

Chuyên gia bật mí hai phân khúc hút dòng tiền đầu tư trong năm 2025

14:55 02/01/2025

Nhà đầu tư sẽ có thêm lựa chọn “xuống tiền” trong năm 2025, tuy nhiên theo chuyên gia Trần Quang Trung, Giám đốc phát triển kinh doanh OneHousing, từ những thay đổi về chính sách vĩ mô, kế hoạch phát triển dự án và ra hàng của các chủ đầu tư, thị trường BĐS trong năm 2025 có 2 phân khúc sẽ được nhà đầu tư quan tâm.



Chuyên gia dự báo thị trường BĐS trong năm 2025 có 2 phân khúc sẽ được nhà đầu tư quan tâm

Thị trường BĐS 2025 sẽ “chia miếng bánh” to hơn cho sản phẩm thấp tầng

Theo chuyên gia Trần Quang Trung, từ những thay đổi về chính sách vĩ mô, kế hoạch phát triển dự án và ra hàng của các chủ đầu tư, thị trường BĐS trong năm 2025 có 2 phân khúc sẽ được nhà đầu tư quan tâm.

Thứ nhất là sản phẩm chung cư. Ông Trung cho rằng, đây sẽ là sản phẩm đáp ứng đủ nhu cầu đầu tư dòng tiền hay đầu tư chờ tăng giá. Căn hộ là phân khúc

có tổng giá tiền vừa phải, nhiều người có thể tham gia đầu tư được, bên cạnh đó, nhu cầu về sản phẩm căn hộ trong tương lai vẫn còn rất nhiều. Nếu xét về cùng một mức đầu tư thì sản phẩm chung cư đang cho thấy những giá trị vượt trội hơn so với các sản phẩm nhà phố, thổ cư về tỷ suất cho thuê và tốc độ tăng giá.

Trung tâm Nghiên cứu thị trường và Am hiểu khách hàng OneHousing cho biết, từ quý I/2024 trở về trước, tỷ trọng giao dịch giữa chung cư và thổ cư tại Hà Nội khoảng 40 - 60. Tuy nhiên, từ quý II/2024 với sự gia tăng nhanh chóng về nhu cầu sản phẩm căn hộ, cán cân này đã đổi chiều - khi giao dịch chung cư đã vượt hơn so với nhà phố thổ cư.

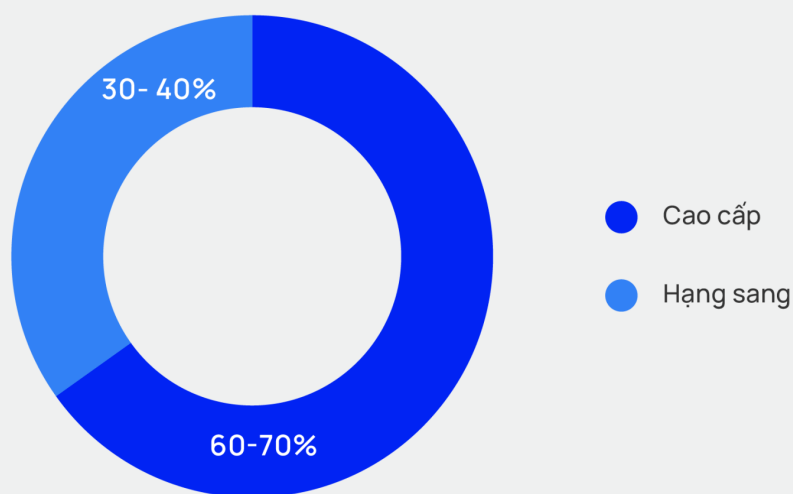
Phân khúc thứ hai nhiều nhà đầu tư hướng đến là sản phẩm thấp tầng trong các dự án, đại dự án, hay sản phẩm đất nền đã có hạ tầng đầu tư tốt, có thể hình thành đơn vị ở. Thị trường năm 2025 cũng sẽ “chia miếng bánh” to hơn cho phân khúc này.

Vị chuyên gia khuyến nghị các nhà đầu tư ở thời điểm hiện tại, khi tham gia vào thị trường cần tính toán kỹ về nguồn vốn, xác định đầu tư dài hạn từ 2 đến 3 năm từ thời điểm mua cho đến khi nhận nhà. Hoặc nên mua với mục đích tích trữ tài sản hay khai thác dòng tiền cho thuê, thay vì tham gia đầu tư “lướt sóng”, đánh ngắn hạn, bởi đây là hình thức đầu tư cực kỳ rủi ro và không bền vững cho thị trường.

Chung cư cao cấp và hạng sang sẽ là phân khúc chủ đạo

Nguồn cung căn hộ trung cấp sẽ gần như biến mất khỏi hai thị trường Hà Nội và TP. HCM, theo dự báo từ OneHousing. Lượng sản phẩm chung cư mở mới tại thị trường Hà Nội năm 2025 ước đạt khoảng 30.000 căn. Trong đó, khoảng 60-70% căn hộ cao cấp và 30-40% căn hộ hạng sang.

Dự báo nguồn cung mở mới theo phân khúc tại Hà Nội năm 2025



Định nghĩa phân khúc:

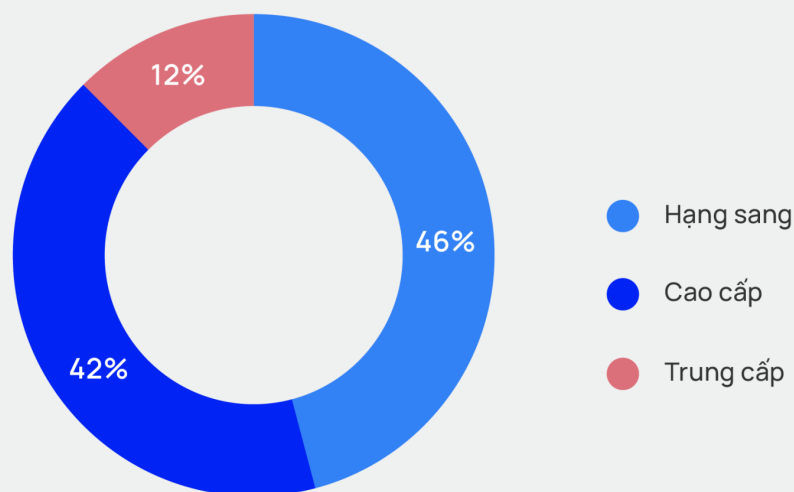
Hạng sang (80 – 230 triệu đồng/m²) | **Cao cấp** (50-80 triệu đồng/m²)

Đơn giá không bao gồm VAT & phí bảo trì.

Nguồn: Trung tâm Nghiên cứu thị trường & Am hiểu khách hàng OneHousing.

Tại thị trường TP. HCM, nguồn cung mở mới 2025 dự báo sẽ có khoảng 12.000 căn, trong đó nguồn cung cao cấp và hạng sang chiếm tới 88% (phân khúc cao cấp chiếm 42%, hạng sang chiếm 46%).

Dự báo nguồn cung mở mới theo phân khúc tại TP.HCM năm 2025



Định nghĩa phân khúc:

Hạng sang (120 – 290 triệu đồng/m²)

Trung cấp (35 – 60 triệu đồng/m²)

Cao cấp (60-120 triệu đồng/m²)

Đơn giá không bao gồm VAT & phí bảo trì.

Nguồn: Trung tâm Nghiên cứu thị trường & Am hiểu khách hàng OneHousing.

Lý giải tại sao phân khúc cao cấp và hạng sang sẽ là phân khúc chủ đạo, ông Trung cho biết, đầu tiên phải kể đến việc áp dụng bảng giá đất mới dẫn đến chi phí đầu vào của doanh nghiệp cao hơn, khiến đầu ra cũng sẽ cao hơn.

Với các dự án đã được phê duyệt chủ trương từ trước, sau khi khơi thông về mặt pháp lý, nhiều chủ đầu tư đã tái khởi động lại dự án và thấy rằng nếu tiếp tục làm dự án theo phương án sản phẩm cũ thì không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

Khi không thể triển khai dự án sẽ dẫn đến việc khó mua bán, sáp nhập M&A. Những chủ đầu tư, nhà phát triển BĐS lớn mạnh, có nguồn tài chính tốt sẽ có lợi thế để mua được quỹ đất đẹp.

Để đáp ứng nhu cầu ngày càng khắt khe của người dân, các chủ đầu tư thức thời đã phát triển các dự án cao cấp, cung cấp những sản phẩm chất lượng hơn cho tầng lớp trung lưu ngày càng gia tăng, trong bối cảnh quỹ đất ngày càng hạn chế.

Chung cư Hà Nội, TP.HCM hay các thị trường khác trong khu vực và trên thế giới cũng đều đi theo xu hướng chung là các sản phẩm chung cư sẽ ngày càng cao cấp và hoàn thiện hơn để phục vụ tầng lớp trung lưu ngày càng đông đảo.



Ông Trần Quang Trung

Giám đốc phát triển kinh doanh OneHousing



“Thực tế phân khúc chung cư Hà Nội, TP. HCM hay các thị trường khác trong khu vực và trên thế giới cũng đều đi theo xu hướng chung là các sản phẩm chung cư sẽ ngày càng cao cấp và hoàn thiện hơn để phục vụ tầng lớp trung lưu ngày càng đông đảo.

Với các sản phẩm trung cấp, khách hàng sẽ phải chấp nhận đi xa hơn ngoài trung tâm, nơi có bảng giá đất “mềm” hơn. Có nhiều yếu tố tác động tới việc tăng giá, nhưng tôi chưa nhìn thấy yếu tố nào có thể khiến thị trường chung cư giảm giá”, ông Trần Quang Trung nhận định.

Phương Thảo