

## LÝ THUYẾT TÌM KIẾM CỦA NGƯỜI MUA NHÀ:

### ẢNH HƯỞNG CỦA CĂN NHÀ ĐANG Ở LÊN QUYẾT ĐỊNH CỦA NGƯỜI MUA NHÀ

#### SEARCH THEORY IN HOUSING MARKET: THE IMPACT OF THEIR EXISTING ACCOMODATION ON BUYERS' DECISIONS

Nguyễn Thị Bích Hồng<sup>1</sup>, Trương Thành Hiệp<sup>1</sup>

Ngày nhận: 19/3/2018

Ngày nhận bản sửa: 28/4/2018

Ngày đăng: 5/8/2018

#### Tóm tắt:

*Một người mua nhà đang đạt được nhiều lợi ích từ căn nhà hiện tại thì thường có tâm lý khó tính hơn trong quyết định mua nhà, họ sẽ dành nhiều thời gian cho việc tìm kiếm một căn nhà mới. Ngược lại, một người đang sống trong căn nhà có nhiều đặc điểm gây bất mãn, nghĩa là lợi ích của căn nhà là thấp, thì sẽ động cơ muốn rút ngắn quá trình tìm kiếm nên sẽ dễ dãi hơn trong quyết định mua nhà. Trong bài nghiên cứu này, tác giả đã xây dựng mô hình lý thuyết chứng minh sự ảnh hưởng của khoảng lợi ích của căn nhà đang ở đối với quyết định mua nhà của người mua. Thông qua đó góp phần giải thích hiện tượng là có một số đặc điểm của căn nhà chỉ có tác động lên giá bán nhà, trong khi một số đặc điểm khác lại có tác động lên cả khả năng bán nhà và thời gian bán của căn nhà (Zuehlke, 1987).*

**Từ khóa:** Thị trường nhà ở; Lý thuyết hành vi của người mua; Lý thuyết tìm kiếm; Lợi ích căn nhà hiện tại; Quyết định mua nhà.

#### Abstract

*A person who has a lot of benefits from the existing house is often consider carefully before deciding to buy a new house, so he will spend more time looking for a new house. In contrast, a person who is living in a house with a lot of disadvantages, ie the utility from staying in the house is low; he is impulsed to shorten the process of searching a house, so it is easier for him to decide on the purchase. In this research, the author suggests a theory model to explain how the benefits of the existing house affect the decision of a house-buyer. From the results, the author explains why some features of the house only affect on selling- price while the others affect on both price and the possibility to buy a house and the time to sell the house. (Zuehlke, 1987).*

**Key words:** Housing market; Consumer theory; Search theory; *Existing* house benefit; Decision of a house-buyer.

---

<sup>1</sup> Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh

## 1. Đặt vấn đề

Theo lý thuyết vị thế - chất lượng của Hoàng Hữu Phê và Patrick Wakely (2000), khi một người sống trong một căn nhà, bên cạnh việc hưởng thụ các đặc điểm của căn nhà, các tiện ích của khu vực xung quanh, người sử dụng cũng đồng thời hưởng thụ những yếu tố thuộc về vị thế của căn nhà đó và thông thường những hưởng thụ này sẽ đem lại lợi ích cho anh ta. Tuy nhiên, đôi khi một số đặc tính nào đó của căn nhà có thể trở nên không còn phù hợp với yêu cầu của người sử dụng. Ví dụ như do sự xuống cấp theo thời gian, sự thay đổi yêu cầu của người sử dụng (có thêm thành viên hoặc thay đổi chỗ làm) hay sự xuất hiện đặc điểm mới từ bên ngoài làm cho đặc điểm cũ trở nên lỗi thời và người sử dụng cảm thấy bị giảm vị thế so với người xung quanh,... việc này làm giảm lợi ích ròng nhận được từ việc sử dụng căn nhà, và khi đó, nhu cầu về một căn nhà khác với lợi ích ròng cao hơn sẽ xuất hiện.

Theo các lý thuyết về tìm kiếm của người mua trên thị trường nhà ở đã được phát triển bởi Courant (1978), Turnbull và Sirmans (1993), Qiu và Tu (2014) và Tu và các đồng sự (2016) thì người mua nhà sẽ đưa ra quyết định mua/không mua phụ thuộc vào kết quả so sánh lợi ích đạt được khi mua và lợi ích khi từ chối. Theo đó, lợi ích người mua đạt được khi mua căn nhà là giá trị lợi ích mà người mua có được từ căn nhà đó thông qua việc hưởng thụ

những đặc tính và vị thế của căn nhà; còn lợi ích mà người mua đạt được khi từ chối mua căn nhà là phần lợi ích kỳ vọng đạt được từ căn nhà sẽ mua sau đó sau khi trừ đi chi phí tìm kiếm.

Tuy nhiên, theo tác giả, khi người mua nhà từ chối mua căn nhà đang xem xét và tiếp tục quá trình tìm kiếm căn nhà tiếp theo thì anh ta vẫn sẽ tiếp tục sinh sống trong căn nhà cũ của mình và hưởng lợi ích mà nó mang lại. Như vậy, lợi ích mà người mua đạt được từ căn nhà đang ở là một cấu thành của lợi ích mà người mua sẽ đạt được khi từ chối mua căn nhà đang xem xét và do đó sẽ có ảnh hưởng lên quyết định mua nhà của người mua. Cụ thể, khi lợi ích này lớn (hàm ý người mua đang hưởng thụ nhiều từ căn nhà này) thì anh ta sẽ có xu hướng khó tính hơn trong việc mua nhà và do đó thời gian mua nhà thường kéo dài. Ngược lại, nếu lợi ích này là nhỏ (hàm ý người mua đang không hài lòng về căn nhà đang ở) thì anh ta thường dễ dãi hơn trong việc mua nhà và do đó thời gian mua nhà thường được rút ngắn.

Hiện tượng này đã được đề cập bởi Zuehlke (1987) khi nghiên cứu về khả năng bán nhà tại Tallahassee, Florida. Ông đã phát hiện ra rằng có một số yếu tố như diện tích khuôn viên nhà, diện tích sàn, số lượng phòng ngủ... có ảnh hưởng mạnh lên giá nhà trong mô hình đánh giá sự hưởng thụ (hedonic model) nhưng lại không có ý nghĩa gì trong khả năng bán

nhà. Ngược lại, yếu tố nhà để xe và tuổi của căn nhà lại có tác động lên khả năng mua nhà của người mua. Tương tự, Li (2004) cũng phát hiện rằng lượng phòng, lượng toilet, hồ bơi chỉ có tác động làm tăng giá nhà, còn yếu tố giao thông thuận lợi, có hướng Bắc/Nam (không bị ánh nắng trực tiếp) lại tác động rút ngắn thời gian mua nhà của người mua.

Bài nghiên cứu này sẽ phát triển một mô hình lý thuyết về hành vi của người mua dựa trên khung lý thuyết tìm kiếm để trả lời câu hỏi về sự tác động của khoảng lợi ích người mua đạt được từ căn nhà đang ở lên quyết định mua nhà của họ.

## 2. Một số giả định

Ta bắt đầu mô hình với việc giả sử rằng đang có một lượng đáng kể căn nhà được rao bán một cách ngẫu nhiên trên thị trường. Trong đó, mỗi căn nhà sẽ bao gồm một vector các đặc điểm,  $X_s$ , và có mức giá bán là  $P$ . Nếu một người (với các đặc điểm cá nhân  $\alpha$ , mức thu nhập  $Y$ ) mua căn nhà thì anh ta sẽ đạt được mức lợi ích ròng từ căn nhà, gọi là  $v$ . Đây chính là khoảng hữu dụng mà anh ta đạt được từ việc hưởng thụ các đặc điểm và tiện nghi của căn nhà với hàm hữu dụng  $u(X_s; \alpha, Y)$  trừ đi khoản chi phí phải bỏ ra để mua căn nhà  $P$ . Như vậy, khoảng lợi ích ròng của người mua đạt được từ căn nhà đang xem xét được xác định như sau:

$$v = u(X_s; \alpha, Y) - P$$

Và với giới hạn về ngân sách nên người mua luôn thích căn nhà có lợi ích ròng cao hơn là những căn nhà có lợi ích ròng thấp vì nó mang lại hiệu quả cao hơn cho người mua.

Giả định mỗi căn nhà được rao bán một cách ngẫu nhiên trên thị trường với khả năng xuất hiện tại mỗi vị trí là như nhau, với hàm mật độ phân phối xác suất luôn dương  $g(v)$  và hàm phân phối tích lũy là  $G(v)$ . Như vậy, khả năng một người mua nhà tìm thấy một căn nhà đang rao bán trên thị trường với lợi ích ròng  $v$ , là  $g(v)^2$  với giá trị  $v \in [-\infty, +\infty]$ .

Cuối cùng, tác giả giả định rằng mỗi lần tìm kiếm một căn nhà khác thì người mua phải tốn thêm một khoảng chi phí tìm kiếm cố định, gọi là  $c$ , đại diện cho những tổn thất về thời gian và tiền bạc mà người mua phải bỏ ra để thực hiện quá trình tìm kiếm một căn nhà rao bán, và đây là một yếu tố ngoại sinh đối với người mua, nghĩa là chi phí tìm kiếm,  $c$ , sẽ không chịu tác động của các yếu tố khác, ví dụ như là phí hoa hồng hay kinh nghiệm trên thị trường nhà ở,...(Tu và các đồng sự, 2016).

Bên cạnh đó, để đơn giản cho việc phân tích, tác giả giả định người mua nhà sẽ không từ bỏ quá trình tìm kiếm cho đến

<sup>2</sup> Theo Turnbull và Sirmans' (1993) và Qiu và Tu (2014) thì những người mua nhà có nhiều thông tin hơn thì khả năng tìm căn nhà rao bán sẽ tốt hơn so với  $g(v)$  và Qiu và Tu (2014) đặt là  $(v) = f_0^{-1}(c - (v))$ .  
Trong khuôn khổ mô hình  
này của tác giả không xem xét tác động của vấn đề thông tin nên giả định rằng mọi người mua nhà có mức độ thông tin là như nhau.

khi mua được căn nhà mới và cuối cùng là giả định rằng không có sự thương lượng lại giữa người mua và người bán nhà. Người mua phải đưa ra quyết định mua hay không mua căn nhà đối với từng căn nhà xem xét và không thể tái thương lượng đối với những căn nhà đã bỏ qua.

### 3. Mô hình tác động của khoản lợi ích người mua đạt được từ căn nhà đang ở lên quyết định mua nhà

Với một căn nhà  $i$  đang được xem xét, người mua luôn có 2 quyết định phải lựa chọn: (1) chấp nhận mua căn nhà và đạt được lợi ích là  $v_i$ ; (2) từ chối mua căn nhà đó, khi đó người mua phải tiếp tục ở lại căn nhà cũ với lợi ích  $v_0$ , tiếp tục quá trình tìm kiếm căn nhà khác với lợi ích kỳ vọng  $E(v)$  với khả năng tìm thấy căn nhà có giá trị  $v \in [-\infty, +\infty]$  là  $g(v)$ , nên  $E(v) = \int_{-\infty}^{+\infty} v g(v) dv - c$ , và tốn một khoảng phí tìm kiếm cố định  $c$ .

Như vậy, vấn đề của người mua là sẽ đưa ra quyết định mua/không mua dựa trên so sánh lợi ích của hai trường hợp này:

$$v_i \quad \text{vs} \quad v_0 + \int_{-\infty}^{+\infty} v g(v) dv - c$$

Theo đó, nếu căn nhà  $i$  đang xem xét có  $v_i > v_0 + \int_{-\infty}^{+\infty} v g(v) dv - c$  thì người mua sẽ chấp nhận mua căn nhà và đạt được lợi ích là  $v_i$ . Ngược lại, nếu  $v_i < v_0 + \int_{-\infty}^{+\infty} v g(v) dv - c$  thì người mua sẽ từ chối mua căn nhà và đạt được lợi ích  $v_0 + \int_{-\infty}^{+\infty} v g(v) dv - c$ .

Trong trường hợp này, ta gọi đây là trường hợp người mua bàng quang giữa việc chấp nhận hay từ chối mua căn nhà. Gọi đây là giá trị đặt trước (the reservation value)<sup>3</sup>,  $v^*$  và được xác định như sau:

$$v^* = v_0 + \int_{-\infty}^{+\infty} v g(v) dv - c \quad (1)$$

Chú ý rằng, quá trình tìm kiếm căn nhà khác tiếp theo với khả năng tìm được là  $g(v)$ , người mua có thể gặp được căn nhà với lợi ích ( $v$ ) tốt hơn hoặc lợi ích ( $v$ ) tệ hơn so với giá trị đặt trước  $v^*$ . Do đó, phương trình (1) có thể được viết lại như sau:

$$v^* = v_0 + \int_{-\infty}^{+\infty} v g(v) dv - c \quad (2)$$

Với trường hợp căn nhà khác tìm được sau đó có lợi ích  $v$  nằm trong đoạn  $[-\infty, v^*]$  thì người mua sẽ không chấp nhận khoảng lợi ích  $v$  đó mà lại tiếp tục quá trình tìm kiếm căn nhà khác nữa. Do đó, lợi ích mà người mua nhận được trong trường hợp này vẫn sẽ là

$$v + \int_{-\infty}^{+\infty} v g(v) dv - c, \text{ và theo phương}$$

trình (1) thì đó chính là  $v^*$ . Như vậy, phương trình (2) được viết lại như sau:

<sup>3</sup> Giá trị đặt trước: trong lý thuyết Job search của McCall, người lao động sẽ có một mức lương đặt trước  $w^*$ , khi mức lương được đề nghị  $w_t > w^*$  thì người lao động sẽ từ bỏ cuộc đời thất nghiệp của mình để đi làm, Ngược lại nếu  $w_t < w^*$  thì người lao động sẽ từ chối cơ hội việc làm đó.

Tạp chí Nghiên cứu Tài chính – Marketing số 46, tháng 8/2018

$$L(v) = v + \int_{-\infty}^v g(v)dv - \int_{-\infty}^v v g(v)dv - c$$

Với  $L = \int_{-\infty}^v g(v)dv$  với  $v$  thuộc đoạn  $[-\infty, +\infty]$ .

$$\int_{-\infty}^v [L(v) + \int_{-\infty}^v g(v)dv] dv = v_0 + \int_{-\infty}^v v g(v)dv + \int_{-\infty}^v v g(v)dv - c$$

$$\int_{-\infty}^v \int_{-\infty}^v g(v)dv + v \int_{-\infty}^v g(v)dv = v_0 + v \int_{-\infty}^v g(v)dv + v \int_{-\infty}^v g(v)dv - c \quad (3)$$

**Kết luận 1:** Mỗi quan hệ giữa chi phí tìm kiếm của người mua và khoảng giá trị đặt trước.

Từ phương trình (3), lấy đạo hàm 2 vế theo  $c$ , ta có:

$$1 = -\frac{\partial v}{\partial c} \int_{-\infty}^v g(v)dv$$

Với  $0 < \int_{-\infty}^v g(v)dv$ , nên ta có  $\frac{\partial v}{\partial c} < 0$

Như vậy, mỗi quan hệ nghịch biến giữa chi phí tìm kiếm ( $c$ ) và giá trị đặt

<sup>4</sup> Tu, Li and Qiu (2016) đã xây dựng mô hình lý thuyết về tác động của vốn xã hội địa phương của người mua tác động làm thay đổi chi phí tìm kiếm của họ và do đó ảnh hưởng đến hành vi mua nhà của người mua. Theo đó, người mua có vốn xã hội địa phương (b) cao hơn thì sẽ có chi phí tìm kiếm thấp hơn,  $c = c(-b)$ , và do đó sẽ có mức giá đặt trước  $v^*$  cao hơn,  $v^* > 0$ , nên sẽ khó tính hơn trong các quyết định mua nhà và thời gian gian tìm kiếm bình quân (T) sẽ kéo dài hơn,  $\rightarrow$ .

trước ( $v^*$ ) vẫn giữ nguyên kết quả so với Fallick (1992) và Qiu và Tu (2014), Tu và các đồng sự (2016).

**Kết luận 2:** Tác động của khoản lợi ích người mua đạt được từ căn nhà đang ở lên quyết định mua nhà.

Từ phương trình (3), lấy đạo hàm 2 vế theo  $v_0$ , ta có:

$$-1 = -\frac{\partial v}{\partial v_0} \int_{-\infty}^v g(v)dv$$

Với  $0 < \int_{-\infty}^v g(v)dv$ , nên ta có  $\frac{\partial v}{\partial v_0} > 0$

Như vậy, với mỗi quan hệ đồng biến giữa khoản lợi ích từ căn nhà cũ và giá trị

đã chứng minh rằng khi một người mua nhà đang ở trong một căn nhà mang lại lợi ích lớn cho anh ta ( $v_0$  lớn, nghĩa là những đặc điểm và tiện nghi của căn nhà hiện tại là tốt và đang mang lại mức hữu dụng cao), thì người mua lúc này sẽ khó tính hơn trong các quyết định mua nhà, anh ta sẽ đặt ra mức giá trị đặt trước cao để tìm kiếm căn nhà mang lại cho mình một mức lợi ích cao, và với  $\frac{\partial v}{\partial T^*} > 0$  (Tu và các đồng sự, 2016) thì điều này sẽ kéo dài thời gian tìm kiếm của người mua cũng như kéo dài thời gian rao bán của người bán. Nói cách khác, với mức giá bán  $P_i$  cho trước thì khả năng căn nhà giao dịch thành công của căn nhà sẽ giảm.

Ngược lại, với một người mua đang sống trong căn nhà có nhiều đặc điểm hay

tiện nghi không phù hợp với yêu cầu như là giao thông không thuận lợi, bị ảnh hưởng trực tiếp, nghĩa là giá trị vô thấp, thì người mua sẽ luôn có nhu cầu nhanh chóng chuyển sang căn nhà mới với các điều kiện phù hợp hơn, nên anh ta sẽ dễ dãi hơn trong việc ra quyết định mua nhà thông qua việc giảm thấp giá trị đặt trước  $v^*$ , khi đó một căn nhà có mức lợi ích vi tương

đối cũng có thể thu hút người mua, và tất nhiên điều này sẽ rút ngắn thời gian tìm kiếm của người mua cũng như thời gian rao bán của người bán (Tu và các đồng sự (2016) đã chứng minh  $\partial v / \partial T^* > 0$ ). Nói cách khác, với mức giá bán  $P_i$  cho trước thì khả năng căn nhà giao dịch thành công của căn nhà sẽ tăng lên.

### Tài liệu tham khảo

- Fallick, BK (1992), “Job search in more than one labor market”. *Economic Inquiry*, 30(4): 742–745;
- Hoang H. Phe và P. Wakely, (2000), “Status, Quality and the Other Trade-off: Towards a New Theory of Urban Residential Location”, *Urban Studies*, Vol. 37, No. 1, 7- 35, 2000;
- Li, W.F. (2004), “The Impact of Pricing on Time-on-market in High-rise Multiple-unit Residential Developments”. *Pacific Rim Property Research Journal*, 10(3), 305–27;
- McCall. JJ (1970), “Economics of information and job search”. *Quarterly Journal of Economics*, 84(1): 113–126;
- Qiu, Leiju và Yong Tu, (2014), “Information and Housing Search: Theory and Evidence from China Market”. *IRES Working Paper Series*, IRES 2014-018;
- Tu, Y., Pei Li và Leiju Qiu, (2016), “Housing search and housing choice in urban China”, *Urban Studies Journal*, Volume: 54 issue: 8, page(s): 1851-1866;
- Zuehlke, T.W., (1987), “Duration Dependence in the Housing Market”. *Review of Economics and Statistics*, 69(4), 701–704.