



Hội thảo CBRE

QUẢN LÝ TÀI SẢN

CÁO ỨC VĂN PHÒNG:
Sự đổi mới trong thị trường
cạnh tranh và thách thức

Ngày 19/02/2009

Citilight

Các cao ốc văn phòng chính

Hiện hữu – Tương lai

Sacombank

Golden Tower

Saigon Finance Center

PetroVietnam

**NGUỒN CUNG
HẠNG C
Q4/2009
555.000 M2**

**NGUỒN CUNG
HẠNG A & B
Q4/2009
695.000 M2**

Saigon Trade Center

EVN

Centec

Saigon Tower

**TỔNG NGUỒN CUNG
TÍNH ĐẾN Q4/2009
1.250.000 M2**

**TỔNG NGUỒN CUNG
Q4/2008
910.000 M2**

Me Linh Point

Saigon Centre

Times Square

Sun Wah

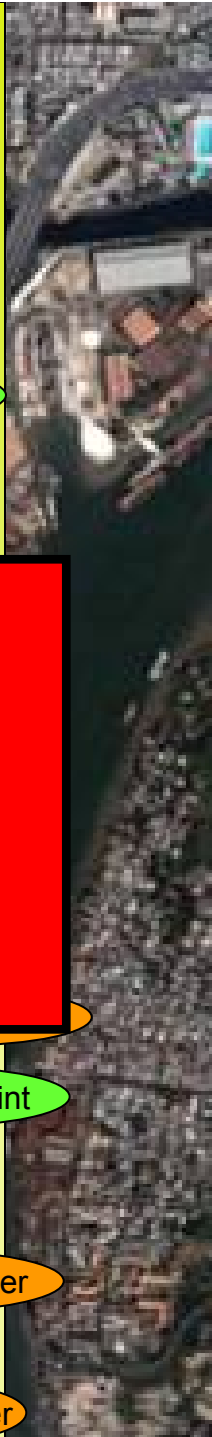
Financial Tower

Havana

M&C Tower

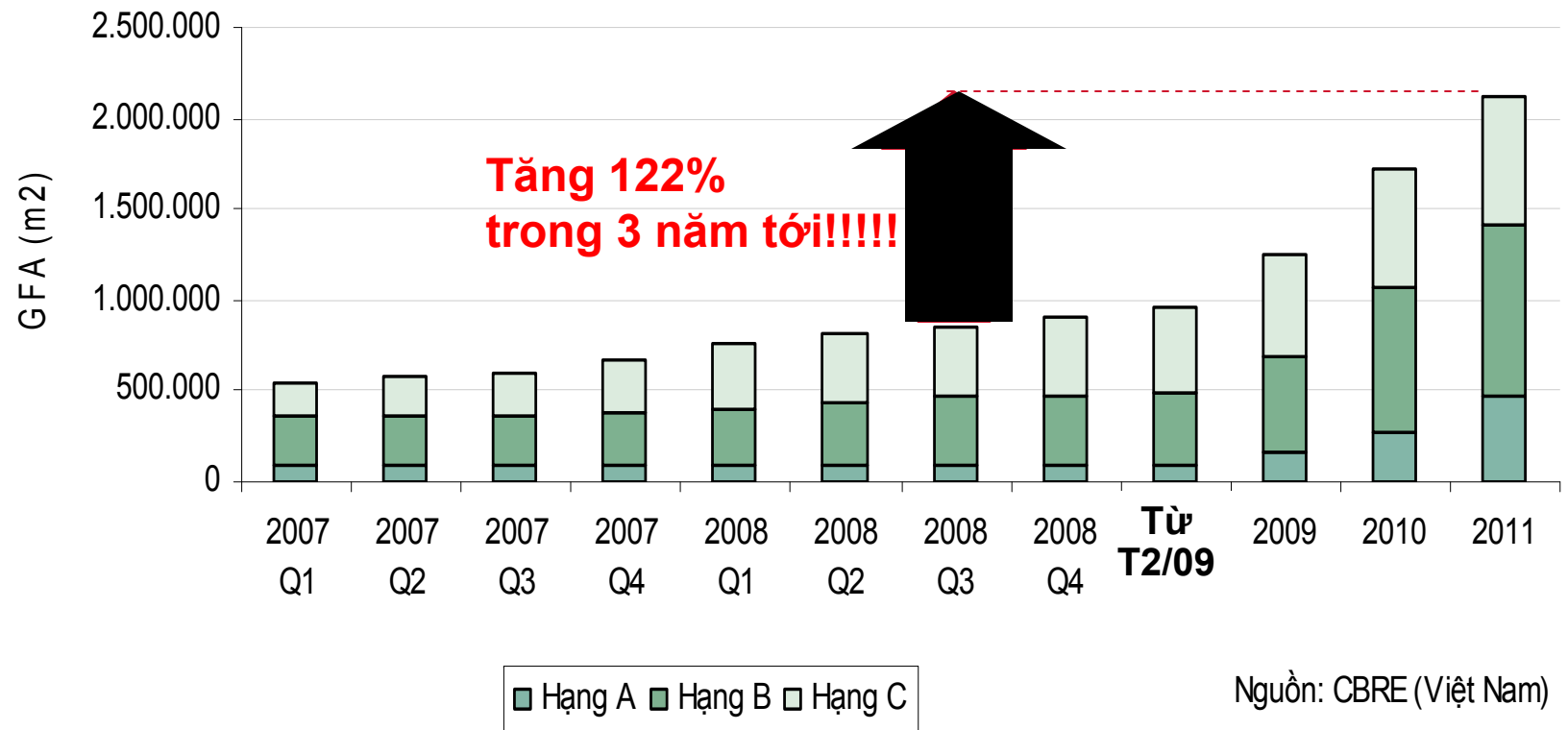
Royal Centre

Fideco



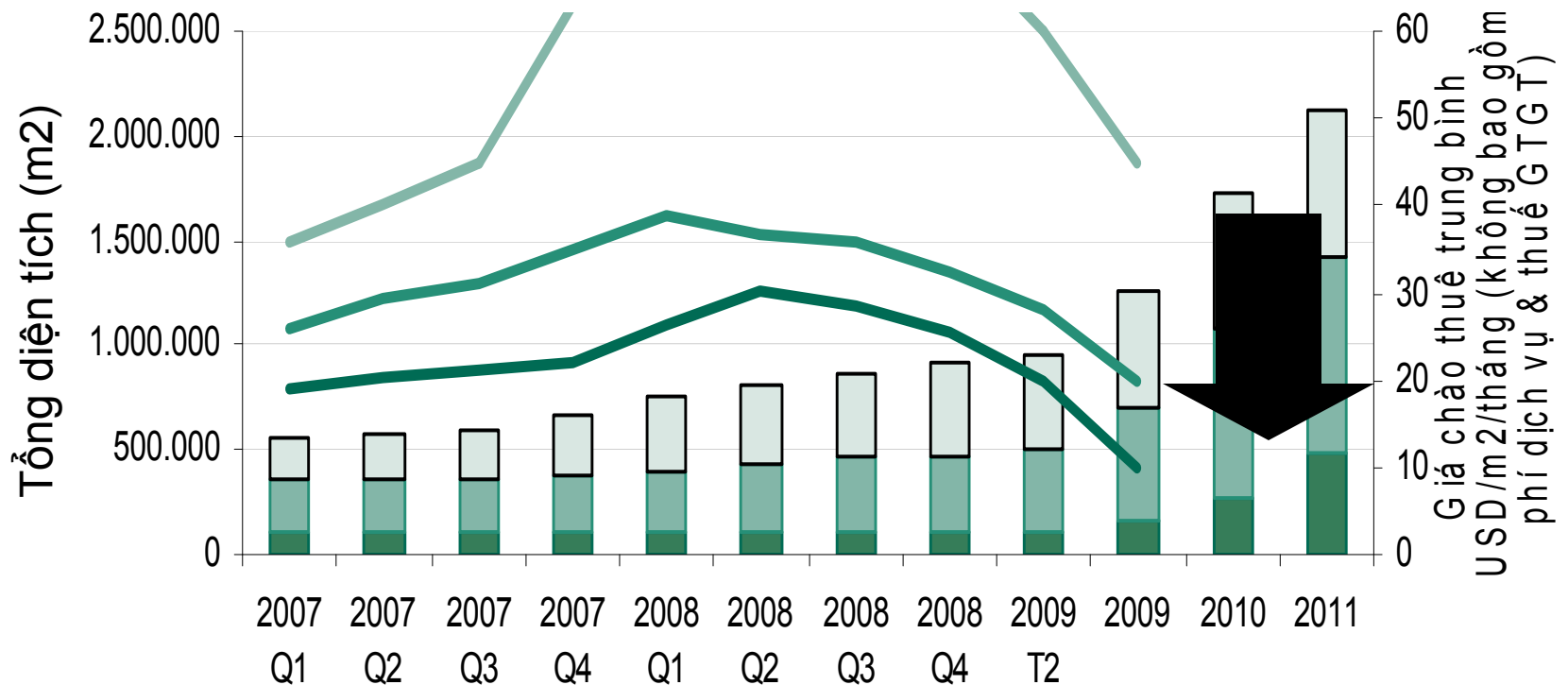
SỰ BÙNG NỔ

Nguồn cung mặt bằng văn phòng hiện hữu & tương lai

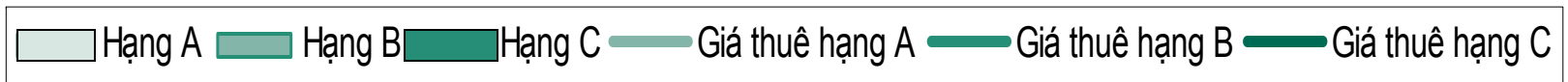


Giá thuê giảm

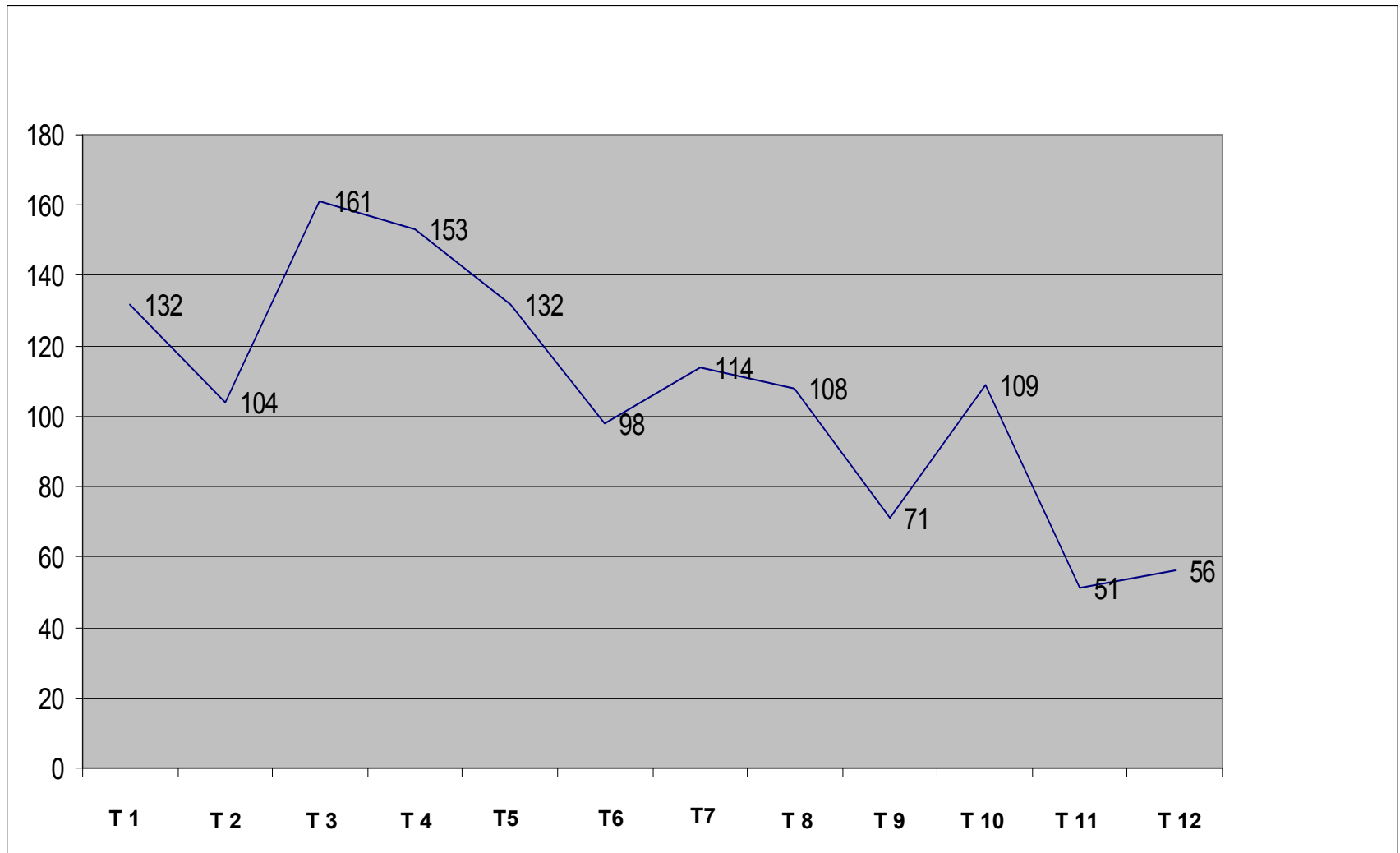
Nguồn cung (m2) và giá thuê tú Quý 1/2007 đến Quý 4/2009 và các năm kế tiếp...



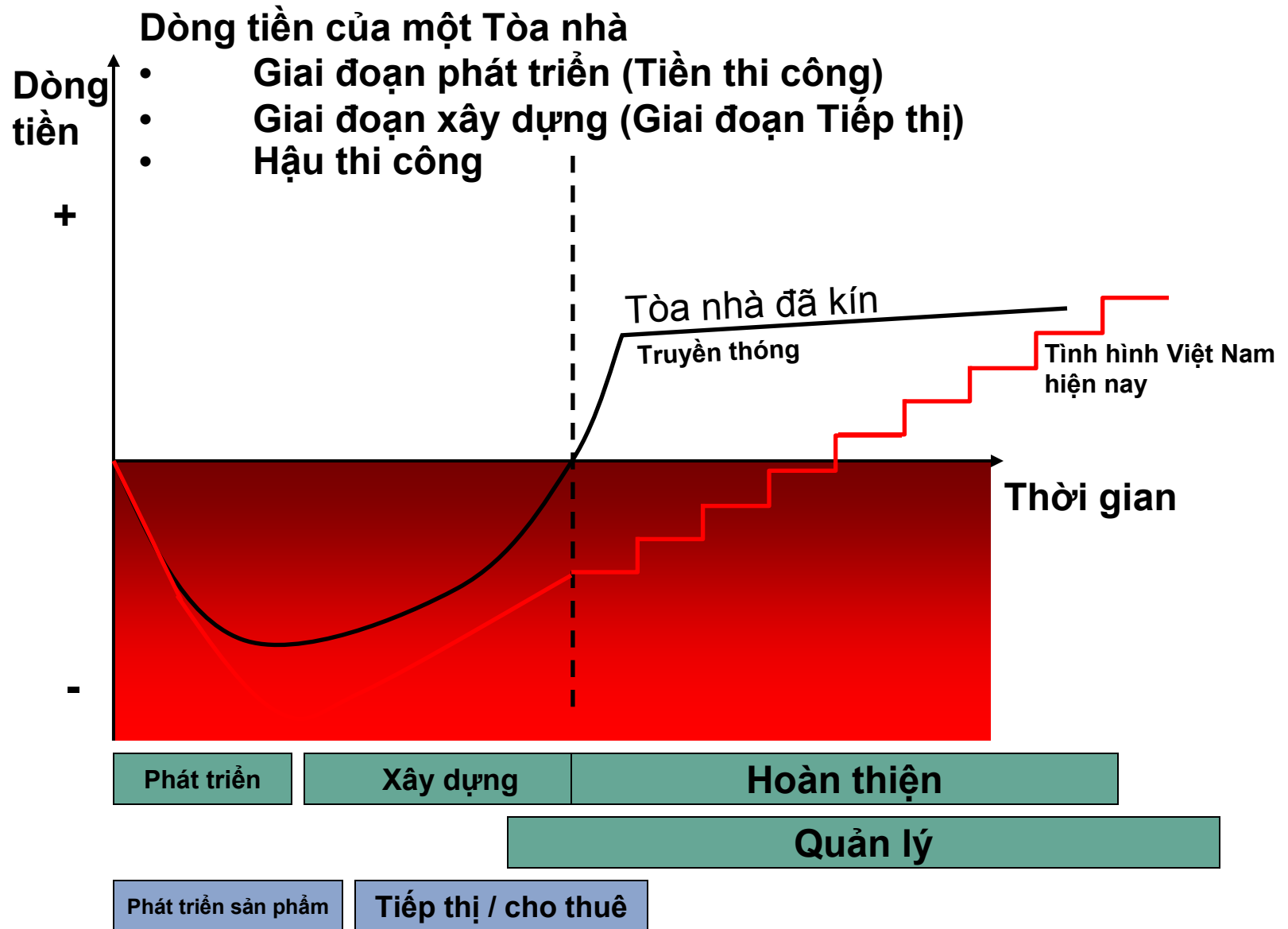
Nguồn: CBRE (Việt Nam)



Số lượng yêu cầu thuê văn phòng trong năm 2008

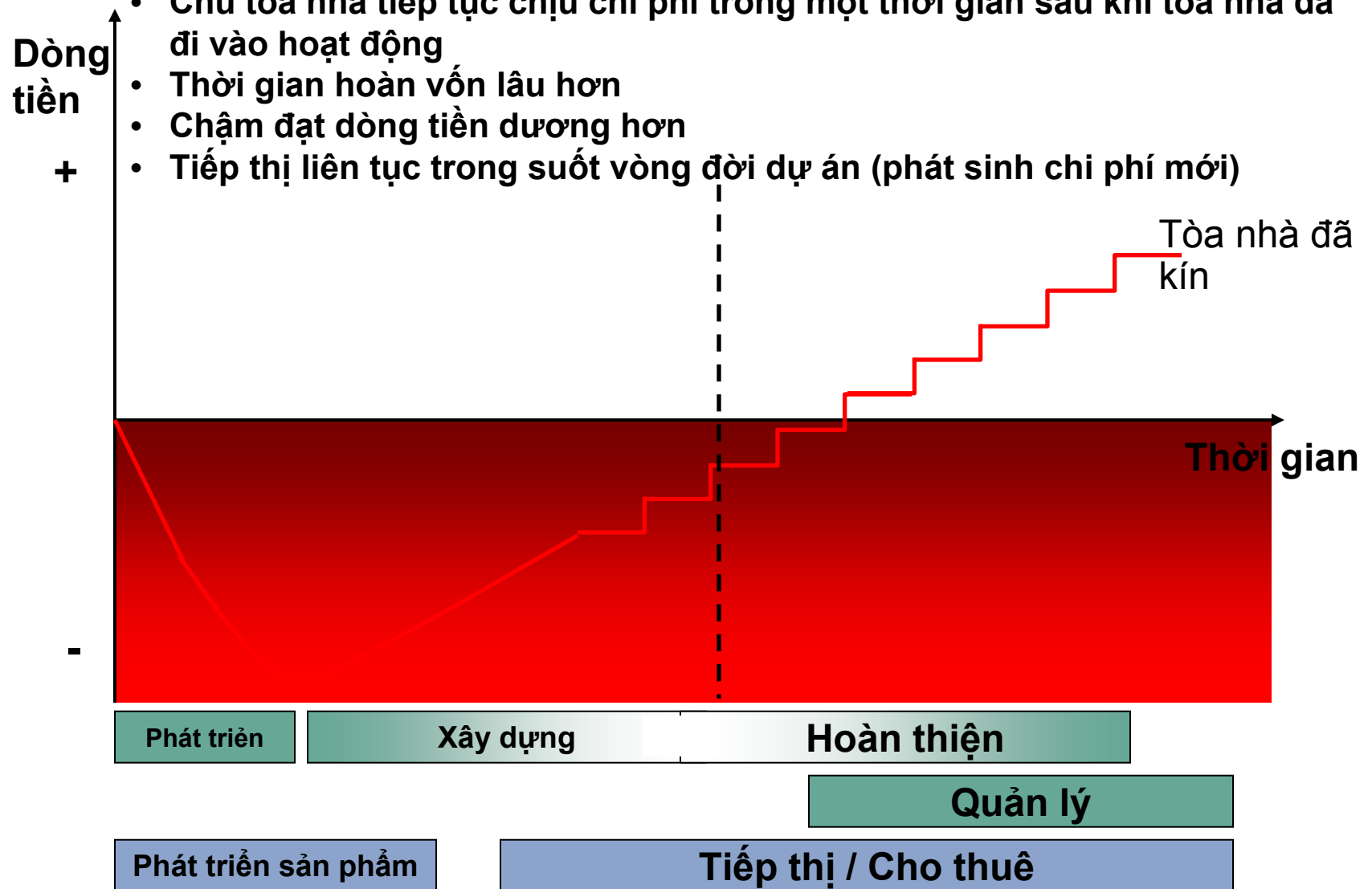


Dòng tiền “truyền thống” của một Tòa nhà



Dòng tiền “theo kiểu Việt Nam” của một Tòa nhà

- Giai đoạn hoàn thiện lâu hơn nhiều (các tòa nhà lâu cho thuê hơn)
- Chủ tòa nhà tiếp tục chịu chi phí trong một thời gian sau khi tòa nhà đã đi vào hoạt động
- Thời gian hoàn vốn lâu hơn
- Chậm đạt dòng tiền dương hơn
- Tiếp thị liên tục trong suốt vòng đời dự án (phát sinh chi phí mới)



Thực trạng việc cho thuê

- Số lượng khách thuê hạn chế; các công ty cắt giảm nhân sự, hạn chế mở rộng hoạt động hoặc trì hoãn việc tham gia thị trường Việt Nam
- Các đại lý môi giới tăng phí môi giới/ chia sẻ phí
- Cạnh tranh giá dẫn đến tình trạng 2 phân khúc thị trường:
 - Các chủ tòa nhà mới sẵn sàng giảm giá thuê: có khi giảm đến 30%
 - Các chủ tòa nhà hiện hữu đưa ra những điều kiện thuê hấp dẫn hơn
- Khách thuê tìm kiếm mặt bằng như đang đi dạo siêu thị, một khi họ rời tòa nhà là họ đi luôn!
- Giá thuê không còn là vấn đề quan tâm duy nhất đối với khách thuê.

Quý vị đã lên kế hoạch 2 năm tới cho Tòa nhà của mình chưa?

- “Cứ xây là có khách thuê”.
Điều này không còn đúng nữa!
- Làm cách nào để thu hút khách thuê?
- Tài sản của Quý vị – tòa nhà văn phòng – có đang được quan tâm bảo dưỡng đúng mức?
- QUÝ VỊ sẽ có hành động gì sắp tới???

Cách thức cạnh tranh của chủ tòa nhà

- Luôn cập nhật thường xuyên tình hình, nhận định và phản ứng kịp thời
- Thực tế khi xác định giá thuê
- Đưa ra những ưu đãi riêng đối với khách thuê tiềm năng, như là:

Theo tiêu chuẩn: chỗ đậu xe, bảng hiệu quảng cáo, giai đoạn miễn tiền thuê, thời gian/tiền hỗ trợ hoàn thiện nội thất mặt bằng, bố trí khách thuê, đại lý độc quyền, dịch vụ quản lý bất động sản chuyên nghiệp/ quốc tế

Ưu đãi mới:

- Các điều khoản cho thuê – thu hẹp/mở rộng mặt bằng, linh động điều chỉnh hợp đồng, có thể kéo dài thời hạn thuê, chấm dứt hợp đồng, tái ký hợp đồng, cố định biên độ dao động giá
- Các khoản phí – thời gian mở điều hòa lâu hơn, giảm giá phí sử dụng các tiện ích, miễn thu phí dịch vụ
- Các ưu đãi khác – trợ cấp tái bố trí mặt bằng, thẻ hội viên tham gia câu lạc bộ/ sử dụng dịch vụ, đảm bảo từ ngân hàng thay vì đóng tiền đặt cọc, cho chọn thuê những tầng cao hơn, chủ tòa nhà thực hiện quảng cáo/ chương trình xúc tiến cho khách thuê trong tòa nhà

Sự linh động của chủ tòa nhà – Nhường một bước, tiến ba bước

- Việc chủ tòa nhà linh động nhượng bộ có thể giúp thu hút những khách thuê tốt hơn.
- Khách thuê tốt mang đến:
 - Ít rủi ro hơn từ việc vi phạm hợp đồng
 - Giá trị đầu tư cao hơn
 - Danh sách khách hàng tầm cỡ – các công ty đa quốc gia
 - Nâng cao giá trị tòa nhà nhờ danh tiếng của khách thuê
- Phương châm mới: “Ký cam kết hơn là giữ giá cao”
- Xây dựng mối quan hệ tốt với khách thuê.
- Giá thuê, các ưu đãi và sự linh động của chủ tòa nhà vẫn CHƯA ĐỦ, tòa nhà cần phải có những điều kiện cơ bản.

Các điều kiện cơ bản

- **Thỏa những điều kiện cần:**
 - **Diện tích sàn/ Bố trí mặt bằng hợp lý**
 - **Các dịch vụ tiện ích phù hợp**
 - **Những hệ thống đạt chuẩn “Cao ốc xanh” (tiết kiệm nhiên liệu và thân thiện với môi trường)**
 - **Những hệ thống đảm bảo an toàn cho tòa nhà**
 - **Sử dụng vật liệu/ vật tư tốt**
 - **Đầy đủ hồ sơ – hợp đồng thuê, giấy chứng nhận an toàn tòa nhà, các giấy tờ liên quan đến tòa nhà**
 - **Phải đạt chuẩn mục đích vụ cung cấp; quản lý tòa nhà, vệ sinh, an ninh**
- **Có kế hoạch nâng cấp theo các tiêu chuẩn quốc tế**
- **Phải nghiên cứu thị trường – về nhu cầu, nguồn cung, tỷ lệ thuê thêm**
- **Sử dụng những nhà tư vấn chuyên môn – kiến trúc sư, chuyên gia thiết kế cảnh quan**
- **Cần nhắc thiết kế công năng hoặc thay đổi công năng của tòa nhà, từ Văn phòng sang loại hình Căn hộ dịch vụ cho thuê hoặc Soho (văn phòng kết hợp căn hộ)**
- **Có được giấy chứng nhận sử dụng cho nhiều công năng khác nhau (trường dạy nghề, v.v.)**

LẬP KẾ HOẠCH NGAY BÂY GIỜ & THẬT CHI TIẾT!

Quản lý & Dịch vụ chất lượng

- Quản lý tác phong của nhà cung cấp dịch vụ:
 - Phụ trách vệ sinh
 - Phụ trách an ninh
 - Phụ trách bảo trì
 - Phụ trách bảo hành
- Huấn luyện nhân viên phục vụ trong tòa nhà
- Quan hệ khách thuê & những yêu cầu của họ
 - Khách thuê muốn phải minh bạch (VD: chi phí)
 - Khách thuê muốn tòa nhà phải an ninh
 - Các tiện ích đạt chất lượng tốt (VD: nước sạch, v.v.)
- Các hệ thống quản lý tòa nhà
 - BMS, MIR, phần mềm quản lý CBRE Pulse, phần mềm quản lý kế toán
- Quản lý rủi ro

Kế hoạch PCCC, bảo hiểm, di tản khẩn cấp?

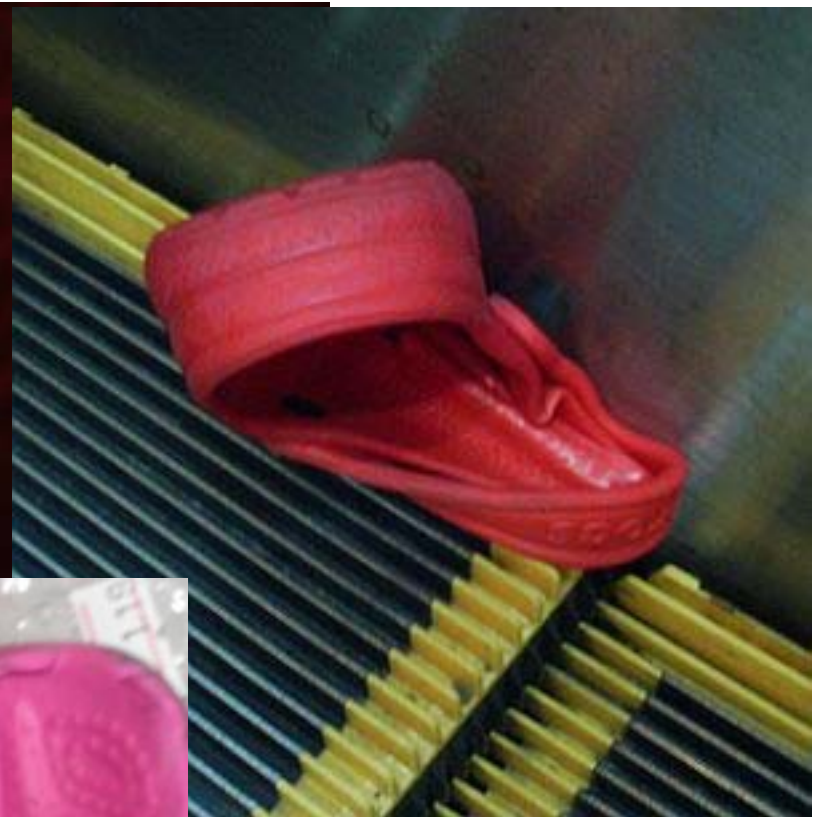


Quý vị đã trù bị sẵn sàng chưa?



Kế hoạch phòng chống thiên tai, và những trường hợp khẩn cấp?

Bạn đã mua đúng sản phẩm an toàn không??



Hiệu suất tăng = Chi phí giảm

Kiểm định tòa nhà

- Quản lý và tiết kiệm năng lượng
- Lựa chọn vật tư và quản lý xây dựng
- Dự trữ nước
- Môi trường và chất lượng không khí bên trong tòa nhà
- Duy trì sự bền vững và cảnh quan của khu dự án

Kiểm định các dịch vụ cung cấp

- Xem xét dịch vụ của tòa nhà, về vấn đề vệ sinh, an ninh, v.v.

Kiểm toán phí dịch vụ

- Chi phí vận hành
- Phí dịch vụ bao gồm những khoản dịch vụ nào?
- Chi phí nào cao nhất?
- Chia ra phí trung bình cho mỗi mét vuông

Tăng lợi nhuận

Duy trì tính hài hòa của toàn tòa nhà và sự tôn trọng đối với khách thuê.

- Bảng hiệu quảng cáo (bên trong/bên ngoài tòa nhà)
- Trạm phát sóng của mạng di động
- Máy rút tiền ATM
- Máy bán hàng tự động

Thị trường trung tâm bán lẻ... Hào nhoáng & Đắt đỏ

**Tổng nguồn cung: 200.000 m² (diện tích sàn)
trong 11 trung tâm thương mại, 5 trung tâm thương mại tổng hợp
và 1 đại siêu thị**

Tỷ lệ cho thuê – Trung bình >96% (đã thuê hết trong khu trung tâm)

Giá thuê trung bình tại các vị trí đặc địa

Ngoài khu trung tâm - 65-71 USD/m²/tháng

Khu trung tâm - 85 USD/m²/tháng

Mức giá cao nhất trong khu trung tâm:

lên đến 200 USD/m²/tháng

Nguồn cung mới trong năm 2010 – 2011: thêm ~250.000 m² (diện tích sàn)



QUẢN LÝ DỰ ÁN TRUNG TÂM BÁN LẺ



Tóm tắt

- Chủ tòa nhà cần phải lập kế hoạch, lập kế hoạch, và lập kế hoạch.
- Thông tin nhanh nhạy, Phản ứng linh động
- Tận dụng mọi cơ hội
- Giá thuê KHÔNG LÀ mối quan tâm duy nhất đối với Khách thuê
- 75% Khách thuê tập trung xem xét Những điều kiện cơ bản của tòa nhà
- Hãy ghi nhớ!
 - Khách thuê còn những lựa chọn khác!
 - Và vẫn đang tìm kiếm mặt bằng như đi dạo siêu thị...

Báo Cáo Quý về Thị trường BĐS TP.HCM và Hà Nội



Bao gồm:

- Tổng quan kinh tế Việt Nam và TP.HCM/ Hà Nội
- Thị trường văn phòng cho thuê
- Thị trường nhà ở bán
- Thị trường trung tâm bán lẻ
- Thị trường căn hộ dịch vụ cho thuê
- Thị trường khách sạn
- Đầu tư
- Chi phí xây dựng

Quarterlyreports@cbrevietnam.com

**Đầy đủ thông tin cho từng thị trường,
bằng tiếng Anh hoặc tiếng Việt**

www.cbrevietnam.com

Có mặt tại trên 300 thị trường ở hơn 50 quốc gia



Xin chân thành cảm ơn!