



Driving the evolution of real estate standards



Indochina Strategic Services is the advisory arm of Indochina Capital, one of the leading foreign high-end and luxury property developers in Vietnam. With deep and broad industry knowledge and unrivalled practical experience in the investment and development of the best real estate projects in Vietnam, **Michael Piro**, director of Indochina Strategic Services, shares his views on what could be considered as “a standard property” in Vietnam.

IDENTIFYING STANDARDS

What are the common features of model real estate projects? Those asking this question attempt to find a set of parameters that define an ideal development—which is no simple task.

In reality, we should ask ourselves if we should at all try to standardise a model project. Standards themselves are a set of benchmarks that change and evolve depending on the market and innovation—old standards are passed by when new ones are adopted.

We believe that a model project is one which awes the market, that surpasses common expectations and introduces unexpected design and functional elements.

In our quest to distinguish real estate standards, we observe a clear distinction between two schools of thought. The majority of developers tend to deploy standards that replicate prior models of success, that is, they follow established trends in the market and aspire for cookie-cutter examples of prestige and achievement. Meanwhile, a minority, rather than looking for a formulaic set of standards, take their time to study successful developments that inspire them to create a product that is even better. They are standard-bearers, not followers.

CREATING A MODEL PRODUCT

In the absence of a definitive set of standards, we need to have the right approach to meet our clients’ increasing demands.

In this regard, we lean on our own experience as a developer, a track-record that has consistently delivered products above and beyond market expectations.

Our guiding principle, according to CEO of Indochina Capital Peter Ryder, is “not to be the biggest, but the best in whatever we do.”

Our properties speak for themselves: The Nam Hai, Vietnam’s first ultra-luxury resort; Six Senses Con Dao, a resort which set the benchmark for ecologically-conscious design excellence in Vietnam; and Indochina Plaza Hanoi, an integrated mixed-use complex with its residential component achieving one of the highest rental yields in the market as a result of its popularity among Japanese expatriates.

To create a sought-after product, the importance of planning and conceptualisation can never be stressed enough. We identify with our clients from the start, putting ourselves in their shoes to fully understand every important project detail. Adopting the perspective of the most demanding customer, we revisit properties that inspire us and recreate the projects’ features that stimulate us, while improving the elements that were not so well-received. Our international experience has helped us tremendously in this sense. Our executives travel extensively around the world, understanding the trends in the region as well as in other parts of the globe to identify the very best and most effective factors that yield the highest returns to our clients.

We also understand the local market inside out, so while we aim to bring the best international real estate practices to Vietnam, we always tailor our developments to local demand and market needs—a mantra that we find essential for achieving success in Vietnam. Additionally, when it comes to specialist value added areas, we never hesitate to engage experienced

consultants. This makes a huge difference when you come to terms with the time saved, the quality of the end product, and its profitability.

SETTING OR FOLLOWING STANDARDS

Coming back to the topic of leaders and followers, the majority of local developers fall in the latter group.

However, local developers are fast learners and they have done an excellent job of catching up with their foreign counterparts in quality and service. They also have a competitive edge with respect to costing (both land and construction costs), and have been able to deliver quality and competitive product pricing. On the other hand, foreign developers and a small group of local developers, given their capital strength and international experience, are typically more innovative and take on the role of trend setters. This explains why foreign developers thrive more in the high-end segment where contemporary and original ideas set them apart from the competition.

Local and foreign developers have each contributed to the market. As the industry evolves, the distinctions between these two groups are becoming less clear-cut. This trend will continue. Indochina Strategic Services is a leader in this context, as over the course of our work with local and foreign groups we have helped introduce international practices to local companies, while familiarising foreign developers with the domestic market.



Only few developers break away from the old templates



Chọn “tuân thủ tiêu chuẩn” hay “xác lập tiêu chuẩn”?

Với hiểu biết trong ngành cùng kinh nghiệm thực tiễn trong việc đầu tư và phát triển các dự án bất động sản hàng đầu tại Việt Nam, ông Michael Piro, Giám đốc Dịch vụ Tư vấn của Indochina Capital chia sẻ nhận định của Indochina Capital về các yếu tố tạo nên chuẩn mực của thị trường bất động sản hiện nay.

XÁC LẬP TIÊU CHUẨN

Đâu là những yếu tố tạo nên một dự án bất động sản chuẩn mực? Câu hỏi này thường được đặt ra nhằm tìm kiếm bộ tiêu chuẩn để xác định một dự án lý tưởng. Tuy nhiên, điều này hoàn toàn không đơn giản, bởi trên thực tế, nhiều người tự hỏi, liệu có nên chuẩn hóa những yếu tố cấu thành dự án chuẩn mực hay không. Chưa kể, bản thân các tiêu chuẩn không ngừng thay đổi theo các chuyển động và cải tiến của thị trường.

Dù vậy, chúng tôi tin rằng, một dự án được coi là chuẩn mực khi khiến cả thị trường thán phục, vượt qua những kỳ vọng thông thường và mang lại những thiết kế, cũng như tính năng ngoài mong đợi.

Trên hành trình xác lập các tiêu chuẩn bất động sản, chúng tôi nhận thấy sự khác biệt rõ nét giữa hai trường phái. Phần lớn các chủ đầu tư thường áp dụng tiêu chuẩn dựa trên những dự án đã thành công trước đó. Nói cách khác, họ đi theo những xu hướng hiện hữu và mong đợi

đạt được thành tích đã được xác lập trước đây.

Trong khi đó, số ít còn lại, thay vì tìm kiếm bộ tiêu chuẩn mang tính công thức, đã dành thời gian để nghiên cứu những dự án thành công, để từ đó khơi nguồn cảm hứng giúp họ có thể tạo nên một sản phẩm tốt hơn. Họ là người xác lập tiêu chuẩn, thay vì tuân thủ tiêu chuẩn.

TẠO RA SẢN PHẨM CHUẨN MỰC

Khi không tồn tại một bộ tiêu chuẩn nhất định, cần xác định cách tiếp cận phù hợp để có thể đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Về phương diện này, chúng tôi có thể tận dụng kinh nghiệm của mình trên cương vị là một đơn vị phát triển bất động sản đã không ngừng mang đến những sản phẩm vượt trội, ngoài mong đợi của thị trường với nguyên tắc “không cần phải lớn nhất, nhưng luôn là đơn vị tốt nhất trong mọi việc chúng tôi làm”, theo như lời của ông Peter Ryder, Tổng giám đốc Indochina Capital.

Những dự án của chúng tôi như The Nam Hai - khu nghỉ dưỡng siêu sang đầu tiên tại Việt Nam; Six Senses Côn Đảo - khu nghỉ dưỡng tạo nên tiêu chuẩn đột phá về thiết kế sinh thái ở Việt Nam; Indochina Plaza Hanoi - khu phức hợp đa năng với phần căn hộ đạt được lợi suất cho thuê trong nhóm dẫn đầu thị trường nhờ giành được sự tin nhiệm của cộng đồng người Nhật sống và làm việc tại Việt Nam, chính là minh chứng cho triết lý kinh doanh trên.

Để tạo ra sản phẩm được nhiều người ưa chuộng, việc lập kế hoạch và thiết kế ý tưởng đóng vai trò vô cùng quan trọng.

Cần thấu hiểu khách hàng từ những ngày đầu tiên, đặt mình vào vị trí của họ để có thể hiểu rõ từng chi tiết quan trọng của dự án. Đóng vai những khách hàng khó tính nhất, chúng tôi khảo sát lại những dự án đem lại cảm hứng cho mình, từ đó xây dựng lại những đặc tính ưu việt nhất, đồng thời hoàn thiện những chi tiết còn có thể làm tốt hơn. Những trải nghiệm quốc tế đã hỗ trợ rất



Những dự án tạo được điểm nhấn riêng luôn thu hút khách hàng

nhieu trên phương diện này. Các nhân sự chủ chốt của chúng tôi đã tới rất nhiều nơi trên thế giới, nhờ vậy nắm bắt được xu hướng trong khu vực cũng như trên toàn cầu, giúp nhận diện những xu hướng tốt nhất, hiệu quả nhất, cũng như các yếu tố mang lại lợi suất cao nhất cho khách hàng.

Bên cạnh đó, cần tìm hiểu cận kề thị trường trong nước. Song song với việc mang lại những kinh nghiệm tốt nhất của thế giới đến Việt Nam, phải đồng thời điều chỉnh các dự án của mình sao cho phù hợp với nhu cầu và mong muốn của thị trường nội địa - nguyên tắc mà chúng tôi tự thấy tối cần thiết để thành công tại Việt Nam.

Hơn nữa, trong những lĩnh vực mang tính chuyên môn cao, cần không ngần ngại mời những chuyên gia giàu kinh nghiệm nhất để cùng hợp tác. Điều này luôn tạo ra sự khác biệt lớn, đặc biệt khi xét đến yếu tố tiết kiệm thời gian, chất lượng sản phẩm và hiệu quả tài chính.

XÁC LẬP TIÊU CHUẨN HAY TUÂN THỦ CÁC TIÊU CHUẨN

Các doanh nghiệp trên thị trường bất động sản Việt Nam hiện nay có 2 nhóm là nhóm dẫn đầu và nhóm tuân thủ, trong đó phần lớn các chủ đầu tư trong nước thuộc nhóm thứ hai. Tuy nhiên, các công ty trong nước cũng học hỏi rất nhanh và họ đã rất thành công trong việc bắt



TRÊN HÀNH TRÌNH XÁC LẬP CÁC TIÊU CHUẨN BẤT ĐỘNG SẢN, CÓ HAI TRƯỜNG PHẢI CHỦ YẾU. MỘT LÀ XU HƯỚNG ÁP DỤNG TIÊU CHUẨN DỰA TRÊN NHỮNG DỰ ÁN ĐÃ THÀNH CÔNG TRƯỚC ĐÓ VÀ MONG ĐỢI ĐẠT ĐƯỢC THÀNH TÍCH ĐÃ ĐƯỢC XÁC LẬP TRƯỚC ĐÂY. XU HƯỚNG THỨ HAI LÀ DÀNH THỜI GIAN ĐỂ NGHIÊN CỨU NHỮNG DỰ ÁN THÀNH CÔNG, THAY VÌ TÌM KIẾM BỘ TIÊU CHUẨN MANG TÍNH CHẤT CÔNG THỨC ĐỂ TỪ ĐÓ KHƠI NGUỒN CẢM HỨNG GIÚP HỌ CÓ THỂ TẠO NÊN MỘT SẢN PHẨM TỐT HƠN. HỌ LÀ NGƯỜI XÁC LẬP TIÊU CHUẨN, THAY VÌ TUÂN THỦ TIÊU CHUẨN.



MICHAEL PIRO

kip với các công ty nước ngoài về chất lượng và dịch vụ.

Với lợi thế cạnh tranh về chi phí (bao gồm cả chi phí đất và chi phí xây dựng), các chủ đầu tư trong nước đã mang lại những sản phẩm chất lượng với giá cả cạnh tranh.

Trong khi đó, các chủ đầu tư nước ngoài và một số đơn vị trong nước, với khả năng tài chính dồi dào và kinh nghiệm quốc tế, thường sáng tạo

hơn và đóng vai trò là người tiên phong xác lập các xu hướng mới. Điều này lý giải tại sao các chủ đầu tư nước ngoài phát triển mạnh hơn ở phân khúc cao cấp, nơi những ý tưởng đột phá và hiện đại đã giúp họ vượt lên.

Tuy nhiên, theo đà phát triển của ngành, ranh giới khác biệt giữa doanh nghiệp trong nước và nước ngoài đang dần mờ đi. Xu hướng này dự kiến sẽ tiếp tục trong thời gian tới.



Chuẩn mực phát triển dự án ngày càng theo hướng tôn trọng không gian sống xanh