



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 investment and development industry in the post-Covid-19 era

¹ Phan Thi Minh Thao, ² Nguyen Hoang Tien

¹ Ho Chi Minh City College of Industry and Trade, Vietnam

² Gia Dinh University, Vietnam

Corresponding Author: **Nguyen Hoang Tien**

Abstract

La pandémie de COVID-19 a provoqué de nombreux changements dans la situation économique du monde et du Vietnam. Cependant, la récente pandémie a également apporté de nombreux défis ainsi que des opportunités pour de nombreux secteurs de l'économie, notre essai analysera les avantages, les inconvénients, les opportunités et les défis après la pandémie. Notamment dans le domaine de l'investissement et du développement immobilier. En outre,

l'essai donne également un aperçu des problèmes de démarrage, de la nature et des facteurs affectant la capacité entrepreneuriale des entrepreneurs, et propose des solutions pour améliorer la capacité globale des entrepreneurs à acquérir plus de connaissances sur ce type d'entreprise, en aidant à doter davantage de compétences et fondements théoriques de l'investissement immobilier futur pour ceux qui ont une passion pour cette industrie.

Keywords: Start-Up, Immobilier, Investissement et Développement, Renforcement Des Capacités, Post-Covid19

1. Présentations

1.1 Urgence du sujet

Le Vietnam a une assez grande ouverture de l'économie, il a donc été largement affecté par les domaines socio-économiques en général et l'industrie de l'investissement et du développement immobilier en particulier.

La forte apparition de la pandémie de COVID-19 a resserré le marché du travail, fortement perturbé les chaînes d'approvisionnement et ralenti la croissance économique en 2021. Transactions immobilières L'immobilier sur le marché est également touché car il n'est pas possible de se rencontrer, d'échanger, de se livrer tandis que l'immobilier est un bien particulier qui doit passer par de nombreuses étapes juridiques et de tests lors des transactions. Cependant, étant donné que la demande est restée forte et les efforts des investisseurs pour trouver des solutions de vente dans la nouvelle situation, bien que le marché ait été affecté par de nombreuses influences, on peut dire que le nombre de transactions est assez faible et relativement bon. D'ailleurs, à l'entrée de 2022, où l'épidémie sera progressivement maîtrisée, l'évolution de l'économie en général et du marché immobilier en particulier ne répétera plus le scénario de "boom" fort comme lors de la première étape 2021. Selon les experts, la montant des transactions d'achat et de vente sur le marché redevient progressivement plus actif.

L'immobilier est une industrie potentielle pour aider le Vietnam à retrouver sa dynamique de développement alors que les investissements dans les terrains industriels génèrent de nombreux bénéfices attractifs qui ont attiré de nombreux investisseurs qui ont l'intention d'empiéter sur ce domaine. Après 2 années mouvementées de pandémie, il s'agit toujours d'un canal d'investissement que les experts évaluent positivement, avec une bonne dynamique pour se redresser et attirer de solides capitaux d'investissement. Le Vietnam est considéré comme l'un des 10 pays au monde avec un taux de croissance du PIB élevé et l'une des 16 économies ouvertes les plus performantes au cours de l'année écoulée. Les efforts du gouvernement pour contrôler l'épidémie et stimuler l'économie au cours de la période 2021-2025 créeront une dynamique pour le développement du segment de l'immobilier industriel dans un proche avenir.

On peut voir que l'immobilier industriel est un segment d'investissement potentiel et joue un rôle important dans la promotion de l'économie vietnamienne à une forte croissance. De nombreuses nouvelles politiques de l'État ont été introduites pour soutenir, encourager et créer les conditions permettant au marché immobilier de se développer au maximum de son potentiel.

Par conséquent, la mise en œuvre du thème "Améliorer la capacité de démarrage des entreprises vietnamiennes à l'ère post-Covid-19 dans l'industrie de l'investissement et du développement immobilier" a une signification théorique autant que pratique. est une source de matériel, afin fournir des arguments scientifiques et pratiques pour les futures politiques

d'aménagement.

1.2 Objectif du sujet

Objectif général: Clarifier la question de la capacité de démarrage des entreprises vietnamiennes dans l'ère post-Covid-19.

Objectifs spécifiques : analyser les forces, les faiblesses, les opportunités et les défis, puis proposer des solutions pour aider à améliorer la capacité de démarrage des entreprises vietnamiennes.

2. Base théorique

2.1 Concepts et enjeux de la création d'entreprise dans le domaine de l'immobilier

- Démarrage : Essentiellement, lorsque vous envisagez de créer votre propre entreprise. Par la forme habituelle de création d'entreprise gérée par vous. Vous en êtes également fondateur ou co-fondateur. Gérer une équipe d'employés travaillant et fournira de nouveaux produits et services sur le marché. Même échanger des articles qui sont déjà sur le marché. Mais selon leurs idées, elles s'appellent toutes des startups.

- Selon la loi sur les affaires immobilières 2014 peut être divisé en deux champs d'activité comme suit :

Entreprise immobilière, y compris les activités : construction, achat, transfert pour vente, transfert ; louer, sous-louer, louer acheter un bien immobilier.

Entreprise de services immobiliers, y compris les activités : réalisation de services de courtage immobilier ; services de salle des marchés immobiliers; conseil en immobilier ou services de gestion immobilière à but lucratif.

- Démarches que l'entreprise doit accomplir après avoir obtenu le certificat d'immatriculation d'une société immobilière : Acheter une signature numérique électronique pour s'inscrire, déclarer et payer ses impôts par voie électronique ; Ouvrir un compte bancaire professionnel ; Fabrication de la compagnie maritime ; Inscrivez-vous pour émettre des factures électroniques ; Contribuez au capital de la charte à temps.

- Champs de démarrage populaires/Types de démarrage :

+ Plate-forme ouverte :

Entreprises typiques : Craigslist, Cubic Meters, Zillow, Dada Room

Définition : Historiquement, les plateformes ouvertes ont commencé comme des listes de produits ou des répertoires, et sont progressivement devenues des plateformes de courtage ou des places de marché pour un ou plusieurs secteurs. Ils se concentrent sur l'augmentation du volume de propriétés répertoriées sur la plate-forme et sur la promesse que les clients peuvent "trouver n'importe quel type de propriété n'importe où" sur la plate-forme. Les mégadonnées sont devenues un différenciateur clé pour ce modèle, comme dans le cas des prix des logements agrégés sur Zillow.

Modèle de revenu : maisons de luxe à vendre, publicité, données et services pour les courtiers, les prêteurs et les promoteurs.

L'idée : Ces plateformes peuvent développer des modèles d'investissement innovants, à l'image de ce que fait Angellist dans le monde des start-up : syndication et rotation de capital pour développer ou rénover des projets immobiliers, ou de petits fonds Reits.

+ Plateformes sélectives ou segmentées :

Entreprises typiques : Airbnb, Couchsurfing, toutes « Airbnb for X », ShareDesk, Around

Définition : Un marché pour une industrie ou une activité commerciale particulière, où le client final recherche un certain niveau d'expérience ou une caractéristique de service.

Modèle de revenu : commission du propriétaire et/ou du client final

Idée : Ces plates-formes se concentrent sur les locations à court terme, mais se développent souvent dans des offres à long terme plus stables et lucratives à mesure qu'elles créent une image de marque mondiale et des normes d'utilisation du comportement des consommateurs. Par exemple, les clients peuvent utiliser Airbnb pour louer des propriétés pendant un mois ou plus sur plusieurs années, au lieu de louer des appartements de luxe, des hôtels ou d'autres options.

Il existe également une énorme opportunité liée aux affaires instantanées B2B pour remplacer les solutions de contrôle des coûts de voyage comme les sociétés Concur et Expensify.

Courtier ou agent immobilier :

Entreprises types : REX, Redfin, Homie

Définition : Auparavant, ces entreprises étaient des intermédiaires qui fournissaient un service personnalisé pour chaque transaction. Leur plus grande valeur ajoutée est le réseau et l'information de la clientèle, c'est pourquoi ils peuvent rapidement effectuer des transactions sans l'intermédiaire de plateformes immobilières et de marques mondiales. Les plus grandes innovations de ce modèle créent la transparence du courtage et des prix grâce à l'apprentissage automatique, tout en éliminant les complications juridiques et financières telles que le besoin d'avenants pour louer un appartement.

Modèle de revenu : commission du propriétaire, client final ou les deux

Idée : Les courtiers devraient s'inspirer des conseillers financiers qui doivent également se développer plus rapidement car de plus en plus d'informations sont librement disponibles sur Internet. Ils peuvent devenir des sociétés de médias et de données pour exécuter des transactions en fonction de leur expérience et de leurs informations, ainsi que se concentrer sur la gestion de portefeuille à long terme. Ce modèle sera remis en question à mesure que les robots-conseillers et les chatbots évolueront, poussant les courtiers traditionnels à se concentrer sur les marchés haut de gamme et les transactions plus importantes avec des structures juridiques et commerciales complexes.

+ Unité franchisée :

Entreprises types : Oyo, Impact Hub, COW.tech

Définition : Ces sociétés fournissent des méthodes de branding, d'opérations et de marketing à des opérateurs immobiliers indépendants pour faire partie d'un réseau mondial. Ce modèle est adapté à un certain type d'espace et de service, en se concentrant principalement sur l'expérience de l'utilisateur final.

Modèle de revenus : les commissions sont basées sur un pourcentage des revenus et des dépenses pour le partage des connaissances, la marque et les normes d'exploitation.

Idée : Il existe une énorme opportunité dans l'industrie du coworking pour ce modèle. Les promoteurs immobiliers recherchent des opérateurs expérimentés, car ils se rendent compte que le marché évolue vers des locations flexibles pour des périodes plus courtes et qu'ils peuvent gagner plus d'argent grâce au coworking par rapport à la location traditionnelle. D'autre part, en raison de la pandémie, de

nombreux opérateurs immobiliers indépendants pourraient être disposés à fusionner et à optimiser leurs opérations pour créer efficacité et rentabilité sous une seule marque mondiale.

+ Unité de gestion et d'exploitation :

Entreprises typiques : WeWork, Casai, Selina, Dentalia

Définition : Ces entreprises louent un espace à long terme, y ajoutent du design, des services, de la technologie et une image de marque, puis proposent des locations flexibles à court terme et réalisent un profit. Ils co-investissent souvent avec les propriétaires des espaces pour partager les revenus et réduire le risque d'investissement, ou en échange d'un certain pourcentage des revenus.

Modèle de revenu : Ils louent, conçoivent et exploitent l'espace, puis le louent pour réaliser un profit.

Idee : Avec la croissance du commerce électronique, l'urbanisation rapide, la population plus dense dans les villes et les espaces de vie plus petits, il existe une excellente opportunité de transformer l'espace utilisé en parking, en petit entrepôt à usage personnel et pour les petites entreprises, ou en centre-ville d'un réseau de distribution de commerce électronique. Les entreprises peuvent opérer dans ce modèle en tant qu'opérateurs ou franchisés.

+ Développer, exploiter et louer :

Entreprise type : Selina, Ustorage

Définition : Entreprises qui construisent de l'espace à la demande dans des zones moins chères mais ayant un bon accès au marché cible (entrepôts à l'extérieur mais proches des zones densément peuplées, hôtels sur la plage, plages et petites villes) ou dans des zones à la mode à forte marchés finaux (centres commerciaux étrangers).

Modèle de revenu : Ils louent ou achètent pour construire une propriété en fonction de leurs besoins d'exploitation et de leur marque, puis la louent pour réaliser un profit.

Autres modèles :

En plus des 6 modèles ci-dessus, il existe deux autres modèles commerciaux immobiliers qui méritent d'être mentionnés : la finance et le développement de matériel.

Le premier est le modèle de financement, qui consiste en un financement participatif pour les prêts de développement immobilier ou le partage des revenus. Le succès de ce modèle dépend de la capacité à faire de l'immobilier un actif d'investissement viable et rentable pour les petits investisseurs. Au Mexique, Briq et 100ladrillos sont des exemples de plateformes qui permettent à n'importe qui d'investir à partir de 5 000 pesos.

Le second est le modèle lié au développement du matériel, issu de la formation de l'Internet des objets et des maisons intelligentes. Les entreprises qui réussissent avec ce modèle doivent faire la différence dans l'immobilier grâce à l'utilisation de mégadonnées, d'effets de réseau ou d'appareils intelligents pour fournir un espace de vie et de travail pratique, économe en énergie et plus moderne. L'entreprise typique pour ce modèle est le système de thermostat domestique Nest ou le système d'accès sans clé Casai.

Difficultés lors de la création d'entreprise :

Le mauvais solde de trésorerie entraînera la mort de l'entreprise avant qu'elle ne réussisse, même si elle a de bons projets potentiels.

Faiblesse de l'équipe fondatrice, manque de bons produits, développement des ressources humaines inefficace.

De plus, le manque de connaissances, d'expérience, de

leadership et d'un modèle éprouvé est également la cause d'une "fermeture" précoce. Parce qu'une entreprise ne peut pas se développer au-delà de la capacité de gestion du propriétaire, il est donc impératif que les dirigeants apprennent à se développer en permanence.

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

- Capturer la faiblesse du marché immobilier :

+ Caractéristiques des actionnaires : Selon l'économiste Le Xuan Nghia, le crédit bancaire reste le premier canal important pour le marché immobilier. Les banques « aiment » aussi les prêts immobiliers parce qu'ils ont des garanties ; Le marché peut décliner à court terme, mais à long terme, il reste un marché fondamental. Le président du conseil d'administration de GP.Invest Global Real Estate Investment Joint Stock Company, Nguyen Quoc Hiep, a également déclaré que les sources de capital pour le développement de projets immobiliers commerciaux proviennent principalement de trois sources principales : le capital de l'entreprise, le capital d'avance des clients et le capital de crédit. Or, pour la plupart des projets immobiliers commerciaux, la source de capital, « fiable », est le crédit bancaire.

+ Ouvrir de nombreux canaux de mobilisation : Selon M. Dang Hung Vo, bien que le risque soit élevé, l'opportunité d'acheter et de vendre des biens immobiliers formés dans le futur sera une solution capitale dans un avenir proche et un avantage de. investir dans des projets professionnels et réputés. Parallèlement à cela, progressivement, les entrées d'IDE sur le marché immobilier ont fortement augmenté, après que le Vietnam a adhéré aux accords de libre-échange. La titrisation des capitaux d'investissement sur le marché immobilier est également une solution qui a un cadre légal mais qui n'a pas encore retenu l'attention. Outre la cotation des entreprises immobilières en bourse, la forme de cotation des projets d'investissement devrait également être appliquée. Le mécanisme d'achat et de vente de biens immobiliers formé à l'avenir peut être modifié pour être répertorié par projet et payer les biens immobiliers en fonction du nombre d'actions. Une autre forme efficace consiste à créer un fonds fiduciaire de placement immobilier pour recevoir des capitaux d'investissement sur le marché boursier, investissant ainsi dans l'immobilier. Parallèlement à cela, créer un mécanisme pour permettre l'hypothèque de biens immobiliers dans des banques commerciales étrangères. C'est un bon moyen d'accéder à des capitaux de crédit à moyen et long terme auprès de banques à fort potentiel financier. Le problème du capital pour le développement du marché immobilier a toujours besoin de nombreuses solutions. Lorsque la terre est facile d'accès, le capital est facile d'accès, le faible coût du capital sera des conditions importantes pour faire baisser le prix des biens immobiliers.

Selon l'expert Le Xuan Nghia, il est prévu qu'en 2018, l'offre et la demande du marché immobilier seront équilibrées. A partir de 2019, la demande de biens immobiliers est supérieure à l'offre. La raison en est qu'avec l'impact du TPP, environ 2,5 à 3 millions de personnes se rendent dans la ville, plus des travailleurs étrangers entrant au Vietnam, de sorte que la demande de logements est énorme. Alors que l'ancien projet n'est pas grand-chose, le terrain se rétrécit de plus en plus.

+ Investir dans des maisons locatives :

Ceci est également considéré comme un canal d'investissement de longue date et apporte des bénéfices stables. Une forme courante d'investissement consiste à acheter un terrain pour construire une maison, à louer une chambre ou à louer une maison, puis à la sous-louer pour profiter de la différence de loyer.

Les années précédentes, les aubergistes étaient souvent ceux qui avaient des terrains disponibles, ils construisaient des maisons sur leur propre terrain et le louaient ensuite. Avec le montant du capital investi pour construire une maison n'a pas besoin de beaucoup, cela peut apporter des flux de trésorerie passifs et espérer que le prix des terrains augmentera à l'avenir. Il s'agit d'un canal d'investissement pour les personnes qui portent des vêtements durables.

Avec le modèle d'investissement de la location et de la cession-bail, les investisseurs peuvent toujours louer une maison avec plusieurs pièces, puis sous-louer chaque pièce. Ils peuvent également rénover la maison en fonction des besoins du client, puis la louer à un prix plus élevé. Il s'agit d'un nouveau type d'investissement qui promet de se développer à l'avenir.

On peut donc voir qu'il s'agit d'un moyen rentable d'investir dans l'immobilier et qu'il a une très forte probabilité de succès. Cependant, les investisseurs doivent également faire attention aux risques dans le processus de location, en particulier lorsque la maison est dégradée ou endommagée, il doit y avoir un accord contractuel clair, pour éviter toute controverse après la fin du contrat.

Les investisseurs doivent identifier les bons segments, les clients, les lieux de location sont densément peuplés, un transport pratique, de bons prix de location, peu de concurrents. De plus, il faut aussi savoir écouter les avis des clients, améliorer les services et disposer de canaux publicitaires pour attirer les clients.

+ Devenir investisseur immobilier :

Il s'agit d'un canal d'investissement pour ceux qui connaissent vraiment le marché immobilier et sont « téméraires ». Avec la forte augmentation des prix de l'immobilier ces dernières années, de nombreux investisseurs ont gagné gros en raison de la différence de prix.

Dans ce canal, les investisseurs peuvent choisir de nombreuses manières, l'une est destinée aux investisseurs "surfeurs". Les investisseurs découvriront un potentiel immobilier et investiront dans le surf en profitant de la différence de prix. L'avantage de ce mode d'investissement est qu'il récupère rapidement le capital, mais le profit n'est pas élevé.

En outre, les investisseurs peuvent également choisir d'investir dans l'achat de vieilles maisons, de les réparer puis de les revendre à profit. Il s'agit d'une forme d'entreprise qui ne nécessite pas de gros capitaux. L'avantage de ce segment est que le marché a une énorme demande.

Le deuxième mode d'investissement sera pour ceux qui ont un capital, déterminent un investissement important, ils choisissent une forme d'investissement qui crée une nouvelle valeur pour leur propre bien immobilier. Il est courant d'acheter un grand terrain et de demander ensuite l'autorisation de modifier l'utilisation du sol, puis de le diviser en petits lots et de le construire pour le vendre, mais il ne faut qu'un "erreur d'un mile pour déplacer un mile".

Dans ce canal d'investissement, il est nécessaire de comprendre la loi, le marché et les compétences de

recherche d'informations. Les informations que les investisseurs doivent trouver sont la situation commerciale du marché, la planification de la zone, les infrastructures telles que l'électricité, les routes, les écoles, les gares.

En particulier, il est important de connaître les informations sur les projets immobiliers en construction et en planification autour de la zone dans laquelle vous souhaitez investir. Les investisseurs doivent également être dotés de compétences en communication et en négociation avec les propriétaires fonciers lors de l'achat et les acheteurs lors de la vente. En outre, les investisseurs doivent également savoir établir des relations avec une équipe de courtiers de la région et même des autorités locales pour capter les informations et être accompagnés dans les transactions.

+ En tant qu'investisseur de projet :

C'est le rêve, l'objectif de tout investisseur travaillant dans le domaine immobilier. Lorsqu'il a suffisamment de potentiel financier, d'expérience en investissement et en gestion, un investisseur peut devenir un investisseur en projet immobilier. L'investisseur est un particulier 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. L'investisseur a un rôle extrêmement important pour 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.

Dans un premier temps, l'investisseur doit trouver un fonds foncier approprié et approuver la politique d'aménagement du Comité populaire provincial où se trouve la gestion administrative de cette zone foncière. Si le projet est construit sur une zone résidentielle, l'investisseur doit réaliser la solution au sol, réaliser le projet et payer la redevance d'utilisation du sol à l'État.

Après avoir un fonds foncier, les investisseurs effectueront des études de marché, trouveront des idées sur les types d'entreprises appropriés, détermineront la rentabilité du projet et les flux de trésorerie du projet pendant la construction. Procédez ensuite à la rédaction des documents de projet pour demander l'autorisation d'investissement, la conception détaillée, emprunter des capitaux pour démarrer la mise en œuvre du projet. Une fois le projet terminé, les investisseurs continuent à mettre en œuvre des plans de vente, de conseil et de gestion d'actifs. C'est une étape qui demande beaucoup de ressources humaines, et les investisseurs ont aussi besoin d'une stratégie de gestion des hommes.

Actuellement, 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, ont peu de fonds propres et dépendent des banques pour le capital.

Dans les 10 prochaines années, l'immobilier sera toujours le canal d'investissement choisi par de nombreuses personnes et ne cessera d'être en vogue. Lorsque vous souhaitez démarrer une entreprise dans cette industrie, vous devez être doté des connaissances et des compétences nécessaires et avoir une orientation stratégique claire à chaque étape. Surtout dans la situation socio-économique actuelle en croissance rapide, les startups ont besoin d'avoir de nouvelles idées créatives.

2.3 Facteurs influant sur la capacité de démarrage des entreprises

2.3.1 Facteurs internes

- Activités de marketing
- Activités financières et comptables
- Activités de production
- Ressources humaines

Les ressources humaines sont celles qui sont directement impliquées dans la production et les activités commerciales de l'entreprise.

Une question importante et un impact régulier sur le personnel sont les politiques d'emploi et de gestion de l'entreprise. Il comprend des politiques sur le recrutement, la formation, le salaire, les primes et l'évaluation des performances.

Par conséquent, les entreprises doivent également prêter attention à de nombreux aspects différents pour avoir la bonne direction avec le marché à chaque moment et période spécifiques.

2.3.2 Facteurs externes

- Facteurs environnementaux naturels : L'environnement naturel comprend des facteurs tels que le temps, le climat, les saisons, les ressources naturelles, la situation géographique...
- Facteurs démographiques
- Environnement économique
- Environnement politique et juridique
- Facteurs technologiques

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

- Valoriser les atouts : La première étape des particuliers ou des entreprises lorsqu'ils investissent dans l'immobilier, nous avons besoin de motivation, puis de connaissances du secteur, savoir tirer parti du marché à l'ère actuelle de la technologie 4.0.

- Maintenir le pointage de crédit
- Utilisation efficace du capital personnel
- La construction du budget de l'entreprise doit toujours être à un niveau stable
- Créer des fonds de prévoyance et d'urgence
- Connaissance de la législation, notamment fiscale

- Correction des faiblesses :

- Mettre le PRESTIGE en tête, prendre le PRESTIGE comme arme de compétition et protéger le PRESTIGE comme protéger son propre honneur.
- Essayer de préparer la pleine capacité d'exécution, mettre tout en œuvre pour assurer des engagements corrects et supérieurs à leurs engagements vis-à-vis des clients et partenaires ; notamment des engagements sur la qualité produit - service et calendrier de mise en œuvre.
- Mettre le mot TAM est l'un des fondements importants de la conduite des affaires. Nous respectons la loi et maintenons les normes les plus élevées d'éthique professionnelle et sociale.
- Un individu ou une organisation qui valorise les clients et place toujours les clients au centre, en mettant les intérêts et les désirs des clients en premier ; s'efforcer d'apporter aux clients les produits et services les plus parfaits ; considérer la satisfaction du client comme une mesure de réussite, prendre soin des clients avec volontariat ; comprendre la mission de service et n'entreprendre la tâche que lorsqu'il en

est capable.

- Construire des relations avec les clients, les partenaires, les collègues, les investisseurs et la société avec bienveillance, cordialité, esprit humain.
- Toujours respecter les employés comme l'atout le plus précieux ; construire un environnement de travail professionnel, dynamique, créatif et humain ; pratiquer des politiques sociales supérieures, créer des conditions favorables à des revenus élevés et à des opportunités de développement égales pour tous les employés.
- Profiter des opportunités de l'environnement des affaires et des politiques de soutien
- + Profiter des opportunités de l'environnement des affaires
- + Politiques de soutien

3. Résultats de la recherche et discussion

3.1 Caractéristiques de l'industrie de l'investissement et du développement immobilier

- Individualité et rareté :

Cette caractéristique de l'immobilier vient de l'individualité et de la rareté du foncier. La rareté des terres est due à la superficie limitée de la terre. La rareté spécifique du foncier est la limite de la superficie foncière de chaque terrain, zone, région, localité, territoire... Du fait de la rareté, du caractère fixe et immobilier du foncier, les biens immobiliers sont uniques.

Dans la même petite zone, même deux propriétés côte à côte ont des facteurs différents. Sur le marché immobilier, il est difficile d'exister deux propriétés exactement identiques car elles ont des emplacements spatiaux différents, y compris deux bâtiments côte à côte et construits selon le même design. Même dans un bâtiment, les pièces ont des orientations et des structures différentes. De plus, les investisseurs et les architectes eux-mêmes s'intéressent à la différence, soit pour créer de l'attractivité pour les clients, soit pour satisfaire des préférences personnelles.

- Durabilité :

Parce que la terre est un bien donné par la nature, une ressource est considérée comme indestructible, sauf en cas de catastrophe naturelle, d'érosion ou d'enfouissement. Dans le même temps, les structures et les constructions terrestres après avoir été construites ou après une période d'utilisation sont rénovées et modernisées, ce qui peut durer des centaines d'années ou plus. La pérennité des biens immobiliers n'est donc que la durée de vie des architectures et des constructions.

Il faut distinguer « vie physique » et « vie économique » des biens immobiliers. La vie économique prend fin dans des conditions normales de marché et d'exploitation lorsque le coût d'utilisation du bien est égal aux avantages tirés du bien.

La durée de vie physique est beaucoup plus longue que la durée de vie économique car elle se termine lorsque les principales structures porteuses de l'architecture et de la construction vieillissent et sont endommagées, et ne peuvent plus être utilisées en toute sécurité. Dans ce cas, si l'on considère que la rénovation et la mise à niveau d'un bien immobilier ont plus d'avantages que la démolition et la construction neuve, il est possible d'allonger la durée de vie physique pour "contenir" plusieurs fois la durée de vie économique.

En effet, des pays du monde entier ont prouvé que la durée de vie économique d'un bien immobilier est liée à la nature de son utilisation. En général, la durée de vie économique

des maisons, hôtels, théâtres est supérieure à 40 ans ; La durée de vie économique des usines industrielles et des maisons ordinaires est de plus de 45 ans. En raison de la nature durable de l'immobilier, c'est parce que la terre n'est pas perdue ou liquidée après une période d'utilisation. peut être utilisé à de nombreuses fins différentes, donc les biens immobiliers sont très riches et diversifiés, ne s'épuisent jamais.

- Interdépendance :

Les biens immobiliers sont fortement influencés les uns par les autres, la valeur d'un bien peut être affectée par un autre. En particulier, si l'État investit dans la construction d'ouvrages d'infrastructure, il augmentera la beauté et augmentera la valeur d'usage des biens immobiliers dans cette zone. En fait, la construction de ce bien immobilier pour rehausser la beauté et l'attractivité d'autres biens immobiliers est un phénomène assez courant.

3.2 Facteurs influant sur la capacité de démarrage des entreprises de l'industrie de l'investissement et de la promotion immobilière

Facteurs internes:

Infrastructure de l'entreprise : un élément indispensable dans le fonctionnement de chaque entreprise, est le fondement du processus de production et d'affaires de l'entreprise. Parallèlement au temps et au fort développement de la science et de la technologie modernes, les installations de l'entreprise sont également de plus en plus usées, endommagées ou inadaptées à la fabrication de produits adaptés aux besoins de la demande de l'époque. Dès lors, si les entreprises veulent étendre leur production et moderniser leurs produits, leur stratégie d'investissement doit porter à la fois sur la modernisation et l'extension des installations matérielles et techniques en adéquation avec les orientations de production de l'entreprise.

Objectifs de développement commercial : Dans un environnement économique en évolution rapide et volatil comme aujourd'hui, les entreprises sont toujours menacées par les risques potentiels de l'environnement économique, opèrent de manière plus sûre et ont plus de chances de survie et de développement que les autres entreprises. La formulation de plans et d'objectifs de développement des entreprises est un moyen efficace d'éliminer les facteurs de risque induits par l'environnement économique. Par conséquent, toute entreprise qui entre en activité a des objectifs, des stratégies et des orientations de développement, ce sont les principaux facteurs subjectifs affectant le fonctionnement de l'entreprise. Par conséquent, les objectifs et les stratégies de l'entreprise à chaque période affectent l'investissement de l'entreprise, les activités d'investissement doivent être basées sur l'orientation de développement de l'entreprise. C'est la base de l'investissement de l'entreprise, les plans d'investissement sont construits sur la base d'objectifs de développement, les plans d'investissement sont la réalisation progressive des objectifs fixés de l'entreprise.

Effectif interne : En raison de l'évolution rapide de la technologie et de la science dans le monde, le facteur humain devient de plus en plus important, le facteur qui assure le succès de l'unité. Les entreprises veulent réussir, en plus d'investir dans les machines, les entreprises doivent également investir dans les facteurs humains. À toute époque, le facteur humain est toujours le facteur le plus important à chaque étape de la production. Surtout à l'ère

actuelle, où la science et la technologie deviennent de plus en plus modernes, il devient de plus en plus important d'améliorer les qualifications et l'expérience des ressources humaines pour correspondre aux équipements modernes de chaque entreprise la plus importante. Par conséquent, dans la stratégie d'investissement de toute entreprise, le facteur humain doit également être mis en avant. Parallèlement aux mesures visant à recycler et à améliorer les qualifications des employés dans les entreprises, les entreprises doivent également élaborer des politiques et proposer des mesures pour attirer les talents pour le développement de l'entreprise. En outre, les entreprises doivent également avoir des politiques de rémunération et de sanction claires pour les employés afin qu'ils puissent rester et contribuer davantage au développement de l'entreprise.

Clients : Parallèlement à la forte croissance de l'économie, la concurrence entre les entreprises est de plus en plus féroce autour de la conquête des clients, facteur décisif du chiffre d'affaires de toute entreprise. Dans les politiques d'investissement des entreprises, les investissements dans l'expansion du marché, les politiques visant à attirer les clients vers leurs produits sont toujours axées sur l'investissement et le développement. Pour toute entreprise ou entreprise de production, attirer le service client est devenu un facteur décisif pour la survie de l'entreprise elle-même. Par conséquent, le client est un facteur qui affecte directement les plans d'investissement de l'entreprise, le facteur directeur de l'investissement de l'entreprise.

- Facteurs externes :

La capacité à générer des revenus immobiliers : Le niveau de revenu ou la valeur annuelle des bénéfices de l'immobilier a une influence importante sur la valeur de ce bien immobilier. Plus la capacité à générer des revenus de l'immobilier est élevée, plus son prix de transfert est élevé et vice versa. C'est comme un terrain que vous achetez et vendez à un bon prix, puis la personne suivante le vend à un bon prix et ainsi de suite, le prix de ce produit immobilier augmente.

Marché économique : croissance économique, taux de chômage affecteront également directement la valeur de l'immobilier. Si vous décidez d'investir dans l'immobilier, vous devez être très attentif à l'actualité économique afin de prévoir en partie le rythme du marché.

Événements économiques : les événements d'intégration, attirant des capitaux d'investissement étrangers (IDE, FP I) augmenteront la demande de biens immobiliers et la valeur augmentera en conséquence. Évoquant les grands événements régionaux : adhésion à l'OMC, à l'ASEAN, au TPP.

Politique de développement de l'État :

Au Vietnam, le modèle de Zone Economique Spéciale (ZES) ; avec de très bons privilèges et incitations en termes d'environnement de taux d'imposition.

On le voit, l'institution étatique joue un rôle déterminant dans la création des prémisses à la naissance et au développement du marché immobilier. Pour s'acquitter de cette responsabilité, il est nécessaire que l'État dispose d'une force dirigeante du savoir ; solidement doté d'un mécanisme efficace de gestion et d'administration.

Parallèlement à cela, les politiques d'investissement et de développement de la région et du pays ont une grande influence sur le marché immobilier. Si la direction du développement socio-économique dans la région est correcte et opportune ; attirera des capitaux étrangers à

investir.

A partir de là, le marché immobilier sous l'apport de capitaux nationaux et étrangers aura la possibilité de se développer durablement.

3.3 Impact de la pandémie de Covid-19 sur la capacité de démarrage des entreprises du secteur de l'investissement et de la promotion immobilière

Du côté positif:

+ Les perspectives du marché présentent encore de nombreux signes positifs. L'épidémie a également laissé de précieuses leçons aux investisseurs immobiliers dans leurs projets d'avenir, c'est une leçon à prendre en compte et à regarder en arrière en cas de force majeure. Où est la résistance de votre entreprise et comment éviter la situation d'épuisement, qui est difficile à récupérer.

+ Le deuxième côté positif passe par l'épidémie, les planificateurs économiques en général, et les promoteurs immobiliers en particulier. Il sera possible d'examiner la stratégie globale à long terme. Tout cycle économique a ses hauts et ses bas et ses bas. Peut-être à cause de la crise économique, de la guerre, de l'épidémie.

+ Commentant la tendance de l'évolution des prix de l'immobilier juste après l'épidémie, le Dr Su Ngoc Khuong a déclaré que d'ici au début de 2022, il n'y aura pas de grand changement dans les prix de l'immobilier. Il n'est pas non plus possible pour les investisseurs de surfer et de pousser les prix dans un avenir proche, surtout lorsque de nombreuses localités n'ont pas été complètement sous contrôle de l'épidémie et qu'il existe encore des limitations dans la communication sociale ainsi que dans les activités commerciales. Particulièrement pour les activités d'investissement individuelles, ceux qui ont un besoin urgent de logement, disposent d'argent préexistant pour acheter une maison et n'ont pas besoin d'utiliser un levier économique, c'est une bonne opportunité d'acheter une maison.

Du côté négatif

+ L'échelle est limitée dans les activités commerciales en raison de l'impact de la pandémie, entraînant des pertes d'argent pour les entreprises et conduisant progressivement à la faillite et à la suspension temporaire des activités des entreprises dans le secteur.

+ Impossible de rencontrer les partenaires en face à face et les maisons lorsque la pandémie frappe est considérée comme fermée à valeur nulle en raison de l'absence d'activités de négociation et d'échange

+ Le secteur de l'investissement subit de nombreuses pertes en raison de la situation mondiale bouleversée par la pandémie et entraînant des augmentations et des diminutions inhabituelles des biens, de sorte que le secteur de l'investissement est extrêmement touché pendant la pandémie.

+ L'industrie de l'immobilier sera limitée à bien des égards et la main-d'œuvre sera fortement réduite et il y aura une pénurie de ressources humaines dans un avenir rapproché car ces deux industries se développeront très fortement dans le futur.

Comme beaucoup d'autres segments du marché. L'immobilier résidentiel traverse une période très difficile. L'offre primaire est restée faible, la confiance des investisseurs a diminué. Conduit au report du lancement de nouveaux projets.

3.4 Renforcement de la capacité de démarrage des entreprises du secteur de l'investissement et de la promotion immobilière dans la période post-Covid-19

- Identifier les faiblesses et les surmonter :

+ Faiblesses :

Les prix de l'immobilier augmentent à un rythme très rapide et atteignent des extrêmes :

L'une des causes directes de l'augmentation des prix de l'immobilier est la pandémie de COVID-19.

La croissance des prix de l'immobilier ralentira à mesure que la banque centrale commencera à relever les taux d'intérêt et à resserrer sa politique monétaire pour contrôler l'inflation.

Pour des raisons subjectives, les planificateurs n'ont pas encore improvisé avec souplesse et ont des plans "d'urgence" pour opérer pendant cette période.

+ Correction :

Grâce à cette pandémie, les gestionnaires et les planificateurs se sont préparés à des plans à long terme.

En ce qui concerne les perspectives du segment du logement commercial, selon les experts, d'ici 2024, l'offre devrait être d'environ 120 000 appartements de 119 projets, principalement des appartements de catégorie B représentant 48 %. La ville de Thu Duc arrive en tête avec 44 % de l'offre future. Il est prévu qu'au quatrième trimestre 2021, environ 7 000 unités soient proposées sur le marché, dont 90% de l'offre future proviendra des prochaines phases de projets existants. Quant au segment des villas et maisons de ville, l'offre future d'ici 2024 devrait atteindre près de 9 600 unités/lot. La ville de Thu Duc représentait la plus grande part avec 32 %, suivie de Binh Chanh avec 24 % et de Binh Tan avec 11 %. La ville de Thu Duc continue d'attirer des projets immobiliers résidentiels grâce à son fonds foncier disponible, une bonne planification urbaine et des infrastructures investies.

- Tirer parti des conditions existantes à partir de facteurs internes et externes :

Éléments intérieurs :

Profitez des ressources immobilières du tourisme intérieur pour le développement et la province de Quang Ninh est l'endroit avec le meilleur taux d'attraction des investissements ; en particulier des produits avec une légalité complète et claire, répondant aux conditions et aux normes de l'environnement touristique et touristique, bien investis dans les infrastructures, une localisation pratique du trafic et bien investis par des investisseurs très réputés sur le marché.

Facteurs économiques :

Rentabilité de l'immobilier : La valeur de l'immobilier sera affectée par le revenu annuel de celui-ci, plus le bénéfice est élevé, plus la valeur de l'immobilier est élevée et vice versa.

Système d'utilités internes et externes : Assainissement, eau sanitaire, électricité, climatisation, communication autour de la propriété. En général, plus il y a de systèmes de services publics, plus les prix de l'immobilier augmentent.

+ Les facteurs liés au marché affectent le marché immobilier.

L'utilité de l'immobilier.

Demande de biens immobiliers sur le marché.

Facteurs externes:

Localisation géographique (facteur naturel) : La localisation d'un produit immobilier détermine en grande partie la valeur de ce bien immobilier. Il existe deux types d'emplacements

pour chaque type de propriété : l'emplacement relatif et l'emplacement absolu. Les deux jouent un rôle important dans la détermination du prix d'un produit immobilier.

Zone. taille du produit immobilier : une taille et une superficie de terrain optimales lorsqu'elle répond à un type de besoin spécifique de la majorité de la population de la région.

Terrain constructible : Par rapport aux produits immobiliers de la région, le produit que vous choisissez d'acheter a un terrain élevé ou bas, ce qui affecte également le prix d'un produit immobilier.

La conception des produits: Un produit avec un design et une architecture à la mode, plus les goûts des acheteurs conduiront à un prix plus élevé de cette propriété, même si les deux dépensent le même montant d'argent pour construire.

+ Facteurs politiques et juridiques affectant le marché immobilier :

Les gouvernements des États et des régions ont également un impact sur le marché immobilier, en particulier lors de l'émission d'une désignation, d'une recommandation ou d'une décision de proposer la construction d'un certain ouvrage public, qui est également un investissement dans le secteur en général et un investissement pour l'immobilier. marché immobilier en particulier. Plus précisément : Les politiques qui ont un impact indirect telles que : l'encouragement des investissements externes dans la localité peuvent augmenter la demande de biens immobiliers, ce qui peut entraîner une augmentation des prix de l'immobilier.

Politiques à impact direct telles que :

- La politique permet aux Vietnamiens d'outre-mer d'acheter des biens immobiliers au Vietnam.
- La politique permet aux personnes non enregistrées dans la ville d'acheter des maisons dans la ville.
- Les politiques financières s'appliquent aux personnes qui se voient attribuer ou louer des terres par l'État.
- Politique de crédit pour les activités d'investissement immobilier
- Politiques fiscales de l'État pour l'immobilier

Facteurs macroéconomiques :

- Situation de l'offre et de la demande immobilière dans la région
- Caractéristiques des acteurs du marché immobilier de la région
- Conditions du marché immobilier dans la région
- État actuel du voisinage (infrastructures telles que les routes, les systèmes d'approvisionnement en eau et de drainage, l'approvisionnement en électricité, les communications, etc.)
- Taux de croissance annuel du PIB de la région
- Revenu annuel moyen des habitants de la région (élevé, moyen ou faible) par rapport aux autres régions
- La capacité du système de crédit à répondre aux besoins de crédit du système de crédit de la région
- Nombre de terrains et de parcelles vacants dans la région
- Le prix moyen de tous les types de terrains dans la région
- Taux d'imposition et taux d'imposition
- Niveau général d'inflation
- Marché du travail, marché boursier, marché du crédit dans la région.

Facteurs sociaux :

Les facteurs sociaux ont également un impact important sur la valeur de l'immobilier. Une zone avec une augmentation soudaine de la densité de population en raison du taux de croissance mécanique de la population, la valeur de l'immobilier y augmentera en raison de la rupture de l'équilibre offre-demande. D'autre part, d'autres facteurs dans la région tels que la qualité des services médicaux, l'éducation, le niveau d'éducation, les problèmes de sécurité et les habitudes des populations locales affectent également la valeur des biens immobiliers. Statut des personnes vivant dans l'immobilier, état de santé, statut professionnel et d'emploi, relations familiales et socioaffectives des personnes vivant ensemble. Questions liées à la théorie du feng shui.

Les bienfaits et les risques de la nature : Les biens immobiliers situés dans des zones souvent touchées par des catastrophes naturelles (tempêtes, inondations, tremblements de terre, climats extrêmes...) font baisser les valeurs immobilières et inversement.

Statut environnemental : Environnement propre ou fortement pollué, calme ou bruyant, tous influent directement sur la valeur d'un bien immobilier.

Analyse compétitive:

+ Selon les données générales, la région du Nord compte environ 63,5 mille hectares de terrains industriels prévus avec 238 zones et clusters industriels déjà en exploitation et en construction. 2021 est l'année du boom du marché de l'immobilier industriel du Nord avec des taux d'occupation élevés et attirant davantage d'entreprises. Ceci est considéré comme une croissance inévitable car c'est la zone où les provinces et les villes attirent le plus d'IDE dans le pays telles que Bac Giang, Quang Ninh, Bac Ninh, etc.

+ Selon des données agrégées, le marché central de l'immobilier industriel compte environ 260 projets de parcs industriels mis en planification avec une échelle totale allant jusqu'à 62 800 hectares. Il s'agit du marché immobilier central, qui est moins développé que les deux autres régions en raison des difficultés de terrain, du climat et du fonds foncier est principalement des terres agricoles, cependant ces dernières années, la région centrale a suscité plus d'intérêt de la part des investisseurs dans le secteur industriel, créant une prémisses pour un nouveau développement dans le secteur de l'immobilier industriel de cette zone.

+ Actuellement, la région sud compte environ 400 zones industrielles prévues avec une superficie totale allant jusqu'à 109 000 hectares. Le Sud est la région la plus durement touchée par la pandémie : au troisième trimestre 2021, il n'y avait qu'un seul nouvel approvisionnement d'usine sur le marché. Attirer les investissements dans la région est également difficile car les activités de production ont été stoppées par l'épidémie. En général, c'est une année difficile pour le marché de l'immobilier industriel du Sud.

4. Conclusions et recommandations

4.1 Conclusion

Post-COVID-19 : Remodeler les entreprises pour le développement durable, modifier les modèles commerciaux et les coûts

La crise du COVID-19 a modifié de nombreux concepts et modèles de coûts. Certains coûts autrefois considérés comme fixes par les dirigeants sont désormais des coûts variables. Pendant ce temps, certaines capacités qui étaient

autrefois considérées comme des différenciateurs sont désormais devenues le strict minimum dans les opérations commerciales (par exemple, l'automatisation et la technologie pour aider à coordonner le travail).

Dans le contexte où l'économie vietnamienne s'adapte progressivement à la "nouvelle normalité", les chefs d'entreprise doivent continuer à équilibrer une stratégie de réduction des coûts sans affecter l'entreprise, et en même temps changer la direction de l'économie et investir dans les facteurs de croissance. Pour se préparer aux crises futures, c'est le moment de revoir les métiers prioritaires, de trouver les différences de la chaîne de valeur et de former les collaborateurs aux nouveaux modes de fonctionnement.

4.2 Recommandations

- Apporter des capitaux avec des montages de prêts adaptés aux entreprises :

L'État doit concevoir des montages de prêts avec des taux d'intérêt extrêmement préférentiels pour chaque niveau d'entreprises sinistrées. Les entreprises qui ont le plus souffert pendant l'épidémie sont celles des domaines du tourisme, de l'hébergement, du transport et des services aériens. Le montage du prêt pour ce secteur doit être pensé sur le long terme dans le but de maintenir l'existence de l'entreprise, d'une part, pour que les entreprises paient le loyer des locaux, pour payer les salaires du personnel, d'autre part, pour encourager les entreprises à se convertir en modèle économique temporaire pour avoir une source de revenus en attendant que les gens soient complètement vaccinés.

D'autre part, pour les grandes entreprises manufacturières, qui sont confrontées à des difficultés en raison des coûts élevés des intrants ou du manque de ressources en main-d'œuvre, ces prêts sont nécessaires de toute urgence pour honorer les commandes. Par conséquent, ces prêts doivent être importants, rapides, mais avoir une courte période de remboursement pour aider les entreprises à disposer immédiatement d'un fonds de roulement pour servir le paiement des salaires, le recrutement de la main-d'œuvre, le paiement des matériaux et, lors de l'exécution des commandes, les entreprises ont des revenus à payer.

- Continuer à étendre, réduire ou exonérer certaines taxes et redevances et accroître l'efficacité des politiques :

Pour la taxe sur la valeur ajoutée : il faudrait envisager d'exonérer la taxe sur la valeur ajoutée en 2022, de réduire la taxe sur la valeur ajoutée de 50 % au cours des 2 prochaines années à partir de 2023 - 2024 et, en fonction de l'évolution de l'épidémie, d'élaborer des politiques dans un délai raisonnable. Pour les entreprises éligibles à la détaxe, il est nécessaire de raccourcir les délais et la rapidité des démarches pour que les entreprises aient des dépenses plus difficiles.

Pour la taxe à l'importation : Il est recommandé de réduire de 50 % la taxe à l'importation sur les intrants de production. Surtout dans la période actuelle où les matières premières augmentent, l'exonération de la taxe à l'importation est une politique nécessaire pour aider à réduire les coûts pour les entreprises.

- L'ajout d'un groupe d'industries immobilières, y compris les services de courtage immobilier, devrait être identifié comme un groupe d'industries qui bénéficie pleinement des politiques de soutien des politiques de l'État.

- Reporter ou prolonger le délai de paiement des impôts à payer, des cotisations d'assurance sociale et d'autres

obligations envers l'État afin que les entreprises puissent avoir de l'argent pour soutenir la main-d'œuvre et accompagner le gouvernement dans la lutte contre l'épidémie.

- Avoir des politiques permettant aux banques de réduire le calendrier de remboursement, d'ajuster raisonnablement les taux d'intérêt, d'aider les entreprises à réduire la pression sur les frais et à faire face aux difficultés pendant la période affectée par le Covid-19.

- Promouvoir plus fort et plus rapidement le programme d'ajustement pour éliminer les obstacles dans le processus juridique des procédures d'investissement afin d'améliorer le règlement des procédures administratives pour les projets d'investissement immobilier, d'augmenter l'offre aux écoles et de stimuler les activités d'investissement pour l'ensemble de la société.

- Il est notamment suggéré que les unités et les particuliers qui louent les lieux compatissent aux difficultés de leurs conjoints, prennent en charge une partie du loyer de la maison, et retardent le paiement du loyer des unités pendant la période de distanciation sociale.

5. 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. Sulphrey MM, Alkathani 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. Sustainability 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.