



HỘI MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN
VIỆT NAM



BÁO CÁO CHUYÊN ĐỀ

THÁNG 6
2023

THỰC TRẠNG SỨC KHỎE THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM

Ban Nghiên cứu thị trường
& Tư vấn Xúc tiến Đầu tư VARS

Hotline: 024 3211 5222
Website: www.vars.com.vn
Email: vnreb.vp@gmail.com



I Thực trạng sức khỏe thị trường BĐS Việt Nam

- Thiếu nguồn cung
- Sụt giảm nguồn cầu
- Sụt giảm giao dịch
- Mất thị trường
- Thiếu dòng tiền

II Thực trạng sức khỏe đối tượng tham gia thị trường

- Doanh nghiệp đầu tư, phát triển dự án
- Doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ
- Môi giới
- Các ngành nghề liên quan

III Nguyên nhân

- Các khó khăn tồn tại trong thời gian dài không được giải quyết một cách triệt để. Giống như “mưa dầm, thấm lâu” khiến sức khỏe thị trường ngày càng “suy yếu”.

IV Hệ lụy

- Tình trạng khó khăn kéo dài không chỉ ảnh hưởng tới các đối tượng tham gia thị trường BĐS mà kéo theo sự trì trệ của hàng loạt các ngành nghề liên quan khác.

V Đề xuất, giải pháp

- Để thị trường BĐS sớm phục hồi.

"Thiếu" nguồn cung "Sụt giảm" nguồn cầu

01 | THIẾU NGUỒN CUNG

"Nghèo nàn, kém hấp dẫn, thiếu hụt" là những từ chính xác để mô tả về thực trạng nguồn cung trong thời gian qua. Cụ thể:

- Năm 2022, nguồn cung ra thị trường đạt khoảng 48.500 sản phẩm, chỉ bằng hơn 20% nguồn cung năm 2018 (năm trước khi xảy ra đại dịch Covid-19); cơ cấu nguồn cung chủ yếu là sản phẩm cao cấp, giá trị lớn.
- Quý 1 năm 2023 nguồn cung ra thị trường đạt khoảng 25.000 sản phẩm, chủ yếu là hàng tồn kho từ các dự án mở bán trước đó.
- Thị trường thiếu vắng hẳn thông tin mở bán từ những dự án mới hoàn toàn.



Kể từ năm đầu năm 2022 đến nay, thị trường luôn trong trạng thái "khát" nguồn cung, đặc biệt là nguồn cung nhà ở giá bình dân, phù hợp với khả năng tài chính của phần đông người dân.

02 | SỤT GIẢM NGUỒN CẦU

Thời gian qua, thị trường luôn trong trạng thái "thiếu vắng" khách hàng bởi:

- Sản phẩm nghèo nàn, phần lớn đến từ các dự án cũ. Không đủ sức hấp dẫn với khách hàng;
- Lãi suất tiền gửi cao, hấp dẫn, thu hút lượng tiền nhàn rỗi của khách hàng vào kênh ngân hàng;
- Niềm tin vào thị trường BĐS của khách hàng ngày càng sụt giảm;
- Khó khăn trong việc vay vốn mua BĐS;
- Một lượng lớn khách hàng khó khăn về tài chính do tình hình kinh tế chung.

"Sụt giảm" giao dịch "Mất" thị trường



"Thị trường BĐS có dấu hiệu "suy yếu" kể từ đầu năm 2022. Tình trạng này vẫn tiếp tục duy trì đến tận thời điểm hiện tại (hết quý 1.2023).

03 | SỤT GIẢM GIAO DỊCH

Thiếu nguồn cung phù hợp cộng với dòng tiền yếu và niềm tin bị sụt giảm, khiến cho lượng giao dịch năm 2022 và quý 1.2023 đều có chiều hướng đi xuống. Cụ thể:

- Tỷ lệ hấp thụ chung của toàn thị trường năm 2022 đạt khoảng 39%, tương đương 19.000 giao dịch, chỉ bằng 17% so với lượng giao dịch của năm 2018.
- Tỷ lệ hấp thụ chung của toàn thị trường trong quý 1 năm 2023 chỉ đạt khoảng 11%, tương đương hơn 2.700 giao dịch, giảm hơn 50% so với cùng kỳ năm 2022.

04 | MẤT THỊ TRƯỜNG

- Thị trường truyền thống của các sản phẩm giao dịch và môi giới BĐS chủ yếu dựa vào các dự án khu đô thị và du lịch nghỉ dưỡng.
- Tuy nhiên, các dự án trên thị trường tại hầu hết các địa phương đều trong tình trạng đắp chiếu, chờ phê duyệt. Đơn cử như Hà Nội, TP HCM, Đà Nẵng, Nha Trang, Quảng Ninh...
- Trong tình hình kinh tế suy giảm, hiệu quả sử dụng và kinh doanh đặc biệt với BĐS nghỉ dưỡng là rất thấp.



05 | THIẾU DÒNG TIỀN



Siết chặt tín dụng, đặc biệt áp dụng với bất động sản

Lãi suất cao khiến các doanh nghiệp không chịu được áp lực.

THỰC TRẠNG SỨC KHỎE DOANH NGHIỆP ĐẦU TƯ, PHÁT TRIỂN BĐS

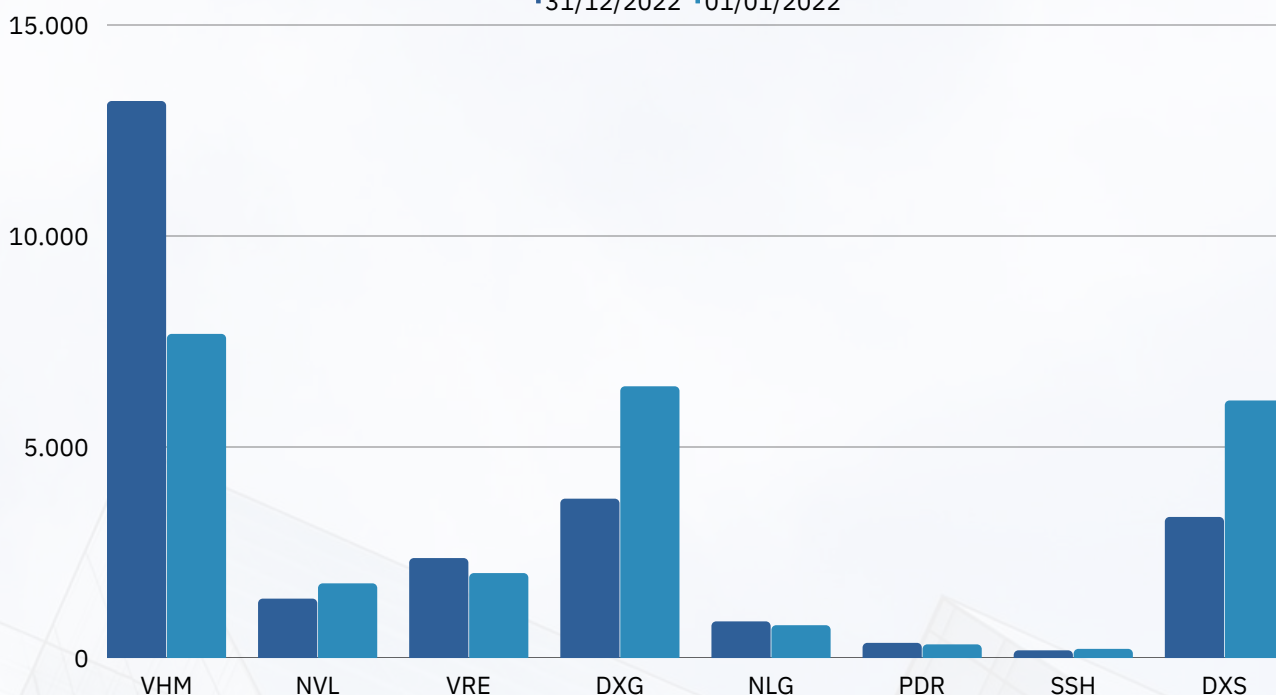
Các Doanh nghiệp đầu tư, phát triển BĐS đồng loạt lâm vào trạng thái “ngộp thở” trong thời gian dài. Như “người sắp chết đuối”. Mặc dù đã cố gắng loại bỏ dần các yếu tố làm giảm sức nặng. Nhưng vẫn không đủ sức để có thể ngoi lên.

Động lực sống khiến các Doanh nghiệp vẫn đang cố gắng “vùng vẫy, quẫy đạp” và sẵn sàng “bấu víu” vào bất cứ chiếc phao cứu sinh nào. Tuy nhiên, trong suốt thời gian kể từ đầu năm 2022, chính phủ đã tạo ra những chiếc phao để cứu thị trường và doanh nghiệp. Nhưng chúng vẫn chưa đến được với Doanh nghiệp giúp Doanh nghiệp có thể bám vào, tạo đà ngoi lên mặt nước.

Sức chống đỡ của các Doanh nghiệp có giới hạn, nếu không “ngoi lên” kịp thời, chắc chắn sẽ bước sang giai đoạn “sặc nước, ngừng thở” đồng loạt.

Cụ thể:

- Trong 5 tháng đầu năm 2023, có 554 Doanh nghiệp bất động sản giải thể, tăng 30,4% so với cùng kỳ năm trước. Số lượng Doanh nghiệp bất động sản thành lập mới giảm 61,4% so với cùng kỳ năm trước, chỉ có 1.744 Doanh nghiệp.
- Trong quý 1.2023, doanh thu của các Doanh nghiệp bất động sản giảm 6,46% so với cùng kỳ và lợi nhuận sau thuế giảm 38,6% so với cùng kỳ năm 2022.
- Lượng hàng tồn kho lớn, chủ yếu đến từ các dự án xây dựng dở dang, buộc phải tạm dừng do Doanh nghiệp không còn đủ nguồn lực để tiếp tục triển khai dự án.
- Nhiều Doanh nghiệp phải điều chỉnh lại quy mô nhân sự.



Số lượng nhân viên của một số DN BĐS niêm yết

- Dữ liệu từ 20 Doanh nghiệp bất động sản có tổng tài sản lớn nhất tại ngày 31/12/2022 cho thấy: Có tới 6 Doanh nghiệp phải cắt giảm nhân sự đáng kể trong năm 2022 bao gồm: CTCP Tập đoàn Đất Xanh (HOSE: DXG) cùng công ty con CTCP Dịch vụ Bất động sản Đất Xanh (HOSE: DXS) khi lần lượt cắt giảm 41% và 45% nhân sự trong năm 2022. Các Doanh nghiệp có mức cắt giảm nhân sự đáng kể còn lại là CTCP Tập đoàn Đầu tư Địa ốc No Va (HOSE: NVL) với 20%, CTCP Phát triển Sunshine Homes (UPCoM: SSH) với 16% và CTCP Đầu tư và Phát triển Bất động sản An Gia (HOSE: AGG) với 29%.
- Quý 1/2023, một số Doanh nghiệp lớn tiếp tục cắt giảm nhân sự. Đất Xanh (DXG) cắt giảm thêm 1.384 người so với đầu năm; Đất Xanh Services (DXS) cũng cắt giảm 1.245 người so với đầu năm; không cắt giảm nhân sự trong năm 2022 nhưng đến quý 1/2023, Vinhomes (VHM) cũng đã cắt giảm 1.527 nhân sự,...
- Các Doanh nghiệp bất động sản còn hoạt động phải phải thu hẹp quy mô đầu tư sản xuất kinh doanh, tinh giản tối đa bộ máy, lực lượng lao động. Thậm chí dừng, đình hoãn hoạt động đầu tư, thi công xây dựng dự án dở dang; dừng triển khai các dự án mới; dừng phát hành cổ phiếu tăng vốn; dừng IPO,...

THỰC TRẠNG SỨC KHỎE DOANH NGHIỆP KINH DOANH DỊCH VỤ BĐS

Doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ BĐS là cầu nối giữa các Chủ đầu tư với khách hàng. Nguồn thu của các Doanh nghiệp chủ yếu đến từ việc phân phối các sản phẩm BĐS. Khi thị trường không có sản phẩm, thiếu hụt khách hàng thì đương nhiên các Doanh nghiệp bắt buộc bị đặt vào thế khó.

Tình trạng khó khăn đến từ hai chiều, giống như 1 chốt chặn đầu và 1 chốt chặn sau, khiến cho các Doanh nghiệp không có cơ hội “trở mình”, bị dồn vào thế “hoang mang, vô định, khó có thể vùng vẫy”.

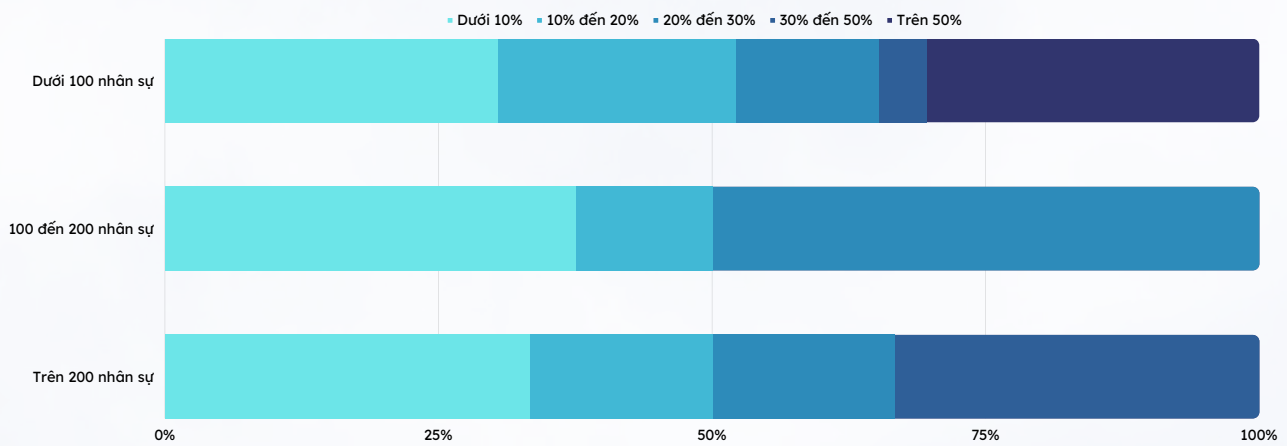
Kết quả khảo sát của VARs với các sàn giao dịch Hội viên cho thấy:

Về Doanh thu:

- Kết quả khảo sát của VARs với các Hội viên là các sàn GD BĐS thấy, hơn 90% doanh nghiệp ghi nhận doanh thu quý 1/2023 sụt giảm so với cùng kỳ năm trước.
- Trong đó, có tới 39% doanh nghiệp có doanh thu quý 1/2023 sụt giảm tới 20% - 50% và 61% tụt giảm trên 50% so với cùng kỳ.
- Thậm chí một số DN quy mô dưới 100 nhân viên có mức giảm doanh thu lên tới 70% - 80%. Do thị trường BĐS vẫn gặp khó khăn về dòng tiền, điều kiện cho vay bị siết chặt, sức mua chưa được cải thiện,...

Về quy mô lao động:

- Trên 95% doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô lao động và có tới 50% số doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bất động sản phải giảm quy mô lao động trên 20% so với quý 2/2022.
- Một số doanh nghiệp có quy mô dưới 50 nhân viên thậm chí còn chấm dứt hợp đồng với hơn 90% người lao động, gần như ngừng hoạt động kinh doanh, chỉ giữ lại những vị trí quản trị trọng yếu.
- Hoặc dừng ký hợp đồng tạm thời trong 3-6 tháng, cho thôi việc hoặc chuyển sang chế độ không lương - cộng tác viên, cắt giảm lương tùy cấp bậc,... Do không còn nguồn lực cầm cự.

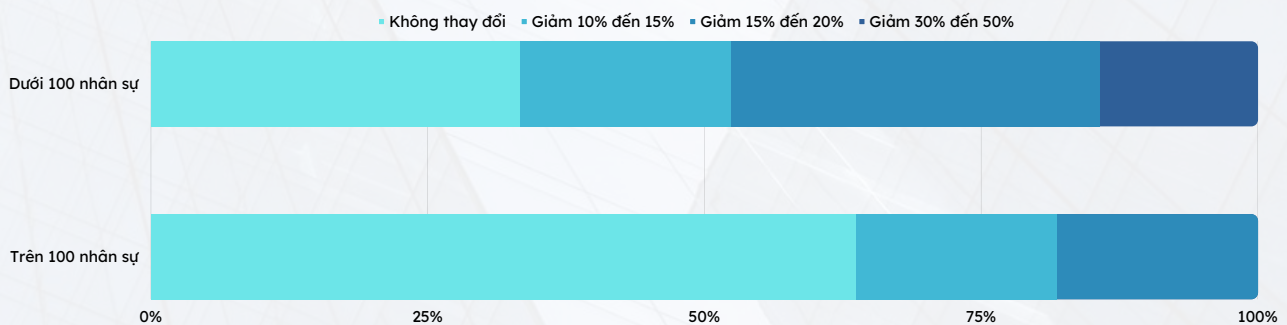


Tỷ trọng cắt giảm lao động theo quy mô của doanh nghiệp

- Riêng trong 5 tháng đầu năm 2023, các doanh nghiệp môi giới đã tiếp tục sa thải thêm 10% - 20% nhân sự so với cuối năm 2022.

Về quỹ lương:

- Có tới hơn 40% doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bất động sản trong khảo sát cho biết họ buộc phải cắt giảm lương nhân sự từ 10% - 20%.
- Hơn 44% số doanh nghiệp được khảo sát cho biết họ phải thực hiện biện pháp cắt giảm quy mô nhân sự, để không phải cắt giảm lương.



Tỷ trọng cắt giảm lương theo quy mô của doanh nghiệp

Về khả năng cầm cự:

- Dữ liệu khảo sát của VARs cũng cho thấy, nếu tình hình thị trường vẫn tiếp tục diễn biến khó khăn thì có tới 23% doanh nghiệp chỉ có thể duy trì hoạt động được tới hết quý 3.2023, 43% doanh nghiệp trụ được đến hết năm 2023.

Ghi nhận cá biệt một số ít Doanh nghiệp chuyển mô hình kinh doanh sang mảng cho thuê mang lại mức doanh thu tốt, thậm chí tăng 200% so với quý 1/2022 và 150% so với cuối năm 2022.

THỰC TRẠNG SỨC KHỎE MÔI GIỚI BĐS

MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Hiện tượng sụt giảm số lượng Môi giới BĐS trở thành làn sóng càn quét trên quy mô rộng khắp các Doanh nghiệp kinh doanh bất động sản, tại khắp các địa phương trên cả nước. Không có bất cứ trường hợp nào ngoại lệ. Theo khảo sát của VARS, số lượng Môi giới BĐS hiện nay hoạt động trên thị trường chỉ còn khoảng 30%-40% so với thời điểm cuối năm 2022.

Hiện tượng này diễn ra trong khoảng thời gian dài, với từng đợt giảm dần, giảm dần và vẫn chưa có dấu hiệu dừng lại.

Thị trường ghi nhận 1 lượng lớn Môi giới BĐS phải nghỉ việc cả vì lý do chủ động (do thu nhập không đủ sống), và bị động (do Doanh nghiệp sa thải, Doanh nghiệp tạm dừng hoạt động, Doanh nghiệp phá sản...).

Số Môi giới BĐS bám trụ lại với nghề phải vận dụng linh hoạt đủ mọi hình thức để có thể tồn tại như đa dạng hóa lĩnh vực, tìm kiếm việc làm thêm...Kết quả khảo sát của VARS từ các nhân viên môi giới BĐS đang hoạt động chỉ ra:

- Hơn 95% người được khảo sát có thu nhập giảm so với năm trước.
- Trong đó, hơn 14% môi giới BĐS trong khảo sát cho biết thu nhập của họ giảm từ 20% - 30% so với cùng kỳ.
- Hơn 54% tụt giảm từ 30% - 40%.
- Cá biệt có khoảng 5% Môi giới bị giảm trên 70% thu nhập.

Lượng Môi giới BĐS bỏ nghề phần lớn thuộc các đối tượng “lính mới” và “tay ngang” chưa được đào tạo bài bản về nghề cũng như khả năng ứng biến trước các tình huống khó khăn của thị trường.

Một điểm sáng được ghi nhận là trên 95% các Môi giới còn hoạt động cho biết vẫn sẽ tiếp tục gắn bó với nghề cho dù thị trường có khó khăn. 100% trong số đó mong muốn thời gian này được tham gia các khóa đào tạo chuyên sâu để nắm vững chuyên môn, đồng thời có thêm các kỹ năng ứng biến linh hoạt trong mọi tình huống.

Thông qua cuộc khảo sát cũng cho thấy, phần lớn các Môi giới BĐS chuyên nghiệp, có ý thức gắn bó với nghề đều xác định cần thi chứng chỉ Môi giới. Tuy nhiên, do một số lý do như địa phương chưa tổ chức thi sát hạch, đã tham gia thi nhưng chưa đạt... nên số lượng Môi giới có chứng chỉ mới dừng lại ở mức khá khiêm tốn, chiếm khoảng 35% số lượng Môi giới tham gia khảo sát.

CÁC NGÀNH NGHỀ LIÊN QUAN ĐẾN LĨNH VỰC BĐS

- Tồn tại tứ giác liên thông: Bảo hiểm - Ngân hàng - Chứng khoán - Bất động sản liên quan chặt chẽ với nhau. Khó khăn của thị trường BĐS nếu không được xử lý kịp thời sẽ gây hệ lụy xấu đến các lĩnh vực còn lại và cả nền kinh tế.
- Trường hợp giá trị sản xuất của nhóm ngành bất động sản thay đổi giảm 10%: GDP sẽ giảm 1,247%; ngành công nghiệp chế biến, chế tạo chịu ảnh hưởng mạnh nhất, giảm tới 0,861%, tiếp theo đó là các ngành: nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản (giảm 0,366%); du lịch (giảm 0,352%); dịch vụ khác (giảm 0,348%); ngành chịu ảnh hưởng giảm thấp nhất là công nghiệp khai thác (giảm 0,210%)...



NGUYÊN NHÂN

- Năm 2020, dịch bệnh Covid-19 xảy ra tại nhiều quốc gia trên thế giới khiến tình hình kinh tế chung lâm vào trạng thái khó khăn.
- Giãn cách xã hội trong suốt một khoảng thời gian dài, khiến tất cả các hoạt động trong nền kinh tế buộc phải ngưng trệ. Bất động sản cũng không phải ngoại lệ.
- Cuối năm 2020, các ngân hàng đồng loạt giảm lãi suất xuống thấp, nhà nước triển khai nhiều gói kích cầu nhằm hấp dẫn nhà đầu tư. Tuy nhiên, dòng tiền “rẻ” không được kiểm soát tốt nên không điều tiết đúng vào hoạt động sản xuất kinh doanh, ngành nghề thiết yếu. Mà hướng vào hoạt động đầu cơ, thổi giá BĐS.
- Đầu năm 2021, thị trường đón nhận hàng loạt cơn sốt đất trên diện rộng. Về bản chất, khi các cơn sốt được tạo ra trên nền tảng “thổi giá” và là “sốt ảo” thì sớm muộn gì cũng dẫn đến kịch bản “vỡ trận”. Giống như hiện tượng “bong bóng BĐS”. Đã là “bong bóng” thì trước sau gì cũng “vỡ”.
- Những tháng cuối năm 2022, khi chính sách tín dụng bị thắt chặt, các kênh dẫn vốn đồng loạt bị tắc nghẽn khiến nhiều Doanh nghiệp bất động sản “đói vốn”, phải tạm dừng triển khai dự án.
- Các ngân hàng đồng loạt tăng lãi suất tiền gửi, tạo ra các cuộc đua lãi suất huy động. Khiến cho một lượng lớn tiền trong dân đổ dồn vào kênh ngân hàng thay vì chuyển vào đầu tư sản xuất kinh doanh (bao gồm thị trường BĐS). Khiến cho thị trường vốn dĩ đã khó khăn lại càng thêm ảm đạm.
- Tâm lý e dè, lảng nghe, quan sát thị trường của số đông khách hàng cũng là một yếu tố gây ảnh hưởng tới tính thanh khoản của thị trường.
- Đặc biệt, các khó khăn, vướng mắc về pháp lý khiến cho nhiều Doanh nghiệp lao đao, luẩn quẩn trong mớ bòng bong, không tìm ra lối thoát. Mặc dù Chính phủ đã có những động thái hỗ trợ. Tuy nhiên, các biện pháp này được cho là chưa đủ thấm để có thể giải quyết triệt để các tồn tại.

Các khó khăn tác động đến thị trường BĐS không được giải quyết triệt để trong một thời gian dài. Giống như “mưa dầm, thấm lâu” dẫn đến kết quả toàn bộ thị trường chìm dần trong khó khăn.

HỆ LỤY

Chính phủ đã ban hành hàng loạt các chính sách giúp Doanh nghiệp giãn, hoãn các khoản nợ, kéo dài thời hạn trả nợ như Nghị định 08/2023/NĐ-CP, Thông tư 02/2023/TT-NHNN,... Tuy nhiên, những chính sách này chỉ có tác động giúp các Doanh nghiệp cầm chừng. Thay vì “đóng băng” tại thời điểm này thì kéo dài hơn tình trạng “thoi thóp” và chuyển sang “đóng băng” tại thời điểm khác.

Giống như người bệnh, Doanh nghiệp không được cung cấp “thuốc chữa”, chỉ được phát cho một số “thực phẩm chức năng” thì về bản chất “bệnh” cũng không thể hết. Chỉ là “cầm cự và kéo dài thời gian sống thêm được ngày nào hay ngày ấy”.

Doanh nghiệp hiện tại cần thuốc là dự án được phê duyệt sớm, là tiền thật, để phục hồi hoạt động sản xuất, đầu tư, kinh doanh. Chứ không phải chỉ chuyển “nợ xấu” thời điểm này sang thời điểm khác.



Tình trạng khó khăn kéo dài không chỉ ảnh hưởng tới các đối tượng tham gia thị trường BĐS mà còn kéo theo sự trì trệ của hàng loạt các ngành nghề liên quan khác. Nếu không tìm được “lối thoát” kịp thời, rất có thể thị trường sẽ phải đối mặt với kịch bản ra đi của hàng loạt các đối tượng, từ Doanh nghiệp đầu tư, phát triển BĐS đến Doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ BĐS và Môi giới BĐS. Hậu quả này sẽ trở thành vấn nạn cho cả nền kinh tế.

Lãi suất duy trì ở mức cao từ cuối năm 2022, giảm nhẹ vào đầu năm nay nhưng vẫn ở ngưỡng cao đối với sức chịu đựng của Doanh nghiệp. Áp lực lãi suất khiến sức khỏe các Doanh nghiệp vốn đã yếu lại ngày càng suy giảm.

Bản thân Doanh nghiệp hiện tại thiếu vốn để sản xuất, đầu tư, kinh doanh. Trong khi, doanh thu thì sụt giảm nhưng vẫn phải gồng mình lên gánh nhiều khoản chi phí.

Việc huy động nguồn vốn từ ngân hàng không phải là đơn giản. Hầu hết các ngân hàng vẫn tiếp tục siết chặt các nguồn cho vay (đặc biệt là những doanh nghiệp nợ cũ rơi vào nhóm đối tượng cho giãn, hoãn) và mở rộng nhỏ giọt dư nợ cho vay đối với các giao dịch bất động sản. Kênh huy động vốn qua trái phiếu bị kiểm soát, lãi suất tăng cao gây áp lực lớn cho người mua nhà và chủ đầu tư.

ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP DOANH NGHIỆP ĐẦU TƯ, KINH DOANH BĐS

DỰA TRÊN VIỆC “BẮT MẠCH” TỪNG DOANH NGHIỆP, PHÂN NHÓM DOANH NGHIỆP KHÓ KHĂN ĐỂ XỬ LÝ THEO 3 TRƯỜNG HỢP SAU:

Trường hợp 1: Đối với các doanh nghiệp còn lực, còn “dấu hiệu sinh tồn”: khẩn trương thí điểm phê duyệt, giải quyết trực tiếp các vướng mắc, đưa doanh nghiệp thoát khỏi trạng thái nguy hiểm.

Để doanh nghiệp có thể tiếp tục hoạt động sản xuất, kinh doanh, đưa hàng vào thị trường. Phương án này ưu tiên các dự án cấp thiết, phù hợp với nhu cầu thực. Đặc biệt lưu ý những doanh nghiệp lớn, có ảnh hưởng nhiều đến thị trường.

Trường hợp 2: Đối với các doanh nghiệp yếu, hết năng lực triển khai dự án nhưng đã hoàn thiện cơ bản các thủ tục pháp lý: Tổ chức các chương trình xúc tiến đầu tư. Nhằm mục đích kết nối các chủ đầu tư với các nhà đầu tư để thực hiện kêu gọi đầu tư hoặc M&A.

Trường hợp 3: Đối với các doanh nghiệp có dự án tồn đọng nhiều vướng mắc, trong khi không còn đủ năng lực triển khai dự án: Nhà nước có biện pháp hỗ trợ, thực hiện việc “mua lại” các dự án của doanh nghiệp. Sau đó hoàn thiện thủ tục vướng mắc tồn tại. Rồi thực hiện đấu giá để lựa chọn các nhà đầu tư mới thực hiện dự án.

- Song song với đó, tiếp tục có các giải pháp nhằm tháo gỡ triệt để các khó khăn, vướng mắc chung cho toàn thị trường bằng các nghị định, chính sách sát thực, cụ thể, nhằm đúng vấn đề thị trường đang trông đợi.
- Có chính sách hỗ trợ giãn thời gian nộp thuế doanh nghiệp & thuế TNCN, giảm thuế...



ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP DOANH NGHIỆP KINH DOANH BĐS & MÔI GIỚI BĐS



KỸ THUẬT CHỐNG KHỦNG HOẢNG TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG THIẾU HÀNG

- Tái cấu trúc, tinh gọn bộ máy nhưng vẫn giữ được khả năng kinh doanh;
- Kỹ thuật duy trì hệ thống điều hành trong điều kiện cắt giảm chi phí;
- Kỹ năng giữ các mối quan hệ với các chủ đầu tư, nguồn hàng;
- Phát triển nguồn hàng mới, phân khúc hàng hóa mới.

DUY TRÌ KHÁCH HÀNG TRUYỀN THỐNG VÀ PHÁT TRIỂN TẬP KHÁCH HÀNG MỚI

- Kỹ thuật duy trì tập khách hàng truyền thống;
- Giải pháp phát triển tập khách hàng mới;
- Hỗ trợ khách hàng xử lý khủng hoảng;
- Kích thích nhu cầu mới

KỸ THUẬT XỬ LÝ DÒNG TIỀN



PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG MỚI

- Nhận dạng thị trường mới;
- Tiếp cận và phát triển thị trường mới



Thực trạng sức khỏe thị trường Bất động sản

HOTLINE: 024 3211 5222

WEBSITE: WWW.VARS.COM.VN

EMAIL: VNREB.VP@GMAIL.COM