

**Đa số ngõ i Việt Nam tiếp cận những sản phẩm bất động sản có thể hiện với thái độ rụt dè dặt do tâm lý sầm uất bất động sản lâu dài ăn sâu trong tiềm thức ngõ i dân.**



**Bất động sản sầm uất có thể hiện dù bất đầu đầu tư cũng đón nhận những vẫn còn khá dè dặt.**

**Bất động sản lâu dài không còn là lựa chọn duy nhất**

Phát biểu tại hội thảo về bất động sản mới đây, bà Đồng Thị Dung, Giám đốc cấp cao CBRE Việt Nam cho biết, trong bối cảnh nhu cầu cung cấp bất động sản lâu dài đang ngày càng hiện hành, thì các sản phẩm thay thế là sản phẩm sầm uất có thể hiện đã bắt đầu trở thành xu hướng và nhận được sự quan tâm cũng như chấp nhận của người mua.

Đáng l u ý, theo bà Dung, trong kho ng 1 năm tr i đây, nhà đ u t đã ch p nh n s h u 50 năm cho đ n khi lu t rõ ràng h n v s h u lo i hình này. "B t đ ng s n s h u lâu dài đang không ph i l a ch n duy nh t, đ c bi t là v i nhà đ u t", bà Dung nh n m nh.

Nói v nh ng b n kho n đ i v i b t đ ng s n s h u có th i h n, bà Dung nh n xét ph n l n b t đ ng s n có th i h n đ n t phân khúc ngh đ ng, và phân khúc này ch có h ng sang cao c p ho c m c cao c a trung c p, h u nh không có bình dân. Đi u này khi n chi phí v n đ u t cao.

"Tuy nhiên kh năng l p đ y c a các s n ph m ngh đ ng này r t t t. Các s n ph m nh condotel thì thuê theo ngày, và m c giá c các mùa cao đ m, cu i tu n....đ c đ i u ch nh r t linh ho t. N u có thêm đ n v qu n lý chuyên nghi p, m c giá cho thuê có th cao h n 10-15% và do đó, nhà đ u t s n sàng ch p nh n chi phí cao h n vì l i nhu n th ng t h n cho thuê đ i v i c n h truy n th ng", bà Dung cho hay.

### **Đa s v n còn d t**

Dù v y, ông Nguy n H u Quang, Phó t ng giám đ c Công ty Netland cho bi t, đa s ng i Vi t Nam ti p c n nh ng s n ph m b t đ ng s n có th i h n v i thái đ r t d d t. Đi u này d hi u vì tâm lý s h u b t đ ng s n lâu dài ăn sâu trong ti m th c ng i dân.

"Bên c nh quan ng i v th i gian s h u b h n ch , tính pháp lý v nh ng s n ph m có th i h n còn ch a đ c rõ ràng cũng là v n đ l n. Ví d , sau th i h n s h u ban đ u thì có đ c gia h n không và gia h n bao nhiêu năm n a? Đây là ch ng ng i v t khá l n khi n cho khách hàng th n tr ng khi đ a ra quy t đ nh đ u t", ông Quang nói.

Theo ông Quang, n u gi i quy t đ c hai v n đ giá bán và l i nhu n c a nhà đ u t thì b t đ ng s n có th i h n s có đ c s h p đ n l n đ i v i nhà đ u t .

Trong khi đó, ông Nguy n Hoàng, Giám đ c phân tích th tr ng DKRA Vi t Nam nhìn nh n v n đ pháp lý v i b t đ ng s n có th i h n r t ph c t p.

"Nhi u ng i đ t câu h i condotel có s đ hay s h ng (gi y ch ng nh n s h u tài s n) hay không? Câu tr i là lo i hình này m i phát tri n vài năm nay nên đa s là không có. G n đây xu t hi n tin đ n đoán nhi u v i v i c có s h ng cho đ án condotel, tuy nhiên th i h n s h u đ c đ tr ng", ông Hoàng nói.

Ông Hoàng cũng ch ra r ng, nhà đ u t còn b n khoản đ n v i c b t đ ng s n có th i h n có ch c năng c trú (lâu dài) hay không vì đa ph n lo i tài s n này ch có ch c năng l u trú (ng n ngày). Đ i u này ph n ánh b n khoản c a ng i mua hi n nay không ch có m i lo ng i v th i h n s h u.

Đ ng quan đ i m, chuyên gia c a CBRE Vi t Nam cũng cho r ng, y u t pháp lý là đ i u nhà đ u t đ t n ng nh t khi ti p c n b t đ ng s n s h u có th i h n. Có nhi u câu h i đ t ra cho v n đ này. S h u có th i h n c th là trong bao nhiêu năm 50 năm hay 30 năm? Có đ c kéo dài th i gian s h u không và ph i chi phí thêm bao nhiêu cho v i c kéo dài th i gian s h u...

"Y u t pháp lý có đ c th hi n rõ trong h p đ ng không? K đ n m i là m i quan tâm v các y u t tài chính nh giá bán, l i nhu n cho thuê, ph ng th c thanh toán, thu , h tr c a ngân hàng, kh năng tăng giá tr ...", bà Dung cho bi t.

T ng Giám đ c Đ i Phúc Land, Nguy n Th Thanh H ng cho r ng, đ u t dòng s n ph m có th i h n ti m n nhi u r i ro (liên quan đ n tính pháp lý, h tr tài chính cho nhà đ u t). Vì v y, đ s n ph m s h u có th i h n h p đ n h n ch đ u t ph i có cam k t l i nhu n h p đ n h n.

**Theo Dân Trí.**