TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Thị trường căn hộ dịch vụ: Nhiều tiềm năng dựa trên các mô hình phát triển mới và cũ

19:45 17/07/2018

Đó là nhận định của bà Đỗ Thị Thu Hằng – Phó giám đốc Bộ phận Nghiên cứu, Savills Hà Nội, vừa đưa ra mới đây.

Năm 1993, The Ascott Limited - thương hiệu điều hành căn hộ dịch vụ quốc tế đầu tiên gia nhập vào thị trường Việt Nam với dự án Somerset West Lake, theo sau đó là các thương hiệu khác như Fraser Suites, Pan Pacific và một số thương hiệu Nhật Bản.

Đến nay đã hơn 20 năm, quy mô của các thương hiệu điều hành này vẫn đang rất hạn chế so với mạng lưới toàn cầu của họ. Ví dụ, số lượng căn hộ dịch vụ The Ascott Limited điều hành tại Hà Nội là 670 căn, tương đương với 1,5% danh mục 44,000 căn trên toàn thế giới. Trong bối cảnh nguồn cầu tiếp tục tăng, tỷ lệ này cho thấy còn nhiều dư địa cho phân khúc căn hộ dịch vụ phát triển tại Hà Nội.

Căn hộ dịch vụ là một phân khúc bất động sản hướng đến đối tượng khách thuê đa phần là người nước ngoài làm việc ở Việt Nam, khách du lịch – công tác dài ngày và một số lượng nhỏ là khách du lịch ngắn ngày. Khác với khách sạn, sản phẩm căn hộ dịch vụ cung cấp không gian rộng rãi và những tiện ích sẵn sàng cho việc sinh hoạt lâu dài của khách thuê như bếp, máy giặt, không gian làm việc, phòng ngủ cho khách.

Khác với căn hộ để bán hay biệt thự cho thuê, sản phẩm căn hộ dịch vụ cung cấp đầy đủ nội thất đi kèm và được quản lý điều hành chuyên nghiệp với những dịch vụ dọn phòng, ăn uống 24/24. Một số dự án chuyên biệt còn phục vụ cho một nhóm khách thuê nhất định, ví dụ như khách Nhật, vì vậy cung cấp những tiện ích chuyên biệt và đồng bộ để phục vụ cho nhóm khách thuê đó.

Đây cũng là điểm hấp dẫn của một số dự án căn hộ dịch vụ nói riêng và sản phẩm căn hộ dịch vụ nói chung, bởi giá trị cộng đồng và chuyên biệt nó đem lại

cho các khách hàng là người nước ngoài làm việc ở các công ty FDI, đại sứ quán, khu công nghiệp, ngân hàng quốc tế và các doanh nghiệp nước ngoài khác tại Việt Nam.

Nguồn cầu tiềm năng của sản phẩm căn hộ dịch vụ tại Việt Nam phần nào được phản ánh qua số liệu FDI trong những năm qua. Theo thống kê từ Focus Economics từ năm 2013, Việt Nam nằm trong top 4 các nước Đông Nam Á nhận nguồn vốn FDI đăng ký cao nhất. Tổng lượng vốn FDI đăng ký trong năm 2017 tăng trưởng ấn tượng với 44% so cùng kỳ năm ngoái.Tổng vốn FDI thực hiện cũng đang đạt trên 12%/năm trong 3 năm gần đây.

Tăng trưởng FDI ấn tượng cũng được phản ánh trong số liệu về số lượng lao động nước ngoài tại Việt Nam với mức tăng trung bình 8%/năm từ 2008. Ngoài ra, trong 125 quốc gia, vùng lãnh thổ đầu tư tại Việt Nam tính đến Q4/2017, Hàn Quốc dẫn đầu, tiếp theo là Nhật Bản, Singapore, Đài Loan.

Tương ứng, theo Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, trong năm 2015, trong 74 quốc gia đang làm việc tại Việt Nam, 58% là người châu Á (Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia). Đây cũng chính là những nhóm khách hàng lớn của phân khúc căn hộ dịch vụ.

Trái lại, nguồn cung căn hộ dịch vụ hiện nay chưa thực sự tương xứng với tiềm năng của thị trường này. Các dự án căn hộ dịch vụ chất lượng chủ yếu tập trung tại các thành phố lớn như Hà Nội, Hải Phòng, TP. Hồ Chí Minh… trong khi nhu cầu cho sản phẩm này trải khắp các KCN trên cả nước, bao gồm cả các tỉnh lân cận các thành phố lớn như Bình Dương, Long An, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc, Hải Dương, Hà Nam...

Tính đến cuối năm 2017, tổng số lượng KCN đang hoạt động ở Việt Nam đã đạt 220 với quy mô lên đến 69.000 ha. Có thể thấy có một sự thiếu cân bằng giữa cung và cầu của thị trường căn hộ dịch vụ.

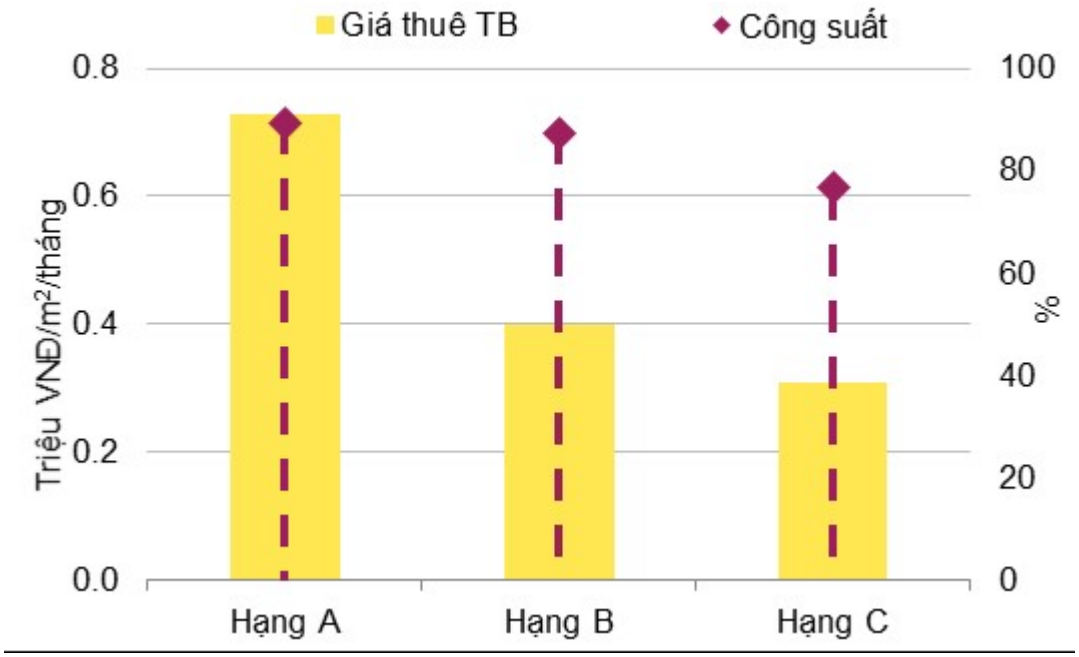
Riêng tại Hà Nội và các tỉnh lân cận, đã có hơn 70 khu công nghiệp, tuy vậy thị trường mới ghi nhận một số lượng dự án căn hộ dịch vụ hạn chế, với một vài thương hiệu điều hành quốc tế. Quy mô hiện tại của các thương hiệu này tại Hà Nội cho thấy mức độ phát triển của thị trường căn hộ dịch vụ tại Hà Nội chưa thực sự tương xứng với tiềm năng khi so sánh với quy mô trong khu vực và thế giới.

	Quy mô trên thế giới	Quy mô tại Hà Nội
The Ascott Limited	44.000 căn, 340 dự án	670 căn, 4 dự án
Frasers Hospitality	30.000 căn (2019)	184 căn, 1 dự án
Pan Pacific (gồm cả khách sạn)	12.000 căn, 40 dự án	56 căn, 1 dự án

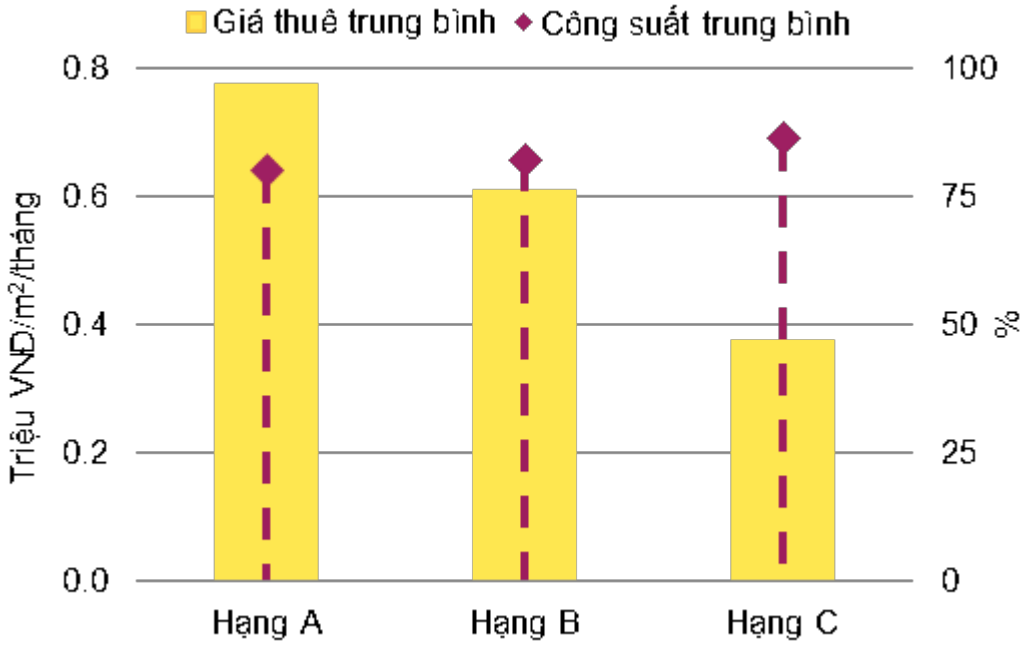
Nguồn: Bộ phận Nghiên cứu và Tư vấn Savills Việt Nam

The Ascott Limited với nhãn hiệu Somerset tại Hà Nội mới điều hành hơn 670 căn tại 4 dự án trong tổng cổng 44.000 căn của 340 dự án toàn cầu. Frasers Hospitality ước tính đạt 30.000 căn vào năm 2019, trong đó Hà Nội mới ghi nhận một dự án với quy mô 184 căn.

Thương hiệu Pan Pacific cũng mới quản lý một dự án tại Hà Nội với quy mô 56 căn, trong khi trên phạm vi toàn cầu, con số này là 12.000 căn tại 40 dự án. Như vậy thị trường Hà Nội nói riêng và Việt Nam nói chung còn nhiều dư địa cho sản phẩm căn hộ dịch vụ phát triển.



Thị trường căn hộ dịch vụ tại Hà Nội



Thị trường căn hộ dịch vụ tại TP. HCM

Tiềm năng của phân khúc này càng rõ ràng hơn, khi nghiên cứu của Savills Việt Nam cho thấy công suất cho thuê của phân khúc này đang rất tốt, trung bình đạt 88% tại Hà Nội và trên 80% tại TP. Hồ Chí Minh, tính đến quý II/2018.

Đây có thể là lực hút, khuyến khích sự tham gia của các thương hiệu điều hành căn hộ dịch vụ trong nước và quốc tế mới và sự mở rộng của các thương hiệu hiện có. Từ phía các chủ đầu tư, cần tích cực đàm phám hơn nữa với các nhà điều hành để sớm định vị sản phẩm của mình, xác định khách hàng mục tiêu để đưa ra thiết kế và tiện ích phù hợp.

Bên cạnh đó, cũng cần có có sự linh hoạt trong chính sách cho thuê để sản phẩm này tận dụng được nguồn cầu về nơi ở của khách du lịch ngắn ngày, đặc biệt là khách du lịch quốc tế hiện đang có sự tăng trưởng rất tốt tại Việt Nam (trong vòng 6 tháng đầu năm 2018 đã đạt 7,9 triệu lượt, tăng 27% theo năm).

Điều này - sẽ giúp tối đa hóa công suất thuê căn hộ dịch vụ và doanh thu của dự án. Một xu hướng khác là sự ra đời của các sản phẩm lai tạo giữa căn hộ dịch vụ và khách sạn hay condotel tại thị trường du lịch.

Những hướng đi này, mở ra nhiều cơ hội cải thiện tình hình hoạt động và phát triển hơn nữa cho sản phẩm căn hộ dịch vụ tại Việt Nam; vấn đề đặt ra là liệu các chủ đầu tư và các đơn vị điều hành có đủ nhanh nhạy để tận dụng cơ hội, nắm bắt và đón đầu xu hướng được hay không.

Trúc Mai