

Tổng quan Thị Trường Bất Động Sản Việt Nam Q3.19

Việt Nam | Tháng 10/2019
Báo cáo nghiên cứu thị trường

jllvietnam.com



TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

Kinh tế Việt Nam vẫn tăng trưởng tốt:

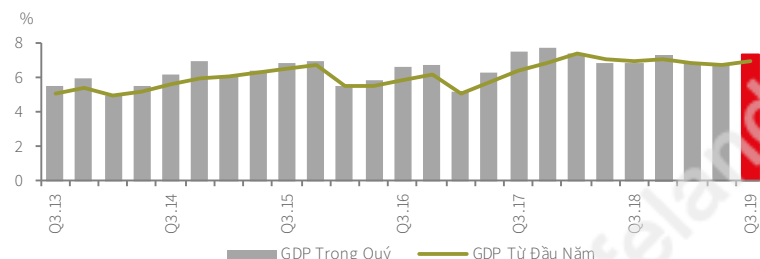
Trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới đang “bất ổn” và có xu hướng tăng trưởng chậm lại, Việt Nam vẫn ghi nhận mức tăng trưởng kinh tế ổn định với mức 6,98% trong 9 tháng đầu năm 2019. Tính riêng Q3.19, tăng trưởng GDP đạt 7,31% so với cùng kỳ năm trước, tuy thấp hơn mức tăng 7,38% của Q3.18 nhưng vẫn cao hơn quý III các năm 2012-2018.

Ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản trong 9 tháng đầu năm ghi nhận mức tăng trưởng thấp do hạn hán, biến đổi khí hậu, cũng như những khó khăn trong thị trường tiêu thụ và giá xuất khẩu; ngành chăn nuôi thiệt hại nặng nề bởi dịch tả lợn châu Phi. Ngành công nghiệp và xây dựng tăng trưởng khá với mức tăng 9,36%, đóng góp 52,60% vào mức tăng trưởng chung. Ngành dịch vụ tăng 6,85%, cao hơn mức tăng 6,75% của cùng kỳ năm 2018. Về cơ cấu kinh tế trong 9 tháng đầu năm, nông, lâm nghiệp và thủy sản chiếm tỷ trọng 13,20% GDP; công nghiệp và xây dựng chiếm 33,98%; dịch vụ chiếm 42,74%; thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm chiếm 10,08% (cơ cấu tương ứng của cùng kỳ năm 2018 là: 13,94%; 33,50%; 42,51%; và 10,05%).

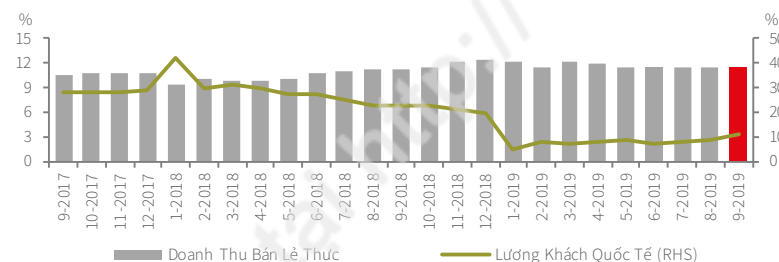
Doanh thu bán lẻ và lượng khách quốc tế tăng đáng kể:

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng trong 9 tháng năm nay đạt tốc độ tăng trưởng cao so với cùng kỳ năm trước (11,60%), cho thấy nhu cầu tiêu dùng tăng. Về du lịch, Việt Nam vẫn là một điểm đến hấp dẫn với 12,90 triệu lượt khách quốc tế tính chung 9 tháng đầu năm 2019, tăng 10,8% so với cùng kỳ, theo thống kê từ Tổng cục Du lịch Việt Nam. Du khách đến từ châu Á vẫn chiếm tỷ lệ lớn nhất, trong đó Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản dẫn đầu về lượng khách quốc tế đến tham quan Việt Nam.

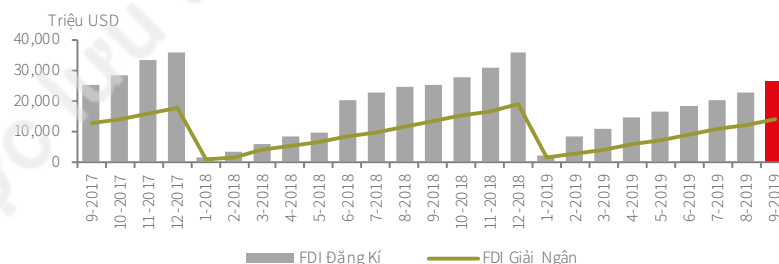
Biểu đồ 1: Tăng trưởng GDP (so cùng kỳ năm trước)



Biểu đồ 2: Tăng trưởng Bán lẻ và Khách quốc tế (số lũy kế từ đầu năm, so 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 đạt mức tăng trưởng mới:

Tổng vốn đầu tư nước ngoài cam kết đầu tư vào Việt Nam đạt 26,16 tỷ USD trong 9 tháng đầu năm 2019, tăng 3,10% so với cùng kỳ năm ngoái. Cụ thể, tổng vốn đăng ký cấp mới đạt 10,97 tỷ USD, bằng 77,7% so với cùng kỳ năm 2018. Vốn FDI đã giải ngân trong 9 tháng đạt 14,22 tỷ USD, tăng gần 7,30% so với cùng kỳ. Trong số 19 ngành được đăng ký đầu tư, chế biến và sản xuất vẫn là

ngành hấp dẫn nhất, với mức đầu tư 18,09 tỷ USD, chiếm 69,10% tổng vốn đầu tư đăng ký. Các lĩnh vực bất động sản và bán buôn, bán lẻ đứng ở vị trí thứ hai và thứ ba với lần lượt 2,77 tỷ USD và 1,4 tỷ USD. Hồng Kông SAR (Trung Quốc) dẫn đầu trong số 109 thị trường đầu tư vào Việt Nam trong 9 tháng đầu năm 2019, với tổng số 5,89 tỷ USD. Theo sau là Hàn Quốc với 4,62 tỷ USD và Singapore với 3,77 tỷ USD.

TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

CPI ổn định: CPI trung bình của Việt Nam tăng xấp xỉ 2,23% trong Q3.19 và 2,5% trong 9 tháng đầu năm so với cùng kỳ năm ngoái, đây là mức tăng bình quân 9 tháng thấp nhất trong 3 năm gần đây. Mức tăng trong 9 tháng đầu năm 2019 chủ yếu là do: (1) Giá điện sinh hoạt điều chỉnh tăng từ ngày 20/3/2019 cùng với nhu cầu tiêu dùng điện tăng trong thời tiết nắng nóng; (2) Các địa phương điều chỉnh tăng giá dịch vụ y tế theo Thông tư số 13/2019/TT-BYT ngày 5/7/2019, (3) Chỉ số giá nhóm dịch vụ giáo dục tăng 6,73% so với cùng kỳ năm trước do một số địa phương điều chỉnh tăng học phí trong năm học mới. Với mức tăng ổn định tính đến thời điểm này, mục tiêu kiềm chế chỉ số giá tiêu dùng dưới 4% cho năm 2019 mà Quốc Hội đề ra là khả thi.

Kim ngạch xuất nhập khẩu đạt mức cao: Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa 9 tháng năm 2019 ước tính đạt 382,72 tỷ USD, trong đó kim ngạch xuất khẩu đạt 194,3 tỷ USD, tăng 8,2% so với cùng kỳ năm trước, cân cán thương mại hàng hóa 9 tháng ước tính xuất siêu 5,9 tỷ USD. Hoa Kỳ và EU là hai thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, lần lượt đóng góp 44,9 tỷ USD và 31,1 tỷ USD. Các sản phẩm xuất khẩu chính bao gồm các mặt hàng điện tử, máy tính, linh kiện và hàng dệt may, giày dép. Trong khi đó, Trung Quốc và Hàn Quốc vẫn là hai nước nhập khẩu chính của Việt Nam với tổng kim ngạch nhập khẩu lần lượt là 55,5 tỷ USD và 35,4 tỷ USD, tập trung vào các mặt hàng điện tử, máy tính, linh kiện, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, dụng cụ phụ tùng.

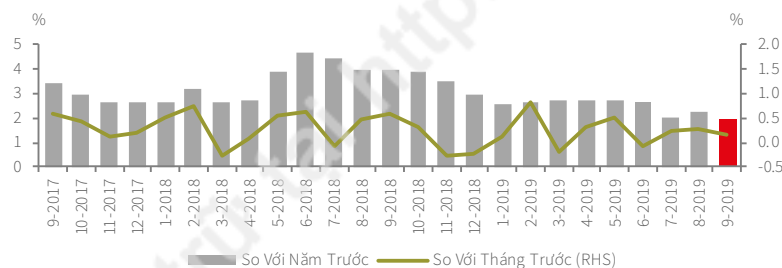
Tính riêng Q3.19, kim ngạch xuất khẩu ước đạt 71,76 tỷ USD, tăng 10% so với cùng kỳ năm 2018 và tăng 12,7% so với Q2.19, trong khi kim ngạch nhập khẩu đạt 67,48 tỷ USD, tăng 8,9% so với năm trước và 6,3% so với quý trước.

Số lượng doanh nghiệp đăng ký mới tăng mạnh: Tính chung 9 tháng năm nay, cả nước có gần 102,3 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập mới. Vốn đăng ký trung bình của các doanh nghiệp mới thành lập đạt mức 12,6 tỷ đồng/doanh nghiệp, tăng 26,6% so với cùng kỳ. Trong 9 tháng đầu năm, có 6.000 doanh nghiệp mới đăng ký trong lĩnh vực bất động sản, tăng 20,7% so với cùng kỳ năm trước và chiếm 5,8% tổng số doanh nghiệp đăng ký mới. Ngoài ra, có 21.200 doanh nghiệp

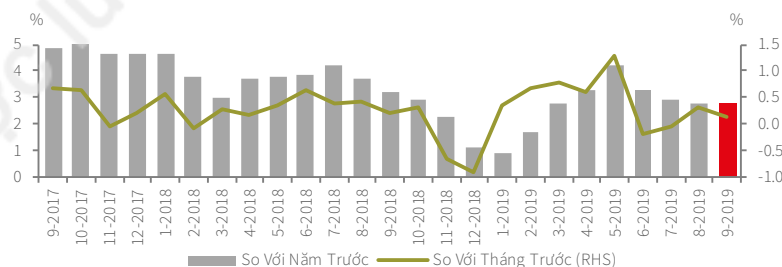
ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể. Trong đó có 11.900 doanh nghiệp đã bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh theo chương trình chuẩn hóa dữ liệu năm 2018 để loại bỏ các doanh nghiệp đã thành lập trước đây nhưng trên thực tế không còn hoạt động.

Riêng trong Q3.19 có 35.300 doanh nghiệp mới thành lập, giảm 8,2% về số lượng công ty và 11,2% về vốn đăng ký so với cùng kỳ năm 2018.

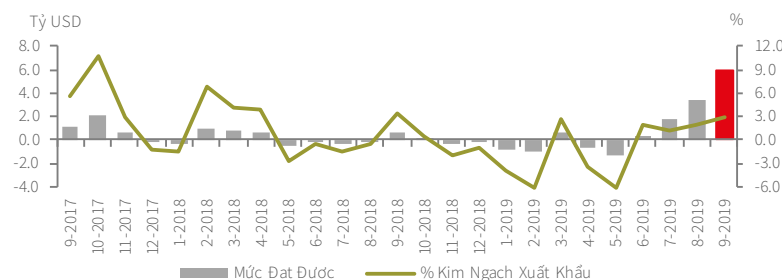
Biểu đồ 4: CPI – chỉ số chung



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 28,8

giá thuê thuần
trên m² NFA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

5,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Giá thuê tăng



Nhu cầu thuê tốt

Tỷ lệ lấp đầy trung bình Hạng A&B tiếp tục tăng đến 96%. Tăng 51 dpt theo năm và 19 dpt theo quý mặc dù có nguồn cung mới gia nhập vào thị trường. Lượng giao dịch trước khai trương ở các tòa nhà tương lai trong khu vực Trung tâm tiếp tục khả quan nhờ vào nhu cầu tốt trên thị trường.

Cùng với nhu cầu văn phòng tốt, nhu cầu đối với văn phòng làm việc linh hoạt cũng rất khả quan, chủ yếu đến từ khách thuê doanh nghiệp.

Nguồn cung tăng nhẹ

Trong Q3.19, thị trường văn phòng TP.HCM chào đón 24.000 m² đến từ một tòa nhà văn phòng Hạng B ở Tân Bình và 11.200 m² đến từ ba tòa nhà Hạng C ở Quận Phú Nhuận và Quận 3. Tổng nguồn cung văn phòng TP.HCM đạt 2.266.800 m² (bao gồm Hạng A, Hạng B và Hạng C).

Mặc dù có nguồn cung mới, diện tích trống vẫn tiếp tục hạn chế với tỷ lệ lấp đầy trung bình Hạng A&B đạt 96%. Các lực chọn diện tích thuê trong khu vực Trung tâm vẫn tiếp tục thiếu hụt. Tình trạng này dự kiến sẽ được giảm bớt trước cuối năm nhờ vào hai tòa nhà mới gia nhập vào thị trường, Lim Tower 3 và Sonatus Tower.

Giá thuê tăng

Giá thuê Hạng A&B tiếp tục xu hướng tăng và đạt 28,8 USD/m²/tháng, tăng 5,9% theo năm và 0,8% theo quý. Giá thuê trung bình Hạng A đạt 44 USD/m²/tháng, tăng 5,3% theo năm và 1,0% theo năm, trong khi đó, giá thuê trung bình Hạng B tăng mạnh hơn với tỷ lệ tăng giá 7% theo năm và 1,1% theo quý. Giá thuê trung bình Hạng A đã đạt đến mức khá cao, do đó, khoảng tăng giá thuê cho phân hạng này đang hẹp dần.

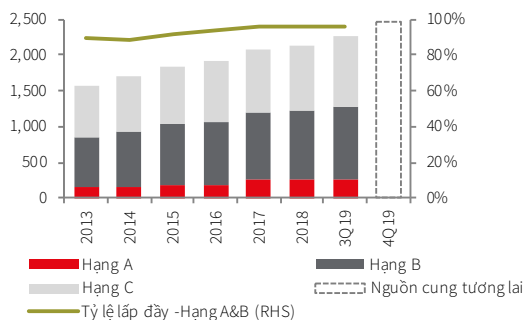
Triển vọng thị trường

Trong Q4.19, thị trường dự kiến sẽ chào đón 7 tòa nhà mới hoàn thành đến từ tất cả các phân hạng, đóng góp tổng cộng 115.000 m² vào tổng nguồn cung. Nguồn cung văn phòng TP.HCM sẽ đạt khoảng 2.38 triệu m² sản tính đến cuối năm 2019. Nhu cầu văn phòng sẽ tiếp tục khả quan trong tương lai gần, tuy nhiên, sự bất ổn trong tình hình kinh tế thế giới có thể tạo ra những tác động không lường trước được đến thị trường văn phòng. Bên cạnh đó, nguồn cung tương lai dồi dào trong 3 năm tới có thể tạo áp lực lên hiệu suất của nguồn cung hiện tại.

Dưới tác động của thay đổi khí hậu toàn cầu, xu hướng văn phòng xanh và bền vững đang dần trở thành một xu hướng không thể thiếu trong tương lai.

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.

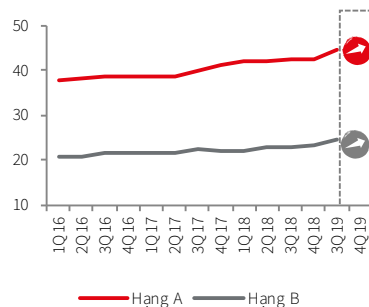
[2] Không gian làm việc linh hoạt: là các loại hình văn phòng mang đến cho khách thuê sự linh hoạt trong thời gian cũng như không gian thuê.

[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 45,8

giá thuê gộp
trên m² GLA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

0,2%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Ổn định



Các ngành hàng F&B, giải trí tiếp tục dẫn dắt nhu cầu thuê

Nhu cầu tiếp tục khả qua trên thị trường. Tỷ lệ lấp đầy trung bình đạt 89%. Hiệu suất hoạt động được cải thiện ở một vài trung tâm bán lẻ cho thấy các biện pháp bố trí lại khách thuê và linh hoạt điều khoản thuê có hiệu quả. Kết quả khả quan ở các trung tâm bán lẻ này đã khiến các trung tâm khác bắt đầu chiến lược tái định vị và bố trí khác thuê của mình.

Là yếu tố quan trọng tăng lượng khách tham quan đến các trung tâm bán lẻ, các khách thuê là thương hiệu quốc tế và chuỗi cửa hàng trong nước nhằm vào phân khúc bình dân/trung cấp kinh doanh các mặt hàng như F&B, chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp và thời trang tiêu thụ nhanh có kết quả kinh doanh khả quan và được các chủ nhà ưu chuộng.

Không có nguồn cung mới trong quý

Trong Q3.19, tổng nguồn cung bán lẻ không thay đổi do không có nguồn cung mới gia nhập vào thị trường.

Diện tích trống vẫn duy trì ổn định ở cả khu vực Trung tâm và Ngoài trung tâm trong quý khảo sát. Ngoài ra, các khách thuê với nhu cầu trên 1.000 m² rất khó có thể tìm được một vị trí phù hợp trong các trung tâm bán lẻ hiện tại. Hầu hết các khách thuê yêu cầu diện tích lớn phải chờ đợi và tìm kiếm nguồn cung tương lai hoặc các trung tâm bán lẻ đang trong quá trình cải tạo/nâng cấp.

Giá thuê ổn định

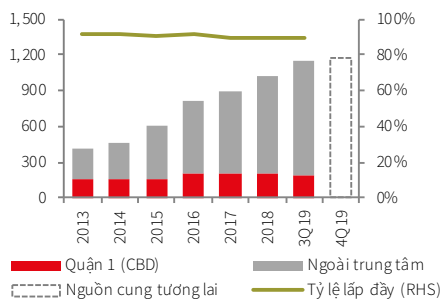
Giá thuê tăng nhẹ theo quý, tăng 0,2% theo quý và giảm 2,6% theo năm. Nguyên nhân giá thuê giảm theo năm là do giá thuê thấp hơn trung bình thị trường của các trung tâm bán lẻ mới ở khu vực Ngoài trung tâm trong bốn quý trở lại đây, Estella Place, Gigamall và TNL Plaza.

Triển vọng thị trường

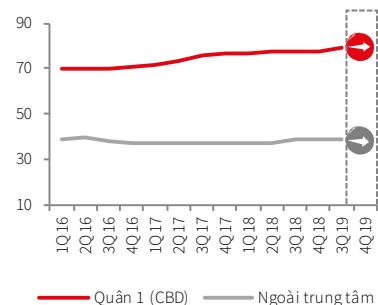
Trong Q4.19, Crescent Mall giai đoạn 2 sẽ khai trương, đóng góp 25.000 m² GFA vào tổng nguồn cung. Các dự án tương lai khác đã hoãn thời gian hoàn thành do tiến độ xây dựng chậm hơn dự kiến.

Các khách thuê trong ngành F&B, thời trang tiêu thụ nhanh và lifestyle sẽ tiếp tục là nguồn cầu chính trên thị trường bán lẻ. Các thương hiệu quốc tế tiếp tục để mắt đến thị trường Việt Nam nhờ vào cơ cấu dân số trẻ và sự tăng trưởng của tầng lớp trung lưu.

Biểu đồ 9: Tổng nguồn cung bán lẻ
(*000 m² GLA)



Biểu đồ 10: Giá thuê bán lẻ trung bình
(USD/m²/tháng)



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

TP. Hồ Chí Minh

Thị trường Căn hộ

Giá bán sơ cấp^[1]

USD 2.067

trên m² thông thủy



Tăng giá theo năm

23,8%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nguồn cầu mạnh ở phân khúc Trung cấp

Lượng bán đạt 17.248 căn trong Q3.19, đến từ 14 dự án. Trong khi đó, dự án quy mô lớn Vinhomes Grand Park chiếm tới 60% lượng bán cả quý. Dự án phân khúc Trung cấp này đã bắt đầu tiên mở bán từ cuối năm 2017 và thu hút tốt người mua nhờ chiến lược bán hàng hiệu quả. Kết quả là hơn 10.000 căn được bán hết khi dự án này được chính thức ký Hợp đồng mua bán trong Q3.19. Các dự án phân khúc Trung cấp với giá giao dịch từ 1.200-1.700 USD/m² thu hút nhiều người mua nhất.

Nhu cầu cho căn hộ phân khúc cao cấp đang chậm lại, trong khi người mua đầu tư bắt đầu chuyển dịch xu hướng đầu tư từ căn hộ Cao cấp sang Nhà phố/Biệt thự để đạt tỷ suất sinh lợi cao hơn với cùng một lượng vốn đầu tư tương đương.

Nguồn cung mới vẫn tiếp tục hạn chế

Lượng mở bán chính thức^[2] đạt hơn 17.000 căn, chủ yếu đến từ phân khu Rainbow của dự án Vinhomes Grand Park (hơn 10.000 căn). Cần lưu ý rằng dự án này đã được giới thiệu ra thị trường bằng các hoạt động tiền mở bán từ hai năm trước. Trừ ngoại lệ này, lượng cung mới trên thị trường nhìn chung vẫn hạn chế do thủ tục phê duyệt xây dựng kéo dài hơn trong thời gian gần đây.

Giá bán tiếp tục đạt mức cao mới

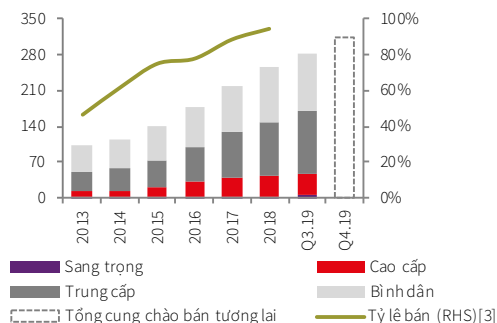
Mức giá sơ cấp trung bình toàn thị trường đạt 2.067 USD/sqm, tăng 23,8% theo năm. Phân khúc giá cao đạt ngưỡng giá mới, ở mức 5.320 USD/m², tăng 64,9% theo năm. Hiện tượng tăng giá này được giải thích chủ yếu bởi sự khan hiếm nguồn cung mới. Giá bán sơ cấp tính trên mỗi dự án tăng trung bình ở mức 20,6% theo năm, chủ yếu dẫn dắt bởi phân khúc giá cao. Sự thay đổi mắt xích ở các dự án cao cấp là 34,7% theo năm và 16% theo năm ở dự án Bình dân và Trung cấp.

Triển vọng thị trường

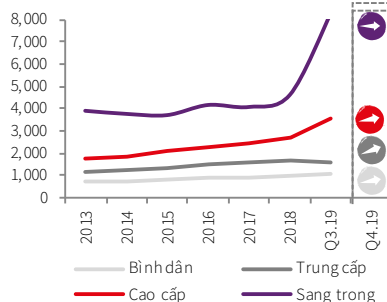
Dự kiến khoảng 6.000 căn hộ sẽ mở bán chính thức trong Q4.19, giúp tổng lượng mở bán của năm 2019 đạt hơn 31.000 căn. Do chính sách ngày càng của Chính phủ liên quan đến quy trình phê duyệt đất đai và giấy phép xây dựng ngày càng thắt chặt, nguồn cung tương lai trong năm 2020 sẽ biến động khá mạnh, dao động khoảng 40.000 – 50.000 căn.

Nhu cầu và mức tăng giá phần lớn sẽ theo chiều hướng tích cực ở các dự án Bình dân và Trung cấp. Trong khi đó, dự án giá Cao cấp và Bình dân sẽ chứng kiến sự tiếp tục sụt giảm trong nguồn cầu, đặc biệt ở nhu cầu mua đầu tư. Lý do chính là hiệu suất cho thuê và triển vọng thu lợi nhuận chênh lệch bán lại có vẻ kém hấp dẫn hơn trong tình hình giá bán đạt mức cao mới được ghi nhận.

Biểu đồ 11: Tổng nguồn cung chào bán^[2]
(*000 căn)



Biểu đồ 12: Giá bán căn hộ trung bình
(USD/m²)



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

TP. Hồ Chí Minh

Thị trường Nhà liền thổ bán

Giá bán sơ cấp^[1]

4.689 USD

trên m² đất



Tăng giá theo năm

20,2%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nhu cầu cao từ phân khúc Bình dân

Lượng bán đạt 229 căn trong Q3.19, mức thấp kỷ lục kể từ khi thị trường phục hồi từ năm 2014, do lượng cung mới rất hạn chế.

Nhu cầu tiếp tục rất mạnh đối với các sản phẩm nhà liền thổ Bình dân có khoảng giá từ 170.000-250.000 USD/căn (tương đương 4-6 tỷ đồng/căn), tập trung vào nhu cầu mua để ở hoặc đầu tư kỳ vọng thu lợi nhuận chênh lệch bán lại.

Nguồn cung mới vẫn tiếp tục hạn chế

Lượng mở bán mới đạt 264 căn, phần lớn đến từ các giai đoạn tiếp theo của các dự án hiện hữu. Tương tự như quý trước, phần lớn nguồn cung mới tập trung vào dòng sản phẩm nhà liền kề, trong khi dòng sản phẩm biệt thự chưa có nguồn cung mới.

Tương tự thị trường Căn hộ, nguồn cung hạn chế tại thị trường Nhà liền thổ bán đến từ việc trì hoãn trong quy trình xin giấy phép xây dựng và việc chuẩn bị các thủ tục cần thiết để đủ điều kiện mở bán của các Chủ đầu tư.

Giá bán tiếp tục tăng mạnh

Giá bán sơ cấp trong Q3.19 đạt 4.689 USD/m² đất, tăng 20,2% theo năm, trong khi thay đổi mặt xích trên giá của các dự án hiện hữu dao động từ 10%-15% theo năm. Thị trường chứng kiến sự tăng giá bán trên khắp các phân khúc và loại sản phẩm.

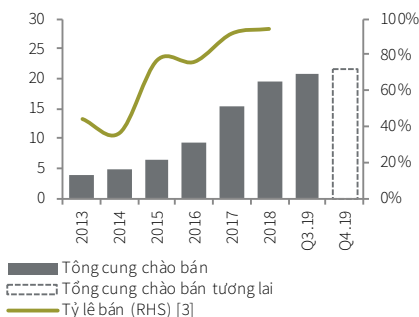
Việc các dự án mới hạn chế ở cả hai thị trường Căn hộ và Nhà liền thổ đi kèm với các dự án hiện hữu có chất lượng phát triển tốt đã lý giải hiện tượng tăng giá bán sơ cấp ở thị trường Nhà liền thổ.

Triển vọng thị trường

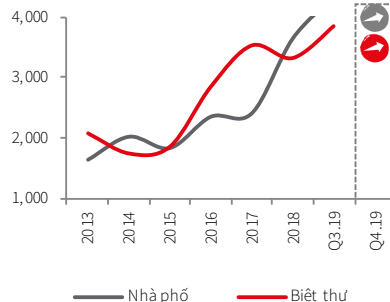
Lượng mở bán dự kiến đạt hơn 2.000 căn trong năm 2019, chỉ bằng một nửa so với năm 2018. Một lượng lớn nguồn cung tương lai trong năm 2020 sẽ phụ thuộc vào hai dự án quy mô lớn là GS Metro City ở huyện Nhà Bè và Vinhomes Grand Park ở Quận 9.

Nhờ tâm lý người mua tốt, phần lớn các dự án hiện hữu sẽ tiếp tục tăng giá, đặc biệt ở phân khúc Nhà liền thổ Bình dân và Trung cấp.

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



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



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

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 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 mawjt bằng tổng thể và thiế 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 về thể chất 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 chào 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.

Tổng lượng hàng

Tổng số lượng nguồn cung *chưa hoàn thành* đã được mở bán.

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 mới bán 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 tại thời điểm nghiên cứu, bao gồm cả diện tích đất cho thuê, diện tích kho bãi, diện tích nhà xưởng xây sẵn cho thuê và diện tích các khu tiện ích phụ trợ khác.

Tổng diện tích đất cho thuê

Tổng diện tích đất dùng để cho thuê tại thời điểm nghiên cứu.

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.

Văn phòng JLL Việt Nam

TP. Hồ Chí Minh
26/F, Saigon Trade Center
37 Đường Tôn Đức Thắng,
Quận 1, TP.HCM
Tel +84 8 3911 9399

TP. Hà Nội
Unit 902, 9/F, Tòa Sun Red River Building
23 Đường Phan Chu Trinh,
Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel +84 24 3944 0133

vn.enquiries@ap.jll.com

www.jllvietnam.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 2019 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.