

Tổng quan Thị Trường Bất Động Sản Việt Nam Q2.20

Việt Nam | Tháng 07/2020
Báo cáo nghiên cứu thị trường

jllvietnam.com

Mục lục

TỔNG QUAN KINH TẾ

3

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

5

Văn phòng

5

- Nguồn cung khá hạn chế mặc dù có một tòa nhà mới hoàn thành trong quý
- Diện tích hấp thụ ròng lần đầu tiên ghi nhận âm sau một thập kỷ
- Giá thuê tăng theo quý do giá ghi nhận tăng tại các giao dịch gia hạn hợp đồng

Bán lẻ

6

- Nguồn cung mới bị trì hoãn do tình hình thị trường không thuận lợi
- Tâm lý thị trường yếu do dịch Covid-19 dẫn tới tỷ lệ trống gia tăng
- Giá thuê không đổi theo quý

Thị trường căn hộ

7

- Nguồn cung tăng so với quý trước
- Phân khúc bình dân và trung cấp dẫn đầu nhu cầu
- Giá vẫn có xu hướng tăng bất chấp tình hình kinh tế chưa ổn định

Thị trường nhà liền thổ bán

8

- Nguồn cung chính đến từ Vinhomes Grand Park
- Nhu cầu mua nhà để ở vẫn mạnh mẽ
- Giá bán tiếp tục tăng và xác lập kỷ lục mới

Thị trường Khu công nghiệp Nam Bộ

9

- Mặc dù nhu cầu vẫn cao, quá trình thuê đất vẫn bị đình trệ do hạn chế di chuyển
- Quỹ đất sẵn sàng cho thuê đang dần trở nên khan hiếm
- Giá đất đạt mức tăng mới cho dù dịch bệnh gây ảnh hưởng quá trình thuê đất

HÀ NỘI

9

Văn phòng

9

- Covid-19 ảnh hưởng tới tiến độ xây dựng
- Hấp thụ ròng của toàn thị trường giảm xuống mức âm
- Giá thuê giữ ở mức ổn định

Bán lẻ

10

- Nguồn cung không thay đổi
- Tỷ lệ trống tăng do lượng hấp thụ ròng ghi nhận mức âm
- Giá thuê ổn định

Thị trường căn hộ

11

- Nguồn cung mới thấp kỷ lục trong vòng bảy năm trở lại đây
- Nguồn cầu tốt do nhu cầu mua nhà để ở vẫn mạnh mẽ
- Giá bán sơ cấp ổn định, giảm nhẹ ở thị trường thứ cấp

GHI CHÚ

Diễn biến Dịch bệnh COVID-19 cũng như tác động lên thị trường Bất động sản vẫn liên tục thay đổi, và sẽ càng ngày rõ nét hơn trong những quý sắp tới. Chúng tôi sẽ liên tục theo dõi tình hình toàn thị trường một cách sát sao và sẽ liên tục cập nhật đến Quý khách hàng bất kỳ tin tức hoặc xu hướng diễn biến mới nào liên quan đến tác động của dịch bệnh lên thị trường. Kể từ đầu năm 2019, 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 sẽ thay đổi, bao gồm số liệu về giá bán, giá thuê, và nguồn cung cầu trên thị trường.

TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

Kinh tế Việt Nam tăng trưởng chậm, do tác động dịch Covid-19:

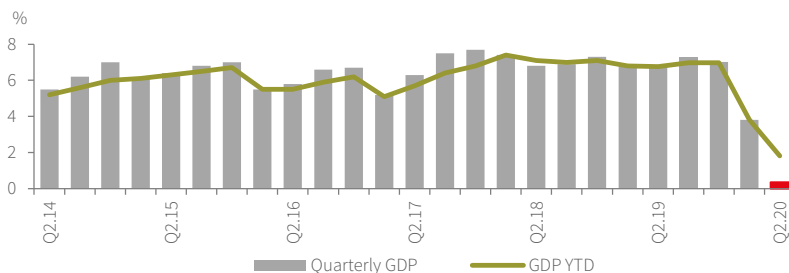
Trong bối cảnh dịch Covid-19 bùng phát trên phạm vi toàn cầu, ảnh hưởng nghiêm trọng đến mọi mặt kinh tế-xã hội của các quốc gia trên thế giới, Việt Nam cũng đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. GDP Việt Nam Q2.20 ước tính tăng 0,36% so với cùng kỳ năm trước, là mức tăng thấp nhất của Quý II trong giai đoạn 2011-20. Tính chung 6 tháng đầu năm, GDP đạt mức 1.81%, cũng là mức thấp nhất của 6 tháng các năm trong giai đoạn 2011-20.

Trong đó, ngành dịch vụ đạt mức tăng trưởng thấp nhất, 0,57%, đóng góp 14,97% vào mức tăng trưởng chung của nền kinh tế. Kể đến là khu vực nông, lâm, thủy sản tăng 1,19%, chỉ bằng một nửa mức độ tăng trưởng cùng kỳ năm trước, do tác động mạnh mẽ của việc biến đổi khí hậu, và dịch tả lợn châu Phi, dịch Covid-19 lại khiến thị trường tiêu thụ trong nước và quốc tế chậm lại. Ngành công nghiệp và xây dựng mặc dù đạt mức tăng trưởng gần 3% theo năm, cao nhất trong ba lĩnh vực, nhưng vẫn ghi nhận mức tăng thấp nhất của 6 tháng các năm 2011-20, do dịch Covid-19 bùng phát mạnh tại nhiều quốc gia đã ảnh hưởng đến nguồn nguyên liệu nhập khẩu phục vụ cho sản xuất công nghiệp, đặc biệt là ngành chế biến chế tạo.

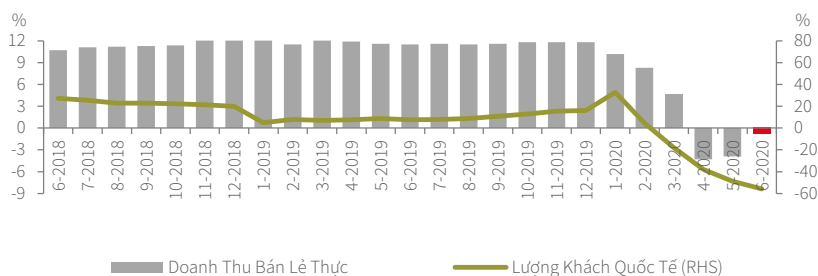
Covid-19 ảnh hưởng đến doanh thu bán lẻ và lượng khách quốc tế :

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ trong Q2.20 và trong 6 tháng đầu năm 2020, giảm lần lượt 4.6% và 0.8% theo năm. Trong đó, chỉ có doanh thu bán lẻ hàng hóa đạt mức tăng trưởng dương theo năm do nguồn cung dồi dào, và hình thức mua sắm trực tuyến ngày càng phổ biến, đặc biệt là trong thời gian giãn cách xã hội nên vẫn đáp ứng được nhu cầu của người dân. Còn tất cả các doanh thu dịch vụ từ lưu trú, ăn uống đến lễ hành đều giảm. Khách quốc tế đến Việt Nam trong 6 tháng đầu năm đạt 3,7 triệu lượt người, giảm 55,8% so với cùng kỳ năm trước.

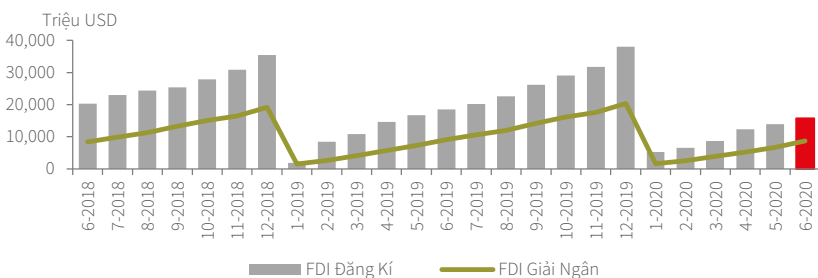
Biểu đồ 1: Tăng trưởng GDP (so với cùng kỳ năm trước)



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



Biểu đồ 3: FDI (số lũy kế từ đầu năm)



Nguồn: Tổng cục thống kê

Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài sụt giảm:

Dịch Covid-19 đang gây hệ lụy lớn tới quyết định của các nhà đầu tư vào Việt Nam. Tổng vốn đầu tư nước ngoài tính đến ngày 20/6/2020 đạt gần 15,7 tỷ USD, giảm 15,1% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, 8,5 tỷ USD đến từ các dự án được cấp phép mới. Các dự án với tổng vốn đăng ký tăng thêm và các dự án góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài và lần lượt đóng góp 3,7 tỷ USD và 3,5 tỷ USD.

Trong 18 lĩnh vực được đầu tư trong 6 tháng đầu năm, công nghiệp chế biến, chế tạo dẫn đầu với tổng vốn đầu tư

đạt trên 8 tỷ USD, chiếm 51,1% tổng vốn đầu tư đăng ký. Lĩnh vực sản xuất, phân phối điện đứng thứ hai với tổng vốn đầu tư 3,95 tỷ USD, chiếm 25,2% tổng vốn đầu tư đăng ký. Tiếp theo lần lượt là các lĩnh vực bán buôn bán lẻ, hoạt động kinh doanh bất động sản với tổng vốn đăng ký 1,08 tỷ USD và gần 850 triệu USD.

Theo đối tác đầu tư, Singapore dẫn đầu với 5,44 tỷ USD trong 6 tháng đầu năm, chiếm 34.7% tổng vốn đầu tư. Tiếp theo là Thái Lan và Trung Quốc lần lượt ở vị trí thứ hai và vị trí thứ ba. 3

TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

CPI bị tác động mạnh bởi nhiều yếu tố

trái chiều: CPI bình quân Q2.20 tăng 2,83% so với cùng kỳ năm ngoái, nhưng giảm 1,87% so với quý trước. Tính bình quân 6 tháng đầu năm 2020, CPI tăng 4,19% theo năm, tăng tương đối cao hơn so với mục tiêu đặt ra là 4%.

Chỉ số CPI trong sáu tháng đầu năm tăng do tăng do một giá các mặt hàng lương thực và thực phẩm tăng so với cùng kỳ năm trước. Riêng giá thịt lợn tăng 68,2%, tác động lên CPI chung tăng 2,86%. Giá các mặt hàng đồ uống, thuốc lá và các sản phẩm may mặc cũng tăng cao. Ở chiều ngược lại, giá các mặt hàng thiết yếu như xăng, dầu, gas, giảm là các yếu tố góp phần kiềm chế tốc độ tăng CPI nửa đầu năm. Ngoài ra nhu cầu đi lại, du lịch giảm dưới ảnh hưởng của Covid-19 làm giá của các gói du lịch, cũng như giá cước vận tải giảm mạnh. Bên cạnh đó, giá điện cũng giảm dưới sự hỗ trợ của Tập đoàn Điện lực Việt Nam trong mùa Covid-19.

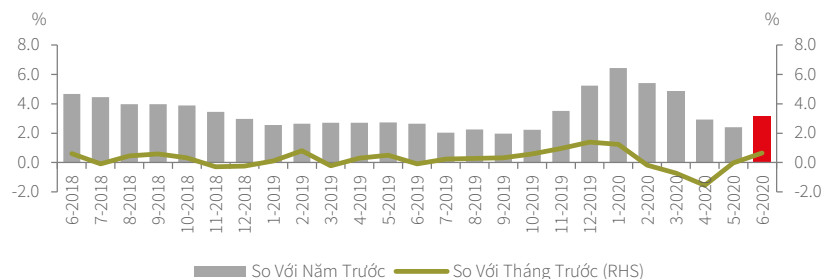
Kim ngạch xuất nhập khẩu giảm: Dịch Covid-19 lây lan mạnh ở các nước đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, EU và Hoa Kỳ đã ảnh hưởng không nhỏ đến kim ngạch xuất, nhập khẩu của nhiều mặt hàng. Tính chung 6 tháng đầu năm 2020, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa đạt 238,4 tỷ USD, giảm 2,1% so với cùng kỳ năm trước, trong đó xuất khẩu đạt 121,2 tỷ USD, giảm 1,1%; nhập khẩu đạt 117,2 tỷ USD, giảm 3%. Trong 6 tháng đầu năm xuất siêu đạt mức 4 tỷ USD, cao hơn so với cùng kỳ năm ngoái. Một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực gồm điện thoại và linh kiện, máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng, giày dép, dệt may. Hoa Kỳ và Trung Quốc là hai thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam. Trong khi đó, điện tử, máy tính và linh kiện, máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng, điện thoại và linh kiện là những mặt hàng nhập khẩu chính, và Trung Quốc và Hàn Quốc vẫn là hai thị trường nhập khẩu chính.

Doanh nghiệp đăng ký mới giảm về

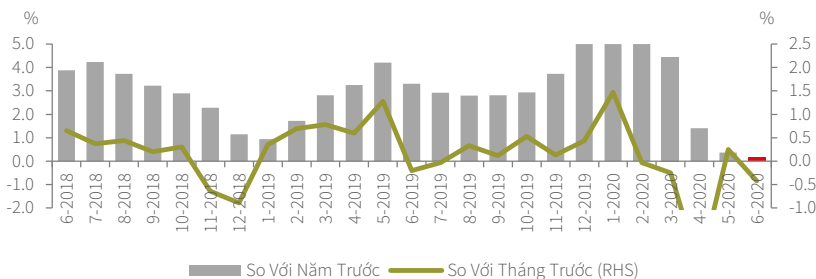
vốn và số lượng: Tính chung nửa đầu năm, cả nước có hơn 62 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập mới với tổng số vốn đăng ký là 697,1 nghìn tỷ đồng và tổng số lao động đăng ký là 507,2 nghìn lao động, giảm 7,3% về số doanh nghiệp, giảm 19% về vốn đăng ký và giảm 21,8% về số lao động so với cùng kỳ năm trước. Vốn đăng ký bình quân một doanh nghiệp thành lập mới trong 6 tháng đạt 11,2 tỷ đồng, giảm 12,5% so với cùng kỳ năm trước. Theo ngành

ngành kinh tế, chỉ có nông, lâm nghiệp và thủy sản có số doanh nghiệp thành lập mới tăng 14,1% so với cùng kỳ năm trước, đạt 1.095 doanh nghiệp. Còn ngành công nghiệp và xây dựng, và dịch vụ đều có số doanh nghiệp lần lượt giảm 1,8% và 9,9%. Riêng ngành kinh doanh bất động sản có 2.929 doanh nghiệp được thành lập trong 6 tháng đầu năm, giảm 27% so với cùng kỳ năm trước, và có 444 doanh nghiệp hoàn tất thủ tục giải thể.

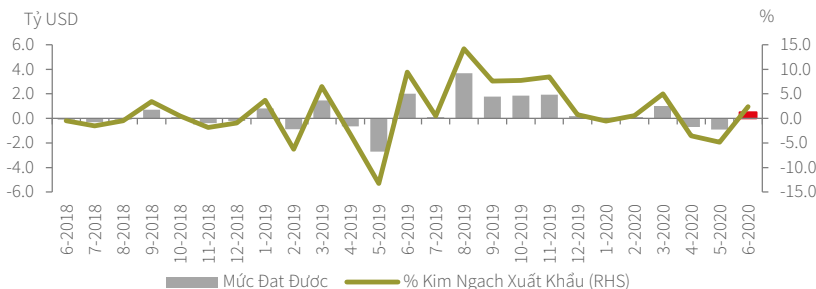
Biểu đồ 4: CPI – chỉ số chung



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

TP. Hồ Chí Minh

Thị trường Văn phòng

Giá thuê ^[1]

USD 30,9

giá thuê thuần
trên m² NFA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

8,5%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nguồn cung tiếp tục hạn chế mặc dù có một tòa nhà mới hoàn thành trong quý

Tòa nhà Friendship Tower hoàn thành trong Q2.20, cung cấp khoảng 11.900 m² sàn cho thuê ra thị trường. Bên cạnh đó, chúng tôi ghi nhận diện tích hấp thụ ròng âm ở nhiều tòa nhà trong quý này do khách hàng hoàn trả mặt bằng sớm bởi khó khăn về tài chính. Vì vậy, tỷ lệ trống văn phòng Hạng A&B tăng 107 điểm phần trăm theo quý, tuy nhiên thị trường vẫn bị xem là còn khá hạn chế về nguồn cung với tỷ lệ trống đạt mức 8,0% trong Q2.20.

Diện tích hấp thụ ròng lần đầu tiên ghi nhận âm sau một thập kỷ

Báo cáo JLL ghi nhận các văn phòng Hạng A&B ở Tp.HCM bắt đầu cảm thấy áp lực với diện tích hấp thụ ròng lần đầu tiên bị ghi nhận âm sau một thập kỷ, tại mức -3.619 m² trong Q2.20. Nguyên nhân chủ yếu là do các doanh nghiệp vừa và nhỏ, vốn là nguồn khách thuê chính ở văn phòng hạng B, đã giảm quy mô và sớm chấm dứt hợp đồng do các tác động của dịch Covid-19. Thị trường văn phòng Hạng A, mặc dù khả năng chịu đựng tốt hơn nhờ khách thuê là các công ty có tiềm lực tài chính tốt, cũng đang chịu áp lực. Điều này được chứng minh bởi dấu hiệu chững lại từ nhu cầu mở rộng và thành lập mới của doanh nghiệp trong thời gian xảy ra đại dịch.

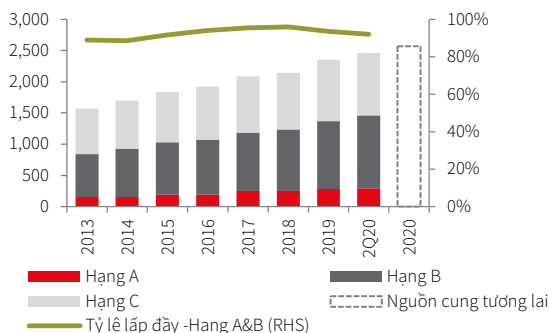
Giá thuê tăng theo quý do giá ghi nhận tăng tại các giao dịch gia hạn hợp đồng

Mặc dù tình trạng bất ổn kinh tế kéo dài, giá thuê Hạng A&B vẫn tiếp tục tăng, chủ yếu là do mức giá thuê cao hơn so với giá đã thuê trước đó trong các giao dịch gia hạn diễn ra trong quý, trong khi đó, hầu hết các chủ tòa nhà vẫn giữ mức giá ổn định theo quý đối với các loại giao dịch thuê khác (vd. Dịch chuyển văn phòng). Do phần lớn chủ nhà vẫn khá tự tin trong bối cảnh khan hiếm nguồn cung trong hiện tại và tương lai, giá thuê vẫn chưa ghi nhận sự điều chỉnh đáng kể nào. Tuy nhiên, với nhu cầu thuê yếu dưới tác động của Covid-19, các chính sách hỗ trợ khách thuê, như hỗ trợ giá thuê hoặc chủ nhà linh hoạt hơn trong đàm phán, đã bắt đầu trở nên phổ biến hơn.

Triển vọng thị trường

JLL dự báo đến cuối năm 2020, thị trường sẽ chào đón hơn 100.000 m² văn phòng Hạng B, chủ yếu đến từ khu vực Ngoài trung tâm, nâng tổng nguồn cung văn phòng Hạng A&B lên 1,5 triệu m² sàn. Do kinh tế toàn cầu vẫn bất ổn, đặc biệt dưới tác động của dịch Covid-19, khách thuê Văn phòng Hạng B&C sẽ bị tác động trước, và có thể theo sau là khách thuê Hạng A nếu tình hình dịch bệnh trên toàn cầu không được kiểm soát sớm. Do đó, tùy vào diễn biến dịch bệnh trong thời gian tới, các tòa nhà có diện tích trống lớn, đặc biệt là ở các phân hạng thấp, sẽ có khả năng phải xem xét lại giá và chiến lược cho thuê để duy trì tỷ lệ lấp đầy cần thiết.

Biểu đồ 7: Tổng nguồn cung văn phòng
(*000 m² NLA)



Chú thích:

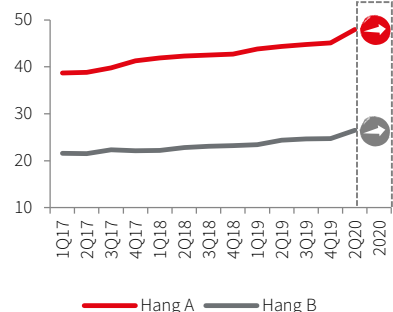
[1] Giá thuê thuần trung bình của văn phòng Hạng A và Hạng B, không bao gồm VAT và phí quản lý.

[2] Không gian làm việc linh hoạt: là các loại hình văn phòng mang đến cho khách thuê sự linh hoạt trong thời hạn cũng như không gian thuê.

[3] Quận 1 được xem là khu vực trung tâm (CBD), Khu vực Ngoài trung tâm bao gồm các quận/huyện còn lại

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 8: Giá thuê văn phòng trung bình
(USD/m²/tháng)



TP. Hồ Chí Minh

Thị trường Bán lẻ

Giá thuê ^[1]

USD 45,0

giá thuê gộp
trên m² GLA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

-1,5%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Giảm Chậm



Nguồn cung mới bị trì hoãn do tình hình thị trường không thuận lợi

Không có nguồn cung mới nào được ghi nhận trong quý. Một trung tâm mua sắm và một khối để bán lẻ dự kiến hoàn thành trong quý này đã phải trì hoãn sự kiện khai trương do tỷ lệ lấp đầy thấp hơn mong đợi trong bối cảnh thị trường hiện tại.

Tâm lý thị trường yếu do dịch Covid-19 dẫn tới tỷ lệ trống gia tăng

Chính sách “giãn cách xã hội” trong ba tuần đầu tiên của Tháng Tư đã dẫn đến việc đóng cửa tạm thời tất cả các trung tâm thương mại tại TP.HCM. Sau giai đoạn này, hầu hết các trung tâm thương mại bắt đầu hoạt động trở lại, tuy nhiên, với nhiều diện tích trống hơn, đặc biệt ở các TTTM tại các quận rìa trung tâm do tâm lý thuê yếu vẫn tiếp tục. Tỷ lệ trống trung bình ở TP.HCM tăng lên mức 30% trong Q2.20. Các khách thuê diện tích lớn bao gồm: vui chơi giải trí, chăm sóc sức khỏe & làm đẹp đang phải chật vật để duy trì diện tích thuê khi người tiêu dùng có xu hướng cắt giảm ngân sách cho nhóm ngành hàng & dịch vụ này. Trong khi đó, yêu cầu thuê từ mảng bán lẻ thực phẩm và đồ uống vẫn ghi nhận tốt trong Q2.20. Theo quan sát, việc áp dụng chính sách “giãn cách xã hội” trong thời gian ngắn ở Việt Nam đã không thay đổi quá nhiều thói quen sử dụng dịch vụ ẩm thực. Điều này được chứng minh bởi lưu lượng khách hàng đang dần quay trở lại các nhà hàng và dịch vụ ăn uống trên toàn thành phố.

Giá thuê không đổi theo quý

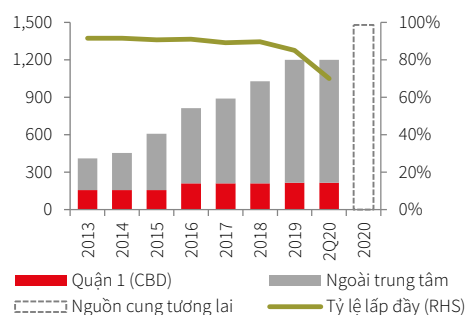
JLL ghi nhận giá thuê trong Q2.20 vẫn không thay đổi so với quý trước, đạt 79,4 USD/m²/tháng tại khu vực Trung tâm và 38,5 USD/m²/tháng ở khu vực Ngoài trung tâm. Một số chủ nhà duy trì các chính sách hỗ trợ cho đến cuối Tháng Năm bao gồm hỗ trợ giảm giá hoặc trì hoãn lịch thanh toán. Tuy nhiên, chính sách thuê đã trở lại như trước khi đại dịch bùng nổ vào Tháng Sáu và chỉ khách thuê nào có đủ năng lực cạnh tranh trên thị trường mới có thể tiếp tục với giá thuê này.

Triển vọng thị trường

Gần 280.000 m² sàn bán lẻ dự kiến sẽ gia nhập trong 2H20; tuy nhiên, thời điểm thực sự mở cửa của các dự án mới còn chưa chắc chắn trong bối cảnh thị trường hiện nay. Mặc dù tình hình thị trường dự kiến sẽ cải thiện sau khi dịch bệnh được kiểm soát, các nhà phát triển bán lẻ nội địa nên xem xét chuyển đổi từ mô hình cho thuê truyền thống sang mô hình chia sẻ doanh thu, nhằm chia sẻ rủi ro và tăng cường mối quan hệ giữa chủ nhà và khách thuê. Về lâu dài, với sự tăng trưởng của thương mại điện tử, các TTTM nên tái cấu trúc mô hình kinh doanh và đa dạng hóa ngành hàng & dịch vụ để giữ chân khách hàng cũng như tránh đi theo ‘vết xe đổ’ ở các thị trường phát triển.

Biểu đồ 9: Tổng nguồn cung bán lẻ

(*000 m² GLA)



Chú thích:

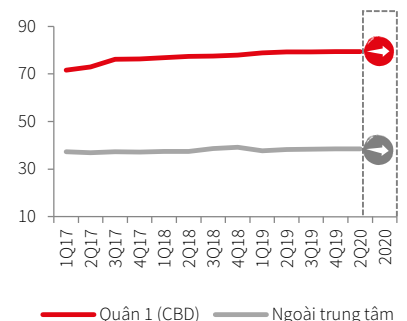
[1] Giá thuê gộp trung bình toàn thị trường đã bao gồm phí quản lý nhưng không bao gồm VAT.

[2] Quận 1 được xem là khu vực trung tâm (CBD), Khu vực Ngoài trung tâm bao gồm các quận/huyện còn lại.

Nguồn: BP. Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 10: Giá thuê bán lẻ trung bình

(USD/m²/tháng)



TP. Hồ Chí Minh

Thị trường Căn hộ

Giá bán sơ cấp^[1]

2.582 USD

trên m² thông thủy



Tăng giá theo năm

27,5%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nguồn cung tăng so với quý trước

Nguồn cung căn hộ được chào bán trong quý cao gần gấp đôi so với Q1.20 đạt 3,820 căn. Trong đó, 48% nguồn cung đến từ dự án Akari ở quận Bình Tân, dự án đã sẵn sàng tiến hành kí hợp đồng mua bán trong giai đoạn đầu tiên. Tuy nhiên, nguồn cung ghi nhận chỉ bằng một phần ba so với mức trung bình hàng quý trong giai đoạn bùng nổ 2017-18, do những lo ngại về pháp lý tiếp tục là chủ đề nóng của thành phố. JLL ghi nhận những điểm sáng trong quý với một số dự án tại Quận 9 và Quận 2 đã được cấp giấy phép. Các sự kiện mở bán cũng sôi động trở lại khi tình hình dịch bệnh được kiểm soát tốt tại Việt Nam.

Phân khúc bình dân và trung cấp dẫn đầu nguồn cầu

Lượng căn hộ bán được trong Q2 đạt 3.855 căn, gần tương đương cùng kỳ năm trước nhưng cao gấp đôi so với Q1.20. Phần lớn các giao dịch đã thực hiện từ trước đại dịch và được tiến hành kí hợp đồng mua bán trong quý này. Nhu cầu chủ yếu là mua để ở, trong đó phân khúc Bình dân và Trung cấp dẫn đầu với 83% trên tổng số giao dịch. Đối với thị trường đầu tư, các nhà đầu tư vẫn còn tâm lý thận trọng và do dự trước quyết định xuống tiền trong bối cảnh xuất hiện kinh tế tài chính bất ổn do tình trạng cắt giảm nhận sự và cắt giảm lương vẫn còn tiếp diễn.

Giá vẫn có xu hướng tăng bất chấp tình hình kinh tế chưa ổn định

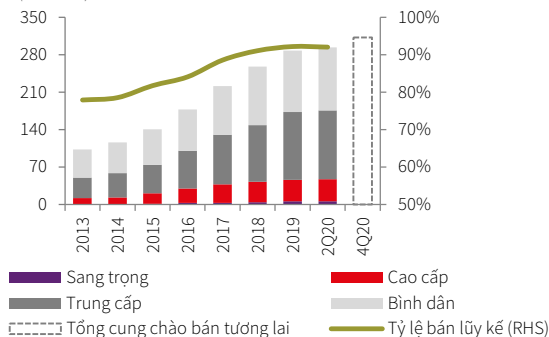
Dưới tác động của Covid-19, nhiều chủ đầu tư đã đưa ra các chính sách ưu đãi như gia hạn lịch thanh toán cho khách. Việc thiếu hụt nguồn cung đi kèm với nguồn cầu tốt từ thị trường ko gây ảnh hưởng lên giá bán từ chủ đầu tư. Phần lớn các dự án đều ghi nhận mức giá tăng nhẹ từ 1-3% so với quý trước. Bên cạnh đó, sự ra mắt của phân khu Galleria trong giai đoạn 1 của dự án Hạng sang Metropoles Thủ Thiêm tại Quận 2, cùng việc tăng giá tại các dự án đang được bàn giao như One Verandah, Giai Việt Central Premium đã cùng nhau nâng giá trung bình toàn thị trường lên mức 2.582 USD/ m² trong Q2.20, tăng 27,5% theo năm và 5,3% theo quý.

Triển vọng thị trường

JLL dự báo sẽ có khoảng 15.000-20.000 căn hộ được chào bán trong nửa cuối năm, nâng tổng nguồn cung cả năm 2020 lên 20.000-25.000 căn. Ngay cả khi thị trường đạt được lượng cung tối đa như dự báo, con số này vẫn thấp hơn so với tổng nguồn cung trung bình trong giai đoạn 2017-19 khi có ít nhất 30.000 căn mở bán mỗi năm, vì các vấn đề pháp lý và sự bất ổn về nền kinh tế vẫn đang tiếp diễn.

Biểu đồ 11: Tổng nguồn cung chào bán^[2]

('000 căn)



Chú thích:

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

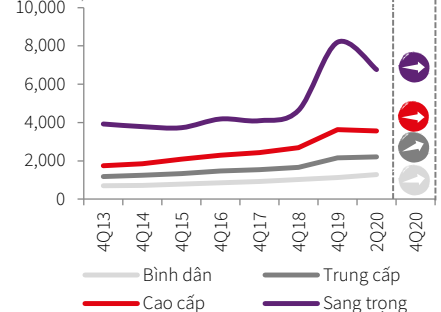
[2] Các dự án chung cư chỉ được coi là mở bán chính thức khi được phép ký Hợp đồng mua bán (thường được diễn ra sau khi xây xong phần móng).

[3] Tỷ lệ bán chỉ được cập nhật vào cuối năm.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 12: Giá bán căn hộ trung bình

(USD/m²)



TP. Hồ Chí Minh

Thị trường Nhà liền thổ bán

Giá bán sơ cấp^[1]

5.277 USD

trên m² đất



Tăng giá theo năm

35,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nguồn cung chính đến từ Vinhomes Grand Park

Nhà liền thổ tiếp tục hạn chế nguồn cung với lượng mở bán trong Q2.20 chỉ bằng một nửa so với nguồn cung trung bình hàng quý trong giai đoạn 2017-18; nhưng cho thấy dấu hiệu khả quan khi tăng 37% so với Q1. Khu vực phía đông của TP.HCM với nhiều dự án cơ sở hạ tầng đang triển khai một lần nữa là điểm sáng trong quý, với giai đoạn Manhattan của dự án Vinhomes Grand Park đóng góp gần 65% trong tổng số 609 căn được chào bán trên toàn thị trường.

Nhu cầu mua nhà để ở vẫn mạnh mẽ

Tổng lượng nhà ở bán được trong Q2.20 tăng hơn 50% so với quý trước, đạt 569 căn, và 65% lượng giao dịch cũng đến từ giai đoạn Manhattan của dự án Vinhomes Grand Park. Xét theo tỉ lệ bán, thị trường vẫn ghi nhận mức hấp thụ tốt với 70% lượng căn hộ trong rổ hàng được giao dịch thành công trong quý. JLL ghi nhận các chủ đầu tư đang có xu hướng dịch chuyển ra xa trung tâm thành phố, nơi có quỹ đất lớn để phát triển môi trường sống xanh hướng đến phân khúc khách mua ở thực. Tuy nhiên, giao dịch đến từ các khách mua đầu tư cũng được ghi nhận tại một số dự án có quy mô lớn, sử dụng bất động sản với mục đích tự kinh doanh hoặc như một kênh đầu tư giữ tài sản dài hạn khác, tránh không bị mất giá theo quan điểm của người Việt Nam. Khách mua đầu tư chủ yếu là những gia đình có dòng tiền tốt và ít bị ảnh hưởng bởi nền kinh tế đang chậm lại.

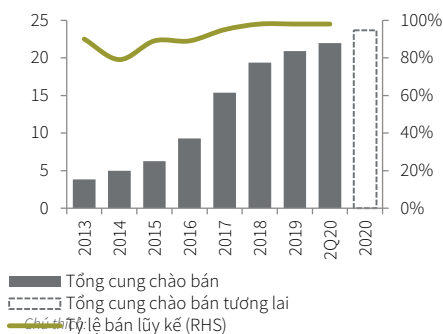
Giá bán tiếp tục tăng và xác lập kỷ lục mới

Giá sơ cấp trong Q2.20 đã xác lập kỷ lục mới với mức 5.277 USD mỗi mét vuông đất, tăng 35,9% theo năm và 5,2% theo quý. Nguyên nhân chính do nguồn cung mới trong quý có mức giá chào cao hơn mức trung bình, điều này một lần nữa khẳng định sự tự tin của chủ đầu tư trong bối cảnh nhu cầu từ thị trường cao trong khi nguồn cung lại khan hiếm. Dưới tác động của Covid-19, JLL ghi nhận một số dự án vẫn giữ giá bán không thay đổi, hoặc đưa ra các chương trình khuyến mãi sau khi thực hiện chính sách tăng giá. Do vậy, tính theo mức tăng trên mỗi dự án, giá bán sơ cấp vẫn giữ mức ổn định so với quý trước.

Triển vọng thị trường

JLL ước tính sẽ có 1.500 -2.000 căn nhà liền thổ được mở bán trong sáu tháng tới, nâng tổng nguồn cung trong năm lên tới 2.500-3.000 căn, tăng 50% so với năm 2019. Các dự án quy mô lớn đóng góp chính cho nguồn cung, điển hình là Vinhomes Grand Park với giai đoạn tiếp theo sẽ được ra mắt vào Q3.20. Tuy nhiên, nguồn cung này vẫn thấp hơn mức trung bình hàng năm trong giai đoạn 2016-18, vì các vấn đề phê duyệt pháp lý vẫn còn kéo dài.

Hình 13: Tổng nguồn cung chào bán^[2]
(*000 căn)



Tổng cung chào bán tương lai

Chỉ số tỷ lệ bán lũy kế (RHS)

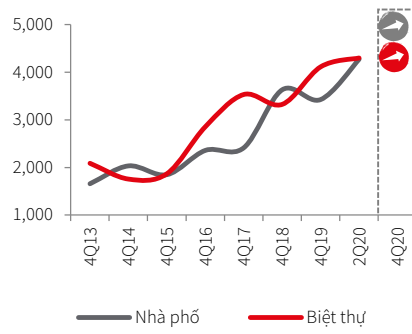
[1] Giá không bao gồm VAT và phí bảo trì. Giá bán trên m² đất = tổng giá trị căn nhà liền thổ / diện tích lô đất được xây dựng

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

[3] Tỷ lệ bán chỉ được cập nhật vào cuối năm.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 14: Giá bán nhà trung bình
(USD/m² đất)



Miền Nam^[1]

Thị trường Khu công nghiệp

Giá thuê

USD 106

trên m²/chu kỳ thuê



Tăng giá theo năm

9,7%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Quỹ đất sẵn sàng cho thuê đang dần trở nên khan hiếm

Báo cáo JLL ghi nhận tổng diện tích đất cho thuê của miền Nam đạt mức 25.045(4) ha vào Q2.20. Một vài quỹ đất cho thuê còn lại ở một số KCN hiện hữu tại TP.HCM vẫn bị đình trệ do gặp khó khăn trong việc bồi thường, giải phóng mặt bằng và gần đây là tác động của Covid-19, khiến các quỹ đất này chưa thể gia nhập nguồn cung thị trường. Việc khan hiếm nguồn cung càng trở nên rõ rệt hơn khi các KCN hiện hữu đang dần được lấp đầy nhanh chóng trong khi tiến độ đi vào hoạt động của quỹ đất mới còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố và chưa rõ ràng.

Mặc dù nhu cầu vẫn cao, quá trình thuê đất vẫn bị đình trệ do hạn chế di chuyển

Sở hữu nền tảng phát triển công nghiệp vững chắc, Việt Nam, với mục tiêu trở thành một cường quốc công nghiệp mới của khu vực, đã thu hút được sự chú ý mạnh mẽ từ cả nhà đầu tư và các doanh nghiệp sản xuất có nhu cầu với các bất động sản công nghiệp trong nửa đầu 2020. Đến cuối tháng 6, Việt Nam là một trong những quốc gia đầu tiên mở cửa hoàn toàn nền kinh tế trong nước, cho thấy quốc gia là điểm đến an toàn và tiềm năng cho việc di dời sản xuất. Tuy nhiên, do đại dịch vẫn diễn ra trong khu vực và toàn cầu, các giao dịch thành công được ghi nhận khá khiêm tốn trong quý. Chủ yếu là từ các nhà đầu tư trong nước hoặc đã được thực hiện trước dịch. Tỷ lệ lấp đầy trung bình tăng ở mức tương đối, khoảng 84 đợt so với Q1.20 và đạt gần 84% tính đến cuối Q2.20.

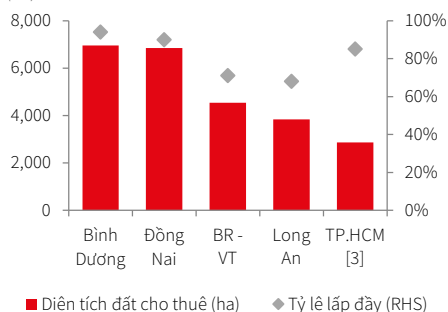
Giá đất đạt mức tăng mới cho dù dịch bệnh gây ảnh hưởng quá trình thuê đất

Việt Nam vẫn tiếp tục giữ vị thế là điểm đến ưa thích trước xu hướng dịch chuyển nhà máy sản xuất. Dù Covid-19 gây ra những khó khăn tạm thời cho các kế hoạch sắp tới của doanh nghiệp, với chiến lược đầu tư dài hạn, bất động sản công nghiệp ở Việt Nam vẫn thu hút các nhà đầu tư. Việc này góp phần tạo tâm lý lạc quan cho chủ đầu tư trong việc nâng giá đất trong quý 2 bất chấp dịch bệnh vẫn đang diễn ra. Giá đất trung bình trong quý đạt mức 106 USD/m²/chu kỳ thuê, tăng 9,7% so với cùng kỳ năm trước. Giá thuê nhà xưởng xây sẵn vẫn ổn định ở mức 3,5-5,0 USD/m²/tháng, do hợp đồng chỉ ngắn hạn 3-5 năm và khách thuê cũng dễ chịu tác động của đại dịch.

Triển vọng thị trường

Khi đại dịch hiện vẫn còn là mối đe dọa, việc đàm phán cho thuê và các yêu cầu thuê mới sẽ còn tiếp tục hạn chế cho đến hết năm 2020. Thị trường dự kiến sẽ nhanh chóng hồi phục ngay sau khi tình hình được kiểm soát. Với thành công của công tác phòng chống dịch Covid-19, nền tảng phát triển công nghiệp vững chắc cùng với xu hướng đa dạng hóa nguồn cung đang diễn ra hứa hẹn sẽ giúp đưa Việt Nam lên một tầm cao mới để cạnh tranh với các nước khác trong khu vực.

Biểu đồ 15: Tổng nguồn cung và Công suất thuê
(ha)



Chú thích:

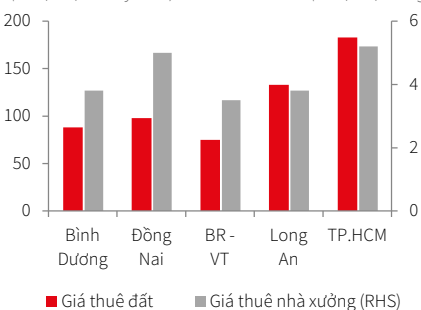
[1] Thị trường Khu công nghiệp Nam Bộ trong báo cáo này được hiểu bao gồm các tỉnh TP.HCM, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu và Long An.

[2] Giá thuê trung bình không bao gồm phí duy tu hạ tầng, phí dịch vụ và thuế VAT.

[3] Tổng nguồn cung của TP.HCM không bao gồm Khu công nghệ cao Sài Gòn do tính chất đặc thù của khu công nghệ.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 16: Giá thuê đất và nhà xưởng^[2]
(USD/m²/ chu kỳ thuê) (USD/m²/tháng)



Hà Nội

Thị trường Văn phòng

Giá thuê ^[1]

17,9 USD

giá thuê thuần
trên m² NFA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

1,8%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Covid-19 ảnh hưởng tới tiến độ xây dựng

Kết thúc Q2.20, tổng nguồn cung của thị trường văn phòng giữ ở mức 2,1 triệu m² sàn. Do yêu cầu cách ly toàn xã hội ba tuần đầu tháng 4, 2020 và ảnh hưởng kéo dài của dịch bệnh, tiến độ xây dựng của các tòa nhà văn phòng trên thị trường cũng bị ảnh hưởng, dẫn tới việc thời gian hoàn thành dự kiến của các tòa nhà thuộc các phân khúc đều bị đẩy lùi.

Hấp thụ ròng của toàn thị trường giảm xuống mức âm

Ảnh hưởng của Covid-19 trở nên rõ ràng trong quý 2, khi thị trường ghi nhận lượng hấp thụ ròng bị âm ở cả hai phân khúc A và B. Do đó, tỉ lệ trống tăng 37 dpt theo quý, tuy nhiên, tỉ lệ này vẫn giữ ở mức thấp khi chỉ đạt 7%.

Khách thuê buộc phải chuyển sang những địa điểm có giá thuê hấp dẫn hơn hoặc cắt giảm diện tích thuê. Tình trạng khó khăn không chỉ xảy ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các công ty lớn cũng thắt chặt chi tiêu do tình hình thế giới vẫn đang phải chịu ảnh hưởng nặng nề từ dịch bệnh. Trong bối cảnh các công ty tìm đến sản phẩm bất động sản giúp tiết kiệm chi phí, văn phòng chia sẻ đang được các doanh nghiệp, bao gồm cả những tập đoàn đa quốc gia quan tâm, nhờ lợi thế chào thuê linh hoạt và chính sách cạnh tranh.

Giá thuê giữ ở mức ổn định

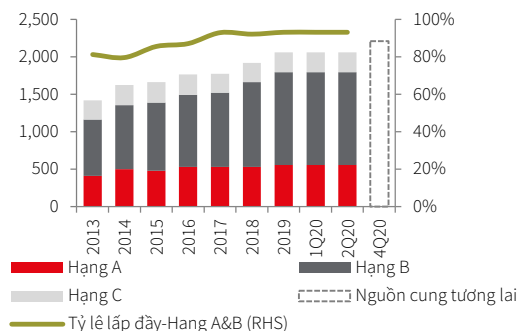
Trong Q2.20, giá thuê trung bình của thị trường không ghi nhận thay đổi so với Q1.20, đạt USD 17,9/m²/tháng. Phần lớn các tòa nhà giữ giá chào thuê ổn định, trong khi một số tòa nhà trong khu vực trung tâm vẫn tăng giá nhẹ. Vì vậy, giá thuê của Hạng A tăng không đáng kể ở mức 0,2% theo quý, trong khi giá ở phân khúc Hạng B giữ nguyên. Tuy nhiên, do tình hình kinh tế đang gặp khó khăn, các chủ nhà cũng sẽ sẵn sàng đàm phán với khách thuê để đạt được thỏa thuận hợp lý giữa hai bên.

Triển vọng thị trường

Trong nửa cuối năm 2020, thị trường được kỳ vọng sẽ chào đón một lượng nguồn cung mới, tâm điểm là tòa nhà Capital Place ở Quận Ba Đình. Nếu hoàn thành theo đúng kế hoạch, Capital Place sẽ đóng góp cho thị trường 92.000 m² sàn văn phòng chất lượng cao trong năm nay. Dưới góc độ nguồn cầu thị trường, nhiều khả năng các khách thuê sẽ thắt chặt ngân sách và kế hoạch mở rộng sẽ bị hoãn lại do sự bất ổn của tình hình kinh tế thế giới. Vì thế, mức tăng trưởng của giá thuê được dự đoán sẽ chậm lại so với thời gian trước, và có thể sẽ khiến cho các chủ nhà phải điều chỉnh chiến lược thuê để tăng tính cạnh tranh.

Biểu đồ 17: Tổng nguồn cung văn phòng

(*000 m²)



Chú thích:

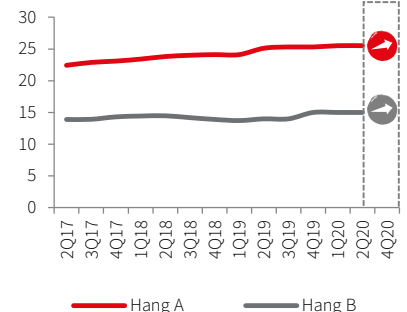
[1] Giá thuê thuần trung bình của văn phòng Hạng A và Hạng B, không bao gồm VAT và phí quản lý.

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

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 18: Giá thuê văn phòng trung bình

(USD/m²/tháng)



Hà Nội

Thị trường Bán lẻ

Giá thuê ^[1]

29,3 USD

giá thuê gộp
trên m² GLA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

0,1%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nguồn cung không thay đổi

Trong Q2.20, không có nguồn cung mới nào gia nhập thị trường, dẫn tới tổng diện tích đạt mức 1,2 triệu m² sàn. Trong bối cảnh chủ đầu tư có xu hướng phát triển ra các khu vực ngoài trung tâm, các quận ngoài trung tâm như Thanh Xuân, Long Biên tiếp tục dẫn đầu nguồn cung nhờ những trung tâm thương mại quy mô lớn như Vincom Royal City hay Aeon Mall.

Tỉ lệ trống tăng do lượng hấp thụ ròng ghi nhận mức âm

Lượng hấp thụ ròng của thị trường tiếp tục ở mức âm trong quý, làm tỉ lệ trống tăng tới mức 11%, cao nhất kể từ Q4.18. Doanh thu sụt giảm nặng cộng thêm chi phí vận hành buộc một số cửa hàng phải đóng cửa, thậm chí một số nhãn hàng lớn cũng phải cắt giảm các chi nhánh hoạt động không hiệu quả, đặc biệt trong khoảng thời gian cách ly toàn xã hội vào T4.20. Những ngành hàng bán lẻ như đồ gia dụng, quần áo gặp phải khó khăn trong giai đoạn này khi khách mua trở nên dè dặt hơn trong chi tiêu vào những sản phẩm này. Tuy nhiên, sau khi dịch bệnh được kiểm soát và thị trường mở cửa trở lại vào tháng 5, phân khúc bán lẻ cũng bắt đầu hồi phục, điển hình là thương hiệu Hadilao đã chính thức khai trương cửa hàng đầu tiên ở Hà Nội sau thời gian dài được mong đợi, tại TTTM Vincom Center Phạm Ngọc Thạch. Tương tự như TP.HCM, ngành hàng dịch vụ ăn uống cũng ghi nhận việc phục hồi khả quan.

Giá thuê giữ ổn định

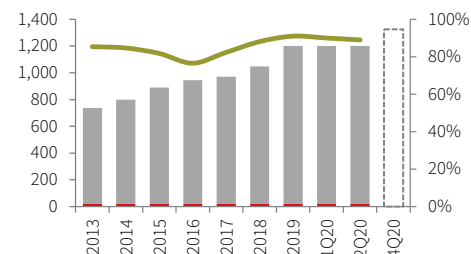
Do ảnh hưởng của Covid-19, giá thuê toàn thị trường không ghi nhận sự thay đổi đáng kể, giữ vững ở mức USD 29,3/m²/tháng trong Q2.20. Trong thời gian diễn ra dịch bệnh, những chính sách hỗ trợ đã được đưa ra, tuy nhiên khi thị trường được mở cửa trở lại vào tháng 5, những chính sách này đã không còn phổ biến. Dù thế, với những khách thuê ghi nhận doanh thu sụt giảm nặng nề do ảnh hưởng của dịch bệnh, chủ nhà có thể xem xét để đưa ra những sự hỗ trợ khác tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể.

Triển vọng thị trường

Mặc dù dịch bệnh đã được kiểm soát tại Việt Nam, Covid-19 vẫn đang tiếp tục diễn biến phức tạp ở các nước khác và bất ổn trên thế giới tiếp tục tăng. Bên cạnh đó, nửa cuối năm cũng sẽ đón nhận nguồn cung lớn gia nhập thị trường, bao gồm hai đại TTTM Vincom Smart City và Vincom Ocean Park. Vì thế, ít có khả năng giá thuê sẽ tăng trong tương lai gần. Với xu thế phát triển nhanh chóng của thương mại điện tử trong khi cửa hàng truyền thống đang gặp khó khăn, cả chủ nhà lẫn các nhãn hàng đều nên cân nhắc tới mô hình bán hàng đa kênh nhằm bắt kịp nhu cầu khách hàng.

Biểu đồ 19: Tổng nguồn cung bán lẻ

(*000 m²)



----- Nguồn cung tương lai ■ Các quận khác
■ Hoàn Kiếm (lõi Trung tâm) — Tỷ lệ lấp đầy (RHS)

Chú thích:

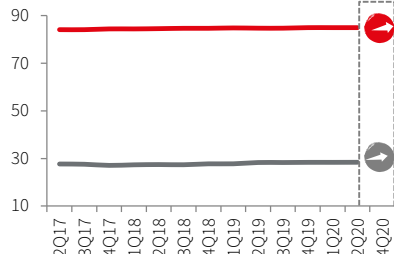
[1] Giá thuê gộp trung bình toàn thị trường đã bao gồm phí quản lý nhưng không bao gồm VAT.

[2] Khu vực Trung tâm (CBD) bao gồm các quận Hoàn Kiếm (khu lõi trung tâm - core CBD), 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

Biểu đồ 20: Giá thuê bán lẻ trung bình

(USD/m²/tháng)



— Hoàn Kiếm (lõi Trung tâm)
— Các quận khác

Hà Nội

Thị trường Căn hộ

Giá bán sơ cấp^[1]

1.493 USD

trên m² thông thủy



Tăng giá theo năm

4,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nguồn cung mới thấp kỷ lục trong vòng bảy năm trở lại đây

Lượng mở bán chính thức chỉ đạt 2.910 căn trong Q2.20, thấp hơn 36,7% theo quý, mức thấp nhất trong vòng bảy năm trở lại đây. Tuy số lượng căn hộ mở bán mới được kỳ vọng sẽ tăng sau nới lỏng giãn cách xã hội, việc chính phủ thắt chặt kiểm soát liên quan đến phê duyệt quyền sử dụng đất và giấy phép xây dựng đối với các dự án mới đã làm sụt giảm đáng kể nguồn cung trong quý, tương tự như thị trường TP.HCM vào năm ngoái. Phần lớn nguồn cung mới đến từ các giai đoạn tiếp theo của dự án hiện hữu. Dưới tác động của Covid-19, nhiều chủ đầu tư đã thay đổi phương thức tiếp cận khách hàng và kết hợp chính sách bán hàng ưu đãi. Thị trường xuất hiện các kênh bán hàng trực tuyến như đặt mua trên website hoặc livestream trên trang dự án để tiếp cận người mua. Bên cạnh đó, các gói tài chính hấp dẫn với lịch thanh toán dài hạn và chương trình lãi suất 0% cũng thu hút đáng kể sự quan tâm của thị trường, đặc biệt là ở phân khúc khách mua ở thực.

Nguồn cầu tốt do nhu cầu mua nhà để ở vẫn mạnh mẽ

Tổng lượng căn bán được trong Q2.20 đạt 5.298 căn, tăng 30,6% so với quý trước, tuy nhiên, vẫn thấp hơn so với lượng bán trung bình hàng quý trong giai đoạn 2015-19. Dự án giao dịch sôi động nhất được ghi nhận tại Vinhomes Ocean Park (chiếm 48,3% tổng lượng bán Q2.20) nhờ các tiện ích liên tục được phát triển như đại học VinUni mới đi vào hoạt động và tổ hợp Vinpearl Land sắp được triển khai. Nguồn cầu chủ yếu là mua ở thực, với căn hộ phân khúc Trung Cấp với mức giá 1.200–1.800 USD/m² có lượng bán tốt nhất. Người mua thuộc phân khúc này có xu hướng thu hút bởi các dự án có môi trường sống xanh, chủ đầu tư uy tín và cung cấp các gói hỗ trợ tài chính hấp dẫn.

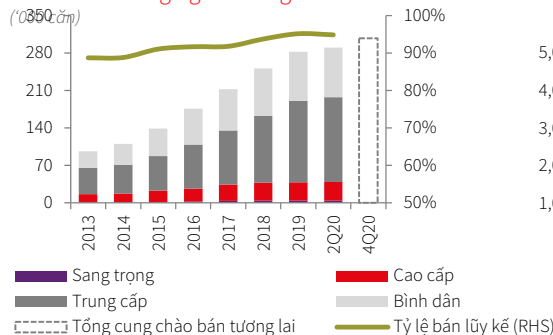
Giá bán sơ cấp ổn định, giảm nhẹ ở thị trường thứ cấp

Giá bán được ghi nhận tăng sau khi các biện pháp giãn cách xã hội được nới lỏng, cho thấy thị trường sơ cấp vẫn ổn định nhờ nguồn cung hạn chế và nhu cầu mua ở thực tốt. Giá sơ cấp trung bình toàn thị trường đạt 1.493 USD/m², tăng 2,0% theo quý và 4,9% theo năm. Tính theo mỗi dự án, giá bán tăng trung bình 2,8% so với quý trước. Tuy nhiên, thị trường căn hộ cho thuê chứng lại đã gây ảnh hưởng tiêu cực lên giá bán thứ cấp, ghi nhận giảm 1% theo quý. Việc khách thuê nước ngoài không thể quay lại thành phố, đã tác động lên tâm lý các nhà đầu tư mua để cho thuê.

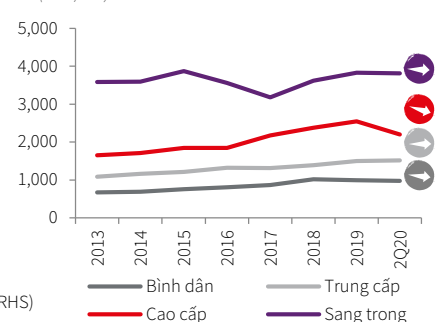
Triển vọng thị trường

Khoảng 10.000-15.000 căn hộ dự kiến sẽ mở bán chính thức trong nửa năm còn lại 2020, chủ yếu tập trung ở phân khúc Bình dân và Trung Cấp. Nhu cầu mua đầu tư cho thuê dự báo chưa thể phục hồi trong thời gian gần do tăng trưởng kinh tế chậm lại, doanh nghiệp thu nhỏ quy mô dẫn đến việc cắt giảm nhân sự cũng như ngân sách thuê.

Biểu đồ 21: Tổng nguồn cung chào bán^[2]



Biểu đồ 22: Giá bán căn hộ trung bình (USD/m²)



Thuật ngữ chung

Sự thay đổi mắt xích (chain-link)

Mức thay đổi giá/giá thuê đã loại trừ yếu tố nguồn cung mới tăng/giảm trong quý. Là sự thay đổi theo quý không bao gồm các dự án mới gia nhập vào thị trường 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.

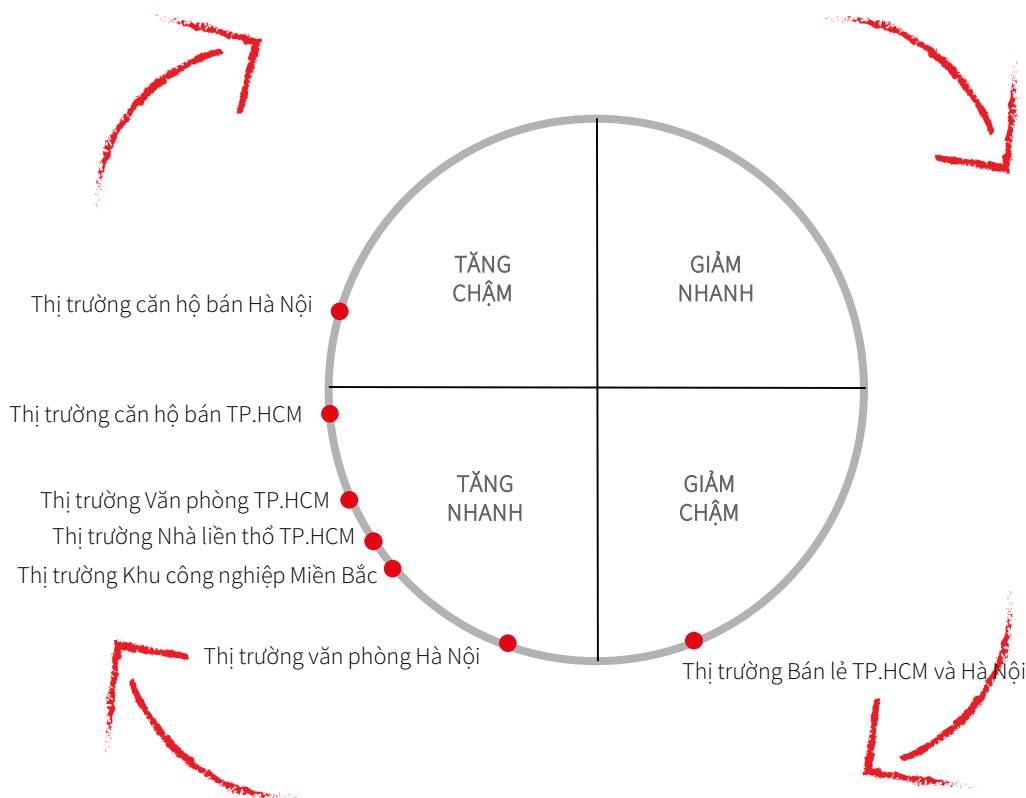
Sự thay đổi có mắt xích được sử dụng để thể hiện chính xác mức tăng trưởng cho thuê đạt được của một tài sản cố định được mua và sở hữu trong giai đoạn đó.

Biểu đồ Chu kỳ thị trường Bất động sản

JLL sử dụng biểu đồ dạng đồng hồ để JLL 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. Mỗi phân khúc/thị trường có thể dịch chuyển trên Biểu đồ chu kỳ với tốc độ và chiều hướng khác nhau.

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.

Biểu đồ 23: Chu kỳ tăng trưởng thị trường Bất động sản Việt Nam, Q2.20



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, không bao gồm phần diện tích tự sử dụng bởi chủ nhà.

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 GLA) 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 (GLA)

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

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 nhưng không bao gồm thuế VAT.

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 được thiết kế và quy hoạch theo chức năng, diện tích và khu vực phục vụ.

Trung tâm bách hóa (TTBH)

Thông thường là tài sản bán lẻ 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 gian và đồ gia dụng.

Mặt bằng bán lẻ cao cấp

Là mặt bằng bán lẻ nằm trong một dự án phức hợp với chất lượng xây dựng tương đương với tổng thể, nằm tại khu vực sầm uất của thành phố và có chất lượng xây dựng đạt chuẩn quốc tế.

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, thiết kế tổng thể và thiết kế của sản phẩm.

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.

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 mắt 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 mắt xích

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

Thuật ngữ

Thị trường Nhà ở bán (tiếp theo)

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

Ghi chú: Phương pháp phân hạng căn hộ theo mức giá bán điển hình trên chỉ mang tính ước lệ tương đối và chỉ để tham khảo. Việc phân hạng căn hộ sẽ còn dựa vào các yếu tố khác ngoài giá bán.

Biệt thự

Là sản phẩm sang trọng và có diện tích lớn được xây trên đất nền, thường được xây cao nhất ba tầng. Mật độ xây dựng thường nhỏ hơn 70%, diện tích còn lại được sử dụng để phát triển không gian xanh.

- Phần lớn các sản phẩm biệt thự được xây trên diện tích 200 – 300 m2. Một số sản phẩm biệt thự sang trọng diện tích có thể lên đến 500 – 1000 m2.
- Diện tích xây dựng/ diện tích sàn phổ biến vào khoảng 250 – 350 m2 trong khi diện tích đất nền lớn. Vì thế, giá bán tính trên diện tích đất thường thấp hơn loại hình nhà liền kề.
- Thông thường, có hai loại sản phẩm Biệt thự như sau:
 - Biệt thự đơn lập : là sản phẩm đứng đơn lập trên một khu đất riêng biệt.
 - Biệt thự song lập : là sản phẩm biệt thự gồm hai căn nằm chung trên một khu đất và có chung một mặt tường; có diện tích và thiết kế giống hệt 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, quay ra mặt đường lớn.

Ghi chú: Phương pháp phân loại sản phẩm trên chỉ mang tính ước lệ tương đối và chỉ để tham khảo. Việc phân loại bất động sản liền thổ tại một số dự án có thể khó xác định do không có sự khác biệt rõ ràng trong tính năng, đặc tính giữa các loại sản phẩm.

Thuật ngữ

Thị trường Khu công nghiệp

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.

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.

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).

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.

JLL Vietnam offices

Ho Chi Minh City
26/F, Saigon Trade Center
37 Ton Duc Thang Street,
District 1, Ho Chi Minh City
Tel +84 8 3911 9399

Hanoi City
Unit 902, 9/F, Sun Red River Building
23 Phan Chu Trinh Street,
Hoan Kiem District, Ha Noi
Tel +84 24 3944 0133

www.jll.com

About JLL

JLL (NYSE: JLL) is a leading professional services firm that specializes in real estate and investment management. Our vision is to reimagine the world of real estate, creating rewarding opportunities and amazing spaces where people can achieve their ambitions. In doing so, we will build a better tomorrow for our clients, our people and our communities. JLL is a Fortune 500 company with annual revenue of \$16.3 billion, operations in over 80 countries and a global workforce of over 90,000 as of December 31, 2018. JLL is the brand name, and a registered trademark, of Jones Lang LaSalle Incorporated. For further information, visit jll.com

© Copyright 2018 JLL. All rights reserved. The information contained in this document is proprietary to JLL and shall be used solely for the purposes of evaluating this proposal. All such documentation and information remains the property of JLL and shall be kept confidential. Reproduction of any part of this document is authorized only to the extent necessary for its evaluation. It is not to be shown to any third party without the prior written authorization of JLL. All information contained herein is from sources deemed reliable; however, no representation or warranty is made as to the accuracy thereof.