TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Uy tín chủ đầu tư - “kim chỉ nam” chọn chung cư cao cấp tại Hà Nội và TP.HCM

11:09 13/12/2025

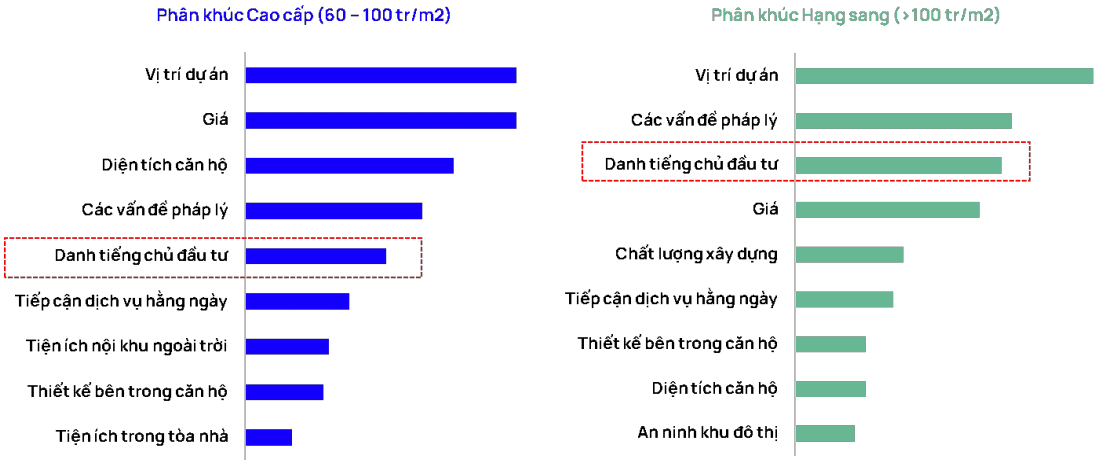
Uy tín chủ đầu tư đang trở thành yếu tố quyết định trong lựa chọn chung cư của khách hàng tại Hà Nội và TP.HCM, đặc biệt ở phân khúc cao cấp và hạng sang. Khảo sát của One Mount Group cho thấy danh tiếng, năng lực pháp lý và chất lượng vận hành của chủ đầu tư hiện nằm trong nhóm tiêu chí quan trọng nhất, phản ánh sự dịch chuyển mạnh từ nhu cầu đầu tư ngắn hạn sang xu hướng tích sản bền vững trên thị trường nhà ở.



Danh tiếng và năng lực của chủ đầu tư ngày càng có vai trò then chốt trong quyết định mua chung cư, đặc biệt tại các phân khúc cao cấp và hạng sang ở Hà Nội và TP.HCM. Khảo sát chuyên sâu của Trung tâm Nghiên cứu thị trường & Am hiểu khách hàng One Mount Group cho thấy “uy tín chủ đầu tư” nằm trong nhóm năm tiêu chí quan trọng nhất mà khách hàng cân nhắc khi lựa chọn dự án. Đây là sự thay đổi đáng kể so với ba năm trước, khi yếu tố này chủ yếu được xem như một điểm cộng chứ không mang tính quyết định.

Thị trường Hà Nội trong 9 tháng năm 2025 ghi nhận khoảng 20.000 căn hộ mới, với mức giá trung bình 86 triệu đồng mỗi m² (chưa gồm VAT và kinh phí bảo trì). Phân khúc cao cấp chiếm tỷ trọng 62% và hạng sang chiếm 38%, phản ánh xu

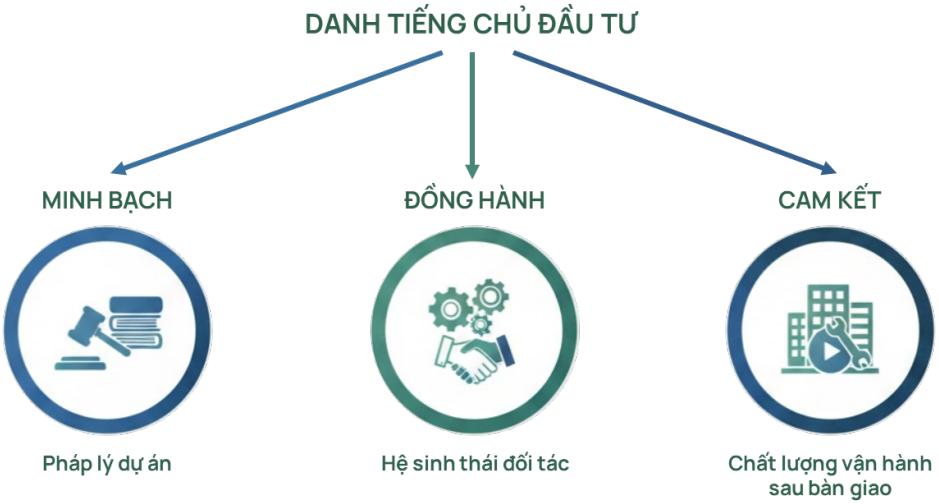
hướng nguồn cung tiếp tục nghiêng về các sản phẩm chất lượng cao. Đáng chú ý, nhóm chủ đầu tư lớn gồm Masterise Homes, MIK Group, Mitsubishi, TSQ Việt Nam và Sun Group chiếm tới 74% lượng hàng mở bán. Sự tập trung này cho thấy các thương hiệu mạnh đang giữ vai trò dẫn dắt nguồn cung, đồng thời duy trì tỷ lệ hấp thụ sơ cấp trung bình lên đến 86%.



Tiêu chí lựa chọn mua chung cư của khách hàng Hà Nội và TP.HCM và theo phân khúc

Tại TP.HCM, sự phân hóa thị trường còn rõ nét hơn khi hơn 80% nguồn cung cao cấp và hạng sang đến từ ba chủ đầu tư Đất Xanh Group, Gamuda Land và Masterise Homes. Ba thương hiệu này không chỉ định hình cấu trúc nguồn cung mà còn tạo động lực lớn cho thanh khoản, thể hiện qua tỷ lệ hấp thụ trung bình 84%. Năng lực triển khai, uy tín thương hiệu và khả năng duy trì tiến độ – chất lượng của các chủ đầu tư lớn tiếp tục củng cố niềm tin của khách hàng trong bối cảnh nguồn cung mới vẫn hạn chế.

Theo ông Trần Minh Tiến, Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu thị trường và Am hiểu khách hàng One Mount Group, sự tập trung nguồn cung vào các chủ đầu tư lớn không phải là hiện tượng ngẫu nhiên. Những dự án cao cấp và hạng sang đòi hỏi nền tảng pháp lý chặt chẽ, chất lượng xây dựng cao, hệ thống tiện ích đồng bộ và năng lực vận hành bền vững. Chỉ những doanh nghiệp sở hữu kinh nghiệm lâu năm, tiềm lực tài chính mạnh và khả năng quản trị rủi ro vượt trội mới có thể đáp ứng những yêu cầu này. Trong khi đó, nguồn cung trung cấp và bình dân tiếp tục khan hiếm khiến người mua không còn nhiều lựa chọn ngoài các dự án do nhóm chủ đầu tư dẫn dắt thị trường triển khai.



Khảo sát của One Mount Group đối với nhóm khách hàng đã mua hoặc đang sinh sống tại các dự án cao cấp, hạng sang tại Hà Nội và TP.HCM cũng chỉ ra rằng "danh tiếng chủ đầu tư" và "mức độ minh bạch pháp lý" là hai trong số những tiêu chí được đánh giá quan trọng nhất. Xu hướng thị trường hiện nay cho thấy, nhu cầu đầu tư ngắn hạn đang giảm dần, thay vào đó là mối quan tâm mạnh mẽ đối với tích sản bền vững. Người mua ưu tiên các sản phẩm an toàn, có khả năng giữ giá và tăng giá trong dài hạn, khiến uy tín chủ đầu tư trở thành điểm tựa quan trọng trong quyết định giao dịch.



Ảnh minh hoạ

Theo dữ liệu khảo sát, người mua đánh giá chủ đầu tư thông qua ba nhóm yếu tố chính gồm mức độ minh bạch pháp lý và năng lực hoàn thiện dự án; hệ sinh thái đối tác uy tín, từ nhà thầu thi công đến đơn vị bảo chứng tài chính; và năng lực vận hành sau bàn giao nhằm bảo đảm trải nghiệm sống ổn định cho cư dân. Bên cạnh đó, nhóm khách hàng đang sinh sống tại các dự án cao cấp và hạng sang cũng cho biết các dịch vụ vận hành liên quan trực tiếp đến đời sống mỗi ngày được họ xem là rất quan trọng, thậm chí ảnh hưởng đến quyết định tiếp

tục giới thiệu dự án cho người thân hoặc bạn bè.

Ông Tiến nhận định rằng, khi thị trường bất động sản tại Hà Nội và TP.HCM bước vào giai đoạn phát triển bền vững hơn, sự phân hóa giữa các chủ đầu tư sẽ tiếp tục gia tăng. Những doanh nghiệp duy trì được chuẩn pháp lý minh bạch, kiểm soát chất lượng thi công và đảm bảo vận hành ổn định sẽ củng cố được niềm tin của khách hàng. Điều này không chỉ giúp họ giữ vững sức hấp thụ trong bối cảnh thị trường biến động mà còn tạo hiệu ứng lan tỏa cho các dự án trong tương lai. Khi chủ đầu tư đảm bảo chất lượng vận hành theo đúng cam kết, mức độ hài lòng của cư dân tăng cao, qua đó hình thành nguồn khách hàng giới thiệu tự nhiên – yếu tố ngày càng có ảnh hưởng mạnh tới thanh khoản của các dự án cao cấp và hạng sang.

Khánh Yên