



Báo cáo Nghiên cứu | Tháng Mười 2021

Kết thúc **lạc quan** cho một Quý 3 **trầm lắng**

Tổng quan Thị trường Bất động sản Việt Nam Q3.21

Mục Lục

3 Tổng Quan Kinh Tế Việt Nam

TP Hồ Chí Minh

- 5 Văn phòng
- 6 Bán lẻ
- 7 Căn hộ bán

TP Hồ Chí Minh và Các Tỉnh Lân Cận

- 8 Nhà liền thổ

Miền Nam

- 9 Khu công nghiệp và Nhà xưởng xây sẵn

Hà Nội

- 10 Văn phòng
- 11 Bán lẻ
- 12 Căn hộ bán

Hà Nội và Các Tỉnh Lân Cận

- 13 Nhà liền thổ

Miền Bắc

- 14 Khu công nghiệp và 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 lần đầu tiên ghi nhận mức tăng trưởng GDP âm tính từ năm 2000: GDP Q3.21 ước tính giảm 6,17% so với cùng kỳ năm trước, là mức giảm sâu nhất kể từ khi Việt Nam tính và công bố GDP quý đến nay. Ngành duy nhất chứng kiến đà tăng trưởng trong Q3.21 là ngành nông, lâm và thủy sản, với mức tăng 1,04%, trong khi ngành công nghiệp và xây dựng giảm 5,02%, và ngành dịch vụ giảm 9,28%

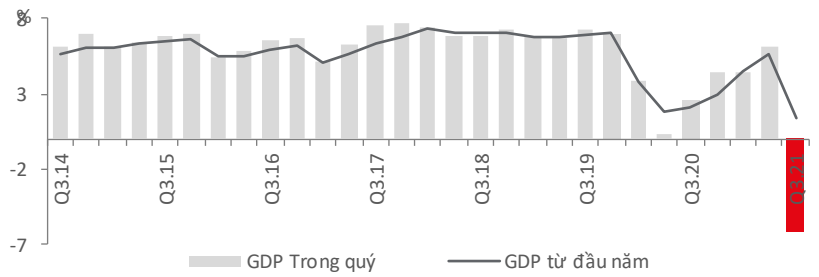
GDP 9 tháng đầu năm chỉ tăng 1,42% so với cùng kỳ năm ngoái do ảnh hưởng nghiêm trọng của dịch Covid-19, đặc biệt ở các tỉnh phía Nam.

ADB đã hạ mức dự báo tăng trưởng năm 2021 của Việt Nam xuống 3,8%, giảm so với dự báo 5,8% được đưa ra vào tháng 7. Tuy nhiên, tổng cục thống kê đưa ra dự báo khiêm tốn hơn, với mức tăng trưởng kinh tế năm 2021 dự báo đạt 2,5% nếu quý IV đạt được mức tăng 5,3%. Sự phục hồi của nền kinh tế phụ thuộc rất nhiều vào khả năng kiểm soát dịch bệnh, tốc độ tiêm chủng, và các biện pháp mở cửa nền kinh tế. Tuy nền kinh tế gặp nhiều thách thức, ADB và các nhà đầu tư nước ngoài vẫn lạc quan về triển vọng tăng trưởng của Việt Nam trong trung và dài hạn, với dự báo kinh tế Việt Nam có thể tăng ở mức 6.5% trong năm 2022.

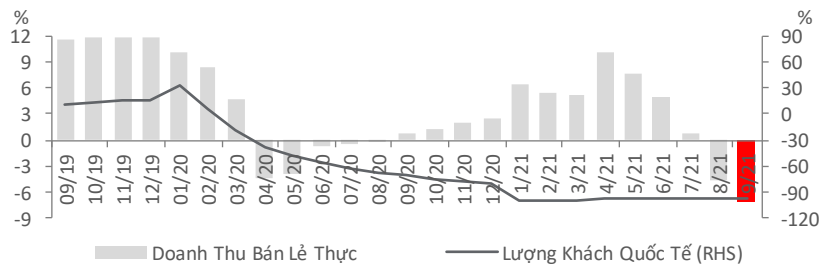
Tổng mức bán lẻ và hàng hóa giảm mạnh khách quốc tế đến Việt Nam vẫn giảm mạnh do ảnh hưởng của các biện pháp chống dịch: Tính chung 9 tháng đầu năm 2021, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng đạt 3.367,7 nghìn tỷ đồng, giảm 7,1% so với cùng kỳ năm trước. Hoạt động vận tải hành khách tiếp tục gặp khó khăn, với 2.018,8 triệu lượt khách vận chuyển, giảm 23,8% so với cùng kỳ năm trước, riêng quý III/2021 giảm 69,6% do ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh. Khách du lịch quốc tế đến Việt Nam ước tính đạt 114,5 nghìn lượt người trong 9 tháng đầu năm 2021, giảm 97% so với cùng kỳ năm trước.

Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài 9 tháng đầu năm tăng trưởng dương bất chấp diễn biến phức tạp của dịch Covid-19: Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đạt mức 22,15 tỷ USD trong 9 tháng đầu năm 2021, tăng 4,4% so với cùng kỳ năm 2020. Tuy tổng vốn FDI tăng trưởng dương so với cùng kỳ năm trước, vốn FDI giải ngân trong 9 tháng đầu năm giảm nhẹ 3.5% so với cùng kỳ, đạt 13,28 tỷ USD. Ảnh hưởng của dịch Covid-19 những tháng gần đây dẫn tới một số nhà máy bị ngưng hoặc giảm công suất, đã khiến FDI giải ngân giảm. Trong tổng số 18 ngành nghề thu hút

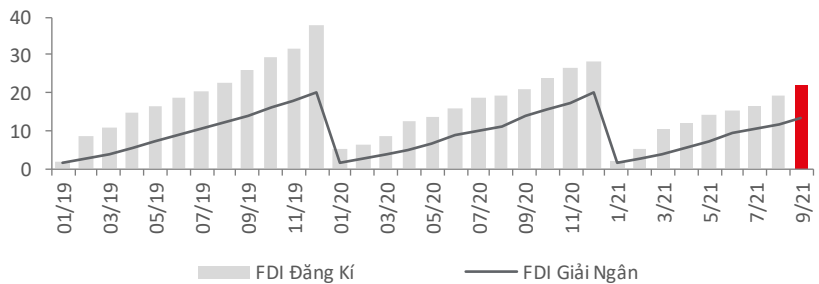
Biểu đồ 1: Tăng trưởng GDP (so cùng kỳ năm trước)



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

FDI trong 9 tháng đầu năm 2021, công nghiệp chế biến, chế tạo vẫn dẫn đầu với tổng vốn đầu tư đạt trên 11,8 tỷ USD, chiếm 53,4% tổng vốn đầu tư đăng ký. Tiếp theo là ngành sản xuất, phân phối điện, với tổng vốn đầu tư trên 5,5 tỷ USD, chiếm gần 25% tổng vốn đầu tư đăng ký. Tiếp theo lần lượt là các lĩnh vực: kinh doanh bất động sản và bán buôn, bán lẻ. Về đối tác đầu tư, Singapore là nhà đầu tư lớn nhất vào Việt Nam trong 9 tháng đầu năm 2021, với tổng cộng 6,3 tỷ USD, chiếm 28,4% tổng vốn FDI đăng ký. Tiếp theo là các nhà đầu tư Hàn Quốc và Nhật Bản

TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

CPI tăng thấp nhất kể từ năm 2016:

CPI bình quân Q3.21 tăng 2,51% so với cùng kỳ năm trước, và CPI bình quân 9 tháng đầu năm 2021 tăng 1,82% so với bình quân cùng kỳ năm 2020.

Nguyên nhân chính khiến tăng CPI là do (1) giá xăng dầu trong nước tăng 24,8% (2) Nhóm giáo dục tăng 3,76% do thực hiện điều chỉnh tăng giá học phí năm học 2020 - 2021 trong khung quy định (3) Giá vật liệu bảo dưỡng nhà ở tăng 6,3% so với cùng kỳ năm trước do giá xi măng, sắt, thép, cát tăng theo giá nguyên nhiên vật liệu đầu vào và (4) Giá gạo tăng 6,47% so với cùng kỳ năm trước do ảnh hưởng đà tăng của giá gạo xuất khẩu và nhu cầu tích lũy của người dân trong thời gian giãn cách xã hội

Ở chiều ngược lại, một số nguyên nhân làm giảm CPI 9 tháng đầu năm: (1) Giá các mặt hàng thực phẩm giảm 0.29% so với cùng kỳ năm trước (2) Giá điện giảm tại các tỉnh, thành phố thực hiện giãn cách xã hội làm giá điện sinh hoạt giảm 0,99% so với cùng kỳ năm trước (3) Nhu cầu đi lại của người dân giảm do ảnh hưởng của dịch bệnh, làm giá vé máy bay giảm 20.91% so với cùng kỳ năm trước

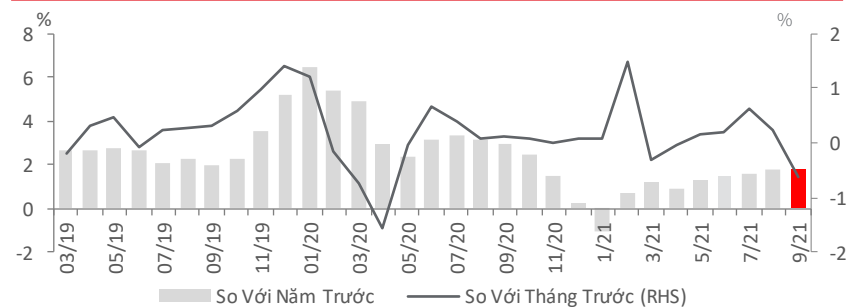
Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu duy trì mức tăng cao, tuy nhiên 9 tháng đầu năm 2021, Việt Nam vẫn nhập siêu 2,13 tỷ USD: 9 tháng năm 2021, kim ngạch xuất khẩu ước tính đạt 240,52 tỷ USD, tăng 18,8%, trong khi kim ngạch nhập khẩu ước tính đạt 242,65 tỷ USD, tăng 30,5% so với cùng kỳ năm trước. Cán cân thương mại hàng hóa 9 tháng đầu năm 2021 ước tính nhập siêu 2,13 tỷ USD. Về thị trường xuất khẩu hàng hóa, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất với kim ngạch đạt 69,8 tỷ USD, tăng 27,6% 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 81,3 tỷ USD, tăng 41,1% so với cùng kỳ năm trước. Tiếp theo là thị trường Hàn Quốc đạt 40,2 tỷ USD, tăng 21,6% và Thị trường ASEAN đạt 30,7 tỷ USD, tăng 41,2%.

61.4% doanh nghiệp chế tạo và sản xuất bị ảnh hưởng trong Q3.2021, nhưng 43.4% tin tưởng tình hình sẽ được cải thiện vào Q4.2021: 9 tháng đầu năm 2021, cả nước có gần 85,5 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập mới với tổng số vốn đăng ký là 1195,8 nghìn tỷ đồng; tổng số lao động đăng ký là 648,8 nghìn lao động, giảm 13,6% về số doanh nghiệp, 16,3% về vốn đăng ký và 16,6% về số lao động so với cùng kỳ năm trước. Số doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn tăng

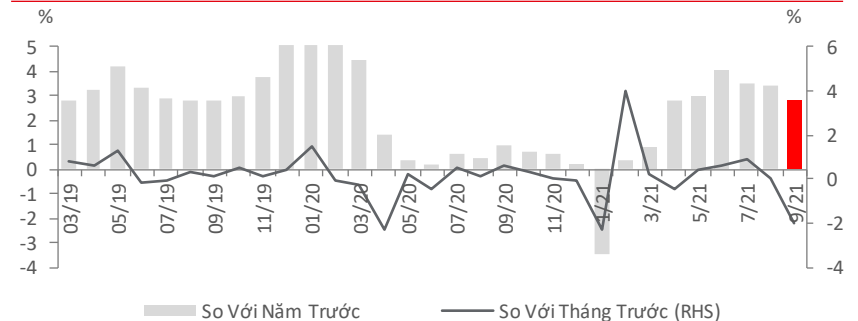
16,7% và Số lượng doanh nghiệp ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể và hoàn tất thủ tục giải thể, tăng 17,4% so với cùng kỳ năm 2020.

Trong khảo sát mới nhất, 61,4% các doanh nghiệp chế tạo và sản xuất được hỏi cho rằng sản xuất kinh doanh gặp khó khăn. Cùng lúc đó, 43,4% số doanh nghiệp đánh giá xu hướng sẽ tốt lên so với quý III/2021, trong đó khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lạc quan nhất với tỷ lệ này là 79,4%

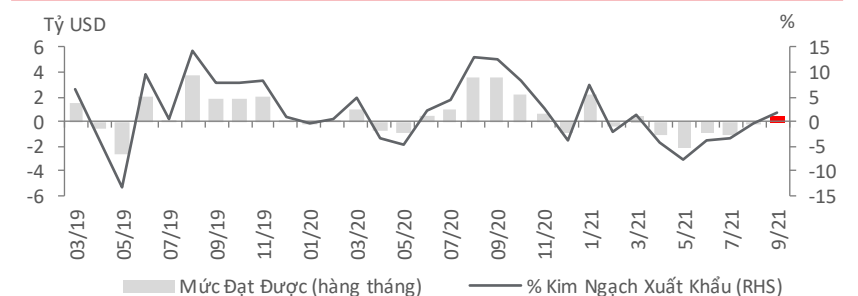
Biểu đồ 4: CPI – chỉ số chung



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

-0,6%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



Không có nguồn cung mới

Do tình trạng giãn cách xã hội kéo dài xuyên suốt Q3.21 ở TP.HCM, hai tòa nhà văn phòng hạng B dự kiến khai trương trong Q3.21 buộc phải hoãn thời gian mở cửa chính thức sang Q4.21. Thị trường không ghi nhận thêm nguồn cung mới ở tất cả các phân hạng trong quý này.

Chính sách cho thuê hấp dẫn trong bối cảnh dịch bệnh giúp thúc đẩy nguồn cầu

Lượng hấp thụ thuần văn phòng hạng A&B đạt 3.789m² trong quý này, chủ yếu diễn ra ở các tòa nhà mới hoàn thành và có chính sách giá thuê hấp dẫn. Các giao dịch được chốt trong Q3.21, tuy nhiên phải đợi tới Q4.21 khi các hoạt động xây dựng hoàn thiện mặt bằng được tiến hành, mới bắt đầu tính tiền thuê. Nhóm ngành công nghệ, bất động sản và tài chính tiếp tục dẫn đầu nguồn cầu.

Do giãn cách xã hội hạn chế di chuyển trong suốt ba tháng qua nên tỷ lệ trống ở các tòa nhà nhìn chung tương đối ổn định, chỉ tăng 0,27% theo quý. Tuy nhiên, làn bùng phát dịch thứ 4 đã ảnh hưởng rất nhiều đến tình hình kinh doanh của khách thuê, đặc biệt trong phân khúc hạng B.

Giá thuê ổn định

Giá thuê trung bình văn phòng hạng A&B tiếp tục duy trì ở mức 30,6 USD/m²/tháng, ổn định theo quý và giảm nhẹ theo năm. Giá thuê nhìn chung không đổi ở phần lớn các tòa nhà do hạn chế giao dịch mới trong Q3.21. 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.

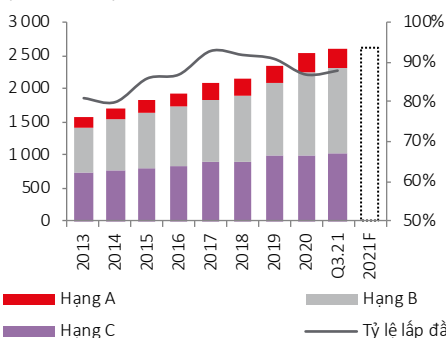
Triển vọng: Giá thuê dự kiến ổn định mặc dù nhu cầu suy giảm

Trong Q4.21, chỉ có hai tòa hạng B bao gồm The Grace ở Quận 7 và Pearl 5 ở Quận 3 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 trên 80%.

Nhu cầu dự kiến sẽ suy giảm trước tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp ở TP.HCM. Việc trả mặt bằng trước hạn, giảm diện tích văn phòng hay chuyển địa điểm với mục đích thắt chặt ngân sách sẽ diễn ra nhiều hơn trong Q4.21. 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 được đánh giá sẽ ổn định hoặc giảm nhẹ, dự kiến ở mức 47 USD/m²/tháng cho phân khúc hạng A và 26 USD/m²/tháng cho phân khúc hạng B cho tới cuối năm 2021.

Biểu đồ 7: Tổng nguồn cung lũy kế

('000 m² NLA)



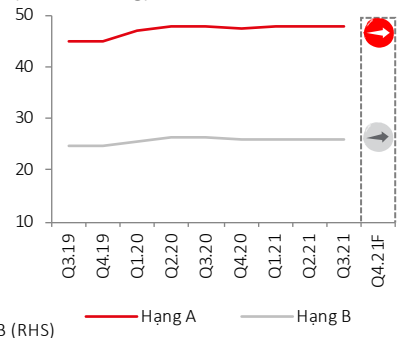
Chú thích:

[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 30,7

giá thuê thuần
trên m² NLA/tháng



Thay đổi giá thuê theo năm

-24,8%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Giảm



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) ngừng hoạt động xuyên suốt Q3.21

TP.HCM đã thực hiện 120 ngày giãn cách xã hội từ khi thực hiện theo chỉ thị 15 từ đầu tháng 6, theo 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. Một số TTTM tiếp tục hoãn kế hoạch khai trương tới năm 2022 mặc dù đã hoàn thành xây dựng.

Giao dịch cho thuê rất hạn chế

Làn sóng dịch thứ 4 đi kèm với chính sách giãn cách xã hội nghiêm ngặt đã khiến giao dịch cho thuê ở các TTTM rất hạn chế trong Q3.21. 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 tiếp tục miễn giảm tiền thuê do giãn cách xã hội

Tiếp tục chính sách hỗ trợ khách thuê do giãn cách xã hội đã thực hiện từ Q2.21, 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 ba tháng thuộc Q3.21. Vì vậy, giá thuê trung bình thực tế của các TTTM Trọng điểm ghi nhận đạt 30,7 USD/m²/tháng, giảm -18,2% theo quý và -24,8% theo năm.

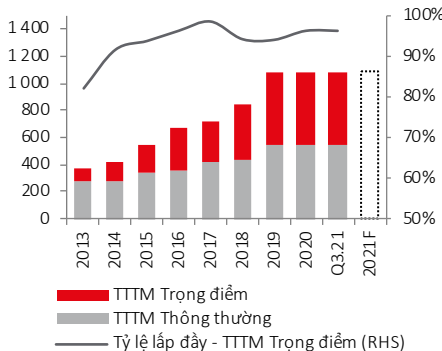
Triển vọng: Hiệu suất thị trường dự kiến giảm

Mặc dù TP.HCM đã nới lỏng giãn cách xã hội từ 1/10 và cho phép TTTM mở cửa trở lại, cả chủ nhà và khách thuê vẫn dè dặt cho ngày tái hoạt động. Những lo ngại chủ yếu nằm ở tần suất của lượt khách ghé thăm và các chi phí phát sinh để kiểm soát dịch bệnh. Tuy nhiên, trong trung và dài hạn, với lộ trình tiêm chủng và mở cửa ở TP.HCM, thành phố được kỳ vọng vẫn là điểm đến thu hút của các nhãn hàng quốc tế lớn nhờ các lợi thế về dân số và mức độ đô thị hóa sẵn có.

Kế hoạch khai trương các trung tâm bán lẻ mới trong Q4.21 dự kiến sẽ tiếp tục bị trì hoãn sang năm 2022, 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 giãn cách.

Giá chào thuê được dự báo sẽ duy trì ổn định, trong khi giá thuê thực sẽ tăng do các chủ nhà sẽ ngừng một số chính sách miễn giảm hỗ trợ khi các TTTM mở cửa trở lại. Các chính sách hỗ trợ giữa chủ nhà và khách thuê sẽ mang tính thương lượng theo từng trường hợp do các chủ nhà cũng đang gánh chịu các áp lực về tài chính sau hơn 120 ngày ngừng hoạt động các mặt bằng thuê.

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



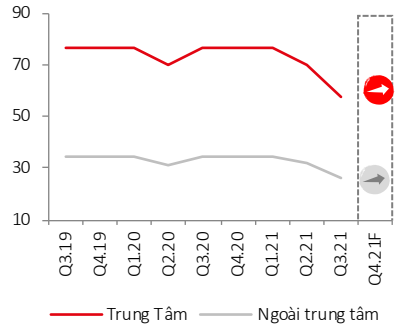
Chú thích:

[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

Biểu đồ 10: Giá thuê t. bình TTTM Trọng điểm^[2]
(USD/m²/tháng)



Giá bán sơ cấp^[1]

USD 2.683

trên m² thông thủy



Thay đổi giá bán theo năm

10,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nguồn cung mới thấp kỷ lục

Trong Q3.21, nguồn cung mới chỉ đạt 1.610 căn [2], sụt giảm mạnh ở mức giảm 73,4% theo quý và giảm 67,6% so với cùng kỳ năm ngoái. Đây là lượng mở bán thấp kỷ lục kể từ năm 2014 do một loạt sự kiện mở bán mới bị trì hoãn theo quy định giãn cách xã hội trong suốt Q3.21. Công nghệ số được chủ đầu tư áp dụng rộng rãi để tiếp cận khách hàng trong tình trạng giãn cách xã hội.

Chuyển dịch nhu cầu đến các dự án hiện hữu

Tổng lượng bán đạt 2.968 căn hộ trong Q3.21, giảm 40,3% so với cùng kỳ năm ngoái do nguồn cung mới hạn chế. Phân khúc Trung cấp vẫn được ưa chuộng nhất và chiếm 77% tổng lượng căn bán, đóng góp bởi các dự án quy mô lớn như Vinhomes Grand Park_Origami. Hạn chế nguồn cung mới trong khi nhu cầu vẫn duy trì mạnh mẽ giúp đẩy mạnh giao dịch hàng tồn ở các dự án hiện hữu khiến tỷ lệ bán của toàn bộ thị trường tăng từ 93% trong Q2.21 lên mức đạt 94,1% trong Q3.21.

Giá bán sơ cấp tiếp tục tăng mạnh

Giá bán sơ cấp trung bình đạt 2.683 USD/m², tăng 4,4% theo quý và tăng 10,9% so với cùng kỳ năm ngoái. Giá bán tăng mạnh trong bối cảnh nguồn cung khan hiếm và các dự án mới gia nhập thị trường phần lớn đều ở phân khúc Trung cấp trở lên. Riêng ở phân Khúc cao, giá bán sơ cấp đạt 5.099 USD/m², tăng 3,9% theo quý và 11,4% theo năm chủ yếu do các dự án chào bán mới với mức giá cao hơn mức trung bình. Giá bán có xu hướng tăng đều khắp các quận huyện nội thành, thậm chí xu hướng tăng giá còn lan rộng ra các quận huyện vùng ven với nhiều dự án mới chào bán với mức giá cao kỷ lục so với mặt bằng chung của khu vực.

Đáng chú ý, giá chào bán tăng cũng đi kèm với việc nâng cấp chất lượng công trình và chính sách bán hàng ưu đãi. Nhằm hỗ trợ khách hàng trong mùa dịch, nhiều chủ đầu tư triển khai các chính sách bán hàng mới như giãn tiến độ thanh toán chỉ 1% mỗi tháng hoặc chiết khấu trực tiếp trên giá bán.

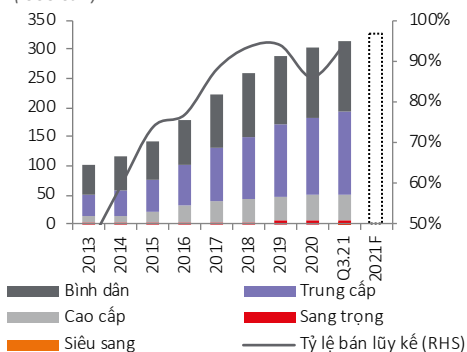
Triển vọng: Thị trường dự kiến hồi phục nhanh hậu giãn cách

Thị trường bị nén lại trong Q3.21 do đại dịch được kỳ vọng sẽ hồi phục khi nhiều dự án có kế hoạch mở bán với tổng cộng gần 10.000 căn dự kiến tung ra trong Q4.21, tương đương với tổng lượng mở bán của 9 tháng đầu năm. Tuy nhiên, lượng mở bán mới này được ước tính dựa trên giả định thành phố duy trì tình trạng 'bình thường mới' trong ba tháng cuối năm và con số trên có thể thay đổi đáng kể nếu có bất kỳ sự kiện bất thường nào xảy ra.

Thị trường đang chứng kiến xu hướng dịch chuyển trong đó giá mở bán mới dự kiến tiếp tục tăng dưới áp lực thiếu hụt quỹ đất và chi phí vật liệu xây dựng leo thang. Mức giá tăng khiến nguồn cầu đang dần chuyển dịch ra xa khu vực Trung tâm với giá cả hợp túi tiền hơn. Xu hướng này ngày càng rõ nét trong bối cảnh thu nhập giảm sút do tác động của đại dịch.

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

('000 căn)



Chú thích:

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

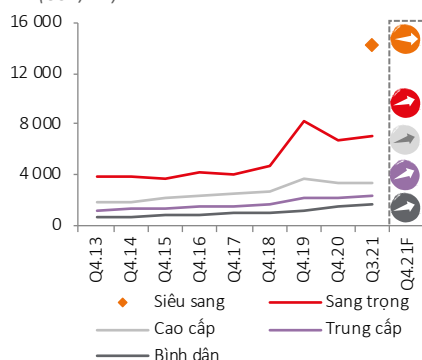
[2] Các dự án chung cư chỉ được xem là mở bán chính thức khi chúng được phép ký Hợp đồng mua bán (sau khi xây xong phần móng).

[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)



TP.HCM và Các Tỉnh Lân Cận^[1] | Thị trường Nhà liền thổ

Giá bán sơ cấp^[2]

USD 2.913

trên m² đất



Thay đổi giá bán theo năm

+15,7%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nguồn cung giảm sâu do giãn cách nghiêm ngặt ở các tỉnh miền Nam

Lượng mở bán Nhà liền thổ mới^[3] của thị trường TP.HCM và các tỉnh lân cận trong Q3.21 đạt 274 căn, đến từ các dự án quy mô nhỏ ở tỉnh Bình Dương và Long An, với mỗi tỉnh chỉ cung cấp khoảng 120 – 150 căn. TP.HCM, trung tâm của đại dịch, không ghi nhận lượng mở bán nào trong quý này. Việc giãn cách nghiêm ngặt toàn bộ các tỉnh miền Nam đã làm ảnh hưởng đến kế hoạch mở bán, cũng như tiến độ xây dựng của nhiều dự án, dẫn đến việc không có nguồn cung mới nào ở tỉnh Đồng Nai và BR-VT.

Nhu cầu mua để ở vẫn ổn định

Tổng lượng giao dịch của toàn khu vực TP.HCM và các tỉnh lân cận chỉ đạt 224 căn, giảm mạnh 87,4% so với quý trước, tương ứng với nguồn cung sụt giảm. TP.HCM chỉ ghi nhận lượng tiêu thụ khoảng 47 căn, giảm 74,3% theo quý. Bình Dương và Long An tiếp tục ghi nhận lượng tiêu thụ thấp, khoảng dưới 100 căn ở mỗi tỉnh. Trong khi đó, tỉnh Đồng Nai và BR-VT không ghi nhận giao dịch nào. Giãn cách nghiêm ngặt đã ngăn cản giao dịch trực tiếp và tham quan thực tế dự án, dẫn tới sụt giảm mạnh trong lượng tiêu thụ, đặc biệt là ở nhóm mua đầu tư. Tuy vậy, nhu cầu mua để ở vẫn ổn định và người mua đều là dân địa phương, thay vì từ TP.HCM như trước.

Giá bán tiếp tục tăng

Trong Q3.21, giá bán sơ cấp trung bình của Nhà liền thổ ở thị trường TP.HCM và các tỉnh lân cận đạt 2.913 USD/m² đất, tăng 15,7% theo năm và tăng nhẹ 2,2% theo quý. Tuy nhiên, đối với các dự án tích hợp quy mô lớn được đầu tư bài bản ở Đồng Nai, mức tăng điển hình ghi nhận lên đến 4 - 7% theo quý.

Các công cụ trực tuyến vẫn đang tiếp tục được sử dụng bởi các Chủ đầu tư và sàn môi giới để duy trì hoạt động tiếp thị và liên lạc với khách hàng trong mùa dịch. Các chương trình bán hàng hấp dẫn cũng được triển khai như gói hỗ trợ lãi suất bằng không đến khi bàn giao dự án, hoặc chương trình mua lại với mức lợi nhuận được đảm bảo.

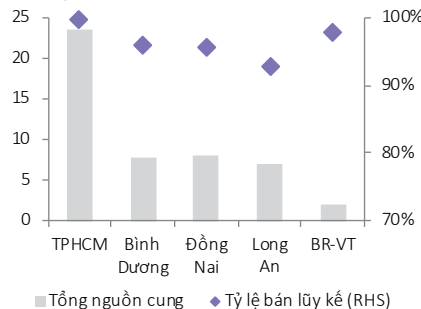
Triển vọng: Nguồn cung trong ngắn hạn gặp thách thức, giá bán tiếp tục tăng

Vấn đề pháp lý với các dự án Nhà liền thổ ở TP.HCM vẫn chưa được giải quyết, đi kèm với hạn chế đi lại giữa các tỉnh dẫn tới đình trệ trong công tác xây dựng và mở bán sẽ thách thức nguồn cung mới trong ngắn hạn. Vì vậy, chúng tôi tiếp tục điều chỉnh giảm nguồn cung tương lai so với dự báo ở quý trước, trong đó lượng mở bán mới ước tính dao động trong khoảng 600 – 900 căn ở TP.HCM, và khoảng 1.000 – 1.200 căn ở các tỉnh lân cận.

Các dự án tích hợp ở các khu vực vệ tinh TP.HCM dưới hình thức khu đô thị tích hợp năng động hoặc một nơi nghỉ dưỡng cuối tuần sẽ dẫn đầu nguồn cung cũng như dẫn dắt tâm lý thị trường hướng về khu vực dự án trong trung và dài hạn. Trong bối cảnh tâm lý thị trường vẫn ổn định sau dịch, giá bán sơ cấp theo đó được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh.

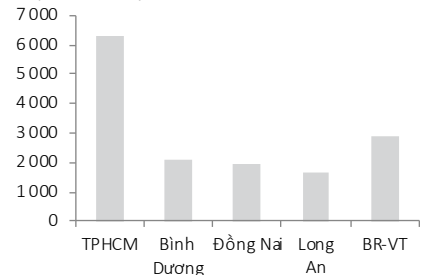
Biểu đồ 13: Tổng nguồn cung lũy kế^[2]

('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 TP.HCM, 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

Miền Nam^[1] | Thị trường Đất Khu công nghiệp và Nhà xưởng xây sẵn (NXXS)

Giá thuê đất^[2]

USD 114

trên m²/chu kỳ thuê



Thay đổi giá thuê theo năm

+7,3%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Giá thuê NXXS^[3]

USD 4,5

giá thuê thuần
trên m² GFA/tháng



Thay đổi giá thuê theo năm

+1,4%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



Thị trường trầm lắng do ảnh hưởng từ làn sóng Covid lần thứ 4

Do ảnh hưởng nặng nề bởi làn sóng Covid-19 lần thứ 4, thị trường đất công nghiệp không có nguồn cung mới được triển khai trong Q3.21, nguồn cung duy trì ở mức 25.220 ha. Thị trường NXXS cũng tương đối ảm đạm với duy nhất một nguồn cung mới được tung ra, từ dự án được xây dựng từ Q1.21. Tổng nguồn cung NXXS đạt khoảng 3,3 triệu m².

Thị trường không ghi nhận giao dịch thuê mới đáng chú ý

Trong Q3.21, thị trường phía Nam đã hứng chịu những tác động to lớn do đại dịch gây ra. Tất cả các hoạt động giao thông bắt buộc phải tạm dừng khiến việc thu hút đầu tư gặp nhiều khó khăn. Các khu công nghiệp đang hoạt động cũng phải giảm sản lượng hoặc dừng sản xuất để phục vụ công tác chống dịch. Do vậy, thị trường không ghi nhận giao dịch nào đáng chú ý ở cả lĩnh vực đất công nghiệp và NXXS. Tỷ lệ lấp đầy của các KCN và NXXS lần lượt duy trì ở mức 85% và 87%. Thị trường được dự báo sẽ sôi động trở lại khi tình hình dịch bệnh được kiểm soát, và TP.Hồ Chí Minh cùng các tỉnh lân cận được mở cửa trở lại trong trạng thái bình thường mới.

Đà tăng của giá đất bị kìm hãm do đại dịch, giá thuê NXXS ổn định

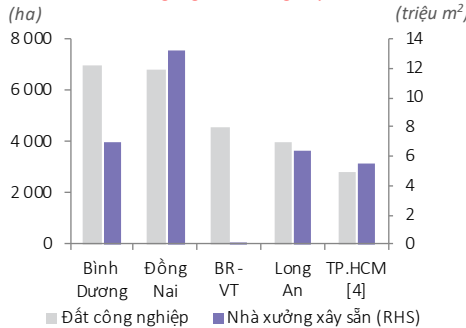
Mặc dù nhiều lĩnh vực sản xuất và các nhà đầu tư chưa thể triển khai các hoạt động mở rộng kinh doanh, giá đất vẫn tiếp tục tăng và đạt mức 114 USD/m²/ki hạn thuê, tăng 0,75% so với quý trước và tăng 7,30% so với cùng kỳ năm trước. Giá thuê NXXS được giữ ổn định, với mức 4,5 USD/m² GFA/tháng, tăng nhẹ 1,4% so với năm trước, như là một hình thức hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong thời kỳ dịch bệnh.

Triển vọng: Biến động ngắn hạn ít ảnh hưởng đến tiềm năng trung và dài hạn

Do tác động của dịch bệnh, trong Q3.21 ngoài việc số lượng dự án FDI đăng kí mới ghi nhận xu hướng giảm, thị trường cũng ghi nhận một số doanh nghiệp sản xuất đã phải chuyển dịch đơn hàng khỏi Việt Nam để ứng phó với tình hình. Tuy nhiên, việc dịch chuyển đơn hàng hiện chỉ mang tính tạm thời và chưa có doanh nghiệp FDI nào rời Việt Nam. Mặc dù giãn cách xã hội dài ngày đã làm dấy lên những lo ngại trong cộng đồng doanh nghiệp nước ngoài, Việt Nam vẫn được đánh giá là điểm đến hấp dẫn nhờ những lợi thế về nguồn nhân lực, các hiệp định thương mại tự do đa dạng và những cam kết của chính phủ trong việc phát triển hạ tầng. Nếu đại dịch sớm được kiểm soát, Việt Nam sẽ tiếp tục hưởng lợi từ những thay đổi trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

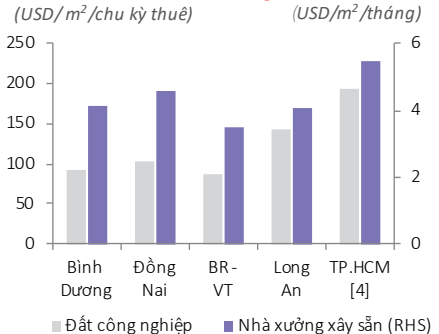
Điều cấp thiết nhất lúc này là các tỉnh khu vực phía Nam cần sớm mở cửa trở lại trong trạng thái bình thường mới một cách đồng bộ, để khôi phục tiềm năng và củng cố niềm tin của các nhà đầu tư. Cùng với đó, các thủ tục mở cửa trở lại nên được hướng dẫn cụ thể cho các doanh nghiệp để chiến lược phục hồi được triển khai hiệu quả sau thời gian chống chọi với đại dịch.

Biểu đồ 15: Tổng nguồn cung lũy kế



Nguồn: JLL Việt Nam

Biểu đồ 16: Giá thuê trung bình



Nguồn: JLL Việt Nam

Chú thích:

[1] Khu vực Nam Bộ trong báo cáo này bao gồm các tỉnh TP.HCM, 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 TP.HCM 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

-0,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



Làn sóng Covid-19 lần thứ tư ảnh hưởng đến tiến độ khai trương dự án

Hàng loạt các dự án mới dự kiến ra mắt thị trường trong Q3.21 đã phải tạm hoãn kế hoạch khai trương sang cuối năm hoặc đầu năm sau, do tiến độ thi công bị ảnh hưởng vì lệnh giãn cách nghiêm ngặt và tình hình dịch bệnh phức tạp. Nhìn chung, thị trường văn phòng phân khúc hạng A&B giữ ổn định với gần khoảng 2,2 triệu m² sàn, tập trung chủ yếu tại các quận Trung tâm như Đống Đa, Ba Đình, Hoàn Kiếm và các quận Ngoài Trung tâm như Cầu Giấy, Nam Từ Liêm.

Tính đến Q3.21, tỷ lệ trống toàn thị trường văn phòng hạng A&B duy trì ở mức 12,2%, và giảm khoảng 3% so với cùng kỳ năm trước. Sự sụt giảm của tỷ lệ trống theo năm chủ yếu là nhờ nguồn cầu đã trên đà hồi phục trong giai đoạn 6 tháng đầu năm nay trước khi bùng phát làn sóng dịch thứ tư với sự ghi nhận các giao dịch lớn tại các dự án mới.

Các giao dịch lớn cải thiện mức hấp thụ thuần.

So với nửa đầu năm nay, nguồn cầu trong Q3.21 suy yếu do ảnh hưởng nghiêm trọng của dịch bệnh và tình hình kinh tế bất ổn. Bên cạnh đó, các lệnh giãn cách xã hội nghiêm ngặt đã cản trở hoạt động đi lại và khảo sát mặt bằng trống. Tuy nhiên, thị trường văn phòng hạng A&B vẫn ghi nhận mức hấp thụ thuần dương, đạt khoảng 600 m² sàn trong Q3.21, chủ yếu nhờ các giao dịch lớn từ các công ty công nghệ và năng lượng ở các tòa nhà chất lượng cao.

Giá thuê giữ mức ổn định

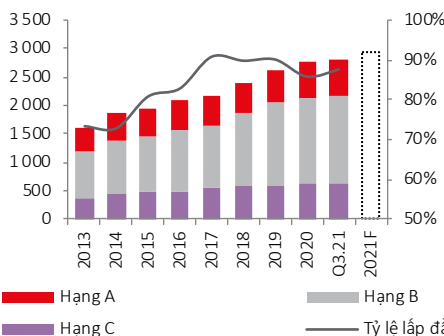
Nhìn chung, giá thuê trên toàn thị trường phân khúc A&B giữ ổn định ở mức USD 18,7/m²/tháng. Trong Q3.21, JLL ghi nhận giá chào thuê tại đa số các dự án không giảm, tuy nhiên các chủ nhà có xu hướng đưa ra các ưu đãi thuê hấp dẫn, và linh hoạt trong đàm phán điều khoản thuê để thu hút khách thuê mới, đồng thời giữ ổn định tỷ lệ lấp đầy trong giai đoạn khó khăn này.

Triển vọng: Giá thuê dự kiến duy trì ổn định hoặc giảm nhẹ để thúc đẩy nguồn cầu.

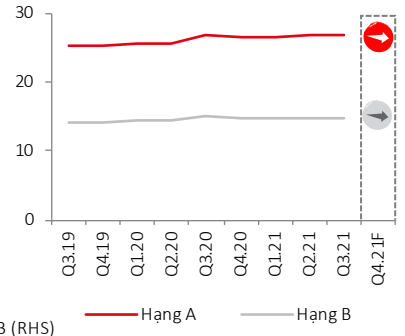
Trước bối cảnh các lệnh giãn cách xã hội đang dần được gỡ bỏ cùng với việc thi công và di chuyển dần được cho phép trở lại, thị trường sẽ chào đón khoảng 117.000 m² sàn văn phòng cho thuê (NLA) đến từ dự án TechnoPark Tower tại huyện Gia Lâm trong Q4.21.

Giá thuê dự kiến sẽ được duy trì ổn định hoặc giảm nhẹ để thúc đẩy nguồn cầu trong ngắn hạn và trung hạn. Bên cạnh đó, các nhóm khách thuê có tốc độ tăng trưởng kinh doanh cao như công nghệ và thương mại điện tử được dự kiến sẽ tiếp tục dẫn đầu nguồn cầu.

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 26,9

giá thuê thuần
trên m² NLA/tháng



Thay đổi giá thuê theo năm

-15.9%



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 gia nhập thị trường

Trước diễn biến căng thẳng của làn sóng Covid-19 thứ tư và các chính sách giãn cách xã hội nghiêm ngặt của Chính phủ, các TTTM đều rơi vào tình trạng “ cửa đóng then cài” từ ngày 24/7. Chính vì vậy, kế hoạch khai trương của nhiều dự án mới bao gồm một trung tâm thương mại Cấp vùng (Regional mall) và một số khối đế thương mại buộc phải tạm hoãn đến cuối năm 2021 hoặc đầu năm 2022.

Nguồn cầu giữ ổn định

Phần lớn các TTTM Trọng điểm tại Hà Nội vẫn ghi nhận tỷ lệ lấp đầy trên 90%. Trong đó, tỷ lệ lấp đầy của các TTTM Trọng điểm ở khu vực Trung tâm và khu vực Ngoài Trung tâm giữ ổn định so với quý trước. Khách thuê có xu hướng dè dặt hơn trong các hoạt động mở rộng và tái ký hợp đồng thuê cho tới khi tình hình dịch bệnh được kiểm soát.

Trong quý này, nhu yếu phẩm, đồ dùng sinh hoạt và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe là các ngành hàng được phép mở cửa và thu hút khách mua sắm tại các TTTM.

Giá chào thuê giữ ổn định trên toàn thị trường

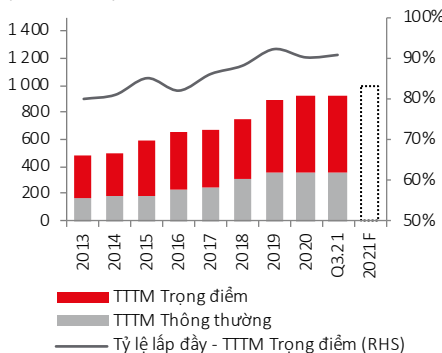
Giá chào thuê và giá thuê ghi trên hợp đồng tại các TTTM Trọng điểm vẫn được giữ ổn định. Tuy nhiên, trong tình hình kinh tế bất ổn và tình hình dịch bệnh phức tạp, các chủ nhà tăng cường hỗ trợ khách hàng bằng các ưu đãi hoặc các chính sách thuê linh hoạt như miễn phí tiền thuê trong thời gian đóng cửa mặt bằng do giãn cách xã hội. Bên cạnh đó, chủ nhà cũng đang cân nhắc các chương trình chiết khấu ngắn hạn nhằm hỗ trợ khách thuê hiện nay và thu hút các khách thuê mới. Theo đó, giá thuê thực giảm mạnh, khoảng 15,9% so với cùng kỳ năm ngoái.

Triển vọng: Nhu cầu mua sắm hồi phục nhanh sau giãn cách

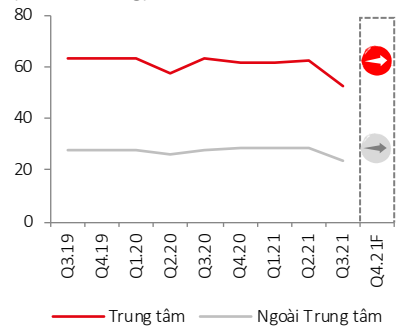
Thị trường bán lẻ Hà Nội dự kiến sẽ đón chào thêm 40,800 m² sàn đến từ dự án TTTM cấp vùng Vincom Smart City tại Nam Từ Liêm trong cuối năm nay, nâng tổng nguồn cung của thị trường lên đến gần 1 triệu m² sàn. Trong khi đó, các TTTM cộng đồng tại các dự án hỗn hợp dự kiến mở cửa trong cuối năm nay vẫn trong quá trình tìm kiếm khách thuê mặt bằng. Tuy nhiên, trong tình hình phức tạp của dịch bệnh, kế hoạch khai trương của các dự án mới này có thể tiếp tục bị trì hoãn.

Giá chào thuê được dự đoán sẽ giữ ổn định đến hết năm 2021 do ảnh hưởng kéo dài của dịch bệnh. Trong khi đó, giá thuê thực sẽ được điều chỉnh theo chính sách của từng TTTM. Bên cạnh đó, tâm lý thị trường được dự đoán sẽ hồi phục nhanh chóng do cơn khát mua sắm của người tiêu dùng đã bị dồn nén trong thời gian dài giãn cách. Chính vì vậy, đây có thể là thời điểm vàng cho các ngành hàng xa xỉ hoặc các thương hiệu lớn có khả năng tài chính tốt tìm kiếm mặt bằng kinh doanh mở rộng thị trường.

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



Biểu đồ 20: Giá thuê t. bình TTTM Trọng điểm^[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, 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 1.650

trên m² thông thủy



Thay đổi giá bán theo năm

+9,3%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



Nguồn cung mới tiếp tục thấp do ảnh hưởng của dịch bệnh

Dịch bệnh Covid-19 tiếp tục diễn biến phức tạp cùng với việc Thành phố Hà Nội áp dụng giãn cách xã hội kéo dài hết tháng 9 khiến các dự án căn hộ mới gặp nhiều khó khăn do phải dừng thi công xây dựng, quá trình thực hiện thủ tục đầu tư bị gián đoạn cũng như không thể tổ chức các sự kiện mở bán. Tâm lý thăm dò thị trường của các chủ đầu tư trong thời điểm này cũng là nguyên nhân khiến nguồn cung thị trường căn hộ trong Q3.21 tiếp tục ở mức thấp. Lượng căn hộ mở bán mới^[2] ghi nhận trong quý là 1.018 căn, giảm một nửa so với lượng mở bán trong Q2.21. Phần lớn nguồn cung mới nằm tại Quận Nam Từ Liêm với 02 dự án The Matrix One và Masteri Smart City với 370 và 300 căn mở bán, chiếm lần lượt 36,3% và 29,4% tổng nguồn cung mới.

Lượng bán giảm do hạn chế giao dịch trực tiếp

Tổng lượng bán trong quý đạt 1.449 căn, giảm 46,8% so với Q2.21. Nguyên nhân chính dẫn đến sự sụt giảm trong số lượng giao dịch trong quý này là do hoạt động giao dịch trực tiếp bị gián đoạn. Một số sàn giao dịch đã chủ động thích nghi bằng chuyển đổi mô hình tiếp cận khách mua nhà truyền thống sang hình thức trực tuyến. Tuy nhiên, do căn hộ là sản phẩm đặc thù có giá trị lớn và liên quan đến nhiều thủ tục pháp lý nên người mua vẫn mang tâm lý lo ngại khi không thể trực tiếp khảo sát và tìm hiểu thông tin tại dự án.

Giá bán tiếp tục ổn định

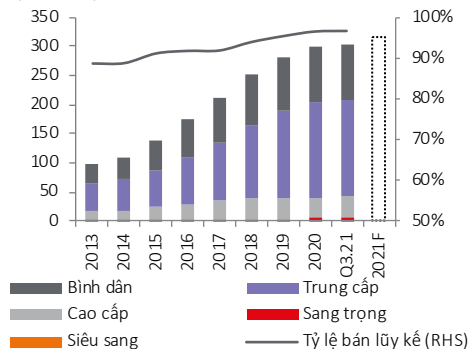
Giá bán sơ cấp trung bình đạt 1.650 USD/m² trong Q3.21, tăng 9,3% theo năm chủ yếu do sự bổ sung các dự án chất lượng cao vào giỏ hàng sơ cấp trong khi các dự án giá thấp đã bán hết. Nếu tính trên các dự án hiện hữu, thị trường ghi nhận giá bán giữ mức ổn định, trung bình ở mức 1,4% theo năm và 0,9% theo quý. Các chủ đầu tư đã nỗ lực cải thiện chính sách bán hàng bằng việc đưa ra các ưu đãi cho khách hàng mua nhà trong giai đoạn khó khăn do dịch bệnh như: chương trình hỗ trợ lãi suất 0% từ chủ đầu tư, chiết khấu cho khách hàng ký hợp đồng mua bán/hợp đồng đặt cọc trong mùa dịch Covid-19, miễn phí quản lý và phí sử dụng tiện ích..., đặc biệt diễn ra ở phân khúc Sang trọng và Cao cấp.

Triển vọng: Thị trường dần hồi phục

Trong ba tháng cuối năm, thị trường căn hộ ở Hà Nội được dự đoán sẽ dần hồi phục khi các biện pháp hạn chế tiếp xúc để chống dịch dần được gỡ bỏ. Tuy nhiên, một số dự án mới có thể dời thời điểm mở bán sang năm 2022 khi tâm lý thị trường cải thiện hơn thay vì Q4.21 như kế hoạch. Thị trường sẽ chào đón khoảng 2.651 căn mở bán trong Q4.21, nâng tổng nguồn cung mới trong năm 2021 dự kiến đạt 11.448 căn hộ, giảm 25,3% so với năm 2020. Cả nhu cầu để ở và nhu cầu mua sẽ dần hồi phục, tuy nhiên với mức độ thận trọng hơn so với trước khi làn sóng dịch thứ 4 bùng phát. Bên cạnh đó, tốc độ hồi phục của thị trường chưa thể nhanh do các doanh nghiệp dịch vụ, môi giới bất động sản đã thực sự suy yếu, phải cắt giảm nhân sự và cần thời gian phục hồi.

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

('000 căn)



Chú thích:

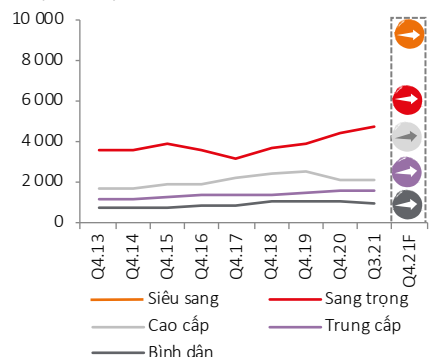
[1] Giá không bao gồm VAT và phí bảo trì.

[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 4.468

trên m² đất



Thay đổi giá bán theo năm

+12,0%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nguồn cung ổn định mặc dù vẫn chịu tác động từ đại dịch

Lượng mở bán Nhà liền thổ mới^[3] trong khu vực Hà Nội và các tỉnh lân cận đạt 870 căn, ổn định theo quý. Trong đó, Hà Nội chiếm tới 70% nguồn cung nhờ các dự án mở bán mới ở huyện Đông Anh và Thạch Thất, nơi ít bị ảnh hưởng từ đại dịch hơn những khu vực khác ở Hà Nội. Tuy nhiên, đợt dịch lần thứ 4 tiếp tục làm nguồn cung của bốn tỉnh lân cận hạn chế, với chỉ 273 căn được mở bán. Tỉnh Bắc Ninh đóng góp tới 89% trong tổng nguồn cung của các tỉnh lân cận, và Hải Phòng chỉ ghi nhận lượng cung rất nhỏ là 30 căn. Trong khi đó, tỉnh Hưng Yên và Vĩnh Phúc không có dự án mở bán mới.

Lượng giao dịch đều giảm tại các tỉnh thành, trừ Bắc Ninh

Thị trường Hà Nội và các tỉnh lân cận ghi nhận 625 căn được bán hết trong Q3.21, giảm nhẹ 10% theo quý. Ở Hà Nội, tỷ lệ hấp thụ đạt 70% với 420 căn được bán hết. Giao dịch chủ yếu chỉ diễn ra ở các nguồn cung mới tại các địa phương ít bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19. Trong khi đó, bốn tỉnh lân cận ghi nhận 205 căn được bán, chủ yếu là ở Bắc Ninh. Đáng chú ý là tâm lý thị trường đang diễn biến tốt ở Bắc Ninh với 172 căn được tiêu thụ, nhờ vào thu hút vốn FDI tốt và nâng cấp thị xã Từ Sơn lên thành phố.

Giá sơ cấp tiếp tục tăng mạnh

Trong Q3.21, giá bán sơ cấp trung bình của thị trường Hà Nội và các tỉnh lân cận đạt 4.468 USD/m² đất. Toàn miền Bắc ghi nhận giá Nhà liền thổ tăng trưởng mạnh ở mức 12% theo năm, nhưng giảm 9,6% theo quý chủ yếu do sự góp mặt của hai dự án mở bán mới ở huyện Đông Anh, Hà Nội với giá bán thấp hơn mặt bằng chung, trong khoảng USD 3,500 – 4,500/m² đất. Ở Hà Nội, mức tăng điển hình được ghi nhận khoảng 3 – 5% theo quý tính trên từng dự án. Trong số bốn tỉnh lân cận thì Bắc Ninh ghi nhận tăng trưởng giá cao nhất với mức tăng trung bình toàn tỉnh đạt 8,4% theo quý, nhờ vào diễn biến tốt của tâm lý thị trường từ tin tức thành lập thành phố Từ Sơn.

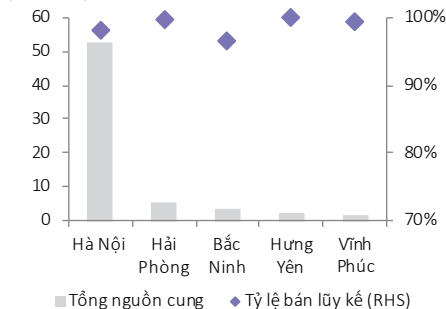
Triển vọng: Nguồn cung biến động trong Q4.21, nhưng sẽ phục hồi vào năm 2022

Do tình hình dịch Covid-19 vẫn diễn biến phức tạp tại Hà Nội đi kèm với các biện pháp kiểm soát đi lại giữa các tỉnh, nguồn cung mới trong Q4.21 được điều chỉnh giảm so với dự báo quý trước, ở mức 1.000 - 1.500 căn ở Hà Nội, và khoảng 1.000 căn ở các tỉnh lân cận. Nguồn cung sẽ cải thiện vào năm 2022 khi Hà Nội dự kiến đón nhận khoảng 3.500 - 4.000 căn mở bán mới, trong khi con số ước tính ở thị trường các tỉnh lân cận là hơn 4.500 căn.

Ngoài bối cảnh tâm lý thị trường tốt, thị trường Nhà liền thổ ở thị trường Hà Nội và các tỉnh lân cận còn có nhiều xúc tác khác trong giai đoạn sắp tới, cụ thể như các dự án hạ tầng trọng điểm như đường Vành đai 4, tuyến Metro số 2A và số 3, và quy hoạch phân khu đô thị sông Hồng. Do đó, giá sơ cấp của loại hình Nhà liền thổ dự kiến sẽ tiếp tục tăng.

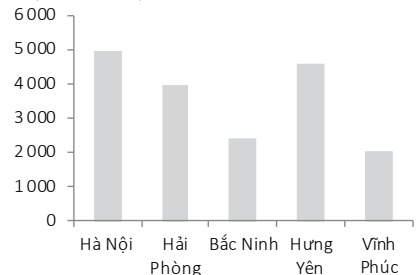
Hình 23: Tổng nguồn cung lũy kế^[2]

('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 108

trên m²/chu kỳ thuê



Thay đổi giá thuê theo năm

+6,1%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Giá thuê NXXS^[3]

USD 4,6

giá thuê thuần
trên m² GFA/tháng



Thay đổi giá thuê theo năm

+4,7%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Thị trường sôi động với nguồn cung mới ở cả KCN và NXXS

Trong Q3.21, Hưng Yên tiếp tục đón chào nguồn cung mới từ khu công nghiệp Phố Nối A mở rộng, với tổng diện tích là 93ha do Hòa Phát làm chủ đầu tư. Tại Bắc Ninh, KCN Yên Phong 2C của Viglacera cũng đã hoàn thành giải phóng mặt bằng và tiến hành xây dựng cơ sở mặt bằng được 70% diện tích quy hoạch, nâng tổng diện tích đất công nghiệp cho thuê tại miền Bắc đạt khoảng 9.900 ha.

Thị trường NXXS đón nhận thêm nguồn cung mới tại KCN Nam Đình Vũ Hải Phòng, nâng tổng nguồn cung NXXS lên mức 2,1 triệu m² sàn. Cùng với đó, thị trường bắt đầu ghi nhận xu hướng xây dựng nhà xưởng cao tầng, khi mới đây, tại khu đất công nghệ cao thuộc KCN VSIP Bắc Ninh, một khu nhà xưởng mới 7 tầng với tổng diện tích sàn 15.000m² vừa được khởi công xây dựng.

Hải Phòng và Bắc Ninh giúp duy trì ổn định tỷ lệ lấp đầy ở khu vực miền Bắc

Thị trường bất động sản công nghiệp miền bắc trong Q3.21 vẫn đón nhận những thông tin tích cực, bất chấp diễn biến phức tạp của dịch Covid-19, đặc biệt là tại Hải Phòng. Nhờ khả năng chống dịch tốt và các biện pháp duy trì sản xuất ổn định, tỉnh đã đón nhận tin vui với dự án tăng vốn thêm 1,4 tỷ USD của LG để mở rộng sản xuất tại KCN Trà Ng Duệ. Do có thêm nguồn cung mới, tỷ lệ lấp đầy của các KCN ở 5 tỉnh công nghiệp trọng điểm tạm thời giảm nhẹ xuống mức 72%, thấp hơn so với Q2.21. Thị trường ở các tỉnh phía nam Hà Nội như Thái Bình, hay phía tây bắc Hà Nội như Phú Thọ, Vĩnh Phúc cũng sôi động với nhiều dự án lớn. Thị trường NXXS cũng hoạt động ổn định, với tỷ lệ lấp đầy đạt 89%.

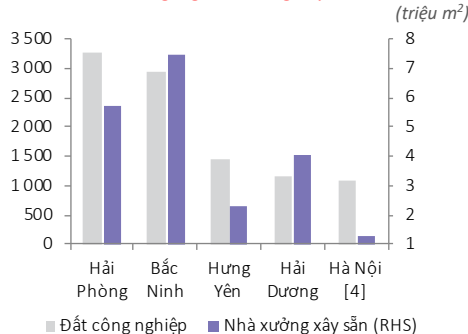
Giá thuê đất trở lại đà tăng nhanh

Việc các khu công nghiệp tại Bắc Ninh đã trở lại sản xuất từ tháng 7 và nguồn vốn FDI tiếp tục đổ vào khu vực, tập trung chủ yếu ở Hải Phòng và Bắc Ninh, đã giúp giá đất công nghiệp trung bình toàn khu vực tăng ở mức 6,1% so với cùng kỳ năm trước, đạt USD108/m²/chu kỳ thuê. Giá thuê NXXS duy trì đà tăng ở mức 4,7% so với cùng kỳ năm trước, đạt USD 4,6/m²/tháng trong Q3.21.

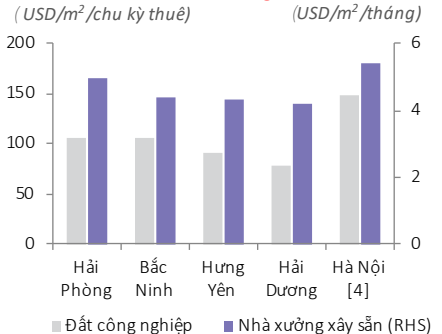
Triển vọng: Mô hình BĐS đô thị công nghiệp dịch vụ thu hút nhà đầu tư

Miền Bắc đang chứng kiến xu hướng các nhà đầu tư đang đẩy mạnh phát triển mô hình BĐS phức hợp tại miền Bắc, điển hình như Tập đoàn L-H Hàn Quốc đang bày tỏ mong muốn đầu tư dự án công nghiệp, đô thị và dịch vụ phức hợp Đại Hưng quy mô 304ha, tổng mức đầu tư gần 500 triệu USD tại Hải Dương; công ty IDICO dự kiến sẽ đầu tư thêm KCN-đô thị - dịch vụ Vinh Quang với diện tích 495ha tại Hải Phòng. Ngoài các tỉnh công nghiệp truyền thống, thị trường cũng chứng kiến sự phát triển mô hình phức hợp ở các thị trường mới, điển hình là dự án nghiên cứu đầu tư tổ hợp khu công nghiệp - đô thị - dịch vụ với tổng diện tích khoảng 496ha tại tỉnh Yên Bái do tổng Công ty Viglacera đề xuất.

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

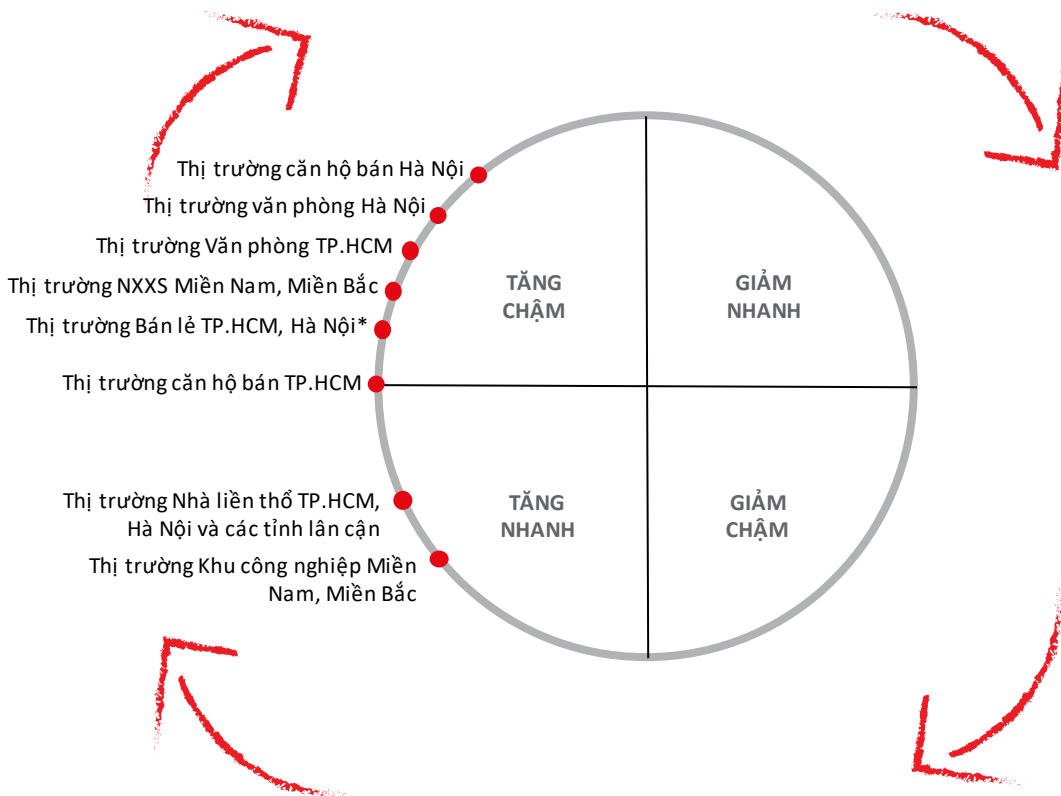
JLL sử dụng biểu đồ dạng đồng hồ để thể hiện các **giai đoạn phát triển** của thị trường bất động sản trong một chu kỳ giá/giá thuê tại mỗi quý khảo sát và giúp biểu thị các chuyển động của chu kỳ giá thuê/ giá thuê trong ngắn hạn, nghĩ là trong một đến hai quý kế tiếp.

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, Q3.21



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

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 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 TTTM Cấp vùng, nhưng có nhiều hơn một cửa hàng bách hóa lớn

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 TP.HCM, 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 TP.HCM, 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, hơn 300 văn phòng hoạt động tại hơn 80 quốc gia và 92.000 nhân viên trên toàn cầu tính đến ngày 30 tháng 06 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 © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2021. Mọi quyền được bảo lưu.