

# Toàn cảnh thị trường 6 tháng đầu năm 2024

Chủ đề: **Củng cố**

## Tâm lý người tiêu dùng BĐS nửa cuối năm 2024

Lê Bảo Long  
Giám đốc chiến lược Batdongsan.com.vn



# Nội dung tài liệu

1

**Tâm lý người tiêu dùng BĐS Việt Nam**

2

**Hành trình tìm kiếm BĐS**



# TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG BĐS VIỆT NAM

# Tâm lý người tiêu dùng BĐS

1 **TÂM LÝ CẢM CHỪNG**



The illustration shows a person in a dark suit standing on a white path that leads to a staircase. Above the person is a glowing lightbulb, symbolizing an idea or emotional investment. The background is a light blue sky with clouds.

2 **CẦU MUA ĐỔI VỊ**



The illustration shows a person in a dark suit looking thoughtful, with their hand on their head. Surrounding them are several text bubbles containing phrases like "CANNOT CAN?", "GOOD ENOUGH?", and "CAN?", symbolizing the desire to trade or exchange.

3 **LỰC BÁN CẢI THIẾN**



The illustration shows a person in a dark suit carrying a large stack of coins. They are standing on a bar chart with an upward-pointing arrow, symbolizing the force of selling for improvement.

4 **NGƯỜI THUÊ THÔNG THÁI**



The illustration shows a person in a dark suit climbing a ladder and looking through a telescope. To the right is a house icon with a "RENT" sign, symbolizing the behavior of a tenant.

## ① TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG : TÂM LÝ CẦM CHỪNG

# Chỉ số thị trường đi ngang phản ánh trạng thái chờ đợi thêm tín hiệu tích cực từ người tiêu dùng

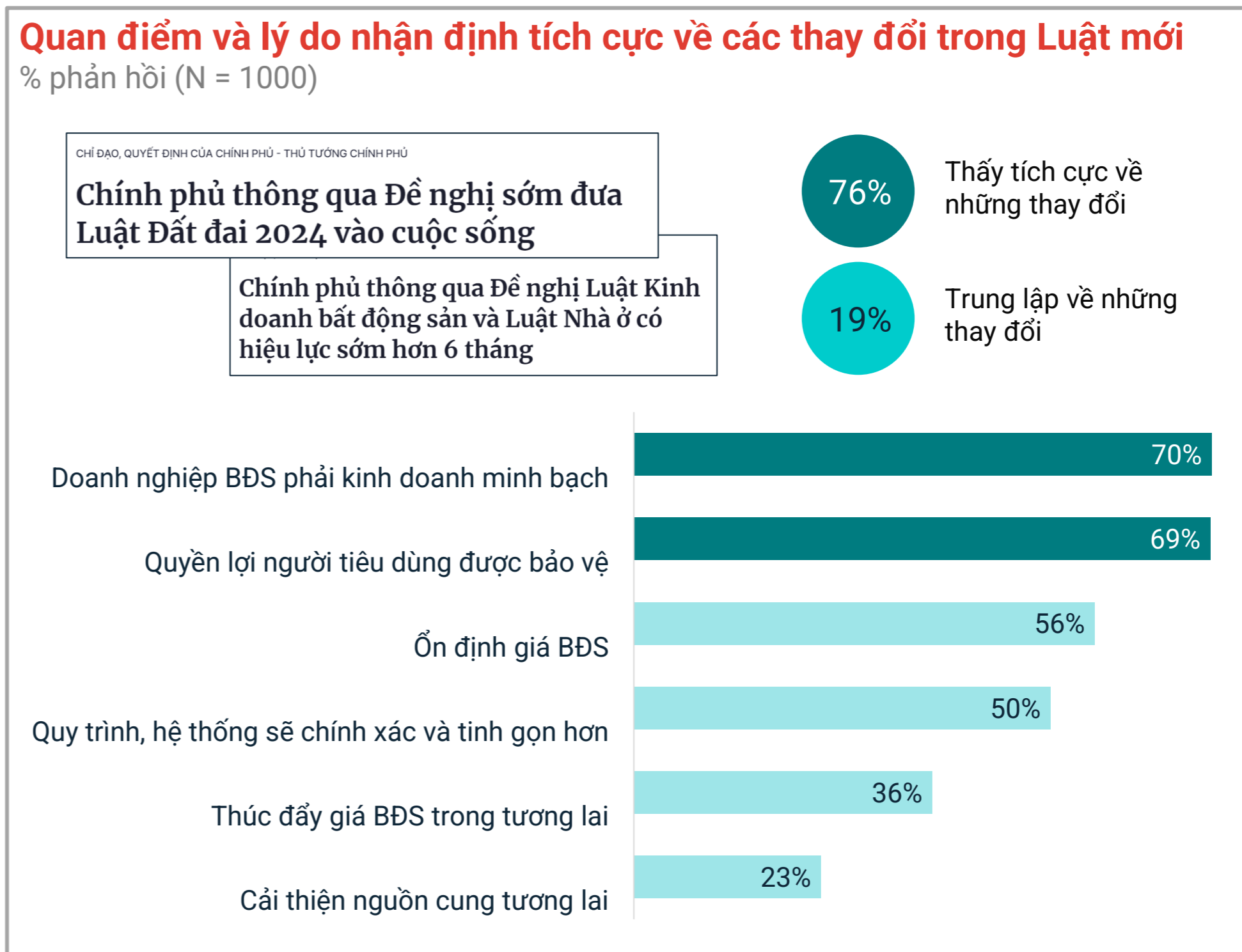
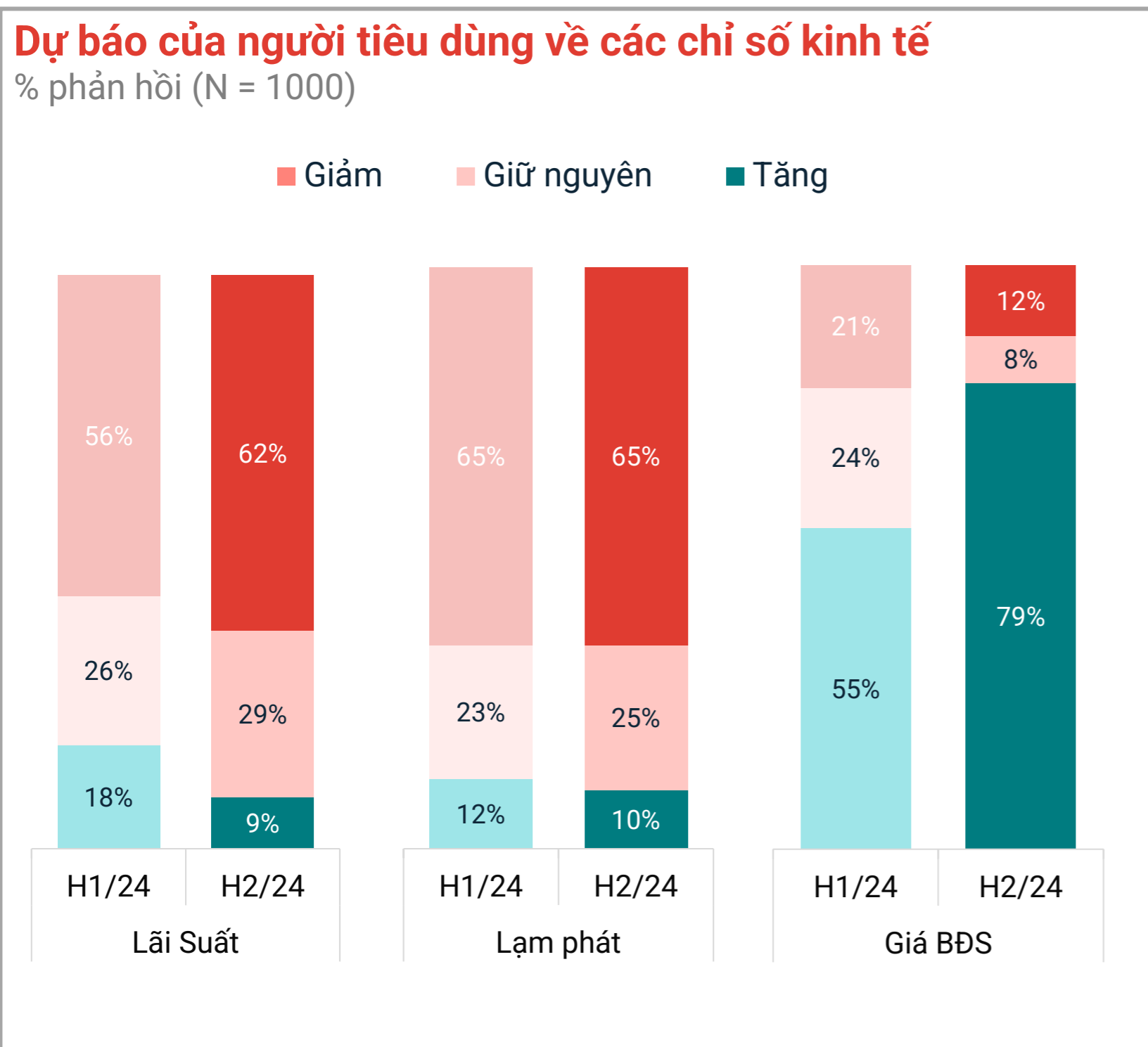
	Tiêu chí	H1/22	H2/22	H1/23	H2/23	H1/24	H2/24
Đánh giá về thị trường hiện tại	Mức độ hài lòng về thị trường	57	71	57	50	53	60
	Khả năng mua nhà	73	77	63	61	64	60
	Tình hình thị trường	29	27	25	26	30	28
Đánh giá về các yếu tố bên ngoài	Lãi suất	33	41	26	20	28	32
	Sự hỗ trợ từ chính phủ	23	14	52	50	53	49
Kỳ vọng tương lai	Giá BĐS trong tương lai	57	35	23	14	16	16
<b>Tổng điểm</b>		<b>47</b>	<b>40</b>	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>33</b>	<b>33</b>

Lưu ý: Hệ số của các nhóm yếu tố trên như sau:

1. Đánh giá về thị trường hiện tại: 30%
2. Đánh giá về các yếu tố bên ngoài: 30%
3. Kỳ vọng tương lai: 40%

# 1 TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG: TÂM LÝ CẦM CHỪNG

## Kỳ vọng về lãi suất và giá BĐS đều tăng với quan điểm tích cực về khung pháp lý mới



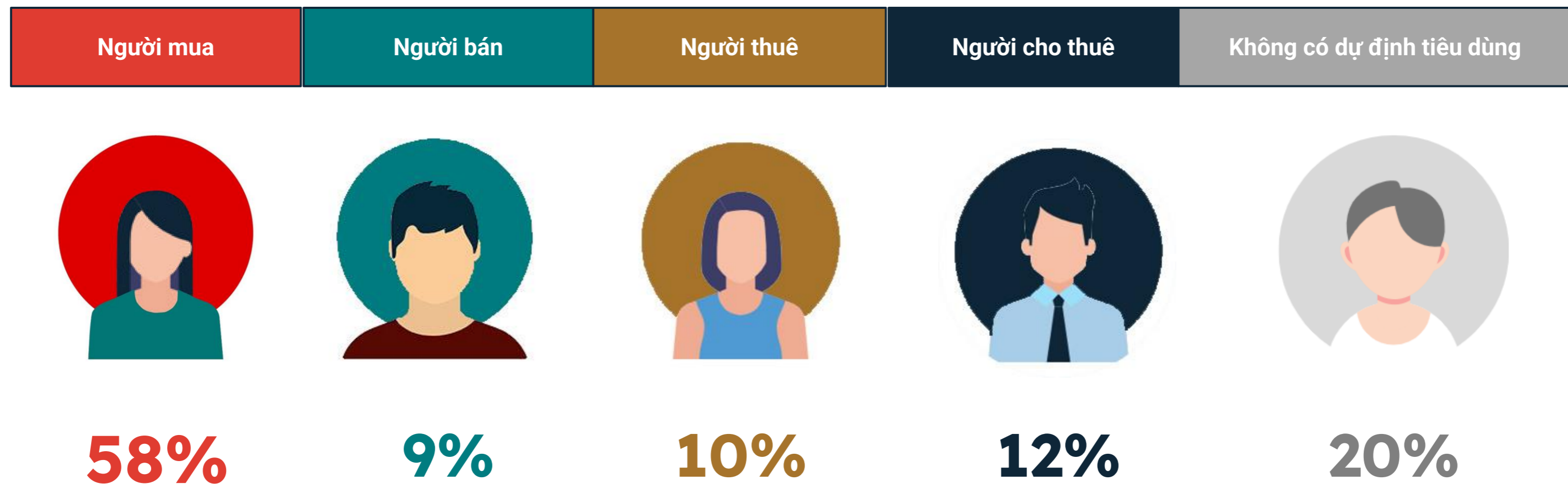


## 2 TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG: CẦU MUA ĐỔI VỊ

# Nhu cầu tìm mua BĐS luôn hiện hữu trong mọi giai đoạn của thị trường

### Chân dung chung về người tiêu dùng

% phản hồi (N = 1000)



Lưu ý:

Những dự định của người tiêu dùng BĐS trong tài liệu này sẽ được viết tắt, ví dụ: “Người có dự định mua” => “Người mua”, “Người có dự định bán” => “Người bán”, v.v.

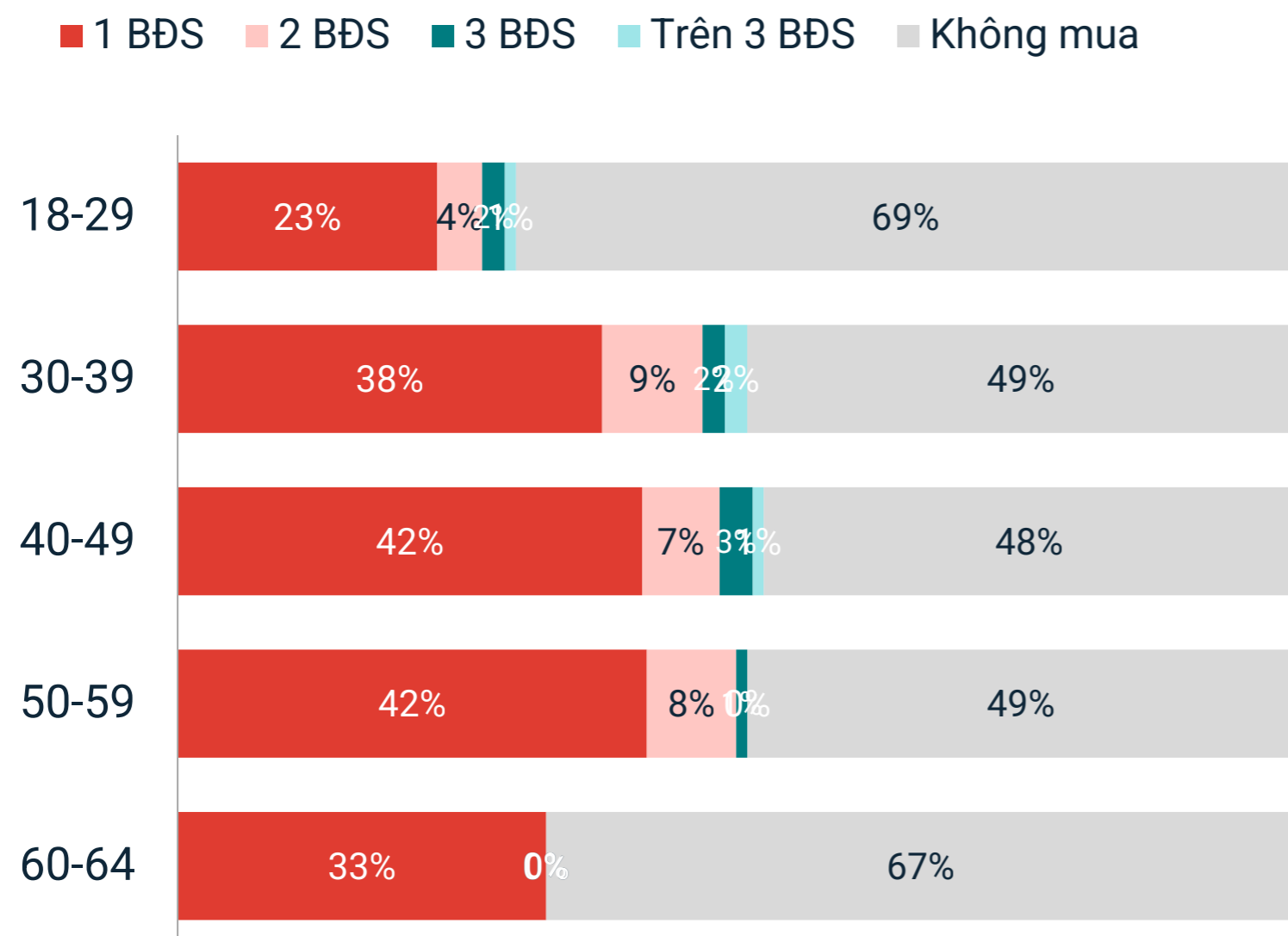
Mỗi đáp viên có thể có nhiều dự định tiêu dùng BĐS, ví dụ: người có dự định mua cũng có thể có dự định bán

② TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG: CẦU MUA ĐỔI VỊ

# Giao dịch trong 1 năm qua được dẫn dắt bởi nhóm tuổi trung niên và mua không vay

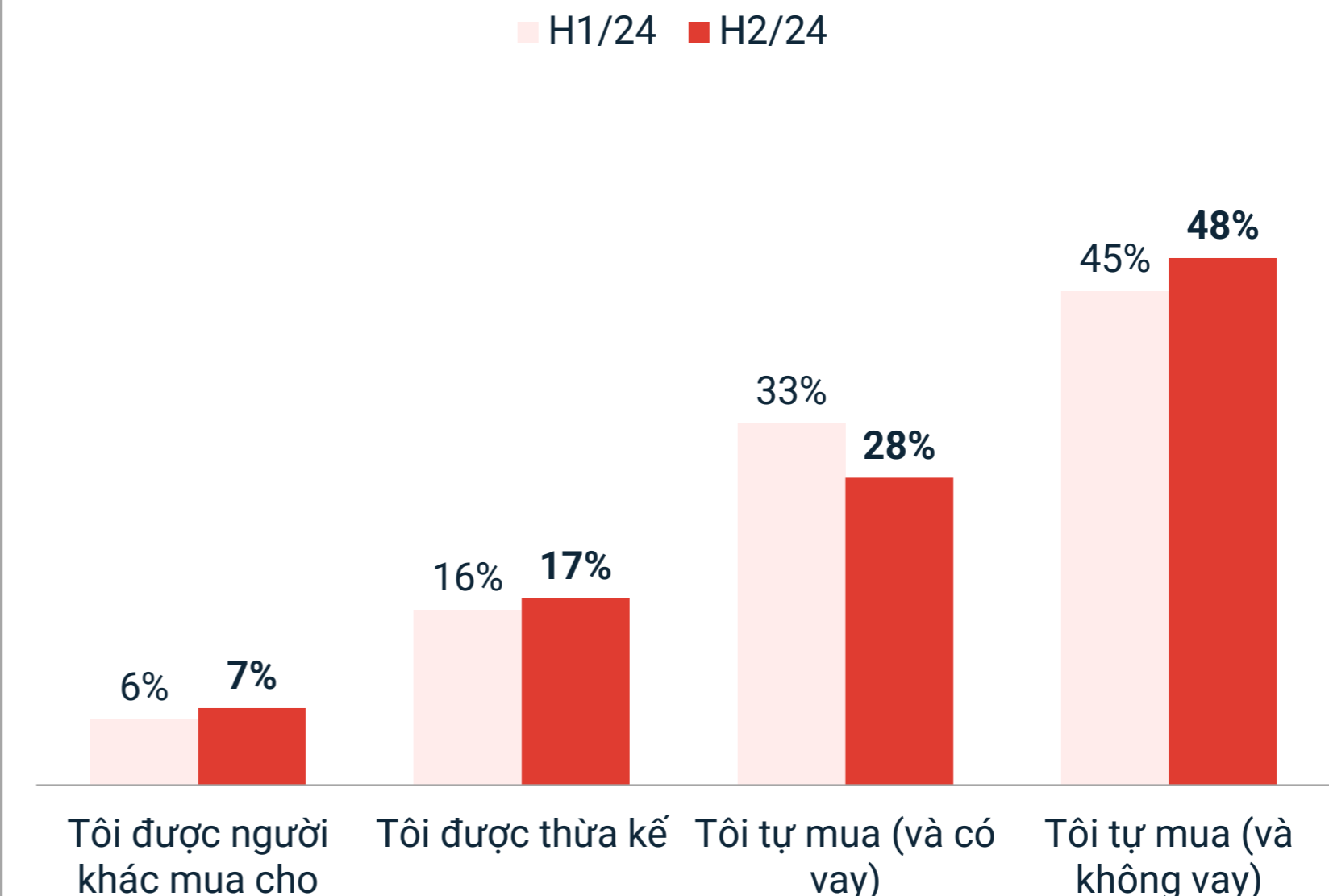
Số lượng BĐS đã mua trong 1 năm qua

% phản hồi (N = 1000)



Phương thức có được BĐS hiện tại

% phản hồi có mua từ 1 BĐS (N=370)



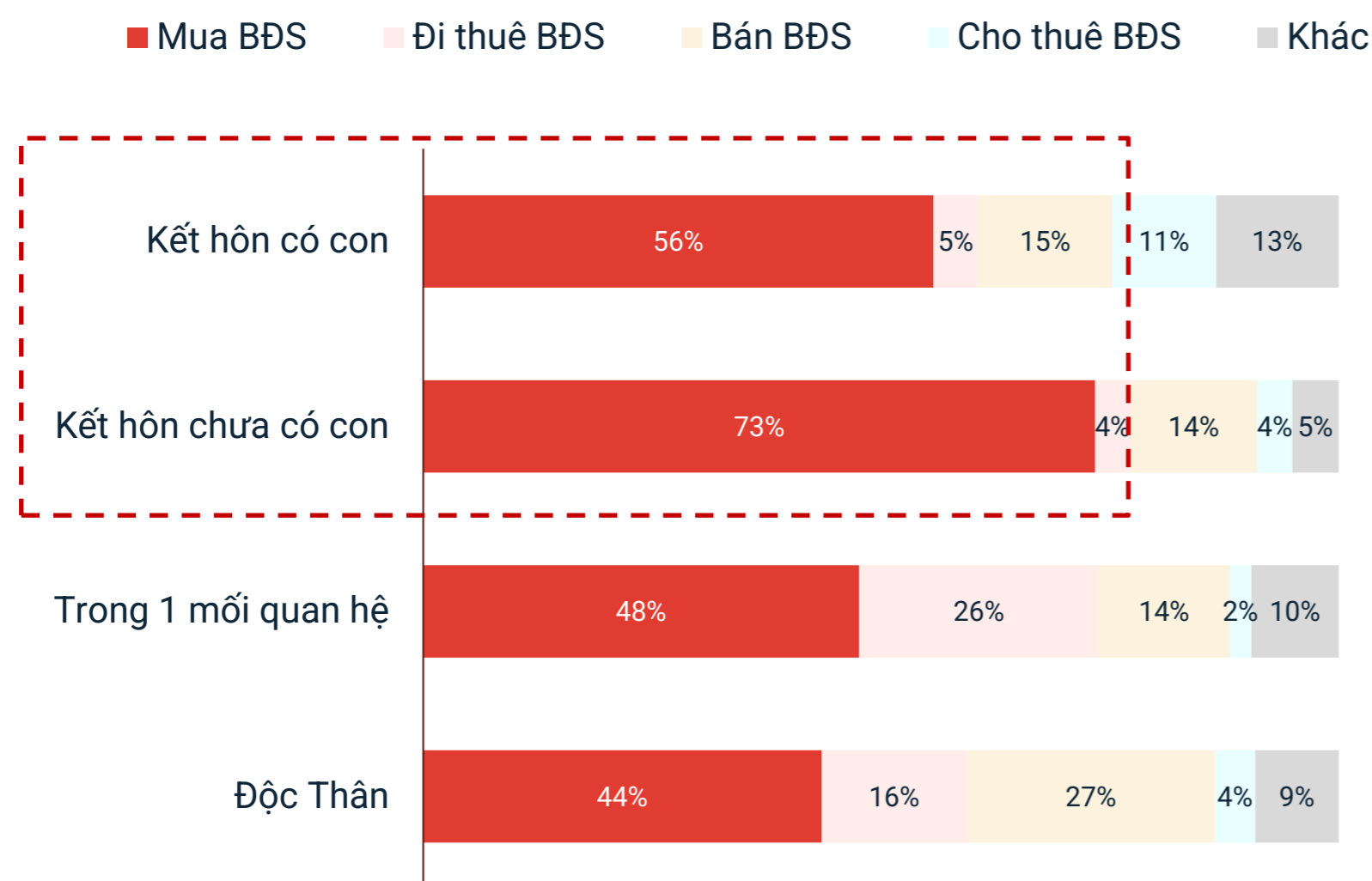


## 2 TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG: CẦU MUA ĐỔI VỊ

# Nhu cầu mua được dẫn dắt nhóm khách hàng đã có gia đình và dần trở lại với BĐS thứ cấp

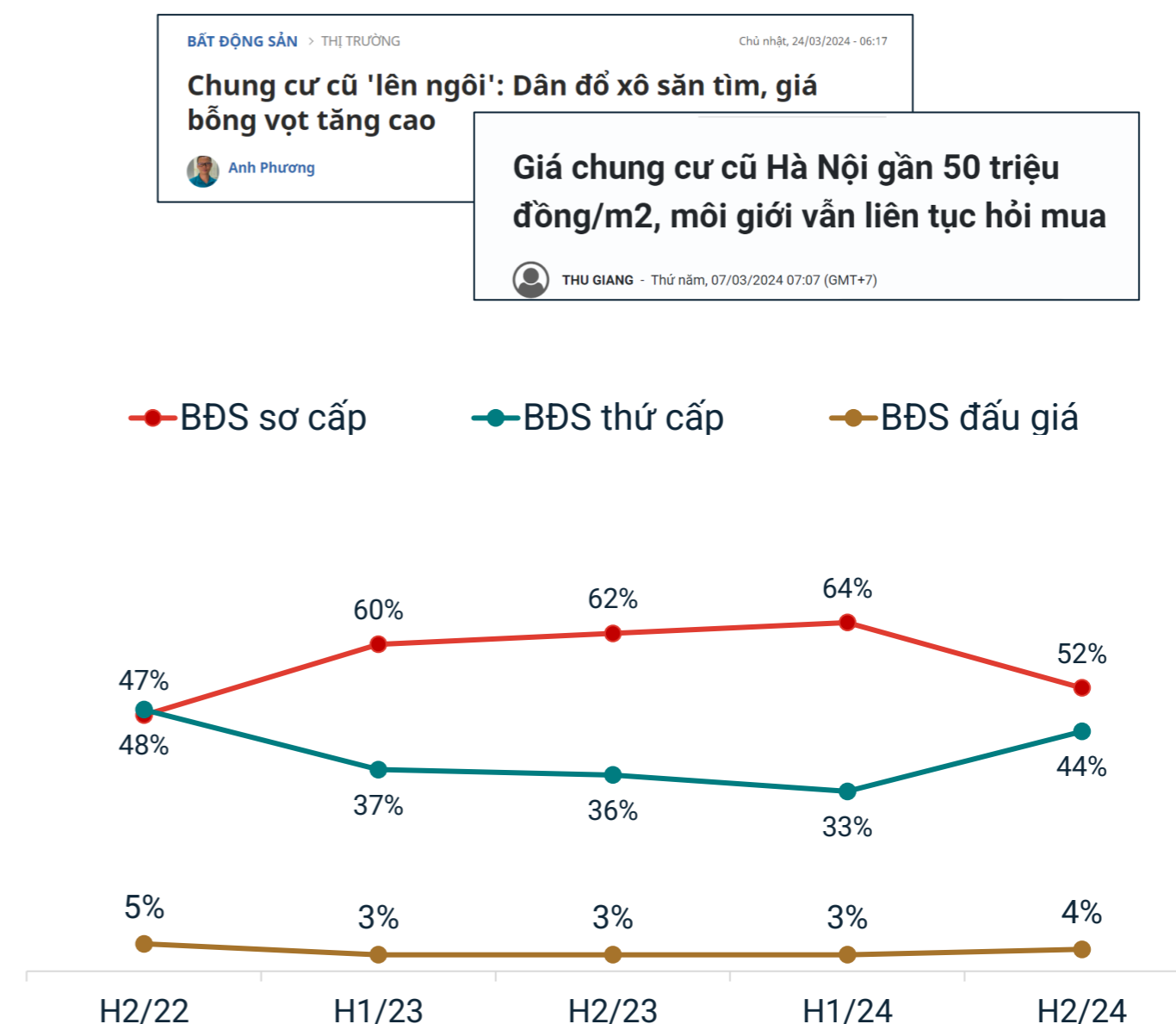
Đối tượng mua nhà chính trong thời gian tới là gia đình đã kết hôn chưa có con

% phản hồi mua (N = 580)



Loại hình bất động sản muốn mua

% phản hồi mua (N = 580)



### ③ TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG: LỰC BÁN CẢI THIẾN

# Lượng bán cắt lỗ không còn chiếm chủ đạo với niềm tin giá BĐS tăng

#### Top 3 lý do cần bán BĐS

% phản hồi bán (N = 91)

64%

Tái cơ cấu danh mục đầu tư

51%

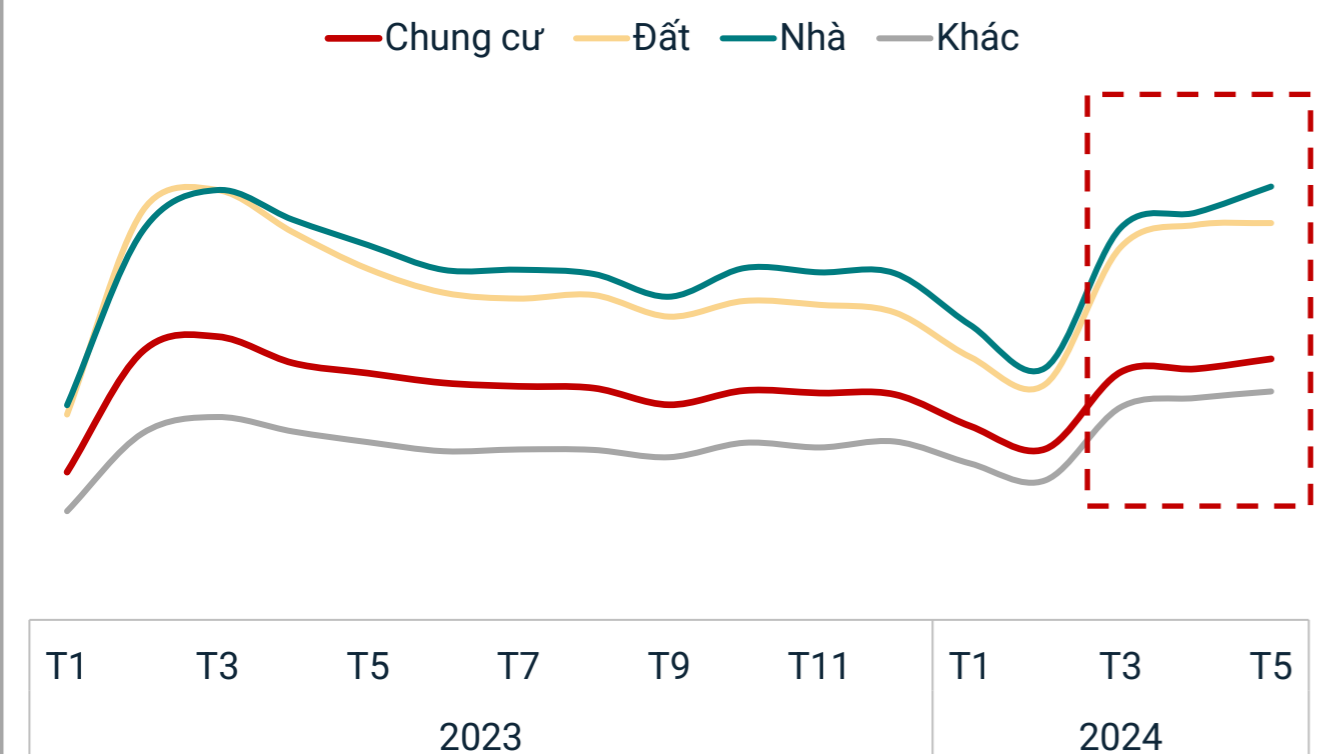
Thị trường tốt lên nên bán BĐS

19%

Kinh tế khó khăn nên phải cắt lỗ

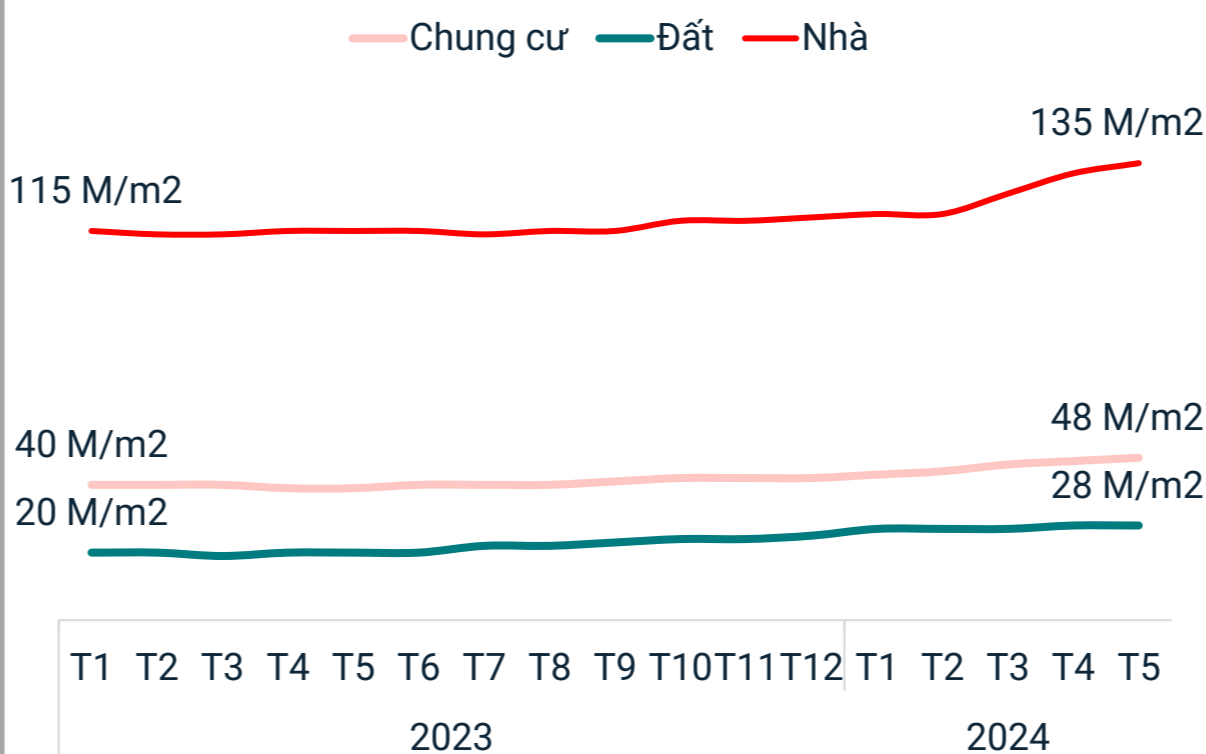
#### Lượng người bán đang tăng lên ở tất cả các loại hình

Dữ liệu Batdongsan.com.vn



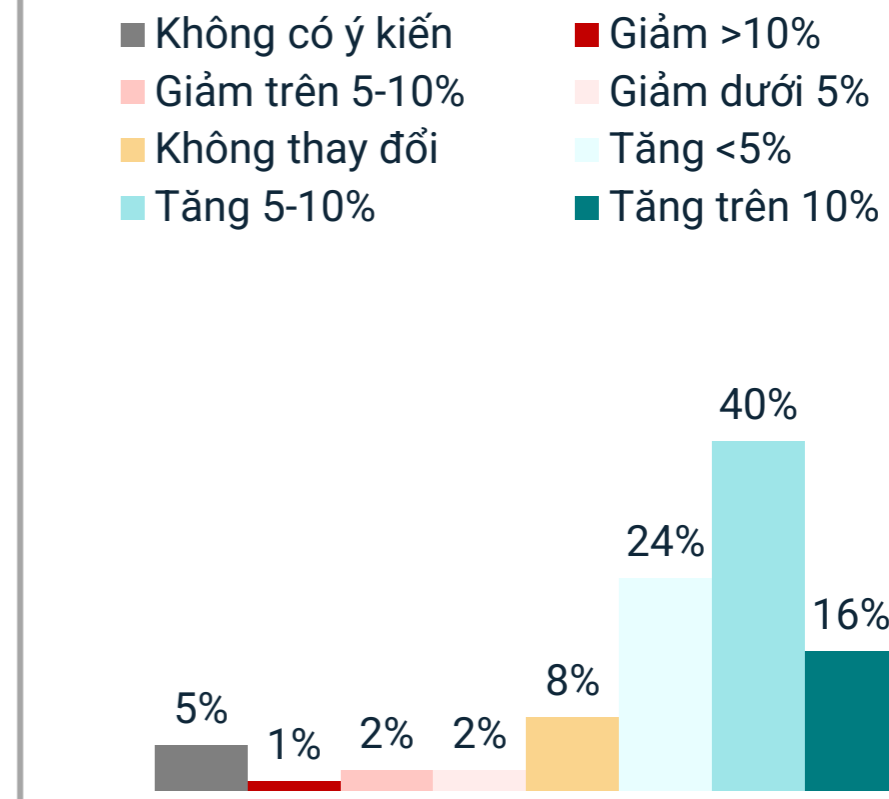
#### Đơn giá rao bán BĐS đã tăng từ giữa Q1/2024

Dữ liệu Batdongsan.com.vn (Đơn vị: Triệu VND/m<sup>2</sup>)



#### Nhận định về giá BĐS

% phản hồi (N = 1000)

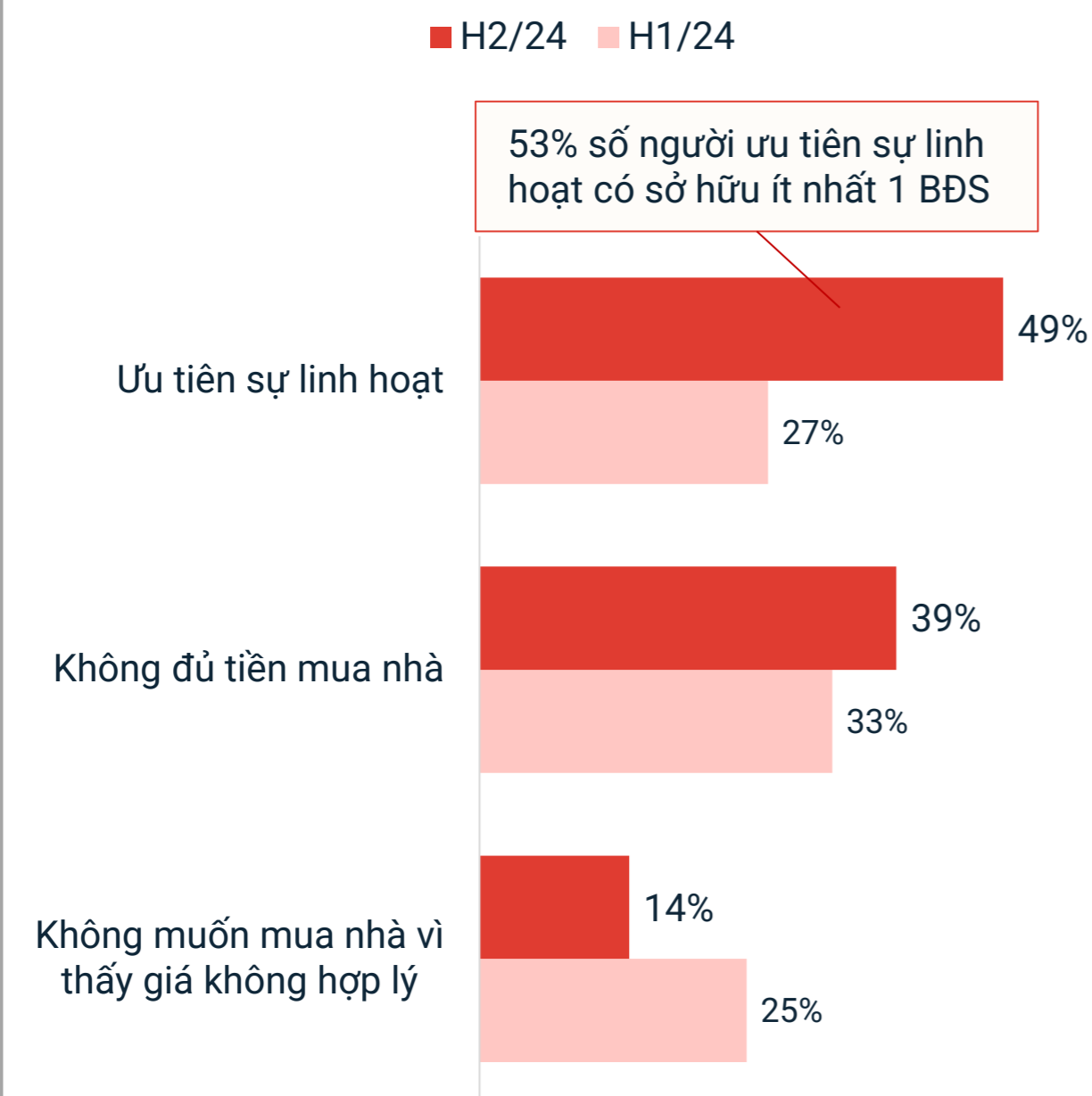


## ⬇️ TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG: NGƯỜI THUÊ THÔNG THÁI

# Áp lực tài chính không còn là nguyên do chính cho lựa chọn thuê nhà

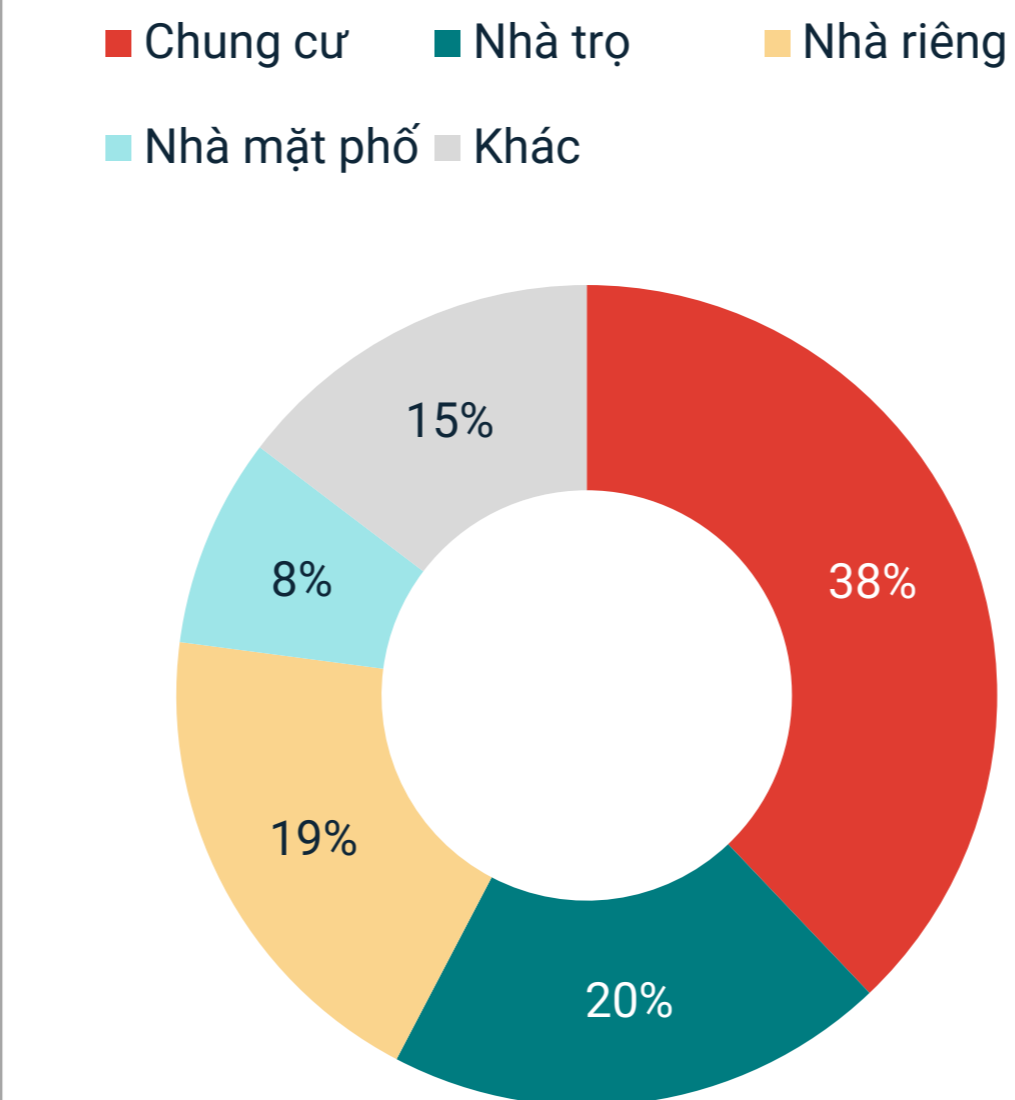
### Top lý do thuê nhà

% phản hồi thuê (N = 99)



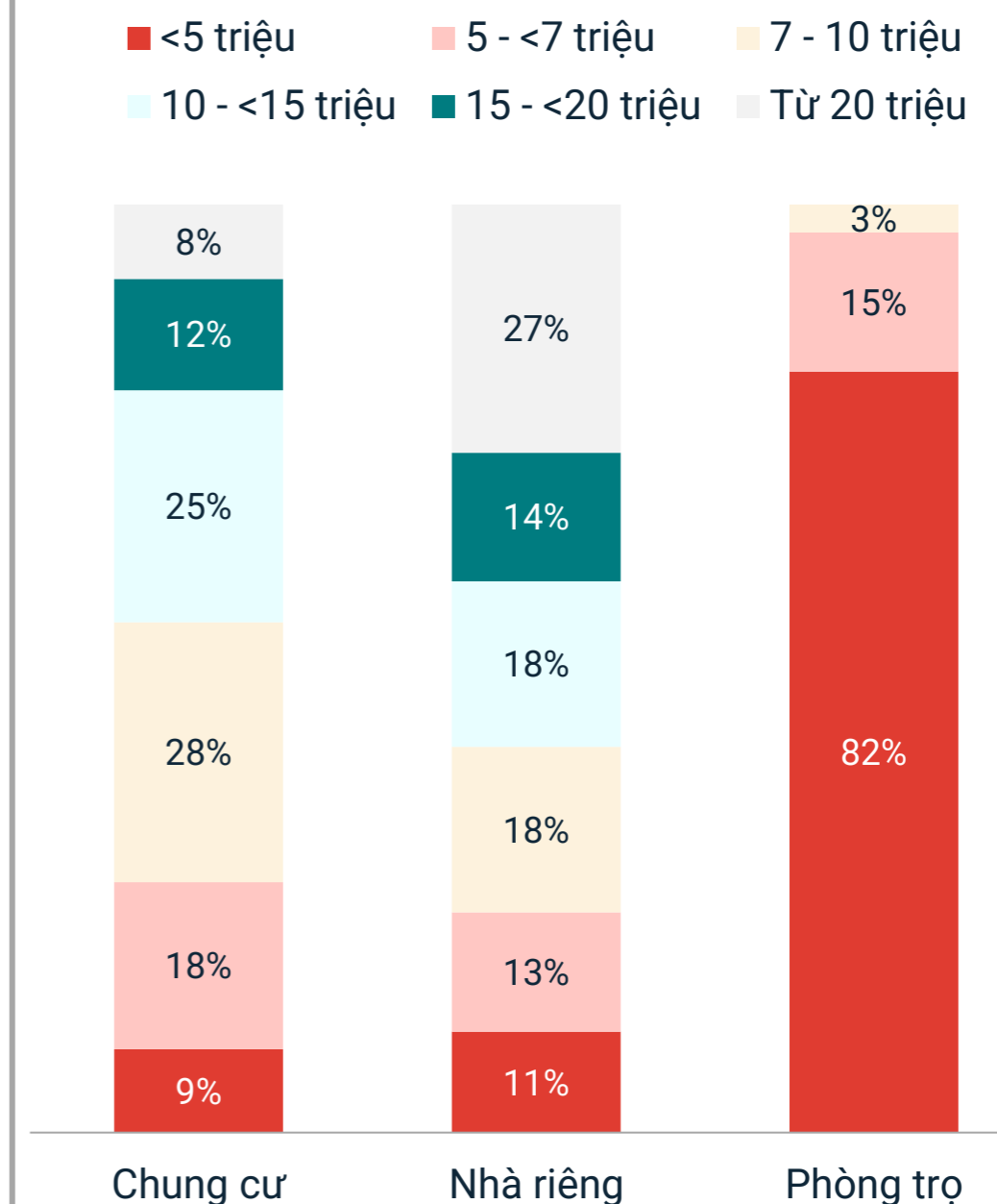
### Mức độ quan tâm các loại hình cho thuê

Số liệu 2024 trên trang batdongsan.com.vn



### Mức độ quan tâm loại hình thuê theo giá

Số liệu 2024 trên trang batdongsan.com.vn

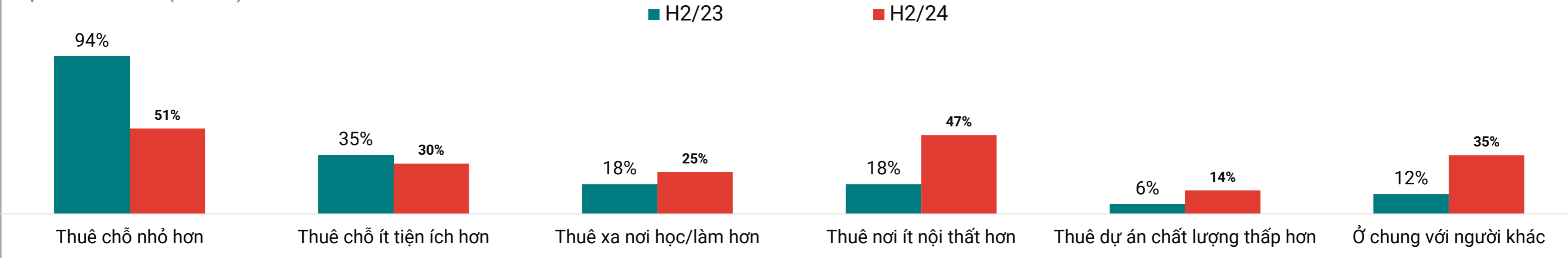


#### 4 TÂM LÝ NGƯỜI TIÊU DÙNG: NGƯỜI THUÊ THÔNG THÁI

# Tuy nhiên, lựa chọn tối ưu khi thuê nhà cũng có sự phân hóa theo vùng miền

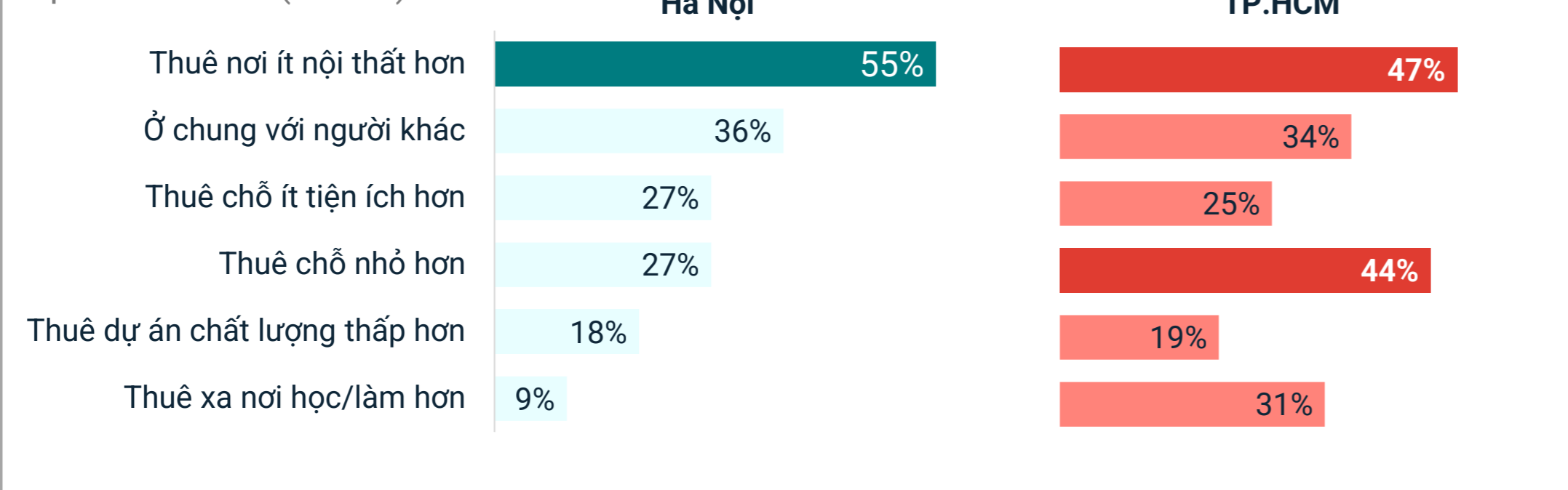
### Phương án giảm chi phí của người thuê nhà

% phản hồi thuê (N = 99)



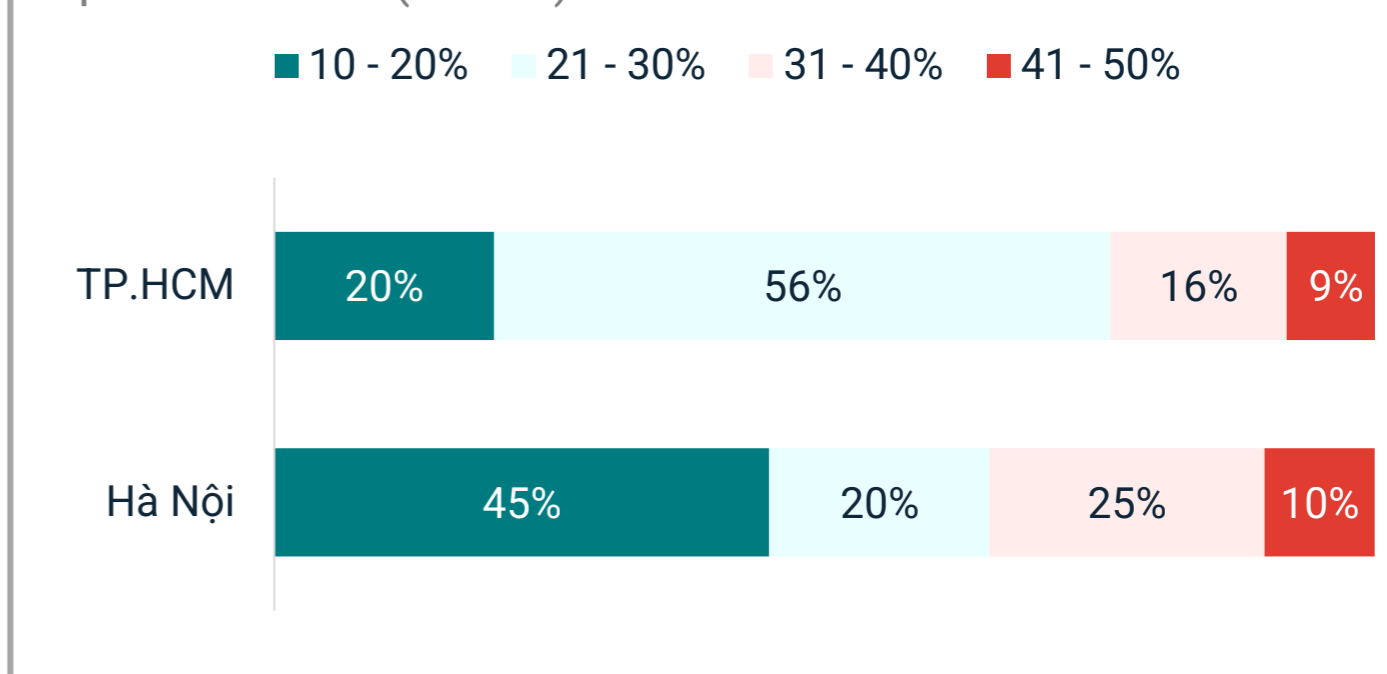
### Người Hà Nội chấp nhận thuê ít nội thất trong khi người HCM ưu tiên thuê chỗ nhỏ hơn

% phản hồi thuê (N = 99)



### Tỷ trọng thu nhập dành để thuê nhà theo khu vực

% phản hồi thuê (N = 99)





# HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS

# Hành trình tìm kiếm BĐS

## TÌM KIẾM & KHẢO SÁT



- Kênh tìm kiếm
- Nguồn thông tin

## SO SÁNH VÀ QUYẾT ĐỊNH



- Đánh giá BĐS
- Ưu tiên tiện ích
- Lựa chọn chủ đầu tư

## GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH



- Lựa chọn và kế hoạch vay

## THỰC HIỆN GIAO DỊCH



- Lựa chọn môi giới và sàn giao dịch

## QUẢN LÝ VẬN HÀNH



- Nâng cấp/cho thuê/bán lại BĐS



## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – TÌM KIẾM

# Người tiêu dùng BĐS ưu tiên tìm kiếm thông tin trên website chủ đầu tư, các trang đăng tin lớn

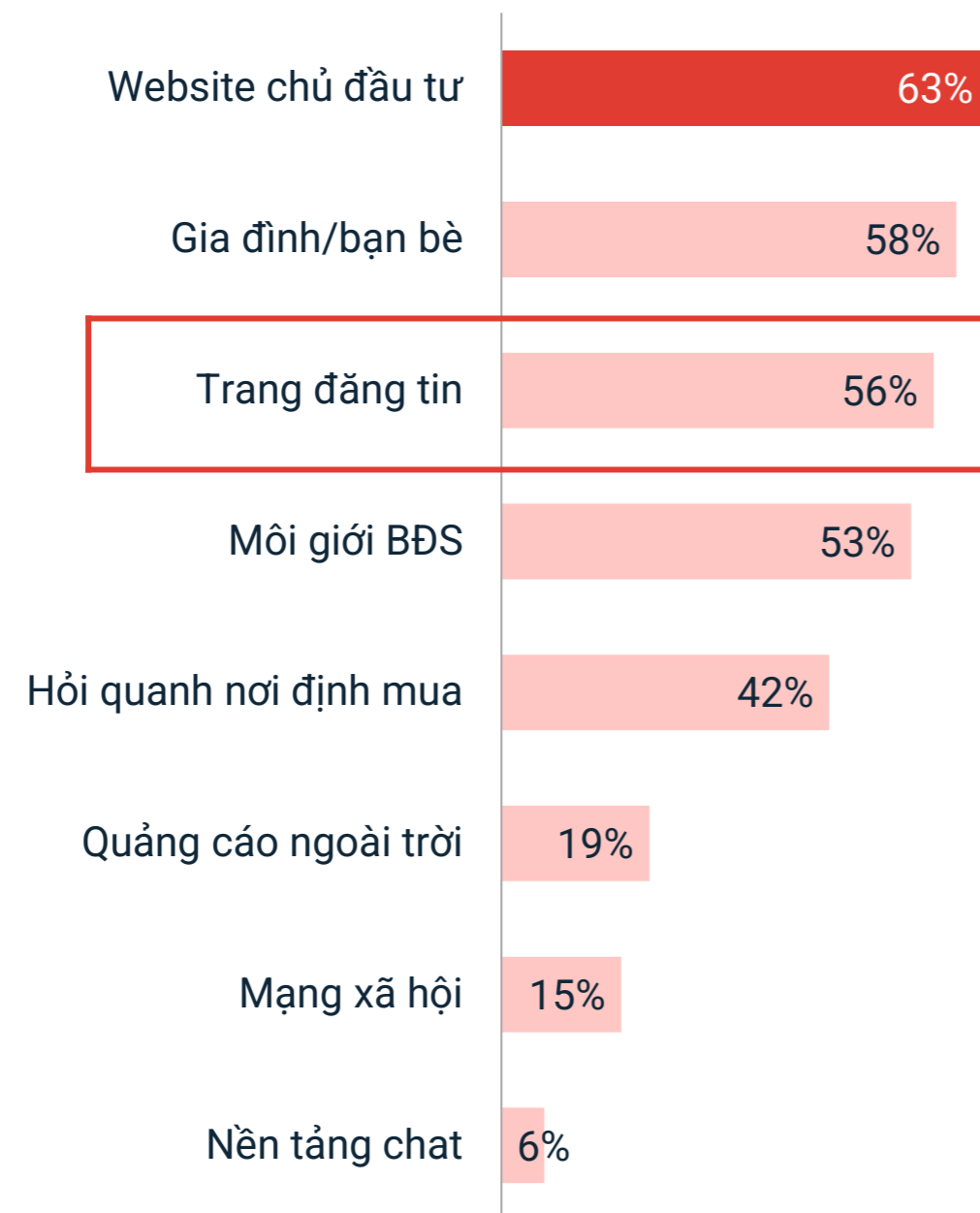


Tìm kiếm



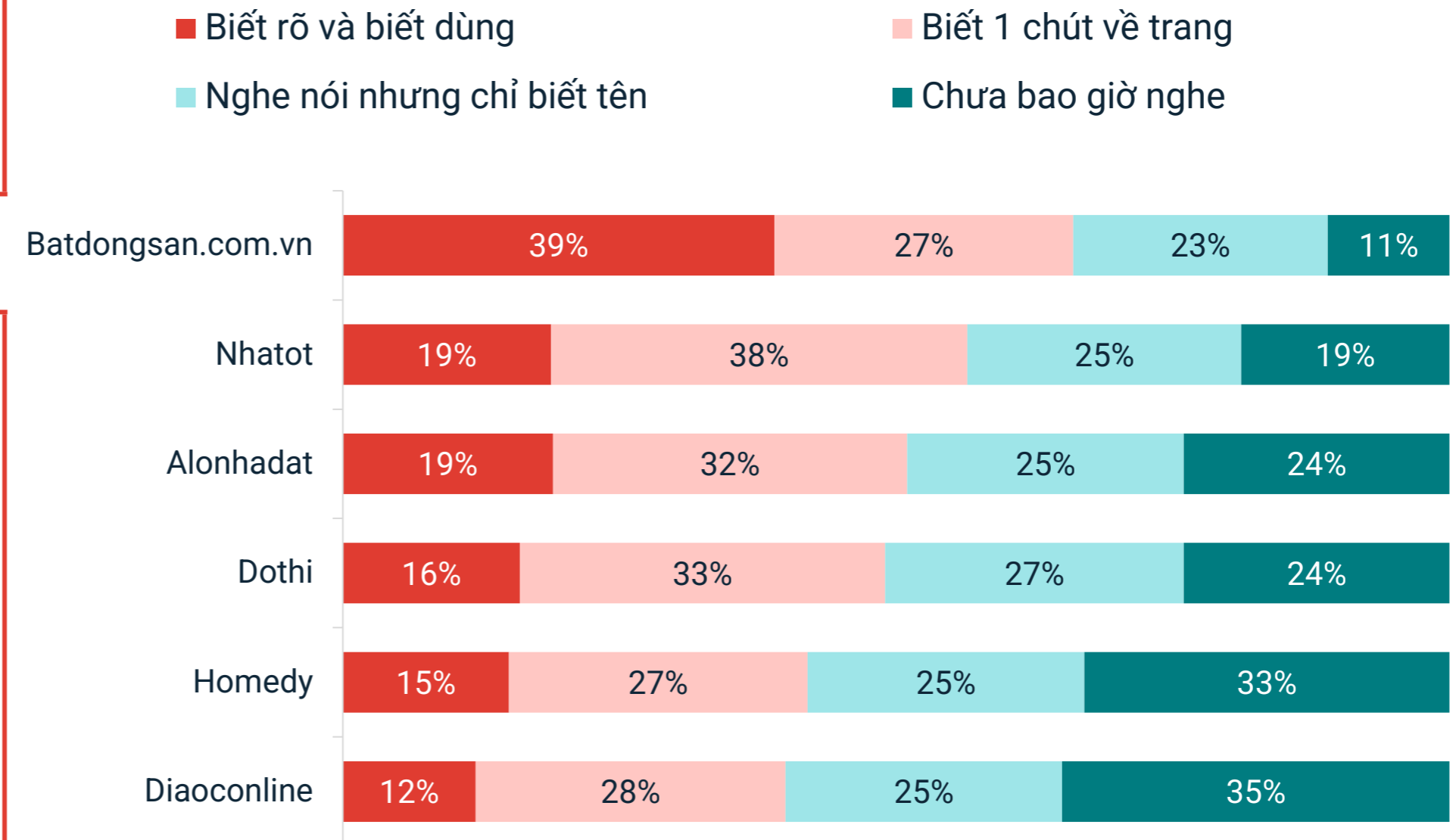
### Top các kênh tìm kiếm thông tin

% phản hồi (N = 1000)



### Mức độ nhận biết về các trang đăng tin tại Việt Nam hiện nay

% phản hồi (N = 1000) - Khảo sát được thực hiện bởi bên thứ 3 (Intuit Research)



## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – TÌM KIẾM

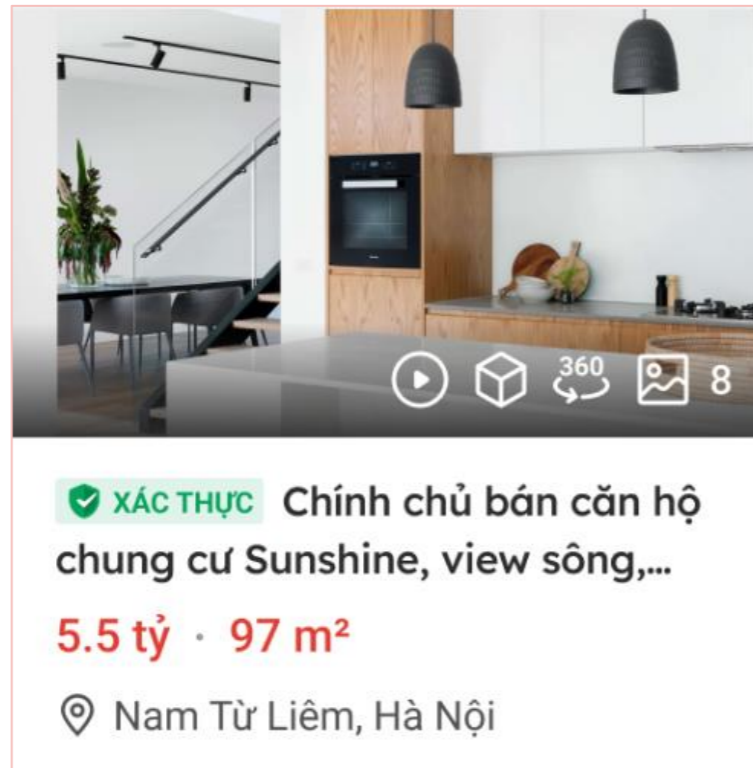
# Trang đăng tin hỗ trợ sở hữu BĐS uy tín – đáng tin cậy hơn với đa dạng tính năng mới



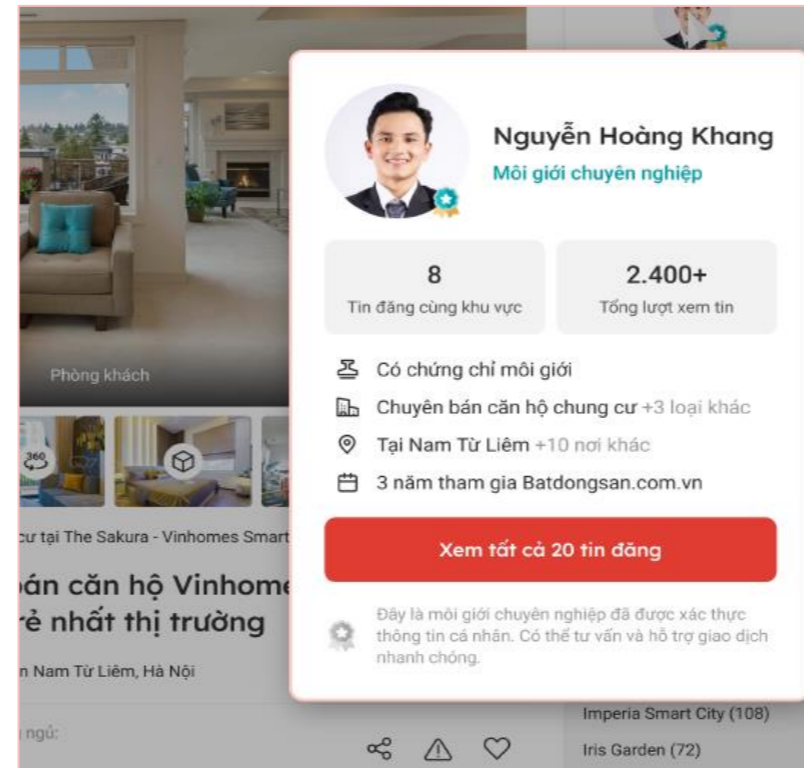
Tìm kiếm



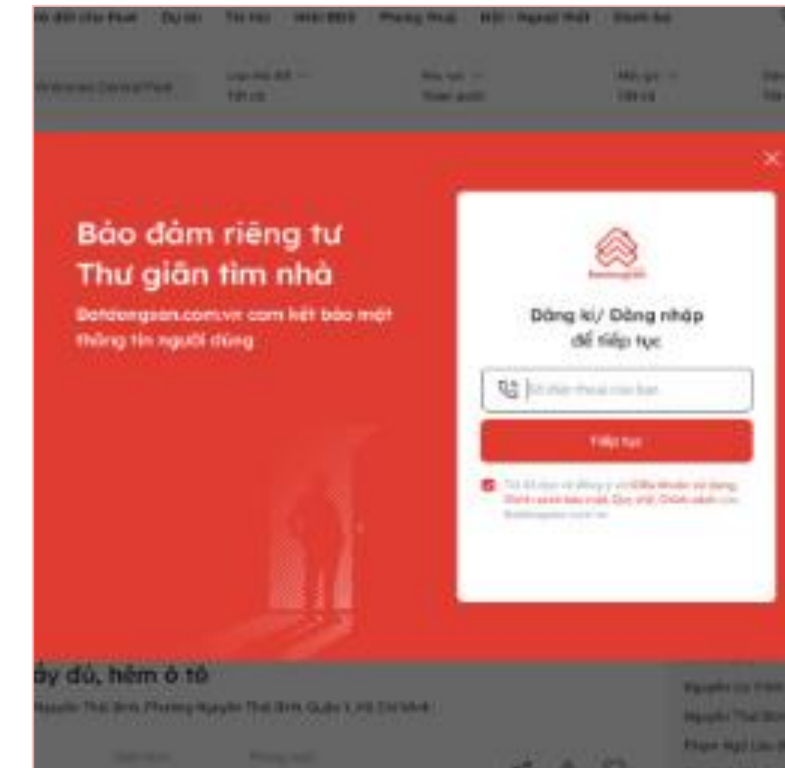
Các tính năng hỗ trợ người mua trên hành trình tìm kiếm BĐS trên các trang đăng tin Batdongsan.com.vn



Tin Đăng Xác Thực



Môi giới chuyên nghiệp



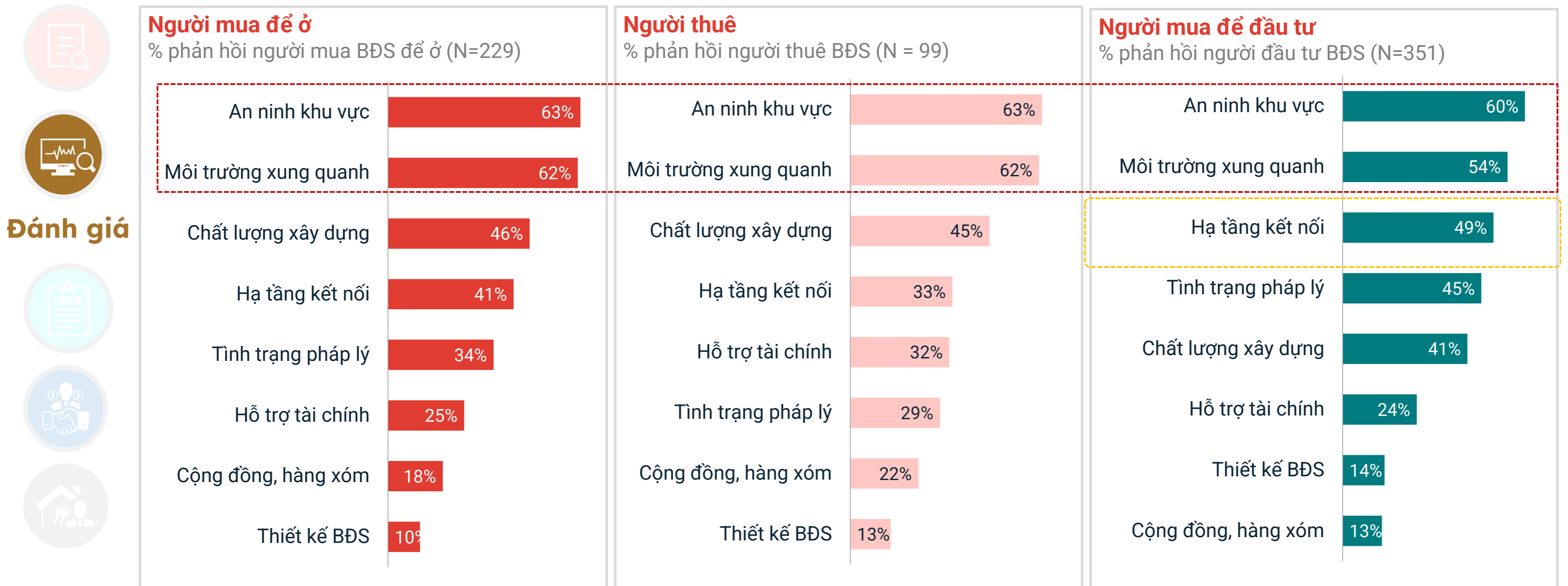
Xác thực thông tin người dùng



## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – ĐÁNH GIÁ SO SÁNH

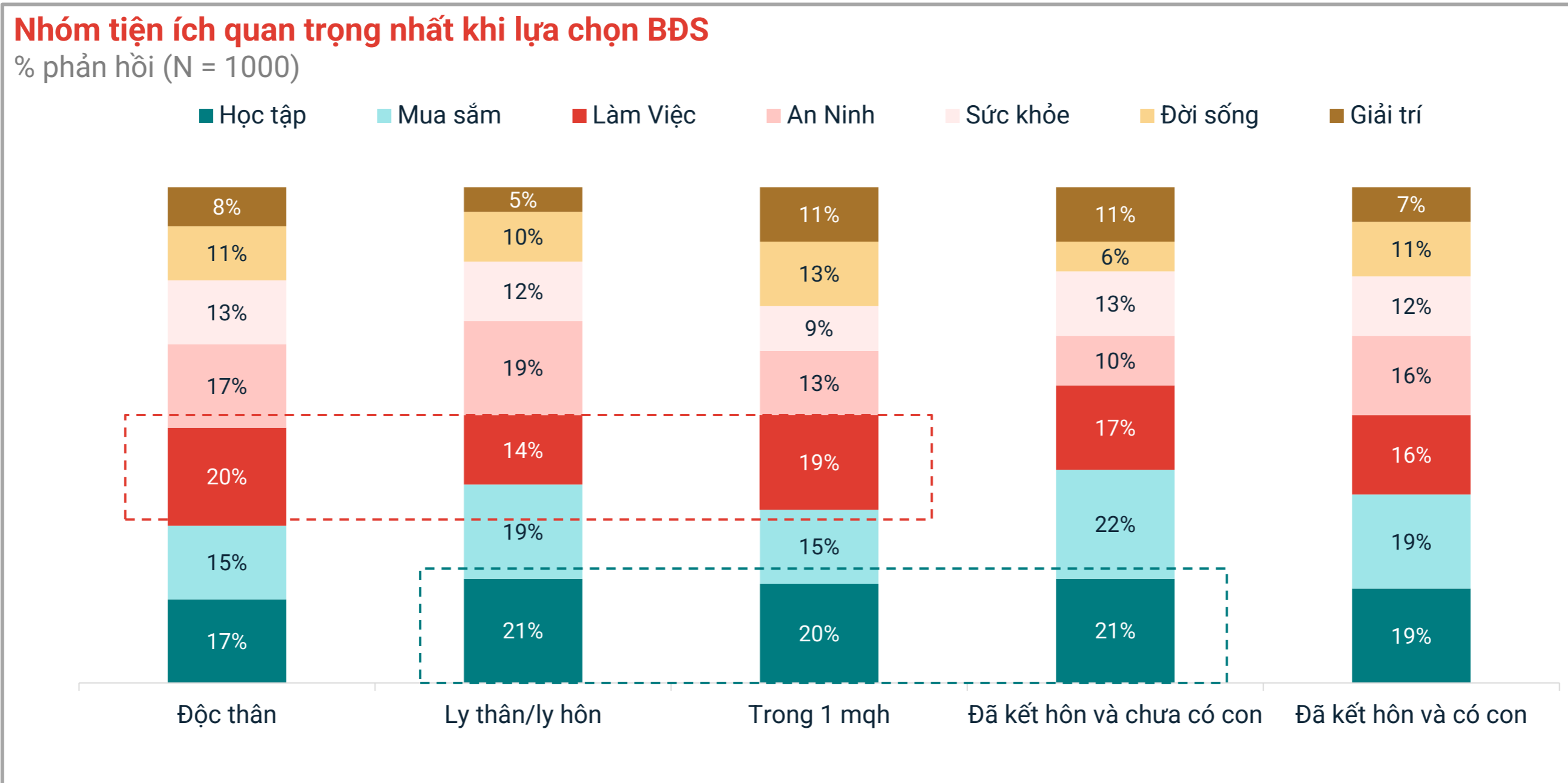
# An ninh và Môi trường là 2 yếu tố quan trọng nhất, nhà đầu tư sẽ ưu tiên hạ tầng và pháp lý hơn người ở

### Yếu tố để lựa chọn BĐS (ngoài Giá và Vị trí)



# HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – ĐÁNH GIÁ SO SÁNH

## Người đã kết hôn đặc biệt quan tâm tiện ích học tập và mua sắm

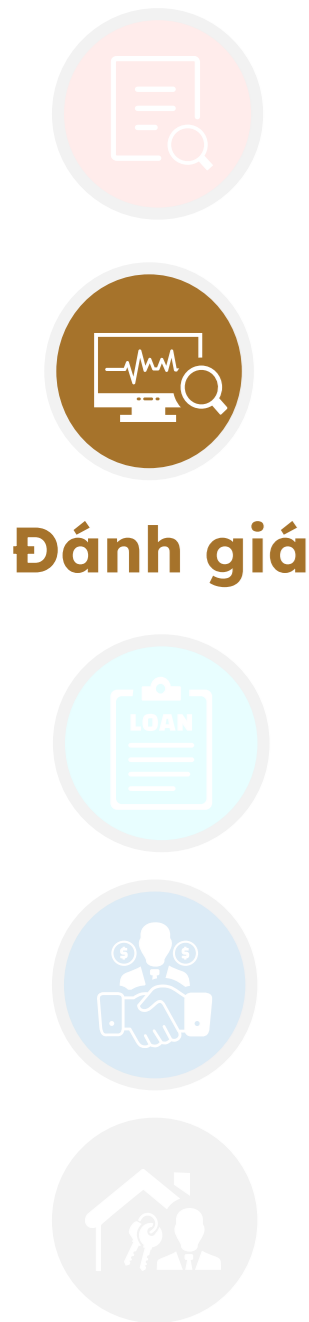


- Học tập (Trường học, trung tâm trải nghiệm, v.v.)
- Mua sắm (trung tâm thương mại, cửa hàng, v.v.)
- Làm việc (không gian làm việc, sảnh, v.v.)
- An ninh & công nghệ (camera, bảo vệ, app quản lý, v.v.)

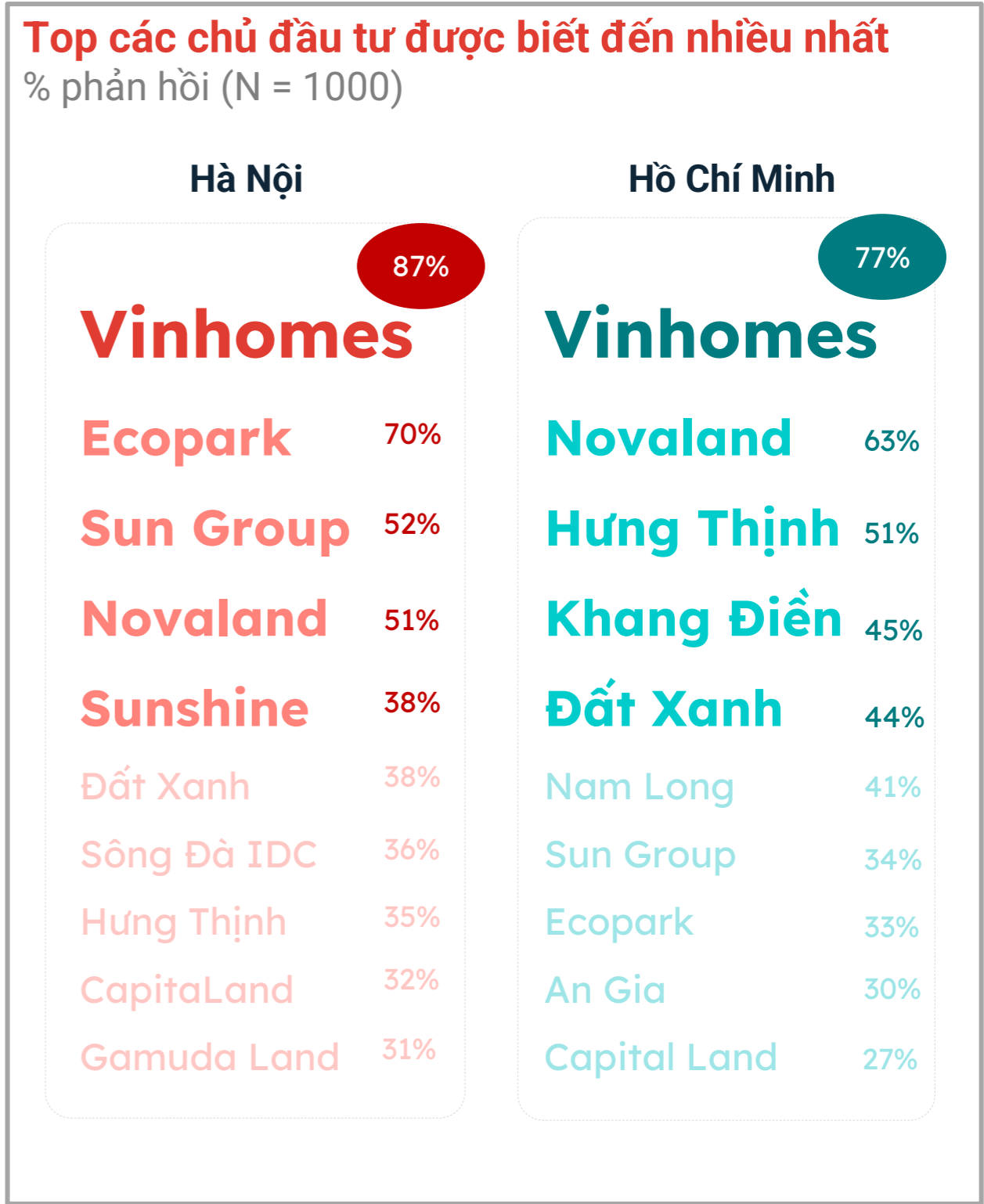
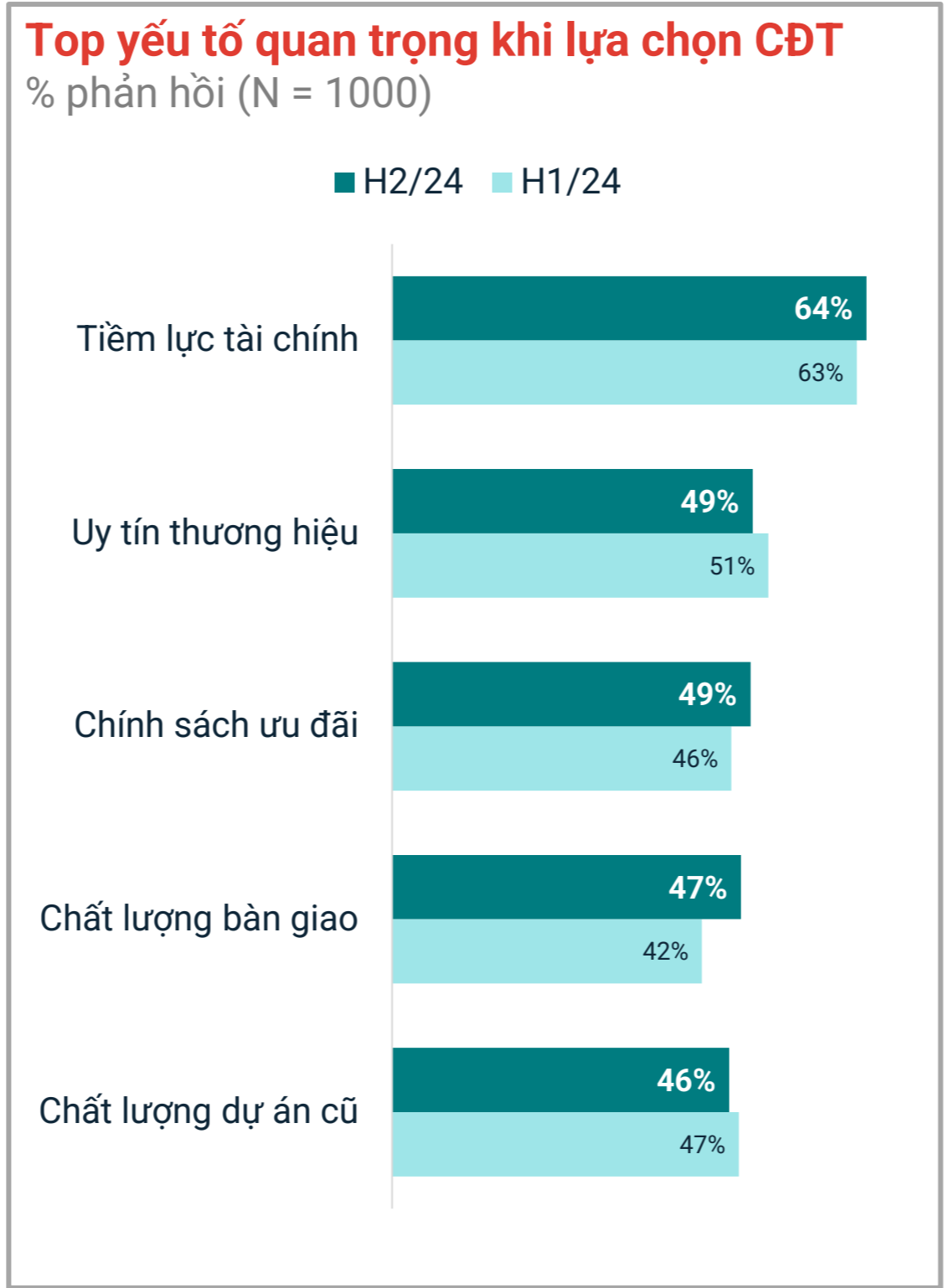
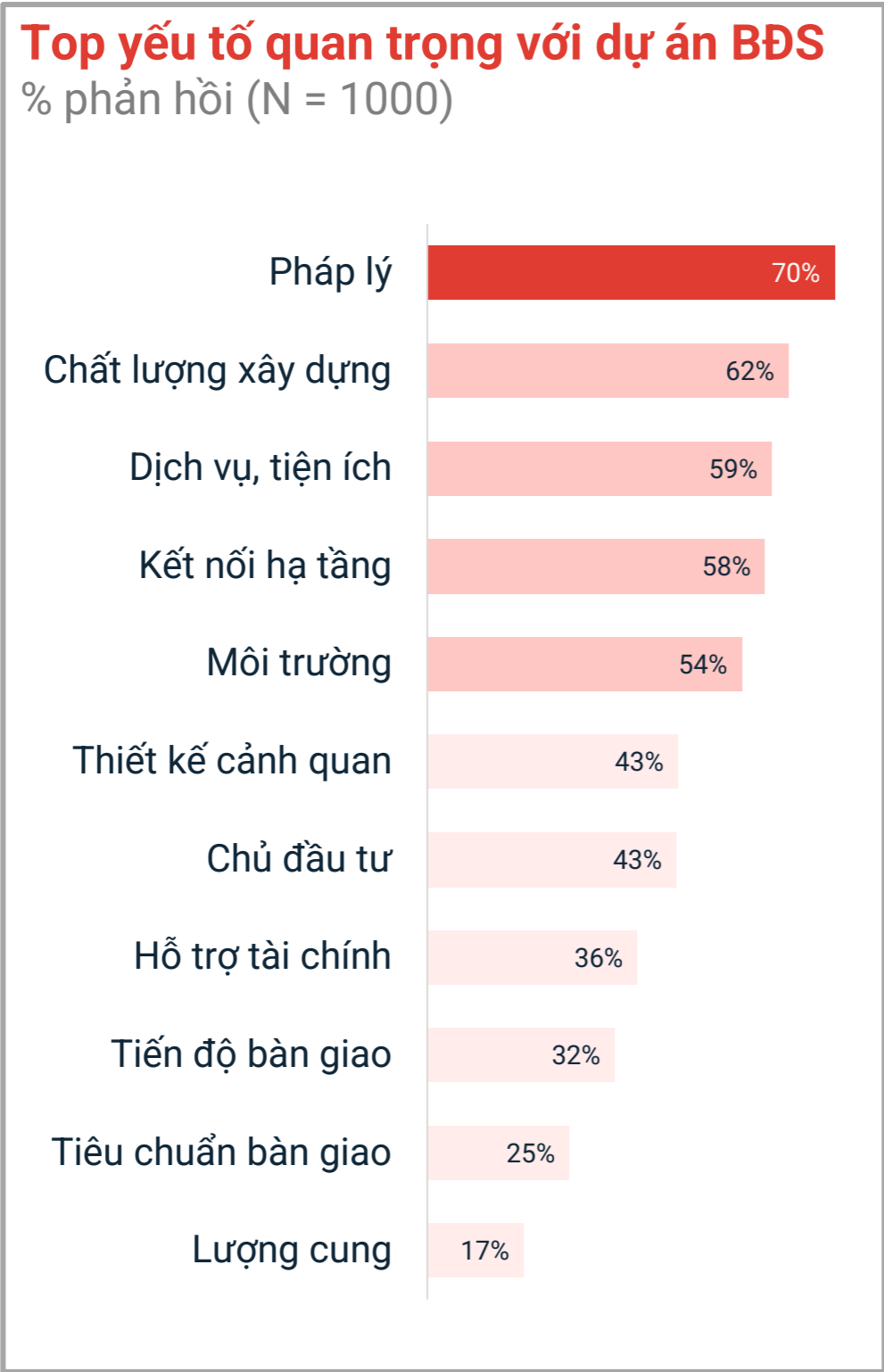
- Sức khỏe (gym, hồ bơi, sân bóng, v.v.)
- Đời sống (Khu BBQ, khu sinh hoạt chung, v.v.)
- Giải trí (ràp phim, công viên, quán cafe, v.v.)

## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – ĐÁNH GIÁ SO SÁNH

# Với dự án sơ cấp, pháp lý dự án và tài chính của CĐT là rất quan trọng. Vinhomes là CĐT có nhận diện tốt nhất.



**Đánh giá**



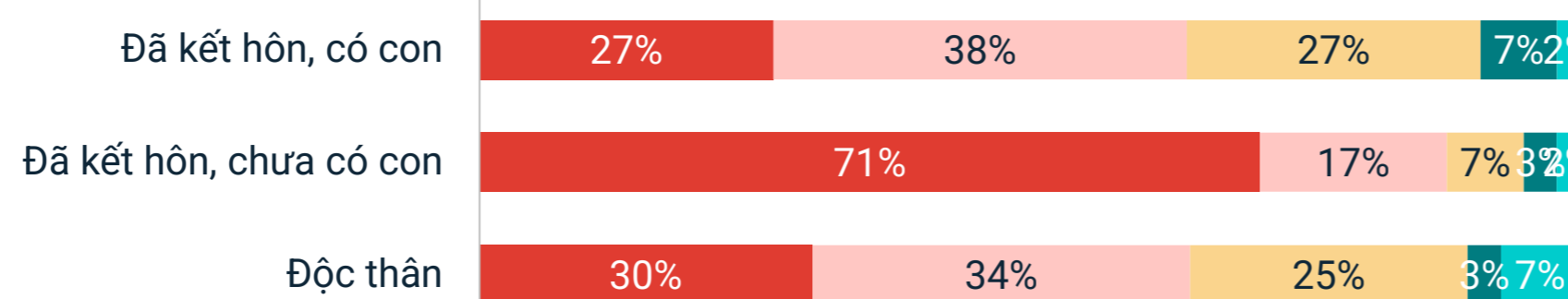
## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH

# Người độc thân và gia đình có con sẵn sàng vay, trong khi các cặp vợ chồng chưa có con ít có nhu cầu

### Dự định vay mua BĐS trong thời gian tới

% phản hồi mua (N = 580)

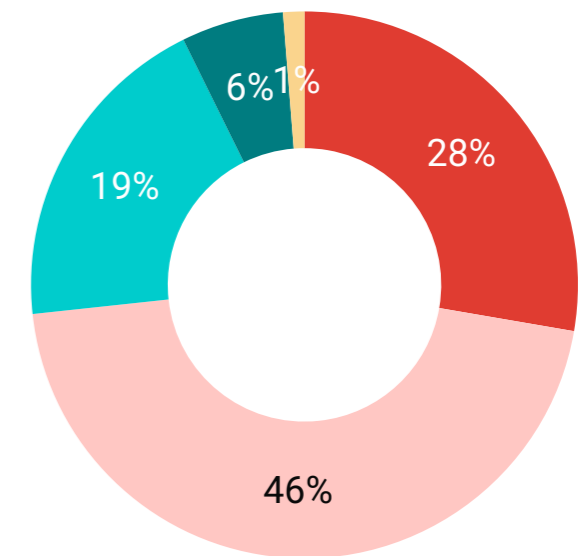
■ Không vay   
 ■ Vay <30%   
 ■ Vay 30 - 50%   
 ■ Vay 50 - 70%   
 ■ Vay >70%



### Thời gian dự định vay vay

% phản hồi vay (N = 397)

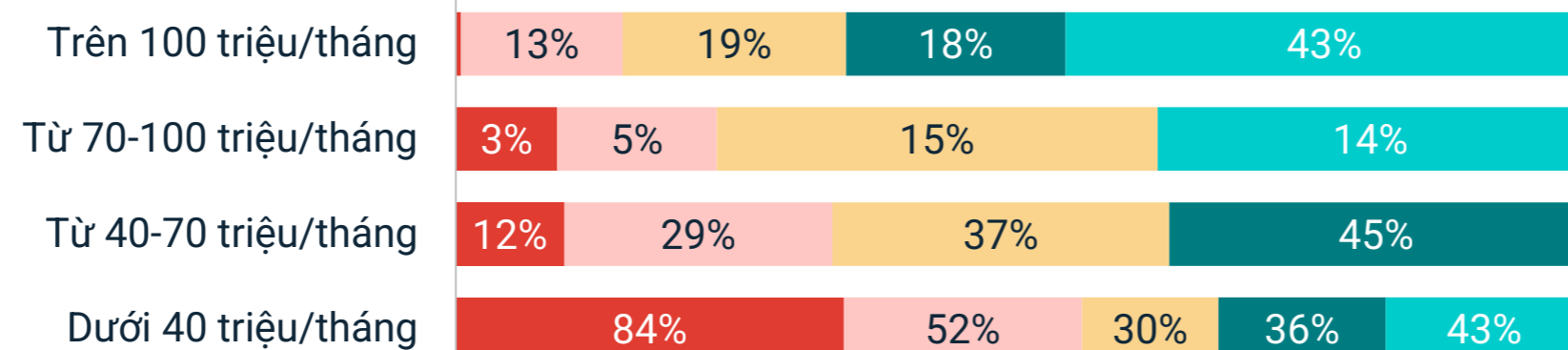
■ 0 - 5 năm   
 ■ 5 - 10 năm   
 ■ 10 - 20 năm   
 ■ 20 - 30 năm   
 ■ Hơn 30 năm



### Khoản tiền dự định trả góp vay mua nhà hàng tháng

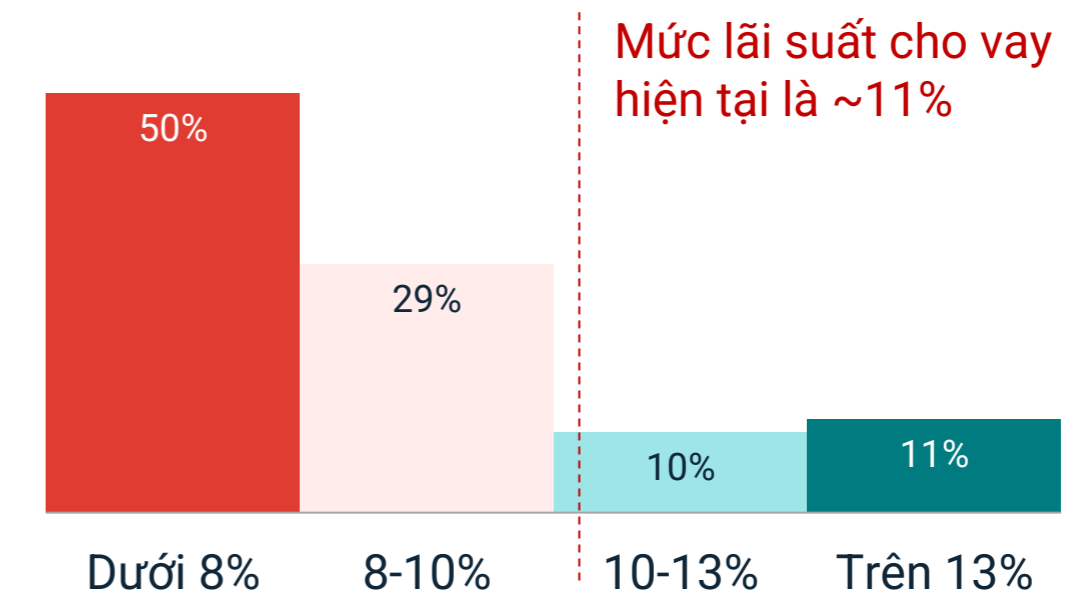
% phản hồi vay (N = 397)

■ Dưới 20 triệu   
 ■ Từ 20-50 triệu   
 ■ Từ 50-70 triệu   
 ■ Từ 70-100 triệu   
 ■ Từ 100-150 triệu



### Mức lãi suất nào hợp lý với người vay

% phản hồi (N = 1000)



Tài chính

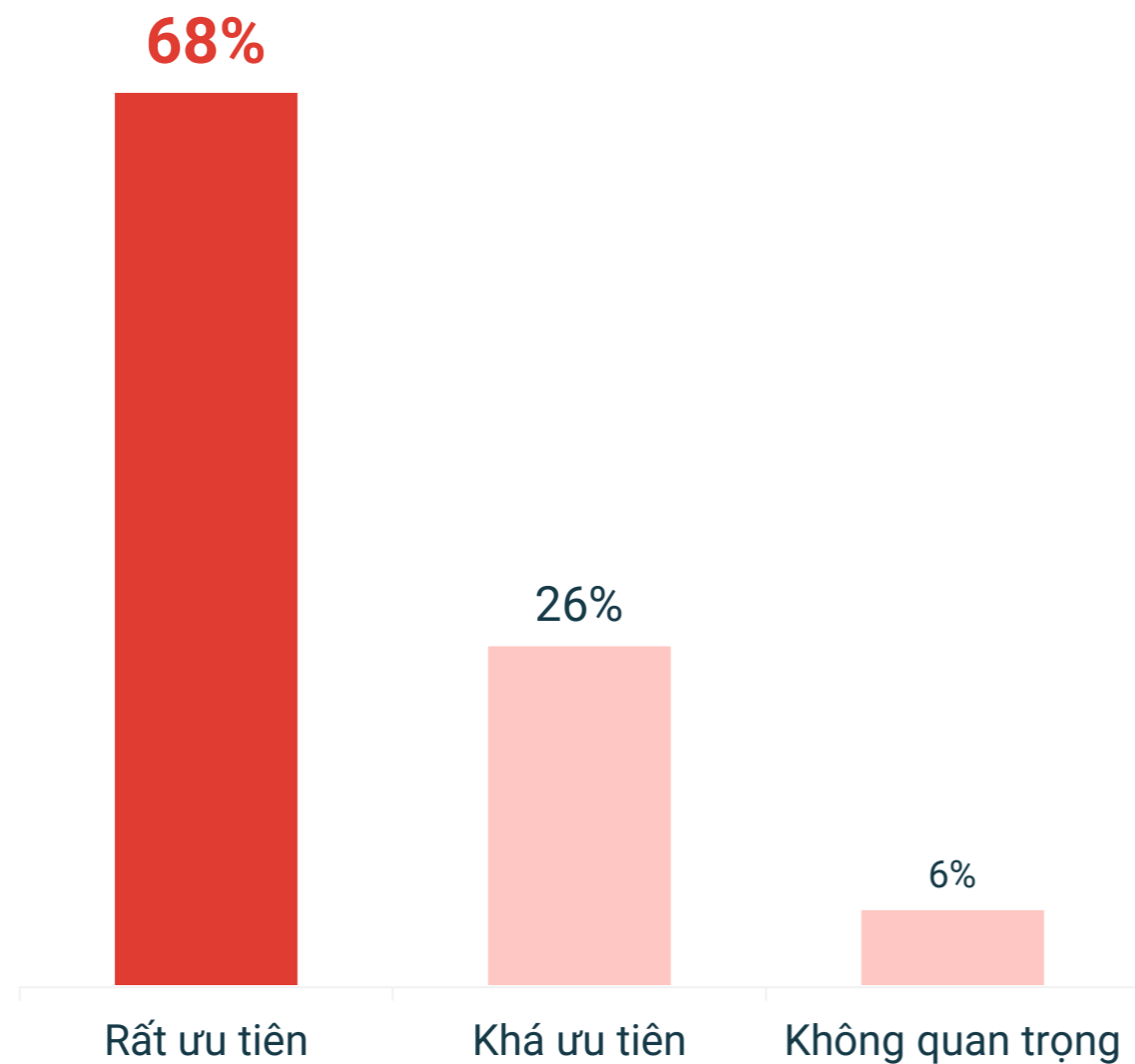




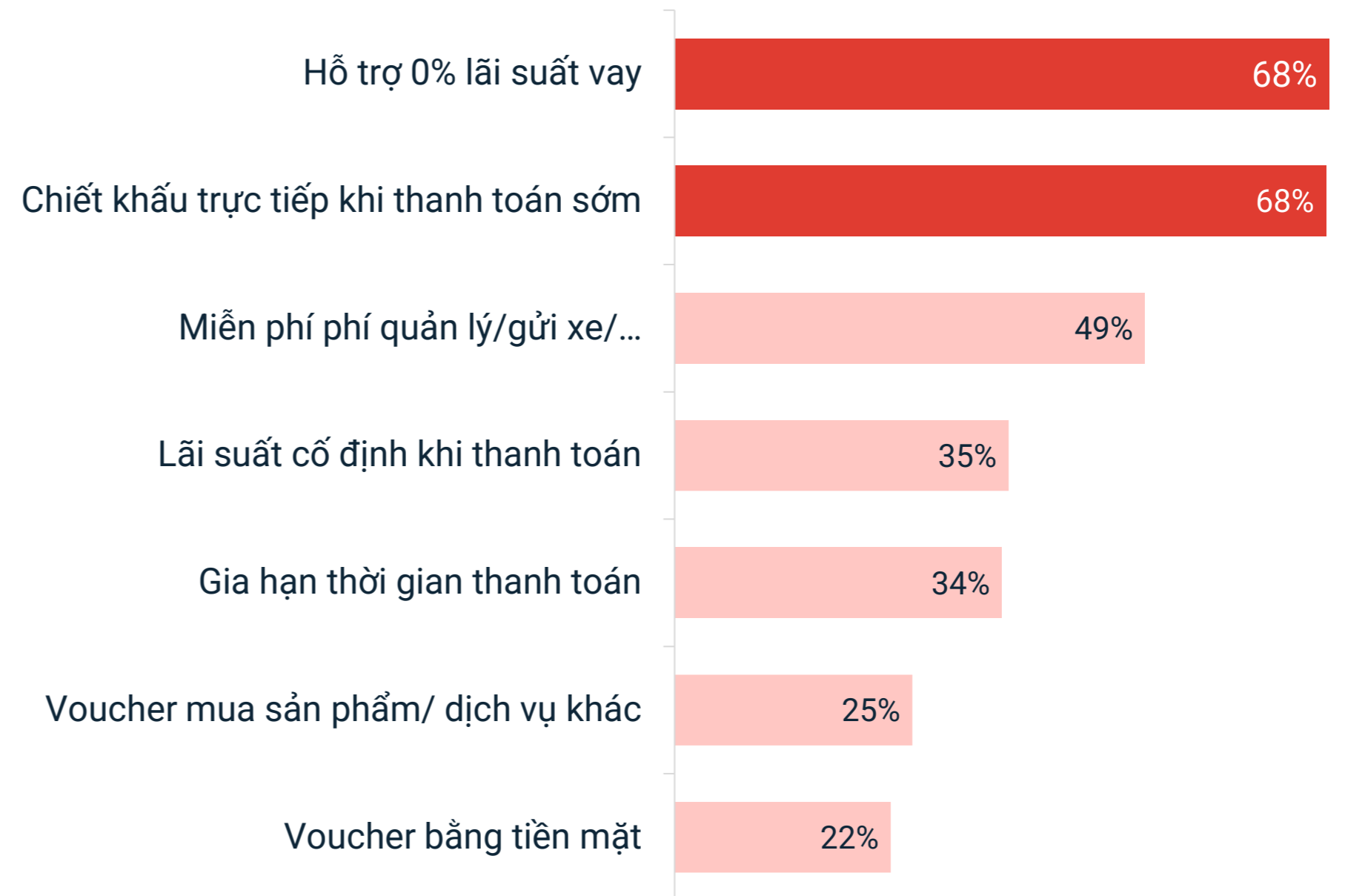
## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH

# 68% người mua rất ưu tiên dự án BĐS có chính sách tài chính tốt, đặc biệt là hỗ trợ 0% lãi suất và chiết khấu

Tỷ lệ ưu tiên dự án BĐS có hỗ trợ tài chính tốt  
% phản hồi (N = 1000)



Top các chính sách hỗ trợ hấp dẫn nhất với người mua BĐS  
% phản hồi (N = 1000)



Tài chính

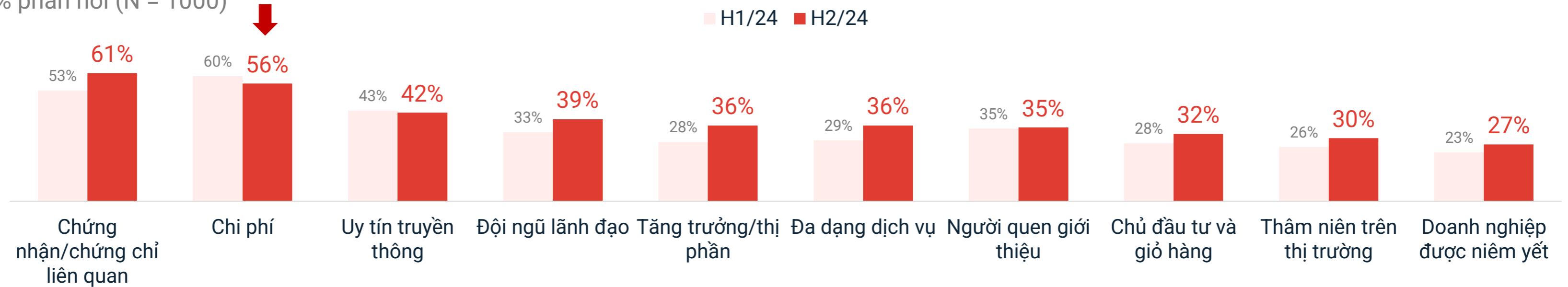


## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – GIAO DỊCH

# Chi phí dần được đặt nhẹ hơn so với các yếu tố thể hiện sự chuyên nghiệp

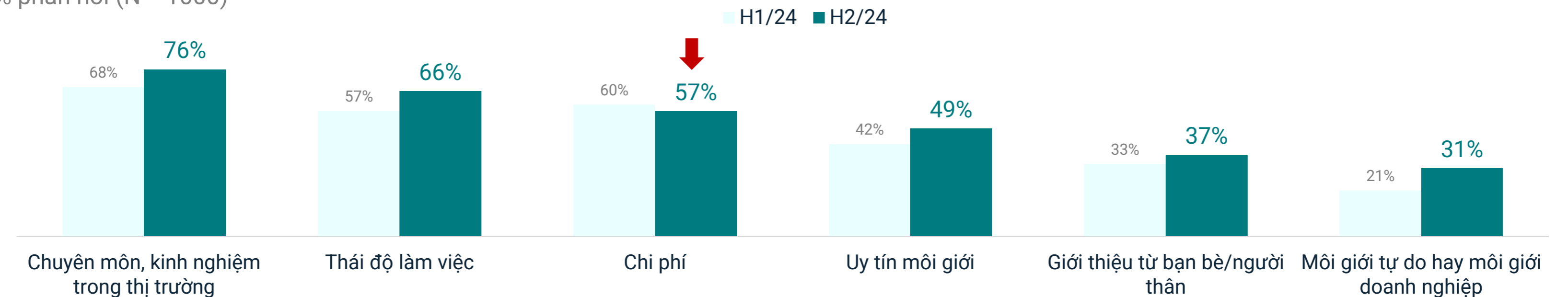
### Top các yếu tố quan trọng nhất khi lựa chọn 1 Sàn giao dịch để làm việc

% phản hồi (N = 1000)



### Top các yếu tố quan trọng nhất khi lựa chọn 1 Môi giới cá nhân để làm việc

% phản hồi (N = 1000)

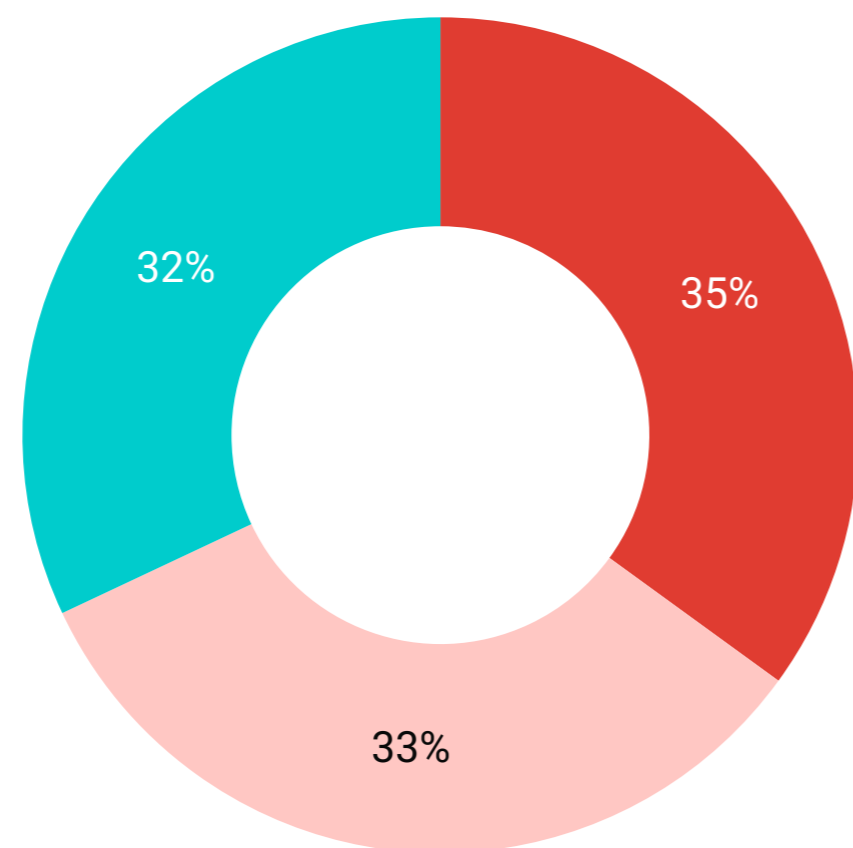


## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS – QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN

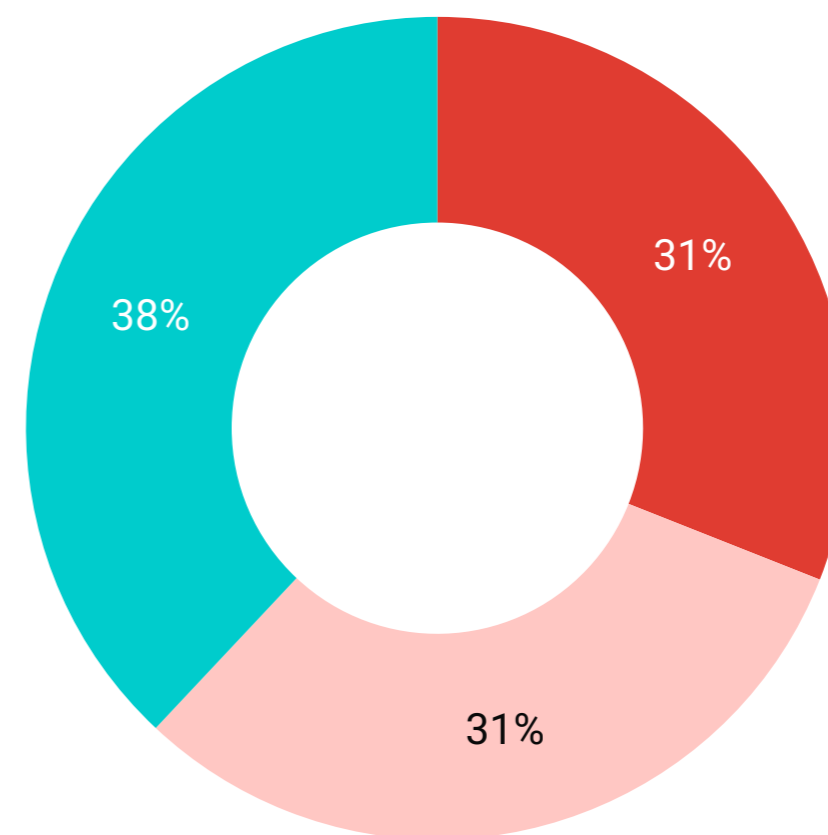
# Chủ nhà ưu tiên môi giới, nhà đầu tư chọn tự đăng tin trực tuyến để tìm người mua/thuê

Kênh người bán/cho thuê BĐS dự định bán/cho thuê BĐS của mình  
% phản hồi bán và cho thuê (N = 215)

■ Liên hệ môi giới   ■ Đăng trên mạng xã hội   ■ Đăng trên các trang tin



Chính chủ



Nhà đầu tư



Quản lý

# TÓM TẮT TÀI LIỆU

1

## TÂM LÝ NGƯỜI DÙNG

- **Tâm lý cầm chừng**
  - Người tiêu dùng chờ đợi tín hiệu tích cực từ thị trường.
  - Lãi suất và chính sách pháp lý mới tạo tâm lý tích cực.
- **Cầu mua đổi vị**
  - Nhu cầu mua bất động sản luôn hiện hữu.
  - Đối tượng chính tìm mua BĐS là các gia đình trẻ, đặc biệt là những cặp đôi đã kết hôn nhưng chưa có con.
- **Lực bán cải thiện**
  - Số lượng người bán tăng do thị trường tốt lên.
  - Lý do bán chủ yếu là tái cơ cấu đầu tư và kỳ vọng giá tăng
- **Người thuê thông thái**
  - Người thuê chọn thuê ít tiện ích hơn để giảm chi phí.
  - Hà Nội thuê nhà ít nội thất hơn, TP.HCM thuê chỗ nhỏ hơn

2

## HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM BĐS

- **Tìm kiếm và khảo sát**
  - Người tiêu dùng ưu tiên tìm kiếm thông tin BĐS trên các web lớn như batdongsan.com.vn và website của các CĐT
  - Quan trọng nhất là an ninh, tiện ích, và vị trí .
- **Đánh giá và so sánh**
  - Người mua để ở chú trọng tiện ích học tập, mua sắm; nhà đầu tư chú trọng pháp lý, hạ tầng.
- **Giải pháp tài chính**
  - Các chính sách hỗ trợ tài chính hấp dẫn như lãi suất 0% và chiết khấu khi thanh toán sớm được đánh giá cao.
- **Thực hiện giao dịch và quản lý vận hành**
  - Khi lựa chọn môi giới, người tiêu dùng coi trọng yếu tố chuyên nghiệp hơn là chi phí.



# Xin cảm ơn!

Liên hệ:

**Bộ phận Chiến lược PropertyGuru Vietnam**

Email: [research@batdongsan.com.vn](mailto:research@batdongsan.com.vn)



© 2024 Batdongsan.com.vn. Tất cả dữ liệu và nội dung trình bày trong tài liệu này, trừ khi có ghi chú cụ thể từ nguồn khác, thuộc tác quyền và độc quyền sử dụng của Batdongsan.com.vn. Thông tin được sử dụng trong các tài liệu được thu thập và phân tích bởi Batdongsan.com.vn và các nguồn thông tin mà chúng tôi cho là đáng tin cậy tại thời điểm công bố. Chúng tôi không bảo đảm hay đại diện cho các thông tin này. Người đọc có trách nhiệm tự đánh giá sự tương quan, độ chính xác, tính toàn vẹn và mức độ cập nhật của những thông tin hay dữ liệu trong nội dung này. Các tài liệu của Batdongsan.com.vn nhằm mục đích mang tới thông tin cho các khách hàng và người dùng của Batdongsan.com.vn và không được sử dụng làm cơ sở cho bất kỳ hợp đồng, thỏa thuận, giao kèo nào mà không có sự đồng ý trước của Batdongsan.com.vn. Nghiêm cấm mọi hành vi phát hành ấn phẩm hoặc tài liệu này mà không ghi rõ bản quyền hay nguồn trích dẫn thông tin. Batdongsan.com.vn sẽ không chịu trách nhiệm cho bất kỳ tổn thất, thiệt hại gây ra bởi bất kỳ bên nào khác khi sử dụng hoặc dựa vào các thông tin, dữ liệu trong nội dung hoặc tài liệu này.