TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Hàng tồn kho bất động sản tăng mạnh

09:37 10/08/2025

Theo ghi nhận, trong quý II năm nay, hàng tồn kho của các doanh nghiệp bất động sản tăng mạnh. Nguyên nhân được cho là nhiều dự án không phù hợp với nhu cầu thực tế của người mua để ở hoặc nhà đầu tư, trong khi thị trường lại thiếu nghiêm trọng sản phẩm giá vừa túi tiền.

Theo báo cáo tài chính quý II/2025, hàng tồn kho của Tập đoàn Novaland (mã chứng khoán: NVL) tính đến hết 30/6 là 150.113 tỷ đồng, tăng gần 3% so với đầu kỳ. Trong đó, giá trị quỹ đất và dự án đang xây dựng chiếm gần 95%, phần còn lại là bất động sản đã xây dựng hoàn thành và hàng hóa bất động sản, bất động sản đã hoàn thiện chờ bàn giao cho khách hàng.

Công ty CP Vinhomes (mã chứng khoán: VHM) đang có hàng tồn kho đạt hơn 80.210 tỷ đồng, tăng gần 46% so với đầu năm, phần lớn nằm ở các dự án bất động sản đang xây dựng như Vinhomes Ocean Park, Grand Park, Smart City...

Tương tự, Công ty CP Đầu tư và Kinh doanh Nhà Khang Điền (mã chứng khoán: KDH) có hàng tồn kho chiếm hơn 23.000 tỷ đồng trong tổng tài sản, tăng gần 1.000 tỷ đồng so với cùng kỳ, tập trung ở các dự án như Khang Phúc - Khu dân cư Tân Tạo (Mega Township) với 8.146 tỷ đồng, Clarita - Bình Trưng Đông 4.639 tỷ đồng, The Emeria - Bình Trưng Đông 3.725 tỷ đồng. Đáng chú ý, phần lớn quyền sử dụng đất và tài sản tại các dự án trên đã được thế chấp cho các khoản vay.



Công ty CP Đầu tư Nam Long (mã chứng khoán: NLG) tại ngày 30/6 có tổng tài sản đạt 28.214 tỷ đồng. Chiếm phần lớn cơ cấu tài sản của Nam Long là 17.902 tỷ đồng hàng tồn kho (chiếm 63% tổng tài sản), gồm 8.677 tỷ đồng tại dự án Izumi (tỉnh Đồng Nai), 6.855 tỷ đồng tại dự án Waterpoint (tỉnh Tây Ninh), 1.292 tỷ đồng tại dự án Cần Thơ, 351 tỷ đồng tại dự án Ehome Hải Phòng...

Tập đoàn Đất Xanh (mã chứng khoán: DXG) có hàng tồn kho vẫn là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tài sản của DXG với hơn 14.100 tỷ đồng (tăng 5% so với đầu năm), chủ yếu là bất động sản dở dang với giá trị hơn 9.800 tỷ đồng.

Tại ngày 30/6, Công ty CP Phát triển Bất động sản Phát Đạt (mã chứng khoán: PDR) ghi nhận tổng tài sản tăng nhẹ so với cuối năm 2024. Trong đó, hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn nhất với 14.100 tỷ đồng, đến từ các dự án trọng điểm như The EverRich 2 (3.598 tỷ đồng), Thuận An 1 - 2 (3.124 tỷ đồng), Tropicana Bến Thành Long Hải (1.994 tỷ đồng), Khu dân cư kết hợp chỉnh trang đô thị Bắc Hà Thanh (1.556 tỷ đồng)...

Tổng Công ty CP Đầu tư Phát triển Xây dựng (DIC Corp - mã chứng khoán: DIG) đang có hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn nhất với 9.181 tỷ đồng (tăng gần 13% so với đầu năm), với 9.019 tỷ đồng là chi phí sản xuất kinh doanh dở dang tại các dự án như Khu đô thị du lịch sinh thái Đại Phước (2.142 tỷ đồng), Khu đô thị trục đường 51B Vũng Tàu (259 tỷ đồng), dự án chung cư A2-Vũng Tàu Center Point (1.288 tỷ đồng), khu đô thị mới Nam Vĩnh Yên (2.089 tỷ đồng).

Công ty CP Đầu tư Bất động sản Taseco (Taseco Land - mã chứng khoán: TAL) có tổng tài sản đạt 12.414 tỷ đồng, tăng 33% so với thời điểm đầu năm. Nguyên nhân là hàng tồn kho tăng tới 79% lên 7.306 tỷ đồng.

Theo báo cáo của Bộ Xây dựng, tổng lượng bất động sản tồn kho hiện lên tới hơn 25.294 sản phẩm, gồm 11.700 nền đất, 10.290 nhà riêng lẻ và 3.287 căn hộ chung cư. Trong đó, tồn kho căn hộ tăng mạnh nhất, hơn 40% chỉ sau 3 tháng.

Trong quý II/2025, cả nước có 58 dự án được cấp phép mới, 1.517 dự án đang triển khai xây dựng, 157 dự án đủ điều kiện đưa vào kinh doanh. Riêng tại Hà Nội, 6 tháng đầu năm ghi nhận hơn 10.760 căn mở bán mới. Tuy nhiên 100% giỏ hàng mới đều thuộc phân khúc cao cấp và hạng sang, với mức giá chào bán dao động từ 60 đến 300 triệu đồng/m2. Lệch pha nguồn cung ngày càng trầm trọng.

Tại TP. HCM, báo cáo của Savills Việt Nam cho thấy trong quý II, thị trường ghi nhận khoảng 5.400 căn hộ được chào bán sơ cấp, nhưng chỉ có 1.600 căn là hàng mới mở bán lần đầu, phần còn lại hơn 70% là hàng tồn kho từ các đợt mở bán trước.

Lũy kế 6 tháng đầu năm, tổng nguồn cung sơ cấp đạt 6.800 căn, với lượng tồn kho chiếm 75%, tương đương 5.100 căn. Xét về giao dịch, khoảng 2.400 căn hộ mở bán thành công trong quý II, tương đương tỷ lệ hấp thụ 45%, trong đó 67% đến từ nguồn cung mới.

Theo bà Giang Huỳnh, Giám đốc bộ phận nghiên cứu S22M Savills TP. HCM mức giá quá cao và vị trí xa trung tâm là nguyên nhân chính khiến căn hộ tồn kho khó bán. Nhiều dự án không phù hợp với nhu cầu thực tế của người mua để ở hoặc nhà đầu tư, trong khi thị trường lại thiếu nghiêm trọng sản phẩm giá vừa túi tiền.

Trong khi đó, phân khúc cao cấp và hạng sang lại chiếm ưu thế. Báo cáo thị trường 6 tháng đầu năm của Viện Kinh tế xây dựng (Bộ Xây dựng) cho thấy, những dự án nhà ở được mở bán trong 6 tháng đầu năm chủ yếu vẫn đến từ phân khúc trung, cao cấp. Phần lớn dự án giá trên 80 triệu đồng/m2. Thậm chí số dự án giá hơn 100 triệu đồng/m2 có xu hướng mở rộng ra cả khu vực vùng ven.

Theo Viện Kinh tế xây dựng, cơ cấu sản phẩm nhà ở hiện nay vẫn đang mất cân đối khi số lượng nhà ở thuộc phân khúc bình dân vẫn còn hạn chế trong khi các chủ đầu tư chủ yếu lựa chọn việc phát triển các dự án bất động sản cao cấp.

Giá căn hộ tăng cao đã khiến cho số lượng căn hộ giá rẻ trên thị trường ngày càng ít. Tại Hà Nội, TP. HCM các căn hộ giá rẻ dưới 2 tỷ đồng chiếm tỷ trọng rất thấp và chủ yếu đến từ các dự án chung cư đã xây dựng lâu năm, ở vị trí xa khu vực trung tâm.

Thu Trang