



Hãy tưởng tượng tất cả những người cần làm bạn mua một ngôi nhà mới. Nếu đã có nhà, bạn có thể cần một môi giới để bán nó. Bạn cũng có thể cần một môi giới để tìm cho bạn một chỗ ở mới. Bạn cũng có thể cần một hãng cho vay để chi trả cho việc mua bán. Bạn sẽ phải mua bảo hiểm quyền sở hữu và bảo hiểm nhà, rồi tìm một hãng chuyển nhà để tất cả các bạn ở ngôi nhà mới.

Bây giờ hãy hình dung bạn có thể nhận tất cả dịch vụ này từ một công ty duy nhất. Và còn tuyệt hơn thế, hãy hình dung công ty này sẽ loại bỏ chi phí giao dịch của các giai đoạn giao dịch việc di chuyển từ nơi này sang nơi khác cũng như liên lạc. Một số công ty công nghệ bắt đầu đang xây dựng một "giấc mơ" này thành hiện thực.

Lưu ý những thuật ngữ "tấn phá" của ngành công nghệ cuối cùng sẽ là vị thế giới mở của ngành mua bán nhà đất? Các hãng mua bán nhà đất dựa trên thuật toán như Opendoor cùng với sự thay đổi chín lăm của những công ty như Zillow và các vụ sáp nhập (consolidation) trong toàn ngành mua bán bất động sản đang như bạn nói "Có".

Nhiều người đang cố gắng xây dựng hình thái tiêu dùng U-cui này, nơi người tiêu dùng có thể làm mọi thứ chỉ trong một không gian, theo chuyên gia về công nghệ học thuật & bất động sản Mike DePittler. Bạn nhìn vào những diễn biến như Opendoor và hiểu rằng, đó chỉ là vấn đề "ma sát" (năng lượng) cho toàn bộ quá trình.

Startup công nghệ giúp thay đổi toàn bộ ngành mua bán nhà đất

Một trong những khía cạnh bất tin nhất của việc mua một căn nhà mới (và đôi khi một căn nhà cũ) là sự xảy ra ngay chuyển nhượng và ngày chuyển nhượng. Thông thường, người bán căn nhà cũ trước khi mua nhà mới vì họ giữ hồ sơ tin tức nhà hiện tại để tin cho nhà mới. Những làm như vậy có thể dẫn đến một không trung gian các ngày di chuyển, dẫn đến nhu cầu chi tiêu thêm.

Trong năm qua, nhiều startup công nghệ tài trợ vốn đầu tư mạo hiểm như Opendoor và Offerpad đã ra mắt với mục tiêu giải quyết vấn đề này trong quá trình mua nhà. Chúng hoạt động như sau: Những startup này – cái gì là “iBuyers” – sẽ trực tiếp cập nhật một cho ngôi nhà hiện tại của bạn về giá trị trung gian giá theo thuật toán, cho phép bạn chốt tin, mua căn nhà tiếp theo và chuyển nhượng vào bất cứ lúc nào tin nhất cho bạn. Giao dịch kết thúc chỉ sau vài ngày.

Riêng các công ty này dẫn dắt và sở hữu ngôi nhà của bạn và bạn bán trên thị trường, thu phí từ người bán. Và về giá mà những iBuyers mua ngôi nhà thì không phải là giá mà ngôi nhà sẽ mua nếu bán theo lý thuyết, họ có thể kiếm được một khoản lợi nhuận khi bán lại căn nhà.

Những iBuyers không muốn bạn xem là một công ty “lướt sóng” nhà chuyển nhượng (home flipping) vì ý nghĩa tiêu cực của nó (thực tế đã chứng minh việc này làm giảm giá trị nhà giá phải chăng của thành phố). Và như nhà đầu tư bất động sản Victor Lund lưu ý, dịch vụ mà iBuyers cung cấp suy cho cùng chỉ là một công cụ tài chính. Về cơ bản, các công ty này mở rộng hơn mức tín dụng cho khách mua nhà bằng cách sử dụng tài sản hiện có làm tài sản thế chấp. Khách hàng sau đó sử dụng khoản vay này để mua nhà.

“Đây là cách mà hàng môi giới thế chấp làm việc vào ngày nay,” Lund nói. “Chúng tôi là một thị trường khác biệt.”

Khác biệt chính yếu là việc iBuyers không thu tiền cho vay thông qua tín thế chấp hàng tháng học bằng cách bán khoản vay. Thay vào đó, họ thu tiền cho vay sau khi chuyển nhượng đã dẫn đến bằng cách thanh lý tài sản thế chấp (căn nhà cũ) nhiều hơn số tiền họ đã trả cho nó.

Những startup khác đã xuất hiện vì quy trình cá nhân hóa trong quá trình này.

Chng hn, Knock, tr s ti Atlanta, mua cho bn mt ngôi nhà mi và sau ó bán ngôi nhà c ca bn trên th trng m. H gi ó là mt chng trình “trao i.” iu này giúp ngi bán cho phép ngi mua tr giá nhà nh h thng làm, và do ó nhn c toàn b giá tr trên cn nhà hin ti ca h. Nhng u ãi ca Opendoor và Offerpad thng dng mt khon gim giá nh trên tng giá bán cn nhà trên th trng m, công khai.

Công ty khi nghip Ribbon có tr s ti Charlotte cng mua nhà mi cho bn và bn có th chuyn n và tr tin thuê nhà cho n khi ngôi nhà c ca bn c bán.

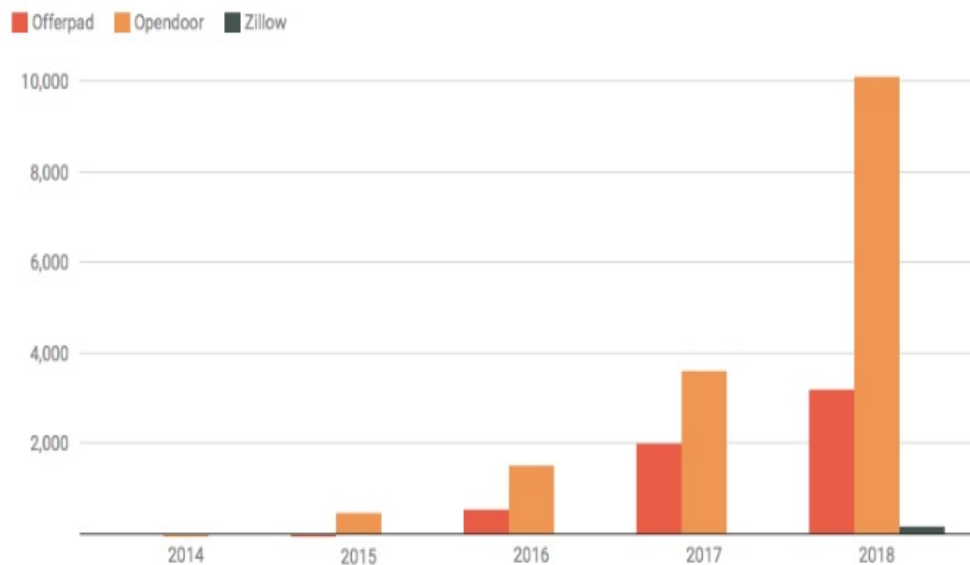
Khi khái nim tr nên chính thng hn, nhieu bin th ca “iBuyers” có th s xut hin thêm.

Tác ng cha ln, song “cán cân” ã bt u chuyn?

Vi chin lc tip th bóng by, các chin dch PR rm r và hàng t tin mt u t mo him rót vào, nhng iBuyers ã c m rng u n. K t khi ra mt vào nm 2014, Opendoor ã lan rng ti 20 th trng bt ng sn ln ti Hoa K. Offerpad ã tham gia vào th trng th 13 và 14 ca h là San Antonio và Austin ch trong vòng mt tun.

Tuy nhiên, các giao dch iBuyers hin ch chim mt phn rt nh trong tt c doanh s bán nhà. Các ngun tin b hn ch c tính rng khong 5% doanh s ti các th trng ni iBuyers hot ng là c hoàn thành thông qua h.

Opendoor, hãng ln nht trong s này, ã mua i bán li 10.130 cn nhà vào nm 2018, theo nhà cung cp d liu bt ng sn ATTOM Data Solutions. Có 5,3 triu v bán nhà hin có vào nm 2018 và 622 ngàn v bán nhà mi.



Số lượng nhà giao dịch qua các nền tảng công nghệ Offerpad, Opendoor và Zillow (Nguồn: Curbed).

Tất nhiên, các nhà môi giới truyền thống đã bắt đầu liệt kê các câu hỏi về những người bán nhà muốn biết thêm về Opendoor và Offerpad. Họ luôn nhìn việc mua nhà thông qua iBuyers có nguy cơ lãng phí do mua thấp vì việc người mua tìm kiếm giá thông qua các nhà môi giới.

Hơn nữa, mô hình kinh doanh iBuyers, vốn đã trải qua nửa thập kỷ, vốn dĩ có các hệ thống minh bạch nó có thể vượt qua sự thay đổi trong thị trường nhà đất, chẳng nói thì suy thoái, vì giá nhà và doanh số bán nhà đã tăng lên cùng với sự phức tạp của nền kinh tế sau cuộc khủng hoảng năm 2008.

Song iBuyers này có thể đang thay đổi. Kể từ hè năm 2018, tốc độ tăng giá nhà đã chững lại đáng kể, đặc biệt ở Tây, và doanh số bán nhà – cũng như các chỉ số liên quan – cũng giảm theo. Vì mức tăng trưởng chậm hơn đáng kể so với giá nhà trong 10 năm qua, doanh số bán nhà hiện tại dường như đã bão hòa. Đây là vấn đề của mô hình kinh doanh của bạn là bán nhà vì giá cao hơn chút xíu so với mức bạn trả mua chúng.

Ngay cả những thay đổi trong thị trường nhà đất cũng có thể đặt ra thách thức cho iBuyers. Giá trị của iBuyers nằm trong việc nhanh chóng bán nhà. Nếu số ngày trung bình các ngôi nhà liệt kê trên thị trường bắt đầu tăng đáng kể, thì người ta sẽ bắt đầu bán chúng nhanh hơn. Ngược lại, nếu nhà bắt đầu mất nhiều thời gian hơn để bán, iBuyers phải giữ nhà lâu hơn và iBuyers có thể nhận được nhiều chi phí hơn, phí hip hi ch nhà và các chi phí lưu giữ khác.

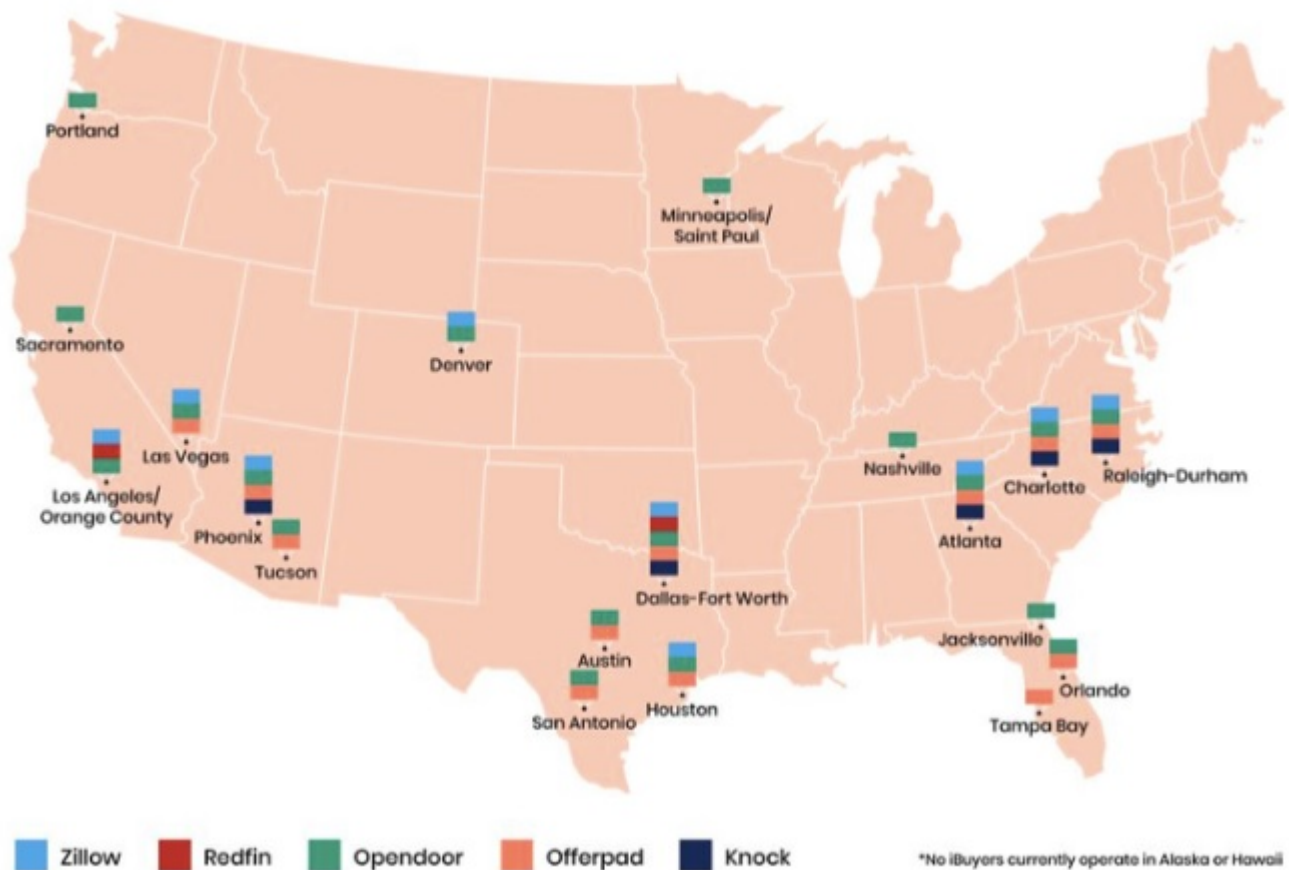
Mặc dù khi Ing hot ng tng i nh và s không chc chn xung quanh mô hình kinh doanh ca h, iBuyers ã huy ng c rt nhieu tin và thu hút s chú ý n ni mt s tên tui In nht ngành bt ng sn ã bt u cm thy b thúc y hoc b buc phi i theo.

Hãng niêm yt Zillow ra mt dch v mua bán nhà mang tên Zillow Offer vào tháng 4.2018, và Redfin thì bt u th nghim Redfin Now vào tháng 6.2017. Zillow hin ang ln mnh hn và ang vn hàng Zillow Offers ti 8 th trng. Redfin t ra thn trng hn, hin ch hot ng ti Qun Cam, San Diego, khu vc Inland Empire phía nam California và gn ây nht là Dallas.

Nhng ni iBuyers ang hot ng

Có l bng chng ni bt nht v nh hng ca iBuyers i vi ngành bt ng sn n t Giám c iu hành ca Keller Williams, Gary Keller vào tháng 1 nm nay. Khi tho lun v ý nh ca công ty ông v vic ra mt mt dch v iBuyer vào cui nm nay, Keller nói vi Inman rng ông cm thy “nh tôi không còn la chn nào khác.”

“Tôi không th cho phép Opendoor hoc Zillow tr thành nhng tay chi duy nht trong ngành iBuyer ri bt u nh ra nhng iu khon và xây dng thng hieu quanh vic mua bán nhà,” ông nói.



Trừ Alaska và Hawaii, các iBuyers đang hoạt động tại khắp các bang ở Mỹ (Nguồn: Curbed).

Zillow, Redfin và các chủ nhân “cung cấp dịch vụ tài chính”

Ngoài việc ra mắt Zillow Offers, Zillow đã nhảy vào mảng kinh doanh thực địa vào tháng 11 năm 2018 vì việc mua lại Mortgage Lenders of America. Redfin, công ty môi giới giá rẻ cạnh tranh với Zillow thì bắt đầu thử nghiệm chương trình mua nhà vào năm 2017, và tạo ra một bộ phận thực địa riêng mình là Redfin Mortthing. Bản thân Redfin từ lâu cũng đã bán dịch vụ bảo hiểm chi quyền mua nhà thông qua công ty con Title Forward.

Trong lúc đó, Opendoor cũng thể hiện nhiều bước đi cung cấp các dịch vụ tài chính. Tháng 8.2017, họ ra mắt những công ty con kinh doanh dịch vụ thực địa và bảo hiểm, và một năm sau đó thì mua lại trang niêm yết OpenListings.

Ai sẽ thắng?

Khi có quá nhiều người cùng nhảy vào một sân chơi và thị trường đã bão hòa vì quá nhiều

nn tng cnh tranh khác nhau, t sut li nhun vn ã mng nay càng mng hn. Zillow nói h kim c 1.723 ôla M cho mi phi v bán nhà vi mc lãi 0,6%, khin ngi ta t hi nn tng này liu có áng tham gia nu bn không có nheu la chn kim tin.

Và ây là lúc khái nim mt công ty cung cp tt-c-trong-mt trong lnh vc mua và bán nhà tr nên c bit hp dn. Nu mt công ty có th tích hp trn tru tng thành phn riêng l ca giao dch bt ng sn (mua nhà – sang sa nhà – bo him nhà – bán nhà ra th trng), thì h có kh nng tr thành mt th lc thng tr trong ngành bt ng sn.

Theo Curbed

(Theo: Báo điện tử Nhà Quản lý – Ngày đưa tin: 07/10/2019)