

Quy trình phát triển dự án Kinh doanh bất động sản



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 (Luật kinh doanh bất động sản số 63/2006/QH11 ngày 29/06/2006). Dự án kinh doanh bất động sản được trong phân tích dưới đây được hiểu là hoạt động bỏ vốn đầu tư nhằm thiết lập mô hình kinh doanh trên một khu đất để cung cấp dịch vụ bất động sản, chúng bao gồm:

- Dự án đầu tư kinh doanh cao ốc văn phòng;
- Dự án căn hộ cho thuê;
- Dự án trung tâm thương mại;
- Dự án khách sạn, nhà hàng;
- Dự án về dịch vụ nhà ở;
- Dự án hạ tầng khu công nghiệp;
- Dự án kết hợp cung cấp các loại hình dịch vụ trên;
- Các loại mô hình khác (không thuộc các dự án đã kể trên)



Trên một khu đất, nhà đầu đứng trước bài toán lựa chọn mô hình đầu tư tối ưu trong số các mô hình trên. Để thành công trong quyết định lựa chọn mô hình đầu tư và quản lý khai thác hiệu quả, nhà đầu tư cần phải thực hiện phân tích lựa chọn theo quy trình sau:



Bước 1: Tìm kiếm đất và khẳng định đất phù hợp:

Tìm kiếm khu đất để đầu tư là việc làm thường xuyên của nhà đầu tư bất động sản. Khu đất kinh doanh bất động sản có hai dạng: thứ nhất là đất thuê lại từ đối tác kinh doanh khác hoặc thuê đất thuộc quỹ quản lý của nhà nước; thứ hai là mua đất từ đối tác khác. Nhà đầu tư thường tính đến việc mua khu đất ở đâu, giá bao nhiêu, khi nào mua... dựa trên sự phù hợp của khu đất.

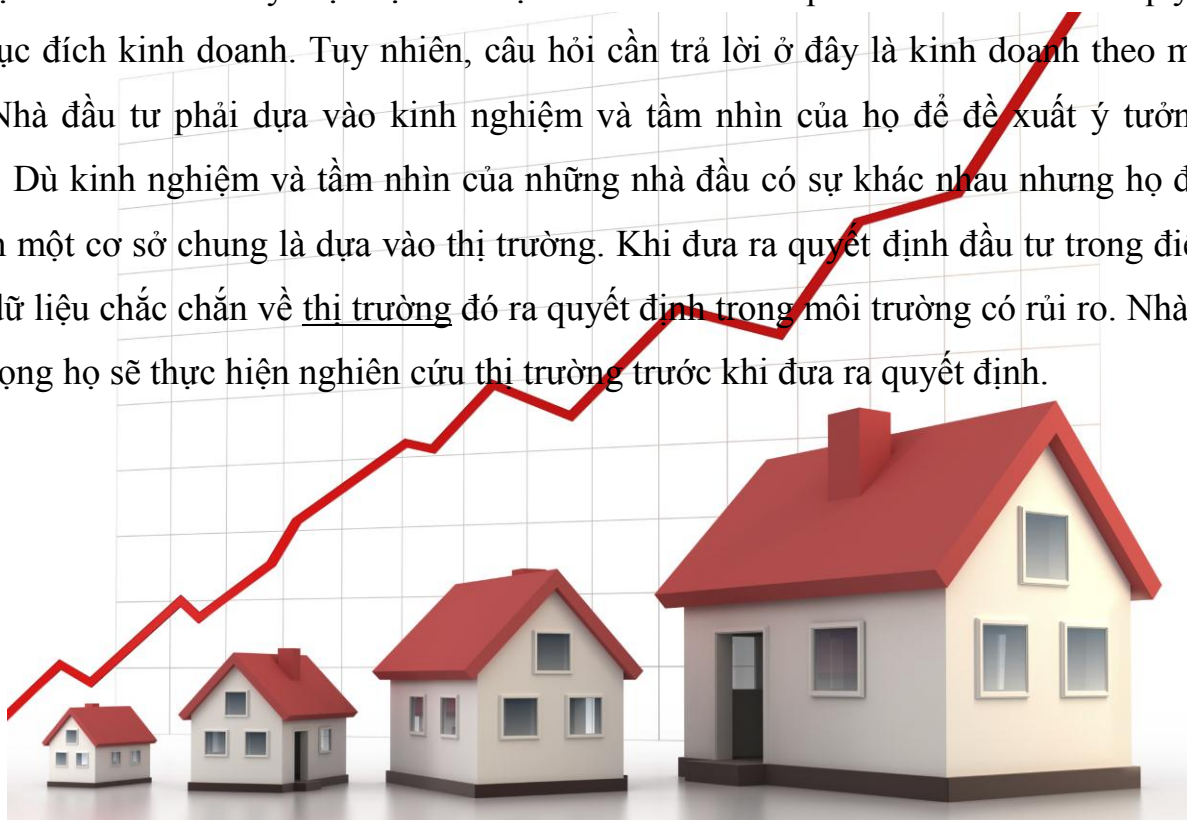
Khu đất phù hợp là khu đất tọa lạc tại những vị trí chiến lược có thể phát triển kinh doanh một hoặc nhiều hơn một loại hình dịch vụ nào đó (các loại hình dịch vụ như định nghĩa trên) và khả thi về mặt pháp lý. Một khu đất được xem là khả thi về mặt pháp lý nếu khu đất đó thuộc diện được phép đầu tư khai thác kinh doanh bởi chính quyền địa phương. Hơn nữa, bất kỳ một khu đất nào hiện nay trên Việt Nam đều thuộc diện không chế quy hoạch để sử dụng vào mục đích nhất định nào đó (quy hoạch cho mục đích kinh doanh, hoặc

quy hoạch cho mục đích công, hoặc các tiêu chuẩn kỹ thuật trong quy hoạch), vì thế đòi hỏi nhà đầu tư phải kiểm tra tính phù hợp của thông số quy hoạch với mục đích kinh doanh của họ (với những thông số quy hoạch đó có mang lại lợi nhuận cho nhà đầu tư hay không). Để biết được thông tin quy hoạch khu đất, nhà đầu tư có thể tìm đến cơ quan quản lý quy hoạch của tỉnh như sở quy hoạch xây dựng, sở tài nguyên & môi trường hoặc những chuyên viên phụ trách quy hoạch của UBND tỉnh nơi quản lý khu đất. Trong trường hợp khu đất chưa có ý đồ quy hoạch từ UBND tỉnh thì nhà đầu tư phải gửi công văn đề nghị xin chủ trương quy hoạch theo ý đồ của họ.

Kết quả của bước tìm kiếm và khẳng định sự phù hợp của khu đất là nhà đầu tư phải ký được hợp đồng thuê, mua đất từ đối tác kinh doanh khác và chấp thuận chủ trương quy hoạch của UBND tỉnh nơi quản lý hành chính của khu đất hoặc hợp đồng thuê đất với UBND tỉnh (nếu thuộc khu đất do nhà nước quản lý).

Bước 2: Ý tưởng kinh doanh

Như trình bày ở bước 1, khu đất thông thường đều thuộc diện không chế quy hoạch cho mục đích kinh tế hay mục đích xã hội. Nhà đầu tư chỉ quan tâm đến khu đất quy hoạch cho mục đích kinh doanh. Tuy nhiên, câu hỏi cần trả lời ở đây là kinh doanh theo mô hình nào? Nhà đầu tư phải dựa vào kinh nghiệm và tầm nhìn của họ để đề xuất ý tưởng kinh doanh. Dù kinh nghiệm và tầm nhìn của những nhà đầu có sự khác nhau nhưng họ đều căn cứ trên một cơ sở chung là dựa vào thị trường. Khi đưa ra quyết định đầu tư trong điều kiện thiếu dữ liệu chắc chắn về thị trường đó ra quyết định trong môi trường có rủi ro. Nhà đầu tư thận trọng họ sẽ thực hiện nghiên cứu thị trường trước khi đưa ra quyết định.



Bước 3: Nghiên cứu thị trường

Việc nghiên cứu thị trường để kiểm định lại ý tưởng kinh doanh là việc chuyển từ quyết định trong môi trường có rủi ro sang ra quyết định trong môi trường chắc chắn. Các loại thị trường cần nghiên cứu bao gồm các thị trường cao ốc văn phòng, căn hộ cho thuê, nhà hàng, khách sạn, trung tâm thương mại, hạ tầng công nghiệp, dịch vụ nhà ở.... Nghiên cứu thị trường phải dự báo được triển vọng và dung lượng của từng loại thị trường dịch vụ. Nghiên cứu thị trường sẽ kiểm định tính khả thi của ý tưởng kinh doanh và khuyến nghị các hướng phát triển dự án.

Bước 4: Thiết kế ý tưởng

Thiết kế ý tưởng dự án được căn cứ trên các tiêu chí sau:

- Xác lập mô hình kinh doanh có hiệu quả;
- Thiết kế ý tưởng kiến trúc có phong cách đặc trưng, ấn tượng, có tính hiệu dụng cao, có cảnh quan đẹp.
- Chứng minh được hiệu quả đầu tư;
- Đảm bảo chất lượng, tiến độ và ngân sách của quá trình xây dựng;
- Đảm bảo nguồn thu và lợi nhuận.

Dựa trên những tiêu chí trên, ý tưởng dự án phải thể hiện đầy đủ nội dung sau:

- Mô hình kinh doanh cung cấp dịch vụ gì, tính vượt trội của các dịch vụ do dự án cung cấp so với các dịch vụ hiện hữu trên thị trường hiện nay;
- Ý tưởng kiến trúc như thế nào, sự độc đáo của kiến trúc;

- Các đặc điểm kỹ thuật;
- Thị trường mục tiêu;
- Quản lý đầu tư và khác thác như thế nào?

Bước 5: Phân tích tài chính

Phân tích tài chính nhằm xác định khả năng sinh lời của dự án, bao gồm các chỉ tiêu chủ yếu sau:

- Ước tính toàn bộ chi phí dự án
- Dự kiến phương án hợp tác kinh doanh;
- Ước tính nguồn vốn vay;
- Thiết lập mô hình phân tích dựa trên những giả định cơ bản về dự án;
- Phân tích dòng tiền cho toàn bộ dòng đời của dự án bao gồm chi phí đầu tư, nguồn vốn đầu tư, doanh thu, chi phí hoạt động, vốn vay, lợi nhuận, các chỉ số tài chính như NPV, IRR, thời gian hoàn vốn...
- Phân tích độ nhạy với các biến thiên về suất đầu tư và giá thuê dự kiến.

(Phân phân tích tài chính cho dự án kinh doanh bất động sản, tác giả sẽ trình bày một bài viết tiếp theo).

Bước 6: Tìm nguồn tài chính tài trợ cho dự án và lập hồ sơ dự án, xin cấp phép, vay vốn và triển khai dự án.

Theo thiết kế cơ cấu nguồn vốn dự án, chủ đầu tư cân đối nguồn vốn của mình và quyết định huy động vốn tài trợ cho dự án. Trên thị trường tài chính hiện nay đã mở ra nhiều cơ

hội huy động vốn qua các kênh phát hành cổ phiếu, trái phiếu công ty hoặc vay. Tuy nhiên, với các kênh huy động đó chỉ khả thi khi dự án đã được cấp phép, phê duyệt hoặc đã chi tiết được các hạng mục đầu tư. Để đạt sự cấp phép chủ đầu tư phải chứng minh được năng lực tài chính nên đòi hỏi phải tiến hành huy động vốn trước. Việc huy động vốn trong giai đoạn này, chủ đầu tư tìm đối tác tham gia hợp tác đầu tư thông qua ký kết biên bản thỏa thuận (MOU) hợp tác đầu tư với các nội dung sau:

- Thỏa thuận về chi phí;
- Thỏa thuận về thời gian;
- Thỏa thuận về nhân lực;
- Thỏa thuận về cách làm;

Sau khi các bên tham gia góp vốn ký kết văn bản hợp tác đầu tư (MOU), họ tiến hành lập hồ sơ dự án, bao gồm nội dung sau:

- Các đánh giá rủi rúc;
- Đánh giá tiền khả thi;
- Các tài liệu, văn bản ghi nhận trao đổi nội bộ với đối tác;
- Báo cáo khả thi xây dựng xác với dự án hoàn chỉnh.

Nhà đầu sử dụng hồ sơ dự án để thực hiện các hoạt động xin phép đầu tư, thiết kế chi tiết, vay vốn để bắt đầu triển khai dự án.

Bước 7: Triển khai dự án

Triển khai dự án gồm các công việc sau:

- Thiết kế chi tiết;
- Đấu thầu và chọn thầu xây dựng;
- Vay vốn và giải ngân vốn chủ sở hữu;
- Phương án tổ chức giám sát, quản lý;

Phương án tổ chức giám sát, quản lý và khai thác dự án có thể do chủ đầu tư tự thực hiện. Nếu dự án có tính phức tạp cao trong khi nhân lực của doanh nghiệp hoặc chủ đầu tư không đủ khả năng quản lý thù sử dụng đến dịch vụ tư vấn thực hiện các công việc sau:

- Đại diện khách hàng (Lập kế hoạch xây dựng & quản lý chất lượng);
- Bán & tiếp thị;
- Tư vấn và quản lý tài sản.

Trên đây quy trình phát triển một dự án kinh doanh bất động sản. Mỗi loại dự án đều có đặc thù riêng, không có gì áp dụng chung cho mọi trường hợp. Tất cả chỉ là phương pháp.

