



Báo cáo Nghiên cứu | Tháng Bảy 2021

Làn sóng **Covid thứ 4** - “cản bước” phục hồi của thị trường

Tổng quan Thị trường Bất động sản Việt Nam Q2.21

Mục Lục

3 Tổng Quan Kinh Tế Việt Nam

TP Hồ Chí Minh

5 Văn phòng

6 Bán lẻ

7 Thị trường căn hộ

TP Hồ Chí Minh và Các Tỉnh Lân Cận

8 Thị trường nhà liền thổ

Miền Nam

9 Thị trường Khu công nghiệp và

10 Nhà xưởng xây sẵn

Hà Nội

10 Văn phòng

11 Bán lẻ

12 Thị trường căn hộ

Hà Nội và Các Tỉnh Lân Cận

13 Thị trường nhà liền thổ

Miền Bắc

14 Thị trường Khu công nghiệp và

15 Nhà xưởng xây sẵn

GHI CHÚ

Kể từ đầu năm 2021, Bộ phận Nghiên cứu JLL áp dụng hệ thống đánh giá và phân hạng mới cũng như phương pháp ghi nhận mới trong việc cập nhật số liệu thị trường nhằm đảm bảo tính phù hợp với diễn biến thị trường. Do đó, một số dữ liệu quá khứ có thể thay đổi.



TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

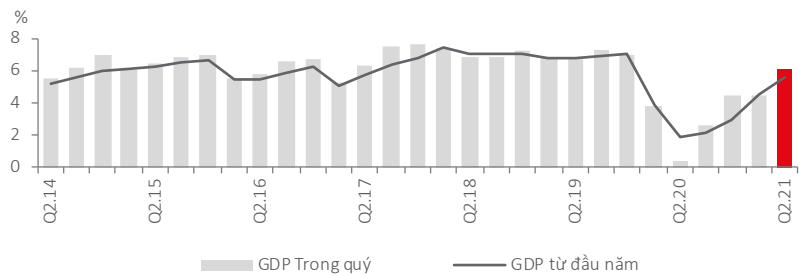
Việt Nam tiếp tục ghi nhận mức tăng trưởng khả quan trong Q2.21: GDP Q2.21 ước tính tăng 6,61% so với cùng kỳ năm trước, thúc đẩy GDP 6 tháng đầu năm 2021 tăng 5,64%, cao hơn tốc độ tăng 1,82% của 6 tháng đầu năm 2020 nhưng thấp hơn tốc độ tăng 7,05% và 6,77% của cùng kỳ năm 2018 và 2019. Ngành công nghiệp và xây dựng chứng kiến sự tăng trưởng mạnh nhất với mức tăng 8,36%, trong khi ngành dịch vụ tăng 3,96% và nông lâm thủy sản tăng 3,82%.

Tốc độ tăng trưởng 5,64% của 6 tháng đầu năm 2021 thấp hơn so với mức dự báo 7,11% được đưa ra tại nghị quyết số 01/NQ-CP, do dịch Covid-19 bùng phát tại một số địa phương trên cả nước từ cuối tháng 4/2021 đã đặt ra nhiều thách thức, rủi ro trong việc thực hiện mục tiêu kép 'vừa phòng chống dịch bệnh, vừa phát triển kinh tế'.

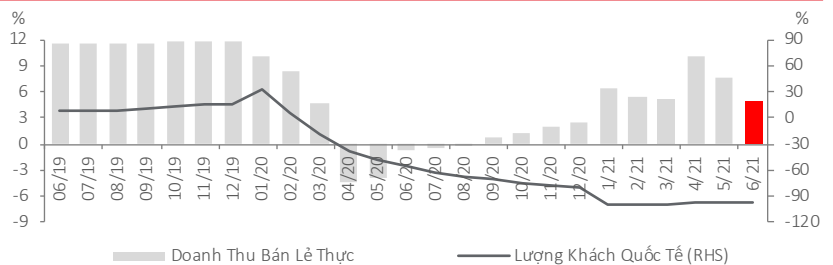
Mặc dù triển vọng tăng trưởng vẫn khá tích cực song để hoàn thành mục tiêu đề ra, theo tính toán của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tăng trưởng 6 tháng cuối năm đều phải trên mốc 7%. Đây là một con số rất áp lực trong bối cảnh diễn biến dịch Covid-19 còn phức tạp và nguồn cung và cầu hạn chế.

Tổng lượng bán lẻ và hàng hóa tiếp tục phục hồi dù nhiều địa phương thực hiện giãn cách xã hội tại các địa bàn có sự bùng phát của dịch, trong khi đó, du lịch tiếp tục gặp khó khăn khi khách nước ngoài đến Việt Nam vẫn giảm mạnh: Mặc dù dịch Covid-19 diễn biến phức tạp, tính chung 6 tháng đầu năm 2021, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng đạt 2.463,8 nghìn tỷ đồng, tăng 4,9% so với cùng kỳ năm trước. Hoạt động vận tải hành khách tiếp tục gặp khó khăn, với 1.813,5 triệu lượt khách vận chuyển, giảm 0,7% so với cùng kỳ năm trước. Khách du lịch quốc tế đến Việt Nam ước tính đạt 88,2 nghìn lượt người trong 6 tháng đầu năm 2021, giảm 97,6% so với cùng kỳ năm trước.

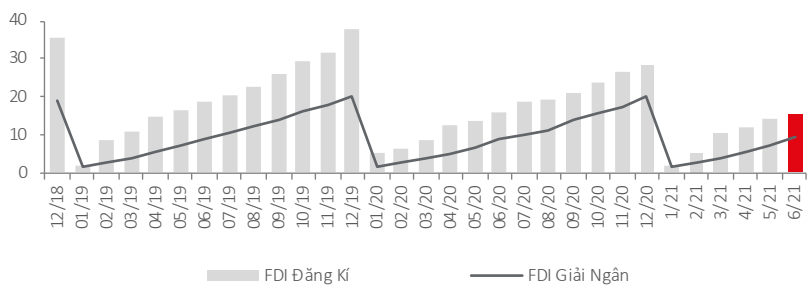
Biểu đồ 1: Tăng trưởng GDP (so cùng kỳ năm trước)



Biểu đồ 2: Tăng trưởng Bán lẻ và Khách quốc tế (lũy kế từ đầu năm, so cùng kỳ năm trước)



Biểu đồ 3: FDI, tỷ USD (số lũy kế từ đầu năm)



Nguồn: Tổng cục thống kê, Tổng cục hải quan Việt Nam

Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài giảm nhẹ so với cùng kỳ năm 2020: Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đạt mức 15,3 tỷ USD trong 6 tháng đầu năm 2021, chỉ bằng 97,4% so với cùng kỳ năm 2020. Tuy tổng vốn FDI sụt giảm so với cùng kỳ năm trước, vốn FDI giải ngân trong 6 tháng đầu năm đạt 9,24 tỷ USD, tăng 6,8% so với cùng kỳ.

Trong tổng số 18 ngành nghề thu hút FDI trong 6 tháng đầu năm 2021, công nghiệp chế biến, chế tạo vẫn dẫn đầu với tổng vốn đầu tư đạt

6,98 tỷ USD, chiếm 45,7% tổng vốn đầu tư đăng ký. Theo sau là ngành sản xuất, phân phối điện, với tổng vốn đầu tư 5,34 tỷ USD, chiếm gần 35% tổng vốn đầu tư đăng ký. Cuối cùng lần lượt là các lĩnh vực: kinh doanh bất động sản, hoạt động chuyên môn khoa học công nghệ. Về đối tác đầu tư, Singapore là nhà đầu tư lớn nhất và o Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2021, với tổng cộng 5,6 tỷ USD, chiếm 36,9% tổng vốn FDI đăng ký. Tiếp theo là các nhà đầu tư Nhật Bản và Hàn Quốc.

TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

CPI tăng nhẹ so với cùng kỳ năm

2020: CPI bình quân Q2.21 tăng 2,67% so với cùng kỳ năm trước, và CPI bình quân 6 tháng đầu năm 2021 tăng 1,47% so với bình quân cùng kỳ năm 2020.

Nguyên nhân chính khiến CPI tăng chủ yếu là do (1) giá xăng dầu trong nước đã điều chỉnh tăng 10 lần liên tiếp, bình quân 6 tháng đầu năm 2021 tăng 17,01%, làm CPI chung tăng 0,61 điểm phần trăm. (2) Nhóm giáo dục tăng 4,47% do thực hiện Nghị định 86/2015/NĐ-CP ngày 2/10/2015 điều chỉnh tăng giá học phí năm học 2020 - 2021 trong khung quy định. (3) Giá vật liệu bảo dưỡng nhà ở 6 tháng đầu năm nay tăng 5,03% so với cùng kỳ năm trước do giá xi măng, sắt, thép, cát tăng theo giá nguyên vật liệu đầu vào, góp phần thúc đẩy CPI chung tăng 0,1 điểm phần trăm.

Ở chiều ngược lại, có một số nguyên nhân làm giảm CPI 6 tháng đầu năm: (1) ảnh hưởng của dịch Covid-19 khiến người dân hạn chế đi lại; (2) Giá bán thực phẩm 6 tháng đầu năm giảm 0,39% so với cùng kỳ năm trước.

Cán cân thương mại chuyển từ xuất siêu trong Q1.21 sang nhập siêu trong Q2.21

Bất chấp làn sóng Covid-19 thứ 4, kim ngạch xuất nhập khẩu ước tính đạt 316,73 tỷ USD, tăng 32,2% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, giá trị xuất khẩu đạt 157,63 tỷ USD, tăng 28,4% so với cùng kỳ năm trước, trong khi giá trị nhập khẩu đạt 159,1 tỷ USD, tăng 36,1% so với cùng kỳ năm trước. Cán cân thương mại hàng hóa 6 tháng đầu năm 2021 ước tính nhập siêu 1,47 tỷ USD. Về thị trường xuất khẩu hàng hóa, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất với kim ngạch đạt 44,9 tỷ USD, tăng 42,6% so với cùng kỳ năm trước. Tiếp đến là Trung Quốc, EU, ASEAN, Hàn Quốc, và Nhật Bản. Về thị trường nhập khẩu hàng hóa, Trung Quốc là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch đạt 53,4 tỷ USD, tăng 53% so với cùng kỳ năm trước. Tiếp theo là thị trường Hàn Quốc đạt 25,2 tỷ USD, tăng 21,1% và Thị trường ASEAN đạt 20,9 tỷ USD, tăng 47,7%.

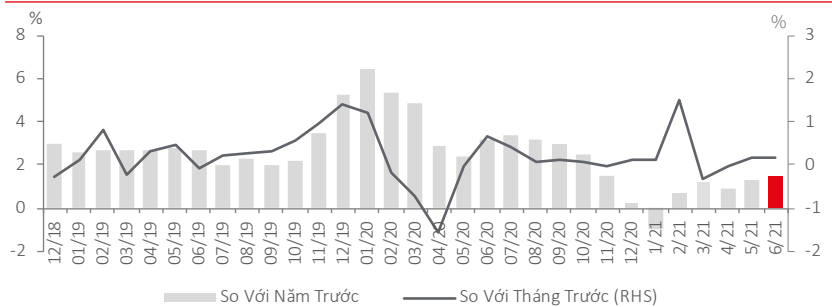
Doanh nghiệp đăng ký mới trong 6 tháng đầu năm gia tăng về cả số lượng và vốn đăng ký

Tính chung 6 tháng đầu năm 2021, cả nước có gần 67,1 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập mới với tổng số vốn đăng ký là 942,6 nghìn tỷ đồng và tổng số lao động đăng ký là 484,3 nghìn lao động, tăng 8,1% về số doanh nghiệp, tăng 34,3% về vốn đăng ký và giảm 4,5% về số lao động so với cùng kỳ năm trước. Vốn đăng ký bình quân một doanh nghiệp thành lập mới trong 6 tháng 2021 đạt 14,1 tỷ đồng, tăng 24,2% so với

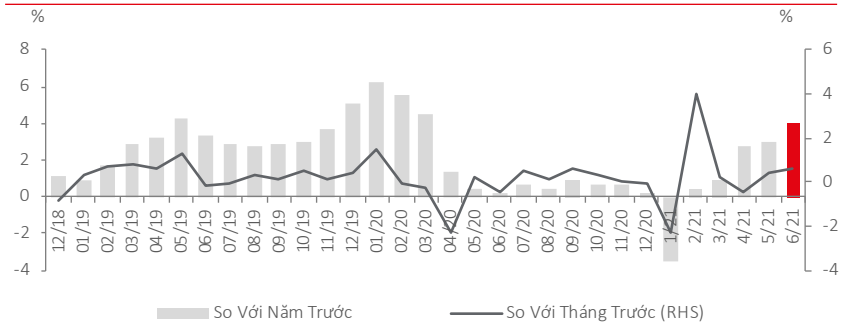
cùng kỳ năm trước. Số lượng doanh nghiệp ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể và hoàn tất thủ tục giải thể tăng 24,9% so với cùng kỳ năm 2020.

Trong khảo sát mới nhất, có 31,8% các doanh nghiệp chế tạo và sản xuất cho biết tình hình sản xuất kinh doanh gặp khó khăn. Cùng lúc đó, chỉ có 39,2% doanh nghiệp đánh giá xu hướng sẽ tốt lên trong nửa cuối năm 2021, chỉ số này thấp hơn nhiều so với mức 85,1% được ghi nhận ở quý trước đó.

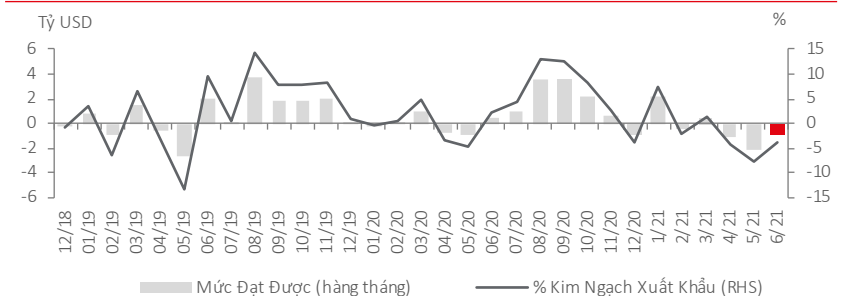
Biểu đồ 4: CPI – chỉ số chung



Biểu đồ 5: CPI – Nhà ở và vật liệu xây dựng



Biểu đồ 6: Cán cân thương mại



Nguồn: Tổng cục thống kê, Tổng cục hải quan Việt Nam

Giá thuê^[1]

USD 30,6

giá thuê thuần
trên m² NLA/tháng



Thay đổi giá thuê theo năm

-1,0%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



Không có nguồn cung mới

Trong Q2.21, thị trường không ghi nhận thêm nguồn cung mới ở tất cả các phân hạng. Hai tòa nhà văn phòng Hạng B bao gồm The Grace ở Quận 7 và Pearl 5 ở Quận 3 trì hoãn thời gian mở cửa chính thức tới Q3.21 do ảnh hưởng của làn sóng dịch thứ 4 diễn ra và o tháng cuối cùng của Q2.21

Giao dịch chủ yếu diễn ra ở các tòa nhà mới hoàn thành

Lượng hấp thụ thuần văn phòng Hạng A&B trong Q2.21 đạt hơn 5.000 m². Phần lớn các giao dịch trong quý diễn ra ở những tòa nhà mới có nhiều diện tích trống nhờ chủ nhà đưa ra các chính sách cho thuê mới thu hút. Các giao dịch tập trung ở các khách hàng thuộc nhóm ngành công nghệ, bất động sản, tài chính và quảng cáo. Thị trường hầu như chưa ghi nhận các giao dịch thành lập mới, chủ yếu vẫn tập trung vào các mục đích dời địa điểm hoặc mở rộng văn phòng.

Mặc dù lượng hấp thụ thuần dương, Q2.21 ghi nhận đến 23 trên 65 tòa nhà Hạng B bị sụt giảm diện tích hấp thụ thuần, trung bình một tòa nhà Hạng B tăng diện tích trống thêm 400m² trong quý này. Sự kéo dài của đại dịch đã ảnh hưởng rất nhiều đến tình hình kinh doanh của nhóm khách hàng trong phân khúc Hạng B. JLL tin rằng việc trả mặt bằng trước hạn, giảm diện tích văn phòng hay chuyển địa điểm với mục đích thắt chặt ngân sách sẽ tiếp tục phổ biến.

Giá thuê ổn định

Trong Q2.21, giá thuê trung bình văn phòng Hạng A&B ghi nhận ở mức 30,6 USD/m²/tháng, ổn định theo quý và giảm nhẹ theo năm. Giá thuê nhìn chung không thay đổi nhiều do chủ nhà vẫn đang duy trì được tỷ lệ lấp đầy yêu cầu. Tuy nhiên, trong bối cảnh nhu cầu suy giảm, các tòa nhà mới hoàn thành vẫn đang chịu áp lực lấp đầy diện tích trống, và vì vậy chủ nhà vẫn tiếp tục đưa ra nhiều chính sách thuê hấp dẫn cùng các điều khoản đàm phán linh hoạt để thu hút khách thuê mới.

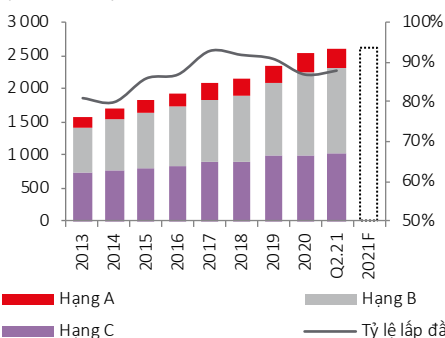
Triển vọng: Giá thuê dự kiến ổn định mặc dù nhu cầu suy giảm

Dự kiến nguồn cung mới rất hạn chế trong 6 tháng còn lại của năm 2021. Chỉ có hai tòa Hạng B sẽ khai trương và bổ sung thêm 20.000m² cho thị trường văn phòng. Nguồn cung Hạng A sẽ vẫn khan hiếm và tất cả tòa nhà hiện hữu đều ghi nhận tỷ lệ lấp đầy cao.

Nhu cầu dự kiến sẽ suy giảm trước tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp ở TPHCM. Tuy nhiên, điều này được bù đắp bởi bối cảnh nguồn cung mới hạn chế và tòa nhà hiện hữu đều ghi nhận tỷ lệ lấp đầy cao. Vì vậy giá thuê dự kiến sẽ ổn định ở mức 47 USD/m²/tháng cho phân khúc Hạng A và 26 USD/m²/tháng cho phân khúc Hạng B trong nửa cuối năm 2021.

Biểu đồ 7: Tổng nguồn cung lũy kế

('000 m² NLA)



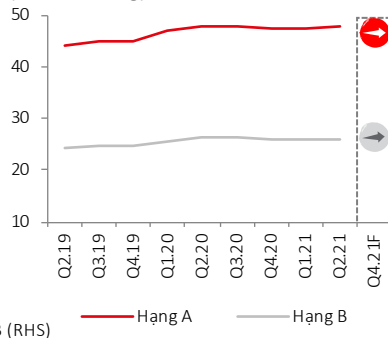
Chú thích:

[1] Giá thuê thuần trung bình của văn phòng Hạng A và Hạng B, chưa bao gồm VAT và phí quản lý.

Nguồn: Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 8: Giá thuê trung bình

(USD/m²/tháng)



Giá thuê^[1]

USD 37,5

giá thuê thuần
trên m² NLA/tháng



Thay đổi giá bán theo năm

+0,3%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



GHI CHÚ:

Tương ứng với sự phát triển của thị trường bán lẻ Việt Nam, chúng tôi thường xuyên đánh giá và cập nhật hệ thống phân loại, xếp hạng, cũng như phương pháp luận nhằm đảm bảo trọng tâm nghiên cứu phản ánh đúng tình hình thị trường.

Kể từ Q1.21, trong báo cáo này:

Nguồn cung sẽ bao gồm ba loại TTTM được phân loại như sau: TTTM cộng đồng, TTTM cấp vùng, và TTTM siêu vùng

Hiệu suất thị trường chỉ bao gồm các TTTM Trọng điểm (một tập hợp con của Nguồn cung trên) Đây là một trong những loại hình TTTM được quan tâm nhiều trên thị trường.

Vui lòng tham khảo phần Thuật ngữ để biết định nghĩa chi tiết về tất cả các thuật ngữ mới ở trên.

Cần lưu ý rằng bản sửa đổi này có thể sẽ dẫn đến một số thay đổi trong dữ liệu lịch sử.

Các trung tâm thương mại (TTTM) tiếp tục hoãn kế hoạch khai trương

TPHCM bắt đầu giãn cách xã hội từ đầu tháng 6, trong đó các Trung tâm bán lẻ ngừng phần lớn hoạt động, ngoại trừ các cửa hàng kinh doanh các loại hàng hóa, dịch vụ thiết yếu được phép mở cửa. Vì vậy, mặc dù đã hoàn thành xây dựng, một số TTTM tiếp tục hoãn kế hoạch khai trương tới cuối năm nay do ảnh hưởng của đại dịch Covid.

Giao dịch cho thuê suy giảm

Làn sóng dịch thứ 4 trong tháng cuối cùng của Q2.21 đi kèm với chính sách giãn cách xã hội nghiêm ngặt đã khiến giao dịch cho thuê ở các TTTM hạn chế. Tuy nhiên, tỷ lệ trống chưa có nhiều biến động, khu vực Trung tâm và Ngoài trung tâm^[2] lần lượt là 2,9% và 4,1%.

Điểm sáng của thị trường trong Q2.21 nằm ở sự kiện khai trương 3.000 m² của nhãn hàng siêu thị thể thao Decathlon và o cuối tháng 4 ở TTTM Vincom Megamall Thảo Điền. Trong khi hầu hết các chủ nhà vẫn chưa tuyên bố các kế hoạch cấu trúc khách thuê hay mặt bằng thuê vì những biến động chưa chắc chắn của đại dịch, khách thuê cũng áp dụng chiến lược chờ đợi để thích ứng.

Chủ nhà miễn giảm tiền thuê cho một tháng giãn cách xã hội

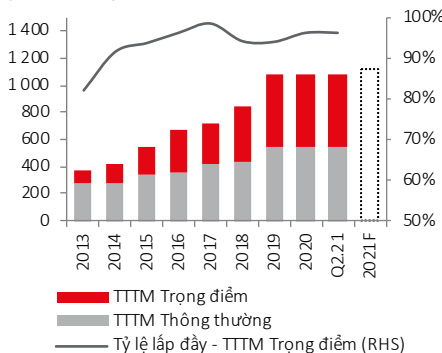
Tương tự thời điểm làn sóng dịch bùng phát vào Q2.20, hầu hết các chủ nhà TTTM có chủ trương miễn giảm tiền thuê cho khách thuê, áp dụng cho giai đoạn giãn cách toàn xã hội trong suốt T6.21. Vì vậy, giá thuê trung bình thực tế của các TTTM Trọng điểm ghi nhận đạt 70,4 USD/m²/tháng tại khu vực Trung tâm và 31,7 USD/m²/tháng thuộc khu vực Ngoài trung tâm, giảm 8,3% theo quý.

Triển vọng: Hiệu suất thị trường dự kiến giảm

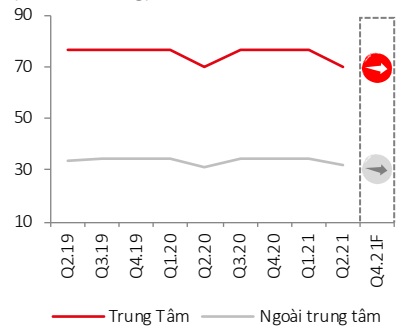
Tương lai thị trường bán lẻ TPHCM phụ thuộc rất nhiều vào kết quả kiểm soát dịch bệnh trong thời gian tới. Việc mở cửa trở lại các TTTM phụ thuộc nhiều vào tần suất của lượt khách ghé thăm, nếu không việc hoạt động trở lại sẽ không có ý nghĩa nhiều. Các nhãn hàng nội địa có thể sẽ chịu nhiều tác động và khó lòng trụ vững nếu dịch bệnh còn kéo dài, do áp lực tài chính lớn và đầu ra sản phẩm kém đa dạng, phụ thuộc chính và o nhu cầu trong nước. Đối với thương hiệu quốc tế mặc dù vẫn tiếp tục kế hoạch kinh doanh trong dài hạn nhưng các dự án mở rộng ngắn hạn sẽ suy yếu. Điều này sẽ dẫn tới khả năng kế hoạch khai trương các trung tâm bán lẻ mới trong năm 2021 bị trì hoãn, bao gồm TTTM Socar Mall và các TTTM thuộc khối để các dự án phức hợp do không đạt được tỷ lệ lấp đầy yêu cầu.

Đối với các TTTM hiện hữu, một số chủ nhà dự kiến sẽ có những đợt cơ cấu lại khách thuê và mặt bằng thuê, nhằm tạo ra bộ mặt mới cho các TTTM sau khi mở cửa trở lại sau dịch. Trong khi đó, giá thuê thực tế được dự báo sẽ duy trì ổn định hoặc tiếp tục giảm do chính sách miễn giảm hỗ trợ mùa dịch nếu tình hình không được cải thiện.

Biểu đồ 9: Tổng nguồn cung lũy kế
('000 m² NLA)



Biểu đồ 10: Giá thuê trung bình^[2]
(USD/m²/tháng)



Chú thích:

[1] Giá thuê thuần trung bình của các TTTM Trọng điểm, chưa bao gồm VAT và phí quản lý. Định nghĩa về TTTM Trọng điểm và phân hạng TTTM được chú thích ở phần Thuật ngữ

[2] Giá thuê thuần trung bình của các TTTM Trọng điểm được phân theo khu vực. Trong đó, Quận 1 được xem là khu vực trung tâm, Khu vực Ngoài trung tâm bao gồm các quận/huyện còn lại.

Nguồn: BP. Nghiên cứu JLL

Giá bán sơ cấp^[1]

USD 2.570

trên m² thông thủy



Thay đổi giá bán theo năm

-0,3%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Các dự án mới hoãn sự kiện mở bán do dịch bùng phát trở lại

Đợt bùng phát dịch vừa qua đã gây trì hoãn một loạt sự kiện mở bán và cản trở sự gia nhập thị trường của các dự án mới. Lượng mở bán mới [2] trong quý đạt tổng cộng 6.046 căn, tuy tăng 55% theo quý và 58% theo năm nhưng thấp hơn mức dự kiến. Nguồn cung mới chủ yếu đến từ các giai đoạn tiếp theo của các dự án lớn như Vinhomes Grand Park ở quận 9 và Pi City ở quận 12. Dự án Grand Marina ở quận 1 gây chú ý nhất trong các dự án mới mở bán mới. Với 243 căn hộ ở giai đoạn 1, đây là những căn hộ đầu tiên chính thức gia nhập phân khúc căn hộ Siêu sang tại TPHCM.

Các tiện ích nội khu thu hút nhu cầu mua để ở

Bất chấp đại dịch, nhu cầu thị trường trong Q2.21 vẫn tăng trưởng tích cực với khoảng 6.745 căn được giao dịch, tăng 72% so với cùng kỳ năm ngoái.

Lượng bán mạnh đến từ các dự án quy mô lớn nằm ở các quận ngoại thành với đầy đủ tiện ích nội khu, thu hút người mua với mục đích ở là chính. Trong đó, quận 9 và quận 12 dẫn đầu nhu cầu với hơn 1.677 và 711 căn được giao dịch thành công, nhờ vào chất lượng phát triển tốt của các dự án đô thị tích hợp tại hai khu vực này.

Sự xuất hiện của phân khúc Siêu sang làm tăng mặt bằng giá giỏ hàng Cao cấp

Sự kiện mở bán của một dự án Siêu sang trong 2Q21 đã thúc đẩy giá bán sơ cấp trung bình của phân khúc này lên 4.905 USD/m², tăng 5,7% theo quý và 8,3% theo năm.

Giá bán căn hộ trung bình thị trường sơ cấp giảm 0.3% so với cùng kỳ năm trước, do các dự án Trung cấp có mức giá bán thấp hơn mức trung bình chiếm lĩnh giỏ hàng. Tuy nhiên, giá bán trung bình trên một dự án tiếp tục đà tăng trưởng với 4-5% so với cùng kỳ năm ngoái. Sự leo thang của chi phí nguyên vật liệu xây dựng cũng góp phần vào xu hướng tăng giá này. Cũng cần phải lưu ý rằng, để duy trì sức mua, các chủ đầu tư đã đưa ra chiến lược bán hàng hấp dẫn. Trong đó đáng chú ý nhất là chương trình tiến độ thanh toán giãn, cho phép người mua vay tới 100% giá trị căn nhà và miễn lãi suất vay lên đến 20 tháng^[3].

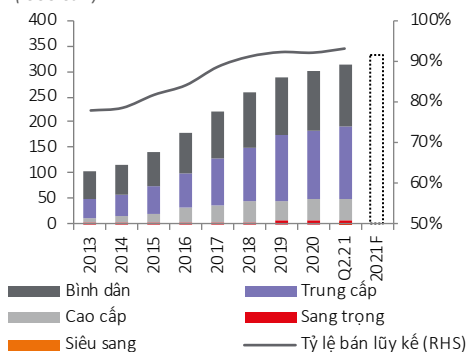
Triển vọng: Những thách thức mới đối với thị trường bất động sản

Làn sóng Covid thứ 4 tác động mạnh mẽ vào thị trường TP HCM khiến nguồn cung mới bị ảnh hưởng. Nhu cầu làm việc tại nhà gia tăng trong và có thể kéo dài sau đại dịch đã bắt đầu hình thành ý tưởng thiết kế không gian làm việc trong ngôi nhà tương lai, JLL dự báo các chủ đầu tư sẽ sớm nắm bắt nhu cầu này để có sản phẩm phù hợp với thị hiếu.

Trong bối cảnh kinh tế bất ổn, tâm lý đầu tư và o bất động sản gia tăng sẽ khiến giá bán căn hộ tiếp tục đà tăng trưởng theo tâm lý thị trường, từ đó mức giá trung bình ở tất cả các phân khúc có khả năng sẽ tăng lên đạt mức cao mới.

Biểu đồ 11: Tổng nguồn cung lũy kế^[2]

('000 căn)



Chú thích:

[1] Giá không bao gồm VAT và phí bảo trì.

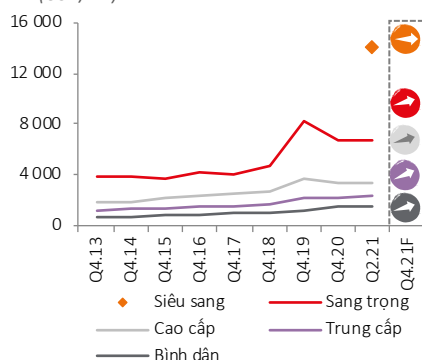
[2] Các dự án chung cư chỉ được xem là mở bán chính thức khi chúng được phép ký Hợp đồng mua bán (sau khi xây xong phần móng).

[3] Thay vì đồng tiền mặt, chủ sở hữu có thể vay Ngân hàng bằng cách sử dụng tài sản đảm bảo từ tài sản hiện có của mình.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 12: Giá bán sơ cấp trung bình

(USD/m²)



TPHCM và Các Tỉnh Lân Cận^[1] | Thị trường Nhà liền thổ

Giá bán sơ cấp^[2]

USD 2.849

trên m² đất



Thay đổi giá bán theo năm

+15,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nguồn cung mở bán vẫn sôi động ở các tỉnh lân cận TPHCM

Lượng mở bán Nhà liền thổ mới^[3] của thị trường TPHCM và các tỉnh lân cận trong Q2.21 đạt 1.843 căn. Trong đó, nguồn cung mới ở TPHCM vẫn còn hạn chế với chỉ 173 căn được tung ra trong quý và chủ yếu đến từ các dự án Nhà phố quy mô nhỏ ở quận Tân Phú và quận 12. Tỉnh Đồng Nai ghi nhận lượng mở bán mới cao nhất, chiếm 50,3% nguồn cung mới với 927 căn, bỏ xa tỉnh đứng thứ hai là BR-VT với 504 căn. Tuy nhiên, hầu hết lượng mở bán này đã điễn ra trước khi làn sóng Covid-19 thứ 4 tác động đến thị trường, vốn đã khiến nhiều sự kiện mở bán bị trì hoãn.

Nhu cầu ổn định, nhưng bị chậm vào cuối quý do ảnh hưởng của đại dịch

Tổng lượng giao dịch của toàn khu vực TPHCM và các tỉnh lân cận đạt 1.781 căn, giảm nhẹ 8,8% so với quý trước. Tương ứng với nguồn cung hạn chế, TPHCM chỉ ghi nhận 183 căn bán ra, giảm 41,2% theo quý. Tương tự, Bình Dương và Long An chỉ ghi nhận hơn 100 căn được giao dịch tại mỗi tỉnh. Trong khi đó, đa phần lượng bán đến từ các dự án tích hợp quy mô lớn ở Đồng Nai và BR-VT với số căn bán được lần lượt là 865 và 500 căn. Cần phải lưu ý rằng hầu hết giao dịch trên đã diễn ra vào tháng 4 và đầu tháng 5. Làn sóng dịch lần thứ 4 phần nào đã làm giảm số lượng giao dịch và vào cuối Q2.21 do các sự kiện bán hàng và các hoạt động tham quan thực tế dự án bị ngăn trở.

Giá tăng đi kèm với chính sách bán hàng hấp dẫn

Trong Q2.21, giá bán sơ cấp trung bình của Nhà liền thổ ở thị trường TPHCM và các tỉnh lân cận đạt 2.849 USD/m² đất. Thị trường tiếp tục ghi nhận mức giá tăng mạnh, với mức tăng 15,9% theo năm và 7,9% theo quý. Mức tăng này chủ yếu đến từ các dự án tích hợp quy mô lớn ở TP Thủ Đức, Đồng Nai, Long An, và những dự án nằm ở khu vực có mật độ đô thị hóa cao như ở Bình Dương.

Để thích nghi với đợt dịch lần này, nhiều chủ đầu tư đã áp dụng phương pháp bán hàng trực tuyến để quảng bá sản phẩm, cùng với đó là nhiều chính sách bán hàng hấp dẫn được tung ra như lịch thanh toán dài hơn, lãi suất bằng không trong kỳ hạn dài hơn, cùng nhiều quà tặng giá trị khác.

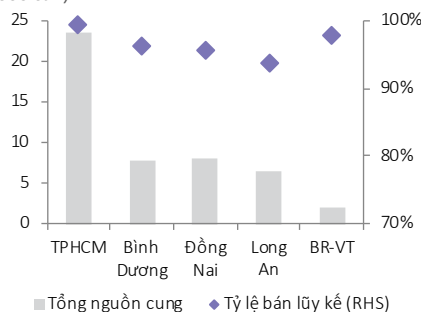
Triển vọng: Các tỉnh vệ tinh sẽ vẫn là tâm điểm của loại hình Nhà liền thổ.

Tình hình dịch Covid-19 gây ảnh hưởng đến tiến độ bán hàng cùng với những vướng mắc pháp lý hiện hữu ở TPHCM sẽ khiến tổng nguồn cung Nhà liền thổ trong phần còn lại của năm 2021 dao động mạnh trong khoảng 1.000 – 1.500 căn. Trong khi đó, các tỉnh vệ tinh sẽ có nguồn cung mới dồi dào, vào khoảng 4.000 căn chủ yếu tập trung ở Đồng Nai và BR-VT.

Với quỹ đất hạn chế ở TPHCM và sự gia nhập của các dự án tích hợp chất lượng cao ở các tỉnh vệ tinh, giá bán sơ cấp trung bình của loại hình Nhà liền thổ tại khu vực TPHCM và các tỉnh lân cận được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ.

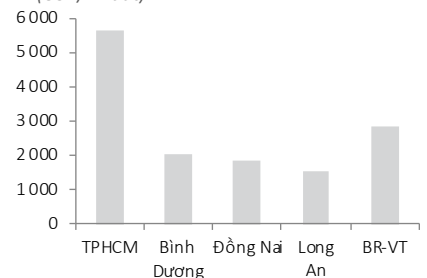
Biểu đồ 13: Tổng nguồn cung lũy kế^[2]

('000 căn)



Biểu đồ 14: Giá bán sơ cấp trung bình

(USD/m² đất)



Chú thích:

[1] Khu vực TP Hồ Chí Minh và Các Tỉnh Lân Cận trong báo cáo này bao gồm các tỉnh TPHCM, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa – Vũng Tàu và Long An.

[2] Giá bán chưa bao gồm VAT và phí bảo trì. Giá bán trên m² đất = tổng giá trị căn / tổng diện tích đất của căn nhà.

[3] Các dự án Nhà liền thổ chỉ được xem là mở bán chính thức khi chúng được phép ký Hợp đồng mua bán (sau khi xây xong cơ sở hạ tầng).

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Giá thuê đất^[2]

USD 113

trên m²/chu kỳ thuê



Thay đổi giá thuê theo năm

+7,1%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Giá thuê NXXS^[3]

USD 4,5

giá thuê thuần
trên m² GFA/tháng



Thay đổi giá thuê theo năm

+0.5%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nguồn cung mới về đất công nghiệp được bổ sung tại miền Nam

Thị trường đất khu công nghiệp cho thuê ở miền Nam ghi nhận thêm nguồn cung mới từ khu công nghiệp Trần Anh Tân Phú tại huyện Đức Hòa, tỉnh Long An do Trần Anh Group làm chủ đầu tư, nâng tổng diện tích đất công nghiệp cho thuê tại miền Nam lên 25.220 hecta. Bên cạnh hai tỉnh công nghiệp lâu đời là Bình Dương và Đồng Nai, Long An dần dần tăng cường vị thế là một địa điểm đầu tư hấp dẫn phát triển công nghiệp bền vững mới. Trong khi đó, dưới tác động của làn sóng dịch Covid-19 lần thứ 4, thị trường NXXS chưa ghi nhận nguồn cung mới trong quý này, nguồn cung hiện hữu vẫn đạt 3,2 triệu m² sàn.

Tỷ lệ lấp đầy ổn định

Nhờ vào các chỉ số kinh tế lạc quan, cùng với nhiều lợi thế độc đáo vốn có của đất nước, thị trường BĐS công nghiệp tại Việt Nam vẫn giữ vững tiềm năng to lớn và thu hút các nhà sản xuất và chuỗi cung ứng logistics. Trong Q2.21, JLL ghi nhận nhiều giao dịch được hoàn tất tại BR – VT bất chấp đại dịch bùng phát, các thỏa thuận thuê đất chủ yếu đến từ các nhà sản xuất công nghiệp nặng cần quỹ đất lớn. Tỷ lệ lấp đầy KCN và NXXS đạt lần lượt 85% và 86%. Trong đó, đất khu công nghiệp ghi nhận các giao dịch mới trong lúc đại dịch bùng phát thể hiện rằng cả chủ đầu tư và khách thuê đã dần tìm ra các phương án đồng hành cùng đại dịch để tiếp tục hoạt động. Ngược lại NXXS ghi nhận sự mở rộng kinh doanh của các doanh nghiệp hiện hữu hơn là những doanh nghiệp mới.

Giá đất tiếp tục đà tăng trưởng, nhưng giá thuê NXXS chững lại

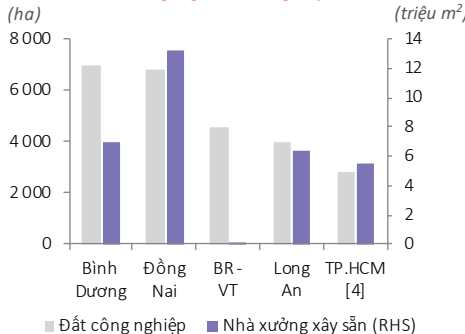
Đất công nghiệp được xem là hình thức đầu tư sản xuất lâu dài vẫn luôn giữ đà tăng trưởng giá mạnh mẽ qua các năm. Trong Q2.21, các chủ đầu tư khu công nghiệp tại phía Nam đã thiết lập đỉnh giá trung bình mới là 113 USD/m²/chu kỳ thuê, tăng 7,1% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong khi giá thuê NXXS đạt trung bình ở mức 4,5 USD/m²/tháng cho toàn khu vực, chỉ tăng 0,5% so với cùng kỳ năm ngoái do đại dịch bùng phát, gây ảnh hưởng lớn cho các hoạt động cho thuê của loại hình bất động sản xây sẵn này.

Triển vọng: Cơ sở hạ tầng hoàn thiện sẽ thúc đẩy giá thuê tiếp tục tăng

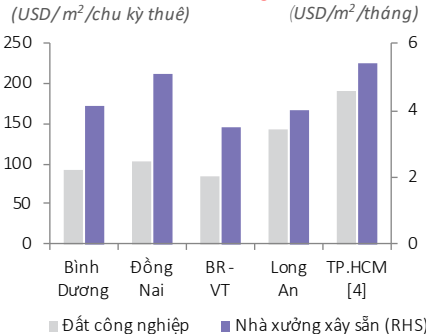
Những thành công nhất định trong việc kiểm soát dịch bệnh của Việt Nam đã khiến các nhà đầu tư tự tin hơn với tiềm năng phát triển của đất nước. Với triển vọng lạc quan đối với nền sản xuất của đất nước trong tương lai, chính quyền các tỉnh không ngừng cải thiện và xây dựng mới hệ thống cơ sở hạ tầng, điển hình các dự án cao tốc Phan Thiết – Dầu Giây, Biên Hòa – Vũng Tàu, Bến Lức – Long Thành, tất cả đều nằm ở các thị trường công nghiệp chủ lực xung quanh TPHCM. Giá thuê đất công nghiệp tại miền Nam dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng.

Đối với loại hình NXXS, khoảng 940.000 m² mới sẽ được tung ra thị trường vào cuối năm 2021 nếu tình hình dịch bệnh được kiểm soát và thị trường hồi phục trở lại.

Biểu đồ 15: Tổng nguồn cung lũy kế



Biểu đồ 16: Giá thuê trung bình



Chú thích:

[1] Khu vực Nam Bộ trong báo cáo này bao gồm các tỉnh TPHCM, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa – Vũng Tàu và Long An.

[2] Giá thuê trung bình chưa bao gồm phí duy tu hạ tầng, phí dịch vụ và thuế VAT. Chu kỳ thuê là số năm được phép hoạt động còn lại của KCN.

[3] Giá thuê chưa bao gồm VAT và phí dịch vụ.

[4] Tổng nguồn cung/giá thuê đất KCN của TPHCM không bao gồm Khu công nghệ cao Sài Gòn và Khu phần mềm Quang Trung do tính chất đặc thù của khu công nghệ cao.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Giá thuê^[1]

USD 18,7

giá thuê thuần
trên m² NLA/tháng



Thay đổi giá thuê theo năm

+6,5%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



Đợt bùng phát dịch thứ tư làm trì hoãn nguồn cung mới

Tình hình dịch bệnh căng thẳng khiến nhiều dự án dự kiến mở cửa vào Q2.21 phải đẩy lùi kế hoạch sang quý sau. Diện tích trống của văn phòng Hạng A&B trong quý đạt khoảng 210.442 m² sà n, giảm 1,2% so với quý trước. Diện tích trống chia đều cho cả hai phân khúc Hạng A và Hạng B, chiếm tỷ trọng tương ứng là 51% và 49% và chủ yếu đến từ các tòa nhà mới gia nhập thị trường từ năm 2020.

Các công ty công nghệ dẫn dắt nguồn cầu

Mặc dù dịch bệnh bất ngờ bùng phát trở lại kể từ tháng 5 năm 2021, thị trường văn phòng Hạng A&B vẫn ghi nhận tỷ lệ hấp thụ thuần dương, khiến tỷ lệ lấp đầy đạt mức 87,8%. Ở phân khúc Hạng A, nhu cầu chủ yếu được thúc đẩy bởi các giao dịch lớn (khoảng 500 - 1.000m²) đến từ các công ty công nghệ, thương mại điện tử (TMĐT), xây dựng và hóa chất. Một trong những giao dịch nổi bật nhất trong quý là hơn 2.000 m² mở rộng văn phòng của Công ty TMĐT Shoppe tại tòa Capital Place. Trong khi đó, ở phân khúc Hạng B nhờ mức giá thuê hấp dẫn, các tòa nhà tại khu vực phía tây thành phố bao gồm quận Cầu Giấy và Đống Đa đều ghi nhận nhiều giao dịch lớn đến từ các công ty công nghệ thông tin, phần lớn phục vụ cho nhu cầu mở rộng và dời địa điểm.

Giá thuê giữ ổn định trên toàn thị trường

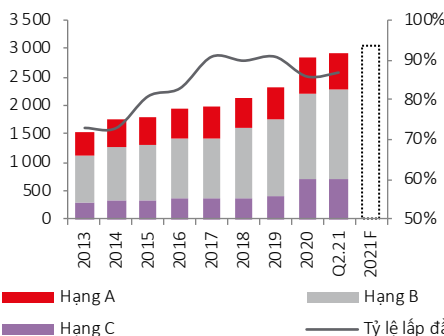
Giá thuê trung bình Q2.21 của thị trường Hạng A&B giữ ổn định ở mức 18,7 USD/m²/tháng, giảm 0,23% theo quý và tăng 6,5% theo năm. Mức tăng giá theo năm này diễn ra chủ yếu nhờ giá chào thuê cao từ các tòa nhà Hạng A mới ra nhập thị trường từ cuối năm 2020. Trong đó, các tòa nhà hiện hữu đang hoặc giữ giá hoặc giảm nhẹ giá thuê trong bối cảnh dịch bệnh diễn biến phức tạp. Các chủ nhà ở những tòa nhà mới hiện đang có diện tích trống lớn vẫn tiếp tục đưa ra các ưu đãi thuê hấp dẫn, và linh hoạt trong đàm phán điều khoản cho thuê để thu hút khách thuê mới trong giai đoạn khó khăn này.

Triển vọng: Nguồn cung nổi bật- tòa nhà TechnoPark Tower

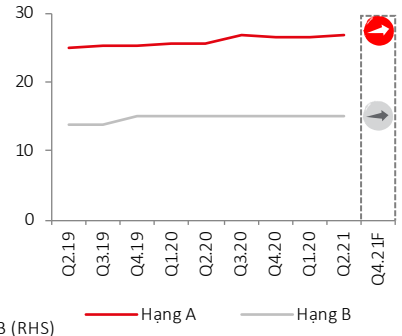
Trong nửa cuối năm 2021, thị trường sẽ chào đón khoảng 117.000 m² sà n văn phòng (NFA) đến từ dự án TechnoPark Tower tại huyện Gia Lâm. Đây là tòa nhà văn phòng đầu tiên đạt được chứng chỉ công trình xây dựng xanh (LEED) tại Hà Nội và thiết lập các tiêu chuẩn mới về chất lượng nguồn cung văn phòng trên thị trường. Khách thuê chủ lực của tòa Techno Park dự kiến là nhóm các công ty công nghệ, đánh dấu một xu hướng nguồn cầu mới khi mà chất lượng tòa nhà được ưu tiên hơn vị trí.

Trong bối cảnh các doanh nghiệp có xu hướng thắt chặt tài chính và cần hỗ trợ từ chủ nhà, giá thuê thuần trung bình được kỳ vọng sẽ duy trì ổn định hoặc giảm nhẹ nhằm thúc đẩy diện tích hấp thụ trong ngắn hạn và trung hạn.

Biểu đồ 17: Tổng nguồn cung lũy kế
('000 m² NLA)



Biểu đồ 18: Giá thuê trung bình
(USD/m²/tháng)



Chú thích:

[1] Giá thuê thuần trung bình của văn phòng Hạng A và Hạng B, chưa bao gồm VAT và phí quản lý.

[2] Khu vực Trung tâm bao gồm các quận Hoàn Kiếm (khu lõi trung tâm), Đống Đa, Ba Đình và Hai Bà Trưng. Khu vực Ngoài trung tâm bao gồm tất cả các quận/huyện còn lại.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Giá thuê^[1]

USD 32,25

giá thuê thuần
trên m² NLA/tháng



Thay đổi giá bán theo năm

+0,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



GHI CHÚ:

Tương ứng với sự phát triển của thị trường bán lẻ Việt Nam, chúng tôi thường xuyên đánh giá và cập nhật hệ thống phân loại, xếp hạng, cũng như phương pháp luận nhằm đảm bảo trọng tâm nghiên cứu phản ánh đúng tình hình thị trường.

Kể từ Q1.21, trong báo cáo này:

Nguồn cung sẽ bao gồm ba loại TTTM được phân loại như sau: TTTM cộng đồng, TTTM cấp vùng, và TTTM siêu vùng

Hiệu suất thị trường chỉ bao gồm các TTTM Trọng điểm (một tập hợp con của Nguồn cung trên) Đây là một trong những loại hình TTTM được quan tâm nhiều trên thị trường.

Vui lòng tham khảo phần Thuật ngữ để biết định nghĩa chi tiết về tất cả các thuật ngữ mới ở trên.

Cần lưu ý rằng bản sửa đổi này có thể sẽ dẫn đến một số thay đổi trong dữ liệu lịch sử.

Không có dự án mới hoàn thành trong quý

Thị trường bán lẻ tại Hà Nội khá im ắng trong quý này do không có nguồn cung mới gia nhập thị trường. Tình hình dịch bệnh phức tạp cùng với chính sách giãn cách xã hội đã khiến một vài TTTM phải hoãn kế hoạch khai trương đến nửa cuối năm. Vì vậy, nguồn cung của thị trường bán lẻ Hà Nội giữ ổn định trong Q2.21, với khoảng 530,000 m² sàn cho thuê ở các TTTM Trọng điểm, chiếm 62% tổng nguồn cung sàn bán lẻ của thành phố.

Nguồn cầu hồi phục nhẹ ở các thương hiệu nước ngoài

Đa số các TTTM Trọng điểm tại Hà Nội ghi nhận tỷ lệ lấp đầy trên 90% với tỷ lệ trống toàn thị trường giữ vững ở mức 9,4% tính đến hết Q2.21. Tình hình dịch bệnh căng thẳng khiến các giao dịch mới trong quý này chủ yếu là các giao dịch nhỏ và vừa, phần lớn diễn ra tại khu vực Trung tâm. Chính vì vậy, tỷ lệ lấp đầy của các TTTM Trọng điểm ở khu vực này tăng nhẹ 0,4% theo quý, và đạt 88,4% trong Q2.21. Trái lại, tỷ lệ lấp đầy đầy TTTM Trọng điểm tại khu vực Ngoài Trung tâm đạt 90,9%, giảm 0,1% theo quý do một vài thương hiệu trả lại mặt bằng.

Thực tế các giao dịch trong Q2.21 cho thấy thị trường bán lẻ Hà Nội vẫn duy trì sức hút đối với các thương hiệu nước ngoài. Một trong những nhãn hàng nổi bật nhất có thể kể đến như Jaguar Land Rover – thương hiệu xe ô tô nổi tiếng vừa khai trương Studio trải nghiệm tại Tràng Tiền Plaza, hay thương hiệu thời trang Hàn Quốc Hazy tiếp tục mở rộng chuỗi cửa hàng của mình tại Vincom Bà Triệu.

Giá thuê tăng nhẹ trong Trung tâm và giữ ổn định tại khu vực Ngoài Trung tâm

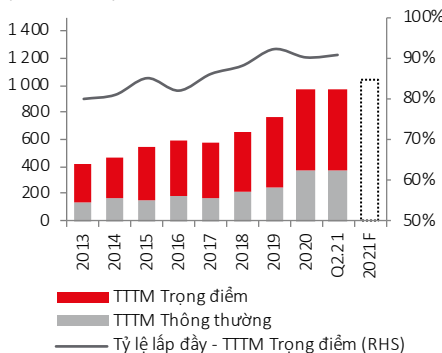
Giá thuê trung bình của các TTTM Trọng điểm tại Hà Nội đạt 32,25 USD/m²/tháng, tăng nhẹ ở khu vực Trung tâm và giữ ổn định tại khu vực Ngoài Trung tâm. Nhờ vào hiệu suất hoạt động ổn định và thu hút được sự chú ý của các thương hiệu cao cấp nước ngoài, giá thuê tại khu vực Trung tâm Thành phố đạt 62,8 USD/m²/tháng, tăng 1,1% theo quý. Trong khi đó, giá thuê tại các quận Ngoài Trung tâm giữ ổn định ở mức 28,6 USD/m²/tháng do ảnh hưởng kéo dài của dịch bệnh. Một số chủ nhà đang áp dụng chính sách miễn tiền thuê hoặc giảm giá theo mức độ ảnh hưởng để hỗ trợ các nhóm khách hàng chịu thiệt hại nặng, thông thường là ngành hàng Ăn uống và Vui chơi - Giải trí.

Triển vọng: Thị trường duy trì sự ổn định

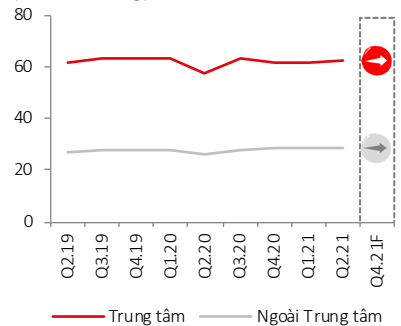
Nửa cuối năm 2021, thị trường bán lẻ Hà Nội dự kiến chào đón 76.165 m² sàn cho thuê, trong đó nổi bật nhất là TTTM Vincom Mega Mall Smart City ở quận Nam Từ Liêm. Việc khai trương các trung tâm bán lẻ trong năm 2021 đã bị trì hoãn nhiều lần do dịch và vì vậy sẽ còn tùy thuộc rất nhiều vào tình hình kiểm soát dịch bệnh trong sáu tháng tới.

Giá thuê được dự kiến sẽ giữ ổn định đến cuối năm và được kỳ vọng sẽ hồi phục từ năm 2022 sau khi tình hình dịch bệnh được kiểm soát.

Biểu đồ 19: Tổng nguồn cung lũy kế
(*000 m² NLA)



Biểu đồ 20: Giá thuê trung bình^[2]
(USD/m²/tháng)



Chú thích:

[1] Giá thuê thuần trung bình của các TTTM Trọng điểm, chưa bao gồm VAT và phí quản lý. Định nghĩa về TTTM Trọng điểm và phân hạng TTTM được chú thích ở phần Thuật ngữ

[2] Giá thuê thuần trung bình của các TTTM Trọng điểm được phân theo khu vực. Trong đó, [2] Khu vực Trung tâm bao gồm các quận Hoàn Kiếm (khu lõi trung tâm), Đống Đa, Ba Đình và Hai Bà Trưng. Khu vực Ngoài trung tâm bao gồm tất cả các quận/huyện còn lại.

Nguồn: BP. Nghiên cứu JLL

Giá bán sơ cấp^[1]

USD 1.560

trên m² thông thủy



Thay đổi giá thuê theo năm

+4,7%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Khan hiếm nguồn cung mới do ảnh hưởng của làn sóng Covid thứ tư

Lượng mở bán căn hộ chính thức chỉ đạt 2.067 căn trong Q2.21, giảm 43,3% so với quý trước. Trong bối cảnh dịch bệnh bùng phát đi kèm với các biện pháp giãn cách xã hội, thị trường chứng kiến rất ít dự án mới được mở bán trong quý này do hầu hết các sự kiện mở bán đều bị hoãn lại. Thay vào đó, chủ đầu tư tập trung xử lý lượng hàng tồn kho còn lại của các dự án đang triển khai. The Metroline phân khu Sakura tại dự án Đại đô thị Vinhomes Smart City là điểm sáng duy nhất trong quý, cung cấp 703 căn hộ mở bán mới ra thị trường.

Căn hộ diện tích nhỏ tại các khu Đại đô thị là sản phẩm được ưu chuộng

Song song với nguồn cung khan hiếm, tổng lượng bán trong quý đạt 2.726 căn, giảm 14,9% so với quý trước. Các khu vực ngoại thành bao gồm quận Nam Từ Liêm và Gia Lâm dẫn đầu thị trường về số lượng căn hộ tiêu thụ, đóng góp lần lượt 44% và 18% tổng số căn bán được. Quận Cầu Giấy cũng ghi nhận lượng giao dịch khá sôi động, chiếm 12% thị phần.

Tỷ lệ hấp thụ tiếp tục duy trì trên mức 90% trong vòng 5 năm trở lại đây, phản ánh nhu cầu mua nhà mạnh mẽ với phần lớn người mua có nhu cầu ở thực. Tính theo số căn bán trên mỗi dự án, nguồn cầu cao hơn ghi nhận tại các dự án nằm trong các Đại đô thị quy mô lớn phát triển bởi chủ đầu tư uy tín đi kèm dịch vụ tiện ích đồng bộ. Các sản phẩm căn hộ có diện tích nhỏ, tổng giá trị căn có mức giá vừa túi tiền được lựa chọn nhiều nhất.

Giá bán ổn định trong quý

Giá bán sơ cấp duy trì mức ổn định, trung bình đạt 1.560 USD/m² trong Q2.21. Chủ đầu tư có xu hướng tăng giá bán niêm yết trong quý này nhưng bù lại bằng các chính sách chiết khấu cao và các gói cho vay hỗ trợ lãi suất hấp dẫn. Trong khi đó, giá bán trên thị trường thứ cấp tăng 2,2% theo quý, chủ yếu do một số dự án phân khúc Sang trọng đã bán hết trong quý trước gia nhập rõ hàng thứ cấp trên thị trường trong quý này.

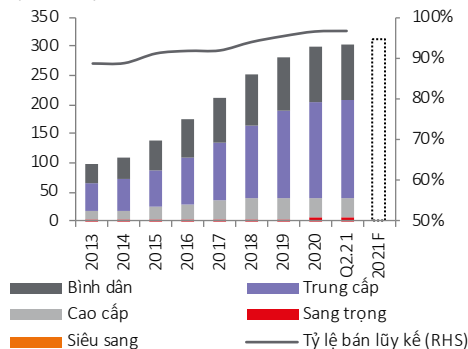
Triển vọng: Thị trường sắp chào đón phân khúc căn hộ Siêu sang

Mặc dù quy trình phê duyệt dự án mới đã phần nào được được nới lỏng, làn sóng Covid thứ 4 tiếp tục gây ảnh hưởng đến nguồn cung và quy mô mở bán của các chủ đầu tư. Vì thế, JLL điều chỉnh nguồn cung dự báo cho nửa cuối năm 2021 xuống còn 10,000 – 15,000 căn. Nhu cầu mua nhà để ở dự kiến sẽ tiếp tục ổn định.

Giá bán căn hộ được dự báo tiếp tục tăng trong nửa cuối năm 2021, dẫn dắt bởi nguồn cung hạn chế trong khi giá vật liệu xây dựng tăng cao trong thời gian gần đây. Ngoài ra, thị trường sắp chào đón sản phẩm Nhà ở có thương hiệu thuộc phân khúc Siêu sang tại Quận Hoàn Kiếm, với giá bán dự kiến đạt mốc cao nhất trong lịch sử thị trường căn hộ bán từ lúc hình thành tới nay.

Biểu đồ 21: Tổng nguồn cung lũy kế^[2]

('000 căn)



Chú thích:

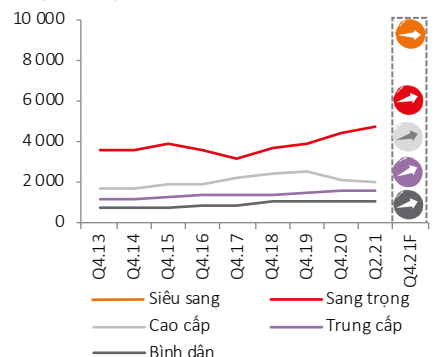
[1] Giá không bao gồm VAT và phí bảo trì.

[2] Các dự án chung cư chỉ được xem là mở bán chính thức khi chúng được phép ký Hợp đồng mua bán (sau khi xây xong phần móng).

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 22: Giá bán sơ cấp trung bình

(USD/m²)



Hà Nội và Các Tỉnh Lân Cận^[1] | Thị trường Nhà liền thổ

Giá bán sơ cấp^[1]

USD 4.941

trên m² đất



Thay đổi giá bán theo năm

+28,2%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nguồn cung giảm dưới tác động của đại dịch

Lượng mở bán Nhà liền thổ mới^[3] của khu vực Hà Nội và các tỉnh lân cận đạt 845 căn, giảm 27,1% so với quý trước. Các khu đô thị mới quy mô lớn ở Hà Nội như Vinhomes Ocean Park, Hinode Royal Park và An Lạc Green Symphony đóng góp lên đến 60.7% tổng nguồn cung mới. Trong khi đó, dưới tác động của đợt bùng phát dịch lần thứ 4, lượng mở bán của bốn tỉnh lân cận Hà Nội tiếp tục hạn chế với chỉ 151 căn từ các dự án Nhà liền thổ quy mô vừa và nhỏ ở Bắc Ninh và Vĩnh Phúc. Hai tỉnh Hưng Yên và Hải Phòng không ghi nhận nguồn cung mới trong quý này.

Lượng giao dịch suy giảm theo nguồn cung, nhưng tâm lý thị trường vẫn tốt

Thị trường Hà Nội và các tỉnh lân cận ghi nhận 694 căn được bán hết trong Q2.21, góp phần thúc đẩy tỷ lệ bán lũy kế của toàn bộ thị trường lên đến 98,7%. Số căn bán giảm 48,6% theo quý do nguồn cung mới sụt giảm trong khi lượng hàng tồn chủ yếu là những căn có diện tích lớn khó thu hút người mua.

Tỷ lệ bán tính trên lượng mở bán mới vẫn duy trì ở mức cao phản ánh tâm lý thị trường còn rất tốt. Ở Hà Nội, tỷ lệ bán mới trong Q2.21 đạt 67% với 470 căn được bán hết trên 694 căn chào bán mới. Nhu cầu có xu hướng tập trung ở các khu đô thị ở phía Tây Hà Nội như Hoài Đức và Hà Đông, vốn đã được đầu tư hạ tầng bài bản với đầy đủ các tiện ích. Trong khi đó, bốn tỉnh lân cận Hà Nội ghi nhận tỷ lệ bán mới đạt 86%. Đáng chú ý, mặc dù là tâm điểm của đợt dịch vừa qua, tỉnh Bắc Ninh vẫn ghi nhận lượng giao dịch cao nhất lên đến 130 căn.

Giá sơ cấp tiếp tục tăng mạnh

Trong Q2.21, giá bán sơ cấp trung bình của thị trường Hà Nội và các tỉnh lân cận đạt 4.941 USD/m² đất. Toàn miền Bắc ghi nhận giá Nhà liền thổ tăng trưởng mạnh mẽ với mức tăng trung bình khoảng 28,2% theo năm và 15,5% theo quý. Ở Hà Nội, mức tăng giá cao nhất được ghi nhận ở huyện Hoài Đức, lên đến 42,8% theo năm do sự gia nhập của dự án An Lạc Green Symphony được đầu tư bài bản, vì vậy có giá bán cao hơn mức trung bình toàn huyện. Trong khi đó, ở bốn tỉnh vệ tinh, mức tăng cao nhất thuộc về các sản phẩm thuộc khu đô thị Ecopark ở Hưng Yên với mức tăng trung bình khoảng 25,3% theo năm nhờ chất lượng phát triển dự án tốt.

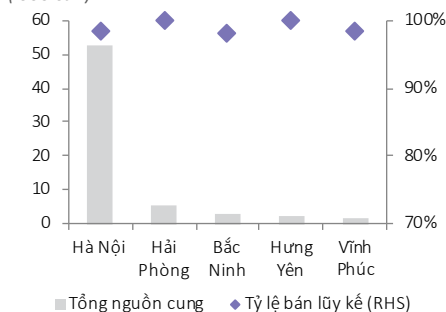
Triển vọng: Nguồn cung Nhà liền thổ sẽ dồi dào trong giai đoạn tới

Thị trường Hà Nội dự kiến chào đón khoảng 2.000 – 2.500 căn sẽ mở bán trong sáu tháng cuối năm 2021, trong khi bốn tỉnh vệ tinh sẽ cung cấp tổng cộng khoảng 1.000 – 1.500 căn.

Trước bối cảnh tâm lý thị trường tốt, giá sơ cấp của loại hình Nhà liền thổ được dự đoán sẽ còn tiếp tục tăng cho đến cuối năm nay. Tuy nhiên, những dự báo này sẽ phụ thuộc rất nhiều và o việc thay đổi tâm lý thị trường theo tình hình kiểm soát dịch Covid-19.

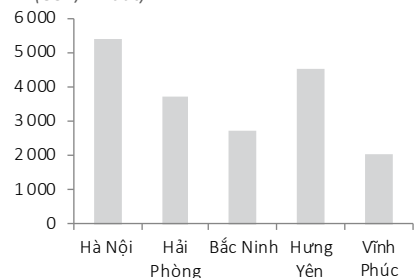
Hình 23: Tổng nguồn cung lũy kế^[2]

('000 căn)



Biểu đồ 24: Giá bán sơ cấp trung bình

(USD/m² đất)



Chú thích:

[1] Khu vực Hà Nội và Các Tỉnh Lân Cận trong báo cáo này bao gồm các tỉnh Hà Nội, Hải Phòng, Bắc Ninh, Hưng Yên và Vĩnh Phúc.

[2] Giá không bao gồm VAT và phí bảo trì. Giá bán trên m² đất = tổng giá trị căn / tổng diện tích đất của căn nhà.

[3] Các dự án Nhà liền thổ chỉ được xem là mở bán chính thức khi chúng được phép ký Hợp đồng mua bán (sau khi xây xong cơ sở hạ tầng).

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Giá thuê đất^[2]

USD 107

trên m²/chu kỳ thuê



Thay đổi giá thuê theo năm

+5,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Giá thuê NXXS^[3]

USD 4,5

giá thuê thuần
trên m² GFA/tháng



Thay đổi giá thuê theo năm

+4,7%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nguồn cung mới gia nhập thị trường

Trong Q2.21, thị trường đất công nghiệp cho thuê ở miền Bắc ghi nhận thêm nguồn cung mới từ khu công nghiệp Yên Mỹ tại tỉnh Hưng Yên của chủ đầu tư Viglacera Yên Mỹ, nâng tổng diện tích đất công nghiệp cho thuê tại miền Bắc đạt khoảng 9.700 ha. Viglacera cũng dự kiến khởi công KCN Thuận Thành I tại Bắc Ninh trong năm 2021. Thị trường NXXS cũng đón chào thêm nguồn cung mới, tập trung chủ yếu ở Hải Dương, nâng tổng nguồn cung NXXS lên 1,9 triệu m² sàn. Đặc biệt, thị trường đã chứng kiến các thương vụ đầu tư mới trong Q2.21, điển hình là việc Boustead Projects mua lại 49% cổ phần trong Công ty cổ phần Phát triển Công nghiệp KTG Bắc Ninh tại KCN Yên Phong với giá khoảng 6,9 triệu USD.

Tuy bị ảnh hưởng bởi dịch Covid, tỷ lệ lấp đầy ở khu vực miền Bắc vẫn ổn định

Sau khi hàng loạt các dự án lớn được công bố trong Q4.20 và Q1.21 như dự án LG display đi đầu chỉnh tăng vốn hay sự đổ bộ của các ông lớn như Foxconn, Pegatron và các KCN phía bắc, làn sóng dịch Covid-19 bùng phát và cuối tháng 4 đã làm thị trường bất động sản công nghiệp trầm lắng trong Q2.21 khi thị trường không đón nhận dự án FDI nổi bật nào, mà chủ yếu là các dự án quy mô nhỏ. Vì thế, tỷ lệ lấp đầy của các KCN phía bắc duy trì ở mức 75%, trong khi NXXS chứng kiến tỷ lệ lấp đầy giảm so với Q1.21 do thị trường đón chào nguồn cung mới. Ngoài ra, do các doanh nghiệp vừa và nhỏ là khu vực chịu tác động lớn nhất của đại dịch, tổng số doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động trong 6 tháng đầu năm 2021 tăng 22% so với cùng kỳ, trong đó số doanh nghiệp ngừng hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo chiếm 11,9%, cũng tác động tiêu cực đến tỷ lệ lấp đầy NXXS.

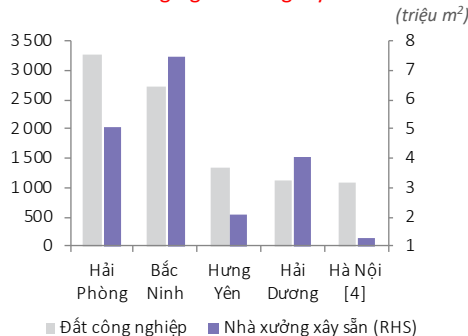
Giá thuê đất và nhà xưởng ổn định

Việc các KCN tại Bắc Ninh và Bắc Giang phải tạm ngừng sản xuất do bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh đã kìm hãm đà tăng của giá đất công nghiệp. Giá đất và Q2.21 vẫn giữ nguyên ở mức 107 USD/m²/chu kỳ thuê, tuy vẫn ghi nhận mức tăng 5,9% so với cùng kỳ năm trước, nhưng đà tăng đã chậm lại so với Q1.21. Tương tự, NXXS cho thuê cũng ghi nhận đà tăng ở mức 4,7% theo năm, thấp hơn so mức tăng 5,8% theo năm trong Q1.21.

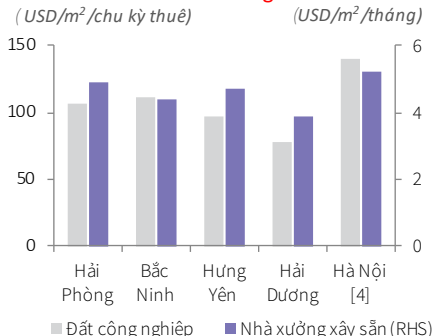
Triển vọng: thị trường BĐS công nghiệp vùng Đông Bắc sôi động

Dù chưa chính thức xác nhận, nhưng việc Pegatron được cho là sẽ tăng vốn đầu tư vào Việt Nam sau dự án tại Hải Phòng là tín hiệu tích cực về nhu cầu BĐS công nghiệp trong tương lai. Ngoài các tỉnh ở khu vực đồng bằng sông Hồng, các tỉnh ở vùng Đông Bắc như Bắc Giang, Quảng Ninh, Thái Nguyên đang thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư với lợi thế về giá thuê, và hạ tầng ngày càng được hoàn thiện. Giá đất ở các khu vực này được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng ở mức 8-10% so với cùng kỳ năm trước. Tương tự, thị trường NXXS cũng được dự báo sẽ sôi động ở khu vực Đông Bắc, với nhiều nhà đầu tư mới gia nhập thị trường như GNP Industrial hay Công ty cổ phần công nghiệp KCN Việt Nam

Biểu đồ 25: Tổng nguồn cung lũy kế



Biểu đồ 26: Giá thuê trung bình



Chú thích:

[1] Khu vực Bắc bộ trong báo cáo này bao gồm các tỉnh Hà Nội, Hải Phòng, Bắc Ninh, Hưng Yên và Hải Dương.

[2] Giá thuê trung bình không bao gồm phí duy tu hạ tầng, phí dịch vụ và thuế VAT. Chu kỳ thuê là số năm được phép hoạt động còn lại của KCN.

[3] Giá thuê chưa bao gồm VAT và phí dịch vụ

[4] Tổng nguồn cung/giá thuê đất KCN Hà Nội không bao gồm Khu công nghệ cao Hòa Lạc do tính chất đặc thù của khu công nghệ cao.

Nguồn: BP. Nghiên cứu JLL

Thuật ngữ

Biểu đồ chu kỳ thị trường Bất động sản

Sự thay đổi mắt xích (chain-link)

Mức thay đổi giá/giá thuê là sự thay đổi theo quý nhằm phản ánh xu hướng giá thuê hoặc giá bán của các bất động sản đang có mặt trên thị trường trong vòng hai quý liên tiếp. Thuật ngữ này khác với thuật ngữ tiêu chuẩn sử dụng khi nói về chuỗi thay đổi, thể hiện mức trung bình có trọng số của toàn bộ các tòa nhà trên thị trường bất động sản tại một thời điểm cụ thể.

Sự thay đổi có mắt xích được sử dụng để thể hiện chính xác mức tăng trưởng cho thuê đạt được của một tài sản cố định được mua và sở hữu trong giai đoạn đó.

Biểu đồ Chu kỳ thị trường Bất động sản

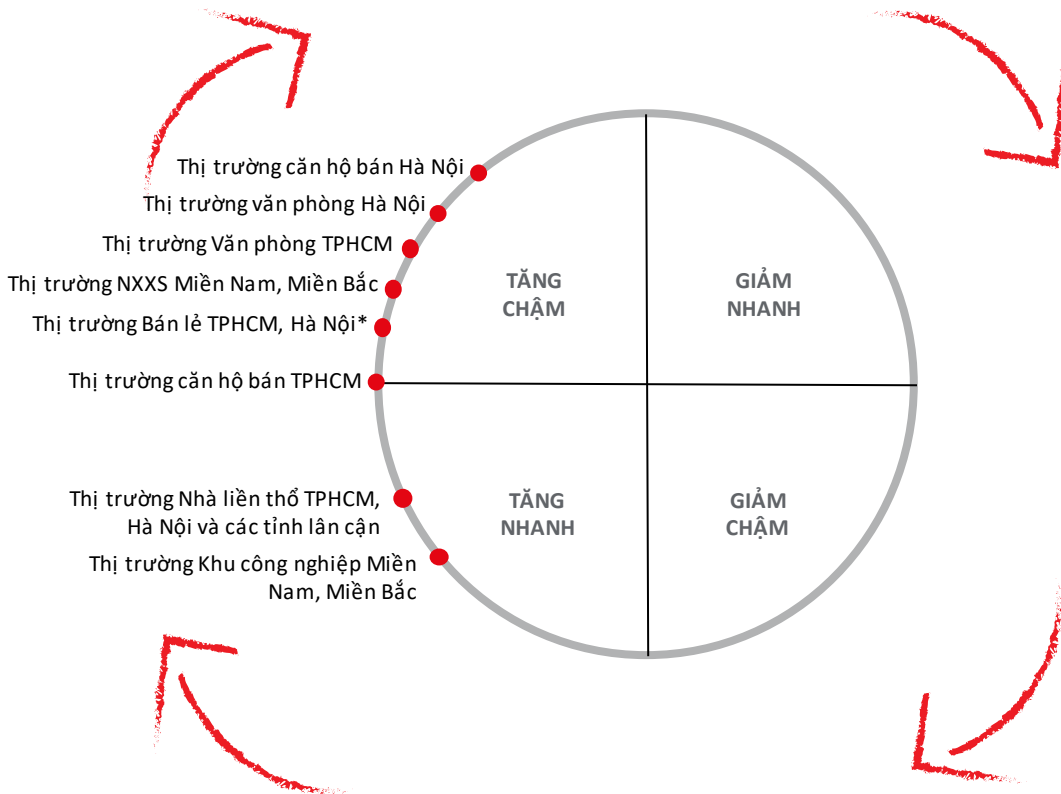
JLL sử dụng biểu đồ dạng đồng hồ để thể hiện các **giai đoạn phát triển** của thị trường bất động sản trong một chu kỳ giá/giá thuê tại mỗi quý khảo sát và giúp biểu thị các chuyển động của chu kỳ giá thuê/giá thuê trong ngắn hạn, nghĩ là trong một đến hai quý kế tiếp.

Đây là dạng biểu đồ được dùng để so sánh và định vị một cách tương đối các giai đoạn phát triển của thị trường trong chu kỳ giá/giá thuê. Vị trí của các phân khúc/thị trường không nhất thiết phản ánh triển vọng đầu tư của phân khúc/thị trường đó mà thể hiện xu hướng dịch chuyển giá/giá thuê hiện tại cũng như xu hướng dự kiến trong quý tiếp theo. Nhìn chung, việc một thị trường dịch chuyển từ giai đoạn này sang giai đoạn khác là điều bình thường, có một vài thị trường trước đây đã chứng kiến sự nhảy vọt đột biến.

Biểu đồ chu kỳ tăng trưởng thị trường bất động sản được chia ra làm bốn giai đoạn:

- Giá bán/giá thuê giảm nhanh nghĩa là giá trị của bất động sản được dự báo sẽ bắt đầu suy giảm và tốc độ suy giảm đang ngày một tăng lên
- Giá bán/giá thuê giảm chậm nghĩa là giá trị của bất động sản được dự báo sẽ tiếp tục giảm, dù tốc độ suy giảm đang giảm dần
- Giá bán/giá thuê tăng nhanh nghĩa là giá trị của bất động sản được dự báo sẽ tiếp tục tăng và tốc độ tăng giá ngày một tăng lên
- Giá bán/giá thuê tăng chậm nghĩa là giá trị của bất động sản được dự báo sẽ tiếp tục tăng, tuy nhiên tốc độ tăng đang giảm dần

Biểu đồ 27: Chu kỳ tăng trưởng giá trong thị trường Bất động sản Việt Nam, Q2.21



Nguồn: BP. Nghiên cứu JLL

(*) Giá thuê trung bình của các TTTM Trọng điểm. Định nghĩa về TTTM Trọng điểm và phân hạng TTTM được chú thích ở phần Thuật ngữ phía sau
Nguồn: BP. Nghiên cứu JLL

Thuật ngữ

Thị trường Văn phòng

Nguồn cung hiện tại

Tổng diện tích văn phòng tích lũy đã xây xong (tính theo NFA) ở một thời điểm nhất định.

Nguồn cung tương lai

Tổng diện tích văn phòng dự kiến sẽ hoàn thành trong tương lai tại một thời điểm nhất định.

Diện tích trống

Tổng diện tích văn phòng có sẵn còn phải được cho thuê bởi (các) chủ dự án ở một thời điểm nhất định. Con số này không bao gồm diện tích được các khách thuê cho thuê lại (còn gọi là diện tích ngầm), diện tích hiện đang trống nhưng đã được kí thuê từ trước hoặc được để dành, và diện tích chỉ có thể thuê được trong tương lai.

Diện tích thuê

Nguồn cung hiện tại trừ diện tích trống."Mức tiêu thụ thuần" chỉ mức độ thay đổi diện tích thuê qua từng quý.

Diện tích sàn xây dựng (GFA)

Tổng diện tích sàn được bao phủ, kể cả cột, tường, lối đi chung, hành lang thang máy và nhà vệ sinh.

Diện tích sử dụng (NFA)

Diện tích có thể sử dụng được, không bao gồm cột, tường, lối đi chung, hành lang thang máy và nhà vệ sinh. Diện tích thuê thuần (NLA) chỉ lượng diện tích sử dụng (NFA) được dành để cho thuê

Giá thuê thuần

Tiền thuê theo giá thị trường chủ dự án có thể nhận được sau khi trừ các chi phí phát sinh.

Thông lệ thị trường: Giá thuê thuần có thể được báo giá dựa trên GFA hoặc NFA.

Chi phí phát sinh

Chi phí ước tính dành để bảo trì tòa nhà được chủ dự án chuyển sang cho khách thuê dưới hình thức phí dịch vụ / phí quản lý.

Thông lệ thị trường: Phí dịch vụ / phí quản lý có thể có hoặc không được báo giá riêng biệt với giá thuê thuần.

Giá thuê gộp

Tổng tiền thuê có thể đạt được mà khách thuê sẽ phải trả, bao gồm cả phí dịch vụ / phí quản lý. Giá thuê gộp bằng giá thuê thuần cộng chi phí phát sinh.

Thông lệ thị trường: Giá thuê gộp có thể được báo giá dựa trên GFA hoặc NFA.

Giá trị vốn

Giá trị thị trường hoặc giá bán khả thi của một bất động sản ở một thời điểm nhất định trên quan điểm định giá.

Lợi suất

Tỷ lệ phần trăm thu hồi vốn từ đầu tư bất động sản ở một thời điểm nhất định trên quan điểm định giá. Con số này dựa trên giá thuê thị trường hiện tại với giả định tòa nhà được cho thuê toàn bộ.

Hạng A

Một tòa nhà Hạng A đáp ứng *toàn bộ* một nhóm các tiêu chí về cung ứng cho một khách thuê *tối tân* điển hình. Các tiêu chí này nhìn chung bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí, tiện ích, tiêu chuẩn bảo trì và các thông số kỹ thuật của tòa nhà.

Hạng B

Một tòa nhà Hạng B đáp ứng *một vài* trong số một nhóm các tiêu chí về cung ứng cho một khách thuê *tối tân* điển hình. Các tiêu chí này nhìn chung bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí, tiện ích, tiêu chuẩn bảo trì và các thông số kỹ thuật của tòa nhà.

Hạng C

Một tòa nhà Hạng C đáp ứng các tiêu chí về cung ứng cho một khách thuê *không tối tân* điển hình. Các tiêu chí này nhìn chung bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí, tiện ích, tiêu chuẩn bảo trì và các thông số kỹ thuật của tòa nhà.

Thuật ngữ

Thị trường Bán lẻ

Nguồn cung hiện tại

Tổng diện tích sàn bán lẻ tích lũy *hiện đại* (thay vì truyền thống) đã xây xong (tính theo NLA) ở một thời điểm nhất định. Con số này bao gồm diện tích các trung tâm bách hóa, trung tâm mua sắm, trung tâm bán lẻ cao cấp.

Nguồn cung tương lai

Tổng diện tích sàn bán lẻ *hiện đại* dự kiến sẽ hoàn thành trong tương lai tại một thời điểm nhất định.

Diện tích trống

Tổng diện tích sàn bán lẻ *hiện đại* có sẵn còn phải được cho thuê bởi (các) chủ dự án ở một thời điểm nhất định. Con số này không bao gồm diện tích được các khách thuê cho thuê lại (còn gọi là diện tích ngầm), diện tích hiện đang trống nhưng đã được kí thuê từ trước hoặc được để dành, và diện tích chỉ có thể thuê được trong tương lai.

Diện tích thuê

Nguồn cung hiện tại trừ diện tích trống. “Mức tiêu thụ thuần” chỉ mức độ thay đổi diện tích thuê qua từng quý.

Diện tích cho thuê thuần (NLA)

Tổng diện tích sàn cho thuê được dùng để tính giá thuê và phí dịch vụ, trong đó không bao gồm các phần diện tích sử dụng chung dùng để phục vụ lưu lượng người đi bộ.

Giá thuê thuần

Tổng tiền thuê có thể đạt được mà khách thuê sẽ phải trả, không bao gồm cả phí dịch vụ / phí quản lý và thuế VAT.

Thông lệ thị trường: Giá thuê thuần có thể được báo giá dựa trên NLA.

Trung tâm thương mại (TTTM)

Trung tâm thương mại là một tài sản thương mại tập trung các cửa hàng/đơn vị thuê đến từ các thương hiệu bán lẻ và không gian chung được quy hoạch, thiết kế, xây dựng và điều hành chuyên nghiệp. Tài sản được thiết kế và quy hoạch theo chức năng, diện tích và khu vực phục vụ.

Trung tâm bách hóa (TTBH)

Thông thường, trung tâm bách hóa là cơ sở bán lẻ có quy mô khác nhau, từ các cơ sở nhỏ kinh doanh một loại hàng hóa đến các cơ sở lớn kinh doanh nhiều loại mặt hàng. Một điểm đặc trưng của Trung tâm bách hóa là hơn 90% diện tích được điều hành bằng hệ thống thanh toán trung tâm và kinh doanh các ngành hàng mỹ phẩm, thời trang và đồ gia dụng.

Rổ hàng nguồn cung:

Trung tâm thương mại (TTTM) là một dự án thương mại do chủ nhà phát triển và vận hành. Hầu hết các cửa hàng cho thuê đều có tường ngăn và mặt tiền. Người vận hành trung tâm thương mại có thể cho các trung tâm bách hóa, khu giải trí, siêu thị hoặc các loại hình bán lẻ yêu cầu diện tích sàn lớn khác thuê không gian trong trung tâm thương mại

Trong phân khúc TTTM, chúng tôi phân loại các TTTM theo chức năng và/hoặc theo diện tích, và theo khu vực phục vụ như sau:

TTTM Cấp vùng: Một trung tâm mua sắm rộng hơn 30.000 m2 NLA, hoặc có hơn 100 cửa hàng/cửa hàng chuyên dụng, có điểm nhấn đặc biệt là một cửa hàng bách hóa lớn và thu hút hơn 10.000 khách mỗi ngày

TTTM Siêu vùng: Tương tự như trung tâm mua sắm khu vực, nhưng có nhiều cửa hàng bách hóa hơn

TTTM Cộng đồng: Một trung tâm mua sắm rộng khoảng 10.000 – 25.000 m2 sàn cho thuê, có tầm 30-100 cửa hàng, chủ yếu tập trung vào tính tiện lợi, và phục vụ chủ yếu cho khách hàng trong cộng đồng đó.

TTTM quy mô nhỏ: Tương tự như trung tâm mua sắm cộng đồng, nhưng diện tích nhỏ hơn, có tầm 10-30 cửa hàng.

Do thị trường bán lẻ Việt Nam có tính đa dạng cao với nhiều phân khúc như đã nêu trên, bản báo cáo thị trường này sẽ chỉ tập trung vào ba phân khúc: TTTM Cấp vùng, TTTM Siêu vùng và TTTM Cộng đồng

Rổ hàng Hiệu suất thị trường

Để đảm bảo tính nhất quán trong việc theo dõi thị trường, JLL lựa chọn một tập hợp con của rổ hàng nguồn cung phía trên để theo dõi tỷ lệ lấp đầy và giá thuê, được gọi là rổ hàng TTTM Trọng điểm. Tất cả những chỉ số liên quan đều nguồn cầu của thị trường đều đề cập đến phân khúc TTTM Trọng điểm nếu không có chú thích gì thêm. TTTM Trọng điểm được định nghĩa như sau:

Trung tâm thương mại Trọng điểm

Đại diện cho không gian mua sắm đáp ứng các tiêu chí khắt khe về vị trí và lối tiếp cận, tiện ích, danh tiếng chủ nhà, chất lượng quản lý vận hành và chất lượng khách thuê của Trung tâm.

Trung tâm thương mại Thông thường

Thuật ngữ này chỉ các TTTM không đáp ứng các tiêu chuẩn của chúng tôi về một TTTM Trọng điểm về các tiêu chí bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí và lối tiếp cận, tiện ích, danh tiếng chủ nhà, chất lượng quản lý vận hành và chất lượng khách thuê của Trung tâm.

Thuật ngữ

Thị trường Nhà ở bán

Căn hộ thương mại/Căn hộ bán

Là sản phẩm căn hộ thuộc dự án của Chủ đầu tư được chào bán ra thị trường không có giới hạn khách mua và theo một cơ chế thị trường nhà ở chung.

Theo chuẩn phân Hạng của JLL Việt Nam, thị trường Căn hộ bán Việt Nam được phân loại thành các phân khúc Sang trọng, Cao cấp, Trung cấp và Bình dân. Chi tiết phân Hạng cụ thể được giải thích ở trang tiếp theo.

Nhà liền thổ bán

Là sản phẩm nhà liền thổ bán được xây sẵn trên đất nền và thuộc dự án của Chủ đầu tư được chào bán ra thị trường không có giới hạn khách mua dựa trên cơ chế của thị trường nhà ở nói chung. Chủ đầu tư sẽ đầu tư hạ tầng cần thiết cho khu đất dự án, nhà được xây dựa trên thiết kế mặt bằng tổng thể và thiết kế xây dựng của chủ đầu tư.

Theo thông lệ thị trường, nhà liền thổ bán được chia thành ba loại bao gồm biệt thự, nhà liền kề và nhà phố thương mại. Chi tiết phân loại cụ thể được giải thích ở trang tiếp theo.

Nhà ở có thương hiệu

Là các bất động sản nhà ở được bán trên thị trường, và được điều hành bởi các thương hiệu khách sạn nổi tiếng

Nguồn cung hiện tại

Tổng nguồn cung sẵn có để bán, từ thị trường sơ cấp hoặc thứ cấp, bất kể tình trạng xây dựng.

Nguồn cung tương lai

Tổng nguồn cung dự kiến được mở bán trong tương lai.

Nguồn cung hoàn thành

Tổng nguồn cung đã được hoàn thành về thể chất và đã được bàn giao để ở. Còn gọi là nguồn cung hiện có.

Nguồn cung chưa hoàn thành

Tổng nguồn cung chưa được hoàn thành và chưa được bàn giao để ở. Bao gồm nguồn cung đang xây dựng và nguồn cung dự kiến sẽ được xây dựng. Còn gọi là nguồn cung đang được triển khai.

Thị trường sơ cấp

Phần thị trường bao gồm nguồn cung sẵn có để bán trực tiếp từ chủ đầu tư.

Thị trường thứ cấp

Phần thị trường bao gồm nguồn cung sẵn có để bán lại gián tiếp từ người mua trước.

Lượng mở bán (Chào bán chính thức)

Lượng nguồn cung mới (theo số căn hộ) ước tính đã được mở bán chính thức trong một giai đoạn khảo sát. Các dự án chỉ được ghi nhận mở bán chính thức khi có Hợp đồng Mua bán, thường sẽ được cung cấp sau khi hoàn thành móng của tòa nhà Chung cư và tiện ích nội khu của dự án, tùy thuộc vào tiến độ của các dự án.

Thông lệ thị trường: Nhiều chủ đầu tư chọn cách mở bán dự án theo từng giai đoạn và có thể được hoặc không được công bố công khai.

Lượng tiêu thụ

Lượng nguồn cung (theo số căn hộ) ước tính đã được bán trong một giai đoạn. Bao gồm các căn hộ đã được bán từ nguồn cung mới trong giai đoạn đó và nguồn cung trong các giai đoạn trước.

Thông lệ thị trường: Lượng tiêu thụ có thể bao gồm các căn hộ được bán qua hợp đồng góp vốn và hợp đồng mua bán.

Lượng hàng tồn kho

Lượng nguồn cung (theo số căn hộ) ước tính đã chưa bán được/chưa được tiêu thụ trong một giai đoạn

Tỷ lệ bán lũy kế

Tỷ lệ phần trăm giữa tổng lượng tiêu thụ lũy kế trên tổng lượng mở bán lũy kế tính đến một thời điểm cụ thể.

Giá chào bán sơ cấp

Giá chào bán trung bình trọng số theo tỉ trọng nguồn cung trên thị trường sơ cấp.

Giá chào bán thứ cấp

Giá chào bán trung bình trọng số theo tỉ trọng nguồn cung trên thị trường thứ cấp.

Thay đổi không mất xích

Là sự thay đổi theo quý hoặc theo năm được ghi nhận bao gồm sự ảnh hưởng của các dự án mới chào bán hoặc rút khỏi thị trường trong quý/năm theo dõi

Thay đổi mất xích

Là sự thay đổi theo quý hoặc năm điều chỉnh để loại bỏ sự ảnh hưởng của các dự án mới bán chào bán hoặc rút khỏi thị trường trong quý/năm theo dõi.

Thuật ngữ

Thị trường nhà ở bán (tt.)

Căn hộ Siêu sang

Một dự án Siêu sang đáp ứng toàn bộ một nhóm các tiêu chí về cung ứng cho các cá nhân hoặc hộ gia đình giàu có theo các tiêu chí trong nước và khu vực, thường gắn với một thương hiệu cao cấp cung cấp dịch vụ quản lý hàng đầu, có uy tín và được công nhận. Các tiêu chí này nhìn chung bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí, cơ sở vật chất, tiện ích, và tiêu chuẩn quản lý. Một lượng lớn các dự án Siêu sang có vị trí nằm trong khu trung tâm thành phố.

Mức giá bán điển hình: >USD 10.000 trên m², không bao gồm VAT và phí bảo trì

Căn hộ Sang trọng

Một dự án Sang trọng đáp ứng toàn bộ một nhóm các tiêu chí về cung ứng cho một hộ gia đình giàu có điển hình. Các tiêu chí này nhìn chung bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí, cơ sở vật chất, tiện ích, và tiêu chuẩn quản lý. Một lượng lớn các dự án Sang trọng có vị trí nằm trong hoặc gần khu trung tâm thành phố.

Mức giá bán điển hình: >USD 3.500 trên m², không bao gồm VAT và phí bảo trì

Căn hộ Cao cấp

Một dự án Cao cấp đáp ứng một vài trong số một nhóm các tiêu chí về cung ứng cho một hộ gia đình giàu có điển hình. Các tiêu chí này nhìn chung bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí, cơ sở vật chất, tiện ích, và tiêu chuẩn quản lý. Một lượng lớn các dự án Cao cấp nằm ở các khu đô thị mới ngoài khu trung tâm thành phố.

Mức giá bán điển hình: USD 2.500-3.500 trên m², không bao gồm VAT và phí bảo trì

Căn hộ Trung cấp

Một dự án Trung cấp đáp ứng toàn bộ một nhóm các tiêu chí về cung ứng cho một hộ gia đình trung lưu điển hình. Các tiêu chí này nhìn chung bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí, cơ sở vật chất, tiện ích, và tiêu chuẩn quản lý. Một lượng lớn các dự án Trung cấp nằm ở các quận nội thành trong thành phố.

Mức giá bán điển hình: USD 1.200-2.500 trên m², không bao gồm VAT và phí bảo trì

Căn hộ Bình dân

Một dự án Bình dân đáp ứng một vài trong số một nhóm các tiêu chí về cung ứng cho một hộ gia đình trung lưu điển hình. Các tiêu chí này nhìn chung bao gồm hồ sơ tổng thể, vị trí, cơ sở vật chất, tiện ích, và tiêu chuẩn quản lý. Một lượng lớn các dự án Bình dân nằm ở các quận ngoại thành trong thành phố.

Mức giá bán điển hình: <USD 1.200 trên m², không bao gồm VAT và phí bảo trì

Note: The price ranges provided above should not be understood as the sole and utmost criterion on which projects are assigned grades.

Căn hộ phân khúc Cao: bao gồm phân khúc căn hộ sang trọng và cao cấp

Căn hộ phân khúc Thấp: bao gồm phân khúc căn hộ trung cấp và bình dân

Villa

Một ngôi nhà lớn và sang trọng với khuôn viên riêng, thường có tối đa ba tầng. Tỷ lệ xây dựng thường nhỏ hơn 70%, tập trung vào mảng xanh.

- Hầu hết các biệt thự phổ biến nằm trên các lô đất 200-300m². Một số khu biệt thự cao cấp có thể lên tới 500-1.000m².
- Diện tích xây dựng phổ biến / Diện tích sàn (GFA) khoảng 250-350m² trong khi đất nền có diện tích lớn. Chính vì lẽ đó và tất cả đều bình đẳng nên giá bán mỗi m² đất thấp hơn so với nhà phố. Thông thường, có hai loại biệt thự:
 - Nhìn chung, có hai loại biệt thự chính:
 - Biệt thự đơn lập: biệt thự đơn lập được xây dựng trên khuôn đất riêng
 - Biệt thự song lập: là biệt thự đơn lập được xây dựng như một cặp có chung một bức tường; thông thường, cách bố trí của các công nhà sẽ tương tự nhau

Nhà Liền kề

Là một căn nhà trong một dãy nhà liền kề có diện tích nhỏ, thường xây cao hơn ba tầng. Mật độ xây dựng thường cao hơn 70%, tập trung vào diện tích sàn xây dựng.

- Phần lớn các sản phẩm nhà liền kề có diện tích đất từ 60 – 100 m².
- Diện tích xây dựng/ diện tích sàn (GFA) phổ biến vào khoảng 150 – 250 m²

Nhà phố thương mại

Là sản phẩm nhà liền kề được kết hợp sử dụng cho cả ở và kinh doanh thương mại

- Có diện tích và thiết kế giống nhà liền kề. Diện tích xây dựng/ diện tích sàn phổ biến vào khoảng 250 – 400 m², với các tầng 3-4 để ở và các tầng dưới (hoặc tầng lửng) được sử dụng cho mục đích thương mại.
- Trong một dự án, giá bán Nhà phố thương mại sẽ cao hơn Nhà liền kề do các sản phẩm này thường được bố trí tại các vị trí đẹp của dự án, có mặt tiền lớn hơn để phục vụ cho mục đích kinh doanh.

Ghi chú: Phương pháp phân loại sản phẩm trên không phải là tiêu chí duy nhất và quan trọng nhất để phân loại dự án

Dự án tích hợp

Là các dự án phát triển một khu vực với nhiều mục đích sử dụng như là khu dân cư, bán lẻ, các khu làm việc, giải trí mà ở đó cư dân có thể sinh sống, làm việc và vui chơi. Dự án thường bao gồm các tòa nhà đa chức năng và được kết nối với nhau, tập trung vào môi trường xung quanh và đảm bảo cảnh quang đường phố và kiến trúc.

Thông lệ thị trường: Thị trường bất động sản Việt Nam ngày càng trưởng thành, một không gian sống trong lành và bền vững là một trong những yếu tố quan trọng để thu hút người mua. Dựa trên kinh nghiệm của chúng tôi, quy mô phù hợp của một khu phức hợp là trên 5ha để đảm bảo các tiện ích thương mại.

Thuật ngữ

Thị trường KCN

Nguồn cung hiện tại

Tổng diện tích của các khu công nghiệp và khu chế xuất hiện đang hoạt động, được hiểu là tổng diện tích đất dùng để cho thuê tại thời điểm nghiên cứu.

Tổng diện tích đất cho thuê

Tổng diện tích đất có thể cho thuê dựa trên bản đồ quy hoạch của toàn bộ khu công nghiệp, bất kể tình trạng phát triển của số diện tích đất này. Tại một thời điểm, tổng diện tích đất cho thuê có thể bao gồm ba loại hình sau:

- Đất đã phát triển hạ tầng: Diện tích đất cho thuê đã được chủ đầu tư giải phóng mặt bằng và hoàn thiện hạ tầng nội khu (bao gồm đường nội bộ, đường điện,...) sẵn sàng cho thuê tại thời điểm nghiên cứu.
- Đất chưa phát triển hạ tầng: Diện tích đất cho thuê đã được chủ đầu tư giải phóng mặt bằng nhưng chưa phát triển hạ tầng. Đất chưa phát triển hạ tầng vẫn có thể được chủ đầu tư chào thuê nhưng khách thuê thường sẽ phải đợi đến khi hạ tầng nội khu quanh khu đất được hoàn thiện (thường kéo dài 3-6 tháng)
- Đất chưa giải phóng: Diện tích đất cho thuê vẫn chưa được chủ đầu tư giải phóng mặt bằng.

Thông lệ thị trường: Chủ đầu tư thường không phát triển toàn bộ khu công nghiệp một lần mà phát triển theo giai đoạn tùy theo nhu cầu dự kiến trên thị trường.

Tổng diện tích nhà kho/xưởng xây sẵn cho thuê

Tổng diện tích nhà kho/xưởng xây sẵn cho thuê tại thời điểm nghiên cứu

Diện tích trống

Tổng diện tích đất công nghiệp/ nhà xưởng xây sẵn còn trống cho khách thuê tại thời điểm nghiên cứu. Con số này không bao gồm diện tích được các khách thuê cho thuê lại (còn gọi là diện tích ngầm), diện tích hiện đang trống nhưng đã được kí thuê từ trước hoặc được để dành, và diện tích chỉ có thể thuê được trong tương lai.

Diện tích thuê

Tổng diện tích đất cho thuê trừ đi diện tích trống. Mức tiêu thụ thuần" chỉ mức độ thay đổi diện tích thuê qua từng quý.

Giá thuê đất thuần

Tiền thuê đất theo giá thị trường được áp dụng cho diện tích đất cho thuê và chủ dự án có thể nhận được sau khi trừ các chi phí phát sinh. Giá thuê thuần không bao gồm VAT và phí dịch vụ. Giá được trích dẫn là giá thuê thuần để phù hợp với thông lệ thị trường.

Thông lệ thị trường: Giá thuê thuần thường được báo giá theo m² trên một chu kỳ thuê (một chu kỳ xấp xỉ 30-50 năm).

Chu kì thuê

Chu kỳ thuê là số năm còn lại của dự án khu công nghiệp/của bất động sản cho thuê. Tại Việt Nam, chu kỳ thuê tối đa là 50 năm

Giá thuê nhà xưởng xây sẵn thuần

Tiền thuê nhà xưởng xây sẵn theo giá thị trường được áp dụng cho diện tích nhà xưởng dùng cho thuê và chủ dự án có thể nhận được sau khi trừ các chi phí phát sinh. Giá thuê thuần không bao gồm VAT và phí dịch vụ. Giá được trích dẫn là giá thuê thuần để phù hợp với thông lệ thị trường.

Thông lệ thị trường: Giá thuê thuần có thể được báo giá theo m² trên tháng.

Nguồn cung tương lai

Tổng diện tích các khu công nghiệp và khu chế xuất trong tương lai dựa trên quy hoạch tổng thể của chính quyền địa phương.

Vùng kinh tế trọng điểm Miền Bắc (KTTĐMB)

Vùng kinh tế trọng điểm Miền Bắc bao gồm bảy tỉnh thành Hà Nội, Hải Phòng, Bắc Ninh, Hải Dương, Hưng Yên, Vĩnh Phúc và Quảng Ninh.

Trong Bản báo cáo Tổng quan thị trường Bất động sản này, Thị trường Khu công nghiệp Miền Bắc được hiểu bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, Bắc Ninh, Hải Dương, Hưng Yên.

Vùng kinh tế trọng điểm Miền Trung (KTTĐMT)

Vùng kinh tế trọng điểm Miền Trung bao gồm năm tỉnh Thừa Thiên Huế, Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi và Bình Định.

Vùng kinh tế trọng điểm Miền Nam (KTTĐMN)

Vùng kinh tế trọng điểm Miền Nam bao gồm tám tỉnh thành TPHCM, Bình Dương, Đồng Nai, Long An, Bà Rịa-Vũng Tàu, Bình Phước, Tây Ninh và Tiền Giang.

Trong Bản báo cáo Tổng quan thị trường Bất động sản này, Thị trường Khu công nghiệp Miền Nam được hiểu bao gồm TPHCM, Bình Dương, Đồng Nai, Long An và Bà Rịa – Vũng Tàu.

Thuật ngữ

Thị trường KCN (tt.)

Nhà kho logistics xây sẵn

Là các tòa nhà bao gồm các cơ sở được thiết kế hoặc điều chỉnh để sử dụng làm kho bãi, văn phòng phụ trợ, trung tâm phân phối, hậu cần của bên thứ ba, và tất cả các kho bãi công nghiệp khác có thể nằm hoặc không nằm trong khu công nghiệp/khu chế xuất. Kho bãi, bao gồm tất cả các cơ sở sử dụng để lưu trữ nguyên liệu và hàng hóa, vẫn chiếm một phần khiêm tốn trong thị trường logistics tại Việt Nam. Có ba loại kho bãi chính, kho thường, kho lạnh bên trong kho ngoại quan và bên ngoài kho ngoại quan, và kho container trong kho ngoại quan. Kho thường là loại kho phổ biến nhất ở cả hai loại phân khúc kho ngoại quan và không phải kho ngoại quan. Các công ty Việt Nam thường xây dựng và cho thuê kho, trong khi các công ty nước ngoài thường thuê kho lại của các công ty trong nước, và tự vận hành. Trong phân khúc nhà kho không phải kho ngoại quan, trung tâm phân phối, nơi cung cấp các giá trị gia tăng như đóng gói hàng hóa, vận chuyển, các thủ tục hành chính ngoài chức năng lưu kho, được cho là thể hệ tiếp theo của ngành logistics kho vận tại thị trường Việt Nam.

Trong báo cáo này, chúng tôi tập trung chủ yếu vào kho thường, không phải kho ngoại quan vì đây là loại hình phổ biến nhất trên thị trường và dễ tiếp cận đối với cả nhà đầu tư và khách hàng thuê

Nguồn cung hiện tại

Tổng diện tích kho bãi logistics đang hoạt động, bao gồm cả diện tích kho cho thuê và diện tích để thực hiện các hoạt động phụ trợ. Kho logistics dùng để chỉ cả kho hàng truyền thống và hiện đại, được sử dụng để lưu trữ nguyên vật liệu và hàng hóa

Nguồn cung trong tương lai

Tổng diện tích kho bãi trong tương lai, bao gồm diện tích diện tích kho cho thuê và diện tích để thực hiện các hoạt động phụ trợ, được ghi cụ thể trong kế hoạch phát triển dự án và tiến độ dự kiến tại thời điểm nghiên cứu.

Diện tích trống

Tổng diện tích kho bãi có thể cho thuê tại thời điểm nghiên cứu. Con số này không bao gồm diện tích được các khách thuê cho thuê lại (còn gọi là diện tích ngầm), diện tích hiện đang trống nhưng đã được kí thuê từ trước hoặc được để dành, và diện tích chỉ có thể thuê được trong tương lai.

Diện tích thuê

Tổng diện tích kho cho thuê trừ đi diện tích trống. Mức tiêu thụ thuần" chỉ mức độ thay đổi diện tích thuê qua từng quý.

Tỉ lệ lấp đầy

Diện tích cho thuê trừ đi diện tích trống, chia cho diện tích cho thuê.

Giá thuê thuần – nhà kho/ nhà xưởng xây sẵn Tiền thuê theo giá thị trường chủ dự án nhà kho/nhà xưởng xây sẵn có thể nhận được sau khi trừ các chi phí phát

Thông lệ thị trường: giá thuê thuần thường được báo giá dựa trên m2/tháng

Nhà kho hạng A

Là các nhà kho hiện đại có chất lượng cao, đáp ứng hầu hết các tiêu chí khắt khe về vị trí & khả năng tiếp cận, kỹ thuật xây dựng và các dịch vụ

Nhà kho hạng B

Là các nhà kho bán hiện đại có chất lượng cao, đáp ứng nhiều tiêu chí khắt khe về vị trí & khả năng tiếp cận, kỹ thuật xây dựng và các dịch vụ

Nhà kho hạng C

Là các nhà kho truyền thống, đáp ứng hạn chế các tiêu chí khắt khe về vị trí & khả năng tiếp cận, kỹ thuật xây dựng và các dịch vụ

Nhà kho logistics xây sẵn

Là các tòa nhà bao gồm các cơ sở được thiết kế hoặc điều chỉnh để sử dụng làm kho bãi, văn phòng phụ trợ, trung tâm phân phối, hậu cần của bên thứ ba, và tất cả các kho bãi công nghiệp khác có thể nằm hoặc không nằm trong khu công nghiệp/khu chế xuất. Kho bãi, bao gồm tất cả các cơ sở sử dụng để lưu trữ nguyên liệu và hàng hóa, vẫn chiếm một phần khiêm tốn trong thị trường logistics tại Việt Nam. Có ba loại kho bãi chính, kho thường, kho lạnh bên trong kho ngoại quan và bên ngoài kho ngoại quan, và kho container trong kho ngoại quan. Kho thường là loại kho phổ biến nhất ở cả hai loại phân khúc kho ngoại quan và không phải kho ngoại quan. Các công ty Việt Nam thường xây dựng và cho thuê kho, trong khi các công ty nước ngoài thường thuê kho lại của các công ty trong nước, và tự vận hành. Trong phân khúc nhà kho không phải kho ngoại quan, trung tâm phân phối, nơi cung cấp các giá trị gia tăng như đóng gói hàng hóa, vận chuyển, các thủ tục hành chính ngoài chức năng lưu kho, được cho là thể hệ tiếp theo của ngành logistics kho vận tại thị trường Việt Nam.

Trong báo cáo này, chúng tôi tập trung chủ yếu vào kho thường, không phải kho ngoại quan vì đây là loại hình phổ biến nhất trên thị trường và dễ tiếp cận đối với cả nhà đầu tư và khách hàng thuê

Nguồn cung hiện tại

Tổng diện tích kho bãi logistics đang hoạt động, bao gồm cả diện tích kho cho thuê và diện tích để thực hiện các hoạt động phụ trợ. Kho logistics dùng để chỉ cả kho hàng truyền thống và hiện đại, được sử dụng để lưu trữ nguyên vật liệu và hàng hóa



Thành phố Hồ Chí Minh

Lầu 26, tòa nhà Saigon Trade Center
Số 37, đường Tôn Đức Thắng
Quận 1

Liên hệ: +84 8 3911 9399

Trang Lê

Trưởng phòng Tư vấn và Nghiên cứu thị trường
+84 8 3911 9484
trang.le@ap.jll.com

Hà Nội

Lầu 9, tòa nhà Sun Red River
Số 23, đường Phan Chu Trinh,
Quận Hoàn Kiếm

Liên hệ: +84 24 3944 0133

Xuân Phạm

Trưởng phòng Truyền thông
+84 8 3911 9395
kimxuan.pham@ap.jll.com

Giới thiệu về JLL toàn cầu

JLL (tên niêm yết trên sàn chứng khoán Mỹ: JLL) là tập đoàn hàng đầu chuyên cung cấp các dịch vụ quản lý và đầu tư bất động sản chuyên nghiệp. Sứ mệnh của chúng tôi là xây dựng, phát triển và định hình lại thị trường bất động sản, tạo ra nhiều cơ hội giá trị và môi trường làm việc tuyệt vời cho nhân viên đạt được khát vọng của họ. Với bề dày kinh nghiệm, tham vọng của chúng tôi là xây dựng một tương lai tốt đẹp cho khách hàng, cư dân và cộng đồng. Hiện nay, JLL tự hào là một trong những công ty nằm trong top 500 Fortune với doanh thu hàng năm đạt 16.6 tỷ USD trong năm 2020, hơn 300 văn phòng hoạt động tại 80 quốc gia và 91.000 nhân viên trên toàn cầu tính đến ngày 31 tháng 03 năm 2021. JLL là thương hiệu đã đăng ký của tập đoàn đa quốc gia Jones Lang LaSalle. Để biết thêm thông tin chi tiết, vui lòng truy cập www.jll.com.

Giới thiệu về JLL Việt Nam

Kể từ khi thành lập vào năm 2006, JLL đã phát triển thành công ty dịch vụ bất động sản hàng đầu tại Việt Nam với hơn 450 nhân viên. JLL có đội ngũ cho thuê bất động sản thương mại lớn nhất tại Việt Nam cung cấp đầy đủ các dịch vụ thương mại bao gồm đại diện cho chủ nhà và khách thuê, quản lý tài sản bất động sản, quản lý hành chính kỹ thuật và các dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp bao gồm định giá và nghiên cứu. Năm 2019-2020 là một năm đáng chú ý của JLL tại Việt Nam với tất cả các bộ phận đều báo cáo mức tăng trưởng chưa từng có và bộ phận Thị trường vốn đã thực hiện thành công nhiều thương vụ lớn. Gần đây, tổng giá trị giao dịch do JLL tư vấn đạt hơn 250 triệu USD và hầu hết các loại giao dịch là chuyển nhượng tài sản và liên doanh giữa các chủ đầu tư Việt Nam và nước ngoài. Để biết thêm thông tin chi tiết, vui lòng truy cập www.jllvietnam.com.

Tập đoàn Jones Lang LaSalle © 2021. Mọi quyền được bảo lưu. Thông tin trong tài liệu này là độc quyền của Jones Lang LaSalle và sẽ chỉ được sử dụng cho mục đích phát hành báo cáo này. Tất cả các tài liệu và thông tin được ghi trong báo cáo là tài sản của Jones Lang LaSalle. Việc sao chép bất kỳ phần nào của tài liệu này chỉ được phép sử dụng trong phạm vi cần thiết để đánh giá. Các nội dung không được sử dụng cho bất kỳ bên thứ ba nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Jones Lang LaSalle. Tất cả thông tin trong báo cáo này được tổng hợp từ các nguồn mà chúng tôi cho là đáng tin cậy; tuy nhiên, không có đại diện hoặc bảo đảm nào được thực hiện về tính chính xác của thông tin.

BẢN QUYỀN THUỘC VỀ TẬP ĐOÀN JONES LANG LASALLE © 2021. Mọi quyền được bảo lưu.