

THÔNG CÁO BÁO CHÍ

Để biết thêm thông tin:
Công ty TNHH CBRE (Việt Nam)

Đặng Phương Hằng
Tổng Giám đốc Điều hành
CBRE (Việt Nam)

ĐT: +84 28 3824 6125
hang.dang@cbre.com

Nguyễn Hoài An
Giám đốc
Chi nhánh Hà Nội
CBRE (Việt Nam)
ĐT: +84 24 2220 0220
an.nguyen@cbre.com

Lê Thu Huyền
Phó Phòng
Bộ phận Tiếp thị & Truyền
thông
ĐT: +84 24 2220 0220
huyen.le@cbre.com

CBRE CÔNG BỐ TIÊU ĐIỂM QUÝ 2/2018

Hà Nội – ngày 4 tháng 7 năm 2018 - Tiếp đà tăng trưởng ấn tượng của quý 1, GDP trong quý 2 của Việt Nam đạt mức tăng trưởng 6,79% so với cùng kỳ năm ngoái, nâng mức tăng trưởng của 6 tháng đầu năm lên mức 7,08%, cao nhất trong 8 năm. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) trong tháng 5 và tháng 6 cũng ở mức cao nhất kể từ năm 2011 và nâng mức CPI bình quân 6 tháng lên mức 3,27% so với cùng kỳ năm trước. Ngưỡng chỉ số CPI hiện tại đã gần bằng mục tiêu lạm phát 4% cho cả năm 2018 do Quốc hội đề ra.

Kết thúc quý 2, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt mức 113,9 tỷ USD, tăng 16% so với cùng kỳ năm trước trong khi kim ngạch nhập khẩu hàng hóa tăng 10%, đạt 111,2 tỷ USD. Việt Nam ghi nhận thặng dư thương mại ở mức 2,7 tỷ USD trong 6 tháng đầu năm. Về cơ cấu nhóm hàng xuất khẩu, mặt hàng điện thoại, điện tử và linh kiện điện tử đóng góp 38,4% vào tổng giá trị xuất khẩu, tăng 18% so với cùng kỳ năm trước. Một số mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu tăng cao so với năm trước như xăng dầu tăng 38,8%, dệt may tăng 17,1%.

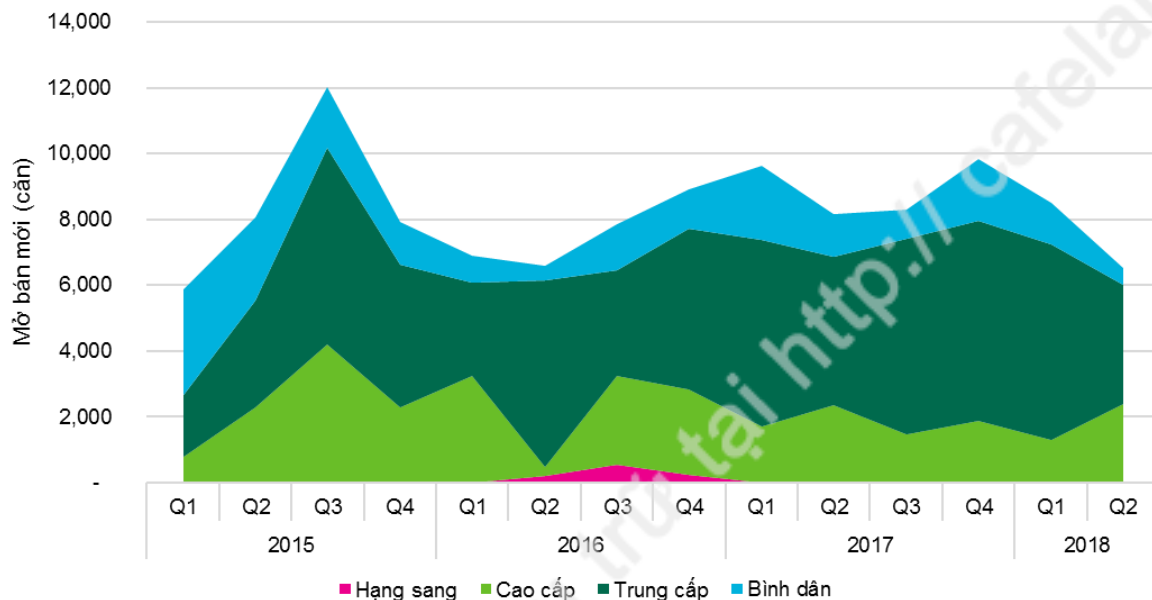
Bên cạnh đó, tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam đạt 20,3 tỷ USD, bao gồm vốn từ các dự án cấp phép mới, tăng thêm và góp vốn mua cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài, tăng 5,7% so với cùng kỳ năm ngoái. Ngành bất động sản thu hút 5,4 tỷ USD, chiếm 27,3% tổng nguồn vốn FDI trong 6 tháng đầu năm. Hà Nội dẫn đầu cả nước về thu hút FDI trong 6 tháng đầu năm với 5,8 tỷ USD. Những dự án đáng chú ý điểm nhấn của quý này là Tập đoàn Sumitomo, cùng với các đối tác trong nước như BRG, đã được UBND Thành phố Hà Nội trao giấy chứng nhận đầu tư xây dựng thành phố thông minh tại huyện Đông Anh với vốn đầu tư 4,13 tỷ USD. Tập đoàn Lotte cũng cam kết đầu tư 600 triệu USD vào dự án Trung tâm thương mại, văn phòng, khách sạn tại Hà Nội.

Trong 6 tháng đầu năm, Việt Nam đón 7,89 triệu lượt khách quốc tế, tăng 27,2% so với cùng kỳ. Du khách từ Châu Á vẫn chiếm ưu thế với 77% tổng số khách du lịch tới nước ta. Trong đó, Trung Quốc (2,56 triệu lượt khách) và Hàn Quốc (1,71 triệu lượt khách) vừa là hai quốc gia với lượng khách đông nhất, đồng thời cũng là quốc gia dẫn đầu về tỷ lệ tăng trưởng khách du lịch tới nước ta.

Thị trường Chung cư

Trong Q2 2018, có 6.534 căn hộ được chào bán từ 19 dự án trên toàn thành phố, giảm 20% so với cùng kỳ năm ngoái. Các dự án mở bán mới chủ yếu đến từ khu vực phía Tây và phía Bắc thành phố chiếm lần lượt 53% và 25% lượng căn mở bán mới trong quý. Đáng chú ý, ở phân khúc căn hộ cao cấp, sau khoảng thời gian tương đối trầm lắng, sôi động trở lại với ba dự án mới nằm tại vị trí đắc địa bao gồm D'Eldorado 2, Starlake và Vinhomes West Point. Các sản phẩm chung cư cao cấp chiếm 37% tổng nguồn cung mở bán mới tăng từ mức 15% vào Q1 2018.

Thị trường chung cư Hà Nội, Số lượng căn mở bán mới theo phân khúc



Nguồn: CBRE Việt Nam, Q2 2018

Tiêu chí phân loại căn hộ của CBRE:

- **Hạng sang:** dự án với giá sơ cấp trung bình trên 3.500 USD/m²
- **Cao cấp:** dự án với giá sơ cấp trung bình từ 1.501 đến 3.500 USD/m²
- **Trung cấp:** dự án với giá sơ cấp trung bình từ 800 đến 1.500 USD/m²
- **Bình dân:** dự án với giá sơ cấp trung bình dưới 800 USD/m²

Về doanh số bán hàng, 5.900 căn hộ được ghi nhận bán được trong Q2 2018, giảm 22% so với cùng kỳ năm ngoái. Đây là thời điểm các chủ đầu tư đang tập trung rà soát lại các sản phẩm hiện tại để chuẩn bị ra mắt vào cuối năm và cũng để thị trường điều tiết và hấp thụ các sản phẩm chưa bán hết ở các quý trước đây.

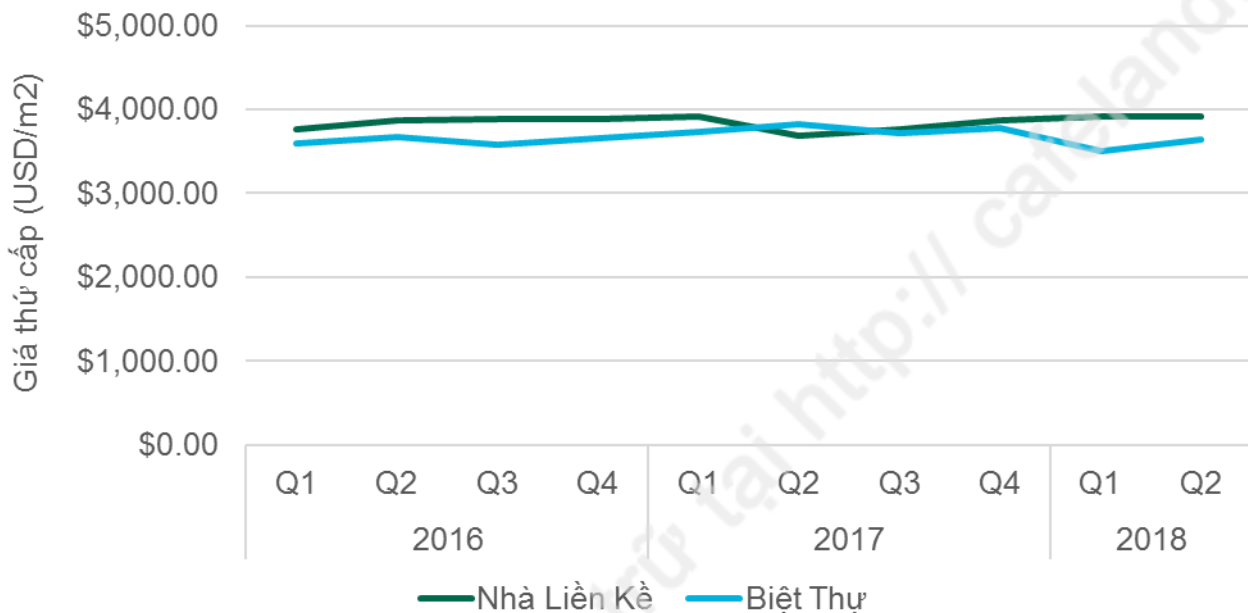
Về mặt bằng giá, mức giá sơ cấp trung bình của các dự án được chào bán tại Q2 2018 là 1.332 USD/m², giảm 0,4% theo quý nhưng tăng 0,4% theo năm. Các phân khúc có sự điều chỉnh nhẹ về giá trong quý này với mức tăng giảm từ 0,3% - 1,5%. Ba dự án cao cấp như đã nêu ở trên đã kéo mặt bằng trung bình của phân khúc này tăng 1,5% theo quý.

Trong năm 2018, dự kiến sẽ có khoảng 32.000 căn hộ mở bán mới tại Hà Nội, giảm khoảng 10% so với năm 2017. Mức chào bán giảm cho phép lượng hàng tồn kho có thời gian hấp thụ cũng là tín hiệu tốt cho thị trường. Điều này cho thấy các chủ đầu tư ngày càng có kinh nghiệm hơn trong phát triển dự án và phân tích thị trường.

Thị trường Nhà ở gắn liền với đất

Quý 2 2018 ghi nhận nguồn cung mở bán mới là 182 căn, đến từ bốn dự án bao gồm Rose Town, Liên kề Lavender, Liên Kề Itasco và Ecopark Grand the Island. Các dự án này đều nằm tại các khu vực đang phát triển, trong đó một lượng lớn là nhà liền kề nằm gần các mặt phố đông đúc với tiềm năng kinh doanh lớn.

Về doanh số bán hàng, 223 căn từ các dự án được ghi nhận đã bán trong Quý 2, giảm 62% so với quý trước và 85% so với cùng kỳ năm ngoái. Doanh số giảm phần lớn do nguồn cung hạn chế và chưa có nhiều sản phẩm mới ra mắt.



Nguồn: CBRE Việt Nam, Q2 2018

Về diễn biến thị trường, giá thứ cấp trong Q2 2018 của biệt thự ghi nhận mức tăng 4% so với quý trước, đạt mức 3.644 USD/m². Chủ yếu các dự án tăng giá đến từ khu vực phía Tây tại một số khu vực như Hà Đông, Nam Từ Liêm.

Trong các quý sắp tới, dự kiến thị trường sẽ sôi động với hàng loạt các dự án bao gồm cả mở bán lần đầu và giai đoạn sau của các dự án khu đô thị quy mô lớn như Ecopark, The Manor Central Park hay dự án Khu đô thị thành phố thông minh Nội Bài – Nhật Tân.

Văn phòng cho thuê

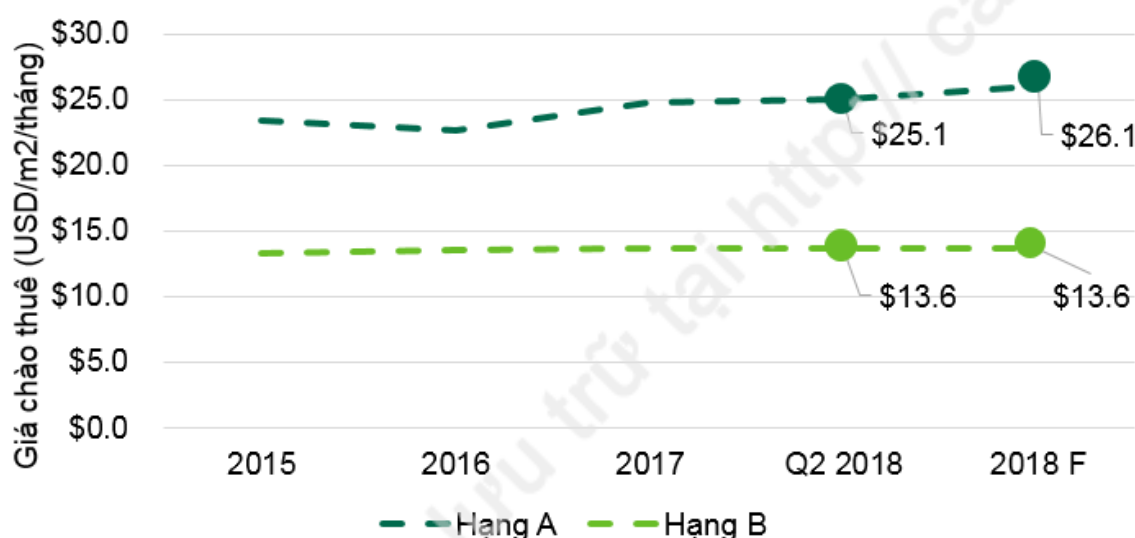
Trong nửa đầu năm 2018, không có dự án văn phòng Hạng A và B mới nào đi vào hoạt động. Tuy nhiên, trong nửa cuối năm nay dự kiến sẽ có khoảng 125.000 m² văn phòng mới đi vào hoạt động, nâng tổng nguồn cung văn phòng lên gần 1,4 triệu m². Với tiến độ xây dựng khả quan, Hạng A dự kiến sẽ chào đón nguồn cung mới – sớm hơn một năm so với kế hoạch ban đầu.

Hoạt động thị trường trong quý này tiếp tục cho thấy đà phục hồi rõ rệt ở cả hai phân hạng. Ở Hạng A, giá thuê tăng 0,6% theo quý và 3,8% theo năm đạt mức 25 USD/m²/tháng (giá thuê chưa bao gồm phí dịch vụ và VAT). Diện tích trống ở các dự án Hạng A tiếp tục được hấp thụ giúp giảm tỷ lệ trống 0,7 điểm % theo quý và 4,6 điểm % theo năm còn 6,6%. Đối với Hạng B, giá thuê giảm nhẹ 0,3% theo quý đạt mức 14

USD/m²/tháng. Với mức giá tiếp tục được giữ ở mức cạnh tranh, tỷ lệ trống của Hạng B giảm gần 3 điểm% theo quý – đây là mức giảm tốt nhất theo quý kể từ đầu năm 2015.

Về nhu cầu, tỷ lệ hấp thụ đạt khoảng 24.000 m² trong quý 2 2018, tăng 23% so với quý trước đó. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, nhu cầu mở rộng và thuê mới có xu hướng tăng – theo thống kê từ nhu cầu hỏi thuê tới CBRE. Bên cạnh đó, các khách thuê tại khu trung tâm – do nguồn cung mới hạn chế - thường lựa chọn gia hạn hợp đồng. Một xu hướng khác ghi nhận trong nửa đầu năm 2018 là nhu cầu thuê văn phòng dài hạn (thời hạn thuê trên 10 năm) có xu hướng tăng. Về mục đích, các khách thuê này thường có hai mục đích phổ biến là tự sử dụng và đầu tư cho thuê lại. Các khách thuê để đầu tư thường yêu cầu diện tích lớn từ trên 1.000 m², trong khi đó khách thuê tự sử dụng sẽ yêu cầu diện tích phù hợp với nhu cầu sử dụng, thông thường rơi vào khoảng 500 – 1.300 m².

Thị trường Văn Phòng Hà Nội, Giá thuê (Hạng A và B) theo quý



Nguồn: CBRE Việt Nam, Q2 2018.

Chú thích: Giá thuê nói trên chưa bao gồm Phí dịch vụ và không bao gồm thuế VAT.

Cùng với diễn biến tích cực của thị trường gần đây, giá thuê Hạng A dự kiến sẽ tiếp tục tăng, trong khi đó Hạng B với mức độ cạnh tranh cao hơn sẽ giữ ở mức ổn định. Do nguồn cung mới tập trung ra mắt tại thời điểm cuối năm nên tỷ lệ trống có thể tạm thời tăng lên vào dự kiến ở mức 8% và 18% lần lượt cho Hạng A và B vào cuối 2018.

Thị trường mặt bằng bán lẻ

Thị trường mặt bằng bán lẻ Hà Nội chào đón hai dự án mới, TTTM Machinco và Trương Định Plaza, góp phần tăng tổng diện tích bán lẻ cho thuê lên gần 820.000 m². Về vị trí, khu vực Đồng Đa – Ba Đình và khu phía Tây tiếp tục chiếm lĩnh thị trường mặt bằng bán lẻ tại Hà Nội và chiếm hơn 50% tổng diện tích cho thuê. Tính đến hết năm 2018, xu hướng này sẽ tiếp tục duy trì khi 5 trong số 6 TTTM mới dự định đi vào hoạt động tại khu vực này.

Về diễn biến thị trường, giá thuê và tỷ lệ lấp đầy khu vực Trung Tâm tăng nhẹ do không có thêm nguồn cung mới. Tính đến hết Q2 2018, giá thuê khu trung tâm đạt gần 99 USD/m²/tháng, tăng 0,8% theo năm và 0,4% theo quý. Trong khi đó, tỷ lệ trống khu Trung

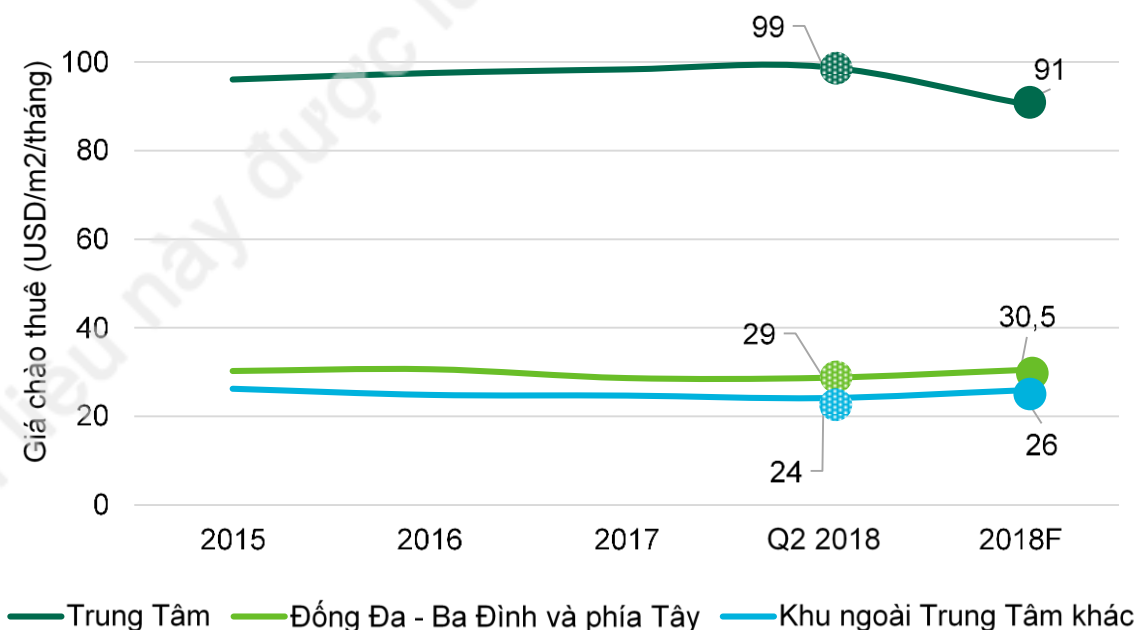
Tâm giảm xuống còn 0,7%, thấp hơn 1.2 điểm% so với cùng kỳ năm ngoái và 1.1 điểm% so với quý trước.

Trước áp lực từ nguồn cung mới trong năm 2018, khu vực ngoài Trung Tâm có sự điều chỉnh giữa tỷ lệ trống và giá chào thuê. Khu Đống Đa – Ba Đình và phía Tây nơi tập trung phần lớn mặt bằng bán lẻ có giá chào thuê đạt 28,7 USD/m²/tháng, giảm 0,3% theo năm nhưng tăng 1,1% theo quý. Tương tự, giá chào thuê các khu vực ngoài Trung Tâm khác có xu hướng giảm, đạt 24,1 USD/m²/tháng, giảm 2,4% theo năm và 0,3% theo quý. Mặt khác, tỷ lệ trống tại các khu vực ngoài trung tâm đều tăng với áp lực nhiều nguồn cung mới tính đến hết năm 2018. Trong đó, tỷ lệ trống khu Đống Đa – Ba Đình và phía Tây nơi nhiều nguồn cung hiện hữu đạt 14,4%, các khu vực ngoài Trung Tâm khác đạt 5,8%.

Nửa đầu năm 2018, có thêm nhiều nhãn hàng bán lẻ quốc tế mở rộng và phát triển thị trường Việt Nam. Thị trường Hà Nội cũng đón nhận thêm nhiều nhãn hàng bán lẻ mới như Xiaomi, Lyn và mở rộng chuỗi bán lẻ H&M, hướng tới người tiêu dùng trẻ tuổi. Do đó, sự cạnh tranh trên thị trường được dự báo sẽ ngày càng tăng, thúc đẩy các nhà bán lẻ nội địa cải thiện sản phẩm và hoạt động bán hàng.

Sự hình thành và phát triển của các dự án nhà ở tại các khu vực mới, mở rộng các khu vực đông dân cư cũng tạo điều kiện và nhu cầu cần thiết cho phát triển mặt bằng bán lẻ tại các khu vực này. Trong tương lai, sự phát triển khả quan về kinh tế và mức độ lạc quan của người tiêu dùng Việt Nam sẽ giúp thúc đẩy tiêu dùng với thêm nhiều nhãn hàng quốc tế mới và mở rộng vào thị trường. Mô hình sảnh bán lẻ trong các tòa nhà chung cư, văn phòng và thương mại khác sẽ tiếp tục phổ biến nhờ thu hút nguồn khách trực tiếp trong tòa nhà và góp phần tăng tiện ích cho dự án.

Thị trường mặt bằng bán lẻ Hà Nội, Giá chào thuê khu vực Trung Tâm và Ngoài Trung Tâm, Q2 2018



Chú thích: Giá thuê nói trên có bao gồm Phí dịch vụ và không bao gồm thuế VAT.

Nguồn: CBRE Việt Nam Q2 2018

HẾT

© 2018 CBRE Group Inc. CBRE Limited xác nhận đã thu thập thông tin trong tài liệu này từ những nguồn mà chúng tôi cho là đáng tin cậy. Trong khi chúng tôi không nghi ngờ tính chính xác của thông tin, chúng tôi đã không kiểm chứng và sẽ không bảo đảm, đoan chắc hay đại diện cho các thông tin này. Quý độc giả có trách nhiệm kiểm chứng độc lập tính chính xác và toàn vẹn của thông tin. Tài liệu này được thiết kế riêng cho khách hàng và chuyên gia của CBRE sử dụng. Mọi bản quyền được bảo lưu. Không được sao chép tài liệu dưới mọi hình thức nếu không được CBRE chấp thuận trước bằng văn bản.

Giới thiệu về CBRE Group, Inc.

Tập đoàn CBRE Group, Inc. (mã niêm yết trên Sàn giao dịch chứng khoán New York – NYSE: CBG), thuộc danh sách 500 công ty hàng đầu thế giới do Fortune và S&P bình chọn, có trụ sở chính tại Los Angeles và là công ty kinh doanh dịch vụ bất động sản lớn nhất thế giới (tính theo doanh thu năm 2015). Với hơn 70,000 nhân viên tại hơn 400 văn phòng trên toàn cầu (không bao gồm các văn phòng thành viên), công ty cung cấp các dịch vụ cho nhà đầu tư và người sử dụng bất động sản. CBRE cung cấp nhiều dịch vụ tích hợp, bao gồm: quản lý dự án, cơ sở vật chất và giao dịch; quản lý tài sản; quản lý đầu tư; thẩm định và định giá; dịch vụ kinh doanh thuê mua bất động sản; tư vấn chiến lược; dịch vụ thế chấp và phát triển. Vui lòng xem thêm chi tiết tại website www.cbre.com hoặc www.cbrevietnam.com.