

Nhu cầu mua nhà trở nên thận trọng hơn trong môi trường lãi suất cao hơn. Bất động sản công nghiệp được hưởng lợi từ làn sóng đầu tư AI toàn cầu

▲ +8,18%
VIỆT NAM GDP

▲ +8,55%
TP.HCM GRDP

▲ +8,22%
HÀ NỘI GRDP

▲ +35,17%
VN-INDEX

Chú thích: Mũi tên chỉ sự thay đổi theo năm.

CÁC CHỦ ĐỀ CHÍNH

- **Văn phòng:** Giá thuê giảm, tỷ lệ trống tăng khi làn sóng nguồn cung Tây Hồ Tây bắt đầu.
- **Bán lẻ:** Nguồn cung bán lẻ mới duy trì đà tăng trưởng của thị trường.
- **Nhà ở:** Sang Quý 2/2026, sức hấp thụ của thị trường căn hộ Hà Nội cho thấy dấu hiệu chững lại. Tổng số căn bán được trong Quý 2/2026 đạt hơn 5.800 căn và chỉ bằng 68% tổng nguồn cung mở bán mới. Đây là tỷ lệ tương đương với Quý 1 trước đó và thấp hơn đáng kể so với giai đoạn 2024–2025, khi tỷ lệ này thường xuyên vượt 90%, thậm chí vượt tổng số căn mở bán mới trong kỳ. Mặt khác, đây là lần đầu tiên thị trường thứ cấp ghi nhận mức điều chỉnh giảm giá kể từ giai đoạn cuối năm 2022. Nhìn về nửa cuối năm 2026, nguồn cung mới dự kiến tiếp tục duy trì mở bán mạnh mẽ. Dù vậy, diễn biến của giá bán và thanh khoản trong những quý tiếp theo sẽ phụ thuộc nhiều vào diễn biến lãi suất và sự hồi phục niềm tin của người mua nhà.
- **BDS Công nghiệp Miền Bắc:** Đối với phân khúc đất công nghiệp, tổng diện tích hấp thụ tại các tỉnh, thành phố cấp 1 đạt hơn 217 ha trong Q2/2026 tại các KCN ở miền Bắc, mức cao nhất kể từ Q1/2024, cho thấy xu hướng phục hồi rõ nét.

TỔNG QUAN KINH TẾ

- Tăng trưởng GDP trong 6T/2026 tăng 8,18% so với cùng kỳ năm trước, đây là mức tăng cao nhất của 6 tháng đầu năm từng được ghi nhận trong giai đoạn 2011–2026 (ngoại trừ giai đoạn hậu Covid năm 2022).
- Tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam (bao gồm vốn đăng ký mới, điều chỉnh và góp vốn, mua cổ phần) đạt 34,65 tỷ USD trong 6T/2026, tăng 61% so với cùng kỳ.
- Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong 6T/2026 đạt 266,52 tỷ USD, tăng 21% so với cùng kỳ. Trong khi đó, tổng kim ngạch nhập khẩu đạt khoảng 283,17 tỷ USD, dẫn đến nhập siêu 16.65 tỷ USD trong kỳ.
- CPI tăng 4,38% so với cùng kỳ năm trước, chủ yếu do tăng giá nhiên liệu và hàng nhập khẩu.
- Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng của Việt Nam trong 6T/2026 đạt 3.889,5 nghìn tỷ đồng, tăng 12,9% so với cùng kỳ năm trước.
- Trong 6T/2026, tổng lượng khách quốc tế đến Việt Nam đạt khoảng 12,3 triệu lượt, tăng 14,9% so với cùng kỳ năm trước. Đây là mức cao nhất từng ghi nhận của ngành du lịch Việt Nam, phản ánh sự phục hồi mạnh mẽ và sức hút ngày càng tăng của Việt Nam như một điểm đến du lịch toàn cầu.

Văn Phòng

Giá thuê giảm, tỷ lệ trống tăng khi làn sóng nguồn cung Tây Hồ Tây bắt đầu

Trong Quý 2/2026, thị trường văn phòng Hà Nội ghi nhận một cột mốc đáng chú ý khi hai dự án Hạng A mới – Oriental Square và IFC Hanoi – chính thức đi vào hoạt động, đánh dấu sự hình thành nguồn cung văn phòng tại khu vực Tây Hồ Tây (Starlake). Hai dự án này đóng góp hơn 73.000 m² diện tích NLA, nâng tổng nguồn cung văn phòng toàn thành phố lên 1,96 triệu m² NLA. Diện tích hấp thụ trong nửa đầu năm 2026 đạt hơn 37.000 m², cho thấy nhu cầu thuê văn phòng tại Hà Nội vẫn duy trì ổn định.

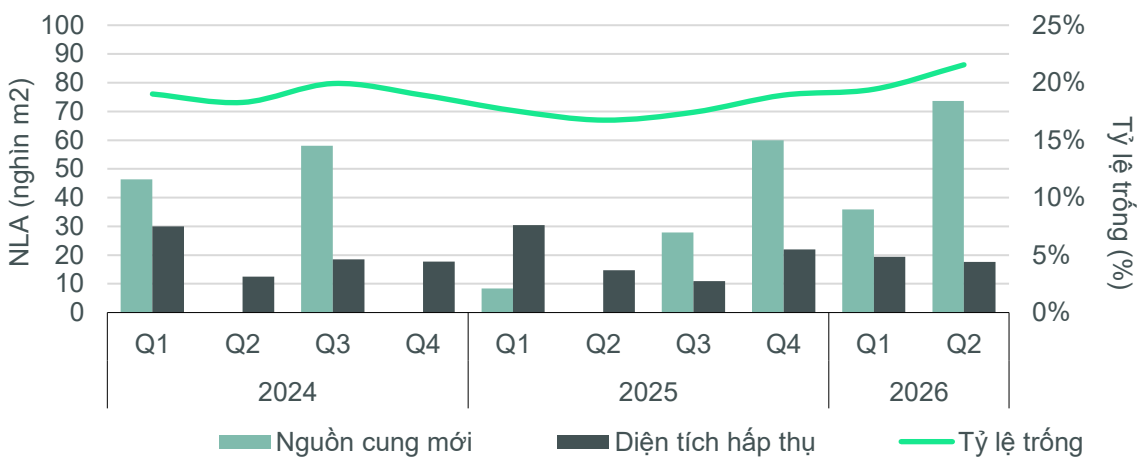
Về giá thuê, giá chào thuê trung bình của các dự án Hạng A giảm, đạt 29,5 USD/m²/tháng, giảm 1,2% theo quý và 1,6% theo năm. Xu hướng này chủ yếu do chiến lược giá thuê cạnh tranh mà hai dự án mới áp dụng nhằm đẩy nhanh tốc độ lấp đầy trong giai đoạn đầu vận hành. Đối với Hạng B, giá thuê trung bình ở mức 14,8 USD/m²/tháng, không đổi theo quý và giảm 0,7% theo năm.

Việc gia nhập của nguồn cung Hạng A mới đã đẩy tỷ lệ trống trung bình của phân khúc này tăng đáng kể, thêm 6,9 đpt theo quý và 8,4 đpt theo năm, đạt 28,3%. Ngược lại, tỷ lệ trống của Hạng B cải thiện nhẹ theo quý, giảm 0,9 đpt, dù vẫn tăng 2,5 đpt theo năm, đạt 17,5%.

Trong nửa đầu năm 2026, thị trường ghi nhận một số tín hiệu tích cực khi các giao dịch mở rộng chiếm 39% tổng số giao dịch lớn, dẫn đầu bởi các ngành Công nghệ thông tin và Ngân hàng, Tài chính & Bảo hiểm. Tuy nhiên, tâm lý thận trọng trước bối cảnh bất ổn toàn cầu khiến nhiều khách thuê kéo dài thời gian ra quyết định so với các giai đoạn trước.

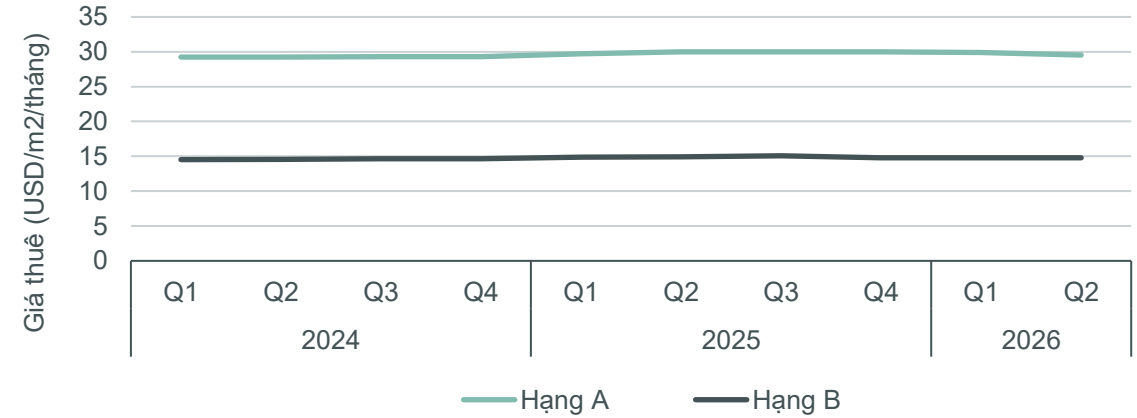
Từ nửa cuối năm 2026 đến năm 2028, thị trường dự kiến sẽ đón nhận thêm khoảng 207.000 m² NLA nguồn cung văn phòng Hạng A, tập trung chủ yếu tại khu vực Tây Hồ Tây. Làn sóng nguồn cung mới này được dự báo sẽ tạo áp lực lên tỷ lệ trống chung của toàn thị trường, buộc các chủ đầu tư phải cạnh tranh toàn diện hơn — không chỉ về giá mà còn về chất lượng công trình. Các tiêu chí như chứng chỉ công trình xanh, hệ thống tòa nhà thông minh và các tiện ích đi kèm đang ngày càng trở thành yếu tố quyết định trong quyết định thuê và gia hạn hợp đồng của khách thuê. Các chủ đầu tư chủ động nâng cấp những yếu tố này sẽ nắm giữ lợi thế cạnh tranh rõ rệt trong việc thu hút và giữ chân khách thuê chất lượng.

HÌNH 1: Hoạt động thị trường, Văn phòng, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026

HÌNH 2: Giá chào thuê, văn phòng, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026
Giá chào thuê chưa bao gồm phí dịch vụ và VAT

Bán Lẻ

Nguồn cung bán lẻ mới duy trì đà tăng trưởng của thị trường

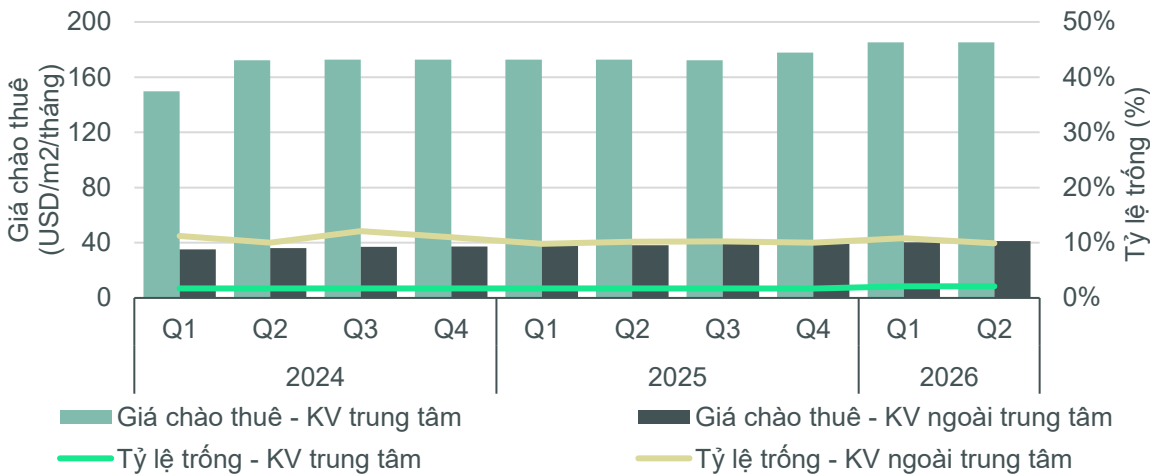
Trong 6 tháng đầu năm 2026, thị trường bán lẻ Hà Nội đón nhận gần 51.000 m2 NLA nguồn cung mới từ các dự án tiêu biểu như TTTM Hanoi Centre và ROX Tower Goldmark City, nâng tổng nguồn cung toàn thị trường lên khoảng 1,25 triệu m2 NLA. Tổng diện tích hấp thụ trong kỳ đạt hơn 48.000 m2, cho thấy nhu cầu tích cực đối với các dự án mới. Tỷ lệ trống trung bình toàn thị trường ở mức 9,5%, giảm nhẹ 0,9 đpt theo quý và 0,3 đpt so với cùng kỳ năm 2025. Tỷ lệ trống tại khu vực trung tâm duy trì ở mức thấp 2,1%, trong khi tỷ lệ trống khu vực ngoài trung tâm giảm nhẹ xuống còn 9,9%.

Về diễn biến giá thuê, khu vực trung tâm ghi nhận mức giá chào thuê trung bình tại tầng trệt và tầng một đạt 185,2 USD/m²/tháng, tăng 7,2% so với cùng kỳ năm trước. Trong khi đó, thị trường ngoài trung tâm cũng duy trì đà tăng trưởng khả quan với giá thuê trung bình đạt 41,1 USD/m²/tháng, tăng 2,2% theo quý và 7,9% theo năm. Tại khu vực Đống Đa - Ba Đình, giá thuê ghi nhận ở mức 68,5 USD/m²/tháng, tăng nhẹ 2,7% theo năm. Cùng lúc đó, khu vực phía Tây đạt 35,8 USD/m²/tháng, tăng 3,2% theo năm và tiếp tục duy trì nhịp độ phát triển ổn định. Đà tăng trưởng này cho thấy khu vực CBD vẫn duy trì được sức hút mạnh mẽ do nguồn cung khan hiếm, song hành cùng xu hướng dịch chuyển và hình thành của các cụm bán lẻ mới ngoài vùng lõi.

Trong giai đoạn 2026 – 2028 thị trường dự kiến sẽ đón thêm khoảng hơn 150.000 m2 nguồn cung bán lẻ mới, chủ yếu tập trung tại khu vực phía Tây. Một số dự án tiêu biểu bao gồm Westlake Square Hanoi (53.000 m2 GFA) và Thiso Mall (52.000 m2 GFA) đều nằm ở khu vực Tây Hồ Tây. Giá thuê mặt bằng TTTM tại Hà Nội được dự báo duy trì đà tăng trưởng ổn định trong bối cảnh triển vọng kinh tế tương đối khả quan. Tuy nhiên, một số yếu tố vĩ mô như lạm phát, tỷ giá vẫn có thể ảnh hưởng đến sức mua và chi phí vận hành của các nhà bán lẻ.

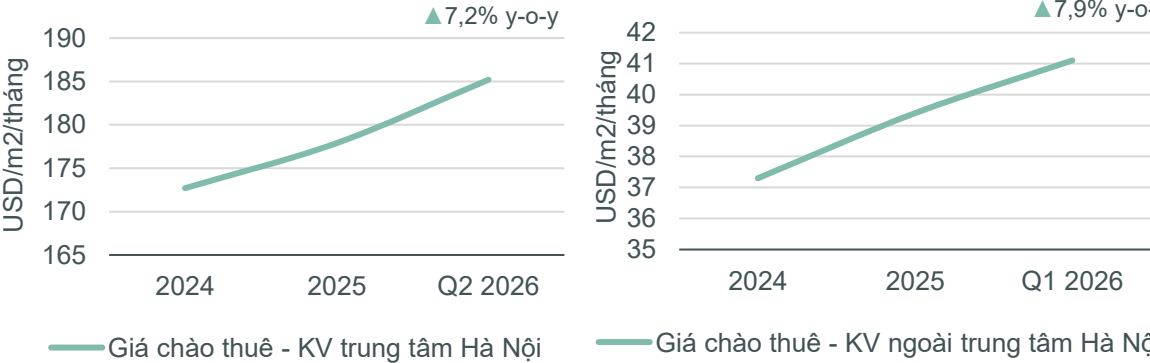
Về xu hướng khách thuê, các ngành hàng F&B, Thời trang và Giải trí tiếp tục giữ vai trò chủ đạo nhờ khả năng đáp ứng tốt thị hiếu của tệp khách hàng trẻ. Bên cạnh đó, thị trường bất động sản bán lẻ cũng ghi nhận sự chuyển dịch từ mô hình cho thuê diện tích đơn thuần sang kiến tạo các điểm đến trải nghiệm bền vững. Các chủ đầu tư hiện nay có xu hướng ưu tiên tối ưu hóa cơ cấu khách thuê (tenant-mix) thông qua việc gia tăng tỷ trọng các nhóm ngành dịch vụ và giải trí, việc tích hợp các không gian tương tác và nghệ thuật cũng được chú trọng nhằm nâng cao trải nghiệm, từ đó thúc đẩy tần suất quay lại của khách hàng.

HÌNH 3: Kết quả hoạt động, Bán lẻ, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026. Giá chào thuê tăng một, chưa bao gồm thuế và phí dịch vụ.

HÌNH 4: Giá chào thuê, Bán lẻ, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026. Giá chào thuê tăng một, chưa bao gồm thuế và phí dịch vụ.

Căn Hộ Bán

Giá bán thứ cấp điều chỉnh giảm trước diễn biến lãi suất duy trì ở mức cao

Nửa đầu năm 2026 ghi nhận tổng nguồn cung chung cư mở bán tại Hà Nội đạt 16.600 căn, là mức cao nhất trong sáu tháng đầu năm kể từ năm 2020. Đáng chú ý là sự chuyển dịch rõ nét trong cơ cấu sản phẩm. Đây là quý thứ hai liên tiếp thị trường không ghi nhận sản phẩm mới có giá bán dưới 60 triệu đồng/m² (chưa bao gồm VAT, phí bảo trì và trước chiết khấu).

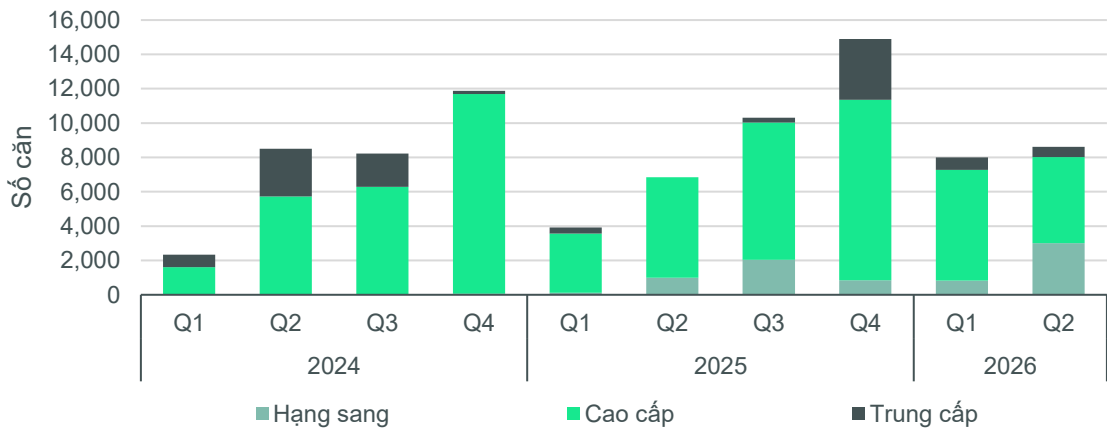
Sang Quý 2/2026, sức hấp thụ của thị trường căn hộ Hà Nội cho thấy dấu hiệu chững lại. Tổng số căn bán được trong Quý 2/2026 đạt hơn 5.800 căn và chỉ bằng 68% tổng nguồn cung mở bán mới. Đây là tỷ lệ tương đương với Quý 1 trước đó và thấp hơn đáng kể so với giai đoạn 2024–2025, khi tỷ lệ này thường xuyên vượt 90%, thậm chí vượt tổng số căn mở bán mới trong kỳ. Áp lực lãi suất cho vay ở mức cao tiếp tục là yếu tố lớn chi phối hành vi người mua: thay vì ra quyết định nhanh trong môi trường lãi suất thấp như trước, người mua nay có xu hướng cân nhắc kỹ lưỡng hơn về dòng tiền và thời điểm vào thị trường, đặc biệt với các sản phẩm yêu cầu đòn bẩy tài chính lớn.

Giá bán căn hộ Hà Nội trong Quý 2 ghi nhận diễn biến khác biệt giữa thị trường sơ cấp và thứ cấp. Tại thị trường sơ cấp, giá bán trung bình toàn thị trường căn hộ Hà Nội đạt xấp xỉ 95 triệu đồng/m² (chưa bao gồm VAT, phí bảo trì và trước chiết khấu), cao hơn 12% so với quý trước và 21% so với cùng kỳ năm ngoái. So với Quý 1, một tỷ trọng đáng kể nguồn cung trong Quý 2 nằm tại khu vực nội đô, kéo theo mặt bằng giá bán sơ cấp đạt mức cao trong quý này.

Tại thị trường thứ cấp, giá bán thứ cấp trung bình căn hộ tại Hà Nội đạt 60 triệu đồng/m² tại thời điểm cuối Quý 2/2026, ghi nhận mức giảm gần 3% so với quý trước. Đây là lần đầu tiên thị trường thứ cấp ghi nhận mức điều chỉnh giảm kể từ giai đoạn cuối năm 2022. Tốc độ tăng trưởng theo năm cũng thu hẹp đáng kể, đạt 13%, gần bằng một nửa mức đỉnh 24–26% trong giai đoạn 2024–2025. Sau giai đoạn tăng trưởng nóng, thị trường căn hộ Hà Nội bắt đầu có sự điều chỉnh trước diễn biến lãi suất ở mức cao và nguồn cung sơ cấp dồi dào.

Nhìn về nửa cuối năm 2026, nguồn cung mới dự kiến tiếp tục duy trì mở bán mạnh mẽ. Tổng nguồn cung cả năm 2026 có thể đạt gần 39.000 căn, vượt mức đỉnh năm 2019 là hơn 37.000 căn. Quy mô mở bán căn hộ nói trên tại Hà Nội dự kiến đặt ra những yêu cầu khắt khe hơn với các chủ đầu tư về chiến lược định giá, phân khúc và chính sách hỗ trợ tài chính, trong bối cảnh cạnh tranh gia tăng và người mua nhà có xu hướng cân nhắc kỹ lưỡng hơn trước khi ra quyết định. Trong khi đó, diễn biến của giá bán và thanh khoản trong những quý tiếp theo sẽ phụ thuộc nhiều vào diễn biến lãi suất và sự hồi phục niềm tin của người mua nhà.

HÌNH 5: Nguồn cung mới, Căn hộ bán, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026

HÌNH 6: Giá sơ cấp bình quân, Căn hộ bán, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026. Giá bán trước thuế, KPBT và chiết khấu

Nhà Phố & Biệt Thự

Nguồn cung mới tập trung ở các đại đô thị vùng ven

Tổng nguồn cung BĐS gắn liền với đất mở bán mới tại Hà Nội trong sáu tháng đầu năm 2026 đạt gần 2.100 căn, thấp hơn 17% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, riêng Quý 2/2026, thị trường ghi nhận hơn 1.110 căn thấp tầng mở bán.

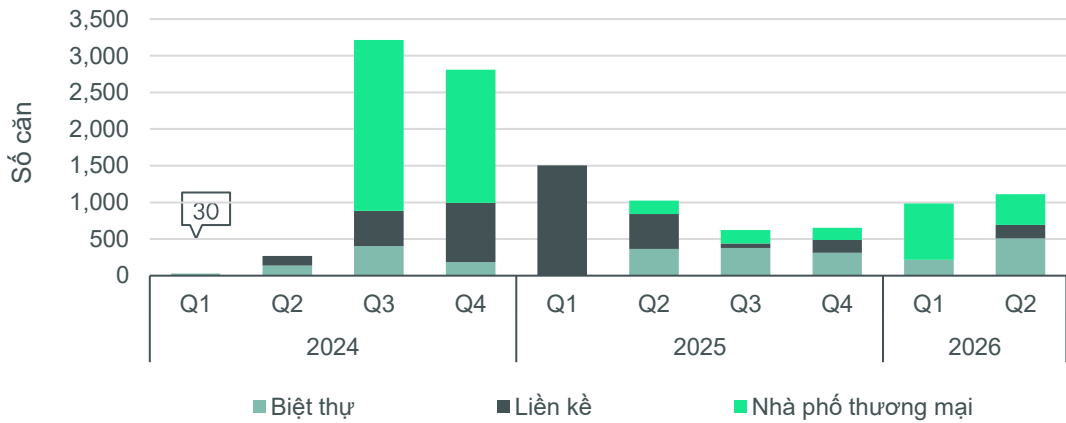
Điểm nổi bật trong cơ cấu nguồn cung quý này đó là gần 80% số căn mở bán đến từ các đại đô thị tại Văn Giang, Hưng Yên. Điều này phần nào cho thấy động lực phát triển của phân khúc thấp tầng Hà Nội đang gắn bó chặt chẽ với quỹ đạo mở rộng của các khu đô thị quy mô lớn tại vùng giáp ranh Hà Nội. Phần còn lại của nguồn cung phân bổ tại các khu vực nội đô và cận trung tâm, chủ yếu phát triển loại hình sản phẩm shophouse.

Thanh khoản thị trường BĐS gắn liền với đất tại Hà Nội trong Quý 2 cũng ghi nhận sự chững lại. Tổng số căn bán được đạt hơn 660 căn, giảm 30% so với quý trước và 74% so với cùng kỳ năm ngoái. Áp lực lãi suất đang phân hóa hành vi của người mua, trong đó một bộ phận lựa chọn chờ đợi với kỳ vọng mặt bằng lãi suất vay mua nhà sẽ điều chỉnh về ngưỡng an toàn, tương thích hơn với biên độ tài chính thực tế của gia đình.

Về diễn biến giá bán, tại thị trường sơ cấp, giá bán trung bình BĐS gắn liền với đất tại Hà Nội trong Quý 2/2026 đạt 209 triệu đồng/m² đất (chưa bao gồm VAT, phí bảo trì và trước chiết khấu), thấp hơn 9% so với quý trước và gần 9% so với cùng kỳ năm ngoái. Sự điều chỉnh này chủ yếu phản ánh cơ cấu nguồn cung trong quý, khi phần lớn sản phẩm mới mở bán đến từ các đại đô thị tại Văn Giang (Hưng Yên). Tại thị trường thứ cấp, giá bán biệt thự, liền kề trung bình tại thời điểm cuối Quý 2/2026 của Hà Nội đạt khoảng 195 triệu đồng/m² đất, giảm 3% theo quý và chỉ tăng nhẹ 2% theo năm. Trước bối cảnh lãi suất duy trì ở mức cao kể từ đầu năm, nhiều chủ nhà có xu hướng tạm dừng rao bán hoặc điều chỉnh lại kỳ vọng lợi nhuận.

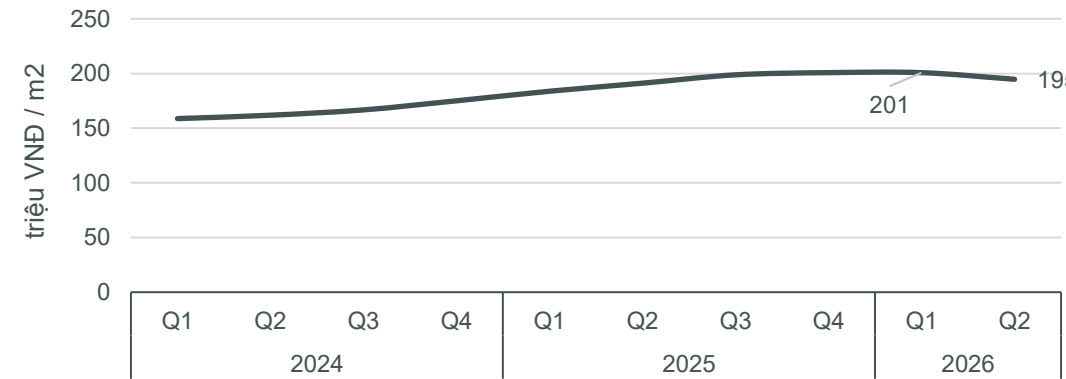
Về triển vọng, thị trường BĐS gắn liền với đất Hà Nội năm 2026 dự kiến đón nhận khoảng 6.000 căn mở bán mới, với kỳ vọng nguồn cung tiếp tục tăng trưởng mạnh trong những năm tiếp theo nhờ tiến độ triển khai của các đại đô thị đang trong giai đoạn phát triển. Sự kết hợp giữa nguồn cung thấp tầng quy mô lớn, chất lượng ngày càng nâng cao và hạ tầng giao thông kết nối đang được đẩy nhanh đầu tư là các yếu tố có thể tiếp tục hỗ trợ mặt bằng giá sơ cấp, đặc biệt tại các khu vực ngoại thành và vùng giáp ranh, nơi hạ tầng đang rút ngắn đáng kể khoảng cách tiếp cận tới trung tâm thành phố.

HÌNH 7: Số căn mở bán mới và Số căn bán được, Nhà ở gắn liền với đất, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026

HÌNH 8: Giá bán thứ cấp trung bình, Nhà ở gắn liền với đất, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026. Giá bán bao gồm chi phí xây dựng, chưa bao gồm thuế, KPBT và chiết khấu

BĐS Công Nghiệp Miền Bắc

Làn sóng AI thúc đẩy các diễn biến tích cực trên thị trường BĐS Công Nghiệp

Đối với thị trường kho xưởng xây sẵn, trong 6 tháng đầu năm 2026, nhiều dự án quy mô lớn tiếp tục được đưa ra thị trường tại khu vực phía Bắc, tập trung chủ yếu ở Bắc Ninh và Hưng Yên. Tổng nguồn cung mới đạt khoảng 0,43 triệu m², trong đó hơn 3/4 đến từ các dự án nhà xưởng xây sẵn.

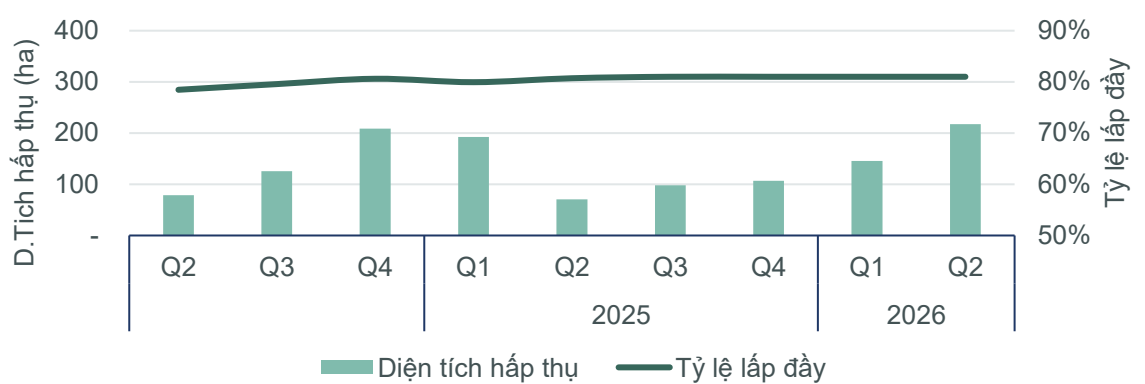
Với việc nguồn cung mới tiếp tục ra mắt, tỷ lệ lấp đầy trung bình các dự án nhà xưởng xây sẵn Q2/2026 tại TT cấp 1 miền Bắc đạt 82,7%, giảm 3,6 đpt so với quý trước và 4,2 đpt so với cùng kỳ năm trước. Trong khi đó, thị trường nhà kho xây sẵn có nửa đầu năm 2026 với nhiều chuyển biến tích cực khi nguồn cung mới ở ngưỡng vừa phải cùng với nhu cầu khả quan ở cả nhóm công ty Logistics lẫn các đơn vị sản xuất. Tỷ lệ lấp đầy trung bình trong Q2/2026 của thị trường nhà kho xây sẵn đạt 85,3%, cao hơn 5,1 đpt so với quý trước và 1,1 đpt so với cùng kỳ năm trước. Về mặt bằng giá thuê, giá thuê kho, xưởng xây sẵn tại TT cấp 1 trung bình lần lượt đạt ngưỡng 4,9 và 5,1 USD/m²/tháng (chưa bao gồm VAT), tăng 5,4% theo năm đối với kho xây sẵn và 3,0% theo năm đối với xưởng xây sẵn.

Đối với phân khúc đất công nghiệp, tổng diện tích hấp thụ tại các tỉnh, thành phố cấp 1 đạt hơn 217 ha tại các KCN ở miền Bắc, mức cao nhất kể từ Q1/2024, cho thấy xu hướng phục hồi rõ nét. Động lực chính đến từ hoạt động mở rộng của các nhà sản xuất lớn trong lĩnh vực điện tử bán dẫn, tập trung vào các sản phẩm có giá trị cao, đặc biệt trong bối cảnh làn sóng AI toàn cầu thúc đẩy nhu cầu mở rộng đầu tư của các tập đoàn lớn. Tại thị trường cấp 1 khu vực phía Bắc, giá thuê trung bình khu công nghiệp đạt khoảng 143 USD/m²/kỳ hạn còn lại (chưa bao gồm VAT), tăng 2,9% YoY. Trong khi đó, tỷ lệ lấp đầy đạt 81,3%, tăng 1,8 đpt theo quý và 0,6 đpt theo năm.

Trong 6 tháng cuối năm 2026 và giai đoạn tiếp theo, thị trường bất động sản công nghiệp Việt Nam dự kiến sẽ ghi nhận nhiều chuyển biến tích cực. Hạ tầng kết nối tiếp tục được cải thiện mạnh mẽ, trong khi các chính sách ưu đãi ngày càng hoàn thiện, cùng với sự phát triển của các khu thương mại tự do, sẽ góp phần duy trì sức hấp dẫn của Việt Nam đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

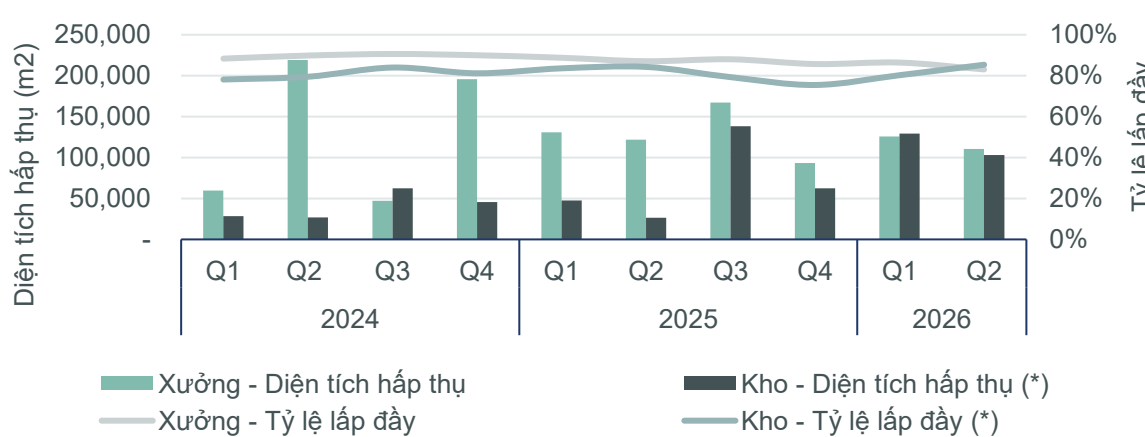
Ghi chú: Thị trường Cấp 1 bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, Hải Dương, Hưng Yên và Bắc Ninh (theo địa giới hành chính trước 1/7/2025).

HÌNH 9: Thị trường đất KCN, Diện tích hấp thụ và Tỷ lệ lấp đầy, Thị trường Cấp 1 Miền Bắc



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026.

HÌNH 10: Nhà kho (RBW) và nhà xưởng xây sẵn (RBF), Diện tích hấp thụ và Tỷ lệ lấp đầy, Thị trường Cấp 1 Miền Bắc



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q2/2026. (*) Không bao gồm kho dịch vụ

Thuật Ngữ

Hạng A, B (văn phòng): Mặc dù tại TP.HCM hiện không có một hệ thống phân loại chuẩn, phân hạng tổng quát được hiểu như sau:

Các tòa nhà hạng A: Các tòa nhà cao tầng, tọa lạc trong khu trung tâm, diện tích sàn không cột trên 1.000 m², độ cao trần 2,75 m, đơn vị quản lý chuyên nghiệp, thiết kế cơ điện hiện đại, có sảnh chờ thang máy và có hệ số hiệu dụng cao.

Các tòa nhà hạng B: Thông thường đạt 75% các tiện nghi của tòa nhà hạng A, cũng tọa lạc trong khu trung tâm hay rìa khu trung tâm, có ít nhất 7 tầng và diện tích sàn mỗi tầng từ 500 - 1.000 m².

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:

Diện Tích Thực Thuê Mới = phần diện tích mới được đưa vào sử dụng

+ diện tích còn trống của kỳ trước

- diện tích bị phá bỏ hoặc không còn được sử dụng

- diện tích trống của kỳ này

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 hoặc Giá Phòng Bình Quân được tính theo cơ sở sau:

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

Tiêu chí phân hạng căn hộ của CBRE áp dụng từ Quý 1/2024:

- Siêu sang: dự án với giá sơ cấp trung bình trên 12.000 USD/m²*
- Hạng sang: dự án với giá sơ cấp trung bình từ 5.000 USD/m² đến 12.000 USD/m²*
- Cao cấp: dự án với giá sơ cấp trung bình từ 2.500 đến 5.000 USD/m²*
- Trung cấp: dự án với giá sơ cấp trung bình từ 1.500 đến 2.500 USD/m²*
- Bình dân: dự án với giá sơ cấp trung bình dưới 1.500 USD/m²*

Diện tích thực sử dụng: Diện Tích Thực Sử Dụng của một mặt bằng thuê được tính từ tim của phần tường ngăn cách giữa các mặt bằng thuê. Diện Tích Thực Sử Dụng cũng bao gồm cả phần độ dày của phần tường ngăn cách mặt bằng thuê với các khu vực chung, buồng thang máy, giếng trời, thang bộ.





Miễn trừ trách nhiệm:

Báo cáo này được thực hiện bởi Nhóm Nghiên cứu Châu Á Thái Bình Dương của CBRE, thuộc Bộ phận Nghiên cứu của CBRE - một mạng lưới các nhà nghiên cứu ưu việt, cộng tác để cung cấp các nghiên cứu thị trường bất động sản và dự báo kinh tế lượng cho các nhà đầu tư và người sở hữu bất động sản trên toàn cầu. Tất cả các tài liệu được trình bày trong báo cáo này, trừ khi có chỉ định cụ thể khác, đều thuộc bản quyền và độc quyền của CBRE. Thông tin trong tài liệu này, bao gồm cả các dự báo, đã được thu thập từ các tài liệu và nguồn được cho là đáng tin cậy vào ngày xuất bản. Trong khi chúng tôi không nghi ngờ tính chính xác của nó, chúng tôi đã không xác minh nó và không đảm bảo, bảo hành hoặc đại diện về nó. Độc giả có trách nhiệm đánh giá độc lập mức độ liên quan, chính xác, đầy đủ và đơn vị tiền tệ của thông tin xuất bản này. Báo cáo này được trình bày cho mục đích thông tin chỉ dành riêng cho khách hàng và chuyên gia của CBRE, và không được sử dụng hoặc được coi như một lời đề nghị hoặc lời mời chào bán hoặc mua hoặc đăng ký chứng khoán hoặc các công cụ tài chính khác. Tất cả các quyền đối với tài liệu đều được bảo lưu và không một tài liệu nào, nội dung của nó, cũng như bất kỳ bản sao nào của nó, có thể bị thay đổi theo bất kỳ cách nào, được chuyển đến, sao chép hoặc phân phối cho bất kỳ bên nào khác mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của CBRE. Mọi sự xuất bản hoặc phân phối lại trái phép các báo cáo nghiên cứu của CBRE đều bị cấm. CBRE sẽ không chịu trách nhiệm về bất kỳ tổn thất, thiệt hại, chi phí hoặc chi phí phát sinh hoặc phát sinh bởi lý do của bất kỳ người nào sử dụng hoặc dựa vào thông tin trong ấn phẩm này.

Liên hệ

Dương Thùy Dung

Giám đốc Điều hành, BP. Nghiên cứu
CBRE Việt Nam
+84 28 6284 7668
dung.duong@cbre.com

Nguyễn Hoài An

Giám đốc cấp cao, Chi nhánh Hà Nội
CBRE Việt Nam
+84 24 3698 8028
an.nguyen@cbre.com

Phạm Ngọc Thiên Thanh

Giám đốc, BP. Nghiên cứu
CBRE Việt Nam
+84 28 6284 7668
thanh.pham@cbre.com