Tăng trưởng kinh tế tích cực và đầu tư hạ tầng mạnh mẽ củng cố triển vọng dài hạn, song lãi suất cao vẫn kìm hãm hoạt động của thị trường bất động sản

+9,01%	+9,06%	+8,85%	+6,43%
VIỆT NAM GDP	TP.HCM GRDP	HÀ NỘI GRDP	VN-INDEX

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

CÁC CHỦ ĐỀ CHÍNH

- **Văn phòng:** Tỷ lệ trống văn phòng Hà Nội giảm nhẹ trong Quý 3/2026.
- **Bán lẻ:** Nguồn cung bán lẻ mới duy trì đà tăng trưởng của thị trường.
- **Nhà ở:** Trong Q3/2026, thanh khoản tiếp tục gặp khó khăn trong bối cảnh chi phí lãi vay duy trì ở mức cao. Lãi suất thả nổi ở mức 13-15%/năm tại một số ngân hàng thương mại đã tạo rào cản đáng kể với nhóm người mua sử dụng đòn bẩy tài chính. Về phía chủ đầu tư, để duy trì thanh khoản, một số chủ đầu tư đã triển khai gói lãi suất cố định kéo dài đến 5 năm, thậm chí áp dụng sau thời điểm bàn giao, nhằm giảm thiểu rủi ro chi phí vốn ngắn hạn cho người mua. Bước sang Quý 4/2026, nguồn cung mới có thể tăng trở lại nếu các chủ đầu tư quyết định chào bán các giỏ hàng đã trì hoãn từ Quý 3, song quyết định này nhiều khả năng vẫn phụ thuộc vào diễn biến lãi suất và tâm lý thị trường trong giai đoạn tới.
- **BĐS Công nghiệp Miền Bắc:** Làn sóng mở rộng sản xuất của các doanh nghiệp điện tử, được thúc đẩy bởi xu hướng đầu tư mạnh vào AI và các trung tâm dữ liệu, đã trở thành động lực chính giúp thị trường nhà xưởng xây sẵn bứt phá trong quý vừa qua. Trong Quý 3/2026, phân khúc nhà xưởng xây sẵn ghi nhận mức hấp thụ thuần cao nhất từ trước đến nay giúp tỷ lệ lấp đầy trung bình tăng lên 90%, phản ánh nhu cầu thuê mạnh mẽ từ các ngành sản xuất công nghệ cao.

TỔNG QUAN KINH TẾ

- Tăng trưởng GDP trong 9T/2026 tăng 9,01% 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.
- Tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam (bao gồm vốn đăng ký mới, điều chỉnh và góp vốn, mua cổ phần) đạt 50,36 tỷ USD trong 9T/2026, tăng 76,4% so với cùng kỳ.
- Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong 9T/2026 đạt 434,3 tỷ USD, tăng 24,5% so với cùng kỳ. Trong khi đó, tổng kim ngạch nhập khẩu đạt khoảng 453,72 tỷ USD, dẫn đến nhập siêu 19.42 tỷ USD trong kỳ.
- CPI tăng 4,52% 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 9T/2026 đạt 5.925,7 nghìn tỷ đồng, tăng 13,4 % so với cùng kỳ năm trước.
- Trong 9T/2026, tổng lượng khách quốc tế đến Việt Nam đạt khoảng 17,68 triệu lượt, tăng 14,5% 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.

© 2026 CBRE, INC.

Văn Phòng

Tỷ lệ trống văn phòng Hà Nội giảm nhẹ trong Quý 3/2026

Bước sang nửa cuối năm 2026, thị trường văn phòng cho thuê Hà Nội dự kiến không chào đón thêm nguồn cung mới, do đó tổng nguồn cung toàn thành phố được duy trì ở mức 1,96 triệu m2 NLA. Diện tích hấp thụ văn phòng tại Hà Nội trong 9 tháng đầu năm 2026 đạt gần 53.000 m2, tương đương với cùng kỳ năm 2025, cho thấy nhu cầu thuê văn phòng tiếp tục duy trì ở mức ổn định.

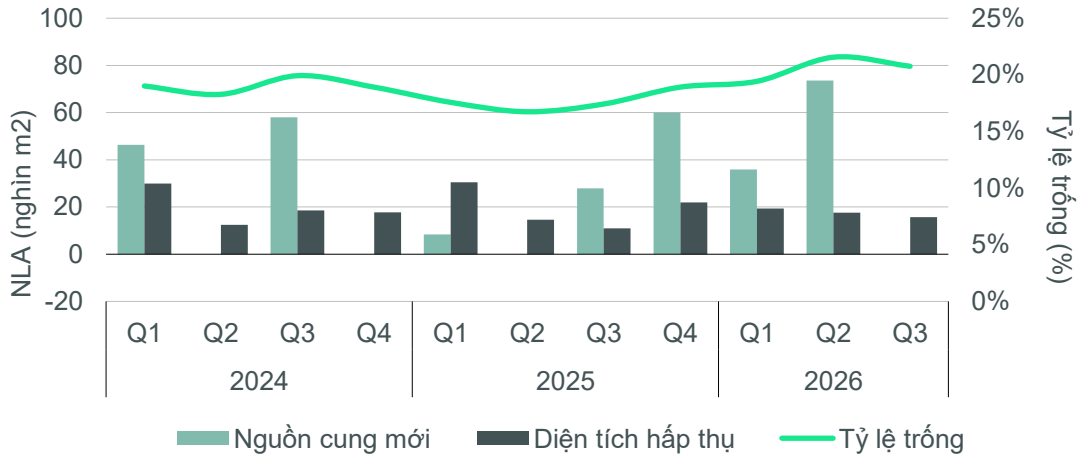
Về giá thuê, mặt bằng giá của cả hai phân khúc đi ngang so với quý trước nhưng giảm nhẹ so với cùng kỳ năm ngoái. Cụ thể, giá thuê trung bình hạng A đạt 29,5 USD/m2/tháng, giảm 1,6% theo năm, trong khi hạng B ghi nhận 14,8 USD/m2/tháng, giảm 1,8% theo năm. Mức giảm này chủ yếu xuất phát từ chiến lược giá chào thuê cạnh tranh mà các dự án mới đi vào hoạt động trong những quý trước áp dụng nhằm đẩy nhanh tỷ lệ lấp đầy trong giai đoạn đầu vận hành.

Trong bối cảnh không có thêm nguồn cung mới, tỷ lệ trống bình quân của phân khúc hạng A giảm 0,8 đpt theo quý, xuống mức 27,5%. Tuy nhiên, so với cùng kỳ năm ngoái, tỷ lệ này vẫn cao hơn 8,9 đpt do tác động của nguồn cung mới gia nhập thị trường trong quý trước. Tỷ lệ trống hạng B cũng cải thiện, giảm 0,8 đpt theo quý và 0,1 đpt theo năm, đạt 16,7%.

Trong 9 tháng đầu năm 2026, các giao dịch chuyển địa điểm và mở rộng diện tích chiếm tỷ trọng tương đương nhau, lần lượt đạt 44% và 41% tổng diện tích giao dịch lớn ghi nhận bởi CBRE. Xét theo ngành nghề, Công nghệ thông tin dẫn đầu với 32%, theo sau là Tài chính – Ngân hàng – Bảo hiểm (21%) và Sản xuất (20%). Tỷ trọng đáng kể của nhóm giao dịch mở rộng là tín hiệu khả quan, tương đồng với kết quả Khảo sát Khách thuê Văn phòng Châu Á – Thái Bình Dương 2026 của CBRE gần đây, cho thấy 50% doanh nghiệp được khảo sát dự kiến mở rộng danh mục văn phòng trong giai đoạn 2026–2028, cao hơn đáng kể so với tỷ lệ 32% doanh nghiệp đã mở rộng trong giai đoạn 2022–2025. Tuy nhiên, tâm lý thận trọng trước các yếu tố bất định toàn cầu vẫn khiến nhiều doanh nghiệp kéo dài thời gian cân nhắc trước khi ra quyết định thuê so với các giai đoạn trước đây.

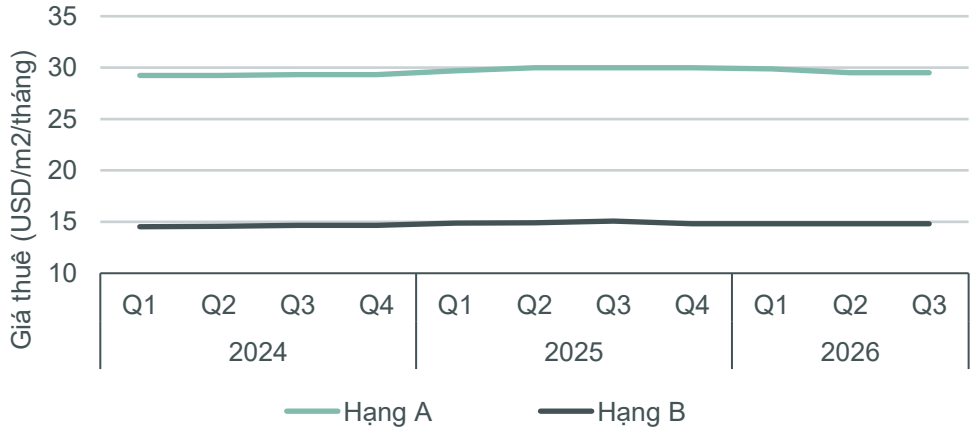
Bước sang năm 2027, thị trường dự kiến chào đón hơn 100.000 m2 NLA nguồn cung mới, trong đó khoảng 65.000 m2 NLA thuộc phân khúc hạng A, phần lớn tập trung tại khu vực Tây Hồ Tây (Starlake). Lượng nguồn cung này được dự báo sẽ tiếp tục tạo áp lực lên tỷ lệ trống, khiến cạnh tranh giữa các chủ đầu tư không còn dừng ở giá thuê mà mở rộng sang chất lượng công trình.

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q3/2026

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q3/2026
Giá chào thuê chưa bao gồm phí dịch vụ và VAT

© 2026 CBRE, INC.

Bán Lẻ

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

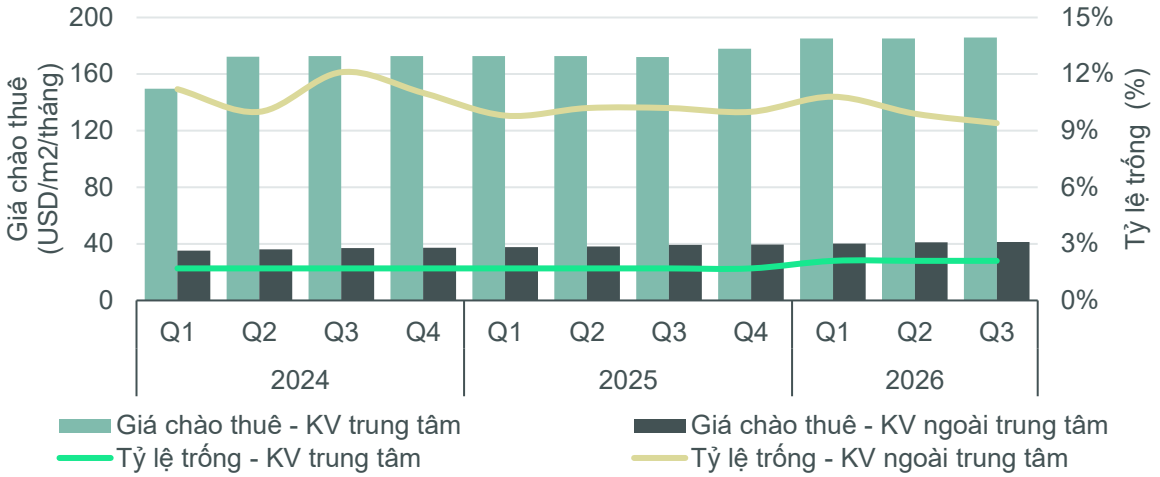
Trong Trong 9 tháng đầu năm 2026, thị trường bán lẻ Hà Nội đón nhận gần 58.000 m2 NLA nguồn cung mới từ các dự án tiêu biểu như TTTM Hanoi Centre và Vincom Plaza Đan Phượng, nâng tổng nguồn cung toàn thị trường lên khoảng 1,26 triệu m2 NLA. Tổng diện tích hấp thụ trong giai đoạn này đạt hơn 55.000 m2, cho thấy nhu cầu tích cực đối với các dự án mới. Tỷ lệ trống trung bình toàn thị trường ở mức 9%, giảm nhẹ 0,5 đpt theo quý và 1,1 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 9,4%.

Về diễn biến giá thuê, khu vực trung tâm ghi nhận mức giá chào thuê trung bình tại tầng trệt và tầng một đạt 185,9 USD/m²/tháng, tăng 7,6% 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 41,3 USD/m²/tháng, tăng 0,5% theo quý và 6,4% theo năm. Tại khu vực Đống Đa - Ba Đình, giá thuê ghi nhận ở mức 68,9 USD/m²/tháng, tăng nhẹ 3,3% theo năm. Cùng lúc đó, khu vực phía Tây đạt 36,0 USD/m²/tháng, tăng 1,1% theo năm và tiếp tục duy trì nhịp độ phát triển ổn định. Mức tăng giá ngoài trung tâm tập trung chủ yếu ở các trung tâm thương mại mới có lưu lượng khách tiếp cận ổn định, nhờ ưu thế về quy mô và hạ tầng tiện ích so với mặt bằng nhà phố hay khối đế đơn lẻ. Khách thuê tiếp tục ưu tiên các điểm đến tập trung này khi mở rộng hoặc cơ cấu lại mạng lưới, tạo nên sự phân hóa về hiệu quả hoạt động giữa các mô hình bán lẻ.

Trong giai đoạn 2027 – 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 TTTM Takashimaya tại 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 mức tăng khoảng 3–5%/năm, nhờ triển vọng kinh tế khả quan và động thái tiếp tục mở rộng quy mô của các chuỗi bán lẻ. Tính chung 9 tháng năm 2026, doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng tăng 13,4%, phản ánh sức mua duy trì xu hướng tích cực. Dù vậy, diễn biến lạm phát vẫn là yếu tố cần tiếp tục theo dõi do có thể tác động đến nhu cầu chi tiêu và chi phí hoạt động của doanh nghiệp.

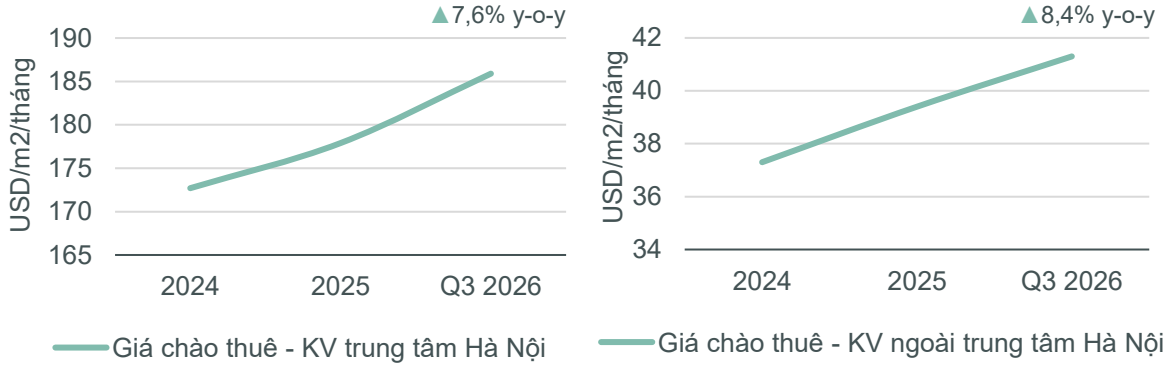
Theo Khảo sát Tâm lý Khách thuê Bán lẻ Châu Á - Thái Bình Dương 2026 của CBRE, nhu cầu thuê và mở rộng mặt bằng của các thương hiệu nhìn chung duy trì ổn định. Tại Hà Nội, hoạt động mở rộng mạng lưới tiếp tục được ghi nhận ở các chuỗi bán lẻ quy mô lớn, tập trung vào hai nhóm ngành chính là Ẩm thực (F&B) và Thời trang. Bên cạnh đó, các trung tâm thương mại đang phát triển theo hướng điểm đến tích hợp (all-in-one), kết hợp mua sắm và ăn uống với các mô hình trải nghiệm như khu giải trí tương tác, không gian trình diễn ánh sáng - âm thanh và dịch vụ chăm sóc sức khỏe (wellness). Trong bối cảnh đó, các dự án có khả năng đáp ứng nhu cầu mặt bằng linh hoạt và tích hợp hiệu quả yếu tố trải nghiệm vào cơ cấu ngành hàng sẽ có lợi thế hơn trong việc thu hút và duy trì nhóm khách thuê mục tiêu.

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q3/2026. Giá chào thuê tầng một, chưa bao gồm thuế và phí dịch vụ.

HÌNH 4: Giá chào thuê, Bán lẻ, Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q3/2026. Giá chào thuê tầng một, chưa bao gồm thuế và phí dịch vụ.

© 2026 CBRE, INC.

Căn Hộ Bán

Thanh khoản tiếp tục gặp khó khăn trong bối cảnh chi phí lãi vay duy trì ở mức cao

Trong Quý 3/2026, thị trường căn hộ chung cư Hà Nội ghi nhận khoảng 6.200 căn mở bán mới, giảm 28% so với quý trước và giảm 40% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong quý này, một số chủ đầu tư chủ động lùi thời điểm mở bán quỹ hàng mới sang các quý tiếp theo, thay vì đẩy mạnh ra hàng trong bối cảnh thanh khoản thị trường còn nhiều thách thức.

Lũy kế 9 tháng đầu năm 2026, tổng nguồn cung căn hộ chung cư mở bán ở Hà Nội đạt khoảng 22.820 căn. Nguồn cung căn hộ mới tại Hà Nội vẫn duy trì tăng trưởng, khi nguồn cung 9 tháng năm 2026 đã tăng 8% so với cùng kỳ năm 2025 và tăng 20% so với 9 tháng đầu năm 2024.

Về thanh khoản thị trường, lượng căn hộ bán được tại Hà Nội trong Quý 3 đạt trên 3.900 căn, giảm 33% theo quý và 66% theo năm, và là mức hấp thụ theo quý thấp nhất kể từ Q1 2024. Lãi suất thả nổi ở mức 13-15%/năm tại một số ngân hàng thương mại đã tạo rào cản đáng kể với nhóm người mua sử dụng đòn bẩy tài chính. Để duy trì thanh khoản, một số chủ đầu tư đã triển khai gói lãi suất cố định kéo dài đến 5 năm, thậm chí áp dụng sau thời điểm bàn giao, nhằm giảm thiểu rủi ro chi phí vốn ngắn hạn cho người mua.

Đáng chú ý, hơn 50% nguồn cung mới trong quý đến từ các dự án đại đô thị tại Văn Giang (khu vực của tỉnh Hưng Yên giáp ranh Hà Nội). (Tính lũy kế 9 tháng 2026, tỷ trọng này là khoảng 40%.) Theo đó, mặt bằng giá chào bán sơ cấp trung bình toàn thị trường trong Quý 3/2026 ở mức 86 triệu đồng/m² thông thủy (chưa bao gồm VAT, KPBT và chiết khấu), thấp hơn 9% theo quý và 6% theo năm.

Bên cạnh đó, mặt bằng giá bán thứ cấp cũng ghi nhận những điều chỉnh rõ rệt trong quý này. Giá chào bán căn hộ trên thị trường thứ cấp Hà Nội đạt trung bình khoảng 60 triệu đồng/m², giảm 5% theo quý và 8% theo năm. Giá thứ cấp đã bắt đầu điều chỉnh giảm kể từ Q1 2026, tuy nhiên, đây là lần đầu tiên giá bán ghi nhận mức giảm theo năm sau hai năm tăng trưởng nóng.

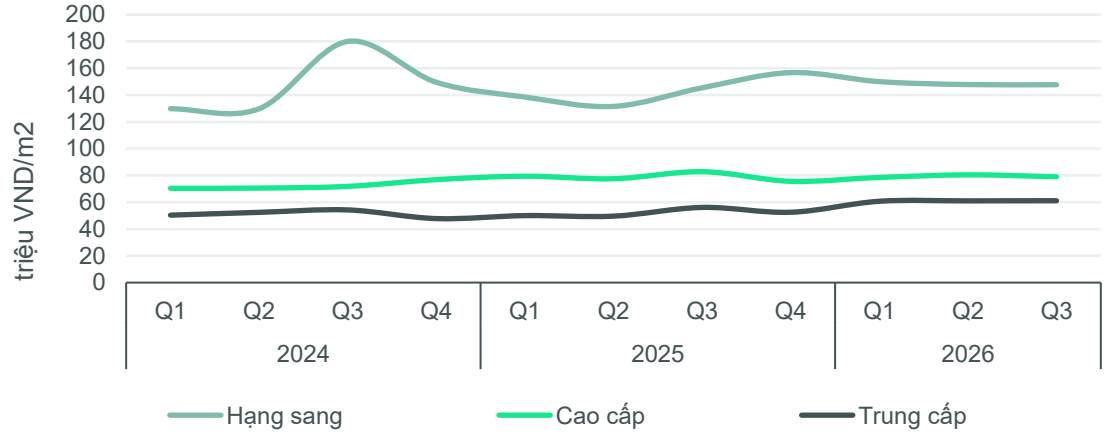
Bước sang Quý 4/2026, nguồn cung mới có thể tăng trở lại nếu các chủ đầu tư quyết định chào bán các giỏ hàng đã trì hoãn từ Quý 3, song quyết định này nhiều khả năng vẫn phụ thuộc vào diễn biến lãi suất và tâm lý thị trường trong giai đoạn tới.

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q3/2026

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q3/2026. Giá bán chưa bao gồm thuế, KPBT và trước chiết khấu

© 2026 CBRE, INC.

Nhà Phố & Biệt Thự

Nguồn cung mới mở bán thử nghiệm ở mặt bằng giá cao hơn

Phân khúc BĐS gắn liền với đất trong Quý 3/2026 ghi nhận lượng nguồn cung mở bán tương đối lớn so với các quý trước đó, đạt 1.517 căn mở bán mới, tăng 37% theo quý và 144% theo năm.

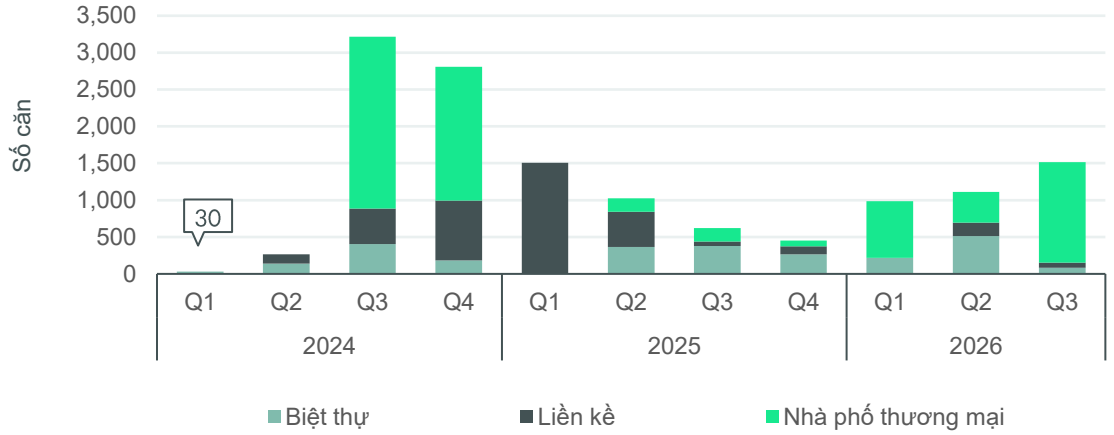
Trong khi đó, thanh khoản thị trường BĐS gắn liền với đất tại Hà Nội trong Quý 3 tiếp tục điều chỉnh. Tổng số căn bán được trong Quý 3 tại Hà Nội đạt hơn 500 căn, tương đương khoảng 30% nguồn cung mới trong quý. Trong đó, phần lớn số căn bán được tới từ các dự án đã mở bán từ các quý trước và còn hàng tồn sơ cấp đang bán tiếp.

Nguồn cung chào bán mới nằm tại các vị trí tốt khiến giá chào bán sơ cấp trung bình của biệt thự, liền kề tại Hà Nội trong Quý 3/2026 cao hơn đáng kể so với quý trước và cùng kỳ năm ngoái, ghi nhận mức 247 triệu đồng/m² đất (chưa bao gồm VAT, KPBT và chiết khấu). Giá bán trên tương đương mức tăng 18% theo quý và 33% theo năm.

Tương tự căn hộ chung cư, giá chào bán thứ cấp BĐS gắn liền với đất tại Hà Nội trong Quý 3/2026 cũng ghi nhận giảm. Cụ thể, giá chào bán trung bình đạt khoảng 183 triệu đồng/m² đất (chưa bao gồm VAT và KPBT), giảm 6% theo quý và 4% theo năm, trở về tương đương mặt bằng giá tại Quý 2/2025.

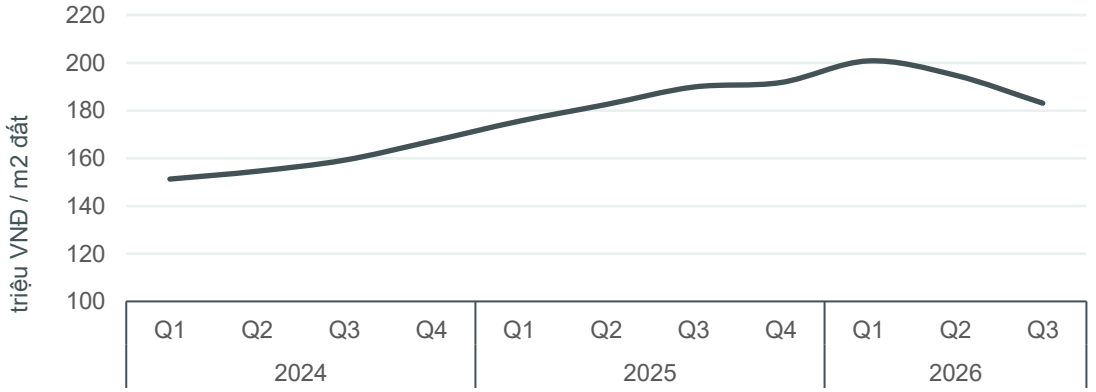
Về triển vọng, thị trường BĐS gắn liền với đất trong Quý 4 có thể ghi nhận sự trở lại của nguồn cung từ các đại đô thị lớn vùng ven Hà Nội, bao gồm các dự án như Vinhomes Ocean Park 3, Alluvia City, và Vinhomes Olympic Ngọc Hồi. Tổng nguồn cung mới BĐS gắn liền với đất tại Hà Nội trong 9 tháng đầu năm 2026 đã vượt quy mô cả năm 2025. Do đó, quy mô nguồn cung cả năm 2026 có thể vượt năm 2025 ở mức độ nào sẽ phụ thuộc phần lớn vào tiến độ và quy mô ra hàng của các đại đô thị nói trên. Dự kiến, tổng nguồn cung BĐS gắn liền với đất cả năm 2026 có thể đạt khoảng 5.000 căn mở bán tại Hà Nội.

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, Q3/2026

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q3/2026. Giá chào bán bao gồm chi phí xây dựng, được điều chỉnh chưa bao gồm thuế, KPBT

© 2026 CBRE, INC.

BĐS Công Nghiệp Miền Bắc

Sự mở rộng của các nhà sản xuất điện tử thúc đẩy thị trường BĐS công nghiệp tăng trưởng mạnh mẽ

Quý 3/2026 ghi nhận diện tích hấp thụ mới kỷ lục đối với phân khúc nhà xưởng xây sẵn. Với khoảng 0,5 triệu m2 diện tích hấp thụ ghi nhận trong quý, tỷ lệ lấp đầy trung bình các dự án nhà xưởng xây sẵn tại thị trường công nghiệp cấp 1 tăng 4,0 đpt theo quý lên ngưỡng 90,2%. Sự mở rộng của các nhà sản xuất điện tử trong làn sóng đầu tư vào AI và các trung tâm dữ liệu là động lực quan trọng dẫn tới bứt phá của thị trường nhà xưởng xây sẵn trong quý vừa qua. Đối với nhà kho xây sẵn, tỷ lệ lấp đầy trung bình đạt 89,2%, tăng 3,9 đpt so với quý trước. Khách thuê chủ yếu vẫn là các công ty logistics/3PL phục vụ khách sản xuất và các công ty thực phẩm thuê kho để phục vụ việc lưu trữ hàng hóa cuối năm.

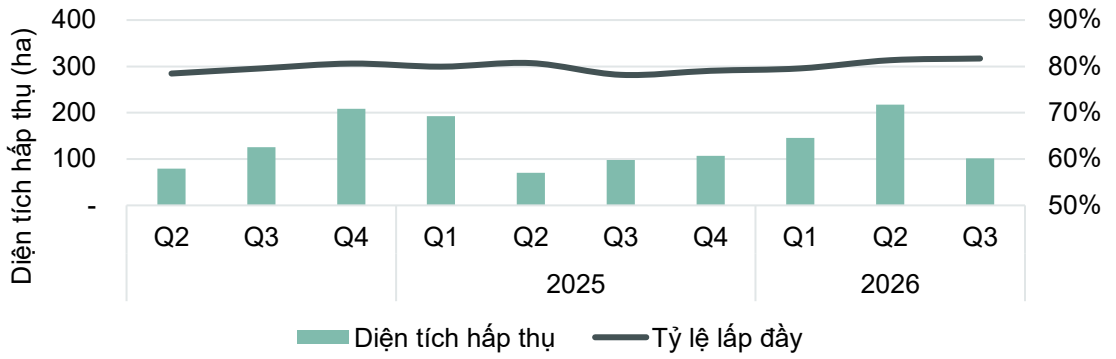
Nguồn cung mới tiếp tục tập trung ở phân khúc xưởng xây sẵn với khoảng 250.000 m2 được bổ sung trong quý, bao gồm một số dự án chuyển đổi công năng từ kho sang xưởng. Trong khi đó, nguồn cung kho xây sẵn chỉ tăng thêm khoảng 13.000 m2.

Đối với phân khúc đất công nghiệp, tổng diện tích hấp thụ tại các tỉnh, thành phố cấp 1 đạt hơn 101 ha tại các KCN ở miền Bắc, tăng 30,1% so với cùng kỳ năm trước. Các tập đoàn công nghệ lớn như Samsung, Foxconn, Wistron tiếp tục công bố các dự án mở rộng tại Việt Nam tạo động lực phát triển cho thị trường công nghiệp. Tại thị trường cấp 1 khu vực phía Bắc, giá thuê trung bình KCN đạt khoảng 144 USD/m²/kỳ hạn còn lại, tăng 0,8% so với cùng kỳ năm ngoái. Mức tăng chậm lại đáng kể so với giai đoạn 2020–2023, trong bối cảnh nhiều khu công nghiệp mới đang lên kế hoạch triển khai tại nhiều địa phương. Trong khi đó, tỷ lệ lấp đầy đạt 81,7%, tăng 0,4 đpt theo quý và 3,5 đpt theo năm.

Trong quý cuối năm 2026 và giai đoạn tiếp theo, thị trường BĐS công nghiệp Việt Nam dự kiến sẽ ghi nhận nhiều chuyển biến tích cực. Hàng loạt các dự án KCN và nhà xưởng/kho xây sẵn đang được triển khai xây dựng và lên kế hoạch. Dự kiến từ nay tới năm 2028 sẽ có thêm khoảng 2.700–3.200 ha đất công nghiệp và 1,7–2,0 triệu m2 nhà xưởng/kho xây sẵn hoàn thiện cung cấp các lựa chọn đa dạng cho khách thuê.

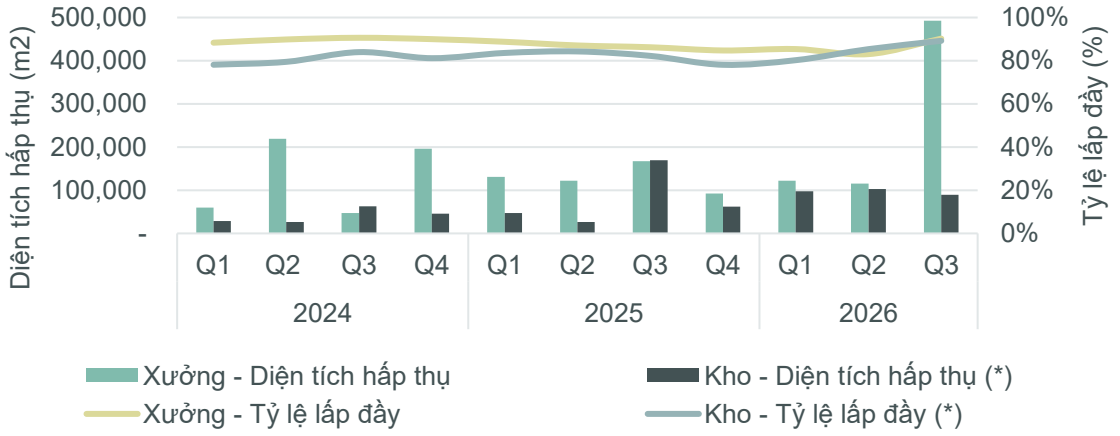
Ghi chú: Thị trường Cấp 1 bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, Hải Dương, Hưng Yên và Bắc Ninh (theo địa giới hành chính trước 1/7/2025).

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, Q3/2026.

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, Q3/2026. (*) Không bao gồm kho dịch vụ

© 2026 CBRE, INC.

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

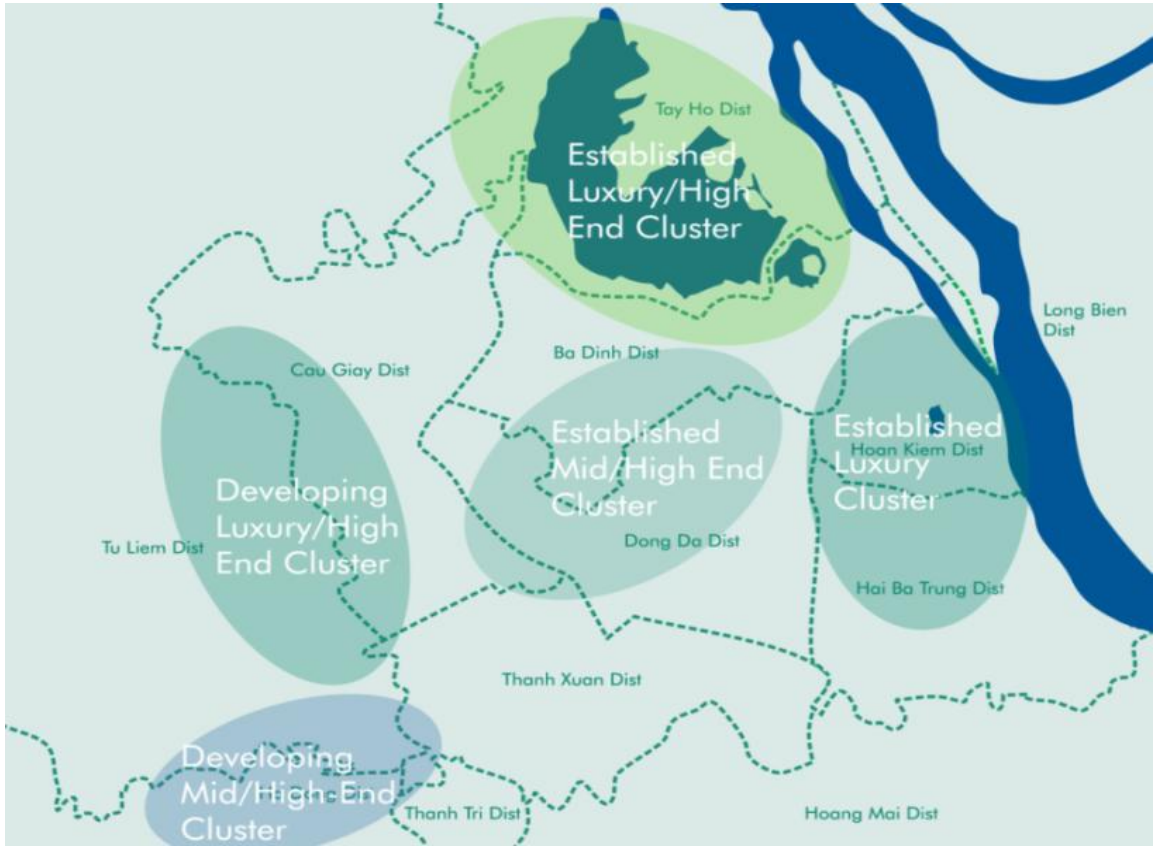
Giá thuê: Giá Thuê được hiểu là giá "chào thuê" trung bình, không bao gồm bất kỳ khoản ưu đãi nào. Giá Thuê được tính bằng đô-la Mỹ trên một mét vuông cho phần diện tích sàn hoặc diện tích thực, không bao gồm hoặc có bao gồm phần phí dịch vụ và các loại thuế bất động sản liên quan tùy theo thông lệ của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



© 2026 CBRE, INC.



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

© Copyright 2026. All rights reserved. The views and opinions in these articles belong to the author and do not necessarily represent the views and opinions of CBRE. Our employees are obliged not to make any defamatory clauses, infringe or authorize infringement of any legal rights. Therefore, the company will not be responsible for or be liable for any damages or other liabilities arising from such statements included in the articles.