

Bất động sản trong chu kỳ mới: Chuyển dịch từ giá bán sang giá trị thực

07:05 31/10/2026

Theo các chuyên gia, thị trường bất động sản đang bước vào giai đoạn phát triển với những tiêu chuẩn mới. Giá trị của một sản phẩm không còn được quyết định đơn thuần bởi vị trí hay mức giá ban đầu, mà phải được đánh giá trên tổng thể các yếu tố: chất lượng công trình, môi trường sống, hạ tầng kết nối, tiện ích, năng lực quản lý vận hành và khả năng đáp ứng nhu cầu của người sử dụng trong dài hạn.

Dịch chuyển giá trị bất động sản

Ngày 30/10, Tạp chí điện tử Bất động sản Việt Nam và Viện Nghiên cứu Bất động sản Việt Nam phối hợp tổ chức Diễn đàn Phát triển Chuỗi giá trị Bất động sản Việt Nam năm 2026 với chủ đề "Dịch chuyển giá trị" và Vietnam Property Value Chain (VPVC) - Tôn vinh thương hiệu tiêu biểu trong chuỗi giá trị bất động sản Việt Nam.

Theo Ban tổ chức, thị trường bất động sản Việt Nam đang trải qua một giai đoạn điều chỉnh và thanh lọc mạnh mẽ. Những khó khăn của thị trường đặt ra nhiều thách thức, nhưng cũng mở ra cơ hội tái cấu trúc để thị trường phát triển theo hướng minh bạch hơn, thực chất hơn và bền vững hơn. Tuy nhiên, cơ hội trong giai đoạn mới sẽ không chia đều cho tất cả.

Trong chu kỳ cạnh tranh mới, tăng trưởng ngắn hạn hay hiệu suất bán hàng không còn là thước đo duy nhất. Thay vào đó, giá trị thực, năng lực triển khai, khả năng thích ứng và sức bền phát triển của doanh nghiệp sẽ trở thành những yếu tố quyết định.

Tại Diễn đàn Phát triển Chuỗi giá trị Bất động sản Việt Nam năm 2026 với chủ đề "Dịch chuyển giá trị" các chuyên gia đã tập trung thảo luận 4 nội dung trọng tâm: Nhận diện xu hướng: Sự dịch chuyển giá trị trong nhu cầu khách hàng và trong tư duy phát triển, kiến tạo giá trị mới của doanh nghiệp bất động sản; Phân tích cơ hội và thách thức: Những cơ hội, thách thức và thay đổi về lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trước xu hướng dịch chuyển giá trị; Giải pháp thực

tiền: Các giải pháp tối ưu chi phí, kiểm soát giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm bất động sản; Mô hình phát triển: Xu hướng tích hợp chuỗi giá trị và tăng cường hợp tác giữa các chủ thể trong quá trình phát triển dự án.



Các chuyên gia tại Diễn đàn Phát triển Chuỗi giá trị Bất động sản Việt Nam năm 2026 với chủ đề "Dịch chuyển giá trị".

Tại diễn đàn, ông Võ Huỳnh Tuấn Kiệt, Giám đốc, Trưởng Bộ phận Tiếp thị Dự án Nhà ở, CBRE Việt Nam cho hay, trước đây khi quyết định mua nhà, khách hàng thường quan tâm nhiều nhất đến vị trí, giá bán và tiến độ thanh toán. Những yếu tố như chất lượng công trình, chất lượng quản lý vận hành hay tiện ích thực tế chưa phải là mối quan tâm hàng đầu. Nhưng khi trực tiếp sinh sống tại các dự án, người mua bắt đầu nhận ra rằng giá trị của một bất động sản không chỉ nằm ở vị trí hay mức giá ban đầu, mà còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác gắn với chất lượng sống và khả năng khai thác lâu dài.

Cũng theo ông Kiệt, những dự án có chất lượng quản lý vận hành tốt, hệ thống tiện ích được duy trì hiệu quả và đáp ứng nhu cầu thực tế của cư dân thường có lợi thế hơn trong việc thu hút người mua, người thuê. Điều đó cho thấy khách hàng ngày càng quan tâm đến giá trị sử dụng thực chất, thay vì chỉ nhìn nhận bất động sản như một tài sản có khả năng tăng giá. Đây là biểu hiện của sự trưởng thành trong nhận thức và hành vi tiêu dùng trên thị trường.



Ông Võ Huỳnh Tuấn Kiệt, Giám đốc, Trưởng Bộ phận Tiếp thị Dự án Nhà ở, CBRE Việt Nam trao đổi tại Diễn đàn

Đồng thời, sau nhiều chu kỳ biến động, nhà đầu tư ngày càng nhận thức rõ rằng người mua cuối cùng của một sản phẩm bất động sản là người có nhu cầu sử dụng thực tế. Muốn chuyển nhượng được sản phẩm và đảm bảo khả năng sinh lời, bất động sản phải đáp ứng được nhu cầu của nhóm khách hàng này, từ vị trí, tiện ích, chất lượng công trình đến môi trường sống và khả năng khai thác. Vì vậy, tư duy đầu tư cũng đang dịch chuyển theo hướng quan tâm nhiều hơn đến giá trị thực và khả năng đáp ứng nhu cầu thực của thị trường.

Dưới góc nhìn quy hoạch và kiến trúc, theo TSKH. KTS. Ngô Viết Nam Sơn cho rằng, trong bối cảnh từ năm 2025 đến nay, việc sắp xếp, sáp nhập các đơn vị hành chính cấp tỉnh đã mở ra nhiều cơ hội mới cho liên kết và hợp tác vùng.

Do đó, các dự án bất động sản cũng cần được định hướng phù hợp với quy hoạch và không gian phát triển mới, thay vì chỉ tập trung vào những khu vực đã hình thành đô thị. Có thể nhìn vào TP.HCM để thấy rõ xu hướng này. Trước đây, phần lớn các dự án bất động sản tập trung tại khu vực nội thành. Tuy nhiên, sau khi mở rộng địa giới hành chính, cùng với định hướng phát triển đô thị đa cực, đa trung tâm, thành phố đang đẩy mạnh đầu tư hạ tầng kết nối vùng, từng bước mở rộng không gian phát triển. Nhiều nhà đầu tư bất động sản đã nhanh chóng nắm bắt xu hướng, nghiên cứu và chuẩn bị các dự án gắn với những khu vực phát triển mới, các cực tăng trưởng và mạng lưới hạ tầng kết nối.



TSKH. KTS. Ngô Viết Nam Sơn tại Diễn đàn

Cũng theo ông Sơn, với định hướng phát triển đô thị 15 phút, việc mở rộng đô thị không thể chỉ dừng lại ở xây dựng nhà ở, mà cần đồng thời phát triển hệ thống tiện ích, dịch vụ, không gian sinh hoạt và cơ hội việc làm trong phạm vi tiếp cận thuận tiện của người dân. Khi quyết định mua một căn nhà, người dân không chỉ lựa chọn một tài sản mà còn lựa chọn môi trường sống trong nhiều năm, thậm chí hàng chục năm. Vì vậy, các dự án cần đảm bảo những điều kiện thiết yếu để cư dân có thể sinh sống thuận tiện, tiếp cận các dịch vụ cần thiết và thụ hưởng chất lượng sống phù hợp. Trong quá trình đó, giao thông công cộng và hệ thống hạ tầng kết nối có vai trò hỗ trợ quan trọng. Những tiện ích chưa thể bố trí đầy đủ tại chỗ có thể được bổ trợ thông qua mạng lưới giao thông thuận tiện, giúp người dân tiếp cận các khu vực lân cận.

Cơ hội, thách thức và thay đổi lợi thế cạnh tranh

Theo ông Võ Huỳnh Tuấn Kiệt, thị trường bất động sản đang có những thay đổi rất rõ nét, đặc biệt trong nhận thức và hành vi của người mua nhà. Nhu cầu của khách hàng ngày càng đa dạng, tiêu chuẩn lựa chọn sản phẩm cũng cao hơn trước. Họ không còn chỉ quan tâm đến vị trí hay giá bán, mà đòi hỏi sản phẩm phải đáp ứng tốt hơn nhu cầu sử dụng thực tế và chất lượng sống. Điều này đặt ra không ít thách thức đối với các chủ đầu tư.

Cụ thể, các dự án đang chịu áp lực từ nhiều khoản chi phí đầu vào như tiền sử dụng đất, xây dựng, nhân công, vật liệu, quản lý vận hành và marketing. Trong khi đó, nhu cầu nhà ở tập trung đáng kể ở phân khúc có mức giá trung bình, đòi

hỏi chủ đầu tư phải tính toán kỹ hơn ngay từ khâu phát triển dự án.

Bên cạnh đó, áp lực về pháp lý, nguồn vốn và phương án dòng tiền cũng ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng triển khai. Doanh nghiệp không chỉ cần có nguồn vốn phù hợp mà còn phải nâng cao năng lực quản trị tài chính, kiểm soát tiến độ đầu tư và bảo đảm tính khả thi của dự án.

Đặc biệt, quan trọng là mỗi chủ đầu tư cần nhận diện đúng cơ hội, đánh giá sát nhu cầu thị trường và lựa chọn hướng đi phù hợp với năng lực của mình. Cơ hội phát triển sẽ chỉ thực sự được chuyển hóa thành kết quả khi doanh nghiệp có sự chuẩn bị tốt về nguồn lực và năng lực triển khai.

Về phía doanh nghiệp, TS. Lê Như Thạch, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Bcons cho rằng, muốn thay đổi để thích ứng với thị trường thì trước hết, mỗi doanh nghiệp phải chủ động thay đổi chính mình. Điều này cần được thực hiện từ chính nội tại tổ chức, trước hết là ở đội ngũ nhân sự.

Bên cạnh yếu tố con người, việc ứng dụng công nghệ cũng cần xuất phát từ nhu cầu và đặc điểm của từng nhóm khách hàng. Không phải công nghệ nào mới cũng phù hợp với mọi đối tượng. Doanh nghiệp cần xác định rõ sản phẩm hướng đến ai, khách hàng có nhu cầu gì để lựa chọn giải pháp thiết kế và công nghệ tương ứng.

Chẳng hạn, tại Bcons, trong thời gian tới dự kiến phát triển dự án dành cho người cao tuổi, với thiết kế và các tiện ích phù hợp với đặc điểm, nhu cầu sinh hoạt của nhóm khách hàng này. Ở chiều ngược lại, những dự án hướng đến người trẻ dưới 40 tuổi sẽ được định hướng theo phong cách hiện đại, đáp ứng lối sống và nhu cầu của thế hệ khách hàng trẻ. Và điều quan trọng là doanh nghiệp phải hiểu thị trường, hiểu từng nhóm khách hàng và chủ động điều chỉnh cách làm của mình. Muốn thích ứng với thị trường thì không thể chỉ chờ thị trường thay đổi, mà chính doanh nghiệp phải liên tục học hỏi, đổi mới và tìm ra hướng phát triển phù hợp.



TS. Lê Như Thạch, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Bcons trao đổi dưới góc nhìn doanh nghiệp tại Diễn đàn.

Bên cạnh quy trình và công nghệ, ông Thạch cũng đề cập vai trò của đội ngũ nhân sự trong quá trình thích ứng. Doanh nghiệp cần thường xuyên cập nhật kiến thức, đào tạo và khuyến khích đổi mới để nâng cao năng lực tổ chức, triển khai và xử lý các yêu cầu phát sinh. Khi thị trường thay đổi, khả năng điều chỉnh phương thức hoạt động và phối hợp giữa các bộ phận trở thành một phần quan trọng trong năng lực cạnh tranh.

Hiện nay, bất động sản không chỉ là câu chuyện của đất đai, công trình hay sản phẩm riêng lẻ, mà còn là câu chuyện của giá trị. Khách hàng tìm kiếm giá trị; doanh nghiệp cam kết giá trị và dự án phải là nơi hiện thực hóa những giá trị đó. Thị trường chỉ có thể phát triển bền vững khi các giá trị được tạo lập một cách thực chất, đồng bộ và lâu dài. Trong bối cảnh đó, việc kết nối các chủ thể trong chuỗi giá trị, nhận diện những mô hình phát triển tích cực và ghi nhận các thương hiệu, giải pháp có đóng góp thực chất cho thị trường ngày càng trở nên

cần thiết.

PV