



NGHIÊN CỨU



QUÝ 3/2012 NHỮNG NÉT NỔI BẬT CỦA THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN HÀ NỘI **Knight Frank**

CÁC ĐIỂM NỔI BẬT

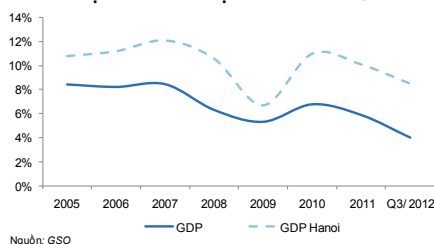
- Mặc dù nền kinh tế Việt Nam gần đây tiếp tục tăng trưởng tích cực nhưng vẫn chưa làm thay đổi thị trường bất động sản tại Hà Nội. Thị trường hầu như còn gặp nhiều khó khăn và dự kiến sẽ chưa thể thay đổi trong ngắn hạn.
- Thị trường bất động sản hiện chứng kiến sự suy giảm trên giá bán cũng như chiết khấu khá cao từ nhiều dự án căn hộ. Giá giao dịch trên thị trường thứ cấp giảm đáng kể trong thời gian gần đây đã tạo áp lực lên chủ đầu tư giảm giá cho các sản phẩm mới. Đây được xem là cơ hội cho những người mua có nhu cầu thực và nguồn tài chính sẵn có.
- Do cơ sở hạ tầng và cơ sở vật chất của khu vực phía Tây thành phố đã phát triển nhiều, khách thuê văn phòng tiếp tục rời khỏi khu vực trung tâm và khu vực giữa thành phố để chuyển về khu vực phía Tây có giá thuê thấp hơn và chất lượng tòa nhà tốt hơn.

CẬP NHẬT VỀ KINH TẾ & PHÁP LÝ

Tổng quan kinh tế

GDP

GDP Việt Nam & Hà Nội từ 2005 đến Q3/2012

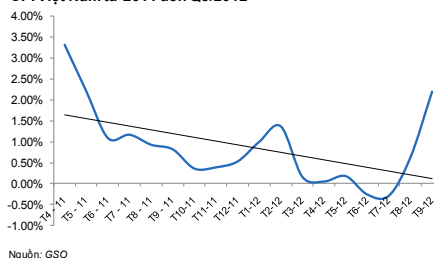


Theo Tổng Cục Thống Kê (GSO), trong chín tháng đầu năm 2012, tăng trưởng GDP của Việt Nam đạt khoảng 4,73%, Trong đó, quý 1 là 4%; quý 2 là 4,66% và quý 3 là 5,35%.

Theo báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội, tốc độ tăng trưởng GDP Quý 3/2012 của Hà Nội ước đạt 8,5%, cao hơn hai quý đầu năm. Tốc độ tăng trưởng bình quân của 9 tháng đầu năm 2012 của thành phố đạt mức 7,9%.

Chỉ số giá tiêu dùng (CPI)

CPI Việt Nam từ 2011 đến Q3/2012

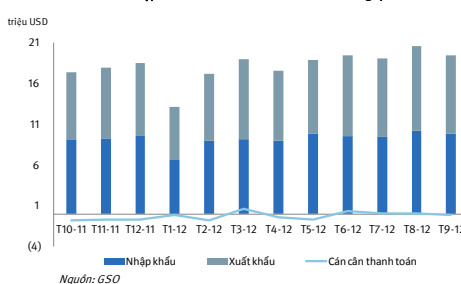


Theo GSO, CPI của tháng 9 năm 2012 tăng 2,2% so với CPI của tháng 8 năm 2012, và tăng 5,13% so với tháng 12 năm 2011. Chỉ số CPI trung bình của 9 tháng đầu năm 2012 là 9,96% so với cùng kỳ năm trước.

Tiếp theo tháng 8, CPI của Hà Nội trong tháng 9 tiếp tục tăng 2,47%. CPI trung bình của 9 tháng đầu năm trên toàn thành phố đã tăng 9,24% so với cùng kỳ năm 2011.

Cán cân thanh toán

Xuất nhập khẩu, cán cân thanh toán 12 tháng qua

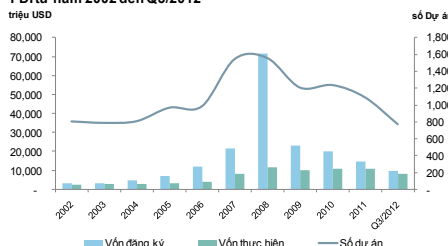


Theo GSO, thặng dư thương mại của 9 tháng đầu năm 2012 đạt khoảng 34 triệu USD. Trong khi đó, thâm hụt thương mại 6 tháng đầu năm ước khoảng 158 triệu USD. Tổng kim ngạch xuất khẩu của 9 tháng đầu năm ước đạt 83,789 tỷ USD, tăng 18,9% so với cùng kỳ năm 2011 và tổng kim ngạch nhập khẩu ước đạt 83,755 tỷ USD, tăng khoảng 6,6% so với cùng kỳ năm ngoái.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài

Theo Cục Đầu tư Nước ngoài (FIA), tính đến ngày 20 tháng 9 năm 2012 Việt Nam đã thu hút khoảng 9,526 tỷ USD vốn đầu tư nước ngoài, giảm 27,9% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, vốn cấp mới đạt 6,11 tỷ USD (775 dự án) giảm 39% so với cùng kỳ năm trước. Có 314 dự án tăng vốn gần 3,42 tỷ USD, tăng 7,2% so với cùng kỳ năm trước.

FDI từ năm 2002 đến Q3/2012



Tính đến hết tháng 9, Hà Nội có 231 dự án đầu tư nước ngoài được cấp mới và tăng vốn với tổng vốn đầu tư đăng ký là 919 triệu USD, bằng 88% tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2011.

Cập nhật pháp lý

Nghị định 58/2012/ND-CP ký ngày 20 tháng 7 năm 2012 và có hiệu lực vào ngày 15 tháng 9 năm 2012 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật chứng khoán liên quan đến phát hành cổ phiếu riêng lẻ và chào bán chứng khoán ra công chúng.

Theo Nghị định này, Quỹ đầu tư bất động sản (REIF) đã được quy định. Quỹ đầu tư bất động sản được hoạt động dưới hình thức quỹ đầu tư đại chúng hoặc công ty đầu tư chứng khoán đại chúng. Quỹ này phải được quản lý bởi một công ty quản lý quỹ chuyên nghiệp.

Tối thiểu 65% giá trị tài sản ròng của quỹ phải được đầu tư vào các bất động sản. Quỹ đầu tư bất động sản phải nắm giữ mỗi bất động sản ít nhất là 2 năm trừ các trường hợp nhất định hoặc theo quyết định của Đại hội nhà đầu tư hoặc ban đại diện quỹ phù hợp với thẩm quyền được giao quy định tại điều lệ quỹ.

Quỹ đầu tư bất động sản không được thực hiện các hoạt động xây dựng, triển khai và phát triển dự án và chỉ được mua bất động sản đang xây dựng trong một số trường hợp giới hạn.



CĂN HỘ BÁN

Tình hình thị trường

Trái với dự kiến của thị trường từ Quý 2/2012 là cùng với một số yếu tố tích cực như nới lỏng tín dụng ngân hàng, giảm mức lãi suất thì thị trường căn hộ bán của Hà Nội trong Quý 3/2012 sẽ tốt hơn, nhưng thị trường trong quý này lại có lượng giao dịch thành công giảm đáng kể. Thị trường vẫn chưa hấp dẫn, cả chủ đầu tư và người mua vẫn giữ thái độ “chờ đợi và quan sát” do những yếu tố nói trên chưa đủ thuyết phục.

Quý 3 cũng chứng kiến thể tiến thoái lưỡng nan của các chủ đầu tư đang cố gắng để bàn giao các căn hộ đã bán của mình trong điều kiện thị trường khó khăn trong khi lại phải đối mặt với việc thu nốt đợt thanh toán cuối cùng từ người mua, thường chiếm khoảng 30% tổng giá trị căn hộ (Luật Nhà ở và Nghị định 71). Đó là vì rất nhiều người mua là nhà đầu tư/ đầu cơ, cũng rơi vào tình trạng khó khăn về tài chính và không có khả năng chi trả (những) đợt cuối.

Để thích ứng với nhu cầu thị trường và tăng tính thanh khoản cho dự án, các chủ đầu tư đã quyết định định vị lại sản phẩm của mình, tập trung vào mảng căn hộ trung cấp và bình dân thay vì đầu tư xây dựng các căn hộ cao cấp. Chúng tôi nhận thấy các dự án đang trong quá trình lập dự án đầu tư đã có các căn hộ với diện tích nhỏ hơn 100m²/căn và tỷ lệ phân bổ các căn tốt hơn, chỉ 20 - 30% trên tổng số căn hộ có diện tích lớn hơn 100m²/căn.

Thị trường ghi nhận một số dự án mới được chào bán trong Quý 3/2012 như: Đại Thanh CT8C (giá bán từ 14 triệu VNĐ (khoảng 670USD)/m², diện tích căn hộ: 42 - 66m²), Tây Hồ Residence CT2A (giá bán từ 27 triệu VNĐ (khoảng 1.300USD)/m², diện tích căn hộ: 58 - 125m²), Hà Đô Park View (giá bán khoảng 27 triệu VNĐ (1.300USD)/m², diện tích căn hộ: 92 - 177m²).

Khách mua tiềm năng tiếp tục được tặng các ưu đãi như giảm giá 10 - 20% tổng

giá trị căn hộ, voucher tiền mặt, du lịch nước ngoài, ô tô, xe máy, vàng và các hỗ trợ tài chính từ ngân hàng với lãi suất trung bình từ 10 - 14%/năm, thậm chí là 0 - 6%/năm trong một vài tháng.



Nhu cầu

Nhu cầu về căn hộ trong Quý 3/2012 tương đối thấp ở tất cả các mảng, đặc biệt là hai mảng trung cao cấp và cao cấp. Các khách mua chính của thị trường là những người có nhu cầu ở thực sự, và hầu hết họ đều tập trung vào mảng căn hộ trung bình thấp và bình dân, với mức giá dưới 2 tỷ VNĐ/căn. Căn hộ có diện tích từ 50 đến 100m² cũng được tìm mua nhiều nhất.

Những rủi ro từ việc dự án chậm tiến độ xây dựng, dự án treo hoặc dự án “giả” đã làm cho người mua cẩn trọng hơn bao giờ hết trước khi ra quyết định mua nhà. Họ thích những dự án đã hoàn thành hoặc sắp bàn giao hơn. Đây cũng được cho là thời điểm tốt để người có nhu cầu mua để ở thực sự có thể sở hữu căn hộ hợp túi tiền và các nhà đầu tư dài hạn không cần sự hỗ trợ tài chính từ ngân hàng.

Triển vọng

Thị trường căn hộ để bán của Hà Nội được cho là sẽ ngày càng cạnh tranh với mức giá bán tiếp tục giảm trong Quý 4/2012. Mảng thị trường trung cấp và bình dân được ghi nhận là các mảng thị trường chính đáp ứng được nhu cầu

thực của khách mua. Người có nhu cầu ở thực sự cũng sẽ là nhân tố chính trong các hoạt động của thị trường căn hộ để bán trong quý tiếp theo.

Để giải cứu chính mình khỏi những khó khăn, một vài chủ đầu tư đã có kế hoạch chào bán dự án của mình trong những quý tới, với các chương trình chào bán chưa chính thức để thử nghiệm thị trường và các đợt chào bán chính thức để tăng tốc độ bán, với nhiều hình thức khuyến mại.

Ngoài ra, một số chủ đầu tư trong nước sẽ phải chấp nhận mức lợi nhuận thấp hơn trong ngắn hạn khi đầu tư vào mảng căn hộ bình dân với diện tích căn nhỏ hơn, và giá trị căn hộ thấp hơn 1 tỷ VNĐ (khoảng 48.000USD) (hoặc thấp hơn 15 triệu VNĐ (718USD)/m²). Một vài chủ đầu tư cũng đã tham gia vào chương trình nhà ở xã hội hoặc bán toàn bộ tòa chung cư cho các cơ quan nhà nước hoặc các công ty lớn đang tìm kiếm nhà ở cho cán bộ công nhân viên của họ. Đây cũng là một cơ hội tốt cho những người có thu nhập trung bình đang tìm kiếm nhà ở.

Ý KIẾN KNIGHT FRANK

Các dự án không có nhà mẫu, hạ tầng hoàn thiện, tiến độ xây dựng được cam kết và các thông tin giao dịch minh bạch sẽ rất khó bán trong thời kỳ thị trường khó khăn như hiện nay. Rất nhiều khách mua hiện không quan tâm tới hình thức góp vốn mà muốn an toàn hơn với các dự án đã hình thành. Trong khi đó các nhà đầu tư lại quan tâm tới đất nền nhiều hơn và ngày càng cẩn trọng với những căn hộ “siêu rẻ” vì tính thanh khoản của những căn hộ này không được đảm bảo.

Mặc dù các dự án đã được bàn giao, rất nhiều căn hộ không có người về ở. Tình trạng này là do người mua chưa hoàn thành các khoản thanh toán đợt cuối để nhận nhà; hoặc các nhà đầu tư không có nhu cầu chuyển vào ở nhưng lại khó tìm được người mua lại hoặc người thuê các căn hộ này.

Q3/2012

NHỮNG NÉT NỔI BẬT CỦA THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN HÀ NỘI

CĂN HỘ DỊCH VỤ

Tình hình thị trường

Không có gì ngạc nhiên khi các dự án dự kiến hoàn thành trong ba quý đầu của năm 2012 do thị trường diễn biến chậm đã không thể đi vào hoạt động trong Quý 3/2012. Vì vậy, nguồn cung căn hộ dịch vụ của thị trường Hà Nội trong quý vừa qua không có dự án mới tiêu biểu nào.

Quý 3 thường là thời gian cao điểm về nhu cầu đối với căn hộ cho thuê, giúp tăng tỷ lệ lấp đầy của thị trường. Tỷ lệ lấp đầy trung bình của toàn thị trường đạt mức xấp xỉ 83%. Tỷ lệ lấp đầy của các căn hộ Hạng A được ghi nhận ở mức gần 77%, tăng 4% so với Quý 2/2012. Tại khu vực phía Tây của Hà Nội, hai dự án lớn là Calidas Landmark 72 Royal Residence Hanoi và Crowne Plaza West Hanoi Residences, cung cấp 513 căn hộ dịch vụ cũng ghi nhận tỷ lệ lấp đầy cao hơn do đã áp dụng các điều khoản cho thuê cả ngắn và dài hạn rất linh hoạt. Tính đến cuối quý 3, Sofitel Plaza Hanoi và Fraser Suites là hai dự án có tỷ lệ lấp đầy cao nhất trong số các dự án căn hộ dịch vụ thuộc Hạng A của thị trường tại Hà Nội.

Tỷ lệ lấp đầy của các căn hộ Hạng B và C ở mức xấp xỉ 94% và 92%, tăng tương ứng 3% và 2% so với quý trước. Tỷ lệ lấp đầy cao hơn như vậy là do nhu cầu tăng cao, thường được

ghi nhận trong quý 3 khi giáo viên của các trường quốc tế thay đổi nhà ở hoặc mới chuyển đến để bắt đầu năm học mới.

Thị trường ghi nhận mức tăng nhẹ trong giá thuê của các căn hộ Hạng A lên 647.000VNĐ (31USD)/m²/tháng. Trong khi đó, giá thuê của các căn hộ Hạng B và Hạng C đều có mức tăng gần 5% so với quý trước, lên tới 417.000VNĐ (20USD)/m²/tháng và 313.000VNĐ (15USD)/m²/tháng.

Sự tăng nhẹ trong giá thuê của thị trường được coi là tạm thời và không phải là một xu hướng tích cực trong dài hạn do chủ nhà thường chào giá thuê cao hơn trong mùa cao điểm.

Thị trường Quý 3/2012 cũng ghi nhận một số căn hộ có mức giá thuê cao (hơn 7.000USD/căn/tháng) được trả lại. Các căn biệt thự lớn tại khu vực Hồ Tây cũng có tỷ lệ trống cao hơn. Điều này là do ngân sách nhà ở của một số công ty đã bị hạn chế hơn. Thay vào đó, các dự án căn hộ dịch vụ quy mô nhỏ được các cá nhân đầu tư xây dựng đã đi vào hoạt động rất đúng thời điểm để đáp ứng nhu cầu cao của thị trường với giá chào thấp hơn.

Triển vọng

Dựa trên tiến độ thực tế của các dự án đang xây dựng và đang trong quá trình

hoàn thiện, dự kiến thị trường sẽ không có dự án mới nào đi vào hoạt động cho tới đầu năm sau.



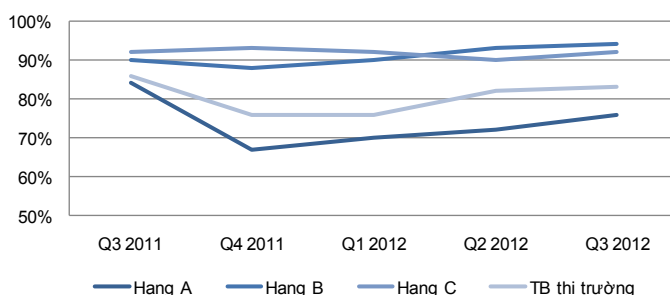
Hanoi Lake View

Ý KIẾN KNIGHT FRANK

Mặc dù nhu cầu của thị trường vẫn khá ổn định, chính sách thắt chặt ngân sách nhà ở của rất nhiều công ty đã ảnh hưởng tới thị trường căn hộ cho thuê của Hà Nội ở một mức độ nhất định. So với năm ngoái, nhu cầu đối với căn hộ Hạng A đã thấp hơn không chỉ trong Quý 3/2012 mà đã thấp hơn từ đầu năm nay. Nhanh chóng thích ứng với điều kiện thị trường, rất nhiều chủ đầu tư và chủ nhà đã có những điều khoản linh hoạt trong giá thuê, điều khoản cho thuê, gói dịch vụ và/hoặc các gói khuyến mại khác nhằm giữ khách cũ và thu hút khách mới.

Các căn hộ của chủ nhà cá nhân tại các dự án cao cấp như Indochina Plaza Hanoi, Vincom Park Place, Pacific Place, Golden Westlake, Ciputra, v.v. vẫn là nguồn cạnh tranh lớn đối với một số căn hộ dịch vụ Hạng A và Hạng B.

Tỷ lệ lấp đầy của các dự án căn hộ dịch vụ tại Hà Nội



Nguồn: Nghiên cứu và Tư vấn KnightFrank Việt Nam



MẶT BẰNG BÁN LẺ

Tình hình thị trường

Thị trường mặt bằng bán lẻ Hà Nội Quý 3/2012 đón nhận thêm một trung tâm thương mại mới Hiway Supercenter Hà Đông. Mặc dù trung tâm này không lớn và không có vị trí trung tâm như những trung tâm thương mại đang hoạt động, nhưng đã cung cấp cho thị trường khu vực Hà Đông mặt bằng thương mại mới. Tính đến cuối Quý 3/2011, tổng nguồn cung của thị trường là khoảng 422.000m², tăng gần 3% so với quý trước.

Trung tâm thương mại Indochina Plaza Hanoi (IPH) được ghi nhận có tỷ lệ lấp đầy đạt 77% khi chính thức khai trương vào cuối quý 3, sau khi được cho thuê trước từ nửa năm đầu 2012. Tỷ lệ lấp đầy của toàn thị trường nói chung không thay đổi nhiều, chỉ giảm nhẹ 0,3% do có nguồn cung mới.

Giá thuê trung bình của thị trường giảm 1,25% xuống còn khoảng 160.000VNĐ (51USD)/m²/tháng, chủ yếu là do giá thuê trung bình của các trung tâm thương mại giảm từ 940.000VNĐ (45USD)/m²/tháng còn 920.000VNĐ (44USD)/m²/tháng (mức giảm 2,8% so với quý trước).

Tiếp tục bị ảnh hưởng bởi nền kinh tế chậm phục hồi, tổng giá trị bán lẻ của toàn thị trường cũng kém đi. Vì thế rất nhiều các chương trình ưu đãi khuyến mại đã được tung ra nhân dịp hè, ngày Quốc khánh, ngày khai trường, v.v. để

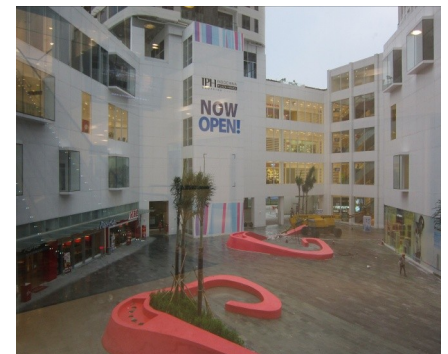
thu hút người mua và tăng số lượng hàng bán. Từ các cửa hàng thiết bị điện tử đến giấy dép, quần áo, hoặc thậm chí những đồ trang trí rất nhỏ, cửa hàng nào cũng có những chiến lược tiếp thị quảng bá như nhắn tin, gửi email, tờ rơi để tiếp cận khách hàng. Các siêu thị cũng có hàng loạt đợt giảm giá và ưu đãi.

Các cửa hàng mặt phố nói chung cũng đã phải giảm giá thuê. Các tuyến phố như Bà Triệu, Phố Huế, Cầu Giấy, vốn luôn là các tuyến phố chính của các cửa hàng bán lẻ, cũng đã bắt đầu chịu ảnh hưởng từ những khó khăn của giá thuê và nền kinh tế. Giá thuê của một số cửa hàng trên các tuyến phố này đã có mức giảm 20 - 30% so với những hợp đồng thuê trước đó.

Tuy nhiên tại một số địa điểm có vị trí tốt và lượng hàng hóa bán hầu như không thay đổi thì giá thuê vẫn tiếp tục tăng, thậm chí còn tăng ở mức rất không hợp lý, ví dụ như khu vực xung quanh các trường học/trường đại học. Chúng tôi cũng được biết rất nhiều khách thuê phàn nàn về sự sụt giảm lượng hàng bán ra cũng như doanh thu bán hàng, dẫn đến những khó khăn trong khả năng thanh toán mức tiền thuê cao. Rất nhiều cửa hàng, đặc biệt là thời trang, phòng trưng bày (ô tô, nội thất, v.v.), văn phòng giao dịch ngân hàng đã phải đóng cửa các cửa hàng mặt phố của mình trong khi các quán ăn, cửa hàng F&B lại là nguồn cầu chính của thị trường trong quý 3 khi liên tục mở rộng và khai trương cửa hàng mới.

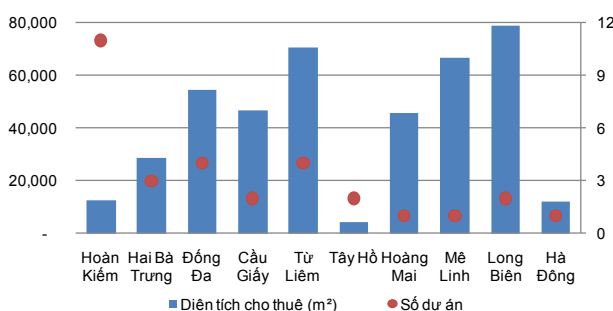
Triển vọng

Nếu dự án Mê Linh Plaza Hà Đông triển khai theo đúng tiến độ đã cam kết, quận Hà Đông trong quý tới sẽ đón nhận thêm một trung tâm thương mại mới được đầu tư bởi chủ đầu tư trong nước. Đây sẽ là trung tâm thương mại thứ hai tại quận này được đầu tư xây dựng bởi chủ đầu tư trong nước. Trong thời gian ngắn và trung hạn, thị trường bán lẻ cũng sẽ có thêm nhiều loại hình mặt bằng bán lẻ khác nhau được các nhà bán lẻ quốc tế đầu tư phát triển vì Hà Nội nói riêng và Việt Nam nói chung vẫn còn thiếu sự đa dạng trong nguồn cung của thị trường nhằm đáp ứng được nhu cầu của một đất nước có dân số trẻ.



Trung tâm Thương mại IPH

Nguồn cung theo quận của thị trường bán lẻ Hà Nội



Nguồn: Nghiên cứu & Tư vấn Knight Frank Việt Nam

Ý KIẾN KNIGHT FRANK

Thị trường bán lẻ sẽ tiếp tục bị ảnh hưởng bởi điều kiện tình hình kinh tế hiện nay.

Tuy vậy những khó khăn hiện tại của thị trường cũng có thể là một thử nghiệm tốt cho chủ của các cửa hàng mặt phố. Giờ đây họ đã có thể đánh giá được giá trị thuê thực của tài sản của mình trong tương quan với nhu cầu và khả năng thanh toán thực tế của thị trường.

VĂN PHÒNG CHO THUÊ

Tình hình thị trường

Trong Quý 3/2012, thị trường văn phòng cho thuê tại Hà Nội diễn tiến chậm với ít hoạt động hơn. Tuy nhiên, những yêu cầu tìm thuê văn phòng từ nửa đầu năm 2012 hiện vẫn đang được thực hiện và dự kiến sẽ trở thành những giao dịch chính trong quý cuối năm nay.

Các hoạt động chủ yếu được tập trung vào một số ít dự án như Keangnam Landmark 72, Indochina Plaza Hanoi (IPH), Detech Tower, Icon 4 và CornerStone. Đây là những tòa nhà còn tương đối mới hoặc đang xây dựng và nhận được sự chú ý nhiều nhất từ thị trường trong thời gian gần đây.

Về nhu cầu thì mặc dù thị trường yên ắng hơn so với những quý trước, các giao dịch đã diễn ra lại có quy mô lớn hơn cả về diện tích lẫn/hoặc danh tiếng của khách thuê. Ví dụ như một số giao dịch lớn nhất trong năm (NISSAN TECHNO, Công ty Hệ thống Thông tin FPT, v.v.) dự kiến sẽ hoàn tất trong quý 3 và quý 4 tại dự án Keangnam Landmark 72. Một khi những hợp đồng trên được ký kết, tòa nhà cao nhất Việt Nam này sẽ có diện tích lớn được lấp đầy, xấp xỉ khoảng 20.000m², nâng tỷ lệ cho thuê của tòa nhà lên tới gần 50% (khoảng 50.000m²). Tại các tòa nhà khác được nêu ở trên, chủ đầu tư có nhiều hoạt động hơn do các tòa nhà này mới được hoàn thiện và đều nằm trong danh sách “phải đi thăm” của những khách thuê tiềm năng.

Về nguồn cung của thị trường, Vinafor là tòa văn phòng duy nhất chính thức đi vào hoạt động trong Quý 3/2012. Có vị trí tại phố Lò Đúc, quận Hai Bà Trưng, Vinafor cung cấp cho thị trường gần 15.000m² diện tích văn phòng cho thuê. Ngoài ra những dự án lớn như CornerStone Building, 25 Lý Thường Kiệt Building, 19-12 Building hay

Coalimex Building, vốn đang trong giai đoạn đầu của quá trình cho thuê trước khi hoàn thiện, theo dự kiến sẽ được hoàn thành vào cuối Quý 4/2012 và Quý 1/2013. Tuy nhiên, tiến độ hoàn thành nói trên của các tòa này đều lạc quan hơn thực tế. Những tòa văn phòng này sẽ cung cấp ra thị trường gần 60.000m² diện tích văn phòng cho thuê. Vì tất cả các dự án này đều nằm trong khu vực trung tâm, nguồn cung mới này được cho là sẽ mang lại nhiều sức ép cạnh tranh hơn cho thị trường.

Tỷ lệ cho thuê của các tòa văn phòng Hạng A và Hạng B trong Quý 3/2012 lần lượt đạt mức 74% (tăng gần 5% so với quý trước) và 76% (giảm khoảng 1% so với quý trước). Dưới sức ép cạnh tranh không ngừng, giá thuê trung bình của thị trường đã giảm. Cả các tòa văn phòng Hạng A lẫn Hạng B đều chứng kiến sự sụt giảm giá thuê: Hạng A giảm gần 3% so với quý trước xuống còn 711.000VNĐ/m²/tháng trong khi Hạng B giảm 1% so với quý trước còn 493.000VNĐ/m²/tháng. Bên cạnh phương thức thuê quen thuộc là ngắn hạn và trung hạn, phương thức thuê dài hạn đã trở nên quen thuộc hơn. Một số chủ đầu tư đã áp dụng phương thức thuê này, đặc biệt là tại

các dự án đang xây dựng tại khu vực phía Tây thành phố. Gần đây, bên cạnh các dự án Hapro Cát Linh, Apex Tower, chủ đầu tư của các tòa Handico Tower, Diamond Flower Tower và HUD Tower đã bắt đầu chiến dịch giới thiệu “bán” diện tích văn phòng ra thị trường. Trong số đó, tòa Diamond Flower Tower đặc biệt hơn vì là một trong số ít những dự án có giấy chứng nhận quyền sở hữu đối với diện tích thương mại. Những giấy chứng nhận trên cho phép người mua sở hữu diện tích thương mại như một tài sản thực của họ. Tuy nhiên trong tình hình kinh tế và thị trường như hiện nay, việc tìm khách mua có khả năng tài chính là tương đối khó.

Triển vọng

Mặc dù thị trường kì vọng sẽ có thêm một vài dự án thực hiện đúng tiến độ cam kết để hoàn thành dự án đưa vào sử dụng đúng hạn trong quý tới, nhưng có rất ít khả năng các dự án mới này có thể hoàn thành kịp thời hạn.

Ý KIẾN KNIGHT FRANK

Mặc dù sự cạnh tranh trên thị trường ngày một lớn hơn theo từng năm, nguồn cung văn phòng mới vẫn tiếp tục tăng không ngừng. Đây là kết quả của việc quy hoạch thành phố trong những năm trước.

Bên cạnh việc thích đặt văn phòng tại trung tâm thành phố, nhờ có sự phát triển của hệ thống giao thông và đường xá, rất nhiều khách thuê hiện nay đã không còn lo ngại về khoảng cách xa và đã chuyển văn phòng công ty từ các tòa nhà cũ tại khu vực giữa thành phố về các tòa nhà mới tại khu vực phía Tây. Giá thuê thấp hơn và các tiện ích tốt hơn của các tòa văn phòng mới rõ ràng là những lợi thế thu hút khách thuê.



Diamond Flower Tower

NGHIÊN CỨU



Americas

USA

Bermuda

Brazil

Caribbean

Australasia

Australia

New Zealand

Europe

UK

Belgium

Czech Republic

France

Germany

Hungary

Ireland

Italy

Portugal

Romania

Russia

Spain

The Netherlands

Ukraine

Africa

Botswana

Kenya

Malawi

Nigeria

South Africa

Tanzania

Uganda

Zimbabwe

Asia

China

Hong Kong

India

Indonesia

Macau

Malaysia

Singapore

Thailand

Vietnam

CÔNG TY TNHH KNIGHT FRANK VIỆT NAM

Trụ sở chính:

+ Địa chỉ : Tầng 5, 40 Phan Bội Châu, Phường Cửa Nam, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

+ Điện thoại : + 844 3941 1638

+ Fax : + 844 3941 1639

+ Mail : Hanoi@vn.knightfrank.com

Văn phòng TP. HCM

+ Địa chỉ : Tầng 7, 8 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM

+ Điện thoại : + 848 3822 6777

+ Fax : + 848 3827 7856

+ Mail : Hochiminh@vn.knightfrank.com

CÁC DỊCH VỤ CHUYÊN NGÀNH

Ông STEPHEN WYATT - MRICS

Giám đốc Điều hành

Điện thoại : + 848 3822 6777

Mail: Stephen.Wyatt@vn.knightfrank.com

Ông COLIN LUFF - AAPI

Giám đốc Toàn quốc, Bộ phận Định giá, Nghiên cứu và Tư vấn

Điện thoại : + 848 3822 6777

Mail: Colin.Luff@vn.knightfrank.com

Bộ phận Nghiên cứu & Tư vấn Knight Frank cung cấp tư vấn chiến lược, dịch vụ tư vấn và dự báo cho một loạt các khách hàng trên toàn thế giới bao gồm cả các chủ đầu tư, các nhà đầu tư, tổ chức quỹ, các doanh nghiệp và khu vực công.

Tất cả các khách hàng của chúng tôi nhận ra sự cần thiết của chuyên gia tư vấn độc lập tùy theo nhu cầu cụ thể của họ. Bộ phận Nghiên cứu & Tư vấn Knight Frank bảo lưu quyền sửa đổi các quan điểm và dự đoán theo những thay đổi trong điều kiện thị trường.

Các báo cáo nghiên cứu của Knight Frank có sẵn tại **www.knightfrank.com**

© Knight Frank 2012

Báo cáo này chỉ công bố thông tin chung. Tuy tiêu chuẩn cao đã được sử dụng trong việc chuẩn bị thông tin, phân tích, quan điểm và dự đoán trong báo cáo này, nhưng Knight Frank hay Bộ phận Nghiên cứu & Tư vấn Knight Frank không có trách nhiệm pháp lý cho bất kỳ sự mất mát hay thiệt hại từ các nội dung của tài liệu này. Là một báo cáo thị trường chung, tài liệu này không nhất thiết đại diện cho quan điểm của Knight Frank liên quan đến bất cứ tài sản hay dự án cụ thể nào. Sao chép toàn bộ hoặc từng phần của Báo cáo này phải được sự đồng ý của Bộ phận Nghiên cứu & Tư vấn Knight Frank.