

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

Đặng Phương Hằng
Tổng Giám đốc Điều hành
CBRE (Việt Nam)
Hang.DangPhuong@cbre.com

Dương Thùy Dung
Giám đốc Cấp cao,
Trưởng BP. Định giá,
Nghiên cứu thị trường và
Tư vấn phát triển
dung.duong@cbre.com

Phạm Ngọc Thiên Thanh
Quản lý cấp cao,
BP. Nghiên cứu thị trường và
Tư vấn phát triển
thanh.pham@cbre.com

CBRE CÔNG BỐ TIÊU ĐIỂM QUÝ 4/2019 PROPERTY INSIGHT – TẦM NHÌN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN NHÀ Ở 2020

TP.HCM – ngày 09 tháng 01 năm 2020 –

Thị trường căn hộ hạng sang TP.HCM

Trong năm 2019, thị trường căn hộ ghi nhận sự sụt giảm rõ nét từ nguồn cung chào bán, đồng thời chứng kiến sự thiết lập một mặt bằng giá mới ở tất cả các phân khúc. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến việc sụt giảm nguồn cung, tuy nhiên trong đó chủ yếu là do quy trình cấp phép mới và cấp phép sửa đổi các dự án bị kéo dài lâu hơn dự kiến, dẫn đến các kế hoạch triển khai sản phẩm gặp nhiều trở ngại. Trong khi đó, các đặc điểm về sản phẩm và các chương trình marketing của chủ đầu tư đã được sử dụng hiệu quả để thu hút khách hàng khi chưa có nguồn cung chào bán.

Xét về phân khúc, sản phẩm trung cấp chiếm tỷ trọng cao nhất với 67% tổng nguồn cung chào bán trong năm 2019. Phân khúc cao cấp đứng thứ hai, chiếm 25% tổng nguồn cung chào bán, theo sau là phân khúc hạng sang chiếm 6%. Phân khúc bình dân vẫn chưa có dự án mới sau ba quý liên tiếp, chiếm 2% tổng nguồn cung mới trong năm 2019.

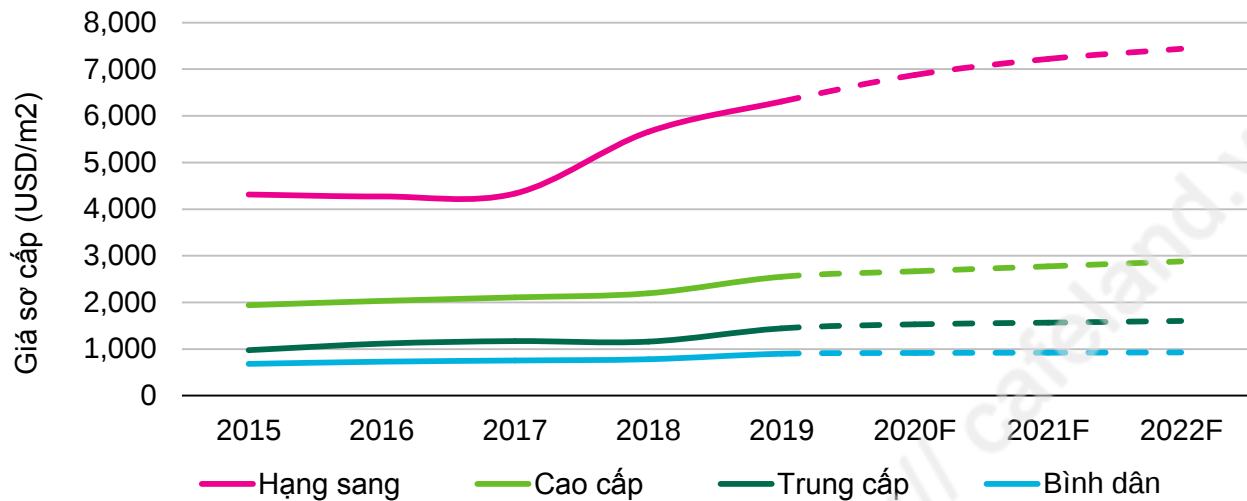
Mặc dù nguồn cung phân khúc hạng sang được cải thiện trong hai năm gần đây với các dự án đáng chú ý ở Quận 1 và khu vực Thủ Thiêm tại Quận 2, phân khúc này hiện chỉ chiếm khoảng 3% nguồn cung lũy kế toàn thị trường. Trong năm 2019 chỉ có hai dự án mới so với năm dự án mới trong năm 2018. Nếu như trước đây phân khúc này được dẫn dắt hoàn toàn bởi các chủ đầu tư nội địa (do lợi thế vượt trội về tìm kiếm quỹ đất ở vị trí trung tâm), thì ở thời điểm hiện tại các liên doanh có sự tham gia của chủ đầu tư nước ngoài đang ngày càng gia tăng sự hiện diện, với những ưu thế về vốn và kinh nghiệm phát triển sản phẩm hạng sang.

Sản phẩm hạng sang hiện vẫn giữ nguyên sức hút đối với thị trường, nhờ chiếm hữu những vị trí đắc địa tại những "tọa độ vàng" của thành phố. Lượng căn hộ tiêu thụ tại phân khúc này trong thời gian qua vẫn ở mức cao trên 70% sản phẩm chào bán được tiêu thụ, đặc biệt nhiều dự án tại Thủ Thiêm ghi nhận lượng căn hộ tiêu thụ đạt 100% tại thời điểm mở bán. Sản phẩm hạng sang được săn đón bởi cả khách trong nước (TP.HCM, Hà Nội và các tỉnh thành lân cận) và ngoài nước. Theo thống kê từ các giao dịch thành công của CBRE Việt Nam ở phân khúc hạng sang, nhóm khách người Việt chiếm đa số với khoảng 68% lượng giao dịch, trong đó ngày càng nhiều người mua thuộc thế hệ Y. Lượng khách nước ngoài mua căn hộ hạng sang tại sàn CBRE chủ yếu đến từ Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore, Trung Quốc.

Cùng với xu hướng của thị trường về giá, giá bán sản phẩm hạng sang tăng mạnh trong thời gian qua. Mức giá trung bình tại phân khúc này đạt 6.308 USD/m² trong Q4/2019, tăng 10% y-o-y. Mức tăng giá này không chỉ do vị trí sản phẩm và tình hình thị trường mà còn có những cải thiện về chất lượng sản phẩm. Căn hộ tại phân khúc này đang được các chủ đầu tư nghiên cứu kỹ lưỡng, kết hợp các xu hướng và chất lượng hoàn thiện quốc tế (tiêu chuẩn xanh, nhà thông minh, vật liệu hoàn thiện nhập khẩu từ các thương hiệu hàng đầu, v.v.). Ngoài ra, mô hình "branded residence" (căn hộ được quản lý bởi đơn vị vận hành khách sạn, nơi cư dân có thể tận hưởng những dịch vụ, tiện ích như đang ở khách sạn) cũng đang được các chủ đầu tư tại Việt Nam quan tâm để tạo điểm nhấn, làm tăng giá trị cho dự

án. Các thương hiệu quản lý đã xuất hiện trong khu vực có thể kể đến là Ritz-Carlton, Four Seasons, Mandarin Oriental.

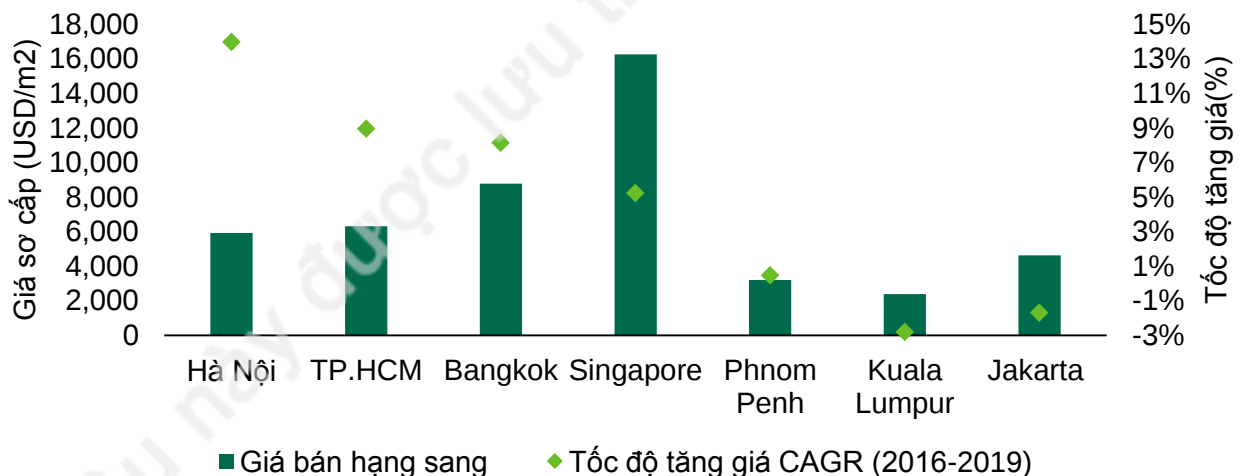
Thị trường căn hộ bán TP.HCM, Dự báo giá bán sơ cấp



Nguồn: CBRE Việt Nam, Quý 4/2019.

So sánh với các thị trường lân cận, mức giá hiện tại của phân khúc hạng sang đã tiệm cận các thị trường phát triển trong khu vực như Bangkok, tuy nhiên thị trường vẫn còn hấp dẫn do nguồn cung hạn chế và khả năng tăng giá đang nằm trong nhóm dẫn đầu khu vực. Thêm nữa, lượng hàng tồn kho tại HCMC ở phân khúc hạng sang là khoảng 700 căn trong khi đó ở Hà Nội là không có hàng, so với khoảng 30.000 căn tại Bangkok và 8.300 căn tại Singapore.

Giá bán phân khúc hạng sang, các thành phố trong khu vực



Nguồn: CBRE Việt Nam, Quý 3/2019.

Quỹ đất phát triển dự án tại khu vực trung tâm không còn nhiều, cộng hưởng với việc hạn chế cấp phép dự án nhà ở mới ở khu trung tâm (ít nhất đến năm 2020), sẽ dẫn đến sự sụt giảm nguồn cung mới ở phân khúc hạng sang tại khu vực này trong những năm tới. Chủ yếu nguồn hàng tung ra thị trường ở khu vực trung tâm sẽ là giai đoạn tiếp theo của các dự án đã chào bán. Mặt khác, Quận 2 sẽ có thêm các dự án mới trong năm 2020 như The River, Mozac và Thảo Điền Green, đều có quy mô nhỏ và hướng đến nguồn khách có ngân sách cao. Trong giai đoạn 2021-2022, bán đảo Thủ Thiêm dự kiến sẽ là nơi tập trung các dự án hạng sang mới của TP.HCM.

Giá sơ cấp trong năm tới dự kiến sẽ tiếp tục tăng so với năm 2019. Phân khúc hạng sang sẽ duy trì tốc độ tăng giá 10% theo năm. Phân khúc cao cấp và trung cấp sẽ tăng chậm hơn do có thêm nguồn cung mới và năm 2019 đã thiết lập một mặt bằng giá mới. Mức tăng giá tại hai phân khúc này dự kiến là 5% theo năm.

Theo bà Dương Thùy Dung, Giám đốc cấp cao, CBRE Việt Nam: “Năm 2020 là một năm nhiều thách thức do vấn đề chậm cấp phép vẫn tiếp diễn và tín dụng vào bất động sản tiếp tục thắt chặt. Người mua nhà sẽ gặp khó khăn hơn, không phải vì họ không có đủ tiền mua nhà mà vì họ không có nhiều lựa chọn. Đây sẽ là một năm thuận lợi cho những chủ đầu tư có được giấy phép chào bán do họ có thể tăng giá bán và do đó tăng lợi nhuận đầu tư.”

Về xu hướng cho thị trường căn hộ hạng sang, bà Dung nhận định: “Xu hướng sản phẩm hạng sang trong tương lai sẽ hướng đến trải nghiệm của cư dân. Các dự án sẽ được cung cấp các dịch vụ như ở khách sạn, và cư dân sẽ được hưởng thụ không gian nghỉ dưỡng mỗi ngày với lối sống thân thiện với môi trường hơn. Ngoài ra, các căn hộ hạng sang không chỉ đơn giản là diện tích lớn hơn, hiện đại hơn mà còn là lối sống và gu thẩm mỹ mang tính cá nhân chủ sở hữu.”

Tiêu chí phân hạng căn hộ của CBRE:

1. *Hạng sang: dự án với giá sơ cấp trung bình trên 4.000 USD/m²*
 2. *Cao cấp: dự án với giá sơ cấp trung bình từ 2.000 đến 4.000 USD/m²*
 3. *Trung cấp: dự án với giá sơ cấp trung bình từ 1.000 đến 2.000 USD/m²*
 4. *Bình dân: dự án với giá sơ cấp trung bình dưới 1.000 USD/m²*
- (Giá bán không bao gồm VAT)*

HẾT

© 2019 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 thể chấp và phát triển. Vui lòng xem thêm chi tiết tại website www.cbre.com hoặc www.cbrevietnam.com.