

# CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH MUA NHÀ CHUNG CƯ KHU VỰC ĐÔ THỊ VIỆT NAM

● TRẦN XUÂN LƯỢNG, PHẠM VĂN LINH, PHẠM LAN HƯƠNG

## TÓM TẮT:

Bài viết trình bày kết quả nghiên cứu về ảnh hưởng của một số nhân tố như Tính pháp lý, Vị trí ngôi nhà, Thái độ hướng tới hành vi, Chuẩn chủ quan, Nhận thức kiểm soát hành vi đến ý định mua (YDM) nhà chung cư khu vực đô thị Việt Nam với mức giá từ 3 - 5 tỷ đồng. Mô hình nghiên cứu dựa trên lý thuyết hành vi có điều kiện (TPB) của Ajzen (1991, 2012). Kết quả phân tích cho thấy, ngoại trừ Chuẩn chủ quan, có 4/5 nhân tố có ảnh hưởng đến YDM của người tiêu dùng. Trong đó Tính pháp lý là nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất, tiếp theo đó là Vị trí, Nhận thức và Thái độ.

Từ khóa: Ý định mua, TPB, chung cư, nhân tố ảnh hưởng.

## 1. Đặt vấn đề

Mua nhà là một trong những điều quan trọng của cuộc sống con người (Felicia và cộng sự, 2014). Bởi, mua nhà là một quá trình ra quyết định phức tạp, được minh chứng bởi sự tốn kém, không thường xuyên, rủi ro, tự thể hiện cao và khác biệt đáng kể trong nhận thức của con người (Manivannan và cộng sự, 2014). Hành vi mua nhà đồng thời cũng được coi là một quyết định đầu tư dài hạn vì đây là điều chỉnh ảnh hưởng đến mức sống của người dân từ cả hai khía cạnh vì mô và vì mô (Paul và cộng sự, 2019).

Tốc độ đô thị hóa tại Việt Nam đang diễn ra nhanh chóng. Cùng với đó là tỷ lệ tăng dân số đô thị trung bình hàng năm từ 2 - 3,4% đã khiến nguồn cầu về nhà ở ngày càng gia tăng (Nguyễn Trần Nam, 2019). Theo báo cáo của Tập đoàn đa quốc gia Jones Lang LaSalle (JLL), tổng nguồn cung căn hộ đã hoàn thành tại Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội tính đến quý 4 năm 2019 đạt lần lượt 201.707 căn và 224.179 căn ở tất cả các phân khúc, tương đương với tỷ lệ 17 căn hộ/1.000 người. Trong đó, căn hộ chung cư chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng nguồn cung nhà ở tại Hà Nội (87,3%) và Thành phố Hồ Chí Minh (90%).

Nguồn cung tại phân khúc căn hộ cao cấp và sang trọng hiện đang khá cao, đặc biệt là sau khi các dự án đang xây dựng được hoàn thành. JLL ước tính mật độ căn hộ cao cấp trên đầu người tại Thành phố Hồ Chí Minh sẽ đạt mức 3 căn/1000 dân, gần tương đương mức ở Bangkok, Kuala Lumpur và Manila và cao hơn Jakarta. Ở phân khúc này, đối với nhà chung cư trong các khu đô thị, theo phân tích từ các chuyên gia và thống kê từ các website lớn, uy tín về bất động sản như batdongsan.com.vn thì mức giá thường dao động từ 3 - 5 tỷ đồng cho một căn. Như vậy, có thể đặt ra một câu hỏi là liệu những người có YDM căn hộ chung cư ở mức giá từ 3 - 5 tỷ đồng trong các khu đô thị sẽ chịu tác động bởi những nhân tố nào. Bài viết xây dựng mô hình phân tích và thu thập dữ liệu để trả lời câu hỏi này.

## 2. Tổng quan nghiên cứu và mô hình phân tích

### 2.1. Tổng quan nghiên cứu

Có nhiều nghiên cứu về YDM nhà và những nhân tố ảnh hưởng tới chúng. Nghiên cứu mới đây của Sridharan (2020) chỉ ra, lý do của việc mua nhà là sự tự hào khi có quyền sở hữu, sở hữu tài sản riêng thay vì là tài sản của người khác, không có chu nhà, và đi

nhận, các lợi ích về thuế. Wijayaningtyas và cộng sự (2019) nghiên cứu về yếu tố nhận thức kiểm soát hành vi của thế hệ Y (millennials) đối với YDM nhà thân thiện với môi trường. Anlan Liu (2019) có một nghiên cứu về sự ảnh hưởng của những đứa trẻ lên mức độ sẵn sàng mua nhà của hộ gia đình. Ngoài ra, các yếu tố thu nhập hàng năm của gia đình và quyền sở hữu ô tô cá nhân có ảnh hưởng tiêu cực, trong khi ảnh hưởng của tuổi tác và trình độ học vấn của cá nhân đến YDM là không đáng kể.

Lin và cộng sự (2018) nghiên cứu về YDM nhà ở xanh trong giới trẻ Trung Quốc, trên cơ sở lý thuyết mở rộng về Lý thuyết hành vi có kế hoạch (Theory of Planned Behavior - TPB). Những khuyến khích từ Chính phủ được xem là yếu tố quan trọng nhất, theo sau đó là thái độ hướng tới hành vi và chuẩn chủ quan của người tiêu dùng. Nhận thức kiểm soát hành vi là yếu tố không có ảnh hưởng tới YDM nhà ở xanh của người tiêu dùng trẻ. Ngoài ra, kiến thức chủ quan có tác động gián tiếp thông qua thái độ đối với hành vi. Sự quan tâm tới môi trường cũng tạo ra một tác động gián tiếp thông qua thái độ đối với hành vi và chuẩn chủ quan đối với YDM tương ứng. Do đó, Chính phủ được ngụ ý là nên đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy nhà ở xanh giai đoạn này.

Chung và cộng sự (2018) đã có nghiên cứu về những yếu tố ảnh hưởng tới YDM tài sản đất đai ở Greater Kuala Lumpur (KL), Malaysia. Kết quả cho thấy, có những mối quan hệ tích cực giữa thái độ, chuẩn chủ quan, nhận thức kiểm soát hành vi và tài chính tới YDM tài sản đất đai, trong khi đó vị trí và không gian sống không cho thấy mối quan hệ tương tự trong thị trường đất đai ở Greater KL.

Luân ân tiến sĩ và những cộng sự của Tawfik cùng các tác giả (2015) đã nghiên cứu về sự ảnh hưởng của một số biến trong vai trò biến độc lập (thái độ, chuẩn chủ quan, nhận thức kiểm soát hành vi) và vai trò biến điều tiết (vị trí, dịch vụ công cộng) tới biến phụ thuộc là ý định mua bất động sản (BDS) ở Jeddah, Ả Rập Saudi. Ngoài ra, các đặc điểm nhân khẩu học như tuổi, giới tính, tình trạng hôn nhân, số người trong gia đình, tình trạng công dân, giáo dục, nghề nghiệp và thu nhập hàng tháng cũng là những biến kiểm soát được đưa vào nghiên cứu. Cơ sở lý thuyết của nghiên cứu này dựa vào thuyết hành động hợp lý (Theory of Reasoned Action - TRA) và thuyết TPB.

Tại Việt Nam, có một số tác giả nghiên cứu về nội dung này. Như Lê Văn Xi (2017) về đề tài "Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua căn hộ nhà chung cư của người tiêu dùng Việt Nam tại các đô thị quy mô trung bình: Nghiên cứu tại Thành phố Hải Phòng". Bài viết tập trung tìm hiểu 4 nhóm yếu tố chủ yếu: Những thay đổi văn hóa; vấn đề đất đai cho phát triển quỹ nhà đô thị; đô thị hóa và áp lực dân số; giá trị của nhà chung cư - bao gồm cả chất lượng thiết kế xây dựng, dịch vụ, môi trường và giá cả.

Nghiên cứu của Nguyễn Thị Tùng Phương (2018) về lựa chọn căn hộ chung cư khu vực đô thị địa bàn Thành phố Hà Nội. Nghiên cứu đã chỉ ra 2 nhân tố ảnh hưởng đến sự lựa chọn, là: Giai đoạn gia đình; Phong cách sống. Thêm vào đó là những biến kiểm soát gồm: Tuổi, giới tính, nghề nghiệp, thu nhập, giá mua một mét vuông của căn hộ.

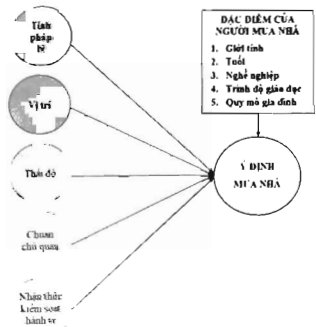
2.2. Mô hình phân tích

Qua tổng quan nghiên cứu cho thấy, nghiên cứu về YDM nhà thường sử dụng lý thuyết TPB làm nền tảng. Bên cạnh đó, sẽ phát triển những biến số khác về đặc điểm của ngôi nhà và đặc điểm nhân khẩu học của người mua. Phù hợp với nghiên cứu của bài viết, tác giả lựa chọn những nhân tố cụ thể trong mô hình nghiên cứu như sau: (Hình 1)

Ý định mua nhà (YDM)

"YDM nhà là mức độ sẵn sàng của người tiêu

Hình 1: Mô hình phân tích



Nguồn: Ajen (1991, 2012) và nhóm tác giả (2019)

dùng để mua một ngôi nhà trong tương lai". Chung cư được hiểu là các căn hộ chung cư, các căn penthouse trung cao cấp trong nội đô. Lúc này, "YDM nhà ở khu vực đô thị là mức độ sẵn sàng của người tiêu dùng để mua một ngôi nhà trong tương lai tại các khu vực được Nhà nước công nhận là đô thị của Việt Nam"

**Thái độ (TD)**

Thái độ đề cập đến mức độ mà một người có đánh giá thuận lợi hoặc bất lợi liên quan đến các đối tượng, con người hoặc sự kiện (Robbins và cộng sự, 2015). Bao gồm: Nhận thức, tình cảm và hành vi. Thành phần nhận thức được tạo thành từ niềm tin, ý kiến, kiến thức và thông tin được nắm giữ bởi một người.

Phản cảm xúc hoặc cảm giác của việc người đó có thích hay không sẽ dẫn đến kết quả hành vi được coi là thành phần tình cảm. Thành phần hành vi đề cập đến một ý định hành xử theo cách nhất định đối với ai đó hoặc một cái gì đó (Ajzen và Fishbein, 1980; Robbins và cộng sự, 2015).

**Chuẩn chủ quan (CQ)**

Chuẩn mực chủ quan là niềm tin chuẩn mực trong niềm tin của một cá nhân bị ảnh hưởng bởi những người khác, như các thành viên gia đình nghĩ liệu một cá nhân có nên thực hiện một hành vi cụ thể hay không (Rivis và Sheeran, 2003). Thông thường, một cá nhân sẽ nhận thấy những áp lực đặt lên họ có

nên thực hiện hành vi đó hay không (Ajzen, 1991; Han và Kim, 2010).

**Nhận thức kiểm soát hành vi (NT)**

Nhận thức kiểm soát hành vi được định nghĩa là mức độ mà người đó kiểm soát các yếu tố bên trong và bên ngoài, điều này tạo thuận lợi hoặc ngăn chặn việc thực hiện hành vi (Han và Kim, 2010). Các lĩnh vực nghiên cứu khác nhau cho thấy, có mối quan hệ tích cực giữa kiểm soát hành vi, nhận thức và ý định mua hàng (Teo và Lee, 2010; Omar và sự kiện, 2012).

**Vị trí (VT)**

Một vị trí chiến lược thường liên quan đến khả năng tiếp cận. Chúng thường gắn trung tâm mua sắm hoặc nhà bán lẻ, phương tiện giao thông công cộng, trường học, bệnh viện hoặc gần nơi làm việc vì nó không chi thuận tiện để làm việc và gửi trẻ em đến trường mà còn mang lại nhiều hiệu quả. Crane (1996) xác định khoảng cách ngắn để làm việc liên quan đến mối quan hệ công việc an toàn, chi phí di chuyển thấp, thay đổi công việc ít hơn, chi phí vận chuyển thấp và có nhiều thời gian hơn cho các hoạt động hàng ngày, đặc biệt là cho những người trẻ tuổi do gần nơi làm việc và cơ sở sẵn có.

**Tình pháp lý (PL)**

Những nghiên cứu trước đây cho thấy, mong muốn sở hữu một ngôi nhà riêng thay vì đi thuê và sự tự hào về quyền sở hữu riêng là những nhân tố quan trọng ảnh hưởng tới YDM nhà của người tiêu dùng

**Bảng 1. Kết quả kiểm định về các nhân tố ảnh hưởng tới ý định mua nhà chung cư từ 3 - 5 tỷ đồng trong khu vực đô thị Việt Nam**

Model	B	Coefficients <sup>a</sup>		t	Sig.	Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients			Tolerance	VIF
		Std. Error	Beta				
1	(Constant)	392	.129	3 042	.003		
	VT	221	.026	8 425	.000	611	1 636
	NT	171	.026	6 532	.000	751	1 332
	PL	.289	.027	10 599	.000	770	1 298
	TD	.171	.027	6 326	.000	746	1 341
	CQ	.015	.026	577	.564	837	1 195

a. Dependent Variable YDM

b. R hiệu chỉnh = 0 788; F = 145 207; Sig = .000b

Nguồn: Phân tích dữ liệu bằng SPSS 2019

(Sudharan, 2020). Ranthilaka (2010) cũng cho thấy, pháp lý là điều rất quan trọng trong nhiều khía cạnh. Giao dịch hợp pháp được mong đợi ở tất cả các xã hội văn minh. Đáng chú ý, đối với sản phẩm BDS (đất và nhà), tất cả các phẩm chất và khía cạnh tốt phụ thuộc vào tình khai thị về mặt pháp lý của sản phẩm.

### 3. Kết quả phân tích dữ liệu

Kết quả phân tích 195 người có YDM nhà chung cư tại các khu đô thị Việt Nam ở mức giá từ 3 - 5 tỷ đồng, cho bằng dữ liệu sau: (Bảng 1)

Kết quả hồi quy ở Bảng 1 cho thấy, sự phù hợp của mô hình với chỉ số F có ý nghĩa thống kê ( $F = 145,207$  và  $P < 0,001$ ). Chỉ tiêu R2 hiệu chỉnh đạt 0,788 phản ánh rằng, các biến độc lập giải thích được tới 78,8% sự biến thiên của biến độc lập. Các chỉ số VIF của các biến độc lập cũng cho thấy không có hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến ( $VIF < 2$ ).

Nhóm tác giả xây dựng được phương trình hồi quy tuyến tính đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố đến YDM chung cư khu vực đô thị Việt Nam. Do các biến độc lập có cùng đơn vị đo lường (là thang đo Likert 5 bậc) nên nhóm tác giả sử dụng hệ số beta chưa chuẩn hóa để viết phương trình viết. Cụ thể như sau:

$$YDMC = 0,392 + 0,171TD + 0,171NT + 0,221VT + 0,289PL \quad (1)$$

Phương trình hồi quy (1) cho thấy, chỉ có 4/5 nhân tố là có tác động tích cực tới YDM chung cư trong khu vực đô thị Việt Nam với P-value đều  $< 0,05$ . Riêng nhân tố chuẩn chủ quan không có tác động tới YDM chung cư của người tiêu dùng đo giá trị Sig = 0,564  $> 0,05$ .

Phương trình hồi quy được giải thích: Trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, nếu các nhân tố Thái độ - Nhận thức kiểm soát hành vi - Vị trí ngôi nhà - Tính pháp lý, tăng thêm một đơn vị thì YDM chung cư trong khu vực đô thị Việt Nam của người tiêu dùng tăng lên lượt tăng thêm 0,171 - 0,171 - 0,221 - 0,289 đơn vị. Điều này có nghĩa, trong các nhân tố ảnh hưởng tới YDM chung cư trong khu vực đô thị Việt Nam của người tiêu dùng, nhân tố "tính pháp lý" là nhân tố có tác động mạnh mẽ nhất ( $\beta = 0,289$ ). Tiếp theo, là nhân tố "vị trí ngôi nhà" với  $\beta = 0,221$ . Hai nhân tố còn lại có mức tác động như nhau là "thái độ" và "nhận thức kiểm soát hành vi" với cùng giá trị  $\beta = 0,171$ . Trong trường hợp không có bất

ky nhân tố ảnh hưởng nào, người tiêu dùng vẫn có một YDM chung cư nhưng ở mức tương đối thấp là 0,392 đơn vị.

### 4. Kết luận và khuyến nghị

Với người có YDM chung cư ở mức giá 3 - 5 tỷ đồng trong khu vực đô thị Việt Nam:

- Có 4/5 nhân tố ảnh hưởng tới YDM nhà của nhóm khách hàng này là: Tính pháp lý, Vị trí nhà, Thái độ hưởng tới hành vi. Nhận thức kiểm soát hành vi.

- Tính pháp lý là nhân tố có tác động mạnh nhất, tiếp đến là Vị trí. Nhận thức và Thái độ.

- Chuẩn chủ quan (gia đình, bạn bè, người thân) là nhân tố không có ảnh hưởng.

Từ kết quả phân tích của bài viết, một số khuyến nghị được đưa ra đối với 2 nhóm đối tượng là người mua nhà và chủ đầu tư các khu đô thị:

- Với người mua nhà:

- + Chú trọng tới yếu tố tính pháp lý thông qua việc:

Lựa chọn những chủ đầu tư uy tín (như Vingroup, Norceland, Đất Xanh Group, Nam Long v.v...); Quan tâm tới giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy phép xây dựng, nghĩa vụ nộp thuế của chủ đầu tư. Lưu ý những điều khoản trong Hợp đồng mua bán nhà.

- + Vị trí ngôi nhà: Ưu tiên vị trí trung tâm nếu muốn thuận tiện việc đi lại hoặc xa hơn nếu muốn tận hưởng không khí trong lành. Riêng 2 nhân tố Thái độ và Nhận thức về việc mua nhà, đối với người Việt Nam, điều này đã trở thành một trong những mục tiêu của cuộc đời nên chỉ cần cần nhắc thêm về yếu tố đầu tư hay hưởng thụ khi chọn mua nhà ở mức giá trung lưu này.

- Với chủ đầu tư:

- + Thứ nhất, hiểu rõ các nguồn lực của doanh nghiệp và loại hình sản phẩm BDS mà doanh nghiệp cung cấp.

- + Thứ hai, hiểu rõ thị trường và các xu thế đang diễn ra liên quan tới sản phẩm BDS của mình.

- + Cuối cùng và cũng là quan trọng nhất là hiểu rõ khách hàng mục tiêu để: Đáp ứng tối đa những nhu cầu chính đáng về tính pháp lý của người mua; Lựa chọn các dự án bất động sản có vị trí thuận tiện, khả năng kết nối với các tiện ích công cộng như nhà trẻ, trường học, bệnh viện, khu vui chơi thể dục thể thao; Hiểu được thái độ và nhận thức của khách hàng đối với việc mua nhà trong khu đô thị ■

**TÀI LIỆU THAM KHẢO:**

1. Ajzen, Icek, & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ, USA: Prentice-Hall.
2. Ajzen, Icek (1991). *The theory of planned behavior*. *Báo Tổ chức Hành vi và Quyết định Con người*, số 50, trang 179-211. [http://dx.doi.org/10.1016/0149-5978\(91\)90020-T](http://dx.doi.org/10.1016/0149-5978(91)90020-T).
3. Ajzen Icek (2012). *Handbook: The theory of planned behavior*. Publisher: Lawrence Erlbaum Associates, New York.
4. Anlan Liu (2019) *The Impact of Children on Families' Willingness to Buy Houses*. *9th International Conference on Education and Social Science*, 2019 9th International Conference on Education and Social Science (ICES 2019), Shenyang, China, from 2019-03-29 to 2019-03-31.
5. Chung Chay Yoke; Yeong Wai Mun; Low Mei Peng; and Ung Leng Yean (2018). "Purchase intention of residential property in Greater Kuala Lumpur, Malaysia". *International Journal of Asian Social Science*, Vol. 8, No. 8, 580-590. ISSN(e): 2224-4441; ISSN(p): 2226-5139. DOI: 10.18488/journal.1.2018.88.580.590 © 2018 AESS Publications. All Rights Reserved. URL: [www.aessweb.com](http://www.aessweb.com).
6. Crane, R., 1996. *The influence of uncertain job location on urban form and journey to work*. *Urban Studies*, 39(3): 342-356.
7. Felicia Griselda Anis, Peggy Mckel and Ferdinand Tumewu (2014). Analyzing factors driving house purchase decision at Gnyra Paniki Indah Manad. *Journal EMBA (Journal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi)*, Vol.2 No.1, page 21-29, Maret 2014.
8. Han, H. and Y. Kim, 2010. An investigation of green hotel customers? Decision formation: Developing an extended model of the theory of planned behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 29(4), 659-668. DOI: 10.1016/j.ijhm.2010.01.001.
9. JLL (2020) - Tập đoàn đa quốc gia Jones Lang LaSalle. "Đô thị Việt Nam. Mật căn hộ chung cư - cầu nhà ở", <https://dantri.com.vn/bat-dong-san/do-thi-viet-nam-mat-can-hang-chung-cu-nha-o-20200115220930763.htm>
10. Lê Va Xi (2017) - Ban Quản lý Khu Kinh tế Hải Phòng. "Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua căn hộ nhà chung cư của người tiêu dùng Việt Nam tại các đô thị quy mô trung bình: Nghiên cứu tại Thành phố Hải Phòng", *Tạp chí Công Thương số tháng 1/2017*.
11. Lin Zhang; Liwen Chen; Zezhou Wu; Sizhen Zhang and Huanbin Song (2018). Investigating Young Consumers' Purchasing Intention of Green Housing in China. *Sustainability*, 10, 1044 DOI:10.3390/su10041044.
12. Manivannan, P và Somasundaram, M. (2014). *Purchase of Residential Flats - Factors Influencing the Decision of Buyers in Selected Cities in Tamil Nadu*, từ liên kết <http://irjbm.org/irjbm2013/Sep2014/Paper8.pdf>
13. Nguyễn Thị Tùng Phương (2018). *Lựa chọn căn hộ chung cư khu vực đô thị - Nghiên cứu trên địa bàn Thành phố Hà Nội*. Luận án Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
14. Nguyễn Trần Nam (2019). "Giá tăng gánh nặng nhà ở tại đô thị lớn", <https://bnews.vn/gia-tang-ganh-nang-nha-o-tai-do-thi-lon/>
15. Paul Anthony Maradas, Hussin Abdullah, Norehan Abdullah (2019). Factors affecting purchasing decision of houses in the urban residential property market in Klang valley, Malaysia. *Journal of Social Sciences and Humanities*, 16(4), 1-9. Link: <http://ejournal.ukm.my/ebangi/article/view/32630/9306>
16. Ranthilaka Gedara Ariyawansa (2010). "An empirical study of consumer behavior in housing market in Colombo", Built-Environment - Sri Lanka - Vol. 08, Issue 01. 2007. DOI: 10.4038/bes1.v8i1.1906 Ravis, A. and P. Sheeran, 2003 Descriptive norms as an additional predictor in the theory of planned behavior: A meta-analysis: Developmental, learning, personality, social. *Current Psychology*, 22(3), 218-233. DOI 10.1007/s12144-003-1018-2.
17. Robbins, S P., D A DeCenzo and M. Coulter, 2015. *Fundamentals of management: Essential concepts and applications 9th Edn.*. Upper Saddle River, New Jersey, USA: Pearson Education.
18. Srdharan (2020) A study on factors inducing the house buying intention. *Our Heritage. UGC Care Listed Journal*, 68(47) page 465-470. Link: <https://archives.ourheritagejournal.com/index.php/oh/article/view/4948/5796>
19. Tawfik Salah Al-Nahdi (2015). "Factors influencing purchase intention of real estate in Jeddah, Saudi Arabia with the moderating effect of public service location and purchaser's demographics". Doctor thesis of Philosophy, School of Housing, Building and Planning, USM, Universiti Sains Malaysia
19. Tawfik Salah Al-Nahdi (2015). "Factors influencing purchase intention of real estate in Jeddah, Saudi Arabia with the moderating effect of public service location and purchaser's demographics". Doctor thesis of Philosophy, School of

Housing, Building and Planning, USM, Universiti Sains Malaysia.

- 20 Tawfik Salah AL-Nahdi; Emmanuel Nyakwende, Adnan M. Banamah and Achmat Abdiel Jappie (2015a). "Factors Affecting Purchasing Behavior in Real Estate in Saudi Arabia", *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 6, No. 2, page 113-125, February 2015
- 21 Tawfik Salah AL-Nahdi, Shakeel A. Habib và Ali Abbaas Albdour (2015b). "Factors Influencing the Intention to Purchase Real Estate in Saudi Arabia: Moderating Effect of Demographic Citizenship", *International Journal of Business and Management*, Vol. 10, No. 4, page 35-48, 2015 ISSN: 1833-3850, E-ISSN: 1833-8119 Published by Canadian Center of Science and Education.
- 22 Tawfik Al-Nahdi (2015c). "Factors Influencing the Intention to Purchase Real Estate in Saudi Arabia: Role of Public Service", *AENSI - Journal of Applied Science and Agriculture*, 10(2) February 2015, pages: 1-11. ISSN: 1816-9112, Journal home page, [www.aensweb.com/JASA](http://www.aensweb.com/JASA).
- 23 Teo, T and C B. Lee, (2010). Explaining the intention to use technology among student teachers. An application of the theory of planned behavior (TPB) *Campus-wide Information Systems*, 27(2), 60-67.
- 24 Wijayaningtyas M., Handoko F. and Hidayat S. (2019). The millennials' perceived behavioral control on an ecofriendly house purchase intention. Annual Conference of Science and Technology, *Journal of Physics: Conference Series*, IOP Publishing, 1375 (2019) 012060, DOI:10.1088/1742-6596/1375/1/012060.

Ngày nhận bài: 23/4/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 4/5/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/5/2020

Thông tin tác giả

1. TRAN XUAN LUONG

Công ty cổ phần Đầu tư Bất động sản Taseco

2. PHAM VAN LINH

Hội đồng Lý luận Trung ương

3. PHAM LAN HUONG

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

## FACTORS AFFECTING THE CUSTOMERS' INTENTION PURCHASING APARTMENTS IN URBAN AREAS IN VIETNAM

● TRAN XUAN LUONG

Taseco Real Estate Investment Joint Stock Company

● PHAM VAN LINH

Central Theoretical Council of the Central Committee  
of the Communist Party of Vietnam

● PHAM LAN HUONG

National Economics University

### ABSTRACT:

This study researches the influence of factors including Legality, House location, Attitude towards behavior, Subjective standards, and Perception of behavioral control on the customers' intention towards purchasing apartments which are worth VND 3 – 5 billion in urban areas in Vietnam. The research model used in this study is based on the Theory of Planned Behaviour (TPB). The analysis of data collected from 195 respondents reveals that all factors, except the Subjective standards factor, affect the apartment purchasing intention of customers. In which, the Legality is the most influential factor, followed by the Position, Awareness and Attitude factors.

**Keywords:** Purchasing intention, Theory of Planned Behaviour, influencing factors.