

TÍN DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM

GS.TS. DƯƠNG THỊ BÌNH MINH*
& CÁC CỘNG SỰ**

Mối quan tâm chính của các nhà đầu tư bất động sản (BDS) là nguồn tài trợ. Các doanh nghiệp (DN) kinh doanh trong lĩnh vực này cần có lượng vốn lớn và dài hạn. Các nguồn tài trợ chủ yếu từ: vốn của các nhà đầu tư, nguồn vốn ứng trước của người mua và nguồn tín dụng trung và ngắn hạn từ các ngân hàng thương mại (NHTM). Ở VN, các nhà đầu tư vào thị trường BDS hiện nay phần lớn đều không đủ năng lực tài chính để thực hiện những dự án nhằm tạo ra các sản phẩm hoàn chỉnh cho thị trường sơ cấp. Nguồn cung vốn có tính quyết định và giữ vai trò lớn nhất cho thị trường BDS vẫn là ngân hàng. Theo điều tra hiện nay, số DN kinh doanh BDS có quy mô về vốn từ 10 tỷ đồng trở lên chỉ chiếm gần 30%, từ 500 tỷ đồng trở lên (30 triệu USD) chiếm 2,4%, còn lại phần lớn là vốn nhỏ không có khả năng thực hiện các dự án lớn nếu không có sự hỗ trợ của ngân hàng. Tín dụng BDS là kênh tài trợ vốn cho thị trường BDS, ngược lại, triển vọng của thị trường BDS tác động trở lại đến các khoản vay BDS. Do tính chất các khoản vay BDS là những khoản vay có tài sản thế chấp chủ yếu hình thành từ vốn vay, nguồn trả nợ là từ các luồng tiền sinh ra từ tài sản. Vì vậy, bất cứ một sự biến động nào của thị trường BDS cũng sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ của các ngân hàng, đặc biệt là trong bối cảnh nền kinh tế VN từ năm 2008 đến nay có những bất ổn ở tầm vĩ mô. Trên cơ sở phân tích, tác giả đề xuất một số gợi ý chính sách nhằm hạn chế những rủi ro đối với tín dụng BDS của các NHTM tại VN nói chung và trên địa bàn TP.HCM nói riêng.

1. Giới thiệu

Thị trường BDS nói chung và thị trường nhà ở thương mại nói riêng tại TP.HCM hiện nay đang trên đà phát triển, nhưng hầu hết các DN đều "khát" vốn, chưa hình thành thị trường vốn liên thông nhằm huy động vốn để thị trường BDS phát triển lành mạnh. Theo kinh nghiệm nhiều nước trên thế giới, nguồn vốn tài trợ cho nhu cầu phát triển thị trường BDS, thị trường nhà ở thương mại, ngoài nguồn vốn đầu tư trực tiếp từ các nhà đầu tư, phần lớn nguồn vốn được huy động gián tiếp thông qua các kênh: vốn tín dụng từ các NHTM; kênh cung cấp vốn thông qua thế chấp và tái thế chấp trong hệ thống ngân hàng; kênh tiết kiệm BDS; kênh huy động vốn thông qua trái phiếu và cổ phiếu BDS; và kênh

huy động vốn thông qua quỹ đầu tư tín thác BDS... Có thể nói rằng các DN kinh doanh BDS, nhà ở thương mại tại TP.HCM chỉ dựa vào ba nguồn huy động vốn chính, đó là: nguồn vốn chủ sở hữu; vay từ các NHTM, huy động từ khách hàng. Việc phụ thuộc quá nhiều vào ba nguồn vốn trên và đặc biệt là nguồn vốn vay từ các NHTM khiến cho các doanh nghiệp BDS tại TP.HCM luôn rơi vào tình trạng thiếu vốn. Bên cạnh đó, chính sách huy động vốn đối với các doanh nghiệp BDS thường xuyên thay đổi, không ổn định càng gây khó khăn hơn trong việc tiếp cận các nguồn vốn phát triển thị trường BDS nói chung và thị trường nhà ở thương mại nói riêng. Xuất phát từ thực trạng trên, bài viết nghiên cứu và đề xuất một số gợi ý về tín dụng ngân

*: Trường Đại học Kinh tế TP.HCM

** : PGS.TS. Phan Thị Bích Nguyệt; PGS.TS. Sử Đình Thành;

TS. Nguyễn Quỳnh Hoa; ThS. Nguyễn Thị Mỹ Linh;

ThS. Trịnh Thị Kim Oanh; Lý Nguyễn Ngọc Thảo

hàng cho các DN kinh doanh BĐS nhằm mục tiêu phục vụ cho quá trình phát triển thị trường BĐS và nhà ở thương mại tại TP.HCM.

2. Cơ sở dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Số liệu được sử dụng để phân tích tín dụng BĐS tại các NHTM trên địa bàn TP.HCM có nguồn gốc tin cậy từ NHNN VN, Chi nhánh NHNN TP.HCM, các NHTM tại TP.HCM, báo cáo của các DN kinh doanh BĐS... Phương pháp nghiên cứu chủ yếu là thống kê mô tả, so sánh, phân tích thực tiễn theo diễn biến thời gian và tổng hợp để chỉ ra các khía cạnh của nguồn vốn tín dụng ngân hàng đối với lĩnh vực kinh doanh BĐS, những tồn tại trong lĩnh vực này, đồng thời kiến nghị các giải pháp và biện pháp hoàn thiện tín dụng BĐS của các NHTM trên địa bàn TP.HCM.

3. Tín dụng bất động sản tại các NHTM

Tín dụng BĐS phản ánh quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng liên quan đến lĩnh vực BĐS. Theo đó, tín dụng BĐS là việc ngân hàng cấp vốn cho khách hàng căn cứ vào mục đích vay vốn của khách hàng để thực hiện các giao dịch và các hoạt động liên quan đến BĐS. Trong trường hợp này, ngân hàng cho khách hàng vay để đầu tư kinh doanh BĐS, xây dựng nhà để bán, sửa chữa nhà, xây dựng hoàn thiện cơ sở hạ tầng các dự án, mua nhà trả góp, xây dựng văn phòng cho thuê... Như vậy, tín dụng ngân hàng đối với lĩnh vực BĐS vừa đáp ứng nhu cầu đầu tư kinh doanh BĐS của nhà đầu tư, vừa đáp ứng nhu cầu nhà ở của người dân... Tín dụng BĐS là yếu tố quan trọng thúc đẩy hoạt động kinh doanh BĐS, là cầu nối giữa người sản xuất, xây dựng, chuyển quyền sử dụng đất... góp phần phát triển kinh tế. Vốn vay từ các tổ chức tín dụng (chủ yếu từ NHTM) giúp cải tạo kết cấu hạ tầng, đồng thời giúp người dân chưa đủ điều kiện kinh tế vẫn sở hữu được nhà ở và quyền sử dụng đất đai. Chính sách tín dụng ngân hàng trong lĩnh vực BĐS còn hỗ trợ và khai thác nguồn lực tại các DN trong và ngoài nước đầu tư vào BĐS, làm tăng thêm các nhu cầu về văn phòng, nhà xưởng, nhà ở... góp phần làm thị

trường BĐS thêm sôi động. Việc cấp tín dụng BĐS của các ngân hàng đã góp phần tác động đến cung cầu BĐS trên thị trường. Tuy nhiên, để bảo đảm hiệu quả hoạt động và an toàn khi cho vay, các ngân hàng yêu cầu khách hàng vay vốn phải đảm bảo nguyên tắc tín dụng như vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích và phải được hoàn trả cả gốc và lãi theo đúng kỳ hạn đã cam kết. Mặt khác, ngân hàng còn có thể yêu cầu khách hàng thực hiện đảm bảo tín dụng hoặc áp dụng các nguyên tắc đánh giá khách hàng khác để làm cơ sở xét duyệt cho vay.

Tuy chưa có một thống kê đầy đủ về các sản phẩm tín dụng BĐS của các ngân hàng hiện nay, nhưng cơ bản có thể có một số loại hình sản phẩm tín dụng BĐS cụ thể như sau:

- Cho vay mua nhà, đất để ở;
- Cho vay mua quyền sử dụng đất xây dựng khu đô thị;
- Cho vay mua quyền sử dụng đất xây dựng khu công nghiệp;
- Cho vay xây dựng và sửa chữa nhà;
- Cho vay xây dựng nhà xưởng;
- Cho vay xây dựng văn phòng;
- Cho vay xây dựng văn phòng cho thuê;
- Cho vay xây dựng khách sạn, resort;
- Cho vay mua BĐS để hưởng chênh lệch giá; và
- Cho vay thế chấp BĐS để kinh doanh.

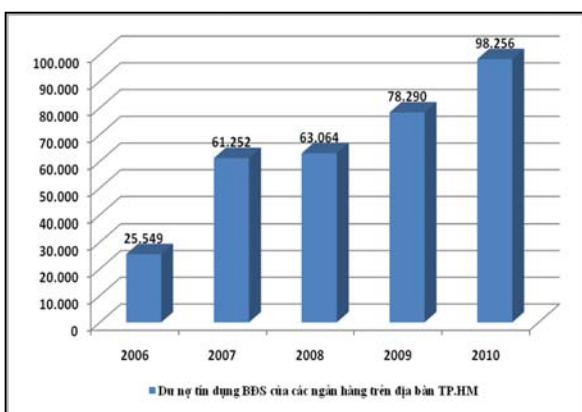
4. Thực trạng tín dụng bất động sản tại các NHTM trên địa bàn TP.HCM

Mối quan tâm chính của các nhà đầu tư BĐS là nguồn tài trợ. Các DN kinh doanh trong lĩnh vực này thường cần lượng vốn lớn và dài hạn. Tuy nhiên, đa số các nhà đầu tư vào thị trường BĐS hiện nay không đủ năng lực tài chính để thực hiện những dự án nhằm tạo ra những sản phẩm hoàn chỉnh cho thị trường sơ cấp. Các nguồn tài trợ chủ yếu từ: (i) Vốn của các nhà đầu tư, (ii) nguồn vốn ứng trước của người mua và (iii) nguồn tín dụng trung và dài hạn từ các NHTM. Tuy nhiên các nguồn này luôn có giới hạn trong khi thị trường vốn chưa giữ một vai trò trọng yếu trong việc phát triển thị trường BĐS, thiếu các công cụ tài chính hỗ trợ hoạt động kinh doanh BĐS.

4.1 Tình hình cho vay, dư nợ tín dụng BĐS và những rủi ro của tín dụng BĐS tại các NHTM trên địa bàn TP.HCM

Ở VN hiện nguồn cung vốn có tính quyết định và giữ vai trò lớn nhất cho thị trường BĐS vẫn là ngân hàng. Thực tế chứng minh đa phần các nhà đầu tư BĐS từ cá nhân cho đến công ty đều phụ thuộc vào nguồn vốn ngân hàng để luân chuyển, đầu tư sản phẩm. Theo điều tra, hiện nay số DN kinh doanh BĐS có quy mô về vốn từ 10 tỷ đồng trở lên chiếm gần 30%, từ 500 tỷ đồng trở lên (30 triệu USD) chiếm 2,4%, còn lại phần lớn là vốn nhỏ không có khả năng thực hiện các dự án lớn nếu không có sự hỗ trợ của ngân hàng. Ước tính, số vốn đầu tư vào BĐS ở nước ta hiện nay có tới hơn 60% là vốn vay ngân hàng. Có nhiều dự án, tỷ lệ cho vay lên tới 70 - 80% tổng vốn đầu tư, với thời hạn 10 - 15 năm.

Đơn vị tính: tỷ đồng



Hình 1. Dư nợ tín dụng BĐS tại các ngân hàng trên địa bàn TP.HCM từ 2006-2010

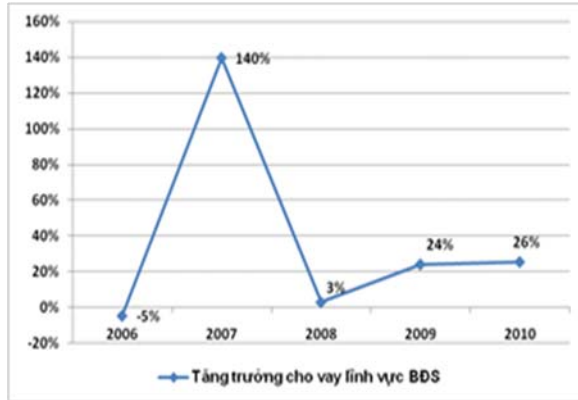
Nguồn: NHNN chi nhánh TP.HCM

Giai đoạn 2005-2006 là thời kỳ đóng băng của thị trường BĐS nhưng tín dụng BĐS vẫn tiếp tục tăng. Theo NHNN, dư nợ cho vay BĐS trong giai đoạn 2005 - 2006 liên tục tăng với tốc độ bình quân khoảng 33%/năm. Tính đến 31/12/2007 tổng dư nợ tín dụng của các ngân hàng tại TP.HCM tăng đến 140% so với cùng kỳ, dư nợ cho vay BĐS của các ngân hàng tính đến hết năm 2007 đạt 61.252 tỷ đồng, chiếm khoảng 15% tổng dư nợ của toàn hệ thống ngân hàng trên địa bàn. Trong đó, hầu hết là cho vay trung hạn và chiếm

khoảng 79%, dư nợ dài hạn chiếm khoảng 21%. Tín dụng BĐS qua kênh ngân hàng phát triển rất mạnh mẽ. Các hợp đồng tài trợ vốn cho các dự án với giá trị lớn đã liên tục được ký kết. Trong giai đoạn này các ngân hàng liên tục đưa ra các chính sách ưu đãi để đẩy mạnh cho vay BĐS. Kể từ khi BĐS tăng giá rất cao vào cuối năm 2007, hầu hết các ngân hàng, nhất là ngân hàng khối cổ phần đã nhanh chóng bơm tiền cho khách hàng thông qua nhiều sản phẩm cho vay mua nhà, đất trả góp. Điều đáng chú ý là các ngân hàng đã nâng giá trị khoản vay, thời gian trả nợ lên cao hơn nhiều so với trước. Trong khi đó, lãi suất cho vay đối với loại hình tín dụng này lại được điều chỉnh giảm so với trước đây.

Sau tăng trưởng mạnh cho vay BĐS là tình hình ảm đạm cho vay tại các ngân hàng: Nếu như năm 2007 và đầu 2008 các ngân hàng đẩy mạnh cho vay BĐS thì từ quý 2 năm 2008, với chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ, các ngân hàng không chỉ hạn chế cho vay mà còn cố gắng thu hồi nợ nếu có thể. Trên thực tế, liên tục trong những tháng quý 2, quý 3 năm 2008, dư nợ cho vay lĩnh vực BĐS của các ngân hàng giảm khá mạnh. Mặt khác, NHNN từ đầu năm 2008 đến tháng 6/2008 đã điều chỉnh lãi suất cơ bản ba lần từ 8,25% lên 14% năm, do vậy lãi suất cho vay của các NHTM đồng loạt gia tăng liên tục mà đỉnh điểm lãi suất lên tới 18% - 23% và đã đẩy các công ty BĐS cũng như các nhà đầu tư thứ cấp rơi vào tình trạng khó khăn do lãi suất tăng cao. Theo đó các nhà đầu tư lại gây rủi ro cho các ngân hàng. Lãi suất tăng cao đã tạo nên một gánh nặng thực sự cho các nhà đầu tư, và là yếu tố chủ yếu đẩy thị trường BĐS lao dốc không phanh, nhiều dự án giá giảm tới 40% - 60%, thậm chí cá biệt có nơi giảm tới 65%. Nhà đầu tư cùng với toàn bộ hệ thống ngân hàng đã phải đối mặt với rủi ro và thiệt hại rất lớn. Trên địa bàn TP.HCM, đến cuối quý 3/2008, dư nợ cho vay BĐS đã giảm khoảng 4.000 tỷ đồng so cuối quý 1 năm 2008. Từ tháng 5/2008 đến nay, nhiều ngân hàng đã ngừng và hạn chế cho vay lĩnh vực BĐS, đặc biệt với các nhu cầu kinh doanh và đầu tư. Ngoài việc gần như ngừng cho vay, các ngân hàng cố gắng giảm dần dư nợ cho vay BĐS bằng

các biện pháp đơn đốc thu hồi nợ. Trong bối cảnh thắt chặt tiền tệ hiện nay, BDS là danh mục đầu tiên đang được hầu hết ngân hàng siết lại, hạn chế và thậm chí từ chối cho vay đối với những khoản vay mang tính chất đầu cơ BDS.



Hình 2. Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng BDS của các NHTM trên địa bàn TP.HCM

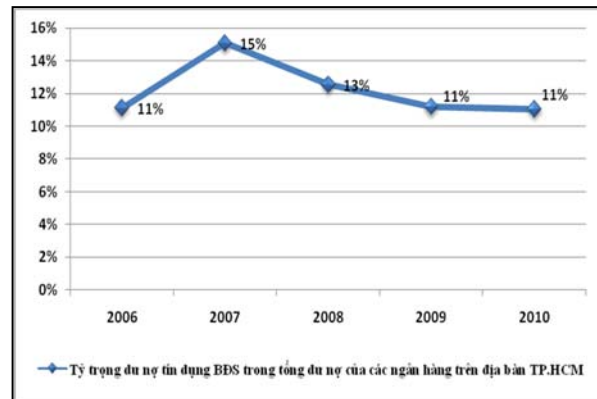
Nguồn: NHNN chi nhánh TP.HCM

Dư nợ cho vay BDS toàn hệ thống ngân hàng cuối năm 2008 vào khoảng trên 115.000 tỷ đồng, chiếm 9,5% tổng dư nợ toàn bộ nền kinh tế, trong đó TP.HCM chiếm gần 60%, tương ứng với trên 63.064 tỷ đồng. Tăng trưởng tín dụng năm 2008 cũng đã tăng 88% so với năm 2007, nâng tổng mức dư nợ cho vay toàn hệ thống NHTM trên địa bàn TP.HCM lên mức 502.687 tỷ đồng. Tính đến hết tháng 12/2008, dư nợ cho vay của các ngân hàng trên địa bàn đối với lĩnh vực BDS đạt 63.064 tỷ đồng, chiếm khoảng 13% so với tổng dư nợ cho vay nền kinh tế trên địa bàn và tăng 3% so với cùng kỳ năm trước.

Đến đầu năm 2009 - sau ba tháng mở rộng lĩnh vực cho vay BDS, các NHTM tại TP.HCM đã tăng dư nợ cho vay thêm được khoảng 2.000 tỷ đồng. Tính đến tháng 9/2009, dư nợ cho vay của các ngân hàng trên địa bàn đối với lĩnh vực BDS đạt 75.800 tỷ đồng, chiếm khoảng 14% so với tổng dư nợ cho vay trên địa bàn và tăng 20% so với thời điểm cuối năm 2008. Trong số này, một phần là cho các chủ dự án vay, phần lớn là cho cá nhân vay để mua nhà. Như vậy, tổng dư nợ cho vay BDS của NHTM tại TP.HCM vào cuối năm

2009 đã tăng lên 78.290 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 11,2% trong tổng dư nợ nền kinh tế.

Rõ ràng, các số liệu trên cho thấy việc nguồn tiền từ các ngân hàng cho vay chắc chắn sẽ tạo cho thị trường BDS khởi sắc trở lại. Việc NHNN cho phép các NHTM sử dụng tối đa 30% tỷ lệ nguồn vốn huy động dưới hình thức ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn là một hướng mở giúp các ngân hàng có thêm khách hàng. Song, do đa phần nguồn vốn vay BDS thường là trung, dài hạn nên các ngân hàng phải chủ động tăng vốn tự có, thu hút thêm nguồn vốn thông qua phát hành trái phiếu... để đáp ứng nhu cầu vốn và hạn chế những rủi ro trong hoạt động cho vay làm ảnh hưởng đến lĩnh vực BDS. Như vậy với chính sách mở rộng cho vay BDS của Chính phủ trong các tháng đầu năm 2009 thì tính đến hết tháng 12/2009, dư nợ cho vay của các ngân hàng trên địa bàn đối với lĩnh vực BDS đạt 78.290 tỷ đồng, chiếm khoảng 11% so với tổng dư nợ cho vay trên địa bàn và tăng 24% so với cùng kỳ năm 2008.



Hình 3. Tỷ trọng dư nợ tín dụng BDS trong tổng dư nợ của các ngân hàng trên địa bàn TP.HCM

Nguồn: NHNN chi nhánh TP.HCM

Bên cạnh lãi suất cao và trong tình hình lạm phát tăng cao, nhằm phòng ngừa nguy cơ bong bóng BDS, NHNN đã ban hành Thông tư số 13/2010/TT-NHNN có hiệu lực từ ngày 1/10/2010, đã khiến các ngân hàng thắt chặt hơn nữa cho vay trong lĩnh vực BDS trong thời gian này. Thông tư 13 tăng hệ số rủi ro đối với các khoản vay kinh doanh BDS từ 100% lên 250%, đồng

thời tăng hệ số an toàn vốn của các ngân hàng lên 9%. Thông tư này là một bước đi cần thiết, hướng đến mở rộng tín dụng cho các lĩnh vực sản xuất, hỗ trợ phát triển thay vì cho các hoạt động đầu cơ, đồng thời cải thiện mức độ an toàn vốn và sự ổn định vững chắc của hệ thống ngân hàng. Thông tư này có thể sẽ buộc các NHTM thu hẹp tín dụng, hạn chế cho vay ở lĩnh vực BĐS để giảm tỉ lệ rủi ro. Như vậy, nguồn cung tiền cho lĩnh vực BĐS bị siết lại, gây khó cho cả chủ đầu tư và khách hàng muốn tham gia thị trường.

Trong năm 2010, tỷ trọng dư nợ tín dụng BĐS trong tổng dư nợ trên địa bàn TP.HCM tăng 26% so với năm 2009. So với cuối năm 2009, dư nợ tín dụng cho vay BĐS của các ngân hàng tăng không nhiều. Tuy nhiên, không ít ngân hàng sử dụng nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay dài hạn. Nguyên nhân chính là do các ngân hàng khó huy động được nguồn vốn dài hạn, cho dù đã điều chỉnh lãi suất kỳ hạn dài ngày. Trong đó, không loại trừ một số đối tượng khách hàng vay vốn để đầu cơ chờ giá lên. Vì vậy, ngân hàng nào nới lỏng điều kiện cho vay trong lúc này là điều đáng phải quan tâm vì rất rủi ro cho chính bản thân các ngân hàng đó.

Theo báo cáo chính thức vừa được NHNN VN công bố, tính đến tháng 12/2010 tổng dư nợ tín dụng BĐS trên địa bàn TP.HCM là 98.256 tỉ đồng, chiếm tỷ trọng 43,86% trong tổng dư nợ lĩnh vực BĐS cả nước, tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với BĐS xấp xỉ tăng trưởng tín dụng toàn ngành. Dư nợ cho vay để đầu tư kinh doanh BĐS toàn ngành đạt khoảng 224.000 tỷ đồng, tăng 22% so với cùng kỳ năm ngoái, đối với lĩnh vực cho vay vào kinh doanh BĐS (theo nghĩa như là mua đi bán lại...) đạt khoảng 50.000 tỷ đồng, chiếm khoảng 22% tổng dư nợ cho vay trong lĩnh vực BĐS.

Trong các tháng đầu năm 2011, dòng vốn cho BĐS gần như tắc nghẽn sau hơn một tháng NHNN ban hành Chỉ thị số 01 về việc giảm tỷ trọng cho vay phi sản xuất, trong đó có BĐS, xuống không quá 16% so với tổng dư nợ tối đa đến cuối năm nay. Tình hình cho vay BĐS của các NHTM chưa có sự cải thiện rõ rệt do tình hình thiếu nguồn vốn huy động. Qua thực tế và

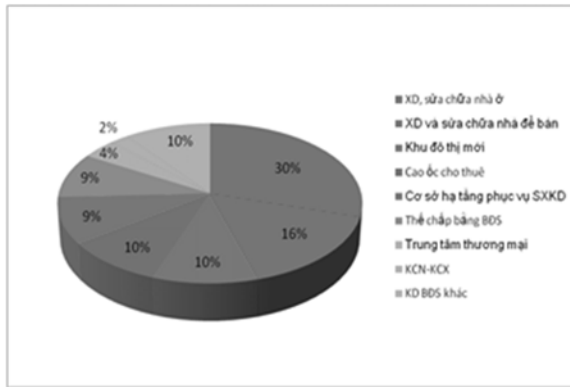
định hướng chính sách có thể dự báo vốn tín dụng ngân hàng vào BĐS trong năm 2011 giữ được nhịp tăng nhẹ nhưng vẫn không được cải thiện nhiều về tỉ trọng tổng dư nợ cho vay BĐS.

Tuy nhiên, nhu cầu tín dụng BĐS của DN vẫn chưa cho thấy có dấu hiệu giảm trong năm 2011. Theo báo cáo của ngành BĐS về thực trạng thị trường và xu hướng năm 2011 phát hành ngày 18/03/2011 của công ty Vietnam Report, đối với tín dụng BĐS DN, 60% các ngân hàng tham gia vào cuộc điều tra khảo sát cho rằng sẽ thắt chặt hơn nữa thủ tục và quy trình cho vay BĐS trong năm 2011. Trong khi cả Chính phủ và ngân hàng đều ưu tiên thắt chặt tiền tệ, giảm tín dụng BĐS và điều này đồng nghĩa với việc giá cả BĐS sẽ có xu hướng giảm, song nhu cầu tín dụng BĐS của DN vẫn chưa cho thấy có dấu hiệu giảm trong năm 2011. Những phân tích này cho thấy được tầm quan trọng của các tổ chức tín dụng trong vai trò trung gian là nguồn cung vốn cho các chủ đầu tư đồng thời cũng là nguồn cung vốn cho các khách hàng có nhu cầu về BĐS và có tác động không nhỏ đến thị trường BĐS.

4.2. Thực trạng các sản phẩm tín dụng ngân hàng đối với bất động sản

Dư nợ BĐS hiện nay tập trung chủ yếu ở loại hình cho vay mua nhà để ở, xây dựng sửa chữa nhà chiếm khoảng 34%, cho vay xây dựng, sửa chữa, mua nhà để bán khoảng 13%, còn lại là các loại hình cho vay BĐS khác. Theo số liệu từ NHNN chi nhánh TP.HCM, tỷ trọng dư nợ cho vay BĐS tại TP.HCM phân theo nhóm sản phẩm tín dụng BĐS năm 2009 như sau:

- Xây dựng và sửa chữa nhà ở của người dân: 30%;
- Xây dựng và sửa chữa nhà để bán: 16%;
- Kinh doanh BĐS khác là 10%;
- Đô thị mới 10%;
- Cao ốc cho thuê 10%;
- Để xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất kinh doanh 9%;
- Thế chấp quyền sử dụng đất 9%;
- Trung tâm thương mại 4%; và
- Khu công nghiệp – khu chế xuất 2%.



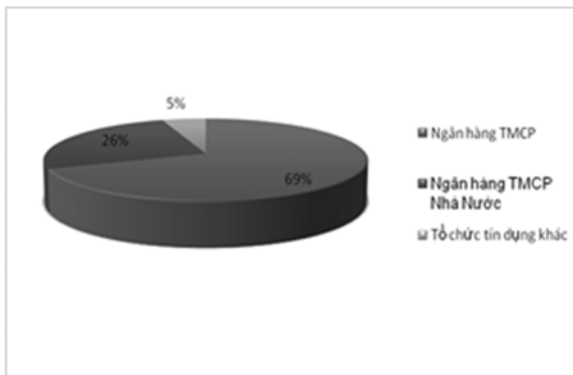
Hình 4. Tỷ trọng dư nợ cho vay các nhóm sản phẩm tín dụng BĐS trong tổng dư nợ BĐS tại các NHTM trên địa bàn TP.HCM năm 2009

Nguồn: NHNN chi nhánh TP.HCM

Trong số các dự án đầu tư BĐS nói trên thì có ba lĩnh vực rất đáng quan tâm, đó là đầu tư xây nhà và sửa chữa nhà để bán, thế chấp quyền sử dụng đất và kinh doanh BĐS khác. Riêng 3 lĩnh vực này có số dư nợ lên đến 21.400 tỷ đồng.

4.3 Tín dụng BĐS theo loại hình tổ chức tín dụng

Nếu xem xét dư nợ BĐS phân theo loại hình tổ chức tín dụng thì nhóm NHTM cổ phần chiếm ưu thế trong lĩnh vực cho vay BĐS, chiếm tới 69%, NHTM nhà nước chiếm 26%, còn lại 5% là tỷ trọng dư nợ BĐS của các hình thức tổ chức tín dụng khác.



Hình 5. Dư nợ tín dụng BĐS phân theo loại hình tổ chức tín dụng năm 2009

Nguồn: NHNN chi nhánh TP.HCM

Thời hạn cho vay do mỗi ngân hàng và khách hàng thỏa thuận. Thời hạn cho vay tối đa đối với từng loại hình đầu tư dự án BĐS cụ thể:

- Dự án xây dựng văn phòng cho thuê, đầu tư xây dựng khu du lịch: đến 10 năm;
- Xây nhà trên cơ sở hạ tầng có sẵn; Dự án đầu tư cơ sở hạ tầng khu đô thị, khu dân cư;
- Dự án đầu tư trung tâm thương mại, hội nghị, chợ: đến 5 năm
- Dự án xây dựng khu đô thị, khu dân cư, nhà ở: đến 7 năm; và
- Dự án kết hợp: thời hạn cho vay tối đa được xác định là thời hạn tối đa cho vay theo loại hình đầu tư có thời hạn cho vay dài nhất theo quy định.

Lãi suất cho vay do Hội đồng quản trị ngân hàng quy định về cơ chế lãi suất cho vay hoặc cơ chế chung về lãi suất hoặc thông qua các chỉ tiêu tài chính của mỗi ngân hàng. Lãi suất cho vay cụ thể do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận. Ngân hàng áp dụng mức lãi suất quá hạn tối đa đến 150% lãi suất cho vay trong hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng đã ký kết.

Mức cho vay được xác định căn cứ vào nhu cầu vay vốn, khả năng hoàn trả nợ và khả năng bảo đảm tiền vay của khách hàng và khả năng nguồn vốn của ngân hàng, nhưng tối đa không vượt quá giới hạn cho vay, trừ trường hợp được Thủ tướng Chính phủ cho phép. Tổng dư nợ cho vay của ngân hàng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng, trừ trường hợp đối với những khoản cho vay từ các nguồn vốn ủy thác của Chính phủ, của các tổ chức và cá nhân.

5. Đánh giá tín dụng bất động sản tại TP.HCM

5.1 Những thành tựu

- Trong thời gian qua, các NHTM trên địa bàn TP.HCM đã thực hiện việc cho vay đối với lĩnh vực bất động sản theo đúng các quy định của Chính phủ và NHNN. Các NHTM trên địa bàn TP.HCM đã căn cứ vào định hướng chính sách tín dụng của NHNN, đồng thời cũng cân đối một phần nguồn vốn kinh doanh để đầu tư vào lĩnh vực BĐS theo cơ chế tín dụng, hỗ trợ tích cực cho việc hoàn thành nguồn cung BĐS. Có thể nói rằng nguồn vốn mà các NHTM đã cung ứng cho thị trường BĐS tại TP.HCM là một nhân tố quan

trọng trong suốt quá trình hình thành và phát triển của thị trường BĐS tại TP.HCM.

- Các NHTM cũng thông qua các sản phẩm tín dụng thích hợp để cung ứng vốn tín dụng cho các đối tượng đã có nhu cầu về bất động sản và cũng rất linh động trong việc cung ứng các sản phẩm tín dụng BĐS đến đúng đối tượng có nhu cầu

- Các hình thức cho vay bất động sản trong thời gian qua khá đa dạng: cho vay chủ đầu tư các dự án, cho vay các đơn vị xây lắp, cho vay đối với các tổ chức, cá nhân có nhu cầu mua, sử dụng các sản phẩm của dự án như căn hộ, văn phòng,...

- Các dự án bất động sản có hiệu quả luôn được các tổ chức tín dụng xem xét và đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời, góp phần đẩy nhanh tiến trình cung ứng các sản phẩm BĐS ra thị trường.

5.2 Những hạn chế

- Tín dụng BĐS còn nhiều hạn chế do vướng mắc về chính sách, cơ chế, rủi ro phát sinh từ thị trường BĐS.

- Tiềm lực về tài chính của ngân hàng và doanh nghiệp BĐS còn nhiều hạn chế.

- Các tổ chức tín dụng cân đối nguồn vốn ngắn hạn để cho vay kinh doanh BĐS mang tính dài hạn. Đây cũng chính là rủi ro tiềm ẩn có thể gây đổ vỡ mang tính hệ thống.

- Chính sách của NHNN đối với cho vay trong lĩnh vực BĐS còn nhiều bất cập, chưa đồng bộ với các văn bản pháp qui khác. Mặt khác các qui định ban hành chủ yếu mang tính khắc phục hậu quả trước mắt chưa thực sự hướng đến phát triển bền vững.

- Thủ tục quy định về cho vay tại các ngân hàng còn rườm rà, phức tạp. Năng lực thẩm định các khoản vay còn hạn chế.

6. Một số gợi ý hoàn thiện chính sách tín dụng bất động sản tại các NHTM trên địa bàn TP.HCM

Từ những phân tích trên cho ta thấy: Sự tăng trưởng đột ngột tín dụng BĐS có thể gây ra tình trạng bong bóng trên thị trường BĐS. Tỷ lệ nợ càng cao thì các tác động càng mạnh và hệ thống NHTM là cầu nối giữa vận động của giá BĐS với các biến động của chỉ số kinh tế vĩ mô. Phần lớn

các NHTM đều có danh mục BDS trong đó các khoản cho vay có thế chấp (bằng BĐS) thường chiếm tỷ trọng cao. Thực tế thời gian qua cho thấy các cuộc khủng hoảng ngân hàng luôn có mối liên hệ với việc cho vay quá nhiều vào thị trường BĐS và còn có nguồn gốc từ việc tăng lãi suất. Xuất phát từ thực tiễn tín dụng BĐS tại các NHTM trên địa bàn TP.HCM, nhóm tác giả có một số đề xuất như sau:

6.1 Đối với Ngân hàng Nhà nước

• Trước mắt

- Sử dụng chính sách tiền tệ can thiệp kịp thời vào thị trường nhằm hạn chế những biến động mang tính tiêu cực tác động xấu đến thị trường, làm thị trường phát triển méo mó.

- Thực hiện kiểm soát thường xuyên và định hướng hoạt động tín dụng đầu tư kinh doanh BĐS cho các NHTM nhằm hạn chế và phòng ngừa rủi ro phát sinh từ hoạt động cho vay BĐS.

- Với vai trò giám sát hoạt động của các NHTM, NHNN cảnh báo kịp thời và cung cấp thông tin hỗ trợ để các NHTM có quyết định đầu tư hợp lý và để hoạt động tín dụng BĐS của các ngân hàng an toàn và bền vững.

• Về lâu dài

- Cần xây dựng hệ thống các văn bản điều hành chính sách tiền tệ nói chung và đối với tín dụng BĐS nói riêng cần phải mang tính đồng bộ và có mối quan hệ chặt chẽ với các chính sách kinh tế vĩ mô khác.

- Nhằm tăng nguồn vốn trung, dài hạn cho các NHTM, cần phát triển các loại định chế tài chính chuyên biệt trong lĩnh vực BĐS như:

- Xây dựng thị trường mua bán nợ để giúp các ngân hàng có được nguồn vốn trung và dài hạn trong bối cảnh thị trường tiền gửi huy động đa phần là vốn ngắn hạn. Các công ty mua bán nợ sẽ mua lại những khoản vay thế chấp của các DN kinh doanh BĐS, giúp ngân hàng có vốn tiếp tục quay vòng, đáp ứng khả năng vốn cho thị trường BĐS.

- Bên cạnh nguồn vốn vay từ các NHTM, cần phát triển các nguồn vốn khác hỗ trợ phát triển thị trường BĐS như: phát triển mô hình chứng khoán hóa BĐS; phát triển thực hiện các nghiệp

vụ Repo; phát triển các kênh huy động nguồn lực tài chính khác như Quỹ đầu tư tín thác BĐS...

6.2 Về phía các NHTM

- Tín dụng BĐS chịu ảnh hưởng trực tiếp từ thị trường BĐS, vì vậy các ngân hàng cần cập nhật thông tin thị trường, các cơ chế chính sách điều tiết thị trường BĐS của Nhà nước để hạn chế thấp nhất rủi ro từ thị trường này mang lại.

- Phát triển tín dụng BĐS phải trên cơ sở thận trọng, các khoản vay BĐS phải hội đủ các điều kiện vay, không được nới lỏng điều kiện vay nhất là khả năng nhận định đánh giá giá trị tài sản đảm bảo nợ vay trong điều kiện thị trường BĐS biến động.

- Tăng cường các biện pháp huy động vốn trung, dài hạn trong nền kinh tế bằng giải pháp: Áp dụng chiến lược linh hoạt hay còn gọi là chiến lược lãi suất và khách hàng mục tiêu thông qua 2 yếu tố:

+ **Thứ nhất**, xác định khách hàng mục tiêu: Để thu hút nguồn vốn gửi tiền vào ngân hàng có kỳ hạn dài, ngân hàng cần có chính sách đánh giá khách hàng có nguồn thu ổn định có kỳ hạn dài như các công ty bảo hiểm, các công ty quản lý quỹ, và các tổng công ty nhà nước.

+ **Thứ hai**, thực hiện lãi suất huy động tiết kiệm trung, dài hạn có tính đến yếu tố lạm phát.

- Phát hành trái phiếu: Nguồn vốn huy động của ngân hàng chủ yếu hướng vào 3 nguồn chính: huy động vốn, vay trên thị trường liên ngân hàng và vay NHNN thông qua việc cầm cố, chiết khấu các giấy tờ có giá. Để phát triển tín dụng BĐS, trong cơ cấu huy động vốn của NHTM phải chú trọng đến việc phát hành giấy tờ có giá trung, dài hạn để đáp ứng nhu cầu về nguồn vốn trung, dài hạn phục vụ cho tín dụng BĐS của ngân hàng.

- Thực hiện liên kết giữa ngân hàng với các tổ chức kinh tế khác: Hiện nay, cùng với môi trường mới về hội nhập kinh tế quốc tế, đòi hỏi bản thân ngân hàng cũng như các thành phần kinh tế khác phải tăng trưởng về quy mô tài sản, thị trường hoạt động, đồng thời sẽ dẫn tới việc hợp nhất, sáp nhập hoặc liên kết đầu tư. Các ngân hàng có thể sử dụng chiến lược liên kết với các đối tác sau: liên kết giữa ngân hàng với các công

ty kinh doanh địa ốc, liên kết giữa ngân hàng với bảo hiểm.

- Nâng cao trình độ quản trị rủi ro, kinh nghiệm và hiểu biết về pháp luật BĐS, tập trung đào tạo đội ngũ cán bộ làm công tác tín dụng thông thạo trong việc đánh giá giá trị tài sản.

- Gia tăng năng lực tài chính vì do đặc thù các khoản vay BĐS có thời gian cho vay thường là trung dài hạn, vì vậy các ngân hàng tùy theo năng lực và tự cân đối nguồn vốn đáp ứng cho hoạt động cho vay BĐS.

6.3 Các doanh nghiệp, nhà đầu tư và các cá nhân tham gia thị trường

- Các DN đầu tư, triển khai dự án phải dựa trên nghiên cứu thông tin thị trường và cần đảm bảo tuân thủ quy luật cung cầu của thị trường.

- Nâng cao tiềm lực tài chính, hạn chế sự phụ thuộc vào nguồn tín dụng.

- Nâng cao năng lực quản trị DN ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đinh Văn Ân (2009), *Chính sách phát triển thị trường bất động sản: Kinh nghiệm quốc tế và bài học cho VN*, NXB Thống kê.
2. Lê Xuân Bá, Trần Kim Chung (2006), *Chính sách thu hút đầu tư vào thị trường BĐS VN*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
3. Báo cáo của chi nhánh NHNN TP.HCM.
4. Bộ Xây dựng (2011), *Chiến lược phát triển nhà ở quốc gia đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030*.
5. Hội thảo Quốc tế (2010), *Phát triển nhà ở và thị trường BĐS – Kinh nghiệm thế giới và lựa chọn cho VN*.
6. Luật đất đai và các văn bản hướng dẫn thi hành.
7. Luật nhà ở và các văn bản hướng dẫn thi hành.
8. Ủy ban nhân dân TP.HCM (2007), *Nghiên cứu điều chỉnh quy hoạch chung xây dựng TP.HCM đến năm 2025*, Viện Quy hoạch xây dựng và Nikken Sekkei Nhật.
9. Karl E. Case (2000), "Real Estate and the Macroeconomy", *Brooking Papers on Economic Activity*, Vol. 20(2), pp. 119-162.
10. Franklin Allen & Douglas Gale (2000), "Bubbles and Crisis," *The Economic Journal*, Vol. 110(460), pp. 236-255.
11. Một số tài liệu trong và ngoài nước khác.