CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH MUA NHÀ DỰ ÁN KHU DÂN CƯ: TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU HUYỆN ĐỨC HÒA, TỈNH LONG AN (CŨ)

FACTORS AFFECTING HOME PURCHASE DECISIONS IN RESIDENTIAL HOUSING PROJECTS: A CASE STUDY OF DUC HOA DISTRICT, FORMER LONG AN PROVINCE

NGUYỄN HOÀI NGHĨA[1]

Tóm tắt: Việc xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà đóng vai trò quan trọng đối với các chủ đầu tư bất động sản. Điều này giúp các chủ đầu tư có thể xác định được nhu cầu thật sự của người mua để cung cấp các sản phẩm phù hợp. Nghiên cứu này tập trung vào việc xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà ở dự án khu dân cư tại khu vực tỉnh Long An (cũ). Nghiên cứu được tiến hành với đối tượng có độ tuổi từ 25 đến trên 50 đang sinh sống ở tỉnh Long An (cũ) và các khu vực lân cận. Dữ liệu thu về gồm 236 bảng khảo sát hợp lệ và các yếu tố được phân tích xếp hạng theo chỉ số quan trọng tương đối (RII). Kết quả cho thấy "Giá trị tương lai của ngôi nhà" là yếu tố được đánh giá cao nhất (RII = 0,942). Tiếp theo là các yếu tố "Danh tiếng của nhà thầu và chủ đầu tư" (RII = 0,917), "Giá bán hợp lý so với vị trí ngôi nhà" và "Kinh nghiệm phát triển dự án của chủ đầu tư" (cùng đạt RII = 0,915), cho thấy người mua đề cao sự uy tín, minh bạch và năng lực triển khai dự án. Yếu tố "Thanh toán linh hoạt" (RII = 0,908) cũng được xem là quan trọng trong bối cảnh kinh tế biến động và khả năng tiếp cận tín dụng hạn chế. Từ các kết quả này, nghiên cứu khuyến cáo các chủ đầu tư cần định hướng chiến lược phát triển dự án theo hướng hiện đại, bền vững và linh hoạt, minh bạch thông tin và xây dựng thương hiệu uy tín.

Từ khóa: Chỉ số quan trọng tương đối (RII), giá trị tương lai, khu dân cư, quyết định mua nhà, yếu tố ảnh hưởng.

Abstract: Identifying the factors affecting home purchase decisions plays a critical role for real estate developers, as it enables them to understand buyers' actual needs and to provide products that better meet market demand. This study focuses on identifying the factors affecting home purchase decisions in residential housing projects in the former Long An province. The research was conducted among respondents aged from 25 to over 50 who are currently residing in the former Long An province and surrounding areas. A total of 236 valid questionnaires were collected, and the factors affecting home purchase decisions were analyzed and ranked using the relative importance index (RII). The results indicate that "future value of the house" is the highest-ranked factor (RII = 0,942). This is followed by "reputation of the contractor and developer" (RII = 0,917), "reasonable selling price relative to the house location," and "developer's project development experience" (both with RII = 0,915), indicating that buyers place strong emphasis on credibility, transparency, and project implementation capacity. The factor "flexible payment schemes" (RII = 0,908) is also considered important in the context of economic volatility and limited access to credit. Based on these findings, the study recommends that developers orient their project development strategies toward modernity, sustainability, and flexibility, enhance information transparency, and build reputable brands to better respond to market expectations.

Keywords: Relative importance index (RII), future value, residential housing projects, home purchase decision, factors affecting.

(Ngày nhận bài: 18/08/2025, ngày sửa bài: 11/09/2025, ngày duyệt đăng: 15/12/2025)

1. Giới thiệu

Huyện Đức Hòa thuộc tỉnh Long An (cũ) có vị trí địa lý thuận lợi giáp với TP.HCM và cơ sở hạ tầng giao thông đang được đẩy mạnh nhằm phục vụ cho việc phát triển kinh tế. Huyện Đức Hòa cũng là nơi giao thương giữa các tỉnh miền Tây Nam Bộ với khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam. Theo thống kê mới nhất, dân số của huyện là 315.711 người, diện tích của huyện là 427,63 km^2. Hiện nay, Đức Hòa có 20

[1] *Khoa Kỹ thuật và Quản lý xây dựng, Trường Đại học Quốc tế - Đại học Quốc gia TP.HCM*

cụm công nghiệp (diện tích hơn 5.860 ha); 71 dự án dân cư, thương mại dịch vụ (diện tích hơn 1.500 ha). Mục tiêu của huyện Đức Hòa đến năm 2030 là trở thành thành phố trực thuộc tỉnh và là thành phố vệ tinh của các đô thị khu vực phía Nam. Sau đợt đại dịch Covid năm 2019, kinh tế của huyện phục hồi mạnh mẽ và có chiều hướng tăng trưởng khá nhanh. Tỷ lệ tăng trưởng tổng sản phẩm trên địa bàn huyện ước đạt 12,11% vượt kế hoạch đề ra là 9,01%. Tổng thu ngân sách nhà nước đạt gần 1.400 tỷ đồng [1].

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế, cơ sở hạ tầng, thương mại và dịch vụ, nhu cầu về nhà ở của người dân ở huyện Đức Hòa cũng tăng nhanh. Trong các nghiên cứu về hành vi tiêu dùng bất động sản, quyết định mua nhà của người dân thường được lý giải từ góc độ các yếu tố nội tại của sản phẩm như giá bán, chất lượng xây dựng, vị trí địa lý hay tiện ích đi kèm. Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu thực nghiệm cho thấy quyết định này còn phụ thuộc đáng kể vào bối cảnh kinh tế - xã hội, đặc điểm vận hành của thị trường bất động sản và tốc độ đô thị hóa tại từng địa phương. Huyện Đức Hòa, tỉnh Long An (cũ) là một trường hợp điển hình khi nằm trong vành đai phát triển vùng đô thị TP.HCM, với tốc độ đô thị hóa nhanh, sự gia tăng dân số cơ học mạnh mẽ và sự hiện diện ngày càng nhiều của các khu công nghiệp, từ đó tạo ra nhu cầu nhà ở mang tính đặc thù so với nhiều khu vực khác.

Việc phân tích sự khác biệt trong quyết định mua nhà giữa Đức Hòa và các địa bàn đã được nghiên cứu trước đó, như TP.HCM, Bình Dương hay Đồng Nai, là cần thiết để làm rõ tính đa dạng trong hành vi tiêu dùng bất động sản. Tại Đức Hòa, nhu cầu đối với đất nền, nhà ở liền kề hoặc sản phẩm hướng tới đối tượng công nhân và người lao động có thể chiếm ưu thế; trong khi ở các đô thị phát triển hơn, căn hộ cao tầng hay nhà phố thương mại lại nổi trội. Cách tiếp cận này không chỉ bổ sung chiều sâu cho phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà, mà còn đóng góp giá trị trong việc lý giải sự khác biệt theo đặc thù địa phương, qua đó hỗ trợ hoạch định chính sách phát triển nhà ở phù hợp với bối cảnh từng khu vực. Bên cạnh đó, người dân cũng có nhu cầu ngày càng đa dạng hơn về các loại hình nhà ở khác nhau như: nhà phố liền kề, biệt thự, nhà ở trong khu dân cư đô thị, ... Nghiên cứu này giúp các nhà đầu tư bất động sản nắm bắt được thực trạng nhu cầu nhà ở của người dân ở khu vực Đức Hòa để từ đó định hướng phân khúc đầu tư dự án phù hợp với nhu cầu thực tế của người dân nhằm nâng cao hiệu quả và tính thanh khoản của thị trường.

2. Tổng quan

Suttiwongpan và cộng sự đã tập trung nghiên cứu ảnh hưởng của thiết kế làng sinh thái đến quyết định mua nhà [2]. Nghiên cứu đã thu thập 813 dữ liệu tại thủ đô Bangkok và sử dụng thống kê mô tả để phân tích dữ liệu. Nghiên cứu đã xác định một số tiêu chí quan trọng ảnh hưởng đến quyết định mua nhà của người tiêu dùng, bao gồm cơ sở hạ tầng trong khu vực, vị trí khu đô thị, tiết kiệm năng lượng và yếu tố môi trường. Các yếu tố liên quan đến thiết kế quy hoạch cũng đóng vai trò quan trọng như: làn đường dành cho xe đạp, lối đi bộ rộng, mạng lưới đường xương cá kết hợp với chỗ quay đầu xe, hàng rào thông thoáng, sử dụng vật liệu thân thiện với môi trường, và quản lý rác thải.

Nunarong đã nhấn mạnh tầm quan trọng của yếu tố tâm lý trong quyết định mua nhà [3]. Các yếu tố tâm lý như thái độ, động cơ, giá trị cá nhân và niềm tin được đánh giá để xác định ảnh hưởng của chúng đến hành vi mua nhà. Dữ liệu thu thập từ 178 người tiêu dùng cho thấy hai yếu tố tâm lý chủ chốt ảnh hưởng mạnh đến quyết định mua nhà là động cơ và giá trị cá nhân. Người tiêu dùng không chỉ mua nhà để có nơi ở, mà còn để thỏa mãn các nhu cầu bản thân họ.

Các tác giả tại Thái Lan đã tiến hành nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua bất động sản tại Bangkok trong giai đoạn hậu Covid [4]. Nghiên cứu sử dụng phương pháp lấy mẫu phi xác suất để thu thập dữ liệu từ 390 người trả lời. Sau đó, các tác giả đã tiến hành các phân tích thống kê, bao gồm thống kê mô tả và hồi quy tuyến tính bội để xác định sự ảnh hưởng của các yếu tố độc lập đến quyết định mua bất động sản. Kết quả nghiên cứu cho thấy quyết định mua bất động sản ở Bangkok chủ yếu bị ảnh hưởng bởi năm biến độc lập bao gồm vị trí, tình hình tài chính, không gian sống, tác động của các thành viên trong gia đình và an ninh.

Một nghiên cứu ở Malaysia tập trung phân tích nhu cầu mua nhà lần đầu của nhóm đối tượng là những người trẻ tuổi tại khu vực đô thị [5]. Nghiên cứu đã xác định bảy yếu tố chính ảnh hưởng đến quyết định mua nhà lần đầu của những đối tượng này. Các yếu tố chính bao gồm nhu cầu cơ bản, chất lượng cuộc sống, tiện nghi, môi trường trong lành, sự thoải mái, cộng đồng dân cư và giá trị tài sản. Ngoài ra, các yếu tố phụ ảnh hưởng đến quyết định mua nhà như chất lượng công trình, vật liệu hoàn thiện, vị trí, không khí trong lành và sự hỗ trợ tài chính từ Chính phủ. Một phát hiện đáng chú ý của nghiên cứu này cho thấy giá nhà không phải lúc nào cũng là yếu tố quan trọng đối với giới trẻ. Thay vào đó, họ quan tâm đến các yếu tố khác như sự hỗ trợ tài chính từ Chính phủ để giúp trang trải chi phí mua nhà.

Ở Việt Nam, các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua nhà ở khu vực đô thị Việt Nam cũng được quan tâm. Trần đã phân tích các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định mua bất động sản ở Việt Nam [6]. Các yếu tố này bao gồm pháp lý của dự án, vị trí dự án và mong muốn mua nhà. Nghiên cứu này cũng so sánh ý định mua nhà giữa hai nhóm khách hàng: người có ý định mua nhà ở riêng lẻ (biệt thự, nhà liền kề, nhà ở kết hợp kinh doanh) và người có ý định mua căn hộ chung cư (chung cư, penthouse) trong các khu vực đô thị của Việt Nam với mức giá từ 3 đến 5 tỷ đồng. Sự so sánh này giúp làm rõ sự khác biệt của các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà ở hai nhóm đối tượng khách hàng.

Một nghiên cứu khác cũng tập trung vào việc xác định các nhân tố chính ảnh hưởng đến quyết định mua nhà tại Việt Nam [7]. Nghiên cứu cho thấy "đặc điểm ngôi nhà", "tài chính", "không gian sống", "khoảng cách" và "môi trường sống" có tác động tích cực đến quyết định mua nhà tại TP.HCM. Nghiên cứu này đã phát hiện nhu cầu mua nhà với mức giá thấp hơn 20 triệu/m^2 là rất lớn chiếm tỷ lệ 87,9% số người được hỏi, ngược lại mức giá từ 21 đến 32 triệu/m^2 chỉ chiếm 9,1% số người được hỏi. Do đó, thị trường nhà ở thu nhập thấp là rất tiềm năng và các nhà đầu tư dự án cần phải tập trung phát triển phân khúc này. Khách hàng cũng quan tâm nhiều nhất đến nhà

có diện tích nhỏ với tỷ lệ 72,6%, trong khi đó nhu cầu đối với căn hộ chung cư chỉ chiếm 21,3%.

Một nghiên cứu khác chi tiết hơn về thị trường nhà đất tại TP.HCM đã cung cấp cái nhìn sâu sắc về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà của khách hàng [8]. Kết quả nghiên cứu này cho thấy rằng có 7 yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất đến quyết định mua nhà của khách hàng lần lượt là: "tình hình tài chính", "pháp lý", "không gian sống", "vị trí nhà", "thiết kế và kiến trúc nhà", "môi trường sống", và "tiện nghi công cộng". Tương tự như nghiên cứu ở trên, kết quả nghiên cứu này cũng cho thấy rằng khách hàng có nhu cầu mua nhà với mức giá thấp hơn 20 triệu/m^2 và từ 21-26 triệu/m^2 có tỷ lệ lần lượt là 83% và 10%. Do đó, thị trường cho khách hàng có thu nhập thấp và trung bình là rất lớn. Hầu hết khách hàng ưu tiên chọn nhà với kích thước nhỏ dưới 100m^2 với tỷ lệ 90%. Khách hàng ưu tiên chọn nhà phố với tỷ lệ 85% và thứ hai là nhà chung cư với tỷ lệ 15%. Nghiên cứu cũng cho thấy đối tượng khách hàng đã lập gia đình và những người có thu nhập từ 10-14 triệu/tháng có nhu cầu mua nhà cao hơn những đối tượng khác.

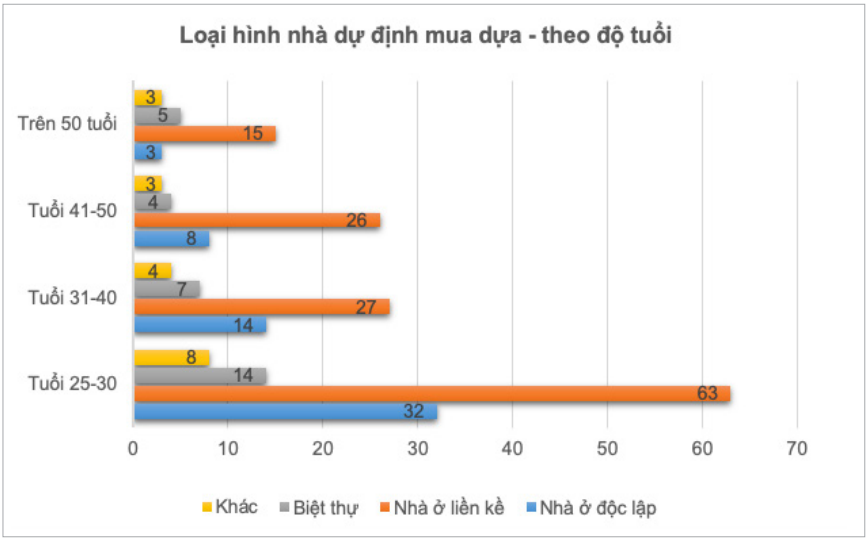
Ở phạm vi nghiên cứu hẹp hơn, Võ đã nghiên cứu xác định các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà của khách hàng thực hiện giao dịch tại Công ty Cổ phần Xây dựng Thương mại Địa ốc Hồng Loan [9]. Nghiên cứu xác định sáu yếu tố quan trọng tác động đến quyết định mua nhà của khách hàng, bao gồm: thiết kế, tình hình tài chính, tiện ích công cộng, danh tiếng công ty, vị trí dự án, và chương trình tiếp thị.

Những nghiên cứu trên cho thấy chưa có nghiên cứu nào tập trung vào việc xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà ở dự án khu dân cư, đặc biệt là khu dân cư ở các tỉnh lân cận TP.HCM. Do đó, nghiên cứu này được thực hiện nhằm xác định các yếu tố quyết định, ảnh hưởng đến nhu cầu mua nhà của người dân khu vực huyện Đức Hòa, tỉnh Long An (cũ).

3. Phương pháp nghiên cứu

Dựa trên các nghiên cứu trước đây và tham khảo ý kiến những người có kinh nghiệm trong lĩnh vực phát triển dự án bất động sản, bảng câu hỏi khảo sát được xây dựng với 39 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà của người dân tại các dự án khu dân cư thuộc huyện Đức Hòa, tỉnh Long An (cũ). Thang đo Likert 5 mức độ được sử dụng để đánh giá các mức độ ảnh hưởng của các yếu tố này. Dữ liệu được thu thập theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Bảng khảo sát được gửi đến các cá nhân đang làm việc tại các đơn vị chủ đầu tư, tư vấn thiết kế, tư vấn quản lý dự án, thi công, và người dân. Số lượng phản hồi hợp lệ là 236 bảng khảo sát. Kết quả kiểm định hệ số Cronbach's Alpha của toàn bộ mục hỏi (tất cả yếu tố) là 0,942 > 0,8, đồng thời hệ số Cronbach's Alpha của từng yếu tố đều lớn hơn 0,8. Điều đó chứng tỏ thang đo lường là phù hợp [10].

Hình 1 cho thấy sự phân phối nhu cầu của các loại hình nhà ở khác nhau thay đổi theo độ tuổi. Nhu cầu nhà ở liền kề cao nhất trong các nhóm tuổi, trong khi đó biệt thự, nhà ở độc lập và loại nhà khác ít phổ biến hơn, đặc biệt là ở nhóm người lớn tuổi. Chủ đầu tư có thể cân nhắc kết quả này để xây dựng loại nhà phù hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu.



Hình 1. Loại nhà dự định mua theo độ tuổi

Bên cạnh đó, đối với câu hỏi liên quan đến giá trị ngôi nhà có ý định mua: có 75 đáp viên chọn đáp án dưới 1 tỷ, 118 đáp viên chọn đáp án từ 1 - 2 tỷ, và 43 đáp viên chọn đáp án hơn 2 tỷ. Có 216 người trả lời có dự định mua nhà trong thời gian 2 năm tới và chỉ có 20 người không có dự định mua nhà.

Kết quả khảo sát cho thấy, nhu cầu đối với nhà ở liền kề chiếm ưu thế cũng như giá trị ngôi nhà có giá trị từ 1 tỷ đến 2 tỷ chiếm tỷ lệ cao. Điều này phù hợp với tình hình thực tế của dân cư đang cư trú tại địa bàn.

Để xác định mức độ quan trọng của các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà dự án khu dân cư, dữ liệu khảo sát được xử lý bằng phương pháp chỉ số quan trọng tương đối (RII). Phương pháp này được sử dụng rộng rãi ở nhiều nghiên cứu [11], [12], [13]. Chỉ số RII được xác định bởi công thức:

$$RII = \frac{\sum W_i}{AxN}$$

Với:

o W_i: là trọng số cho từng yếu tố được xác định bởi người khảo sát.

o A: là trọng số cao nhất.

o N: là tổng số người trả lời.

Phần mềm SPSS 22.0 và Microsoft Excel là 2 công cụ được dùng để phân tích và xử lý dữ liệu.

4. Kết quả nghiên cứu

Dựa vào dữ liệu thu thập từ khảo sát và xử lý bằng phân tích thống kê, kết quả cho thấy 39 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà dự án khu dân cư đều có giá trị trung bình (Mean) lớn hơn 3, chứng tỏ các yếu tố này đều có mức độ ảnh hưởng đến đối tượng nghiên cứu. Xếp hạng các yếu tố theo từng mức độ ảnh hưởng thông qua chỉ số quan trọng tương đối (RII) được thể hiện cụ thể trong Bảng 1.

Bảng 1. Bảng xếp hạng các yếu tố ảnh hưởng theo chỉ số quan trọng tương đối (RII)

Các yếu tố ảnh hưởng	Trị trung bình	Độ lệch	RII	Hạng
Giá trị tương lai của ngôi nhà	4,71	0,635	0,942	1
Danh tiếng nhà thầu và chủ đầu tư	4,58	0,718	0,917	2
Giá bán hợp lý so với vị trí ngôi nhà	4,58	0,743	0,915	3
Kinh nghiệm phát triển dự án của chủ đầu tư	4,58	0,536	0,915	3
Phương thức thanh toán linh hoạt	4,54	0,578	0,908	5
Giá bán hợp lý so với chất lượng ngôi nhà	4,53	0,556	0,907	6
Vị trí gần nơi sinh sống của người thân	4,52	0,662	0,903	7
Vị trí gần các cơ sở vui chơi, giải trí và trung tâm thể dục thể thao	4,49	0,526	0,898	8
Hướng nhà phù hợp với phong thủy của chủ nhà	4,48	0,509	0,897	9
Vị trí gần nơi làm việc	4,46	0,516	0,892	10
Tính pháp lý của ngôi nhà được đảm bảo	4,44	0,569	0,888	11
Vị trí gần trường học và trung tâm y tế	4,42	0,603	0,883	12
Thỏa mãn nhu cầu về chất lượng cuộc sống cho bản thân	4,40	0,646	0,881	13
Hỗ trợ khoản vay và lãi suất hấp dẫn từ ngân hàng	4,39	0,717	0,878	14
Mong muốn có nhiều không gian riêng cho bản thân	4,34	0,830	0,869	15
Vị trí gần các khu vực sinh hoạt công cộng, công viên	4,31	0,724	0,863	16
Hình ảnh và thương hiệu chủ đầu tư và nhà thầu	4,31	0,659	0,861	17
Vị trí gần các trục đường chính	4,30	0,649	0,859	18
Chất lượng kết cấu ngôi nhà	4,28	0,865	0,857	19
Các chương trình khuyến mãi của chủ đầu tư	4,28	0,630	0,855	20
Tác động từ ý kiến của người thân và bạn bè	4,26	0,670	0,852	21
Mong muốn sở hữu một chỗ ở riêng	4,21	0,657	0,842	22
Thông tin từ chuyên gia tư vấn bất động sản	4,21	0,868	0,842	22
Năng lực tài chính chủ đầu tư	4,16	0,787	0,832	24
Cảnh quan xung quanh khu dân cư	4,05	0,966	0,810	25
Tiếng ồn xung quanh	4,05	0,759	0,810	25
Tham khảo qua Website chính thức của các công ty bất động sản	4,04	0,726	0,808	27
Các dịch vụ vệ sinh và bảo trì cơ sở hạ tầng	3,98	0,728	0,796	28
Kiến trúc ngôi nhà	3,96	0,811	0,792	29
Vị trí gần chợ hoặc siêu thị/trung tâm thương mại	3,78	0,817	0,755	30
Vật liệu hoàn thiện/ trang trí ngôi nhà	3,76	0,870	0,752	31
Chất lượng cơ sở hạ tầng xung quanh	3,72	0,895	0,743	32
Tham khảo thông tin qua các kênh chuyên mua bán bất động sản	3,71	0,904	0,742	33
Cộng đồng dân cư xung quanh	3,55	0,884	0,709	34
Tham khảo thông tin quảng cáo qua các kênh thương mại điện tử	3,53	0,635	0,705	35
Hệ thống chiếu sáng đường phố khu dân cư	3,38	0,718	0,676	36
Hình dạng và kích thước ngôi nhà	3,36	0,743	0,671	37
An ninh trong khu vực	3,20	0,536	0,641	38
Tham khảo thông tin từ bạn bè, người thân	3,19	0,578	0,637	39

Bảng xếp hạng cho thấy yếu tố "Giá trị tương lai của ngôi nhà" được đánh giá cao nhất với chỉ số RII = 0,942. Điều này cho thấy người mua không chỉ quan tâm đến giá trị hiện tại mà đặc biệt chú trọng đến tiềm năng tăng giá và khả năng sinh lời trong dài hạn. Giá trị tương lai của một bất động sản phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm sự phát triển của hạ tầng giao thông, tiện ích công cộng, tốc độ đô thị hóa và sự tăng trưởng dân số tại khu vực. Ngoài ra, sự chuyển dịch về công nghệ trong thiết kế và quản lý nhà ở cũng đóng vai trò ngày càng quan trọng. Do đó, các chủ đầu tư cần có tầm nhìn chiến lược trong việc phát triển dự án, tập trung vào thiết kế hiện đại, linh hoạt, đáp ứng được nhu cầu tương lai của cư dân, đồng thời đảm bảo khả năng thích ứng với các biến động của thị trường bất động sản.

Xếp ngay sau yếu tố giá trị tương lai, yếu tố "Danh tiếng của nhà thầu và chủ đầu tư" đứng thứ hai với chỉ số RII = 0,917, phản ánh mức độ tin cậy mà người mua dành cho các bên tham gia phát triển dự án. Trong bối cảnh thị trường bất động sản ngày càng cạnh tranh và nhiều rủi ro tiềm ẩn, người mua có xu hướng ưu tiên lựa chọn những dự án do các chủ đầu tư và nhà thầu uy tín thực hiện, nhằm giảm thiểu lo ngại liên quan đến chất lượng thi công, tiến độ bàn giao, và pháp lý dự án. Danh tiếng không chỉ được hình thành qua số lượng dự án đã triển khai, mà còn dựa trên mức độ hài lòng của khách hàng, khả năng xử lý cam kết sau bán hàng và minh bạch trong tài chính. Do đó, việc hợp tác với các nhà thầu có năng lực thực tế, hồ sơ năng lực rõ ràng và đã từng triển khai thành công các dự án tương tự là yếu tố then chốt để củng cố niềm tin của thị trường, từ đó nâng cao khả năng tiêu thụ sản phẩm và tạo lợi thế cạnh tranh bền vững.

Xếp ở vị trí thứ ba với chỉ số RII = 0,915, yếu tố "Giá bán hợp lý so với vị trí ngôi nhà" cho thấy tầm quan trọng của việc cân đối giữa vị trí địa lý và mức giá chào bán trong quyết định mua nhà của khách hàng. Vị trí từ lâu đã được xem là yếu tố then chốt trong bất động sản, ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tiếp cận hạ tầng giao thông, tiện ích xã hội, môi trường sống và tiềm năng phát triển khu vực. Tuy nhiên, nếu mức giá không tương xứng với vị trí thì có thể làm giảm sức hút của dự án. Do đó, các chủ đầu tư cần xây dựng chiến lược giá phù hợp với từng phân khúc khách hàng mục tiêu và điều kiện thị trường tại thời điểm triển khai. Ngoài ra, có thể áp dụng các chính sách linh hoạt như chiết khấu, thanh toán theo tiến độ, hoặc ưu đãi vay vốn để tăng tính hấp dẫn mà không làm giảm giá trị thương hiệu. Một chiến lược giá thông minh, tương xứng với vị trí địa lý sẽ không chỉ giúp tăng tỷ lệ giao dịch mà còn đóng góp vào hình ảnh chuyên nghiệp và năng lực phát triển bền vững của chủ đầu tư.

Đồng xếp hạng thứ ba với chỉ số RII = 0,915, yếu tố "Kinh nghiệm phát triển dự án của chủ đầu tư" cũng là một yếu tố then chốt giúp xây dựng niềm tin và sự an tâm cho người mua. Trong bối cảnh thị trường tồn tại nhiều rủi ro về pháp lý, chất lượng và tiến độ, người mua thường có xu hướng đánh giá cao những chủ đầu tư đã có kinh nghiệm triển khai thành công các dự án tương tự. Kinh nghiệm này không chỉ thể hiện qua số lượng dự án đã thực hiện, mà còn qua cách thức tổ chức thi công, khả năng phối hợp với nhà thầu, kiểm soát chi phí, và đặc biệt là năng lực quản lý các tình huống phát sinh trong quá trình phát triển dự án. Việc chủ đầu tư minh bạch và chủ động chia sẻ thông tin về các dự án đã hoàn thành, bao gồm hình ảnh thực tế, phản hồi từ cư dân, chứng chỉ chất lượng hoặc giải thưởng uy tín, sẽ góp phần tạo dựng hình ảnh chuyên nghiệp và củng cố niềm tin nơi khách hàng. Như vậy, kinh nghiệm không chỉ là một yếu tố quá khứ, mà còn là chỉ dấu quan trọng cho thấy năng lực và uy tín của chủ đầu tư trong việc bảo đảm chất lượng dự án và giá trị lâu dài cho người mua.

Xếp ở vị trí thứ năm với chỉ số RII = 0,908, yếu tố "Thanh toán linh hoạt" cho thấy đây là một trong những tiêu chí quan trọng mà người mua nhà đặc biệt quan tâm, nhất là trong bối cảnh kinh tế còn nhiều biến động và khả năng tiếp cận tín dụng bị hạn chế. Một phương án thanh toán linh hoạt không chỉ giúp giảm áp lực tài chính cho người mua, mà còn mở rộng khả năng tiếp cận sản phẩm bất động sản đối với các nhóm khách hàng có thu nhập trung bình hoặc chưa sẵn sàng thanh toán ngay toàn bộ giá trị căn hộ. Các chính sách này có thể bao gồm ưu đãi lãi suất, hỗ trợ vay vốn ngân hàng, thanh toán theo giai đoạn xây dựng, hoặc thậm chí là chính sách ân hạn gốc và lãi trong giai đoạn đầu. Việc chủ đầu tư áp dụng các chính sách này không chỉ thể hiện sự đồng hành cùng người mua, mà còn giúp tăng tính thanh khoản của dự án, đẩy nhanh tiến độ bán hàng và cải thiện dòng tiền đầu tư. Bên cạnh đó, sự linh hoạt cũng cho thấy năng lực tài chính và khả năng điều phối vốn hiệu quả của chủ đầu tư, từ đó góp phần nâng cao uy tín và hình ảnh chuyên nghiệp trên thị trường. Trong môi trường cạnh tranh cao, một chiến lược thanh toán linh hoạt, hợp lý và minh bạch có thể trở thành lợi thế then chốt để thu hút khách hàng và tối ưu hiệu quả kinh doanh.

5. Kết luận

Nghiên cứu đã nhận dạng được 39 yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà, có thể nhận thấy rằng người tiêu dùng hiện nay ngày càng hướng đến giá trị dài hạn, độ tin cậy và tính linh hoạt trong giao dịch. Trong số đó, 5 yếu tố có mức độ quan trọng cao nhất gồm yếu tố "Giá trị tương lai của ngôi nhà" giữ vị trí hàng đầu cho thấy xu hướng đầu tư bất động sản không chỉ để ở mà còn nhằm mục đích sinh lời bền vững. Tiếp theo đó, các yếu tố như "Danh tiếng của nhà thầu và chủ đầu tư", "Giá bán hợp lý so với vị trí", "Kinh nghiệm phát triển dự án" và "Thanh toán linh hoạt" đều phản ánh nhu cầu được đảm bảo về chất lượng, uy tín và sự phù hợp tài chính của khách hàng trong bối cảnh kinh tế có nhiều biến động.

Những kết quả này không chỉ mang tính phản ánh thị hiếu của thị trường, mà còn là chỉ dẫn quan trọng để các chủ đầu tư điều chỉnh chiến lược phát triển dự án. Việc tập trung vào tầm nhìn dài hạn, cải thiện uy tín, minh bạch thông tin và áp dụng các chính sách tài chính phù hợp sẽ không chỉ giúp tăng khả năng tiêu thụ sản phẩm, mà còn tạo ra lợi thế cạnh tranh bền vững trên thị trường bất động sản. Trong tương lai, các dự án thành công sẽ là những dự án biết dung hòa giữa chất lượng hiện tại và giá trị tương lai, giữa uy tín thương hiệu và sự linh hoạt trong phục vụ khách hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Hữu Mạnh (2023) "Đô thị Đức Hòa phát triển thành vùng kinh tế động lực của tỉnh Long An". Truy cập vào ngày 09.09.2023 tại https://baoxaydung.com.vn/do-thi-duc-hoa-phat-trien-thanh-vung-kinh-te-dong-luc-cua-tinh-long-an-353889.html.
[2] Suttiwongpan, C., Tochaiwat, K., & Naksuksakul, S. (2019). "Influence of designs following green assessment criteria on decision to buy houses in housing projects: Thailand's ecovillage". ABAC Journal, 39(4), 1-15.
[3] Nunarong, C. (2017). "Psychological factors that influence purchasing decision of a residential property". Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học Mahidol, Thái Lan.
[4] Zhang, P., & Nuangjamnong, C. (2022). "Factors influencing the purchase decision of Bangkok building property in the context of new normal life situation". International Research E-Journal on Business and Economics, 7(1), 44-60.
[5] Ang, Y. H. (2012). "Matching the needs of young first time house buyers in urban area", Luận văn Tiến sĩ, Đại học Tunku Abdul Rahman, Malaysia.
[6] Trần, X. L. (2021). "Các nhân tố ảnh hưởng đến ý định mua nhà ở của người dân khu vực đô thị Việt Nam". Luận văn Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Việt Nam.
[7] Si, P. T. (2012). "Key factors affecting house purchase decision of customers in Vietnam". Luận văn Thạc sĩ, University of Economics Ho Chi Minh City, Ho Chi Minh City, Vietnam.
[8] Đào, D. H., Nguyễn, T. L. H., Đỗ, Q. H., & Nguyễn, T. L. (2021). "Các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định của khách hàng khi mua nhà ở tại Công ty Cổ phần Xây dựng Thương mại Địa ốc Hồng Loan", Tạp chí nghiên cứu khoa học và phát triển kinh tế trường Đại học Tây Đô, 11, 47-62.
[9] Võ, P. T. N. (2013). "Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua nhà". Luận văn Thạc sĩ Kinh tế. Trường Đại học Kinh tế TP.HCM, Việt Nam.
[10] Hoàng, T. & Chu, N. M. N., (2008). Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS, Tập 1, NXB Hồng Đức.
[11] Samay, P. J., Aditya, V. P., Netra, G. K., Arundhati, P. M., and Ayub, S. (2022), "Causes of Delays in Transportation Infrastructure Projects in India". International Journal of Innovative Research in Technology, 9(1), 734-740.
[12] Kim, D. Y. and Chi, S. (2015), "Causes of Schedule Delays in Building Construction Projects in Vanuatu". Journal of the Korea Institute of Building Construction, 15(6), 641-651, https://doi.org/10.5345/JKIBC.2015.15.6.641.