



VINACOMPASS

ホーチミン市：不動産仲介者の収入は 80%削減

2021年7月16日



6月に入り、ホーチミン市不動産市場の不動産取引低迷により、多くの不動産仲介者は、所属する不動産取引会社の閉鎖や休業により、収入が大きく減少しています。

ホーチミン市で長年不動産会社を運営している Toan 氏は6月以降、収益は垂直に降下し、創業開始以来最低に落ち込んだ、過去12ヶ月間の収益減少が激しく、6月までに事業を維持する費用が不十分だったため、一次休暇制度対応や南部と西部の支店を停止した。ほとんどの不動産販売担当者は、他の機会を探して辞職し、雇用体制を維持するために残っている人でも、基本給を削減し、困難を克服することを支援するという名の下で最低限の賃金に抑えている。原因としては、新規提供できるプロジェクトが少ないこと、感染流行の影響も大きく二次流通市場(中古、権利転売)の取引が非常に少なく流動性がないことやマンション賃貸での入居者の減少、外国人の入国制限などによる流動性の少なさを上げています。さらに「事業





運営が非常に困難であるため、基本給は形だけの物で最低限の供給になっています。自身の収入は昨年と比べて80%減少しました」と Toan 氏は言い、過去数ヶ月間は妻のわずかな給料で費やしてきました。

また、第4波の感染拡大が複雑且つ、感染数増加の中で多くの場所が封鎖され活動が出来ずに多くの仲介業者が苦境に立たされています。ホーチミン市東部の不動産仲介の Minh 氏は、6月の収入は経費を差し引くとマイナスであると認めました。過去1か月、市場はほとんど動いていません。顧客はほぼ全て、感染流行を防ぐために健康を第一に考えていたため、物件を販売する事が出来ず、すべての予定は流行終息後に先延ばしされました。また彼は「基本給は月700万 VND ですが、マーケティングの実質経費は1000万 VND 以上かかります、販売しないと仲介手数料を取得できないため、収入は400万 VND 近くマイナスです。今では全ての職業が難しいので、私は受け入れる」と打ち明けた。

Ngoc Asia Real Estate Investment JSC のゼネラルディレクターである Nguyen Loc Hanh 氏は、第4波感染拡大の影響が、多くの不動産販売会社および不動産仲介会社の許容範囲を超えていることを確認しました。ホーチミン市で活動している不動産仲介業者の約80%が中規模事業会社です、昨年から現在に至るまで大変苦戦している、この中で50社~70社の不動産仲介会社は売り上げが立たず、ほとんど耐えられない。ほとんどの会社は、スタッフの削減、オフィスの閉鎖、基本給の30~50%の削減、または支払いの遅延の形での未払い資金を削減している状況であり、これにより、企業の仲介収入は平均60~80%減少しています。

Hanh 氏は、不動産仲介事業者が Covid-19 後の機会を待つために事業全体を最小限に抑え、不動産業者の給与を支払うために借入れを行う必要があると述べた。これらの仲介会社のグループは、現在、流行の第4波により、多くの困難と多くのリスクに直面している。また、今年期初の5か月で、販売する物件がない、または販売する可能性のあるプロジェクトを準備する戦略がない企業の場合、収益は第3四半期まで変わらず、第4四半期で元に戻す事も難しいでしょう、流行の状況は複雑であり、流行がいつ終わるかを予測することは困難です、優先順位をつけて行動する事が必要になります。

不動産販売のみを専門とし、仲介手数料からの収入で生計を立てている企業のほとんどは、2021年の第3四半期まで持ちこたえることができません。より多くの投資市場を持つ仲介会社はより長く滞在することができますが、流行が複雑で封鎖が長引く場合、規模を縮小し、防御するための人員を削減し続ける可能性が高くなります。





大規模で有名な投資家や上場企業で働く不動産仲介のグループは、最大の基本給が月額 1,000 万 VND まであり、レベルにもよるが平均給与は 500 万～700 万 VND であるため、生き残ることができます。一方、小規模な流通市場で働く不動産仲介者は、市場に提供できる優れた物件を持っておらず、長期にわたって収益を失う、業務を維持するための財務力もありません、基本給が低く、仲介手数料がゼロであるため、しばしば苦境を味わうでしょう。唯一 5 件～7 件クラスの不動産仲介業者は、通常、色々な物件を扱います、低い市場流動性のために、70～80%減少していますが、他の多くの仲介業者と協力して少額の仲介手数料でも確保していきます。

ベトナム不動産仲介協会の Pham Lam 副会長は、次のように述べています。「ホーチミン市の不動産仲介の収入は、現在、6 か月前と比較して平均 40～50%減少しています。中小企業の場合、市場の低迷と流動性の低さから仲介スタッフの売上が減少し、収入が 70～80%減少した」と語った。不動産市場での取引件数が流行前に比べて急落したため、仲介会社の収入も大幅に減少した。販売手数料からの不動産販売の収入が主であるため、基本給は月平均 1200 万から 1500 万 VND ではあるがマーケティング経費を含めると基本給は高くはない。第 4 波の感染拡大後、仲介会社の収入は十分でなく、そのほとんどは、これまで会社に蓄積された資金源からの企業の維持活動のために使用されています。

Lam 氏は、また、2021 年半ばの第 4 波感染拡大が発生したとき、プロジェクト開発は 2020 年よりもはるかに複雑だったと分析しました。ほとんどの仲介会社は多くの困難に直面し、感染数の増加の直接的な影響により取引が急激に減少し、多くの場所が閉鎖されました。顧客は健康と安全の問題に加えて、直接の接触が困難で限られた事を懸念しているため、プロジェクト視察、販売会社、モデルハウス、オフィスでのプロジェクトに関する情報提供も大幅に減少した。また、販売会社も市場が不利な状況で発売することを躊躇し、検討している事もあり、新規供給に障害が出ています。現時点での不動産仲介会社は 2 つのグループに分かれています。最初のグループは、小規模企業で人員を削減したり、会社を休業し、市場が基に戻るまで業界を離れます。2 番目のグループは、販売のためのプロジェクトを扱える大企業であり、長期的な目標に備えるために業務を維持しています。

さらに、Lam 氏は、現時点で完全な統計はないが、この感染流行により、事業を維持できない多くの中小規模の仲介会社は市場から撤退し、多くの失業者が出て、不動産販売の減少につながったと述べた。しかしこれは不動産仲介業界の優れたスクリーニングでもあり、仕事を辞めたり、転職したりする不動産販売員の数が急増することにつながります。この業界に固視





VINACOMPASS

したいのであればこの感染流行の期間を克服するために大企業に転職する必要があると述べた。

参照元: VN EXPRE



本書作成に用いた資料・数値等は、弊社が信頼し得ると判断した各種の情報源から入手した情報等に基づいておりますが、その正確性・真実性について弊社が保証するものではありません。

本書の複製、再製または第三者への提供につきましては、必ず事前に弊社の書面による同意をお取りくださいますようお願い申し上げます。

ご質問やご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

VINACOMPASS CO.,LTD

VINHOMES CENTRAL PARK LANDMARK3 L3-02-05

720A Dien Bien Phu St,Ward22,Binh Thanh HCMC VIETNAM

事務所:028-36361188 Mail:info@vinacompass.com Web:www.vinacompass.com

