

TP. HỒ CHÍ MINH

Điểm tin thị trường

Q2/2014

BP. Nghiên cứu và Tư vấn Toàn cầu CBRE


VN
Q2 GDP
 5,3% y-o-y

TP.HCM
Q2 GDP
 8,7% y-o-y

HÀ NỘI
Q2 GDP
 7,4% y-o-y

VNINDEX
 20.1% y-o-y

GIÁ VÀNG
TRONG NƯỚC
 0% y-o-y

XUẤT KHẨU
VN
 16,2% y-o-y

TRIỂN VỌNG KINH TẾ VIỆT NAM TRONG TRUNG VÀ DÀI HẠN VẪN TÍCH CỰC

Thông số kinh tế

VIỆT NAM	Q2 2014	Q-o-Q	Y-o-Y
Tăng trưởng GDP thực	5,3%	↑	↑
CPI (cuối kỳ)	5,0%	↑	↓
FDI thực hiện	\$3.518 triệu	↑	↓
Xuất khẩu	\$37,6 tỷ	↑	↑
Nhập khẩu	\$37,3 tỷ	↑	↑
Du lịch (lượt khách)	2,0 triệu	↓	↑
Lãi suất cơ bản	9%	↔	↔
Tỷ giá (cuối kỳ)	21.246	↓	↓

TP.HCM	Q2 2014	Q-o-Q	Y-o-Y
Tăng trưởng GDP thực	8,7%	↑	↑
CPI (cuối kỳ)	5,5%	↑	↑
FDI đăng ký	\$260 triệu	↓	↓
Xuất khẩu	\$7,8 tỷ	↑	↑
Nhập khẩu	\$7,1 tỷ	↑	↓
Doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ (VNĐ)	159.491 tỷ	↑	↑
Du lịch (lượt khách)	0,8 triệu	↓	↓

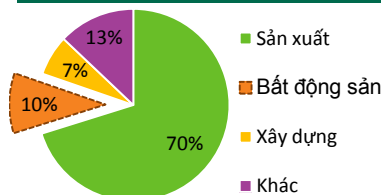
Hà Nội	Q2 2014	Q-o-Q	Y-o-Y
Tăng trưởng GDP thực	7,4%	↑	↓
CPI (cuối kỳ)	6,43%	↑	↑
FDI đăng ký	\$160 triệu	↑	↑
Xuất khẩu	\$2,85 tỷ	↑	↑
Nhập khẩu	\$5,1 tỷ	↓	↓
Du lịch (lượt khách)	0,4 triệu	↓	↓

Kinh tế biến động trong ngắn hạn nhưng vẫn giữ được xu hướng tốt

Kinh tế tiếp tục cải thiện với mức tăng trưởng GDP đạt 5,3% trong Q2/2014, tăng so với quý trước và cùng kỳ năm ngoái. Tuy nhiên tiêu dùng nội địa vẫn khá thấp, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) đạt mức 5,0%, thấp hơn nhiều so với cùng kỳ năm ngoái.

Các vụ biểu tình đập phá tại Bình Dương, Đồng Nai và các KCN nhằm phản đối Trung Quốc (TQ) đưa giàn khoan trái phép vào biển Đông đã gây ra những lo ngại nhất định cho nhà đầu tư nước ngoài về khả năng dự đoán và quản lý khủng hoảng của Chính phủ Việt Nam (VN). Dù những vụ biểu tình quy mô nhỏ và chỉ ngắn ngày sẽ không gây ra tác động đáng kể tới dòng vốn FDI vào VN, chúng tôi dự đoán các nhà đầu tư nước ngoài từ TQ, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore có thể sẽ tạm thời dừng kế hoạch đầu tư cho tới khi họ yên tâm hoàn toàn về sự an toàn tại Việt Nam. Trong 6T/2014, vốn FDI đổ vào lĩnh vực bất động sản chiếm thị phần lớn thứ hai, với 16 dự án được cấp phép mới, tổng số vốn đăng ký 692 triệu đô la Mỹ, tăng 65% so với cùng kỳ năm trước.

Biểu đồ 1: FDI đăng ký, 6T/2014



Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Ngân hàng Thế giới duy trì dự báo tăng trưởng GDP của VN trong năm 2014 ở mức 5,5%. Nhà đầu tư đến từ các nước Nhật Bản và Hàn Quốc vẫn lạc quan về triển vọng kinh tế tại VN. Công ty Samsung (Hàn Quốc)

đang dự định đầu tư nhà máy sản xuất linh kiện thứ ba tại Việt Nam với vốn đầu tư hơn 1 tỷ đô ở TP.HCM. Xuất khẩu điện thoại di động và linh kiện đang dần thay thế dệt may, trở thành mặt hàng xuất khẩu chủ đạo của VN. Trong nửa đầu năm 2014, VN xuất khẩu 11,7 tỷ đô điện thoại di động và linh kiện, cao gần gấp ba lần so với cùng kỳ năm trước và chiếm tới 16% tổng giá trị xuất khẩu.

FTA giúp đảm bảo một sự phát triển bền vững

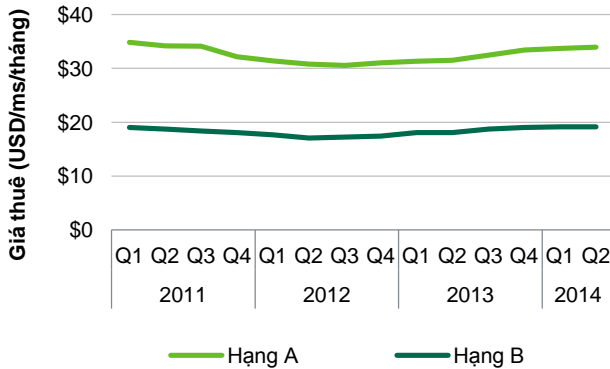
Sự kiện xảy ra hồi tháng 5 nhấn mạnh sự cần thiết của việc giảm lệ thuộc kinh tế vào TQ và Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) sẽ đóng vai trò quan trọng không chỉ trong việc thúc đẩy kinh tế mà cả đảm bảo một sự phát triển bền vững. Trong khi Hiệp định xuyên Thái Bình Dương (TPP) có nhiều khả năng chưa được thông qua trong năm 2014, Hiệp định Tự do Thương mại Việt Nam-EU đang được thúc đẩy để có thể thông qua trong năm nay. Hiệp định này sẽ tác động tích cực tới ngành sản xuất và xuất khẩu của VN, đặc biệt đối với những ngành hàng có lợi thế xuất khẩu như dệt may, thủy hải sản và da giày. Hiện tại chỉ có 42% các ngành hàng tại VN được hưởng ưu đãi Thuế quan Phổ cập của EU. Tuy nhiên nếu Hiệp định với EU được thông qua, ít nhất 90% các ngành hàng tại Việt Nam sẽ được hưởng mức thuế suất 0%.

Tin vui cuối cùng là Luật Đất đai sửa đổi, có hiệu lực từ ngày 1/7/2014, được kỳ vọng sẽ giải quyết một loạt những bất cập của luật cũ trước đây. Những quy định mới sẽ tạo nên một sân chơi công bằng cho nhà đầu tư nước ngoài và VN, giúp các nhà đầu tư nước ngoài có nhiều thuận lợi hơn khi tham gia đầu tư vào các dự án nhà ở bán và cho thuê.

THỊ TRƯỜNG VĂN PHÒNG TP.HCM

CHỜ ĐỢI SỰ DỊCH CHUYỂN MỚI

Biểu đồ 2: Giá chào thuê văn phòng



Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

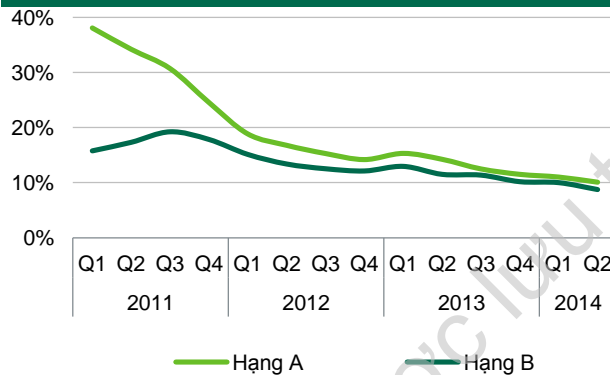
Thay đổi gói chào thuê để thu hút hơn

Thị trường chứng kiến sự đổi mới trong gói chào thuê cho khách hàng. Các chủ nhà cởi mở hơn trong hình thức cho thuê dài hạn với các điều khoản thuê linh hoạt. Các dự án như Sài Gòn Airport Plaza, SSG Tower hay hạng mục văn phòng cho thuê của dự án Prince Residences đang đưa ra hình thức cho thuê lên đến 50 năm, khách thuê có quyền cho thuê lại mặt sàn đã thuê. Đây có thể xem là một hướng tiếp cận/tìm kiếm các nhà đầu tư tiềm năng trên thị trường. Tuy nhiên, hình thức này đòi hỏi chủ nhà phải thật cẩn trọng trong chiến lược tìm kiếm khách thuê dài hạn, nếu không chủ nhà có thể sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh đến từ chính các khách thuê dài hạn ngay trong dự án của mình.

DIỆN TÍCH THỰC THUÊ MỚI GIẢM DO CÒN ÍT LỰA CHỌN.

So với cùng kỳ năm trước, thị trường văn phòng đã có bước cải thiện đáng kể. Giá thuê trung bình phân khúc hạng A và hạng B tăng lần lượt 7,7% và 5,5% so với Quý 2/2013. Tỷ lệ trống ở phân khúc hạng A và hạng B tính đến cuối Quý 2/2014 đã giảm đáng kể, lần lượt 2,9 đpt và 2,8 đpt so với cùng kỳ năm trước. Trong quý khảo sát, diện tích thực thuê mới được ghi nhận thấp hơn so với cả quý trước và cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là nhu cầu trên thị trường đang giảm, mà nguyên nhân chính đến từ phía nguồn cung. Do các lựa chọn sân văn phòng trống có thể cho thuê hiện đang ngày càng giới hạn, khách thuê rất khó có thể tìm được mặt sàn thuê phù hợp với nhu cầu thuê của mình.

Biểu đồ 3: Tỷ lệ trống văn phòng



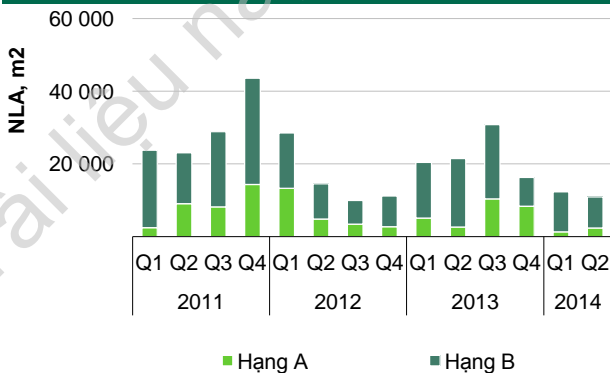
Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

Nhiều nhu cầu thuê hơn đến từ khách muốn mở rộng văn phòng hoặc mới thành lập

Theo số liệu yêu cầu thuê CBRE nhận được trong Quý 2/2014, 60% khách có nhu cầu thuê là những doanh nghiệp mới thành lập hoặc có nhu cầu mở rộng diện tích thuê. Số liệu này cao hơn nhiều so với Quý 2/2013, khi chỉ có 37% khách có nhu cầu thuê là một trong hai đối tượng trên. Các công ty cung cấp dịch vụ tài chính và tư vấn vẫn là những khách thuê tích cực nhất trên thị trường khi chiếm đến 26% tổng số yêu cầu thuê nhận được. Theo sau là các công ty trong các lĩnh vực dược phẩm, công nghệ, điện tử và luật.

Các dự án tương lai đáng chú ý vẫn tiếp tục duy trì tiến độ xây dựng tốt trong quý khảo sát. Vietcombank Tower, dự án trọng điểm duy nhất tọa lạc trong khu vực trung tâm, đang trong giai đoạn hoàn thiện. Lim Tower 2 (Quận 3), Viettel Office và Trade Center (Quận 10) cũng cho thấy tiến độ xây dựng khả quan. Đến cuối năm 2015, thị trường dự kiến sẽ có thêm hơn 200.000 m2 GFA sân văn phòng hạng A và B. Một phần đáng kể trong nguồn cung tương lai này sẽ dành cho chủ đầu tư sử dụng. Thị trường do đó sẽ không phải chịu nhiều áp lực từ việc tăng cung sắp tới và chủ nhà có khả năng giữ vững vị thế của mình.

Biểu đồ 4: Diện tích thực thuê mới



Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

THỊ TRƯỜNG BÁN LẺ TP.HCM

GIÁ THUÊ SẼ KHÓ GIẢM NHIỀU TRONG CÁC QUÝ TỚI

Các nhà bán lẻ tăng cường mở rộng và củng cố thương hiệu

Thị trường bán lẻ tiếp tục tăng trưởng trong Quý 2/2014 với một số nhà bán lẻ tích cực củng cố thương hiệu và mở rộng tại Việt Nam, đặc biệt là tại TP.HCM, trong nỗ lực bắt kịp sức mua ngày càng tăng của thị trường. Baskin Robbins, McDonald's và Starbucks tiếp tục mở rộng trong khi một số thương hiệu cà phê từ Hàn Quốc đang tích cực tìm kiếm mặt bằng để mở cửa hàng đầu tiên tại Việt Nam. Cùng lúc đó, TTTM Tổng hợp Robins (thuộc Tập đoàn Central đến từ Thái Lan) cũng đang chuẩn bị mở trung tâm thứ hai tại Crescent Mall, TP.HCM sau khi khai trương trung tâm đầu tiên tại Hà Nội. CT Group và ISMS, hệ thống siêu thị thuộc Groupe Auchan vừa ký thỏa thuận phát triển hệ thống siêu thị tại Việt Nam với phần lớn cổ phần thuộc về AuchanSuper. Thương hiệu này sẽ được phát triển dưới thương hiệu S-Mart của CT Group. Cửa hàng thứ hai hiện đang được xây dựng.

Theo khảo sát mới của CBRE – Mức độ tích cực của các nhà bán lẻ khu vực Châu Á Thái Bình Dương 2014, thị trường VN bao gồm TP.HCM và Hà Nội là những điểm đến hàng đầu được các nhà bán lẻ nhắm đến trong năm 2014. Phần lớn các nhà bán lẻ toàn cầu đang tìm kiếm những thị trường mới nổi để thâm nhập và mở rộng, ưa thích những mặt bằng cho thuê trong các TTTM tọa lạc ở những vị trí đắc địa và được quản lý tốt, dẫn đến nguồn cầu cao cho các mặt bằng tại các TTTM chất lượng cao.

Các nhà bán lẻ đang tìm kiếm



Mặt bằng diện tích 101-250m²

40%



Mặt bằng trong TTTM

53%

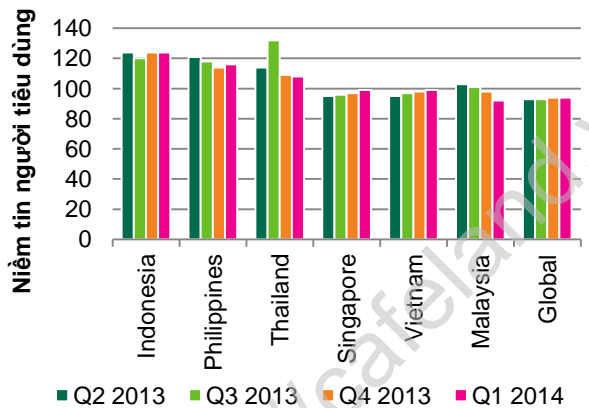


Cửa hàng độc lập

52%

Nguồn: Khảo sát của CBRE – Mức độ tích cực của các nhà bán lẻ khu vực Châu Á Thái Bình Dương?

Biểu đồ 5: Chỉ số niềm tin người tiêu dùng Việt Nam



Nguồn: Nielsen, Q1/2014.

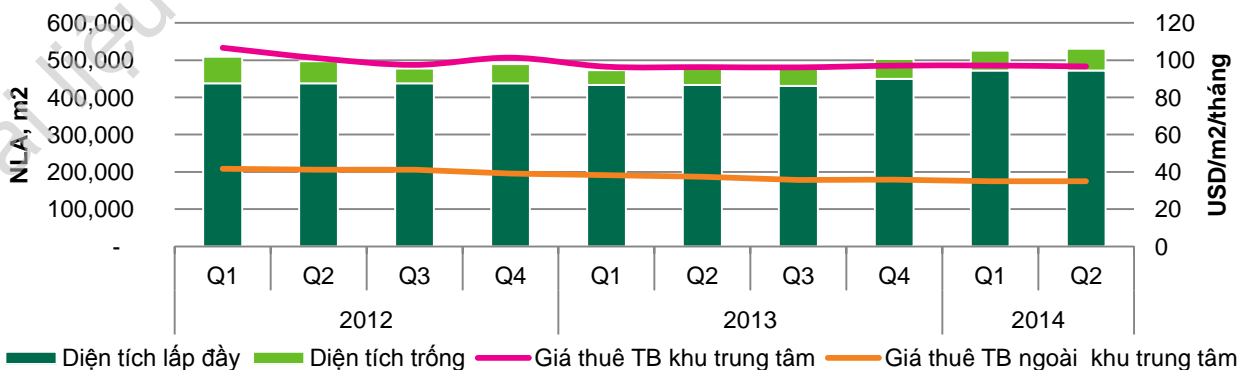
Tỷ lệ lấp đầy trung bình toàn thị trường đạt xấp xỉ 90% và không có nguồn cung mới trong quý

Thị trường bán lẻ TP.HCM không ghi nhận nguồn cung mới trong Quý 2/2014. Mặc dù không cao như giai đoạn 2007-2010 (95%-98%), tỷ lệ lấp đầy trung bình toàn thị trường vẫn duy trì ở mức 88% trong hai năm trở lại đây với diện tích thực thuê hàng năm khoảng 54.000 m² NLA. Nguồn cung có diện tích lớn trong hai năm tới hạn chế cùng với nhu cầu thuê mặt bằng tăng sẽ hỗ trợ cho giá thuê, giá thuê sẽ khó giảm nhiều trong các quý tới. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng sự thay đổi không ngừng trong xu hướng người tiêu dùng đòi hỏi các chủ đầu tư phải sáng tạo hơn trong ý tưởng thiết kế cửa hàng và bố trí khách thuê để có thể đạt được chỉ tiêu doanh số.

Giá thuê giảm với tốc độ chậm dần

Giá thuê trung bình gần như không đổi so với quý trước với tốc độ giảm chậm dần so với cùng kỳ năm trước. Giá thuê trung bình ngoài khu trung tâm tương đương 35 USD/m², chỉ bằng 1/3 so với khu vực trung tâm. Giá thuê tại một số vị trí đắc địa tại khu trung tâm có thể lên tới 200 USD/m².

Biểu đồ 6: Tình hình thị trường bán lẻ TP.HCM



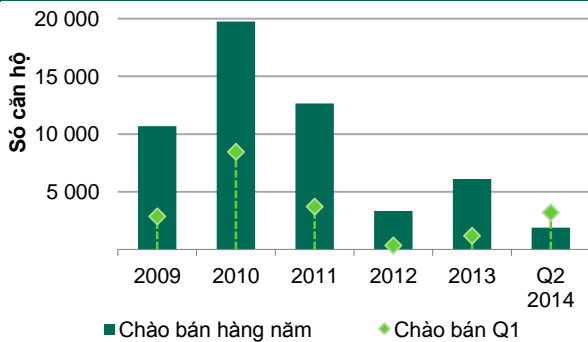
Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.



THỊ TRƯỜNG CĂN HỘ BÁN

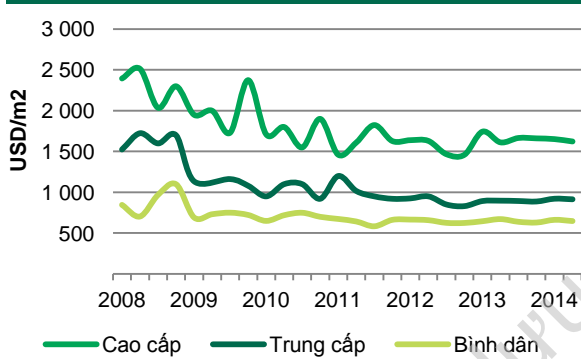
GIÁ TRỞ VỀ MỨC PHẢI CHẴNG VÀ DOANH SỐ BÁN TIẾP TỤC TĂNG

Biểu đồ 7: Nguồn cung chào bán



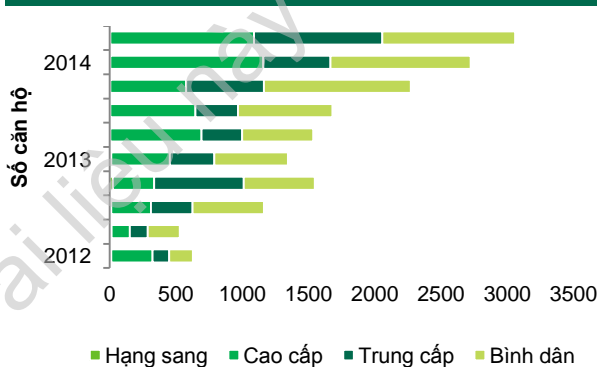
Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

Biểu đồ 8: Giá chào bán sơ cấp



Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

Biểu đồ 9: Doanh số bán theo phân hạng, Căn hộ



Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

Nguồn cung chào bán tiếp tục tăng

Doanh số bán đang được cải thiện và những quy định gần đây rõ ràng hơn, như nhà ở hình thành trong tương lai được phép thế chấp tại ngân hàng, đã khuyến khích các chủ đầu tư chào bán dự án. Quý 2/2014 ghi nhận 11 dự án chào bán trong ba phân khúc (cao cấp, trung cấp và bình dân) với tổng số 3.210 căn hộ, tăng 70,1% so với quý trước và 140,7% so với cùng kỳ năm trước. Không như trước đây, hiện nay các chủ đầu tư, đặc biệt là các chủ đầu tư chưa có nhiều dự án đã thực hiện trên thị trường, chỉ chào bán dự án sau khi đã xây xong một số tầng thay vì chỉ sau khi hoàn thành phần móng. Điều này cho thấy các chủ đầu tư cam kết phát triển dự án và thấu hiểu tâm lý người mua “nhìn – cảm nhận – mua”.

Giá trở về mức hợp lý

Giá chào bán trở nên hợp lý hơn so với một năm trước. Mức giá của các dự án bình dân chào bán mới dưới 15 triệu đồng/m² (dưới 700 USD/m²), đây là mức giá ngưỡng để có thể vay từ gói tín dụng 1,4 tỷ USD. Điều này phần nào lý giải cho sự giảm giá bán sơ cấp ở phân khúc này xuống còn 663 USD/m² trong Quý 2/2014, giảm 2,8% so với quý trước và 3,6% so với cùng kỳ năm trước. Các phân khúc khác cũng giảm nhẹ (0,8% - 1,8% so với quý trước) chủ yếu do tiền đồng mất giá và vị trí của các dự án kém đặc địa hơn so với quý trước. Tuy nhiên, so với cùng kỳ năm trước, giá chào bán sơ cấp ở phân khúc cao và trung cấp tăng nhẹ lần lượt khoảng 0,7% và 1,9% mặc dù tỷ giá USD/VND cao hơn. Điều này cũng phản ánh mức giá điều chỉnh do điện tích bán giảm theo cách tính của Thông tư 03/2014/TT/BXD. Giá chào bán thứ cấp vẫn ổn định trong quý khảo sát.

GIAO DỊCH TIẾP TỤC TĂNG TRONG NĂM QUÝ LIÊN TIẾP.

Nhờ vào thiết kế tinh tế, mức giá phải chăng và các chương trình khuyến mãi của chủ đầu tư, số căn hộ bán tiếp tục được cải thiện trong ba quý liên tiếp. Số liệu sơ bộ cho thấy số giao dịch trong Quý 2/2014 tăng khoảng 10,6% so với quý trước và 99,2% so với cùng kỳ năm trước. Doanh số của phân khúc trung cấp tăng ngoài dự đoán 90,4% so với quý trước và 214% so với cùng kỳ năm trước vì mức giá chào bán thấp hơn ở các dự án mới chào bán và chiến lược bán hàng tích cực ở các dự án hiện hữu. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, hàng tồn kho vẫn là mối quan tâm lớn trước thực tế nguồn cung chào bán tăng mạnh và các sản phẩm không phù hợp hiện tại.

Kỳ vọng thị trường ra sao?

Dự báo thị trường căn hộ sẽ tiếp tục duy trì bức tranh khá quan hiện nay. Giá bán dự kiến tiếp tục ổn định trong khi mức giá ở các dự án có tỷ lệ bán cao, vị trí đặc địa và chủ đầu tư danh tiếng sẽ tăng nhẹ. Quận 2 tiếp tục là khu vực hấp dẫn nhất đối với các nhà đầu tư lẫn người mua có ngân sách tốt. Tuy nhiên, mức độ cải thiện tùy thuộc vào tình hình kinh tế vĩ mô, như chính sách tiền tệ của Chính phủ, tốc độ tăng GDP, việc làm, v.v.

CĂN HỘ DỊCH VỤ TP.HCM

CĂN HỘ MUA-ĐỂ-CHO-THUÊ-LẠI HƯỞNG LỢI TỪ NGÂN SÁCH HẠN HẠP

Một số tin đáng chú ý trong nửa đầu năm 2014:

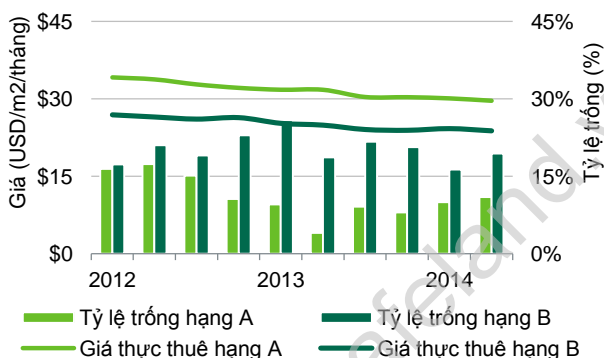
- Đầu tiên có hai dự án căn hộ bán chuyển đổi thành căn hộ dịch vụ: Waterfront (trước đây là Delta River Tower) ở Q.1 dự kiến sẽ khai trương vào đầu năm 2016 với hơn 180 căn hộ và New Pearl ở Q.3 khai trương vào giữa năm 2015 với 161 căn hộ.
- Kế đến, một số dự án hạng B trọng điểm hiện đang sửa chữa: Sherwood Residence ở Q.3 sau hơn sáu năm hoạt động ổn định thì nay sửa sang nội thất căn hộ để bắt kịp xu hướng mới của khách thuê. Tại Q.1, Saigon Sky Garden tiếp tục tách nhỏ các căn hộ lớn để phục vụ đối tượng chuyên gia độc thân, trẻ tuổi vốn thích cuộc sống náo nhiệt ở trung tâm thành phố trong khi tại Q.7, Crescent Residence 2 vẫn đang gộp các căn hộ nhỏ để tạo thêm không gian cho gia đình nước ngoài thuê tại đây. Có vẻ như sau một thời gian hoạt động, các đơn vị quản lý đã nhận ra đối tượng khách thuê tiềm năng của họ và sự khác biệt trong chiến lược nâng cấp tòa nhà phần nào cho thấy đối tượng khách hàng mục tiêu của từng địa bàn.

Vì công tác sửa sang đang tiếp diễn nên tỷ lệ trống hạng B đã tăng vọt 3,1 đọt lên 19,4% so với quý trước, mặc dù giá thực thuê giảm còn 23,80 USD/m²/tháng, giảm 1,8% so với Quý 1/2014. Nếu không tính những căn hộ đang sửa chữa, tỷ lệ trống hạng B chỉ tăng 1,6 đọt lên 18,0%. Tương tự, sự giảm giá (giảm 1,5% so với Quý 1) của phân khúc hạng A không thể giúp củng cố công suất thuê khi tỷ lệ trống tiếp tục nhích thêm 1,0 đọt lên 11,0%. Trước việc Quý 2 không đón nguồn cung mới, xu hướng tăng-giảm mâu thuẫn giữa tỷ lệ trống và giá thuê một lần nữa cho thấy sự cạnh tranh khốc liệt đến từ căn hộ mua-cho-thuê-lại. Cũng cần nhấn mạnh thêm rằng một số chủ căn hộ áp mái (penthouse) tại The Vista, Quận 2 đã tăng giá chào thuê lên 10% so với cùng kỳ năm ngoái.

NHU CẦU VẪN CÒN HẠN CHẾ.

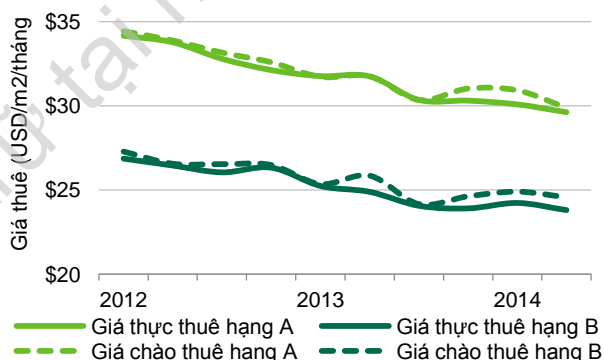
Trong nửa đầu năm, tuy ngân sách có cải thiện khi nhóm yêu cầu 2.000–4.000 USD mở rộng nhưng CBRE nhận nhiều yêu cầu thuê căn hộ nhỏ (1 phòng ngủ dưới 60 m²), tăng 30% so với năm 2013 cũng như nhắm đến Quận 2 và Bình Thạnh nơi có nhiều lựa chọn căn hộ mua-cho-thuê-lại hơn. Số lượng lao động nước ngoài tại TP.HCM dự kiến sẽ tiếp tục giảm, không chỉ vì kinh tế khó khăn chung mà còn do những thay đổi gần đây trong thủ tục cấp phép cho lao động nước ngoài. Ngày 16/05, Sở Lao động – Thương binh và Xã hội TP.HCM đã ra thông báo sẽ không gia hạn giấy phép lao động cho người nước ngoài khi hết hạn. Để được tái cấp phép, với thời hạn hai năm, lao động nước ngoài phải cung cấp các loại giấy tờ như: giấy chứng nhận trình độ, kinh nghiệm; lý lịch tư pháp do cơ quan có thẩm quyền của nước ngoài cấp cho thời gian người lao động ở nước ngoài; lý lịch tư pháp do cơ quan có thẩm quyền Việt Nam cấp cho thời gian đã lưu trú ở Việt Nam; giấy khám sức khỏe, v.v. Những thủ tục này rất nhiều khê, trong một số trường hợp thậm chí lao động nước ngoài còn phải quay lại nước của họ để làm đủ giấy tờ.

Biểu đồ 10: Giá thuê & Tỷ lệ trống căn hộ dịch vụ



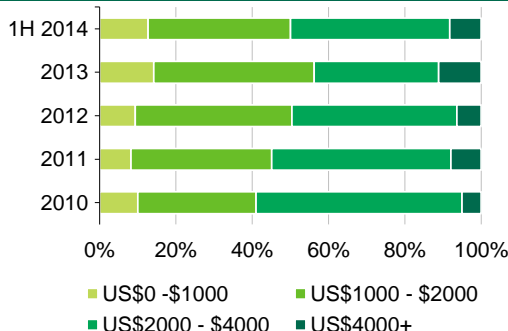
Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

Biểu đồ 11: Diễn biến giá, căn hộ dịch vụ



Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

Biểu đồ 12: Ngân sách thuê*



(* Bao gồm căn hộ dịch vụ, căn hộ mua-cho-thuê-lại và biệt thự
 Nguồn: P. Nghiên cứu CBRE, Q2/2014.

LIÊN HỆ

Để biết thêm thông tin về bản Điểm tin thị trường TP. Hồ Chí Minh này, vui lòng liên hệ:

BP. Nghiên cứu & Tư vấn TP.HCM

Marc Townsend

Tổng Giám đốc Điều hành
CBRE Việt Nam
Phòng 1201, Mê Linh Point Tower,
2 Ngõ Đức Kế, Quận 1
t: +84 903 006 790
e: marc.townsend@cbre.com

Dương Thùy Dung

Phó Giám đốc
BP. Nghiên cứu & Tư vấn TP.HCM
CBRE Việt Nam
Phòng 1201, Mê Linh Point Tower,
2 Ngõ Đức Kế, Quận 1
t: +84 913 38 1118
e: dung.duong@cbre.com

Lê Hoàng Lan Như Ngọc

Quản lý Cấp cao
BP. Nghiên cứu & Tư vấn TP.HCM
CBRE Việt Nam
Phòng 1201, Mê Linh Point Tower,
2 Ngõ Đức Kế, Quận 1
t: +84 908 6666 35
e: ngoc.le@cbre.com

Để biết thêm thông tin về các hoạt động của BP. Nghiên cứu và Tư vấn Châu Á – Thái Bình Dương, xin liên hệ:

BP. Nghiên cứu Châu Á – Thái Bình Dương

Henry Chin

Trưởng bộ phận, Châu Á - TBD
CBRE
4/F Three Exchange Square
8 Connaught Place
Central, Hồng Kông
t: +852 2820 8160
e: henry.chin@cbre.com.hk

Jonathan Hsu

Giám đốc, Châu Á - TBD
CBRE
4/F Three Exchange Square
8 Connaught Place
Central, Hồng Kông
t: +852 2820 2957
e: jonathan.hsu@cbre.com.hk

Cynthia Chan

Chuyên viên cấp cao, Châu Á - TBD
CBRE
4/F Three Exchange Square
8 Connaught Place
Central, Hồng Kông
t: +852 2820 2839
e: cynthia.chan@cbre.com.hk

+ THEO DÕI TRỰC TUYẾN



Bộ phận Nghiên cứu và Tư vấn CBRE Toàn cầu

Báo cáo này được thực hiện bởi Phòng Nghiên cứu và Tư vấn CBRE Việt Nam, trực thuộc Bộ phận Nghiên cứu và Tư vấn của CBRE Toàn cầu – một đội ngũ chuyên viên nghiên cứu và tư vấn ưu tú cùng phối hợp để cung cấp những báo cáo nghiên cứu thị trường bất động sản, dự báo kinh tế và tư vấn các giải pháp cho các nhà đầu tư bất động sản và khách mua/ khách thuê trên toàn thế giới.

Miễn trừ trách nhiệm

© 2014 Công ty TNHH CBRE. Tất cả tư liệu trình bày trong báo cáo này, trừ khi có những ghi chú cụ thể, thuộc tác quyền và độc quyền sử dụng của CBRE. Thông tin sử dụng trong báo cáo, bao gồm những dự đoán, được thu thập từ các nguồn thông tin mà chúng tôi cho là đáng tin cậy tính đến thời điểm phát hành. Chúng tôi không nghi ngờ về tính chính xác của các thông tin nên sẽ không kiểm chứng nguồn tin và không bảo đảm, đoan chắc hay đại diện cho các thông tin này. Độc giả có trách nhiệm tự đánh giá sự tương quan, độ chính xác, tính toàn vẹn và độ cập nhật của những thông tin trong ấn phẩm này. Báo cáo này chỉ nhằm mục đích thông tin, dành riêng cho các khách hàng và đội ngũ chuyên gia của CBRE, và không được sử dụng hay xem như một lời chào mời hay gợi ý chào mời để mua hay bán hay đăng ký chứng khoán hoặc các công cụ tài chính khác. Tất cả tư liệu này đều được bảo lưu bản quyền và toàn bộ tài liệu hay nội dung trong đó hay bất kỳ bản sao nào của nó không được thay đổi dưới bất kỳ hình thức nào, chuyển tiếp, sao lưu hay phát tán đến bất kỳ bên nào khác mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của CBRE. Nghiêm cấm mọi hành vi phát hành ấn phẩm không ghi rõ bản quyền hay chuyển tiếp báo cáo nghiên cứu của CBRE. CBRE sẽ không chịu trách nhiệm cho bất kỳ tổn thất, hư tổn, chi phí phát sinh hay phí tổn gây ra bởi bất kỳ đối tượng nào đã sử dụng hoặc dựa vào thông tin trong ấn phẩm này.