Int. j. adv. multidisc. res. stud. 2022; 2(6):673-685

Received: 16-10-2022
Accepted: 26-11-2022

International Journal of Advanced Multidisciplinary Research and Studies

ISSN: 2583-049X

Strengthen the entrepreneurial capacity of companies: The real estate and brokerage industry in the post-Covid-19 era

[1] Nguyen Hoang Tien, [2] Phan Thi Minh Thao
[1] Gia Dinh University, Vietnam
[2] Ho Chi Minh City College of Industry and Trade, Vietnam

Corresponding Author: **Nguyen Hoang Tien**

Abstract
La pandémie de Covid 19, tel un « tsunami » qui vient de « balayer » le Vietnam, ses conséquences ont directement affecté tous les aspects de la vie de la société. En particulier, les activités et le courtage immobiliers sont considérés comme l'une des industries les plus touchées après la fin de la pandémie. Cet article exposera les réalités et les difficultés rencontrées par les entreprises commerciales et les courtiers immobiliers avant et après la fin de l'épidémie. Ainsi, il y aura des solutions pour faire face aux obstacles à venir, notamment la nécessité de stimuler la demande immobilière.

Keywords: Pandémie de Covid 19, Métier et Courtage Immobilier, Capacité de Démarrage, Transformation Numérique

1. Présentations

Dans le temps passé, sous l'impact de l'épidémie prolongée de Covid-19, en particulier la forte épidémie de la 4ème vague de Covid 19 ainsi que les blocages stricts et la distance continue à partir du troisième trimestre de 2021 dans les provinces, les villes et les grands centres économiques ont gravement affecté la production et les activités commerciales dans de nombreux domaines. La résilience des entreprises, en particulier des PME (qui représentent 97 % du nombre total d'entreprises opérant au Vietnam), est encore réduite, comme en témoigne le tableau des ventes des entreprises entrant et sortant du marché scolaire.

Le marché immobilier est l'un des marchés ayant une position et un rôle importants dans l'économie nationale, se développer et bien fonctionner ce marché apportera une grande contribution au processus de promotion du développement économique - de la société. Cependant, la réalité montre que le marché immobilier au Vietnam en 2012 était assez calme en raison de la crise économique et de l'inflation en général. Le marché de l'industrie de la construction au cours de l'année a connu de nombreuses fluctuations, notamment les fluctuations des prix des matériaux de construction, de la main-d'œuvre, etc. lorsque le marché baisse, d'une part, les entreprises ne peuvent pas récupérer le capital, d'autre part, elles n'ont pas assez de capital pour continuer à terminer le projet, ce qui entraîne un retard dans l'avancement.

2. Base théorique

2.1 Concepts et enjeux de l'entrepreneuriat

Notion d'immobilier

« L'immobilier est un actif comprenant : un terrain ; Maisons et ouvrages de construction attachés à un terrain, y compris les propriétés attachées à ces maisons et constructions ; Autres propriétés attachées au terrain ; Autres biens prescrits par la loi ».

L'immobilier est très large, diversifié et doit être spécifié par les lois de chaque pays et il existe des propriétés qui sont classées comme immobilier dans certains pays, tandis que d'autres pays les répertorient dans la catégorie Immobilier. De plus, les dispositions sur l'immobilier dans la loi du Vietnam sont à concept ouvert et jusqu'à présent, il n'y a pas de réglementation spécifique sur la liste de ces propriétés.

L'immobilier est une marchandise spéciale, il porte en lui-même les caractéristiques des biens en général et les caractéristiques que lui seul possède, à savoir : Position fixe et non déplaçable ; Longue durée ; Être fortement influencé par les lois et les politiques de l'État ; Individualité et rareté ; Facteurs porteurs des mœurs, des goûts et de la psychologie sociale ; Très adaptable ; Les biens immobiliers sont influencés les uns par les autres et cela dépend de la capacité de gestion.

2.2 La nature de l'économie basée sur les startups, les opportunités et les défis

Dans tout type d'entreprise, qu'elle soit : immobilière, industrielle, de transport, commerciale ou de service, la gestion stratégique joue un rôle important et directionnel. La gestion stratégique aide les entreprises à évaluer clairement l'environnement opérationnel externe, à identifier les faiblesses et les forces de l'entreprise, prenant ainsi des décisions pour survivre et gagner la concurrence.

2.3 Facteurs influant sur la capacité entrepreneuriale des entreprises

Les facteurs influant sur le développement de la profession de courtier immobilier comprennent **:**

1. Les effets sur l'offre et la demande

Le cycle de développement économique affecte le développement du marché immobilier et modifie ainsi considérablement l'offre et la demande de biens immobiliers. Cependant, au Vietnam ces dernières années, la demande de maisons et de terrains n'a pas coïncidé avec le rythme de développement de l'économie. Cette question doit être étudiée et analysée plus avant.

L'évolution de la demande immobilière est liée à l'évolution de la demande ainsi qu'au pouvoir d'achat de l'économie familiale et des secteurs économiques présents sur le marché. Ce problème dépend aussi dans une large mesure du taux de chômage dans la société, du degré d'urbanisation, du degré de concentration de la population. De plus, l'environnement financier affecte également fortement la demande à travers la capacité d'emprunter des capitaux, du crédit, des hypothèques, des obligations immobilières...

2. Fourniture de biens immobiliers

L'offre du marché immobilier est liée aux taux de croissance et de déclin des différents types de biens immobiliers. Une augmentation du nombre de propriétés, des fluctuations de l'immobilier en fonction du prix du marché de la propriété ainsi que des coûts de construction et vice versa. En général, l'offre de biens immobiliers dépend également du cycle de développement de l'économie.

L'offre de biens immobiliers dépend également de l'essor de la construction. L'offre immobilière provient également du déblayage et du réaménagement urbain. Ce facteur fait que dans la période de restructuration économique, il y a une plus grande offre de biens immobiliers que dans la période où l'économie est mature et stable.

Comme la demande, l'offre de biens immobiliers dépend en partie de la politique sociale de l'Etat, du dynamisme du marché financier.

3. Restructuration économique

L'offre du marché immobilier est liée aux taux de croissance et de déclin des différents types de biens immobiliers. Une augmentation du nombre de propriétés, des fluctuations de l'immobilier en fonction du prix du marché de la propriété ainsi que des coûts de construction et vice versa. En général, l'offre de biens immobiliers dépend également du cycle de développement de l'économie.

L'offre de biens immobiliers dépend également de l'essor de la construction. L'offre immobilière provient également du déblayage et du réaménagement urbain. Ce facteur fait que dans la période de restructuration économique, il y a une plus grande offre de biens immobiliers que dans la période où l'économie est mature et stable.

Comme la demande, l'offre de biens immobiliers dépend en partie de la politique sociale de l'Etat, du dynamisme du marché financier.

4. Capacité financière

La perspective stratégique pour le développement de la profession du courtage immobilier est le changement de la structure de développement de l'industrie dans l'économie nationale. Il en résulte une modification de la structure de l'offre et de la demande immobilières. Nous devons distinguer deux grands ensembles de facteurs affectant ce changement : nationaux et internationaux.

Transformer la structure économique nationale

Le changement structurel du secteur économique est lié à la restructuration économique résultant de la surcharge de main-d'œuvre dans certaines industries lourdes, de l'excédent de main-d'œuvre agricole vers les industries manufacturières complexes (de niveau technique supérieur), du trafic de services et de distribution. À l'heure actuelle, dans notre pays, la tendance à la restructuration économique se poursuivra pendant de nombreuses années. Le Vietnam est déterminé à devenir essentiellement un pays industriel d'ici 2020. Par conséquent, la transformation structurelle de l'économie de l'industrie aura lieu fortement dans les années à venir. Cela créera un état de besoins en constante évolution en matière d'espace et de superficie pour développer les industries de fabrication, de distribution et de services. Une diminution de l'emploi dans l'agriculture et une augmentation de l'emploi dans de nombreuses industries et services entraîneront des fluctuations de l'immobilier qui leur sont associées. Cela signifie qu'il y aura de grands changements dans la demande et la demande pour différents types de biens immobiliers dans chaque industrie spécifique.

Par exemple, lorsque la main-d'œuvre dans l'industrie des services est renforcée et fortement développée, cela entraînera une demande d'espaces commerciaux, de bureaux et de distribution ainsi qu'une demande d'hôtels et de motels. La répartition géographique de ces phénomènes sera inégale sur l'ensemble du territoire, conduisant à la concentration de certains types de biens immobiliers dans une région, accentuant le déséquilibre du marché immobilier. De ce phénomène, les courtiers sont de plus en plus amenés à se spécialiser dans les services destinés au marché immobilier.

L'impact de la restructuration économique internationale:

La dimension internationale du changement structurel a également un impact sur le développement futur du marché immobilier vietnamien. Cette question est liée au processus de mondialisation ainsi qu'aux accords commerciaux du Vietnam avec les pays de la région et du monde. L'économie nationale du Vietnam ainsi que le marché immobilier deviendront de plus en plus sensibles et participeront plus activement sous l'impact du cycle économique mondial. Il y aura plusieurs types de biens immobiliers participant directement au marché immobilier mondial (supermarchés, bureaux, resorts, etc.). Certains secteurs du marché immobilier participeront également au marché mondial tels que:

a. Rotation immobilière (bail) ;
b. Revolving financier relatif à l'immobilier (hypothèques, obligations immobilières, parts de sociétés immobilières, prêts) ;
c. Les services liés au redressement et au financement de l'immobilier (expertise, courtage, administration).

En outre, le ministère de la Construction est également en train de développer un projet permettant aux étrangers d'acheter des biens immobiliers au Vietnam. Si ce projet est approuvé, il aura un fort impact sur le secteur immobilier au Vietnam.

5. L'instabilité naturelle du marché immobilier

A partir des leçons du marché immobilier dans l'histoire du Vietnam ainsi que celle des pays développés dans le monde, il ressort que dans ce marché, il y a une instabilité naturelle. Le marché immobilier peut traverser des périodes de fortes fluctuations (parfois plus fortes que les fluctuations de l'économie) et parfois ne coïncident pas avec le cycle de développement économique. En plus des périodes de crise et de récession de l'économie, il existe également un cycle d'oscillation naturelle avec une réponse plus lente du marché immobilier que le cycle économique général. De même, lorsque l'économie est forte, la croissance du marché immobilier se produit également plus lentement. Dans les pays développés, en règle générale, pendant la période de fort développement économique, les capitaux d'investissement sont concentrés dans les industries de pointe à haute efficacité économique. Les bénéfices tirés de ceux-ci sont souvent plus attractifs que d'investir dans l'immobilier. Au contraire, pendant une période de croissance économique lente, même lorsque l'économie est en récession, les flux de capitaux vers l'immobilier sont également retardés car il est difficile de retirer des capitaux d'investissement dans d'autres zones économiques auparavant. Un marché immobilier stable et qui fonctionne bien peut difficilement éviter cette situation.

La règle ci-dessus se produit souvent dans les pays développés, mais au Vietnam, l'instabilité du marché immobilier dure depuis de nombreuses années. Outre des raisons objectives, l'évolution du marché dépend de nombreux autres facteurs subjectifs tels que : les politiques étatiques, les couloirs juridiques dans les affaires, l'immaturité dans les affaires des investisseurs de troisième niveau, l'environnement financier limité. Ce sont ces facteurs qui font le réel marché immobilier au Vietnam très volatil.

2.4 Renforcer la capacité de démarrage des entreprises pour maintenir la compétitivité de l'économie

+ **Premièrement**, promouvoir le rôle de l'État dans le soutien et l'amélioration de la compétitivité des entreprises immobilières : L'État a un rôle important dans l'amélioration de la compétitivité des entreprises en général et des sociétés immobilières en particulier. En fonction des objectifs stratégiques du pays, du contexte spécifique de la situation internationale et de la capacité des entreprises, l'État devrait procéder aux ajustements appropriés pour soutenir les politiques.

En plus de maintenir les politiques de soutien traditionnelles, l'État doit utiliser efficacement le système de nouvelles politiques, se concentrer sur la restructuration de la production et des entreprises pour être compétitif sur le segment de marché, apporter une forte valeur ajoutée grâce à des mesures financières et non financières. Soutenir les entreprises avec des politiques d'impact indirect telles que : Soutien pour améliorer la qualité des produits, réduire les coûts de protection de l'environnement, améliorer l'efficacité du système d'infrastructures, améliorer la qualité des ressources humaines. Améliorer l'environnement des affaires, créer un environnement des affaires égal et favorable pour tous les secteurs d'activité ; Développer un système financier pour faciliter l'accès des entreprises immobilières aux ressources financières, en particulier les petites et moyennes entreprises.

En outre, il est nécessaire de renforcer l'inspection et la supervision pour assurer la mise en œuvre effective et la mise en œuvre du système de mécanismes et de politiques dans la pratique.

+ **Deuxièmement**, les entreprises immobilières doivent régulièrement saisir les évolutions du marché et les situations socio-économiques dans le pays et à l'international afin de développer des stratégies commerciales efficaces : En particulier, les entreprises doivent rechercher et maîtriser la planification du développement. Parce que la planification a une relation étroite avec l'investissement dans la construction et l'immobilier ; Dans lequel, la planification est la base et la prémisse de la construction et de l'immobilier. Si ces facteurs sont séparés ou violés intentionnellement, cela rendra le marché de la construction et de l'immobilier déformé, unilatéral et dominé par des facteurs subjectifs.

Dans le même temps, faites régulièrement de bonnes prévisions sur la demande réelle du domaine de l'investissement dans la construction, de l'immobilier, des segments de marché, ainsi que sur l'efficacité des investissements dans ces segments. Les entreprises de construction et immobilières doivent ajuster leur structure commerciale, en se concentrant fortement sur des segments de marché solvables tels que les appartements abordables. Ce segment créera une grande attraction pour le marché en raison d'une forte demande et d'un prix raisonnable, en ligne avec la demande réelle du marché. Avec des bureaux à louer, il faut accorder plus d'attention à la qualité et aux utilités synchrones de la maison telles que les parkings, les économies d'énergie, la sécurité, l'ordre et la prévention des incendies...

+ **Troisièmement**, les entreprises immobilières doivent faire un bon travail de préparation des ressources pour améliorer la qualité et l'efficacité de la production et des affaires : la préparation des ressources vise à améliorer la compétitivité des entreprises, tout en contribuant à l'attraction des ressources sociales. Les ressources humaines, la technologie, les matériaux, le capital... sont des ressources importantes qui déterminent la qualité des produits, la compétitivité, ainsi que l'efficacité de la production et de l'entreprise. Par conséquent, les entreprises doivent rechercher activement des solutions, mobiliser et utiliser efficacement les ressources ; en même temps, bien se préparer pour que le moment venu, nous puissions répondre immédiatement aux exigences du marché.

Dans le même temps, il existe des solutions proches et appropriées pour mobiliser et utiliser efficacement les sources de capital, recevoir et utiliser rationnellement les équipements modernes, la science et la technologie de l'extérieur.

+ **Quatrièmement**, pour assurer la capacité de maintenir et d'élargir la part de marché de l'entreprise ; dans le même temps, améliorer la qualité, la réputation et la marque des produits de l'entreprise : Dans le contexte de la situation économique difficile actuelle, le maintien et l'expansion de la part de marché des entreprises devient un problème difficile pour les entreprises immobilières. Par conséquent, les entreprises doivent faire attention, ajuster leurs stratégies commerciales, réduire les coûts dans des domaines inutiles

pour maintenir la capacité de production et commerciale et la part de marché. Les entreprises doivent accélérer la mise en œuvre des projets, appliquer des technologies de pointe et utiliser des matériaux nouveaux et rentables pour réduire les coûts des produits, étant ainsi en mesure de rivaliser sur les prix, la qualité et la disponibilité, la différenciation des produits et leur adéquation aux divers besoins des consommateurs. Dans le même temps, continuer à maintenir et à améliorer la qualité pour assurer la réputation et la marque du produit, contribuant ainsi à améliorer la compétitivité des entreprises sur les marchés nationaux et étrangers.

+ **Cinquièmement**, promouvoir le rôle des chefs d'entreprise et des managers : Les dirigeants et les managers sont l'un des facteurs importants qui déterminent l'efficacité de la production et des affaires ainsi que le développement durable des entreprises. L'expérience du succès dans de nombreuses entreprises immobilières montre le rôle des dirigeants et des chefs d'entreprise dans des circonstances difficiles. De plus, il est nécessaire de renforcer la force des organisations membres dans le sens de la spécialisation, qui est une solution de rupture pour améliorer la compétitivité.

+ **Sixièmement**, renforcer la capacité des entreprises à établir des liens et à coopérer : afin de mobiliser et d'utiliser efficacement les ressources des entreprises et d'améliorer la compétitivité, les entreprises immobilières doivent coopérer activement, associer pour le développement, y compris des partenaires tant au pays qu'à l'étranger. Cependant, cette coopération et cette liaison doivent être basées sur la vision du système, la perfection des principes et des institutions de l'économie de marché à orientation socialiste au Vietnam.

D'autre part, afin de mobiliser d'autres sources de capitaux, outre le crédit bancaire, les entreprises immobilières doivent mettre en œuvre des solutions synchrones, telles que : mobiliser les capitaux des acquéreurs via des contrats d'apport en capital ; lotissement d'appartements à vendre, émission d'obligations, d'actions sociétés.

3 Méthodes de recherche

3.1 Sources de données sur le secteur immobilier et le courtage

La transformation numérique a aidé de nombreuses entreprises à récolter les premiers fruits de la saison au milieu de la pandémie, mais pour être vraiment durable, elle doit être associée à l'évolution des mentalités et des méthodes de production et commerciales, et pas simplement à l'achat de nouvelles plateformes de technologie d'application. Par ailleurs, la transformation numérique ne doit pas venir uniquement de la pression de l'épidémie de Covid-19. L'épidémie de Covid-19 est comme un coup de pouce pour promouvoir une transformation numérique plus rapide et plus forte. Selon une enquête de l'Enterprise Development Institute, avant l'épidémie de Covid-19, plus de 50% des entreprises appliquaient les technologies numériques. Depuis le déclenchement de l'épidémie de Covid-19, plus de 25% des entreprises ont appliqué le numérique. Mais en fait, cela semble n'être que le début du parcours de la transformation numérique, il reste encore de nombreux obstacles à franchir et les entreprises elles-mêmes ont encore des "tortures" avec les anciens et les barrières.

3.2 Mode de collecte Secteur immobilier et courtage

Selon l'Association des banques du Vietnam, Covid-19 a favorisé la sensibilisation à la transformation numérique de cette industrie 3 à 5 ans plus rapidement, créant un bond en avant pour les paiements numériques. Les dernières statistiques de la Banque d'État montrent que le nombre et la valeur des transactions de paiement autres qu'en espèces ont tous deux fortement augmenté pendant la pandémie, en particulier le nombre et la valeur des transactions via les canaux de téléphonie mobile ont fortement augmenté.

Méthodes de collecte de données secondaires Les sources de données pour l'étude du sujet comprennent :

- Des informations relatives au sujet sont disponibles dans les journaux, les magazines, les sites Web du ministère de l'Industrie et du Commerce, du ministère de la Construction, du ministère de la Planification et de l'Investissement, du Bureau général des statistiques, de la Banque d'État du Vietnam, du portail de communication électronique de Ha Ville de Noi Intérieur...
- De plus, en tant que source de données, l'auteur continue de collecter et d'attribuer par le biais de la méthode d'enregistrement, de recherche sur le terrain, d'accès à des sites Web, de recherche d'articles, de revues, de travaux de recherche scientifique.
- Après la collecte des données, passez aux étapes de traitement des données telles que :
- Trier, éditer, filtrer, analyser par graphique..
- Méthodes de collecte de données primaires Sources de données pour l'étude du sujet comprennent.
- Les données primaires sont de nouvelles données collectées pour la première fois pour cette étude. Les informations à collecter comprennent : des informations sur l'utilisation du produit par le client, ses attentes vis-à-vis du produit, son évaluation des attributs du produit et du service qui l'accompagne, ...

3.3 Méthodes d'analyse des données Industrie et courtage immobiliers

Des outils logiciels comme Honeywell Forge permettent aux entreprises d'exploiter des usines à distance. Tout d'abord, les données sont collectées sur l'appareil et le matériel. Ces données opérationnelles sont ensuite fusionnées avec les données commerciales et stockées dans le cloud. Ensuite, les dirigeants peuvent exécuter des outils d'analyse basés sur l'IA pour les aider à prendre des décisions plus éclairées sur la façon de rationaliser et d'automatiser les processus critiques. En fin de compte, l'objectif est de rendre les opérations à distance aussi transparentes que sur site.

_Après la collecte des données, les étudiants utilisent des méthodes de traitement de données qualitatives et quantitatives pour créer des contenus de recherche.

_Après avoir collecté les informations nécessaires liées au processus de recherche, il est également assez important d'analyser, de synthétiser et d'évaluer les données un certain nombre de méthodes sont utilisées pour mener le travail.

+ Méthode d'examen des documents : cette méthode vise à synthétiser et à examiner les documents collectés et à avoir une orientation sur la façon d'utiliser ces documents.

+ Méthode comparative : Méthode assez couramment utilisée en analyse générale, la méthode comparative est une méthode de prise en compte des dépenses analytiques en comparant les données à une dépense de référence (dépense principale).

La méthode comparative est utilisée dans la recherche pour obtenir des dépenses spécifiques sur le volume de valeur ainsi que le taux de croissance du problème de recherche

dans la période d'analyse. En même temps, comparez les résultats des enquêtes, des entretiens et des coûts d'évaluation afin de résumer les résultats de la recherche de manière générale.

Méthode statistique : Un système de méthodes comprenant la collecte, la synthèse, la présentation des données et le calcul des caractéristiques des objets.

La recherche vise à servir le processus d'analyse, de prédiction et de prise de décision. Cette méthode statistique est utilisée dans les statistiques des données collectées afin de résumer et de généraliser les données dans le but de prendre des décisions. L'analyse, l'évaluation, les conclusions sont plus faciles.

+ Méthode de prévision visuelle : Pour synthétiser les avis d'experts, de scientifiques, d'administrateurs dans le domaine des affaires immobilières, en fonction de leur sensibilité et de leur expérience pour prévoir les changements de taille, les tendances du marché et de l'innovation dans la gestion et les affaires dans les temps à venir. En plus des méthodes ci-dessus, l'étude utilise également des méthodes de cartographie et de cartographie pour répondre aux questions.

- Analyse marketing : Le marketing immobilier est une industrie très spécifique. Les principales activités des sociétés immobilières sont : l'évaluation immobilière, la publicité immobilière, dans laquelle beaucoup de vendeurs et les courtiers immobiliers sont également ceux qui doivent gérer leur propres annonces et trouver des clients - le travail normal du marketing. Le marketing pour le secteur immobilier est un besoin urgent, la bonne étape pour croître rapidement dans un marché concurrentiel. La recherche de clients est confiée aux courtiers immobiliers et le personnel de vente devra faire lui-même la publicité pour trouver des clients. Et c'est souvent la source de nombreux problèmes et difficultés auxquels nous sommes confrontés.
- Analyse des risques : Le marché immobilier fonctionne sur deux facteurs d'offre et de demande. Ainsi, afin de minimiser le risque pour vous-même lorsque vous investissez, vous devez déterminer clairement l'offre et la demande en vous basant sur des indicateurs : taux de construction, taux d'occupation... pour cartographier le cycle du marché Où est l'immobilier ?

Méthodes de collecte de données secondaires Les sources de données pour l'étude du sujet comprennent :

- Les informations relatives au sujet se trouvent dans les journaux, les magazines, les sites Web du ministère de l'Industrie et du Commerce, du ministère de la Construction, du ministère de la Planification et de l'Investissement, de l'Office général des statistiques, de la Banque d'État, du portail de communication électronique de Ho Chi Minh-Ville Hanoï...
- En outre, en tant que sources de données, l'auteur procède à une collecte supplémentaire par la méthode d'enregistrement, de recherche sur le terrain, d'accès à des sites Web, de recherche d'articles, de revues, de travaux de recherche scientifique.

Après la collecte des données, passez aux étapes de traitement des données telles que :

- Trier, éditer, filtrer, analyser par graphique..

Méthodes de collecte de données primaires Sources de données pour l'étude du sujet comprennent.

Les données primaires sont de nouvelles données collectées pour la première fois pour cette étude. Les informations à collecter comprennent : des informations sur l'utilisation du produit par le client, ses attentes vis-à-vis du produit, son évaluation des attributs du produit et du service qui l'accompagne, ...

3.4 Processus de recherche d'affaires et de courtage immobiliers

Avant la tendance actuelle de la révolution industrielle 4.0, la technologie est un facteur presque indispensable d'intégration et de concurrence. Certaines entreprises ont appliqué la science et la technologie, encouragé la créativité, procédé à la transformation numérique, automatisé les chaînes de production, modifié progressivement les processus, la technologie et la gestion ; méthodes commerciales innovantes, tirer parti de la plate-forme des réseaux sociaux, affirmer la qualité des produits, rivaliser sur les prix, aidant ainsi les entreprises à mieux s'occuper et à répondre aux exigences des clients, à économiser beaucoup de coûts dans le processus de production, à augmenter l'efficacité de l'entreprise et à atteindre premiers succès.

4. Résultats de la recherche et discussion

4.1 Caractéristiques de l'industrie de l'immobilier et du courtage

-Il y a une différence entre les marchandises et le lieu de transaction :

Les biens immobiliers à emplacement fixe ne peuvent pas être déplacés, les acteurs du marché ne peuvent pas amener le bien sur le lieu de la transaction. Par conséquent, la transaction est difficile à conclure sur le lieu de la transaction, mais doit généralement passer par trois étapes principales : négociation sur le site de la transaction - inspection sur le terrain - enregistrement légal.

C'est ce qui fait que les relations de transaction immobilière durent souvent longtemps, les mouvements du marché ainsi que les facteurs psychologiques ont de nombreuses opportunités d'apparaître au cours du processus de négociation, l'évaluation présente un risque d'erreurs importantes, Le risque pour la profession d'évaluateur est élevé, nécessitant le évaluateur doit avoir des connaissances professionnelles ainsi qu'une expérience professionnelle.

-Marché immobilier régional : Le marché immobilier est souvent constitué d'une succession de petits marchés locaux. avec des tailles, des niveaux et des dynamiques de transactions différents, la raison en est que : il existe des inégalités entre les régions et les régions en termes de conditions naturelles ainsi que de niveau et de vitesse de développement économique – socioculturel. La relation entre l'offre et la demande, les prix de l'immobilier n'affecte généralement que dans une certaine région ou localité, avec peu ou pas d'influence sur les autres régions et localités.

Par conséquent, lorsque l'on considère la relation entre l'offre et la demande, l'évolution des prix de l'immobilier, afin d'évaluer raisonnablement la valeur d'un bien immobilier, il est nécessaire d'être associé aux conditions socio-économiques d'une région ou d'une région spécifique.

-Le marché immobilier a une relation avec d'autres marchés de l'économie, en particulier le marché des capitaux : Dérivé de la valeur de l'immobilier avec une grande valeur, lorsqu'investir dans des actifs immobiliers de construction nécessite une somme d'argent relativement importante. Lorsque l'immobilier circule sur le marché, il résout les

problèmes liés à l'argent, récupère le capital d'investissement, apporte des bénéfices aux parties impliquées dans la transaction. Comme on peut le voir, le marché L'immobilier est une sortie du marché des capitaux. D'autre part, un marché immobilier qui fonctionne bien est la base pour mobiliser d'importantes ressources financières pour le développement économique par le biais d'hypothèques et de décaissements. En outre, le marché immobilier a également une relation avec d'autres marchés de l'économie tels que le marché de la construction, le marché du travail, etc.

Le marché immobilier est imparfait.

Le marché immobilier est un marché imparfait du fait de l'hétérogénéité des informations et des composants. Cela vient du fait que : les informations sur l'immobilier et le marché immobilier ne sont pas courantes ; les critères d'évaluation immobilière ne peuvent être mesurés que de manière relative ; aucune propriété comparable n'est disponible ; Sur le marché, il n'y a qu'un petit nombre de personnes participant à l'offre et à la demande d'un bien, les acheteurs et les vendeurs sont souvent inexpérimentés.

+ Les prix de l'immobilier ne sont pas des prix strictement compétitifs et également comparables sur le marché, mais plutôt le prix d'un seul produit dans lequel une partie a un avantage exclusif et plus la volatilité du prix de l'immobilier augmente, plus le facteur de monopole du vendeur augmente.

+ Entrer sur ce marché n'est pas non plus tout à fait facile tant pour les acheteurs que pour les vendeurs, afin de mener à bien une transaction, il est nécessaire d'avoir un professionnel qui remplit les conditions pour que l'acheteur et le vendeur fassent confiance.Une nouvelle transaction peut être réussie.

Pour les travaux d'évaluation : lors de l'examen des preuves de transaction, une analyse minutieuse est nécessaire pour voir si elles répondent aux exigences d'être des preuves raisonnables de transactions sur le marché et d'être utilisables à des fins de comparaison. comparer et estimer la valeur de la propriété cible

-Le fonctionnement du marché immobilier dépend du contrôle de l'Etat :

L'immobilier y est principalement une ressource précieuse. D'autre part, le marché immobilier est aussi une forme typique de marché imparfaitement concurrentiel - inefficace. L'intervention de l'Etat est donc nécessaire, afin de minimiser les effets néfastes sur les objectifs macroéconomiques L'intervention de l'Etat se manifeste de manière concentrée. L'État garantit la légalité des biens immobiliers, qui sont des conditions importantes pour que les biens immobiliers soient échangés et vendus ouvertement et de manière transparente comme les autres biens communs ; contrôler les transactions sur le marché immobilier, assurer le bon fonctionnement du marché, favoriser le développement d'autres marchés, réduire les risques et protéger les intérêts légitimes des investisseurs L'intervention de l'État sur le marché immobilier est dans de nombreux cas directe, spécifique et contrôle explicite. Par conséquent, afin d'évaluer raisonnablement la valeur d'un bien immobilier, il est nécessaire que l'expert ait une connaissance des politiques et mécanismes de gestion de l'État en matière immobilière ainsi qu'il mette régulièrement à jour les informations sur les biens immobiliers. succession dans une période.

4.2 Situation actuelle de la capacité de démarrage dans le secteur de l'immobilier et du courtage par rapport aux autres secteurs de l'économie vietnamienne

- Transparence dans l'élaboration des politiques et des informations limitées sur le marché. Dans une économie en transition comme le Vietnam, la situation d'information asymétrique sur le marché sera toujours courante car les principes de l'économie de marché ne sont pas perfectionnés, le système juridique, la conduite et l'éthique des affaires sont encore faibles. Depuis lors, entraînant de nombreux risques pour le développement du marché de l'immobilier industriel.

-Le problème de la pollution et des rejets est courant et grave tel que Vedan, Formusa montre que la gestion de l'immobilier industriel a des problèmes, il n'y a pas de coordination étroite entre les agences de gestion, la forme des sanctions - la dissuasion n'est pas assez forte et de plus n'a pas attiré beaucoup d'investisseurs importants et socialement responsables.

- Il existe encore de nombreuses lacunes dans la planification des activités des zones et des clusters industriels, telles que l'absence de lien avec la planification du développement économique des régions, territoires et localités, la faible connectivité. Ainsi, les atouts et le potentiel de développement du marché immobilier industriel de chaque localité où se situent les zones industrielles n'ont pas été pleinement valorisés.

4.3 Facteurs influant sur la capacité de démarrage des entreprises du secteur du commerce et du courtage immobiliers

Dans la période actuelle, la technologie joue un rôle important et est l'avenir du marché immobilier. L'idée d'une entreprise immobilière avec la technologie est une option pour ceux qui aiment, ont une expertise dans la technologie et veulent entrer dans le domaine de l'immobilier. Dans le contexte de l'épidémie de Covid-19 créant une distanciation sociale, la demande d'achats et de transactions de logement en ligne est plus élevée.

Les acheteurs ne sont pas obligés de se rendre sur place, mais toutes les informations sur le produit sont transmises visuellement afin qu'ils puissent sentir et choisir. La technologie permet également aux vendeurs de gérer facilement les portefeuilles, de protéger les actifs et de contacter les acheteurs.

Si vous êtes motivé, vous devez avoir des connaissances

Si vous êtes motivé, vous pouvez démarrer une entreprise, mais si vous voulez démarrer une entreprise, assurez-vous que votre esprit a non seulement de la détermination, mais aussi qu'il a besoin d'accumuler beaucoup de connaissances. Dans toute industrie, comprendre le marché et comprendre le problème est toujours indispensable.

Il en va de même pour l'immobilier, car les produits immobiliers ont une grande valeur foncière, parfois égale à la durée de vie d'une personne, donc tout ce qui bouge autour a ses propres principes. Que vous soyez une agence de courtage ou que vous fournissiez des services et des solutions technologiques pour l'immobilier, si vous n'êtes pas bien informé et profondément conscient du marché, des fluctuations aux tendances, à l'offre, aux produits et habitudes spécifiques, Si le client s'adresse à une entreprise concurrente, il être difficile pour le produit d'être accepté par les clients.

Savoir saisir les opportunités du marché

Nous vivons dans une ère de technologie explosive, l'ère de la technologie 4.0. Les fonctionnalités technologiques et les utilitaires se sont glissés dans tous les recoins de la vie comme économiser de l'argent en ligne, faire des achats en ligne, appeler des motos-taxis intelligents en ligne... Il est donc important de "se connaître, de savoir ta" et de savoir tout utiliser dans le cadre pour vous apporter le meilleur effet.

Être un investisseur de projet

Lorsqu'il a suffisamment de potentiel financier, d'expérience en investissement et en gestion, un investisseur peut devenir un investisseur en projet immobilier. Pour faire simple, un investisseur est une personne physique ou un organisme d'investissement qui détient des capitaux ou peut se voir attribuer des capitaux pour mettre en œuvre la construction d'ouvrages ou de projets dans le domaine de la construction et de l'immobilier.

Les investisseurs jouent un rôle extrêmement important dans un projet immobilier. L'investisseur sera pleinement responsable devant la loi de la qualité et de l'avancement des travaux, de tous les frais d'investissement en capital conformément aux dispositions de la loi. En commençant ce processus, l'investisseur doit trouver un fonds foncier approprié.

Selon de nombreuses entreprises sur le marché aujourd'hui, la plus grande difficulté des entreprises immobilières est liée aux procédures d'investissement liées aux frais d'utilisation des terres, aux politiques et aux lois. En outre, il existe des difficultés en matière de capital d'investissement, car la plupart des entreprises immobilières ne sont pas de grande taille, disposent de peu de fonds propres et la principale source de capital de développement est le crédit bancaire, mobilisé auprès des clients.

En plus des modèles commerciaux ci-dessus, vous pouvez également essayer avec des domaines de services auxiliaires spécialisés dans l'immobilier tels que la communication immobilière pour permettre aux agents immobiliers de trouver plus facilement des clients potentiels et de conclure des ventes.

Ou encore les services de nettoyage industriel dont les principaux clients sont les propriétaires, les investisseurs ont besoin de nettoyer les appartements avant de les céder... l'immobilier est un domaine potentiel. Dans les pays développés, les « écosystèmes » liés à l'immobilier représentent 10 à 20 % de la taille d'une économie.

Au Vietnam, ce taux n'est que de 5 à 7 %. Le potentiel du marché immobilier est encore grand et les bénéfices de l'immobilier sont également très attractifs. Par conséquent, la porte du démarrage d'une entreprise dans le domaine de l'immobilier est encore ouverte à de nombreuses personnes.

4.4 Impact de la pandémie de Covid-19 sur la capacité de démarrage des entreprises du secteur du commerce et du courtage immobiliers

Au fil des ans, le secteur immobilier a apporté une contribution importante à l'économie. Cependant, à partir de 2020, les défis posés par la pandémie de Covid-19 ainsi que le ralentissement de la croissance économique ont eu des impacts sur la situation générale du marché, créant des goulots d'étranglement sur le marché immobilier. Spécifiquement comme:

Les flux de capitaux d'investissement des entreprises nationales et étrangères n'ont pas été actifs, ce qui rend le marché immobilier moins excitant que les années précédentes. Depuis le début de l'épidémie de Covid-19 au début de l'année, la production et les activités commerciales des entreprises nationales et étrangères ont été affectées et stoppées. Cette situation se poursuit dans certaines localités au cours des premiers mois de 2021 en raison de la propagation de maladies dans la communauté, entraînant l'isolement de l'ensemble du parc industriel. De manière générale, l'apparition de l'épidémie de Covid-19 dans de nombreux pays et au Vietnam affecte également les voyages ainsi que les nouvelles décisions d'investissement et l'expansion des projets des investisseurs. Par conséquent, la résolution de ce goulot d'étranglement dans un proche avenir dépend beaucoup de l'évolution de l'épidémie et des mesures de contrôle de la maladie prises par le gouvernement.

L'insuffisance du niveau des prix des produits immobiliers alors qu'il continue à se maintenir à un niveau élevé malgré les difficultés du marché ; Cela est particulièrement visible en 2020 où l'épidémie de Covid-19 continue d'avoir des développements compliqués. Selon le rapport de marché 2020 du ministère de la Construction, bien que fortement touchés par l'épidémie de Covid-19, les prix de l'immobilier sur certains segments n'ont pas baissé, toujours à un niveau élevé par rapport au niveau de revenu de la majorité des citoyens. Les prix des maisons individuelles et des terrains en 2020 ont encore tendance à augmenter par rapport aux années précédentes. La fourchette des hausses de prix varie fortement entre les localités ainsi que dans chaque zone spécifique de chaque localité. Si elle est calculée en fonction du prix moyen au niveau de la province/ville ou du district, l'augmentation du prix des maisons individuelles et des terrains dans les localités n'est que d'environ 3 à 5 %. Cela montre que le marché immobilier est assez particulier lorsqu'il existe un « déphasage » entre la liquidité et le prix.

Le déséquilibre des produits immobiliers fournis sur le marché avec la demande de logements pour les personnes à revenu faible, moyen et moyen est assez important mais non satisfait. Le segment de l'immobilier de villégiature et d'hôtellerie est le segment le plus fortement touché par la pandémie de Covid-19. En 2020, la capacité de location de chambres d'hôtel n'est que d'environ 30 à 40 %, le prix moyen de location de chambres d'hôtel sur l'ensemble du marché a également beaucoup diminué pour atteindre seulement environ 40 % par rapport à 2019 et selon les données agrégées de différents emplacements. rapport local, le nombre de maisons éligibles à la vente au quatrième trimestre 2020 a diminué, le nombre total de maisons éligibles vendues n'était que d'environ 76% par rapport au trimestre précédent, l'offre de logements tend à diminuer par rapport au trimestre précédent avec le trimestre précédent et la même période de 2019.

En plus des goulots d'étranglement ci-dessus dus à l'impact de la pandémie de Covid-19, selon de nombreux experts, les entreprises immobilières sont également confrontées à des difficultés en raison du processus d'octroi de licences et d'approbation des projets plus lent qu'auparavant ; Des exigences plus élevées des acheteurs pour les produits, la conception, les conditions de livraison, les utilités du projet. La concurrence d'une offre importante de grands projets et la capacité de mise en œuvre des projets sont également des causes d'impact entraînant une baisse d'activité. Les statistiques montrent qu'en 2020, l'ensemble du pays compte 115 420 transactions immobilières réussies et le nombre de maisons mises sur le marché qui sont encore sur le marché

et n'ont pas été échangées en 2020 est estimé à près de 9 000 unités. En particulier, les zones où le nombre de biens immobiliers mis sur le marché n'a pas été beaucoup absorbé sont principalement les localités fortement touchées par les impacts négatifs de la pandémie de Covid-19 comme la province de Khanh Hoa, la province de Kien Giang, etc. Province de Binh Duong.

4.5 Accroître la capacité de démarrage des entreprises du secteur de l'immobilier et du courtage

À l'aube de 2022 et dans les années à venir, la numérisation et les activités telles que les visites virtuelles et les transactions numériques deviendront plus courantes dans l'ensemble du secteur immobilier. Parallèlement à cela, des innovations liées à l'intelligence artificielle et à la réalité virtuelle permettent de générer davantage d'opportunités et d'améliorer l'expérience client. Selon Vietnam Report, en 2021, 22,96% des personnes ont utilisé des applications de courtage immobilier et continueront à utiliser cette méthode. En février 2022, le taux était passé à 27,4 %.

Planifier pour trouver des clients, construire une marque réputée

Planification pour trouver des clients : un courtier actif a toujours un plan stratégique dans la vente de produits, la planification d'étapes spécifiques à faire, la vérification des étapes décrites, la recherche de clients par tous les canaux pour une performance optimale.

Concernant le succès ou l'échec d'un courtier immobilier, construire la marque d'un courtier immobilier c'est apprendre et améliorer constamment ses connaissances et ses compétences, il y a 4 règles dans la construction d'une marque signe de réussite.

+ Créer la confiance des clients
+ Travailler selon les règles
+ Sincère
+ Honnêteté

L'expression orale et la communication sont extrêmement importantes, jamais superflues dans tous les domaines de service, surtout quand on est courtier immobilier, quand les clients viennent chez un courtier, c'est qu'ils ont des besoins et des envies, le courtier doit toujours conseiller activement les clients, donner des conseils sur la bonne orientation, analyser les produits qu'ils vendent, les avantages des produits, lorsque les compétences techniques sont disponibles.La capacité de parler et de communiquer est un énorme avantage d'un agent immobilier agent.

5. Conclusions et recommandations

5.1 conclusion : besoin de solutions synchrones des politiques de l'État pour promouvoir le rôle de l'Association des courtiers immobiliers du Vietnam

+ Pour pouvoir créer un marché immobilier durable, l'Etat doit mettre en place un système de solutions globales liées à l'urbanisme, à l'aménagement du territoire, aux politiques financières et aux politiques de régulation du marché immobilier.

5.2 Propositions et recommandations de l'État pour le marché immobilier

+ Face à la situation immobilière ci-dessus, le 6 décembre 2011, le Premier ministre a publié la directive 2196/CT-TTg demandant au ministère de la Construction d'assumer la responsabilité première de la recherche et de coordonner avec les ministères et les directions concernés. achever le dispositif juridique relatif au logement et aux affaires immobilières dans le sens du renforcement des rôles et responsabilités du ministère de la Construction et des ministères et démembrements centraux dans la gestion unifiée de la promotion immobilière et de l'exploitation des affaires immobilières ; élaborer des mécanismes et des politiques et guider les localités pour se conformer strictement aux dispositions de la loi sur le logement, les affaires immobilières et la gestion de la structure des associations immobilières résidentielles (y compris les maisons commerciales et communales), le logement pour les personnes à faible revenu dans les zones urbaines).

+ Le Premier Ministre a chargé le Ministère des Finances d'étudier, de proposer et de faire rapport au Gouvernement au deuxième trimestre 2011 sur la taxe foncière afin de limiter la spéculation et d'utiliser efficacement les ressources foncières et immobilières ; étudier et modifier la réglementation relative à l'impôt sur le revenu des personnes physiques pour les mutations immobilières en fonction de la situation réelle. Dans le même temps, le ministère des Finances a soumis au gouvernement au premier trimestre de 2012 un décret guidant la mise en œuvre de la loi modifiant et complétant un certain nombre d'articles de la loi sur les valeurs mobilières, qui a adapté le modèle de fonds d'investissement immobilier pour soutenir capital pour le marché par le canal de la bourse. Limiter les prêts aux particuliers pour les affaires immobilières.

+ Le Premier ministre a également demandé à la Banque d'État de veiller à ce que le crédit immobilier ait un taux et une proportion de croissance raisonnables et sûrs, conformément à la politique générale de crédit. Dans l'immédiat, réduire la croissance et la part du crédit immobilier avec un échéancier raisonnable, en évitant les chocs ; et en même temps appliquer des mesures pour augmenter la liquidité, éviter de geler le marché, propager les impacts négatifs sur le système des établissements de crédit et la vie sociale.

5.2.1 le rôle de la gestion étatique du marché immobilier

+ Achever prochainement un système juridique synchrone et transparent sur l'immobilier, notamment la nécessité de renouveler rapidement les politiques financières sur le marché immobilier. Réguler activement les prix des terrains par la relation offre-demande, en construisant et en complétant le cadre juridique pour convertir facilement l'immobilier en capital d'investissement ;

+ Améliorer la qualité de l'aménagement du territoire et la planification des investissements immobiliers. L'État prend l'initiative sur l'ensemble du marché foncier primaire, régule le marché foncier secondaire et veille à ce qu'il soit utilisé à bon escient conformément au schéma directeur approuvé. Publicité et transparence dans la gestion des terres (de l'attribution des terres, de la location des terres à l'indemnisation, au soutien et à la réinstallation lors de la récupération des terres). Construire et compléter un système d'enregistrement immobilier unifié, faire connaître les activités commerciales immobilières et les informations sur le marché immobilier ;

+ Poursuivre la rénovation de la politique de financement du foncier dans le sens où l'État régule activement les prix du foncier sur le marché en fonction du rapport entre l'offre et la demande de foncier, accélérant la reconstruction du système fiscal lié au foncier protégé assurer la synchronisation avec le foncier processus de renouvellement

des politiques; créer un mécanisme pour attirer fortement les capitaux d'investissement pour la construction et les affaires immobilières avec le budget de l'État, les capitaux de tous les secteurs économiques, les capitaux d'investissement des établissements de crédit, en mobilisant l'épargne des gens du commun à travers les titres immobiliers ;

- Solutions des ministères, secteurs et comités populaires concernés des villes

+ Perfectionner la structure organisationnelle de la gestion foncière du niveau central au niveau local, et renforcer les capacités de l'appareil organisationnel et des responsables en charge de la gestion foncière de l'Etat. Renforcer la mise en œuvre des outils de surveillance pour effectuer efficacement l'inspection et l'examen des forces de l'ordre. Élaborer des sanctions et traiter avec rigueur les cas de violation de la loi sur le foncier et la gestion foncière.

+ Promulguer des politiques financières et fiscales pour l'enregistrement immobilier, avec des types de transactions immobilières telles que des tranches de prix fonciers, des tranches de prix immobiliers....

+ Promulguer des politiques d'indemnisation, de dédommagement, de déminage et de défrichage en récupération foncière.

+ Émission d'obligations avec l'immobilier, l'immobilier ; rattacher le marché immobilier au système des titres.

+ Promulguer des réglementations sur l'enregistrement de la pratique commerciale des services immobiliers tels que le conseil, le courtage, la gestion, l'évaluation et les transactions immobilières.

- Les dispositions de la loi foncière du Vietnam sur le marché immobilier

+ Compléter le système d'enregistrement immobilier et de délivrance des certificats immobiliers de manière unifiée, publique et transparente, créant un tournant dans la réforme des procédures administratives, permettant aux personnes de superviser l'application de la loi, de disposer d'outils actifs pour lutter contre la corruption, le gaspillage et la négativité dans la gestion des terres, la transparence dans l'attribution des terres et la location des terres par l'État ainsi que le calcul des indemnisations, de l'accompagnement et de la réinstallation lorsque l'État récupère les terres ; aider à résoudre en profondeur les litiges, les plaintes et les dénonciations foncières

5.2.2 Pour les entreprises du secteur immobilier

- Solutions des entreprises immobilières

+ Nécssité de renforcer la capacité en capital et l'efficacité commerciale des entreprises opérant dans le secteur immobilier

Les entreprises immobilières doivent ajuster leur structure commerciale, en se concentrant fortement sur les segments de marché solvables tels que : Le segment des appartements abordables car c'est le segment qui créera une grande attraction pour le marché en raison de la demande. les besoins réels du marché. Cela réduira l'écart disproportionné actuel entre l'offre et la demande. Avec des bureaux à louer, il faut accorder plus d'attention à la qualité et aux utilités synchrones de la maison (parking, économie d'énergie, sécurité, ordre et prévention des incendies);

- L'impact du droit foncier sur le marché immobilier.

L'immobilier participe à la plupart des relations socio-économiques, il existe donc de nombreuses lois et réglementations pertinentes qui régissent le fonctionnement du marché immobilier. Parmi eux, le système des documents juridiques a une influence directe sur le fonctionnement du marché immobilier, notamment : la loi foncière ; Loi sur les affaires immobilières; Droit de la construction; Loi de l'État de résidence ; Les lois fiscales relatives à l'utilisation, la possession et la transaction de terres et de biens immobiliers… Avec un système de documents de sous-loi tels que des ordonnances, des décrets, des circulaires, des directives…. Concrétiser et guider la mise en œuvre des lois ci-dessus. La promulgation de ces documents juridiques, notamment en assurant la synchronisation et la coordination entre les documents juridiques dans la régulation des relations immobilières dans les différents domaines, joue un rôle très important pour assurer la mise en œuvre des documents juridiques dans la vie. Promulguer et perfectionner des politiques, des solutions et un système d'institutions pour soutenir la gestion des opérations pour le marché immobilier.

5.3 Solutions durables pour améliorer la capacité de démarrage des entreprises de l'industrie

- Plusieurs solutions pour améliorer la réglementation des conditions d'exercice de l'activité de courtage immobilier.

+ Le marché sera relativement concurrentiel avec de nombreux nouveaux produits, des progrès de construction rapides et des politiques de vente avec de nombreuses incitations. La concurrence par les prix restera l'outil le plus important vers lequel les entreprises doivent se tourner. Par conséquent, les entreprises doivent accélérer la mise en œuvre des projets, appliquer une technologie de pointe et utiliser de nouveaux matériaux, réduire les coûts pour réduire les coûts des produits, et ainsi être en mesure de rivaliser sur les prix, en termes de prix et de qualité des produits, de différenciation des produits et d'adéquation aux besoins des consommateurs.

Pour mobiliser des sources de capitaux autres que le crédit auprès des banques, les entreprises immobilières doivent mettre en place des solutions : (i) renforcer les joint-ventures dans la réalisation des projets immobiliers ; (ii) continuer à mobiliser des capitaux auprès des acquéreurs de logements par le biais de contrats d'apport en capital ; (iii) le lotissement des appartements à vendre, cette solution permet d'augmenter les opportunités pour les acquéreurs ; (iv) émission d'obligations et d'actions.

- Conditions d'exercice du courtage immobilier.

+ Selon les dispositions de l'article 62 de la loi sur les affaires immobilières 2014, pour exercer le courtage immobilier, les conditions suivantes sont requises :

Article 62 : Conditions des organismes et particuliers fournissant des services de courtage immobilier

1. Les organismes et particuliers qui offrent des services de courtage immobilier doivent constituer une entreprise et compter au moins 02 personnes titulaires d'un certificat d'exercice du courtage immobilier, sauf le cas prévu au paragraphe 2 du présent article.
2. Les particuliers ont le droit d'exercer des services de courtage immobilier indépendants, mais doivent détenir un certificat de pratique du courtage immobilier et s'inscrire pour payer l'impôt conformément aux lois fiscales.
3. Les organisations et les particuliers qui fournissent des services de courtage immobilier ne peuvent pas être à la fois courtier et exécutant contractuel dans une transaction immobilière.

6. References

1. Anderson AR, Gaddefors J. Entrepreneurship as a community phenomenon; reconnecting meanings and place. International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2016; 28(4):504-518. Doi: 10.1504/IJESB.2016.077576
2. Anh DBH, Duc LDM, Hung NTH, Yen NTH. Sustainable Development of Social Entrepreneurship. Evidence from Vietnam. International Journal of Entrepreneurship and Small Business (forthcoming), 2021.
3. Anh DBH. Agrotourism as Factor of Entrepreneurship in the Countryside Development. International Journal of Research in Finance and Management. 2019; 2(1):53-55.
4. Anh DBH. Gaining Comparative Advantage from CSR Policy Change: Cases of International Corporations in Vietnam. Polish Journal of Management Studies. 2018; 18(1):403-417. Doi: 10.17512/ pjms.2018.18.1.30.
5. Baklanov N, Rezaei S, Vang J, Dana LP. Migrant entrepreneurship, economic activity and export performance: Mapping the Danish trends. International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2014; 23(1-2):63-93. Doi: https://doi.org/10.1504/IJESB.2014.065309
6. Chapple W, Moon J. Corporate Social Responsibility (CSR) in Asia: A seven-country study of CSR reporting website. Business and Society. 2005; 44(4):415-441.
7. Chi DTP. Climate Change and Sustainable Architecture in Smart Cities, proceeding of ACSD Scientific Conference on: Architecture and Civil Engineering Sustainable Development, Faculty of Architecture and Civil Engineering, Thu Dau Mot University. 15 August 2018, 2018, 21-28. ISBN: 978-604-6711-346.
8. Dana LP, Etemad H, Wright RW. Toward a paradigm of symbiotic entrepreneurship, International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2013; 5(2):109-126. Doi: https://doi.org/10.1504/IJESB.2008.016587
9. Dana LP. When Economies Change Hands: A Survey of Entrepreneurship in the Emerging Markets of Europe from the Balkans to the Baltic States', New York & Oxford: Routledge, 2010.
10. Dana LP. The Handbook of Research on Ethnic Minority Enterprise, Cheltenham, Edward Elgar, 2007.
11. Dana LP. A Marxist Mini-Dragon? Entrepreneurship in Today's Vietnam, Journal of Small Business Management. 1994; 32(2):95-102.
12. Drucker P. Practices of management, Academy of Economics, Cracow. Chapter: Spheres of responsibility in management, 1998, 407-419.
13. Duc LDM, Mai NP, Thuc TD. Social Entrepreneurship and Corporate Sustainable Development. Evidence from Vietnam. Cogent Business and Management. 2019d; 7(1):1-17.
14. Eweje G. The roles of MNEs in community development initiatives in developing countries, Business and Society. 2006; 45(2):93-129.
15. Ferris JS, Voia MC. What are the significant determinants of entrepreneurship? International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2012; 17(4):415-454. Doi: 10.1504/IJESB.2012.050163
16. Gabarret I, Vedel B, Decaillon J. A social affair: identifying motivation of social entrepreneurs, International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2017; 31(3):399-415. Doi: 10.1504/IJESB.2017.084845
17. Haq M. South Asian ethnic minority small and medium enterprises in the UK: A review and research agenda, International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2015; 25(4):494-516. Doi: https://doi.org/10.1504/IJESB.2015.070222
18. Hiep PM, Dai NM, Duc NM, Hong TTK. Green Entrepreneurship Understanding in Vietnam. International Journal of Entrepreneurship. 2019a; 24(2):1-14.
19. Hoang NB. Entrepreneurship and Innovation Investment in Vietnam. Proceedings of University Conference on: "Barriers to Entrepreneurship". November 2019, Ho Chi Minh City Institute for Research and Development, Banking University in Ho Chi Minh City, 2019.
20. Husted BW, Allen DB. Corporate social responsibility in the multinational enterprise: Strategic and institutional approaches, Journal of International Business Studies. 2006; 37(6):838-849.
21. Ite UE. Multinationals and corporate social responsibility in developing countries: A case study of Nigeria. Corporate Social Responsibility and Environmental Management. 2004; 11(1):1-11.
22. Jamali D, Mirshak R. Corporate social responsibility: Theory and practice in developing country context. Journal of Business Ethics. 2007; 72(1):243-262.
23. Kee DM. Defining social entrepreneurship: a Schumpeterian non-solution, International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2017; 31(3):416-433. Doi: 10.1504/IJESB.2017.084843
24. Le Loarne-Lemaire S, Maalaoui A, Dana LP. Social entrepreneurship, age and gender: Toward a model of social involvement in entrepreneurship, International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2017; 31(3):345-362. Doi: 10.1504/IJESB.2017.084844
25. Mayangsari L, Novani S, Hermawan P. Understanding a viable value co-creation model for a sustainable entrepreneurial system: A case study of Batik Solo industrial cluster, International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2015; 26(4):416-434. Doi: 10.1504/IJESB.2015.072760
26. Mai NP, Duc LDM. Green Entrepreneurship: A Game Changer in Vietnam Business Landscape. International Journal of Entrepreneurship and Small Business (forthcoming), 2021.
27. Minh HTT. Entrepreneurship and Innovation Investment in Vietnam: Co-working Space for Saigon International University. Vietnam Integration – Journal of Science. 2020; 163:74-85.
28. Minh HTT. Entrepreneurship and Innovation Investment in Vietnam: An Example of Saigon International University Shared Working Space. Proceedings of University Conference on: "New Trends in Global Trade and Practical Reality in Vietnam", 25 February 2020, Saigon International University in Ho Chi Minh City, 2019, p13.
29. Ngoc NM. Formative Assessment in Business and Entrepreneurship Education in Poland, Journal of Southwest Jiaotong University. 2020; 56(1):176-187. Doi: doi.org/10.35741/issn.0258-2724.56.1.16
30. Ngoc NM, Luong MV. Ethnic Minority

Entrepreneurship in Vietnam. Journal of Critical Reviews. 2020; 7(8):3629-3635.
31. Ngoc NM, Nhi DTY. Sustainable Social Entrepreneurship in Vietnam. International Journal of Entrepreneurship. 2019c; 23(3):1-12.
32. Nhut LM. Current State of Entrepreneurship and Business Development in Vietnam and in the World. Proceedings of University Conference on: "Barriers to Entrepreneurship". November 2019, Ho Chi Minh City Institute for Research and Development, Banking University in Ho Chi Minh City, 2019.
33. Noni ID, Ganzaroli A, Orsi L, Pilotti L. Immigrant entrepreneurship in the Milan metropolitan area: Results from an empirical analysis. International Journal of Economic Policy in Emerging Economies. 2013; 6(2):168-188. Doi: https://doi.org/10.1504/IJEPEE.2013.055796
34. Notais A, Tixier J. Girlz'n the hood: Discovering the determinants of social entrepreneurial intention of women in deprived urban areas, International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2017; 31(3):383-398. Doi: 10.1504/IJESB. 2017.084849
35. Orhei LE, Nandram SS, Vinke J. Social entrepreneurship competence: Evidence from founders of social enterprises in Romania, International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2015; 25(1):80-105. Doi: 10.1504/IJESB.2015.068780
36. Piperopoulos P, Ikonomu T. Entrepreneurship in ethnic groups: The case of the multicultural city of Thessaloniki, Greece, International Journal of Business and Globalisation. 2007; 1(2):272-292. Doi: https://doi.org/10.1504/IJBG.2007. 014435
37. Ratten V. Book Review: The Handbook of Research on Ethnic Minority Enterprise by: by Leo-Paul Dana. Cheltenham, Edward Elgar, 2007, International Journal of Business and Globalisation. 2007; 1(2):306-307. Doi: https://doi.org/10.1504/IJBG.2007.014443
38. Sulphey MM, Alkahthani NS. Organisation ambidexterity as a prelude to corporate sustainability, Journal of Security and Sustainability Issues. 2017; 7(2):335-348. Doi: http://doi.org/10.9770/jssi.2017.7.2
39. Teletov A, Nagornyi Y, Letunovska N, Shevliuga O. Competitive and sustainable technological development: Focus on business enterprises. Journal of Security and Sustainability Issues. 2017; 6(3):491-500. Doi: http://dx.doi.org/10.9770/jssi.2017.6.3
40. Thao VTT, Anh DBH. Sustainabilty Issues in Social Model of Corporate Social Responsibility. Theoretical Analysis and Practical Implications**,** Journal of Advanced Research in Management. 2019; 19(1). ISSN: 2068-7532
41. Thuy NV, Hiep PM, Mai NP, Duc LDM. Family Business in Vietnam. Succession and Sustainable Development. International Journal of Entrepreneurship. 2019b; 24(1):1-12.
42. Tien NH. Vietnamese Family Business in Poland and in Vietnam. Comparative Analysis of Trends and Characteristics. International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2021; 42(3):282-299.
43. Tien NH. Conditions for the Development of Vietnamese Business and Entrepreneurship in Poland. Scientific Technology Development Journal: Economics, Law & Management. 2019; 3(1):37-45.
44. Tien NH. Sustainable Entrepreneurship as Current Trend in Developed Countries. Proceedings of University Conference on: "Barriers to Entrepreneurship". November 2019, Ho Chi Minh City Institute for Research and Development, Banking University in Ho Chi Minh City, 2019.
45. Tien NH. The Role of Postgraduate Study in Response to the Need of Labor Market and Startup Entrepreneurship. Proceedings of University Scientific Conference on: "Entrepreneurship and Startup of Non-pedagogical Students", October 2018. Ho Chi Minh City University of Education, Vietnam, 2018, 224-229.
46. Tien NH. MBA as a Pioneering Role in Entrepreneurship Education in the Era of IR 4.0. Proceedings of University Scientific Conference on "Digital Economy in Context of 4th Industrial Revolution". 03 December 2018, University of Economics in Ho Chi Minh City, Ho Chi Minh City, 2018a, 317-324.
47. Tien NH. Entrepreneurship of EU Universities Graduates and Proposals for Students in 2nd Tier ASEAN Countries. Proceedings of International Scientific Conference on: "Students' Entrepreneurship in Colleges and Universities in Ho Chi Minh City". Saigon University, Ho Chi Minh City, 18-19 December 2018, 2018b.
48. Tien NH. Improving Quality of Study Programs toward Students' Entrepreneurship Capacity Enhancement. Proceedings of International Scientific Conference on: "Students' Entrepreneurship in Colleges and Universities in Ho Chi Minh City". Saigon University, Ho Chi Minh City, 18-19 December 2018, 2018c.
49. Tien NH. Leadership in socially responsible enterprises. Ementon Publisher, Warsaw, 2015.
50. Von Friedrichs Y, Wahlberg O. Social entrepreneurship in the rural areas: A sports club's mobilization of people, money and social capital. International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2016; 29(2):199-216. Doi: 10.1504/IJESB.2016.078706
51. Vinh PT, Thuc TD, Anh DBH, Hung HT, Long NVT. Strategic Dimension of Social Entrepreneurship in Vietnam. International Journal of Trade Economics and Finance. 2020; 11(1):16-21.
52. Wilson M. Corporate sustainability: what is it and where does it come from?, Ivey Business Journal. 2003; 67(6):1-5.
53. Yin RK. Case Study Research: Design and Methods (4th edition). California, Sage, 2009.
54. Zdravkovic D, Radukic S. Institutional framework for sustainable development in Serbia, Montenegrin Journal of Economics. 2012; 8(3):27-36.
55. Bogdan Nogalski. Analysis of business strategy of real estate developers in Vietnam using BCG matrix: A case of Hung Thinh and Novaland groups International Journal of Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2022; 3(1):169-174.
56. Dorota Jelonek. Comparative analysis of business strategy of Vietnamese real estate developers: The use of Hoffer matrix. International Journal of Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2022; 3(1):197-204.
57. Dinh Ba Hung Anh. Gaining competitive advantage from CSR policy change: Case of foreign corporations in Vietnam. Polish Journal of Management Studies. 2018; 18(1):403-417.

58. Dinh Ba Hung Anh, Nguyen Minh Ngoc, Nguyen Hoang Tien. Corporate financial performance due to sustainable development in Vietnam. Corporate Social Responsibility and Environmental Management. 2019; 27(2).
59. Dinh Ba Hung Anh. QSPM matrix based strategic organizational diagnosis: A case of Nguyen Hoang Group in Vietnam. International Journal Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2021; 2(4):67-72.
60. Dinh Ba Hung Anh. Using Hoffer matrix in strategic business analysis for Nguyen Hoang Group in Vietnam. International Journal Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2021; 2(4):61-66.
61. Dinh Ba Hung Anh. Strategic analysis for Nguyen Hoang Group in Vietnam. The approach using CPM matrix. International Journal Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2021; 2(4):55-60.
62. Huynh Quoc Anh, Truong Thi Hai Thuan. Leading Changes and Self-management Strategy of CEOs in Technology Corporations in the World. International Journal of Commerce and Management Research. 2019; 5(5):9-14.
63. Kazimierz Wackowski. Business strategy of Vietnamese real estate developers: The use of CPM matrix for analysis. International Journal of Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2022; 3(1):205-209.
64. Leo Paul Dana, Rewel Jiminez Santural Jose, Nguyen Van Dat, Phan Minh Duc. Analysis of McDonalds' Entry Strategy in Vietnam Market. International Journal of Advanced Research and Development. 2020; 5(3):23-29.
65. Leo Paul Dana, Rewel Jiminez Santural Jose, Nguyen Thanh Vu, Nguyen Thanh Hung. Human Resource Development Strategy of Ton Duc Thang University to Improve its Position on International Rankings. International Journal of Advanced Education and Research. 2020; 5(3):105-110.
66. Leo Paul Dana, Rewel Jiminez Santural Jose, Nguyen Van Dat, Nguyen Thi Hoang Oanh, Bui Xuan Bien. Talent Attraction Strategy of Samsung Vietnam. International Journal of Advanced Research and Development. 2020; 5(3):18-22.
67. Leszek Kieltyka. Comparative analysis of business strategy of Hung Thinh and Novaland real estate developers using McKinsey matrix. International Journal of Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2022; 3(1):175-180.
68. Luu Hoang Giang. The Role of Postgraduate Study in Enhancing Entrepreneurship to Respond to the Reality of Labor Market in the Era of IR 4.0. International Journal of Advanced Multidisciplinary Research and Studies. 2022; 2(2):283-288.
69. Mai Van Luong, Nguyen Minh Ngoc. Pro-China or Pro-USA? Choices for Vietnam National Economic and Security Strategy. Journal of Critical Reviews. 2021; 8(1):212-229.
70. Michal Banka. Analysis of business strategy of real estate developers in Vietnam: The application of QSPM matrix. International Journal of Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2022; 3(1):188-196.
71. Nguyen Thanh Vu, Pham Thi Diem, Vo Kim Nhan, Bui Xuan Bien, Nguyen Thanh Hung, Van Thi Vang. The Strategy of CRM System Development at Mega Market Vietnam. International Journal Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2021; 2(4):802-806.
72. Nguyen Thi Hong Tham. International Promotion Strategy: Cases of Apple and Samsung. Proceedings of International Scientific Conference in Economics and Business (ICYREB) on: "National Entrepreneurship and Innovation", Hanoi, 30 October 2018, Academy of Finance in partnership with IPAG Business Institute (France), York University (Canada) and Waikato University (New Zealand), 2018, 925-932. ISBN: 978-604-79-1930-7
73. Pawel Gepner. Analysis of business strategy of leading Vietnamese real estate developers using SWOT matrix. International Journal of Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2022; 3(1):181-187.
74. Pham Thi Diem, Phan Minh Duc, Ho Tien Dung, Nguyen Van Dat, Bui Quang Tam, Vo Kim Nhan. The Strategic Customer Relationship Management at CoopMart in Vietnam. International Journal Multidisciplinary Research and Growth Evaluation. 2021; 2(4):794-801.
75. Phan Phung Phu, Dang Thi Phuong Chi. The Role of International Marketing in International Business Strategy. International Journal of Research in Marketing Management and Sales. 2019; 1(2):134-138.
76. Phung The Vinh, Tran Duy Thuc. Global Strategic Risk Analysis of High-tech Businesses in the Era of Industrial Revolution 4.0. International Journal of Multidisciplinary Research and Development. 2019; 6(10):28-32.
77. Rewel Jiminez Santural Jose, Nguyen Phuong Mai, Le Doan Minh Duc, Nguyen Vuong Thanh Long. Analysis of MegaMarket's Market Penetration Strategy in Vietnam FMCG Industry. International Journal of Educational Research and Development. 2020; 2(2):5-8.
78. Rewel Jiminez Santural Jose, Ha Van Dung, Bui Xuan Bien, Nguyen Thi Hoang Oanh, Nguyen Thanh Vu. Analysis of AEON's Market Penetration Strategy in Vietnam FMCG Industry. International Journal of Advanced Educational Research. 2020; 5(4):1-5.
79. Rewel Jiminez Santural Jose, Nguyen Phuong Mai, Bui Van Thoi, Than Van Hai. Analysis of StarBucks' Entry Strategy in Vietnam Market. International Journal of Multidisciplinary Education and Research. 2020; 5(3):44-48.
80. Rewel Jiminez Santural Jose, Nguyen Phuong Mai, Ho Tien Dung, Nguyen Thi Hoang Oanh, Nguyen Huynh Phuoc. Digital Marketing Strategy of GUMAC and HNOSS in Vietnam Fashion Market. International Journal of Multidisciplinary Education and Research. 2020; 5(4):1-5.
81. Rewel Jiminez Santural Jose, Nguyen Phuong Mai, Tran Thanh Tung, Nguyen Khanh Cuong, Nguyen Thi Hoang Oanh. Comparative Analysis of Business Strategy of VinMart and Family Mart Convenience Stores in Vietnam. International Journal of Multidisciplinary Research and Development. 2020; 7(7):28-33.
82. Rewel Jiminez Santural Jose, Nguyen Minh Ngoc, Nguyen Thanh Hung, Nguyen Thi Hoang Oanh, Nguyen Thanh Vu. Comparative Analysis of Human Resource Development Strategy of Family Universities

and Corporate Universities in Vietnam. International Journal of Academic Research and Development. 2020; 5(4):26-30.

83. Rewel Jiminez Santural Jose, Le Doan Minh Duc, Bui Xuan Bien, Tran Minh Thuong, Nguyen Thanh Vu. Comparative Analysis of the Business Strategy of Bach Hoa Xanh and VinMart on Vietnam's Retail Market. International Journal of Academic Research and Development. 2020; 5(4):1-6.