

Thị trường căn hộ: Giải quyết bài toán "ra hàng", khó khăn của CĐT

15:10 18/07/2018

Quyết định đưa một dự án "chào sân" với mức giá như thế nào, diện tích bao nhiêu, tiện ích là gì... luôn là bài toán khiến chủ đầu tư đau đầu. Trong bối cảnh nguồn cung căn hộ đang lớn, tồn kho khá nhiều, lời giải nào cho bài toán này?

Bài toán nhức nhối

Theo báo cáo thị trường BĐS quý II/2018 của Savills, thị trường căn hộ tại Hà Nội đang hoạt động khá ổn định. 11 dự án mới và giai đoạn tiếp theo của 31 dự án đã mở bán hơn 9.700 căn hộ, tăng khá mạnh 77% theo quý và 43% theo năm. Thị trường sơ cấp đang đạt 28.000 căn, tăng 17% so với quý trước và tăng 14% so với cùng kỳ năm ngoái.

Savills nhận định: "Lượng cung quý này khá cao so với quý trước. 5 quận dẫn đầu là Từ Liêm với trên 6.000 căn, Hà Đông là 4.100 căn, Hoàng Mai và Thanh Xuân là 3.500 căn, Tây Hồ là 2.500 căn, tập trung ở phía Tây và Tây Bắc của Hà Nội. Quý II/2018 có dự án khu vực Long Biên sẽ tung ra thị trường 1.200 căn. Nửa cuối năm 2018 sẽ đón nhận 14.300 căn ra thị trường."

Dự án bán được nhiều ở Từ Liêm có giá chủ yếu khoảng 27 - 35 triệu đồng/m², còn khu vực Hà Đông chủ yếu bán được các dự án có mức giá dao động từ 18 - 22 triệu đồng/m². Tỷ lệ hấp thụ của thị trường căn hộ để bán trong quý này đạt khoảng 27%, tăng 3 điểm % theo quý nhưng giảm 1 điểm % theo năm. Lượng căn bán được cũng ghi nhận tăng 31% so với quý trước, đạt hơn 7.000 căn. Trong số căn bán được, hạng B đang chiếm 59% tổng số, theo sau là hạng C với 38%.

Mặc dù thị trường căn hộ vẫn đang phát triển với nhiều khởi sắc nhưng nhiều người lại cảm giác thị trường đang chững lại. Lý giải về điều này, bà Đỗ Thị Thu Hằng, Trưởng Bộ phận nghiên cứu Savills Hà Nội cho biết: "Nguyên nhân là có 1 số dự án ở khu vực Nam - Bắc Từ Liêm vẫn bán tốt với mức giá 27-35 triệu/m², nhưng mặt khác những dự án ở Cầu Giấy, Thanh Xuân, ngoại trừ dự án của Vingroup thì giá ở mức 40 triệu trở lên tốc độ bán rất chậm. Số lượng căn tồn

còn nhiều khiến cảm giác thị trường chậm lại”.

Nguồn cung căn hộ vẫn tăng trưởng tốt, tuy nhiên lượng tồn kho của các dự án cao cấp vẫn còn nhiều. Điều này khiến cho bài toán “ra hàng” của các chủ đầu tư càng thêm nhức nhối, khi phải tìm ra lời giải làm cách nào để bán hết số căn hộ đưa ra.



Nhiều CĐT "đau đầu" trong việc giải quyết bài toán "ra hàng"

Đi tìm lời giải

Theo bà Hằng, một số chủ đầu tư đã có động thái giảm giá căn hộ, đặc biệt là những căn hộ có mức giá từ 40 triệu đồng/m² trở lên để hấp dẫn khách mua khiến giá thuê sơ cấp trong xu hướng giảm.

Đồng quan điểm, ông Nguyễn Chí Thanh, Phó Chủ tịch Hội Môi giới BĐS Việt Nam cho rằng: “Phải hiểu giá giảm ở đây là sự điều chỉnh giá của phân khúc cao cấp, phụ thuộc vào yếu tố vị trí là chính. Còn phân khúc bình dân giá thành rất khó giảm, trong khi cung không đủ cầu nên sự giảm giá rất khó xảy ra”.

“Để bán được hàng, chủ đầu tư đã tung ra chiêu thức hấp dẫn như miễn/giảm phí quản lý có thời hạn, chiết khấu trực tiếp trên giá căn hộ. Điều này thúc đẩy việc bán hàng tốt hơn. Quý II/2018 xuất hiện nhiều khách mua để đầu tư ở khu

vực Tây Hồ, Nam - Bắc Từ Liêm, Thanh Xuân”, bà Hằng cho biết.

Savills cũng ghi nhận, đối với các dự án bán được, mức giá 50.000 USD/m² chiếm tỷ trọng đến 47%. Mức giá từ 100.000 USD - 150.000 USD chiếm tỷ trọng 37%. Đây là mức giá vừa tầm nên bán tốt.

Bà Hằng đưa ra đánh giá: “Thị trường đang thuộc về người mua, nếu giá và chất lượng, cơ cấu căn hộ không hợp lý thì dự án sẽ không được khách hàng lựa chọn. Vì người mua không chỉ để ở mà còn để cho thuê nên họ có nhiều sự lựa chọn, nếu không có mức giá hợp lý thì dự án khó giao dịch được”.

Đại diện Savills cho rằng: “Các chủ đầu tư có mức giá bán cao sẽ phải tự nhìn nhận lại xem giá của mình đã thực sự hấp dẫn chưa vì người mua bây giờ có rất nhiều sự lựa chọn, họ có sự so sánh rất nhanh giữa các dự án trong cùng khu vực. Do đó bản thân chủ đầu tư không có sự điều chỉnh hợp lý thì tự mất đi cơ hội của mình”.

Savills cũng ghi nhận khoảng diện tích căn hộ từ 60-75m² chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu. “Việc xác định đối tượng khách hàng mục tiêu đúng với dự án là vô cùng quan trọng. Khu vực phía Tây Hà Nội, nhiều chủ đầu tư đang phát triển căn hộ 1-2 phòng ngủ. Chủ đầu tư các dự án khu vực này cũng rất đau đầu trong việc lựa chọn diện tích phù hợp với nhu cầu của thị trường”, bà Hằng nhấn mạnh.

Như dự án Vinhomes West Point đưa ra thị trường loại hình căn hộ 1 phòng ngủ với diện tích 31m², phù hợp với khách thuê/khách mua độc thân là một ví dụ trong việc xác định đối tượng chính cho dự án của mình.

Rõ ràng, bài toán về giá bán, diện tích và tiện ích của căn hộ luôn khiến chủ đầu tư phải đau đầu tính toán. Trong bối cảnh thị trường căn hộ nguồn cung lớn, hàng tồn nhiều, làm thế nào để phù hợp với nhu cầu của đối tượng khách hàng tiềm năng chính là lời giải cần phải đi tìm.

Trúc Mai