

Tổng quan Thị Trường Bất Động Sản Việt Nam Q1.20

Việt Nam | Tháng 03/2020
Báo cáo nghiên cứu thị trường

jllvietnam.com

Mục lục

TỔNG QUAN KINH TẾ

3

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

5

Văn phòng

5

- Nguồn cung mới chủ yếu đến từ văn phòng Hạng B&C
- Sự ảnh hưởng của dịch Covid-19 lên diện tích hấp thụ ròng Hạng A&B chưa rõ rệt
- Giá thuê vẫn tăng chậm trong mùa dịch nhờ nguồn cung giới hạn

Bán lẻ

6

- Không có nguồn cung mới
- Tỷ lệ trống tạm thời gia tăng đáng kể
- Nhiều chính sách hỗ trợ khách thuê do sự ảnh hưởng của dịch cúm COVID-19

Thị trường căn hộ

7

- Nhu cầu tương ứng với nguồn cung, với phân khúc Bình dân và Trung cấp đi đầu
- Nguồn cung mới tiếp tục giảm mạnh
- Giá tuy giảm theo quý, nhưng tiếp tục tăng theo năm

Thị trường nhà liền thổ bán

8

- Nhu cầu chủ yếu đến từ người mua để ở
- Nguồn cung mới vẫn hạn chế
- Giá bán tiếp tục tăng cao

HÀ NỘI

9

Văn phòng

9

- Thị trường không ghi nhận nguồn cung mới
- Lượng hấp thụ ròng Hạng A khả quan nhờ các giao dịch diễn ra trước dịch
- Do nguồn cung khan hiếm, giá thuê vẫn tăng nhẹ

Bán lẻ

10

- Nguồn cung ổn định
- Tỷ lệ lấp đầy giảm
- Giá thuê ổn định nhưng chính sách hỗ trợ khách thuê mùa dịch được áp dụng

Thị trường căn hộ

11

- Nguồn cầu ổn định ở phân khúc Trung cấp
- Nguồn cung mới hạn chế
- Giá bán ổn định, không biến động lớn

Thị trường Khu công nghiệp Bắc Bộ

12

- Lượng yêu cầu thuê vẫn tốt nhưng quá trình giao dịch đình trệ vì Covid-19
- Quỹ đất vẫn đủ để đáp ứng nhu cầu thuê
- Giá đất vẫn tăng giữa khủng hoảng

GHI CHÚ

Kể từ đầu năm 2019, Bộ phận Nghiên cứu JLL áp dụng hệ thống đánh giá và phân hạng mới cũng như phương pháp ghi nhận mới trong việc cập nhật số liệu thị trường nhằm đảm bảo tính phù hợp với diễn biến thị trường. Do đó, một số dữ liệu quá khứ có thể sẽ thay đổi, bao gồm số liệu về giá bán, giá thuê, và nguồn cung cầu trên thị trường.

TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

Kinh tế Việt Nam vẫn đạt mức tăng

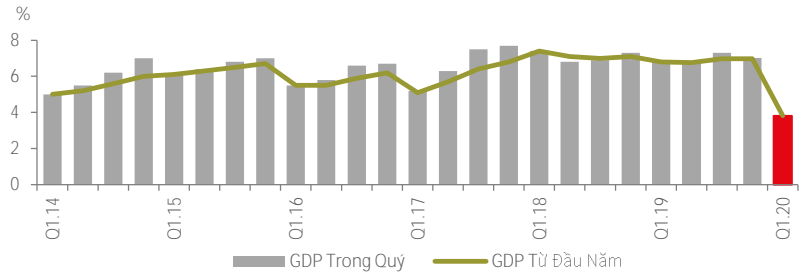
trưởng dương: GDP Việt Nam Q1.20 ước tính tăng 3,82% so với cùng kỳ năm trước, là mức tăng thấp nhất của Quý I trong giai đoạn 2011-20. Tuy nhiên mức tăng trưởng dương này vẫn được coi là điểm sáng trong bối cảnh kinh tế toàn cầu lao dốc do đại dịch Covid-19. Về cơ cấu kinh tế, khu vực dịch vụ vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, 43,71%, tiếp đến là khu vực công nghiệp và xây dựng chiếm 35,52%. Khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản chỉ chiếm tỷ trọng 10,11%.

Trong những tháng đầu năm 2020, dịch Covid-19 đã ảnh hưởng nghiêm trọng tới hoạt động thương mại, dịch vụ và xuất nhập khẩu. Khu vực dịch vụ trong Q1.20 đạt mức tăng thấp nhất của cùng kỳ các năm 2011-20. Trong khu vực công nghiệp và xây dựng, trong khi các ngành khác vẫn đạt mức tăng trưởng khá từ 4-8%, ngành khai khoáng tăng trưởng âm với -3,18% do sản lượng dầu thô khai thác và khí đốt tự nhiên giảm. Khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng thấp so với cùng kỳ năm trước vì ngành nông nghiệp tăng trưởng âm 1,17%, chỉ cao hơn mức tăng trưởng âm 2,69% của Q1.16 tính trong giai đoạn 2011-20. Nguyên nhân chính là do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu, dịch Covid-19 và dịch tả lợn châu Phi.

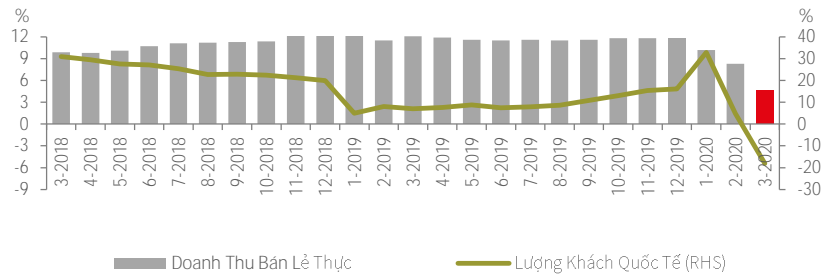
Covid-19 ảnh hưởng đến doanh thu bán lẻ và lượng khách quốc tế

: Ảnh hưởng tiêu cực của dịch Covid-19 tác động tâm lý người tiêu dùng về việc hạn chế mua sắm nơi công cộng, đi du lịch và ăn uống ngoài, nên tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tháng Ba giảm. Số lượng khách du lịch đến nước ta trong tháng Ba cũng giảm mạnh. Tính chung Q1.20, tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ đạt mức thấp (chỉ 4,7% theo năm). Lượng khách quốc tế đến nước ta cũng giảm 18,1% theo năm, trong đó mức giảm mạnh nhất tập trung ở các thị trường lớn như Trung Quốc, Hàn Quốc, Mỹ.

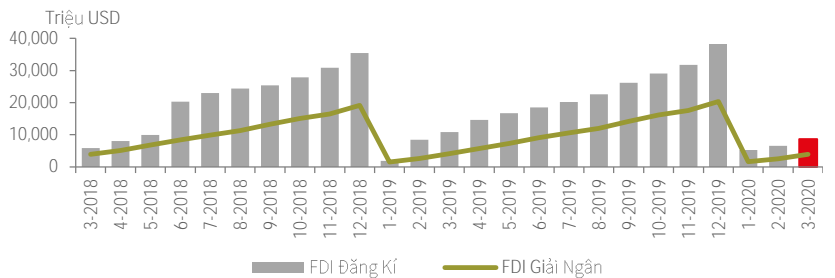
Biểu đồ 1: Tăng trưởng GDP (so cùng kỳ năm trước)



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 vào Việt Nam giảm trong Q1.20:

Dịch Covid-19 đang gây hệ lụy lớn tới quyết định của các nhà đầu tư vào Việt Nam. Tổng vốn đầu tư nước ngoài đạt gần 8,6 tỷ USD, giảm 20,9% theo năm trong Q1.20. Trong đó 5,5 tỷ đến từ các dự án được cấp phép mới. Các dự án góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài và các dự án với tổng vốn đăng ký tăng thêm lần lượt đóng góp 2 tỷ USD và 1,07 tỷ USD.

Ngành sản xuất, phân phối điện, đang là lĩnh vực dẫn đầu với tổng số vốn đạt

hơn 4 tỷ USD, chiếm 47,5% tổng vốn đầu tư đăng ký; Lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo đứng thứ 2, chiếm 31,9% với 2,72 tỷ USD; Tiếp theo lần lượt là các lĩnh vực bán buôn bán lẻ, hoạt động kinh doanh bất động sản với lần lượt 682 triệu và 264 triệu USD.

Singapore hiện đang tạm dẫn đầu danh sách đầu tư nước ngoài năm 2020 với tổng vốn đầu tư 4,54 tỷ USD, tiếp theo vẫn là các đối tác quen thuộc như Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc.

TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM

CPI tăng cao: CPI bình quân Q1.20 tăng 5,56% so với cùng kỳ năm 2019, đây là mức tăng cao nhất trong giai đoạn 2016-2020. Nguyên nhân là do: (i) Nhu cầu về nhiều loại mặt hàng trong dịp Tết Nguyên đán tăng cao so với cùng kỳ năm trước làm giá các mặt hàng lương thực, thực phẩm, đồ uống, quần áo may sẵn đều tăng. Trong đó mức tăng cao nhất là giá thịt lợn tăng 58,81% (đóng góp 2,47% vào mức tăng CPI chung); (ii) Ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 làm giá rau trong Q1.20 tăng 4,14% do rau, quả Trung Quốc không xuất được sang Việt Nam; đồng thời làm giá các mặt hàng thuốc y tế, điện sinh hoạt và nước sinh hoạt tăng cao, lần lượt là 1,43%; 9,89% và 4,75%. Tuy nhiên mức độ lạm phát này đang được kiềm hãm bởi giá xăng dầu giảm, giá cước vận tải, đi lại của các phương tiện máy bay, tàu hỏa bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19, cũng như những nỗ lực ổn định thị trường của các cấp, các ngành.

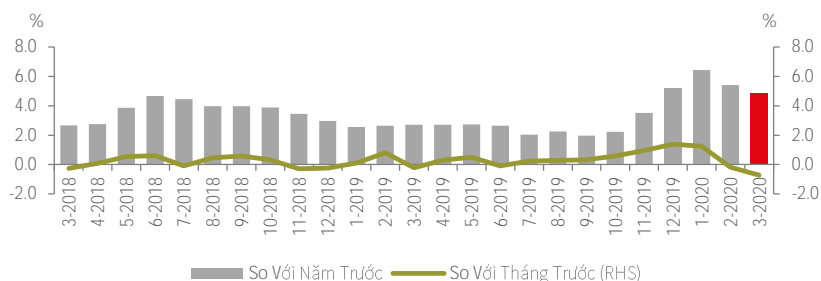
Kim ngạch xuất nhập khẩu có dấu hiệu giảm: Dịch Covid-19 lây lan mạnh ở các nước đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, EU và Hoa Kỳ đã ảnh hưởng không nhỏ đến kim ngạch xuất, nhập khẩu của nhiều mặt hàng. Tính chung Quý I, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa đạt 115,34 tỷ USD, giảm 0,7% so với cùng kỳ năm trước, trong đó xuất khẩu đạt 59,08 tỷ USD, tăng 0,5%; nhập khẩu đạt 56,26 tỷ USD, giảm 1,9%. Xuất siêu Quý I năm nay đạt 2,8 tỷ USD.

Hoa Kỳ và Trung Quốc là hai thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch đạt 15,5 tỷ USD và 8,4 tỷ USD. Các sản phẩm xuất khẩu chính bao gồm điện thoại, điện tử, máy tính, linh kiện và hàng dệt may, giày dép. Trong khi đó, Trung Quốc và Hàn Quốc vẫn là hai thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch đạt 13,3 tỷ USD và 11,7 tỷ USD, tập trung vào các mặt hàng máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, dụng cụ phụ tùng.

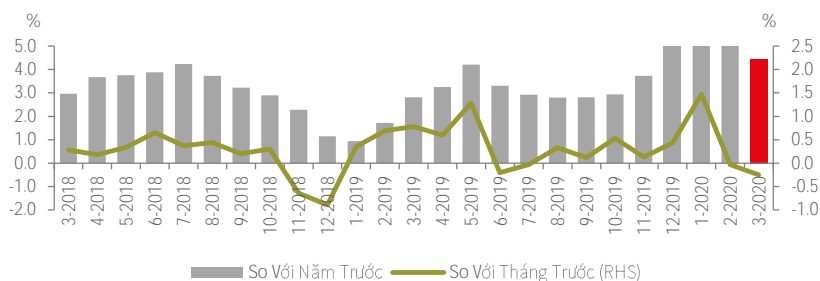
Doanh nghiệp đăng ký mới giảm về vốn và số lượng lao động: Tính chung Q1.20, cả nước có 29,7 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập mới với tổng số vốn đăng ký là 351,4 nghìn tỷ đồng và tổng số lao động đăng ký là 243,7 nghìn lao động, tăng 4,4% về số doanh nghiệp, giảm 6,4% về vốn đăng ký và giảm 23,3% về số lao động so với cùng kỳ năm trước. Vốn đăng ký bình quân một doanh nghiệp thành lập mới trong quý đạt 11,8 tỷ đồng, giảm 10,4% so với cùng kỳ năm trước.

Có 6 lĩnh vực có số doanh nghiệp thành lập mới giảm so với cùng kỳ năm trước, trong đó ngành giảm mạnh nhất là nghệ thuật, vui chơi giải trí, giảm 22.5% và kinh doanh bất động sản giảm 12%. Chỉ tính riêng các sản giao dịch bất động sản, trong 2 tháng đầu năm, dưới tác động của dịch Covid-19 và sự chậm trễ trong vấn đề pháp lý đã khiến cho 500 sản (trong tổng số 1,000 sản) trong cả nước phải đóng cửa một phần, hoặc toàn phần.

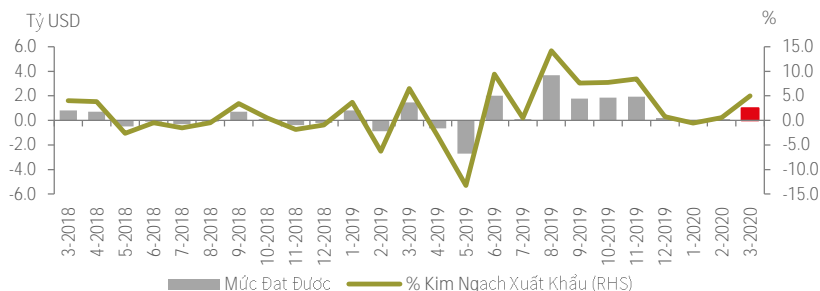
Biểu đồ 4: CPI – chỉ số chung



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 30,0

giá thuê thuần
trên m² NFA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

8,3%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nguồn cung mới chủ yếu đến từ văn phòng hạng B&C

Trong Q1.20, thị trường chào đón khoảng 68.700m² sàn văn phòng mới hoàn thành đến từ phân khúc hạng B và C, giúp tổng nguồn cung văn phòng mỗi phân hạng đạt trên 1 triệu m² sàn. Nên lưu ý rằng, trong 68.700m² sàn văn phòng mới hoàn thành, chỉ có 62% được chào thuê ra thị trường, số còn lại chủ yếu được Chủ đầu tư sử dụng nội bộ. Tòa nhà Hạng B mới hoàn thành, Sonatus Building, Quận 1, chiếm tới 49% tổng nguồn cung mới trong quý và đã được lấp đầy tới 80% nhờ hoạt động tiền cho thuê tốt trong bối cảnh nhu cầu cao trước dịch cúm Covid-19.

Sự ảnh hưởng của dịch Covid-19 lên diện tích hấp thụ vòng Hạng A&B chưa rõ rệt

Phần lớn các hợp đồng cho thuê thành công trong quý đã được thương thảo trước dịch nên sự ảnh hưởng của Covid-19 lên tổng diện tích thuê vòng trong quý còn khá hạn chế. Văn phòng Hạng A&B ghi nhận 33.250 m² sàn được thuê mới trong quý, chủ yếu đến từ các dự án mới hoàn thành.

Trong Q1.20, tỷ lệ trống trung bình ở các tòa nhà Hạng A giảm còn 6,4%, giảm 161 điểm phần trăm so với Q4.19 nhờ nguồn cung hạn chế. Trong khi đó, các tòa nhà Hạng B ghi nhận tỷ lệ trống tăng nhẹ, từ 6,4% vào Q4.19 lên 6,7% vào Q1.20 do tác động của nguồn cung mới trong phân khúc này.

Giá thuê vẫn tăng chậm trong mùa dịch nhờ nguồn cung giới hạn

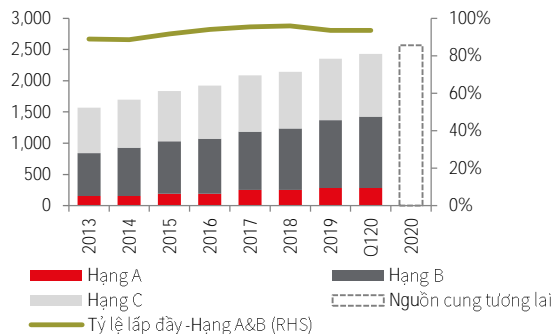
Mặc dù nền kinh tế đang bị tác động bởi dịch bệnh, giá thuê tăng vẫn tiếp tục được ghi nhận trong quý khảo sát. Giá thuê Hạng A&B đạt mức 30,0 USD/m², tăng 8,1% theo năm và 3,2% theo quý. Phần lớn các giao dịch gia hạn hợp đồng thuê trong Q1.20 vẫn ghi nhận giá điều chỉnh tăng. Theo quan sát, không như mảng bán lẻ, các chính sách hỗ trợ khách thuê văn phòng dưới tác động của dịch Covid-19 chỉ bắt đầu được xem xét thảo luận vào thời điểm cuối quý khảo sát cho một số lĩnh vực nhất định chịu ảnh hưởng nhiều từ đại dịch và vẫn chưa phổ biến.

Triển vọng thị trường

Phần lớn nguồn cung dự kiến hoàn thành trong 2020 đã hoặc trong giai đoạn hoàn thiện nên không có sự điều chỉnh nào về nguồn cung dự kiến năm 2020 so với trước dịch bệnh. Theo kế hoạch, thị trường kỳ vọng sẽ chào đón 1 tòa nhà Hạng A và 8 tòa nhà Hạng B mới trong năm 2020, nâng tổng nguồn cung văn phòng Hạng A&B lên mốc 1,5 triệu m² sàn. Sự bất ổn trong tình hình kinh tế thế giới và sự ảnh hưởng mạnh mẽ của dịch cúm Covid-19 sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch mở rộng và thành lập mới của khách thuê trong thời gian tới. Trong đó, các tòa nhà có diện tích trống lớn, chủ yếu là các tòa nhà mới hoàn thành hoặc chuẩn bị hoàn thành trong năm 2020 có khả năng sẽ phải cân nhắc lại chiến lược giá để thu hút khách thuê.

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.

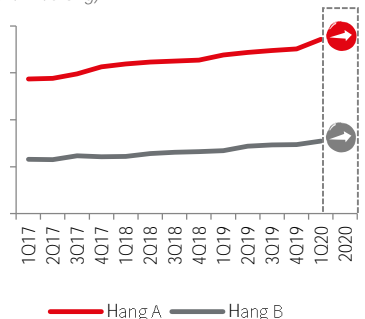
[2] Không gian làm việc linh hoạt: là các loại hình văn phòng mang đến cho khách thuê sự linh hoạt trong thời hạn cũng như không gian thuê.

[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 45,0

giá thuê gộp
trên m² GLA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

-1.2%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Giảm Chậm



Các chính sách hỗ trợ
khách thuê tạm thời trong
mùa dịch:

- Giảm 10-50% giá thuê tùy ngành hàng và doanh thu thực tế trong tháng 2 và tháng 3.
- Áp dụng chính sách cho trả chậm 30% tiền thuê của các tháng 3-5 sang các tháng sau.

Không có nguồn cung mới

Trong Q1.20, nguồn cung thị trường bán lẻ tiếp tục im ắng do chưa xuất hiện nguồn cung mới. TTTM Parskson Đồng Khởi sau khi gây chú ý với sự khai trương của Uniqlo trong Q4.19 vẫn đang tiến hành cải tạo và tái cấu trúc khách thuê.

Tỷ lệ trống tạm thời gia tăng đáng kể

Theo quan sát của JLL, lưu lượng khách tham quan giảm sâu khoảng 70-80% tại hầu hết các TTTM trong tháng 2 và 3 do sự ảnh hưởng của dịch Covid-19. Điều này đã tác động trực tiếp tới ngành bán lẻ khiến nhiều cửa hàng phải đóng cửa tạm thời để cắt lỗ chi phí hoạt động. Hoạt động cầm chừng trong khi rủi ro trở thành ổ dịch bùng phát gây ảnh hưởng tới hình ảnh TTTM khiến một số chủ nhà quyết định đóng cửa toàn bộ từ cuối tháng 3. Ngoài ra, sự tác động của dịch cúm Covid-19 đã khiến nhiều nhãn hàng quốc tế tạm hoãn hoặc cân nhắc lại kế hoạch khai trương cửa hàng tại Việt Nam nói chung và HCMC nói riêng trong năm nay.

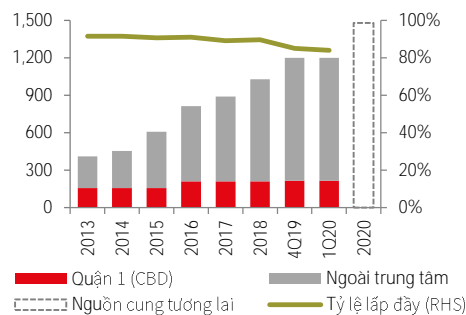
Nhiều chính sách hỗ trợ khách thuê do sự ảnh hưởng của dịch cúm COVID-19

Không thể tổ chức các sự kiện để thu hút khách tham quan do quy định hạn chế tụ tập đông người, tất cả các TTTM đều tập trung hỗ trợ khách thuê thông qua giảm giá thuê hoặc điều chỉnh chính sách thanh toán. Một số chủ nhà lớn đã ban hành chính sách giảm giá thuê trong tháng 2 và 3 cho tất cả các khách thuê, dao động từ 10-30% tùy ngành hàng, trong đó ưu tiên giảm sâu cho nhóm khách ngành bán lẻ chung, đến ngành hàng ăn uống và giải trí. Các chủ nhà còn lại xem xét giảm giá thuê từ 10-50% tùy tình hình kinh doanh thực tế của mỗi gian hàng. Ngoài ra, hình thức cho thanh toán trả chậm 30% tiền thuê của các tháng 3-5 sang các tháng sau, khi tình hình dịch cải thiện hơn cũng được ban hành trong quý, tuy không phổ biến.

Triển vọng thị trường

Diễn biến phức tạp của dịch cúm Covid-19 sẽ ảnh hưởng tới kế hoạch khai trương của gần 280.000 m² sàn TTTM dự kiến hoạt động trong 2020. Ngành bán lẻ sẽ tiếp tục đương đầu với khó khăn trong Q2.20 trước chỉ thị 'cách ly toàn xã hội' từ ngày 1-14/4/20 và dự kiến sẽ hồi phục dần nếu tình hình được cải thiện sau Q2.20. Như một xu hướng mới, các nhà bán lẻ cần tập trung hơn vào các trải nghiệm mua hàng trực tuyến và thanh toán không tiền mặt trong tương lai. Các chủ đầu tư TTTM nội địa cần xem xét lại mô hình cho thuê truyền thống, trong đó chỉ thu giá thuê cố định của khách thuê sang mô hình chia sẻ doanh thu như các nhà bán lẻ quốc tế đang áp dụng trong thời gian gần đây nhằm chia sẻ rủi ro và gia tăng tương tác về mặt lợi ích giữa chủ nhà và khách thuê.

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



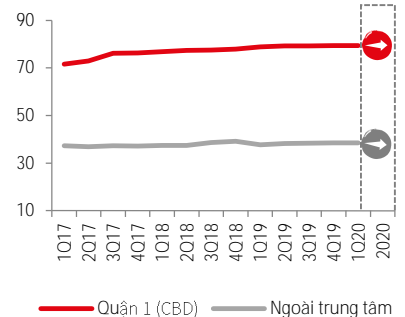
Chú thích:

[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/thuyện còn lại.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

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



TP. Hồ Chí Minh

Thị trường Căn hộ

Giá bán sơ cấp^[1]

USD 2.452

trên m² thông thủy



Tăng giá theo năm

19,9%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nhu cầu **tương ứng** với nguồn cung, với phân khúc Bình dân và Trung cấp đi đầu

Cùng với nguồn cung hạn chế, lượng bán trong Q1.20 chỉ đạt 1.980 căn, thấp hơn một nửa so với số liệu Q4.19 và Q1.19. Mức bán này chỉ bằng khoảng 54% tổng lượng hàng sẵn có (“total stock available for sale”) trên thị trường trong quý, mức thấp nhất trong 2 năm trở lại đây. Hầu hết giao dịch trong quý được ghi nhận tại các dự án đã có hoạt động tiền mở bán từ trước khi có dịch và là những dự án đã có thể ký HĐMB trong quý này. Phân khúc Bình dân và Trung cấp tiếp tục dẫn đầu, chiếm 80% tổng lượng bán, phần lớn phục vụ cho nhu cầu ở thực. Xu hướng chậm lại của nhu cầu đầu tư, tập trung ở phân khúc Cao cấp, bắt đầu từ những quý trước nay đã trở nên rõ nét hơn dưới tác động của đại dịch.

Nguồn cung mới tiếp tục giảm mạnh

Dịch Covid-19 trong Q1.20, cùng với những vấn đề pháp lý tồn đọng đã khiến nguồn cung càng hạn chế hơn, chỉ đạt 2.256 căn trong quý, mức thấp nhất từ năm 2014. Số lượng căn tiền mở bán cũng bị chậm lại với khoảng 70% bị hoãn lại so với kế hoạch do dịch bùng phát. Theo phân khúc, khoảng 80% tổng nguồn cung quý này thuộc phân khúc Bình dân và Trung cấp, trong khi đó chỉ có một dự án Cao cấp được mở bán ở Quận 7, và không có dự án Sang trọng nào được mở bán mới.

Với quy định hạn chế tụ tập đông người trong bối cảnh dịch Covid-19 bùng phát, nhiều doanh nghiệp đã áp dụng các phương pháp mới lạ để duy trì doanh số như đặt chỗ trực tuyến, trao đổi qua email và ứng dụng liên lạc. Một chủ đầu tư thậm chí đã phát triển ứng dụng riêng của họ cho khách hàng để quản lý giao dịch và đầu tư trực tuyến.

Giá tuy **giảm** theo quý, **nhưng tiếp tục tăng** theo năm

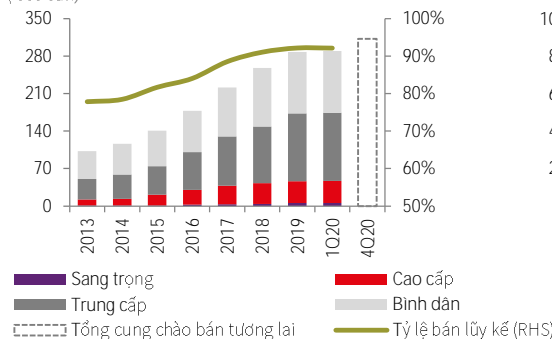
Trong Q1.20, giá bán trung bình đạt USD 2.452/m², giảm 15% theo quý, do 1) hai dự án giá cao đang trong thủ tục thay đổi chủ đầu tư, tạm thời dừng giao dịch do đó tạm bỏ ra khỏi giỏ hàng khảo sát và 2) các dự án mới được mở bán trong quý chủ yếu là phân khúc Bình dân và Trung cấp. Tuy nhiên, mức giá này vẫn cao hơn so với cùng kỳ năm trước. Hiện vẫn chưa ghi nhận tác động của đại dịch lên giá bán. Hầu hết các dự án vẫn ghi nhận mức giá bán ổn định.

Triển vọng thị trường

Dưới tác động của dịch bệnh Covid-19, tiến độ xây dựng cũng như kế hoạch mở bán tại một số dự án có khả năng sẽ bị tác động và trì hoãn, dẫn đến lượng bán dự kiến thấp hơn so với dự báo trước đây. Với tình hình hiện tại, khoảng 20.000-30.000 căn dự kiến sẽ được mở bán trong năm 2020. Tuy nhiên, con số này có thể biến động mạnh và tùy thuộc vào diễn biến dịch bệnh trong thời gian tới.

Biểu đồ 11: Tổng nguồn cung chào bán^[2]

(‘000 căn)



Chú thích:

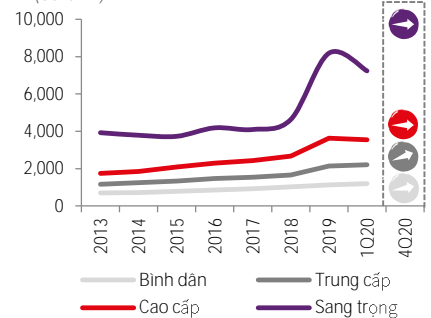
[1] Giá không bao gồm VAT và phí bảo trì.

[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).

Nguồn: BP. Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 12: Giá bán căn hộ trung bình

(USD/m²)



TP. Hồ Chí Minh

Thị trường Nhà liền thổ bán

Giá bán sơ cấp^[1]

5,017 USD

trên m² đất



Tăng giá theo năm

37,7%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Nhu cầu chủ yếu đến từ người mua để ở

Cùng với nguồn cung hạn chế đang diễn ra, tổng lượng bán ghi nhận Q1.20 thấp hơn mức trung bình hàng quý trong năm năm qua, đạt 366 căn. Sự bùng phát của Covid-19 đã có phần làm giảm đà tiêu thụ của thị trường, tuy nhiên, lượng bán quý này vẫn chưa có dấu hiệu bị ảnh hưởng nhiều, vì hầu hết lượng bán này đã được thực hiện trong các sự kiện tiền mở bán từ trước khi dịch bùng phát, tuy nhiên đến quý này mới có thể ký hợp đồng mua bán. Nhu cầu chủ yếu đến từ người mua để ở, muốn tìm nhà rộng rãi với nhiều cây xanh và môi trường sạch sẽ hơn. Còn số mua để đầu tư thì ít hơn vì hầu hết các dự án đã gần hoàn thành, nên lịch thanh toán ngắn hơn và thường đòi hỏi thanh toán một khoản tiền lớn tại thời điểm giao dịch. Bên cạnh đó tâm lý ngại đầu tư trong bối cảnh dịch bệnh cũng là một lý do khiến nhu cầu đầu tư giảm.

Nguồn cung mới vẫn hạn chế

Nguồn cung vốn dĩ đã khan hiếm vì các vấn đề pháp lý, giờ càng khan hiếm hơn do dịch bùng phát. Các sự kiện tiền mở bán phải hoãn lại. Tổng lượng mở bán chính thức tiếp tục thấp hơn trung bình hàng quý trong năm năm qua, nhưng cao hơn quý trước vì những dự án này đã được tiền mở bán trước khi bùng phát dịch và xây xong móng vào quý này. Verosa Park Khang Điền- một dự án mở bán trong quý này, thậm chí đã hoàn thành và sẵn sàng bàn giao vào cuối tháng 3. Dự án này đã đóng góp hơn 60% trong tổng số 443 căn được ghi nhận ra mắt trong quý này.

Giá bán tiếp tục tăng cao

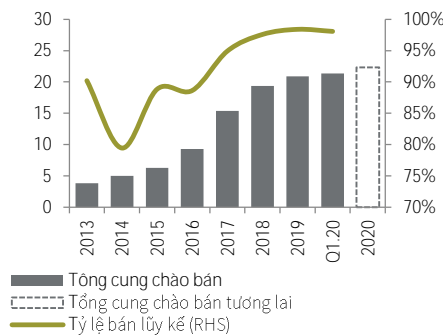
Giá bán sơ cấp trong Q1.20 tăng lên 5.017 USD/m² đất, tăng 37,7% theo năm và 8,4% theo quý. Việc tăng giá chủ yếu là do các dự án có giá thấp hơn mức trung bình đều đã bán hết. Xét trong cùng dự án, giá vẫn ổn định hoặc tăng nhẹ, dưới 4% theo quý ở mỗi dự án.

Tác động của Covid-19 lên giá có thể chưa được cảm nhận rõ ràng trong quý này vì ảnh hưởng từ sự thiếu hụt nguồn cung vẫn còn; Hơn nữa, những Chủ đầu tư vẫn cố gắng giữ mức giá mà họ đã lập ra từ trước khi dịch bùng phát. Tuy nhiên nếu tình hình trở nên tồi tệ hơn, các chính sách kích cầu có thể cần được xem xét.

Triển vọng thị trường

Trong bối cảnh dịch bùng phát, một số dự án đã phải hoãn việc xây dựng cũng như ra mắt dự án, dẫn đến số lượng mở bán dự báo sẽ ít hơn con số đưa ra quý trước. Khoảng 1.200-2.000 căn dự kiến sẽ được mở bán trong năm 2020. Tuy nhiên, tương tự phân khúc căn hộ con số này có thể biến động mạnh và tùy thuộc vào tình hình dịch bệnh kéo dài trong bao lâu.

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



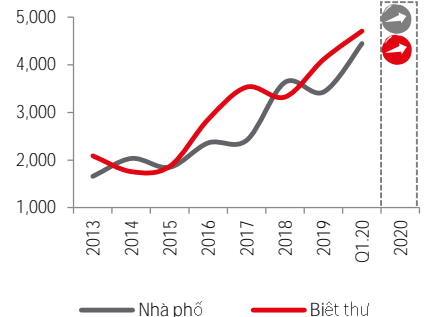
Chú thích:

[1] Giá không bao gồm VAT và phí bảo trì. Giá bán trên m² đất = tổng giá trị căn / tổng diện tích đất của căn nhà.

[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).

Nguồn: BP. Nghiên cứu JLL

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



Hà Nội

Thị trường Văn phòng

Giá thuê ^[1]

17,9 USD

giá thuê thuần
trên m² NFA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

5,8%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Thị trường không ghi nhận nguồn cung mới

Không có nguồn cung mới được ghi nhận trong Q1.20. Phân khúc Hạng B tiếp tục dẫn đầu tổng nguồn cung sàn văn phòng, chiếm gần 66% tổng cung, chủ yếu tập trung tại Quận Cầu Giấy. Ở phân khúc Hạng A, Hoàn Kiếm vẫn là quận cung cấp nguồn cung lớn nhất, tuy nhiên, Quận Ba Đình, với sự gia nhập thị trường của tòa Capital Place vào nửa sau 2020, sẽ sớm vượt lên bắt kịp Quận Hoàn Kiếm về tổng nguồn cung tính theo khu vực.

Lượng hấp thụ rỗng Hạng A khả quan nhờ các giao dịch diễn ra trước dịch

Lượng hấp thụ rỗng trong Q1.20 đạt xấp xỉ 12.900m², tương đối cao trong bối cảnh dịch bùng phát gần đây. Tuy nhiên, nên lưu ý lượng hấp thụ rỗng ghi nhận trong quý chủ yếu nhờ vào các giao dịch đã diễn ra trước dịch và phần lớn đến từ tòa nhà mới hoàn thành ThaiHolding, do tòa nhà có thể đáp ứng đa dạng nhu cầu về kích thước thuê. Nhờ có tòa nhà mới, phân khúc Hạng A cũng ghi nhận lượng hấp thụ rỗng lớn hơn phân khúc Hạng B trong quý.

Do nguồn cung khan hiếm, giá thuê vẫn tăng nhẹ

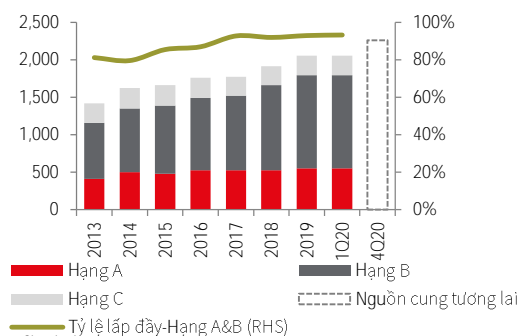
Giá thuê văn phòng Hạng A&B Hà Nội nhích nhẹ 0,6% so với Q4.19 và tăng 5,8% so với cùng kỳ 2019. Do nguồn cung giới hạn, nhiều tòa nhà vẫn tiếp tục điều chỉnh giá tăng nhẹ. Đáng chú ý, Q1.20 cũng ghi nhận tốc độ tăng giá ở Hạng A cao hơn Hạng B (Hạng B gần như không tăng), trong khi ở các quý trước, Hạng B đạt được tốc độ tăng giá tốt hơn Hạng A, nguyên nhân đến từ việc nguồn cung Hạng A khan hiếm và tỉ lệ hấp thụ rỗng trong quý vẫn khá tốt.

Triển vọng thị trường

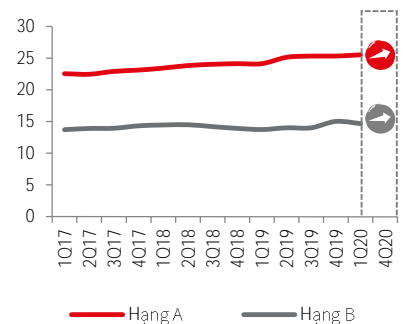
Mặc dù trong Q1.20, thị trường văn phòng chưa phải chịu ảnh hưởng nặng nề từ Covid-19, nhưng thị trường được dự đoán sẽ tiếp nhận những ảnh hưởng gián tiếp từ đại dịch trong những quý sau, do nền kinh tế đình trệ. Cùng với dự đoán về giảm tăng trưởng kinh tế của Việt Nam và thế giới, nguồn cầu tương lai có thể giảm sút so với dự báo thời gian trước, do các công ty thắt chặt chi tiêu. Điều này có thể sẽ khiến một số tòa nhà phải cân nhắc các chính sách thuê linh hoạt, hấp dẫn nhằm thu hút và hỗ trợ khách hàng.

Phân khúc Hạng B được dự đoán sẽ chịu ảnh hưởng nhiều hơn Hạng A, do áp lực cạnh tranh cao đến từ nguồn cung phong phú trong phân khúc này, cũng như khách thuê văn phòng Hạng B thường nhạy cảm với biến động kinh tế hơn Hạng A.

Biểu đồ 15: Tổng nguồn cung văn phòng
(*000 sqm)



Biểu đồ 16: Giá thuê văn phòng trung bình
(USD/m²/tháng)



Hà Nội

Thị trường Bán lẻ

Giá thuê ^[1]

29,3 USD

giá thuê gộp
trên m² GLA/tháng



Tăng giá thuê theo năm

1,6%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Các chính sách hỗ trợ
khách thuê tạm thời trong
mùa dịch:

- Giảm 10-50% giá thuê tùy ngành hàng
- Hỗ trợ quảng cáo và đưa ra các chính sách khuyến mãi cho khách mua hàng.

Nguồn cung **ổn định**

Trong Q1.20, thị trường không ghi nhận thêm nguồn cung mới nào. Các TTTM lớn nằm ngoài khu vực trung tâm cung cấp trải nghiệm mua sắm đa dạng vẫn tiếp tục là loại hình được ưa chuộng tại thành phố.

Tỉ lệ lấp đầy **giảm**

Do ảnh hưởng của Covid-19, Q1.20 ghi nhận hấp thụ rỗng âm và tỉ lệ lấp đầy giảm còn 90,4%, giảm nhẹ 48 điểm phần trăm so với Q4.19. Quy định hạn chế tụ tập và đến nơi đông người trong bối cảnh dịch bệnh đã khiến lưu lượng khách tham quan tại các TTTM giảm mạnh và người mua chuyển sang mua sắm trực tuyến. Lượng khách giảm đã tác động trực tiếp lên hoạt động bán lẻ, khiến một số khách thuê phải trả mặt bằng. Phần lớn các gian hàng hoạt động cầm chừng hoặc tạm đóng cửa do yêu cầu từ chính quyền. Những loại hình ít chịu ảnh hưởng từ đại dịch là siêu thị, cửa hàng tiện lợi, do đây là mặt hàng nhu yếu phẩm cần thiết. Tuy vậy, thị trường vẫn ghi nhận một số điểm sáng, nổi bật nhất là TTTM Vincom Phạm Ngọc Thạch với sự khai trương của nhiều cửa hàng sau thời gian nâng cấp, đáng chú ý nhất là cửa hàng Uniqlo đầu tiên tại Hà Nội. Việc thu hút hàng dài xếp hàng chờ mua sắm tại cửa hàng giữa mùa dịch cho thấy sức hấp dẫn của nhân hiệu toàn cầu này với người tiêu dùng trong nước.

Giá thuê **ổn định nhưng** chính sách **hỗ trợ** khách thuê mùa **dịch được áp dụng**

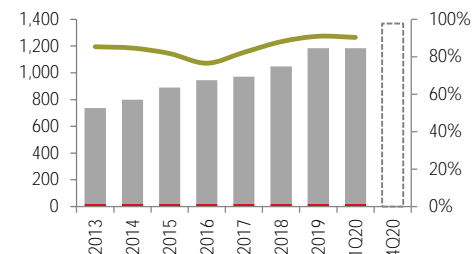
Trong Q1.20, giá thuê toàn thị trường giữ ổn định ở mức 29,3 USD. Do ảnh hưởng của dịch Covid-19, nhiều chủ đầu tư đã đưa ra những biện pháp hỗ trợ tạm thời, trực tiếp nhất là giảm bớt một phần giá thuê cho khách trong khoảng thời gian dịch bệnh, với mức giảm phổ biến từ 10-50% tùy thuộc ngành hàng. Mức hỗ trợ cũng khác nhau giữa các TTTM. Ngoài ra, các giải pháp gián tiếp khác như đưa ra các gói quảng cáo, khuyến mãi nhằm thu hút khách hàng đến mua sắm cũng được nhiều chủ nhà thực hiện.

Triển vọng thị trường

Trong 2020, thị trường bán lẻ được dự đoán sẽ chịu ảnh hưởng nghiêm trọng từ đại dịch Covid-19. Dịch bệnh kéo dài sẽ khiến nhiều khách thuê cũng như người tiêu dùng cần thêm nhiều thời gian để phục hồi, ảnh hưởng tới nhu cầu thuê và sức mua. Bên cạnh đó, với lượng cung lớn dự kiến sẽ gia nhập thị trường trong 2020, áp lực cạnh tranh sẽ tiếp tục tăng, dẫn tới việc giá thuê có thể sẽ phải điều chỉnh. Ngoài ra, chính sách thuê linh hoạt và các chương trình khuyến khích mua sắm đồng bộ giữa chủ nhà và khách thuê cũng có thể được cân nhắc để cải thiện tình hình hoạt động.

Biểu đồ 17: Tổng nguồn cung bán lẻ

(*000 sqm)



----- Nguồn cung tương lai ■ Các quận khác
■ Hoàn Kiếm (lõi Trung tâm) — Tỷ lệ lấp đầy (RHS)

Chú thích:

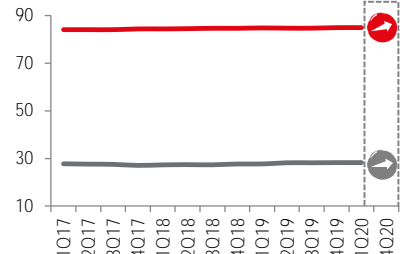
[1] Giá thuê trung bình toàn thị trường, đã bao gồm VAT và phí quản lý.

[2] Khu vực Trung tâm (CBD) bao gồm các quận Hoàn Kiếm (khu lõi trung tâm - core CBD), Đống Đa, Ba Đình và Hai Bà Trưng. Khu vực Ngoài trung tâm bao gồm tất cả các quận còn lại.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Biểu đồ 18: Giá thuê bán lẻ trung bình

(USD/m²/tháng)



— Hoàn Kiếm (lõi Trung tâm)
— Các quận khác

Hà Nội

Thị trường Căn hộ

Giá bán sơ cấp^[1]

1.474 USD

trên m² thông thủy



Tăng giá theo năm

4,0%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng chậm



Nguồn cầu ổn định ở phân khúc Trung cấp

Lượng bán đạt 4.017 căn trong Q1.20, thấp hơn 42,2% theo quý do nguồn cung mới hạn chế. Bên cạnh đó, tác động của dịch bệnh Covid-19 cũng đang ảnh hưởng và làm giảm tốc độ bán trong quý. Nhiều trường hợp khách mua, đặc biệt là người nước ngoài, đã đặt chỗ nhưng phải hoãn đặt cọc hoặc ký hợp đồng mua bán do việc hạn chế đi lại gần đây, khiến các giao dịch chưa được ghi nhận trong quý. Dù vậy, các dự án có chất lượng tốt và tiến độ xây dựng nhanh vẫn ghi nhận tỷ lệ bán tốt, cho thấy nhu cầu đối với các dự án này khá ổn định và ít bị ảnh hưởng bởi các cú sốc thị trường so với mặt bằng chung. Phân khúc Trung Cấp dẫn đầu lượng căn hộ tiêu thụ, chiếm 83% thị phần, chủ yếu từ khu vực ngoài trung tâm như Quận Gia Lâm và Long Biên. Nhu cầu mua để ở ổn định, lượng giao dịch tốt ghi nhận tại các dự án sắp hoàn thiện hoặc chuẩn bị bàn giao.

Nguồn cung mới hạn chế

Lượng mở bán chính thức đạt 4.600 căn, đến từ 12 dự án trong Q1.20, tương đương 65% nguồn cung quý trước, mức thấp nhất kể từ khi thị trường hồi phục vào năm 2015. Quy trình phê duyệt pháp lý kéo dài cùng việc chủ đầu tư trì hoãn thời gian mở bán do việc hạn chế tụ tập đông người nhằm phòng chống dịch bệnh mới ban hành khiến nguồn cung mới hạn chế. Thị trường ghi nhận duy nhất một dự án mới thuộc phân khúc Cao cấp tại Quận Nam Từ Liêm với quy mô 740 căn. Đáng chú ý, khoảng 50% lượng hàng mở bán tại dự án này - đã được khách hàng đặt cọc giữ chỗ từ sau sự kiện tiền mở bán, được coi là khá lạc quan trong mùa dịch, nhờ kết nối giao thông thuận tiện, tiến độ xây dựng nhanh và được hưởng lợi từ các hạng mục thương mại khác trong tổ hợp.

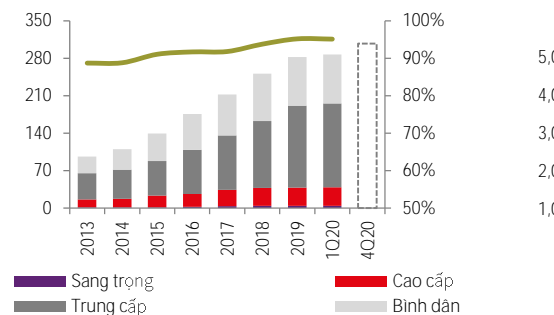
Giá bán ổn định, không biến động lớn

Giá bán sơ cấp vẫn duy trì ổn định, chỉ giảm nhẹ 1,4% theo quý, nhưng vẫn tăng 4,0% theo năm, cho thấy tác động của dịch bệnh lên giá bán vẫn chưa rõ rệt. Mức giảm trong quý ghi nhận chịu ảnh hưởng phần lớn từ các chính sách giảm giá gián tiếp ngắn hạn của chủ đầu tư như chiết khấu tiền mặt từ 3 – 5% đối với khách hàng thanh toán theo tiến độ và tặng gói nội thất giá trị cao có thể quy đổi ra tiền mặt và trừ trực tiếp vào giá trị căn hộ.

Triển vọng thị trường

Khoảng 20.000-30.000 căn hộ dự kiến sẽ mở bán chính thức trong năm 2020, chủ yếu tập trung ở Quận Hoàng Mai và Hà Đông. Cần lưu ý rằng nguồn cung này sẽ có nhiều biến động phụ thuộc vào diễn biến của dịch bệnh trong thời gian tới. Phân khúc Trung cấp sẽ tiếp tục dẫn dắt thị trường với các sản phẩm mới từ các dự án Khu đô thị.

Biểu đồ 19: Tổng nguồn cung chào bán^[2]
(*000 căn)



Đơn vị: Tổng cung chào bán tương lai

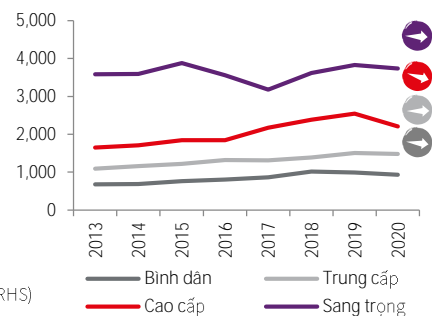
[1] Giá không bao gồm VAT và phí bảo trì

[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

Biểu đồ 20: Giá bán căn hộ trung bình
(USD/m²)



Miền Bắc^[1]

Thị trường Khu công nghiệp

Giá thuê

USD 99

trên m²/chu kỳ thuê



Tăng giá theo năm

6,5%



Giai đoạn trong chu kỳ giá

Tăng nhanh



Lượng yêu cầu thuê vẫn tốt nhưng quá trình giao dịch đình trệ vì Covid-19

Trong Q1.20, nhu cầu thuê đất vẫn ở mức cao nhờ vào nền tảng phát triển công nghiệp tốt của Việt Nam được đề cập từ những quý trước. Tuy nhiên, từ tháng 2/20 khi dịch COVID-19 bắt đầu bùng phát, việc hạn chế di chuyển giữa các khu vực đã khiến các giao dịch bị đình trệ do các nhà đầu tư, đặc biệt là nhà đầu tư nước ngoài, không thể trực tiếp thực địa và làm việc với chủ đầu tư KCN. Các giao dịch thành công trong quý chủ yếu là đã được thực hiện trước dịch. Tỷ lệ lấp đầy toàn khu vực tăng ở mức tương đối, khoảng 200 đpt so với Q4.19 và đạt 72% tính đến cuối Q1.20.

Quỹ đất vẫn đủ để đáp ứng nhu cầu thuê

Không có KCN mới nào được đưa vào hoạt động thị trường trong quý vừa qua. Bắc Ninh và Hải Phòng với nguồn cung lớn vẫn đóng vai trò là hai thị trường công nghiệp dẫn đầu miền Bắc. Nhờ vào nền tảng phát triển công nghiệp mạnh, xu hướng các KCN mới cùng các giai đoạn mở rộng cũng sẽ tập trung phát triển chủ yếu tại hai tỉnh thành này.

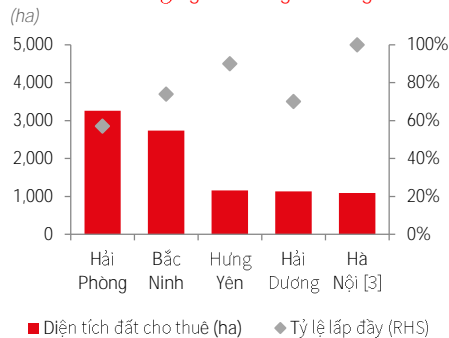
Giá đất vẫn tăng giữa mùa dịch

Việt Nam vẫn là một điểm đến đầy hứa hẹn từ khi làn sóng dịch chuyển nhà máy khỏi Trung Quốc bắt đầu. Dù dịch Covid-19 đang gây ra những khó khăn nhất định đối với các quyết định cũng như hoạt động di dời, chủ đầu tư vẫn tự tin tăng giá đất trong quý khảo sát do đây là xu hướng đầu tư trong dài hạn. Với nền tảng cơ sở hạ tầng phát triển khá tốt và giáp với Trung Quốc, miền Bắc thu hút phần lớn các nhà sản xuất lớn muốn đa dạng hóa danh mục sản xuất bên cạnh cơ sở tại Trung Quốc. Do đó, giá đất trung bình trong Q1.20 đạt 99 USD/m²/chu kỳ thuê, tăng 6,5% so với cùng kỳ năm trước. Nhà xưởng xây sẵn – lựa chọn yêu thích của các doanh nghiệp vừa và nhỏ - vẫn giữ ở mức giá thuê ổn định dao động từ 4,0-5,0 USD/m²/tháng, và đều đã được lấp đầy.

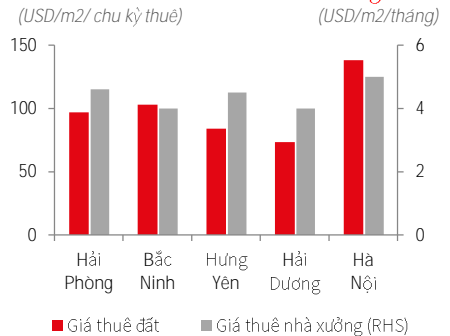
Triển vọng thị trường

Dưới tác động của Covid-19, việc tạm hoãn các thỏa thuận thuê đất và các nhu cầu mới sẽ có khả năng ngày càng rõ nét hơn nếu tình hình không sớm cải thiện. Tuy nhiên, thị trường sẽ phục hồi và phát triển nhanh sau khi dịch được kiểm soát. Việc đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu do tác động của dịch bệnh đã khiến các doanh nghiệp nhận ra sự cấp bách của việc đa dạng hóa danh mục sản xuất, khi họ đã quá phụ thuộc vào một quốc gia. Covid-19 có thể là chất xúc tác mới thúc đẩy quá trình dịch chuyển sản xuất - vốn đã được đẩy nhanh vì căng thẳng thương mại vào năm ngoái – diễn ra nhanh hơn. Trong bối cảnh này, khu vực ĐNA nói chung và Việt Nam nói riêng sẽ càng khẳng định vị thế là điểm đến tiềm năng cho các doanh nghiệp trong tương lai.

Biểu đồ 21: Tổng nguồn cung và Công suất thuê



Biểu đồ 22: Giá thuê đất và nhà xưởng^[2]



Chú thích:

[1] Thị trường Khu công nghiệp Bắc bộ trong báo cáo này được hiểu bao gồm các tỉnh Hà Nội, Hải Phòng, Bắc Ninh, Hưng Yên và Hải Dương.

[2] Giá thuê trung bình không bao gồm phí duy tu hạ tầng, phí dịch vụ và thuế VAT.

[3] Tổng nguồn cung của Hà Nội không bao gồm Khu công nghệ cao Hòa Lạc do tính chất đặc thù của khu công nghệ.

Nguồn: BP, Nghiên cứu JLL

Thuật ngữ chung

Sự thay đổi mắt xích (chain-link)

Mức thay đổi giá/giá thuê đã loại trừ yếu tố nguồn cung mới tăng/giảm trong quý. Là sự thay đổi theo quý không bao gồm các dự án mới gia nhập vào thị trường nhằm phản ánh xu hướng giá thuê hoặc giá bán của các bất động sản đang có mặt trên thị trường trong vòng hai quý liên tiếp. Thuật ngữ này khác với thuật ngữ tiêu chuẩn sử dụng khi nói về chuỗi thay đổi, thể hiện mức trung bình có trọng số của toàn bộ các tòa nhà trên thị trường bất động sản tại một thời điểm cụ thể.

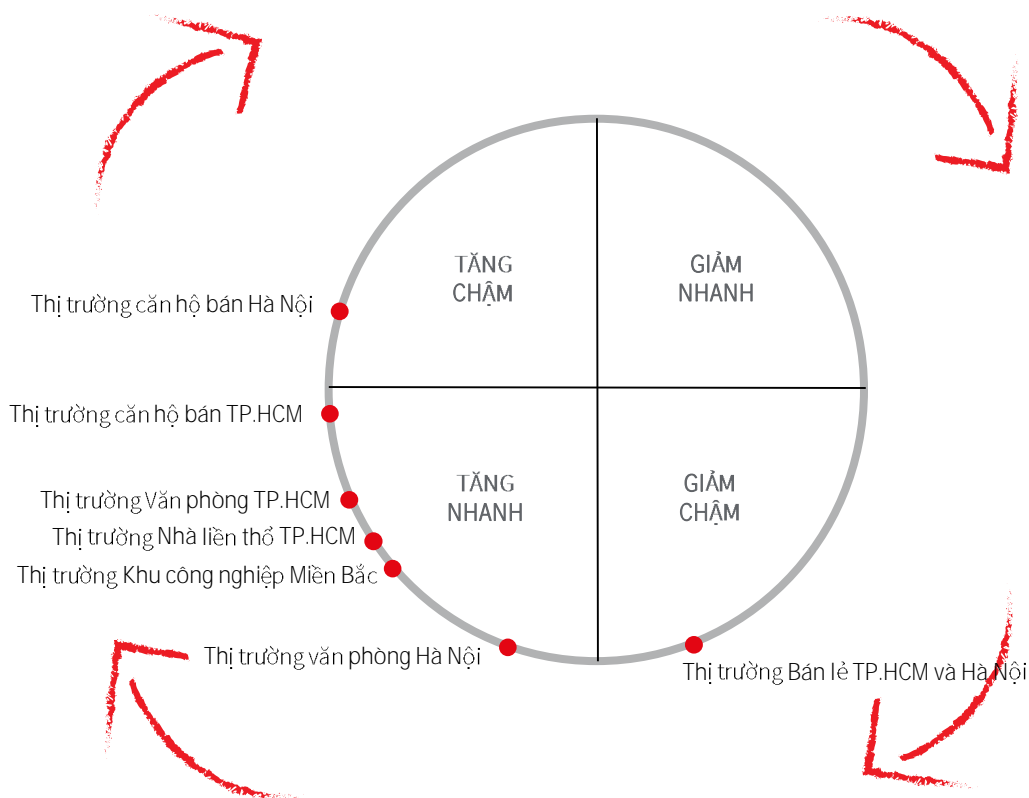
Sự thay đổi có mắt xích được sử dụng để thể hiện chính xác mức tăng trưởng cho thuê đạt được của một tài sản cố định được mua và sở hữu trong giai đoạn đó.

Biểu đồ Chu kỳ thị trường Bất động sản

JLL sử dụng biểu đồ dạng đồng hồ để JLL thể hiện các giai đoạn phát triển của thị trường bất động sản trong một chu kỳ giá/giá thuê tại mỗi quý khảo sát. Mỗi phân khúc/thị trường có thể dịch chuyển trên Biểu đồ chu kỳ với tốc độ và chiều hướng khác nhau.

Đây là dạng biểu đồ được dùng để so sánh và định vị một cách tương đối các giai đoạn phát triển của thị trường trong chu kỳ giá/giá thuê. Vị trí của các phân khúc/thị trường không nhất thiết phản ánh triển vọng đầu tư của phân khúc/thị trường đó mà thể hiện xu hướng dịch chuyển giá/giá thuê hiện tại cũng như xu hướng dự kiến trong quý tiếp theo.

Biểu đồ 23: Chu kỳ tăng trưởng thị trường Bất động sản Việt Nam, Q1.20



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 nơi chung. Chủ đầu tư sẽ đầu tư hạ tầng cần thiết cho khu đất dự án, thiết kế tổng thể và thiết 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 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 mở 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.

Lượng hàng tồn kho

Lượng nguồn cung (theo số căn hộ) ước tính đã chưa bán được/chưa được tiêu thụ trong một giai đoạn

Tỷ lệ bán lũy kế

Tỷ lệ phần trăm giữa tổng lượng tiêu thụ lũy kế trên tổng lượng mở bán lũy kế tính đến một thời điểm cụ thể.

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 án mới 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. Ví dụ, 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 liên thuộc 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, được hiểu là tổng diện tích đất dùng để cho thuê tại thời điểm nghiên cứu.

Tổng diện tích đất cho thuê

Tổng diện tích đất có thể cho thuê dựa trên bản đồ quy hoạch của toàn bộ khu công nghiệp, bất kể tình trạng phát triển của số diện tích đất này. Tại một thời điểm, tổng diện tích đất cho thuê có thể bao gồm ba loại hình sau:

- Đất đã phát triển hạ tầng: Diện tích đất cho thuê đã được chủ đầu tư giải phóng mặt bằng và hoàn thiện hạ tầng nội khu (bao gồm đường nội bộ, đường điện,...) sẵn sàng cho thuê tại thời điểm nghiên cứu.
- Đất chưa phát triển hạ tầng: Diện tích đất cho thuê đã được chủ đầu tư giải phóng mặt bằng nhưng chưa phát triển hạ tầng. Đất chưa phát triển hạ tầng vẫn có thể được chủ đầu tư chào thuê nhưng khách thuê thường sẽ phải đợi đến khi hạ tầng nội khu quanh khu đất được hoàn thiện (thường kéo dài 3-6 tháng)
- Đất chưa giải phóng: Diện tích đất cho thuê vẫn chưa được chủ đầu tư giải phóng mặt bằng.

Thông lệ thị trường: Chủ đầu tư thường không phát triển toàn bộ khu công nghiệp một lần mà phát triển theo giai đoạn tùy theo nhu cầu dự kiến trên thị trường.

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.

JLL Vietnam offices

Ho Chi Minh City
26/F, Saigon Trade Center
37 Ton Duc Thang Street,
District 1, Ho Chi Minh City
Tel +84 8 3911 9399

Hanoi City
Unit 902, 9/F, Sun Red River Building
23 Phan Chu Trinh Street,
Hoan Kiem District, Hanoi
Tel +84 4 3944 0133

vn.enquiries@ap.jll.com

jllvietnam.com

About JLL

JLL (NYSE: JLL) is a leading professional services firm that specializes in real estate and investment management. JLL shapes the future of real estate for a better world by using the most advanced technology to create rewarding opportunities, amazing spaces and sustainable real estate solutions for our clients, our people and our communities. JLL is a Fortune 500 company with annual revenue of \$18.0 billion, operations in over 80 countries and a global workforce of more than 93,000 as of December 31, 2019. JLL is the brand name, and a registered trademark, of Jones Lang LaSalle Incorporated. For further information, visit jll.com.

© Copyright 2020 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 authorised only to the extent necessary for its evaluation. It is not to be shown to any third party without the prior written authorisation of JLL. All information contained herein is from sources deemed reliable; however, no representation or warranty is made as to the accuracy thereof.