

MẶT BẰNG BÁN LẺ

đã “có cửa” cho nhà đầu tư cá nhân

Đầu tư mặt bằng bán lẻ trong các trung tâm thương mại đang thu hút sự quan tâm của một số nhà đầu tư cá nhân. Nhưng hình thức này cũng có những rủi ro nhất định.

Đầu tư mặt bằng bán lẻ trong các trung tâm thương mại có hiệu quả hay không phụ thuộc rất nhiều vào vị trí và hoạt động của chính trung tâm đó

Sau khi trung tâm thương mại Grand Plaza tại Hà Nội chào bán thành công mặt bằng bán lẻ với mức giá khởi điểm từ 4.300 - 6.800 USD/m², một số nhà phát triển dự án trung tâm thương mại hoặc khu phức hợp cũng đã lên kế hoạch chào bán các cửa hàng trong dự án của mình.

Gần đây nhất, Công ty Cổ phần Quan Nhân, thông qua đơn vị bán hàng CBRE Việt Nam, đã tung ra thị trường 6.600 m² mặt bằng bán lẻ tại trung tâm thương mại chợ Hàng Da đang được xây dựng tại Hoàn Kiếm, quận trung tâm của Hà Nội. Nhờ có vị trí đắc địa và do tình trạng khan hiếm mặt bằng bán lẻ tại quận trung tâm (vì quy định hạn chế xây dựng nhà cao tầng), dự án được chào bán với giá lên tới 6.000 – 10.000 USD/ m² thời hạn 49 năm. Đây là mức giá chào bán sàn thương mại cao nhất từ trước tới nay ở Hà Nội. Mặc dù giá bán cao nhưng CBRE Việt Nam cho biết, nhu cầu là rất lớn và chỉ chọn lọc những nhà đầu tư qua thư mời chứ không bán đại trà.

Công ty Cổ phần Sông Đà Thăng Long cũng đang cân nhắc kế hoạch chào bán một phần diện tích bán lẻ trong tổ hợp Usilk City đang được xây dựng tại quận Hà Đông (Hà Nội). Đến nay kế hoạch chi tiết và giá bán vẫn chưa được quyết định, nhưng với giá bán căn hộ của Usilk City bình quân khoảng 1.500 USD/m², giá bán mặt bằng bán lẻ chắc chắn sẽ trên dưới 2.500 USD/ m².

Tại TP.HCM, Công ty Cổ phần Dịch vụ Xây dựng Địa ốc Đất Xanh cũng đã công bố bán 4.000 m² diện tích sàn thương mại của dự án Sunview Apartment với giá khoảng 16 triệu đồng/m². Theo tin từ công ty này, đã có hàng trăm khách hàng đăng ký mua sàn thương mại của dự án.

CƠ HỘI CHO NHÀ ĐẦU TƯ CÁ NHÂN

Các nhà đầu tư cá nhân đang rất quan tâm đến hình thức đầu tư mua mặt bằng bán lẻ trong trung tâm thương mại hoặc khu phức hợp bất động sản. Trước đây họ không thể tham gia hình thức này vì các trung tâm thương mại không bán cửa hàng mà chỉ cho các nhà bán lẻ thuê trong một vài năm.



Tuy nhiên, gần đây, thay vì thu tiền thuê hàng năm, một số chủ đầu tư muốn thu hồi vốn sớm bằng cách bán lại mặt bằng bán lẻ cho nhà đầu tư thứ cấp dưới hình thức cho thuê trong suốt thời gian hoạt động của dự án (thường là 49 năm).

Sau đó, nhà đầu tư thứ cấp có thể cho các nhà bán lẻ thuê lại cửa hàng hoặc có thể chuyển nhượng cho các nhà đầu tư khác để kiếm lời.

Hình thức đầu tư này được đánh giá là khá hấp dẫn, mang lại nguồn thu không nhỏ từ việc cho thuê hoặc bán lại mặt bằng. Theo đánh giá của các công ty tư vấn bất động sản Savills Việt Nam và CBRE Việt Nam, các trung tâm thương mại ở Hà Nội và TP.HCM đang hoạt động khá tốt. Trong đó, các

Mặt bằng bán lẻ được đánh giá là loại hình đầu tư khác hấp dẫn, mang lại nguồn thu không nhỏ từ việc cho thuê lại hay bán lại mặt bằng

trung tâm thương mại ở khu vực trung tâm Hà Nội không còn chỗ trống, còn ở trung tâm TP.HCM, tỉ lệ trống cũng chỉ ở mức 5%. Giá thuê mặt bằng ở trung tâm Hà Nội trung bình ở mức 55 USD/m²/tháng trong khi ở TP.HCM là hơn 90 USD/m²/tháng.

Đối với những vị trí đẹp nằm trong các khu thương mại lớn như Vincom City Towers (Hà Nội) hoặc Vincom Center (TP.HCM), giá thuê cao nhất tương ứng là 150 USD/ m²/ tháng và 250 USD/ m²/ tháng. Những con số hấp dẫn này đã thu hút các nhà đầu tư cá nhân nhảy vào lĩnh vực mặt bằng bán lẻ.

RỦI RO TIỀM ẨN

Tuy nhiên, đầu tư mặt bằng bán lẻ ở trung tâm thương mại hoặc khu phức hợp có hiệu quả hay không phụ thuộc rất nhiều vào vị trí của trung tâm đó.

Hiện nay, các dự án hoạt động tốt đa phần nằm ở trung tâm thành phố; còn các trung tâm thương mại ở các quận, huyện khác thường có kết quả kinh doanh cao, diện tích trống còn nhiều và giá thuê cũng thấp hơn rất nhiều so với các dự án ở trung tâm. Giá thuê trung bình ở trung tâm Hà Nội đạt 55 USD/m²/tháng, nhưng ngoài khu vực trung tâm chỉ đạt mức 35 USD/ m²/ tháng.

Ông Richard Leech, Giám đốc Điều hành CBRE Việt Nam, cho biết: “Trong khi giá thuê ở những vị trí đắc địa thuộc trung tâm thành phố có xu hướng tiếp tục tăng cao thì giá thuê của các dự án ngoài trung tâm lại đang chịu áp lực giảm xuống. Nguyên nhân là nguồn cung ở khu vực này tăng lên, trong khi nhu cầu thuê còn kém và lượng khách mua ở ngoại vi thành phố còn khiêm tốn”.

Tuy nhiên, không phải dự án nào nằm ngay trung tâm cũng đều hoạt động hiệu quả. Một yếu tố quan trọng không kém làm nên sự thành công của một trung tâm thương mại là cách thức quản lý, điều hành. Chẳng hạn, Trảng Tiền Plaza sở hữu một vị trí đắc địa tại Hà Nội vì nằm ngay cạnh Hồ Hồ nhưng hoạt động kém hiệu quả do cách bố trí gian hàng, mặt hàng cũng như điều hành không chuyên nghiệp nên không hấp dẫn được khách mua.

Một nhà đầu tư trong lĩnh vực này (xin giấu tên) cho biết, nếu chủ đầu tư bán toàn bộ diện tích sàn thương mại, rất có thể họ sẽ bê trễ trong việc quản lý sau này. Hoặc nếu chủ đầu tư không chuyên nghiệp trong lĩnh vực bán lẻ thì việc sắp xếp, bố trí gian hàng trong trung tâm thương mại sẽ thiếu tính

hấp dẫn đối với khách mua hàng. Và khi khách mua ít, giá cho thuê sẽ giảm xuống và giá trị của mặt bằng cũng giảm theo. Lúc đó, nhà đầu tư cá nhân sẽ gặp nguy.

Đó là chưa kể đến việc người mua gian hàng phải trả chi phí quản lý và dịch vụ cho công ty quản lý và mức chi phí này đối với các trung tâm thương mại dao động trong khoảng 5 - 6 USD/m²/tháng.

*Tác giả: **Ngọc Sơn***

Tạp chí Nhịp cầu đầu tư số 195 tháng 8.2010

Trang 26, 27.