

BÁO CÁO TÌNH HÌNH BĐS KHU VỰC TRUNG DU MIỀN NÚI PHÍA BẮC QUÝ IV và CẢ NĂM 2021

1. Về nhà ở

a. Nhận định về thị trường Cao Bằng, Lào Cai, Sơn La, Lạng Sơn

Trong Quý tổng lượng giao dịch đạt được là 236 giao dịch thành công và lượng hàng tồn còn lại là 4480 sản phẩm, trong đó chủ yếu là hàng tồn của các dự án đã mở bán từ các quý trước. Về phần giá đất cũng chia theo nhiều khu vực giao động giá từ 16 – 45 tr/m²

Tính đến nay các tỉnh trên có số lượng giao dịch khá khiêm tốn và gần như không có dự án mới mở bán. Ở thị trường Sơn La được đánh giá có dư địa về nhu cầu lớn nhưng thị trường hấp thụ chậm, đặc biệt tại dự án tiêu biểu như: TNR Sơn La, Pienza Sơn La gần như không hấp thụ được như kỳ vọng.

Tuy nhiên ở thị trường TP.Lào Cai có dự án Chung cư cao cấp do Tập đoàn Bitexco làm CĐT có lượng giao dịch đột biến khi ngày ra hàng chính chính đã bán được 150 giao dịch, thời bay 60% quỹ hàng của dự án.

Nhìn chung trong quý 4/2021 tốc độ tiêu thụ sp khu vực các Tỉnh phía Tây Bắc chậm và có những khu vực còn giảm giá, trong đó có Cao Bằng.

b. Nhận định về thị trường Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Bắc Giang, Hòa Bình, Thái Nguyên

Quý 4 vừa qua đã ghi nhận số lượng giao dịch khá lớn đến từ cả 4 tỉnh: Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Bắc Giang, Hòa Bình với con số vô cùng ấn tượng ~2000 giao dịch. Tiêu biểu có 1 số dự án có lượng giao dịch đột biến như: La Viena Valley Đà Bắc, TMS wonder world, Mường Khén Heritage, Riverview Lương Sơn, Crow Vilas Thái Nguyên

Các Tỉnh trên trong quý 4 có tốc độ giao dịch tốt và có mức tăng giá từ 20-50%, đặc biệt có những thị trường tăng giá gần 100% so với năm 2020 như Bắc Ninh (mức giá từ 40tr), Thái Nguyên (mức giá từ 25tr), Bắc Giang (mức giá từ 30tr). Lý giải cho hiện tượng này có 3 lý do:

- Giá tại TP Hà Nội trong quý 4/2021 tăng cao, tạo ra đỉnh mới tại Thủ đô khiến cho cơ hội đầu tư không còn cao và giá trị BĐS lớn, cùng với đó là nguồn cung vô cùng khan hiếm. Từ đó, các NĐT Hà Nội đổ ra các Tỉnh ven thủ đô, điều này đã được Tôi chỉ ra trong báo cáo Quý 3/2021

- Tại các địa phương, các sản phẩm đầu giá được sự quan tâm rất nhiều của các NĐT tại địa phương, mức giá trúng thường cao hơn từ 50-100% so mới mức giá khởi điểm. Đây cũng là lý do các giá ngay tại thị trường địa phương được đẩy tăng cao nhanh chóng.

- Ngoài ra, có sự tác động các yếu tố vĩ mô như lãi suất vay thấp, lạm phát tăng cao và sự tham gia của nhiều các NĐT mới sau khi có lợi nhuận từ chứng khoán....

Nhìn chung, dịch bệnh COVID-19 vẫn diễn biến phức tạp, tuy nhiên cũng không làm thị trường BĐS trong nước hạ nhiệt. Điểm sáng thị trường Trung du trong Quý tới từ thị trường Hòa Bình, Vĩnh Phúc, Bắc Giang là ba địa phương có dấu hiệu hồi phục tích cực nhất. Mức độ quan tâm của các nhà đầu tư tới 3 thị trường trên ở mức cao.

2. Về Bất động sản Công nghiệp

Hiện có 61 dự án BĐS KCN trên địa bàn 8 tỉnh thành: Hoà Bình (7 Dự án), Lạng Sơn (1 Dự án), Bắc Kạn (1 Dự án), Thái Nguyên (6 Dự án), Yên Bái (4 Dự án), Bắc Giang (7 Dự án), Vĩnh Phúc (8 Dự án), Bắc Ninh (17 Dự án), Phú Thọ (8 Dự án), Tuyên Quang (2 Dự án).

Tổng diện tích mặt bằng đang cho thuê là xấp xỉ 4.000ha, tỷ lệ lấp đầy đạt ~75%.

Giá thuê trung bình dao động trong khoảng 1,4 – 2,5tr/m²/chu kỳ thuê đối với các dự án có Chủ đầu tư là doanh nghiệp tư nhân và 0,4 – 0,8tr/m²/chu kỳ thuê đối với các dự án có Chủ đầu tư là nhà nước.

Giá thuê tăng khoảng 3 – 5% so với quý trước, một số địa phương như Bắc Giang, Bắc Ninh giá tăng khoảng 7% so với quý II/2021.

Trong đợt bùng phát đại dịch Covid-19, nhiều nhà máy, xí nghiệp, khu công nghiệp đã phải tạm ngừng hoạt động, nhằm thực hiện công tác chống dịch. Tuy nhiên, bất chấp những tác động từ dịch bệnh, thị trường bất động sản công nghiệp tiếp tục ghi nhận diễn biến tích cực đến từ hoạt động đầu tư nước ngoài và sự thay đổi trong chính sách của Chính phủ. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) thực hiện trong 7 tháng đầu năm 2021 vẫn đạt 10,5 tỷ USD, tăng 3,8% so với cùng kỳ năm 2020.

Thị trường mới ghi nhận thỏa thuận hợp tác giữa liên danh Tổng Công ty Phát triển Đô thị Kinh Bắc và Công nghệ Viễn thông Sài Gòn (Saigontel) và tập đoàn Quantum (Mỹ) đầu tư chuỗi các dự án trong những lĩnh vực trọng điểm với tổng giá trị 20 - 30 tỷ USD.

Hiện tại, tỷ lệ lấp đầy tại các khu công nghiệp khu vực miền Bắc đang duy trì ở mức 75%, trong khi đó nhà xưởng xây sẵn lại chứng kiến tỷ lệ này giảm đi so với quý đầu của năm 2021 do ảnh hưởng từ nguồn cung mới trong thị trường.

3. Về bất động sản nghỉ dưỡng

Về thị trường nghỉ dưỡng tập trung chính ở Thị trường Hòa Bình nhưng số lượng còn rất hạn chế, trong quý 4/2021 có 2 sản phẩm mới ra mắt là Sakana và Culian Hồ Hòa Bình nhưng tốc độ tiêu thụ còn chậm.

Theo khảo sát trong năm 2022, Hòa Bình sẽ ra mắt 3-4 dự án mới với quy mô quanh 100ha nhưng chủ yếu tập trung khu vực Hồ Hòa Bình. Vĩnh Phúc cũng có 1 sản phẩm ra mắt năm 2022 đang nhận được rất nhiều sự quan tâm của thị trường là dự án Thanh Lanh Golf & Resort.

Với những dự án nghỉ dưỡng quy mô lớn và được đầu tư bài bản thì đang nhận được sự quan tâm nhiều của các NĐT vừa là kênh đầu tư an toàn và là nơi trú ẩn trong giai đoạn dịch bệnh hiện nay.

4. Nhận định chung BĐS năm 2022

- Với những diễn biến giá đất trên thế giới và các TP lớn ở Việt Nam tăng cao cùng với yếu tố lạm phát, giá đất trong thời gian tới vẫn sẽ có xu hướng tăng trong 6 tháng đầu năm 2022.

- Thị trường sẽ tập trung vào 2 phân khúc: nghỉ dưỡng và đất nền. Trong đó, các thị trường ven thủ đô, gắn liền với các yếu tố khu công nghiệp sẽ được khách hàng quan tâm

- Do thị trường tại thủ đô giá tăng và lập đỉnh mới, khả năng mua nhà của giới trẻ sẽ ngày càng khó khăn, dẫn đến xu hướng đi thuê nhà gia tăng và tích lũy tiền để mua các vùng xa hơn hoặc về quê hương mua đất. Mức độ đô thị hóa các khu vực ven Hà Nội sẽ diễn ra nhanh trong thời gian tới

- Thị trường phân phối hết sức khốc liệt, đòi hỏi các đơn vị phân phối BĐS cần phải xác định rõ hơn chiến lược và phải có năng lực tài chính. Xu hướng độc quyền và bao tiêu sẽ diễn ra nhiều hơn hoặc sự xuất hiện nhiều hơn của các Đơn vị phát triển dự án, chuyên tập trung tư vấn chiến lược bán hàng cho CĐT và điều phối các Đại lý bán hàng.

- Với lượng Sales giai đoạn này cũng xảy ra quá trình thanh lọc rất mạnh. Tại Hà Nội gần như không còn các sản phẩm trung cấp trở xuống và số lượng dự án cũng rất khan hiếm, đòi hỏi sales phải nâng cao năng lực để có thể bán các sp cao cấp và bán được các sp ở xa ngoài khu vực Hà Nội. Vì vậy, đây là giai đoạn của công nghệ, bất kỳ sales nào muốn tồn tại đều phải học tập công nghệ, kỹ năng bán hàng qua điện thoại và đầu tư tài chính nhiều hơn để tìm kiếm được Khách hàng.

*- Ông Lê Đình Chung - Phòng Nghiên cứu thị trường
bất động sản VARS khu vực Trung du và miền núi phía Bắc,
Phó Tổng giám đốc Hải Phát Land*

