

Các dự án đại đô thị với diện tích từ 100 ha trở lên được triển khai tại các quận, huyện xa trung tâm đang là nguồn cung chủ yếu cho thị trường bất động sản, đặc biệt là bất động sản căn hộ. Đây cũng là chiến lược kinh doanh của các chủ đầu tư trong tình hình quỹ đất tại các khu trung tâm thành phố ngày càng khan hiếm. Với hạ tầng không ngừng được hoàn thiện, nhu cầu sống rộng rãi, thoáng đãng, hòa mình cùng thiên nhiên đang khiến cư dân các thành phố lớn có xu hướng dịch chuyển ra ngoài trung tâm.

Dịch bệnh Covid-19 càng thúc đẩy mạnh mẽ nhu cầu này khi con người dần trở nên ít đi lại và hạn chế giao tiếp xã hội. Ngôi nhà đủ rộng rãi, tiện nghi với các dịch vụ hoàn chỉnh không quá xa trở thành hình mẫu của một căn hộ điển hình, đặc biệt cho các hộ gia đình. Tại TP.HCM, các dự án đại đô thị có diện tích trên 100 héc-ta hầu hết đều ở Thành phố Thủ Đức, Nhà Bè hoặc các tỉnh lân cận như Bình Dương, Long An, Đồng Nai... Tình hình tương tự tại Hà Nội, khi các dự án đại đô thị đang được định vị tại các huyện Gia Lâm, Đông Anh... hoặc tỉnh Hưng Yên, Hòa Bình, Vĩnh Phúc...

ĐẠI ĐÔ THỊ - XU HƯỚNG QUY HOẠCH THÀNH PHỐ HIỆN ĐẠI

Khác với khái niệm cố hữu về một không gian sống rộng rãi, khoáng đạt, các đại đô thị mới được quy hoạch bằng cách “nén” cư dân trong một không gian đô thị phong phú, nhường diện tích cho các tiện ích khác như trường học, bệnh viện, bể bơi, thậm chí biển nhân tạo, khu vui chơi, đường giao thông...

Những nền móng tư tưởng đầu tiên cho khái niệm đại đô thị thực sự gắn với tên tuổi nhà phê bình Jane Jacobs với cuốn sách xuất bản năm 1961: Cái chết và sự sống tại các thành phố nước Mỹ (The Death and Life of Great American Cities). Cuốn sách đã làm thay đổi những suy nghĩ lối mòn từ trước đó về quy hoạch đô thị. Bà ủng hộ tính đa dạng của một cộng đồng cư dân, và cho rằng đó là hình thức hoàn hảo của một đô thị, nơi người nghèo, những cộng đồng nhỏ có tiếng nói, không bị lép vế... Đại đô thị đang tái định hình không gian đô thị tại Việt Nam,



nơi các dự án cũ thông thường là các khu đô thị ngốn ngàng với các điều kiện hạ tầng cơ bản thiếu đồng bộ (do bị hạn chế về diện tích, áp lực lợi nhuận của chủ đầu tư), do đó vận hành thiếu hiệu quả. Nếu hình dung các luồng giao thông là các bình thông nhau, thì việc hình thành các khu đại đô thị là cách tạo thêm những nhánh rẽ mới, giảm áp lực đến các đường ống chính. Áp lực mà hệ thống giao thông đang phải chịu đến từ việc tổ chức hệ thống giao thông chưa thực sự thông minh, dẫn đến việc quá tải. Vấn đề của hệ thống đô thị Việt Nam là giải quyết giao thông bằng cách tăng mật độ sống tại các khu chung cư khu đô thị, trong khi đó dành diện tích còn lại để mở rộng đường sá, tăng lưu lượng. Sống



trong một khu đô thị đông đúc không phải là mơ ước của phần lớn mọi người. Họ hướng ước mơ ra các khu vườn rộng rãi, thoáng mát ở khu vực ngoại thành. Nhưng để so sánh với sự tiện lợi cho đời sống hàng ngày, các khu đại đô thị với đầy đủ các chức năng vẫn là sự lựa chọn của phần lớn gia đình.

CƠ HỘI CHO CHỦ ĐẦU TƯ

Đa dạng không gian sinh hoạt và các tiện ích dành cho cư dân không chỉ là cách giúp chủ đầu tư thu hút khách hàng - những người có yêu cầu ngày càng cao về không gian sống và làm việc, mà còn giúp dự án có giá bán tốt hơn. Mặc dù xa trung tâm, nhưng với chất lượng xây dựng tốt, cùng với hạ tầng đồng bộ, các dự án đại đô thị tại TP.HCM thường có mức giá thấp nhất khoảng 35 - 40 triệu đồng/m², các dự án cao cấp còn có mức giá lên tới 70 - 80 triệu đồng/m². Các dự án đại đô thị nổi

bật tại TP.HCM và các tỉnh lân cận có thể kể đến: Vạn Phúc City, Khu đô thị An Phú - An Khánh, Laimian City, Đông Tăng Long, Vinhomes Grand Park, Zeitgeist Nhà Bè, Aqua City... Tại Hà Nội và các tỉnh lân cận, các dự án đại đô thị nổi bật, cung cấp ra thị trường hàng chục nghìn căn hộ với mức giá xung quanh 30 - 40 triệu đồng/m² có thể kể đến: Vinhomes Ocean Park, Vinhomes Ocean Park 2, Vinhomes Riverside Long Biên, Ecopark (Hưng Yên, tiếp giáp Hà Nội), Gamuda City, Ciputra... Mở rộng thành phố Hà Nội và TP.HCM cùng với việc triển khai các dự án giao thông trọng điểm (đường cao tốc, cầu, cầu vượt, mở rộng các con đường hiện hữu...) đang tạo cơ hội cho nhà đầu tư phát triển các dự án đại đô thị. Tuy nhiên vấn đề thời gian cấp phép các dự án cũng như thủ tục phức tạp đối với các dự án bất động sản đang là một cản trở chính cho các chủ đầu tư trong ít nhất một năm tới.



GIAO DỊCH BĐS CHUYỂN ĐỔI SỐ MẠNH MẼ

Từ năm 2020, các trải nghiệm mua nhà tại Việt Nam bắt đầu được số hóa.

Từ năm 2020, các trải nghiệm mua nhà tại Việt Nam bắt đầu được số hóa. Dịch bệnh Covid-19 trong những năm tiếp theo một lần nữa thúc đẩy hành trình số hóa tại các doanh nghiệp bất động sản, mà đầu tàu là các doanh nghiệp lớn như Vingroup, Đất Xanh, Cenland... Trong hành trình của một dự án bất động sản, giao dịch là giai đoạn mang lại giá trị then chốt, khẳng định hiệu quả của dự án. Đây cũng là giai đoạn các doanh nghiệp bất động sản nỗ lực chuyển đổi số để dành lấy lợi thế.

NHỮNG THÁCH THỨC NỘI TẠI

Với hệ thống thủ tục và pháp lý phức tạp, bất động sản vẫn luôn là một loại tài sản có tính thanh khoản thấp. Việc bán nhà, đất, cho thuê... có thể mất hàng tháng, hàng năm và cũng không có cách nào để nhận được số tiền đó một cách nhanh chóng. Giá trị tài sản cao khiến bất động sản không phải là thứ hàng hóa dành cho mọi người. Chưa kể, rủi ro của ngành bất động sản đã từ lâu là một trong những rủi ro lớn nhất của nền kinh tế, khi các dòng chảy về tài chính đều liên quan tới các định chế ngân hàng, hay việc huy động nguồn vốn lớn từ công chúng (cổ phiếu, trái phiếu). Chuyển đổi số, như quá trình dịch chuyển



từ các quyết định tự phát của thị trường sang các quyết định dựa trên nền tảng dữ liệu, được mong đợi sẽ mang lại giải pháp dẫn dắt ngành công nghiệp này vượt qua những vấn đề nội tại. Bất động sản, với quy mô của một ngành công nghiệp, từ trước đến nay thường chậm chạp trong việc áp dụng công nghệ mới, nhưng không vì thế mà thiếu khát vọng cải tiến và phát triển. Ngành công nghiệp này có một tập hợp các vấn đề mà lời giải đã sẵn sàng trong chuyển đổi số.

Lĩnh vực này phụ thuộc vào các ngành truyền thống khác như ngân hàng và luật cùng một hệ sinh thái các nhà cung cấp vây quanh. Trong khi đó việc chuyển đổi một bất động sản thành hàng hóa thương phẩm (commodity) là rất khó khăn, và nếu có chỉ trong một khoảng thời gian ngắn với loại hình bất động sản nhà ở sơ cấp. Giao dịch bất động sản, bởi vậy về cơ bản vẫn đòi hỏi một quá trình xem xét trực tiếp và tìm kiếm giá cả (price discovery) chiếm nhiều thời gian. Mục tiêu cuối cùng của chuyển đổi số trong giao dịch bất động sản là rút ngắn thời gian và chi phí giao dịch, tăng thanh khoản tài sản bất động sản.

CƠ HỘI CHUYỂN ĐỔI SỐ TRONG GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN

Bên cạnh các giải pháp hỗ trợ người dùng/khách hàng như công nghệ thực tế ảo (VR) hay thực tế ảo tăng cường (AR) giúp người mua không phải tốn quá nhiều chi phí vẫn có thể tiếp cận với sản phẩm bất động sản và có đánh giá sơ bộ, chuyển đổi số trong giao dịch bất động sản còn là những



công cụ hữu dụng của ngành bất động sản ở tất cả các công đoạn, trong đó có giao dịch. Dữ liệu là mỏ vàng của nền kinh tế nói chung, lĩnh vực bất động sản nói riêng. Các thông tin hỗn độn và được cập nhật liên tục về khách hàng, dự án, tình trạng pháp lý, biến động giá... được các doanh nghiệp bất động sản dùng để hỗ trợ lực lượng môi giới, người trực tiếp tìm kiếm và chăm sóc khách hàng.

giải pháp hỗ trợ bên bán bằng dữ liệu lớn, giúp người bán tìm kiếm người mua, giới thiệu bất động sản phù hợp nhất. Các doanh nghiệp bất động sản lớn đang dẫn dắt sự chuyển dịch này. Giờ đây không cần phải đến tận nơi các dự án, với các thông số kỹ thuật chi tiết, các website hoàn toàn có thể giúp người dùng trải nghiệm không gian hoàn chỉnh trên chính máy tính của người dùng chỉ với thao tác lăn chuột. Người dùng có thể xem chi tiết từng căn nhà mà không vướng phải cản trở nào, với không gian 3D chân thực. Công nghệ thực tế ảo đến nay đã trở nên phổ biến và không quá đắt đỏ. Thậm chí, các hãng công nghệ như Samsung, Valve còn cung cấp thiết bị VR với giá cả phải chăng cho các hộ gia đình phục vụ mục đích giải trí.

Công nghệ AR cũng không còn quá mới mẻ. Trò chơi Bắt Pokemon chỉ với chiếc điện thoại thông minh nhiều năm về trước - là một minh chứng cho sự phổ biến của các ứng dụng công nghệ hiện đại. Các sàn giao dịch đã ứng dụng để mang đến trải nghiệm hoàn hảo hơn cho người dùng, giảm thiểu chi phí đi lại, khảo sát của người mua/thuê bất động sản. Không dễ nhận biết như VR, AR, ứng dụng dữ liệu lớn (big data) trong bất động sản đã bắt đầu nhen nhúm và trở thành

Không phải ứng dụng nào từ big data cũng trở nên hữu dụng và đúng đích. Thị trường Việt Nam với sự hạn chế về bộ dữ liệu chuẩn, vẫn đang có những xáo trộn nhất định và cần thời gian để ổn định dần.

Những cuộc gọi mời chào không đúng đối tượng, trùng lặp các cuộc gọi,... trên thực tế đều có thể khắc phục nếu các doanh nghiệp chú trọng việc cập nhật dữ liệu đều đặn và bền bỉ. Không chỉ giúp việc chào mời khách hàng hiệu quả, big data cùng công nghệ học máy, trí tuệ nhân tạo còn hỗ trợ lực lượng môi giới chăm sóc hậu mãi tốt hơn, giữ chữ tín cho cá nhân và doanh nghiệp.

Đây là điểm mấu chốt giúp thị trường bất động sản phát triển lành mạnh và bền vững. Cuộc đua chuyển đổi số trong giao dịch bất động sản đã được các doanh nghiệp lớn khởi xướng và tạo nền tảng.

Chuyển đổi số đòi hỏi sự tham gia của toàn bộ hệ thống, trong đó có các doanh nghiệp nhỏ và nhà môi giới cá nhân. Đây là thời điểm quan trọng để các doanh nghiệp tham gia và dành lợi thế phát triển về lâu dài.

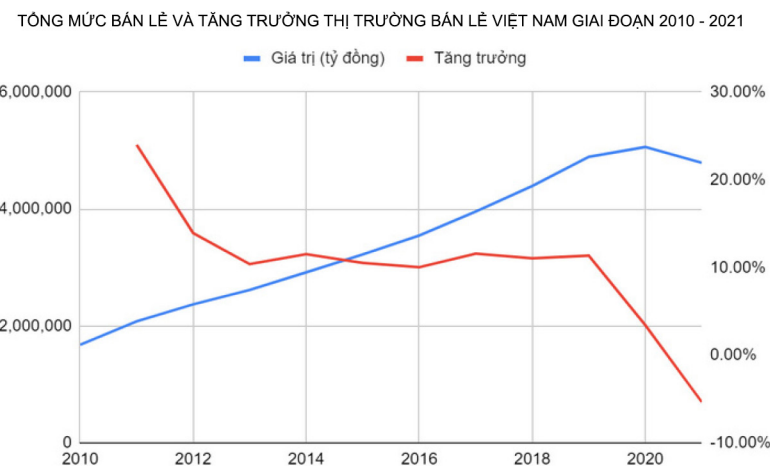
TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI HÚT KHÁCH SAU DỊCH BỆNH

Thị trường bán lẻ Việt Nam đang dần hồi phục, hứa hẹn tương lai tích cực cho bất động sản bán lẻ, đặc biệt tại các thành phố lớn.

Thị trường bán lẻ Việt Nam đang dần hồi phục, hứa hẹn tương lai tích cực cho bất động sản bán lẻ, đặc biệt tại các thành phố lớn. Ông lớn bán lẻ thời trang đến từ Nhật Bản vừa mở cửa hàng mới tại trung tâm quận 1, TP.HCM với diện tích hơn 3.000 m², là một trong những cửa hàng lớn nhất của Uniqlo tại Việt Nam. Đây là một trong những dấu hiệu hồi phục rõ nét nhất của ngành bán lẻ Việt Nam sau đại dịch Covid-19 khiến ngành này bị đóng băng suốt một thời gian dài. Bán lẻ là một trong những ngành kinh tế năng động nhất của Việt Nam, đã duy trì tốc độ tăng trưởng hàng năm ở mức hai chữ số trong hàng thập kỷ. Tháng 4/2022, tổng mức bán lẻ Việt Nam tăng 12,1% so với cùng kỳ 2021 - là kết quả tích cực so với mức giảm 3,8% năm 2021 do ảnh hưởng bởi dịch bệnh. Các ông lớn bán lẻ trên thế giới không bỏ lỡ cơ hội phục hồi ngành bán lẻ, nhanh chóng nắm bắt thị trường khi mức giá cho thuê mới bắt đầu tăng nhẹ, lựa chọn mặt bằng tốt cho chiến lược dài lâu tại thị trường Việt Nam. Tại thị trường Hà Nội, giá thuê mặt bằng tăng trệt trong quý I/2022 tăng khoảng 5% so với quý trước với mức công suất thuê ổn định. TP.HCM tương tự với các khách thuê lớn đang dẫn dắt nhu cầu thị trường. Trong một cuộc khảo sát tháng 11/2021 do CBRE tổ chức về nhu cầu mở rộng các cửa hàng của các nhãn hàng lớn tại châu Á trong năm 2022, có tới 65% các nhãn hàng được hỏi cho biết có nhu cầu mở thêm các cửa hàng, 50% cho biết muốn tìm các địa điểm tốt hơn. Quá nửa nhãn hàng được hỏi cho biết họ muốn tìm kiếm các trung tâm thương mại tại trung tâm các thành phố để mở cửa hàng, 48% cho biết có nhu cầu tìm địa điểm tại các trục đường chính.

Trên thực tế sự trở lại của ngành bán lẻ Việt

Nam sau đại dịch không chỉ đến từ tăng trưởng thu nhập bình quân cũng như thu nhập khả dụng của người dân, mà còn ở việc dịch chuyển thói quen mua sắm. Mua sắm hiện không chỉ đáp ứng nhu cầu ăn, mặc, tiêu dùng, mà còn thể hiện nhu cầu trải nghiệm, đặc biệt sau thời gian dài việc đi lại bị dồn nén do các quy định ngặt nghèo phòng chống dịch bệnh. Đây là cơ hội cho lĩnh vực bất động sản bán lẻ, nơi đáp ứng nhu cầu trải nghiệm của người tiêu dùng, là điều mà thương mại điện tử và các hình thức mua sắm online không thể đáp ứng.



Ngành hàng ăn uống, cửa hàng tiện lợi và dược phẩm được dự báo có dư địa tăng trưởng mạnh mẽ, do kế hoạch mở rộng của các nhãn hàng trong lĩnh vực này và nhu cầu trải nghiệm của người tiêu dùng. Trong khi nguồn cung tăng trưởng chậm (trong ba năm qua), nhu cầu của các nhãn hàng, các thương hiệu lớn nhỏ đang không ngừng phục hồi sau dịch bệnh, mức giá cho thuê bất động sản bán lẻ, đặc biệt tại các trung tâm thương mại các thành phố lớn được dự báo sẽ tăng trưởng rõ rệt trong thời gian tới. Tại TP.HCM, mức giá cho thuê mặt bằng dự kiến tăng trưởng 1,5 - 3,5% trong năm tới. Hà Nội do mức ảnh hưởng bởi dịch bệnh chưa thực sự rõ rệt, mức tăng giá cho thuê mặt bằng được dự báo thấp hơn, ở vào khoảng 1 - 1,5%.





Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam
Phòng Nghiên cứu và Phân tích