

THỊ TRƯỜNG NHÀ Ở THƯƠNG MẠI TẠI TP.HỒ CHÍ MINH NHÌN TỪ KHÍA CẠNH CHÍNH SÁCH GIÁ CẢ

GS. TS. Dương Thị Bình Minh & Cộng sự *

Vấn đề về nhà ở đã và đang là vấn đề bức xúc tại VN nói chung, thành phố Hồ Chí Minh (TP. HCM) nói riêng. Theo đánh giá chung, khó khăn trong phát triển nhà ở thương mại tại TP. HCM là do giá đất quá cao, mất cân đối cung cầu và thị trường nhà ở thương mại phát triển chưa bền vững, môi trường pháp lý chưa thật sự hỗ trợ cho thị trường này phát triển. Đến nay vẫn chưa có giải pháp tối ưu để giảm giá nhà ở cũng như tạo điều kiện cho người dân cải thiện chỗ ở. Bài viết nghiên cứu khía cạnh giá cả nhà ở thương mại thông qua các phương pháp tính giá, đánh giá thực trạng chính sách giá nhà ở thương mại, từ đó đưa ra một số gợi ý về phương pháp tính giá nhà ở thương mại và các giải pháp hỗ trợ về cầu nhà ở cho các tầng lớp dân cư áp dụng tại TP. HCM.

1. Giới thiệu

Từ khi có Luật đất đai năm 1993, cho phép các tổ chức, cá nhân được mua bán, chuyển nhượng đất đai, bất động sản (BDS); thị trường BDS VN đã trải qua ba “con sốt” giá vào năm 1994, năm 2001 và cơn sốt thứ ba vào cuối năm 2007 và đầu năm 2008 đã đẩy giá BDS đến mức cao kỷ lục chỉ trong một thời gian ngắn, đặc biệt là các BDS thuộc dự án xây dựng các khu đô thị mới, gồm căn hộ và đất nền khu vực Hà Nội và TP. HCM tăng từ 50% đến 300% so với cuối năm 2006, cao gấp 4 – 6 lần so với Trung Quốc, Thái Lan... Giá trung bình cho thuê căn hộ năm 2010 tại TP. HCM ở mức 23 USD/m²/tháng, giá bán căn hộ khoảng 1.370 USD/m². Qua đó ta thấy, giá cả hàng hóa BDS ở nước ta, đặc biệt là giá nhà ở cao vượt quá xa so với khả năng chi trả của người dân, đang là thách thức lớn cho công tác quản lý thị trường BDS cũng như những nỗ lực giải quyết nhà ở của Nhà nước và xã hội cho toàn dân nói chung, TP. HCM nói riêng. Nhằm góp phần giải quyết một phần khó khăn trên, bài viết nghiên cứu và đề xuất một số giải pháp về chính

sách giá đối với nhà ở thương mại với mục tiêu giảm dần khoảng cách của những người có nhu cầu thực sự về nhà ở có thể tiếp cận được với nhà ở thương mại.

2. Cơ sở dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Các tác giả sử dụng số liệu thứ cấp từ các công ty nghiên cứu và tư vấn BDS, cơ sở lý thuyết về phương pháp tính giá nhà ở thương mại, các quy định về phương pháp tính giá nhà ở hiện hành của Nhà nước.

Bài viết vận dụng và kết hợp các phương pháp: phân tích, thống kê mô tả, tổng hợp nhằm phân tích, đánh giá phương pháp tính giá nhà ở thương mại hiện nay và đề xuất các giải pháp mang tính khoa học và thực tiễn đối với chính sách giá về nhà ở thương mại tại TP. HCM đến năm 2015.

3. Cơ sở lý thuyết

3.1 Giá cả nhà ở thương mại và các yếu tố ảnh hưởng đến cung - cầu nhà ở thương mại

Giá nhà ở thương mại là một số tiền mà người mua đồng ý trả và người bán đồng ý bán trong một giao dịch mua bán nhà ở. Đối với nhà ở thương mại, giá cả có thể là giá bán, dùng cho giao dịch mua bán; hoặc giá thuê, dùng trong giao dịch cho thuê. Giá bán nhà ở thương mại bao gồm giá đất và giá của công trình trên đất. Giá công trình trên đất được tính bằng các chi phí về nguyên vật liệu, nhân công và các chi phí khác cần thiết để xây dựng nên công trình. Giá cả nhà ở thương mại có liên quan chặt chẽ với giá trị của nó và là biểu hiện bằng tiền của giá trị. Do tính đặc thù của hàng hóa BĐS nên giá trị nhà ở thương mại có một số đặc trưng riêng, nó phụ thuộc vào tính hữu dụng, mức độ khan hiếm tương đối và nhu cầu của người mua. Giá nhà ở thương mại cũng có mối quan hệ với giá trị sử dụng của nó, mà biểu hiện là chất lượng sản phẩm, chi phí sử dụng và tính thay thế lẫn nhau của hàng hóa là nhà ở.

Cũng giống như ở các thị trường khác, sự cân bằng cung - cầu xác định giá cân bằng của hàng hóa BĐS nhà ở thương mại trên thị trường. Trong đó, cầu phản ánh thái độ của người mua, cung phản ánh hành vi của người bán. Sự tác động qua lại giữa cung và cầu hình thành nên giá cả thị trường. Các yếu tố ảnh hưởng đến cung hoặc cầu sẽ làm dịch chuyển các đường cung - cầu và làm giá cả thay đổi.

Các yếu tố ảnh hưởng đến cầu về nhà ở: Sự tăng trưởng về dân số; thu nhập và mức sống; giá hàng hóa liên quan; thị hiếu, sở thích của người tiêu dùng; và khả năng tiếp cận tín dụng.

Các yếu tố chính ảnh hưởng đến cung về nhà ở: Chính sách của Chính phủ; sự phát triển của hệ thống kết cấu hạ tầng; chi phí sản xuất; công nghệ xây dựng; số lượng doanh nghiệp xây dựng; giá của các hàng hóa thay thế.

3.2 Các phương pháp xác định giá nhà ở thương mại

Do đặc điểm của loại hàng hóa là nhà ở thương mại, hiện nay có hai phương pháp chủ yếu để xác định giá nhà ở thương mại là phương pháp so sánh và phương pháp chi phí.

Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp xác định giá nhà ở thương mại căn cứ vào kết quả phân tích, so sánh mức giá phổ biến của nhà ở thương mại cùng loại hoặc tương tự trên thị trường. Nhà ở thương mại được lấy làm đối tượng so sánh đã được giao dịch trên thị trường và được điều chỉnh lại mức giá dựa trên những yếu tố so sánh được với sản phẩm nhà ở thương mại cần tính giá. Các yếu tố so sánh là các yếu tố có ảnh hưởng nhiều đến giá trị tài sản là nhà ở: tình trạng pháp lý, điều kiện và phương thức thanh toán, điều kiện bán, điều kiện thị trường, vị trí và đặc điểm vật chất của tài sản, chất lượng xây dựng, điều kiện giao thông, cơ sở hạ tầng, môi trường sống... Phương pháp so sánh được tiến hành qua các bước sau:

Bước 1: Thu thập thông tin về mức giá có tính phổ biến trên thị trường, và lựa chọn ít nhất ba tài sản để so sánh, thu thập thông tin về các đặc điểm của nhà ở thương mại cần tính giá và các tài sản so sánh.

Bước 2: Phân tích, lựa chọn các yếu tố so sánh phù hợp, những yếu tố có ảnh hưởng nhiều nhất đến giá tài sản; xây dựng bảng dữ liệu thị trường.

Bước 3: Phân tích, xác định các yếu tố khác biệt giữa tài sản so sánh và tài sản cần tính giá, thực hiện điều chỉnh giá theo sự khác biệt về các yếu tố so sánh.

Bước 4: Xác định mức giá cho tài sản cần tính giá từ các mức giá đã điều chỉnh của các tài sản so sánh.

Phương pháp chi phí

Phương pháp chi phí là phương pháp xác định giá nhà ở thương mại căn cứ vào chi phí sản xuất, kinh doanh thực tế hợp lý, hợp lệ (bao gồm chi phí trực tiếp, gián tiếp) và mức lợi nhuận dự kiến của nhà đầu tư. Giá bán nhà ở thương mại được xác định như sau:

$$\text{Giá bán} = \text{Giá thành toàn bộ} + \text{Lợi nhuận dự kiến} + \text{Thuế giá trị gia tăng}$$

Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành toàn bộ đơn vị sản phẩm nhà ở làm cơ sở tính

giá được xác định theo yếu tố chi phí hoặc theo khoản mục, bao gồm: chi phí nguyên liệu, vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Riêng nhà ở thương mại là chung cư, chi phí cấu thành giá bán còn có chi phí bảo trì (phần sở hữu chung), chi phí quản lý, vận hành hàng tháng được thỏa thuận trong hợp đồng mua bán và theo quy định hiện hành.

Tỷ suất lợi nhuận là tỷ lệ phần trăm của khoản lợi nhuận tính trên giá thành toàn bộ, hoặc trên giá bán, hoặc trên vốn chủ sở hữu.

4. Thực trạng chính sách giá đối với nhà ở thương mại tại TP. HCM

4.1 Thực trạng giá cả nhà ở thương mại tại TP. HCM

Mặc dù trong thời gian qua Nhà nước đã thực hiện nhiều chính sách nhằm tăng nguồn cung về nhà ở và kéo giá nhà ở xuống, tạo điều kiện cho những người có thu nhập trung bình và thấp có khả năng tạo lập chỗ ở, nhưng thực tế giá nhà ở, đặc biệt ở các đô thị lớn trong đó có TP. HCM vẫn luôn tăng cao, vượt quá khả năng tài chính của một bộ phận lớn dân cư. Những năm 2006 – 2008 là giai đoạn giá nhà ở tại TP. HCM tăng rất mạnh. Giá căn hộ chung cư, đất nền dự án vào cuối năm 2007 tăng gấp đôi so với mức giá của năm 2006. Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới cũng như chính sách tiền tệ thắt chặt nhằm kiềm chế lạm phát, giá nhà ở đã giảm nhẹ và tương đối ổn định từ năm 2009 đến nay. Tuy nhiên, mặt bằng giá vẫn rất cao so với thu nhập của đa số người dân TP. HCM. Theo Chiến lược phát triển nhà ở quốc gia, chỉ số giá nhà/thu nhập của người dân ở VN là 24,4 đến 26,6 - cao hơn so với rất nhiều nước trên thế giới và trong khu vực: ở khu vực Nam Á chỉ số này là 6,25, Đông Á - 4,14, châu Phi - 2,21, châu Âu, Trung Đông và Bắc Mỹ - 6,25, Mỹ Latinh và Caribe - 2,38. Theo tính toán của Liên Hiệp Quốc thì chỉ số giá nhà/thu nhập của người dân từ 3 - 4 là hợp lý. Giá nhà ở quá cao gây khó khăn rất lớn cho người dân trong việc nỗ lực để tạo lập chỗ ở.

4.1.1 Thực trạng giá cả nhà ở thương mại để bán

Đối với thị trường biệt thự, nhà ở liền kề và đất nền: Tại TP. HCM, do đặc thù mật độ dân số cao, quỹ đất rất khan hiếm nên các dự án nhà biệt thự, nhà ở riêng lẻ thường nằm ở các quận, huyện xa trung tâm, nơi mà giá đất tương đối rẻ so với ở các quận trung tâm, như: quận 9, quận 7, 12, Thủ Đức, Nhà Bè, Bình Chánh, Hóc Môn, Củ Chi. Do cơ sở hạ tầng ngày càng hoàn thiện nên các dự án tại quận 9 và khu Nam Sài Gòn hiện đang rất thu hút sự chú ý của khách hàng mua nhà ở. Loại hình biệt thự và nhà phố tại các dự án mới ở khu vực này hiện đang là đối thủ cạnh tranh của những căn hộ thuộc phân khúc hạng cao cấp tại khu vực trung tâm TP. HCM.

Theo số liệu của công ty TNHH Savills VN, vào cuối năm 2010, nguồn cung sơ cấp có 8 dự án với khoảng 600 căn biệt thự và 200 căn nhà liền kề; thị trường thứ cấp có 34 dự án với 1.700 căn biệt thự và 450 căn nhà liền kề đang hoạt động. Giá bán ở thị trường sơ cấp giao động từ 920 đến 4.000 USD/m²; thị trường thứ cấp, giá bán trung bình là 1.080.000 USD/căn biệt thự hoặc nhà ở liền kề. Riêng đối với đất nền chủ yếu tập trung ở các quận ngoại ô với khoảng 164 dự án, cung cấp trên 55.000 nền, giá đất nền giao động từ 530 đến 1.780 USD/căn. Dự báo cầu về nhà ở riêng lẻ sẽ tiếp tục tăng trong vài năm tới, còn lượng cung thì có ít nhất 110 dự án cung cấp trên 8.000 héc ta sẽ tham gia vào thị trường biệt thự và nhà ở liền kề trong vòng 5 năm tới.

Đối với thị trường căn hộ: Do vấn đề quỹ đất nên các dự án nhà ở thương mại ở TP. HCM tập trung chủ yếu vào loại hình căn hộ chung cư. Tạm phân hạng căn hộ chung cư theo giá thì căn hộ hạng sang có giá trên 2.500 USD/m², căn hộ cao cấp từ 1.400 - 2.500 USD/m², trung cấp từ 800 - 1.400 USD/m², căn hộ bình dân có giá dưới 800 USD/m².

Các dự án căn hộ hạng sang tập trung ở khu trung tâm quận 1, quận 3 và một số ở khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng. Với đặc điểm thuận lợi về vị trí, được đầu tư xây dựng với các tiêu chuẩn cao cấp, thiết kế hiện đại, các dự án căn hộ hạng sang khu vực ở trung tâm thành phố có mặt bằng

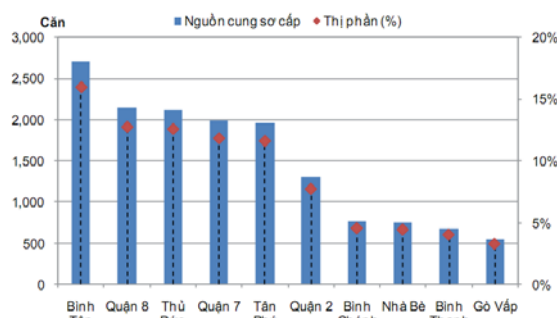
giá rất cao. Tuy nhiên, tình hình giao dịch căn hộ cao cấp lại rất ảm đạm trong khi nguồn cung khá dồi dào. Tỷ lệ căn hộ đã giao dịch thành công sau khi đưa ra thị trường đạt khá thấp, chỉ có 14% căn hộ cao cấp giao dịch thành công.

Sau một thời gian cung hàng mạnh cho phân khúc cao và trung cấp, loại căn hộ thuộc phân khúc bình dân tại TP. HCM đang được phát triển rất mạnh, giá chỉ trong khoảng 10-16 triệu đồng/m² với các diện tích đa dạng. Các giao dịch trên thị trường căn hộ hiện nay tập trung chủ yếu ở phân khúc căn hộ hạng trung và bình dân, diện tích từ 60 - 80 m² và giá khoảng trên dưới 1 tỷ đồng/căn đang được tiêu thụ mạnh. Tỷ lệ giao dịch mua bán căn hộ trong quý II/2010 cũng tăng đến 26% so với quý I/2010, 2/3 số giao dịch thành công và 3/4 trong số đó tập trung vào phân khúc trung bình. Theo CBRE Việt Nam, dòng căn hộ đang được ưa chuộng hiện nay đều có mức giá từ 600 - 800 USD/m².

Thực tế diễn biến thị trường cho thấy phân khúc căn hộ giá thấp (dưới 800 USD/m²) hiện vẫn đang là dòng chủ đạo trên thị trường căn hộ. Điều này cho thấy thị trường đang thực sự chú trọng đến nhu cầu ở nhiều hơn là đầu tư, vì đây là mức giá mà hầu hết người có nhu cầu ở với thu nhập trung bình và thu nhập khá hướng tới.

Theo số liệu của Công ty TNHH Savills VN, cuối năm 2010, tổng nguồn cung sơ cấp căn hộ bán tại TP. HCM đạt 17.000 căn, trong đó khoảng 4.000 căn của 12 dự án được đưa ra bán trong quý IV/ 2010. Nguồn cung thị trường thứ cấp khoảng 55.000 căn song lượng bán ra chỉ đạt 3.000 căn trong quý IV, khoảng 63% căn hộ bán ra có giá bình quân dưới 1.000 USD/m². Ước tính tại TP. HCM trong 2 năm tới cung cấp cho thị trường căn hộ sơ cấp khoảng 105.000 căn. Xu hướng cầu của thị trường tập trung chủ yếu ở phân khúc căn hộ giá rẻ.

Bảng 1. Thị trường sơ cấp căn hộ bán tại TP. HCM trong quý IV/2010



Nguồn: Nghiên cứu và tư vấn Savills.

4.1.2 Thực trạng giá cả nhà ở thương mại cho thuê

Trong khi thị trường các loại hình BĐS khác không mấy sáng sủa thì tại TP. HCM, căn hộ dịch vụ cho thuê đang kinh doanh khá tốt. Thị trường mục tiêu cho căn hộ dịch vụ ở TP. HCM chủ yếu là các chuyên gia nước ngoài, Việt kiều về nước. Theo kết quả nghiên cứu thị trường của công ty Savills tại TP. HCM, giá cho thuê trung bình toàn thị trường năm 2010 ở mức 23 USD/m²/tháng, cụ thể như sau:

Bảng 2. Giá thuê căn hộ tại TP. HCM, năm 2010

Số cao ốc	Hạng	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV
Nguồn cung ước tính (căn hộ)	Hạng A	658	660	660	660
	Hạng B	1.394	1.460	1.520	1.590
	Hạng C	770	655	770	780
Công suất cho thuê (%)	Hạng A	88%	88%	90%	90%
	Hạng B	92%	91%	87%	82%
	Hạng C	93%	92%	88%	87%
Giá thuê trung bình (USD/m ² /tháng) ¹	Hạng A	29	30	30	29
	Hạng B	23	24	24	24
	Hạng C	16	16	15	15

Nguồn: Nghiên cứu và tư vấn Savills.

Nếu như mảng căn hộ dịch vụ cao cấp cho thuê hiện đang rất được các nhà đầu tư lớn quan tâm thì mảng căn hộ thương mại cho thuê giá rẻ lại gần như bị bỏ quên. Cho dù nhu cầu thuê nhà ở thương mại giá thấp hiện rất cao, nhất là đối

¹ Giá thuê theo tháng tính bằng USD dựa trên giá báo và diện tích thuần (bao gồm phí dịch vụ, chưa bao gồm thuế VAT).

tượng công nhân viên chức, nhưng xuất phát từ bài toán kinh tế, doanh nghiệp phát triển BDS hiện chưa quan tâm với phân khúc này, họ chỉ chú tâm đầu tư xây dựng căn hộ cho thuê giá cao từ 1.000 USD hay ít nhất 10 triệu đồng/tháng trở lên mà bỏ trống phân khúc giá thấp. Bởi lẽ, việc tiếp cận đất đai vốn không đơn giản do quỹ đất tại thành phố có hạn, tiền sử dụng đất cao mà xây căn hộ cho thuê giá thấp (từ 2-5 triệu đồng/căn/tháng), thì doanh nghiệp phải mất vài chục năm mới thu hồi được vốn. Vì vậy, đối với loại nhà ở thương mại cho người thu nhập thấp thuê hay thuê mua theo Nghị định 90/CP thì hiện ở TP. HCM chưa có dự án nào được khởi công. Giai đoạn năm 2006 – 2010 cả thành phố chỉ có 124 căn hộ (diện tích 50 m²/căn) thuộc các dự án nhà ở xã hội cho thuê hoặc thuê mua được hoàn thành với tổng diện tích sàn xây dựng là 11.574 m² ở chung cư Đồng Hưng II, quận 12 và chung cư Bà Hom, phường 13, quận 6.

Cơ chế, chính sách của Nhà nước hiện nay mới chỉ có cho loại hình nhà ở xã hội cho thuê hoặc cho thuê mua, còn chính sách về việc khuyến khích doanh nghiệp đầu tư xây dựng nhà cho thuê thương mại giá rẻ vẫn chưa có, vì vậy phân khúc này ít được các doanh nghiệp tại TP. HCM quan tâm đầu tư do thời gian thu hồi vốn kéo dài, mặc dù nhu cầu xã hội rất lớn.

4.2 Về phương pháp tính giá nhà ở thương mại tại các công ty địa ốc

Nghiên cứu chính sách giá đối với nhà ở thương mại ở các công ty địa ốc hiện nay cho thấy những điểm nổi bật sau đây:

Cơ sở tính giá nhà ở thương mại gồm có:

- Chi phí đầu tư xây dựng.
- Quan hệ cung - cầu.
- Giá thị trường của các tài sản tương tự trên thị trường cạnh tranh.

Phương pháp tính giá: thực tế hiện nay phần lớn các chủ đầu tư dự án nhà ở thương mại đều chọn phương pháp chi phí để tính giá. Giá bán nhà ở thương mại do chủ đầu tư dự án xây dựng phải theo nguyên tắc tính đủ chi phí để thu hồi vốn đầu tư xây dựng, kể cả lãi vay (nếu có) và lợi nhuận của nhà đầu tư.

Căn cứ tính giá là chi phí sản xuất kinh doanh thực tế hợp lý, hợp lệ được xác định dựa trên cơ sở định mức kinh tế kỹ thuật do Bộ Xây dựng ban hành.

Giá bán căn hộ được các chủ đầu tư tính toán căn cứ vào giá thành:

Giá bán m² sàn sử dụng trước thuế = giá thành + kinh phí bảo trì + thu nhập chịu thuế tính trước

Giá bán m² sàn sử dụng sau thuế = Giá bán m² sàn sử dụng trước thuế + Thuế VAT

Trong đó:

Tổng chi phí đầu tư xây dựng bao gồm toàn bộ chi phí hợp pháp thực hiện đầu tư xây dựng công trình và đưa công trình vào khai thác sử dụng.

Chi phí bảo trì: đối với diện tích nhà bán thì kinh phí bảo trì công trình được tính bằng 2% giá bán.

Thu nhập chịu thuế tính trước hay là lợi nhuận định mức của dự án: đối với nhà ở xã hội lợi nhuận định mức được quy định tối đa là 10%, tuy nhiên đối với nhà ở thương mại không có quy định cụ thể nào cho chỉ tiêu này mà do các chủ đầu tư tự ấn định, phổ biến dao động từ 10 đến 25%.

Với loại hình nhà phố, biệt thự: Các doanh nghiệp địa ốc thường tính giá bằng cách: ước tính giá lô đất theo phương pháp so sánh thị trường, sau đó cộng thêm chi phí phần xây dựng công trình trên đất.

Qua nghiên cứu chính sách giá đối với nhà ở thương mại ở các công ty địa ốc hiện nay, các tác giả có một số nhận xét sau đây:

Cơ sở tính giá nhà ở thương mại gồm có: Chi phí đầu tư xây dựng, quan hệ cung cầu, giá thị trường của các tài sản tương tự trên thị trường cạnh tranh.

Phương pháp tính giá: phần lớn các chủ đầu tư dự án nhà ở thương mại đều chọn phương pháp chi phí để tính giá. Giá bán nhà ở thương mại do chủ đầu tư dự án xây dựng phải theo nguyên tắc tính đủ chi phí để thu hồi vốn đầu tư xây dựng, kể cả lãi vay (nếu có) và lợi nhuận của nhà đầu tư.

Căn cứ tính giá là chi phí sản xuất kinh doanh thực tế hợp lý, hợp lệ được xác định dựa

trên cơ sở định mức kinh tế – kỹ thuật do Bộ Xây dựng ban hành.

Giá bán căn hộ được các chủ đầu tư tính toán căn cứ vào giá thành

$$\text{Giá thành m}^2 \text{ sàn sử dụng} = \frac{\text{Tổng chi phí đầu tư xây dựng}}{\text{Tổng diện tích sàn sử dụng}}$$

Nghiên cứu thực trạng giá cả đối với nhà ở thương mại để bán, nhìn chung giá nhà ở thương mại phụ thuộc vào: (i) Thứ nhất, trong tổng chi phí đầu tư xây dựng công trình thì chi phí xây lắp chiếm tỷ trọng lớn nhất; (ii) Thứ hai là các chi phí liên quan đến quỹ đất. Giá nhà ở thương mại cao hay thấp chủ yếu do yếu tố quỹ đất quyết định. Do vậy, nếu quỹ đất manh mún, nhỏ lẻ,... thì khó có thể xây dựng những căn hộ giá rẻ phục vụ thị trường.

5. Các gợi ý về chính sách giá đối với nhà ở thương mại

5.1 Về phương pháp tính giá

Phương pháp xác định giá bán, giá thuê và thuê mua nhà ở được hướng dẫn khá chi tiết ở Thông tư 15/2009/TT-BXD do Bộ Xây dựng ban hành ngày 30/06/2009. Một số điểm của Thông tư 15 được sửa đổi ở Thông tư 16/2010/TT-BXD ban hành ngày 01/09/2010. Phạm vi áp dụng của Thông tư số 15 là: hướng dẫn phương pháp xác định giá cho thuê nhà ở sinh viên, nhà ở công nhân, nhà ở cho người thu nhập thấp và giá bán, giá thuê mua nhà ở cho người thu nhập thấp thuộc các dự án do các thành phần kinh tế tham gia đầu tư (không sử dụng vốn ngân sách nhà nước), được hưởng các ưu đãi của Nhà nước. Nghiên cứu cách tính giá nhà ở được hướng dẫn chi tiết trong Thông tư này, theo chúng tôi có thể đề xuất áp dụng cho cả các dự án nhà ở thương mại như sau.

Phương pháp xác định giá bán nhà ở thương mại

Trường hợp bán nhà trả tiền 1 lần

Công thức xác định:

$$G_b = \frac{T_d + L + B_t}{S} \times K \quad (5.1)$$

Trong đó:

G_b : là giá bán 1 m² sử dụng căn hộ (đồng/m²);

T_d : là tổng chi phí đầu tư xây dựng của dự án.

L : là lợi nhuận của dự án, (đồng).

B_t : là chi phí bảo trì công trình cho phần sở hữu chung (đồng).

S : là tổng diện tích sử dụng các căn hộ của dự án.

K : là hệ số phân bổ theo tầng cao trên nguyên tắc bảo toàn vốn theo ví dụ sau: nhà chung cư có 5 tầng thì có thể phân bổ như sau: $K_1 = 1,2$; $K_2 = 1,1$; $K_3 = 1,0$; $K_4 = 0,9$; $K_5 = 0,8$.

Như vậy, công thức xác định giá bán nhà ở được hướng dẫn trong Thông tư 15 và 16 cũng tương tự như cách đang được áp dụng ở các công ty kinh doanh nhà ở thương mại; nhưng lợi nhuận của chủ đầu tư đối với các dự án nhà ở thương mại thì không bị khống chế ở mức 10% như với các dự án nhà ở cho người thu nhập thấp được hưởng các ưu đãi của Nhà nước mà do doanh nghiệp tự ấn định dựa trên kỳ vọng của mình; hệ số K trong trường hợp nhiều hơn hoặc ít hơn 5 tầng thì tùy theo đối tượng người mua mà giá bán căn hộ có thể tăng mà cũng có thể giảm khi đi lên các tầng cao hơn.

- Trường hợp bán nhà trả góp

Theo hướng dẫn của Thông tư 15 thì người mua nhà ở nộp tiền lần đầu không quá 20% giá nhà ở, trừ trường hợp người mua có thỏa thuận khác với bên bán. Thời hạn trả góp do bên bán, bên mua tự thỏa thuận nhưng tối thiểu là 10 năm. Áp dụng cho các dự án nhà ở thương mại thì tỷ lệ nộp tiền lần đầu có thể thay đổi tùy theo thỏa thuận giữa người mua và chủ đầu tư dự án. Thời hạn trả góp cũng có thể thay đổi linh động cho phù hợp với điều kiện tài chính của người mua nhà.

Phương pháp xác định giá cho thuê nhà ở thương mại

Công thức xác định:

$$G_t = \frac{V_d + L + Q_l + B_t - T_{dv}}{12 \times S} \times K \quad (5.2)$$

Trong đó:

G_t : là giá cho thuê 1m² sử dụng căn hộ trong 1 tháng (đồng/m²/tháng)

V_d : là chi phí đầu tư xây dựng của dự án được phân bổ hàng năm theo nguyên tắc bảo toàn vốn (đồng/năm)

Công thức xác định V_d :

$$V_d = \frac{T_d \times r(1+r)^n}{(1+r)^n - 1} \quad (5.3)$$

T_d : là tổng chi phí đầu tư xây dựng dự án.

r : là lãi suất bảo toàn vốn đầu tư (% năm).

n : là số năm thu hồi vốn phụ thuộc điều kiện cụ thể của từng dự án, tối thiểu là 20 năm.

L : là lợi nhuận của dự án (đồng/năm)

Q_l : là chi phí quản lý vận hành hàng năm (đồng/năm)

B_t : là chi phí bảo trì công trình bình quân năm (đồng/năm)

T_{dv} : là các khoản thu từ kinh doanh các dịch vụ trong khu nhà ở trong năm như: dịch vụ trông xe, dịch vụ căng tin, các khoản thu (nếu có) từ hoạt động thể thao (đồng/năm)

S : là tổng diện tích sử dụng các căn hộ cho thuê của dự án (m^2).

K : là hệ số tăng.

Nếu dự án không sử dụng các ưu đãi của Nhà nước thì mức lợi nhuận không bị khống chế ở mức 10% giá trị đầu tư xây dựng công trình. Chỉ tiêu L là lợi nhuận của dự án được phân bổ theo năm, tuy nhiên hướng dẫn của Thông tư 15 lại không rõ ràng là phân bổ như thế nào: chia đều tổng lợi nhuận cho số năm hay có tính đến giá trị của đồng tiền theo thời gian. Theo chúng tôi, không được tính lợi nhuận vào giá thuê vì khi cho thuê thì căn hộ vẫn thuộc sở hữu của chủ đầu tư và tổng chi phí xây dựng chính là đầu tư ban đầu và lợi ích thu về là dòng tiền từ cho thuê hàng năm, còn lãi suất chiết khấu đã thể hiện tỷ suất sinh lợi trên vốn bỏ ra. Khi đó giá cho thuê được xác định theo công thức (5.4) và giá cho thuê sẽ thấp hơn so với công thức 5.2.

$$G_t = \frac{V_d + Q_l + B_t - T_{dv}}{12 \times S} \times K \quad (5.4)$$

Phương pháp xác định giá thuê mua nhà ở
Công thức xác định:

$$G_{tm} = \frac{A \times (V_d + L) \times K + Q_l + B_t - T_{dv}}{12 \times S} \quad (5.5)$$

Trong đó:

G_{tm} : là giá thuê mua $1m^2$ sử dụng căn hộ tính theo tháng (đồng/ m^2 /tháng);

A : là hệ số biểu thị tỉ lệ giữa giá trị còn lại của căn hộ (sau khi đã trừ đi tiền thanh toán lần đầu) so với giá trị ban đầu của căn hộ thuê mua ($A < 1$)

V_d : là chi phí đầu tư xây dựng của dự án được phân bổ hàng năm theo nguyên tắc bảo toàn vốn (đồng/năm).

L : là lợi nhuận của dự án được phân bổ theo năm (đồng/năm).

Công thức xác định:

$$V_d = \frac{T_d \times r(1+r)^n}{(1+r)^n - 1}$$

T_d : là tổng chi phí đầu tư xây dựng dự án tại thời điểm bàn giao đưa vào khai thác sử dụng (đồng).

r : là lãi suất bảo toàn vốn đầu tư tính theo năm (%/năm).

n : thời gian thuê mua phụ thuộc vào thỏa thuận giữa người bán và người thuê mua nhưng tối thiểu là 10 năm.

Các đại lượng khác được xác định tương tự như trên.

Như đã trình bày ở trên, công thức xác định giá bán (5.1) bản chất là cách tính toán giá bán theo phương pháp chi phí; các công thức xác định giá thuê (5.4) và giá thuê mua (5.5) có ưu điểm là khá đơn giản và trong giá thuê hay thuê mua đã bảo đảm lợi nhuận của chủ đầu tư dự án. Tuy nhiên cách tính này cũng có nhược điểm là không tính đến sự biến động của giá thị trường.

5.2 Các giải pháp khác

- Giải pháp hỗ trợ phía cầu

Các chính sách của Nhà nước trong lĩnh vực phát triển nhà ở trong thời gian qua chủ yếu vẫn tập trung hỗ trợ phía cung, tức là đưa ra các ưu đãi cho doanh nghiệp thực hiện dự án BĐS mà chưa chú trọng hỗ trợ phía cầu. Người mua, thuê, thuê mua nhà ở giá thấp phải được vay vốn ưu đãi.

Hộp 1. Ví dụ về cách tính giá nhà ở thương mại

Lấy ví dụ về dự án chung cư An Hội 3, đường Phạm Văn Chiêu, phường 14, quận Gò Vấp do Tổng công ty địa ốc Sài Gòn làm chủ đầu tư, các thông số của dự án được cho như sau¹:

- Tổng chi phí đầu tư dự án: $T_d = 268.170.207$ (ngàn đồng)
- Chi phí đầu tư phân bổ hàng năm với $n = 20$, $i = 14\%$: $V_d = 40.490.000$ (ngàn đ/năm)
- Chi phí quản lý vận hành hàng năm: tạm lấy mức trung bình là 350.000 đồng/căn, là mức phổ biến ở các khu chung cư giá thấp đến trung bình, với tổng số căn hộ của dự án là 288 căn thì: $Q_l = 100.800$ (ngàn đồng/năm)
- Chi phí bảo trì công trình bình quân năm: $B_t = 2\%V_d = 809.800$ (ngàn đồng/năm)
- Để đơn giản giả định hệ số $K = 1$, $T_{dv} = 0$.
- Tổng diện tích sàn sử dụng căn hộ $S = 21.174 \text{ m}^2$.

* Áp dụng công thức 5.1, với lợi nhuận của nhà đầu tư là 14%, dự án này sẽ có giá bán căn hộ trước thuế VAT trung bình là 14,5 triệu đồng/m², giá bán bao gồm VAT khoảng 16 triệu đồng/m². Như vậy căn hộ nhỏ nhất của dự án này với diện tích 50m² sẽ có giá bán khoảng 800 triệu đồng. Nếu căn hộ trên được mua trả góp với mức trả lần đầu giả định là 20% giá trị, 80% còn lại do ngân hàng tài trợ được trả góp trong 20 năm với lãi suất 14%/năm thì số tiền phải trả hàng tháng theo phương thức trả đều là 7.958.000 đồng/tháng, số tiền này chưa bao gồm chi phí quản lý vận hành hàng năm.

* Giá thuê 1 m² căn hộ một tháng, áp dụng công thức 5.4 được xác định là 163 ngàn đồng/m²/tháng, căn hộ diện tích 50m² sẽ có giá thuê 8.147.000 đồng/tháng (mới khiến chủ đầu tư đạt mức sinh lợi 14%/năm).

* Cũng căn hộ trên nếu được thuê mua với số tiền thanh toán lần đầu cho căn hộ là 20% giá trị, phần còn lại là 80% được giả định trả trong 10 năm. Các đại lượng khác tương tự như ở phần tính toán trên, riêng mức lợi nhuận của chủ đầu tư là 14% trên tổng chi phí của dự án sẽ được phân bổ hàng năm cùng với tổng chi phí. Giá thuê mua được xác định bằng công thức (5.5) là 188 ngàn đồng/m²/tháng

Căn hộ diện tích 50m² thì số tiền trả hàng tháng sẽ là 9.400.000 đồng. Nếu thời hạn thanh toán được kéo dài thành 20 năm thì số tiền trả hàng tháng giảm còn 7.446.000 đồng/tháng.

¹- Nguồn: Tổng công ty địa ốc Sài Gòn.

Các tính toán ở hộp 1 cho thấy cả ba phương án mua trả góp, thuê và thuê mua đều khiến người mua nhà phải trả một số tiền hàng tháng gần tương đương nhau (từ 7,5 đến trên 8 triệu đồng/tháng). Với mức chi tiêu đời sống trung bình tạm tính là 2 triệu đồng/người/ tháng, thì một gia đình có hai vợ chồng đi làm và một con đang tuổi đi học, phải có mức thu nhập tối thiểu hàng tháng là 7 triệu đồng mỗi người mới có thể thuê hoặc thuê mua hay mua trả góp căn hộ nêu trên. So sánh với các số liệu thống kê về thu nhập và tiết kiệm bình quân một nhân khẩu thì con số này rất xa so với cả thực tế lẫn dự báo. Phân tích này cho thấy nếu không có các chính sách hỗ trợ của Nhà nước và các tổ chức tín dụng (như Quỹ phát triển nhà ở) thì việc người thu nhập thấp có được nơi ở ổn định vẫn rất khó thành hiện thực.

Theo chúng tôi, tín dụng mua nhà có thể mở rộng theo hướng cho vay trả chậm, cho thuê mua trừ vào lương tháng. Đặc biệt cơ cấu tiền lương và thu nhập cần có các giải pháp điều chỉnh theo hướng bổ sung chi phí nhà ở để những người làm công ăn lương có đủ khả năng tự giải quyết chỗ ở.

- *Giải pháp đối với phân khúc nhà ở thương mại để bán hoặc cho thuê cho đối tượng thu nhập cao*

Nhằm tiêu thụ tốt sản phẩm nhà ở các chủ đầu tư cần có chính sách giá và phương thức bán hàng linh động, như: chấp nhận giảm bớt lợi nhuận để giảm giá sản phẩm, đưa ra các chính sách ưu đãi cho khách hàng khi mua nhà (kéo dài thời gian thanh toán, hỗ trợ lãi suất). Đây cũng là kinh nghiệm của các chủ đầu tư dự án có sản phẩm tiêu thụ tốt trong bối cảnh thị trường không thuận lợi hiện nay.

- Giải pháp đối với phân khúc nhà ở thương mại cho người thu nhập thấp

Giai đoạn 2011 – 2015, TP. HCM chủ trương tập trung ưu tiên hỗ trợ các thành phần kinh tế đầu tư xây dựng khoảng 10.000 căn hộ nhà ở cho người thu nhập thấp, đáp ứng khoảng 30% nhu cầu. Như vậy, số còn lại phải được đáp ứng bằng nguồn cung nhà ở thương mại. Tuy nhiên, như đã phân tích ở trên, bài toán khó giải nhất đối với việc phát triển nhà ở thương mại cho đối tượng người thu nhập thấp vẫn là bài toán về giá. Làm sao để có căn hộ giá rẻ, phù hợp với khả năng tài chính của một bộ phận lớn người dân đang có nhu cầu về chỗ ở, nhưng lại có thu nhập không cao là vấn đề cần có sự tham gia của cả doanh nghiệp lẫn Nhà nước. Qua nghiên cứu cách tính giá bán căn hộ ở các dự án chung cư giá rẻ, nhóm tác giả đề nghị các giải pháp sau:

+ Về chi phí xây dựng nên giảm giá thành bằng các loại vật liệu hoàn thiện, ốp lát, trang trí như sơn, gạch lát nền, cửa, thiết bị vệ sinh được sản xuất trong nước nhằm giảm bớt giá thành;

+ Nhà nước chịu trách nhiệm thực hiện việc đền bù, giải phóng mặt bằng và giao quỹ đất “sạch” cho các chủ đầu tư nhà ở thương mại hoặc Nhà nước hợp tác với các doanh nghiệp theo hướng đổi đất lấy hạ tầng nhằm tạo cung quỹ đất;

+ Cải cách thủ tục hành chính liên quan đến lĩnh vực nhà ở, tạo điều kiện để thị trường có thêm nhiều căn hộ giá thấp cho những người thực sự có

nhu cầu; (iv) các doanh nghiệp tham gia xây nhà ở xã hội được nhiều ưu đãi từ Nhà nước, trong khi đó thì các doanh nghiệp thực hiện các dự án nhà ở thương mại gần như không nhận được ưu đãi nào mà phải tự xoay sở để tồn tại. Đặc biệt trong điều kiện tín dụng BĐS bị siết chặt như hiện nay thì doanh nghiệp thực sự gặp rất nhiều khó khăn, đây là điểm Nhà nước cần xem xét để có các chính sách hợp lý khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào mảng nhà ở thương mại cho người thu nhập thấp.

6. Kết luận

Nhu cầu nhà ở nói chung và nhà ở thương mại nói riêng cho các tầng lớp dân cư đang là vấn đề cấp thiết được đặt ra đối với các cấp chính quyền nhà nước. Là một thành phố lớn, là trung tâm kinh tế, thương mại, dịch vụ, khoa học công nghệ, văn hóa của cả nước, TP. HCM là nơi có số lượng dân cư lớn nhất nước và cũng là nơi có số lượng dân cư di chuyển vào, ra rất lớn nhằm đáp ứng cho yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của thành phố. Song, bài toán khó khăn nhất đối với phát triển nhà ở thương mại tại TP. HCM là “giá cả”. Hy vọng rằng với những gợi ý về chính sách giá nêu trên phần nào góp phần tháo gỡ những khó khăn về chính sách giá nhà ở thương mại tại TP. HCM hiện nay■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Xây dựng (2011), *Chiến lược phát triển nhà ở quốc gia đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030*.
2. Các văn bản pháp luật hiện hành về đất đai, nhà ở.
3. Hiệp hội bất động sản (2010), *Phát triển nhà ở và thị trường bất động sản: Kinh nghiệm thế giới và lựa chọn cho VN*, Tài liệu hội thảo quốc tế.
4. Lê Đình Thắng (2001), *Giáo trình quản lý nhà nước về đất đai và nhà ở*, NXB Chính trị quốc gia.
5. Bộ phận nghiên cứu và tư vấn Savills Vietnam, *Báo cáo thị trường hàng quý*.
6. Thái Bá Cần (2004), *Giải pháp tài chính phát triển thị trường bất động sản*, NXB Tài chính, Hà Nội.
7. *Toàn cảnh thị trường bất động sản VN năm 2010*, Đặc san của báo Đầu tư.