

Kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ tạo đà thúc đẩy sự phát triển sôi động các dự án bất động sản

▲ **+8,02%**
VIỆT NAM GDP

▲ **+7,53%**
TP.HCM GRDP

▲ **+7,92%**
HÀ NỘI GRDP

▲ **+31,18%**
VN-INDEX

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

CÁC CHỦ ĐỀ CHÍNH

- **Văn phòng:** Diện tích hấp thụ ghi nhận tích cực trong năm 2025
- **Bán lẻ:** Nguồn cung bán lẻ mới duy trì đà tăng trưởng của thị trường trong năm 2025
- **Nhà ở:** Trong Quý 4/2025, Hà Nội đã ghi nhận 14.905 căn hộ chung cư mới mở bán, nâng tổng nguồn cung mới trong cả năm lên gần 36.000 căn. Đây là lượng mở bán theo năm cao thứ hai từng được ghi nhận tại thị trường chung cư Hà Nội, chỉ thấp hơn năm 2019. Nhu cầu vẫn duy trì tích cực dù nguồn cung mới mở bán mạnh mẽ, ghi nhận tổng 34.760 căn bán được trong cả năm. Thị trường căn hộ Hà Nội năm 2026 kỳ vọng nguồn cung mới dự kiến đạt khoảng 33.000 căn, gần tương đương với lượng mở bán của năm 2025. Mặt bằng giá bán sơ cấp dự kiến được điều tiết nhờ sự kết hợp giữa nguồn cung mạnh mẽ, giá cạnh tranh từ các dự án ở Văn Giang, và nguồn cung từ các dự án nội thành có giá bán cao. Trong khi đó, giá thứ cấp có khả năng sẽ chịu áp lực trong điều kiện lãi suất gia tăng và lượng nguồn cung thương lai dồi dào.
- **BDS Công nghiệp Miền Bắc:** Thị trường bất động sản công nghiệp Việt Nam trải qua năm 2025 với nhiều biến động tới từ bối cảnh địa chính trị thế giới cũng như cải cách trong nước. Trong khi diện tích hấp thụ đất công nghiệp giảm, các dự án kho/xưởng xây sẵn tiếp tục duy trì hoạt động khả quan, thúc đẩy bởi nguồn cầu tích cực từ cả nhóm khách thuê logistics và sản xuất.

TỔNG QUAN KINH TẾ

- Tăng trưởng GDP trong năm 2025 đạt 8,02% so với cùng kỳ năm trước, đây là mức tăng cao nhất từng được ghi nhận trong giai đoạn 2011–2025 (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 38,42 tỷ USD trong năm 2025, tăng nhẹ 0,5% so với cùng kỳ.
- Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong năm 2025 đạt 475,04 tỷ USD, tăng 17% so với cùng kỳ. Trong khi đó, tổng kim ngạch nhập khẩu đạt khoảng 455,01 tỷ USD, dẫn đến thặng dư thương mại 20,03 tỷ USD trong năm.
- CPI tăng 3,31% 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 2025 đạt 7.008,2 nghìn tỷ đồng, tăng 9,2% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, ngành du lịch có tốc độ tăng trưởng cao nhất, đạt mức 20%
- Trong năm 2025, tổng lượng khách quốc tế đến Việt Nam đạt khoảng 21,2 triệu lượt, tăng 20,4% 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

Diện tích hấp thụ ghi nhận tích cực trong năm 2025

Về nguồn cung, thị trường văn phòng Hà Nội trong năm 2025 chào đón 3 dự án hạng B, bao gồm ThaiSquare Caliria (khu vực Ba Đình – Đống Đa), Pearl Tower và ROX Tower Goldmark City (khu vực phía Tây). Tổng diện tích từ các dự án này đạt hơn 96.200 m2 NLA, nâng quy mô tổng nguồn cung văn phòng cho thuê toàn thành phố lên mức 1,85 triệu m2 NLA. Diện tích hấp thụ văn phòng tại Hà Nội trong năm 2025 ghi nhận hơn 78.000 m2, tương đương mức năm 2024. Mức hấp thụ này cho thấy thị trường duy trì sự ổn định tương đối, song tâm lý doanh nghiệp vẫn thận trọng trước bối cảnh kinh tế còn nhiều diễn biến khó lường.

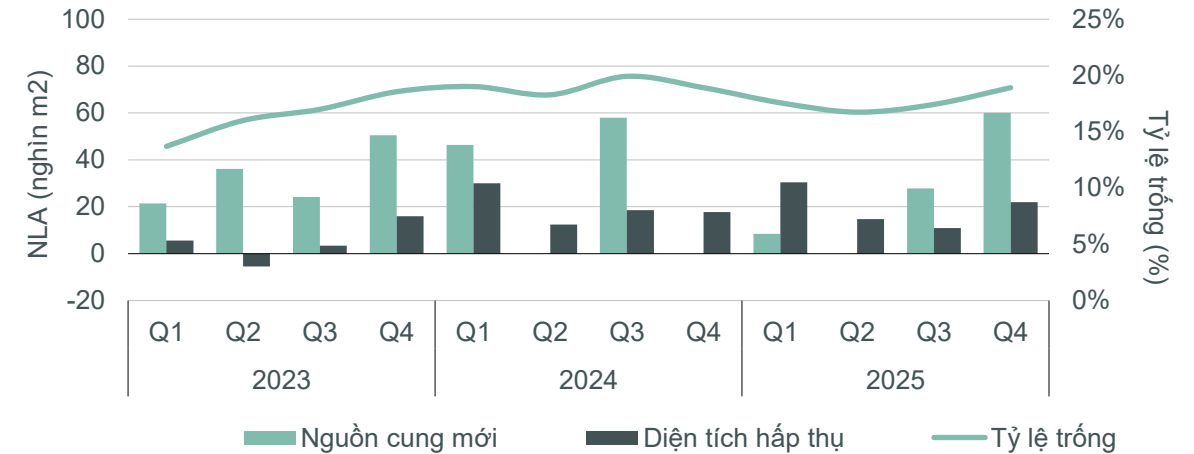
Về giá thuê, giá thuê trung bình của các dự án hiện hữu phân khúc hạng A ghi nhận ổn định, đạt 30,0 USD/m2/tháng, không thay đổi theo quý và tăng 2,3% theo năm. Đối với phân khúc hạng B, giá thuê trung bình ghi nhận 14,8 USD/m2/tháng, giảm nhẹ 1,8% so với quý trước nhưng vẫn tăng 1,0% so với cùng kỳ năm ngoái, do sự gia nhập của dự án mới nằm ngoài các cụm văn phòng hạng B tại khu phía Tây.

Về tỷ lệ trống, do thị trường không ghi nhận nguồn cung hạng A mới trong Quý 4, tỷ lệ trống trung bình của phân khúc này đã giảm 0,5 đpt theo quý và 6,3 đpt theo năm, đạt 18,1%. Trong khi đó, tỷ lệ trống của các dự án hạng B tăng 2,5 đpt theo quý và 3,5 đpt theo năm, đạt 19,3%, phản ánh sự gia nhập của nguồn cung mới.

Về nguồn cầu, giao dịch với mục đích chuyển địa điểm sang các tòa nhà chất lượng cao chiếm ưu thế, đạt 58% tổng diện tích giao dịch lớn được ghi nhận bởi CBRE tại Hà Nội trong năm 2025. Xu hướng này cho thấy, ngay cả trong bối cảnh thị trường thận trọng do những bất ổn toàn cầu, các doanh nghiệp vẫn ưu tiên chiến lược nâng cấp chất lượng văn phòng để đáp ứng nhu cầu dài hạn. Từ góc độ ngành nghề, Công nghệ thông tin và Tài chính/Ngân hàng/Bảo hiểm tiếp tục là hai lĩnh vực dẫn dắt thị trường, chiếm lần lượt 29% và 28% tổng diện tích giao dịch trong năm 2025 tại Hà Nội.

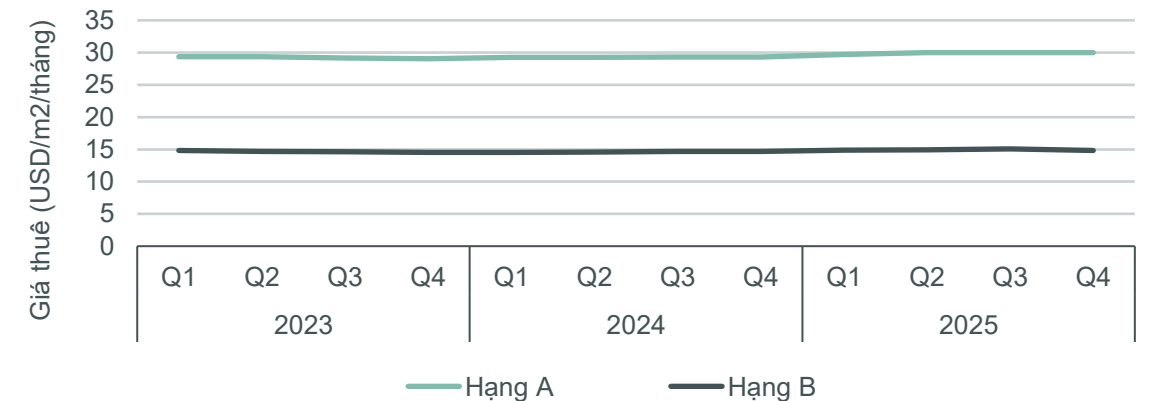
Trong giai đoạn 2026 – 2028, thị trường văn phòng Hà Nội dự kiến đón nhận thêm khoảng 279.000 m2 NLA dự án hạng A, tập trung chủ yếu tại khu vực Tây Hồ Tây thuộc khu phía Tây. Nguồn cung dồi dào này sẽ tạo áp lực lên tỷ lệ trống, buộc các Chủ nhà phải áp dụng chiến lược giá thuê cạnh tranh để duy trì sức hút. Bên cạnh yếu tố chi phí, khả năng kết nối của mạng lưới đường sắt đô thị (Metro) đi qua các dự án trọng điểm sẽ là lợi thế lớn, hỗ trợ việc di chuyển của nhân sự và gia tăng giá trị cho tòa nhà.

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q4/2025

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q4/2025
 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 năm 2025

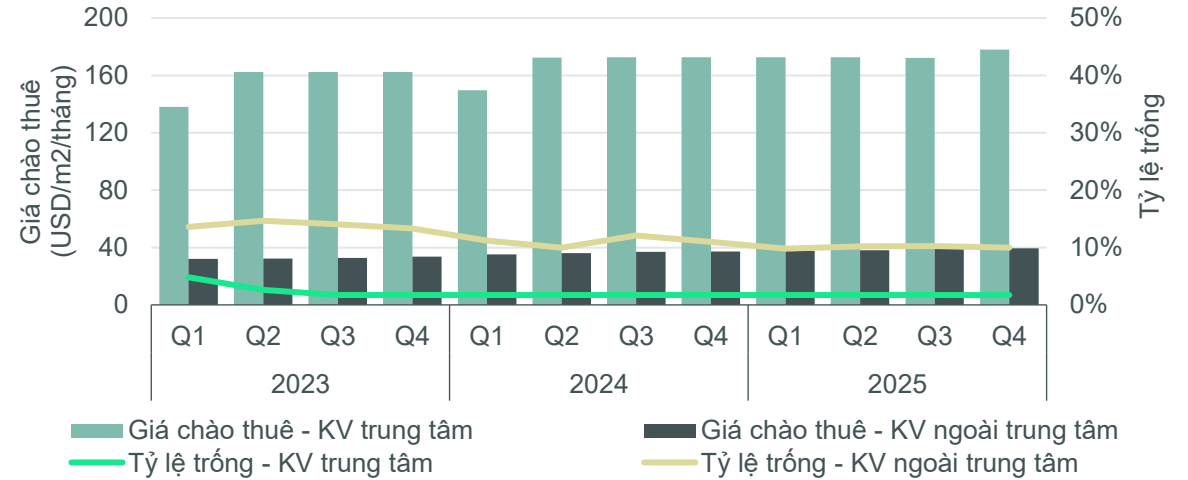
Trong năm 2025, thị trường bán lẻ Hà Nội ghi nhận tổng nguồn cung đạt gần 1,2 triệu m² NLA, với sự góp mặt của hai dự án mới là Aeon Xuân Thủy (18.000 m² NLA, khai trương Quý 1) và Vincom Megamall Ocean City (40.000 m² NLA, khai trương Quý 3). Tổng diện tích hấp thụ trong năm đạt hơn 50.000 m², cho thấy nhu cầu tích cực đối với các dự án mới. Tỷ lệ trống trung bình toàn thị trường ở mức 9,7%, giảm nhẹ 0,7 đpt theo quý và 0,6 đpt so với cùng kỳ năm 2024. Tỷ lệ trống tại khu vực trung tâm giữ mức ổn định 1,7%, trong khi khu vực ngoài trung tâm có sự cải thiện khi giảm xuống còn 10%.

Về giá thuê, khu vực trung tâm ghi nhận mức chào thuê trung bình tại tầng trệt và tầng một đạt 177,9 USD/m²/tháng, tăng 3% so với cùng kỳ năm 2024. Tốc độ tăng trưởng này có phần chậm lại, cho thấy mặt bằng giá đã dần ổn định sau chu kỳ tăng mạnh giai đoạn 2022 – 2024. Ngược lại, khu vực ngoài trung tâm thể hiện sự năng động hơn với mức giá thuê trung bình đạt 39,4 USD/m²/tháng, tăng 3,4% theo quý và 5,6% theo năm. Cụ thể, khu vực Đống Đa - Ba Đình đạt 66,8 USD/m²/tháng (tăng 4,5% theo năm) và phía Tây đạt 36,4 USD/m²/tháng (tăng 6,8% theo năm). Đà tăng trưởng này cho thấy tiềm năng lớn từ xu hướng dịch chuyển và phát triển của các cụm bán lẻ mới tại khu vực ngoài vùng lõi.

Trong giai đoạn 2026 – 2028 thị trường dự kiến sẽ đón thêm khoảng 150.000 m² nguồn cung bán lẻ mới, chủ yếu tập trung tại khu vực Đống Đa – Ba Đình cũ và khu vực phía Tây. Một số dự án tiêu biểu bao gồm Hanoi Centre (43.000 m² NLA), Westlake Square (~53.000 m² GFA) và Thiso Mall (52.000 m² GFA). Giá thuê mặt bằng TTTM tại Hà Nội được dự báo tăng nhẹ trong bối cảnh triển vọng kinh tế tương đối tích cực. Tuy nhiên, các yếu tố vĩ mô như áp lực tỷ giá và lạm phát vẫn có thể ảnh hưởng đến sức mua và chi phí vận hành của các nhà bán lẻ.

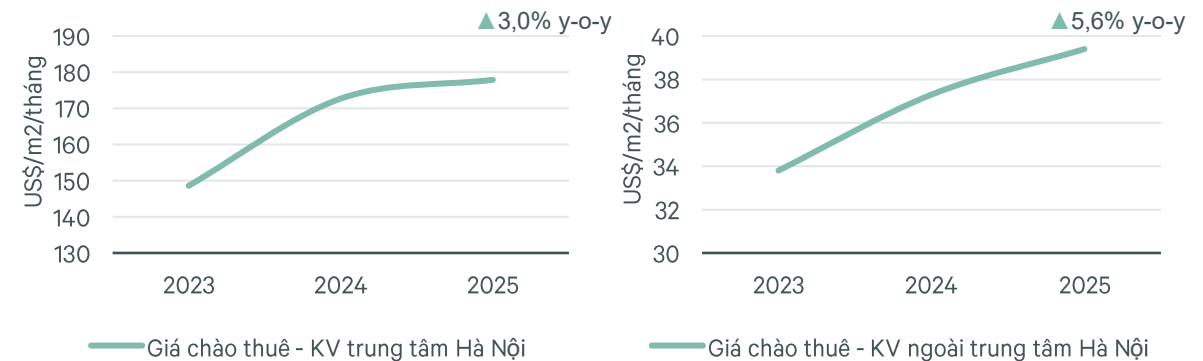
Về xu hướng khách thuê, các ngành hàng Ăn uống (F&B), Thời trang, Trang sức và Giải trí tiếp tục giữ vai trò chủ đạo nhờ sự thích ứng với tệp khách hàng trẻ. Thị trường bán lẻ hiện đang hình thành hai xu hướng rõ rệt: sự phát triển của mô hình Đa thương hiệu (Multi-brand) với quy mô lớn nhằm cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng và sự ưu tiên cho các giá trị bền vững. Việc thực hành ESG và lan tỏa thông điệp cộng đồng đã trở thành chiến lược trọng tâm của các nhãn hàng để chinh phục thế hệ người tiêu dùng mới – những người đặt trách nhiệm xã hội và môi trường lên hàng đầu trong quyết định mua sắm.

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q3/2025. 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, Q4/2025. Giá chào thuê tầng một, chưa bao gồm thuế và phí dịch vụ.

Căn Hộ Bán

Nguồn cung mới căn hộ đạt đỉnh

Trong Quý 4/2025, Hà Nội đã ghi nhận 14.905 căn hộ chung cư mới mở bán, nâng tổng nguồn cung mới trong cả năm lên gần 36.000 căn. Đây là lượng mở bán theo năm cao thứ hai từng được ghi nhận tại thị trường chung cư Hà Nội, chỉ thấp hơn năm 2019. Đáng chú ý, năm nay cũng đánh dấu lượng mở bán kỷ lục của phân khúc giá trên 120 triệu đồng/m² với gần 4.000 căn (giá bán chưa bao gồm VAT, phí bảo trì và trước chiết khấu), chiếm 11% số căn mở bán trong năm.

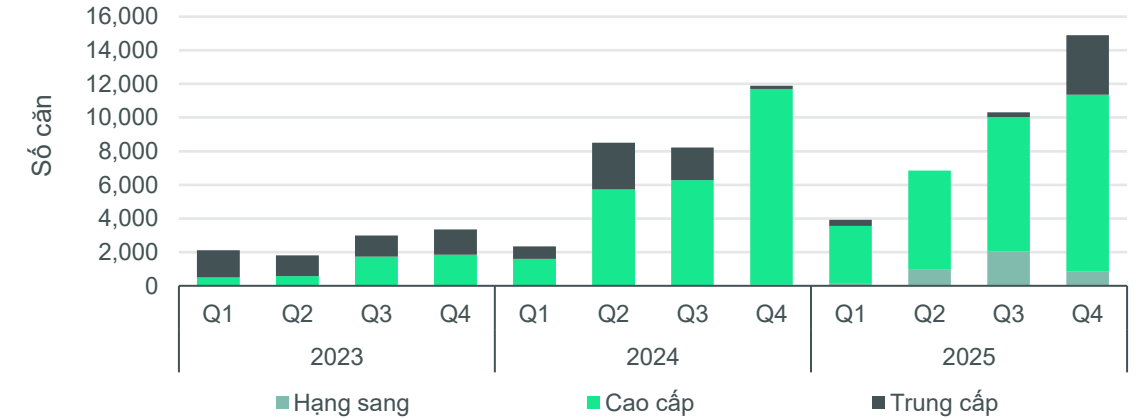
Nhu cầu vẫn duy trì tích cực dù nguồn cung mới mở bán mạnh mẽ. Tổng lượng căn hộ bán được trong Quý 4/2025 đạt hơn 13.500 căn, nâng tổng số căn bán được cả năm lên 34.760 căn. Các dự án mở bán mới trong quý cuối năm đạt tỷ lệ hấp thụ trung bình 79%. Mặc dù con số này giảm nhẹ so với quý trước, nhưng vẫn cho thấy khả năng hấp thụ ổn định của thị trường sơ cấp trong bối cảnh nguồn cung mới dồi dào.

Diễn biến giá bán cho thấy sự phân hóa rõ rệt giữa khu vực nội đô và vùng ven. Giá sơ cấp trung bình toàn thị trường trong Quý 4/2025 đạt mức hơn 78 triệu đồng/m² (chưa bao gồm VAT, phí bảo trì và trước chiết khấu), thấp hơn 14% so với Quý 3 nhưng vẫn cao hơn 8% so với cùng kỳ năm ngoái. Diễn biến trên được thúc đẩy bởi lượng lớn nguồn cung ở vùng ven có mức giá từ 50–60 triệu đồng/m². Trong khi đó, các dự án mới tại các quận nội thành Hà Nội vẫn tiếp tục duy trì mức giá từ 90–100 triệu đồng/m².

Tại thị trường thứ cấp, giá thứ cấp trung bình trong Quý 4 ghi nhận ở mức 62 triệu đồng/m², gần như không đổi so với Quý 3. Tốc độ tăng trưởng so với cùng kỳ năm trước đã giảm xuống còn 24%, thấp hơn mức đỉnh 26% của Quý 3. Sự hạ nhiệt này diễn ra gần thời điểm cuối năm, được lý giải bởi các yếu tố bao gồm: mặt bằng giá đã tăng mạnh trong các quý trước, nguồn cung sơ cấp dồi dào đã và đang thu hút dòng vốn của người mua, và phản ứng ban đầu của tâm lý người mua trước việc lãi suất tăng.

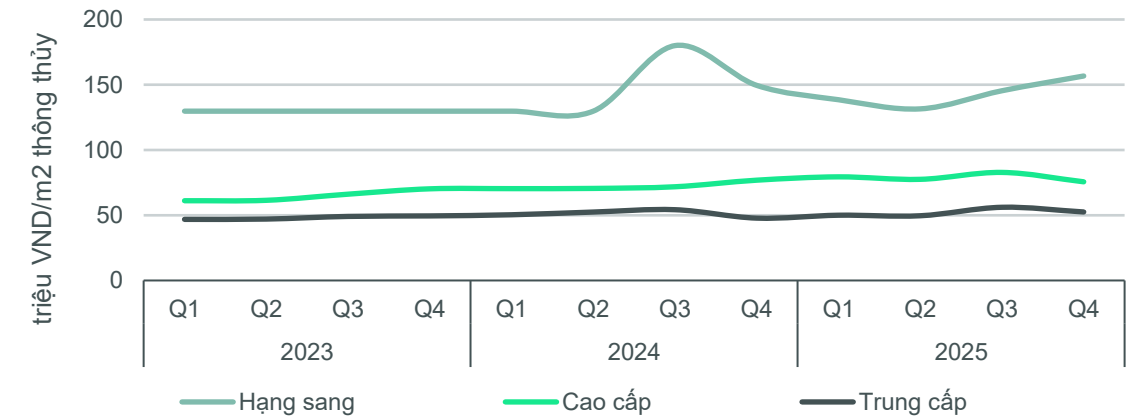
Thị trường căn hộ Hà Nội năm 2026 kỳ vọng nguồn cung mới dự kiến đạt khoảng 33.000 căn, gần tương đương với lượng mở bán của năm 2025. Mặt bằng giá bán sơ cấp dự kiến được điều tiết nhờ sự kết hợp giữa nguồn cung mạnh mẽ, giá cạnh tranh từ các dự án ở Văn Giang, và nguồn cung từ các dự án nội thành có giá bán cao. Trong khi đó, giá thứ cấp có khả năng sẽ chịu áp lực trong điều kiện lãi suất gia tăng và lượng nguồn cung tương lai dồi dào.

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q4/2025

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q4/2025. Giá bán trước thuế, KPBT và chiết khấu

Nhà Phố & Biệt Thự

Đà tăng giá bán thứ cấp biệt thự và nhà phố tiếp tục duy trì

Trong Quý 4/2025, nguồn cung BĐS gắn liền với đất mở bán mới tại Hà Nội đạt 654 căn, với phần lớn nguồn cung đến từ đại đô thị tại Văn Giang (Hưng Yên). Tính chung cả năm 2025, tổng nguồn cung mới ghi nhận đạt hơn 3.800 căn. Mặc dù con số này giảm 40% so với mức của năm 2024, đây vẫn là mức mở bán hàng năm ở mức khá với thị trường Hà Nội.

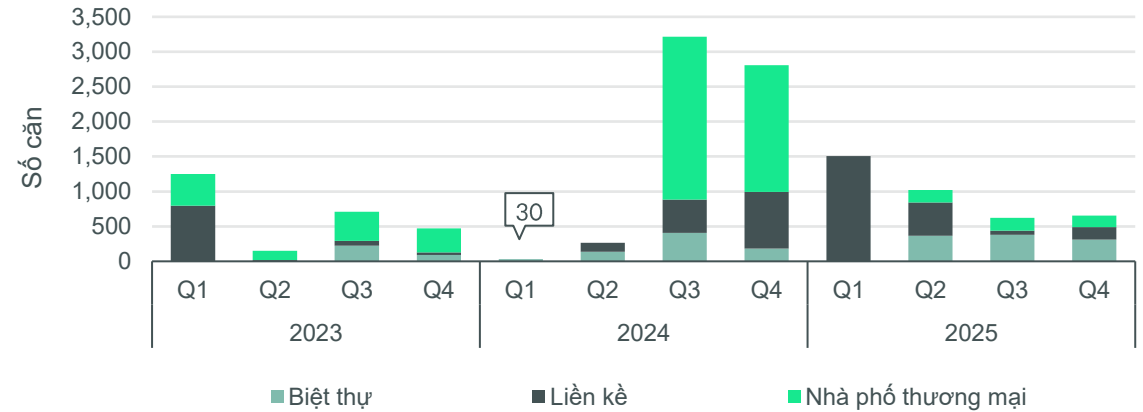
Thị trường ghi nhận tính thanh khoản ổn định trong quý cuối năm với 820 căn bán được. Con số này đã nâng tổng lượng giao dịch cả năm 2025 lên 5.852 căn—vượt tổng nguồn cung mở bán mới trong năm. Sự tham gia của các chủ đầu tư nước ngoài như CapitaLand vào phân khúc bất động sản thấp tầng đã thu hút sự quan tâm lớn từ người mua và làm gia tăng sự cạnh tranh trên thị trường.

Nguồn cung lớn tại khu vực ngoại thành đã tác động đến mặt bằng giá bán. Tại thời điểm cuối Quý 4/2025, giá sơ cấp trung bình BĐS gắn liền với đất đạt 187 triệu đồng/m² đất (đã bao gồm xây dựng, chưa bao gồm VAT, phí bảo trì và trước chiết khấu). Mức giá này duy trì ổn định so với Quý 3 nhưng thấp hơn 15% so với cuối năm ngoái, chủ yếu do quỹ hàng sơ cấp tại khu vực ngoại thành chiếm tỷ trọng lớn trong năm 2025.

Tại thị trường thứ cấp, giá bán gần như đi ngang trong Quý 4, đạt trung bình 201 triệu đồng/m² đất. Người mua đang thận trọng trước việc lãi suất tăng và cân nhắc các lựa chọn so với nguồn cung sơ cấp từ các dự án đại đô thị sắp tới.

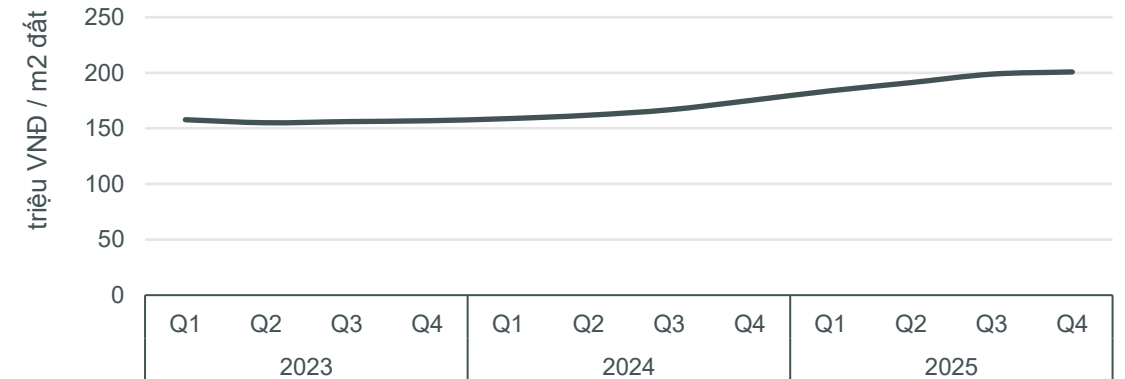
Dự báo trong năm 2026, thị trường BĐS gắn liền với đất tại Hà Nội dự kiến sẽ đón nhận khoảng 6.600 căn mở bán mới. Nguồn cung 2026 được kỳ vọng đa dạng, bao gồm các dự án ở cả quận nội thành và khu vực ngoại thành, từ cả các CĐT trong nước và nước ngoài. Sự hiện diện ngày càng tăng của các CĐT nước ngoài dự kiến sẽ thúc đẩy giá bán tăng tại thị trường sơ cấp. Trong khi đó, những biến động của thị trường thứ cấp sẽ tiếp tục gắn liền với diễn biến của lãi suất, các yếu tố kinh tế vĩ mô và tiến độ của các dự án hạ tầng trọng điểm kết nối trung tâm thành phố với các đô thị vệ tinh.

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, Q4/2025

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



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q4/2025. Giá bán bao gồm chi phí xây dựng, chưa bao gồm thuế, KPBT và chiết khấu

BĐS Công Nghiệp Miền Bắc

Thị trường kho xưởng xây sẵn duy trì hoạt động khả quan

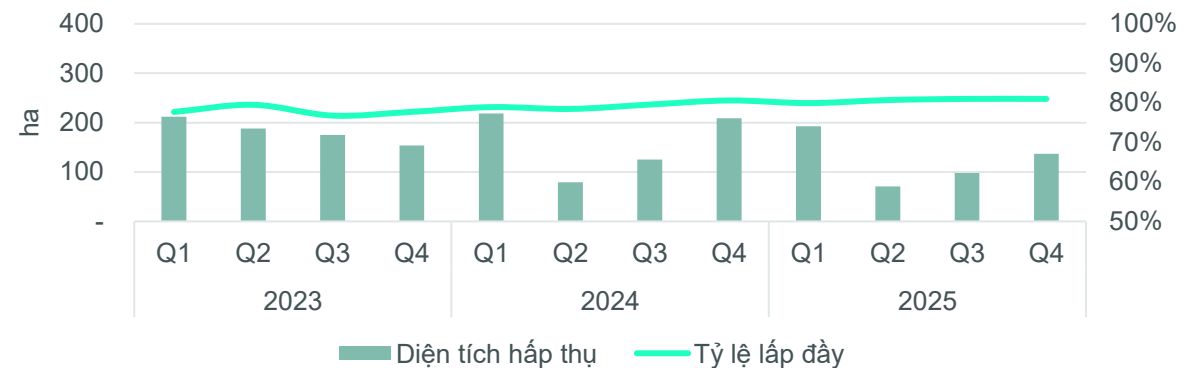
Phân khúc kho xưởng xây sẵn, thị trường cấp 1 khu vực miền Bắc ghi nhận lượng nguồn cung mới cao kỷ lục, với gần 1,2 triệu m2 hoàn thành trong năm 2025 – trong đó phần lớn là phân khúc xưởng xây sẵn – chiếm hơn 60% tổng nguồn cung mới. Trước áp lực nguồn cung tăng mạnh, tỷ lệ lấp đầy trung bình tại các tỉnh thành cấp 1 miền Bắc giảm nhẹ, đạt 75,4% đối với nhà kho xây sẵn (giảm 5,8 đpt theo năm) và 85,8% đối với nhà xưởng xây sẵn (giảm 4,2 đpt theo năm). Tuy nhiên, thị trường vẫn ghi nhận nguồn cầu tích cực trong bối cảnh nhiều nhà sản xuất lựa chọn các sản phẩm xây sẵn vì tính linh hoạt và giảm chi phí đầu tư ban đầu. Diện tích hấp thụ của cả hai phân khúc đạt 0,8 triệu m2 trong năm 2025 – tăng 4,3% so với cùng kỳ năm trước. Về giá thuê, mặt bằng giá trung bình tại các tỉnh thành cấp 1 đạt khoảng 4,9 USD/m2/tháng đối với nhà kho xây sẵn và 5,0 USD/m2/tháng đối với nhà xưởng xây sẵn, tương ứng tăng 6,3% và 3,3% theo năm. Về nhu cầu, các khách thuê thuộc nhóm ngành điện tử vẫn tiếp tục là nhóm khách thuê chủ đạo tại phía Bắc. Bên cạnh đó, các khách thuê thuộc nhóm công ty logistics và thiết bị thể thao cũng ghi nhận các giao dịch lớn trong năm.

Đối với phân khúc đất công nghiệp, tổng diện tích đất công nghiệp được hấp thụ tại các tỉnh/thành cấp 1 đạt gần 480 ha trong năm 2025, giảm 24% so với cùng kỳ năm trước. Trước việc tốc độ cho thuê tạm thời chững lại, tốc độ tăng giá thuê các khu công nghiệp cũng chậm lại so với giai đoạn trước. Mức giá chào thuê trung bình các thị trường cấp 1 đạt 143 USD/m2/kỳ hạn còn lại, tăng 4% theo năm – thấp hơn mức tăng từ 6% - 11%/năm giai đoạn 2021 – 2023.

Trong năm 2026, nguồn cung các sản phẩm bất động sản công nghiệp dự kiến sẽ tiếp tục duy trì ở mức cao, khi hàng loạt dự án mới được khởi công trong nửa cuối năm 2025 và dự kiến hoàn thiện và cho thuê trong giai đoạn 2026 - 2027. Một điểm sáng của giai đoạn này là việc nhiều công trình giao thông trọng điểm đã và đang được triển khai, cùng với việc thành lập các khu thương mại tự do. Những yếu tố này được kỳ vọng sẽ giúp thị trường bất động sản công nghiệp mở rộng sang các khu vực tiềm năng mới, tiêu biểu như khu vực sân bay Gia Bình (Bắc Ninh) và khu vực phía nam Hải Phòng – nơi tập trung các Khu công nghiệp mới thuộc khu kinh tế ven biển phía Nam Hải Phòng cũng như khu thương mại tự do tại thành phố này.

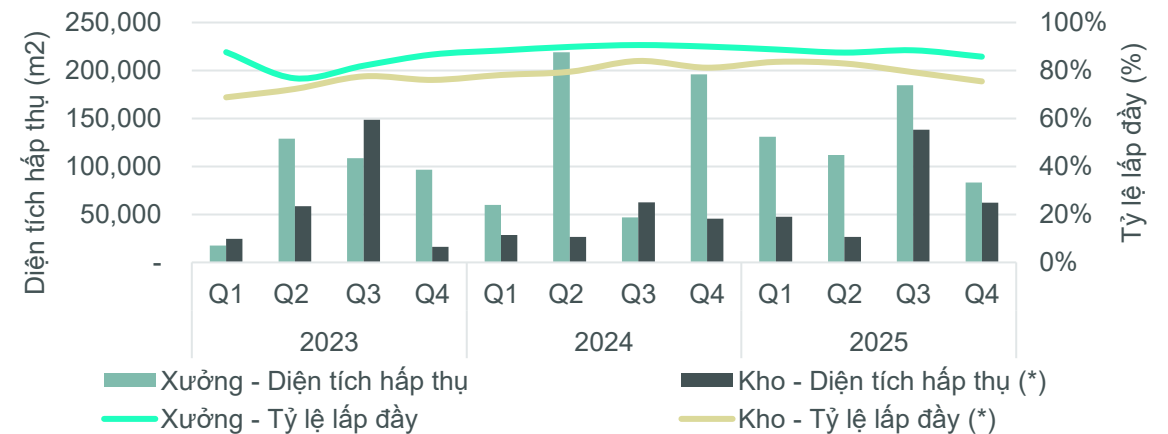
Ghi chú: Thị trường Cấp 1 bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, Hải Dương, Hưng Yên và Bắc Ninh (theo địa giới hành chính trước 1/7/2025).

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, Q4/2025.

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, Q4/2025. (*) Không bao gồm kho dịch vụ

Căn Hộ Dịch Vụ

Diễn biến phân hóa giữa phân khúc hạng A và hạng B

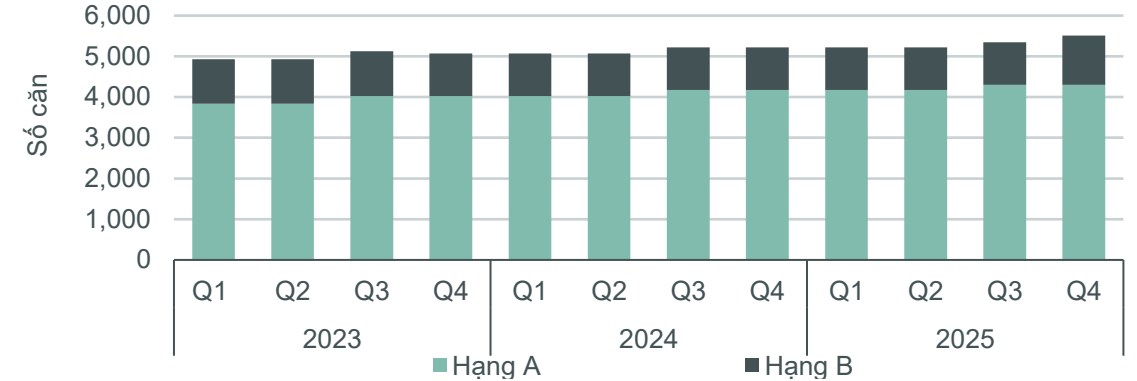
Trong Quý 4 2025, thị trường căn hộ dịch vụ tại Hà Nội tiếp tục mở rộng với sự xuất hiện của một dự án hạng B mới – Aravelle Suites – tọa lạc tại quận Nam Từ Liêm, bổ sung thêm 168 căn vào nguồn cung thị trường. Mặc dù có nguồn cung mới, các dự án hạng A vẫn chiếm tỷ trọng lớn, lên đến 78% tổng nguồn cung.

Diễn biến giá thuê có sự phân hóa rõ rệt giữa các phân khúc. Trong khi giá thuê hạng A duy trì ổn định, giá thuê hạng B lại ghi nhận xu hướng giảm, chủ yếu do chiến lược giá cạnh tranh từ dự án mới nhằm thu hút khách thuê. Cụ thể, giá thuê hạng A tăng nhẹ 0,5% theo quý và 2,6% theo năm, đạt mức trung bình 27,5 USD/m²/tháng. Ngược lại, giá thuê hạng B giảm 2,0% theo quý và 0,2% theo năm, xuống còn 18,7 USD/m²/tháng. Tính chung toàn thị trường, giá thuê bình quân đạt 25,4 USD/m²/tháng.

Tỷ lệ trống cũng có sự khác biệt giữa các phân khúc. Các dự án hạng A ghi nhận mức giảm đáng kể về tỷ lệ trống, xuống còn 16,1% (giảm 1,8 đpt theo quý và 2,6 đpt theo năm). Trong khi đó, tỷ lệ trống của phân khúc hạng B tăng lên 28,2% (tăng 2,4 đpt theo quý), do dự án mới ra mắt chỉ đạt khoảng 50% công suất thuê. Tính chung, tỷ lệ trống toàn thị trường ở mức 18,7%.

Trong thời gian tới, thị trường căn hộ dịch vụ Hà Nội được kỳ vọng bước vào giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ. Trong vòng hai năm tới, thành phố dự kiến sẽ đón nhận hơn 1.100 căn hộ hạng A mới, tập trung chủ yếu tại các khu vực có nhu cầu cao như quận Cầu Giấy, Tây Hồ và Ba Đình. Làn sóng nguồn cung này sẽ quy tụ nhiều thương hiệu quản lý quốc tế uy tín như Hyatt, Ascott và ParkRoyal, qua đó nâng cao sức hấp dẫn của thị trường đối với cộng đồng chuyên gia nước ngoài và khách thuê doanh nghiệp. Với sự gia tăng hiện diện quốc tế cùng chất lượng sản phẩm ngày càng cải thiện, triển vọng thị trường được đánh giá là rất tích cực.

HÌNH 11: Tổng nguồn cung, Căn hộ dịch vụ Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q4/2025

HÌNH 12: Giá chào thuê và Tỷ lệ trống, Căn hộ dịch vụ Hà Nội



Nguồn: BP. Nghiên cứu CBRE, Q4/2025

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

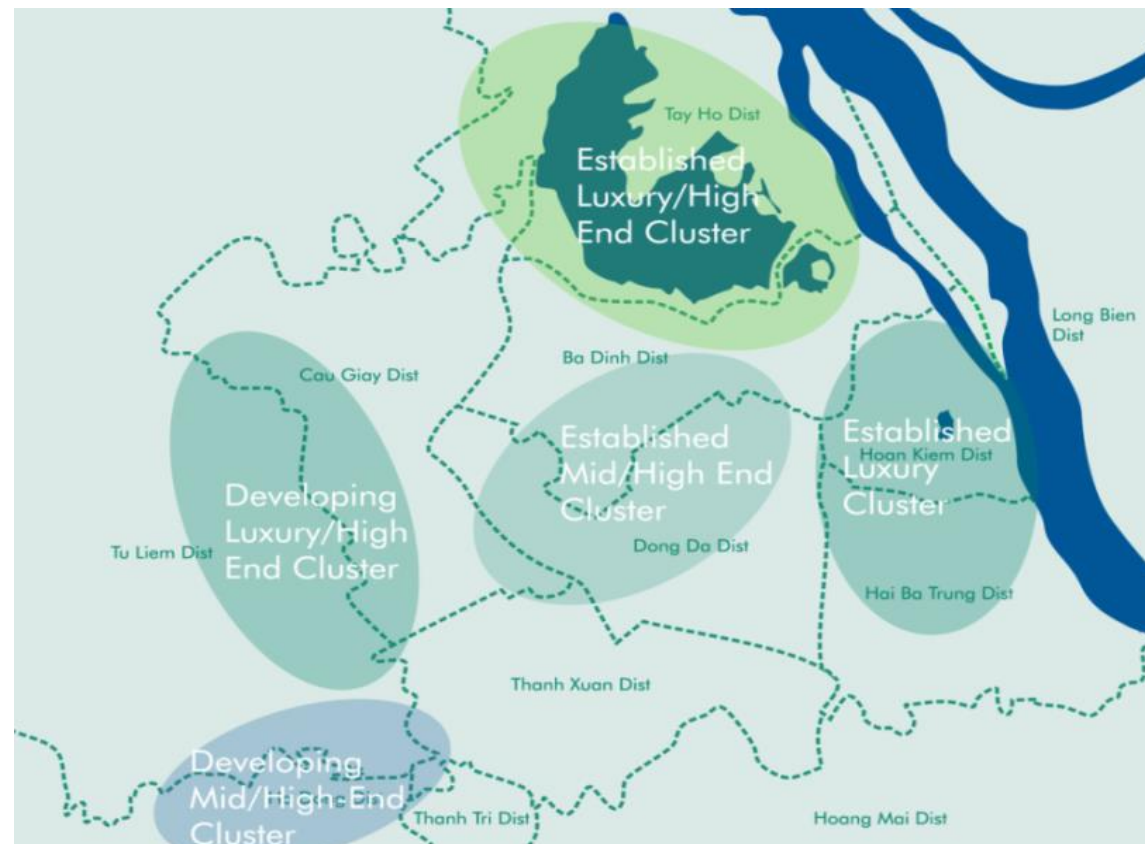
Giá thuê: Giá Thuê được hiểu là giá “chào thuê” trung bình, không bao gồm bất kỳ khoản ưu đãi nào. Giá Thuê được tính bằng đô-la Mỹ trên một mét vuông cho phần diện tích sàn hoặc diện tích thực, không bao gồm hoặc có bao gồm phần phí dịch vụ và các loại thuế bất động sản liên quan tùy theo thông lệ của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

© Bản quyền 2026. Đã đăng ký mọi quyền. Báo cáo này đã được lập với thiện chí, dựa trên các quan điểm hiện tại của CBRE dựa trên bằng chứng và thông tin thu thập chủ quan về thị trường bất động sản. Mặc dù CBRE tin rằng các quan điểm của mình phản ánh đúng điều kiện thị trường vào ngày lập báo cáo, chúng vẫn phụ thuộc đáng kể vào những bất ổn và tình huống bất ngờ, nhiều yếu tố trong số đó nằm ngoài tầm kiểm soát của CBRE. Ngoài ra, nhiều quan điểm của CBRE là ý kiến và/hoặc dự báo dựa trên các phân tích chủ quan của CBRE về tình hình thị trường hiện tại. Các công ty khác có thể có ý kiến, dự báo và phân tích khác, và các điều kiện thị trường thực tế trong tương lai có thể khiến các quan điểm hiện tại của CBRE trở nên không chính xác. CBRE không có nghĩa vụ cập nhật các quan điểm của mình trong tài liệu này nếu ý kiến, dự báo, phân tích hoặc tình hình thị trường sau đó thay đổi.

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