



VINACOMPASS

ホーチミン市で「貸店舗」が急増している背景！

2026 年 7 月 28 日 不動産



ホーチミン市では、商業エリアや伝統市場の街路沿いで、「貸店舗」「譲渡・営業権売却」を知らせる看板が目立って増えている。その背景には、消費者の購買力低下に加え、店舗運営コストの上昇、さらに企業や個人事業主の多くが販売チャネルをオンラインへ大きくシフトしていることがある。

相次ぐ店舗返却、空き店舗が急増

7 月 27 日、現地メディア「ティエンフォン」の取材によると、ホーチミン市内の主要な商業道路では、数日間にわたって閉店した店舗の前に、「店舗貸します」「営業権を譲渡します」と書かれた赤い横断幕や看板が相次いで掲げられている。

バーチャンハイ通りでは、500 メートルにも満たない区間だけで、10 件を超える貸店舗が確認された。グエンチャイ通り、ホーバンフエ通り、チャンフンダオ通りなど、これまで多くの店舗が集まっていた繁華街でも、空き店舗が増加している。

長期間にわたって使用されていない店舗では、シャッターが色あせ、看板も老朽化している。中には、早期に借り手を見つけようと「格安」と掲示する物件もあるが、問い合わせは少ないという。一等地にあるにもかかわらず長期間空室となり、落書きや汚れが目立つ店舗や、駐車場として利用されている物件も増えている。





VINACOMPASS

高い賃料と人件費が経営を圧迫

チャンフンダオ通り(カウオンラン地区)で長年、カフェ・ミルクティー店を運営してきたグエン・ティ・ニーさんは、最近、店舗を返却し、より小規模な物件へ移転することを決めた。約 50 平方メートルの客席を備えた店舗を維持する代わりに、今後は「テイクアウト」を中心とした業態に転換し、経費を削減する方針だ。

ニーさんによると、店舗賃料、人件費、その他の運営費を差し引くと、売上のほとんどが消えてしまうという。「すべての費用を差し引くと、ほとんど利益が残りません。雨が一日中降った日は、赤字を補填しなければならないこともあります」と話す。

同様の状況は、中心部でスポーツ用品やスポーツウエアを販売する 46 歳のクイン・ドンさんにも起きている。約 40 平方メートルの店舗について、賃貸契約が終了するまでまだ約 1 年残っていたにもかかわらず、ドンさんは損失拡大を防ぐため、契約を途中で打ち切り、店舗を返却することを選択した。「契約満了まで営業を続ければ、倒産してしまうと思います。1 年間を通して客が来るのは、祝日やテト(旧正月)に大幅値下げをした時期くらいです。通常の日には、商品の販売利益だけでは従業員の給与さえ支払えません」と話している。

月額賃料 2,500 万～4,500 万 VND(約 15 万 5,000～28 万円)、高額物件では月 80 万 VND ではなく「8,000 万 VND(約 49 万 7,000 円)」超も

ノーチャンロン通り(ザーディン地区)で店舗を運営するタイン氏によると、この地域の店舗賃料は月額 2,500 万～4,500 万 VND(約 15 万 5,000～28 万円)程度。これに電気・水道代、人件費などが加わる。

中には、営業を維持するだけで月額 8,000 万 VND(約 49 万 7,000 円)以上を負担している店舗もあるという。「長年営業しているブランドや、明確な事業戦略を持つ店舗であれば、何とか耐えられるかもしれませんが、しかし、小規模店舗や新規出店者は競争が非常に厳しく、店舗を返却せざるを得ないのは当然です」とタイン氏は指摘する。

伝統市場でも空き店舗が増加

店舗返却の動きは、大通りだけにとどまらない。バーチウ市場、アンドン市場、タンビン市場、フォーラム市場など、ホーチミン市内の伝統市場でも、多くのキオスクや売り場が閉鎖され、「貸店舗」「売り場譲渡」の看板が目立つようになっている。

商店主らによると、市場を訪れる客数は大幅に減少しており、朝から夕方まで店に座っていても、買い物客がほとんど来ない日もあるという。

「店舗を手放す＝市場から撤退」ではない オンライン販売へ移行

一方、現地取材によると、店舗を返却した企業や個人事業主の多くは、必ずしも事業そのものから撤退しているわけではない。店舗規模を縮小したり、オンライン販売へ移行したり、実店舗とデジタルプラットフォームを組み合わせたりすることで、運営コストを削減しようとする動きが広がっている。

約 5 年間、乳幼児向けの布製抱っこひもを販売しているトゥー・フオンさん(ブオンライ地区在住)は、これまでに 3 回、営業場所を移転した。当初は中心部の産婦人科病院周辺で店舗を借りていたが、移転するたびに、賃料を負担できる場所を求めて、より郊外へ移動してきたという。「店舗賃料は年々上昇し、税金や各種手数料も高くなっています。そのため、事業のやり方を見



VINACOMPASS

直さざるを得ません。大きな店舗を維持しては、利益を出すのが難しいです」とフオンさんは話す。

コスト削減のため、フオンさんは最近、タインミータイ地区で1階・2階の2層住宅を借りた。2階は家族が在庫保管とオンライン販売に利用し、1階については、店舗や飲食店などを開業する事業者と共同利用するため、現在、間借りするテナントを探している。賃料を分担することで、毎月の固定費を抑える狙いだ。

消費者の購買行動も大きく変化

多くの商店主によると、現在の事業環境を変化させている最大の要因は、単なる経営コストの上昇だけではない。消費者の買い物習慣そのものが大きく変わっている。

消費者は、電子商取引(EC)サイトやSNSで商品を検索し、価格を比較したうえで、口コミや評価を確認してから購入することに慣れてきた。そのため、実際に商品を手に取って確認する必要がある場合や、高額商品を購入する場合を除き、実店舗を訪れる消費者は減少している。

3年前、ヒエップビン地区で衣料品店を経営していたゴック・サン氏も、店舗を返却してオンライン市場へ移行することを決めた。大規模な実店舗を維持する代わりに、ライブコマースを始め、Facebook、Shopee、TikTok Shopなどを通じて商品を販売している。サン氏によると、この方法に切り替えたことで、運営コストを50%以上削減しながら、従来の固定客を維持することができたという。

ホーチミン市の路面店賃料も下落

不動産情報サイト「Batdongsan.com.vn」のデータによると、2026年第2四半期(4～6月)、ホーチミン市の路面店舗・住宅の賃料は全体的に下落した。

旧10区と旧11区では、前四半期と比較して20%超下落。旧1区では約9%下落したほか、旧4区、5区、7区、ビンタイン区、フーニャアン区では7～16%下落した。こうした賃料下落を受けても、多くの個人事業主は店舗を返却し、オンライン市場へ商品を移すことでコスト削減を進めている。

賃貸需要は減少、供給は2～3割増加

不動産仲介会社によると、2026年上半期の店舗賃貸を探す顧客数は明確に減少した一方、貸店舗の供給量は前年同期比で約20～30%増加した。

賃貸成約率を高めるため、オーナー側も保証金の減額、内装・改修期間の延長、賃貸契約条件の緩和などの対応を迫られている。

しかし、賃料が下落しても、好立地の店舗でテナントが短期間で入れ替わるケースは依然として多い。中には、わずか数カ月営業しただけで、売上が期待を下回ったことを理由に再び閉店する店舗も少なくない。これは、現在のホーチミン市の店舗賃貸市場が抱える問題が、単純な「賃料の高さ」だけではないことを示している。





VINACOMPASS

消費者の購買力低下、店舗運営コストの上昇、オンライン販売への消費行動の変化、そして実店舗の収益性低下。

これらが複合的に作用することで、ホーチミン市では「店舗を借りる」ことそのものを見直す事業者が増えており、今後の商業不動産市場では、実店舗とオンライン販売を組み合わせた新たな事業モデルへの転換が一段と進む可能性がある。

参照元: CAFE.F.VN



本書作成に用いた資料・数値等は、弊社が信頼し得ると判断した各種の情報源から入手した情報等に基づいておりますが、その正確性・真実性について弊社が保証するものではありません。

本書の複製、再製または第三者への提供につきましては、必ず事前に弊社の書面による同意をお取りくださいますようお願い申し上げます。

ご質問やご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

VINACOMPASS CO.,LTD

VINHOME CENTRAL PARK LANDMARK5 L5-47-13

720A Dien Bien Phu St, Thanh My Tay Ward, HCMC VIETNAM

事務所: 028-36361118 Mail: info@vinacompass.com Web: www.vinacompass.com

