

CẨM NANG ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN TẠI VIỆT NAM



Quý 2/2025

Khai mở Cơ hội Đầu tư Chiến lược tại Việt Nam

knightfrank.com/research





Khai mở cơ hội –
Việt Nam thu hút hơn
30 tỷ USD vốn đầu tư trực tiếp
nước ngoài mỗi năm.

NỘI DUNG

I	TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ VIỆT NAM	4-5
II	CẨM NANG CHO KHÁCH HÀNG MUA CĂN HỘ	6-8
III	CẨM NANG CHO KHÁCH THUÊ VĂN PHÒNG	9-11
IV	CẨM NANG CHO KHÁCH THUÊ BẤT ĐỘNG SẢN CÔNG NGHIỆP	12-14
V	GÓC DÀNH CHO CHỦ ĐẦU TƯ	15-18

GIỚI THIỆU

TẠI SAO LÀ VIỆT NAM?

Nằm ở vị trí trung tâm của Đông Nam Á, Việt Nam đóng vai trò là điểm kết nối quan trọng giữa vành đai sản xuất của Trung Quốc với các thị trường tiêu dùng đang phát triển nhanh chóng của ASEAN. Hai mươi hiệp định thương mại tự do mở ra cánh cửa cho hơn sáu mươi nền kinh tế, cho phép các nhà đầu tư tiếp cận với thị trường gần hai tỷ khách hàng.

Chi phí hoạt động vẫn đang ở mức thấp nhất trong khu vực: mức lương tối thiểu theo luật định là 197 USD/tháng và giá thuê đất công nghiệp thấp hơn nhiều so với nước láng giềng Thái Lan, Malaysia và các nước ven biển giáp Trung Quốc.

Cơ sở hạ tầng đang được cải thiện nhanh chóng. Trong 5 năm qua, hơn 1.000 km đường cao tốc đã được hoàn thành, các bến cảng nước sâu ở Hải Phòng và Cái Mép đã tiếp nhận các tàu lớn nhất thế giới.

Cảng hàng không quốc tế Long Thành với công suất thiết kế khoảng một trăm triệu hành khách mỗi năm, đang được xây dựng ngoại ô Thành phố Hồ Chí Minh (TP. HCM). Các dự án này rút ngắn thời gian vận chuyển và giảm chi phí hậu cần cho các nhà xuất khẩu.

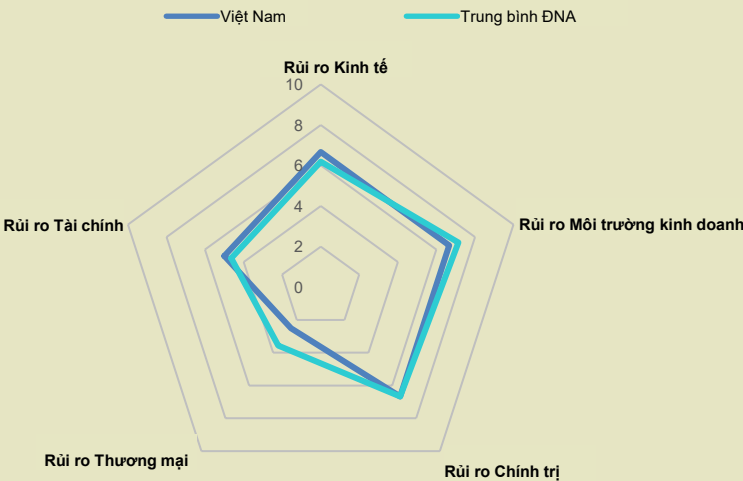
Thành tích trong kinh tế vĩ mô của Việt Nam cũng hấp dẫn không kém. Trong 20 năm qua, GDP thực đã tăng trưởng trung bình khoảng 6%/năm, đưa đất nước vào nhóm các nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất thế giới. FDI hàng năm đã vượt mốc 30 tỷ USD kể từ năm 2019 nhờ luật đầu tư minh bạch, ưu đãi thuế hấp dẫn và môi trường chính trị ổn định. Tầng lớp trung lưu đang mở rộng nhanh chóng, dự kiến đạt một nửa dân số vào năm 2030, củng cố niềm tin của nhà đầu tư và cải thiện nhu cầu dài hạn trong nước.

TÊN TUỔI UY TÍN

Việt Nam cũng đang cải tiến chuỗi giá trị. Các nhà sản xuất công nghệ cao hiện chiếm hơn một nửa lượng hàng hóa xuất khẩu, so với mức 8% vào năm 2010. Các công ty điện tử hàng đầu thế giới như Samsung, LG Display và Hon Hai Precision chuyên sản xuất điện thoại thông minh, TV và bảng mạch in cho các thương hiệu lớn nhất thế giới.

Các chủ đầu tư quốc tế từ Singapore, Nhật Bản, Đài Loan và Hàn Quốc đã cam kết đầu tư hàng tỷ USD vào các khu công nghiệp, trung tâm hậu cần và các khu đô thị hỗn hợp, nhấn mạnh niềm tin mạnh mẽ vào câu chuyện tăng trưởng của Việt Nam.

Hình 1: Báo cáo rủi ro quốc gia



Rủi ro được đánh giá trên thang điểm từ 1 (rủi ro thấp nhất) đến 10 (rủi ro cao nhất). Là một thị trường mới nổi, Việt Nam ghi nhận mức độ rủi ro trung bình trên năm chỉ số bao gồm rủi ro kinh tế, rủi ro môi trường kinh doanh, rủi ro chính trị, rủi ro thương mại và rủi ro tài chính. So với mức trung bình của Đông Nam Á (SEA), Việt Nam giữ vị thế tương đối tốt về môi trường kinh doanh và rủi ro thương mại. Theo Allianz, xếp hạng rủi ro tổng thể của Việt Nam là B2, cho thấy rủi ro trung bình.

Nguồn: Allianz, BP. Nghiên cứu Knight Frank, Q1 2025

Việt Nam qua những con số

Dân số (2024)	101,1 triệu người
GDP danh nghĩa (2024)	476,3 tỷ USD
GDP đầu người (2024)	4.700 USD
Chỉ số giá tiêu dùng (2024)	3,6%
Tỷ lệ thất nghiệp (2024)	2,2%
Tổng mức đầu tư vào bất động sản thương mại (2024)	3,7 tỷ USD
Lãi suất chính phủ 10 năm (Tháng 4 năm 2025)	3,1%
Chiều dài đường bờ biển	3.260 km (thứ 27 toàn cầu)
Diện tích đất	331.690 km ² (thứ 18 châu Á)
Các doanh nghiệp Việt Nam lớn	Vingroup, Viettel, PVN, Techcombank, Vinamilk

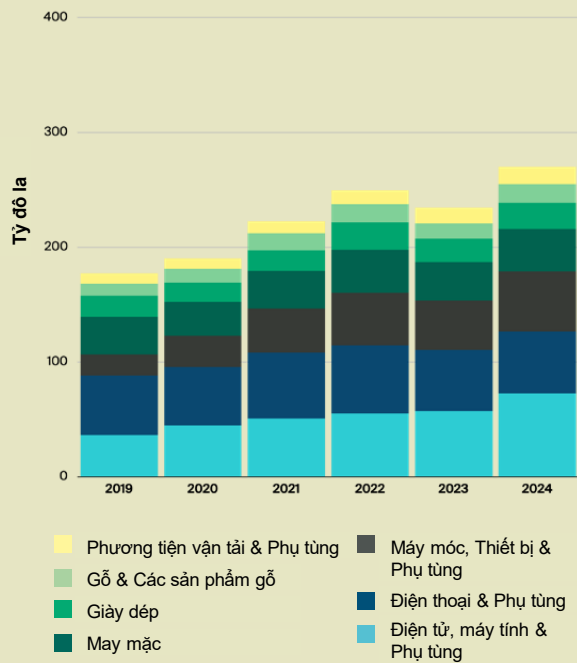
Nguồn: IMF, WEO, Tổng cục thống kê, Trading Economics, BP. Nghiên cứu Knight Frank

I – TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ VIỆT NAM



Việt Nam đóng vai trò trọng yếu trên bản đồ xuất khẩu toàn cầu với đa dạng các mặt hàng xuất khẩu

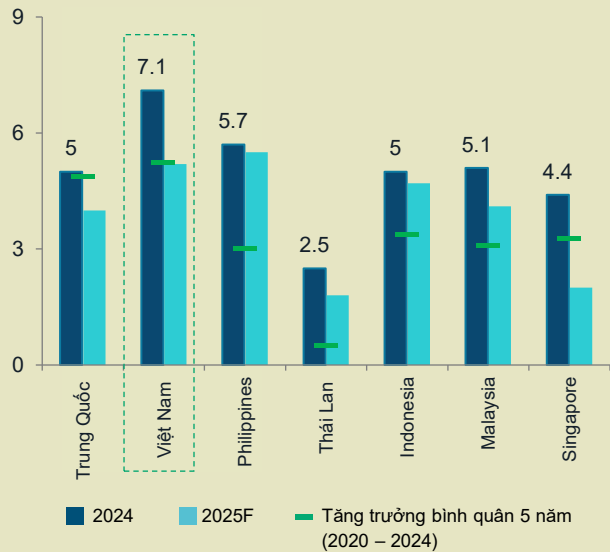
Hình 3: Tổng doanh thu của các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam



Nguồn: Tổng cục thống kê, BP. Nghiên cứu Knight Frank

Nền kinh tế phát triển mạnh mẽ của Việt Nam ghi nhận mức tăng trưởng GDP ấn tượng, đạt mức 7% năm 2024, tiếp tục duy trì đà tăng ổn định 7% hàng năm tới 2030.

Hình 4: Tăng trưởng GDP



Việt Nam có lực lượng lao động dồi dào và chi phí lao động cạnh tranh, khẳng định vị thế của mình là điểm đến sản xuất hàng đầu tại Đông Nam Á trong bối cảnh năng suất lao động ngày một cải thiện

Bảng 1: Đánh giá về nguồn nhân lực giữa các nước

Quốc gia	Giá trị GDP trên mỗi giờ lao động*	Mức lương tối thiểu (Đô la/tháng)	Quy mô lao động (triệu người)
Việt Nam	12,4 ▲ 5.3% y-o-y	197	57,1
Thái Lan	18,5 ▲ 3.3% y-o-y	302	40,6
Indonesia	15,7 ▲ 3.8% y-o-y	126	143,1
Philippines	12,1 ▲ 4.7% y-o-y	190	50,9
Malaysia	30,4 ▲ 2.6% y-o-y	337	18,3
Singapore	96,9 ▲ 1.1% y-o-y	~5.000	3,7

(*) Giá trị GDP trên mỗi giờ lao động năm 2025 (được tính trên sức mua tương đương giữa các khu vực, giá cố định theo đồng Đô La quốc tế năm 2021)

Nguồn: Ủy ban Tiền lương Quốc gia, Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), Liên Hợp Quốc, Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), Ngân hàng Thế giới

Bảng 2: Đánh giá thị trường bất động sản

Tỉnh/thành cấp 1	Dân số (triệu người)	Xếp hạng PCI 2024 so với 2022	Dự án hạ tầng nổi bật	Các phân khúc nổi bật nhất trong năm 2024
Hà Nội	8,72	24 vs. 22	- Tuyến Metro 2A - Vành đai 4 - Nâng cấp tuyến Nội Bài – Lào Cai	- Văn phòng - Căn hộ - Công nghiệp - Khách sạn
Hải Dương	2,65	14 vs. 32	- Tuyến Hải Phòng – Hà Nội – Thái Nguyên - Đường trục Đông - Tây	Công nghiệp
Hưng Yên	1,32	10 vs. 14	- Dự án thành phần Vành đai 4 - Tuyến đường nối Cao tốc Hà Nội – Hải Phòng và Cầu Giẽ - Ninh Bình	- Căn hộ - BDS liên thổ - Công nghiệp
Bắc Ninh	1,63	N/A vs. 7	- Vành đai 4 - Cảng hàng không quốc tế Gia Bình	Công nghiệp
Hải Phòng	2,41	1 vs. 3	- Cảng Lạch Huyện giai đoạn 2 - Cao tốc Hải Phòng – Quảng Ninh	Công nghiệp
TP. HCM	9,45	29 vs. 27	- Tuyến Metro số 1 - Vành đai 3 - Cầu Thủ Thiêm 2	- Văn phòng - Căn hộ - Công nghiệp - Khách sạn
Bình Dương	2,77	N/A vs. 36	Cao tốc Bắc Tân Uyên – Phú Giáo – Bàu Bàng	- Căn hộ - Công nghiệp
Đồng Nai	3,26	N/A vs. 29	- Cảng hàng không quốc tế Long Thành 16 tỷ USD - Cao tốc Biên Hòa – Vũng Tàu	- Căn hộ - BDS liên thổ - Công nghiệp
Long An	1,80	3 vs. 10	- Cao tốc Bến Lức – Long Thành - Cụm cảng sông Vàm Cỏ	- Căn hộ - BDS liên thổ - Công nghiệp

Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) là thước đo đánh giá chất lượng điều hành kinh tế để thúc đẩy phát triển doanh nghiệp dựa trên 10 yếu tố gồm Chi phí gia nhập thị trường, Tiếp cận đất đai, Tính minh bạch, Chi phí thời gian, Chi phí không chính thức, Cạnh tranh bình đẳng, Tính năng động của chính quyền tỉnh, Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp, Đào tạo lao động, Thiết chế pháp lý & An ninh trật tự. Khảo sát năm 2024 được thực hiện với phản hồi của gần 11.000 doanh nghiệp trong nước và nước ngoài. Với sự sáp nhập các tỉnh thành (tham khảo trang 18), chỉ số này sẽ được cập nhật tương ứng trong các ấn bản hàng năm sau này.

Ghi chú:

Báo cáo Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh trong năm 2024 chỉ bao gồm 30 tỉnh dẫn đầu.

Phân khúc bất động sản nổi bật được đánh giá thông qua lượng nguồn cung mới và tình hình hoạt động thị trường được ghi nhận trong năm.

Nguồn: VCCI, BP. Nghiên cứu Knight Frank

Vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc (NKER):

Hà Nội, Hải Phòng, Bắc Ninh, Hưng Yên, Hải Dương, Quảng Ninh, Vĩnh Phúc

Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung (CKER):

Huế, Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định

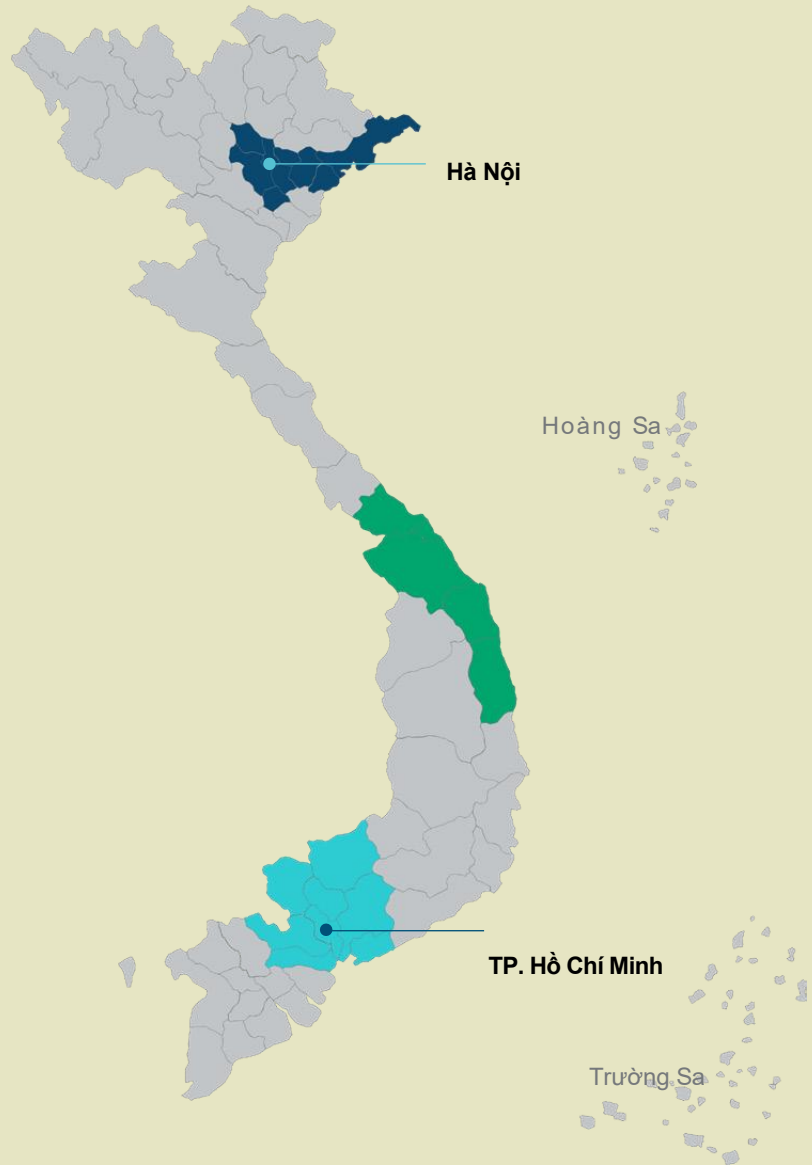
Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam (SKER):

TP. Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương, Long An, Bà Rịa – Vũng Tàu, Tây Ninh, Bình Phước, Tiền Giang

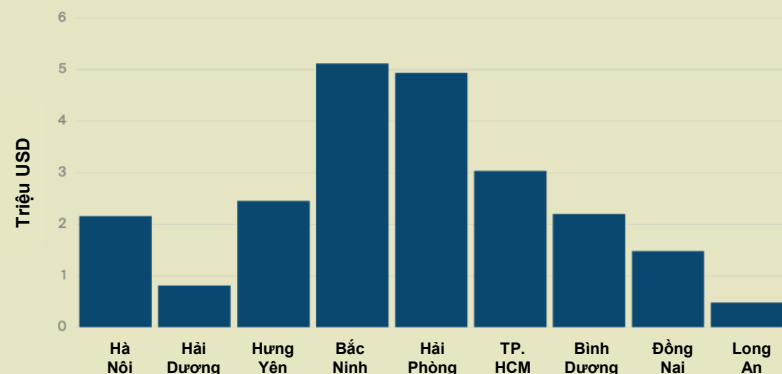
BA VÙNG KINH TẾ TRỌNG ĐIỂM

Với vai trò là hai đầu tàu kinh tế, TP. HCM và Hà Nội củng cố vị thế là điểm đến lý tưởng cho nhiều tập đoàn đa quốc gia, với số lượng lao động nhập cư ngày càng tăng trong những năm qua. Điều này đã mở ra cơ hội phát triển của đa dạng loại hình bất động sản. Ngoài ra, cơ sở hạ tầng được nâng cấp mạnh mẽ và chi phí tương đối cạnh tranh, các tỉnh lân cận ở cả vùng trọng điểm phía Bắc và phía Nam đều được hưởng lợi tích cực từ hiệu ứng lan tỏa, thể hiện qua dòng vốn FDI tăng mạnh trong những năm gần đây. Trong khi đó, vùng kinh tế trọng điểm miền Trung Việt Nam đang bước vào một giai đoạn phát triển mới, đặc biệt đối với phân khúc nghỉ dưỡng, được thúc đẩy bởi những lợi thế về quỹ đất, chi phí đất còn thấp và tiềm năng du lịch lớn. Đà Nẵng, trung tâm của miền Trung, được kỳ vọng sẽ tăng trưởng nhanh nhờ định hướng là một trong hai trung tâm tài chính của Việt Nam, đồng thời địa phương cũng đã thu hút nhiều công ty công nghệ cao điển hình là dự án của tập đoàn FPT và tập đoàn Intech Electronics.

Hình 5: Các khu kinh tế trọng điểm



Hình 6: FDI theo tỉnh/thành (Cấp 1) trong năm 2024



(*) Tổng vốn FDI đăng ký gồm vốn cấp mới, điều chỉnh và góp vốn, mua cổ phần.

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư, BP. Nghiên cứu Knight Frank

II. CẨM NANG DÀNH CHO KHÁCH HÀNG MUA CĂN HỘ TẠI VIỆT NAM

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG CĂN HỘ VIỆT NAM

Từ năm 2015, hơn 12.000 người nước ngoài mua và đầu tư vào căn hộ tại Việt Nam, phần lớn tập trung tại TP. HCM và Hà Nội. Nhờ vào tiềm năng lợi suất cho thuê và lợi nhuận hấp dẫn, những người mua này tiếp cận đa dạng các dòng sản phẩm phát triển bởi các chủ đầu tư trong nước lẫn quốc tế. Ngược lại, giao dịch của người nước ngoài đối với các dòng sản phẩm thấp tầng vẫn còn hạn chế do khung pháp lý còn nhiều điểm chưa rõ ràng, đòi hỏi tỷ lệ vốn đầu tư cao.

BỨC TRANH THỊ TRƯỜNG VÀ XU HƯỚNG TIÊU DÙNG

Trong hơn hai thập kỷ qua, thị trường căn hộ Việt Nam cho thấy được sự tăng trưởng bền vững, đặc biệt tại các đô thị đông dân như TP. HCM và Hà Nội.

Hai đô thị này đóng vai trò trọng tâm của thị trường căn hộ Việt Nam, với nguồn cung chào bán tích lũy đạt 700.000 căn từ 1995 đến nay với đa dạng phân khúc từ bình dân đến cao cấp. Mặc dù vậy, con số này vẫn còn khiêm tốn so với tổng dân số hơn 20 triệu người tại hai thành phố. Thiếu hụt quỹ đất sạch cùng với rào cản pháp lý kéo dài đã dẫn đến tình trạng khan hiếm nguồn cung tại hai đô thị này.

Dân số tăng nhanh cùng với nguồn cung khiêm tốn khiến thị trường căn hộ ngày càng được ưa chuộng, với tỷ lệ hấp thụ trung bình khả quan, đạt mức 80% tại các sự kiện bán hàng, thúc đẩy giá chào bán sơ cấp hiện tại ở mức 3.000-4.000 USD/m². Thiếu hụt dự án mới và giá chào bán sơ cấp tăng nhanh tại hai đô thị này đã thúc đẩy thị trường dịch chuyển qua vùng phụ cận nhằm giải quyết bài toán nguồn cung và khả năng chi trả của các dự án mới. Các chủ đầu tư và người mua phía Bắc đã và đang chuyển hướng qua Hưng Yên, Bắc Ninh, Hà Nam, trong khi khu vực phía Nam mở rộng ra các tỉnh như Bình Dương, Đồng Nai, Long An và BR-VT.

CÁC YẾU TỐ CHÍNH

Quy trình mua nhà cho người nước ngoài: Người nước ngoài được áp dụng chính sách tương tự như công dân Việt Nam khi mua căn hộ, với điều kiện sở hữu hộ chiếu hợp lệ hoặc đã nhập cảnh hợp pháp vào Việt Nam. (Tham khảo Hình 7.1 bên dưới về chi tiết quy trình)

QUYỀN SỞ HỮU

Công dân Việt Nam được quyền sở hữu căn hộ lâu dài, không bị giới hạn thời gian, trong khi người nước ngoài chỉ được phép mua căn hộ tại các dự án nhà ở thương mại với thời hạn sở hữu 50 năm, được gia hạn một lần với thời hạn không quá 50 năm nếu có nhu cầu. (Điều 20, Luật nhà ở 2023)

Hạn mức số lượng căn hộ tối đa dành cho người nước ngoài là 30% tổng số căn trong mỗi dự án nhà ở. Ngoài ra, người nước ngoài không được phép sở hữu bất động sản tại các khu vực liên quan đến Quốc phòng-An ninh quốc gia.

TỶ SUẤT LỢI NHUẬN CHO THUÊ VÀ TỶ SUẤT LỢI NHUẬN VỐN

Do thị trường được phát triển sớm và mặt bằng giá cao hơn các khu vực lân cận, TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội ghi nhận tỷ suất lợi nhuận cho thuê trung

bình ở mức 3-3,5%. Ngược lại, các khu vực vệ tinh như Bình Dương, có mức giá bán phải chăng hơn, ghi nhận tỷ suất lợi nhuận cho thuê cao hơn ở mức 4-4,5%. Bên cạnh đó, tỷ suất lợi nhuận vốn tại các đô thị lớn cho thấy được tiềm năng đáng kể, với tỷ lệ trung bình 10-15% mỗi năm; còn tại các khu vực vệ tinh đạt mức 8-12% mỗi năm.

CHUYỂN NHƯỢNG

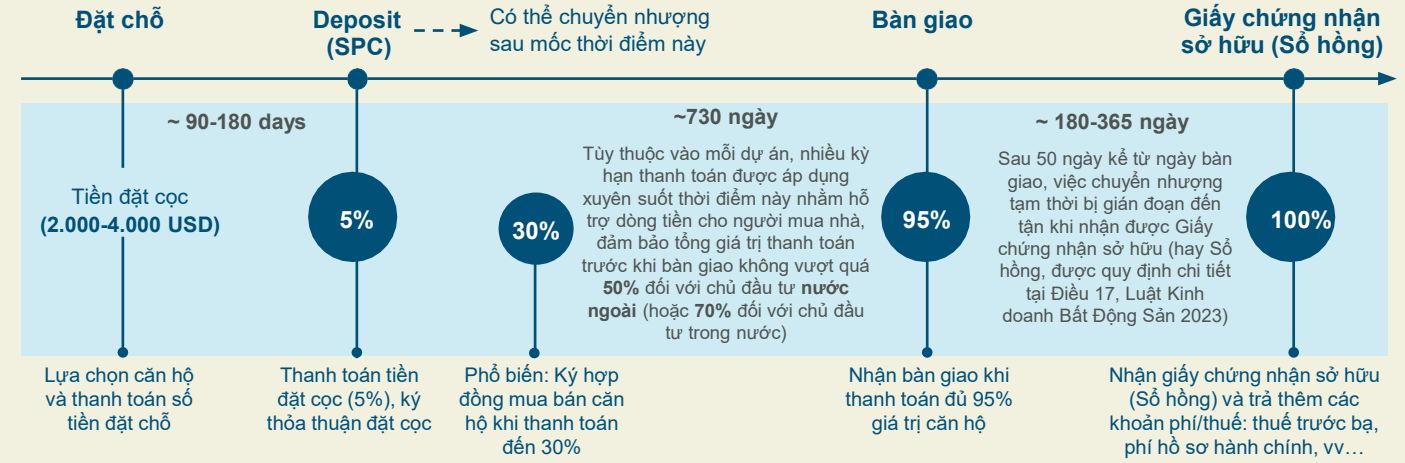
Cá nhân nước ngoài được phép chuyển nhượng căn hộ đã mua cho công dân Việt Nam, người Việt Nam định cư ở nước ngoài hoặc các tổ chức/cá nhân nước ngoài đủ điều kiện giao dịch. Đối với bên mua là người nước ngoài, quyền sở hữu chỉ được tính trong thời hạn còn lại của hợp đồng gốc ban đầu.

NGHĨA VỤ THUẾ & GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH (HỖ TRỢ TÍN DỤNG)

Khi giao dịch mua căn hộ từ chủ đầu tư hoặc thị trường thứ cấp, người mua cần thanh toán ba khoản chi phí chính gồm: thuế VAT, lệ phí trước bạ và phí bảo trì (Tham khảo chi tiết các khoản phí/thuế tại trang 8). Người mua nước ngoài đáp ứng đầy đủ điều kiện chứng minh tài chính cơ bản, có thể được xem xét hỗ trợ vay vốn, với tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản dao động từ 50-70%.

Hình 7: Các thông tin/chỉ số trọng yếu

1. Các cột mốc dự án, kì hạn thanh toán, và quy trình mua



2. Phí chuyển nhượng

1%
giá trị
chuyển nhượng

3. Lãi suất vay mua nhà và Các gói hỗ trợ tài chính đi kèm

Tỷ lệ vay vốn tài sản: **50-70%**

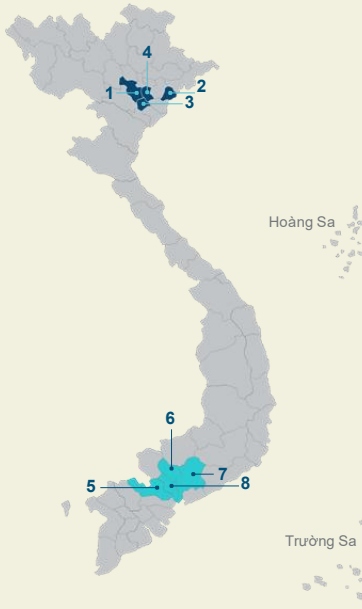
2 năm ân hạn gốc

0% lãi suất trong thời kỳ ân hạn

0% phí phạt thanh toán trước hạn

Lưu ý: Sau thời kỳ ân hạn, lãi suất được áp dụng theo mức thị trường, hiện dao động từ 5%-7% mỗi năm, tùy thuộc vào từng ngân hàng thương mại.

4. Vị trí và Các mức giá chào bán sơ cấp căn hộ



1. Hà Nội

- Giá bán bình quân: 3.083 USD/m²
- Diện tích căn hộ: 45-100 m²
- Giá bán căn hộ: 130.000 – 310.000 USD/căn

2. Hải Phòng

- Giá bán bình quân: ~ 1.700/m²
- Diện tích căn hộ: 30-100 m²
- Giá bán căn hộ: 50.000 – 170.000 USD/căn

3. Hà Nam

- Giá bán bình quân: 1.400 USD/m²
- Diện tích căn hộ: 30-60 m²
- Giá bán căn hộ: 40.000 – 100.000 USD/căn

4. Hưng Yên

- Giá bán bình quân: ~ 2.400 USD/m²
- Diện tích căn hộ: 30-85 m²
- Giá bán căn hộ: 70.000 – 200.000 USD/căn

5. Long An

- Giá bán bình quân: 1.100 USD/m²
- Diện tích căn hộ: 45-75 m²
- Giá bán căn hộ: 50.000 – 80.000 USD/căn

6. Bình Dương

- Giá bán bình quân: ~ 1.500 USD/m²
- Diện tích căn hộ: 35-100 m²
- Giá bán căn hộ: 50.000 – 150.000 USD/căn

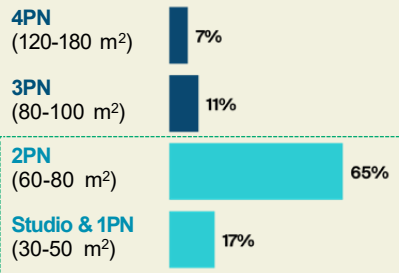
7. Đồng Nai

- Giá bán bình quân: 1.400 USD/m²
- Diện tích căn hộ: 45-85 m²
- Giá bán căn hộ: 60.000 – 120.000 USD/căn

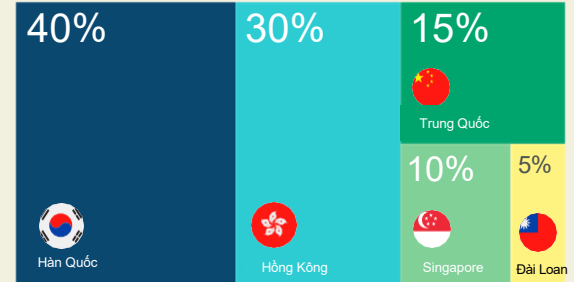
8. TP. HCM

- Giá bán bình quân: 3.648 USD/m²
- Diện tích căn hộ: 45-100 m²
- Giá bán căn hộ: 160.000 – 360.000 USD/căn

5. Dòng sản phẩm ưa chuộng



6. Quốc tịch người nước ngoài mua căn hộ tại Việt Nam



Lưu ý: Giá chào bán sơ cấp ở trên là giá sơ cấp bình quân theo khu vực/tỉnh, tính trên diện tích thông thủy và không bao gồm VAT. Số liệu minh họa tại các hình/biểu đồ ở trên được tổng hợp từ các quan sát của Knight Frank Việt Nam trong giai đoạn 2020-2025.

Tỷ giá: 1 USD = 25.000 VNĐ

Bảng 3: Thông lệ thị trường căn hộ

Thông lệ chung		
Các thuật ngữ, thông tin chung		
Diện tích thông thủy	Là phần diện tích sử dụng thực tế của một căn hộ, bao gồm không gian nội thất bên trong (như phòng khách, bếp, phòng tắm, phòng ngủ, ban công) và không bao gồm các khu vực/không gian chung (như tường, cột)	
Diện tích tim tường	Là phần tổng diện tích xây dựng của một căn hộ, bao gồm cả không gian nội thất bên trong (như phòng khách, phòng bếp, phòng tắm, phòng ngủ) và các khu vực/không gian chung (như tường, cột)	
Giấy phép bán hàng	Là loại văn bản pháp lý cơ bản để một dự án được phép chào bán ra thị trường, đòi hỏi các giấy tờ pháp lý liên quan như giấy chứng nhận quyền sử dụng đất dự án, các văn bản pháp lý về chấp thuận đầu tư, các biên bản nghiệm thu công trình (chỉ áp dụng đối với tiến độ xây dựng hầm), cùng các văn bản bảo lãnh ngân hàng, vv...	
Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất	Hoặc còn được gọi với tên gọi khác “Sổ hồng” – Một chứng nhận pháp lý công nhận quyền sở hữu hợp pháp của cá nhân/người mua nhà đối với một căn hộ cụ thể	
Quyền sở hữu	Sở hữu lâu dài đối với người Việt Nam và sở hữu thời hạn 50 năm đối với người nước ngoài	
Phân loại thị trường	Thị trường sơ cấp (Chủ đầu tư -> người mua lần đầu)	Thị trường thứ cấp (Người mua trước -> Người mua kế tiếp)
Giá chào bán	Giá bán sơ cấp là mức giá ban đầu do chủ đầu tư công bố dành cho các căn hộ mới mở bán lần đầu và được bán trực tiếp cho những khách mua đầu tiên	Giá bán thứ cấp là mức giá bán lại của các căn hộ đã được sở hữu bởi người mua trước đó (không phải từ chủ đầu tư)
Điều kiện bàn giao điển hình trên thị trường	Bàn giao cơ bản bao gồm: sàn lát gạch, tường sơn hoàn thiện, trần sơn nước, cửa gỗ, tủ bếp, thiết bị và phụ kiện phòng tắm, điều hòa, bình nước nóng, hệ thống điện (công tắc, ổ cắm)	Bàn giao cơ bản hoặc đầy đủ nội thất, tùy thuộc vào mỗi người bán lại
Các kỳ hạn thanh toán điển hình trên thị trường	Diễn ra trong vòng 2-2,5 năm và thông thường được chia làm bốn mốc chính yếu: - Kỳ thanh toán lần đầu – Đặt cọc: 5% giá trị căn hộ. Các chủ đầu tư chỉ được phép thu tối đa 5% đến tận khi đạt được giấy phép bán hàng cho dự án triển khai. Trong trường hợp các dự án có sẵn giấy phép bán hàng trước khi triển khai, kỳ thanh toán đầu tiên không được phép vượt quá 30% giá trị căn hộ, bao gồm cả khoản thanh toán cọc 5% - Các kỳ thanh toán kế tiếp trước khi bàn giao: 70% giá trị căn hộ đối với chủ đầu tư trong nước, hoặc 50% đối với chủ đầu tư nước ngoài. Các chủ đầu tư có thể điều chỉnh nhiều kỳ hạn thanh toán để hỗ trợ dòng tiền cho người mua nhà, nhưng không được vượt quá mức 70% hoặc 50% trước khi bàn giao - Kỳ hạn thanh toán để nhận bàn giao: 95% giá trị căn hộ. Các chủ đầu tư không được phép thu quá 95% khi chưa có giấy chứng nhận quyền sở hữu đối với các căn hộ được mua - Kỳ hạn thanh toán để nhận giấy chứng nhận quyền sở hữu: 100% giá trị căn hộ khi nhận được giấy chứng nhận quyền sở hữu và hoàn tất chuyển giao quyền tới người mua nhà	Tùy thuộc vào mốc thời điểm chuyển nhượng: - Sau khi dự án có Giấy phép bán hàng: Kỳ hạn thanh toán được tiếp tục tiến hành giống như giao dịch sơ cấp phù hợp với tiến độ xây dựng - Sau khi dự án có Giấy chứng nhận Quyền sở hữu (hay Sổ hồng): Thanh toán toàn bộ giá trị chuyển nhượng của căn hộ trong một lần
Khoản hỗ trợ từ ngân hàng	Tỷ lệ vay trên giá trị tài sản: 50%-70% giá bán căn hộ, chỉ được giải ngân khi dự án có giấy phép bán hàng	- Sau khi dự án có Giấy phép bán hàng: tương tự như khoản hỗ trợ của các sản phẩm sơ cấp, tỷ lệ vay trên giá trị tài sản ở mức tương đương, 50%-70% giá trị căn hộ - Sau khi dự án có Giấy chứng nhận Quyền sở hữu (hay Sổ hồng): được hưởng hỗ trợ khoản vay thế chấp tài sản, với tỷ lệ vay lên tới 50%-70% giá trị chuyển nhượng
Các khoản phí/thuế giao dịch	Người mua: - Thuế giá trị gia tăng: 10% giá trị căn hộ - Phí bảo trì: 2% giá trị căn hộ - Phí trước bạ: 0,5% giá trị căn hộ Chủ đầu tư: - Thuê thu nhập doanh nghiệp: 20% doanh thu bán hàng - Các chi phí hành chính khác tùy thuộc vào thỏa thuận giữa chủ đầu tư và người mua nhà	Người mua: - Thuế giá trị gia tăng: 0% giá trị chuyển nhượng - Phí bảo trì: 0% - Phí trước bạ: 0,5% giá trị chuyển nhượng Người bán: - Thuế thu nhập cá nhân: 2% giá trị chuyển nhượng Các chi phí hành chính khác tùy thuộc vào thỏa thuận giữa người bán và người mua nhà

III. CẨM NANG CHO KHÁCH THUÊ VĂN PHÒNG

BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG VĂN PHÒNG VIỆT NAM

Với vai trò trung tâm kinh tế xã hội, Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh trở thành các điểm nóng phát triển văn phòng chủ lực của cả nước. Nhu cầu thuê văn phòng gia tăng, cùng với dòng vốn FDI mạnh mẽ vào Việt Nam đã thúc đẩy hoạt động của thị trường văn phòng tại hai thành phố lớn này.

PHÂN KHÚC THỊ TRƯỜNG VÀ XU HƯỚNG KHÁCH THUÊ

Tổng diện tích văn phòng hạng A và hạng B tại Hà Nội và TP. HCM đã đạt 3,7 triệu m². Nguồn cung hạng A chiếm 27% tổng nguồn cung, chủ yếu nằm ở Quận 1 và Khu đô thị mới Thủ Thiêm tại TP. HCM, cũng như khu vực gần trung tâm và khu vực phía Tây tại Hà Nội.

Trong hai năm qua, phần lớn nguồn cung mới tại các thành phố này đến từ các tòa nhà văn phòng đạt chứng chỉ xanh, đánh dấu cột mốc phát triển quan trọng của thị trường văn phòng Việt Nam..

Trong những năm gần đây, cả thị trường văn phòng cho thuê Hà Nội và TP. HCM đều chứng kiến xu hướng “dịch chuyển theo chất lượng” đáng kể. Điều này được thể hiện qua mức hấp thụ tích cực tại các tòa văn phòng mới, chất lượng cao. Ngoài ra, ngành CNTT/Công nghệ và Tài chính/Ngân hàng/Bảo hiểm là những động lực chính của thị trường, với nhiều giao dịch quy mô lớn lên đến 10.000 m².

CÁC NHÀ ĐẦU TƯ CHÍNH

Là một thị trường văn phòng năng động, TPHCM đã chào đón các chủ đầu tư đa dạng và nổi bật đến từ cả trong nước và quốc tế, lần lượt chiếm 69% và 31% tổng nguồn cung văn phòng hiện hữu.

Trong khi đó, các chủ đầu tư trong nước vẫn là động lực chính cho sự phát triển của thị trường văn phòng Hà Nội,

chiếm hơn 80% tổng nguồn cung trên toàn thành phố.

LỢI SUẤT ĐẦU TƯ VĂN PHÒNG THAM KHẢO GẦN ĐÂY

Vị trí	Lợi suất giao dịch	Thời gian
TP. HCM	7,0 – 7,5%	2024
Hà Nội, TP. HCM	7,0 – 7,5%	2023
TP. HCM	7,0 – 8,0%	2021

Nguồn: Knight Frank Việt Nam

QUYỀN SỞ HỮU

Quyền sở hữu tòa nhà văn phòng ở Việt Nam có thể được cấu trúc theo nhiều cách khác nhau. Điều này có thể được áp dụng cho các nhà đầu tư nước ngoài thông qua các thỏa thuận cho thuê dài hạn hoặc thu mua thông qua các tổ chức Việt Nam. Luật và quy định hiện hành cũng cho phép các nhà đầu tư nước ngoài sở hữu các công trình và tòa nhà trên phần diện tích đất đã cho thuê. Những khung pháp lý này đã mở ra thêm cơ hội đầu tư, từ đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của thị trường văn phòng Việt Nam.

THOÁI VỐN

Các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài đều tham gia tích cực vào thị trường mua bán & sáp nhập văn phòng

thương mại tại Việt Nam, đặc biệt tại TP. HCM và Hà Nội. Hoạt động thoái vốn thường được thúc đẩy bởi việc tối ưu hóa danh mục đầu tư, tái cấu trúc vốn hoặc nắm bắt cơ hội thị trường. Điều này có thể thực hiện thông qua nhiều phương thức khác nhau, bao gồm chào bán trực tiếp, đấu giá công khai và thiết lập liên doanh.

Đối với khách thuê văn phòng, mặc dù họ không có quyền sở hữu tài sản, nhưng nhìn chung họ được phép cho thuê lại hoặc chuyển nhượng hợp đồng thuê cho bên khác, bán hoặc chuyển nhượng hoạt động kinh doanh, hoặc chấm dứt hợp đồng thuê theo các điều khoản và điều kiện của hợp đồng thuê. Ngoài ra, dạng hợp đồng cho thuê dài hạn (Strata title) mặc dù không phổ biến cũng cho khách thuê nhiều chọn hơn đối với diện tích thuê nếu khách thuê được kinh doanh bất động sản theo giấy phép kinh doanh.

CÁC LOẠI THUẾ LIÊN QUAN

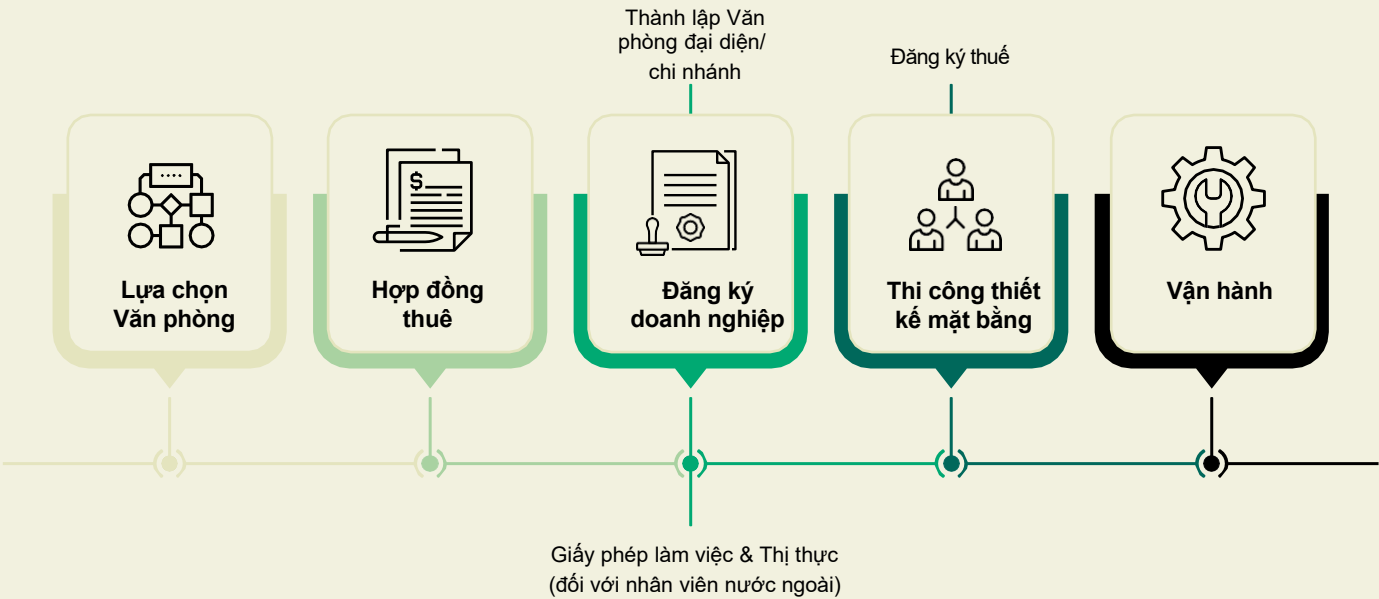
Theo Luật số 48/2024/QH15 và Nghị định số 180/2024/NĐ – CP, đối với hoạt động cho thuê văn phòng trên toàn quốc, thuế giá trị gia tăng (GTGT) được áp dụng theo mức thuế suất 10%, áp dụng cho cả công ty trong nước và nước ngoài. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp phổ biến (TNDN) đối với các doanh nghiệp hợp pháp được quy định ở mức 20%, theo Luật số 32/2013/QH13.

Hình 8: Các loại chi phí đối với khách thuê văn phòng

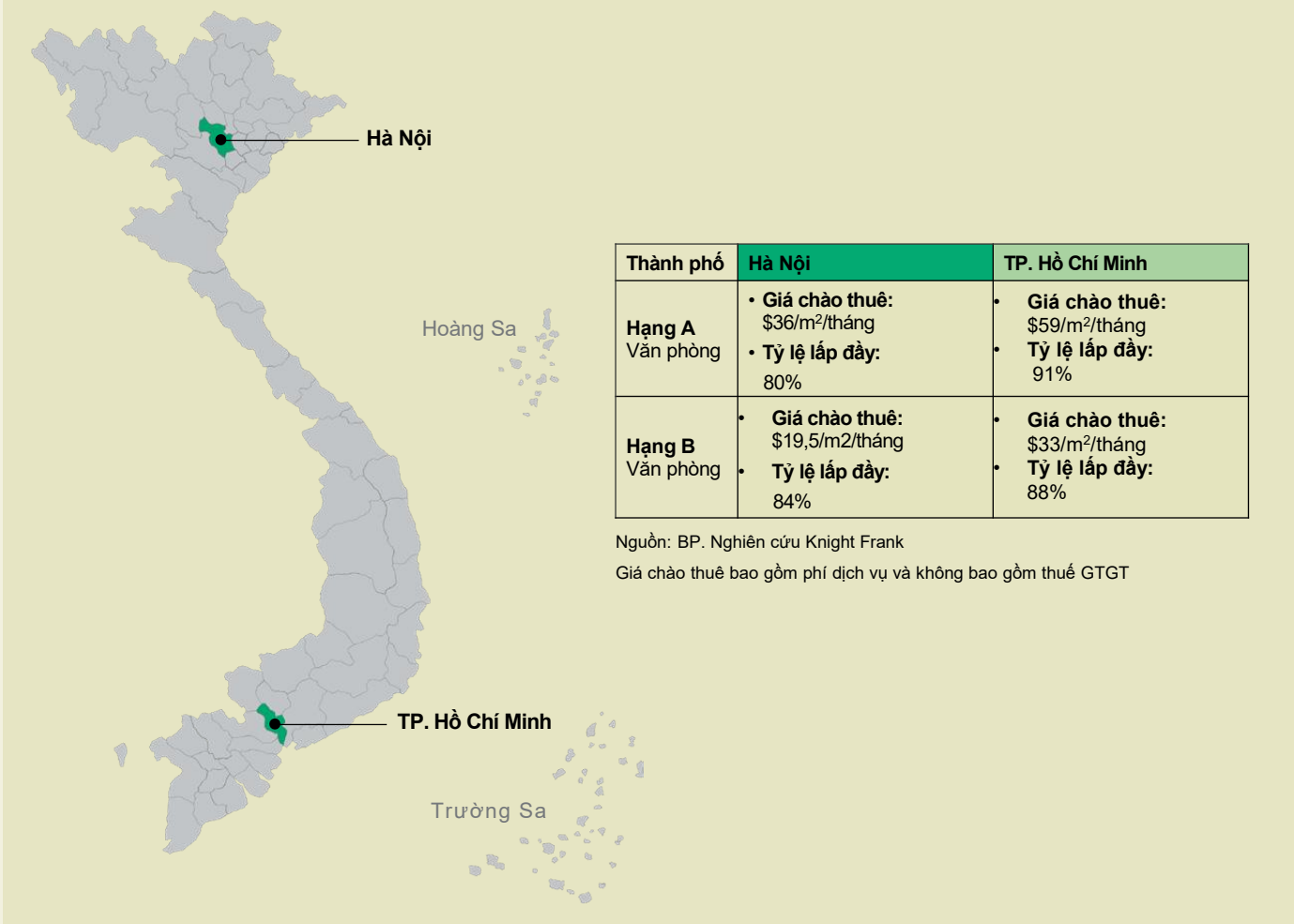
 Thời hạn thuê 3 - 5 năm	 Diện tích văn phòng 6 - 10 m ² NLA/người	 Phí môi giới 1 tháng tiền thuê gộp	 Ưu đãi Miễn tiền thuê thời gian thi công mặt bằng
 Chi phí điện 0,1 – 0,2 USD/kWh	 Chi phí nước 0,9 – 1,2 USD/m ³	 Mức lương tối thiểu 197 USD (Vùng I)	 Chi phí thi công 400 – 1.200 USD/m ²

Nguồn: Knight Frank Việt Nam

Hình 9: Quy trình thuê văn phòng



Hình 10: Tình hình hoạt động của thị trường Văn phòng Việt Nam



Bảng 4: Thông lệ thị trường Văn phòng

Thông lệ chung	
Giá thuê cơ sở	Chủ nhà thường chào giá thuê theo diện tích cho thuê rỗng, hoặc đôi khi theo diện tích sàn. Giá thuê thường được thể hiện bằng đơn giá cho mỗi m ² mỗi tháng, không bao gồm phí dịch vụ và thuế giá trị gia tăng (GTGT).
Diện tích cho thuê rỗng (NLA)	Diện tích cho thuê được tính dựa trên diện tích rỗng, không bao gồm các cột trụ, khoảng trống (nếu có), hành lang chung, phòng ăn, phòng vệ sinh, sảnh thang máy và phòng máy điện lạnh.
Tổng diện tích sàn (GFA)	Tổng diện tích sàn bao gồm tất cả phần diện tích giữa các tường bao ngoài của mỗi tầng và cả toàn bộ độ dày của tường bao ngoài. Nhìn chung, các phòng dịch vụ kỹ thuật và điện, phòng chứa rác, bể chứa nước, các tầng đỗ xe và tất cả thang máy và cầu thang giữa các tầng sẽ không được tính vào tổng diện tích sàn.
Thời hạn thuê điển hình	Thời hạn thuê tiêu chuẩn thường kéo dài từ 3-5 năm đối với khách thuê thông thường, thường là 3+2+2 năm, kéo dài đến 6-10 năm đối với các hợp đồng diện tích lớn hoặc các khách thuê chủ chốt. Thời hạn thuê ngắn khoảng từ 1-2 năm phổ biến đối với các loại hình văn phòng dịch vụ và trung tâm kinh doanh.
Điều khoản thanh toán	Theo quý
Khoản đặt cọc điển hình	Khoản đặt cọc tiêu chuẩn thường được quy định khoảng 3 tháng tiền thuê gộp đối với doanh nghiệp trong nước, trong khi đó, các doanh nghiệp đa quốc gia với tiềm lực tài chính tốt có thể thương lượng ở mức 2 tháng tiền thuê gộp. Cả bảo lãnh ngân hàng và cọc tiền mặt đều được chấp nhận.
Quyền gia hạn theo luật định của khách thuê	Có thể được điều chỉnh như một Tùy chọn gia hạn, tùy thuộc vào thông báo trước bằng văn bản cho Bên cho thuê và sự chấp thuận của Bên cho thuê. Thông báo gia hạn sẽ được Bên thuê thực hiện từ 3-6 tháng trước ngày hết hạn hợp đồng thuê ban đầu.
Cơ sở tăng giá thuê hoặc đánh giá lại giá thuê	Mức tăng giá thuê hàng năm thường dao động từ 4-6% dựa trên quy tắc tăng dần. Đối với các thời hạn thuê dài trên 5 năm, các điều khoản xem xét thị trường có thể được kết hợp theo các khoảng thời gian cụ thể.
Phí dịch vụ	Số tiền mà chủ sở hữu tòa nhà phải chi trả cho điều hòa, thông gió, chiếu sáng và an ninh cho các khu vực chung trong giờ làm việc hành chính; vệ sinh, diệt côn trùng, vệ sinh cửa sổ và tường bên ngoài; máy phát điện dự phòng 24 giờ; sảnh thang máy và hành lang chung được trang trí đầy đủ; dịch vụ sảnh, thang cuốn và thang máy, bảo trì thiết bị tòa nhà, quản lý và điều hành tòa nhà và cảnh quan ở các khu vực chung; chi phí tuân thủ của chính phủ mà không giới hạn ở thuế, nghĩa vụ hoặc đánh giá hoặc các khoản phí khác phải trả cho cơ quan chính phủ, bao gồm bất kỳ loại thuế đất đai nào (nhưng không phải là những khoản thuộc trách nhiệm của Khách thuê hoặc được đánh giá hoặc tính trực tiếp cho Khách thuê).
Cải tạo mặt bằng cho Khách thuê (Thi công thiết kế mặt bằng)	Khách thuê chịu chi phí thi công thiết kế mặt bằng.
Thời gian thi công thiết kế mặt bằng	Thời gian hoàn thiện mặt bằng được miễn tiền thuê thường kéo dài từ 1-3 tháng đối với không gian tiêu chuẩn, với thời gian dài hơn có thể thương lượng đối với các mặt bằng thuê lớn. Tất cả các công việc hoàn thiện đều yêu cầu phải nộp và phê duyệt bản vẽ chi tiết trước.
Chi phí Biên hiệu	Khách thuê có trách nhiệm thanh toán phí, bao gồm thiết kế, sản xuất và lắp đặt. Đôi khi, phí này có thể được bao gồm trong khoản thanh toán tiền thuê tùy thuộc vào việc đàm phán và quyền mặc cả.
Thời gian hoạt động	Thời gian hoạt động tiêu chuẩn của tòa nhà diễn ra từ Thứ Hai đến Thứ Sáu, từ 8:00 – 18:00. Việc sử dụng thêm giờ sẽ phải trả thêm phí điều hòa, tuy nhiên, có thể sử dụng 24/7 tùy theo các thỏa thuận trước đó.
Tiện ích	Khách thuê thiết lập tài khoản trực tiếp với các nhà cung cấp tiện ích, với đồng hồ đo riêng cho mức tiêu thụ điện và nước. Phí điều hòa không khí hoặc nước lạnh có thể được thanh toán thông qua ban quản lý tòa nhà hoặc trực tiếp với nhà cung cấp.
Thuế giá trị gia tăng (GTGT)	Có nghĩa là thuế giá trị gia tăng do cơ quan chính phủ có thẩm quyền đánh thuế hoặc áp dụng theo thời gian (hoặc bất kỳ loại thuế tương tự hoặc thay thế nào). Hiện tại, mức thuế này là 10%.

IV. CẨM NANG CHO KHÁCH THUÊ BẤT ĐỘNG SẢN CÔNG NGHIỆP

BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Việt Nam đã nổi lên như một điểm đến đầu tư hấp dẫn trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương, được thúc đẩy bởi việc chủ động cải thiện cơ sở hạ tầng, lực lượng lao động chất lượng và lợi thế về chi phí cạnh tranh. Sự phục hồi mạnh mẽ của nhu cầu xuất nhập khẩu và sự tăng trưởng của ngành công nghiệp điện tử là động lực chính cho thị trường bất động sản xây sẵn Việt Nam.

PHÂN KHÚC THỊ TRƯỜNG VÀ XU HƯỚNG KHÁCH THUÊ

Tính đến năm 2024, tổng nguồn cung của bất động sản công nghiệp xây sẵn của Việt Nam đạt hơn 15 triệu m2, tương đương với CAGR 2018-2024 là 15%/năm. Trong đó, nguồn cung phân khúc hiện đại ghi nhận mức tăng trưởng mạnh mẽ, chiếm 48% tổng nguồn cung nhà kho xây sẵn. Điều này đã góp phần nâng tầm thị trường công nghiệp Việt Nam với các sản phẩm tiêu chuẩn cao và linh hoạt. Kể từ cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung và đại dịch Covid-19, Việt Nam đã chứng kiến sự chuyển dịch đáng kể về đầu tư từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMES) của Trung Quốc, đặc biệt là trong lĩnh vực điện tử. Năm 2024, 40% tổng giá trị giao dịch lớn được ghi nhận đối với nhà xưởng/nhà kho xây sẵn đến từ ngành điện tử, tiếp theo là lĩnh vực ô tô/xe máy và 3PL.

CÁC NHÀ ĐẦU TƯ CHÍNH

Với lợi thế lớn về quỹ đất, các chủ đầu tư trong nước như Kinh Bắc City, Sonadezi, TTC Đặng Huỳnh và KCN vẫn chiếm ưu thế về thị phần, tương đương 56% tổng nguồn cung hiện hữu. Tuy nhiên, nhờ vào tiềm năng lớn của các khu công nghiệp tại Việt Nam, nhiều chủ đầu tư nước ngoài đã mở rộng danh mục đầu tư của họ sang Việt Nam thông qua việc thu mua nhiều quỹ đất phát triển, trải dài từ bắc đến nam. Một số nhà phát triển nổi bật bao gồm BWID, SLP, Mapletree, Frasers, Cainiao, v.v. và nhiều cái tên mới trong thời gian tới, chẳng hạn như Mitsubishi và WHA.

LỢI SUẤT ĐẦU TƯ KHO VẬN THAM KHẢO GẦN ĐÂY

Vị trí	Lợi suất giao dịch	Thời gian
Hưng Yên	7,3 – 7,8%	2024
Bình Dương	7,3 – 7,8%	2023
Bắc Ninh	7,5 – 8,0%	2022

Nguồn: Knight Frank Việt Nam

QUYỀN SỞ HỮU

Quyền sở hữu dự án bất động sản công nghiệp xây sẵn tại Việt Nam thường liên quan đến hợp đồng thuê dài hạn, trong đó chủ đầu tư thuê đất từ chính quyền địa phương hoặc chủ đất tư nhân và sở hữu toàn bộ các tòa nhà và công trình. Khi hết thời hạn thuê, quyền sở hữu các tòa nhà và công trình có thể thuộc về chủ đất trừ khi có thỏa thuận khác. Tuy nhiên, nhà đầu tư có thể thuê lại hoặc mua quyền thuê dài hạn đối với một phần hoặc toàn bộ dự án tùy thuộc vào hợp đồng thuê và các luật và quy định có liên quan tại Việt Nam.

THOÁI VỐN

Đối với thị trường nhà xưởng/nhà kho xây sẵn tại Việt Nam, hình thức cho thuê lại được xem là một thông lệ phổ biến hơn so với chuyển nhượng tài sản. Hình thức này cho phép bên thuê linh hoạt điều chỉnh diện tích thuê phù hợp với tình hình hoạt động mà không cần phải

chấm dứt hợp đồng thuê ban đầu. Đặc biệt trong bối cảnh biến động kinh tế vĩ mô, một số nhà sản xuất lựa chọn cho thuê lại một phần hoặc toàn bộ tài sản để tối đa hóa hiệu quả kinh doanh. Ngoài ra, các nhà phát triển cũng đang tìm kiếm cơ hội thoái vốn bằng cách bán bất động sản với lợi suất kỳ vọng cao tuy nhiên thị trường cần thu hẹp khoảng cách kỳ vọng giữa bên mua và bên bán để giao dịch có thể thực hiện.

CÁC LOẠI THUẾ LIÊN QUAN

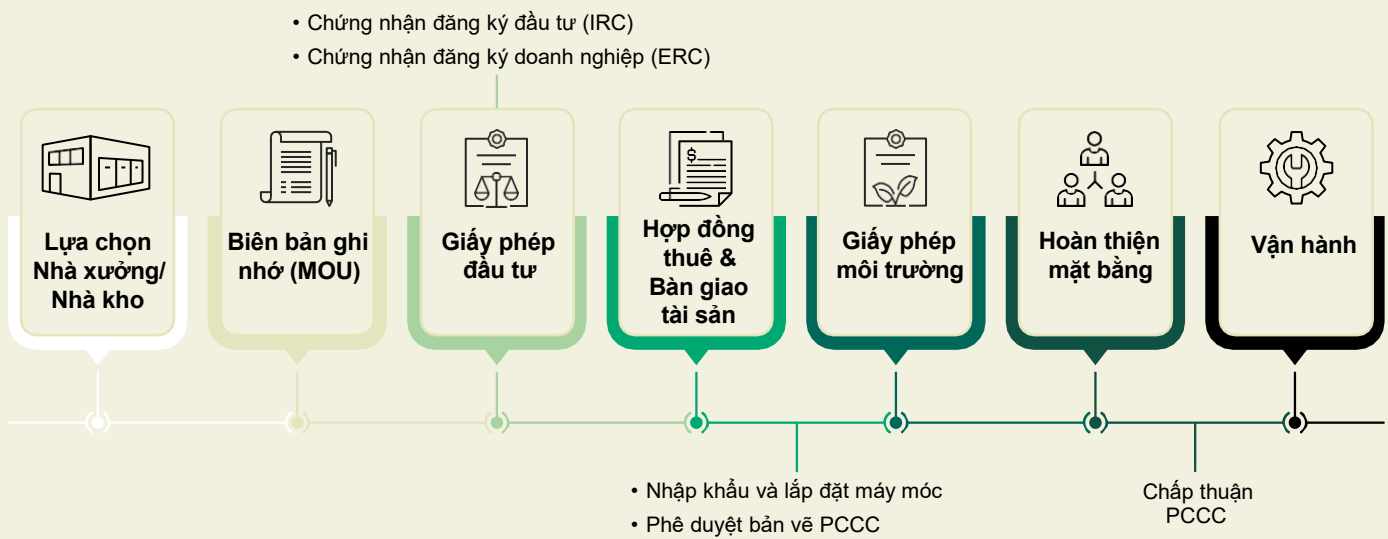
Dựa theo Luật số 48/2024/QH15 và Nghị định số 180/2024/NĐ-CP, thuế giá trị gia tăng (GTGT) hiện hành áp dụng đối với hoạt động cho thuê nhà xưởng/nhà kho xây sẵn tại Việt Nam là 10%. Đối với phần lớn các khu công nghiệp tại Việt Nam, doanh nghiệp phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) là 20% trong 10 năm đầu hoạt động. Trong đó bao gồm 2 năm đầu miễn thuế và giảm 50% thuế trong 4 năm tiếp theo. Đặc biệt đối với các ngành công nghệ cao, công nghiệp phụ trợ, chính phủ áp dụng mức thuế suất ưu đãi 10% trong 15 năm đầu hoạt động, bao gồm miễn thuế 4 năm đầu và giảm thuế 50% cho 9 năm tiếp theo.

Hình 11: Các loại chi phí đối với khách thuê nhà xưởng/nhà kho xây sẵn

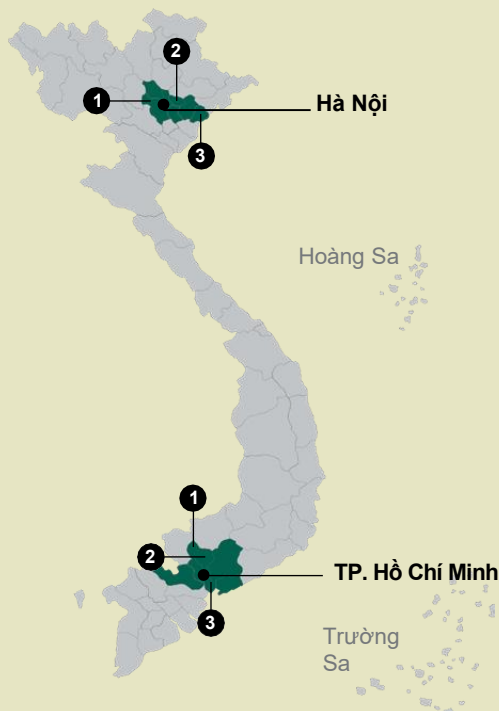
 Thời hạn thuê 3 - 5 năm	 Diện tích thuê phổ biến 1.000 – 10.000 m ²	 Phí môi giới 1 tháng tiền thuê gộp	 Ưu đãi Miễn tiền thuê thời gian thi công & ưu đãi thuế
 Chi phí điện 0,04 – 0,1 USD/kWh	 Chi phí nước 0,5 – 0,9 USD/m ³	 Mức lương tối thiểu 157 USD (Vùng IV) – USD 197 (Vùng I)	 Thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) 20%

Nguồn: Knight Frank Việt Nam

Hình 12: Quy trình thuê Nhà xưởng/Nhà kho xây sẵn



Hình 13: Tình hình hoạt động thị trường Công nghiệp Việt Nam



Thành phố	Tier-1 phía Bắc (Hà Nội)	Tier-1 phía Nam (HCMC)
1. Đất công nghiệp	- Giá TB: \$108-149/m²/kỳ hạn - Tỷ lệ lấp đầy: 77%	- Giá TB: \$131-260/m²/kỳ hạn - Tỷ lệ lấp đầy: 91%
2. Nhà xưởng xây sẵn	- Giá TB: \$4,5-6,5/m²/tháng - Tỷ lệ lấp đầy: 91%	- Giá TB: \$3,6-6/m²/tháng - Tỷ lệ lấp đầy: 88%
3. Nhà kho xây sẵn	- Giá TB: \$4-5,7/m²/tháng - Tỷ lệ lấp đầy: 83%	- Giá TB: \$3,2-5,3/m²/tháng - Tỷ lệ lấp đầy: 83%

Nguồn: BP. Nghiên cứu Knight Frank

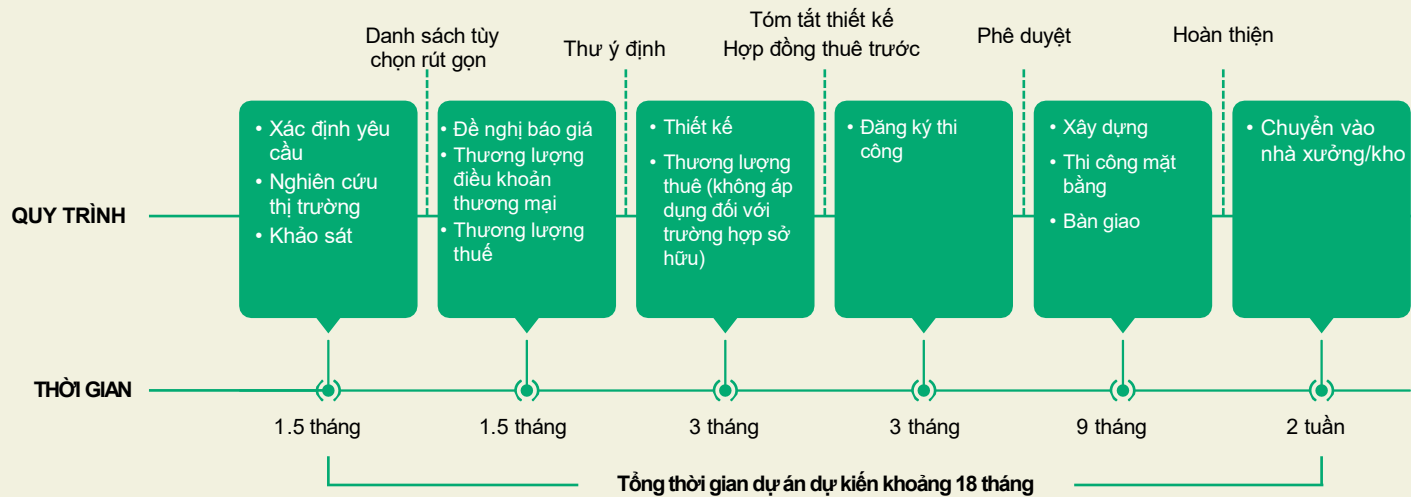
- Giá chào thuê không bao gồm phí dịch vụ và thuế GTGT.
- Tier-1 phía Bắc bao gồm Hà Nội, Hưng Yên, Hải Phòng, Bắc Ninh và Hải Dương
- Tier-1 phía Nam bao gồm TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai, Long An và Bà Rịa – Vũng Tàu.

Hình 14: Thời gian triển khai dự kiến đối với các loại hình bất động sản công nghiệp tại Việt Nam

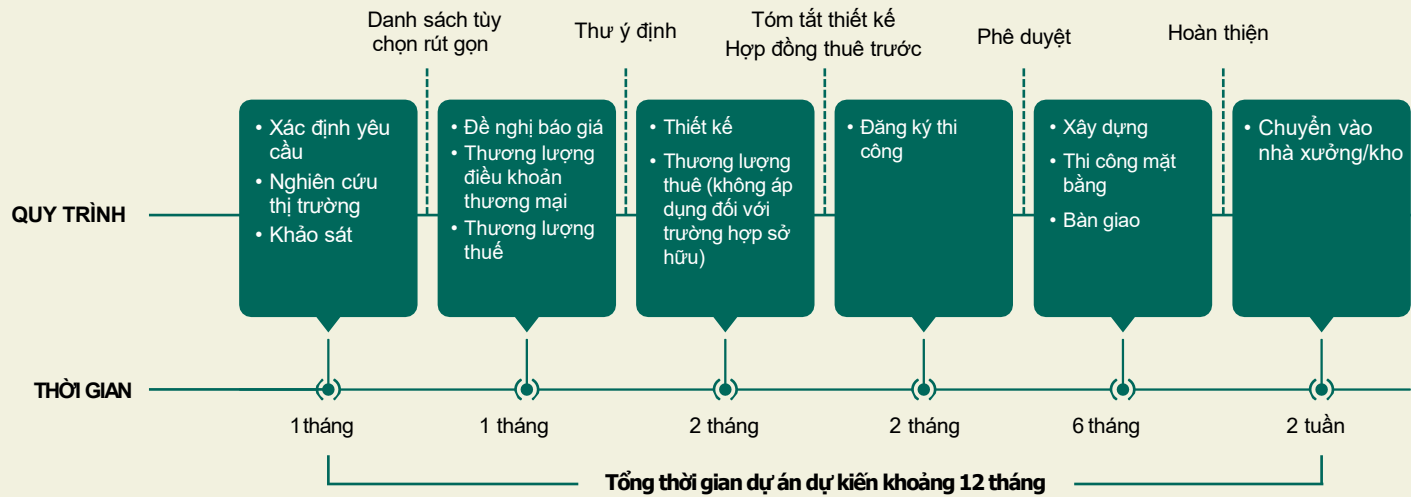
THUÊ NHÀ XƯỞNG/NHÀ KHO XÂY SẴN



THUÊ XÂY THEO YÊU CẦU



MUA ĐẤT CÔNG NGHIỆP



Bảng 5: Thông lệ thị trường Nhà xưởng/Nhà kho xây sẵn

Thông lệ chung	
Giá thuê cơ sở	Chủ nhà thường chào giá thuê theo diện tích cho thuê rỗng, hoặc đôi khi theo diện tích sàn. Giá thuê thường được thể hiện bằng đơn giá cho mỗi m2 mỗi tháng, không bao gồm phí dịch vụ và thuế giá trị gia tăng (GTGT).
Diện tích cho thuê rỗng (NLA)	Diện tích cho thuê được tính toán dựa trên diện tích rỗng, không bao gồm các khu vực chung như cầu thang, thang máy, hành lang, nhà vệ sinh và các cơ sở tiện ích chung bao gồm và giới hạn bởi đường nội bộ và mạng lưới thoát nước xung quanh tài sản.
Tổng diện tích sàn (GFA)	Tổng diện tích sàn của nhà xưởng hoặc nhà kho xây có nghĩa là tổng diện tích sàn của tòa nhà, bao gồm khu vực sản xuất, khu vực lưu trữ, không gian văn phòng, khu vực chung (như cầu thang, hành lang, nhà vệ sinh, v.v.) và các yếu tố kết cấu (như cột, tường, v.v.).
Điều khoản thuê điển hình	Thời hạn thuê tiêu chuẩn thường dao động từ 3-5 năm đối với khách thuê thông thường, thường là 3 + 1 + 1 năm và kéo dài đến 6-10 năm đối với các hợp đồng thuê với diện tích lớn hoặc khách thuê chủ chốt. Đối với loại hình xây theo yêu cầu, thời hạn thuê tối thiểu thường là 10 năm.
Điều khoản thanh toán	Thanh toán trước theo quý
Chấm dứt hoặc hủy hợp đồng	Chủ nhà và người thuê nhà đều có thể chấm dứt hợp đồng trước hạn. Thời gian thông báo dao động từ 2-6 tháng. Việc mất tiền đặt cọc hoặc hoàn lại tiền do chấm dứt trước hạn tùy thuộc vào các thỏa thuận của chủ nhà và khách thuê. Tuy nhiên, chủ nhà thường không cho phép chấm dứt trước hạn và khách thuê phải trả tiền thuê cho toàn bộ thời gian thuê.
Tiền đặt cọc điển hình	Tiền đặt cọc tiêu chuẩn thường được yêu cầu ở mức từ 2-3 tháng tiền thuê rỗng. Đối với loại hình xây theo yêu cầu, số tiền đặt cọc thường là 6-12 tháng tiền thuê.
Quyền gia hạn theo luật định của khách thuê	Có thể được điều chỉnh như một Tùy chọn gia hạn, tùy thuộc vào thông báo trước bằng văn bản cho Bên cho thuê và sự chấp thuận của Bên cho thuê. Thông báo gia hạn sẽ được Bên thuê thực hiện từ 3-6 tháng trước ngày hết hạn hợp đồng thuê ban đầu.
Cơ sở tăng tiền thuê hoặc đánh giá tiền thuê	Mức tăng giá hàng năm đối với nhà xưởng xây sẵn/nhà kho xây sẵn thường là một tỷ lệ cố định, dao động từ 3-5%/năm. Đối với loại hình xây theo yêu cầu, mức điều chỉnh này có thể thay đổi theo tỷ lệ lạm phát hoặc Chỉ số giá tiêu dùng (CPI).
Ưu đãi tiền thuê	Tùy vào việc thương lượng. Thông thường từ 1-2 tháng miễn tiền thuê trong thời gian thi công mặt bằng đối với hợp đồng thuê từ 5 năm trở lên.
Quyền cho thuê lại	Khách thuê có quyền cho thuê lại trong giấy phép kinh doanh của họ và sẽ cần sự chấp thuận của chủ nhà.
Phí dịch vụ	Số tiền mà chủ sở hữu tòa nhà phải chi trả cho điều hòa, thông gió, chiếu sáng và an ninh cho các khu vực chung trong giờ làm việc hành chính; vệ sinh, diệt côn trùng, vệ sinh cửa sổ và tường bên ngoài; máy phát điện dự phòng 24 giờ; sảnh thang máy và hành lang chung được trang trí đầy đủ; dịch vụ sảnh, thang cuốn và thang máy; bảo trì thiết bị tòa nhà, quản lý và điều hành tòa nhà và cảnh quan ở các khu vực chung; chi phí tuân thủ của chính phủ mà không giới hạn ở thuế, nghĩa vụ hoặc đánh giá hoặc các khoản phí khác phải trả cho cơ quan chính phủ, bao gồm bất kỳ loại thuế đất đai nào (nhưng không phải là những khoản thuộc trách nhiệm của Khách thuê hoặc được đánh giá hoặc tính trực tiếp cho Khách thuê).
Cải tạo mặt bằng cho Khách thuê (Thi công thiết kế mặt bằng)	Khách thuê chịu chi phí thi công thiết kế mặt bằng.
Thời gian thi công thiết kế mặt bằng	Thời gian hoàn thiện mặt bằng được miễn tiền thuê thường kéo dài từ 2-3 tháng đối với không gian tiêu chuẩn, với thời gian dài hơn có thể thương lượng đối với các mặt bằng thuê lớn. Tất cả các công việc hoàn thiện đều yêu cầu phải nộp và phê duyệt bản vẽ chi tiết trước.
Thời gian hoạt động	Khung thời gian hoạt động tiêu chuẩn diễn ra từ Thứ Hai đến Thứ Sáu, 8:00-17:00; tuy nhiên, có thể sử dụng 24/7 tùy theo yêu cầu. Trường hợp làm việc ngoài khung thời gian quy định, cần có thỏa thuận cụ thể với chủ nhà/người quản lý tài sản để đảm bảo an toàn cho người lao động cũng như máy móc, thiết bị.
Tiện ích	Khách thuê thiết lập tài khoản trực tiếp với các nhà cung cấp tiện ích, với việc đo lường riêng cho mức tiêu thụ điện và nước. Phí điều hòa không khí hoặc nước lạnh có thể được thanh toán thông qua ban quản lý tòa nhà hoặc trực tiếp từ các nhà cung cấp.
Thuế giá trị gia tăng (GTGT)	Có nghĩa là thuế giá trị gia tăng do cơ quan chính phủ có liên quan đánh thuế hoặc áp dụng theo thời gian (hoặc bất kỳ loại thuế tương tự hoặc thay thế nào). Hiện tại, mức thuế suất là 10%.

V. GÓC DÀNH CHO CHỦ ĐẦU TƯ



Hơn một thập kỷ qua, các lĩnh vực bất động sản thương mại, công nghiệp và nghỉ dưỡng là những lĩnh vực đầu tư chính tại Việt Nam, lần lượt chiếm 22,5%, 11% và 9,3% tổng vốn đầu tư.

Theo dõi sự biến động lợi suất thị trường trong khu vực - đặc biệt là sau đại dịch và những cản trở về địa chính trị - với Việt Nam thì thị trường bất động sản vẫn giữ được lợi thế cạnh tranh so với các thị trường mới nổi tương đương. Các thay đổi của nhà nước kể từ năm 2015 đã tác động tích cực đến môi trường đầu tư, với những thay đổi đáng kể trong khung pháp lý nhằm hỗ trợ khu vực tư nhân và thu hút vốn nước ngoài. Các cập nhật gần đây nhất liên quan đến Luật Đất đai và Luật Kinh doanh Bất động sản được dự đoán sẽ ảnh hưởng lớn đến thị trường, giảm thiểu chi phí đầu tư gián tiếp, nâng cao tính minh bạch của thị trường, tăng tính thanh khoản của tài sản và tạo điều kiện cho các dòng vốn lớn hơn.

Giai đoạn 2019 – 2024 ghi nhận những chuyển động đáng chú ý trên thị trường M&A bất động sản tại Việt Nam, với sự phân hóa rõ nét theo từng vùng miền. TP. HCM tiếp tục khẳng định vai trò đầu tàu, dẫn đầu về tổng giá trị các thương vụ M&A. Điều này phản ánh niềm tin mạnh mẽ của các nhà đầu tư vào triển vọng dài hạn của thị trường tại đây, xuất phát từ quy mô dân số lớn, tốc độ đô thị hóa cao và nhu cầu nhà ở,

thương mại không ngừng tăng. Trong khi đó, các tỉnh thành cấp 2 tại khu vực phía Bắc như Vĩnh Phúc, Thái Bình, Quảng Ninh đang nổi lên như những điểm đến tiềm năng mới của các nhà đầu tư với sự cải thiện mạnh mẽ về hạ tầng giao thông. Ngược lại, khu vực Miền Trung vẫn ghi nhận quy mô đầu tư khiêm tốn do quy mô thị trường nhỏ và hệ thống hạ tầng kết nối liên vùng còn yếu.

QUYỀN SỞ HỮU ĐẤT

Các cập nhật về luật bất động sản trong mười năm qua đã cải thiện khả năng tiếp cận đất đai cho cả các nhà phát triển trong nước và nước ngoài để có thể tiếp cận và sử dụng đất tại Việt Nam. Theo hiến pháp, đất đai tại Việt Nam thuộc sở hữu tập thể của nhân dân, với Nhà nước đóng vai trò là người quản lý thay mặt cho họ. Quyền sở hữu được cấp trên thị trường sơ cấp (đất chưa sử dụng) dưới nhiều hình thức cho cả bên nước ngoài và trong nước, cho phép họ xử lý, sử dụng và chuyển nhượng đất của mình trong một khuôn khổ pháp lý nhất định.

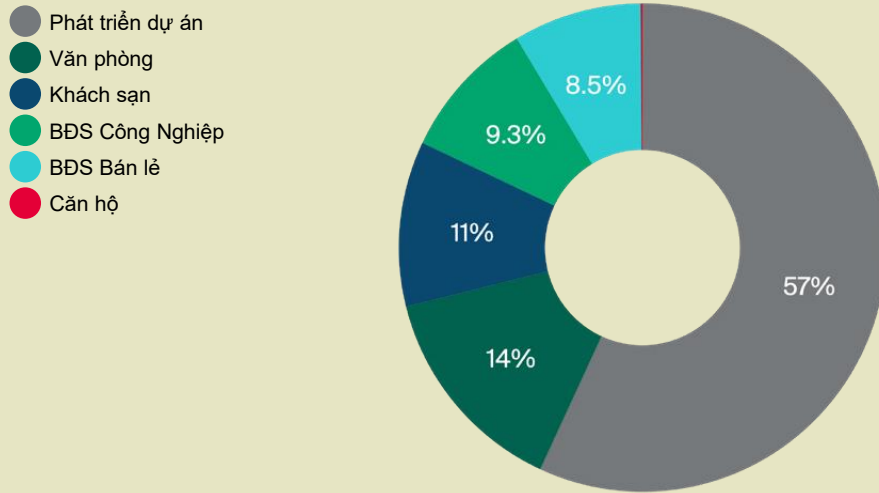
Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được cấp với thời hạn tối đa khoảng 50-70 năm và có khả năng được gia hạn thêm. Các doanh nghiệp sở hữu đất phải thực hiện nghĩa vụ nộp phí/thuế sử dụng đất cho nhà nước Việt Nam, thông qua các hình thức thanh toán một lần hoặc hàng năm, tùy thuộc vào lĩnh vực dự án được quy định tại “Điều 120, Luật Đất đai 2024”.

CHIẾN LƯỢC TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG

Để tận dụng các cơ hội đầu tư tiềm năng và đảm bảo tính bền vững của doanh nghiệp, các chủ đầu tư nên áp dụng một cách tiếp cận chiến lược và có thông tin theo vùng, với các cân nhắc theo từng dự án là điều quan trọng nhất. Đầu tư trực tiếp vào thị trường sơ cấp, mua đất từ nhà nước với sự cấp phép và phê duyệt quy hoạch hạn chế có thể là một thách thức. Đầu tư vào các dự án phát triển hoặc mua các tài sản có lợi suất thông qua M&A hoặc hợp tác liên doanh ở các giai đoạn phê duyệt và mức giá khác nhau thường là cách được ưa chuộng để đưa vốn vào hoạt động.

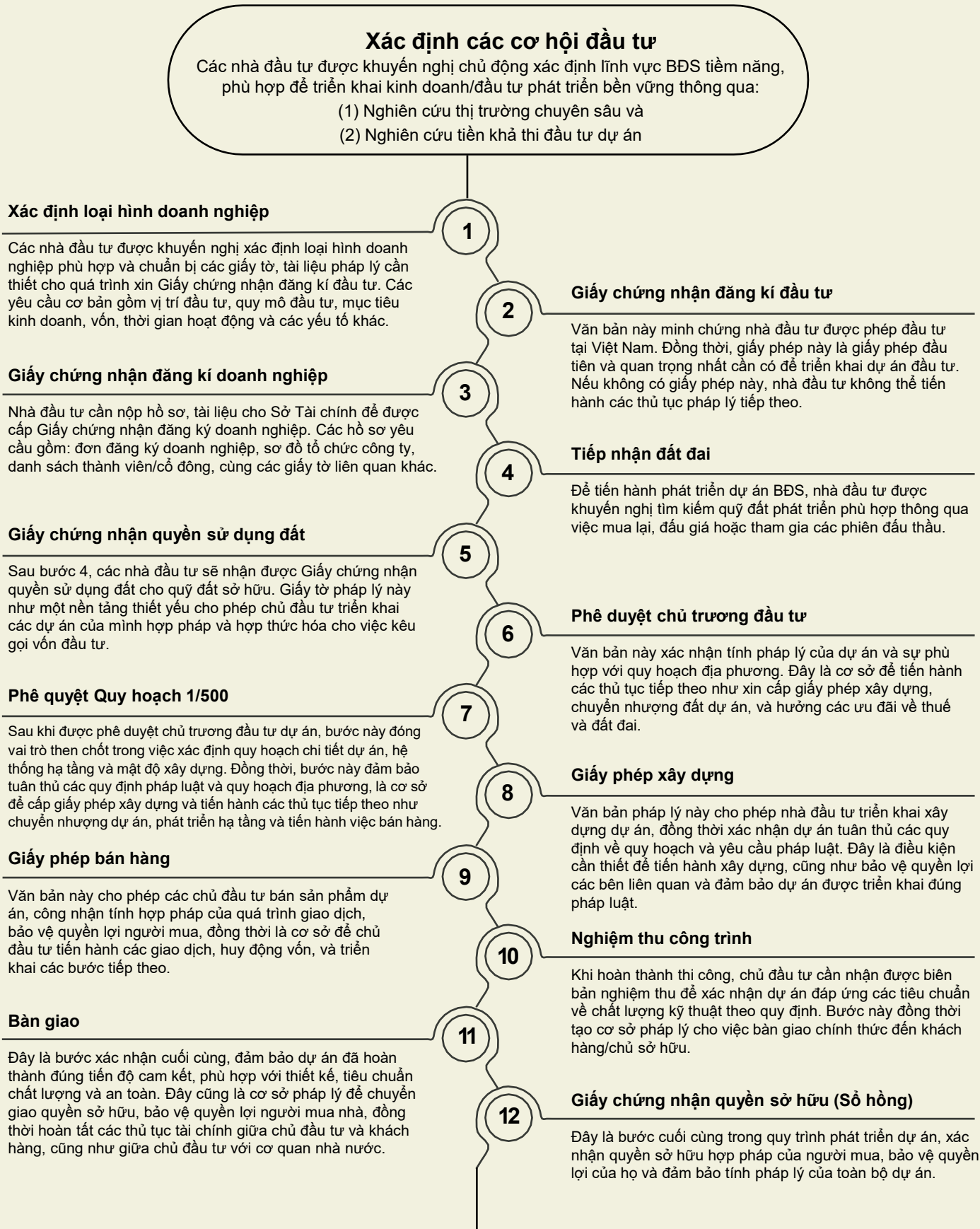
Bảng 6: Hình thức JV và M&A

MUA BÁN, SÁP NHẬP (M&A)	HỢP TÁC GÓP VỐN (JV)
Ưu điểm: Chủ sở hữu mới có toàn quyền sở hữu, phát triển dự án	Ưu điểm: Các đối tác góp vốn có thể tận dụng lợi thế kinh doanh và am hiểu chuyên sâu về thị trường BĐS khu vực khi cùng hợp tác phát triển với các chủ đầu tư trong nước uy tín, có bề dày kinh nghiệm về việc phát triển dự án
Hạn chế: Các dự án được sở hữu bởi các chủ đầu tư trong nước trước đó, do đó đòi hỏi chủ sở hữu mới cần phân bổ nguồn lực đáng kể để xử lý các vấn đề pháp lý phức tạp và nâng tầm dự án phát triển	Hạn chế: Sự khác biệt về văn hóa kinh doanh và quản lý giữa hai bên, có thể dẫn đến những thách thức trong việc phối hợp và gây ra chậm trễ trong quá trình triển khai

Hình 15: Quy mô đầu tư theo lĩnh vực BĐS (2015-2024)**Hình 16:** Biểu đồ Giá trị giao dịch theo địa phương (2019 - 2024)

Nguồn: BP. Nghiên cứu Knight Frank, RCA

Hình 18: Quy trình đầu tư đối với việc phát triển dự án Bất Động Sản tại Việt Nam



CÁC XU HƯỚNG NỔI BẬT



THUẾ TỐI THIỂU TOÀN CẦU

Thuế Tối thiểu Toàn cầu ấn định mức thuế suất hiệu lực tối thiểu 15% đối với tập đoàn đa quốc gia có doanh thu hợp nhất trên 750 triệu EUR. Biện pháp này dự kiến nâng thuế suất thực nộp của các chủ đầu tư nước ngoài lớn tại Việt Nam. Chúng tôi mong chờ thông tin mới nhất từ Dự thảo Nghị định hướng dẫn thực hiện Nghị quyết số 107/2023/QH15 (“Nghị quyết 107”), được Bộ Tài chính Việt Nam công bố để lấy ý kiến công chúng vào ngày 12 tháng 11 năm 2024.



KẾ HOẠCH NET-ZERO

Là một phần trong cam kết của Việt Nam nhằm đạt được mục tiêu phát thải ròng bằng 0 vào năm 2050, như đã nêu trong COP26, Việt Nam đặt mục tiêu giảm 30% cường độ carbon vào năm 2030. Từ 2026, mặc dù không bắt buộc phải có các tiêu chuẩn xanh, đa số dự án văn phòng hạng A mới tại TP.HCM và Hà Nội sẽ theo đuổi chứng chỉ EDGE, LEED hoặc WELL nhằm đáp ứng nhu cầu công trình xanh của khách thuê và nhà đầu tư.



THUẾ ĐỐI ỨNG CỦA MỸ ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT NAM

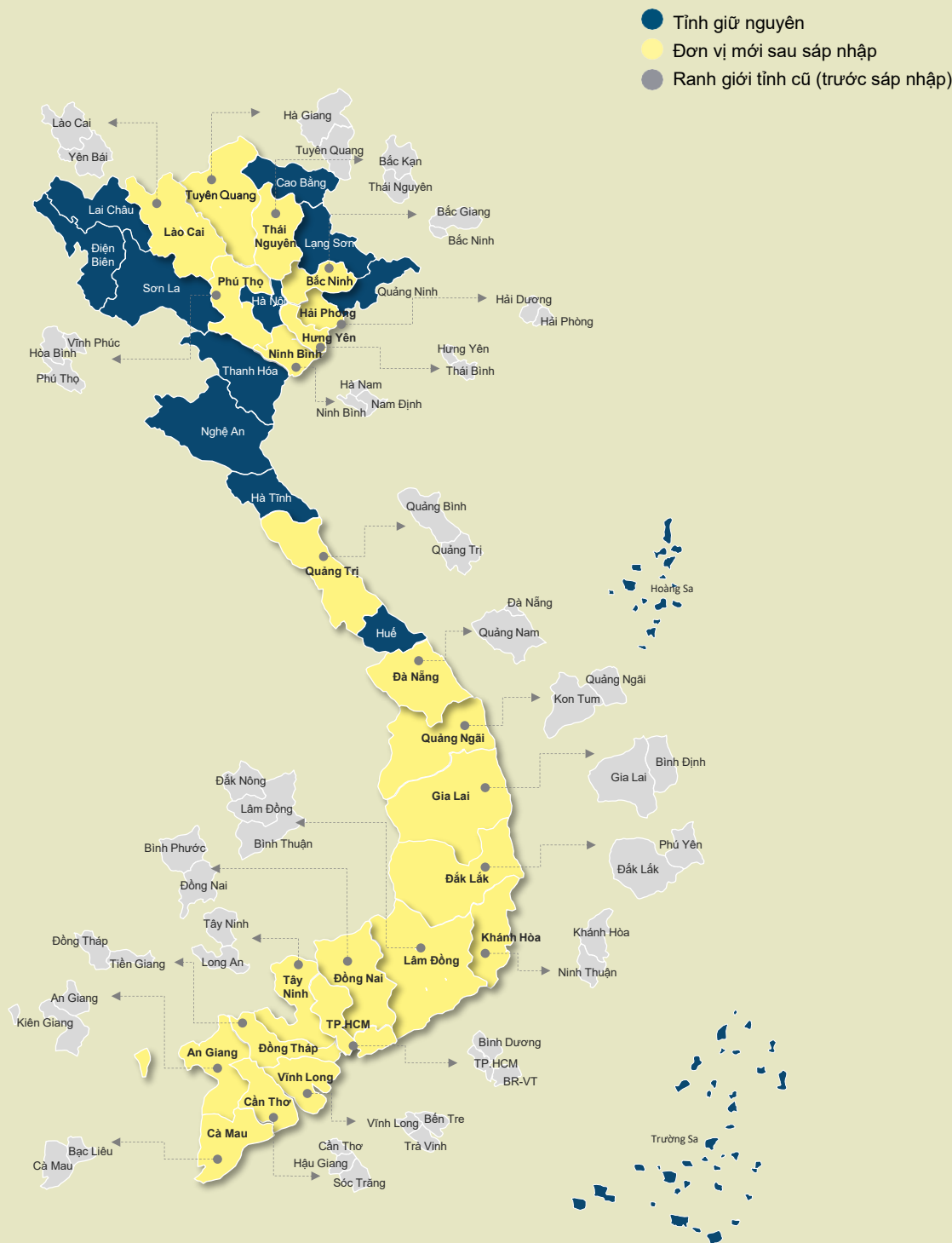
Việt Nam được dự báo sẽ được hưởng lợi từ cuộc xung đột thương mại thứ hai và vẫn là một trong những quốc gia hưởng lợi chính từ chiến lược đa dạng hóa “Trung Quốc+N”. Tuy nhiên, Việt Nam cũng nằm trong số các quốc gia bị ảnh hưởng nhiều nhất bởi thuế quan đối ứng từ Hoa Kỳ. Thuế đối ứng của Hoa Kỳ lên hàng xuất khẩu Việt Nam đã khiến nhà đầu tư thận trọng cho tới khi đàm phán song phương dự kiến hoàn tất vào quý II 2025. Trong thời gian này, dòng vốn tạm thời chuyển sang phân khúc nhà ở cao cấp để bảo toàn vốn, hưởng tiềm năng cho thuê và tăng giá.



SÁP NHẬP TỈNH THÀNH

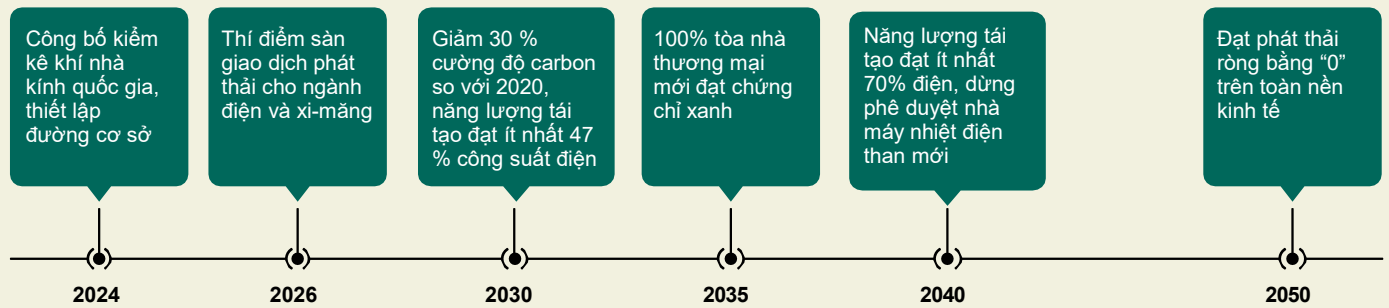
Nghị quyết 60 tái cấu trúc 63 tỉnh, thành thành 6 thành phố và 28 tỉnh mới trong giai đoạn 2025 – 2031. Các đơn vị hành chính lớn hơn sẽ rút ngắn quy trình “một cửa”, mở rộng quỹ đất sạch và phân bổ nguồn vốn hạ tầng. Giai đoạn đầu dự kiến hợp nhất TP.HCM, Bình Dương và BR-VT thành “Đại TP.HCM”, còn Long An sẽ sáp nhập Tây Ninh. Chủ đầu tư cần theo dõi quy hoạch mới vì một số ưu đãi hiện tại có thể hết hiệu lực trong hai năm sau mỗi lần sáp nhập. Việc hợp nhất được kỳ vọng nâng hạng Việt Nam trong bảng “Môi trường Kinh doanh” của Ngân hàng Thế giới.

Hình 19: Việt Nam Sau Khi Sáp Nhập Các Tỉnh và Thành Phố



Nguồn: Ban Tổ chức Trung ương và Bộ Nội vụ, đồ họa dự thảo cho Nghị quyết 60-NQ/TW ngày 14.04.2025; bản đồ biên soạn lại bởi Knight Frank Research.

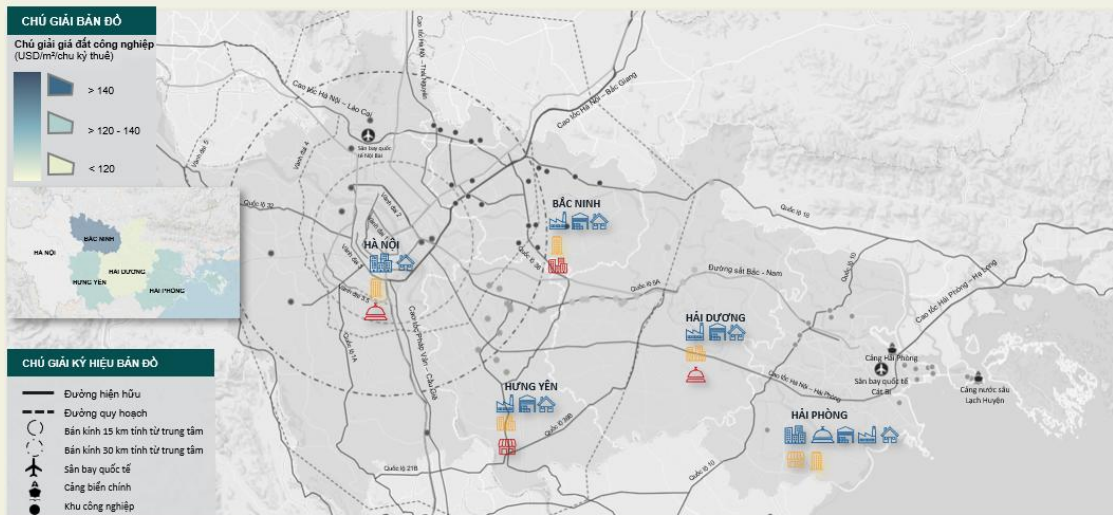
LỘ TRÌNH NET-ZERO VIỆT NAM



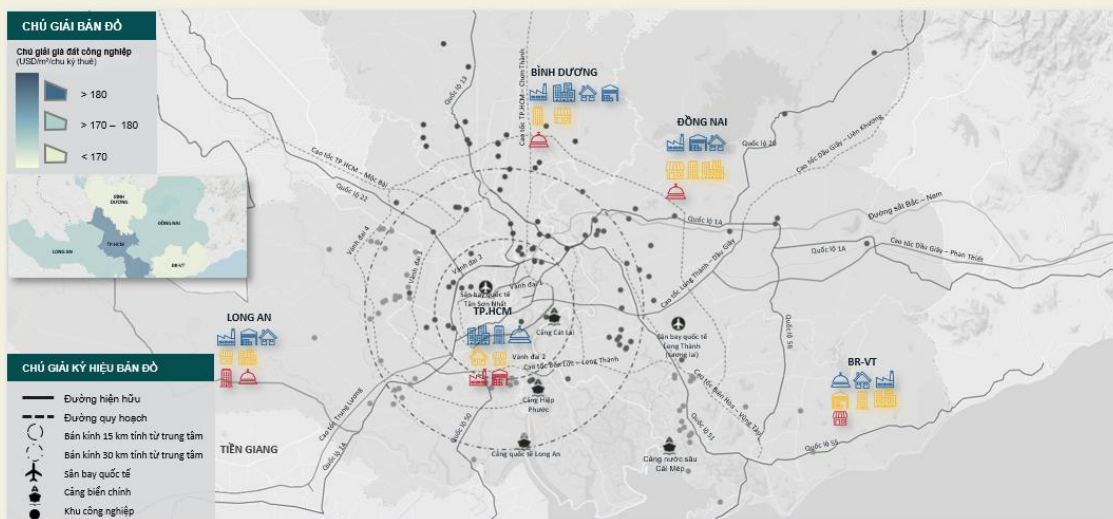
Nguồn: Chiến lược Quốc gia về Biến đổi Khí hậu Việt Nam 2050, cập nhật tháng 10.2023.

CÁC THỊ TRƯỜNG ĐẦU TƯ TIỀM NĂNG THEO TỈNH/THÀNH

Hình 20: Bản đồ miền Bắc

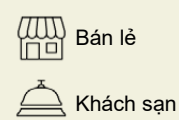
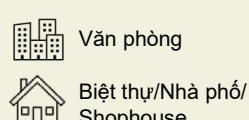
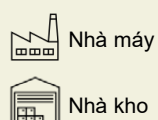


Hình 21: Bản đồ miền Nam



Chú thích:

- **Ngắn hạn** (từ 1 đến 5 năm)
- **Trung hạn** (từ 5 đến 10 năm)
- **Dài hạn** (trên 10 năm)



Các câu hỏi luôn được chào đón. Nếu quý vị có câu hỏi về các báo cáo hoặc muốn trao đổi thêm về cơ hội đầu tư bất động sản, vui lòng liên hệ với chúng tôi

ĐẦU TƯ



Alex Crane
Giám đốc Điều hành
+84 93 645 8000
alex.crane@knightfrank.com

THỊ TRƯỜNG VỐN



Ben Gray
Đồng sở hữu
Giám đốc BP. Thị trường vốn
+84 83 305 1591
ben.gray@knightfrank.com

THẨM ĐỊNH GIÁ & TƯ VẤN



Tuyền Huỳnh
Giám đốc
Thẩm định giá & Nghiên cứu
+84 90 7997 612
tuyen.huynh@knightfrank.com

BDS CÔNG NGHIỆP



Hải Nguyễn
Trưởng BP. BĐS công nghiệp
+84 90 7427 623
hai.nguyen@knightfrank.com

CHIẾN LƯỢC & GIẢI PHÁP CHO KHÁCH THUÊ



Leo Nguyễn
Giám đốc Cấp cao
Chiến lược & Giải pháp Khách thuê
+84 90 5798 788
leo.nguyen@knightfrank.com

NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG



Sơn Hoàng
Phó Giám đốc
Nghiên cứu Thị trường
+84 97 7282 930
son.hoang@knightfrank.com

Bộ phận Nghiên cứu của Knight Frank Việt Nam cung cấp tư vấn chiến lược, dịch vụ tư vấn và dự báo thị trường cho nhiều khách hàng trong nước và quốc tế, bao gồm các nhà phát triển, nhà đầu tư, tổ chức, doanh nghiệp và khu vực công. Tất cả khách hàng của chúng tôi đều nhận ra nhu cầu được tư vấn bởi các chuyên gia độc lập phù hợp với mục tiêu riêng của họ trong thị trường bất động sản năng động của Việt Nam.

Đội ngũ tư vấn của Knight Frank có nhiều kinh nghiệm trong việc cung cấp dịch vụ tư vấn, định giá, nghiên cứu thị trường, khuyến nghị phát triển, định vị sản phẩm, chiến lược kinh doanh, nghiên cứu khả thi và tư vấn đầu tư chất lượng hàng đầu tại cả thị trường Việt Nam và toàn cầu.

Chúng tôi hiểu tầm quan trọng của một nhà cung cấp dịch vụ không chỉ cung cấp dịch vụ tư vấn hàng đầu thị trường mà còn hiểu được tầm nhìn và hỗ trợ nguyện vọng đầu tư của quý khách. Cách tiếp cận của chúng tôi được thành lập dựa trên sự hợp tác và chia sẻ các giá trị, cung cấp các giải pháp riêng biệt, đáng tin cậy và hướng đến thị trường phù hợp với nhu cầu.

CÁC BÁO CÁO MỚI NHẤT



The Wealth Report 2025



Data Centres Global Forecast 2025

Truy cập các ấn phẩm nghiên cứu của Knight Frank tại [KnightFrank.com/Research](https://knightfrank.com/research)

ĐỊNH NGHĨA

Thị trường căn hộ Việt Nam được chia thành năm phân khúc dựa trên giá bán Diện tích thông thủy (NFA), chưa bao gồm VAT: Siêu sang (> 10.000 USD/m²), Sang trọng (> 4.000 USD/m²), Cao cấp (3.000 – 4.000 USD/m²), Trung cấp (2.000 – 3.000 USD/m²) và Giá cả phải chăng (< 2.000 USD/m²). Tất cả giá căn hộ được tính bằng đô la Mỹ cho mỗi mét vuông NFA, chưa bao gồm VAT.

Tỷ lệ hấp thụ là tỷ lệ doanh số bán hàng mới trên tổng nguồn cung mới cộng với nguồn cung hiện có vào đầu kỳ. Nó cho biết người mua đã mua các sản phẩm mới ra mắt nhanh như thế nào trong một khung thời gian nhất định.

Tại Thành phố Hồ Chí Minh, các phân khu văn phòng được nhóm thành CBD (Khu thương mại trung tâm), CBD Fringe (Cận trung tâm), Non-CBD (Ngoài trung tâm), Nam Sài Gòn và Thành phố Thủ Đức. Trong khi đó, các phân khu văn phòng của Hà Nội được chia thành CBD, CBD Fringe (Cận trung tâm), Khu phía Tây, Khu Hồ Tây và Non-CBD (Ngoài trung tâm).

Tất cả giá thuê văn phòng được báo giá bằng đô la Mỹ trên mỗi mét vuông Diện tích cho thuê ròng (NLA) mỗi tháng và nguồn cung văn phòng cũng được báo cáo trong tổng NLA. Tiêu chuẩn này đảm bảo tính nhất quán và rõ ràng khi so sánh giá thuê và không gian có sẵn trên các thị trường phụ khác nhau.

THUẬT NGỮ VÀ ĐỊNH NGHĨA

Ký hiệu	Giải thích
NLA	Diện tích cho thuê ròng
FDI	Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng
IIP	Chỉ số sản xuất công nghiệp
CBD	Khu vực trung tâm

- Ngắn hạn**
(từ 1 đến 5 năm)
- Trung hạn**
(từ 5 đến 10 năm)
- Dài hạn**
(trên 10 năm)

MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

Tài liệu này chỉ được cung cấp cho mục đích thông tin chung và có thể thay đổi. Số liệu phản ánh ước tính và phân tích của Knight Frank Việt Nam tại thời điểm công bố. Để biết thêm chi tiết chính xác và cập nhật, vui lòng tham khảo báo cáo đầy đủ hoặc liên hệ trực tiếp với các chuyên gia của chúng tôi. Knight Frank Việt Nam không chịu trách nhiệm pháp lý đối với bất kỳ quyết định nào được đưa ra hoặc tổn thất phát sinh dựa trên thông tin này.



© Knight Frank LLP 2025. Tài liệu này chỉ được cung cấp để cung cấp thông tin chung và không được dựa vào theo bất kỳ cách nào. Mặc dù đã sử dụng các tiêu chuẩn cao trong quá trình chuẩn bị thông tin, phân tích, quan điểm và dự báo được trình bày trong tài liệu này, Knight Frank LLP không có nghĩa vụ đối với bất kỳ cá nhân nào liên quan đến nội dung của tài liệu này và không chịu bất kỳ trách nhiệm hoặc nghĩa vụ nào đối với bất kỳ mất mát hoặc thiệt hại nào phát sinh từ bất kỳ việc sử dụng, tin cậy hoặc tham chiếu nào đến nội dung của tài liệu này. Nội dung của tài liệu này không nhất thiết thể hiện quan điểm của Knight Frank LLP, liên quan đến bất kỳ tài sản hoặc dự án cụ thể nào. Không được sửa đổi tài liệu này theo bất kỳ cách nào, cho dù là để thay đổi nội dung, xóa thông báo này hoặc bất kỳ logo nào của Knight Frank LLP hoặc cách khác. Không được phép sao chép toàn bộ hoặc một phần tài liệu này mà không có sự chấp thuận trước bằng văn bản của Knight Frank LLP, cả hình thức và nội dung.