

Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng BĐS tại các ngân hàng thương mại TP. HCM giai đoạn 2013-2017

TS. LÊ TẤN PHƯỚC

Trường Đại học Kinh tế TP.HCM

Hoạt động tín dụng bất động sản (BDS) của các ngân hàng thương mại (NHTM) có liên quan mật thiết với thị trường BDS và thị trường BDS lại chịu tác động lớn của nhiều yếu tố, từ yếu tố quản lý, điều tiết của nhà nước về BDS đến yếu tố các chủ thể tham gia như người mua, người bán, trong đó NH là một chủ thể tham gia trên thị trường. TP.HCM là nơi mà hoạt động tín dụng BDS luôn sôi động và có tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với lĩnh vực này cao nhất cả nước. Việc tăng trưởng nguồn vốn tín dụng cho BDS hàng năm bên cạnh những dấu hiệu tích cực trong việc đem lại lợi nhuận khá lớn, đa dạng hóa danh mục đầu tư của các NH và đáp ứng nhu cầu xã hội thì hoạt động này cũng mang lại rủi ro khá cao.

Từ khóa: *Tín dụng BĐS, thị trường BĐS, ngân hàng, TP.HCM, danh mục đầu tư.*

1. Các nhân tố ảnh hưởng đến thị trường BĐS

1.1. Thông tin và niềm tin

Với những đặc trưng của thị trường BĐS, yếu tố thông tin là yếu tố cần thiết và quan trọng để nhằm đảm bảo lợi ích chính đáng của người mua, bảo đảm tính an toàn trong hoạt động đầu tư đồng thời tránh được sự tranh chấp giữa công ty BĐS và khách hàng. Yếu tố thông tin thường liên quan đến khả năng cung cấp thông tin của người bán như các kỹ năng về marketing, giới thiệu sản phẩm, giới thiệu dự án bằng sa bàn, tại hiện trường... Mặt khác, do thủ tục nhà đất thường kéo dài và tốn kém chi phí nên Nhà nước cần có những biện pháp nhất định đối với những dự án quá thời hạn mà không cấp giấy chủ quyền cho khách hàng

nhằm đảm bảo tính bền vững của thị trường.

Theo số liệu thống kê, trong những năm gần đây tỷ lệ khách hàng mua BĐS để sinh lời chiếm 80%, mua để ở và cho thuê chỉ chiếm 20%. Khối lượng cầu về nhà ở trong một thời kỳ nhất định tăng hay giảm không phải chỉ vì lý do cầu về nhà ở tăng hay giảm mà quan trọng là kỳ vọng về lợi nhuận của khách hàng biến động như thế nào. Thực tế cho thấy trong năm 2011-2012 nếu những công ty BĐS nào chuyển sang nhóm khách hàng mua BĐS để ở và cho thuê đều hoạt động rất tốt bất kể cuộc khủng hoảng tài chính lan rộng vì nhu cầu nhà ở và cho thuê còn rất lớn.. Do vậy sản phẩm trong các dự án đầu tư phải phù hợp với sở thích, thị hiếu, tập quán sinh hoạt, khả năng tài chính của người mua,

có như vậy thì việc tiếp cận với thị trường và người tiêu dùng mới dễ dàng hơn.

1.2 Yếu tố pháp lý và tài chính

Quá trình phát triển của thị trường BĐS luôn được gắn liền và chịu sự tác động mạnh mẽ từ những cơ chế, chính sách, pháp luật của Nhà nước. Chính vì vậy, các hoạt động đầu tư, khai thác, quản lý và kinh doanh BĐS là phương tiện truyền tải những thông tin liên quan về mặt pháp lý đến thị trường và được nhà nước can thiệp, điều tiết bằng những biện pháp trực tiếp hoặc gián tiếp. Theo nghiên cứu thì hiện nay có ít nhất 4 luật điều chỉnh liên quan đến hoạt động của thị trường BĐS là Luật Dân sự, Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh BĐS.

Về yếu tố tài chính: Dự án đầu tư BĐS là những dự án đầu tư dài

hạn nhưng do không tiếp cận được các nguồn vốn tín dụng dài hạn nên các nhà đầu tư đã dùng nguồn vốn ngắn hạn để đầu tư với hi vọng sản phẩm sẽ tiêu thụ nhanh, thu hồi được vốn đảm bảo khả năng trả lãi và gốc cho ngân hàng. Vì vậy khoản chi phí tài chính trong các dự án BĐS thường khá lớn là một trong những nguyên nhân làm giá sản phẩm tăng cao. Do đó các giải pháp kích cầu tín dụng BĐS với lãi suất thấp cho những dự án đầu tư đang triển khai xây dựng cho người tiêu dùng là rất cần thiết. Đây là giải pháp có tính chất đòn bẩy từ đó kích thích hoạt động cung cầu của thị trường BĐS.

Ngoài ra, việc hình thành các quỹ đầu tư vào thị trường BĐS cũng là yếu tố quan trọng để đảm bảo tính dài hạn của thị trường và đáp ứng được nhu cầu của thị trường BĐS.

1.3. Các yếu tố thuộc về kinh tế vĩ mô khác

Bao gồm các yếu tố có liên quan mật thiết với thị trường như: Tình hình cung – cầu BĐS trong khu vực, đặc điểm của những người tham gia thị trường BĐS trong khu vực, các điều kiện của thị trường BĐS trong khu vực. Hiện trạng các vùng lân cận như hệ thống cơ sở hạ tầng: đường sá, hệ thống thông tin liên lạc. Mức độ tăng trưởng GDP hàng năm của vùng, thu nhập hàng năm của người dân trong vùng so với các vùng khác, khả năng đáp ứng nhu cầu tín dụng của hệ thống tín dụng trong vùng. Số lượng các lô, thửa đất trong vùng, mức giá bình quân của các loại đất trong vùng, tình hình thị trường lao động, thị trường chứng khoán, thị trường tín dụng...

Việc tìm hiểu các yếu tố tác động đến thị trường BĐS có ý

nghĩa quan trọng trong việc xác định phương hướng phát triển bền vững thị trường này.

2. Thực trạng hoạt động tín dụng BĐS của các ngân hàng thương mại tại TP.HCM

2.1. Phân tích những biến động về dư nợ cho vay BĐS tại TP.HCM

Năm 2011, tín dụng BĐS giảm ở tất cả các địa phương, so với 30/6/2011 tổng dư nợ giảm 21,4%. TP.HCM dẫn đầu cả nước về tỷ lệ tín dụng BĐS (44,94%), tương đương khoảng 82,3 nghìn tỷ đồng. Hà Nội xếp ở vị trí thứ hai, chiếm 25%, giá trị cho vay khoảng 44,2 nghìn tỷ.

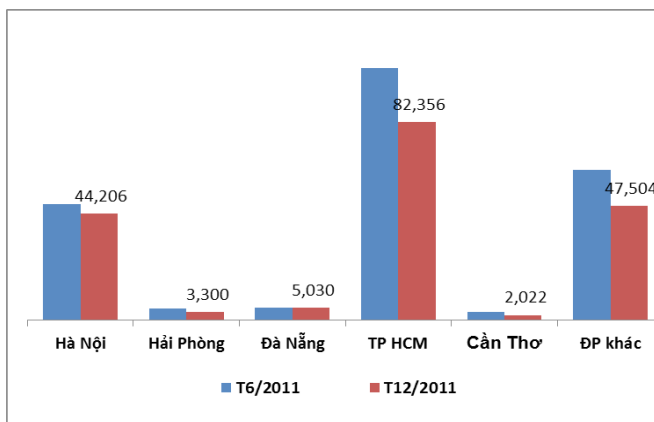
Trong đó dư nợ cho vay BĐS ngắn hạn chiếm tỷ trọng 16,34%, vay trung và dài hạn chiếm 83,66%.

Nhóm NHTM CP có tỷ lệ dư nợ BĐS cao nhất, chiếm 62,77%, giảm so với mức 63,27% tại thời điểm 30/6/2011. Nhóm NHTM nhà nước cũng giảm từ mức 30,52% xuống còn 29,46%. Nhóm NH liên doanh, NH nước ngoài và công ty tài chính có tỷ trọng cho vay BĐS cũng tăng so với 30/6/2011.

Các số liệu trên cho thấy thị trường BĐS đang gặp khó khăn (cung tăng nhanh, cầu giảm mạnh, giao dịch trầm lắng, giá cả sụt giảm) đã làm giảm chất lượng tài sản có và có thể gây ra rủi ro cho các NHTM.

Tính đến 31/12/2011, dư nợ cho vay trong lĩnh vực nhà ở tiếp tục là lĩnh vực chiếm tỷ trọng

Hình 1 :Dư nợ cho vay BĐS phân theo địa bàn năm 2011
(Đvt : 1.000 tỷ đồng)



Bảng 1 : Cho vay BĐS theo nhu cầu vốn vay tại thời điểm 31/12/2011

STT	Chỉ tiêu cho vay	Giá trị (tỷ đồng)
1	KCN,KCX	13.877
2	Khu đô thị	24.618
3	Cao ốc văn phòng	32.573
4	Sửa chữa, mua nhà để ở	54.285
5	Sửa chữa, mua nhà để bán, cho thuê	23.453
6	Mua quyền sử dụng đất	15.915
7	Đầu tư, kinh doanh BĐS	38.875
	Tổng cộng	203.598

Nguồn : Ngân hàng Nhà nước VN chi nhánh TP.HCM

lớn trong cơ cấu cho vay BĐS của các tổ chức tín dụng. Đây là lĩnh vực ít rủi ro bởi các tác động của chính sách vĩ mô.

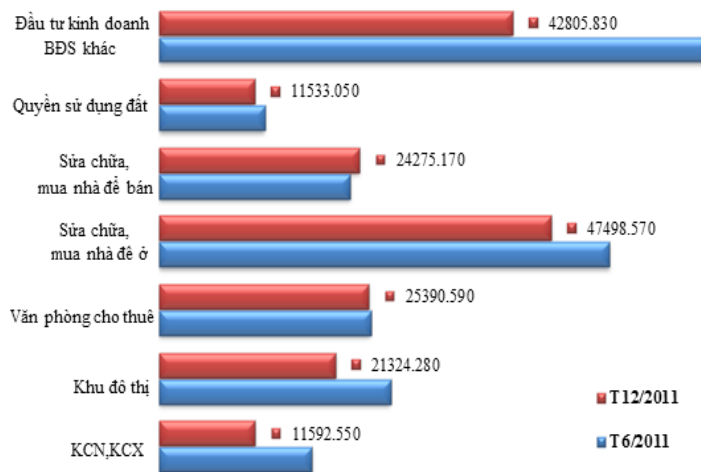
Tuy nhiên, dư nợ cho vay trong lĩnh vực kinh doanh văn phòng cho thuê, khu đô thị vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ, thậm chí dư nợ cho vay sửa chữa, mua nhà bán còn tăng 8,9% so với 30/6/2011.

Trong khi đó, tín dụng cho xây dựng khu công nghiệp, khu chế xuất để xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất công nghiệp lại giảm mạnh, bằng 48,9% so với 30/6/2011.

Trong khoảng thời gian từ giữa năm 2010 đến hết năm 2011 cùng với thời gian chính sách tiền tệ thắt chặt, tăng trưởng tín dụng bị khống chế, hầu hết các tổ chức tín dụng đều tăng mạnh các khoản mục tài sản khác mang bản chất tín dụng. Do đó, dư nợ tín dụng cần được điều chỉnh tiệm cận với thực tiễn. Dư nợ điều chỉnh tăng từ 2.484.780 tỷ đồng lên 2.794.247 tỷ đồng, tương đương 12,45% so với dư nợ báo cáo.

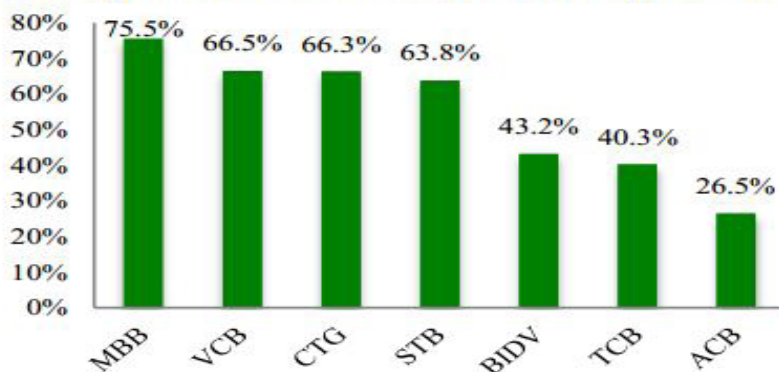
Như vậy, trong những năm trở lại đây, dư nợ cho vay BĐS chiếm một tỷ trọng khá lớn và hầu như năm sau tăng hơn so với năm trước. Điều này phản ánh nhu cầu vay BĐS còn rất lớn trong nền kinh tế. Hoạt động cho vay này cũng phản ánh được diễn biến thị trường BĐS tại VN nói chung và TP.HCM nói riêng, đó là khi thị trường BĐS tăng trưởng nóng thì dư nợ cho vay đối với lĩnh vực này tăng theo. Cụ thể đến giữa năm 2007 kéo dài đến khoảng tháng 3, 4 năm 2008 giá nhà đất ở một số khu vực tại TP.HCM tăng quá nóng do thị trường BĐS chịu sức ép lớn khi thị trường chứng khoán tập trung và phi tập trung phát triển bùng nổ kiểu bong

Hình 2 :Dư nợ tín dụng BĐS theo nhu cầu vay vốn - 31/12/2011 (tỷ đồng)



Hình 3 : Mức độ hoàn thành kế hoạch lợi nhuận của các NHTMCP đến tháng 9/2012

Mức độ hoàn thành kế hoạch LN trong 9T2012



bóng. Vì vậy, đã có dòng vốn lớn chuyển dịch từ chứng khoán sang BĐS. Thêm nữa, với chính sách tài chính tín dụng mở rộng, các ngân hàng, tổ chức tài chính, nhà đầu tư nước ngoài đã tài trợ, rót vốn rất lớn cho thị trường BĐS (đến tháng 3 - 2008 ở TP.HCM, tổng dư nợ cho vay BĐS đạt 34.500 tỉ đồng, chiếm 10% tổng dư nợ của các NH). Giữa năm 2008, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng cho vay nhà đất dưới chuẩn tại Mỹ thì dư nợ cho vay trong lĩnh vực này giảm sút so với năm 2007; thị trường nhà đất đóng băng, một số khu vực tại TP.HCM giá nhà đất giảm từ 15% - 30% như

tại các Quận 2, Quận 7, Quận 9...

Do mặt bằng lãi suất giảm mạnh trong quý 3/2012 đã khiến thu nhập lãi thuần của các ngân hàng sụt giảm mạnh. Ngoài ra, thu phí dịch vụ thường gắn với tăng trưởng tín dụng, nên khi tín dụng tăng thãm cũng khiến nguồn thu này không khả quan. Thu nhập kinh doanh ngoại hối giảm mạnh với một số ngân hàng do phải chuẩn bị tất toán vàng cho người gửi tiền. Cùng với chi phí hoạt động và chi phí dự phòng tăng, tình hình nợ xấu dường như không được cải thiện, môi trường kinh doanh ngày càng trở nên khó khăn cũng đã cản

trở thu nhập các ngân hàng. Do đó lợi nhuận của các ngân hàng trong Quý 4/2012 không tăng so với quý 3/2012.

Theo đó, VCB đã phải điều chỉnh dự báo về lợi nhuận trước thuế 2012 xuống mức 5.900 tỷ đồng. Trong 9 tháng đầu năm, lợi nhuận sau thuế của VCB đã giảm 2,2% so cùng kỳ còn 3.237 tỷ đồng, trong đó thu nhập lãi thuần giảm 7,3%, thu nhập phí dịch vụ giảm 5,4% và thu nhập kinh doanh ngoại hối tăng trưởng 2,8%.

Khả quan hơn, MBB có 2.023 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế riêng lẻ trong 9 tháng, tăng 24,1%, trong đó thu nhập lãi tăng 28,5% và thu nhập dịch vụ tăng 19,5% so cùng kỳ. Riêng quý 3/2012, MB lãi 633 tỷ đồng, mặc dù thấp hơn 2 quý trước nhưng vẫn tăng trưởng tốt so cùng kỳ. Thu nhập lãi thuần đạt mức tương đương 2 quý đầu năm trong khi các ngân hàng lớn khác đều giảm. Tuy nhiên, khoản lỗ từ mua bán chứng khoán kinh doanh và đầu tư của MBB tăng mạnh 39,4%, chủ yếu do thị trường chứng khoán đi xuống. Nợ xấu tăng nhẹ lên 1,99% song MB vẫn nằm trong số những ngân hàng có tỷ lệ dự phòng rủi ro cho vay khách hàng/nợ xấu cao nhất hệ thống, đạt mức 97,5% vào cuối quý 3 năm 2012

Với Sacombank, lợi nhuận 9 tháng cũng đã sụt giảm 2,4% cùng kỳ còn 1.555 tỷ đồng, mới hoàn thành được 62% kế hoạch năm. Với tăng trưởng tín dụng 30% so đầu năm, STB đã từ vị trí đi vay ròng vào cuối 2011 thành vị thế cho vay ròng vào cuối quý 3/2012 trên liên ngân hàng.

Xét về chất lượng tài sản thì nợ xấu của STB tiếp tục tăng trong quý 3/2012 và tăng 174% so đầu năm, tỷ lệ nợ xấu đến 30/9 là

1,43%, tỷ lệ dự phòng rủi ro cho vay khách hàng/nợ xấu 82,6%. Đến cuối năm 2012, STB cũng chỉ hoàn thành được 84,5% kế hoạch lợi nhuận năm với mức tăng 4% so năm 2011

Tại ACB, do chi phí dự phòng rủi ro tăng vọt trong quý 3/2012 đã khiến lợi nhuận sau thuế bị âm 496 tỷ đồng và kéo theo lợi nhuận 9 tháng giảm mạnh. Đáng chú ý, hoạt động kinh doanh vàng và ngoại hối bị lỗ mạnh 1.144 tỷ đồng. Do đóng trạng thái vàng âm nên ngân hàng phải chịu lỗ phần chênh lệch giá trong nước và giá thế giới khoảng 2-3 triệu đồng/lượng tùy thời điểm.

Ngân hàng Eximbank chỉ đạt 414 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, mất 45,2% so cùng kỳ và thấp hơn nhiều so quý 1, quý 2 năm 2012. Thu nhập lãi thuần giảm 20%, thu nhập dịch vụ giảm 39,8%, kinh doanh ngoại hối và mua bán chứng khoán đầu tư đều lỗ. Trong khi đó, chi phí hoạt động và dự phòng đều tăng mạnh lần lượt 24% và 93% trong quý 3/2012.

2.2. Thực trạng về nợ xấu trong cho vay đối với lĩnh vực BĐS tại TP.HCM

Nợ xấu đối với lĩnh vực BĐS của VN có điểm khác biệt với nợ xấu của các khoản cho vay thế chấp nhà ở tại Mỹ. Đó là một số dự án BĐS của VN còn đang ở trên giấy, chứ không phải BĐS đã hoàn thiện. Bên cạnh đó, BĐS của VN được bản thân doanh nghiệp và các nhà đầu cơ đẩy giá lên, vượt quá nhiều so với giá trị thật của nó.

Tính đến ngày 31/12/2012 thì tỷ lệ nợ xấu các NH tại TP.HCM là 6,26%. Theo đó, vốn huy động qua hệ thống NHTM trên địa bàn TP.HCM cả năm 2012 đạt 960.500 tỷ đồng, tăng 9%

so cuối năm 2011; trong đó, huy động vốn bằng ngoại tệ chiếm 20,18%, giảm 6,7% so cuối năm 2011; huy động vốn bằng VND tăng 13,8% so cuối năm 2011.

Tổng dư nợ tín dụng ước đạt 805.200 tỷ đồng, tăng 5,4% so cuối năm 2011; trong đó, dư nợ tín dụng bằng VND chiếm 74,48% tổng dư nợ, tăng 7,6% so cuối năm 2011; dư nợ tín dụng bằng ngoại tệ giảm 0,6% so cuối năm 2011. Hiện dư nợ cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh trên địa bàn chiếm khoảng 87% tổng dư nợ.

Mặc dù các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố đã tiếp cận được nguồn vốn tín dụng với lãi suất phù hợp, nhưng tín dụng năm 2012 vẫn tăng trưởng chậm, chủ yếu do hàng hóa tồn kho còn cao và thị trường BĐS vẫn còn đình trệ chưa có khả năng phục hồi, gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như hoạt động tài chính, tín dụng của ngân hàng.

Phần lớn các NHTM trên địa bàn tiếp tục duy trì trần lãi suất huy động vốn bằng nội tệ ở mức 9%/năm, riêng tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng sẽ được quyết định bởi yếu tố cung - cầu trên thị trường (khoảng 10-13%/năm); lãi suất cho vay tối đa bằng nội tệ cho 4 lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn, SXKD hàng xuất khẩu, ngành công nghiệp hỗ trợ và doanh nghiệp nhỏ và vừa ở mức 11 - 13%/năm.

Dư nợ cho vay BĐS trên địa bàn TP.HCM đến ngày 31/12/2012 khoảng 85.000 tỷ đồng, chiếm 10,6% trong tổng dư nợ trên địa bàn, trong đó cho vay đầu tư kinh doanh BĐS là

66.084 tỷ đồng, cho vay khác (vay mua nhà để ở, mua nhà cho công nhân thuê, xây nhà ở cho người thu nhập thấp...) là 18.916 tỷ đồng. Nợ xấu cho vay đầu tư, kinh doanh BĐS khoảng 4.145 tỷ đồng, chiếm 6,27% tổng dư nợ kinh doanh BĐS.

Trên địa bàn TP.HCM đang tồn kho khoảng 14.490 căn hộ chung cư với giá trị khoảng 24.500 tỷ đồng, đa số căn hộ tồn kho có diện tích lớn (10.039 căn hộ có diện tích 60-90 m², chiếm tỷ lệ 69,3%; 3.406 căn hộ có diện tích trên 90 m², chiếm tỷ lệ 23,5%), không phù hợp với nhu cầu và khả năng thanh toán hiện tại của người dân.

Đáng chú ý, giá nhà ở hiện vẫn ở mức quá cao so với thu nhập bình quân của đại đa số các tầng lớp dân cư; tình trạng đầu cơ đẩy giá nhà, đất tăng trong những năm trước đây; lãi suất quá cao do phần lớn chủ đầu tư phải vay ngân hàng khoảng 70% tổng mức đầu tư với lãi suất trên 20%/năm trong một thời gian dài từ 2-3 năm;...

Các dự án phát triển nhà ở và khu đô thị mới đã giao tại thành phố hiện nay quá lớn. Cụ thể, theo chiến lược phát triển nhà ở thì chỉ tiêu phát triển nhà ở đô thị của TP.HCM đến năm 2020, cần phát triển thêm khoảng 66 triệu m² nhà ở, trong khi đó diện tích tại các dự án đã giao chủ đầu tư đã lên tới 80 triệu m².

Với khối lượng lớn đầu tư lớn như vậy trong khi khả năng hấp thụ thấp, dẫn đến các dự án không đủ nguồn lực triển khai, dở dang hoặc chỉ đủ tiền để giải phóng mặt bằng, nộp tiền sử dụng đất, làm hạ tầng, không đủ tiền xây nhà. Cơ cấu hàng hoá BĐS cũng

phát triển mất cân đối, các doanh nghiệp chú trọng nhiều vào đầu tư loại nhà cao cấp, diện tích lớn. Trong tổng số khoảng 35.000 căn hộ đã hoàn thành trước năm 2011 tại TP.HCM thì 37% là căn hộ cao cấp, 38% căn hộ trung bình và 25% căn hộ bình dân. Thị trường thiếu hàng hóa có quy mô và giá cả phù hợp với đa số nhu cầu của người dân.

3. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng BĐS

Trên cơ sở những định hướng mục tiêu từ nay đến năm 2017 của thị trường BĐS và hoạt động tín dụng của hệ thống ngân hàng, nhà nước cùng các tổ chức tín dụng, các chủ thể khác có liên quan đến hoạt động BĐS cần phối hợp với nhau để đưa ra những giải pháp hiệu quả nhất.

3.1. Những mục tiêu về hoạt động tín dụng BĐS

- Đánh giá chính xác về cung - cầu BĐS và các nhân tố tác động khác để ổn định giá cả thị trường, ngăn chặn tình trạng phát triển quá nóng hay đóng băng của thị trường. Điều này sẽ tránh được rủi ro trong hoạt động tín dụng vì hiện nay thị trường BĐS của VN vẫn được đánh giá là thị trường chứa nhiều rủi ro.

- Mục tiêu tăng trưởng tín dụng BĐS trong những năm tới là không cao do chính sách thắt chặt tín dụng đối với lĩnh vực này của các ngân hàng thương mại theo quy định của Nhà nước.

Định hướng của Ngân hàng Nhà nước là các ngân hàng cần rà soát lại các khoản vay, cơ cấu lại để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất tiếp cận vốn tốt hơn. Tăng trưởng tín dụng sẽ chậm lại, sẽ tập trung cho các doanh nghiệp sản

xuất, xuất khẩu, nông nghiệp nông thôn... thông qua điều chỉnh cơ cấu, giảm bớt tín dụng BĐS, tín dụng vào chứng khoán.

- Mở rộng cho vay đối với những người thực sự có nhu cầu về nhà ở. Đặc biệt quan tâm và mở rộng cho vay với lãi suất ưu đãi cho các đối tượng vay có mức thu nhập thấp.

3.2. Giải pháp đối với hệ thống ngân hàng thương mại

3.2.1. Hoàn thiện và đổi mới chính sách tín dụng nội bộ

Hệ thống ngân hàng tiếp tục thực thi chính sách tiền tệ theo các nguyên tắc của thị trường, đảm bảo ổn định kinh tế vĩ mô, xây dựng môi trường hoạt động tín dụng bình đẳng đối với mọi thành phần kinh tế với khung pháp lý đồng bộ, minh bạch.

- Phối hợp với các bộ, ngành, thực hiện các giải pháp phát triển thị trường tài chính - tiền tệ, tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng mở rộng khả năng huy động vốn dài hạn cho vay các thành phần kinh tế, cho vay đối với hoạt động BĐS theo kịp với mức độ phát triển của thị trường BĐS.

- Mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức tài chính quốc tế như Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng Thế giới (WB) để thu hút nguồn vốn từ nước ngoài tài trợ cho kinh doanh nhà ở và đầu tư vào BĐS.

- Các tổ chức tín dụng điều chỉnh cơ cấu tín dụng phù hợp với cơ cấu của nền kinh tế, bố trí khối lượng vốn hợp lý cho vay đối với BĐS. Đồng thời đơn giản hóa thủ tục cho vay, tăng khả năng thẩm định và giám sát vốn cho vay để đảm bảo hiệu quả, an toàn và bền vững của hoạt động tín dụng ngân hàng.

- Thực hiện đúng các quy định của pháp luật về cho vay, bảo lãnh và đảm bảo tiền vay.

3.2.2. Đối với hoạt động huy động vốn cho thị trường BĐS

Thứ nhất, tháo gỡ vướng mắc trong cho vay của ngân hàng đối với kinh doanh BĐS.

Trong bối cảnh thị trường tài chính ở nước ta hiện nay, tín dụng ngân hàng vẫn sẽ là kênh cung cấp vốn chủ yếu cho các doanh nghiệp kinh doanh BĐS. Tuy nhiên, để việc huy động theo kênh này hiệu quả hơn cần phải tăng cường huy động vốn trung và dài hạn của các ngân hàng. Đồng thời, cần phải thiết lập và nâng cao chất lượng các kênh thông tin về thị trường BĐS để làm cơ sở cho các ngân hàng thẩm định dự án, đánh giá khả năng chi trả của các chủ đầu tư.

Thứ hai, cần tiếp tục động viên nguồn vốn trong dân thông qua hình thức mua bán BĐS hình thành trong tương lai. Giải pháp này sẽ phát huy rất tốt khả năng huy động vốn trong dân nhất là khi người tiêu dùng và các nhà đầu tư cá nhân tin tưởng, an tâm vào sự tăng trưởng của thị trường

3.2.3 Giải pháp về việc xử lý nợ vay

- Cơ cấu lại đối tượng cho vay, chuyển món vay từ đối tượng là đầu cơ sang đối tượng có nhu cầu thật sự về chỗ ở. Điều đó có nghĩa là ngân hàng sẽ cho khách hàng vay mua lại BĐS, đối tượng này phải đáp ứng đầy đủ điều kiện vay vốn. Tuy nhiên, để có thể thu hút được các khách hàng mua BĐS vào thời điểm này cần có các chính sách ưu đãi tín dụng như thời hạn vay, thời gian ân hạn và nếu được thì ngân hàng hỗ trợ về lãi suất cho vay.

- Đa dạng hóa các danh mục cho vay. Đây là giải pháp bắt buộc

đối với tất cả các ngân hàng có tham gia vào hoạt động tín dụng BĐS. Đồng thời cần có chính sách thích hợp để tiếp cận, mở rộng cho vay đối với người có nhu cầu nhà ở thực sự; giao chỉ tiêu phát triển tín dụng cho các đơn vị cơ sở làm tăng tính hiệu quả trong quá trình hoạt động.

- Xử lý đối với các món vay không có khả năng thanh toán, đây là giải pháp cuối cùng mà muốn hay không ngân hàng phải thực hiện để giảm thiệt hại xuống mức thấp nhất. Trước tiên ngân hàng phải tiến hành đánh giá lại tài sản đảm bảo. Quá trình xử lý tài sản đảm bảo thì tùy theo qui định tùy trường hợp. Vì vậy, cần phải có một biện pháp toàn diện áp dụng cho các trường hợp trên, ngân hàng có thể thành lập hoặc liên kết với công ty xử lý nợ hay chủ động liên hệ với các đối tác trong và ngoài nước để thỏa thuận mua bán lại một số dự án hay BĐS.

3.2.4. Xây dựng Phòng thẩm định BĐS và Phòng quản lý rủi ro vững mạnh

Hiện nay, khó khăn lớn của các cán bộ tín dụng trong cho vay đối với lĩnh vực BĐS chính là việc thẩm định giá BĐS chính xác, làm cơ sở để xét duyệt cho vay. Tuy nhiên, hoạt động thẩm định giá tại ngân hàng lại thường được các cán bộ tín dụng thực hiện, trong khi bản thân các cán bộ tín dụng lại bị hạn chế về trình độ thẩm định, họ không được đào tạo chuyên môn về lĩnh vực này, lại còn bị hạn chế về nguồn thông tin về BĐS trên thị trường, do đó việc định giá BĐS kém hiệu quả, dễ rủi ro và mất nhiều thời gian. Chính vì thế, để nâng cao hiệu quả tín dụng BĐS, các ngân hàng cần thành lập phòng thẩm định BĐS để định giá BĐS

một cách chuyên nghiệp, đồng thời xây dựng quy trình định giá BĐS gắn với thị trường, tạo điều kiện hỗ trợ cho công tác tín dụng đạt hiệu quả. Để thực sự hoạt động thẩm định có hiệu quả cũng cần phải tách biệt giữa chức năng quyết định cho vay với thẩm định tín dụng, chức năng thẩm định tín dụng BĐS và định giá tài sản đảm bảo. Không để lãnh đạo các phòng, ban trực tiếp thẩm định tín dụng nằm trong thành phần biểu quyết cho vay tại hội đồng tín dụng để đảm bảo tính khách quan trong việc thẩm định tín dụng BĐS.

3.2.5. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự

Đây là vấn đề quan trọng đối với hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng để giảm thiểu rủi ro. Song song với việc không ngừng nâng cao trình độ, chất lượng đội ngũ nhân sự, các ngân hàng thương mại hiện nay cần có những chế độ đãi ngộ hợp lý nhằm thu hút được nguồn nhân lực có chất lượng cao và giữ chân được đội ngũ nhân sự giỏi đang có.

Tuy nhiên cũng cần phải đưa ra những quy định cụ thể, rõ ràng, gắn trách nhiệm, lợi ích của từng nhân viên với hoạt động tín dụng của ngân hàng nhằm nâng cao tinh thần và sự đóng góp của đội ngũ lãnh đạo và toàn thể nhân viên. Trong quá trình bổ nhiệm các vị trí lãnh đạo tại Hội sở, Sở giao dịch, các chi nhánh, phòng giao dịch phải được xem xét một cách cẩn trọng. Những yếu tố cần quan tâm khi thực hiện các công việc này là: năng lực, thành tích công tác, kinh nghiệm và phẩm chất đạo đức.

3.2.6. Xây dựng và hoàn thiện quy trình xếp hạng tín dụng nội bộ

Trong giai đoạn cạnh tranh ngày càng gay gắt trong hệ thống các

ngân hàng thương mại hiện nay, các ngân hàng cần khẩn trương xây dựng, hoàn thiện và đưa vào vận hành trên cơ sở tiếp thu, tận dụng kinh nghiệm của những ngân hàng đi trước trong điều kiện của thể của ngân hàng mình.

Hiện nay, ở VN, cán bộ tín dụng của ngân hàng thường trực tiếp thẩm định các thông tin liên quan về khách hàng. Các thông tin này được điền vào một biểu mẫu theo các chỉ tiêu định trước. Theo đó, cán bộ tín dụng sẽ cho điểm từng chỉ tiêu. Tổng số điểm của khách hàng được đối chiếu với thang điểm có sẵn của ngân hàng để xác định nhóm tín dụng... Quy trình xử lý như vậy mất rất nhiều thời gian. Đó là chưa kể việc xếp hạng tín dụng đôi khi còn thiếu chính xác, phụ thuộc vào năng lực và cảm tính của nhân viên tín dụng, nên dễ dẫn đến rủi ro. Vì vậy các ngân hàng vận dụng công nghệ hiện đại, tự động hóa việc phân loại tín dụng. Việc áp dụng công nghệ như thế ngoài việc giúp ngân hàng rút ngắn thời gian, tăng độ tin cậy tín dụng, nó còn giúp ngân hàng tạo cảm giác thỏa mãn cho khách hàng.

3.3. Đối với những nhà đầu tư kinh doanh BĐS

(1) Trong điều kiện thị trường BĐS đang thiếu vốn như hiện nay, đối với các chủ dự án, doanh nghiệp đang thực hiện dự án BĐS cần tăng cường huy động nguồn vốn từ các nhà đầu tư tiềm năng (các chủ đầu tư các căn hộ, các chủ đầu tư thứ cấp), hạ giá thành đầu thầu sản phẩm, thúc đẩy hoàn thiện móng công trình theo đúng tiêu chuẩn và quy định của Nhà nước, đáp ứng yêu cầu pháp luật để có thể huy động tiền ứng trước từ các nhà đầu tư tiềm năng. Đối với dự án phân lô bán nền thì phải làm xong hạ tầng

mới được huy động vốn, đối với dự án xây nhà thì phải xong hạ tầng và phần móng mới được huy động vốn, hơn nữa huy động vốn phải theo tiến độ công trình. Hiện nay nguồn tiền từ các nhà đầu tư tiềm năng là rất lớn nhưng chưa được khai thác và tận dụng.

(2) Tái cơ cấu danh mục đầu tư. Các doanh nghiệp kinh doanh BĐS cho thuê lại dự án dưới dạng nhà thầu phụ hoặc nhượng lại dự án, hoặc liên doanh, liên kết. Trong bối cảnh hiện nay, việc tái cơ cấu danh mục đầu tư, liên doanh, liên kết tạo tiềm lực để dứt điểm từng công trình, quay vòng vốn, thu hút thêm nguồn lực từ bên ngoài thị trường BĐS là một trong những giải pháp rất cần thiết để tạo bước đột phá phát triển thị trường BĐS.

(3) Rút ngắn thời gian thực hiện dự án vì nguyên nhân làm chậm trễ, kéo dài thủ tục thực hiện các dự án có 60% là do cơ chế thủ tục, trong đó, chiếm 30% lỗi là do bộ máy công quyền, còn lại 40% là do lỗi của các doanh nghiệp. Chính vì vậy, bản thân các doanh nghiệp phải tự ý thức được vai trò của mình trong việc đẩy nhanh tiến độ thực hiện dự án để tăng tốc độ chuyển vốn.

(4) Tiết kiệm chi tiêu, sáng tạo tìm tòi các nguyên, vật liệu thay thế; ứng dụng khoa học, công nghệ hiện đại để tăng năng suất lao động, qua đó góp phần giảm thiểu chi phí và hạ giá thành sản phẩm.

(5) Chuyên nghiệp trong hoạt động kinh doanh BĐS, bao gồm cả kinh doanh BĐS và kinh doanh dịch vụ BĐS như: đào tạo về nhân lực, các chính sách marketing, các dịch vụ đi kèm...

3.4. Đối với các cơ quan nhà nước

3.4.1. Về cơ chế chính sách đối

với thị trường BĐS

(1) Cần nghiên cứu, ban hành luật về thị trường thế chấp thứ cấp. Đây là một văn bản pháp luật quan trọng và cần thiết để từ đó làm cơ sở pháp lý cho hệ thống ngân hàng có thể tạo nguồn vốn trung và dài hạn từ nguồn vốn ngắn hạn do thế chấp BĐS tạo ra. Để thị trường BĐS phát triển bền vững và hệ thống ngân hàng có thể tài trợ một cách lành mạnh cho thị trường này cần phải có một hệ thống thế chấp thứ cấp mạnh và được quản lý tốt.

(2) Cần nghiên cứu, ban hành luật về quỹ tiết kiệm BĐS. Về căn bản, mọi đối tượng tham gia vào thị trường BĐS đều thiếu vốn. Vì vậy, quỹ tiết kiệm BĐS là cầu nối trung gian giữa ngân hàng, công ty kinh doanh BĐS và nhóm người cụ thể đó. Điều rất quan trọng để mô hình này thành công là một hệ thống ngân hàng lành mạnh, một hệ thống công ty kinh doanh BĐS lành mạnh và một nhóm chủ thể kinh tế có tiết kiệm trong nền kinh tế.

(3) Cần nghiên cứu, ban hành luật về các loại hình quỹ đầu tư BĐS. Đặc biệt cần nghiên cứu, ban hành luật về quỹ đầu tư tín thác BĐS. Đây là một loại hình quỹ thành công ở rất nhiều quốc gia trên thế giới.

(4) Cần nghiên cứu, ban hành văn bản pháp luật về trái phiếu BĐS. Việc phát hành trái phiếu BĐS đã hình thành tại VN. Tuy nhiên, do chưa có khung pháp lý nên việc mở rộng diện và đối tượng chưa thể triển khai được. Vì vậy, việc nghiên cứu, ban hành một văn bản pháp quy về vấn đề này sớm hay muộn cũng là cần thiết để mở ra một kênh tài chính cho thị trường.

(5) Cần nghiên cứu ban hành



Luật Quy hoạch. Hiện có rất nhiều quy hoạch: quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội, quy hoạch sử dụng đất, quy hoạch phát triển đô thị, quy hoạch ngành. Luật Quy hoạch phát triển đô thị đã được ban hành; Luật Quy hoạch sử dụng đất đang được Bộ Tài nguyên và Môi trường đề xuất nghiên cứu; Nghị định quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội đã được ban hành. Vì vậy, cần thống nhất các quy hoạch vào một đầu mối. Mà điều thống nhất trước hết có thể thực hiện được là thống nhất về mặt luật pháp.

(6) Cần nghiên cứu ban hành luật về thông tin BĐS để xây dựng các chỉ số liên quan đến thị trường. Triển khai tính thử chỉ số giá nhà. Bước đầu là tính thử, chỉnh sửa theo điều kiện VN, sau đó mở rộng, tính cho cả nước, các vùng, các tỉnh, thậm chí là các huyện quận, hoặc một phường xã. Căn cứ vào kinh nghiệm trên thị trường hàng hóa dịch vụ, vào đặc điểm của hàng hóa BĐS, của thị trường BĐS cũng như đặc điểm thông tin và giao dịch BĐS thời gian tới, cần xây dựng việc tính toán chỉ tiêu

đánh giá thị trường BĐS.

(7) Cần hình thành cơ quan đủ tầm quản lý thị trường BĐS. Lĩnh vực này không đơn thuần là một ngành kinh tế kỹ thuật nên cần một số cơ quan nhà nước đồng thời theo dõi và quản lý. Tuy vậy, cần có một cơ quan đầu mối quản lý cấp nhà nước.

(8) Cần tăng cường đào tạo nguồn nhân lực cho thị trường BĐS. Thị trường BĐS có những yêu cầu rất đa dạng về nguồn nhân lực (những nhà đầu tư, những người môi giới, những nhà tư vấn, những nhà hoạch định chính sách,...). Vì vậy, rất cần có nhiều hơn nữa các khoa trong các trường đại học, mà trước hết có thể đặt tại các trường kinh tế có chức năng và chuyên môn đào tạo cử nhân, sau đại học về chuyên ngành BĐS.

(9) Cần khuyến khích thành lập các Hiệp hội môi giới BĐS với quy định pháp lý rõ ràng, chặt chẽ, đảm bảo cho các hội này khi đi vào hoạt động đủ sức đào thải những nhà môi giới hoạt động không lành đạo.

3.4.2. Tạo điều kiện cho nguồn vốn của thị trường BĐS.

- Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực BĐS.

Đây sẽ là một kênh huy động vốn cũng như kêu gọi đầu tư vào BĐS khá hiệu quả nếu chúng ta biết tranh thủ thời cơ và tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài. Các địa phương cần ban hành quy chế thu hút đầu tư nước ngoài vào BĐS để có thể đảm bảo hoặc thanh toán chi phí xây dựng bên ngoài hàng rào, hỗ trợ giải phóng mặt bằng, có chính sách một giá với các dịch vụ...

Đặc biệt, cơ quan quản lý phải công bố danh mục dự án phát triển BĐS, kêu gọi đầu tư trực tiếp nước ngoài, thành lập công ty phát triển quỹ đất đảm trách việc chuẩn bị nguồn đất và làm dịch vụ công về BĐS. Đồng thời phải thống nhất được với các nhà đầu tư về mức giá đền bù giải tỏa, tỷ lệ nhà được bán, mức giá, trách nhiệm xã hội của nhà đầu tư đối với dự án...

Bên cạnh đó, để tăng khả năng huy động vốn, cần có cơ chế cho phép các doanh nghiệp kinh doanh BĐS được huy động vốn bằng cách bán sản phẩm, dịch vụ theo hình thức thu tiền trước nhưng phải đăng ký với cơ quan chức năng và do ngân hàng thương mại đảm nhận.

- Hình thành Quỹ đầu tư tín thác cho thị trường BĐS. Đây là mô hình mà nhà đầu tư ủy thác cho công ty quản lý quỹ đầu tư vốn vào BĐS để kiếm lời. Quỹ sẽ hoạt động theo phương thức khai thác thị trường BĐS, tìm cách sử hữu và điều hành khai thác BĐS để tạo thu nhập, đồng thời có thể cho chủ sở hữu BĐS hoặc những người khác vay tiền.

- Minh bạch hóa việc quản lý, giám sát đầu tư ngắn hạn vào thị trường này.

- Với hình thức huy động vốn từ dân cư, hiện nay đang phổ biến hoạt động huy động góp vốn từ người mua BĐS. Tuy nhiên, cơ chế về quan hệ vay vốn dân sự và trách nhiệm của bên chủ dự án trong các giao dịch dưới hình thức này không rõ ràng, dễ gây mất niềm tin cho người góp vốn. Vì vậy, giải pháp để bảo vệ cho nguồn vốn này là Nhà nước phải xây dựng được khung khổ pháp lý hoàn thiện, sao cho người góp vốn được pháp luật bảo hộ như có các loại giấy tờ xác nhận giao dịch bảo đảm, giấy cam kết có công chứng, hoặc chứng khoán hóa công trình qua sàn giao dịch chính thức.

3.4.3. Giải pháp kiểm soát rủi ro tín dụng BĐS của Ngân hàng Nhà nước

Biện pháp truyền thống mà Ngân hàng nhà nước cần tăng cường là thắt chặt hệ thống theo dõi, thanh tra, giám sát, quản lý rủi ro tại các ngân hàng thương mại, xử lý nhanh chóng các dấu hiệu rủi ro...

Tăng cường quản lý các khoản trích lập dự phòng rủi ro của các tổ chức tín dụng, nhất là các khoản cho vay kinh doanh đầu tư BĐS nhằm tạo điều kiện hình thành các quỹ dự phòng cho hoạt động tín dụng một cách tập trung và kịp thời.

Nâng cao hiệu quả hoạt động của CIC, kịp thời cập nhật những thông tin về tình hình tài chính, quan hệ tín dụng, hoạt động kinh doanh của cá nhân, tổ chức. Minh bạch hóa các thông tin và qui trình xếp hạng tín dụng khách hàng của CIC. Hỗ trợ các ngân hàng thương mại xây dựng qui trình xếp hạng tín dụng nội bộ, thêm cơ sở để ra quyết định cho vay và ngăn ngừa rủi ro.

Về cơ chế tín dụng, Ngân hàng

Nhà nước cần tập trung ban hành hệ thống văn bản mang tính chất khung pháp lý chung tổng hợp tất cả các quy định về loại hình hoạt động tín dụng BĐS tạo chủ động cho các ngân hàng thương mại trong việc thực hiện các nghiệp vụ tín dụng liên quan đến BĐS.

Chính sách tín dụng của Ngân hàng Nhà nước phải là cơ sở, định hướng cho các ngân hàng thương mại xác định mục tiêu, mức độ, cơ cấu huy động nguồn vốn cũng như đầu tư tín dụng cho nền kinh tế. Trong điều hành chính sách tín dụng, cần nghiên cứu tiến tới tách bạch chức năng cơ quan chủ quản với chức năng giám sát, kiểm tra đảm bảo an toàn tín dụng và an toàn hệ thống của Ngân hàng Nhà nước. Tiếp tục ban hành các văn bản quy định nhằm đảm bảo an toàn cho nghiệp vụ tín dụng BĐS như quy định về tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn, đăng ký giao dịch bảo đảm với tài sản đảm bảo hình thành trong tương lai.... Sử dụng linh hoạt các công cụ quản lý để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng đúng hướng, an toàn và hiệu quả, từ đó tác động nhằm mở rộng hay thắt chặt tín dụng nhằm đảm bảo mục tiêu của chính sách tiền tệ. Xác định rõ quy trình kiểm tra, kiểm soát, trách nhiệm dân sự và xử lý vi phạm hợp đồng tín dụng theo luật để các ngân hàng thương mại thực hiện.

Hoạt động tín dụng BĐS là hoạt động mang lại rủi ro cao nhưng cũng mang lại lợi nhuận lớn cho ngân hàng thương mại và góp phần quan trọng vào việc phát triển thị trường BĐS tại TP.HCM nói riêng và cả nước nói chung, qua đó góp phần phát triển kinh tế - xã hội. Vì vậy, cần phải có sự giám sát chặt

chẽ bằng hệ thống văn bản, pháp luật hoàn thiện; cũng như việc quan tâm hơn nữa tới cung - cầu của thị trường BĐS nhằm tránh xảy ra tình trạng phát triển quá nóng ở thị trường này dẫn đến những hệ quả không tốt cho nền kinh tế. Công tác thanh tra, kiểm tra trong lĩnh vực ngân hàng của ngân hàng nhà nước đối với các ngân hàng thương mại cũng cần được tăng cường; phối hợp chặt chẽ giữa các Bộ, ngành và các cơ quan chức năng, từ đó tạo điều kiện thuận lợi nhất cho sự phát triển thị trường BĐS.

Như vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng BĐS của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TP.HCM không chỉ là trách nhiệm của các ngân hàng thương mại mà cần phải có sự phối hợp chặt chẽ từ nhiều cơ quan ban ngành khác nhau, có như thế thì trong tương lai thị trường BĐS TP.HCM nói riêng và thị trường BĐS VN nói chung mới phát triển ổn định và bền vững

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Các báo cáo của Ngân hàng Nhà nước VN – chi nhánh TP.HCM từ đầu năm 2007 đến 2012
- Lê Duy Khánh, “Những rủi ro từ việc nhận thế chấp BĐS và giải pháp phòng ngừa”, Tạp chí *Kinh tế phát triển*, số 15 tháng 8 – 2011
- Nguyễn Thị Mỹ Linh, “Thị trường BĐS VN trong bối cảnh kiềm chế lạm phát”, Tạp chí *Thương mại*, số 3 năm 2012
- TS. Thái Bá Căn, *Thị trường BĐS – những vấn đề lý luận và thực tiễn*, NXB Thống kê năm 2010
- TS. Lê Xuân Bá (2011), *Sự hình thành và phát triển thị trường BĐS trong công cuộc đổi mới ở VN*, NXB Khoa học-Kỹ thuật Hà Nội.
- PGS.TS. Phan Thị Cúc, *Đầu tư kinh doanh BĐS*, NXB Thống kê, 2011
- Website của các ngân hàng thương mại.
- Website của Hiệp hội BĐS TP.HCM
- Website của Hiệp hội BĐS VN