

THỊ TRƯỜNG CĂN HỘ BÁN TỪ TĂNG TRƯỞNG MẠNH MẼ ĐẾN PHÁT TRIỂN ỔN ĐỊNH



Năm 2018 ghi nhận một giai đoạn phát triển mới của thị trường căn hộ bán Việt Nam, chuyển từ tăng trưởng mạnh mẽ sang phát triển ổn định. Xu hướng này được kỳ vọng tiếp diễn trong các năm tới đây. Thông qua các chính sách và hướng dẫn mới, Chính phủ đã đóng vai trò quan trọng hơn trong việc hạn chế rủi ro thị trường, trong khi các chủ đầu tư chú trọng tăng cường tính ổn định nhằm đáp ứng nhu cầu nhà ở của bộ phận dân số trẻ và cộng đồng chuyên gia nước ngoài ngày càng tăng.

TẬN DỤNG CƠ HỘI TỪ NGUỒN CẦU ỔN ĐỊNH TRONG NƯỚC VÀ NHU CẦU NGÀY CÀNG TĂNG TỪ NƯỚC NGOÀI

Nguồn cầu cho thị trường nhà ở Việt Nam, đặc biệt tại TP.HCM và Hà Nội, tiếp tục tăng trưởng do tốc độ đô thị hóa cao. Theo World Bank, với xu hướng nhập cư đô thị hiện tại ở Việt Nam, tỷ lệ dân số thành thị sẽ đạt 50% vào năm 2040. Thêm nữa, tốc độ tăng dân số ổn định như đã thấy trong các năm qua của Hà Nội và TP.HCM, vào khoảng trung bình 2% một năm cho từng thành phố sẽ tiếp tục thúc đẩy nguồn cầu ổn định cho thị trường nhà ở.

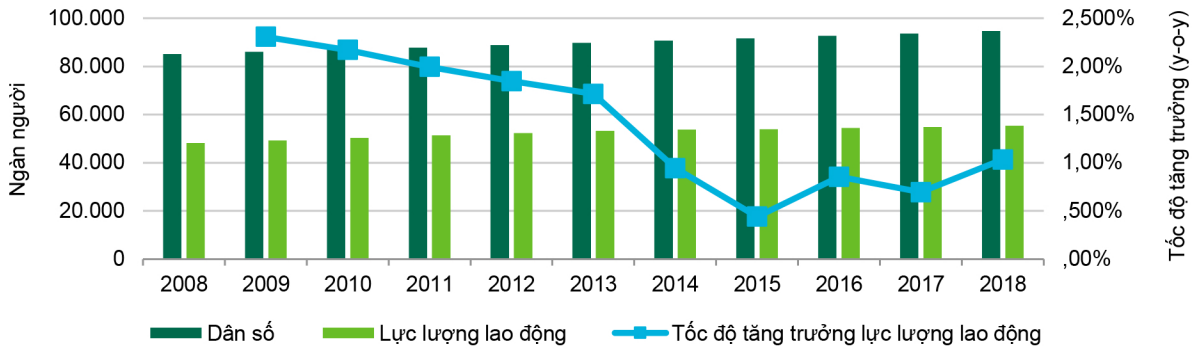
Nguồn cầu từ nước ngoài được thúc đẩy bởi dòng vốn FDI. Việt Nam được dự báo sẽ hưởng lợi từ căng thẳng

thương mại Mỹ - Trung và xu hướng dịch chuyển các nhà máy từ Trung Quốc về các nước Đông Nam Á. Điều này dẫn đến sự tăng trưởng của cộng đồng chuyên gia nước ngoài tại Việt Nam.

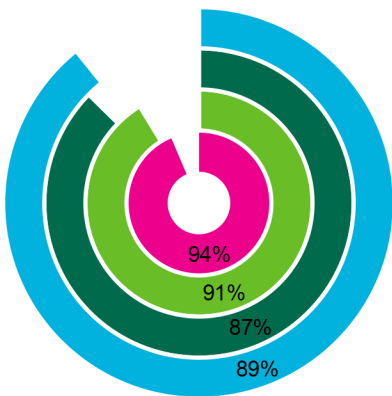
Thị trường căn hộ bán Việt Nam đang trở nên hấp dẫn hơn đối với cả người mua để ở và nhà đầu tư, đặc biệt trong bối cảnh nhà ở bán cho người nước ngoài đang bị thắt chặt tại các quốc gia trong khu vực trong khi gần đây Việt Nam tương đối cởi mở.

Tại một số dự án cao cấp và hạng sang, số căn được giữ chỗ có thể cao gấp hai đến bốn lần lượng căn mở bán dự kiến, thể hiện nhu cầu cao của thị trường. Xu hướng này thường thấy ở các dự án có vị trí đặc địa.

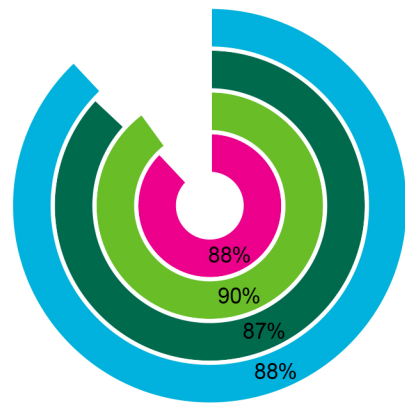
Tăng trưởng dân số và lực lượng lao động, Việt Nam



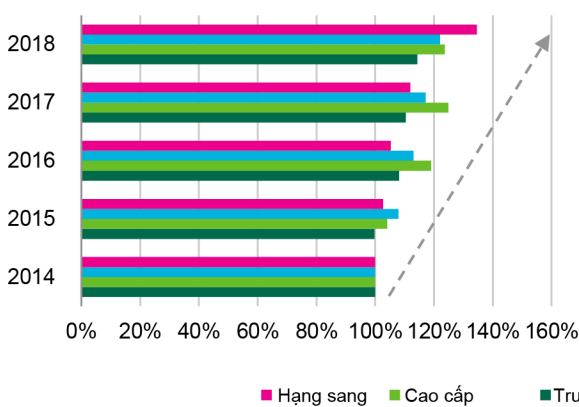
Căn hộ bán TP.HCM, Tỷ lệ bán lũy kế theo phân khúc tính đến 2018



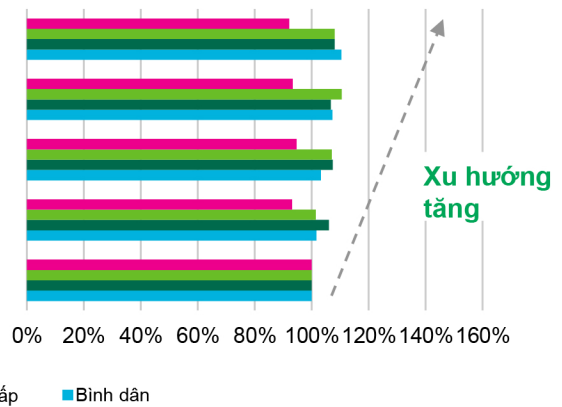
Căn hộ bán Hà Nội, Tỷ lệ bán lũy kế theo phân khúc tính đến 2018



Căn hộ bán TP.HCM, Chỉ số giá bán sơ cấp



Căn hộ bán Hà Nội, Chỉ số giá bán sơ cấp



Cách tính: 2014 là năm cơ sở và chỉ số của từng phân khúc là 100%. Chỉ số của các năm sau được tính tương ứng với tỷ lệ % của giá bán sơ cấp trung bình của từng phân khúc chia cho giá trung bình của cùng phân khúc đó trong năm 2014

THỊ TRƯỜNG CĂN HỘ BÁN

TP.HCM

DUY TRÌ TÂM LÝ THỊ TRƯỜNG KHẢ QUAN

Để đáp ứng nhu cầu cao từ người mua để ở, nhiều chủ đầu tư đã chuẩn bị sẵn quỹ đất ở các quận, huyện rìa thành phố và các tỉnh lân cận bao gồm Bình Dương, Đồng Nai và Long An. Việc tập trung vào các tỉnh thành này phù hợp với quy hoạch tổng thể của TP.HCM. Phân khúc tầm trung và bình dân dự kiến sẽ sôi nổi hơn trong năm 2019 và các năm sau từ các dự án quy mô lớn. Về vị trí, phía đông của TP.HCM dự kiến sẽ tiếp tục dẫn đầu, đặc biệt là quận 9 và quận Thủ Đức.

Trong ba năm tới, TP.HCM dự kiến sẽ chào đón khoảng 90.000 căn hộ. Nguồn cung chào bán năm 2019 sẽ thấp hơn năm 2018 một chút do quá trình cấp phép sẽ thận trọng và chậm hơn. Năm 2020 với việc hạn chế nhà chung cư ở khu vực trung tâm dự kiến sẽ kết thúc, nguồn cung chào bán dự kiến sẽ đạt 33.000 căn. Năm 2021 với sự hoàn thành của tuyến Metro số 1, thị trường dự kiến sẽ có thêm 35.000 căn.

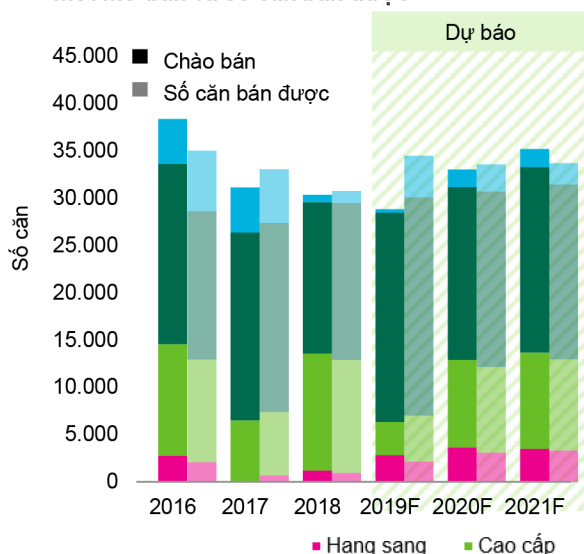
Phân khúc trung cấp dự kiến chiếm 75% nguồn cung chào bán trong năm 2019, cao nhất kể từ năm 2007, nhờ các dự án quy mô lớn tại khu vực phía Đông và Nam thành phố. Năm 2020, nguồn cung căn hộ hạng sang và cao cấp dự kiến tăng 35% so với cùng kỳ năm trước do các dự án mới tại Quận 1 và khu vực Thủ Thiêm. Phân khúc bình dân dự kiến sẽ duy trì mức tăng trưởng ổn định.

Giá bán sơ cấp phân khúc trung cấp và bình dân được dự báo sẽ có tốc độ tăng trưởng khiêm tốn chỉ 1%-3% do tính cạnh tranh cao từ số lượng lớn nguồn cung. Các dự án cao cấp tại quận 2 và quận 7 dự kiến có mức tăng giá cao hơn, khoảng 5% so với cùng kỳ năm ngoái. Các dự án hạng sang được cấp phép tại quận 1 và quận 3, giá bán dự kiến tăng 5%-7% mỗi năm, do sự khan hiếm quỹ đất tại khu vực trung tâm. Mức tăng giá dự kiến tương đương với mức tăng được ghi nhận của năm 2018 tại phần lớn các phân khúc.

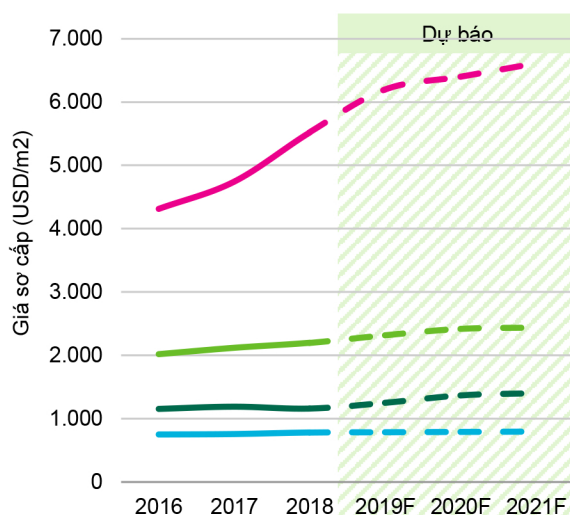
Thị trường thứ cấp dự kiến hoạt động sôi nổi hơn vào năm 2019 nhờ vào việc thiếu hụt nguồn cung, đặc biệt là các dự án hạng sang và cao cấp tại quận 1, 2 và khu vực Thủ Thiêm. Các căn hộ hạng tại khu vực này có thể đạt mức tăng giá lên tới 30% so với giá chào bán ban đầu.

Người mua nhà ngày càng quan tâm về chất lượng căn hộ và dự án. Họ quan tâm nhiều hơn tới các vấn đề an toàn và chất lượng quản lý. Các vấn đề về cơ sở hạ tầng như phòng chống ngập lụt, tắc nghẽn giao thông, dịch vụ quản lý nhà chung cư cũng là những yếu tố chính ảnh hưởng đến quyết định mua nhà. Cải tiến sản phẩm sẽ là chìa khóa để cải thiện tình hình kinh doanh cho các dự án nhắm tới người mua để ở. Trong khi các khu đô thị quy mô lớn cung cấp nhiều tiện ích, các dự án đơn lẻ sẽ phải chú ý nhiều hơn đến thiết kế căn hộ và các tính năng của tòa nhà.

Căn hộ bán TP.HCM, Nguồn cung mới mở bán và số căn bán được



Căn hộ bán TP.HCM, Giá bán sơ cấp



HÀ NỘI

TĂNG CƯỜNG KHẢ NĂNG THÍCH ỨNG

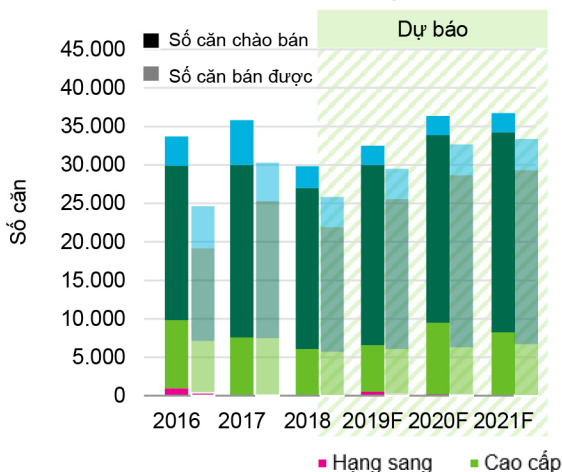
Trong những năm trở lại đây, thị trường căn hộ bán tại Hà Nội ngày càng được mở rộng ra các khu vực có bán kính trên 10km so với khu trung tâm. Nguồn cung mới đến từ các huyện ngoại thành như Đông Anh hay Gia Lâm ngày càng tăng. Đáng chú ý, tỷ trọng của các dự án đến từ khu vực ngoại thành trên tổng nguồn cung mở bán mới tăng từ 11% năm 2016 lên 20% năm 2018. Xu hướng trên được kỳ vọng sẽ tiếp tục từ năm 2019 trở đi, đặc biệt với quỹ đất hạn chế tại các khu vực trung tâm và khu Đống Đa – Ba Đình. Ngoài ra, nguồn cung căn hộ bán Hà Nội trong tương lai được dự đoán sẽ tập trung vào các dự án khu đô thị quy mô lớn, thay vì các dự án có quy mô nhỏ và trung bình như giai đoạn trước. Trước việc khách hàng hiện tại ngày càng khắt khe hơn trong việc lựa chọn sản phẩm, các dự án tại khu đô thị có những lợi thế nhất định về mặt tiện ích và cảnh quan. Tuy nhiên, cũng cần phải lưu ý rằng lượng cung từ các dự án lớn sẽ là thử thách cho các chủ đầu tư trong việc đưa ra phân kỳ phù hợp nhằm tránh áp lực lớn trong khâu bán hàng.

Nguồn cung mở bán mới trong năm nay ước tính sẽ đạt mức hơn 32.000 căn – tương đương với số lượng căn mở bán ghi nhận trong các năm 2016 – 2018. Phân khúc trung cấp tiếp tục chiếm lĩnh thị trường, với tỷ trọng trên tổng nguồn cung mở bán dự đoán vào khoảng 65 – 70%, cho thấy thị trường Hà Nội tập trung chủ yếu vào đối tượng mua nhà để ở. Doanh số bán hàng, do vậy dự kiến sẽ đạt 28.000 – 30.000 căn trong năm 2019. Mặc dù các căn hộ thuộc phân khúc trung cấp là sản phẩm phổ biến trên thị

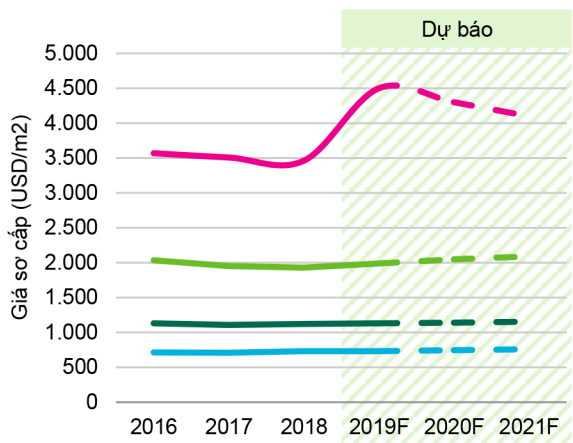
trường căn hộ bán, những diễn biến gần đây tại các khu đất nằm tại vị trí đắc địa ở khu vực các quận trung tâm và quận Tây Hồ cho thấy khả năng trở lại của phân khúc hạng sang sau hai năm không có nguồn cung mới. Giá chào bán của phân khúc này dự kiến sẽ cao hơn đáng kể so với mức mở bán trước đây 3.500 – 4.000USD/m², đạt mức khoảng 4.500USD/m². Trong khi đó, phân khúc cao cấp dự kiến sẽ đón nhận nhiều cải tiến mới và sản phẩm mới từ cả phía chủ đầu tư trong nước và nước ngoài, nhằm đáp ứng nhu cầu của các nhà đầu tư và khách mua nhà thu nhập cao. Với nguồn cung mới duy trì ở mức cao, giá bán phân khúc trung cấp và bình dân được dự đoán sẽ chỉ tăng nhẹ trong năm 2019, dao động trong khoảng từ 1 – 2%.

Về nguồn cầu, khách hàng trong nước mua để ở dự kiến sẽ tiếp tục thúc đẩy nguồn cầu cho thị trường căn hộ bán Hà Nội, hỗ trợ cho việc hấp thụ các sản phẩm đến từ phân khúc trung cấp và bình dân. Mặt khác, các nhà đầu tư sẽ tìm kiếm cơ hội ở những khu vực có lợi suất cho thuê cao hơn mức trung bình của thị trường là 5%. Các dự án gần khu công nghiệp và cộng đồng chuyên gia nước ngoài dự kiến sẽ thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư này. Nhận thấy nhu cầu khác nhau của mỗi nhóm khách hàng, chủ đầu tư hiện đang tập trung hơn vào việc tạo ra các giá trị khác biệt về thiết kế và chủ đề, cùng với việc đẩy mạnh chiến lược tiếp thị nhấn mạnh vào những yếu tố độc đáo của dự án. Với các sản phẩm hiện tại trên thị trường chưa có quá nhiều điểm khác biệt, đây sẽ là cơ hội để chủ đầu tư đưa ra những tiêu chuẩn mới về chất lượng và đặc tính sản phẩm.

Căn hộ bán Hà Nội, Nguồn cung mở bán mới và Số căn bán được



Căn hộ bán Hà Nội, Giá bán sơ cấp



THỊ TRƯỜNG CĂN HỘ BÁN VIỆT NAM

Thị trường căn hộ bán tại Hà Nội và TP.HCM đã chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ trong vài năm trở lại đây. Đà tăng trưởng này dự kiến sẽ tiếp diễn trong thời gian tới, mặc dù vẫn còn một số vấn đề tạm thời cần được giải quyết.

CẢI THIỆN CƠ SỞ HẠ TẦNG VÀ QUY HOẠCH TỔNG THỂ HỖ TRỢ XU HƯỚNG CHUYỂN DỊCH RA NGOÀI TRUNG TÂM

Thị trường Hà Nội và TP.HCM đang dần mở rộng ngày càng xa các quận trung tâm nhờ các việc cải thiện về cơ sở hạ tầng bao gồm tuyến Metro số 2 tại Hà Nội và tuyến Metro số 1 tại TP.HCM.

Vấn còn một số vấn đề về vốn cho các dự án cơ sở hạ tầng dẫn đến sự chậm trễ kéo dài của các dự án quan trọng như tuyến Metro số 1 và 2 tại TP.HCM và số 3 tại Hà Nội cũng như hệ thống thoát nước chống ngập. Trong khi đó, tiến độ tuyến Metro số 2A và đường vành đai trên cao số 2 tại Hà Nội mang lại triển vọng tốt hơn cho các dự án xung quanh.

Điều chỉnh quy hoạch sử dụng đất tại TP.HCM: Chính quyền TP.HCM đã công bố Nghị quyết 80/NQ-CP vào ngày 19 tháng 6 năm 2018, về việc điều chỉnh quy hoạch sử dụng đất đến năm 2020 tại TP.HCM. Quỹ đất mới để phát triển khu dân cư sẽ được bổ sung ở khu vực ngoài trung tâm. Điều này hỗ trợ cho xu hướng phát triển hiện tại khi mà các chủ đầu tư phải tìm quỹ đất ở xa hơn.

GIỚI HẠN DỰ ÁN CHUNG CƯ TẠI TP.HCM DẪN TỚI NGUỒN CUNG MỚI MỞ BÁN GIẢM

TP.HCM hạn chế phát triển chung cư ở khu vực trung tâm đến năm 2020: Theo kế hoạch phát triển nhà ở của TP.HCM từ năm 2016 đến 2020, hạn chế phát triển các dự án nhà ở mới ở khu vực trung tâm bao gồm Quận 1 và 3. TP.HCM chọn lọc kĩ càng hơn đối với các dự án chung cư cao tầng.

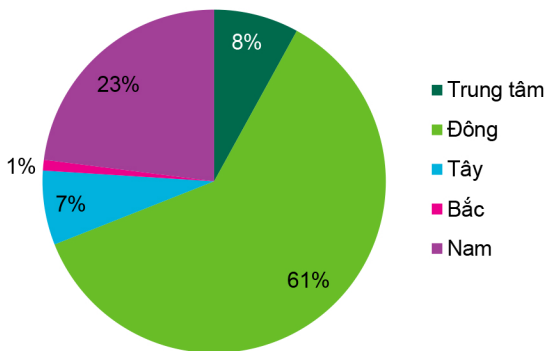
Thảm định dự án và thu hồi các dự án “chậm triển khai” nhằm kiểm soát chất lượng của các dự án và tránh để các khu đất trống tại vị trí đắc địa trên toàn thành phố.

Động thái này từ chính phủ làm giảm nguồn cung mới mở bán năm 2019, cho phép thị trường hấp thụ các căn hộ còn lại. Các chủ đầu tư cũng xem xét lại chiến lược sản phẩm để đáp ứng nhu cầu khách hàng.

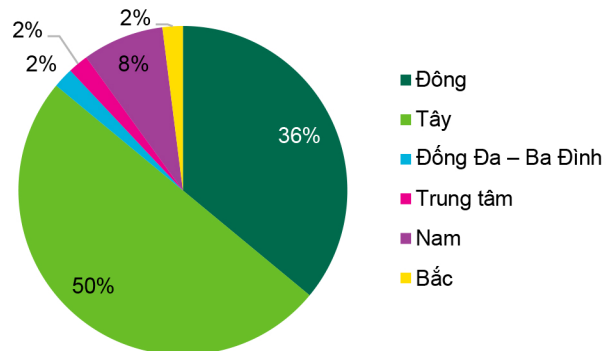
QUAN NGẠI VỀ VẤN ĐỀ SỞ HỮU ĐỐI VỚI CÁC LOẠI HÌNH SẢN PHẨM LAI VÀ CỦA NGƯỜI NƯỚC NGOÀI.

Quyền sở hữu các sản phẩm lai: Các sản phẩm lai như căn hộ văn phòng (office-tel), căn hộ khách sạn (condotel), nhà phố thương mại dưới khối để chung cư đã được đã được giới thiệu trên thị trường một thời gian mặc dù chưa có quy định pháp luật cụ thể nên rất rủi ro cho người mua. Việc thiếu khung pháp lý có thể làm ảnh hưởng đến khả năng bán hàng cũng như bền vững của các sản phẩm này.

Căn hộ bán TP.HCM, Nguồn cung chào bán, 2019



Căn hộ bán Hà Nội, Nguồn cung chào bán, 2019



QUAN NGẠI VỀ VẤN ĐỀ SỞ HỮU ĐỐI VỚI CÁC LOẠI HÌNH SẢN PHẨM LAI VÀ NGƯỜI NƯỚC NGOÀI (TIẾP)

Vấn đề về thủ tục sở hữu cho người nước ngoài đã phần nào được cơ quan nhà nước tại các thành phố thực hiện trong đầu năm 2019. Trong tháng 2, Sở Xây Dựng TP. Đà Nẵng đã công bố 17 dự án cho phép người nước ngoài được cấp sổ hồng. Trong tháng 3, Sở Xây Dựng TP. Hà Nội cấp phép cho một dự án được bán cho người nước ngoài. Đây là dấu hiệu tích cực cho nhóm người mua nước ngoài khi các quan ngại của họ được cơ quan có thẩm quyền giải quyết. Thị trường đang đón chờ thông tin tương tự từ các thành phố khác đặc biệt là TP.HCM. Mỗi quan ngại này có thể ảnh hưởng đến quyết định của nhóm người mua nước ngoài mặc dù thị trường vẫn ghi nhận sự quan tâm của nhóm khách này. Các dự án có vị trí đắc địa đều đạt ngưỡng giới hạn 30% cho người nước ngoài nhanh chóng. Thị trường thứ cấp của nhóm khách này cũng sôi nổi hơn do nguồn cung hạn chế.

CƠ HỘI CHO CÁC SẢN PHẨM TỐT HƠN TRONG BỐI CẢNH CẠNH TRANH TĂNG CAO

Sự mở rộng và Gia nhập thị trường: Các chủ đầu tư trong nước đang mở rộng mạnh mẽ và phát triển quỹ đất ra các tỉnh thành khác ngoài khu vực truyền thống. Đã có

nhiều dự án mới tại các thành phố cấp hai như Bắc Ninh, Hưng Yên tại phía Bắc và Đồng Nai, Long An tại phía Nam cho thấy sự mở rộng nhanh chóng của thị trường nhà ở. Đồng thời, các chủ đầu tư tại Hà Nội cũng tìm cơ hội tại TP.HCM và ngược lại. Trong khi đó, các chủ đầu tư nước ngoài tìm kiếm cơ hội hợp tác với các chủ đầu tư trong nước tập trung vào TP.HCM và Hà Nội. Với sự năng động của chủ đầu tư trong nước và nước ngoài, thị trường kỳ vọng sẽ đón nhận các sản phẩm có chất lượng tốt hơn với các tính năng mới.

Thị trường cho thuê cạnh tranh: nhiều dự án được hoàn thành trong thời gian gần đây đã tạo áp lực cho thị trường cho thuê đặc biệt là quận Bình Thạnh và quận 2 tại TP.HCM và khu vực phía Tây Hà Nội. Các kênh cho thuê ngắn hạn (chẳng hạn Airbnb) đang dần trở thành kênh quen thuộc, đem lại lợi nhuận cho thuê ngắn ngày cao hơn so với các kênh truyền thống, nhưng thường đòi hỏi việc quản lý tốt hơn và dọn phòng thường xuyên hơn.

Cuối cùng và không kém phần quan trọng, **giá đất tăng cho cả đất phát triển dự án và các bất động sản gắn liền với đất.** Mặc dù các chủ đầu tư sẽ hưởng lợi từ việc tăng giá bất động sản gắn liền với đất, họ sẽ gặp phải thách thức với việc giá đất phát triển dự án tăng. Thị trường dự kiến sẽ có nhiều phân hạng sản phẩm nhà ở hơn, từ các căn hộ chung cư bình dân, đến các căn biệt thự giá trị lớn, nhắm đến nguồn cầu ngày càng đa dạng.

TRIỂN VỌNG

- **Việc chậm cấp phép tại TP. HCM** sẽ là thử thách đối với việc chào bán nguồn cung mới của thành phố trong khi **Hà Nội sẽ chứng kiến mức mở bán mới được duy trì.**
- Nguồn cầu mạnh mẽ từ **người mua nhà để ở** tại các thành phố lớn, trong khi **nhu cầu đầu tư tăng trưởng từ nhóm người mua nước ngoài.** Các nhà đầu tư nội địa tìm kiếm các cơ hội mới **ở các thị trường ngoài hai thành phố lớn.**