BĐS sụt giá quá nhanh chóng, kết quả kéo theo đó là các khoản nợ khó đòi tăng lên, có trường hợp có thể dẫn đến sự phá sản của một số tổ chức tài chính trên thị trường vốn.

+ Trên thị trường BĐS, cơ cấu cung – cầu rất đa dạng. Lực lượng cơ bản tham gia vào thị trường này là người mua và người bán. Ngoài ra do hàng hóa BĐS có tính chất đặc biệt nên các cá nhân, các tổ chức có thể tham gia vào thị trường với tư cách là người cho thuê, người đi thuê, người thế chấp, người nhận thế chấp, người giao quyền thừa kế, người nhận thừa kế... Đối với từng đối tượng cụ thể Nhà nước áp dụng một khung chính sách cụ thể, riêng biệt. Do đó dẫn đến thị trường BĐS dễ bị phân hóa về mặt xã hội, địa lý, và cơ cấu. Thị trường BĐS không mang tính tập

trung mà trải rộng ở mọi vùng, miền trên cả nước. Mỗi vùng, mỗi miền đó lại có trình độ phát triển, mật độ phân bố dân cư không đồng đều. Do vậy mà nhu cầu về BĐS cũng khác nhau ở mỗi vùng, miền dẫn đến sự khác nhau về quy mô và trình độ phát triển của thị trường BĐS. Thực tế trên thị trường BĐS Việt Nam cho thấy ở khu vực thành thị, thị trường BĐS có quy mô và trình độ phát triển cao hơn so với khu vực nông thôn. Khu đô thị là trung tâm văn hóa – kinh tế - chính trị của cả nước hoặc của một vùng lại có nhu cầu về BĐS cao hơn, tuy giá cả đất đắt hơn so với các đô thị khác. Hơn nữa, ở ngay trong một thành phố, thị trường BĐS ở các khu trung tâm thương mại hay các nút thắt giao thông quan trọng lại sôi động hơn so với các khu vực khác. Nếu thiếu sự phối hợp đồng bộ về mặt chính sách sẽ tạo ra những biệt lập làm giảm tính hiệu quả của thị trường này.

+ Thị trường BĐS rất nhạy cảm đối với sự tăng trưởng của nền kinh tế, dễ bị “nóng” khi nền kinh tế có mức tăng trưởng cao và dễ bị “đóng băng” khi nền kinh tế suy thoái.

+ Thị trường BĐS cũng rất nhạy cảm về mặt chính trị, văn hóa, xã hội. Một mặt các yếu tố như biến động chính trị, môi trường xã hội, phong tục tập quán, ước lệ cộng đồng... đều có tác động đến hành vi mua bán trên thị trường. Mặt khác việc tổ chức thị trường không tốt có thể là yếu tố làm sự phân hóa khoảng cách giàu nghèo càng sâu sắc thêm, phá vỡ nếp văn hóa cộng đồng, phân hóa xã hội và tạo ra những bất bình trong xã hội.

+ Thị trường BĐS một khi không được tổ chức, thông tin đầy đủ, và trong những điều kiện vĩ mô không ổn định sẽ bị chi phối rất mạnh bởi các yếu tố tâm lý, đặc biệt đối với những quốc gia chưa từng trải qua nền kinh tế thị trường và có trình độ dân trí thấp.

Nhìn chung, thị trường BĐS biến đổi phù hợp với xu thế vận hành của một sản phẩm: khởi đầu – tăng trưởng – bão hòa – suy thoái. Mức độ biến đổi của 4 giai đoạn này nhanh hay chậm, phức tạp hay không phức tạp, phụ thuộc vào điều kiện, hoàn cảnh cụ thể của tình hình kinh tế - xã hội từng thời kì.

1.2.5. Nhóm các nhân tố ảnh hưởng tới thị trường bất động sản

+ Nhóm các nhân tố tự nhiên: địa hình, thổ nhưỡng, vị trí địa lý và điều kiện khai thác. Nếu các nhân tố này thuận lợi thì lượng đất đai có thể tham gia vào thị trường BĐS tăng lên và ngược lại.

+ Nhóm các nhân tố chính trị: chế độ, thể chế chính trị của một quốc gia sẽ quy định loại BĐS nào được xem là hàng hóa và được phép giao dịch trên thị trường.

+ Nhóm các nhân tố kinh tế: trình độ phát triển kinh tế sẽ tác động tới quy mô và trình độ phát triển của thị trường BĐS.

1.3. Vai trò của hoạt động kinh doanh bất động sản trong nền kinh tế quốc dân

1.3.1. Làm tăng giá trị của đất đai và thúc đẩy sản xuất phát triển

Thị trường BĐS ra đời khi BĐS trở thành hàng hóa. Thị trường BĐS góp phần tạo điều kiện cho việc phân bổ và sử dụng có hiệu quả quỹ đất hữu hạn và đang ngày càng khan hiếm. Hiện nay số lượng các công trình xây dựng đang ngày càng tăng lên. Điều này làm phong phú thêm các hình thức của tài sản BĐS và làm tăng thêm giá trị của đất nơi có công trình xây dựng đó. Đồng thời với việc phát triển các dự án BĐS sẽ kéo theo một loạt nhu cầu về vật tư, vật liệu xây dựng, máy móc, trang thiết bị, công nghệ xây dựng, thông tin, đồ nội thất... Khi phát triển dự án BĐS thì các ngành sản xuất cung cấp những hạng mục trên cũng phát triển theo.

Thị trường BĐS tạo ra những kích thích cho đầu tư vào BĐS như đất đai, nhà xưởng... và qua đó tác động tới sự tăng trưởng kinh tế.

1.3.2. Huy động vốn và nguồn lực cho nền kinh tế

Sự phát triển của BĐS chính là sự tăng lên của tài sản cố định trong xã hội và là nguồn vốn đầu tư phát triển quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Kinh doanh BĐS phát triển thường mang lại lợi nhuận lớn (do BĐS là hàng hóa có giá trị lớn), thu hút được vốn đầu tư trong và ngoài nước. Khi hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS phát triển, tốc độ chu chuyển của vốn nhanh hơn, đó chính là một cách bổ sung thêm vốn cho đầu tư phát triển. Bên cạnh đó, thị trường BĐS phát triển sẽ tác động trực tiếp tới sự phát triển của thị trường tài chính. Việc chuyển BĐS hàng hóa trở thành tài sản tài chính góp phần huy động các nguồn lực cho nền kinh tế.

1.3.3. Tăng thu nhập cho Ngân sách Nhà nước

Hoạt động của các chủ thể tham gia vào các giao dịch trên thị trường BĐS sẽ kích thích các trao đổi hàng hóa BĐS, làm tăng các quan hệ giao dịch về BĐS, đồng thời tăng khối lượng giao dịch về BĐS trên thị trường. Những hoạt động đó góp phần tăng thu cho Ngân sách Nhà nước thông qua các loại thuế như: thuế từ hoạt động xây dựng, tư vấn, thiết kế, mua bán BĐS, chuyển nhượng BĐS, thuế trước bạ, thuế kinh doanh môi giới BĐS, thuế thu nhập doanh nghiệp... Ngoài ra, Nhà nước sẽ có thêm doanh thu từ các ngành sản xuất kinh doanh phục vụ cho việc phát triển các dự án BĐS và từ các ngành sản xuất các tiện ích sinh hoạt (điện, nước, gas, viễn thông...).

1.3.4. Mở rộng và phát triển thị trường trong nước, mở rộng quan hệ quốc tế

Thị trường chung của mỗi nước là một thể thống nhất của thị trường vốn, thị trường lao động, thị trường hàng hóa, thị trường BĐS. Do đó, sự phát triển của mọi hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS có ảnh hưởng tới tất cả các thị trường đó và cả thị trường chung của mỗi nước. Thị trường BĐS phát triển tạo ra sự năng động trong chuyển dịch lao động giữa các ngành, các vùng lãnh thổ thông qua việc đầu tư, sử dụng đất đai và các BĐS khác. Khi đó nó sẽ yêu cầu thị trường vốn phải phát triển theo để đầu tư phát triển. Thị trường các loại hàng hóa, trong đó có các loại hàng hóa đầu vào cho thị trường BĐS (vật liệu xây dựng, máy móc, trang thiết bị...) cũng phát triển theo tương ứng. Như vậy có thể thấy, thị trường BĐS sôi động sẽ kích thích các thị trường khác phát triển.

Việc khai thông thị trường BĐS cùng với sự tăng lên ngày càng nhiều những dự án BĐS sẽ góp phần tạo điều kiện cho chủ thể là người nước ngoài tham gia giao dịch và đầu tư vào phát triển BĐS trong nước, đầu tư vào các ngành kinh doanh khác. Nếu thị trường BĐS phát triển, đáp ứng tốt nhu cầu về địa điểm làm việc, cư trú, nghỉ ngơi, giải trí... cho những người nước ngoài cư trú và làm việc, sinh sống thì chắc hẳn các nhà đầu tư nước ngoài sẽ càng nỗ lực khai thác thị trường trong nước trên mọi lĩnh vực kinh doanh. Thông qua việc triển khai các dự án sản xuất

kinh doanh của các nhà đầu tư nước ngoài, quan hệ quốc tế được mở rộng, đẩy nhanh quá trình hội nhập của quốc gia.

1.3.5 Tạo công ăn việc làm, ổn định đời sống nhân dân

Các dự án xây dựng BĐS, kinh doanh BĐS, kinh doanh các dịch vụ BĐS luôn thu hút lực lượng lao động đông đảo tham gia, từ các công việc đòi hỏi lao động trí óc như quản lý, tư vấn, môi giới, kỹ thuật... đến những công việc lao động chân tay như làm công nhân xây dựng, xây lắp... Việc phát triển hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS góp phần giải quyết công ăn việc làm cho rất nhiều lao động.

Về mặt xã hội, tăng trưởng kinh tế, tốc độ đô thị hóa cao gây sức ép về cầu BĐS nói chung và về nhà ở rẻ tiền nói riêng. Phát triển thị trường BĐS thông thoáng sẽ tạo động cơ phân đấu và cơ hội có nhà để ở cho đại đa số dân chúng lao động với giá cả chấp nhận được.

1.4. Hoạt động kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ bất động sản

1.4.1. Một số khái niệm cơ bản về kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ bất động sản

Theo khái niệm kinh doanh trong kinh tế học: “Kinh doanh là một khoa học xã hội trong việc quản lý con người để tổ chức và duy trì năng suất tập thể để hình thành các mục đích sản xuất và sáng tạo, thông thường nhằm mục đích thu được lợi nhuận” [31]. Khái niệm đó cho thấy kinh doanh có thể được hiểu là hoạt động của con người nhằm thu được lợi nhuận.

Việt Nam, trong Luật Doanh nghiệp 2005, khái niệm kinh doanh được trình bày như sau: “Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lời”. Như vậy, theo đó việc kinh doanh BĐS có nghĩa là các hoạt động của con người liên quan tới BĐS nhằm mục đích sinh lời. Và BĐS là một hàng hóa đặc biệt nên việc kinh doanh BĐS cũng có những điểm khác với việc kinh doanh các loại hàng hóa khác [2].

Luật Kinh doanh BĐS Việt Nam (ban hành ngày 29/06/2006, có hiệu lực từ ngày 01/06/2007) đưa ra khái niệm: “Hoạt động kinh doanh bất động sản bao gồm kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ bất động sản” [3].

Trong đó, “Kinh doanh bất động sản là việc bỏ vốn đầu tư, tạo lập, mua, nhận chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản để bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua nhằm mục đích sinh lợi” [4]. Các đối tượng thực hiện hoạt động này là các nhà đầu tư phát triển BĐS, các quỹ đầu tư phát triển BĐS, các nhà đầu cơ BĐS, các đối tác góp vốn trong dự án dưới các hình thức như tiền, đất, công nghiệp...

“Kinh doanh dịch vụ BĐS là các hoạt động hỗ trợ kinh doanh bất động sản và thị trường bất động sản, bao gồm các dịch vụ môi giới bất động sản, định giá bất động sản, sàn giao dịch bất động sản, tư vấn bất động sản, đấu giá bất động sản, quảng cáo bất động sản, quản lý bất động sản” [5]. Tham gia vào hoạt động này có các công ty tư vấn đầu tư, các công ty môi giới BĐS, các công ty quản lý BĐS, các đại lý marketing, các công ty kiểm toán, đấu giá, chứng khoán...

Cũng theo điều 10 Luật Kinh doanh bất động sản, phạm vi hoạt động kinh doanh BĐS của tổ chức, cá nhân nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài gồm:

- + Đầu tư tạo lập nhà, công trình xây dựng để bán, cho thuê, cho thuê mua.
- + Đầu tư cải tạo đất và đầu tư các công trình hạ tầng trên đất thuê để cho thuê đất đã có hạ tầng.
- + Kinh doanh dịch vụ bất động sản.
- + Các hoạt động khác về kinh doanh bất động sản theo quy định của Chính phủ.

Tuy là khái niệm tách rời nhau nhưng hoạt động kinh doanh BĐS và kinh doanh dịch vụ BĐS luôn luôn song hành cùng nhau và có tác động qua lại, ảnh hưởng với nhau trong việc phát triển BĐS. Ví dụ, để khâu tìm đất đầu tư và xây dựng thật sự đạt hiệu quả thì chủ đầu tư (người kinh doanh BĐS) luôn phải tìm tới các công ty tư vấn, môi giới (người kinh doanh dịch vụ BĐS), ngược lại, nhu cầu của các nhà đầu tư BĐS sẽ đem lại lợi nhuận cho công việc kinh doanh của các công ty tư vấn, môi giới và quản lý. Khi càng có nhiều dự án kinh doanh BĐS ra đời thì sẽ càng có nhiều người tham gia kinh doanh dịch vụ BĐS, theo đó thị trường BĐS càng trở nên sôi động và ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu trong mọi hoạt động kinh tế - xã hội.

Có rất nhiều người chưa thực sự am hiểu về các lĩnh vực cụ thể của hoạt động kinh doanh BĐS. Hiện nay, các lĩnh vực đó đã trở thành những nghề được ưa

chuộng và có vai trò quan trọng trong các giao dịch BĐS. Do vậy, tác giả xin được trình bày cụ thể thêm về một số vấn đề cơ bản có liên quan đến các hoạt động trong kinh doanh dịch vụ BĐS.

1.4.2. Một số vấn đề cơ bản về hoạt động môi giới bất động sản

Dân số tăng, kéo theo nhu cầu về BĐS tăng tạo điều kiện cho nghề môi giới phát triển. Mới xuất hiện ở Việt Nam nhưng đã phát triển lâu và mạnh mẽ tại các nước phát triển, môi giới BĐS là nghề có vị trí rất quan trọng trong cuộc sống xã hội khi nhu cầu sử dụng đất ngày càng tăng. Những nhà môi giới và các văn phòng mua bán BĐS có một kiến thức khá sâu rộng về thị trường BĐS trong khu vực. Họ nắm rõ nhu cầu của khách hàng, và thị trường cũng như những biến động về giá cả. Họ thông thuộc các góc ngách của thị trường, các quy định về thuế, cũng như hỗ trợ tài chính từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng. Môi giới BĐS là người kinh doanh hoàn toàn độc lập. Họ bán, cho thuê, hay quản lý các BĐS thuộc sở hữu của khách hàng với một khoản phí theo thỏa thuận. Khi bán BĐS, người môi giới thực hiện tất cả các nghiệp vụ từ khớp nối và tìm kiếm nhu cầu mua – bán, thu xếp các cuộc thương thảo cho đến khi thành công và chủ mới của BĐS hoàn tất quyền sở hữu chuyên đổi. Người môi giới thường có tính cách dễ chịu, trung thực và một bề ngoài tin cậy. Họ chín chắn, có đánh giá đúng, nhận định đúng, đáng tin cậy và nhiệt tình trong công việc – đó là những tiêu chí hàng đầu của một nhà môi giới. Vì BĐS là hàng hóa có giá trị rất cao nên người đại diện cần có biểu hiện thuyết phục nhất đối với khách hàng. Các đại lý BĐS thì cần có đầu óc tổ chức tốt, tỉ mỉ, và trí nhớ tốt (bởi họ cần ghi nhớ không chỉ tên, mặt của khách hàng mà phải ghi nhớ cả những yêu cầu, thị hiếu của khách hàng).

Tại các quốc gia pháp triển, như Mỹ, môi giới BĐS phải có giấy phép hành nghề. Thi lấy giấy phép với người môi giới thì khó hơn đối với đại lý, bao gồm bảng câu hỏi về các giao dịch BĐS cơ bản và luật liên quan đến mua bán BĐS. Muốn trở thành đại lý BĐS cũng cần có giấy phép hành nghề, và để có được chứng chỉ này, họ cần tham gia một khóa đào tạo từ 30 đến 90 giờ. Với những ai muốn trở thành người môi giới BĐS thì cần phải tham gia một khóa đào tạo từ 60 đến 90 giờ và phải có kinh nghiệm mua bán BĐS (thường từ 1 đến 3 năm). Giấy phép hành

ngành thường có giá trị từ 1 đến 2 năm. Phần lớn các đại lý và nhà môi giới BĐS bán các BĐS để ở. Một số nhỏ - thường là các công ty kinh doanh và quản lý BĐS – chuyên mua bán các BĐS mang tính chất thương mại, công nghiệp, nông nghiệp hay mục đích kinh doanh khác. Mỗi lĩnh vực đều yêu cầu kiến thức về đặc thù của các loại hình BĐS và các đối tượng khách hàng. Cho dù với bất kì loại hình BĐS nào, đại lý hay người môi giới cần phải biết rõ các nhu cầu của khách hàng trước một thương vụ mua bán. Trước khi dẫn người mua đến xem một địa chỉ BĐS, đại lý thường phải tiếp xúc với khách hàng một vài lần để nắm rõ nhu cầu cũng như thị hiếu của khách hàng. Đây có thể coi là giai đoạn tiền khả thi cho một giao dịch. Đại lý cũng qua đó, phải xác định rõ khả năng tài chính của người mua. Đại lý hay người môi giới sẽ niêm yết một danh sách các ngôi nhà bán, vị trí và mô tả chi tiết, và một điểm rất quan trọng nữa là các nguồn hỗ trợ tín dụng cần thiết cho khách hàng. Người môi giới BĐS tư vấn cho người mua các khoản vay có lãi suất thấp nhất và lợi nhất từ các tổ chức tài chính, các ngân hàng. Đây là một đặc điểm tạo nên sự khác biệt về dịch vụ môi giới BĐS. Trong một số trường hợp, người mua và đại lý chỉ hoàn tất các trách nhiệm ban đầu cho việc thoả thuận, còn việc hoàn tất thoả thuận đó về tài chính hay về pháp lý lại do luật sư hay tổ chức tín dụng, ngân hàng thực hiện.

Hoa hồng là nguồn thu nhập chính của các đại lý môi giới BĐS. Tỷ lệ hoa hồng tùy thuộc vào thoả thuận của đại lý và người môi giới, vào loại BĐS và giá trị của BĐS. Tiền hoa hồng được phân chia giữa nhiều đại lý và môi giới BĐS. Khi BĐS được bán, người môi giới hay đại lý có bản niêm yết sẽ chia khoản tiền hoa hồng được hưởng với người môi giới hay đại lý bán được BĐS, và với công ty mà họ đang làm việc. Mặc dù là tiền chia hoa hồng cho các đại lý giữa các công ty là khác nhau, nhưng thường giá trị bằng một nửa số tiền hoa hồng mà công ty nhận được. Đại lý nào vừa có bản niêm yết vừa bán được BĐS sẽ có số hoa hồng cao nhất.

Ngành môi giới và địa lý BĐS là nghề khá “nhạy cảm” với biến động của thị trường, đặc biệt là các biến động liên quan đến tỷ giá. Khi hoạt động kinh tế suy giảm và tỷ giá tăng, số giao dịch về BĐS đương nhiên sẽ giảm xuống. Như vậy sẽ

ảnh hưởng tới thu nhập của người môi giới. Thu nhập của 1 người làm đại lý BĐS ở Mỹ, bao gồm cả tiền hoa hồng dao động từ 35,670USD – 92,770USD/năm. Con số này bao gồm những công việc có liên quan đến kinh doanh, môi giới và đại lý BĐS các loại (nhà ở, văn phòng cho thuê, thuê mua, các mục đích công nghiệp...).

1.4.3. Một số vấn đề cơ bản về hoạt động thẩm định giá bất động sản

Nhiều người không biết tính giá bán hoặc mua căn nhà sao cho khớp với giá thị trường và rất lúng túng. Vì đây là tài sản lớn, nếu hớ giá thì sẽ rất thiệt thòi. Do đó dịch vụ tư vấn thẩm định giá (hay định giá) BĐS ra đời, sẽ giúp giải quyết những yêu cầu này. Dịch vụ thẩm định giá bất động sản là dịch vụ trong đó, các công ty địa ốc sẽ khảo sát và cung cấp giá thị trường của BĐS cho khách hàng. Muốn có sự thẩm định giá chính xác, một BĐS phải có hồ sơ pháp lý đầy đủ. Dựa vào đó, các công ty địa ốc sẽ đi thực tế, khảo sát và cung cấp bản báo cáo thẩm định trong vòng 2-3 ngày. Giá BĐS được cung cấp là giá thị trường, là mức giá ước tính sẽ được mua bán trên thị trường vào thời điểm thẩm định giá, được người mua và người bán sẵn sàng giao dịch trên thị trường. Giá công ty ước tính được phép chênh lệch 5-7% so với giá thị trường. Đối với người mua, việc biết giá sẽ tránh bị mua hớ, không rơi vào tình trạng hụt hẫng, bị lừa dối. Còn người bán thì bán sát giá thị trường, thời gian giao dịch được đẩy nhanh, không bị kéo dài. Các đối tượng của thẩm định giá BĐS là:

- Thị trường đất nông lâm ngư nghiệp
- Thị trường nhà ở.
- Thị trường nhà xưởng công nghiệp
- Thị trường cao ốc, khách sạn, trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng
- Thị trường các khu du lịch, resort...
- Các công trình công cộng...

Nguyên tắc thẩm định giá BĐS: có 6 nguyên tắc chính sau đây

- Nguyên tắc phải ở tình huống sử dụng cao nhất và tối ưu nhất: một BĐS được đánh giá là sử dụng cao nhất và tốt nhất nếu tại thời điểm thẩm định giá, cho thấy BĐS đó đang được sử dụng hợp pháp cũng như đang cho thu nhập ròng lớn nhất hoặc có khả năng cho giá trị hiện tạo của thu nhập ròng trong tương lai là lớn

nhất, sử dụng cao nhất và tốt nhất đó có thể tồn tại và kéo dài liên tục trong một khoảng thời gian nhất định. Đây được xem là một trong số các nguyên tắc quan trọng nhất của thẩm định giá BĐS.

- Nguyên tắc cung - cầu: Giá thị trường được xác định bằng sự tương tác của cung và cầu. Khi lượng cung tăng lên mà lượng cầu không tăng hoặc giảm thì giá thị trường sẽ giảm. Khi lượng cung giảm mà lượng cầu không giảm hoặc tăng thì giá thị trường sẽ tăng lên. Khi lượng cung và lượng cầu cùng tăng hoặc cùng giảm thì giá sẽ tăng hoặc giảm tùy theo tốc độ tăng, giảm của cung cầu. Giá tăng khi tốc độ tăng của cầu lớn hơn cung và ngược lại.

- Nguyên tắc đóng góp: giá trị của một BĐS hay một bộ phận của BĐS phụ thuộc vào việc sự có mặt hay vắng mặt của nó sẽ làm cho toàn bộ giá trị của BĐS tăng lên hay giảm đi. Ví dụ, một ngôi nhà nếu không có ga-ra được bán với giá 5 tỷ đồng, nhưng nếu có ga-ra thì có thể bán được với giá 5,5 tỷ đồng. Khi đó giá trị của ga-ra được thừa nhận là 500 triệu đồng, trong khi đó chi phí để xây ga-ra có thể chỉ mất khoảng 1/5 giá trị của nó.

- Dự kiến lợi ích trong tương lai: Những dự tính của người mua hay chủ sử dụng đều có thể ảnh hưởng trực tiếp đến giá BĐS.

- Nguyên tắc thay thế: Giá thị trường của một BĐS chủ thể có khuynh hướng bị áp đặt bởi giá bán một BĐS thay thế khác tương tự về giá trị và các tiện dụng so với BĐS chủ thể, với giả thiết không có sự chậm trễ trong việc thỏa thuận giá cả và thanh toán. Nguyên tắc này đóng vai trò là cơ sở cho 3 phương pháp thẩm định giá BĐS: định giá BĐS theo giá thành, theo thị trường và theo thu nhập.

- Nguyên tắc đánh giá các yếu tố tham gia quá trình tạo ra thu nhập thực từ BĐS: Để ước tính giá trị thực của một BĐS, cần phải đánh giá đầy đủ các yếu tố tham gia quá trình tạo ra thu nhập từ BĐS đó. Việc đánh giá các yếu tố trên được thực hiện thông qua hoạt động xem xét, đánh giá mặt giá trị của từng yếu tố theo cùng một mặt bằng thời gian. Các yếu tố tham gia quá trình tạo ra thu nhập thực từ BĐS bao gồm: Lao động, vốn, đất đai, quản lý.

Các chuyên gia thẩm định giá BĐS phải tuân thủ 6 tiêu chuẩn gồm: căn cứ giá thị trường và giá phi thị trường, tuân thủ quy chuẩn đạo đức hành nghề, có báo

cáo kết quả hồ sơ và chứng thư thẩm định giá, tuân thủ quy trình thẩm định giá và tuân thủ những nguyên tắc kinh tế chi phối hoạt động thẩm định giá BĐS.

Phương pháp thẩm định giá BĐS:

- Phương pháp so sánh trực tiếp: Đây là phương pháp được sử dụng rộng rãi nhất ở Việt Nam và các nước trên thế giới vì nó không gặp khó khăn về mặt kỹ thuật, nó phản ánh về thực trạng thị trường và dễ được thừa nhận về mặt pháp lý. Phương pháp này thích hợp nhất với các BĐS có tính đồng nhất như: căn hộ chung cư, các dãy nhà liền kề xây dựng cùng một kiểu, nhà ở, văn phòng cao ốc, đất trồng. Phương pháp so sánh trực tiếp là cơ sở cho nhiều phương pháp thẩm định giá BĐS khác.

- Phương pháp chi phí
- Phương pháp thặng dư
- Phương pháp đầu tư
- Phương pháp lợi nhuận

Giá trị BĐS trong thị trường BĐS rất quan trọng và phức tạp bởi giá trị BĐS cụ thể lại phụ thuộc rất nhiều vào vị trí của đất đai, mục đích sử dụng, hiệu quả sử dụng, tính khan hiếm của loại hàng hóa này, tâm lý tiêu dùng và nhiều yếu tố khác... Những yếu tố này cần phải được phân tích, xử lý và đánh giá đúng với giá trị thực của nó nhằm phục vụ cho việc tư vấn trong nhiều lĩnh vực như thế chấp, mua và bán, liên doanh, liên kết... Để thực hiện được công việc đánh giá và tư vấn ấy phải là những người được đào tạo, có chuyên môn, nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp. Việc xác định giá trị BĐS phải tuân theo các nguyên tắc, phương pháp, quy định của Nhà nước. Bên cạnh đó, đất đai là một tài sản có giá trị lớn và là thành phần cơ bản tạo nên BĐS đối với mỗi quốc gia, do đó Nhà nước cần phải có những biện pháp quản lý hiệu quả nhất tạo cho thị trường BĐS ngày càng phát triển lành mạnh. Một trong những biện pháp hữu hiệu ấy chính là hoạt động có hiệu quả của tổ chức tư vấn thẩm định giá. Vì vậy, tổ chức thẩm định giá BĐS cần thiết phải được hình thành và phát triển nhằm đáp ứng nhu cầu xã hội, tạo điều kiện cho nhu cầu quản lý tốt hoạt động của thị trường BĐS, thúc đẩy và đưa thị trường BĐS hoạt động một cách ổn định, ngày một lành mạnh hơn. Cần ban hành các văn bản pháp

luật liên quan đến công tác quản lý thị trường BĐS, giúp cho thị trường BĐS hoạt động thông suốt, thể hiện tính thị trường trong giao dịch BĐS và bên cạnh đó thúc đẩy ngành thâm định giá BĐS phát triển bền vững.

1.4.4. Một số vấn đề cơ bản về hoạt động quản lý bất động sản

Quản lý BĐS cũng là một loại dịch vụ trong kinh doanh BĐS. Dịch vụ này được cung cấp bởi những công ty chuyên nghiệp và đang ngày càng chứng tỏ ưu thế của mình trong việc kinh doanh các dự án BĐS có vốn đầu tư lớn, nhất là khi nó được cung cấp từ các công ty đã xây dựng được thương hiệu hoặc uy tín của mình.

Theo một tài liệu trên thế giới, quản lý BĐS được hiểu là:

“Việc quản lý đất đai và các công trình xây dựng gắn liền với nó bằng một loạt các chức năng liên quan đến đất đai và các công trình xây dựng đó, bao gồm thu tiền nhà/đất, thanh toán các chi phí, sửa chữa, bảo dưỡng công trình, cung cấp các dịch vụ kèm theo, bảo hiểm, giám sát công việc của các nhân viên, đàm phán với khách hàng (thuê hoặc mua) hiện tại và khách hàng tiềm năng...” [32].

Luật Kinh doanh bất động sản của Việt Nam cũng đưa ra khái niệm dịch vụ quản lý BĐS như sau:

“Dịch vụ quản lý bất động sản là hoạt động của tổ chức cá nhân kinh doanh dịch vụ bất động sản được chủ sở hữu hoặc chủ sử dụng bất động sản ủy quyền thực hiện việc bảo quản, giữ gìn, trông coi, vận hành và khai thác BĐS theo hợp đồng quản lý bất động sản”[8].

Phạm vi công việc và trách nhiệm quản lý giữa chủ sở hữu (chủ đầu tư) BĐS và khách thuê (khách hàng) phụ thuộc vào các điều khoản và điều kiện thuê BĐS. Chủ đầu tư có thể tự thực hiện các công việc này hoặc giao lại một số hoặc toàn bộ các hạng mục đó cho một hoặc một số công ty hoặc đại lý BĐS thực hiện. Toàn bộ những thỏa thuận của chủ đầu tư và công ty quản lý sẽ được thể hiện trong hợp đồng quản lý được ký kết giữa hai bên. Trong đó sẽ có các quy định về quyền hạn và trách nhiệm của các bên, bao gồm cả việc thanh toán các chi phí quản lý hoặc phân chia doanh thu, lợi nhuận hoặc lỗ từ việc kinh doanh.

Ở Việt Nam, khi nói tới quản lý BĐS người dân thường chỉ nghĩ tới việc quản lý của Nhà nước bằng các chính sách, biện pháp áp dụng đối với BĐS, thị trường

BDS và việc kinh doanh BDS (chủ yếu là đất đai). Về bản chất, quản lý thị trường BDS là thuộc trách nhiệm của Nhà nước, còn việc quản lý BDS (hay quản lý dự án BDS) có thể do tự chủ đầu tư BDS thực hiện hoặc thuê một công ty chuyên nghiệp thực hiện. Khi Việt Nam thực hiện chính sách mở cửa, các nhà đầu tư nước ngoài rót vốn vào đầu tư và kinh doanh trên thị trường BDS, thì khái niệm quản lý BDS ngày càng trở nên phổ biến đối với các doanh nghiệp kinh doanh BDS trong nước. Một điều tất yếu là khi có nhiều dự án BDS thương mại được xây dựng và đưa vào kinh doanh thì nảy sinh nhu cầu quản lý vận hành những BDS này, vì phần lớn chúng được đem bán hoặc cho thuê. Do đó, trên thị trường BDS trong nước, cùng với việc tăng lên của số lượng các nhà đầu tư và các dự án BDS, các tập đoàn, công ty quản lý và tiếp thị BDS cũng ra đời và ngày càng mở rộng hoạt động của mình.

Quản lý BDS có thể do tự chủ đầu tư BDS thực hiện hoặc thuê công ty chuyên nghiệp thực hiện. Mỗi hình thức quản lý BDS đều có những ưu điểm và hạn chế riêng. **Đối với hình thức chủ đầu tư tự quản lý dự án BDS**, chủ đầu tư được điều hành dự án theo hướng mình đặt ra, trực tiếp quản lý nhân viên, do đó có thể phát hiện và khắc phục được ngay các điểm còn hạn chế trong vận hành và kinh doanh. Ngoài ra, tình hình doanh thu và tài chính được giữ bí mật, tiết kiệm được chi phí quản lý. Tuy nhiên, nhược điểm của hình thức này là: các nhân viên thiếu chuyên nghiệp, dẫn tới các hoạt động của công trình trong thời gian đầu của dự án, sẽ gặp nhiều khó khăn, gặp nhiều khiếu nại của khách hàng và dễ nảy sinh tình trạng tiêu cực về tài chính. **Đối với hình thức quản lý BDS được thực hiện bởi các công ty quản lý BDS chuyên nghiệp**, thì việc quản lý điều hành chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn quốc tế sẽ làm cho một tòa nhà khác biệt so với các tòa nhà khác (đặc biệt là chất lượng dịch vụ) và thu hút được nhiều khách hàng tốt. Các công ty quản lý BDS thường là các công ty chuyên nghiệp trong hoạt động nghiên cứu thị trường và marketing, nhờ đó, họ có thể tư vấn cho chủ đầu tư về chiến lược kinh doanh hay giá cả. Việc kinh doanh sẽ tốt hơn nữa nếu công ty quản lý BDS tham gia vào cả quá trình thiết kế dự án, như vậy sẽ đảm bảo tính thiết thực và kiểm soát được các chi phí hoạt động trong tương lai. Tuy nhiên, các hạn chế của hình thức này là chủ đầu tư không chủ động giám sát được việc thực hiện dự án của mình mà chỉ gián

tiếp điều hành thông qua các báo cáo của nhà quản lý và chủ đầu tư phải mất phí quản lý cho công ty quản lý BĐS, kể cả trong trường hợp dự án bị lỗ.

1.4.5. Một số vấn đề cơ bản về hoạt động đấu giá bất động sản, quảng cáo bất động sản và sàn giao dịch bất động sản

Luật Kinh doanh bất động sản của nước ta đã đưa ra khái niệm cụ thể về đấu giá BĐS là:

“Đấu giá bất động sản là việc mua bán, chuyển nhượng bất động sản công khai để chọn người mua, nhận chuyển nhượng bất động sản trả giá cao nhất theo thủ tục đấu giá tài sản” [7].

Đấu giá BĐS phải được thực hiện theo nguyên tắc công khai, trung thực, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ đấu giá BĐS phải công bố công khai, đầy đủ, chính xác thông tin về BĐS trong bản niêm yết đấu giá do tổ chức, cá nhân muốn bán, chuyển nhượng BĐS đã cung cấp.

Luật pháp Việt Nam quy định các hình thức đấu giá BĐS bao gồm: trực tiếp bằng lời nói, bỏ phiếu hoặc hình thức khác do các bên thỏa thuận hoặc do pháp luật quy định [10].

Luật Kinh doanh bất động sản Việt Nam đã quy định quảng cáo BĐS phải được thực hiện thông qua sàn giao dịch BĐS, trên phương tiện thông tin đại chúng hoặc các phương tiện khác. Hình thức, nội dung quảng cáo, quyền và nghĩa vụ của các bên và giá dịch vụ quảng cáo BĐS do các bên thỏa thuận quy định trong hợp đồng [11].

Các hoạt động kinh doanh BĐS và kinh doanh dịch vụ BĐS được thực hiện thông qua sàn giao dịch BĐS. “Sàn giao dịch bất động sản là nơi diễn ra các giao dịch bất động sản và cung cấp các dịch vụ cho kinh doanh bất động sản” [6]. Như vậy, hoạt động của sàn giao dịch BĐS, theo quy định của Luật Kinh doanh bất động sản Việt Nam, bao gồm: giao dịch mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản; môi giới BĐS; định giá BĐS; tư vấn BĐS; quảng cáo BĐS; đấu giá BĐS; quản lý BĐS [9]. Sàn giao dịch BĐS ra đời nhằm góp phần làm tăng tính công khai và minh bạch của các giao dịch về BĐS. Việc giao dịch qua sàn để mọi đối tượng có nhu cầu được tiếp cận trực tiếp các thông tin mua bán, hạn chế đầu cơ, mua đi

bán lại. Lý do là nhiều người dân có nhu cầu và tham gia giao dịch BĐS nhưng không phải ai cũng có thông tin, việc tổ chức giao dịch BĐS qua sàn, trước hết sẽ bảo vệ quyền lợi của đối tượng này tránh rơi vào cảnh bị lừa đảo. Cả người bán và người mua đều được lợi khi tham gia giao dịch BĐS qua sàn. Người mua tránh được những “cú lừa” thì người bán có cơ hội bán hàng sát với giá thị trường. Ngoài ra, Nhà nước cũng không thất thu thuế trong giao dịch BĐS, nhờ hạn chế được tình trạng kê giá thấp hơn giá giao dịch thực tế. Như vậy, có thể nói sàn giao dịch BĐS góp phần giúp Nhà nước điều tiết, quản lý vĩ mô thị trường BĐS. Sàn giao dịch BĐS còn có một chức năng như một siêu thị hiện đại bao gồm tất cả các dịch vụ về nhà đất, tài sản gắn liền với đất, công khai các chính sách về đất đai. Thông qua bảng điện tử, các màn hình lớn và hệ thống truy cập tự động, khách hàng sẽ dễ dàng tiếp cận nhanh nhất với các lĩnh vực liên quan đến BĐS như giá đất, quy hoạch, chính sách phát triển của Nhà nước và thành phố, thông tin về các dự án đất đai tại các thành phố lớn. Luật pháp Việt Nam quy định, sàn giao dịch BĐS phải là pháp nhân, phải có tên, địa chỉ, biển hiệu và phải thông báo về việc thành lập trên phương tiện thông tin đại chúng, trước khi hoạt động phải thông báo với cơ quan Nhà nước có thẩm quyền tại địa phương.

Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh bất động sản tại Hà Nội

2.1. Các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội

2.1.1. Nhu cầu

Theo thống kê, hiện nay Hà Nội có khoảng 3,4 triệu nhân khẩu đang sinh sống trên địa bàn thành phố, với 784.881 hộ. Nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng của dân số Thủ đô là do quá trình đô thị hóa đang diễn ra rất nhanh ở nhiều địa phương, trên địa bàn Hà Nội lại tập trung nhiều dự án, khu công nghiệp, khu chế xuất với nhu cầu về lao động rất lớn nên thu hút số đông lao động từ các nơi về tập trung làm việc. Bên cạnh đó, hiện tại có rất nhiều người nước ngoài đang sống và làm việc ở Hà Nội nên nhu cầu về nhà cho người nước ngoài thuê cũng rất cao.

Mức độ đô thị hóa quá nhanh kéo theo là sự chuyển biến trong phong cách sống, thành phần dân số, những nguồn của cải và thu nhập của người dân ngày càng tăng lên. Người Hà Nội ngày càng có xu hướng lưu tâm hơn đến không gian sống, nhu cầu của người dân là được sống trong những ngôi nhà tiện nghi, rộng rãi. Nhiều người có thu nhập cao đã mua nhiều căn hộ, biệt thự hơn nên nhu cầu căn hộ, biệt thự bán, cho thuê cũng tăng vọt.

2.1.2. Lượng tiền lưu thông trong bất động sản

Lượng tiền lưu thông trong bất động sản càng nhiều thì cầu về BĐS càng lớn, và người ta sẵn sàng bỏ nhiều tiền hơn để mua BĐS, khi đó giá BĐS sẽ có xu hướng tăng. Thực tế là, những khu vực mà nhà đầu tư đổ xô vào bỏ tiền đầu tư, lượng cung tiền tập trung cho khu vực tăng đột biến dẫn tới giá đất tăng. Khi thị trường có xu hướng tăng mạnh, người dân sẽ có xu hướng đầu cơ thay vì mua đất để dùng. Khi đó, nhà đầu tư sẽ đẩy mạnh mua bán, do đó đẩy giá đất tăng nhanh. Nguyên nhân là do nhu cầu nhà đất tiếp tục tăng, mặt khác khi thấy lợi nhuận của người đi trước quá hấp dẫn, những người đi sau sẽ rút tiền từ các kênh khác chuyển sang đầu tư vào đất, tiếp tục đẩy giá cao lên. Tuy nhiên, tại mỗi khu vực, khi giá đất tăng lên đến một đỉnh điểm, các nhà đầu tư cho rằng giá đất ở khu vực đó đã quá

cao, họ sẽ không mua vào nữa, và khi đó coi như giá đất ở vùng đó đã bão hòa. Vì khi đất đã tăng giá đến đỉnh điểm (hoặc đã khá cao so với đất ở khu vực khác) thì sẽ khó bán. Nếu nhà đầu tư nào chậm chân, mua đất khi giá đến đỉnh điểm, coi như hòa vốn. Nếu đây là người tiêu dùng cuối cùng thì rõ ràng người tiêu dùng cuối cùng này chịu thiệt vì phải bỏ ra một khoản tiền quá lớn cho cùng một giá trị sử dụng. Điều này cũng giải thích tại sao có những khu vực giá đất rất cao nhưng hầu như rất ít thương vụ mua bán thành công. Các nhà đầu cơ đất sau khi rút khỏi khu vực giá cao sẽ chuyển sang đầu cơ tại các khu vực tiềm năng giá đất còn rẻ, kích cầu để giá tăng lên rồi bán ra. Chu kì cứ tiếp tục như vậy, từ khu vực này sang khu vực khác.

Giảm lượng cung tiền, tức là giảm cầu nhà đất. Chính sách tiền tệ của Chính phủ có thể ảnh hưởng tới cung tiền, như tăng lãi suất hay tăng tỉ lệ dự trữ bắt buộc tại các ngân hàng thương mại, hoặc đưa ra chỉ thị hạn chế cho vay BĐS. Cung tiền có thể giảm từ bản thân nhà đầu tư, họ có thể chuyển hướng sang sử dụng tiền vào mục đích khác thay vì mua nhà đất để bán. Khi đó tất yếu tiền lưu chuyển trong thị trường BĐS sẽ giảm, thị trường BĐS sẽ hạ nhiệt, thậm chí nhiều khu vực sẽ đóng băng.

2.1.3. Yếu tố tâm lý

Thị trường BĐS cũng có những đợt sóng ngầm tăng giá từ khu vực này sang khu vực khác. Các khu vực khác nhau, có sự tương quan về giá và tương tác ảnh hưởng lẫn nhau. Khi nhiều khu vực đều tăng giá thì các khu vực khác vốn ít mua bán cũng tăng giá theo yếu tố tâm lý. Khi giá của thị trường BĐS đã lên quá cao, dẫn tới sức hấp dẫn của nhà đất sẽ giảm sút. Người dân cũng hạn chế mua nhà đất hơn, vì những người có nhu cầu thực sự giờ đây không thể mua hoặc mua ít nhà đất hơn. Khi đó tất yếu thị trường sẽ thoái trào, nếu không có sự tăng cường đột biến của luồng tiền.

Tư tưởng muốn sở hữu đất đai của người Việt Nam nói chung và người Hà Nội nói riêng cũng là một trong những yếu tố quan trọng khác tác động đến giá nhà đất.

2.1.4. Các quy định hành chính và thuế quan của Nhà nước

Các quy định hành chính và thuế quan của Nhà nước cũng có tác động không nhỏ tới thị trường BĐS. Đối với thị trường BĐS nói chung, các quy định có một số tác dụng nhất định trong việc điều tiết thị trường và tác động không nhỏ tới hoạt động kinh doanh BĐS cũng như hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS (như Luật Đất đai, Luật Kinh doanh bất động sản, Luật Doanh nghiệp...). Đối với thị trường nhà đất nói riêng, các quy định của Nhà nước có thể làm giảm cơn sốt đất. Quy định về giấy tờ hạn chế việc mua bán trao tay có thể hạn chế tốc độ mua bán. Thuế đất đánh cao có thể giảm việc mua đi bán lại nhà đất.

2.2. Thực trạng kinh doanh bất động sản ở Hà Nội trong 3 năm trở lại đây (2005-2008)

Trong những năm 2005-2008 là khoảng thời gian gần đây nhất mà thị trường BĐS Hà Nội có nhiều biến động đáng lưu ý. Đó chính là lý do tác giả chọn nghiên cứu trong khoảng thời gian này.

Theo Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam - một công ty chuyên nghiệp về quản lý và phát triển BĐS, các tòa nhà thương mại ở Hà Nội được chia thành 3 hạng: hạng A, hạng B, hạng C như trong bảng sau:

Bảng 2.1: Phân hạng các tòa nhà

(Nguồn: Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam)

Xếp hạng Loại công trình	Hạng A	Hạng B	Hạng C
Các tòa nhà văn phòng	+ Nằm trong khu trung tâm kinh doanh thương mại (CBD). Đó là các quận Hoàn Kiếm, Ba Đình và những khu vực thuộc	+ Nằm trong khu trung tâm kinh doanh thương mại hoặc khu giáp ranh với CBD.	+ Không nằm trong khu vực CBD.

	<p>quận Đống Đa, Hai Bà Trưng, giáp ranh với hai quận đó.</p> <p>+ Kiến trúc nổi bật (do các kiến trúc sư và nhà thầu nổi tiếng đảm nhận). Tòa nhà cao tầng, diện tích mặt sàn lớn hơn 1000m² và tốt nhất là không có cột giữa.</p> <p>+ Có chỗ đậu xe</p> <p>+ Mạng thông tin với băng thông rộng, phục vụ nhu cầu của từng khách thuê.</p> <p>+ Quản lý, bảo dưỡng đạt tiêu chuẩn quốc tế.</p>	<p>+ Kiến trúc đẹp, cao trên 7 tầng, diện tích mặt sàn từ 500m² đến 1000m².</p> <p>+ Có dịch vụ kết nối mạng theo băng thông rộng.</p> <p>+ Quản lý, dịch vụ bảo dưỡng hợp lý.</p>	<p>+ Kiến trúc thiết thực, diện tích mặt sàn dưới 500m².</p> <p>+ Thiếu chỗ đậu xe</p> <p>+ Không có kết nối mạng theo băng thông rộng.</p> <p>+ Trình độ quản lý và bảo dưỡng dưới mức trung bình.</p>
Các tòa nhà dân cư	<p>+ Nằm trong khu trung tâm kinh doanh thương mại hoặc khu giáp ranh với CBD.</p> <p>+ Diện tích mặt</p>	<p>+ Nằm trong khu trung tâm kinh doanh thương mại hoặc khu giáp ranh với CBD.</p> <p>+ Tiện nghi tiêu</p>	<p>+ Không nằm trong khu vực CBD.</p> <p>+ Thiết thực, có</p>

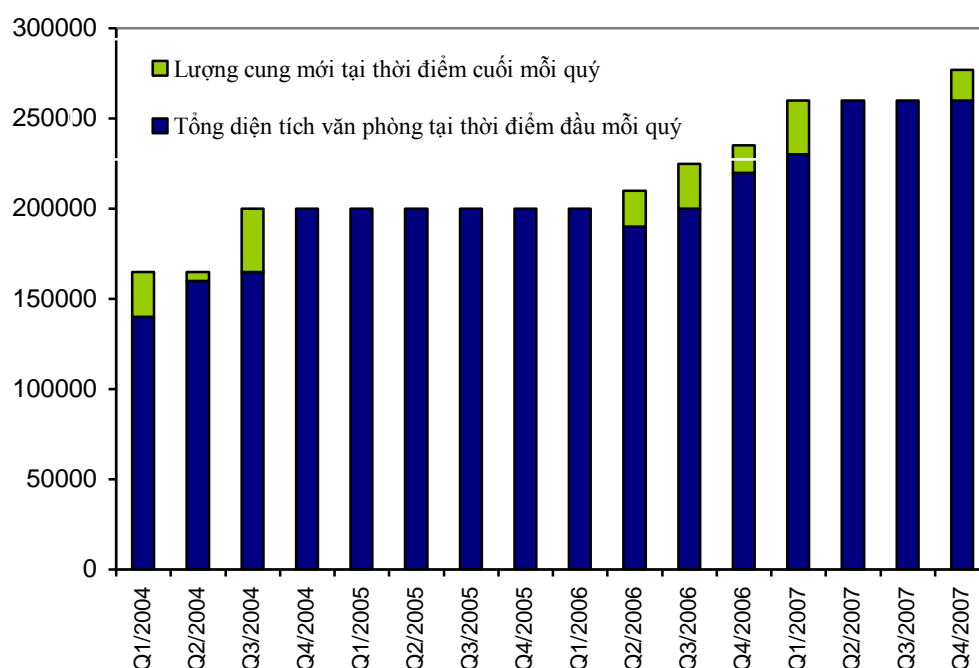
	sàn rộng, tiện nghi cao cấp (sân tennis, bể bơi, khu chăm sóc sức khỏe), có đầy đủ mọi dịch vụ khép kín đồng bộ. Trang thiết bị nội thất đầy đủ, hiện đại, sang trọng.	chuẩn và có hầu hết các dịch vụ. Trang thiết bị, nội thất đầy đủ, hiện đại	một và tiện nghi và dịch vụ đi kèm. Trang thiết bị nội thất tốt, đầy đủ.
--	--	--	--

Tùy vào đối tượng khách hàng mà nhà kinh doanh BĐS muốn cung cấp dịch vụ, giới thiệu cho khách hàng những vị trí, quy mô của tòa nhà phù hợp với ngân sách và nhu cầu, mục đích sử dụng của mình.

2.2.1. Mảng thị trường văn phòng cho thuê

Thị trường văn phòng cho thuê của Hà Nội đã và vẫn đang sôi động hơn bao giờ hết. Theo thông tin từ Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam (CBRE Việt Nam), nhu cầu thuê văn phòng cùng giá thuê tại Hà Nội trong tháng 10 năm 2005 vẫn tăng mạnh, trong khi nguồn cung hầu như không thay đổi khiến diện tích còn trống để cho thuê liên tục giảm. Cụ thể, tại thời điểm này, trên thị trường tỉ lệ cho thuê đạt tới 99,45% đối với văn phòng hạng A và 99% đối với văn phòng hạng B. Năm 2006, trong khi bức tranh tổng thể về thị trường BĐS được coi là khá ảm đạm thì phân khúc thị trường văn phòng cho thuê vẫn tiếp tục “nóng”. Trong quý I/2007, thị trường BĐS Hà Nội chứng kiến “con sốt” nhà đất, và văn phòng cho thuê hầu như bị “cháy”. Vào thời điểm đầu năm 2007, trong khi tòa tháp North Asia Tower và cao ốc Opera Business Centre còn chưa được khai trương, diện tích đặt chỗ của 2 tòa nhà hạng A này lần lượt là 45% và 75% [12]. Lý giải cho việc này, giới chuyên gia đưa ra nhận định, khi gia nhập WTO, đây sẽ là mảnh đất hấp dẫn các nhà đầu tư. Cùng với đó là tốc độ gia tăng của các doanh nghiệp trong nước và việc các công ty nước ngoài được cấp phép đầu tư vào Việt Nam ngày một

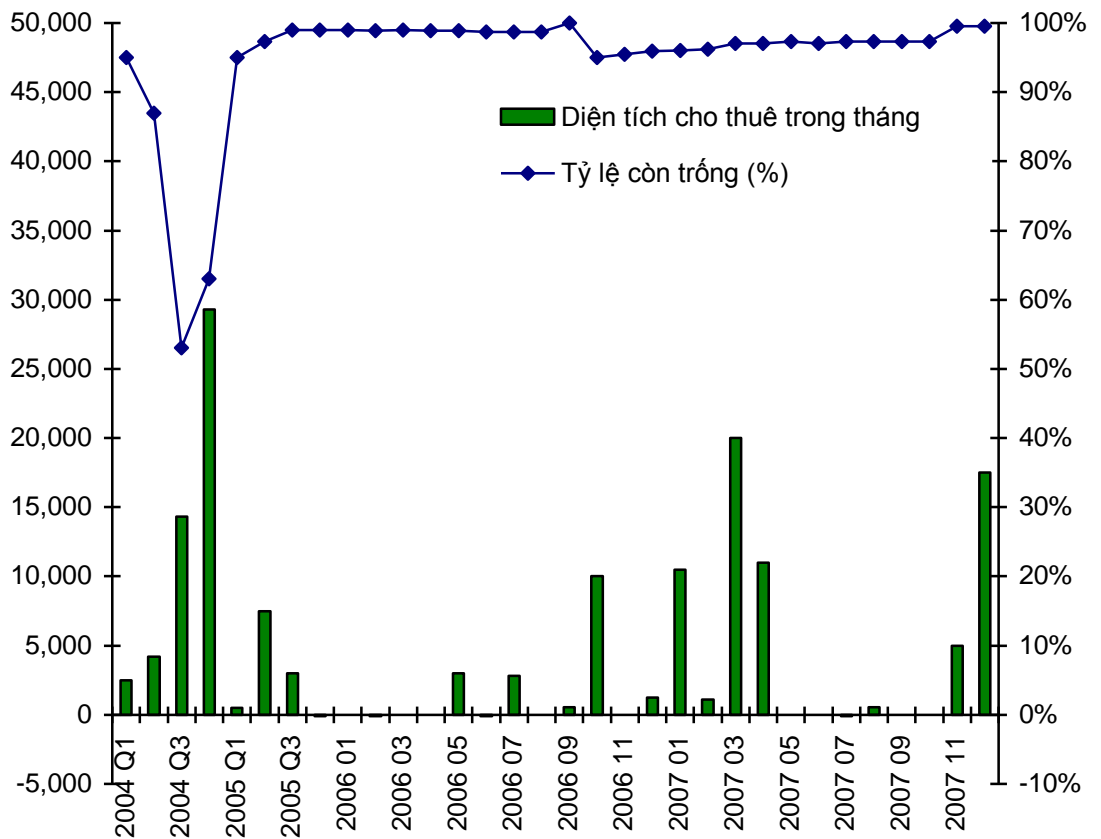
lớn, nhu cầu thuê văn phòng ngày càng tăng. Bên cạnh đó, một số doanh nghiệp trong nước có tiềm lực về tài chính cũng muốn chuyển vào các tòa nhà văn phòng cao cấp để hưởng dịch vụ tốt hơn và để nâng cao hình ảnh, thương hiệu của mình trước đối tác. Đối tượng mà các tòa nhà hạng A nhắm tới giờ đây không chỉ là các công ty, văn phòng nước ngoài mà còn là những công ty, ngân hàng lớn, kinh doanh thành công tại Việt Nam. Xu hướng của hầu hết khách thuê văn phòng là họ muốn làm việc tại một tòa nhà hiện đại, tiện nghi, có cách quản lý chuyên nghiệp.



Hình 2.1: Tổng tích lũy diện tích và lượng cung về văn phòng hạng A&B
(Đơn vị: m²)

(Nguồn: Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam)

Theo như hình 2.1 trên, tổng diện tích văn phòng tại thời điểm đầu Quý 1/2004 đạt khoảng 140.000 m², nhưng tới thời điểm đầu Quý 4/2004, con số này đã tăng lên gần 200.000 m². Đầu Quý 3/2004, tổng diện tích văn phòng tại Hà Nội đạt khoảng hơn 160.000 m². Lượng cung mới hầu như là không có trong suốt 6 quý (Quý 4/2004 đến Quý 1/2006) và 2 quý (Quý 2/2007 đến Quý 3/2007). Nguyên nhân là do trong khoảng thời gian này không có một tòa nhà cao ốc văn phòng cho thuê nào được đưa vào sử dụng.



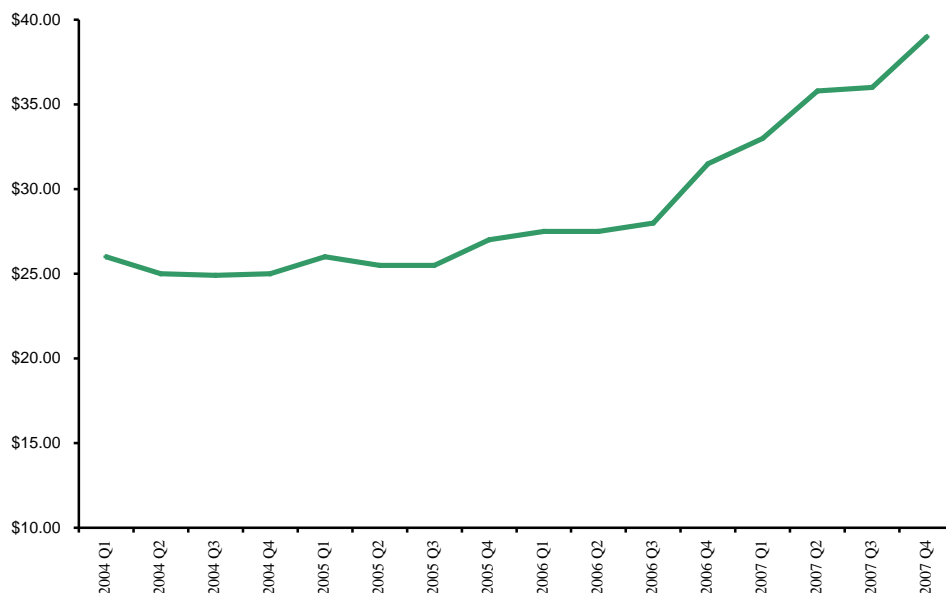
Hình 2.2: Diện tích cho thuê và Hiệu suất sử dụng tại các tòa nhà văn phòng hạng A&B (đơn vị: m²)

(Nguồn: Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam)

Hình 2.2 trên cho ta thấy, tỷ lệ còn trống luôn ở mức xấp xỉ 95 – 100% từ Quý 1/2005 cho đến tháng 11/2007.

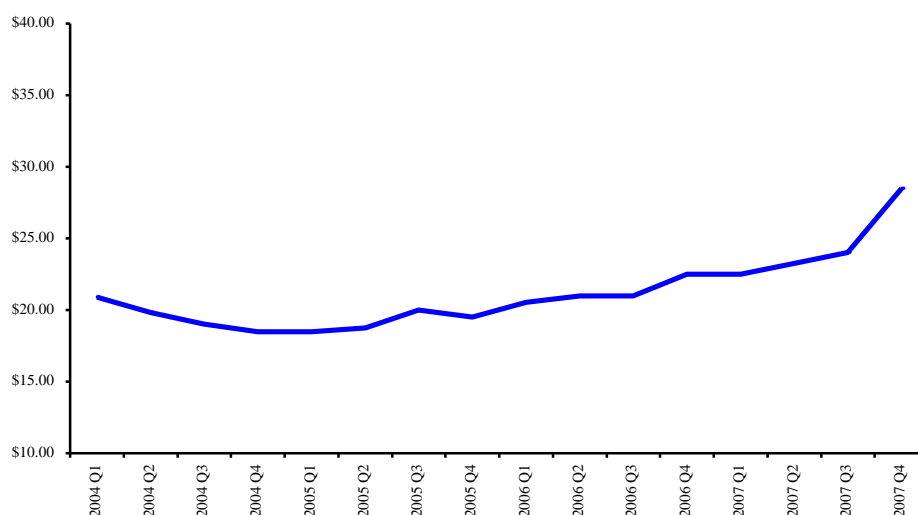
Giá cả cho thuê tại các tòa nhà hạng A tăng mạnh trong khi giá cho thuê tại các tòa nhà hạng B chỉ tăng nhẹ. Cuối năm 2005, Hà Nội có 9 tòa nhà cho thuê văn phòng hạng A với giá thuê giao động từ 25-34USD/m²/tháng (bao gồm thuế dịch vụ, tuy nhiên, chưa bao gồm thuế VAT); và 16 tòa nhà hạng B với giá thuê từ 15-24USD/m²/tháng. Quý I/2007, giá thuê văn phòng hạng A tăng từ 30 lên 40US/m²/tháng (tăng 5% so với cùng kì năm ngoái) mà vẫn kín chỗ thuê, giá của các văn phòng hạng B cũng tăng lên 25USD/m²/tháng. Giá thuê đã vượt quá 50USD/m²/tháng tại các vị trí đẹp trong các trung tâm thương mại lớn như Vincom City Towers, Luxury Mall... [12]. Nguyên nhân khiến giá cho thuê văn phòng hạng

A tăng cao như vậy là do nguồn cung của Hà Nội quá ít trong khi có nhiều tòa nhà lại đang trong quá trình đầu tư xây dựng.



Hình 2.3: Giá thuê trung bình của văn phòng hạng A tại Hà Nội (USD/m²/tháng)

(Nguồn: Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam)



Hình 2.4: Giá thuê trung bình của văn phòng hạng B tại Hà Nội (USD/m²/tháng)

(Nguồn: Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam)

Theo phân tích, đánh giá của CBRE Việt Nam về thị trường BĐS Hà Nội trong quý I/2008, thị trường văn phòng cho thuê tại Hà Nội đã “nóng” hơn nhiều do cung không đủ cầu, trong khi lại có nhiều yếu tố mới kích thích sự tăng trưởng. Theo tổng hợp của CBRE, hiện nay do tăng trưởng FDI và lộ trình Việt Nam gia nhập WTO, các nhà đầu tư tiếp tục đổ vào Việt Nam thành lập các văn phòng công ty đa quốc gia, kể cả sự mở rộng của cả các công ty lớn trong nước, dẫn đến nhu cầu diện tích văn phòng hạng A, B tiếp tục tăng, hệ số sử dụng các tòa nhà hạng A và B tiếp tục cao. Giá thuê trung bình của các văn phòng hạng A đã có thời điểm lên cao nhất là 60USD/m²/tháng. Tuy nhiên, tùy từng vị trí, giá thuê còn cao hơn, chẳng hạn như tòa nhà Viet Tower (vừa được khai trương) giá thuê từ 66-70USD/m²/tháng mà còn không có đủ nguồn cung cho các khách hàng, tại đây có khách đã thuê tới 1000m². Giá thuê văn phòng hạng B trung bình là 34USD/m²/tháng, giá cao nhất lên đến 50USD/m²/tháng. Trong quý I/2008, tổng cung văn phòng hạng A chỉ có tòa nhà Á Châu (3.100m²), tòa nhà Suncity (5000m²), cung văn phòng hạng B chỉ có tòa nhà Viet Tower (10.500m²). Những tòa nhà này khi đi vào sử dụng đã được thuê hết. Hiện nay, thiếu hụt trầm trọng nhất vẫn là những văn phòng hạng A (có số lượng chiếm khoảng 9% tổng số các văn phòng cho thuê), thuộc các cao ốc nằm trên những tuyến đường chính thuộc các quận trung tâm, với diện tích mặt sàn lớn [13]. Những công ty nước ngoài, các tập đoàn lớn có thương hiệu đều có nhu cầu về loại văn phòng này. Văn phòng loại A gần như không còn chỗ trống nên các khách hàng có nhu cầu mở rộng văn phòng đã chuyển sang những cao ốc loại B, vốn có nhu cầu lớn nhất, khiến nguồn cung của văn phòng hạng B cũng bị căng ra. Theo khảo sát của CBRE, hiện khách thuê văn phòng ở Hà Nội chủ yếu vẫn là các công ty đa quốc gia, các tổ chức ngoại giao, các công ty thương mại và kinh doanh, các văn phòng đại diện và các công ty lớn trong nước.

Một vấn đề mà cả chủ nhà và khách đi thuê đều đặc biệt quan tâm tại các tòa nhà văn phòng là các bãi đỗ xe. Các tòa nhà thường có bãi đỗ xe trong tầng hầm, hoặc trên một số tầng trong tòa nhà. Tuy nhiên với số lượng xe máy quá đông của các nhân viên làm việc trong đó, cộng thêm với việc ngày càng có nhiều người sử

dụng ô tô, cũng như các xe ô tô của các văn phòng, đa số các tòa nhà hiện nay đều bị quá tải về chỗ đỗ xe. Điều này khó có thể khắc phục được trong thời gian ngắn. Đây cũng là một điểm mà các nhà kinh doanh BĐS cần đặc biệt quan tâm, nhất là khi kinh doanh các dự án tiếp sau này.

Dự báo thị trường văn phòng cho thuê tại Hà Nội sẽ tiếp tục sôi động, đặc biệt là các tòa nhà cao cấp, khang trang, dịch vụ chất lượng tốt. Tuy nhiên, tình hình này sẽ chỉ kéo dài trong ngắn hạn cho tới 2010. Từ 2011 trở đi, thị trường sẽ dần ổn định vào ổn định khi có nhiều dự án lớn đi vào hoạt động. Nguồn cung sẽ dồi dào hơn. Theo nhận định của CBRE, xu hướng của thị trường văn phòng ở Hà Nội trong thời gian tới sẽ vẫn là đặt thuê trước khi tòa nhà khai trương ở khu vực trung tâm. Tỷ lệ mặt bằng trống thấp (khoảng 2%), các nguồn cung mới sẽ nhanh chóng được thuê hết, các khách hàng có xu hướng thuê với diện tích lớn. Theo các chuyên gia thì giá có thể sẽ tăng 10%/năm trong vài năm tới đối với cả 3 loại văn phòng hạng A, hạng B và hạng C. Và nhu cầu về văn phòng Hà Nội sẽ được đáp ứng dần trong một vài năm tới khi nhiều dự án lớn đi vào hoạt động và có thêm các dự án lớn khác được triển khai.

2.2.2. Mảng thị trường căn hộ cho thuê

Tuy không thực sự lên “con sốt” như thị trường văn phòng cho thuê nhưng thị trường căn hộ cho thuê cũng đang phát triển rất tốt với hệ số sử dụng cao và giá thuê tăng lên. Đối tượng của thị trường này là các cá nhân và tổ chức nước ngoài làm việc tại Hà Nội. Những yếu tố chủ chốt khiến cho nhu cầu về căn hộ tăng cao là do sự tăng trưởng mạnh về kinh tế và nguồn vốn nước ngoài vào Việt Nam, đặc biệt từ các quốc gia Châu Á Thái Bình Dương (như Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore). Với việc tham gia vào tổ chức WTO, Việt Nam đang là điểm đến cho nhiều công ty đa quốc gia mở rộng thị trường hoạt động với sự xuất hiện của nhiều người nước ngoài cần nhà cho thuê chất lượng cao

Nhìn chung tại mảng thị trường này, tỷ lệ thuê đạt tới 98% và thường không còn diện tích mới cho thuê. Giá thuê giao động từ 950-9.300USD/tháng/căn hộ cao cấp có từ 1 đến 5 phòng ngủ. Đặc điểm của thị trường căn hộ cho thuê là hệ số, nhu cầu sử dụng cao trong khi lượng cung hạn chế. Giá thuê trung bình 18,7-

49,6USD/m²/tháng. Giá của các căn hộ nhỏ có xu hướng tăng cao hơn các căn hộ có diện tích lớn.

Theo thống kê sơ bộ của Công ty TNHH Tư vấn và Phát triển Địa ốc Nam Nguyên, sang quý II/2006, thị trường căn hộ cho thuê vẫn chưa giảm nhiệt do cung vẫn thiếu, không đáp ứng đủ cầu. Loại hình căn hộ được quan tâm nhất là loại 1 phòng ngủ. Các căn hộ dịch vụ đều cho thuê ngắn hạn từ vài ngày đến 1 tháng, với giá thuê cao hơn dài hạn khoảng 20%. Điểm mới này của mảng thị trường là do tính linh động của các nhà quản lý. Tại thời điểm này, giá thuê tăng nhẹ từ 5-11% đối với các căn hộ loại B và C. Căn hộ loại A vẫn giữ nguyên giá thuê, hoặc tăng nhẹ dưới 4% do lượng khách ổn định và giá thuê đã kịch trần. Với số lượng khoảng 1.222 căn hộ cho thuê hạng A và B, theo thống kê vào thời điểm tháng 10/2006, hiệu suất sử dụng gần 99%. Giá thuê một căn hộ cao cấp tại Hà Nội vào thời điểm này trung bình khoảng 3.000USD/tháng. Giá thuê căn hộ và biệt thự tại Ciputra International City dao động ở mức 600-3.500USD/tháng. Số lượng người nước ngoài tiếp tục gia tăng khiến ngay những căn hộ tầm trung tại Trung Hòa Nhân Chính tăng giá cho thuê từ 600USD/tháng lên 800USD/tháng [15]. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều người nước ngoài đến Hà Nội làm việc và có nhu cầu thuê căn hộ ở mức trên dưới 2.000USD/tháng và hiện vẫn đang có một số người nước ngoài không thuê được căn hộ, phải sống dài ngày trong các khách sạn.

Năm 2007 được đánh giá là năm khá bội thu với thị trường căn hộ cho thuê tại Hà Nội khi có thêm khoảng 674 căn hộ mới tham gia từ các dự án như: Syrena, Pacific Place, Somerset Hòa Bình và Atlanta [16]. Dự án Golden Westlake đi vào hoạt động, cung cấp thêm 386 căn hộ. Thời điểm này, Hà Nội có 1.622 căn hộ cho thuê từ hạng A đến hạng C theo tiêu chuẩn quốc tế và của Việt Nam. Một nửa trong số này là những căn hộ có hai phòng ngủ. Giá thuê cao nhất của những căn hộ hạng A đã đạt tới 45USD/m²/tháng [17]. Tỷ lệ cho thuê trung bình đạt khá cao, đạt 90%, trong đó căn hộ hạng A đạt 89% với giá thuê trung bình là 30,76USD/m²/tháng. Tỷ lệ cho thuê tương ứng ở căn hộ hạng B và C là 92% và 91%, với giá thuê trung bình tương ứng là 19,85USD/m²/tháng và 15,44USD/m²/tháng (chưa bao gồm VAT) [18].

Thị trường căn hộ cho thuê năm 2007 tiếp tục bị hạn chế về nguồn cung (tỉ lệ căn hộ còn trống chỉ còn 1%) và trong năm 2008 sẽ không có gì khác biệt. Điều này gây ra sự thiếu hụt cho thị trường này và thị trường căn hộ cho thuê sẽ chi phối thị trường mua để cho thuê (là việc các nhà đầu tư tư nhân mua căn hộ với mục đích cho người nước ngoài thuê lại). Tình trạng thiếu căn hộ cho thuê ở Hà Nội không thể trong thời gian ngắn mà có thể giải quyết được, đặc biệt là khi nhiều dự án đang bị đình hoãn bởi nhiều lí do khác nhau.

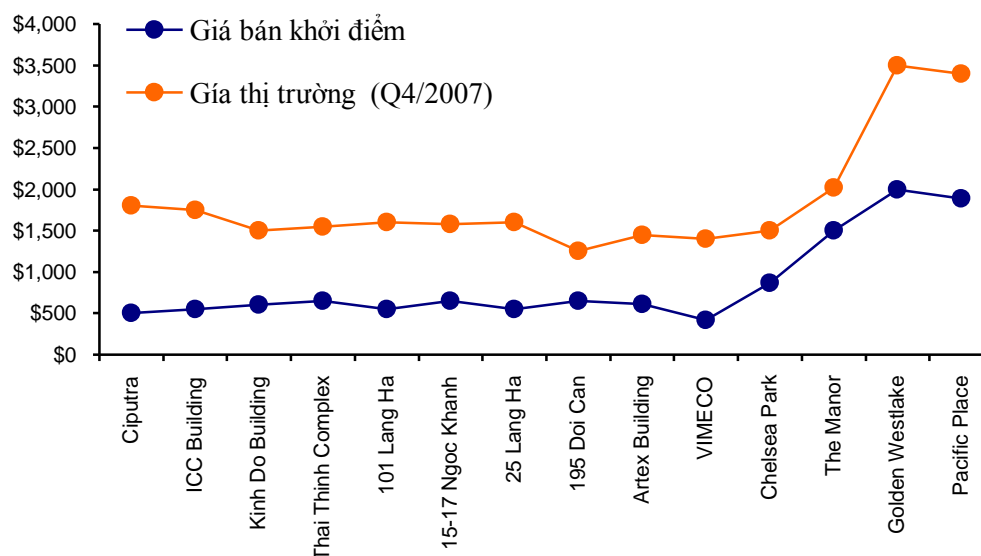
Theo dự báo của các chuyên gia về BĐS, giá cho thuê căn hộ trong thời gian tới sẽ tiếp tục tăng mạnh cùng với lượng người nước ngoài đến Hà Nội làm việc và sinh sống tăng nên tỷ lệ phòng trống sẽ nhanh chóng giảm xuống mức rất thấp, khoảng 5%. Dự báo trong vòng 2-3 năm tới, khi số lượng căn hộ cao cấp được tung ra nhiều (dự kiến cung tăng khoảng 48% vào năm 2010), căn bằng cung cầu ở mảng thị trường có thể đạt được, khi đó cơn sốt trong mảng thị trường này có thể hạ xuống. Năm nay, Hà Nội sẽ có hai dự án lớn về khu căn hộ cho thuê là Ascott và Frasers, đạt tiêu chuẩn quốc tế, sẽ góp thêm 463 căn hộ vào thị trường với giá thuê 30-40USD/m²/tháng. Dự kiến vào năm 2010 sẽ có thêm 352 căn hộ từ dự án The Landmark. Năm 2010 này được dự đoán là tổng số căn hộ cho thuê sẽ gấp đôi số lượng căn hộ của năm 2007 nhưng đa phần sẽ nằm ở ngoại thành và trung tâm thứ hai của thành phố.

Trong thời gian tới, các căn hộ cho thuê có xu hướng phát triển thành căn hộ - khách sạn (hotel apartment). Do hạn chế của thị trường khách sạn cao cấp ở Hà Nội, nhất là trong các sự kiện kinh tế - chính trị - văn hóa – du lịch, các chủ đầu tư nắm bắt được nhu cầu đó, đã trang bị cho các căn hộ những tiện nghi để đón tiếp khách ngắn hạn. Các căn hộ đã được đem cho thuê với giá của khách sạn và các chủ đầu tư đã thu được một khoản lợi nhuận cao hơn so với cho thuê dài hạn.

2.2.3. Mảng thị trường nhà ở

Nhu cầu nhà ở tại Hà Nội sẽ tăng cao. Nguyên nhân của điều này là do luật pháp Việt Nam đã cho phép người Việt Nam định cư ở nước ngoài có quyền mua nhà, đồng thời, mức sống và nhu cầu sinh hoạt của người Việt Nam cũng tăng rất nhanh nên ngày càng có nhiều người muốn và có khả năng mua nhà tại những khu

dân cư cao cấp, tiện nghi, hiện đại và văn minh. Mặt khác, Nhà nước cũng đã xem xét và thông qua đề án cho phép người nước ngoài được sở hữu nhà tại Việt Nam. Do đó, cầu của thị trường này có khả năng còn tiếp tục tăng mạnh. Các nhà đầu tư hiện nay rất quan tâm tới lĩnh vực này, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài coi đây là một triển vọng lớn, mặc dù với họ đây là một lĩnh vực còn khá mới mẻ. Khi tiến hành dự án xây nhà để bán, nhà đầu tư có thể thu hồi vốn nhanh hơn (do các khách hàng phải ứng tiền mua nhà trước), từ đó có thể tính toán được doanh thu và lợi nhuận từ dự án, điều này cho phép nhà đầu tư có thể tiếp tục lên kế hoạch cho các dự án khác của mình nhằm nhanh chóng quay vòng vốn. Rõ ràng đặc điểm kinh doanh trên thị trường nhà ở đã hấp dẫn các nhà đầu tư. Nhu cầu lớn của thị trường cùng với sự tham gia của rất nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước đã khiến cho phân khúc thị trường này cũng nhanh chóng phát triển. Trong đó, các nhà đầu tư nước ngoài thường tập trung vào các dự án lớn, có chất lượng cao, dịch vụ tiêu chuẩn quốc tế. Còn về phía các nhà đầu tư trong nước, họ thường chiếm ưu thế trong việc triển khai các dự án vừa và nhỏ, chất lượng khá. Những dự án đã được triển khai và đã bán gần hết là Golden Westlake, The Manor, Pacific Place, Ciputra....



Hình 2.5: Giá bán căn hộ tại một số dự án tiêu biểu (USD)

(Nguồn: Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam)

Đến cuối tháng 11/2007, theo thống kê, Hà Nội có khoảng 43 dự án nhà ở để bán đã được bán hết, 18 dự án đang trong quá trình xây dựng, nhưng cũng đã được bán hết. Cung chưa thể thỏa mãn được lượng cầu ngày càng tăng. Vào thời điểm này, thị trường tồn tại hai mức giá, trong đó có một mức là giá mua trực tiếp từ chủ đầu tư, và một mức giá cao hơn xuất hiện trên thị trường thứ cấp. 420-800USD/m² là mức giá thường thấy ở những căn hộ tiêu chuẩn trong các tòa cao ốc ở các khu vực gần trung tâm. Căn hộ có chất lượng và địa điểm tốt hơn một chút, sẽ có giá từ 900-1000USD/m². Những căn hộ cao cấp có giá từ 2.300-2.800USD/m². Tuy nhiên, mức giá này không hoàn toàn phản ánh thực chất tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, vì thị trường này hiện đang thiếu tính minh bạch, cũng như thiếu các chuẩn mực để giám sát kết quả và thực tế mua bán. Thị trường nhà ở cầu luôn vượt cung khiến cho giá mua và giá bán có sự chênh lệch lớn. Trên thị trường thứ cấp, khoảng 3.000USD/m² là mức giá cao nhất đã đạt được với căn hộ ở tòa nhà Pacific Place, giá này đã tăng gần gấp 3 lần so với giá mua ban đầu. Giá các căn hộ chung cư thường phụ thuộc vào vị trí, thương hiệu của nhà đầu tư, xây dựng cùng các dịch vụ đồng bộ. Bên cạnh thị trường cao cấp, các căn hộ trung cấp với giá vừa phải cũng sẽ phát triển mạnh, nhằm đáp ứng nhu cầu của người dân. Theo nhận định tại thời điểm này, thị trường nhà để bán ở Hà Nội đang trên đà tăng trưởng tốt với sức mua tăng dần đều qua các giai đoạn. Trong năm 2007 này, lượng căn hộ bán ra nhanh hơn dự kiến. Nhu cầu cho tất cả các loại căn hộ đều tăng, nhưng mạnh nhất là những căn hộ cao cấp ở khu vực trung tâm thành phố.

Hiện nay với tốc độ đô thị hóa ngày càng nhanh, sự thay đổi về phong cách sống, thành phần dân số, nhóm giàu đang nổi lên, cũng như mức thu nhập đang tăng dần là những cơ sở để chúng ta tin rằng nhu cầu của mảng thị trường này sẽ tiếp tục tăng mạnh trong tương lai. Tuy nhiên, trong vòng 5 năm tới dự báo hầu hết các dự án sẽ là các khu căn hộ trung cấp nhắm đến những người dân có thu nhập trung bình và được đặt tại các khu vực lân cận. Năm 2009-2010 là thời điểm cạnh tranh dữ dội trên thị trường mua bán căn hộ vì đó là lúc các dự án có quy mô lớn đến thời điểm

hoàn thành và đưa vào sử dụng. Đa phần các dự án nằm ở các khu đô thị mới và nếu như tất cả đều được đưa vào sử dụng trong cùng thời điểm sẽ làm cho giá bán giảm một cách tương đối.

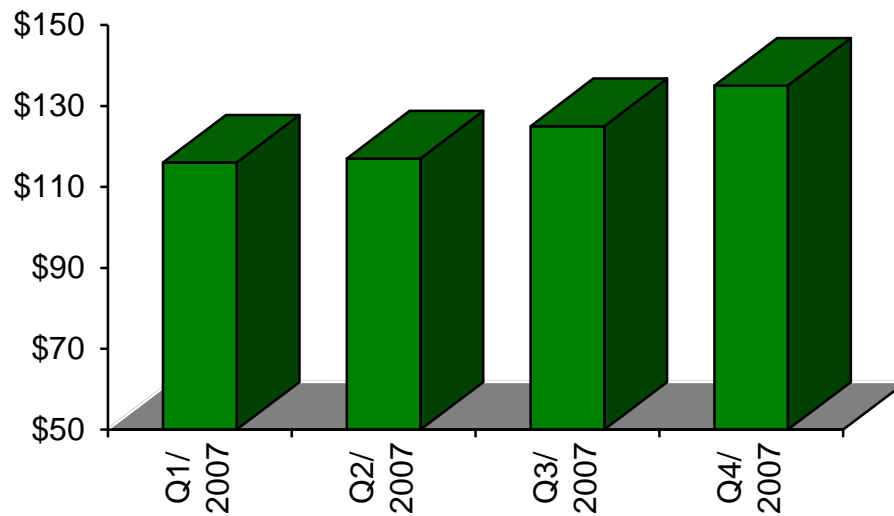
Mặt khác theo dự báo của Bộ Xây dựng, nếu chính sách cho phép người nước ngoài được sở hữu nhà tại Việt Nam được thông qua, giai đoạn đầu, giá nhà đất, đặc biệt là giá căn hộ cao cấp sẽ có biến động vì lượng cung chưa đủ. Tuy nhiên, việc mua nhà cũng phải diễn ra trong nhiều năm mà không thể dồn vào cùng một thời điểm, nên tác động tiêu cực sẽ không lớn. Bộ Xây dựng dự kiến, có khoảng 10.000 người mua nhà (giả sử mỗi người được mua một căn hộ với diện tích 100-150m²) tương ứng với khoảng 10.000 căn hộ, thì tổng diện tích sẽ là khoảng 1,5 triệu m².

2.2.4. Mãng thị trường khách sạn

Thủ đô Hà Nội hiện đang nổi lên là một điểm đến hấp dẫn, được yêu thích trên thế giới, trở thành một trung tâm tổ chức hội nghị, hội thảo (MICE) ở trong nước và khu vực, một trung tâm phân phối khách cho toàn miền Bắc và tập trung nhiều hãng lữ hành hàng đầu. Độc giả tạp chí Travel & Leisure – là tạp chí du lịch lữ hành hàng đầu của Mỹ, đã 5 năm liên tiếp bình chọn Hà Nội là 1 trong 10 thành phố hấp dẫn nhất Châu Á dựa trên các tiêu chí về cảnh quan, văn hóa, con người, nghệ thuật, dịch vụ du lịch và ẩm thực. Hà Nội được độc giả của mạng MSN bình chọn xếp hạng thứ 3 trong Top 10 thành phố có đồ ăn ngon và đáng thưởng thức nhất thế giới. Năm 2006, công ty xếp hạng De Loitte & Touche LLP cũng xếp hạng Hà Nội đứng thứ 3 trong số các thành phố có công suất phòng khách sạn cao nhất thế giới. Những con số thống kê trên cho thấy hình ảnh Thủ đô Hà Nội trong con mắt bạn bè quốc tế, Hà Nội trở thành điểm đến được nhiều khách du lịch lựa chọn. Do đó, Hà Nội đã trở thành 1 trong 2 địa phương của cả nước có lượng khách du lịch đến đông nhất, đặc biệt Hà Nội đã thu hút được một số lượng rất lớn khách quốc tế. Một vấn đề lớn được đặt ra cho ngành Du lịch Hà Nội là làm sao đáp ứng được một nhu cầu lớn về khách sạn cho lượng khách du lịch tới thành phố ngày càng đông.

Theo Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Hà Nội giai đoạn 1997-2010 và Báo cáo tổng hợp bổ sung điều chỉnh quy hoạch tổng thể phát triển du lịch giai đoạn 2002 – 2010, để có thể đón được 2 triệu khách quốc tế, 6-7 triệu khách nội địa vào năm 2010, Hà Nội sẽ thiếu khoảng 13.000 phòng đặc biệt là loại khách sạn từ 3-5 sao quy mô lớn. Điều này có nghĩa là mỗi năm Hà Nội sẽ thiếu khoảng 2.000 – 3.000 phòng khách sạn, trong đó phần lớn là thiếu các khách sạn từ 3 sao trở lên – là loại khách sạn có quy mô đón được các đoàn khách lớn, có các dịch vụ hỗ trợ phong phú phục vụ khách và có khả năng tổ chức MICE [19]. Như vậy, có thể nhận thấy nhu cầu về khách sạn trong thời gian tới là rất thiếu, đặc biệt là mảng thị trường khách sạn cao cấp.

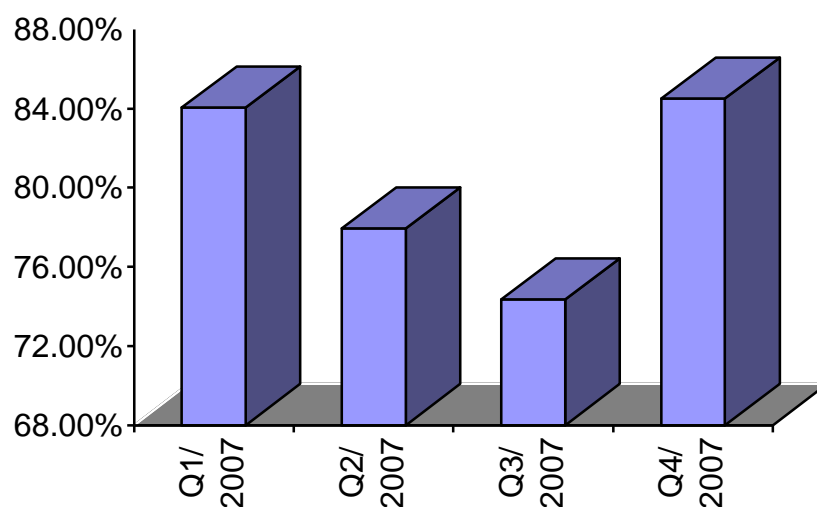
Tính đến cuối quý I/2007, trên địa bàn Hà Nội có 516 cơ sở lưu trú du lịch với 12.894 phòng, trong đó có 181 khách sạn đã được xếp hạng với 8.562 phòng. Cụ thể, có 8 khách sạn hạng 5 sao với 2.361 phòng, 6 khách sạn 4 sao với 1.074 phòng, 20 khách sạn 3 sao với 1.708 phòng, 82 khách sạn 2 sao với 2.407 phòng, 56 khách sạn 1 sao với 909 phòng [19]. Nhìn chung, quy mô các khách sạn trên địa bàn Hà Nội không lớn, số khách sạn có trên 100 phòng và 50 phòng chỉ chiếm 3,63% và 8,87% tổng số cơ sở lưu trú. Nguyên nhân chính là do Hà Nội có quy định chặt chẽ về các chỉ tiêu quy hoạch trong xây dựng tại những khu vực có giá trị lịch sử, văn hóa đặc biệt như khu phố cổ, vì vậy số lượng khách sạn 2 sao (quy mô khoảng 20-30 phòng) là phổ biến và nằm chủ yếu trong khu nội thành cũ. Đồng thời, do quy định về quy mô phòng trong tiêu chuẩn xếp hạng khách sạn nên mặc dù có chất lượng phòng cao, có thể tương đương 3 sao ở Châu Âu, nhưng số khách sạn này chỉ đạt được xếp hạng 2 sao tại Việt Nam. Nếu tính cả số lượng các loại phòng này, năm 2006, tổng số phòng chất lượng cao tại Hà Nội vào khoảng 8.000 phòng.



Hình 2.6: Giá thuê trung bình khách sạn 5 sao tại Hà Nội (USD/night)

(Nguồn: Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam)

Lượng khách du lịch đến Việt Nam ngày càng tăng, đã đẩy hiệu suất sử dụng phòng lên rất cao. Theo số liệu thống kê, năm 2006, công suất buồng phòng khách sạn đạt trung bình 83%, tăng 1% so với năm 2005. Đặc biệt, yếu tố thời vụ giảm, gần như không còn mùa thấp điểm. Cụ thể như vào khoảng tháng 5, 6 hàng năm là thời gian vắng khách của các khách sạn nhưng công suất sử dụng phòng của nhiều khách sạn vẫn đạt trên 70%. Theo điều tra của Công ty CBRE Việt Nam, hiệu suất thuê phòng các khách sạn 3-5 sao ở Hà Nội vào khoảng tháng 10/2007, dao động từ 80% - 90% với mức giá cho thuê khá đắt, trung bình đạt tới 115USD/ngày (126,26USD/ngày ở phòng khách sạn 5 sao) [20]. Một số khách sạn được xây dựng lại với quy mô lớn hơn như khách sạn 4 sao Hoàn Kiếm (126 phòng), khách sạn 3 sao Đồng Lợi (70 phòng), khách sạn 4 sao Dân Chủ (160 phòng)... nhưng vẫn chưa thể bù đắp được sự thiếu hụt do tốc độ tăng trưởng của du lịch Hà Nội luôn đứng ở mức cao. Rõ ràng, mức tăng trưởng du lịch đã vượt quá xa đà tăng số lượng phòng khách sạn. Nhất là cứ mỗi dịp có những sự kiện quốc tế lớn, các khách sạn cao cấp ở Hà Nội lại rơi vào tình trạng “cháy” phòng.



Hình 2.7: Hệ số sử dụng phòng trung bình của khách sạn 5 sao tại Hà Nội

(Nguồn: Công ty Quản lý và tiếp thị BĐS CB Richard Ellis Việt Nam)

Thị trường khách sạn Hà Nội xuất hiện nhiều thương hiệu quốc tế tầm cỡ như: Novotel, Marriott, InterContinental, Crowne Plaza, Movenpick. Đồng thời chất lượng dịch vụ của khách sạn cũng ngày càng được chú trọng. Hầu hết các khách sạn đều quan tâm nâng cấp cơ sở vật chất kĩ thuật, đổi mới trang thiết bị và quan tâm hơn đến công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ tay nghề cho đội ngũ nhân viên phục vụ. Chất lượng dịch vụ của một số khách sạn đã được đánh giá ngang tầm với các nước du lịch phát triển trong khu vực.

Năm 2008, dự kiến Hà Nội sẽ có thêm 327 phòng khách sạn đạt tiêu chuẩn 4-5 sao. Trong tương lai, hầu hết các dự án khách sạn mới được tập trung ở khu vực Mỹ Đình. Năm 2009, có thêm 864 phòng và năm 2010 là 1.400 phòng khách sạn đáp ứng nguồn du khách quốc tế đến thành phố tăng mạnh. Dự đoán, khi các khách sạn đã và đang xin giấy phép hiện nay đi vào hoạt động, sẽ có sự cạnh tranh mạnh mẽ về chất lượng dịch vụ, đồng thời, các khách sạn hiện đang kinh doanh sẽ phải tự đổi mới để giữ khách hàng hiện tại và tiếp tục khai thác nguồn khách mới.

2.2.5. Mảng thị trường trung tâm thương mại

Thị trường bán lẻ tại Hà Nội ngày càng sôi động. Số người trẻ có tiền và thích tiêu tiền tăng lên. Điều kiện sống cao, nhu cầu mua sắm lớn và người tiêu dùng có tâm lý thích đến các trung tâm thương mại để có nhiều sự lựa chọn, mua hàng đẹp,

hàng sang. Theo xu hướng hội nhập, cách thức bán lẻ cũng đã thay đổi. Họ thích thuê các cửa hàng, cửa hiệu lớn thay vì thuê nhà dân để có cơ hội quảng bá, khuyến khích sản phẩm và thụ hưởng một không gian làm việc chuyên nghiệp. Do đó, thị trường bán lẻ Hà Nội đang là đích ngắm của các chủ đầu tư và các nhà kinh doanh bán lẻ quốc tế. Từ các cửa hàng, cửa hiệu đến trung tâm thương mại hạng vừa, hạng sang đều ở trong tình trạng quá tải, trong khi nguồn cung lại hạn chế. Như vậy, mặt bằng bán lẻ sẽ là tiềm năng lớn cho các nhà kinh doanh BĐS trong thời gian tới.

Theo khảo sát, loại mặt bằng phục vụ riêng cho hoạt động kinh doanh bán lẻ trên địa bàn Hà Nội đã và vẫn đang thiếu hụt trầm trọng, cung không thể đáp ứng đủ cầu. Số dự án xây dựng trung tâm thương mại sẽ khai trương trong năm 2008 chỉ đếm trên đầu ngón tay trong khi đó thị trường bán lẻ đã rất nhộn nhịp. Nhiều thương hiệu lớn đã xuất hiện như Parkson... và chuẩn bị có mặt đã đẩy giá thuê mặt bằng tăng cao. Cuối năm 2005, tại Hà Nội giá thuê mặt bằng ở các trung tâm thương mại trung bình vào khoảng 30USD/m²/tháng, cao nhất đạt 100USD/m²/tháng. Cuối quý III/2007, giá thuê trung bình tại Hà Nội đã tăng nhanh chóng và đạt mức 40USD/m²/tháng. Giá thuê của những mặt bằng tại những vị trí đắc địa, hoặc tại khu trung tâm kinh doanh thương mại và tầng 1 lên đến 200USD/m²/tháng. Thời điểm tháng 3/2008, giá cho thuê ở khu vực trung tâm Thủ đô là khoảng 125USD/m²/tháng với hệ số sử dụng 100%. Giá thuê trung bình ở các trung tâm thương mại Hà Nội đạt trên 60USD/m²/tháng (là mức giá thuê cao nhất từ trước đến nay). Tòa nhà Parkson có giá thuê trung bình khoảng 85USD/m²/tháng. Ở phân khúc hạng trung dao động từ 45-55USD/m²/tháng. Trung tâm mua sắm Vincom City Towers có diện tích 30.000m², bao gồm một khu bán lẻ cho thuê có diện tích 17.000m² với giá thuê trung bình 30USD/m²/tháng. Tổng diện tích mặt bằng cho thuê bán lẻ ở Hà Nội là 150.000m². Đặc biệt ở tầng 1 các trung tâm thương mại cao cấp, có vị trí giá lên mức kỉ lục vào khoảng 200USD/m²/tháng. Trong quý I/2008, có thêm 2 nguồn cung mới là tòa nhà Viet Tower (11.000m²), tòa nhà Syrena (5000m²). Quý II có thêm 2 nguồn cung mới là Hà Thành Plaza (4.500m²), Suncity (1.000m²) dự kiến khai trương vào 15/05 hoặc

16/05. Cho đến cuối năm 2008 sẽ không có trung tâm thương mại đáng kể nào được xây dựng. Mặt bằng tại hầu hết các trung tâm thương mại này đều đã được nhanh chóng thuê hết.

Theo ý kiến của một số chuyên gia, sang năm 2009 và 2010, thị trường này sẽ giảm nhiệt do nhiều dự án trung tâm thương mại lớn được hoàn thành. Ciputra Mall – trung tâm thương mại được xem là hiện đại và đẹp nhất Hà Nội đang được xây dựng và dự kiến hoàn thành trong năm 2010, sẽ cung cấp mặt bằng bán lẻ cho thuê trên 130.000m² với khoảng 1.200 gian hàng và 48 nhà hàng, café, siêu thị.... Gần các cao ốc cao cấp The Manor và The Garden, một trung tâm thương mại khác với diện tích cho thuê là 22.300m² sẽ đi vào hoạt động vào cuối năm 2008 đầu năm 2009. Dự kiến tổng diện tích mặt bằng tham gia vào thị trường kinh doanh bán lẻ tại Hà Nội sẽ đạt 380.000m² vào cuối năm 2011.

Tràng Tiền Plaza, Hanoi Tower, Vincom City Towers, Big C Thăng Long, Melinh Plaza, Opera Business Centre, Pacific Place... là nơi hội tụ của nhiều thương hiệu nổi tiếng. Sự thâm nhập của hàng loạt nhà phân phối trên thế giới làm cho mặt bằng dành cho ngành bán lẻ thiếu trầm trọng. Từ ngày 01/01/2009, các tập đoàn bán lẻ, các đại gia phân phối nước ngoài được phép thành lập công ty kinh doanh bán lẻ 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Khi đó cầu về mặt bằng trong lĩnh vực này sẽ càng nóng hơn bao giờ hết. Đây cũng là cơ hội cho các doanh nghiệp kinh doanh BĐS Hà Nội đón đầu nguồn cầu về mặt bằng bán lẻ khổng lồ này.

2.3. Thực trạng kinh doanh dịch vụ bất động sản ở Hà Nội

Trong khuôn khổ của một khóa luận tốt nghiệp, tác giả chỉ đi sâu tìm hiểu số liệu và phân tích một số hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS chính, đang phát triển và được biết đến nhiều nhất trên thị trường BĐS Hà Nội.

2.3.1. Hoạt động môi giới bất động sản

Trong bối cảnh thị trường BĐS của Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ, số lượng các chủ thể tham gia vào lĩnh vực này ngày càng đông đảo. Tuy nhiên, từ trước đến nay chưa có bất kỳ một quy định nào của Nhà nước bắt buộc các chủ thể tham gia vào thị trường này cần phải được đào tạo về chuyên môn, nghề nghiệp nên một phần nào đó đã ảnh hưởng đến tính lành mạnh của thị trường. Bên cạnh đó,

Việt Nam đã gia nhập WTO được hơn 1 năm nay, nên việc cạnh tranh trên thị trường kinh doanh BĐS ngày càng khốc liệt. Vì vậy hầu hết các chủ thể tham gia vào lĩnh vực kinh doanh BĐS hiện nay đều thấy cần thiết phải được trang bị kỹ lưỡng về kiến thức chuyên môn cũng như kinh nghiệm thực tế. Nâng cao trình độ nguồn nhân lực trong lĩnh vực BĐS cũng chính là lợi thế để đưa thị trường này phát triển nhanh và minh bạch.

Những người hành nghề môi giới có thể chia thành 3 nhóm: nhóm 1, bao gồm những chuyên gia được đào tạo bài bản về kinh doanh BĐS, số lượng rất ít, chủ yếu họ được đào tạo tại nước ngoài. Nhóm 2 bao gồm những người kinh doanh tại các lĩnh vực khác chuyển sang kinh doanh BĐS, họ không được đào tạo các kiến thức chuyên ngành về BĐS, nhưng họ sử dụng các kiến thức, kinh nghiệm đã tích lũy được từ các lĩnh vực khác áp dụng sang BĐS. Nhóm 3, cũng là lực lượng đông đảo nhất, gồm những người đang hoạt động tại các trung tâm, văn phòng môi giới BĐS. Họ là cầu nối rất quan trọng giúp lấp nối thông tin, gắn kết cung – cầu của thị trường và trong thực tế có tác động không nhỏ đến sự phát triển và tính ổn định của thị trường.

Có thể thấy rằng thị trường BĐS Hà Nội nói riêng cũng như trên địa bàn cả nước nói chung, đều đã có những bước phát triển mạnh trong 10 năm trở lại đây. Nhưng vấn đề đào tạo về kinh doanh BĐS và kinh doanh dịch vụ BĐS lại là lĩnh vực gặp nhiều khó khăn do những giảng viên chuyên nghiệp về kinh doanh BĐS hiện nay không nhiều, tài liệu phục vụ cho công tác đào tạo còn thiếu. (Từ năm 1998, Đại học Kinh tế quốc dân đã bắt đầu chuẩn bị và đến năm 2002, chuyên ngành Kinh doanh BĐS chính thức được đưa vào chương trình tuyển sinh đào tạo. Đội ngũ giảng viên cũng chỉ có trên 10 người với trên 5 năm giảng dạy về kinh doanh BĐS). Nhu cầu nhân lực của ngành BĐS cũng chuyển động theo nhu cầu của thị trường. Sự chuyển động của ngành BĐS kéo theo cả 2 chỉ số cung và cầu nhân lực của ngành này đều tăng liên tục. Thực tế cho thấy, phần lớn những cơ sở hành nghề môi giới BĐS ở trên địa bàn Hà Nội hiện nay đều hoạt động tự phát, không được kiểm soát, và phần lớn những người hành nghề môi giới BĐS chưa được đào tạo một cách chuyên nghiệp, hiểu biết không đầy đủ về luật pháp có liên quan đến

kinh doanh BĐS, hoạt động môi giới thiếu chuyên nghiệp, không minh bạch, tiềm ẩn rủi ro, thiếu tin cậy đối với khách hàng. Vì vậy, người hành nghề môi giới được gán cho tên hội thiếu thiện cảm là “cò nhà đất”.

Ngày 31/12/2007, Bộ trưởng Bộ Xây dựng đã ban hành Quyết định số 29/2007/QĐ – BXD về chương trình đào tạo cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, định giá bất động sản và quản lý sàn giao dịch bất động sản theo quy định của Luật Kinh doanh Bất động sản. Đây được coi là cơ sở quan trọng để hình thành lực lượng môi giới chuyên nghiệp, góp phần làm thị trường BĐS minh bạch, phát triển ổn định, bền vững. Tuy nhiên, trong giai đoạn đầu, khi cung không đủ cầu sẽ dẫn đến sự bùng nổ loại hình các cơ sở đào tạo về lĩnh vực này. Có những cơ sở đăng tin quảng cáo đào tạo ngay từ khi quy định về chương trình khung của Bộ Xây dựng chưa được ban hành, nhiều cơ sở mới xuất hiện cũng quảng cáo có đội ngũ giảng viên chuyên nghiệp về BĐS. Do vậy, theo PGS.TS.Hoàng Văn Cường, Chủ nhiệm Khoa BĐS & Địa chính – Trường Đại học Kinh tế quốc dân, nếu không được thông tin đầy đủ, mục tiêu chuyên nghiệp hóa những người hành nghề môi giới BĐS thông qua đào tạo cấp chứng chỉ hành nghề sẽ khó đạt được, xa hơn nữa ảnh hưởng tới chiến lược phát triển ổn định thị trường BĐS.

Sau khi Luật Bất động sản ra đời và có hiệu lực, Chính phủ cũng đã ban hành Nghị định 153 hướng dẫn chi tiết việc thực hiện, trong đó quy định rõ bắt đầu từ ngày 01/01/2009, tất cả các cá nhân tham gia vào lĩnh vực kinh doanh BĐS phải tham gia khóa đào tạo và được cấp chứng chỉ hành nghề. Để được cấp chứng chỉ môi giới BĐS, các cá nhân phải có đủ điều kiện như không phải cán bộ, công chức Nhà nước; có giấy chứng nhận đã hoàn thành khóa đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về môi giới BĐS.

Trên sân chơi BĐS Hà Nội, đã có sự thay đổi rõ nét. Đó là các trung tâm môi giới nhỏ lẻ, luôn tìm cách bán được hàng để thu lợi nhuận do chênh lệch sẽ không thể tồn tại nữa. Thay vào đó là các công ty có thương hiệu lớn, xây dựng uy tín với khách hàng trong hoạt động tư vấn, môi giới, thực sự là cầu nối khách hàng với chủ đầu tư. Lý do là các quy định và yếu tố pháp lý luôn thay đổi và điều chỉnh khiến cho những người không chuyên khó mà có thể cạnh tranh được với các công ty làm

ăn bài bản và chuyên nghiệp. Khi khách hàng đến các trung tâm như thế sẽ được cung cấp thông tin chính xác, đảm bảo về tính pháp lý của sản phẩm và đảm bảo giá chính xác.

Nhu cầu tuyển dụng đối với nhân viên môi giới BĐS sẽ tăng mạnh đến năm 2014. Nguyên nhân là khi dân số tăng cao thì nhu cầu về nhà ở ngày càng tăng, nhất là khi nhận thức chung của xã hội là đầu tư vào BĐS là đầu tư “khôn ngoan”. Tuy nhiên, do ứng dụng của công nghệ thông tin, ngày nay khách hàng có thể truy cập vào các trang web để tìm kiếm thông tin liên quan đến BĐS mà mình quan tâm.

2.3.2. Thẩm định giá bất động sản

Thẩm định giá BĐS ngày càng trở thành nhu cầu cấp thiết trên thị trường nhà đất Hà Nội hiện nay. Nhu cầu định giá BĐS phát triển theo tốc độ giao dịch. Việc thẩm định giá không chỉ cần thiết đối với người mua, bán, cầm cố thế chấp BĐS mà kể cả những người có nhà đất muốn biết giá trị thật về tài sản của mình. Đã có một thời gian dài, hoạt động tư vấn BĐS được thực hiện bởi một lực lượng “cò nhà đất” tương đối đông đảo, chất lượng thông tin thấp, lệ phí không có một ngưỡng nào nên niềm tin vào hoạt động này giảm sút nghiêm trọng. Đây cũng là lý do khiến Nhà nước siết chặt hoạt động này bằng cách định ra những quy định chặt chẽ về điều kiện thành lập doanh nghiệp thẩm định giá (trong đó có thẩm định và tư vấn về giá BĐS). Hà Nội đã có nhiều trung tâm, công ty thẩm định giá BĐS ra đời và hoạt động theo luật pháp. Điều này chắc chắn thuận lợi cho khách hàng rất nhiều, đặc biệt là các ràng buộc về hợp đồng, tiêu chuẩn... Tuy nhiên, ông Trương Thái Sơn – Giám đốc Công ty thẩm định giá Hoàng Quân đã từng nhận xét: trong điều kiện thị trường BĐS Việt Nam hiện nay, không dễ để thực hiện các công đoạn thẩm định một cách chuyên nghiệp.

Xét về công tác thẩm định giá BĐS của Việt Nam nói chung và của Thủ đô Hà Nội nói riêng, hiện đang trong giai đoạn chuyển đổi quá độ từ thiếu tập trung sang tập trung, được điều chỉnh bởi các chính sách quản lý của xã hội. Tuy nhiên trong quá trình phát triển, mặt hạn chế của thẩm định giá BĐS là chưa có những chuẩn mực rõ ràng cho công tác quản lý, phương pháp và nguyên tắc thẩm định giá BĐS chưa đồng nhất để có thể làm cơ sở cho việc xem xét kết quả của công tác thẩm

định. Có thể thấy rằng, công tác thẩm định BĐS đang gặp những khó khăn cơ bản như: thiếu thông tin về thị trường, thiếu đội ngũ thẩm định giá chuyên nghiệp, cơ sở khoa học và ứng dụng thẩm định giá còn ít và thiếu, hệ thống các văn bản pháp luật về thẩm định giá còn nhiều bất cập...

Thực tế hiện nay, theo xu hướng phát triển chung của thành phố, nhu cầu muốn biết giá trị thật của BĐS đối với người dân ngày càng tăng, dẫn đến tình trạng một số công ty kinh doanh nhà đất đã tự nhảy vào thực hiện việc thẩm định giá. Giá đất tăng “chóng mặt” làm cho các công ty có “chức năng” này cũng loạn theo, gây hoang mang cho người tiêu dùng. Thường khách hàng có nhu cầu bán nhà thì được các công ty định giá cao hơn so với thực tế từ 20 – 30%, ngược lại, người mua nhà thì được định giá thật thấp để rồi không thể mua được nhà vì đã có khách hàng khác trả giá cao hơn giá thẩm định. Việc quản lý về định giá cũng bị buông lỏng. Mặc dù giấy chứng nhận định giá của một số công ty chỉ có giá trị tham khảo nhưng đối với nhiều khách hàng thì đó là một trong những yếu tố quan trọng để quyết định về giá cả. Trường hợp định giá BĐS theo yêu cầu của người bán và cao hơn thực tế nhiều, vô hình chung đã làm thiệt hại cho bên mua. Hoạt động thẩm định và kết quả thẩm định giá BĐS vẫn chưa có cơ quan chức năng nào quản lý để đảm bảo quyền lợi hợp pháp của bên thuê định giá BĐS. Do đó, để tránh thiệt thòi trong quá trình thuê định giá, hợp đồng cần làm rõ những điều khoản thỏa thuận và bồi thường thiệt hại cá nhân khi công ty cố tình đánh giá sai lệch gây thiệt hại cho khách hàng. Hiện ở Hà Nội có một trung tâm định giá BĐS thuộc Ban Vật giá Chính phủ.

Hiện nay, phần lớn những cá nhân hoặc tổ chức đứng ra kinh doanh địa ốc đều thường kèm thêm dịch vụ định giá mới mức phí định giá thấp nhất từ 100.000VNĐ (đối với BĐS giá dưới 100 lượng vàng SJC) đến 6 triệu VNĐ, có nơi lại định giá với chi phí từ 1-2% tùy theo giá trị BĐS. Ngoài ra, còn có nhiều công ty, cá nhân còn định giá miễn phí nếu chủ nhà chịu kí gửi BĐS cho họ, ngược lại người kí gửi phải chịu một tỉ lệ phí giao dịch nếu thành. Việc định giá cũng khá đơn giản vì hầu hết các đơn vị nhận làm dịch vụ này đều có sẵn khung giá đất trên các tuyến đường, thông tin về việc mua bán cũng rộng rãi hơn và thời gian thực hiện cũng nhanh. Chất lượng của việc thẩm định giá cũng tùy thuộc vào từng đơn vị, chưa kể có nơi

sử dụng mảnh khoe lừa khách hàng bán rẻ để vụ lợi. Cho nên cần lựa chọn đơn vị có uy tín để thực hiện hợp đồng định giá. Đối với người có nhu cầu thẩm định BĐS, kết quả do các đơn vị đưa ra chỉ nên coi là giá tham khảo vì hầu hết các công ty không chịu trách nhiệm về kết quả thẩm định của mình.

2.3.3. Hoạt động quản lý bất động sản tại Hà Nội

Các dự án BĐS ở Hà Nội có thể là do chính các chủ đầu tư dự án đó tự thực hiện việc quản lý, hoặc có thể các chủ đầu tư dự án tìm thuê các công ty chuyên kinh doanh dịch vụ quản lý BĐS để thực hiện việc quản lý. Mỗi hình thức quản lý BĐS đều có những ưu điểm và hạn chế riêng.

Người mua và người đi thuê các BĐS đều muốn biết các tòa nhà đó do ai quản lý và sẽ được quản lý như thế nào. Đây cũng được đánh giá là các thông tin quan trọng, ngoài các tiện nghi của tòa nhà, danh tiếng của chủ đầu tư... Đây là xu hướng phát triển BĐS phổ biến trên thế giới. Trong tay của những nhà quản lý chuyên nghiệp, giá trị của BĐS sẽ tăng lên. Từ khoảng giữa năm 2004, một loạt các dự án xây dựng cao ốc, văn phòng cho thuê và căn hộ cao cấp mọc lên ở Hà Nội, thị trường quản lý nhà có vẻ đang mở rộng cửa đối với các công ty quản lý BĐS. Song vào thời điểm này, ở Việt Nam nói chung và thị trường Hà Nội nói riêng, chưa có công ty quản lý BĐS chuyên nghiệp, thị trường quản lý BĐS bị “bỏ ngỏ”. Mảng thị trường quản lý BĐS của Việt Nam nói chung phần lớn do 3 văn phòng nước ngoài đảm nhận. Đó là Chesterton (Anh) nhận thấy tiềm năng kinh doanh BĐS ở Việt Nam rất lớn nên đã quyết định đầu tư từ cách đây hơn 5 năm, Dining & Associates của một nhà đầu tư cá nhân từng làm việc cho Chesterton tách ra hoạt động độc lập, và CB Richard Ellis Vietnam, có công ty mẹ ở Mỹ, đã vào thị trường Việt Nam từ năm 2003. Riêng ở thị trường BĐS Hà Nội, CBRE đã giành được hợp đồng độc quyền tiếp thị kinh doanh và quản lý tòa tháp đôi Vincom City Towers mà chủ đầu tư là công ty Việt Nam. Chủ đầu tư của tòa nhà muốn trưng biển hiệu của công ty quản lý này vì uy tín và thương hiệu của họ đã được thiết lập trên thị trường thế giới. Tuy nhiên, cũng đã có một số công ty quản lý của Hà Nội ra đời để tiếp cận với thị trường còn khá mới mẻ này. Theo nhiều chuyên gia BĐS, thiếu hụt lớn nhất của các công ty “made in Việt Nam” là khó tiếp cận với các chủ đầu tư nước ngoài,

tính chuyên nghiệp chưa cao, nhân lực thiếu kinh nghiệm, song bù lại giá cả liên quan đến phí quản lý lại thấp hơn so với các công ty nước ngoài nên có khả năng cạnh tranh.

Hiện nay, đa số các tòa nhà văn phòng và một số tòa nhà kinh doanh căn hộ cho thuê ở Hà Nội là do chủ đầu tư tự quản lý như 63 Lý Thái Tổ, Central Office Building, International Center, Janadeco, Pan Horison... Ngoài ra, còn có rất nhiều dự án thuê các công ty chuyên nghiệp quản lý và những thương hiệu như Sheraton, Sedona, Hilton, Somerest Grand... hay CBRE, Chesterton... đã dần trở nên quen thuộc. Trong quản lý BĐS lại có sự khác nhau giữa quản lý khu vực khách sạn và quản lý khu vực làm việc, kinh doanh, cư trú (văn phòng, căn hộ, trung tâm thương mại).

Về lĩnh vực quản lý các khách sạn lớn tại Hà Nội: hầu hết các dự án khách sạn lớn, chủ đầu tư đều thuê một tập đoàn quản lý khách sạn có uy tín trên thế giới quản lý. Vì vậy, khách hàng thường biết đến tên của khách sạn đi kèm với tên của công ty quản lý chứ hầu như không biết chủ đầu tư của khách sạn đó. Ví dụ, tập đoàn Accor (pháp) quản lý khách sạn Sofitel Metropole và khách sạn Plaza; Tập đoàn Somerest quản lý tòa nhà Hanoi Towers, Recency West lake, Hoa Binh Tower,... Ở Việt Nam, mối quan hệ pháp lý giữa các doanh nghiệp đi thuê và các công ty quản lý BĐS được điều chỉnh bởi hợp đồng quản lý. Các chủ đầu tư tuy không phải trả phí sử dụng thương hiệu của các tập đoàn, công ty nổi tiếng thế giới nhưng hợp đồng quản lý thường là dài hạn và ổn định (thường từ 5 năm trở lên) với mức phí quản lý cao. Trung bình nhà quản lý khách sạn có thể nhận được 2-3% tổng doanh thu và khoảng 10% lãi gộp từ việc kinh doanh của dự án. Hiện nay, hầu hết các khách sạn cao cấp ở Hà Nội đều thuê công ty quản lý như Nikko, Melia, Sheraton... và một số tòa nhà hỗn hợp cũng thuê quản lý như Vincom City Towers, Hanoi Towers,...

Về lĩnh vực quản lý các dự án văn phòng, căn hộ và trung tâm thương mại: Chủ đầu tư dự án này thường thuê các công ty chuyên nghiệp về kinh doanh và tiếp thị BĐS quản lý cho mình. Hợp đồng quản lý cho các tòa nhà này thường được ký ngắn hạn và công ty quản lý có thể được thay đổi hàng năm hoặc vài năm một lần. Phí quản lý cũng hoàn toàn dựa vào đàm phán giữa hai bên. Nhiều nhà đầu tư trong

lĩnh vực này cho rằng việc quản lý tòa nhà văn phòng rất đơn giản, họ có thể tự làm được và được hưởng trọn khoản tiền hoa hồng từ việc cho thuê hoặc các khoản tiền không chính thức khác. Thêm vào đó, đa số các chủ đầu tư đều là các công ty liên doanh và phía Việt Nam chưa ý thức được vai trò của quản lý chuyên nghiệp. Do đó, các công ty chuyên nghiệp về quản lý BĐS cũng không dễ dàng khi ký kết hợp đồng quản lý với chủ đầu tư. Hình thức thuê quản lý trong các tòa nhà văn phòng, căn hộ và trung tâm thương mại này thường được những chủ đầu tư ít kinh nghiệm quản lý, có mâu thuẫn trong quản lý giữa các đối tác hoặc không đủ nhân sự quản lý... áp dụng.

2.3.4. Hoạt động sàn giao dịch bất động sản tại Hà Nội

Trước đây, Hà Nội đã có 3 sàn giao dịch BĐS, gồm: Siêu thị địa ốc Qindo (Ngọc Khánh) khai trương vào ngày 13/11/2004, Trung tâm giao dịch bất động sản ACB (Bà Triệu), Trung tâm giao dịch bất động sản Ba Sao (Kim Mã).

Vào thời điểm tháng 2/2005, tại các sàn giao dịch trên hầu như không có giao dịch gì. Khách hàng mới không có, chủ yếu là các BĐS trong năm cũ (2004) chưa bán được, giá đất cũng chững lại. Qua khảo sát tại các sàn giao dịch BĐS và cả các trung tâm mua bán BĐS cho thấy, lượng BĐS được rao bán nhiều nhưng rất ít khách mua. Nguyên nhân là do tại thời điểm này, thị trường BĐS Hà Nội đóng băng, nhiều người dân có nhu cầu thực sự mua nhà để ở nhưng vẫn trong tâm trạng nghe ngóng, chờ đợi với hy vọng giá nhà đất sẽ “hạ nhiệt”. Thêm vào đó, khung giá đất mới của thành phố được ban hành khoảng 1 tháng trước, cũng đã ảnh hưởng trực tiếp tới các giao dịch BĐS. Các nhà ở khu vực trung tâm thường có giá trị lớn, việc nộp thuế theo khung giá mới cũng tăng hơn nhiều so với trước đây. Trong khi đó, tâm lý người bán vẫn muốn theo giá cao nên các giao dịch rất khó thành công.

Năm 2007, đặc biệt là vào thời điểm cuối năm (tháng 10/2007), thị trường BĐS Hà Nội đã nóng lên, và do đó, lượng giao dịch tại các sàn giao dịch BĐS cũng tăng lên rõ rệt, mức giá các căn hộ có nhiều người quan tâm và giao dịch thành công nhất là khoảng từ 1,3 – 1,5 tỷ VNĐ.

Sàn giao dịch BĐS thứ 4 tại Hà Nội đã chính thức mở cửa ngày 17/05/2008 với gần 300 ngôi nhà và đất được rao bán. Đó là trung tâm giao dịch địa ốc Chùa

Hà, thuộc Chi nhánh Ngân hàng Á Châu (ACB) Chùa Hà. Đây là Trung tâm địa ốc thứ 2 mà ACB mở tại Hà Nội và là sàn giao dịch BĐS thứ 3 của ACB trên toàn quốc. Sàn giao dịch BĐS Chùa Hà cũng như Chi nhánh ACB Chùa Hà được kết nối trực tuyến với mạng lưới Ngân hàng điện tử của ACB. Với gần 300 ngôi nhà, đất được rao bán, ông Trần Công Tuấn – Giám đốc Trung tâm này hy vọng sẽ cung cấp những thông tin mới, những tư vấn hữu ích về thị trường BĐS và sẽ tạo được một “chợ nhà đất” tin cậy cho cộng đồng dân cư mới hình thành ven thành phố Hà Nội. Trung tâm giao dịch BĐS ACB trên địa bàn quận Cầu Giấy là quận đang có tốc độ tăng dân số lớn nhất của Hà Nội do sự giãn dân từ trung tâm thành phố và số lượng lớn các khu đô thị mọc lên. Nhu cầu giao dịch BĐS vì thế tăng mạnh ở khu vực này.

2.4. Nhận xét chung về hoạt động kinh doanh bất động sản ở Hà Nội

2.4.1. Những mặt đã đạt được

+ Nếu như trước đây, sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài chưa nhiều, lượng vốn đầu tư chủ yếu là của các doanh nghiệp trong nước thì hiện tại làn sóng đầu tư nước ngoài đang tập trung đổ vào thị trường BĐS. Bên cạnh đó, nhiều tập đoàn, tổng công ty lớn cũng thành lập các công ty con đầu tư và phát triển lĩnh vực BĐS. Điều đó đã tạo nên một diện mạo mới cho thị trường cũng như hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS. Thế mạnh của các doanh nghiệp trong nước chính là sở hữu các khu đất tại những vị trí đẹp còn các doanh nghiệp nước ngoài lại có mạng lưới quan hệ rộng và tính chuyên nghiệp cao, hơn nữa họ lại có tiềm lực về tài chính. Chính vì vậy giá căn hộ cao cấp và văn phòng cho thuê sẽ vẫn tăng vì những vị trí đẹp không còn nhiều, cung không đáp ứng đủ cầu. Riêng phân khúc văn phòng, mặt bằng cho thuê đã có sự phát triển vượt trội.

+ Luật Đất đai có hiệu lực từ tháng 7/2006 và Luật giao dịch bất động sản có hiệu lực từ tháng 1/2007, Nghị định 84 có hiệu lực từ tháng 5/2007, cho phép các nhà đầu tư nước ngoài có thể thuê đất 70 năm thay vì 50 năm như trước đây. Điều này giúp cho thị trường BĐS Việt Nam được đánh giá là “một trong những thị trường BĐS mở cửa nhất Châu Á” đặc biệt thị trường BĐS Hà Nội với sự sôi động, hấp dẫn là một trong hai địa phương thu hút được lượng vốn đầu tư nước ngoài nhiều nhất trong lĩnh vực này.

+ Khi Luật Kinh doanh Bất động sản quy định tiêu chuẩn đối với người hoạt động môi giới BĐS là phải được đào tạo về môi giới BĐS và làm hồ sơ xin cấp chứng chỉ có hiệu lực, các doanh nghiệp hoạt động môi giới BĐS đã tạo điều kiện để nhân viên của mình được học tập và đào tạo bài bản, chuyên nghiệp hơn, nâng cao chất lượng của hoạt động môi giới, tạo niềm tin cho khách hàng.

+ Chất lượng dịch vụ của các tòa nhà đặc biệt là các tòa nhà văn phòng, căn hộ cao cấp ngày càng được các doanh nghiệp kinh doanh BĐS đầu tư hoàn thiện và nâng cao. Các doanh nghiệp khi tiến hành bỏ vốn đầu tư xây dựng đều chú ý đến việc thiết kế và trang bị cho tòa nhà theo các tiêu chuẩn của nước ngoài. Hiện tượng các tòa nhà thiếu chỗ đậu xe cũng đã được hạn chế phần nào, điển hình là tòa nhà đa chức năng Pacific Place xây dựng chỗ đậu xe 5 tầng hầm, giải quyết được nhu cầu lớn của khách hàng thuê văn phòng hoặc căn hộ. Mặc dù các khách hàng có xu hướng yêu cầu ngày càng cao hơn về chất lượng dịch vụ và chất lượng quản lý của tòa nhà, các doanh nghiệp vẫn đáp ứng và làm hài lòng được các khách hàng của mình ngay cả những khách hàng nước ngoài đặc biệt khó tính.

+ Chất lượng quản lý BĐS Hà Nội cũng phần nào được nâng cao do có sự tham gia ngày càng đông đảo các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này. Ngoài ra, các doanh nghiệp Việt Nam cũng có cơ hội học hỏi và nâng cao trình độ, kinh nghiệm quản lý BĐS của mình.

+ Hoạt động của một số sàn giao dịch BĐS, trung tâm giao dịch BĐS cũng đã tỏ ra có hiệu quả khi môi giới thành công một số lượng khá lớn các giao dịch BĐS trên thị trường, đáp ứng được các nhu cầu của cả người mua và người bán. Người mua đã mua được nhà đất phù hợp với nhu cầu sử dụng của mình. Còn người bán thì nhanh chóng tìm được khách hàng mua và bán sát với giá của thị trường. Hiện nay, tình trạng người mua bị “mua hớ” cũng như tình trạng người bán tăng giá bán BĐS quá cao để trục lợi đã phần nào được hạn chế.

+ Thị trường BĐS Hà Nội đang là điểm nóng và ngày càng được nhiều người quan tâm. Số lượng người hiểu biết về BĐS cũng như các hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS ngày càng tăng lên. Các điều luật liên quan đến lĩnh vực BĐS và hoạt

động kinh doanh BĐS được cập nhật thường xuyên, đã và đang phần nào tỏ ra là hiệu quả đối với thị trường BĐS Hà Nội.

+ Hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS Hà Nội đã thúc đẩy doanh thu về các loại thuế tăng, góp phần tăng vốn đầu tư vào cơ sở hạ tầng và mở rộng phát triển Thủ đô.

2.4.2. Những hạn chế

Bên cạnh những mặt mạnh đã làm được, thị trường BĐS Hà Nội cũng như hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS Hà Nội vẫn còn bộc lộ rất nhiều bất cập.

+ BĐS vẫn chưa thể hạ hỏa vì những vị trí đắc địa ngày càng khan hiếm trong khi nguồn vốn có nhu cầu chờ rót cho vào lĩnh vực này càng cao. Tuy nhiên, nhiều chuyên gia kinh tế cho rằng, nguyên nhân chủ yếu khiến cho giá trên thị trường tăng cao là do nạn đầu cơ nhà đất. Một số doanh nghiệp thấy giá lên cao thì “găm hàng” bằng việc đẩy lùi tiến độ dự án. Những nhà đầu tư có tiền thì mua vào để chờ giá lên. Nguyên nhân của hiện tượng đầu cơ phát triển là do:

- Thứ nhất, là sự thiếu minh bạch và khó tiếp cận các thông tin về đất đai. Không chỉ thông tin về quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất mà các thông tin khác về tình trạng pháp lý của đất đai nói chung cũng như BĐS nói riêng cũng rất khó để biết được chính xác. Hạn chế này làm cho môi trường đầu tư không thông suốt, tạo tâm lý e ngại, thiếu hấp dẫn những nhà đầu tư lớn, đặc biệt là đầu tư nước ngoài. Thực tế là năm 2006, thị trường BĐS Việt Nam nói chung có điểm số minh bạch thấp nhất thế giới. Như vậy, điểm số minh bạch trên thị trường BĐS Hà Nội cũng thấp. Năm 2007, Luật Kinh doanh Bất động sản đã đi vào thực tế, nhưng tính minh bạch chưa được cải thiện bởi nguyên nhân gây sốt giá căn hộ là do thiếu thông tin, tạo điều kiện cho các nhà đầu cơ trục lợi, thao túng thị trường.

- Thứ hai, hiện nay, đối với một số khu đất đẹp của Thủ đô, nhiều đơn vị có quyền sử dụng đất lại không có đủ năng lực để triển khai dự án, hoặc cố tình chưa triển khai trong khi đó, những nhà đầu tư có nhu cầu thật sự thì lại không có đất. Quỹ đất đẹp ít nhưng lại không sử dụng hiệu quả. Quỹ đất mới lại chưa được quy hoạch, cùng những lỗ hổng trong quản lý đã gây ra tình trạng lãng phí và là một trong những nguyên nhân quan trọng đẩy giá đất lên cao đồng thời tạo cơ hội cho

vụ lợi. Thu hồi những khu đất sử dụng không hiệu quả là biện pháp cần thiết đặc biệt là ở một thành phố lớn như Hà Nội, nhưng thực tế chưa được triển khai triệt để. Chủ trương chống đầu cơ đất đai đã được đưa ra cách đây hơn chục năm nhưng tình trạng đầu cơ đất đai chưa hề thuyên giảm.

+ Một bất cập nữa có thể nhận thấy là sự thiên lệch trong lĩnh vực BĐS Hà Nội. Hình thức xây dựng, kinh doanh đối với nhà ở, dịch vụ phát triển rất mạnh, đa dạng nhưng đối với các thể loại khác như hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội lại rất yếu, trong khi đó nhu cầu thực sự của những người có thu nhập thấp mới chiếm tỷ trọng cao. Sở dĩ có tình trạng như vậy là do đầu tư văn phòng cho thuê, căn hộ cao cấp thấp hơn và tỷ suất lợi nhuận cũng cao hơn khu dân cư do không phải đầu tư hạ tầng xã hội như trường học, bệnh viện, hạ tầng giao thông kèm theo.

+ Lượng vốn đầu tư đổ vào thị trường BĐS Hà Nội hiện nay rất cao, gồm cả vốn của chủ đầu tư dự án, vốn vay Ngân hàng, vốn huy động trước của người mua, vốn đầu tư và tích trữ trong nhà đất. Sự thu hút vốn đầu tư vào thị trường BĐS đang dẫn tới những biểu hiện mất cân đối trong định hướng luồng vốn đầu tư vào các khu vực kinh tế, phá vỡ quy hoạch và định hướng phát triển vùng miền. Về tầm vĩ mô, điều đó sẽ tạo khoảng cách phát triển ngày càng xa giữa Hà Nội với các thành phố khác. Điều nguy hiểm hơn nữa là nguồn vốn đã chôn quá nhiều vào BĐS không chỉ làm thị trường này thiếu lành mạnh mà còn gây bất lợi cho nền kinh tế nói chung. Nguồn vốn đáng lý ra phải được đầu tư vào sản xuất, kinh doanh nghiên cứu, phát triển công nghệ tạo ra của cải vật chất.

+ Giá nhà đất tại Hà Nội đang ở mức quá cao so với thu nhập trung bình của người dân. Tuy nhiên, mức giá này không phản ánh được thực chất tiêu chuẩn và chất lượng của BĐS vì hiện thị trường BĐS Hà Nội vẫn thiếu tính minh bạch cũng như các chuẩn mực để giám sát kết quả và thực tế mua bán.

+ Thị trường BĐS Hà Nội đang rất nóng bỏng, hấp dẫn, tuy nhiên các hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS tỏ rõ là không mang tính chuyên nghiệp, nhân lực hoạt động trong các lĩnh vực này rất thiếu kinh nghiệm và cũng thiếu hụt nghiêm trọng về mặt số lượng. Nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng này là do thị trường

BDS phát triển qua nhanh so với sự phát triển của công tác đào tạo nhân lực hoạt động kinh doanh dịch vụ BDS.

- Giao dịch BDS là giao dịch có giá trị lớn nhất trong các loại hàng hóa, người mua cần phải cân nhắc nhiều nhưng thị trường này còn đang rất thiếu thông tin. Người mua và người bán thường phải qua các trung gian rất nghiệp dư mà người ta hay gọi là “cò đất” và bên cạnh việc môi giới họ không chịu trách nhiệm gì cả. Chuyện mua đất, bán hớ thường xuyên xảy ra, có những người còn mua phải những mảnh đất đã nằm trong quy hoạch hay đã bị thế chấp. Ở Hà Nội, các trung tâm môi giới nhà đất mọc ra rất nhiều, hoạt động tự phát, manh mún.

- Loại hình dịch vụ sẽ có mức tăng trưởng nhanh chóng trong thời gian tới là dịch vụ quản lý BDS thương mại như trung tâm thương mại, văn phòng cho thuê, khách sạn... Nhưng hiện nay lợi nhuận trong phân khúc thị trường này lại nằm trong tay hầu hết các tập đoàn nước ngoài như CBRE... Các công ty trong nước mới chỉ đủ sức tiếp cận các công trình nhỏ, đơn lẻ, việc quản lý BDS, từ trước đến nay chỉ được thực hiện với những hoạt động không đồng bộ như kiểm kê, soạn thảo và ghi chép các hợp đồng, thu tiền thuê, tính toán chi phí, tổ chức công việc tu sửa và bảo quản.

- Cả nước nói chung, mỗi năm chỉ có 40 sinh viên chính quy được đào tạo chuyên sâu từ Khoa Bất động sản và Địa chính của Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội. Đây cũng là địa chỉ duy nhất ở Hà Nội có trung tâm đào tạo đại học và trên đại học về hai chuyên ngành Thẩm định giá và Quản trị kinh doanh bất động sản. Còn một số trường đại học khác mới chỉ dừng lại ở các lớp ngắn hạn về thẩm định giá BDS.

- Khi hướng dẫn thi hành Luật Kinh doanh Bất động sản, Nghị định 153/2007/NĐ-CP của Chính phủ được ban hành, quy định từ ngày 01/01/2009, mọi hoạt động về môi giới và định giá BDS, sàn giao dịch BDS phải có đủ số người có chứng chỉ hoặc giấy chứng chỉ hành nghề, đã tạo ra một cuộc chạy đua lấy chứng chỉ, đào tạo chứng chỉ môi giới, định giá. Hàng loạt các trung tâm đào tạo ngắn hạn về môi giới, thẩm định giá BDS được mở ra. Chất lượng của những khóa học này rất kém, chủ yếu giảng dạy theo kiểu “thời vụ”.

- Tại Hà Nội, hiện nhiều doanh nghiệp muốn cho nhân viên đi học các lớp chuyên về lĩnh vực BĐS để nâng cao kiến thức và lấy chứng chỉ hành nghề, nhưng lại đang bối rối vì không biết tìm ở đâu những trường lớp đào tạo có chất lượng. Đây cũng là một nguyên nhân khiến nhiều doanh nghiệp kinh doanh BĐS khó có thể tìm kiếm, tuyển dụng được nhân sự đáp ứng những yêu cầu của doanh nghiệp mình.

+ Việc các tổ chức, cá nhân kinh doanh BĐS chưa thực hiện nghiêm túc quy định bán nhà và chuyển quyền sử dụng đất tại các dự án thông qua sàn giao dịch, trung tâm giao dịch BĐS theo quy định của Luật Kinh doanh Bất động sản. Một chuyên gia kinh tế cho rằng, khi lượng giao dịch không chính thức chiếm tới hơn 70% tổng lượng của thị trường, thì quy định nêu trên chưa được thực hiện nghiêm túc là điều dễ hiểu. Theo số liệu thống kê, nếu thúc đẩy bằng cơ chế, chính sách và pháp luật để các giao dịch BĐS chính thức (có đăng ký và thực hiện nghĩa vụ thuế) và đổi mới cơ chế giao dịch theo giá thị trường thì hàng năm thị trường BĐS sẽ đóng góp cho nền kinh tế trên dưới 20.000 tỷ VNĐ mỗi năm.

+ Hiện nay tại Hà Nội, hàng hóa ở nhiều sàn BĐS không nhiều, nhiều dự án BĐS chưa cần lên sàn đã bán hết nên quy định về sàn giao dịch BĐS không thực sự phát huy được tính hiệu quả.

+ Chính sách thuế của Nhà nước không theo kịp được sự phát triển của thị trường BĐS cả nước nói chung, đặc biệt là không theo kịp được sự phát triển quá nhanh của thị trường BĐS ở một thành phố lớn như Hà Nội. Do đó mà tình trạng đầu cơ càng rất khó khắc phục.

Chương 3: Các giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội

3.1. Những văn bản pháp luật tác động tới thị trường bất động sản Hà Nội và hoạt động kinh doanh trên thị trường bất động sản Hà Nội

- *Nghị định 17/2006/ ND-CP của Chính phủ, ban hành ngày 27/01/2006, sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định hướng dẫn thi hành Luật Đất đai*

- + Đối với các dự án nhà ở thuộc các khu vực ngoài thành phố, thị xã, chủ đầu tư có thể chia lô bán nền khi đã hoàn thiện xong cơ sở hạ tầng.

- + Đối với các dự án nhà ở thuộc các khu vực thành phố, thị xã hoặc các khu đô thị mới, chủ đầu tư chỉ có thể chuyển nhượng quyền sử dụng đất cho các tổ chức, cá nhân sau khi đã hoàn thành đồng bộ dự án.

- + Chủ đầu tư được chuyển nhượng quyền sử dụng đất cho tổ chức kinh tế đối với diện tích đất đã hoàn thành việc đầu tư xây dựng đồng bộ hạ tầng theo dự án xét duyệt hoặc theo dự án thành phần của dự án đầu tư đã được xét duyệt; tổ chức kinh tế nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất phải sử dụng đất đúng mục đích, đúng nội dung xây dựng và tiến độ ghi trong dự án đó.

- + Trường hợp dự án đã hoàn thành giai đoạn cơ sở hạ tầng mà chủ đầu tư không có khả năng tiếp tục dự án thì được chuyển nhượng cho nhà đầu tư thứ cấp tiếp tục thực hiện dự án theo quy hoạch đã được phê duyệt.

- + Các nhà đầu tư có thể nộp tiền sử dụng đất theo tiến độ giao đất ghi trong dự án đầu tư đã được xét duyệt, có thể sử dụng vốn để thực hiện việc đầu tư xây dựng.

- *Nghị định 02/2006/ ND-CP của Chính phủ, ban hành ngày 05/01/2006 về Quy chế khu đô thị mới*

- + Dự án khu đô thị mới được lập có quy mô chiếm đất từ 50ha trở lên. Trường hợp diện tích đất để dành cho dự án nằm trong quy hoạch đất đô thị nhưng bị hạn chế bởi các dự án khác hoặc bởi các khu đô thị đang tồn tại thì cho phép lập dự án khu đô thị mới có quy mô dưới 50ha nhưng không được nhỏ hơn 20ha.

- + Không cho phép sử dụng dự án nhà ở chưa triển khai đầu tư để huy động, chiếm dụng vốn của người mua nhà dưới mọi hình thức.

• ***Nghị định số 153/2007 ND-CP của Chính phủ, ban hành ngày 15/10/2007, quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Kinh doanh bất động sản***

+ Kinh doanh BĐS phải có vốn pháp định là 6 tỷ đồng.

Doanh nghiệp, hợp tác xã kinh doanh BĐS phải có vốn pháp định là 6 tỷ đồng. Việc xác nhận vốn pháp định của doanh nghiệp, hợp tác xã thực hiện theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp, hợp tác xã và đăng ký kinh doanh.

+ Trong trường hợp chủ đầu tư dự án kinh doanh BĐS và khách hàng thỏa thuận mua bán nhà, công trình xây dựng hình thành trong tương lai theo hình thức ứng tiền trước phải được thực hiện nhiều lần, lần đầu chỉ được huy động khi chủ đầu tư đã bắt đầu triển khai cơ sở hạ tầng kỹ thuật, các lần huy động tiền ứng tiếp theo phải phù hợp với tiến độ xây dựng nhà, công trình đó.

+ Nghị định cũng quy định, đối với dự án khu đô thị mới, dự án hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp, chủ đầu tư dự án phải có vốn đầu tư thuộc sở hữu không thấp hơn 20% tổng mức đầu tư của dự án đã được phê duyệt. Đối với dự án khu nhà ở thì không thấp hơn 15% tổng mức đầu tư của dự án có quy mô sử dụng dưới 20ha, không thấp hơn 20% tổng mức đầu tư của dự án có quy mô sử dụng đất từ 20ha trở lên đã được phê duyệt.

+ Cá nhân hoạt động môi giới, định giá BĐS, quản lý, điều hành sàn giao dịch BĐS phải qua đào tạo. Tổ chức cá nhân đã được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh về BĐS, dịch vụ BĐS phải bổ sung đủ người có chứng chỉ theo quy định trước ngày 01/01/2009. Từ ngày Nghị định này có hiệu lực đến hết 31/12/2008, tổ chức, cá nhân đăng ký hành nghề kinh doanh dịch vụ môi giới, định giá, sàn giao dịch BĐS chưa đủ người có chứng chỉ thì vẫn được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, nhưng chậm nhất ngày 31/12/2008, phải bổ sung chứng chỉ hoặc giấy chứng nhận theo quy định.

3.2. Kinh nghiệm kinh doanh bất động sản của một số nước AIPO và bài học cho Việt Nam

Kinh tế tăng trưởng ổn định cùng với các chính sách được nói rộng đang tạo đà cho thị trường BĐS Châu Á phát triển mạnh, đến mức một số nước phải tìm cách

hạ nhiệt. Việc quản lý, phát triển hoạt động kinh doanh BĐS tại các nước AIPO có những đặc điểm riêng phù hợp với thực trạng của từng quốc gia đó. Tuy nhiên, từ việc nghiên cứu thực tế sự phát triển thị trường BĐS và chính sách phát triển hoạt động kinh doanh BĐS tại các quốc gia đó, Việt Nam chúng ta cũng đúc kết được rất nhiều kinh nghiệm và bài học về quản lý thị trường BĐS, quản lý các hoạt động kinh doanh BĐS để áp dụng cho thực tế phát triển thị trường BĐS trong nước.

3.2.1. Kinh nghiệm

3.2.1.1 Cam-pu chia (Cambodia)

Thị trường BĐS Campuchia phát triển nhanh và mạnh, đặc biệt tại Thủ đô Phnôm Pênh. Theo số liệu thống kê của Tập đoàn kinh doanh BĐS lớn Sung Bonna, so với năm 2006, giá đất xây dựng nhà ở tại thành phố này trong năm 2007 đã tăng hơn 700 USD/m², lên 1.600 USD/m² còn giá đất xây dựng phục vụ thương mại tăng 1.200 USD/m², lên tới 2.500 USD/m². Nguyên nhân giá đất tăng cao là tình hình an ninh chính trị tại Campuchia khá ổn định và ngày càng có nhiều nhà đầu tư nước ngoài vào làm ăn tại nước này. Hơn nữa, các doanh nghiệp Campuchia cũng ngày càng phát triển do chính sách kinh doanh của chính phủ Campuchia thông thoáng hơn. Gia tăng đầu tư của các doanh nghiệp Hàn Quốc (cả về vốn và số dự án) trong năm 2007 cũng góp phần đẩy giá đất nhiều nơi tăng gấp hai lần, thậm chí ba lần [21].

Bên cạnh đó, trong chính sách pháp luật về kinh doanh BĐS của Campuchia có một số điểm đáng lưu ý sau:

- + Chỉ những cá nhân hoặc thể nhân có quốc tịch Khơ-me mới có quyền sở hữu đất đai.

- + Cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu đối với BĐS trên toàn quốc là: Bộ Quản lý đất đai, Quy hoạch đô thị và xây dựng.

- + Hoạt động kinh doanh BĐS được điều chỉnh bởi Luật Đất đai 2001, cụ thể như sau:

- Phạm vi: gồm tất cả đất đai, nhà cửa và công trình xây dựng trên lãnh thổ quốc gia.

- Bộ phận cấu thành của thị trường BĐS: chủ tài sản và người mua hoặc chủ nợ, các quan chức địa chính của quận/thành phố và các công ty BĐS.
- Vai trò của Nhà nước trong hoạt động mua bán BĐS: xác nhận chủ sở hữu, đảm bảo và kiểm soát các hoạt động mua bán BĐS.
- Các loại BĐS được phép mua bán: BĐS thuộc sở hữu tư nhân và BĐS riêng của Nhà nước. BĐS công của Nhà nước không được phép mua bán chuyển nhượng.
- Hợp đồng mua bán BĐS: được làm ở dạng văn bản theo hình thức đúng theo quy định của cơ quan có thẩm quyền và đăng ký với cơ quan địa chính.
- Các quy định về thuê nhà, căn hộ, các tài sản khác, quy định về mua bán đất đai hoặc mua bán giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và các chi phí liên quan đến giấy chứng nhận quyền sử dụng đất: có quy định.
- Thế chấp BĐS: chỉ những BĐS được đăng kí tại cơ quan đất đai có thẩm quyền mới có thể được thế chấp theo hợp đồng.
- Bán đấu giá BĐS, đánh giá BĐS, tư vấn BĐS: chưa có quy định.
- Môi giới BĐS: theo hợp đồng.
- Các quy định về mua bán BĐS có yếu tố nước ngoài: các thể nhân nước ngoài không có quyền sở hữu đất đai, nhưng có quyền thuê BĐS.
- Quảng cáo việc mua bán BĐS: chi phí dịch vụ là 4USD/m².

3.2.1.2. In-đô-nê-xi-a (Indonesia)

Chính phủ In-đô-nê-xi-a đã có những bước đi nhằm nới rộng quy định với thị trường BĐS. Một trong những thay đổi tại In-đô-nê-xi-a là việc bãi bỏ luật phân biệt đối xử giữa các nhà đầu tư trong và ngoài nước [22]. Điều đó đã tạo một môi trường làm ăn thông thoáng, hiệu quả và an toàn hơn cho các doanh nghiệp nước ngoài, góp phần thúc đẩy số lượng các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường này ngày một đông đảo hơn. Chính sách pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh BĐS của chính phủ In-đô-nê-xi-a đã tạo cho các nhà đầu tư nước ngoài tâm lý được đối xử bình đẳng, cũng như tạo động lực cho các doanh nghiệp trong nước nỗ lực tăng cường khả năng cạnh tranh của mình.

Các chính sách pháp luật về BĐS và kinh doanh BĐS tại In-đô-nê-xi-a có một số nội dung cơ bản sau:

- + Khái niệm về BĐS là đất đai và bất cứ tài sản gì gắn với đất.
- + Khung pháp lý đối với BĐS là hệ thống Luật Đất đai số 5 ban hành năm 1960 được gọi là Luật ruộng đất cơ bản.
- + Hoạt động kinh doanh BĐS được điều chỉnh bởi Luật kinh doanh BĐS:
 - Thành phần của thị trường BĐS: gồm nhiều thành phần như người xây dựng (người bán) và một số cơ quan dịch vụ thực hiện các hoạt động như tiếp thị, quảng cáo, quản lý nhà đất, dịch vụ môi giới. Đây là những cơ quan trực tiếp tham gia vào kinh doanh BĐS. Một thành phần khác là các cơ quan tài chính như ngân hàng (cho vay vốn để xây dựng) và cơ quan bảo hiểm (cho cả việc xây dựng và người sử dụng các tiện ích đó).
 - Vai trò của Nhà nước trong kinh doanh BĐS: điều chỉnh (ban hành Luật và quy định để quản lý hoạt động kinh doanh BĐS như Luật Đất đai, Luật nhà ở và khu định cư ...) và tham gia kinh doanh (qua các doanh nghiệp Nhà nước...).
 - Phân loại BĐS: nhà dân cư (nhà xây trên đất và chung cư ...) và nhà phục vụ cho các mục đích khác (khu công nghiệp, khi du lịch và khu siêu thị...).
 - Những loại BĐS đủ điều kiện kinh doanh: tất cả các loại BĐS trên. Khả năng kinh doanh BĐS sẽ xem xét theo hướng của thị trường (trong nước và ngoài nước) và vị trí hợp pháp của người mua (người hoặc một thực thể).
 - Bán đấu giá BĐS (tương đương bán chuyển nhượng quyền sở hữu): việc này được khuyến khích để đảm bảo mức giá cao nhất thông qua quảng cáo, đấu giá công khai và cạnh tranh, và đem lại lợi nhuận cho cả bên vay và bên nợ. Việc đấu giá do cơ quan đấu giá Nhà nước (văn phòng đấu giá) thực hiện.
 - Yêu cầu đối với các chủ thể nước ngoài và trong nước trong kinh doanh BĐS: xác định chủ sở hữu đất (là công dân In-đô-nê-xi-a, các cơ quan pháp luật được thành lập theo luật In-đô-nê-xi-a kể cả các công ty có vốn đầu tư nước ngoài, cơ quan chính phủ, cơ quan xã hội và tôn giáo, những người nước ngoài định cư ở In-đô-nê-xi-a, các công ty nước ngoài có văn phòng đại diện ở In-đô-nê-xi-a, đại diện của các nước-Sứ quán và lãnh sự, đại diện các tổ chức quốc tế).
 - Đăng ký BĐS bao gồm: đăng kí đất và đăng kí xây dựng.

3.2.1.3. Xing-ga-po (Singapore)

Sau năm 2006 với nhiều giao dịch kỷ lục, trong đó có thương vụ đình đám nhất là Công ty tư vấn Bất động sản Toàn cầu Macquarie bỏ ra 1,04 tỷ USD mua lại tòa tháp Temasek, thị trường BĐS Xing-ga-po tiếp tục sôi động khi có đến 10,13 tỷ USD được rót vào các dự án địa ốc trong 3 tháng đầu năm 2007, tăng gần 70% so với cùng kỳ năm trước [22].

Một số nội dung cơ bản trong chính sách pháp luật của Xing-ga-po về BĐS và kinh doanh BĐS:

+ BĐS có những loại sau: BĐS được toàn quyền sử dụng (freehold), BĐS thuê theo hợp đồng (leasehold), BĐS vĩnh viễn, BĐS thuê của Nhà nước.

+ Hợp đồng mua bán BĐS: Hợp đồng chọn mua và hợp đồng bán

+ Yêu cầu đối với các chủ thể hoạt động kinh doanh BĐS:

- Cá nhân phải trên 21 tuổi mới có năng lực pháp lý để kinh doanh BĐS.

- Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) bị hạn chế bởi cổ phiếu được thành lập tại Xing-ga-po, có tư cách pháp nhân và có năng lực pháp lý để tham gia mua bán BĐS.

- Nhà xây dựng có thể là 1 người, 1 nhóm người, 1 hiệp hội hay 1 công ty tham gia vào việc xây dựng BĐS. Để được cấp giấy phép xây dựng BĐS, người hoặc công ty xây dựng BĐS đó phải là chủ sở hữu của mảnh đất.

+ Giao dịch BĐS:

- Mua bán giữa các cá nhân.

- Mua và bán giữa người xây dựng nhà ở và người mua.

- Chuẩn bị và hoàn tất thủ tục thế chấp hợp pháp cho Ngân hàng.

+ Vai trò của Nhà nước trong các giao dịch BĐS:

- Can thiệp qua chính sách thuế BĐS trong giao dịch mua bán, chuyển nhượng.

- Chính sách tài chính tín dụng: kích cầu bằng việc khuyến khích cho vay tiền mua BĐS qua các Ngân hàng.

3.2.2. Bài học cho Việt Nam

Trong những năm qua, để khuyến khích đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, Chính phủ nước ta đã ban hành nhiều chính sách liên quan đến người nước ngoài. Trong đó có các chính sách liên quan đến lĩnh vực nhà ở như Luật Đất đai 2003, Luật Nhà ở và Luật Đầu tư 2005, Luật Kinh doanh bất động sản 2006... Các chính sách này đã góp phần thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, từng bước tạo điều kiện để người nước ngoài được tham gia đầu tư xây dựng nhà ở tại Việt Nam. Tuy nhiên, các văn bản quy phạm pháp luật đã ban hành chủ yếu mới chỉ quy định cho phép người nước ngoài vào Việt Nam xây dựng nhà ở để bán và cho thuê, còn vấn đề mua và sở hữu nhà ở của người nước ngoài thì chưa được đề cập. Do đó, chưa thực sự khuyến khích các đối tượng là người nước ngoài tham gia đầu tư và làm việc lâu dài tại Việt Nam. Điều đó ảnh hưởng tới sự phát triển của hoạt động kinh doanh BĐS tại Hà Nội. Hiện nay mỗi nước AIPO lại có những quy định khác nhau về điều kiện được mua nhà của người nước ngoài. Theo pháp luật của In-đô-nê-xi-a thì chỉ những người thường trú tại In-đô-nê-xi-a hoặc được cấp visa có điều kiện mới được mua nhà ở. Các nước cũng có những quy định khác nhau về số lượng nhà ở mà người nước ngoài được mua. Cụ thể, như ở In-đô-nê-xi-a, người nước ngoài chỉ được phép mua hai căn nhà. Hoặc như xing-ga-po, không ấn định số lượng nhà ở người nước ngoài được phép mua nhưng thông qua chính sách thuế để hạn chế việc mua nhiều nhà ở. Xing-ga-po đã áp dụng thuế BĐS là 4%/năm cho trường hợp mua một căn nhà ở và 12%/năm cho trường hợp mua ngôi nhà thứ hai trở lên. Chúng ta có thể học tập được một số kinh nghiệm thực tế trên trong việc quản lý bằng pháp luật các hoạt động kinh doanh BĐS tại Việt nam, nhằm đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này, đồng thời nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong nước tham gia kinh doanh trong lĩnh vực BĐS.

Bên cạnh đó, việc đảm bảo an ninh chính trị - xã hội; và việc áp dụng các chính sách pháp luật thông thoáng tạo môi trường đầu tư vừa an toàn vừa lành mạnh và hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài như một số nước AIPO đã áp dụng cũng đã đưa ra cho Việt Nam những bài học quý báu. Điều đó không chỉ ảnh hưởng lớn tới sự phát triển chung của nền kinh tế mà còn ảnh hưởng tới sự phát triển của thị

trường BĐS và sự phát triển của các hoạt động kinh doanh BĐS. Do đó, Việt Nam nên học hỏi và tiếp thu cả những chính sách trong quản lý vĩ mô của các quốc gia thuộc AIPO.

3.3. Những dự báo về hoạt động kinh doanh bất động sản ở Hà Nội

3.3.1. Ảnh hưởng của chính sách quy hoạch và phát triển vùng Thủ đô Hà Nội (Vùng Hà Nội + 7) tới hoạt động kinh doanh bất động sản ở Hà Nội

Nhu cầu đô thị hóa, phát triển kinh tế, yêu cầu tăng nhanh của đời sống nhân dân, cùng làn sóng hàng triệu người đổ về Hà Nội sinh sống tạo áp lực hơn bao giờ hết cho cơ sở hạ tầng hiện có. Quy hoạch mới được cho là lời giải cho bài toán lớn đó. Ngày 05/05/2008, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đã kí Quyết định 490/QĐ-TTg phê duyệt Quy hoạch xây dựng vùng Thủ đô Hà Nội đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2050 nhằm phát triển Thủ đô Hà Nội thành một đô thị hiện đại trong khu vực Đông nam Á và Châu Á [24]. Theo đó, vùng Thủ đô Hà Nội sẽ được mở rộng gấp khoảng 13 lần Thủ đô Hà Nội hiện nay. Hà Nội mở rộng sẽ có diện tích khoảng 13.436km², bán kính ảnh hưởng từ 100 – 150 km. Dân số toàn vùng vào năm 2050 vào khoảng 18 – 18,2 triệu người, trong đó dân số đô thị tăng từ 4,1 – 4,5 triệu người (năm 2010) lên 8,1 – 9,2 triệu người (năm 2020) và 14,4 – 15,4 triệu người (năm 2050) (so với hiện nay là 921km² và 3,4 triệu dân). Vùng Thủ đô Hà Nội gồm toàn bộ ranh giới hành chính Thủ đô Hà Nội và 7 tỉnh: Hà Tây, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc, Hải Dương, Hưng Yên, Hà Nam và Hòa Bình.

Việc mở rộng ranh giới Thủ đô Hà Nội sẽ tạo được không gian phía tây Thủ đô có môi trường cảnh quan rộng rãi, điều kiện địa hình, địa chất phù hợp cho việc phát triển các dự án tầm cỡ, các khu dân cư với chi phí thấp. Dự báo, sẽ có một cuộc di cư lớn từ các vùng khác và nhất là các vùng đông dân cư hiện nay về khu tây Hà Nội. Phía tây Hà Nội sau này sẽ giảm áp lực dân cư cho phía đông (hiện nay là Hà Nội). Và một loạt các tổ chức Nhà nước và kinh doanh cũng phải di dời sang vị trí mới, nếu không sẽ dẫn đến tình trạng một lượng người khổng lồ hàng ngày di chuyển giữa hai vùng đông tây.

Khi dự án Hà Nội + 7 được triển khai, một lượng rất lớn diện tích đất sẽ được bổ sung cho nguồn cung. Khi đó, chắc chắn những người có tiền sẽ có khả năng dễ

dàng tìm được các mảnh đất diện tích lớn tại các vùng mới. Một loạt các chung cư mới sẽ được hình thành, như vậy sau đó 2-3 năm nữa thị trường nhà ở sẽ được bổ sung bởi một lượng cung không nhỏ. Thêm vào đó, quy hoạch mới sẽ chú trọng vào các khu chung cư hoặc đô thị mới thay vì để tư nhân tự xây dựng manh mún vừa lãng phí vừa khó quản lý sau này. Đã có rất nhiều người thu nhập trung bình hay thấp hy vọng và chờ đợi sẽ mua được nhà trong 3 năm tới. Với cân bằng cung – cầu thay đổi, giá nhà đất sẽ có nhiều thay đổi. Một lượng tiền lớn sẽ được đầu tư vào BĐS của vùng Hà Nội mới, sẽ hạn chế tiền đầu tư vào các khu vực hiện nay là trung tâm của Hà Nội, dẫn tới cầu nhà đất tại các khu vực đó sẽ giảm sút và vì vậy giảm áp lực tăng giá tại các khu vực này. Các khu vực trước đây giá BĐS rẻ vì thiếu cơ sở hạ tầng, sẽ tăng giá nhanh chóng. Kế hoạch mở rộng cũng sẽ làm tăng quy mô và số lượng dự án phát triển trong những khu vực này. Nhiều công ty đang đổ xô vào khu vực này sẽ đẩy mạnh doanh thu thuế của Thủ đô, điều này có nghĩa là sẽ có thêm nhiều tiền để đầu tư vào cơ sở hạ tầng và mở rộng phát triển BĐS. Rõ ràng việc mở rộng thành phố Hà Nội là một tin tức tốt cho thị trường BĐS.

Theo đánh giá của giới kinh doanh BĐS, thị trường nhà đất phía tây Hà Nội trong vài tháng trở lại đây đang tăng lên cao, rất sôi động và dự báo nhà đất khu vực này sẽ trở thành “mỏ vàng” trong tương lai. Lý do là theo đồ án quy hoạch, vùng Thủ đô Hà Nội có không gian mở rộng lan tỏa về phía tây, phát triển các đô thị, khu đô thị chức năng vệ tinh, tiếp cận theo vành đai vùng (Sóc Sơn – Mê Linh, Trôi – Phùng – An Khánh...) lan tỏa đến giới hạn hành lang thoát lũ vùng sông Đáy. Không đợi đến khi kế hoạch quy hoạch vùng Thủ đô được chính thức thông qua, phía tây Hà Nội đã là điểm đến hấp dẫn của rất nhiều nhà đầu tư. Nhiều dự án có quy mô lớn đang nhắm tới khu vực này. Đáng chú ý nhất là khu vực Mỹ Đình, tiếp theo là hàng loạt các dự án khu đô thị mới như Văn Quán, Bắc An Khánh, Văn Phú, Nam An Khánh, Văn Khê, Xa La, Nàng Hương, Làng Việt kiều Châu Âu, Vân Canh... Nằm ngay đầu tuyến đường Láng – Hòa Lạc, Mỹ Đình có vị trí chiến lược và nhiều tiềm năng phát triển. Hiện nay, Mỹ Đình đang hình thành khu trung tâm thứ hai của thành phố. Hàng loạt các dự án phức hợp và quy mô hiện đại xuất hiện tại đây như Crowne Plaza, Keangman Hanoi Landmark Tower, The Garden,...

Không chỉ xây dựng các khu văn phòng thuần túy, khu vực này còn có nhiều dự án tổ hợp chung cư, bán lẻ và khách sạn. Theo dự kiến, đến năm 2011, Mỹ Đình sẽ có khoảng 300.000m² văn phòng, các khách sạn 5 sao cũng như các khu nhà ở, các khu trung tâm thương mại lớn đi vào hoạt động.

Giá nhà đất ở khu vực này cũng tăng với tốc độ chóng mặt. Nếu như chung cư thuộc dự án Mễ Trì – Mỹ Đình được rao bán 12 triệu đồng/m² vào khoảng tháng 7/2007 thì đến thời điểm tháng 1/2008, giá đã lên tới 20 triệu đồng/m², đất nền vị trí đẹp luôn có giá trên 50 triệu đồng/m². Xa hơn nữa là đất trong làng khoảng 20 triệu đồng/m². Khu vực Mễ Trì Hạ và Mễ Trì Thượng cũng nhích giá lên 10%. Các khu đô thị mới như Văn Quán, Văn Phú, Văn Khê, Bắc Hà... giá đất nền nhà liền kề khoảng 13-18 triệu đồng/m², chung cư 8-10 triệu đồng/m², riêng Làng Việt kiều Châu Âu giá cao hơn cả, lên tới 35-40 triệu đồng/m². Tại dự án An Khánh đang có các biệt thự 300-500 m² do Vinaconex, Sông Đà làm chủ đầu tư dự kiến giá khoảng 16-18 triệu đồng/m². Đất thuộc một số xã ở Hà Tây cũng đang tăng nhẹ. Đất xã Vân Canh (Hoài Đức) hồi đầu năm 2007 chỉ khoảng 2-3 triệu đồng/m², đầu năm 2008 đã tăng 4-5 triệu đồng/m², đất ở Thường Tín nhích lên gần 3 triệu đồng/m²... [25]. Khác xa với sự sôi động của BĐS ở phía tây là sự trầm lắng của các khu vực như Đại Kim, Định Công, Linh Đàm và xa hơn nữa là khu vực Từ Sơn – Bắc Ninh, hay Mê Linh – Vĩnh Phúc... Các nhà đầu tư đất ở khu vực này đang phải chịu lỗ nặng. Thêm vào đó, đoạn giao thông của trục đường Phạm Hùng và đường cao tốc Láng – Hòa Lạc được đánh giá sẽ là điểm nổi hai trong số các khu vực mới có tiềm năng phát triển nhất ở miền Bắc và sẽ có khoảng 1 triệu người dân sống quanh tuyến đường này. Một trong những nguyên nhân khác để mở rộng Hà Nội về phía tây khiến khu vực này ngày càng có giá là giao thông Hà Tây thuận lợi hơn nhiều so với vùng lân cận khác như Bắc Ninh, Vĩnh Phúc. Tuy nhiên, nguyên nhân chính khiến cho giá BĐS tại các khu vực hẻo lánh đã bắt đầu tăng là người dân thường tranh thủ mạo hiểm đầu tư mua đất dựa trên các kế hoạch quy hoạch lớn để kiếm lợi nhuận. Giá đất ở các khu vực dọc những xa lộ chính hoặc gần những dự án cơ sở hạ tầng lớn, gia tăng vì tình trạng đầu cơ. Thực tế, giá BĐS tại Hà Tây hiện nay tăng

lên do yếu tố tâm lý, chứ không phải do nguồn cầu tăng. Giá đất sẽ trở lại với đúng giá thị trường khi cơn sốt đất bắt đầu hạ nhiệt.

Ngày 29/05/2008, hơn 92% đại biểu Quốc hội đã thông qua nghị quyết điều chỉnh địa giới hành chính Thủ đô Hà Nội. Theo nghị quyết này, với việc hợp nhất toàn bộ diện tích Hà Tây, huyện Mê Linh (Vĩnh Phúc) và 4 xã huyện Lương Sơn (Hòa Bình), Thủ đô Hà Nội mở rộng sẽ có diện tích 3.324,92 km² với dân số gần 6 triệu người, có 29 đơn vị hành chính quận, huyện, 575 đơn vị xã, phường, thị trấn. Địa giới của Thủ đô Hà Nội mở rộng sẽ tiếp giáp với các tỉnh Bắc Ninh và Hưng Yên (phía Đông), giáp Hòa Bình và Phú Thọ (phía Tây), giáp tỉnh Hà Nam (phía Nam) và giáp tỉnh Thái Nguyên, Vĩnh Phúc (phía Bắc). Nghị quyết sẽ có hiệu lực từ ngày 01/08/2008, chậm hơn một tháng so với tờ trình ban đầu của Chính phủ [26].

Tuy nhiên, khi thông tin này chính thức được đưa ra thì thực tế lại không như dự đoán, giới BĐS lại đứng dưng với thông tin chính thức hợp nhất Hà Tây vào Hà Nội. Lạ một điều là trong thời điểm giá BĐS khu vực này cao ngất ngưỡng thì người dân đổ xô đi mua, khi sụt giảm lại chẳng mấy ai dám mua. Một số nhà đầu tư cũng nhìn nhận sự ảm đạm của thị trường BĐS ở Hà Tây ngay sau thời điểm hợp nhất với Hà Nội: giá đất nhiều khu vực đang giảm 15 – 20%. Tại một số khu vực, chỉ vài tháng trước đây còn rộn ràng giao bán mua nhà đất, giá cả cao như 4 xã thuộc huyện Lương Sơn (Hòa Bình) hay các khu đô thị dọc trục đường Nguyễn Trãi, Thành phố Hà Đông..., giờ đã trở nên “im ắng”. Giới chuyên gia nhận định, nhiều nhà đầu tư đang chú ý quy hoạch Hà Nội mở rộng nên việc đầu tư trong thời gian tới sẽ mang tính dài hơi, nhắm vào những khu vực mới có nhiều tiềm năng. Giao dịch BĐS hiện đang thời kì ngưng trệ do tâm lý của giới đầu cơ, song một số chuyên gia BĐS vẫn khẳng định, chỉ cần qua thời điểm “ngu đông” này, giá cả BĐS sẽ “nóng” trở lại.

3.3.2. Ảnh hưởng của Nghị quyết về việc thí điểm cho tổ chức, cá nhân nước ngoài được mua và sở hữu nhà ở có thời hạn tại Việt Nam

Nghị quyết về việc thí điểm cho tổ chức, cá nhân nước ngoài được mua và sở hữu nhà ở có thời hạn tại Việt Nam đã được Quốc hội thông qua vào ngày 22/05/2008. Tuy nhiên, theo nhận định, trong giai đoạn đầu thực hiện chính sách

mới, do việc quản lý của các cơ quan nhà nước chưa thật chặt chẽ nên cũng có thể xuất hiện trường hợp lợi dụng chính sách để đầu cơ, giao dịch ngầm sẽ bị hạn chế nhưng chưa thể chấm dứt trong vòng một sớm một chiều. Trong thời gian đầu, vì lượng cung về nhà chưa đủ, đặc biệt là nhà chung cư cao cấp nên cũng có thể sẽ ít nhiều tác động đến giá nhà đất. Tác động tiêu cực về giá cả ở đây là đối với các loại nhà chung cư cao cấp, còn các loại nhà có chất lượng khá và trung bình thì không chịu nhiều tác động. Tuy nhiên, do số lượng người nước ngoài có nhu cầu và đủ điều kiện để mua nhà là không lớn, hơn thế nữa, việc mua nhà cũng phải diễn ra trong nhiều năm nên ảnh hưởng cũng không lớn. Qua thống kê sơ bộ, tại Hà Nội, hiện nay có khoảng hơn 220.000 m² nhà ở tương ứng với khoảng hơn 1.300 nhà và căn hộ cho người nước ngoài thuê, tập trung tại các quận Hoàn Kiếm, Tây Hồ, Đống Đa, Ba Đình.

Theo Nghị quyết có 5 đối tượng người nước ngoài được mua và sở hữu nhà ở tại Việt Nam, gồm [27]:

+Cá nhân có đầu tư trực tiếp tại Việt Nam theo quy định của pháp luật về đầu tư hoặc được doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam theo quy định của pháp luật bao gồm cả doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thuê chức danh quản lý trong doanh nghiệp đó

+Cá nhân nước ngoài có công đóng góp cho Việt Nam được Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam tặng thưởng huân chương, huy chương; cá nhân nước ngoài có đóng góp đặc biệt cho Việt Nam do Thủ tướng quyết định

+Cá nhân nước ngoài đang làm việc trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội có trình độ đại học hoặc tương đương trở lên và người có kiến thức, kỹ năng đặc biệt mà Việt Nam có nhu cầu

+Cá nhân nước ngoài kết hôn với công dân Việt Nam

+Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam theo pháp luật về đầu tư không có chức năng kinh doanh bất động sản, có nhu cầu về nhà ở cho những người đang làm việc tại doanh nghiệp đó.

Nghị quyết thông qua 5 đối tượng người nước ngoài cụ thể được mua nhà ở tại Việt Nam sẽ giúp xác định rõ đối tượng được thụ hưởng từ chính sách này. Trong

đó, có đối tượng tham gia đầu tư tại Việt Nam; những người có bằng cấp đại học, đang làm việc trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội, sẽ góp phần khuyến khích đầu tư về vốn, công nghệ và kinh nghiệm. Hơn nữa, nếu người nước ngoài được mua nhà tại Việt Nam thì cũng sẽ giúp cho nhiều ngành dịch vụ liên quan của Việt Nam phát triển. Đặc biệt chính sách này sẽ tạo điều kiện để các công dân Việt Nam và người nước ngoài đang làm việc cho các doanh nghiệp nước ngoài tại các khu công nghiệp, khu chế xuất có chỗ ở ổn định. Rõ ràng khi chính sách được triển khai, không chỉ mang lại lợi ích nói chung cho cả ngành kinh tế, mà qua đó còn thúc đẩy thị trường BĐS và các giao dịch trên thị trường BĐS phát triển. Việc cho phép người nước ngoài mua nhà một cách công khai, minh bạch sẽ hạn chế được giao dịch ngầm, trao tay hoặc nhờ người trong nước đứng hộ tên đang diễn ra hiện nay. Qua đó, Nhà nước sẽ thu được các khoản thuế liên quan đến nhà ở như thuế chuyển quyền sử dụng đất, thuế thu nhập, lệ phí trước bạ...

3.3.3. Những dự báo về xu hướng đầu tư vào thị trường bất động sản Hà Nội trong thời gian tới

3.3.3.1. Những cơ hội và thách thức đối với lĩnh vực đầu tư bất động sản Hà Nội

Theo Luật Kinh doanh Bất động sản của Việt Nam quy định, đầu tư BĐS cũng là một lĩnh vực trong hoạt động kinh doanh BĐS. Do thị trường BĐS Hà Nội hiện đang rất sôi động, mở ra rất nhiều cơ hội và được rất nhiều các nhà đầu tư trong nước cũng như các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm, nên trong Khóa luận tốt nghiệp của mình, tác giả xin được đưa ra một vài dự báo về lĩnh vực khá mới mẻ và đầy thách thức này.

Những cơ hội:

+ Cùng với việc gia nhập WTO, hệ thống luật pháp của Việt Nam đã được cải thiện, trong đó có luật Đất đai. Việc ban hành Nghị định 84 vào tháng 6/2007 đã khiến thị trường BĐS Việt Nam nói chung và nhất là thị trường BĐS Hà Nội nói riêng đang trở nên ngày càng hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Không có sự khác biệt về bất kì loại giá nào liên quan tới BĐS giữa nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài, và người nước ngoài hoàn toàn được độc lập sử dụng BĐS trong khoảng thời gian mua quyền sử dụng.

+ Tốc độ tăng trưởng kinh tế đã thúc đẩy quá trình đô thị hóa nhanh và làm tăng khả năng chi trả của người dân dẫn tới sự gia tăng nhanh chóng nhu cầu đối với các loại hàng hóa, dịch vụ có chất lượng tốt trong đó có nhu cầu về nhà ở. Thị trường căn hộ ở Hà Nội trong mấy năm vừa qua đã tăng trưởng mạnh mẽ và xu thế này dự báo sẽ còn tiếp tục trong ngắn hạn do cung thấp, cầu cao, nhất là nhu cầu của tầng lớp trung lưu đang nổi lên.

+ Hà Nội là trung tâm văn hóa – chính trị - kinh tế - xã hội của cả nước, thu hút một lượng lớn vốn đầu tư vào rất nhiều các lĩnh vực. Vì thế, nhu cầu về văn phòng, căn hộ chất lượng cao được dự báo ngày càng lớn trong tương lai. Đây là mảnh thị trường đầy tiềm năng để các nhà đầu tư BĐS tiếp tục khai thác.

+ Việc thắt chặt dòng vốn tín dụng mang đến nhiều khó khăn cho các nhà đầu tư trong việc huy động vốn cho các dự án đang trong quá trình triển khai hoặc xây dựng. Tuy nhiên sự trì hoãn vô thời hạn của các dự án đầu tư trong nước lại mở ra cơ hội cho các nhà đầu tư nước ngoài do họ có thể huy động vốn với chi phí thấp hơn. Trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay, khi nhiều nhà đầu tư và đối tác trong nước nắm quyền sử dụng đất không có khả năng vay vốn thì các nhà đầu tư nước ngoài có khả năng tiếp cận nguồn vốn với chi phí thấp. Từ đó sẽ có nhiều cơ hội đàm phán và đạt được các thỏa thuận hợp lý hơn, cũng như tiếp cận được nhiều dự án tốt hơn.

Những thách thức:

+ Cơ chế chính sách, quy trình thủ tục đầu tư của Việt Nam có cái chưa phù hợp với thông lệ quốc tế, làm cho các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam còn mất nhiều thời gian để nghiên cứu, thích ứng với thị trường, làm nản lòng các nhà đầu tư nước ngoài. Ví dụ, theo quy định của pháp luật Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài không thể huy động vốn bằng tài sản nhà đất mà họ đã mua và tài sản đó phải được mua 100% bằng tiền mặt. Họ không thể dùng tài sản nhà đất đó làm tài sản thừa kế. Và họ không thể sử dụng tài sản nhà đất đó để cho thuê lại.

+ Việt Nam chưa có cơ chế tài chính BĐS phù hợp để thúc đẩy thị trường BĐS phát triển. Hệ thống Ngân hàng chưa sẵn sàng để cho vay dài hạn, lãi suất vay trung hạn vẫn còn cao, dẫn đến thiếu vốn cung cấp cho thị trường BĐS. Điều đó tác

động không nhỏ tới hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS Hà Nội dẫn tới sự lo ngại về vốn khi đầu tư vào lĩnh vực này.

+ Nhìn chung, các chính sách quy hoạch thành phố hiện nay vẫn chưa được thực hiện tốt hoặc được thực hiện với tiến độ chậm. Vấn đề đền bù giải phóng mặt bằng luôn gây khó khăn cho các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài khi thực hiện một dự án BĐS. Bên cạnh đó, tình trạng cơ sở hạ tầng còn yếu kém, bộc lộ rất nhiều hạn chế. Tình trạng đường xá, cầu cống, hệ thống cấp thoát nước, giao thông tại Hà Nội tồn tại rất nhiều bất cập, gây ra tâm lý e ngại cho các nhà đầu tư nước ngoài.

+ Vấn đề thủ tục hành chính liên quan đến đất đai ở Hà Nội rườm rà, luôn bị các cơ quan gây khó dễ, kéo dài luôn khiến các nhà đầu tư lo lắng bị lãng phí thời gian, chi phí đi lại...

+ Một điều thực tế nữa là hầu hết các dự án BĐS đều phát sinh hiện tượng tham nhũng, từ khâu bàn giao mặt bằng đến khâu xây dựng và kinh doanh. Điều đó sẽ tạo ra định kiến cho các nhà đầu tư nước ngoài khi kinh doanh tại Hà Nội.

+ Các doanh nghiệp kinh doanh trên thị trường BĐS thiếu tính chuyên nghiệp, tính minh bạch của thị trường chưa cao, chưa có cơ chế cung cấp thông tin thị trường BĐS một cách hữu hiệu. Tình trạng giao dịch ngầm, đầu cơ nhà đất, kích cầu ảo để nâng giá BĐS diễn ra khá phổ biến làm cho thông tin về thị trường BĐS không phản ánh đúng thực tế, từ đó làm tăng độ rủi ro trong kinh doanh BĐS.

+ Đội ngũ quản lý BĐS của thành phố Hà Nội vẫn còn rất thiếu kinh nghiệm, chưa được đào tạo bài bản, hạn chế về trình độ ngoại ngữ, chưa thực sự am hiểu và cập nhật những quy định của pháp luật nên khi làm việc với người nước ngoài gây ra những khó khăn cho cả 2 phía khiến nhà đầu tư hoang mang lo ngại.

3.3.3.2. Những dự báo về xu hướng đầu tư vào thị trường bất động sản Hà Nội

+ Thị trường đa dạng: dự báo việc mở rộng địa giới Hà Nội sẽ tạo cơ hội xây dựng một quy hoạch tổng thể thống nhất cho thành phố và các vùng lân cận. Trong tương lai, thị trường BĐS Hà Nội sẽ có các nguồn cung khác từ các hướng phát triển lan tỏa sang các khu vực lân cận này. Các nhà đầu tư trong và ngoài nước đã và đang nhắm vào mảng thị trường mới mẻ và đầy hấp dẫn này với những dự án

BDS lớn. Sẽ có nhiều vốn đầu tư nước ngoài vào các khu đô thị mới của Hà Nội hoặc đầu tư vào các quần thể gồm nhà ở, các phương tiện giải trí như sân chơi, bể bơi, khu trung tâm thể dục thể thao, trường học, bệnh viện,... Bên cạnh đó, lượng vốn đầu tư vào các dự án tổ hợp văn phòng, căn hộ, trung tâm thương mại và khách sạn vẫn tiếp tục tăng. Hiện nay, lượng cung của mảng thị trường này tại các khu vực trung tâm vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu quá lớn mặc dù giá thuê đang ở mức rất cao. Các chủ đầu tư nắm rõ tâm lý của phân đa khách hàng ở Hà Nội là do họ có thu nhập khá nên ngoài những tiện nghi do căn hộ đem lại, họ còn quan tâm hơn đến chất lượng dịch vụ của tòa nhà, khả năng tòa nhà có thể đáp ứng nhu cầu giải trí và mua sắm, ăn uống hay không... Do đó, xu hướng đầu tư vào các tòa nhà cao cấp, đa chức năng và các dịch vụ tiện ích, dịch vụ giải trí đi kèm sẽ trở nên phổ biến.

+ Xu hướng tiếp tục đầu tư vào các vị trí đẹp, thuận tiện kinh doanh với quy mô lớn: trong kinh doanh BDS, vị trí là một tiêu chí hàng đầu đối với các nhà đầu tư vì những vị trí đẹp không dễ dàng tìm kiếm được và quỹ đất đai là hữu hạn. Thực tế là với cùng một tiêu chuẩn chất lượng xây dựng và dịch vụ nhưng những tòa nhà ở khu vực trung tâm Thủ đô, tập trung phần lớn các trụ sở, văn phòng của các doanh nghiệp (Bà Triệu,...) thì tất yếu sẽ có nhiều khách hàng tìm đến thuê hoặc mua hơn và có giá bán cao hơn nhiều so với những tòa nhà ở khu vực khác. Vì thế, trong những năm tới đây, có thể thấy một xu hướng là các nhà đầu tư sẽ triển khai và tập trung khai thác các dự án BDS tại các khu vực sẽ trở thành trung tâm, các vị trí sẽ trở thành điểm nóng về giao thông.

+ Hà Tây sẽ trở thành tiêu điểm của các nhà đầu tư: Hà Tây vẫn là lựa chọn số 1 đối với các nhà đầu tư muốn đón đầu khu vực mở. Các dự án khu đô thị mới điển hình tại Hà Tây (khu vực được định hướng sẽ thành đất của Hà Nội) như Văn Quán – Yên Phúc, Văn Phú, Văn Khê đang là những khu vực hút vốn. Công ty CBRE Việt Nam cho rằng Hà Tây có vị trí đẹp ven Hà Nội và hiện có tới 130 dự án đang trong quá trình xây dựng hoặc lập kế hoạch. Thông tin về dự án khu du lịch sinh thái và vui chơi giải trí Tuần Châu Hà Tây đã được động thổ, khởi công xây dựng vào 25/02/2008 được giới đầu tư rất quan tâm. Đây được xem là dự án đa năng lớn nhất Việt Nam với “tổ hợp liên đoàn” (sân golf 93ha, khu vui chơi 22ha, trung tâm

thương mại 180.000m², khu biệt thự 54ha, khách sạn và căn hộ cao cấp, trung tâm hội nghị,...) khiến các nhà đầu tư nhìn thấy triển vọng về hạ tầng của khu vực này. Bên cạnh đó, hàng loạt các khu đô thị như Văn Quán, Văn Phú, Mỗ Lao, An Khánh... đang được triển khai, thông tin về việc sắp hoàn thành mở rộng đường Láng – Hòa Lạc và Hà Tây thuộc về Hà Nội ... đã khiến giới đầu tư nhìn thấy triển vọng đô thị hóa của khu vực này. Tuy nhiên, đa phần những mảnh đất dự án, những khu đã được quy hoạch đẹp mới thực sự nằm trong tầm ngắm của giới đầu tư.

+ Xu hướng đầu tư có sự kết hợp giữa các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài để cùng nhau phát triển dự án. Hiện nay, việc các doanh nghiệp kinh doanh BĐS trong nước bị hắt chân ra khỏi các dự án ngày càng nhiều. Nguyên nhân là các doanh nghiệp của ta thiếu vốn, trong khi phải đối mặt với sự cạnh tranh của các doanh nghiệp nước ngoài và đặc biệt là các quỹ đầu tư nước ngoài cũng đã lấn sân sang lĩnh vực này. Tuy nhiên, các doanh nghiệp trong nước lại có ưu thế trong hoạt động tìm hiểu thị trường, thông thạo các chính sách, quy định, quy hoạch đất đai của Nhà nước và tìm kiếm địa điểm xây dựng. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam hiểu rõ rằng các doanh nghiệp nước ngoài vẫn cần phải phối hợp với mình để bước chân vào thị trường này, đặc biệt là một thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng như Hà Nội. Các nhà đầu tư nước ngoài không thể nào tự mình tiến hành toàn bộ một dự án BĐS được, nhất là trong khâu giải phóng mặt bằng, không ai có kinh nghiệm bằng các doanh nghiệp Việt Nam. Như vậy, xu hướng tất yếu là các nhà đầu tư trong và ngoài nước sẽ kết hợp với nhau, hỗ trợ cho nhau để quá trình tiến hành triển khai các dự án BĐS một cách đồng bộ và hiệu quả hơn, vì mục đích thu được lợi nhuận tối đa.

+ Trong thời gian tới, các doanh nghiệp sẽ quan tâm hơn tới kênh huy động vốn đầu tư từ các quỹ đầu tư tín thác BĐS. Trước đây, các doanh nghiệp chủ yếu trông chờ vào nguồn vốn vay từ ngân hàng để đầu tư vào BĐS. Tuy nhiên, các ngân hàng không sẵn sàng cho vay dài hạn, trong khi việc vay vốn trong trung hạn thì có lãi suất cao, dẫn đến tình trạng nhà đầu tư phải bán vội BĐS để trả nợ hoặc các dự án BĐS đang thi công bị ngưng trệ.

+ Các doanh nghiệp kinh doanh BĐS trên địa bàn thành phố Hà Nội hiện nay sẽ có xu hướng phát triển mở rộng: nhất là trong thời điểm này, khi mà quyết định mở rộng địa giới Hà Nội đã được thông qua, sẽ có nhiều các doanh nghiệp kinh doanh BĐS hiện tại mở rộng hoạt động kinh doanh của mình bằng cách tìm kiếm và thực hiện các dự án mới dựa trên những kinh nghiệm có sẵn về nghiên cứu thị trường, am hiểu và thích ứng được phần nào các quy định của pháp luật Việt Nam, uy tín đã được tạo dựng, nguồn khách hàng tiềm năng, các kinh nghiệm về xây dựng và quản lý...

Như vậy, trong hiện tại và cả tương lai, sẽ có rất nhiều các nhà đầu tư trong khu vực và trên thế giới quan tâm và muốn tìm kiếm cơ hội đầu tư vào các dự án BĐS lớn vào Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng. Môi trường đầu tư thuận lợi và không ngừng được cải thiện, triển vọng phát triển sáng sủa, nhu cầu văn phòng, căn hộ lớn khi ngày càng nhiều nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Hà Nội, dân số đông, quá trình đô thị hóa nhanh cùng với nền kinh tế phát triển năng động đã đưa Thủ đô Hà Nội trở thành thị trường tiềm năng, thu hút được lượng vốn đầu tư lớn vào lĩnh vực BĐS.

3.4. Một số giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh bất động sản ở Hà Nội

3.4.1. Các giải pháp vĩ mô

+ Giữ vững ổn định về chính trị:

Việc giữ vững ổn định về chính trị - xã hội có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với sự phát triển của ngành kinh doanh BĐS cả nước nói chung và hoạt động kinh doanh BĐS trên địa bàn Hà Nội nói riêng. Thủ đô Hà Nội là trung tâm văn hóa – chính trị - xã hội – kinh tế của cả nước, là một trong những địa phương thu hút được nhiều vốn đầu tư nhất và có số lượng người nước ngoài lưu trú nhiều nhất trong cả nước. Do đó, tình hình chính trị - xã hội ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động thu hút vốn đầu tư nước ngoài, hoạt động lưu trú của các cá nhân người nước ngoài... từ đó ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn nước ngoài đang hoạt động tại Hà Nội, cũng như ảnh hưởng tới lượng cầu về BĐS tại Thủ đô. Vì vậy, Nhà nước cần phải có những biện pháp tiếp tục đảm bảo ổn định về chính trị -

xã hội, riêng với Hà Nội, cần duy trì danh hiệu “Thành phố vì hòa bình” tạo tâm lý an tâm cho các doanh nghiệp nước ngoài khi đầu tư vào Hà Nội.

+ Hoàn thiện cơ chế quản lý Nhà nước về thị trường BĐS và về các hoạt động kinh doanh BĐS:

Quản lý của Việt Nam về BĐS còn rất yếu kém. Điều này được thể hiện trước hết là qua hệ thống cơ quan quản lý Nhà nước về thị trường BĐS. Hiện tại nhiều cơ quan quản lý Nhà nước về BĐS, đất đai, xây dựng, nhà ở... tại cấp tỉnh, huyện và các cấp tương đương bị quá tải trong việc thi hành chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của được giao. Nhà nước cần sớm có kế hoạch khắc phục tình trạng quá tải này, trong đó nổi lên hàng đầu là vấn đề cán bộ và trang thiết bị cho bộ máy hoạt động có hiệu quả.

Việc quản lý của Nhà nước về hoạt động kinh doanh BĐS hiện nay còn tồn tại rất nhiều tiêu cực, đặc biệt là tình trạng tham nhũng. Các cơ quan chức năng giải quyết vấn đề thủ tục thường gây khó dễ cho các doanh nghiệp khiến họ phải kéo dài thời gian đi lại và gia tăng chi phí để giải quyết cho xong thủ tục giấy tờ. Các doanh nghiệp khi biết tâm lý của các cán bộ hành chính này, thì cũng tự nguyện tiếp tay cho nạn tham nhũng để có thể nhanh chóng đạt được mục đích của mình và thực hiện dự án kinh doanh. Tham nhũng không thể xóa bỏ ngay trong một sớm một chiều, tuy nhiên, tình trạng này cần phải được đẩy lùi một cách nghiêm túc và phải có sự phối hợp chặt chẽ của tất cả các cấp từ trung ương đến địa phương và cần thiết phải có sự hỗ trợ từ chính các doanh nghiệp kinh doanh BĐS.

Bên cạnh đó, Nhà nước cần cải thiện trình tự, thủ tục chuẩn bị đầu tư, phê duyệt dự án để rút ngắn thời gian triển khai dự án.

+ Ban hành các chính sách ưu đãi về đất đai:

Các doanh nghiệp kinh doanh BĐS thường phải bỏ vốn rất lớn khi đầu tư phát triển một dự án mới, trong khi doanh thu do các dự án BĐS đem lại rất chậm, và rủi ro là rất cao. Để thu hút lượng khách hàng lớn, các doanh nghiệp thường phải mạo hiểm tăng thêm vốn đầu tư vào cơ sở hạ tầng và nâng cao chất lượng dịch vụ, trang thiết bị nội thất, và tăng cường quảng bá... Vì vậy để hỗ trợ các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này, Chính phủ và cơ quan Bộ ngành có liên quan nên ưu tiên

ban hành các chính sách ưu đãi về đất giúp các doanh nghiệp yên tâm hơn về vốn và kế hoạch đầu tư kinh doanh của mình.

+Kiện toàn chính sách, điều chỉnh lại những mâu thuẫn trong Luật Đất đai, Luật Nhà ở...

Muốn sử dụng công cụ thuế và tài chính để bình ổn giá trên thị trường BĐS, phải xây dựng được hệ thống đăng ký BĐS minh bạch, rõ ràng. Đồng thời phải công khai, minh bạch thủ tục hành chính trong việc quản lý điều tiết thị trường BĐS. Nhưng hiện nay, Luật Kinh doanh Bất động sản và Luật nhà ở chưa đồng bộ, còn chên nhau, vì thế Nhà nước cần nhanh chóng điều chỉnh để có sự đồng bộ về hành lang pháp lý.

+ Điều tiết mặt bằng chính sách thuế:

Chính sách thuế hiện hành chưa ổn khiến nhiều doanh nghiệp tích trữ rất nhiều đất, tạo sự khan hiếm cho thị trường nhưng họ lại chỉ phải nộp thuế rất thấp. Các nhà kinh doanh BĐS đều nhận định rằng sự đầu cơ tạo ra một sức cầu, gọi là sức cầu ảo. Các nhà đầu cơ như vậy đẩy giá đất ngày càng tuột khỏi tay những người có nhu cầu, họ sẽ không bao giờ với tới, đó là điều nguy hiểm cho xã hội. Do đó, Nhà nước cần nhanh chóng điều tiết bằng chính sách thuế để giải quyết tình trạng đầu cơ.

+ Hỗ trợ các doanh nghiệp huy động được nguồn vốn vay từ các ngân hàng:

Hiện nay, Luật Đất đai chưa quy định việc xử lý giá trị quyền sử dụng đất thế chấp để thu hồi nợ, chưa có các quy định về căn cứ để xác định giao dịch BĐS hợp pháp để cho vay, cũng như các quy định về việc xác định giá trị tài sản là quyền sử dụng đất của các doanh nghiệp Nhà nước trước đây nay chuyển sang thuê... đã khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn khi đi vay vốn từ các ngân hàng. Do đó, Nhà nước cần phải sớm hoàn thiện và điều chỉnh một số quy định trong hệ thống pháp luật về đất đai, BĐS để tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động cho vay đầu tư kinh doanh BĐS.

+ Hỗ trợ từ phía Nhà nước trong quá trình giải phóng mặt bằng:

Giải phóng mặt bằng là một khâu đòi hỏi nhiều thời gian và chi phí, nên Nhà nước nên hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc giải phóng mặt bằng để các dự án kinh doanh BĐS được triển khai đúng tiến độ.

+ Công khai hóa việc mua bán nhà trên sàn giao dịch:

Luật Kinh doanh bất động sản có quy định bắt buộc các nhà đầu tư, kinh doanh nhà đất phải công khai hóa các giao dịch mua bán trên sàn giao dịch chính thức, đồng thời cũng đưa ra các quy định về việc “bán nhà trên giấy” (nhà hình thành trong tương lai), nhưng việc thực hiện các quy định này chưa thực sự nghiêm túc. Để giải quyết vấn đề này, phải sử dụng ngay một trong các công cụ chống đầu cơ là công khai hóa việc mua bán nhà trên sàn giao dịch. Ngoài ra, cũng cần làm rõ vai trò môi giới hay kinh doanh. Nếu là môi giới thì chỉ được hưởng tiền dịch vụ, còn kinh doanh thu lợi nhuận thì chắc chắn phải bị đánh thuế.

+ Các chính sách, kế hoạch quy hoạch nhất là các quy hoạch phát triển tổng thể vùng, khu đô thị cần được thông tin rộng rãi trong cả nước:

Giá trị của các BĐS phụ thuộc nhiều vào cảnh quan, môi trường xung quanh và phụ thuộc cả vào những chính sách quy hoạch của Nhà nước nên việc cung cấp thông tin đầy đủ về quy hoạch đô thị sẽ giúp các doanh nghiệp chủ động triển khai các hoạch định kinh doanh của mình, có được lựa chọn tốt nhất và phù hợp nhất. Quy định rõ thời gian và địa điểm công khai quy hoạch, công khai dự án để tạo điều kiện bình đẳng cho các doanh nghiệp và dễ dàng tiếp cận các dự án phát triển BĐS, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh nhằm tăng cung cho thị trường. Việc này cũng để hạn chế tình trạng thực tế là chỉ một số các doanh nghiệp có được các mối quan hệ tốt với các cán bộ Nhà nước nên có được những thông tin về chính sách mới dự kiến ban hành, họ sẽ tích trữ thật nhiều BĐS ở hiện tại để trục lợi trong tương lai.

+ Nhà nước cần phải rà soát lại quy hoạch, cân đối lại thật cụ thể đối với cung – cầu để có biện pháp xử lý.

Tình hình cung – cầu trên thị trường BĐS đang mất cân đối khá nghiêm trọng dẫn tới những diễn biến rất phức tạp và khó lường. Thu hồi các diện tích đất sử dụng không hiệu quả và quy hoạch quỹ đất dành cho người có thu nhập thấp. Đánh thuế cao đối với những trường hợp đầu cơ, cụ thể là đánh thuế lũy tiến từng phần theo thời gian đối với trường hợp có đất nhưng bỏ hoang không sử dụng... Thiết lập chính sách hỗ trợ tài chính rõ ràng hiệu quả và tích cực đối với người có mức thu nhập trung bình và thấp, giúp họ có thể ổn định nơi ở.

+ Thường xuyên kiểm tra việc triển khai các dự án BĐS để phát hiện được lượng mua bán trung gian:

Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra và xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm Luật Kinh doanh Bất động sản. Đôn đốc triển khai các dự án, kiên quyết thu hồi các đất nền mà người mua đầu cơ găm giữ không xây dựng, chờ lên giá để chuyển nhượng kiếm lời.

+ Hỗ trợ nguồn vốn cho các doanh nghiệp kinh doanh BĐS phải vừa đảm bảo vừa nâng cao hoạt động của các quỹ đầu tư. Các ngân hàng cần nâng cao hoạt động cho vay vốn để kinh doanh với lãi suất phù hợp.

Bên cạnh đó, để hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS Hà Nội được phát triển cũng như để phát triển tốt các dự án BĐS, sự kết hợp các giải pháp từ phía Chính phủ lẫn các giải pháp từ chính quyền thành phố Hà Nội, tạo ra môi trường pháp lý đồng bộ đối với lĩnh vực này là điều cần thiết quan trọng. Do đó, Ủy Ban Nhân Dân Thành Phố Hà Nội cần áp dụng những biện pháp cụ thể sau:

+ Nguyên nhân chính khiến thị trường BĐS Hà Nội “nóng” trong thời gian vừa qua là do cung ít hơn cầu. Những loại hàng hóa “sốt” chủ yếu là nhà chung cư, văn phòng cho thuê – là những mảng thị trường mà doanh nghiệp kinh doanh BĐS nhắm đến vì nhiều khả năng sinh lợi cao. Hà Nội cần phải thúc đẩy việc triển khai nhanh chóng các dự án phát triển nhà ở, rà soát lại các dự án đang triển khai, kiên quyết thu hồi các dự án chậm triển khai hoặc vi phạm các quy định của pháp luật về kinh doanh BĐS. Ủy Ban Nhân Dân (UBND) thành phố Hà Nội phải kiểm soát đối với việc thực hiện các dự án nhà ở, dự án kinh doanh BĐS có “hàng” nhưng “găm” lại không bán để chờ giá lên, hoặc có dự án nhưng không thực hiện.

+ Trong bản dự thảo đề án “Quản lý và phát triển thị trường BĐS”, mà Sở Tài nguyên – Môi trường và Nhà đất Hà Nội đã trình UBND TP. Hà Nội đã đưa ra một số giải pháp nhằm minh bạch hóa và phát triển thị trường, đưa thị trường vào “quỹ đạo”, phát triển các hoạt động kinh doanh BĐS [28].

- Trong đó, một trong số các giải pháp quan trọng được đề cập tới là công khai hoá các địa điểm, quy mô, các chỉ tiêu về kiến trúc, mật độ xây dựng, chiều cao công trình và công năng sử dụng công trình của các dự án trong nội thành, nhất là tại

khu phố cổ (nơi có giá đất hiện nay đã lên đến 80 triệu đồng/m²), khu phố cũ và trên trục giao thông chính. Ngoài ra, thành phố tăng cường phương thức đấu thầu lựa chọn chủ đầu tư công trình tại các “khu đất vàng” để chọn được chủ đầu tư xứng đáng, đồng thời xét duyệt một cách thận trọng năng lực, khả năng của chủ đầu tư và tính khả thi của dự án tại những địa điểm đẹp. Giải pháp này nhằm hạn chế tình trạng đầu cơ và tình trạng “cò nhà đất” làm lũng đoạn thị trường gây ra những cơn sốt ảo.

- Hạn chế đầu cơ bằng thuế: đánh thuế BĐS đối với người sử dụng đất và đánh thuế lũy tiến đối với người khách sạn đất.

Theo Văn phòng Đăng ký đất – nhà Hà Nội, năm 2007, Hà Nội thu gần 297 tỷ đồng từ lệ phí trước bạ nhà đất và gần 486 tỷ đồng từ thuế chuyển quyền sử dụng đất. Trong những năm qua, việc đấu giá quyền sử dụng đất trên địa bàn Thủ đô đã thu về cho ngân sách thành phố hàng nghìn tỷ đồng, góp phần xây dựng hạ tầng đô thị. Tuy nhiên, có ý kiến cho rằng, nguồn lực thu được từ đất vẫn chưa ngang tầm với tiềm năng của thị trường này. Do vậy, đề án đưa ra biện pháp dùng công cụ thuế để hạn chế đầu cơ.

- Triển khai có hiệu quả Luật Kinh doanh bất động sản, Luật Nhà ở và Luật đầu tư. Chủ động kiểm soát thị trường, tăng cường vai trò của Nhà nước đối với hoạt động của thị trường BĐS trên địa bàn Hà Nội, thực hiện xử lý sắp xếp và quản lý BĐS là nhà đất thuộc tài sản công, BĐS đô thị, BĐS nhà ở, xây dựng cơ chế và chính sách quản lý, cấp phép hoạt động dịch vụ, môi giới, tư vấn đầu tư BĐS trên địa bàn.

- Nhiệm vụ lâu dài là hình thành đồng bộ các yếu tố cấu thành của thị trường BĐS; hoàn thiện cơ chế, chính sách và mô hình quản lý và phát triển thị trường theo quy định của Nhà nước và có tính đặc thù của Thủ đô nhằm khuyến khích phát triển thị trường và tăng cường quản lý nhà nước đối với thị trường BĐS.

- Đối với BĐS công nghiệp, dịch vụ thương mại, kinh doanh sản xuất, UBND TP Hà Nội sẽ ban hành các quy định về chuyển nhượng dự án xây dựng khách sạn, văn phòng cho thuê; chuyển nhượng công trình xây dựng gắn liền với đất thuê đã trả tiền thuê đất cho cả thời gian thuê, đất thuê trả tiền hàng năm. Đề xuất cơ chế

chính sách khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư phát triển các khu đô thị và đầu tư nhà ở phục vụ nhu cầu của dân cư.

- Từ nay đến năm 2010, Hà Nội sẽ tập trung hoàn thành việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, ban hành các quy định cụ thể về cấp phép xây dựng nhằm quản lý chặt chẽ việc xây dựng mới, cải tạo nâng cấp nhà ở. Đối với thực trạng các giao dịch về BĐS trên thị trường diễn ra trực tiếp giữa người mua và người bán hoặc thông qua môi giới, các cấp chính quyền và các cơ quan chức năng không quản lý được, đề án nêu ra phương án điều chỉnh thuế phù hợp, khuyến khích người dân tự giác đăng ký giao dịch thông qua các cơ quan chức năng.

- Thành lập “Quỹ đầu tư BĐS”, góp phần tăng cường nguồn vốn cho thị trường BĐS và tạo ra sự an toàn hơn so với hoạt động cho vay từ ngân hàng hay các quỹ tín dụng.

+ Ban hành các quy chế, chính sách để thu hút thêm đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực BĐS

Các doanh nghiệp nước ngoài khi đầu tư vào thị trường BĐS Hà Nội sẽ tăng thêm nguồn vốn đầu tư cho lĩnh vực này đồng thời tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội học hỏi các kinh nghiệm kinh doanh, quản lý BĐS. Hơn nữa, đây là cơ hội để các doanh nghiệp trong và ngoài nước kết hợp những lợi thế của nhau để cùng kinh doanh, hỗ trợ nhau phát triển dự án.

3.4.2. Các giải pháp vi mô

Các doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực BĐS tại Hà Nội cần phải áp dụng những biện pháp cụ thể và thích hợp để tạo ra nhiều cơ hội phát triển hơn nữa hoạt động kinh doanh của mình.

+ Ngoài các vấn đề bất cập về pháp lý, cơ chế chính sách, quản lý Nhà nước, tác động của các thị trường vàng, chứng khoán... thì vấn đề vốn đang được xem là bài toán nan giải nhất của các doanh nghiệp kinh doanh BĐS Hà Nội. Theo thống kê, hiện nay tiềm lực tài chính của hầu hết các doanh nghiệp kinh doanh BĐS vẫn còn hạn chế nên vẫn phải phụ thuộc vào nguồn vốn vay ngân hàng. Có nhiều dự án, tỷ lệ cho vay lên tới 70 – 80% tổng vốn đầu tư, với thời hạn 10 – 15 năm. Tổng dư nợ cho vay vào lĩnh vực BĐS tại Hà Nội là trên 9.000 tỷ đồng, chiếm 10% tổng dư

nợ. Trong khi đó, tỷ lệ nợ xấu lại đang có xu hướng tăng lên theo dư nợ cho vay đầu tư BĐS của các ngân hàng. Do vậy, hiện nay các ngân hàng đã thận trọng hơn và từ chối nhiều dự án đầu tư kinh doanh BĐS. Như vậy, việc huy động vốn của các doanh nghiệp kinh doanh BĐS đang ngày một khó khăn hơn. Các doanh nghiệp có thể áp dụng một số giải pháp sau để giải quyết vấn đề về vốn.

- Tiếp tục tăng cường huy động vốn từ ngân hàng:

Do tín dụng ngân hàng vẫn là kênh huy động vốn chủ yếu cho các doanh nghiệp kinh doanh BĐS. Để huy động một cách hiệu quả hơn cần phải tăng cường huy động vốn trung và dài hạn kết hợp với nâng tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn.

- Thiết lập và nâng cao chất lượng các kênh thông tin về thị trường BĐS để làm cơ sở cho các ngân hàng thẩm định dự án, đánh giá khả năng chi trả của các chủ đầu tư.

- “Chứng khoán hóa” các dự án BĐS

Lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư rất lớn nhưng việc thu hút đầu tư vào thị trường BĐS vẫn còn rất hạn chế. Các doanh nghiệp kinh doanh BĐS có thể huy động nguồn vốn nhàn rỗi đó để tăng thêm vốn kinh doanh cho mình. Đây có thể là một trong những biện pháp rất hữu hiệu, các doanh nghiệp có thể chủ động gia tăng nguồn vốn kinh doanh.

“Chứng khoán BĐS là một loại chứng khoán đặc biệt, kết hợp giữa hình thức đầu tư chứng khoán và đầu tư BĐS, được đảm bảo bằng giá trị BĐS mà nó đại diện, đồng thời cho phép nhà đầu tư kiếm lời trên biến động giá trị của BĐS này, nhưng không nhất thiết nắm giữ quyền sở hữu trực tiếp một phần hay toàn bộ BĐS đó trong suốt quá trình sở hữu chứng khoán” [29].

- Hợp tác kinh doanh với các doanh nghiệp nước ngoài, do các doanh nghiệp nước ngoài có lợi thế hơn hẳn các doanh nghiệp Việt Nam về nguồn vốn.

+ Chú trọng công tác phát triển nguồn nhân lực

Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ BĐS cần tăng cường nâng cao trình độ, kỹ năng cho các nhân viên và nâng cao chất lượng kinh doanh, tạo niềm tin nơi khách hàng.

+ Mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ

Do thu nhập ngày càng cao, nên nhu cầu về dịch vụ của khách hàng luôn tăng lên không ngừng. Hiện nay, khách hàng không chỉ có yêu cầu về một căn hộ tiện nghi hay đơn thuần là một tòa nhà với các văn phòng cho thuê để làm việc... Muốn phát triển lượng khách hàng mới và đáp ứng nhu cầu của cả những khách hàng khó tính, các doanh nghiệp cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ và mở rộng các loại hình dịch vụ mới.

Tùy từng mảng thị trường, các doanh nghiệp có thể tăng thêm giá trị sử dụng cho các tòa nhà. Đối với mảng thị trường văn phòng cho thuê, một số tòa nhà hiện nay đã quan tâm hơn đến việc mở rộng bãi đậu xe, cho thuê xe ô tô, cung cấp dịch vụ vệ sinh văn phòng kèm theo, hay cho thiết kế các vách ngăn di động... Hoặc nắm bắt được nhu cầu của một số văn phòng đại diện có rất ít nhân viên, hoặc chỉ có một vài người nước ngoài làm việc, một số tòa nhà đã thành lập nên loại hình “Business Center” (văn phòng kinh doanh) ngay trong tòa nhà của mình, trong đó cho thuê những văn phòng rất nhỏ đã được trang bị đầy đủ nội thất để khách thuê có thể làm việc ngay. Giá thuê của những văn phòng nhỏ này thường đắt hơn các văn phòng bình thường, nhưng do khách thuê có thể tiết kiệm chi phí thuê so với diện tích lớn mà không sử dụng hết và không mất công cải tạo văn phòng nên lượng khách hàng thuê loại văn phòng này không phải ít.

Các nhà đầu tư hiểu rõ tâm lý của khách hàng là khi cung cấp một tòa nhà có sự khác biệt sẽ mang đến cho họ sự hài lòng và cảm giác họ đang được hưởng một dịch vụ cao cấp hơn. Nên khi bắt đầu triển khai các dự án, các chủ đầu tư tiên liệu trước các nhu cầu về dịch vụ cũng như thị hiếu của khách hàng trong tương lai để tạo sự khác biệt so với các tòa nhà khác, nhờ đó sẽ thu hút được khách hàng.

+ Chuyên nghiệp hơn trong quản lý và marketing

Phần lớn mảng thị trường quản lý BĐS ở Hà Nội hiện vẫn đang thuộc về các doanh nghiệp nước ngoài, trong khi các doanh nghiệp trong nước lại tỏ rõ sự hạn chế của mình trong hoạt động này, do đó dẫn tới việc bỏ lỡ cơ hội kinh doanh. Trong kinh doanh BĐS, giá cả cạnh tranh không được đánh giá cao bằng chất lượng dịch vụ và sự khác biệt. Nhưng thực tế, các tòa nhà do các doanh nghiệp Việt Nam quản lý thường có chất lượng dịch vụ kém hơn hẳn so với các tòa nhà do các công ty nước ngoài quản lý, nên các khách hàng có xu hướng thích chọn các tòa nhà do

các công ty nước ngoài quản lý để thuê. Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần quan tâm hơn nữa tới hoạt động quản lý, chuyên nghiệp hơn trong quản lý. Việc nâng cao chất lượng quản lý cũng không thể làm được trong sớm chiều do chất lượng nhân viên còn hạn chế, việc tuyển dụng nhân lực cho lĩnh vực này cũng khá khó khăn. Tuy nhiên, trước mắt, nếu các doanh nghiệp gặp khó khăn trong công tác quản lý, có thể thuê các công ty chuyên nghiệp để thực hiện quản lý, từ đó có cơ hội học tập kinh nghiệm và tự mình quản lý cho các dự án khác của mình.

Với các tòa nhà mới khai trương, hoặc chuẩn bị được khai trương, marketing là công việc rất quan trọng nhằm nâng tỷ lệ thuê, bán. Với những doanh nghiệp ít hoặc không có kinh nghiệm trong hoạt động này, có thể thuê các công ty chuyên về marketing và các đại lý BĐS.

+ Thành lập hiệp hội các doanh nghiệp kinh doanh BĐS tại Hà Nội

Hiện nay, tại Hà Nội đã có Hiệp hội các doanh nghiệp vừa và nhỏ với vai trò hỗ trợ và giúp đỡ các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Hà Nội phát triển hoạt động kinh doanh, nắm rõ luật pháp, thông tin kinh tế - xã hội... Tại Thành phố Hồ Chí Minh, Hiệp hội Bất động sản Thành phố Hồ Chí Minh đã được thành lập với sự tham gia của hơn 600 thành viên là các doanh nghiệp, các công ty kinh doanh BĐS. Và hiện nay, tại Hà Nội, BĐS đang là mảnh đất rất hấp dẫn các nhà đầu tư, số lượng các công trình, các dự án BĐS lớn nhỏ ngày càng nhiều, nhu cầu của thị trường vẫn còn rất lớn, số lượng các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này ngày càng đông đảo. Vì vậy cần thiết phải thành lập một tổ chức để các doanh nghiệp cùng hỗ trợ nhau trong kinh doanh, và để cùng nhau phát triển lành mạnh thị trường BĐS Hà Nội. Nếu hiệp hội các doanh nghiệp kinh doanh BĐS Hà Nội được thành lập, các doanh nghiệp sẽ có rất nhiều lợi thế trong việc nắm bắt thông tin thị trường, thông tin pháp luật, thông tin kinh tế - xã hội,... có ích, phục vụ cho việc phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mình. Hơn thế nữa, hiệp hội có thể đại diện cho các doanh nghiệp, trình lên UBND Thành phố Hà Nội hoặc các cơ quan trung ương có thẩm quyền các ý kiến thống nhất của các doanh nghiệp về các đề án phát triển thị trường BĐS, hoặc các mong muốn nhu cầu của các doanh nghiệp... Điều đó là rất hữu ích với sự phát triển hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói riêng và của cả thị trường BĐS cả nước nói chung.

KẾT LUẬN

Tầm quan trọng của việc phát triển các dự án BĐS tại các đô thị lớn là không thể phủ nhận, nhất là trong giai đoạn đất nước đang phát triển mạnh mẽ hiện nay. Sự ra đời của các dự án BĐS đã thay đổi đáng kể diện mạo thành phố Hà Nội. Trong 10 năm trở lại đây, thị trường BĐS Hà Nội luôn là một trong những “điểm nóng”, được nhiều người quan tâm. Đây được đánh giá là một thị trường rất lớn, thu hút được một lượng vốn đầu tư lớn của các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Thêm vào đó, quy mô và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng mở rộng và phát triển, điều đó làm cho thị trường này ngày càng trở nên rất sôi động, hấp dẫn nhưng cũng có những biến động và đầy rủi ro. Thị trường BĐS Hà Nội có những thời điểm rơi vào tình trạng “đóng băng” hoặc có những thời điểm lại “lên cơn sốt” nghiêm trọng ở tất cả các phân khúc thị trường.

Hiện nay, các hoạt động kinh doanh BĐS trên địa bàn Hà Nội còn bộc lộ rất nhiều hạn chế, đặc biệt là sự yếu kém trong quản lý BĐS cũng như kinh nghiệm kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam còn rất thiếu. Mảng hoạt động kinh doanh dịch vụ quản lý BĐS phần đa nằm trong tay các doanh nghiệp nước ngoài, chất lượng thông tin còn hạn chế, vấn đề thi công và giải phóng mặt bằng được tiến hành chậm trễ... Vấn đề vốn đầu tư kinh doanh BĐS hiện vẫn đang là bài toán khó giải đối với các doanh nghiệp trong nước.

Trong khóa luận tốt nghiệp của mình, tác giả đã hệ thống hóa các cơ sở lý thuyết về BĐS, thị trường BĐS và hoạt động kinh doanh BĐS, đồng thời tác giả đã tiến hành nghiên cứu về hoạt động kinh doanh trên thị trường BĐS Hà Nội, tổng kết lại những mặt đã đạt được cũng như những hạn chế trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, tác giả đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp để giúp đỡ các doanh nghiệp giải quyết những khó khăn, hạn chế của mình và triển khai tốt hơn việc kinh doanh các dự án BĐS trong thời gian tới.

Việc gia nhập WTO và trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức này hứa hẹn trong thời gian tới, sẽ ngày càng có nhiều người nước ngoài tới Việt Nam làm việc, sinh sống và chắc chắn Việt Nam sẽ chứng tỏ là điểm đến hấp dẫn và lý tưởng cho

khách du lịch quốc tế. Với lợi thế là Thủ đô của cả nước, đó cũng chính là những hứa hẹn cho tương lai phát triển hơn nữa cho thị trường BĐS Hà Nội và hứa hẹn những “mùa làm ăn” mới cho các doanh nghiệp kinh doanh BĐS.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo tiếng Việt:

1. Quốc Hội (2005), *Bộ Luật Dân sự Số 33/2005/QH11*, Điều 174
2. Quốc Hội (2005), *Luật Doanh nghiệp Số 60/2005/QH11*, Chương I, Điều 4, Khoản 2
3. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương I, Điều 4, Khoản 1
4. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương I, Điều 4, Khoản 2
5. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương I, Điều 4, Khoản 3
6. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương I, Điều 4, Khoản 5
7. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương I, Điều 4, Khoản 6
8. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương I, Điều 4, Khoản 11
9. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương IV, Điều 58
10. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương IV, Điều 64
11. Quốc Hội (2006), *Luật Kinh doanh Bất động sản Số 63/2006/QH11*, Chương IV, Điều 65
12. http://www.dddn.com.vn/Desktop.aspx/TinTuc/XayDung-BatDongSan/Ha_Noi_sot_van_phong_cho_thue/
13. <http://www.dautudung.com/content/view/1911/40/>
14. <http://ngoisao.net/News/Thuong-truong/2008/05/3B9C4E0D/>
15. <http://vasc.com.vn/kinhte/thitruong/2006/10/622152/>
16. <http://tintuc.ethitruong.com/Home/bds/tintuc/2007/05/14434.aspx>
17. <http://www.laodong.com.vn/Home/kinhte/2007/11/62617.laodong>

18. <http://www.giaothuongnet.vn/info/modules.php?name=News&op=ndetail&n=15970&nc=1078>
19. http://www.hoidnquan1.com/index.php?Itemid=105&id=578&option=com_content&task=view
20. <http://web.thanhvien.com.vn/News/PrintView.aspx?ID=179395>
21. <http://diaonline.vn/web/tintuc/bdthegioi/2008/01/27/091605/5645/>
22. http://tintuc.timnhanh.com/kinh_te/nha_dat/20070530/35A5FC5A/
23. <http://www.thongtinhuongmaivietnam.com.vn/TWINews.aspx?CatalogID=2196&ID=71955>
24. <http://www.dutoancongtrinh.com/forum/showthread.php?p=5889>
25. <http://diaonline.vn/web/tintuc/tintucdiaoc/2008/01/22/095033/5535/>
26. http://vneconomy.vn/?home=detail&page=category&cat_name=17&id=d3978b105ea816
27. http://www.cpv.org.vn/print_preview.asp?id=BT2650849443
28. http://tintuc.timnhanh.com/kinh_te/nha_dat/20080324/35A73F81
29. http://vneconomy.vn/?home=detail&page=category&cat_name=17&id=789487f6093dd7&pageid=2540

Tài liệu tham khảo tiếng Anh:

30. en.wikipedia.org/wiki/business
31. www.atimes.com/atimes/China/GH17Ad02.html
Stock or Real Estate for China's Middle Class
32. Houghton Mifflin Company American Heritage Dictionary of English Language, 4th edition