

Điểm tin thị trường HÀ NỘI

www.cbrevietnam.com

Tháng 4/2012

Thông số kinh tế

VIỆT NAM	Q1/12	Thay đổi từ	
		Q1/11	Q4/11
Tốc độ tăng GDP thực	4%	↓	
FDI đăng ký	\$2,5 tỷ	↓	↓
Xuất khẩu	\$24,5 tỷ	↑	↓
Nhập khẩu	\$24,8 tỷ	↑	↓
CPI (trung bình)	15,95%	↓	
Du lịch (lượt khách)	1,9 triệu	↑	↑
Lãi suất cơ bản	9%	↔	↔
Tỷ giá (cuối kỳ)	20.828	↑	↔

*Mũi tên biểu thị cho xu hướng thay đổi trong giai đoạn khảo sát, và không thể hiện giá trị dương hoặc âm của số liệu.

Tin nổi bật

- KINH TẾ:** Lạm phát tiếp tục giảm nhưng tăng trưởng kinh tế lại chậm hơn mong đợi;
- CHUNG CƯ:** Hầu hết người được phỏng vấn đều hài lòng với căn hộ hiện tại. Do vậy, việc chia tách hộ gia đình nhiều thế hệ trở thành một trong những lý do phổ biến nhất trong quyết định mua nhà mới.
- NHÀ ĐẤT:** Hiện Hà Nội chưa có nhiều dự án có thương hiệu và chất lượng tốt đã hoàn thiện và đi vào sử dụng. Nhu cầu đối với nhà ở thực sự còn cần chờ được kiểm chứng.
- VĂN PHÒNG:** 2012 sẽ là năm có diện tích thực thuê mới cao kỷ lục.
- BÁN LẺ:** Việc khai trương một loạt Trung tâm giải trí gia đình và Rạp chiếu phim trong Q1/2012 sẽ giúp các TTTM được biết đến nhiều hơn.
- CĂN HỘ DV CHO THUÊ:** Năm 2012 dự kiến sẽ có thêm 270 căn hộ dịch vụ từ ba dự án.
- KHÁCH SẠN:** Giá phòng và Doanh thu phòng bình quân của các khách sạn 4-5 sao đều giảm. Duy nhất phân khúc 3 sao có mức tăng trưởng dương, dù đang trong mùa thấp điểm.

VIỆT NAM

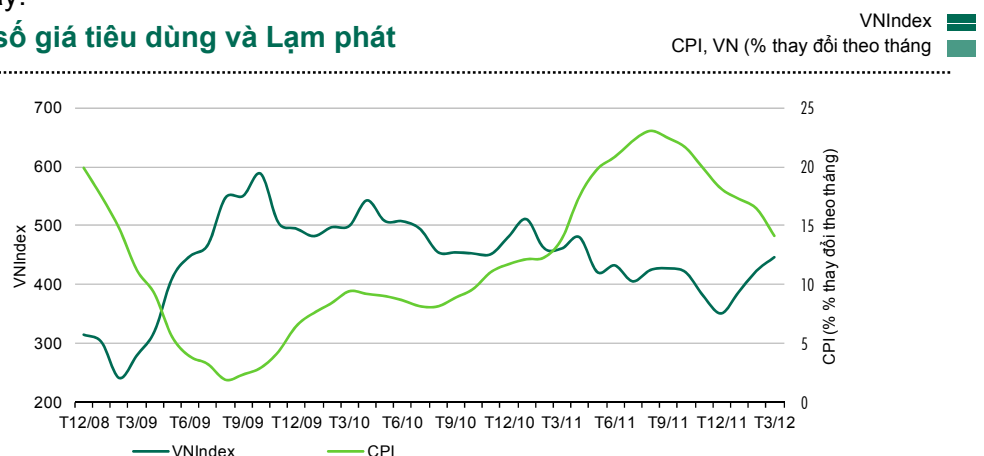
Quý 1/2012 mở đầu năm mới với mức tăng trưởng thấp, chỉ đạt 4,0% so với cùng kỳ năm trước, dẫn đến những quan ngại về khả năng tăng trưởng kinh tế của cả nước trong những quý sau.

Lạm phát theo năm tiếp tục trên đà suy giảm bắt đầu từ Quý 3/2011. Chỉ số giá tiêu dùng Tháng 3 ghi nhận mức tăng trưởng theo tháng thấp nhất kể từ Tháng 1/2011 (0,16%), theo đó tăng trưởng theo năm là 14,15%. Những nỗ lực mạnh mẽ trong việc kiểm soát lạm phát, bao gồm cả kiểm soát tín dụng nghiêm ngặt và duy trì chính sách tiền tệ thắt chặt đã góp phần làm giảm chỉ số giá tiêu dùng và cũng tác động một phần khiến thị trường chứng khoán tăng điểm trở lại. Tuy nhiên, khả năng cao là con số này sẽ có điều chỉnh khi giá xăng dầu lại tăng 10,1% so với đợt điều chỉnh trước đó, tạo nên nhiều áp lực hơn lên lạm phát trong Quý 2.

FDI vào bất động sản tăng mạnh trong Quý 1, với lượng vốn đăng ký lớn (1,2 tỷ USD) vào một dự án khu đô thị mới tỉnh Bình Dương. Ngành bất động sản theo đó đã dẫn đầu về đầu tư nước ngoài mặc dù còn nhiều vấn đề đặt ra cho vốn thực hiện trong dài hạn.

Việc điều chỉnh giảm lãi suất tái chiết khấu (13% xuống 12%), lãi suất tái cấp vốn (15% xuống 14%) và trần lãi suất huy động (15% xuống 13%) tạo điều kiện cho lãi suất vay giảm xuống. Tuy nhiên, một số ngân hàng vẫn gặp khó khăn huy động vốn và khan hiếm vốn cho vay vẫn còn là một vấn đề còn nan giải trong bối cảnh hiện nay.

Chỉ số giá tiêu dùng và Lạm phát



HÀ NỘI

GDP và CPI của Hà Nội có cùng xu hướng với cả nước. Tốc độ tăng trưởng GDP khá thấp đạt 7,3%, mức thấp nhất trong 2 năm trở lại đây.

Lạm phát của Hà Nội tiếp nối xu hướng giảm từ tháng 4/2011. Trong tháng 3/2011, giá điện và xăng tăng lần lượt 15% và 18%, nâng chỉ số giá trong tháng 3/2011 lên 2,41% và tháng 4/2011 lên mức cao kỷ lục 3,28%. Mặc dù giá xăng cũng tăng 10% vào tháng 3 năm nay, CPI tháng 3 chỉ ở mức 0,19%. Nền kinh tế thành phố trong quý vừa rồi cũng có dấu hiệu ổn định hơn so với cùng kỳ năm trước khi nhiều thành phần của rổ hàng hoá như giá thực phẩm, USD và vàng đều tăng đáng kể, trong khi giá của những mặt hàng trên đều giảm nhẹ trong tháng 3 năm nay.

Tổng mức bán lẻ hàng hóa & dịch vụ của Hà Nội đều chậm lại. Doanh thu bán lẻ hàng hóa & dịch vụ chỉ tăng 2,8% nếu loại bỏ yếu tố tăng giá. Tốc độ này tương đối thấp khi so sánh với mức tăng 11,9% của cùng kỳ năm 2011 và 15,5% của cùng kỳ năm 2010.

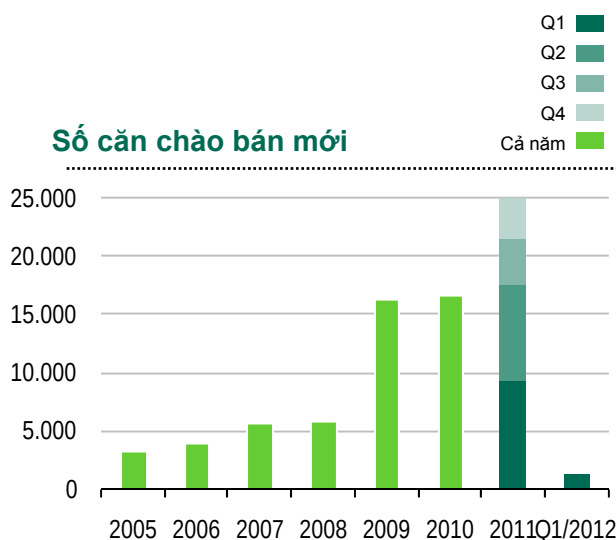
Diễn biến tích cực trong quý là FDI tăng 12,9%. Con số khách nước ngoài tới Hà Nội tăng nhẹ ở mức 5,9% với 0,35 triệu lượt người.

THỊ TRƯỜNG CĂN HỘ BÁN

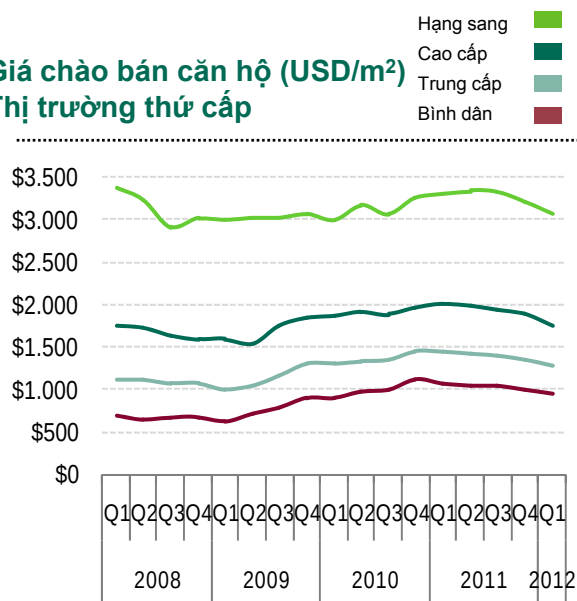
HẠNG SANG CAO CẤP TRUNG CẤP BÌNH DÂN TỔNG CỘNG

Tổng số căn hộ đã chào bán	2.460	22.350	65.330	17.030	107.170
Số căn hộ mới chào bán	240	20	880	0	1.140
TT sơ cấp – Giá chào bán TB (USD/m ²)	\$6.950	\$1.560	\$960	-	\$1.260
TT thứ cấp – Giá chào bán TB (USD/m ²)	\$3.070	\$1.760	\$1.280	\$940	\$1.760
Thay đổi theo quý (%)	-4,7%	-6,4%	-5,5%	-5,5%	-5,5%
Thay đổi theo năm (%)	-7,1%	-12,8%	-11,1%	-12,8%	-11,0%

Số căn chào bán mới



Giá chào bán căn hộ (USD/m²) Thị trường thứ cấp



Quý 1/2012, thị trường chung cư chứng kiến hoạt động chào bán dè dặt với **nguồn cung** chào bán mới đạt 1.100 căn, so với 25.000 căn của năm 2011. Cả người mua và chủ đầu tư đều đang “chờ đợi và quan sát” thị trường. Dự án mới chủ yếu đến từ các quận thu hút người mua-đề-ở với mức thu nhập trung bình như Hoàng Mai và Long Biên (có vị trí khá gần trung tâm Hoàn Kiếm); hay Từ Liêm và Cầu Giấy (trung tâm mới của Hà Nội).

Trên thị trường **sơ cấp**, chủ đầu tư tiếp tục giảm mức **giá chào bán**. 53% số căn hộ chào bán mới có giá dưới 1.000 USD/m², một hiện tượng ít gặp kể từ cơn sốt nhà đất năm 2007. Các vị trí hấp dẫn như Mỹ Đình, Định Công, và KĐT Cầu Giấy có giá chào bán tốt quanh mức 1.000 USD/m², khiến dự án có vị trí kém thuận lợi hơn sẽ phải nỗ lực nhiều để thu hút khách mua. Nhiều chủ đầu tư đang nghiêm túc cân nhắc việc giảm kích thước và mức độ hoàn thiện căn hộ nhằm giảm giá cả căn.

Trên thị trường **thứ cấp**, **giá chào bán** tiếp tục xu hướng giảm từ Quý 2/2011. Hiện nay, giá căn hộ trong bán kính 5-7km so với trung tâm Hoàn Kiếm gần bằng mức giá trong bán kính 10km tại thời điểm 2010, giúp người mua tiến gần vào trung tâm hơn dù ngân sách không đổi.

Trong quý nghiên cứu, CBRE thực hiện **khảo sát mức độ hài lòng của cư dân** các khu chung cư. Theo kết quả bước đầu, hầu hết người được phỏng vấn đều hài lòng với căn hộ hiện tại. Những điểm không hài lòng vẫn tồn tại, nhưng không ai cân nhắc việc chuyển nhà do vấn đề tài chính hoặc tâm lý ngại thay đổi. Điều này khiến việc chia tách hộ gia đình nhiều thế hệ trở thành một trong những lý do phổ biến nhất trong quyết định mua nhà mới. Do vậy, nhóm người-mua-đề-ở tiềm năng nhất chính là gia đình trẻ hoặc những người độc thân thành đạt mong muốn không gian sống riêng biệt. Thị hiếu và ngân sách của nhóm này cần được nghiên cứu kỹ nhằm đưa ra những sản phẩm phù hợp. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng kết quả ban đầu này dựa trên một lượng mẫu nhỏ. Kết luận cuối cùng tùy thuộc vào kết quả khảo sát toàn bộ.

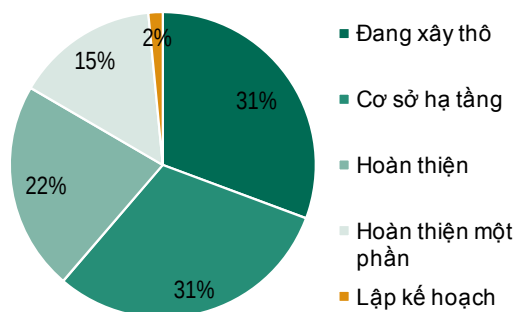
Năm 2012 dự kiến ghi nhận nguồn cung chào bán mới 20.000 căn theo kế hoạch hiện tại của chủ đầu tư. Tuy nhiên, nguồn cung thực tế có thể điều chỉnh giảm đáng kể nếu tình hình thị trường ảm đạm hiện tại tiếp diễn. Khách hàng ngày càng thiếu tin tưởng vào khả năng hoàn thành dự án của chủ đầu tư, khiến tiến độ xây dựng và chất lượng xây dựng là một trong những nhân tố quyết định hàng đầu. Vì lý do này, càng gần giai đoạn hoàn thiện, dự án sẽ càng bán tốt hơn.

BIỆT THỰ VÀ NHÀ LIỀN KỀ TẠI KĐT

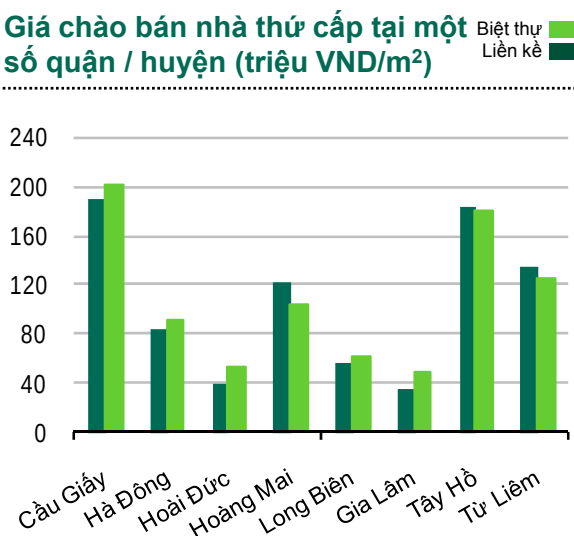
	BIỆT THỰ	NHÀ LIỀN KỀ	TỔNG
Tổng nguồn cung hoàn thiện (căn)	4.717	6.626	11.343
Nguồn cung hoàn thiện mới (căn)	230	1.120	1.350
Giá chào bán thứ cấp (triệu VND/m ²)			
Đất nền	34,5	40,0	
% Thay đổi theo quý	-2,82%	-4,60%	
Cả căn	94,4	108,1	
% Thay đổi theo quý	-1,05%	-2,80%	

*Giá thứ cấp được ghi nhận ở một số mẫu hạn chế tại các dự án ở các giai đoạn khác nhau.

Nguồn cung theo tiến độ dự án (số căn)



Giá chào bán nhà thứ cấp tại một số quận / huyện (triệu VND/m²)



Trong Quý 1/2012, câu hỏi được nhiều người đặt ra là liệu thị trường đã chạm đáy đối với phân khúc nhà biệt thự và liền kề trong các khu đô thị. Nối tiếp xu hướng của ba quý trước, quý này tiếp tục chứng kiến sự giảm giá thứ cấp tại khoảng 50% số dự án khu đô thị. Mức giảm giá so với quý trước, mặc dù có thấp hơn, vẫn ở mức từ 5%-10%. Mức độ giảm giá có khác nhau trong ba nhóm khu đô thị phân theo tiến độ xây dựng. Dự án đang trong giai đoạn đầu hoặc dự án đang xây dựng có mức giảm giá trung bình 5% so với quý trước, cá biệt có những dự án ghi nhận mức giảm 10%-15%. Trong khi đó, một số dự án đã hoàn thiện có mức giá ít biến động, thậm chí còn tăng nhẹ. Tuy nhiên, so với mức giá tại thời điểm Quý 1 hoặc Quý 2/2011 - thời kỳ đỉnh trong vòng hai năm qua, thì giá bán thứ cấp tại tất cả các dự án đã giảm từ 20%-50%.

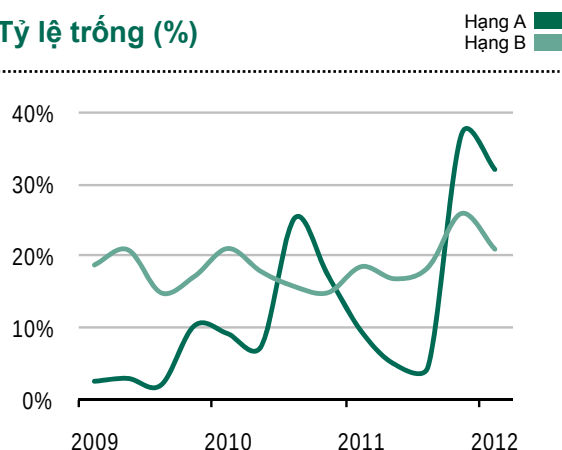
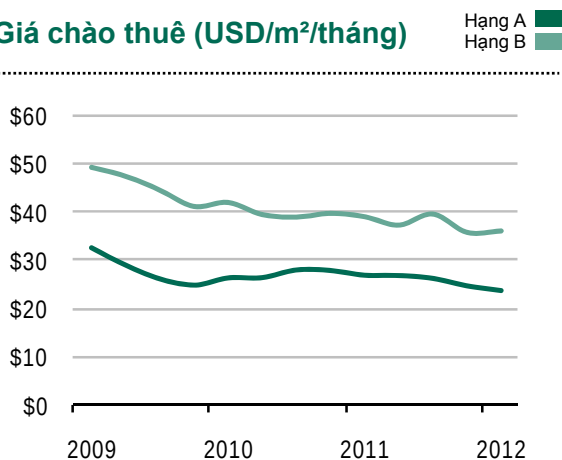
Về nhu cầu, người mua tại thời điểm này tiếp tục có tâm lý chờ đợi do lo ngại giá còn có thể giảm nữa; trong khi người mua có nhu cầu để ở chỉ quan tâm đến các dự án của các chủ đầu tư có uy tín và có khả năng thực hiện đúng cam kết về tiến độ và chất lượng. Hiện nay, ở Hà Nội chưa có nhiều dự án có thương hiệu và chất lượng tốt đã hoàn thiện và đi vào sử dụng, cho thấy nhu cầu đối với nhà ở thực sự còn cần chờ được kiểm chứng. Trong khi đó, hiện vẫn chưa thấy rõ được tác động của việc cắt giảm lãi suất gần đây đối với thị trường bất động sản.

Thị trường cũng ghi nhận một số diễn biến khá tích cực từ một vài dự án trong quý vừa qua. Cụ thể, Vincom Village tiếp tục có tiến độ xây dựng ấn tượng khi đã hoàn thiện và đưa vào sử dụng các cơ sở hạ tầng phụ trợ bên cạnh việc tiếp tục hoàn thiện các khu biệt thự. Ciputra cũng chào bán 50 căn biệt thự cạnh Công viên Trung tâm, còn dự án Công viên Yên Sở chào bán 200 căn biệt thự/liền kề đầu tiên. Trong một vài quý tới, mức giá thứ cấp có thể sẽ chững lại, trong khi người mua vẫn tiếp tục tâm lý thận trọng. Đối với các chủ đầu tư, việc huy động vốn để tiếp tục triển khai xây dựng sẽ vẫn là vấn đề hàng đầu trong năm 2012.

THỊ TRƯỜNG VĂN PHÒNG

	HẠNG A	HẠNG B	HẠNG C	TỔNG CỘNG
Tổng số tòa nhà	15	45	59	119
Diện tích cho thuê thực (m ²)	254.332	478.082	251.907	984.321
Tỷ lệ trống (%)	32,08%	21,15%	-	-
Thay đổi theo quý (điểm %)	-4,87	-5,02	-	-
Thay đổi theo năm (điểm %)	22,50	2,46	-	-
Giá chào thuê trung bình (USD/m ² /tháng)	\$36,25	\$23,74	-	-
Thay đổi theo quý (%)	0,83%	-3,98%	-	-
Thay đổi theo năm (%)	-7,57%	-11,86%	-	-

Tỷ lệ trống (%)


Giá chào thuê (USD/m²/tháng)


Trong Quý 1/2012, thị trường văn phòng **không có thêm nguồn cung mới**, khiến tổng cung ổn định ở mức xấp xỉ 985.000 m². Diễn biến đáng chú ý là tòa tháp B Vincom City Tower đã ngừng cho thuê và chuyển sang hình thức tự sử dụng sau khi được Techcombank mua lại từ Vingroup. Có duy nhất tòa ICON 4 Tower **bắt đầu chào thuê** trong quý này, dự kiến bổ sung khoảng 20.000 m² diện tích văn phòng cho thị trường.

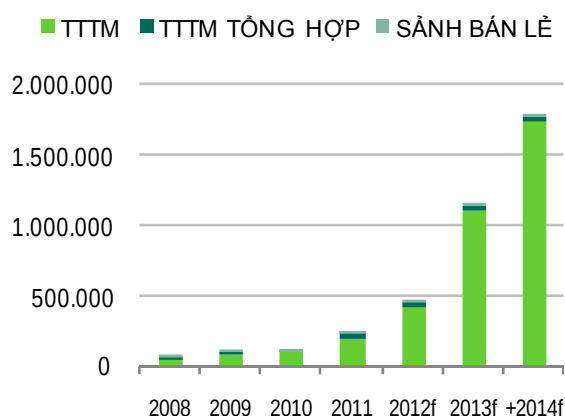
Thị trường Văn phòng tại Hà Nội vẫn có những dấu hiệu tích cực. Điển hình là việc tổng diện tích cho thuê mới trên toàn thị trường trong quý đạt trên 14.000 m², phản ánh **nhu cầu khá cao**. Tỷ lệ diện tích trống toàn thị trường đạt 25%, giảm so với mức 30% của quý trước. Trong quý này, giá chào thuê trung bình của các tòa Hạng A tăng nhẹ 1%, đạt mức 36,3 USD. Ngược lại, **giá chào thuê trung bình** của các tòa Hạng B tiếp tục xu hướng giảm nhẹ, từ mức 24,7 USD của Quý 4/2011 xuống còn 23,7 USD tại Quý 1/2012. Giá giảm chủ yếu tại các tòa văn phòng đã đi vào hoạt động từ lâu ở khu vực Đống Đa - Ba Đình và khu vực phía Tây.

Gần 390.000 m² diện tích văn phòng được dự đoán sẽ gia nhập thị trường trong năm 2012. CBRE nhận định năm 2012 sẽ là năm có **diện tích thực thuê mới cao kỷ lục** mặc dù tỷ lệ trống và nguồn cung vẫn tiếp tục tăng mạnh. Về cơ cấu khách thuê, ngân hàng vẫn được dự đoán là nguồn khách thuê lớn nhất. Bên cạnh đó, những khách thuê lớn trong lĩnh vực tư vấn và tài chính như KPMG, PWC, và Standard Chartered Bank sẽ thu hút những khách thuê nhỏ hơn. Trong năm 2012, **câu chuyện của hai khu vực lớn của thành phố** - khu vực trung tâm và khu vực phía Tây - sẽ tiếp diễn. Ở khu vực phía Tây, dự đoán giá thuê sẽ tiếp tục giảm nhằm tăng tỷ lệ lấp đầy, trong khi chủ đầu tư của các dự án có vị trí đẹp trong trung tâm sẽ không cạnh tranh bằng giá thuê. Bên cạnh đó, chủ đầu tư cũng sẽ áp dụng những **bước đi chiến lược** hơn. Đối với những dự án mới đi vào hoạt động, chủ đầu tư có thể áp dụng chính sách thuê cạnh tranh hơn cho khách thuê và đơn vị môi giới. Còn với những dự án đã hoạt động từ lâu, chủ đầu tư cần quan tâm đến việc nâng cấp cải tạo kịp thời.

THỊ TRƯỜNG MẶT BẰNG BÁN LẺ

	TTTM TỔNG HỢP	TTTM	SẦNH BÁN LẺ	TỔNG
Tổng cung (Nguồn cung thực tính, m ²)	46.000	189.981	10.310	246.291
Nguồn cung mới (Nguồn cung thực tính, m ²)	0	0	0	0
Tỷ lệ trống (%)	10,1%	14,5%	2,9%	13,2%
Giá chào thuê TB	\$46,0	\$33,6	\$73,5	\$37,9
Giá chào thuê TB—Khu trung tâm (USD/m ²)	-	\$57,3	\$142,9	\$66,6
Thay đổi theo quý (%)	-	1,3%	3,5%	15,5%
Thay đổi theo năm (%)	-	-0,4%	1,3%	11,6%
Giá chào thuê TB—Ngoài khu trung tâm (USD/m ²)	\$46,0	\$27,0	\$21,0	\$31,3
Thay đổi theo quý (%)	-4,8 %	-13,4%	10,5%	-9,1%
Thay đổi theo năm (%)	-0.1 %	-3,3%	0,0%	-2,0%

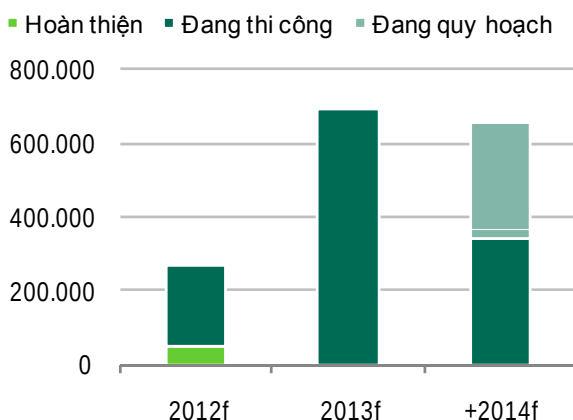
Tổng Nguồn cung (m²)



* Nguồn cung tương lai: TDT sàn (m²)

Nguồn: CBRE Việt Nam

Nguồn cung Tương lai (TDT sàn m²)



Nguồn: CBRE Việt Nam

Sau Quý 4 khá đặc biệt với 3 dự án trung tâm thương mại lớn đi vào hoạt động, bổ sung 109.500 m² (diện tích cho thuê thực) vào thị trường, Quý 1/2012 lại có diễn biến trái chiều. Trong ba tháng đầu năm **không hề có nguồn cung mới**, tổng cung hiện tại ổn định ở mức xấp xỉ 250.000 m² (diện tích cho thuê thực).

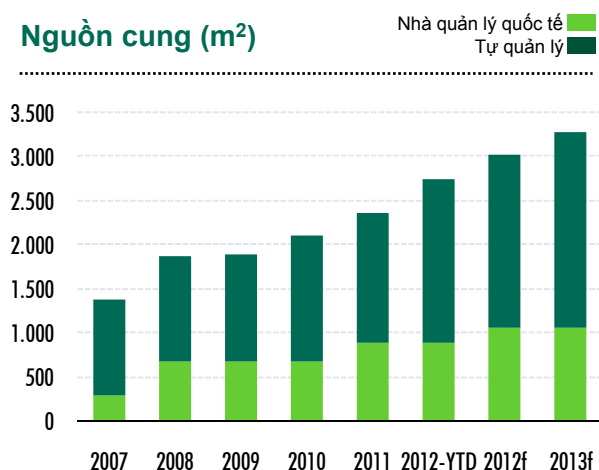
Tỷ lệ lấp đầy trên toàn thị trường giảm nhẹ dù một số khách thuê diện tích lớn như Trung tâm Giải trí Gia đình và Rạp chiếu phim mới gia nhập thị trường. Lý do vì những diện tích này hoặc thuộc về một số khách thuê nhỏ trước đây, hoặc đến từ nguồn cung mới đi vào hoạt động (như Vincom Center Long Biên). Tại khu vực trung tâm, tỷ lệ trống ở mức 5%, giảm 0,6% so với quý trước, trong khi tỷ lệ trống khu vực ngoài trung tâm lên tới 14,9% (so với 13,8% tại Quý 4/2011). Tại khu vực trung tâm, giá thuê ổn định do tỷ lệ trống không đổi. Tuy nhiên, **tại khu vực ngoài trung tâm, do tỷ lệ trống cao hơn nên giá thuê đã giảm xuống**. Nhìn chung, thị trường vẫn thuộc về khách thuê.

Hiện nay, khách đến trung tâm thương mại chủ yếu để tham dự các sự kiện như các buổi trình diễn thời trang hay lễ khai trương của các khách thuê chủ chốt. Nói cách khác, các sự kiện quảng bá đóng vai trò mấu chốt trong việc thu hút sự quan tâm của khách hàng, mặc dù tính hiệu quả của những sự kiện này vẫn là một câu hỏi khi doanh số bán lẻ tăng không đáng kể. **Nhu cầu của khách thuê, nếu có, chủ yếu đối với khoảng diện tích 10-50 m²**. Điều này phản ánh xu hướng đã xuất hiện từ quý trước, trong đó hầu hết các khách thuê thu hẹp thay vì mở rộng hoạt động kinh doanh.

THỊ TRƯỜNG CĂN HỘ DỊCH VỤ

	NHÀ ĐIỀU HÀNH NƯỚC NGOÀI	TỰ QUẢN LÝ	TỔNG
Tổng nguồn cung (căn)	887	1.863	2.750
Nguồn cung mới (căn)	1	380	381
Tỷ lệ trống (%) toàn thị trường	20,07%	33,12%	28,91%
Tỷ lệ trống (%) (không kể Keangnam Landmark 72)	20,07%	18,11%	18,84%
Giá chào thuê trung bình (USD/m ² /tháng)	\$39,59	\$29,14	\$32,20
% Thay đổi theo quý	-0,83%	0,72%	-1,25%
% Thay đổi theo năm	2,78%	1,97%	2,03%

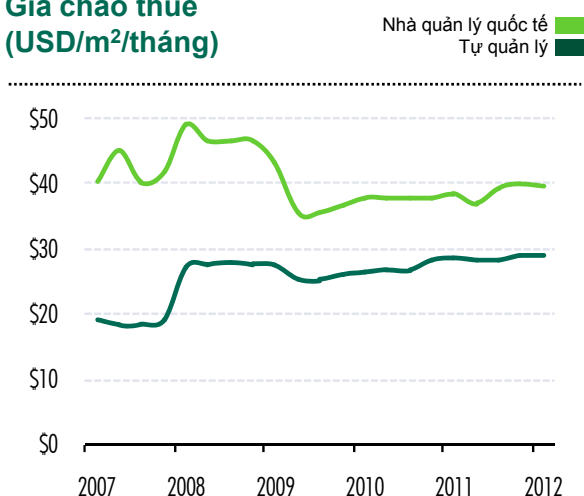
Nguồn cung (m²)



Dự án Keangnam Landmark 72 khai trương vào tháng 1/2012 mang đến nguồn cung lớn gồm 378 căn hộ dịch vụ cho khu vực phía Tây Hà Nội. Với nguồn cung lớn này, dự án đã đưa ra nhiều ưu đãi và khuyến mại để thu hút khách hàng. Trong khi giá chào thuê hầu như không đổi so với quý trước tại phần lớn các dự án, thì một số dự án, đặc biệt là các dự án phía Tây, sẵn sàng thương lượng mức giá thực thuê để thu hút và giữ chân khách hàng trước sự cạnh tranh của căn hộ dịch vụ Keangnam Landmark 72. Về hoạt động của các dự án, nếu không kể Landmark 72, công suất phòng đạt mức 81%, tăng nhẹ so với quý trước.

Số lượng khách hỏi thuê tăng trong tháng 3 so với hai tháng đầu năm với lượng ngân sách lớn hơn đến từ các khách hàng châu Âu và Nhật Bản. Khách hỏi thuê cũng quan tâm nhiều hơn đến căn hộ dịch vụ ở khu vực phía Tây do nhiều văn phòng đã chuyển đến khu vực này. Trong thời gian tới, nguồn cung dự kiến tăng thêm 270 căn từ ba dự án, trong đó một dự án dự kiến sẽ được quản lý bởi Candeo Hotels, một nhà quản lý khách sạn Nhật Bản. Nguồn cung lớn này nhiều khả năng sẽ tiếp tục gia tăng áp lực lên phần lớn các dự án hiện hữu, ngoại trừ các dự án ở khu vực Tây Hồ do khu vực này được cộng đồng người nước ngoài đặc biệt yêu thích.

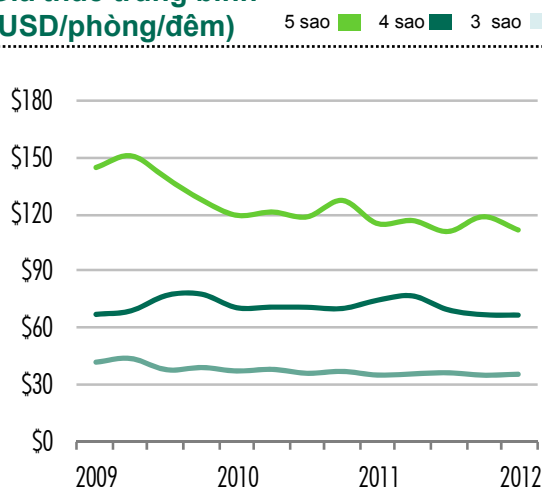
Giá chào thuê (USD/m²/tháng)



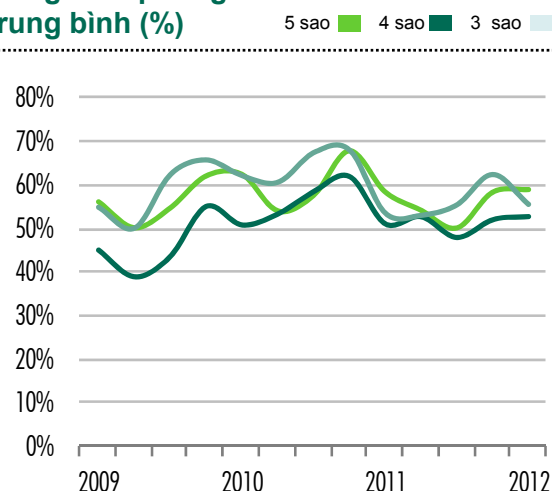
THỊ TRƯỜNG KHÁCH SẠN 3-5 SAO

	5 SAO	4 SAO	3 SAO	TỔNG
Số khách sạn	12	12	33	57
Tổng cung (số phòng)	3.880	1.830	2.571	8.281
Nguồn cung mới (số phòng)	0	0	50	50
Công suất sử dụng phòng trung bình (%)	59,2%	52,8%	55,6%	56,9%
thay đổi theo năm (điểm %)	0,54	1,70	1,99	1,29
Giá thuê phòng trung bình (USD/phòng/đêm)	\$111,7	\$67,1	\$35,7	\$83,4
% thay đổi (theo năm)	-2,9%	-10,5%	1,2%	-2,3%
Doanh thu phòng trung bình (USD/phòng/đêm)	\$66,2	\$35,5	\$19,9	\$47,4
% thay đổi (theo năm)	-2,0%	-7,5%	5,0%	-0,1%

Giá thuê trung bình (USD/phòng/đêm)



Công suất phòng trung bình (%)



Tại thời điểm cuối tháng 3/2012, nguồn cung toàn thị trường khách sạn đạt 8.200 phòng, tăng 7,7% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, có đến hơn một nửa nguồn cung tập trung tại hai quận Hoàn Kiếm và Ba Đình. Nguồn cung mới duy nhất trong quý đến từ khách sạn 3 sao Windy. Một sự kiện đáng chú ý khác là thương vụ mua lại khách sạn 5 sao Daewoo của Công ty Hanel từ đối tác là Tập đoàn Daewoo.

Cho đến cuối năm 2012, thị trường dự kiến đón nhận thêm khoảng 300 phòng khách sạn 3-5 sao, trong đó có Hilton Garden Inn và Candeo Hotels. Trong năm 2013, hai khách sạn hạng sang là JW Marriott và Landmark 72 cũng lên kế hoạch mở cửa.

Trong quý này lượng khách tới Hà Nội tăng so với cùng kỳ năm trước, trong đó có 346.900 lượt khách nước ngoài (tăng 5,9%) và 2,2 triệu lượt khách nội địa (tăng 5,5%). Bên cạnh đó, một loạt các hội nghị và triển lãm tại Hà Nội đã góp phần thu hút khách và lấp đầy các khách sạn. Tháng 2 và 3 cũng là mùa cao điểm với các khách sạn cao cấp.

Tuy nhiên, suy thoái kinh tế toàn cầu vẫn tiếp tục gây áp lực lên khách thuê, buộc họ phải chuyển sang những lựa chọn tiết kiệm hơn. Do cạnh tranh ngày càng tăng từ các khách sạn mới, công suất phòng tăng rất ít, chưa đến 2% so với cùng kỳ. Giá phòng và Doanh thu phòng bình quân của các khách sạn 4-5 sao đều giảm, đặc biệt giảm mạnh tại phân khúc 4 sao. Chỉ duy nhất phân khúc 3 sao có mức tăng trưởng dương, mặc dù đang trong mùa thấp điểm.

Hai quý tới là mùa thấp điểm với các khách sạn quốc tế và mùa cao điểm với các khách sạn trong nước. Với nguồn cung khách sạn hạng sang mới dồi dào trong năm tới, phân khúc hạng sang sẽ sớm bước vào một giai đoạn khó khăn.

Trong tương lai xa hơn, chúng tôi nhận thấy tiềm năng lớn trong việc phát triển các khách sạn đạt chuẩn quốc tế với giá vừa phải, có thể được quản lý bởi cả thương hiệu trong và ngoài nước. Chúng tôi cũng dự kiến sự gia tăng xu hướng chủ đầu tư trong nước mua lại khách sạn từ các đối tác nước ngoài, và các nhà quản lý trong nước cũng sẽ quyết liệt hơn trong việc mở rộng thị phần phân khúc 3-4 sao.

Điểm tin thị trường HÀ NỘI

Để biết thêm thông tin về bản Điểm tin thị trường này hoặc tìm hiểu về các dịch vụ khác của chúng tôi, vui lòng liên hệ:

CBRE Việt Nam PHÒNG NGHIÊN CỨU & TƯ VẤN

Marc Townsend, Tổng Giám đốc
m. 84 903 006 790
e. marc.townsend@cbre.com

Nguyễn Thanh Tuyền, Phó Giám đốc
m. 84 904 193 292
e. tuyen.nguyen@cbre.com

Lê H.L. Như Ngọc, Quản lý Xuất bản
m. 84 908 6666 35
e. ngoc.le@cbre.com

Cận cảnh Hà Nội



© 2011 Công ty TNHH CBRE Việt Nam | Báo Cáo này do Công ty TNHH CBRE Việt Nam thực hiện với sự thành tín và cẩn trọng cần thiết. Chúng tôi đã thu thập thông tin từ các nguồn thông tin mà chúng tôi cho là đáng tin cậy. Tuy nhiên, chúng tôi đã không kiểm chứng tính chính xác của các thông tin và sẽ không bảo đảm, đoán chắc hay đại diện cho các thông tin này. Chúng tôi chỉ đưa ra các dự đoán, quan điểm, giả định hay đánh giá của mình dựa trên những yếu tố mà chúng tôi được biết để làm ví dụ dẫn chứng và các thông tin này có thể sẽ không thể hiện được tình hình hiện thời và xu hướng tương lai của thị trường. Thông tin này được thiết kế riêng cho khách hàng của CBRE sử dụng và không được sao chép dưới mọi hình thức nếu trước đó không được CBRE chấp thuận bằng văn bản.

KHU TRUNG TÂM (CBD)

Khu Trung Tâm Hà Nội chính là quận Hoàn Kiếm và một phần của quận Hai Bà Trưng, nơi được xem là trung tâm thương mại, hành chính và du lịch của Hà Nội. Khu vực đang phát triển về phía Tây nằm trên ranh giới giữa quận Cầu Giấy và huyện Từ Liêm. Đặc biệt là xung quanh trục đường Phạm Hùng là nơi tập trung rất nhiều dự án có quy mô lớn.

LÃI SUẤT

- Lãi suất cơ bản do NHNN công bố là lãi suất tham khảo cho các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác.
- Lãi suất chiết khấu là lãi suất được NHNN áp dụng cho các khoản vay ngắn hạn của các NH thành viên thông qua việc chiết khấu các thương phiếu hay các giấy tờ có giá khác.
- Lãi suất tái cấp vốn là lãi suất được áp dụng khi NHNN tái cấp vốn cho các NH thành viên.

DIỆN TÍCH THỰC THUÊ

Diện Tích Thực Thuê của các sàn xây dựng là phần diện tích sàn có bao gồm nhà vệ sinh và sảnh chờ thang máy nhưng không bao gồm diện tích buồng thang máy, thang bộ và phòng thiết bị. Diện tích Thực Thuê của từng mặt bằng thuê sẽ được xem là Diện tích Sử Dụng Thực cộng với phần diện tích tương ứng theo tỷ lệ của nhà vệ sinh chung, sảnh chờ thang máy và lối đi chung giữa các mặt bằng cùng tầng.

DIỆN TÍCH THỰC THUÊ MỚI

Diện Tích Thực Thuê Mới là thông số chỉ ra phần diện tích thực được thuê mới tính trong một khoảng thời gian nhất định. Thông số này được tính dựa vào công thức sau:

$$\begin{aligned} \text{Diện Tích Thực Thuê Mới} &= \text{phần DT mới được đưa vào sử dụng} \\ &+ \text{DT còn trống của kỳ trước} \\ &- \text{DT bị phá bỏ hoặc không còn dùng} \\ &- \text{DT trống của kỳ này} \end{aligned}$$

GIÁ THUÊ

Giá Thuê được hiểu là giá “chào thuê” trung bình, không bao gồm bất kỳ khoản ưu đãi nào. Giá Thuê được tính bằng đô-la Mỹ trên một mét vuông cho phần diện tích sàn hoặc diện tích thực, không bao gồm hoặc có bao gồm phần phí dịch vụ và các loại thuế bất động sản liên quan tùy theo thông lệ của từng phân khúc thị trường. Giá Thuê được tính như sau:

- Văn phòng cho thuê: Giá chào, tính trên diện tích thực thuê, không bao gồm thuế GTGT nhưng bao gồm phí phí dịch vụ
- Trung tâm bán lẻ: Giá chào, tính trên diện tích thực thuê, không bao gồm thuế GTGT nhưng bao gồm phí phí dịch vụ
- Căn hộ dịch vụ: Giá chào, tính trên diện tích thực thuê, có bao gồm thuế GTGT và phí dịch vụ.

NGUỒN CUNG NHÀ Ở BÁN

- “Tổng cung” là tổng số căn hộ đã được bàn giao cho người mua.
- “Dự án mới chào bán” là những dự án được chào bán chính thức trong quý này và được tính vào nguồn cung tương lai. Tuy nhiên chủ đầu tư sẽ chào bán dự án theo nhiều giai đoạn khác nhau, do đó không phải tất cả các căn hộ đều được chào bán vào cùng một thời điểm.
- “Dự án mới hoàn thành” là những dự án được bàn giao trong quý này và không được tính trong nguồn cung hiện hữu (tổng cung).