

DANH SÁCH NHU CẦU BUY-SIDE BẮT ĐỘNG SẢN (NONAME)

No.	Code	Phân loại nhu cầu	Loại hình BDS	Ngân sách (vnd)	Chi tiết về nhu cầu	Các tiêu chí được ưu tiên	Vị trí mua/bán	Hình thức mua/bán	Tỷ lệ mua/bán dự kiến	Highlight về NĐT
1	3	Hợp tác	Chung cư trung/cao tầng; Dịch vụ xây dựng/PMC/thiết kế;	Xem xét theo từng dự án	Ưu tiên cơ hội tham gia thi công/tổng thầu, PMC, thiết kế, quản lý chất lượng-tiến độ cho dự án chung cư. Có thể xem xét đầu tư chung cư thương mại-dịch vụ; không ưu tiên góp vốn BDS thuần túy.	Giá bán sản phẩm mục tiêu dưới 100 triệu VND/m ² ; ưu tiên khoảng 40–60 triệu VND/m ² . Chủ đầu tư/đối tác có năng lực và nhu cầu hợp tác thực chất.	Hà Nội, TP.HCM; Di An/Binh Dương	Hợp tác thi công/tổng thầu/PMC/thiết kế; có thể xem xét đầu tư/hợp tác phát triển theo dự án	Theo từng dự án	Tập đoàn Nhật có kinh nghiệm phát triển/xây dựng nhà ở tại Việt Nam; đã có dự án nhà ở mang tiêu chuẩn Nhật tại Hà Nội. Hiện ưu tiên vai trò xây dựng/PMC hơn đầu tư vốn.
2	5	Mua + Hợp tác	Residential for-sale	Equity tối đa khoảng 50 triệu USD/dự án	Tìm dự án residential để bán, mục tiêu vòng quay vốn nhanh; Greenfield/Brownfield đều xem xét. FY2026 tập trung sourcing/DD, giải ngân sớm nhất từ 4/2027.	Phân khúc middle–upper middle, không luxury; IRR mục tiêu 14–15% (low-teens có thể xem xét); exit 3–5 năm. JV với local developer mạnh là điều kiện quan trọng.	Hà Nội, TP.HCM và khu vực lân cận	JV / đầu tư equity vào project company	Ưu tiên minority; hiện không yêu cầu quyền phủ quyết. Equity tối đa khoảng USD 50m.	Nhà đầu tư là doanh nghiệp BDS Nhật Bản thuộc một tập đoàn lớn của Nhật Bản; đang chuyển từ chiến lược nắm giữ office dài hạn sang residential có vòng quay vốn nhanh hơn để nâng capital efficiency.
3	11	Mua BDS	Khách sạn; ưu tiên mô hình asset-light	Theo từng dự án; trước đây đã từng đầu tư 50–100 triệu USD	Ưu tiên mở rộng vận hành khách sạn theo mô hình asset-light. Thứ tự ưu tiên: Management Contract (MC) → Building Lease → Land Lease → Land Purchase. M&A có thể xem xét theo case.	Ưu tiên phương án hạn chế vốn đầu tư tài sản; địa điểm có tiềm năng vận hành khách sạn và phù hợp tiêu chuẩn thương hiệu.	Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng và các đô thị/điểm đến phù hợp	MC → thuê tòa nhà → thuê đất → mua đất; M&A xem xét theo từng case	Theo từng phương án/deal	Nhà đầu tư đang định hướng asset-light trong mảng hotel tại Việt Nam; ưu tiên hợp đồng quản lý hoặc thuê hơn mua tài sản.
4	16	Thuê mặt bằng	Mặt bằng làm rạp chiếu phim, food court ở Hà Nội, HCM	Tùy theo quy mô, vị trí và hình thức hợp tác của từng dự án	Tìm kiếm mặt bằng để phát triển rạp chiếu phim và khu Food Court, ưu tiên bố trí trong TTTM, khối để thương mại hoặc dự án phức hợp có lượng khách ổn định. Có thể xem xét tham gia tư vấn giai đoạn dự án đang phát triển để phối hợp thiết kế mặt bằng phù hợp với nhu cầu vận hành.	Khu vực đông dân cư, lưu lượng khách lớn; giao thông thuận tiện; có bãi đỗ xe; diện tích mặt bằng đủ lớn và bố trí linh hoạt. Đối với rạp chiếu phim, cần phù hợp yêu cầu về chiều cao tầng, kết cấu, cách âm và PCCC. Đối với Food Court, ưu tiên khả năng bố trí nhiều gian hàng, hệ thống hút mùi/thoát nước và khu vực ăn uống chung.	Hà Nội, TP.HCM và các đô thị lớn/thị trường có mật độ dân cư cao, thị trường bán lẻ phát triển	Thuê mặt bằng dài hạn / hợp tác với chủ đầu tư hoặc đơn vị phát triển TTTM	Tùy từng dự án và phương án hợp tác	Nhà đầu tư Nhật Bản lớn trong lĩnh vực bán lẻ và phát triển/vận hành TTTM, có hệ sinh thái dịch vụ tiêu dùng, F&B và giải trí; có khả năng trở thành khách thuê chủ lực (anchor tenant) cho dự án thương mại.
5	25	Mua + Hợp tác	Chung cư cao tầng là trọng tâm; thấp tầng xem xét theo case	Khoảng 200 triệu USD	Phát triển residential for-sale, ưu tiên tham gia từ giai đoạn sớm. Phân khúc khoảng 50–80 triệu VND/m ² , trọng tâm quanh 50 triệu VND/m ² ; hướng tới người mua ở thực.	Dự án có local developer/partner phù hợp; khu vực có mật độ dân cư và thu nhập tốt. Có thể xem xét cả high-rise và low-rise theo case.	Hà Nội, TP.HCM là chính; Hải Phòng (high-rise); Bình Dương/Thủ Dầu Một; địa phương khác xem xét theo mật độ dân cư/thu nhập.	JV / M&A linh hoạt; hợp tác với developer Việt Nam	Theo từng dự án/cấu trúc JV	Nhà đầu tư là công ty BDS thuộc tập đoàn Nhật Bản, đã phát triển nhiều dự án residential tại Việt Nam; hiện tiếp tục tìm cơ hội residential phân khúc middle/upper-middle.
6	34	Mua BDS	Xây dựng trường liên cấp ở Đà Nẵng	Xem xét theo từng dự án	Tìm kiếm quỹ đất để xây dựng trường liên cấp; ưu tiên vị trí trong/gần khu đô thị, khu dân cư đông, đủ diện tích phát triển khối lớp học, sân chơi, thể thao và tiện ích giáo dục. Có thể hợp tác với CĐT KĐT để phát triển và vận hành trường.	Pháp lý phù hợp xây trường; quỹ đất đủ lớn; trong/gần KĐT, khu dân cư đông; giao thông thuận tiện, dễ đưa đón; đủ không gian cho sân chơi, thể thao và tiện ích giáo dục.	Đà Nẵng	Mua/thuê dài hạn đất; JV/hợp tác với CĐT để phát triển và vận hành trường.	Theo từng dự án/cấu trúc JV	Tập đoàn Nhật Bản hoạt động đa lĩnh vực, có thể mạnh về xây dựng và nhân lực; đang quan tâm mở rộng sang lĩnh vực giáo dục tại Việt Nam thông qua phát triển trường liên cấp.
7	35	Mua BDS	Xây, kinh doanh khách sạn kiểu Nhật	Tiền đất khoảng 130 tỷ VND	Phát triển khách sạn quy mô 120–150 phòng. Diện tích phòng khoảng 25 m ² , tổng diện tích quy đổi khoảng 45 m ² /phòng (không bao gồm bãi đỗ xe). Tổng GFA khoảng 5.400–6.750 m ² . Bắt buộc có bãi đỗ xe, khu đón/trả khách	- Ưu tiên khu đất có thể xây 10–15 tầng. - Mật độ xây dựng khoảng 50%. - Diện tích đất khoảng 720–900 m ² (15 tầng) hoặc 1.080–1.350 m ² (10 tầng). - Vị trí thuận tiện cho khách công tác và khách lưu trú dài ngày. - Gần khu công nghiệp hoặc trung tâm đô thị.	Trung tâm Hà Nội Trung tâm TP HCM	Mua đất hoặc nhận chuyển nhượng dự án phù hợp để phát triển khách sạn	Dự kiến mua 100% quyền sử dụng đất hoặc dự án	Nhà đầu tư trong lĩnh vực khách sạn theo mô hình lưu trú tiêu chuẩn Nhật Bản, đang mở rộng hoạt động tại Việt Nam. Đơn vị đã đưa vào vận hành khách sạn đầu tiên tại Hà Nội trong năm 2026 và đang tìm kiếm các địa điểm chiến lược để phát triển chuỗi khách sạn phục vụ khách doanh nhân và khách công tác.
8	36	Thuê dài hạn	Mặt bằng thương mại Nhà phố kinh doanh Cửa hàng F&B	Tùy từng mặt bằng và mô hình cửa hàng	Tìm kiếm mặt bằng để mở rộng chuỗi F&B tại Việt Nam với 2 mô hình: (1) nhà hàng thịt nướng và (2) cửa hàng café. Có thể xem xét mặt bằng tại TTTM, khối để thương mại hoặc nhà phố thương mại tùy đặc điểm từng thương hiệu.	Nhà hàng thịt nướng: ưu tiên diện tích đủ lớn, khu vực đông dân/khách hàng có sức mua, thuận tiện tiếp cận, có chỗ để xe; mặt bằng đáp ứng hệ thống hút mùi, cấp thoát nước, PCCC và vận hành nhà hàng. Café: ưu tiên vị trí có lưu lượng người qua lại cao, dễ nhận diện từ mặt đường, gần văn phòng/khu dân cư/TTTM; mặt tiền tốt và thuận tiện tiếp cận.	Đà Nẵng	Thuê mặt bằng dài hạn; có thể hợp tác với CĐT/đơn vị vận hành TTTM để mở cửa hàng	Không áp dụng / Tùy từng deal	Doanh nghiệp Nhật Bản chuyên phát triển và hỗ trợ mở rộng các thương hiệu F&B, có kinh nghiệm trong lĩnh vực nhà hàng và đưa các mô hình ẩm thực vào thị trường mới; hiện có nhu cầu tìm kiếm mặt bằng phù hợp cho nhiều format F&B tại Việt Nam.
9	37	Mua BDS	Mặt bằng để làm Data Center	Khoảng USD 60 triệu (bao gồm đất + xây dựng)	Tìm quỹ đất/mặt bằng để phát triển Data Center tại TP.HCM; quy mô đất khoảng 8,000m ² .	Gần trung tâm TP.HCM; kết nối viễn thông tốt; hạ tầng điện sẵn có/công suất cao; pháp lý/giấy phép phù hợp cho Data Center.	TP.HCM	Mua đất / nhận chuyển nhượng dự án để tự phát triển Data Center	Dự kiến 100%	Tập đoàn viễn thông Nhật Bản; đang tìm địa điểm phát triển Data Center tại TP.HCM.
10		Mua BDS	Khách sạn (Hotel)	Xem xét theo từng dự án	Đất xây khách sạn khoảng 700m2 trở lên	Trung tâm Hà Nội hoặc TPHCM	Trung tâm Hà Nội hoặc TPHCM	Mua đất hoặc nhận chuyển nhượng dự án phù hợp để phát triển khách sạn	Theo từng dự án/cấu trúc JV	Khách hàng là đối tác một ngân hàng lớn tại Nhật Bản