

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP
CAO HỌC KINH TẾ

ĐỀ TÀI:

**Tín dụng bất động sản của các ngân hàng
thương mại trên địa bàn TP.HCM - Thực
trạng và giải pháp.**

MỞ ĐẦU

- TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Cuộc khủng hoảng thị trường cho vay bất động sản dưới tiêu chuẩn của Mỹ đã làm chao đảo thị trường tài chính thế giới và tạo nên nguy cơ rất lớn cho sự ổn định và phát triển của ngân hàng. Thông qua cuộc khủng hoảng này, đã cho thấy vai trò ảnh hưởng của thị trường bất động sản đối với hoạt động ngân hàng là rất lớn.

Riêng đối với Việt Nam hiện nay, hoạt động cho vay của các ngân hàng phần lớn là cho vay có bảo đảm bằng tài sản là bất động sản, nên tác động của thị trường bất động sản tăng hoặc giảm cũng có ảnh hưởng nhất định đến hoạt động cho vay. Mặt khác, việc cho vay đối với lĩnh vực bất động sản của các ngân hàng trong mấy năm trở lại đây từ 2005-2007 không ngừng tăng lên trong khi nguồn vốn và các chính sách pháp luật còn nhiều bất cập, đã tạo nên rủi ro gia tăng trong hoạt động này. Chính vì lý do đó, việc nghiên cứu hoạt động cho vay đối với lĩnh vực bất động sản của các ngân hàng trở thành một yêu cầu cần thiết cho sự phát triển của thị trường bất động sản nói chung và hiệu quả của hoạt động ngân hàng nói riêng, từ đó góp phần tạo nên sự gia tăng lợi ích về mặt kinh tế, lợi ích về mặt xã hội cho nhiều đối tượng liên quan, trong đó có ngân hàng.

Với những đánh giá mang tính tổng quan như trên, tác giả quyết định chọn đề tài “*Tín dụng bất động sản của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TP.HCM - Thực trạng và giải pháp*” để nghiên cứu và đưa ra những giải pháp thực tiễn nhằm góp phần gia tăng hiệu quả trong hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn trong hiện tại và tương lai.

- MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU.

Tập trung nghiên cứu những tồn tại, vướng mắc khó khăn trong hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn để từ đó đưa ra giải pháp cho vấn đề được nêu, mục đích cuối cùng là nâng cao hiệu quả tín dụng bất động sản của các ngân hàng, theo đó có 03 vấn đề cần quan tâm:

- Nâng cao hoạt động tín dụng bất động sản gắn liền với hiệu quả kinh tế.
- Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng bất động sản đi đôi với việc hạn chế và phòng ngừa rủi ro.
- Cho vay đối với lĩnh vực bất động sản trong mối quan hệ tổng thể nói chung của nền kinh tế như chính sách pháp luật, chính sách của ngành ngân hàng.

- ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU.

Thị trường bất động sản chịu sự chi phối của nhiều yếu tố chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội trong đó các chính sách pháp luật, các chính sách kinh tế, các chính sách xã hội là những yếu tố tác động mạnh nhất. Vì vậy mà nói, việc nghiên cứu tín dụng bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn không khỏi liên quan đến những vấn đề nêu trên. Tuy nhiên, trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, chỉ giới hạn ở:

1. Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động của các ngân hàng có cho vay đối với lĩnh vực bất động sản trên địa bàn TP.HCM.
2. Thời gian: Khoảng thời gian số liệu dùng trong việc nghiên cứu bắt đầu từ năm 2004-tháng 7/2008.

- PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Áp dụng phương pháp nghiên cứu lịch sử, phương pháp phân tích, tổng hợp, phương pháp nghiên cứu định lượng, định tính, và phương pháp nghiên cứu tham khảo ý kiến các chuyên gia trong lĩnh vực ngân hàng.

- TÍNH THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU.

Do hoạt động tín dụng bất động sản được các ngân hàng trên cả nước thực hiện chứ không chỉ riêng có các ngân hàng trên địa bàn TP.HCM cho vay trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, tỷ trọng dư nợ tín dụng của các ngân hàng trên địa bàn chiếm phần lớn trong tổng dư nợ cho vay của cả nước, do đó trong một số giải pháp được tác giả đề nghị có thể áp dụng cho các ngân hàng ở ngoài địa bàn TP.HCM thực hiện.

Mặt khác, các giải pháp được áp dụng, là kết quả nghiên cứu thực tế, với sự tham khảo ý kiến của các cán bộ tín dụng của các ngân hàng trên địa bàn, cùng với kết quả tham khảo, nghiên cứu của bản thân tác giả, nên những giải pháp đưa ra này có tính thực tiễn cao, có thể áp dụng trong hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng ở cả ngắn hạn và trung dài hạn.

- NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT CỦA ĐỀ TÀI.

Đề tài nghiên cứu “*Tín dụng bất động sản của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TP.HCM - Thực trạng và giải pháp*” là đề tài nghiên cứu chưa có tác giả nào thực hiện từ trước đến nay. Mặt khác, các giải pháp được đưa ra có sự tham khảo học hỏi kinh nghiệm của các chuyên gia; các giải pháp vừa mang tính ngắn hạn, vừa mang tính dài hạn và là giải pháp mới có thể áp dụng trong thực tiễn hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng.

- KẾT CẤU CỦA ĐỀ TÀI.

Kết cấu của đề tài gồm 03 chương:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về bất động sản, thị trường bất động sản và tín dụng ngân hàng.

Chương 2: Thực trạng tín dụng bất động sản của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TP.HCM.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TP.HCM.

HẠN CHẾ CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU.

Thị trường bất động sản là một thị trường chịu sự chi phối của nhiều yếu tố, trong đó ngân hàng chỉ là một chủ thể tham gia trên thị trường, chịu sự tác động của thị trường trong khi các giải pháp đưa ra chỉ tập trung cho lĩnh vực hoạt động ngân hàng là chủ yếu, chưa quan tâm đến các giải pháp tổng thể của các ngành lĩnh vực khác như chính sách vĩ mô của nhà nước, chính sách phát triển của các ngành, lĩnh vực có liên quan như ngành xây dựng, ngành sản xuất nguyên liệu như xi măng, sắt, thép, ngành dịch vụ tư vấn, dịch vụ đầu tư ...

Trong hoạt động ngân hàng, tín dụng bất động sản chỉ là một trong các lĩnh vực để ngân hàng đầu tư. Vì thế, để phát huy hiệu quả trong việc thực hiện các giải pháp đã được đưa ra cần có sự liên kết, nối kết, tổng hợp trong tất cả các chính sách phát triển hoạt động ngân hàng nói chung, từ đó mới có thể đánh giá đầy đủ hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Về bản thân các giải pháp được đề nghị, có một số giải pháp cần có thời gian thực hiện, có giải pháp đòi hỏi phải được xây dựng trên nền tảng môi trường pháp lý phù hợp mới có thể phát huy hiệu quả, hoặc cần phải tiếp tục đi

sâu, tìm hiểu mới có thể áp dụng vào thực tế, trong khi phạm vi khả năng nghiên cứu của tác giả vẫn còn rộng, chưa đủ sâu để các ngân hàng thuận tiện hơn trong việc áp dụng các giải pháp vào thực tiễn.

Mặc dù biết những hạn chế đó của đề tài nghiên cứu, nhưng với khả năng cũng như điều kiện hạn chế của bản thân, tác giả không thể giải quyết được tất cả những điều này và mong rằng trong các đề tài tới, bản thân tác giả cũng như những tác giả khác sẽ tiếp tục nghiên cứu, tiếp tục hoàn thiện những vấn đề chưa được giải quyết trong đề tài này.

Chân thành cảm ơn.

TP.HCM, tháng 10 năm 2008.

Học viên: Nguyễn Ngọc Bình

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN VÀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.

1.1 KHÁI NIỆM VỀ BẤT ĐỘNG SẢN.

1.1.1 Bất động sản là gì ?

Theo quy định của Luật dân sự sửa đổi số 33/2005/QH11, Quốc hội khóa XI, kỳ họp thứ 7 thì bất động sản là các tài sản bao gồm: đất đai; nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai, kể cả các tài sản gắn liền với nhà, công trình xây dựng đó; các tài sản khác gắn liền với đất đai và các tài sản khác do pháp luật quy định.

Như vậy, theo quy định trên cho thấy bất động sản hàm chứa hai đặc điểm sau:

- Thứ nhất, bất động sản là tài sản không di động được, trong đó bất động sản điển hình nhất là đất đai, nhà ở. Mặt khác do đặc điểm không di động được đó, nên vị trí bất động sản ở thành phố hay ở nông thôn, ở khu vực trung tâm hay ở khu vực xa trung tâm, ... đóng một vai trò rất quan trọng trong việc định giá bất động sản. Cùng một mảnh đất diện tích như nhau, nhưng ở hai nơi khác nhau thì giá bất động sản cũng khác nhau. Đây là tính hàng hóa của bất động sản.

- Thứ hai, công trình xây dựng, tài sản khác nếu như không gắn liền với đất đai, nhà ở thì không thể xem là bất động sản, nhưng khi gắn với đất đai, nhà ở thì được xem là bất động sản. Vì thế, đất đai, nhà ở bản thân nó là bất động sản đồng thời nó cũng là yếu tố đầu tiên của bất kỳ bất động sản nào khác.

Ngoài ra, cũng có bất động sản không thể là hàng hóa vì đó là những bất động sản dùng để phục vụ các mục đích chính trị xã hội hay phục vụ cộng đồng. Những bất động sản như vậy, tuy không chịu tác động chi phối của thị trường,

nhưng lại chịu tác động lớn về mặt chính sách của nhà nước, những bất động sản này có thể mở rộng hay thu hẹp, có thể được bán cho các đối tượng khác để trở thành bất động sản hàng hóa.

Xét về mặt tích cực, bất động sản là yếu tố vật chất có ích cho con người, là tài nguyên của quốc gia và có tính lâu bền thể hiện rõ trong quá trình sử dụng đất đai bởi vì đất đai không bị hao mòn.

Mặt khác, đối với bất động sản là hàng hoá còn có thể giao dịch trên thị trường và mang lại giá trị tăng thêm cho nền kinh tế thông qua việc chuyển từ giá trị hiện vật sang tiền tệ.

Tuy nhiên, mặt hạn chế của bất động sản chính là yếu tố bất động sản không di động được, và có tính khan hiếm không thể tăng thêm dù dân số tăng. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến tổng cung bất động sản trong tương lai luôn thấp hơn so với tổng nhu cầu bất động sản xét về dài hạn.

1.1.2 Phân loại bất động sản.

Theo quy định của Luật dân sự sửa đổi đã nêu ở trên, bất động sản có nhiều loại khác nhau. Tùy theo tiêu chí phân loại mà có các dạng sau:

- Đối với bất động sản là đất có thể có các loại:

- + Đất đô thị, đất phi đô thị.
- + Đất để xây dựng kiến trúc, đất dùng cho công trình công cộng, đất dự trữ, đất nông nghiệp, đất dùng cho các trường hợp khác.

- Đối với bất động sản là nhà ở có thể có các loại:

- + Nhà cấp 1, cấp 2, cấp 3, cấp 4, nhà tập thể, nhà cao tầng.
- + Nhà đơn lập, song lập, liên kế, cư xá.
- + Nhà để ở, nhà dùng để kinh doanh, nhà dùng cho các mục đích khác.

+ Nhà mặt tiền, nhà trong hẻm, nhà trong khu quy hoạch, nhà không phải khu quy hoạch, ...

Nhìn chung, tùy theo tiêu chí phân loại khác nhau mà có các hình thức tên gọi cho bất động sản khác nhau. Vì vậy, cách thức phân loại như kể trên cũng chỉ có tính tương đối, có thể còn nhiều cách phân loại khác chưa được kể đến.

1.1.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị bất động sản.

Khi đánh giá bất động sản ngầm hiểu rằng đây là bất động sản hàng hóa, là bất động sản có thể mua đi, bán lại, cho thuê, chuyển quyền sở hữu, ... Như vậy, các yếu tố quan trọng tác động đến việc định giá bất động sản có thể kể đến như sau:

- (1) Vị trí bất động sản: Do bất động sản không di động được, nên vị trí bất động sản ở đâu, môi trường xung quanh thế nào, vị trí ở trung tâm hay xa trung tâm, vị trí có thể dùng làm chỗ kinh doanh hay chỉ dùng để ở, ... là những yếu tố tác động không nhỏ đến giá trị bất động sản được định giá cao hay thấp.
- (2) Hình dáng bất động sản và yếu tố văn hóa: Về mặt giá trị sử dụng, rõ ràng một mảnh đất vuông vắn, chiều rộng không quá rộng, chiều dài không quá dài là một lựa chọn ưa thích của đa số nhiều người. Những điều đó, thể hiện đặc điểm văn hóa, thị hiếu, sở thích của mỗi cá nhân đối với hình dáng của bất động sản. Một khi họ yêu thích và vừa lòng với hình dáng, diện tích, kích cỡ bất động sản đó thì họ sẽ định giá bất động sản cao hơn và ngược lại. Do đó, hình dáng bất động sản và yếu tố văn hóa cũng là một trong các yếu tố làm ảnh hưởng đến giá trị bất động sản.

(3) Cung - cầu về bất động sản: Diễn biến cung cầu về bất động sản trong từng giai đoạn nhất định có thể đẩy giá bất động sản lên cao hoặc ngược lại. Yếu tố này mang tính thị trường và có khi làm cho giá trị bất động sản bị tăng, giảm một cách bất ngờ lên cao hoặc thấp hơn so với giá trị thực của chính bất động sản đó.

(4) Chính sách của nhà nước: Chính sách của nhà nước như quy hoạch, giải tỏa, phóng đường, v.v... có thể làm ảnh hưởng lớn đến giá trị bất động sản, làm cho bất động sản biến động không ngờ, có trường hợp theo quy định bất động sản đó không thể giao dịch được trên thị trường như nhà, đất trong khu vực quy hoạch không cho mua bán, ...

Tóm lại, việc xác định các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị bất động sản là rất quan trọng, chính thông qua việc phân tích, xử lý và đánh giá đúng các yếu tố này là cơ sở để xác định giá trị thực của bất động sản, giúp cho việc chế chấp, mua và bán, liên doanh, liên kết trở nên chính xác hơn, minh bạch hơn và thị trường bất động sản bớt những cơn nóng lạnh thất thường như hiện nay.

1.1.4 Các loại bất động sản được đưa vào kinh doanh.

Theo Điều 2, Nghị định 153/2007/NĐ-CP ngày 15/10/2007 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật kinh doanh bất động sản thì các loại bất động sản được đưa vào kinh doanh gồm:

- (1) Nhà, công trình xây dựng theo quy định của pháp luật về xây dựng được đưa vào kinh doanh.
- (2) Quyền sử dụng đất được tham gia thị trường bất động sản theo quy định của pháp luật về đất đai.

- (3) Bất động sản là nhà, công trình xây dựng và quyền sử dụng đất quy định tại hai điều khoản trên đồng thời còn phải đủ các điều kiện theo quy định tại Điều 7 của Luật Kinh doanh bất động sản thì mới được đưa vào kinh doanh.
- (4) Căn cứ vào tình hình thực tế phát triển kinh tế - xã hội và thị trường bất động sản, Thủ tướng Chính phủ sẽ điều chỉnh, bổ sung các loại bất động sản được đưa vào kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế và đúng quy định pháp luật.

1.2 THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN VÀ CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN.

1.2.1 Thị trường bất động sản.

Hiện tại trên thế giới tồn tại nhiều quan điểm khác nhau về thị trường bất động sản, theo đó có 3 quan điểm cơ bản sau:

- Quan điểm thứ nhất cho rằng thị trường bất động sản và thị trường đất đai là một.
- Quan điểm thứ hai cho rằng thị trường bất động sản là thị trường nhà, đất.
- Quan điểm thứ ba cho rằng thị trường bất động sản là hoạt động mua bán, trao đổi, cho thuê, thế chấp, chuyển dịch quyền sở hữu hay quyền sử dụng bất động sản theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước.

Trong 03 quan điểm trên thì quan điểm thứ ba phản ánh trực tiếp các hoạt động của thị trường, làm cho người ta dễ nhận biết phạm vi và nội dung của thị trường bất động sản. Quan điểm này cũng cho thấy thị trường bất động sản là nơi duy nhất chuyên những tài sản bất động sản chưa phải là hàng hóa thành những tài sản bất động sản hàng hóa để giao dịch trên thị trường.

Mặc khác, về mặt lợi ích, việc phát triển thị trường bất động sản có tác dụng lớn đối với vấn đề chu chuyển vốn trong nền kinh tế; đến phát triển cơ cấu thị trường (thị trường vốn, thị trường tài chính, thị trường bất động sản, thị trường chứng khoán, thị trường lao động, ...) và còn mang lại lợi ích về an sinh xã hội, đáp ứng nhu cầu nhà ở, đất đai cho người dân, ...

1.2.2 Các yếu tố tác động đến thị trường bất động sản.

Cũng giống như các thị trường khác, thị trường bất động sản được cấu thành bởi 03 yếu tố: chủ thể, khách thể và giới trung gian, trong đó chủ thể là cá nhân hoặc pháp nhân có đủ điều kiện kinh doanh, mua bán bất động sản theo quy định của pháp luật; khách thể là các sản phẩm nhà cửa, đất đai, công trình xây dựng trên đất, ... gọi chung là bất động sản được phép kinh doanh; cuối cùng là giới trung gian gồm các trung tâm mua bán nhà đất, các cơ quan quản lý nhà đất, ngân hàng, nhà môi giới bất động sản, ... cụ thể như sau:

(1) Chủ thể:

-*Nhà đầu tư*: bao gồm nhà đầu tư vào ngành kinh doanh bất động sản và vào các ngành kinh tế khác:

+Đối với các nhà đầu tư vào các ngành kinh tế khác thì vai trò của họ trên thị trường chủ yếu là người mua, họ tạo nên cầu trên thị trường bất động sản, đặc biệt là trên thị trường nhà xưởng công nghiệp cũng như trên thị trường bất động sản phục vụ cho các hoạt động kinh doanh thương mại, dịch vụ, khách sạn, cao ốc văn phòng, y tế, giáo dục,...

+Đối với nhà đầu tư vào ngành kinh doanh bất động sản, thì vai trò của họ là đặc biệt quan trọng, họ làm cho hoạt động trên thị trường trở nên sôi động và phát triển. Trên thị trường họ vừa đóng vai trò người mua vừa đóng vai trò người bán, trong đó vai trò người bán là chủ yếu. Họ mua những bất động sản,

bao gồm đất và tài sản trên đất, hoặc mua đất trống để tự cải tạo, đầu tư nâng cấp, sau đó thực hiện chuyển nhượng lại.

-Người mua-bán thông thường: họ thường là những người dân bình thường có nhu cầu mua, bán bất động sản vì nhiều lý do khác nhau. Họ có thể là:

+Người mua đơn thuần bất động sản phục vụ cho nhu cầu cư trú.

+Người bán đơn thuần: bán bất động sản để chuyển hóa thành vốn dùng vào việc khác.

+Vừa là người bán, vừa là người mua, có thể do nhu cầu chuyển nơi sinh sống.

(2) Khách thể: là bất động sản được phép kinh doanh theo quy định của pháp luật.

(3) Giới trung gian, bao gồm:

-Nhà nước, các cơ quan quản lý Nhà nước: cung cấp cơ chế chính sách, hành lan pháp lý điều khiển thị trường bất động sản.

+Nhà nước ban hành các quy định về quản lý bất động sản, về nghĩa vụ tài chính có liên quan đến quyền sử dụng đất và đặc biệt là vạch ra quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, xây dựng các công trình liên quan.

+Mặt khác bản thân Nhà nước cũng nắm trong tay nhiều tài sản công, trong các quá trình sắp xếp, cải tổ hoạt động của nền kinh tế, sẽ có những tài sản là bất động sản cần thanh lý, bán, cho thuê, đây cũng là nguồn hàng hóa quan trọng trên thị trường.

- Ngân hàng thương mại, quỹ đầu tư, công ty chứng khoán, ... cung cấp vốn, thực hiện thanh toán, quản lý quỹ, ... giúp cho thị trường bất động sản phát triển.

-*Người môi giới*: là những người tư vấn, cung cấp cho những người mua, bán những thông tin cần thiết về việc giao dịch, mua bán bất động sản, nhờ họ mà hoạt động của thị trường bất động sản được trôi chảy. Các nhà môi giới này cũng đồng thời là nguồn có thể khai thác thông tin về các bất động sản khác trên thị trường mà các nhà thẩm định giá cần quan tâm.

Trong 03 cấu thành này thì giới trung gian được xem là phức tạp nhất, là cầu nối gắn kết giữa người sản xuất (nhà đầu tư xây dựng nhà) với người tiêu dùng (người có nhu cầu về nhà ở) hoặc chỉ đơn thuần cung cấp thông tin, tư vấn pháp lý, hỗ trợ giải quyết tranh chấp, ...

Đứng trên góc độ thị trường: các yếu tố tác động đến thị trường bất động sản gồm: các yếu tố tác động về phía cung bất động sản; các yếu tố tác động về phía cầu bất động sản; các yếu tố quản lý, điều tiết của nhà nước về bất động sản.

1.2.2.1 Các yếu tố tác động về phía “cung” bất động sản.

Cung bất động sản: là khối lượng bất động sản (nhà, đất, vật kiến trúc gắn liền với đất) và giá cả mà nhóm người cung cấp muốn và sẵn sàng bán ra trên thị trường bất động sản tại một thời điểm. Về cơ bản, các yếu tố tác động đến cung bất động sản là:

(1) Tổng cung hàng hoá bất động sản:

- Các dự án đầu tư bất động sản, xây dựng căn hộ cao cấp, phát triển khu đô thị mới, ... trong thời gian qua tại Việt Nam đã tác động mạnh làm tăng nguồn cung bất động trên thị trường.

- Sự phát triển kinh tế kéo theo vấn đề đô thị hóa ngày càng tăng. Năm 1950 tốc độ đô thị hóa là 12%, năm 2004 là 25,8%, năm 2006 là 27% và dự báo

còn tiếp tục tăng trung bình 32% một năm trong thời gian 15 năm tới. Như vậy, tốc độ tăng đô thị hóa đã làm cho việc phát triển đô thị sang các vùng lân cận, ngoại vi thành phố lớn phát triển mở rộng. Điều này làm tăng nguồn cung về đất đai cho thị trường bất động sản.

(2) Sự phát triển thị trường vốn:

- Đầu tư nước ngoài vào Việt Nam tăng mạnh. Trong năm 2007, 5 tỷ USD được các nhà đầu tư nước ngoài đăng ký đầu tư vào bất động sản, còn 7 tháng đầu năm 2008 FDI đầu tư vào Việt Nam đạt kỷ lục 45,2 tỷ USD, trong đó hết 27 tỷ USD vốn đăng ký mới là đầu tư vào lĩnh vực bất động sản. Điều này hứa hẹn sự phát triển mạnh nguồn cung bất động sản trong thời gian tới.

- Đầu tư vốn của các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản, của ngân hàng, của các thành phần kinh tế khác vào thị trường bất động sản (đặc biệt là năm 2007) đã làm cho nguồn cung về bất động sản tăng mạnh với nhiều dự án đầu tư khu đô thị, khu dân cư, dự án căn hộ cao cấp, ...

(3) Các yếu tố của môi trường vĩ mô và sự phát triển cơ sở hạ tầng quốc gia.

Các yếu tố này cho thấy nền kinh tế đang tăng trưởng, thụt lùi, có lạm phát ra sao, cơ sở hạ tầng giao thông, hạ tầng kỹ thuật, môi trường sống, ...

(4) Các yếu tố đầu vào tạo ra bất động sản và giá cả dịch vụ liên quan bất động sản.

Các yếu tố này như giá xi măng, sắt, thép, giá nhân công, giá đấu thầu, giá thẩm định dự án, giá thi công, giá thiết kế, giá tư vấn, ...

(5) Những tiến bộ kỹ thuật ứng dụng trong xây dựng và kiến trúc.

Những tiến bộ kỹ thuật ứng dụng trong xây dựng và kiến trúc góp phần làm cho thời gian thi công rút ngắn, chất lượng công trình nâng cao, là cơ sở để

đẩy nhanh nguồn cung bất động sản là nhà, căn hộ, văn phòng cho thuê, ... trên thị trường bất động sản.

1.2.2.2 Các yếu tố tác động về phía “cầu” bất động sản.

Cầu bất động sản : là khối lượng bất động sản mà người tiêu dùng sẵn sàng chấp nhận và có khả năng thanh toán để nhận được bất động sản đó.

Các yếu tố tác động đến cầu bất động sản là:

- Nhu cầu của người dân về nhà cửa, đất đai đang ngày càng nhiều do dân số ở khu đô thị tăng nhanh, làm phát sinh các đòi hỏi về đất đai, nhà ở.

- Sự gia tăng dân số kéo theo sự gia tăng nhu cầu về đất đai, nhà ở, dịch vụ công ích, dịch vụ giải trí, Đặc biệt ở nước ta, dân số trẻ khoảng 46 triệu người, chiếm khoảng 54% dân số cả nước, khi nam và nữ kết hôn với nhau, nhu cầu có nhà ở riêng tăng cao, điều này tạo nên áp lực lớn về nhu cầu nhà ở cho các đối tượng gia đình mới phát sinh này tăng mạnh.

- Kinh tế phát triển, làm cho mức sống người dân được cải thiện, thu nhập bình quân đầu người tăng trung bình 13% hàng năm. Trong đó thu nhập của một số bộ phận dân cư tăng nhanh, càng làm cho nhu cầu mua sắm nhà cửa tăng, đặc biệt là nhu cầu về các căn hộ chung cư cao cấp, nhà ở các khu đô thị mới với hạ tầng cơ sở vật chất thuận lợi cho sinh hoạt và đi lại.

- Các nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam để đầu tư nhà càng nhiều, khoảng 80.000 người nước ngoài đang sinh sống và làm việc tại Việt Nam (số liệu năm 2007) đã kéo theo nhu cầu về căn hộ cao cấp, văn phòng cho thuê phát triển mạnh.

Khi so sánh quý đầu của hai năm 2006 và 2007, giá thuê phòng loại A tăng 30%, loại B tăng 20%, loại C tăng 17% (CBRE). Lượng cung luôn thiếu so

với cầu đã làm cho tỷ lệ phủ kín các văn phòng cho thuê tại Việt Nam đạt 97% (CBRE).

Mặt khác, xu hướng Việt Kiều về Việt Nam đầu tư và sinh sống cũng ngày một gia tăng, ước tính hiện nay khoảng 3 triệu Việt Kiều đang ở trên khắp thế giới. Một khi một phần trong số 3 triệu Việt Kiều về Việt Nam đầu tư kinh doanh thì sẽ là yếu tố kích cầu cho thị trường bất động sản, đặc biệt là thị trường nhà ở phát triển.

- Một số yếu tố tác động khác như giá bán bất động sản, giá cả các dịch vụ liên quan đến quá trình sử dụng bất động sản, tâm lý và thị hiếu của người dân.

1.2.2.3 Các yếu tố quản lý, điều tiết của nhà nước về bất động sản.

Các chính sách quản lý, điều tiết của nhà nước về bất động sản là cực kỳ quan trọng do nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước. Trong thời gian qua, nhà nước liên tục đưa ra các chính sách quản lý, điều tiết thị trường bất động sản như: Luật đất đai, Luật nhà ở, Luật kinh doanh bất động sản và vô số các Nghị định, Thông tư hướng dẫn việc thực hiện, các kế hoạch, dự án mở khu đô thị mới, khu dân cư, mở đường, ... đã tạo nên những tác động mạnh đến thị trường bất động sản, cả về phía cung bất động sản cũng như phía cầu bất động sản.

Tuy nhiên, đặc điểm cung và cầu trên thị trường bất động sản lại khác xa so với cung cầu đối với những loại hàng hóa thông thường, đó là việc cung bất động sản thường phản ứng chậm hơn so với cầu bất động sản (độ co giãn kém của cung so với cầu).

Lý do của điều này chính là việc cung bất động sản cần có thời gian để xây dựng, để xin giấy phép thành lập dự án bất động sản, để chuyển quyền sở hữu,

để thiết kế, để thi công, để vay tiền ngân hàng, ... Như vậy, độ co giãn kém của cung so với cầu về bất động sản đã làm cho thị trường bất động sản bị biến động là điều khó tránh khỏi.

Mặt khác, việc thực hiện quy hoạch và kế hoạch sử dụng đất của Chính phủ và chính quyền các cấp như thành lập các khu đô thị mới, dự án mở rộng đường, dự án mở các khu công nghiệp, cụm công nghiệp, ... cũng tạo nên những tác động tích cực hoặc tiêu cực đến thị trường bất động sản.

Ví dụ như về hiện tượng đóng băng của thị trường bất động sản, về hiện tượng nhà đất có giá quá cao so với khả năng của người mua, theo ông Hoàng Anh Dũng, chủ tịch công ty Conic thì nguyên nhân rất quan trọng chính là sự Quản lý quy hoạch, Quản lý đầu tư yếu kém¹.

Như vậy, việc hình thành giá bất động sản trên thị trường chịu sự tác động của nhiều yếu tố, trong đó cung cầu bất động sản và chính sách pháp luật tác động mạnh nhất đến giá giao dịch của bất động sản trên thị trường. Đây chính là sự vận hành theo quy luật cung cầu của thị trường bất động sản có sự quản lý của Nhà nước.

Trên đây là những nét lớn về các yếu tố tác động đến thị trường bất động sản. Tuy nhiên, trên thực tế sẽ có những yếu tố tác động khác như tâm lý của người dân, của các nhà đầu tư đối với tiềm năng và sự phát triển của thị trường bất động sản; sự tin tưởng hay lo lắng của họ đối với chính sách điều tiết thị trường bất động sản của nhà nước; các yếu tố về tính khu vực của bất động sản, các yếu tố về tập quán, truyền thống và thị hiếu của người dân đối với bất động

¹ Tham luận Hội thảo: “Thị trường bất động sản – Năm mới, vận hội mới”, ngày 02/7/2007.

sản, các yếu tố như giá vàng, thị trường chứng khoán, lợi ích trong việc đầu tư vốn vào kênh nào cho có hiệu quả, ... cũng góp phần ảnh hưởng đến sự phát triển hay đóng băng của thị trường bất động sản tại Việt Nam.

1.3 TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI LĨNH VỰC BẤT ĐỘNG SẢN.

1.3.1 Tín dụng ngân hàng.

1.3.1.1 Khái niệm về tín dụng.

Có một số quan điểm về tín dụng như sau:

- (1) Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị (tiền tệ hay hiện vật) của người sở hữu sang cho người khác sử dụng và sẽ hoàn trả người sở hữu nó sau một thời gian nhất định với một lượng giá trị lớn hơn.
- (2) Tín dụng là một quan hệ vay mượn tài sản (tiền tệ hoặc hàng hoá) được dựa trên nguyên tắc có hoàn trả cả vốn lẫn lời sau một thời gian nhất định.

Như vậy quan hệ tín dụng là giao dịch giữa hai bên, trong đó một bên (trái chủ, người cho vay) cung ứng tiền, hàng hoá, dịch vụ hoặc chứng khoán dựa vào lời hứa thanh toán lại trong tương lai của bên kia (người thụ trái, người đi vay).

Do đó, nếu xem xét về quan hệ giữa hai bên tham gia trong giao dịch tín dụng có thể có nhiều mối quan hệ khác nhau như quan hệ giữa Nhà nước với doanh nghiệp (tín dụng nhà nước); quan hệ giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (tín dụng thương mại); quan hệ giữa NHTM với NHTM (tín dụng liên ngân hàng); quan hệ giữa Ngân hàng Nhà nước với NHTM; quan hệ giữa NHTM với doanh nghiệp, cá nhân (tín dụng ngân hàng thương mại).

1.3.1.2 Tín dụng ngân hàng.

Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng trong đó người cho vay là ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng còn người đi vay là các doanh nghiệp hoặc các cá nhân có nhu cầu về vốn. Theo đó, việc cấp tín dụng là việc tổ chức tín dụng thoả thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác (Điều 20, Luật Các Tổ chức tín dụng Việt Nam).

Điểm đặc biệt trong tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng vừa là người đi vay vừa là người cho vay bằng vốn của người khác. Quá trình vận động này đặc biệt ở chỗ ngân hàng chỉ bán quyền sử dụng của mình đối với tiền hay hàng hoá, chứng khoán, dịch vụ chứ không bán quyền sở hữu nên sau một thời gian sẽ thu hồi cả vốn lẫn lãi.

1.3.1.3 Tín dụng ngân hàng trong lĩnh vực bất động sản.

Là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng (thể nhân hoặc pháp nhân) liên quan đến lĩnh vực bất động sản. Theo đó, tín dụng bất động sản là việc ngân hàng cấp vốn cho khách hàng căn cứ vào mục đích vay vốn của khách hàng liên quan đến bất động sản.

Trong trường hợp này, ngân hàng cho khách hàng vay để: đầu tư kinh doanh bất động sản, xây dựng nhà để bán, sửa chữa mua bán nhà cửa, 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 bất động sản bao gồm cả hai hình thức: vừa đáp ứng nhu cầu đầu tư kinh doanh bất động sản của nhà đầu tư, vừa đáp ứng nhu cầu nhà ở của người dân.

Việc cấp tín dụng bất động sản của các ngân hàng đã góp phần tác động đến cung cầu bất động sản 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.

1.3.1.4 Các sản phẩm tín dụng bất động sản:

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

- Cho vay mua nhà, đất để ở.
- Cho vay mua đất xây dựng khu đô thị
- Cho vay mua 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 đất để ăn chênh lệch giá
- Cho vay thế chấp bất động sản để kinh doanh

1.3.1.5 Định giá bất động sản của ngân hàng.

Thông thường, đa phần các ngân hàng thương mại hiện nay khi cho vay đều yêu cầu khách hàng vay vốn phải có tài sản thế chấp là bất động sản, do đó việc định giá bất động sản của các ngân hàng thương mại chính là việc định giá tài sản thế chấp là bất động sản để làm căn cứ cho vay cũng như phòng ngừa rủi ro khi khách hàng không trả được nợ thì ngân hàng có thể tiến hành xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ.

Về phương pháp định giá: các ngân hàng thường sử dụng là phương pháp so sánh và phương pháp chấm điểm.

- Đối với phương pháp so sánh: ngân hàng lấy mốc giá bất động sản so sánh làm cơ sở, sau đó thực hiện phân tích, điều chỉnh, ... để tính ra giá cả bất động sản cần định giá.
- Đối với phương pháp chấm điểm: ngân hàng tiến hành xây dựng các tiêu chí chấm điểm làm nền tảng cho việc định giá như: vị trí bất động sản, khả năng sinh lợi của bất động sản, hình dạng bất động sản, môi trường xung quanh bất động sản, ...

Thông thường, ngân hàng lồng 2 phương pháp định giá này lại với nhau để tiến hành định giá bất động sản nhằm làm tăng tính chính xác cho việc định giá bất động sản.

1.3.2 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với lĩnh vực bất động sản.

Trong giai đoạn hiện nay, nền kinh tế Việt Nam tuy có nhiều sự tiến triển so với giai đoạn trước, nhưng các kênh vốn cho sự phát triển kinh tế vẫn còn chưa được phát triển đầy đủ cũng như chưa phát huy hết hiệu quả vốn có của nó.

Do đó, một mặt nào đó, nền kinh tế Việt Nam vẫn dựa nhiều vào nguồn vốn từ ngành ngân hàng (các nguồn vốn đầu tư nước ngoài cũng ngày càng nhiều nhưng tiếp cận và giải ngân vẫn còn nhiều vấn đề đáng quan tâm). Vì thế, vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế nói chung và đối với lĩnh vực bất động sản nói riêng vẫn giữ vị trí quan trọng. Tín dụng ngân hàng, vừa là kênh cung cấp vốn cho thị trường bất động sản dưới dạng các dự án đầu tư bất động sản (kích cung) vừa là kênh cho vay mua bán bất động sản (kích cầu).

Mặt khác, về hiệu quả đầu tư các dự án bất động sản, ngân hàng đã góp phần nâng cao tính hiệu quả của dự án đầu tư bất động sản; ngân hàng là nhà tư vấn, nhà cung cấp dịch vụ thanh toán, nhà đầu tư góp vốn cùng với doanh nghiệp kinh doanh bất động sản, ... Điều này đã tạo nên một sự gắn kết giữa cung và cầu bất động sản trên thị trường, góp phần tạo nên sự phát triển cho thị trường bất động sản.

1.3.3 Bài học kinh nghiệm cho các NHTM Việt Nam sau cuộc khủng hoảng cho vay cầm cố dưới tiêu chuẩn ở Mỹ.

Sau cuộc khủng hoảng cho vay cầm cố dưới tiêu chuẩn ở Mỹ đã dẫn đến sự phá sản và chuyển đổi mô hình hoạt động của hàng loạt các tập đoàn tài chính hoặc ngân hàng có liên quan đến hoạt động cho vay bất động sản. Thông qua khủng hoảng có thể nhìn thấy một số bài học kinh nghiệm sau đây cho các NHTM Việt Nam:

- Thứ nhất: Các ngân hàng cần tuân thủ đúng các quy định và quy chế cho vay, theo đó, để bảo đảm tính tuân thủ, hoạt động kiểm soát nội bộ ngân hàng phải thường xuyên giám sát và quản lý rủi ro có hệ thống và theo một tiêu chuẩn thống nhất. Đối với các khoản vay bất động sản, ngân hàng cần chú trọng đến

việc đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng, phương án kinh doanh hiệu quả hơn là chú trọng đến tài sản thế chấp là bất động sản.

Hiện nay, các ngân hàng cho vay với thời hạn từ 10 - 30 năm và lãi suất cho vay tính theo lãi suất thị trường. Lưu ý, việc tính khả năng trả nợ của khách hàng tại thời điểm vay vốn, các ngân hàng thường dùng lãi suất cho vay ở thời điểm hiện tại, không chú ý đến lãi suất tăng theo thời gian do các yếu tố khác nhau tác động như lạm phát, tỷ giá, cạnh tranh,... Do vậy, việc xuất hiện rủi ro lãi suất tăng làm khách hàng khó có khả năng trả nợ trong tương lai là điều có thể xảy ra. Vì vậy, ngân hàng nên có những giải pháp phòng ngừa ngay từ bây giờ.

Trong trường hợp khi thị trường bất động sản đang “nóng”, việc định giá bất động sản để cho vay là điều khó khăn. Các ngân hàng nên cẩn trọng trong việc xác định giá bất động sản, đề phòng khi thị trường sụt giảm, giá bất động sản đang thế chấp sẽ giảm theo gây nên rủi ro cho ngân hàng.

- Thứ hai: Rủi ro tự mãn là một trong những nguyên nhân dẫn đến khủng hoảng vừa qua. Vì vậy, về phía các ngân hàng khi đầu tư vào thị trường bất động sản cần lưu ý phòng tránh rủi ro này. Nên giám sát tỷ trọng cho vay bất động sản trong tổng dư nợ cho vay tại ngân hàng để có sự phân bổ rủi ro phù hợp. Mặt khác, do tình hình kinh tế Việt Nam hiện nay đang tăng trưởng ổn định và dự đoán sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt trong thời gian tới. Do vậy, việc xác định ngành nghề kinh doanh, lĩnh vực đầu tư mang lại hiệu quả, đối tượng khách hàng tiềm năng không còn là việc riêng của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh mà còn là nhiệm vụ quan trọng của ngân hàng trong quá trình cạnh tranh và hội nhập. Tuy nhiên, trong điều kiện kinh tế phát triển hiện nay, các ngân hàng cần thận trọng trong khi theo đuổi mục tiêu lợi nhuận. Các ngân hàng cần phân bổ đầu tư vào

một số ngành nghề có tính ổn định như lương thực, sản xuất nhu yếu phẩm cần thiết, sản xuất hàng tiêu dùng, song song với việc đầu tư vào các ngành nghề sản xuất hàng cao cấp như sản xuất xe hơi, sản xuất mỹ phẩm,... để phòng chống và hạn chế rủi ro trong trường hợp nền kinh tế chững lại và suy giảm.

- Thứ ba: Sắp tới đây, các loại hình hoạt động kinh doanh khác sẽ phát triển như việc mua bán công ty, mua bán nợ, các sản phẩm phái sinh, chứng khoán hóa các khoản cho vay, chứng khoán hóa bất động sản,... càng làm cho thị trường tài chính, ngân hàng phát triển mạnh. Do vậy, việc quản lý rủi ro sẽ ngày một khó khăn. Các ngân hàng cần nâng cao hơn nữa công tác giám sát và quản trị rủi ro, dự báo và phòng ngừa rủi ro trong hoạt động, rủi ro thanh khoản, tạo sự ổn định và phát triển cho hoạt động ngân hàng. Đặc biệt thị trường bất động sản gắn liền với hoạt động cho vay của ngân hàng, nên các ngân hàng cần có quy chế rõ ràng và năng động cho việc đầu tư vào thị trường này, trong đó việc đào tạo và nâng cao ý thức trách nhiệm, trình độ năng lực thẩm định đánh giá của các nhân viên tín dụng là rất quan trọng, bảo đảm chính xác ngay từ khâu ban đầu của quá trình cho vay đối với lĩnh vực bất động sản là phương pháp phòng chống rủi ro hiệu quả nhất.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Những nội dung trong chương 1 trình bày sơ lược và tóm tắt nhất về bất động sản, thị trường bất động sản, tín dụng ngân hàng và vai trò của tín dụng ngân hàng đối với lĩnh vực bất động sản. Trong đó chủ yếu tập trung những nội dung chủ yếu sau:

- Khái niệm về bất động sản, phân loại bất động sản, các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị bất động sản và các loại bất động sản được đưa vào kinh doanh.
- Khái niệm về thị trường bất động sản, các yếu tố tác động đến thị trường bất động sản.
- Khái niệm về tín dụng ngân hàng, tín dụng ngân hàng trong lĩnh vực bất động sản, vai trò của tín dụng ngân hàng đối với lĩnh vực bất động sản.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TÍN DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM

Trong hoạt động tín dụng của các ngân hàng, tín dụng bất động sản thường được ngân hàng xem như là một hình thức cho vay giống như các hình thức cho vay khác. Về mặt quy chế cho vay không có quy chế cho vay riêng đối với lĩnh vực bất động sản. Do đó, khi đánh giá thực trạng tín dụng bất động sản, không thể bỏ qua việc xem xét hoạt động tín dụng của các ngân hàng nói chung, rồi sau đó mới bắt đầu nói riêng đến thực trạng tín dụng bất động sản.

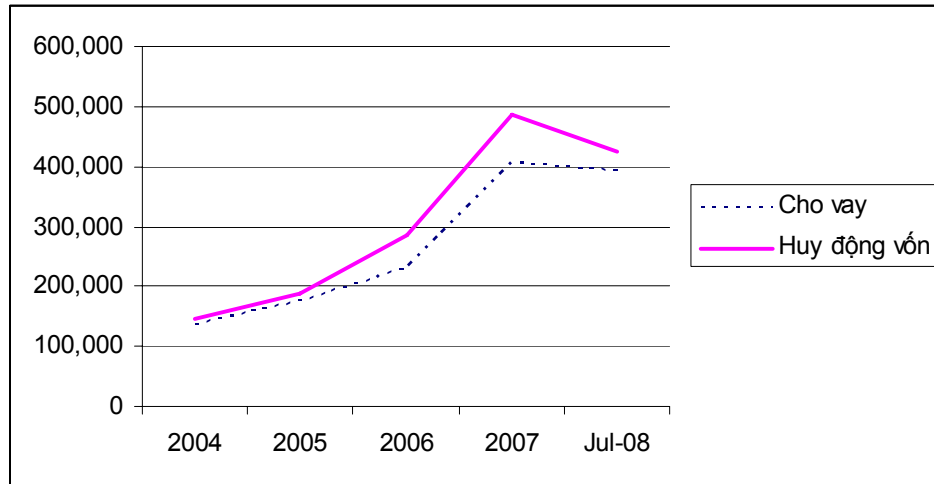
2.1 THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ CHO VAY CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN.

Cùng các yếu tố thuận lợi về ổn định chính trị, môi trường kinh tế phát triển tốt và chính sách thu hút đầu tư nước ngoài, ... hoạt động ngân hàng trên địa bàn nói riêng và trên cả nước nói chung tăng trưởng tốt, từ năm 2004 – 2007, cho vay tăng trung bình khoảng 45%/năm, huy động vốn tăng 50%/năm. Trong đó, riêng năm 2007, tốc độ tăng huy động vốn và cho vay là rất lớn, lần lượt là 70,59% và 76,87%

Tuy nhiên, từ đầu năm 2008 đến nay (tháng 7/2008), với tình hình lạm phát gia tăng, chính phủ và ngân hàng nhà nước đã có chính sách thắt chặt tín dụng, làm cho hoạt động cho vay và huy động vốn của các ngân hàng thương mại trên địa bàn giảm sút. So với cuối năm 2007, cho vay giảm 3,33%, huy động giảm 12,47%.

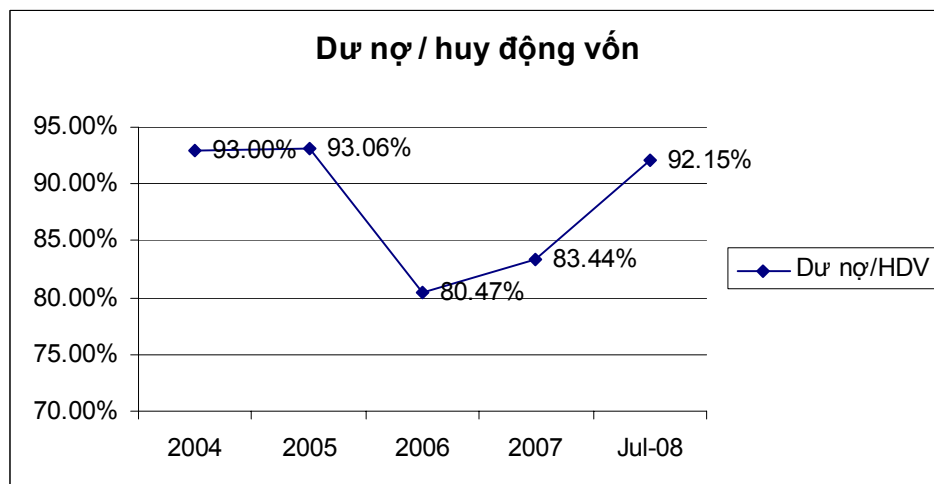
BIỂU ĐỒ 2.1

Đơn vị tính: tỷ đồng

**HUY ĐỘNG VỐN VÀ CHO VAY CỦA CÁC NHTM TRÊN ĐỊA BÀN**

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP.HCM

Mặt khác, nếu xem xét tỷ trọng dư nợ trên huy động vốn đã cho thấy mức độ sử dụng vốn huy động được của các ngân hàng là rất lớn.

BIỂU ĐỒ 2.2**TỶ TRỌNG DƯ NỢ/ HUY ĐỘNG VỐN**

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP.HCM

Tỷ trọng dư nợ trên huy động vốn trong năm 2007 tăng, năm 2006 là 80,47%, năm 2007 là 83,44%. Trong khi đó, riêng năm 2008, mặc dù chính phủ và ngân hàng nhà nước đã có chính sách kiềm chế lạm phát và hạn chế tăng trưởng tín dụng nhưng tỷ trọng dư nợ trên huy động vốn có chiều hướng tăng cao, trong khi giá trị tuyệt đối về cả dư nợ và cho vay của hệ thống các ngân hàng trên địa bàn lại giảm. Điều này cho thấy tốc độ giảm huy động vốn mạnh hơn so với tốc độ giảm dư nợ.

Nguyên nhân của việc các ngân hàng không thể giảm nhanh dư nợ là do trong các khoản tín dụng được cấp năm 2007, tỷ trọng dư nợ cho vay trung dài hạn cao khoảng 41%. Mặt khác, do việc các ngân hàng thu hồi các khoản tín dụng ngắn hạn, hạn chế cho vay thêm ra, dẫn đến tỷ trọng dư nợ trung dài hạn trên tổng dư nợ tăng cao, tháng 7/2008 tỷ trọng này là 43%.

2.2 THỰC TRẠNG TÍN DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN.

2.2.1 Dư nợ cho vay bất động sản và diễn biến thị trường bất động sản.

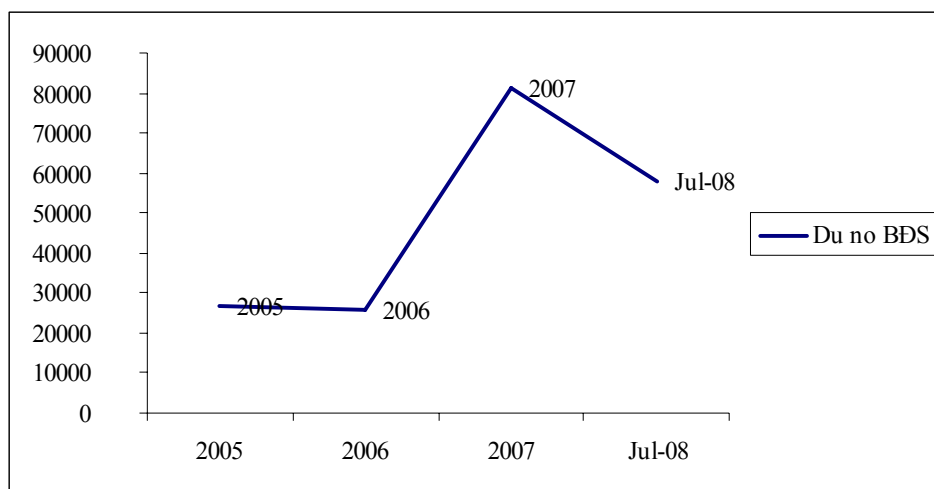
Theo nghiên cứu từ năm 2004 đến nay, xu hướng tăng giảm dư nợ bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn thường song hành với biến động của thị trường bất động sản. Khi thị trường bất động sản phát triển, mua bán nhộn nhịp hoặc tăng trưởng nóng thì dư nợ cho vay của các ngân hàng tăng, ngược lại khi thị trường bất động sản trầm lắng, ảm đạm hoặc đóng băng thì dư nợ cho vay bất động sản của các ngân hàng giảm hoặc tăng trưởng chậm.

Từ đó cho thấy, tác động của tín dụng bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn có mối quan hệ khá chặt chẽ với thị trường bất động sản, hay nói khác

hơn nguồn vốn để kích thích thị trường bất động sản vẫn còn phụ thuộc rất lớn vào nguồn vốn ngân hàng, các nguồn vốn khác trên thị trường tài chính như vốn từ thị trường chứng khoán, từ quỹ đầu tư hay từ các định chế tài chính khác còn mờ nhạt và chưa ảnh hưởng rõ nét đến hoạt động của thị trường chứng khoán.

BIỂU ĐỒ 2.3

Đơn vị tính: tỷ đồng



XU HƯỚNG DƯ NỢ BẤT ĐỘNG SẢN BIẾN ĐỘNG THEO THỊ TRƯỜNG

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP.HCM

Theo biểu đồ 2.3 cho thấy, từ năm 2005-2006 khi thị trường bất động sản ảm đạm thì dư nợ cho vay bất động sản của các NHTM trên địa bàn không có sự biến động lớn, đường biểu diễn gần như nằm ngang; năm 2006-2007, khi thị trường bất động sản tăng nóng thì dư nợ tín dụng bất động sản của các NHTM trên địa bàn lại cho thấy một sự tăng trưởng rất lớn, đường biểu diễn dư nợ bất động sản dốc lên (tốc độ tăng dư nợ bất động sản năm 2007 so với năm 2006 là 218%); năm 2007-2008, thị trường bất động sản ảm đạm, giảm sâu, giá bất động sản sụt giảm có nơi lên tới 30-50% thì đường biểu diễn dư nợ cho vay bất động

sản của các NHTM trên địa bàn đi xuống (tốc độ giảm so với năm 2007 là âm 29%).

Những biến động của thị trường bất động sản như trên cho thấy rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng vào thị trường bất động sản là không thể xem thường. Đứng dưới góc độ là NHTM khi cho vay đối với lĩnh vực bất động sản trong thời gian thị trường bất động sản đang giảm mạnh như hiện nay có thể gặp phải một số rủi ro như sau:

- Thứ nhất: Trong tình hình thị trường bất động sản giảm mạnh, đa phần các ngân hàng đều hạn chế cho vay đối với lĩnh vực bất động sản, việc xiết chặt tín dụng trong lĩnh vực này trong khi các dự án bất động sản phần lớn phụ thuộc vào vốn vay ngân hàng đã dẫn đến các dự án đầu tư kinh doanh bất động sản căn hộ, nhà chung cư bị chậm tiến độ, các dự án chưa hoàn thành nên chưa thể bàn giao cho khách, nguồn vốn không lưu chuyển được, các công ty kinh doanh địa ốc, xây dựng dự án không có tiền để trả nợ ngân hàng làm tăng rủi ro cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ.

- Thứ hai, theo tình hình hiện nay, khi giá trị nhà, đất giảm từ 30%-40% so với thời kỳ cuối năm 2007 trong khi việc xét duyệt khoản vay của khách hàng lại được định giá cao vào thời điểm thị trường bất động sản đang “nóng”. Điều này dẫn đến rủi ro cho ngân hàng khi khách hàng mất khả năng thanh khoản, ngân hàng cũng khó khăn trong việc phát mãi, thu hồi nợ.

- Thứ ba, đối với các khoản cho vay bất động sản kỳ hạn thường là dài hạn (có khi đến 25 năm) với mức lãi suất được điều chỉnh 6 tháng một lần trong khi tình hình vốn cho vay thường là ngắn hạn. Như vậy, xét về mặt thời gian và rủi ro, với tình hình biến động lãi suất quá nhanh như hiện nay, lãi suất huy tăng cao

trong khi thời gian điều chỉnh lãi suất đối với khách hàng chưa đến hạn sẽ làm cho ngân hàng gặp phải rủi ro về lãi suất.

Đánh giá thêm về cơ cấu dư nợ bất động sản cho thấy dư nợ bất động sản 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 bất động sản khác.

Mặt khác, nếu xem xét dư nợ bất động sản phân theo loại hình tổ chức tín dụng thì NHTM cổ phần chiếm 69%, NHTM Nhà nước 26%, còn lại 5% là tỷ trọng dư nợ bất động sản của các hình thức tổ chức tín dụng khác.

Tỷ trọng dư nợ bất động sản trên địa bàn trong tổng dư nợ địa bàn chiếm khoảng 10%-20% tùy theo từng giai đoạn. Đến tháng 7/2008, tỷ trọng này khoảng 15% và thay đổi theo từng NHTM, cụ thể như sau: NHTM cổ phần Á Châu 28%, NHTM cổ phần Sài Gòn 18%, NHTM Nam Á 30%, NHTMCP Đông Á 9%, ...

2.2.2 Dư nợ cho vay bất động sản có tài sản bảo đảm chiếm tỷ trọng cao.

Hiện nay hoạt động tín dụng ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng bất động sản nói riêng vẫn chủ yếu cho vay dựa trên tài sản bảo đảm chiếm tỷ trọng rất lớn. Đối với tín dụng bất động sản tỷ lệ này chiếm trên 80% trong đó phần lớn là các tài sản bảo đảm được thế chấp bằng bất động sản với giá trị tài sản thế chấp gấp trên 2,5 lần so với dư nợ cho vay đối với lĩnh vực bất động sản.

Như vậy, việc sử dụng tài sản bảo đảm để thu hồi nợ vay với tỷ trọng cao như các ngân hàng đang áp dụng hiện nay đã góp phần nào đó hạn chế rủi ro đối với ngân hàng khi thị trường bất động sản biến động giảm. Tuy nhiên, việc áp dụng hình thức cho vay có bảo đảm bằng tài sản như vậy, lại cho thấy đằng sau

nó là khả năng đánh giá khách hàng, đánh giá thị trường bất động sản của các ngân hàng vẫn còn hạn chế.

Xu hướng cho vay dựa trên việc thẩm định dự án vay vốn khả thi, mức độ tín nhiệm của khách hàng, khả năng quản trị rủi ro trong hoạt động ngân hàng liên quan đến hoạt động cho vay đối với lĩnh vực bất động sản mới chính là chìa khóa, nền tảng cơ bản để hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng đạt hiệu quả. Điều này chính là thách thức lớn cho hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn nói riêng và trên cả nước nói chung.

2.2.3 Dư nợ cho vay bất động sản trung dài hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ bất động sản và là cơ cấu thời gian cho vay phổ biến.

Trong hoạt động cho vay đối với lĩnh vực bất động sản của các ngân hàng gồm có cho vay để đáp ứng nhu cầu ngắn hạn như sửa chữa nhà, hoặc để đáp ứng nhu cầu trung dài hạn như mua nhà trả góp, xây dựng dự án nhà ở, ... Tuy nhiên, căn cứ vào tình hình số liệu từ năm 2005 đến nay, phần lớn các khoản tín dụng bất động sản là để đáp ứng nhu cầu vay vốn trung dài hạn của khách hàng. Cụ thể:

Bảng số liệu 2.1

TỶ TRỌNG DƯ NỢ TÍN DỤNG BĐS TRUNG DÀI HẠN/TỔNG DƯ NỢ BĐS

Chỉ tiêu	2005	2006	2007	Jul-08
Tỷ trọng dư nợ tín dụng bất động sản trung dài hạn/tổng dư nợ bất động sản	84.03%	82.69%	74.55%	74.69%

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP.HCM

Việc nguồn vốn cho vay đối với lĩnh vực bất động sản chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay bất động sản đến trên 70% mỗi năm là một áp lực về nguồn vốn trung dài hạn phải huy động để đáp ứng nhu cầu đầu tư cho vay bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn.

2.3 NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

2.3.1 Những thuận lợi.

Trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, thì cho vay đối với lĩnh vực bất động sản (tín dụng bất động sản) cũng là một trong những lĩnh vực cho vay mang lại lợi nhuận và rủi ro cho ngân hàng. Tuy nhiên, tùy vào từng thời điểm thị trường bất động sản nóng, lạnh khác nhau, mà hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng sẽ có những rủi ro và lợi nhuận khác nhau. Nhưng cho dù như thế nào, ngân hàng cũng chỉ là một mắt xích trong tổng thể các đối tượng thể nhân, pháp nhân khác nhau tác động đến thị trường bất động sản. Vì vậy, hoạt động của ngân hàng trong cho vay đối với lĩnh vực bất động sản phải chịu tác động của thị trường bất động sản. Do đó, những thuận lợi đối với thị trường bất động sản sẽ là tiền đề phát triển tín dụng bất động sản các ngân hàng đạt được hiệu quả.

2.3.1.1 Môi trường pháp lý:

(1) Hành lan pháp luật điều chỉnh thị trường bất động sản đã và đang được minh bạch hóa với:

+ Luật kinh doanh bất động sản ban hành ngày 29/6/2006, có hiệu lực ngày 01/01/2007; Nghị định Chính phủ số 153/2007/NĐ-CP ngày 15/10/2007, quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật kinh doanh bất động sản; Thông tư 13/2008/TT-BXD ngày 21/5/2008 của Bộ Xây Dựng hướng dẫn thực hiện một số nội dung của Nghị định 153/2007/NĐ-CP ngày 15/10/2007.

Như vậy, Luật kinh doanh bất động sản ra đời năm 2006, đã thừa nhận một thị trường bất động sản đang sôi động, tạo một hành lan pháp lý minh bạch, góp phần giảm thiểu những giao dịch ngầm vốn tồn tại lâu đời và đang làm méo mó thị trường bất động sản. Luật cũng quy định về chứng chỉ hành nghề đối với thành viên công ty, mức vốn pháp định đối với công ty kinh doanh bất động sản tối thiểu là 6 tỷ đồng. Đây chính là những cơ sở pháp lý cần thiết để định hướng thị trường bất động sản hoạt động minh bạch hơn, chuyên nghiệp hơn trong thời gian tới.

+ Luật đất đai năm 2003 là bộ luật nền tảng nhất. Trong đó quy định các quyền liên quan đến Quyền sử dụng đất, mặt khác còn cho phép tổ chức, cá nhân nước ngoài có quyền xây dựng các công trình nhà ở cho mục đích thương mại.

+ Luật nhà ở năm 2005, có hiệu lực từ ngày 01/7/2006 cho phép những Việt kiều về Việt Nam cư trú có thời hạn 6 tháng trở lên được phép sở hữu một nhà ở riêng lẻ hoặc một căn hộ. Ngoài ra Luật nhà ở còn cho phép sau khi đầu tư xong hạ tầng, chủ đầu tư là Doanh nghiệp có thể huy động vốn của khách hàng tối đa là 70% giá trị hợp đồng.

+ Nghị định 02/2006/NĐ-CP ngày 05/01/2006 của Chính phủ về việc ban hành quy chế khu đô thị mới. Nghị định 02 ra đời đã tích cực thúc đẩy việc đầu tư xây dựng, quản lý thống nhất và đồng bộ các khu đô thị mới có hệ thống hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội, khu dân cư và các công trình dịch vụ khác.

+ Nghị định 17/2006/NĐ-CP ngày 27/01/2006 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định hướng dẫn thi hành Luật đất đai và Nghị định số 187/2004/NĐ-CP về việc chuyển công ty Nhà nước thành công ty cổ phần. Nghị định 17 sửa đổi điều 101 của Nghị định 181 là đất đai khu đô thị là các dự án tại các Huyện nếu đã thực hiện xong hạ tầng cơ sở như giao thông, điện - nước, nhà đầu tư được chia lô bán nền; hoặc chủ đầu tư được chuyển nhượng quyền sử dụng đất cho tổ chức kinh tế đối với diện tích đất đã hoàn thành việc đầu tư xây dựng đồng bộ hạ tầng theo dự án được xét duyệt hoặc theo dự án thành phần của dự án đầu tư đã được xét duyệt.

(2) Hành lan pháp lý điều chỉnh hoạt động ngân hàng đang từng bước được hoàn thiện:

+ Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước (17/6/2003) và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều Luật Các tổ chức tín dụng (15/06/2004).

Với các nội dung được sửa đổi, bổ sung, hai Luật này đã khắc phục được các vướng mắc trong hoạt động quản lý của Ngân hàng Nhà nước, hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng, đồng thời tăng quyền tự chủ trong hoạt động của các tổ chức tín dụng và đáp ứng yêu cầu hội nhập, thực hiện các cam kết quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng.

+ Nghị định 163/NĐ-CP ngày 29/12/2006 của Chính phủ về giao dịch bảo đảm quy định: tài sản bảo đảm do các bên thoả thuận và thuộc sở hữu của bên có nghĩa vụ hoặc thuộc sở hữu của người thứ ba mà người này cam kết dùng tài sản đó để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ đối với bên có quyền. Tài

sản bảo đảm có thể là tài sản hiện có, tài sản hình thành trong tương lai và được phép giao dịch...

+ Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc ban hành quy chế cho vay của Tổ chức tín dụng đối với khách hàng; Quyết định 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005 về việc sửa đổi, bổ sung Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001. Theo đó, về mặt quy chế cho vay hiện nay, các ngân hàng thương mại (NHTM) đang thực hiện quy chế cho vay của Ngân hàng nhà nước Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 bao gồm một số quy định sau:

- Nguyên tắc vay vốn: Khách hàng vay vốn của TCTD phải đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng; hoàn trả nợ gốc và lãi vay đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

- Điều kiện vay vốn: Khách hàng đủ điều kiện vay vốn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và quy định (nếu có) của NHTM. Theo quy định của Quy chế cho vay theo Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 thì điều kiện cho khách hàng vay vốn của TCTD như sau:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật.

- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng nhà nước Việt Nam.
- Mức cho vay: tối đa bằng 15% vốn điều lệ đối với một khách hàng; tùy từng TCTD quyết định mức cho vay cụ thể, thông thường mức cho vay tối đa bằng 70% giá trị tài sản đảm bảo. Mức cho vay còn được tính toán dựa vào nhu cầu vay vốn, khả năng thu nhập để trả nợ của khách hàng.
- + Quyết định 286/2002/QĐ-NHNN ngày 03/4/2002 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước về việc ban hành quy chế đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng và Quyết định 886/2003/QĐ-NHNN ngày 11/8/2003 về việc sửa đổi, bổ sung quy chế đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng ban hành theo Quyết định số 286/2002/QĐ-NHNN ngày 03/4/2002.

2.3.1.2 Sự quan tâm của Nhà nước đối với thị trường bất động sản:

Đối với thị trường bất động sản, Nhà nước luôn có sự quan tâm đầu tư nhiều nhân lực, nhiều nguồn vốn cho sự phát triển của thị trường này, điều này thể hiện ở các dự án đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, đầu tư phát triển các khu đô thị, khu công nghiệp, khu chế xuất và đầu tư cho việc đẩy mạnh xây nhà cho người thu nhập thấp, ...

Cụ thể là mới đây Thủ tướng Chính phủ đã ra Chỉ thị 01/2008 ngày 08/01/2008 về một số giải pháp đẩy mạnh phát triển và quản lý thị trường bất động sản, yêu cầu UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương báo cáo tình hình phát triển và quản lý thị trường bất động sản tại địa phương gửi Bộ Xây Dựng trước ngày 01/02/2008 để tổng hợp báo cáo Chính phủ.

2.3.1.3 Cung cầu bất động sản trên thị trường:

Quan hệ cung - cầu bất động sản được thể hiện thông qua một hàm số giá bất động sản. Việc xác định cung cầu hàng hoá bất động sản trên thị trường trong từng giai đoạn: ngắn, trung, dài hạn là vấn đề khá phức tạp do phải phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố không ổn định và khó xác định như: tính chất cố định của cung hàng hoá, tỷ lệ tăng dân số, nhu cầu mở rộng sản xuất nông nghiệp, công nghiệp, thu nhập cá nhân của dân cư,... Vì vậy, việc xác định mức cung - cầu phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội của từng vùng sẽ gặp nhiều khó khăn. Mặt khác, biến động cung cầu trên thị trường bất động sản trong thời gian qua đã cho thấy một vấn đề nổi lên như sau:

Khi thị trường bất động sản nóng (bong bóng), là lúc cầu lớn hơn cung nhưng thực tế thì mức độ chênh lệch cung cầu trong giai đoạn này lại khác nhau ở từng địa phương, từng loại hình bất động sản, không phải là sự mất cân bằng toàn bộ.

Diễn hình năm 2007, chênh lệch cung cầu bắt đầu ở khu vực TP.HCM và TP. Hà Nội và sốt nóng ở khu vực căn hộ cao cấp, nhà đất dự án, văn phòng cho thuê.

Tuy nhiên, sau đó hiện tượng đầu cơ và tâm lý bầy đàn của người dân đã dẫn đến chênh lệch cung cầu lan nhanh sang các khu vực khác, địa phương khác, loại hình bất động sản khác.

Tiếp đến, sự biến động này sau đó tạo nên tâm lý thị trường bất động sản nóng lên toàn phần, ở tất cả các loại hình bất động sản khác nhau, tạo nên khó khăn đối với nhu cầu mua nhà, đất ở của những đối tượng là những người có thu nhập thấp, những người có nhu cầu nhà ở thực sự.

Trước tình hình đó, Chính phủ tác động điều chỉnh thị trường bất động sản bằng các chính sách như sẽ đánh thuế bất động sản, hoặc nhà đầu tư bất động

sản, môi giới bất động sản cần có giấy phép, chứng chỉ hành nghề hay chính sách thắt chặt tín dụng để chống lạm phát hoặc chính sách hạn chế cho vay đầu tư mua bán bất động sản của các ngân hàng, v..v...

Tất cả những tác động này, sau đó lại dẫn đến thị trường bất động sản giảm giá. Tuy nhiên, do các nhà đầu tư, đầu cơ bất động sản đã mua bất động sản ở thời điểm nóng với giá cao, nay cho dù có giảm giá thì sự giảm giá cũng chỉ ở mức tương đối, tùy vào khả năng chấp nhận lỗ của mỗi nhà đầu tư, sự giảm giá này xét cho cùng vẫn chưa đưa giá bất động sản trở về giá trị thực.

Mặc khác, sự giảm giá bất động sản cũng chỉ là sự giảm giá nhất thời, hoặc là giảm giá ở một vài loại hình bất động sản nào đó, chứ không phải là giảm giá toàn bộ các loại bất động sản trên thị trường. Ví dụ như trong giai đoạn hiện nay, loại hình văn phòng cho thuê vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu và giá thuê rất cao. Quỹ đất tại các khu công nghiệp đang thu hút nhiều nhà đầu tư. Loại nhà ở có giá trị trung bình và thấp khoảng trên dưới 1 tỷ đồng/căn đang rất “nóng”. Chỉ có loại bất động sản là căn hộ cao cấp, đất nền dự án là đang giảm giá và gặp khó khăn trong giao dịch do trước đây khi thị trường nóng (năm 2007) đã bị đẩy lên quá cao.

Theo Chiến lược phát triển đô thị của Việt Nam, diện tích đất đô thị sẽ tăng từ 105.000 ha hiện nay lên 460.000 ha vào năm 2020. Nâng tổng diện tích nhà ở bình quân từ 11,7 m²/đầu người hiện nay lên 20m²/đầu người vào năm 2020. Theo đánh giá thì mức độ đô thị hóa của Việt Nam đang trong khoảng 28%, trong khi theo kinh nghiệm của thế giới mức độ đô thị hóa từ 30%- 70% sẽ là thời kỳ thị trường bất động sản phát triển nhanh nhất².

² Đầu tư bất động sản Tiềm năng còn lớn (Báo đầu tư tài chính, ngày 03/12/2007).

Như vậy, xét về dài hạn, thị trường bất động sản của nước ta vẫn còn rất nhiều tiềm năng, cung vẫn chưa đáp ứng đủ cầu và đây sẽ là cơ hội để cho các ngân hàng thương mại tham gia đầu tư vào lĩnh vực này, vừa tạo thu nhập cho ngân hàng vừa đáp ứng nhu cầu bất động sản cho xã hội.

2.3.2 Những khó khăn.

Những khó khăn trong hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng cũng được xem xét dựa trên 3 thành phần cơ bản: môi trường pháp lý, cung và cầu trên thị trường bất động sản.

2.3.2.1 Môi trường pháp lý.

Như phân tích ở phần thuận lợi, môi trường pháp lý đối với lĩnh vực bất động sản ở nước ta tương đối đồng bộ và đã tạo thuận lợi không ít cho các nhà đầu tư vào thị trường này. Tuy nhiên, vẫn còn một số vấn đề đối với môi trường pháp lý, đó là cần phải bổ sung, hoàn thiện các quy định pháp luật theo nguyên tắc thống nhất, công khai, minh bạch, đảm bảo cho các giao dịch trên thị trường bất động sản đi vào quy cũ, tránh hiện tượng đầu cơ, mua bán lòng vòng khá nhiều như hiện nay.

Sự thiếu công khai, minh bạch của thị trường bất động sản nước ta vốn là một khuyết tật lớn trong nhiều năm nay. Có lúc lượng giao dịch không chính thức chiếm tới 80%³.

(1) Những vướng mắc về thủ tục hành chính:

³ Trích từ bài phát biểu của GS-TSKH Đặng Hùng Võ – Nguyên Thứ trưởng Bộ Tài Nguyên Môi trường (Báo Lao Động 09/11/2007).

Các thủ tục hành chính liên quan đến lĩnh vực đất đai từ trước đến nay được đánh giá là khá phức tạp và thiếu minh bạch gây ảnh hưởng không nhỏ đến tâm lý người dân trong các giao dịch liên quan đến đất đai, nhà cửa.

Theo báo cáo tổng kết của Ban chỉ đạo Quản lý và Phát triển thị trường bất động sản TP.HCM ngày 30/11/2006 thì nguyên nhân chủ quan làm cho thị trường bất động sản không phát triển được chính là: công tác đền bù, giải phóng mặt bằng, xây dựng các dự án tái định cư chậm trễ, còn nhiều bất cập; công tác cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất chưa kịp thời; công tác thực hiện khung giá đất chưa thích hợp khi áp dụng vào thực tế cho các thành phần kinh tế (quá cao hay quá thấp) khi thực hiện ích lợi và nghĩa vụ ...

Trong cả ba nguyên nhân trên đều cho thấy vấn đề chính từ chính sách của nhà nước đối với lĩnh vực đất đai còn chưa theo kịp với đà phát triển của xã hội, cụ thể hơn việc chậm trễ trong cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất trong thời gian qua chính là:

- Thứ nhất, các quy định về đất đai và quản lý đất đai, đặc biệt là việc cấp các loại giấy chứng nhận khác nhau về đất đai trong thời gian qua diễn ra khá phức tạp với các loại giấy tờ chứng nhận như giấy đỏ (chứng nhận quyền sử dụng đất); giấy hồng (giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất) đã dẫn đến sự lúng túng trong thi hành của các cơ quan quản lý đất đai và tâm lý chờ đợi sự minh bạch về vấn đề này của người dân.

- Thứ hai, sự thực thi và áp dụng các thay đổi trong việc quản lý đất đai của các cơ quan công quyền như: Sở tài nguyên môi trường, Sở xây dựng, phòng công chứng ... diễn ra không đồng nhất và có sự khác nhau về một số thủ tục. Đây là nguyên nhân làm cho người dân và ngân hàng cảm thấy lúng túng và không an tâm trong các giao dịch đất đai.

(2) Những vướng mắc về phía ngân hàng:

- *Thủ tục công chứng:*

+ Thủ tục đăng ký thế chấp giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất: Việc công chứng tài sản bảo đảm cho khoản vay là một vấn đề nhạy cảm và có tác động mạnh đến việc giải quyết hồ sơ tín dụng cũng như thời gian giải ngân cho khách hàng. Mặc dù thủ tục công chứng về việc thế chấp bất động sản đã có nhiều cải tiến nhưng vẫn còn phức tạp và chưa đồng bộ, như đối với thủ tục đăng ký thế chấp giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất phải đăng ký tại Sở địa chính đối với đất, và thông qua phòng Công chứng đối với tài sản gắn liền với đất, trong khi bất động sản là nhà ở chỉ thông qua công chứng.

+ Rủi ro sau khi công chứng: Trong nhiều trường hợp ngân hàng đã làm đầy đủ thủ tục công chứng tài sản, nhưng sau này khi ra tòa mới biết tài sản đã công chứng còn liên quan đến vụ án khác đã có phán quyết trước khi ngân hàng đi công chứng thế chấp tài sản này. Trong trường hợp này ngân hàng bị rủi ro trong khi trách nhiệm của các cơ quan công chứng chưa được quy định rõ ràng khi đã công chứng thế chấp một tài sản có tranh chấp trước cơ quan pháp luật.

- *Thế chấp tài sản hình thành trong tương lai:*

Pháp luật cho phép ngân hàng nhận thế chấp tài sản hình thành trong tương lai, tuy nhiên, vẫn còn thiếu quy định hướng dẫn cụ thể về vấn đề này nên có trường hợp ngân hàng không thể thực hiện công chứng hay đăng ký giao dịch bảo đảm.

- *Xử lý tài sản thế chấp là bất động sản:*

+ Theo quy định, việc xử lý tài sản thế chấp là quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất, ngân hàng không được quyền tự bán mà phải bán đấu giá thông qua trung tâm đấu giá, do đó mất nhiều thời gian, ảnh hưởng đến việc thu hồi nợ cho ngân hàng, phát sinh nhiều chi phí cho việc đấu giá.

+ Việc xử lý tài sản thế chấp là quyền sử dụng đất và bất động sản vẫn còn phụ thuộc rất nhiều vào Tòa án và các cơ quan pháp luật khi con nợ chây ỳ cố tình trì hoãn thời gian xử lý tài sản để thanh toán nợ.

+ Việc thế chấp quyền sử dụng đất tại những địa bàn nông thôn ngoại thành phần lớn là những món vay nhỏ, khi quá hạn ngân hàng đã tìm mọi biện pháp để thu nợ, kể cả khởi kiện, nhưng tòa án địa phương không thụ lý hồ sơ với lý do số tiền vay nhỏ nên không thể áp dụng biện pháp kê biên.

2.3.2.2 Cung cầu bất động sản trên thị trường.

Khi đánh giá về mặt thuận lợi của thị trường bất động sản cho thấy trong dài hạn thì cung bất động sản luôn nhỏ hơn cầu về bất động sản. Tuy nhiên trong thực tế diễn biến trên thị trường bất động sản trong những năm vừa qua, lại cho thấy sự thay đổi bất thường đối với cung cầu trên thị trường bất động sản. Sự chênh lệch cung cầu trong ngắn hạn đã gây nên những tác động tâm lý ảnh hưởng lớn các nhà đầu tư, có nhà đầu tư cho đó là cơ hội kiếm lời, có nhà đầu tư lại bị thua lỗ do sự biến động bất thường của cung cầu bất động sản trên thị trường.

Đối với ngân hàng, việc thị trường bất động sản thay đổi, cung cầu chênh lệch như thời gian qua là một thách thức cho việc đầu tư tín dụng vào lĩnh vực bất động sản đạt hiệu quả.

Xét về thị trường bất động sản muốn phát triển thì cần 2 yếu tố quan trọng là chính sách pháp luật phù hợp và nguồn vốn cho thị trường bất động sản phát triển. Trong khi đó, nếu nói về nguồn vốn đầu tư vào thị trường bất động sản có thể kể đến là: vốn ngân hàng, vốn tự có của các công ty kinh doanh bất động sản, vốn huy động thông qua thị trường chứng khoán, vốn của nhà nước thông qua quỹ đầu tư phát triển của thành phố, vốn của nhà đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực bất động sản, vốn từ các quỹ đầu tư và vốn huy động từ dân cư thông qua hình thức đặt cọc mua nhà trả trước, ...

- Vốn tự có của các công ty kinh doanh bất động sản:

Nguồn vốn này thường bị hạn chế do bản chất của nguồn vốn này là vốn của các cổ đông góp vào công ty khi công ty thành lập, nguồn vốn này khi đã đưa vào sử dụng là doanh nghiệp đã bị hạn chế không còn vốn đầu tư vào dự án khác. Theo quy chế cho vay 1627 của Ngân hàng Nhà nước đối với các ngân hàng thì khi khách hàng vay vốn thực hiện dự án, khách hàng phải có ít nhất 30% vốn tham gia trong dự án đó. Vì vậy, về mặt nguồn vốn tự có của các công ty kinh doanh bất động sản luôn luôn ở trạng thái thiếu vốn, không thể sử dụng hoàn toàn 100% vốn tự có của mình để kinh doanh bất động sản, điều này là hợp lý đối với hoạt động của một công ty kinh doanh trên thị trường, luôn cần có một tỷ lệ nợ / tổng tài sản ở một mức phù hợp, để tối ưu hóa giá trị công ty, cần đòn cân nợ để gia tăng lợi nhuận nhanh hơn.

- Vốn huy động thông qua thị trường chứng khoán:

Nếu xét trong giai đoạn thị trường chứng khoán Việt Nam phát triển mạnh, chỉ số Vnindex trên 1.000 điểm, khi đó việc huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán tương đối dễ dàng, nhưng tác động của việc huy động này đến thị trường bất động sản chưa rõ nét. Tại thời điểm thời điểm thị trường

chứng khoán Việt Nam đang phát triển (tháng 12/2007), báo cáo của công ty chứng khoán Bảo Việt cho thấy có 46 công ty bất động sản đã niêm yết trên thị trường chứng khoán, chiếm 19% tổng vốn hóa toàn thị trường. Trong khi đó, tổng số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản là 9.879 doanh nghiệp, con số này cho thấy mức vốn có thể thu hút trên thị trường vốn vào thị trường chứng khoán là không đáng kể.

Tuy nhiên, việc kỳ vọng lợi nhuận giữa hai thị trường này thì cũng có chút liên hệ. Mặc dù chưa có sự thống kê chi tiết để chứng minh cụ thể, nhưng theo quan sát vào năm 2006-2007 thì khi thị trường chứng khoán ảm đạm, thì thị trường bất động sản lại nóng lên, còn khi thị trường chứng khoán nóng lên thì thị trường bất động sản lại có chiều hướng ảm đạm. Điều này cho thấy một mặt nào đó của việc di chuyển vốn thông qua kỳ vọng lợi nhuận của nhà đầu tư thay đổi giữa hai thị trường.

Thế nhưng, trong 7 tháng đầu năm 2008, thị trường chứng khoán ảm đạm, thị trường bất động sản cũng đi xuống điều này cho thấy mối liên hệ giữa hai thị trường này chưa thật sự sâu sắc và luồng tiền đầu tư trong nền kinh tế còn dàn trải ra đầu tư vào các lĩnh vực khác như vàng, ngoại tệ, tiền gửi ngân hàng, ...

Do vậy mà nói, trong giai đoạn này, kỳ vọng huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán để đầu tư vào thị trường bất động sản vẫn còn phải chờ, và chờ tiếp tục trong một thời gian nữa mới có thể phát huy hiệu quả.

- Vốn của nhà nước đưa vào thị trường bất động sản thông qua Quỹ đầu tư phát triển của thành phố.

Nếu xét về nguồn vốn này thì cơ bản của nó chính là nguồn vốn để đầu tư vào các chính sách phát triển bất động sản của thành phố thông qua việc xây

dựng cơ sở hạ tầng, xây dựng khu đô thị mới, đền bù giải tỏa, xây dựng đường xá, trường học, bệnh viện, xây dựng nhà cho người có thu nhập thấp, ... Nói chung, đây là những dự án bất động sản gắn với điều kiện cơ bản cho sự phát triển của thành phố nói chung, là vấn đề an sinh xã hội, thuần túy không vì lợi nhuận hay chịu tác động của cơ chế thị trường. Nguồn vốn này thường phải dùng để dàn trải cho nhiều dự án, nhiều công trình trọng điểm khác nhau, nói chung là vẫn còn chưa đáp ứng nổi nhu cầu phát triển đô thị, phát triển cơ sở hạ tầng của thành phố.

- *Vốn của nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường bất động sản:*

Nguồn vốn này đã và đang tăng trưởng rất nhanh vào thị trường bất động sản của Việt Nam. Các nhà đầu tư nước ngoài, đánh giá thị trường bất động sản Việt Nam là thị trường tiềm năng, là thị trường có độ minh bạch ngày càng cao hơn, là thị trường có thể mang lại lợi nhuận cao cho nhà đầu tư nước ngoài.

Bảng số liệu 2.2

VỐN CỦA CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN TẠI TP.HCM

Đơn vị: triệu USD

Chỉ tiêu	năm 2004	năm 2005	năm 2006	năm 2007	tháng5/2008
Số dự án	5	6	14	36	12
Tổng vốn đăng ký	213	118	256	1.789	1.886

Nguồn: Cục thống kê Thành phố Hồ Chí Minh

Nguồn vốn của các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam tăng nhanh qua các năm. Nếu so sánh về mặt thị trường trong mối tương quan với nguồn vốn của các nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường bất động sản thì năm 2005-2006 thị trường bất động sản tại Việt Nam ảm đạm, nhưng số vốn đầu tư nước ngoài vào thị trường này vẫn tăng cao, đến năm 2007 khi thị trường bất động sản Việt Nam phát triển thì số vốn của các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực bất động sản đã tăng một cách kỷ lục gấp 6,99 lần so với năm 2006. Riêng 5 tháng đầu năm 2008, lại cho thấy một hiện tượng lạ, khi mà thị trường bất động sản của Việt Nam đang trên đà tuột dốc thì tổng vốn đầu tư vào thị trường bất động sản của các nhà đầu tư nước ngoài lại tăng mạnh, chỉ 5 tháng năm 2008 mà tổng vốn đầu tư vào thị trường bất động sản đã nhiều hơn cả năm 2007.

Hiện tượng lạ trên được giải thích ngắn gọn như sau. Các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản của Việt Nam thiếu vốn nên phải bán lại dự án bất động sản cho các đối tác nước ngoài. Vấn đề ở chỗ, các nhà đầu tư nước ngoài, các quỹ đầu tư với nguồn vốn dồi dào đang ra sức thâm tóm các dự án phát triển bất động sản, còn các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản trong nước đang phải chịu sức ép “bán lúa non”, bán những dự án bất động sản béo bở vì kẹt vốn, trong đó một số dự án đã giải phóng mặt bằng xong vì không có vốn nên phải bán lại cho nhà đầu tư bất động sản nước ngoài, nhiều doanh nghiệp Việt Nam biết điều đó nhưng vẫn phải chịu, vẫn phải nhường lại phần bánh ngon cho các nhà đầu tư nước ngoài và chịu thêm những điều kiện ngặt nghèo khác khi bán dự án. Điển hình là các dự án Khu đô thị Tây - Bắc, Thủ Thiêm, Hiệp Phước và cả những dự án quy mô tầm tầm như xây dựng 2.000 căn hộ tái định cư cho các hộ dân bị giải tỏa trong dự án Khu đô thị mới Thủ Thiêm cũng được giao cho nhà đầu tư nước ngoài.

Tóm lại, các nhà đầu tư nước ngoài có lợi thế là sở hữu được nguồn vốn huy động trung và dài hạn dồi dào phù hợp để đầu tư vào thị trường bất động sản. Đây cũng chính là điểm yếu của các nhà đầu tư kinh doanh bất động sản Việt Nam. Nguy cơ thị trường bất động sản trong nước sẽ bị chiếm lĩnh bởi các nhà đầu tư nước ngoài có thể xảy ra trong tương lai nếu các chính sách để khai thông nguồn vốn cho thị trường bất động sản trong nước chưa được thực hiện hiệu quả.

- Vốn của các Quỹ đầu tư vào thị trường bất động sản.

Việc các quỹ đầu tư trong nước và nước ngoài đầu tư vào thị trường bất động sản là có xảy ra, tuy nhiên, việc đánh giá mức độ đầu tư của các quỹ này vào thị trường bất động sản như thế nào thì chưa có một nghiên cứu, thống kê đầy đủ. Thậm chí việc quản lý hoạt động của các quỹ này hiện vẫn còn buông lỏng, không có sự giám sát chặt chẽ về phía các cơ quan quản lý nhà nước.

Tuy nhiên, căn cứ vào sự phát triển mạnh số lượng các quỹ đầu tư tại Việt Nam trong thời gian qua, hiện có 13 quỹ đầu tư quốc tế, với lượng tiền đổ vào Việt Nam dưới hình thức đầu tư trực tiếp và gián tiếp với các quỹ như Vina Capital, Mekong Capital, Dragon Capital, quỹ đầu tư Prudential, ... với số tiền đầu tư vào các dự án giá trị hàng trăm triệu USD, đã cho thấy vai trò ngày càng tăng của các quỹ này trong việc tác động vào thị trường vốn của Việt Nam nói chung và thị trường bất động sản của Việt Nam nói riêng.

- Vốn của các tầng lớp dân cư thông qua việc đặt cọc mua nhà trả trước.

Hình thức này trong thời gian 2006-2008 đã bắt đầu xuất hiện dưới hình thức người dân đặt cọc mua nhà, mua căn hộ và trả trước một phần tiền, khi nào

nhà đầu tư kinh doanh bất động sản hoàn thành dự án sẽ làm bàn giao quyền sở hữu căn hộ và nhận nốt phần tiền còn lại của khách hàng. Tuy nhiên, việc thực hiện này chưa được pháp luật quy định, hướng dẫn chi tiết, phần nhiều việc huy động vốn thông qua hình thức này, người mua nhà gặp phải nhiều rủi ro vì dự án có thể chậm trễ không hoàn thành theo đúng tiến độ đã thỏa thuận giữa hai bên, nhà đầu tư không đủ năng lực thực hiện hợp đồng đã ký kết, ... khi đó nếu có tranh chấp kiện tụng xảy ra người mua nhà có đặt cọc trước sẽ chịu thiệt.

Tuy nhiên, gần đây lại có hiện tượng nhà đầu tư đặt cọc mua căn hộ lại đồng loạt bỏ cọc, chấp nhận chịu thiệt mất tiền đặt cọc do việc họ mua căn hộ bằng tiền vay ngân hàng, nay phải trả lãi suất cao nếu vẫn tiếp tục theo đuổi mua căn hộ, do đó đã từ bỏ đặt cọc, chấp nhận chịu mất cọc.

Mặc khác, do thị trường bất động sản đổi chiều, giá căn hộ đặt cọc để mua giảm giá đến mức nếu bỏ tiền đặt cọc rồi mua với giá mới còn có lợi hơn so với việc tiếp tục mua căn hộ theo mức giá cũ (cao) trước đây.

Đánh giá chung về các nguồn vốn đầu tư vào thị trường bất động sản, nếu không kể nguồn vốn của các nhà đầu tư nước ngoài hay nguồn vốn từ các quỹ đầu tư thì những nguồn vốn còn lại đều có những hạn chế nhất định, khả năng cung cấp vốn cho thị trường bất động sản là khiêm tốn và bị giới hạn. Do đó, trong những năm qua, nguồn vốn chủ yếu cho thị trường bất động sản đều phát xuất từ ngân hàng. Tuy nhiên, bản thân các ngân hàng cũng có những khó khăn nhất định khi cung cấp vốn cho lĩnh vực bất động sản, cụ thể là:

- *Nguồn vốn của ngân hàng huy động được phần lớn là nguồn vốn ngắn hạn*, trong khi đó thị trường bất động sản lại đòi hỏi nguồn vốn trung dài hạn, có khi lên đến 20-30 năm. Do đó, việc đáp ứng vốn cho những dự án, công trình bất

động sản như thế ngân hàng khó có thể đảm đương hiệu quả. Mặt khác, trong hoạt động tín dụng của ngân hàng vấn đề phòng ngừa rủi ro, đa dạng hoá danh mục đầu tư, nên không thể tập trung toàn bộ vốn huy động trung dài hạn để đáp ứng cho thị trường bất động sản. Còn thêm một vấn đề nữa, bản thân các ngân hàng trong quá trình hoạt động của mình, cũng đã đưa vốn vào các dự án khác, trong khi nguồn vốn trung dài hạn đã đầu tư trước đó, chưa kịp thu hồi về (vẫn còn trong thời gian thực hiện hợp đồng tín dụng) nên số vốn trung dài hạn huy động được để đầu tư vào thị trường bất động sản càng lúc càng ít dần, như vậy việc đáp ứng nhu cầu vốn cho thị trường bất động sản của ngân hàng là một vấn đề khó khăn.

Tuy nhiên, theo Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 về việc ban hành “Quy trình về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng” có cho phép các ngân hàng thương có thể xem xét, cân đối sử dụng tối đa 40% vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn. Quyết định này cũng là một hướng mở giúp cho các ngân hàng có điều kiện đầu tư thêm tín dụng vào lĩnh vực bất động sản.

- *Về cơ chế điều hành ngân hàng:* Trong năm 2008, để kiềm chế lạm phát, ngân hàng nhà nước đã thực hiện tăng dự trữ bắt buộc từ 10% lên 11% (kể từ ngày 01/02/2008), tăng lãi suất cơ bản lên 14%/năm, yêu cầu các ngân hàng mua tín phiếu bắt buộc 20.300 tỷ đồng với lãi suất 7,8%/năm (ngày 01/7/2008 là 13%/năm) đồng thời thực hiện kiềm chế tăng trưởng tín dụng dưới mức 30%. Những động thái này, đã làm cho hoạt động tín dụng của các ngân hàng bị thu hẹp, nguồn vốn ngân hàng đầu tư cho tín dụng bị hạn chế, trong đó tín dụng bất động sản chịu tác động nhiều nhất vì thường loại hình tín dụng này đòi hỏi

nguồn vốn lớn và lại là nguồn vốn trung dài hạn, nên ngân hàng khó đáp ứng được cho khách hàng.

2.3.2.3 Những khó khăn khác:

(1) Sự chậm trễ trong việc triển khai văn bản và những bất cập trong nội dung văn bản được ban hành.

Ngoài khó khăn chính về môi trường pháp lý như các chính sách pháp luật của Nhà nước còn chông chéo và chưa minh bạch, thì còn vấn đề chậm trễ trong việc triển khai, thực thi các quy định mới ban hành của nhà nước đối với thị trường bất động sản. Như trường hợp Luật kinh doanh bất động sản được Quốc hội ban hành ngày 29/6/2006, có hiệu lực ngày 01/01/2007 nhưng phải đến 15/10/2007 Chính phủ mới có Nghị định 153/2007/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật kinh doanh bất động sản.

Tuy nhiên sau khi Nghị định 153 ra đời thì vướng mắc vẫn còn phát sinh, trong đó việc cấp chứng chỉ kinh doanh bất động sản là vướng mắc cơ bản cần có hướng dẫn của Bộ Xây Dựng.

Sau đó, đến ngày 21/5/2008, Bộ Xây dựng mới ra Thông tư hướng dẫn thực hiện một số nội dung của Nghị định 153/2007/NĐ-CP của Chính phủ.

Như vậy, rõ ràng có một khoảng cách thời gian rất dài giữa lúc văn bản được ban hành ra cho đến khi hiệu lực thực sự của văn bản quy định đi vào đời sống.

(2) Tâm lý bầy đàn của người dân:

Việc ảnh hưởng của tâm lý người dân đến thị trường đã và đang xảy ra ở Việt Nam. Hiện tượng người dân đua nhau tranh mua, tranh bán theo tâm lý bầy

đàn đã làm cho thị trường bất động sản khi nóng thì quá nóng, lúc lạnh thì quá lạnh. Hiện tượng này xảy ra ở trên thị trường chứng khoán, trên thị trường mua bán vàng, trên thị trường ngoại tệ hoặc mới đây người dân đổ xô đi mua gạo tích trữ trong khi Việt Nam đang là nước xuất khẩu gạo, ... Những vấn đề về tâm lý này có thể tạo nên những cơn sóng bất ngờ gây hậu quả nghiêm trọng cho bản thân người dân tham gia mua bán theo tâm lý bầy đàn và cho nền kinh tế trong giai đoạn còn chưa hoàn thiện đầy đủ về các chính sách, các quy định, trong đó thị trường bất động sản đã và đang bị ảnh hưởng bởi vấn đề tâm lý như vậy.

(3) Định giá bất động sản:

Việc định giá bất động sản trong điều kiện thông tin bất cân xứng trên thị trường tồn tại phổ biến đang là nguy cơ gia tăng rủi ro cho hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn. Điển hình như năm 2007, thị trường bất động sản biến động tăng, nhưng sự tăng giá đó lại tập trung ở một số khu vực quận huyện nhất định, ở các khu đô thị mới như Quận 2, Quận 7, Bình Chánh, Củ Chi, ... trong khi ở các khu vực khác thì biến động giá không nhiều. Do đó, việc xác định giá của từng hồ sơ tín dụng có bảo đảm bằng tài sản là bất động sản gặp nhiều rủi ro.

Thông thường, các ngân hàng định giá bất động sản theo phương pháp so sánh, nghĩa là lấy giá mua bán của mảnh đất gần kề với mảnh đất muốn định giá để thực hiện việc định giá. Mặc khác, ngân hàng căn cứ vào các tiêu chí đánh giá mảnh đất như: vị trí giao thông, vị trí có khả năng sinh lợi, hình dạng mảnh đất, cơ sở hạ tầng, vị trí, môi trường, .. để xác định giá.

Với hai phương pháp này, việc định giá vẫn tồn tại vướng mắc sau.

- Đối với phương pháp so sánh, nếu trường hợp mảnh đất cần định giá không có mảnh đất gần kề được rao bán, hoặc là bất động sản đặc thù chưa có hoặc ít có giao dịch mua bán trước đó, thì việc định giá theo phương pháp so sánh sẽ gặp khó khăn và không thể thực hiện được. Trong trường hợp đó, nếu ngân hàng sử dụng mảnh đất ở khu vực gần đó để làm mảnh đất so sánh thì việc tính toán định giá sẽ có sai lệch lớn, điều này sẽ làm tăng rủi ro cho ngân hàng.

- Đối với phương pháp sử dụng tiêu chí chấm điểm, phương pháp này thường có giới hạn điểm số (thấp nhất – cao nhất) cho từng tiêu chí. Vì thế nếu cán bộ tín dụng chủ quan áp đặt điểm số thấp nhất hay cao nhất theo quan điểm của mình, sẽ ảnh hưởng đến việc định giá mảnh đất và quyết định cho vay có thể gặp rủi ro.

Một số ngân hàng khác, lại dùng đơn giá đất do UBND thành phố ban hành trong từng thời kỳ làm cơ sở để định giá bất động sản, trong khi đó, đơn giá đất do UBND thành phố ban hành thường thấp hơn giá đất thực tế trên thị trường, nếu ngân hàng căn cứ vào đó để làm cơ sở xác định số tiền cho vay thì rủi ro của ngân hàng gặp phải ít hơn, nhưng khả năng cạnh tranh về tín dụng của ngân hàng sẽ trở nên yếu kém, ngân hàng sẽ mất khách hàng vì việc đánh giá bất động sản không sát với thực tế thị trường, không tạo được hài lòng cho khách hàng, khách hàng sẽ bỏ ngân hàng để đến giao dịch với ngân hàng khác có phương pháp xác định giá bất động sản chính xác hơn.

(4) Vấn đề khó khăn trong đánh giá thu nhập thực của khách hàng:

Trong giai đoạn hiện nay, khi thu nhập của đại bộ phận dân cư vẫn chưa được thanh toán qua ngân hàng, trong khi, nhu cầu cần xác định tổng thu nhập thực của khách hàng để làm căn cứ xét duyệt cho vay của ngân hàng đối với mỗi

khách hàng vay vốn lại cực kỳ cần thiết. Chính vì lý do đó, về phía ngân hàng, thông tin về thu nhập thực của khách hàng luôn là vấn đề đáng quan tâm và hết sức khó khăn trong việc xác định thông tin. Vì vậy, ngân hàng thường áp dụng hình thức cho vay có bảo đảm bằng tài sản để hạn chế rủi ro cho ngân hàng, nhưng rõ ràng, việc áp dụng hình thức trên đã và đang trở nên lạc hậu, tiềm ẩn rủi ro và giảm tính cạnh tranh rất lớn giữa ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài.

(5) Vấn đề nguồn nhân lực trong hoạt động ngân hàng:

Trong hoạt động ngân hàng những năm trở lại đây, sự thiếu hụt nguồn nhân lực là một vấn đề nổi lên rõ nét nhất vì các ngân hàng đang mở rộng mạng lưới, thành lập các chi nhánh, phòng giao dịch trên khắp địa bàn. Mặt khác tiến trình mở cửa và hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng đã bắt đầu xuất hiện các ngân hàng mới, ước tính với quy mô 1.000 tỷ đồng, ngân hàng mới thành lập cần ít nhất 100-200 nhân viên để khởi sự, trong đó đa phần phải là những nhân viên có kinh nghiệm. Điều này đã tạo nên cuộc chạy đua giành giật nhân viên của nhau của các ngân hàng. Tạo nên sự cạnh tranh mạnh mẽ về nguồn nhân lực. Đây quả là bài toán khó cho sự cân đối cung cầu nhân lực cho ngành ngân hàng trong thời gian tới.

Trong khi đó, nói riêng về hoạt động tín dụng lại đòi hỏi nhân viên tín dụng phải là người có chuyên môn, nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp, phải là người nhiều kinh nghiệm, năng động và sáng tạo trong việc giải quyết các vướng mắc, đồng thời lại phải am hiểu các quy định khác nhau, vừa là quy định của ngành ngân hàng vừa là quy định của các ngành khác như Luật đất đai, công chứng, giao dịch bảo đảm, ...

Những vấn đề này đã khiến cho hoạt động tín dụng của ngân hàng luôn tiềm ẩn rủi ro. Đây chính là khó khăn trong hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng thương mại.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2 tập trung 03 vấn đề:

1. Thực trạng huy động vốn và cho vay của các ngân hàng thương mại trên địa bàn, qua đó đánh giá tốc độ tăng trưởng huy động và dư nợ qua các năm, những vấn đề nổi bật cần quan tâm đối với 2 chỉ tiêu này.

2. Thực trạng tín dụng bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn.

Phân tích dựa trên số liệu, nêu được những điểm nổi bật nhất của hoạt động tín dụng bất động sản đang tồn tại hiện nay cũng như xu hướng tín dụng bất động sản tăng giảm theo thị trường bất động sản.

3. Những thuận lợi và khó khăn trong hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng thương mại.

Đi vào phân tích những điểm thuận lợi và khó khăn dựa trên 3 nội dung chính: Môi trường pháp lý, cung cầu bất động sản trên thị trường và một số vấn đề khác. Đặc biệt trong phần này tập trung phân tích những khó khăn về nguồn vốn trên thị trường tài chính có thể dùng cho việc phát triển thị trường bất động sản.

CHƯƠNG 3 : GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM.

Trong hoạt động tín dụng bất động sản, ngân hàng thuộc giới trung gian, vừa kích cung cho vay để đầu tư kinh doanh bất động sản; xây dựng các dự án nhà ở, căn hộ, chung cư, ... vừa kích cầu đối với thị trường bất động sản thông qua việc cho vay mua nhà, cho vay mua căn hộ, cho vay chuyển quyền sử dụng đất, ...

Do đó, về mặt giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng trên địa bàn tập trung hướng tới 3 vấn đề chính:

1. Giải pháp về cơ chế chính sách.
2. Giải pháp cung cầu tín dụng bất động sản đạt hiệu quả.
3. Giải pháp khác.

Ngoài ra, có một số yếu tố tác động đến hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng trên địa bàn nhưng lại nằm ngoài khả năng của ngân hàng, vì thế, trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, cũng đưa ra một số kiến nghị bổ sung vào các giải pháp nhằm tăng thêm tính hiệu quả, tính thực tiễn của đề tài nghiên cứu.

3.1 GIẢI PHÁP VỀ CƠ CHẾ CHÍNH SÁCH.

3.1.1 Kiến nghị kịp thời và thường xuyên.

Ngân hàng là một đối tượng tham gia trên thị trường bất động sản, do đó, ngân hàng cũng phải chịu sự tác động của các chính sách vĩ mô về bất động sản, kế hoạch phát triển bất động sản, chương trình, kế hoạch phát triển bất động sản của nhà nước, vì thế để nâng cao hiệu quả tín dụng bất động sản, hạn chế các rủi

ro về pháp luật, ngân hàng phải thường xuyên tập hợp các khó khăn vướng mắc liên quan đến yếu tố pháp luật làm ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng mình, trên cơ sở đó, đưa ra các kiến nghị sửa đổi, bổ sung, giải đáp thắc mắc, ... đối với ngân hàng nhà nước Việt Nam hay các sở ban ngành khác nhau, điều này không chỉ giúp cho bản thân ngân hàng hiệu quả hơn trong hoạt động tín dụng bất động sản mà còn giúp cho hành lan pháp luật liên quan đến lĩnh vực này ngày càng phát huy được hiệu quả vốn có, đây là vấn đề quan trọng mà các ngân hàng cần phải làm thường xuyên, liên tục và có hệ thống.

3.1.2 Xây dựng quy chế cho vay riêng đối với lĩnh vực bất động sản.

Hiện nay, về mặt quy chế cho vay, bản thân ngân hàng nhà nước Việt nam cũng không ban hành quy chế cho vay riêng đối với lĩnh vực bất động sản mà chỉ có quy chế cho vay kèm theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001.

Theo quy chế này, ngân hàng nhà nước quy định chung về hoạt động cho vay áp dụng cho tất cả các loại hình tín dụng khác nhau, trong đó có tín dụng bất động sản.

Tuy nhiên về mặt các ngân hàng, cần căn cứ vào quy chế cho vay chung của ngân hàng nhà nước để ban hành thêm quy chế cho vay riêng đối với lĩnh vực bất động sản, điều này không chỉ góp phần minh bạch hơn về mặt quy định cho vay của bản thân ngân hàng, mà hơn thế nữa còn góp phần hạn chế rủi ro trong việc cấp tín dụng trong lĩnh vực này, làm tiền đề cho các cán bộ tín dụng, áp dụng và thực thi hiệu quả việc cấp tín dụng bất động sản.

3.1.3 Lập sơ đồ chiến lược đầu tư dài hạn đối với lĩnh vực bất động sản.

Trong hoạt động tín dụng liên quan đến lĩnh vực bất động sản, tiềm ẩn và chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro như rủi ro giảm giá bất động sản, rủi ro lãi suất, rủi ro lạm phát, rủi ro thanh khoản, rủi ro pháp luật, ... Trong khi đó, bản thân các khoản cho vay bất động sản thường là cho vay trung dài hạn, do đó, việc lập sơ đồ chiến lược đầu tư bất động sản dài hạn là một việc nên làm. Cụ thể về mặt chính sách, cần lưu ý những vấn đề sau:

- Về mặt thị trường bất động sản:

Cần có sơ đồ phát triển các khu, cụm công nghiệp, kế hoạch và các dự án sẽ và đang thực hiện tại các quận/huyện trên địa bàn, mức độ và khả năng đáp ứng nhu cầu của các loại hình bất động sản khác nhau, từ đó mở rộng hay hạn chế đầu tư bất động sản đối với loại hình bất động sản đó.

Ví dụ, thị trường văn phòng cho thuê đang thu hút đầu tư, các dự án xây dựng văn phòng cho thuê phát triển mạnh, tuy nhiên, không nhà đầu tư bất động sản nào quan tâm đến khả năng bão hòa của thị trường văn phòng cho thuê trong tương lai khi dự án đi vào hoạt động, do đó, rủi ro cung văn phòng cho thuê lớn hơn cầu văn phòng cho thuê có thể xảy ra và điều đó ảnh hưởng đến lợi nhuận kỳ vọng của khách hàng vay vốn, ngân hàng từ đó cũng bị rủi ro do khách hàng đầu tư bất động sản vào lĩnh vực văn phòng cho thuê thực sự kém hiệu quả hoặc thua lỗ không trả được nợ.

- Về mặt quản trị nguồn vốn cân đối giữa ngắn hạn và trung dài hạn:

Trong hoạt động tín dụng bất động sản, các khoản vay thường là trung dài hạn, trong khi nguồn vốn của ngân hàng huy động được đa phần là vốn ngắn

hạn, vì thế, rủi ro chênh lệch kỳ hạn rất dễ xảy ra. Như vậy về phía ngân hàng, cần cân đối việc sử dụng vốn ngắn hạn và trung dài hạn hợp lý khi đầu tư vào lĩnh vực bất động sản. Theo quy định các tổ chức tín dụng được phép sử dụng tối đa 30%-40% vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn. Tuy nhiên, các ngân hàng tùy vào khả năng của ngân hàng mình mà có chính sách cân đối nguồn vốn phù hợp, đặc biệt không được dùng vốn vay trên thị trường liên ngân hàng để cho vay khách hàng, hoặc cho vay liên quan đến lĩnh vực bất động sản.

Bài học kinh nghiệm:

Hiện nay, hoạt động thanh khoản của các ngân hàng có khó khăn, lãi suất huy động tăng cao, một phần do yếu tố lạm phát, nhưng nguyên nhân chính là việc đầu tư tín dụng vào lĩnh vực bất động sản không hợp lý, không thu hồi kịp các khoản tín dụng trung dài hạn từ thị trường bất động sản, từ đó gây nên hiện tượng thiếu vốn trong ngắn hạn, khiến các ngân hàng gặp khó khăn trong hoạt động, phải vay vốn trên thị trường liên ngân hàng với lãi suất cao, cạnh tranh huy động vốn ngắn hạn trên thị trường để bù đắp thiếu hụt thanh khoản tạm thời, dẫn đến việc lãi suất huy động ngắn lại cao hơn lãi suất huy động trung dài hạn.

3.1.4 Thành lập phòng thẩm định, quy trình định giá bất động sản gắn với thị trường.

Hiện nay, việc khó khăn lớn của các cán bộ tín dụng trong cho vay đối với lĩnh vực bất động sản chính là việc thẩm định giá bất động sản 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 bất động sản trên thị

trường, do đó việc định giá bất động sản kém hiệu quả, dễ rủi ro và mất nhiều thời gian.

Chính vì thế, để nâng cao hiệu quả tín dụng bất động sản, các ngân hàng cần thành lập phòng thẩm định để định giá bất động sản một cách chuyên nghiệp, đồng thời xây dựng quy trình định giá bất động sản gắn với thị trường, tạo điều kiện hỗ trợ cho công tác tín dụng đạt hiệu quả (*Phụ lục “Quy chế thẩm định giá bất động sản của NHTM cổ phần Sài Gòn Thương Tín”*).

3.2 GIẢI PHÁP CUNG CẦU TÍN DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN ĐẠT HIỆU QUẢ

Mặc dù tín dụng bất động sản là cho vay đối với lĩnh vực bất động sản, nhưng trên thực tế tín dụng kích cung bất động sản khác với tín dụng kích cầu bất động sản, do đó, về mặt giải pháp cần chia rõ 2 loại tín dụng bất động sản này.

Khi khách hàng vay vốn liên quan đến lĩnh vực bất động sản thì mục đích vay vốn của khách hàng sẽ xác định khách hàng vay vốn để kích cung hay kích cầu đối với thị trường bất động sản. Nếu khách hàng vay vốn để thực hiện dự án, xây dựng nhà, phát triển khu đô thị, khu dân cư, ... thì thuộc tín dụng kích cung; còn như khách hàng vay tiền để mua nhà, để sửa chữa nhà, để đền bù giải tỏa, ... thì thuộc tín dụng kích cầu.

3.2.1 Tín dụng kích cung bất động sản.

Khi ngân hàng thực hiện tín dụng kích cung bất động sản thì các khoản vay thường là trung dài hạn, thời gian thu hồi vốn chậm, dễ dẫn đến rủi ro về thời hạn, rủi ro về tính thanh khoản. Vì thế, ngân hàng cần lưu ý gia tăng nguồn vốn huy động trung dài hạn cũng như hạn chế rủi ro bằng các biện pháp sau:

3.2.1.1 Đối với việc huy động nguồn vốn:

(1) *Tăng cường các biện pháp huy động vốn trung dài hạn trong nền kinh tế.*

- Chiến lược lãi suất và chiến lược khách hàng mục tiêu. (chiến lược linh hoạt)

Từ trước đến nay, các ngân hàng trên địa bàn vẫn dùng hình thức lãi suất cao, chương trình tiết kiệm trúng thưởng, tiết kiệm dự thưởng, ... để thu hút khách hàng gửi tiền. Tuy nhiên, chính sách huy động vốn như vậy chỉ là chính sách huy động vốn nói chung, chưa phải là chính sách huy động vốn để thu hút khách hàng gửi tiền với kỳ hạn dài, vì vậy các ngân hàng cần áp dụng các thức sau để tăng cường việc huy động vốn với kỳ hạn dài:

+ 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.

Mặt khác, đối với khách hàng cá nhân còn có các khách hàng là người lớn tuổi, các khách hàng có người thân ở nước ngoài gửi tiền về, ...

Tất cả những đối tượng đó phải được ngân hàng đưa vào tầm ngắm, tiến hành tiếp cận và thúc đẩy các chính khách khuyến mãi thích hợp nhằm thu hút họ đến gửi tiền tại ngân hàng với kỳ hạn dài.

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

Tiêu chí để cho rằng lãi suất tiết kiệm trung dài hạn phù hợp chính là lãi suất này phải tính đến yếu tố lạm phát, do đó, về cơ bản lãi suất huy động trung dài hạn của ngân hàng phải lớn hơn lãi suất huy động ngắn hạn. Mặt khác, người dân lo sợ lạm phát tăng thì khi gửi tiền vào ngân hàng với kỳ hạn dài sẽ bị thiệt,

do đó, ngân hàng cần có chính sách điều chỉnh lãi suất theo yếu tố lạm phát, trong trường hợp này ngân hàng phải bảo đảm cho khách hàng, khi lạm phát tăng, lãi suất huy động mới của ngân hàng lúc đó sẽ tăng, vậy thì đối với các khách hàng cũ, đang gửi lãi suất với kỳ hạn dài cũng sẽ được hưởng sự lãi suất mới đã tăng đó. Nếu ngân hàng làm như vậy, sẽ kích thích việc gửi tiền với thời hạn dài của khách hàng, điều này sẽ giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc sử dụng vốn đầu tư vào nền kinh tế.

Ngoài ra, để tăng thêm hiệu quả của chính sách lãi suất trung dài hạn có tính đến yếu tố lạm phát, ngân hàng nên dùng chính sách tặng thêm lãi suất cho các đối tượng gửi tiền với số lượng lớn hoặc đối tượng gửi tiền là người lớn tuổi để thu hút lực lượng này gửi tiền vào ngân hàng.

- Phát hành trái phiếu. (chiến lược trung dài hạn)

Về nguồn vốn huy động của ngân hàng chủ yếu từ 3 nguồn chính: từ huy động vốn, vay trên thị trường liên ngân hàng và vay ngân hàng nhà nước thông qua việc cầm cố, chiết khấu các giấy tờ có giá.

Tuy nhiên, vay trên thị trường liên ngân hàng hay vay ngân hàng nhà nước chủ yếu là để giải quyết thiếu hụt thanh khoản tạm thời, còn muốn đầu tư vào thị trường bất động sản thì phải lấy từ nguồn vốn huy động được trong nền kinh tế, cụ thể ngân hàng sẽ dùng vốn huy động trung dài hạn cộng với tối đa 40% vốn huy động ngắn hạn được phép cho vay trung dài hạn để đầu tư vào lĩnh vực bất động sản. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, nguồn vốn trung dài hạn của các ngân hàng huy động được thì còn khiêm tốn, trung bình chiếm khoảng 16-19% trên tổng vốn huy động, trong khi đó nhu cầu vốn trung dài hạn để xây dựng cơ sở hạ tầng của thành phố, để đầu tư phát triển đô thị, để đầu tư vào thị trường bất động

sản lại vốn cùng lớn. Do đó, để phát triển tín dụng bất động sản thì trong cơ cấu huy động vốn ngân hàng 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 bất động sản của ngân hàng.

Bảng số liệu 3.1
PHÁT HÀNH GIẤY TỜ CÓ GIÁ CỦA CÁC NGÂN HÀNG TRÊN ĐỊA BÀN
2004- 07/2008

Đơn vị tính: %

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>07/2008</i>
<i>Tỷ trọng giá trị GTCG/Tổng huy động</i>	4.06	3.32	8.66	6.76	8.29

Nguồn: Báo cáo của Ngân hàng nhà nước Chi nhánh TP.HCM

Theo bảng số liệu trên cho thấy, nguồn vốn huy động được từ nguồn phát hành giấy tờ có giá của các ngân hàng chỉ chiếm từ cao nhất 8,66%, trong khi, cho vay trung dài hạn chiếm trên 30% trong tổng huy động vốn. Rõ ràng có sự chênh lệch về nguồn vốn trung dài hạn cần cho việc phát triển các khoản tín dụng trung dài hạn mà tín dụng bất động sản phần lớn lại là tín dụng trung dài hạn.

Mặt khác, bản thân giá trị nguồn vốn huy động được từ việc phát hành giấy tờ có giá lại chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn (dưới 12 tháng) chiếm trên 75% tổng giá trị giấy tờ có giá phát hành. Điều này cho thấy nguồn vốn trung dài hạn huy động được từ việc phát hành giấy tờ có giá của các ngân hàng rất thấp, các ngân hàng chủ yếu phát hành giấy tờ có giá để thực hiện bù đắp thiếu hụt thanh khoản ngắn hạn hay thực hiện đầu tư ngắn hạn mà không chú ý đến việc phát hành giấy tờ có giá nhằm mục đích đầu tư dài hạn. Do đó, trong thời gian tới, các

ngân hàng cần quan tâm chú ý đến việc phát hành giấy tờ có giá trung dài hạn để có thể đầu tư vào tín dụng bất động sản đạt hiệu quả, hạn chế được rủi ro thanh khoản khi đầu tư vào lĩnh vực này.

(2) Tập trung và quản lý nguồn vốn huy động hiệu quả.

Hiện nay, việc quản lý tập trung vốn đã và đang được các tổ chức tín dụng thực hiện. Thông qua việc tập trung quản lý vốn về hội sở chính, việc quản lý cân đối nguồn vốn đã được nâng cao và hiệu quả hơn. Thông thường, các ngân hàng đưa ra chỉ tiêu kế hoạch về nguồn vốn huy động, dư nợ cho vay trong kỳ cho các chi nhánh thực hiện. Qua đó, trong quá trình thực hiện kế hoạch, hội sở chính thực hiện cân đối cung cầu về vốn trong toàn hệ thống, khi thừa vốn cũng như khi thiếu vốn, chỉ có hội sở chính thực hiện giao dịch liên ngân hàng, không cho các chi nhánh tự thực hiện giao dịch.

Tuy nhiên, để hiệu quả hơn trong việc thực hiện chính sách quản lý tập trung vốn, các ngân hàng cần nâng cao việc ứng dụng công nghệ tin học, đặc biệt là việc nối kết trực tuyến giữa các chi nhánh với hội sở. Khi cần lưu chuyển vốn, cần quan tâm đến vấn đề an ninh, an toàn trên đường vận chuyển.

+ Đối với các hội sở của ngân hàng cần cân nhắc việc lập kế hoạch chỉ tiêu kế hoạch cho từng chi nhánh phù hợp với khả năng và quy mô của chính nhánh, linh động và uyển chuyển trong chính sách, đặc biệt là phải có chính sách khen thưởng và xử phạt thích hợp đối với từng chi nhánh để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, tránh hiện tượng các chi nhánh chỉ tập trung thực hiện kế hoạch mà không quan tâm đến việc phát triển hoạt động của chi nhánh phù hợp với môi trường kinh doanh tại địa phương.

+ Đối với mỗi chi nhánh, nên chủ động trong việc cân đối và nguồn vốn và sử dụng vốn của bản thân chi nhánh, linh động và nắm bắt các cơ hội đầu tư hiệu quả, khi cần thiết có thể xin sự trợ giúp thêm về vốn của Hội sở để đầu tư vào các dự án hiệu quả.

(3) Chứng khoán hoá bất động sản.

Chứng khoán hoá bất động sản là mô hình đã được nhiều nước áp dụng hiệu quả. Theo mô hình này, chủ đầu tư dự án BĐS được phép phát hành rộng rãi chứng chỉ BĐS và không giới hạn số lượng nhà đầu tư tham gia. Cụ thể như sau:

- Về phía nhà đầu tư cần minh bạch thông tin về tình hình tài chính; nội dung dự án; quyền lợi và trách nhiệm của các bên tham gia; tiến độ thực hiện dự án và vấn đề bồi thường cho nhà đầu tư khi dự án chậm tiến độ; hoặc những trường hợp rủi ro có thể xảy ra.

- Về phía ngân hàng sẽ chịu trách nhiệm giám sát việc giải ngân theo tiến độ thi công, đảm bảo vốn của nhà đầu tư được sử dụng đúng mục đích.

Khi dự án hoàn tất, toàn bộ bất động sản được đưa ra bán đấu giá. Và các nhà đầu tư sẽ được chia (từ số tiền thu được) theo tỷ lệ chứng chỉ BĐS đang nắm giữ.

Đặc điểm của công cụ chứng khoán hoá bất động sản chính là sự kết hợp giữa hai hình thức đầu tư: đầu tư chứng khoán và đầu tư bất động sản. Theo hình thức này, các nhà đầu tư không nhất thiết phải sở hữu toàn bộ bất động sản mà có thể sở hữu một phần bất động sản căn cứ vào tỷ lệ chứng chỉ BĐS nắm giữ.

Mặt khác, vì đây là cũng là công cụ chứng khoán, nên việc giao dịch trên thị trường các chứng chỉ BĐS này cũng giống như giao dịch các loại giấy tờ có

giá khác như trái phiếu, cổ phiếu. Điều này góp phần thu hút được đông đảo nhà đầu tư tham gia, trong đó các nhà đầu tư nhỏ lẻ vẫn có cơ hội tham gia thị trường bất động sản thông qua hình thức đầu tư này.

Như thế, việc thu hút vốn thông qua mô hình chứng khoán hoá bất động sản sẽ tạo nên một đột phá mới cho thị trường bất động sản về nguồn vốn huy động được trên thị trường. Các chủ đầu tư dự án sẽ nhanh chóng chuyển quyền sở hữu bất động sản trong tương lai cho các nhà đầu tư khác dưới hình thức chứng chỉ bất động sản (mỗi một chứng chỉ bất động sản tương ứng với một phần giá trị bất động sản được chứng khoán hóa). Việc chuyển quyền sở hữu chứng chỉ bất động sản như vậy sẽ thuận lợi và nhanh chóng hơn nhiều so với việc chuyển quyền sở hữu bất động sản vốn chậm chạp và mất nhiều chi phí như hiện nay.

(4) 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, về thị trường hoạt động, đồng thời tận dụng lợi thế của người khổng lồ, sẽ dẫn tới việc hợp nhất, sáp nhập hoặc liên kết đầu tư xảy ra.

Dưới góc độ là một giải pháp kích cung cho thị trường bất động sản, 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:

Sự liên kết giữa ngân hàng với công ty địa ốc, sẽ tạo nên một sự gắn bó về mặt lợi ích, tận dụng được lợi thế về mặt chuyên môn lẫn nhau, công ty kinh doanh địa ốc có chuyên môn về xây dựng, về thiết kế địa ốc, về nhân sự chuyên

nghiệp thẩm định và đánh giá tài sản, trong khi đó, ngân hàng lại có lợi thế về vốn, về khả năng thẩm định hiệu quả dự án, về lĩnh vực thanh toán, ngân quỹ, ...

Do đó, sự kết hợp giữa ngân hàng và các công ty địa ốc, sẽ tạo nên hiệu quả hoạt động cao hơn cho ngân hàng và công ty địa ốc trong việc đầu tư vào bất động sản cũng như hạn chế rủi ro trong lĩnh vực này. Vấn đề còn lại là việc chọn lựa đối tác để liên kết đầu tư, mức độ liên kết trong đầu tư, quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia đầu tư như thế nào để hoạt động liên kết giữa ngân hàng và công ty kinh doanh địa ốc đạt hiệu quả là điều các ngân hàng cần quan tâm và tiếp tục nghiên cứu, học hỏi kinh nghiệm.

- Liên kết giữa ngân hàng với bảo hiểm.

Việc liên kết giữa ngân hàng với bảo hiểm, sẽ góp phần gia tăng nguồn vốn huy động được của ngân hàng, đồng thời hạn chế rủi ro hơn cho ngân hàng khi thực hiện liên kết cùng với bảo hiểm. Hoạt động bảo hiểm bản thân nó chính là hoạt động quản trị rủi ro, sự liên kết nếu có giữa hai định chế tài chính như vậy sẽ tạo nên sức mạnh mới cho cả ngân hàng lẫn bảo hiểm về chất lượng hoạt động và quy mô thị trường. Vấn đề còn lại chính là mô hình liên kết phải làm sao tạo nên sự hài lòng hơn đối với khách hàng bởi chính khách hàng sẽ là người quyết định có dùng các dịch vụ do ngân hàng và bảo hiểm liên kết hay không?

3.2.1.2 Đối với việc hạn chế rủi ro:

(1) Cho vay đồng tài trợ.

Để hạn chế rủi ro, đồng thời có thể tham gia vào những dự án lớn, dự án đòi hỏi nguồn vốn sử dụng vượt quá khả năng cho vay theo quy định hạn chế cho vay của ngân hàng nhà nước, các ngân hàng thương mại có thể sử dụng hình thức cho vay đồng tài trợ.

Về mặt pháp lý, ngân hàng nhà nước đã có quy định về quy chế cho vay đồng tài trợ để cho các tổ chức tín dụng thực hiện, do đó các ngân hàng khi thực hiện đồng tài trợ sẽ thuận lợi hơn nhiều.

Tuy nhiên, để có thể cho vay đồng tài trợ hiệu quả và thuận lợi, cần phải có một ngân hàng có uy tín, đứng ra “thu xếp”, trực tiếp làm việc với các ngân hàng khác tham gia tài trợ, trực tiếp làm việc với khách hàng. Do đó, nếu ngân hàng thực hiện chính sách này là ngân hàng nhỏ, chưa đủ uy tín thì sẽ bị động trong việc thực hiện chiến lược đồng tài trợ, chỉ có ngân hàng lớn có uy tín, mới có thể chủ động thực hiện chính sách đồng tài trợ này đạt hiệu quả như mong muốn.

(2) Nâng cao và đào tạo cán bộ chuyên trách về lĩnh vực bất động sản.

Các ngân hàng hiện nay, hầu như không quan tâm lắm đến việc đào tạo nhân lực chuyên môn về bất động sản, việc cho vay đối với lĩnh vực bất động sản hay thẩm định, định giá bất động sản đều do các bộ tín dụng, phòng tín dụng, phòng thẩm định tín dụng thực hiện.

Trong khi đó, bản thân cán bộ tín dụng lại không có kiến thức lẫn kinh nghiệm về việc định giá bất động sản, về khả năng đánh giá nhận định xu hướng phát triển của thị trường bất động sản, ... do đó, rủi ro trong cho vay đối với lĩnh vực bất động sản có thể xảy ra.

Cùng với việc phát triển của nền kinh tế, tính cạnh tranh và rủi ro thị trường ngày càng tăng, điều này đòi hỏi ngân hàng phải thường xuyên có chính sách đào tạo cho nhân viên về lĩnh vực bất động sản và nên có cán bộ chuyên trách về lĩnh vực này để nghiên cứu, đánh giá, tìm hiểu xu hướng phát triển của thị trường bất động sản, các sản phẩm nào về bất động sản đang tăng giá, giảm

giá hoặc có xu hướng bảo hòa, ... làm cơ sở để cán bộ tín dụng xét duyệt cho vay.

3.2.2 Tín dụng kích cầu bất động sản.

Tín dụng kích cầu bất động sản hướng tới đáp ứng nhu cầu về bất động sản, trong đó không thể loại trừ một số nhà đầu tư, đầu cơ bất động sản vay tiền ngân hàng để kinh doanh. Tuy nhiên, đại bộ phận khách hàng trong tín dụng kích cầu đều phải là những người có nhu cầu thực sự về nhà ở, đất ở, căn hộ chung cư, ...

Các giải pháp cụ thể như sau:

3.2.2.1 Tạo lập và khai thác nguồn dữ liệu về tín dụng bất động sản của ngân hàng.

Hiện nay, hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng nói riêng và hoạt động cho vay nói chung của các ngân hàng chủ yếu là cho vay có bảo đảm bằng tài sản, đây sẽ là rào cản lớn cho sự cạnh tranh của các ngân hàng trong tương lai, mặt khác, xu hướng mới trong đánh giá khách hàng là khả năng trả nợ của khách hàng chứ không đơn thuần dựa vào tài sản bảo đảm (tài sản bảo đảm chỉ là một bộ phận thứ yếu trong tổng thể hồ sơ xét duyệt khoản vay của ngân hàng mà thôi).

Vì thế, ngân hàng nên tạo lập và sử dụng nguồn số liệu thu thập được về khách hàng vay vốn liên quan đến bất động sản, nguồn dữ liệu này sẽ là cơ sở để ngân hàng theo dõi, thống kê, chấm điểm, ... đối với từng khách hàng. Những việc làm đó không chỉ giúp cho ngân hàng xét duyệt khoản vay nhanh hơn, hạn chế rủi ro hơn mà thông qua đó, ngân hàng chủ động sàng lọc khách hàng, chủ

động hướng tới khách hàng thay vì chờ đợi thụ động khách hàng tìm đến ngân hàng như hiện nay.

Thông qua hệ thống dữ liệu theo dõi về khách hàng, ngân hàng có thể tìm ra các khách hàng tiềm năng, các khách hàng đang, sẽ là người có nhu cầu về bất động sản để tìm kiếm, tiếp thị sản phẩm tín dụng bất động sản của ngân hàng cho khách hàng đó.

3.2.2.2 Ứng dụng công nghệ tin học ngân hàng trong việc quản lý các khoản cho vay bất động sản.

Trong hoạt động cho vay bất động sản, liên quan đến việc thẩm định khả năng trả nợ của khách hàng, định giá tài sản bảo đảm, theo dõi quá trình thu hồi nợ, trả nợ của khách hàng, ... Những điều đó, cần thiết phải xây dựng một chương trình tổng thể chung cho việc đánh giá khách hàng, việc này đòi hỏi phải có sự ứng dụng công nghệ tin học trong quá trình quản lý các khoản cho vay, từ đó việc đánh giá cho điểm khách hàng vay vốn liên quan đến bất động sản liên tục được đánh giá lại theo sự biến động của thị trường và hoàn cảnh mới của khách hàng, từ đó ngân hàng chủ động hơn trong việc hạn chế và phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng bất động sản.

3.3 GIẢI PHÁP KHÁC

Các giải pháp được đưa ra trong phần này là các giải pháp chung đòi hỏi ngân hàng phải thường xuyên củng cố và hoàn thiện, những giải pháp này về mặt trực tiếp cũng như gián tiếp, đều tác động đến hiệu quả của các giải pháp đã nói ở phần trên. Cụ thể như sau:

3.3.1 Nâng cao năng lực quản trị rủi ro

Quản trị rủi ro là một hoạt động rất quan trọng của ngân hàng, thậm trí còn quan trọng hơn cả mục tiêu lợi nhuận vì chính việc quản trị rủi ro hiệu quả là cơ sở, nền tảng cho việc đạt được lợi nhuận một cách bền vững. Do đó để nâng cao năng lực quản trị rủi ro, các ngân hàng phải tiếp tục xây dựng, hoàn thiện và củng cố hoạt động quản trị rủi ro của đơn vị thông qua việc áp dụng và thực hiện các tiêu chuẩn, nguyên tắc an toàn của Basel I, Basel II và các quyết định khác của ngân hàng nhà nước về bảo đảm an toàn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng.

3.3.2 Giám sát hoạt động ngân hàng thông qua ứng dụng công nghệ tin học.

Việc giám sát hoạt động thông qua ứng dụng công nghệ tin học là việc các ngân hàng thực hiện kết nối online toàn hệ thống, từ hội sở đến các chi nhánh và phòng giao dịch, điểm giao dịch, từ đó các hoạt động như huy động vốn, cho vay, khả năng thanh khoản, ... của từng đơn vị trong toàn hệ thống đều được cập nhật, giám sát, xử lý một cách nhanh chóng nhất, hiệu quả nhất. Thông qua ứng dụng công nghệ, tổng giám đốc, chủ tịch hội đồng quản trị của ngân hàng có thể tiến hành họp giao ban trực tuyến với giám đốc các chi nhánh; ban hành, chỉ đạo việc thực hiện, xử lý các vướng mắc có liên quan mà không tốn nhiều thời gian và chi phí đi lại.

3.3.3 Thành lập công ty con chuyên kinh doanh bất động sản.

Thành lập công ty con chuyên kinh doanh bất động sản là một giải pháp nhằm giúp cho ngân hàng chuyên môn hóa trong hoạt động kinh doanh bất động sản, tiến gần hơn đến khách hàng, đồng thời tăng cường hiệu quả trong việc đánh giá và thẩm định bất động sản, là cơ sở để tăng cường hiệu quả hoạt động tín

dụng bất động sản của ngân hàng. Giải pháp này còn tùy theo quy mô hoạt động, chính sách phát triển của ngân hàng mới có thể áp dụng được. Hiện nay, ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu, ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín đã thành lập công ty con chuyên kinh doanh bất động sản.

MỘT VÀI KIẾN NGHỊ

Vì thị trường bất động sản chịu sự chi phối lớn của các chính sách pháp luật của nhà nước, sự vận dụng và thực thi pháp luật của các ban ngành khác nhau nên đối với các ngân hàng khi tham gia vào quá trình vận hành của thị trường bất động sản, cũng chịu tác động của những chính sách này, vì thế, trong phần kiến nghị chỉ tập trung vào những vấn đề mà bản thân ngân hàng không thể giải quyết, những vấn đề đó nằm ngoài khả năng của ngân hàng, nhưng lại có tác động đến hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng.

- Đối với Quốc Hội và Chính phủ

Kiến nghị Quốc Hội và Chính phủ tiếp tục hoàn thiện luật và các cơ chế chính sách điều chỉnh thị trường bất động sản như hoàn thiện Luật đất đai, Luật kinh doanh bất động sản, Luật Nhà ở, trên cơ sở tránh hiện tượng mâu thuẫn trong các quy định, đồng thời nghiên cứu mô hình quản lý thị trường bất động sản theo cơ chế thị trường, dần dần loại bỏ cơ chế 2 giá (giá nhà, đất do UBND tỉnh, thành phố công bố và giá do thị trường ấn định), chỉ còn lại cơ chế một giá do thị trường tạo lập và hình thành theo từng thời kỳ; nghiên cứu và áp dụng tính chỉ số bất động sản đưa vào thực tế để tăng cường tính minh bạch trong hoạt động kinh doanh bất động sản; vận dụng và thực hiện tốt Luật kinh doanh bất

động sản nhằm giảm thiểu sự phát triển tràn lan và khó kiểm soát của thị trường mua bán bất động sản không chính thức như hiện nay.

- Đối với UBND thành phố và các ban ngành ở địa phương

Các chính sách về bất động sản, đặc biệt là vấn đề quyền sử dụng đất là một trong những yếu tố quan trọng trong việc tạo lập một cơ sở pháp lý cho việc phân định quyền và nghĩa vụ về đất đai của các đối tượng liên quan trong giao dịch bất động sản.

Tuy nhiên, vấn đề khó khăn liên quan đến bất động sản không phải hoàn toàn do cơ chế, chính sách về bất động sản chưa minh bạch mà còn do việc thực thi các quy định pháp luật về bất động sản của các cơ quan Nhà nước còn chậm trễ và không nhất quán. Nguyên nhân phát sinh từ hoạt động phối hợp thiếu đồng bộ giữa các ban ngành, vấn đề con người và năng lực của cán bộ trong các cơ quan Nhà nước đang là điều đặt ra cho cải cách hành chính nói chung và đổi mới hành chính trong lĩnh vực bất động sản nói riêng. Do đó, về những vấn đề này kiến nghị UBND thành phố tiếp tục chỉ đạo các sở ban ngành phải khắc phục, đổi mới và thường xuyên thực hiện công tác kiểm tra, đôn đốc và giải quyết các vướng mắc nảy sinh liên quan đến thị trường bất động sản như vấn đề giải tỏa, đền bù, quy hoạch treo, cấp giấy chủ quyền nhà, đất cho người dân,

- Đối với Ngân hàng nhà nước Việt Nam

- Kiến nghị Ngân hàng nhà nước Việt Nam xem xét nghiên cứu xây dựng chính sách và tiêu chí phân biệt hoạt động cho vay trong lĩnh vực bất động sản đơn thuần phục vụ cho nhu cầu nhà ở của người dân và hoạt động cho vay đầu

tư, kinh doanh bất động sản làm cơ sở để các ngân hàng định hướng đầu tư tín dụng vào lĩnh vực bất động sản một cách hợp lý.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương 3 tập trung vào các giải pháp, các kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng bất động sản của các ngân hàng thương mại trên địa bàn với 3 nhóm giải pháp cơ bản:

- Giải pháp về cơ chế chính sách.
- Giải pháp về cung cầu tín dụng bất động sản đạt hiệu quả
- Giải pháp khác.

Ngoài ra, có một số vấn đề nằm ngoài khả năng của ngân hàng nên trong phần này cũng đưa ra một số kiến nghị đối với các cơ quan quản lý nhà nước để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường bất động sản cũng như hiệu quả hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng.

THÀNH CÔNG, TÒN TẠI VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ CẦN KHẮC PHỤC CỦA THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN VÀ TÍN DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN CỦA NHTM TRONG THỜI GIAN QUA.

- Về thành công:

+ *Đối với thị trường bất động sản*: Rõ ràng thành công lớn nhất của thị trường bất động sản trong thời gian qua là tính minh bạch của thị trường bất động sản ngày càng được quan tâm. Cơ chế vận hành cung cầu của thị trường bất động sản ngày càng rõ nét, các giao dịch chính thức thông qua các công ty kinh

doanh bất động sản, sàn giao dịch bất động sản ngày càng nhiều. Mặt khác, cơ chế chính sách của Nhà nước cũng ngày càng thể hiện rõ trong việc điều hành thị trường bất động sản như ban hành Luật đất đai, Luật Nhà ở, Luật kinh doanh bất động sản, ...

+ *Đối với tín dụng bất động sản của các NHTM*: Điểm nổi bật trong thành công của ngân hàng đối với thị trường bất động sản là góp vốn cho thị trường bất động sản phát triển. Trong những năm qua, từ 2004-7/2008, các NHTM đã cấp tín dụng cho thị trường bất động sản, tạo nên cơ sở vật chất, hạ tầng giao thông, phục vụ cho nhu cầu bất động sản của xã hội. Thông qua việc đầu tư bất động sản của các ngân hàng, đã kích thích sự phát triển hơn nữa của các ngành xây dựng, ngành sản xuất xi măng, sắt, thép, góp phần nâng cao sự tăng trưởng kinh tế của cả nước nói chung và thị trường bất động sản nói riêng.

- Về tồn tại cần khắc phục:

+ *Đối với thị trường bất động sản*:

Bất cập về cơ chế chính sách điều hành thị trường bất động sản vẫn còn tạo nên hạn chế cho sự phát triển của thị trường này. Thủ tục hành chính vẫn còn khá rườm rà và làm tăng chi phí trong giao dịch bất động sản. Sự minh bạch hoá thông tin còn chưa tốt làm ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư, gây nên hiện tượng đầu tư theo “phong trào”, đầu tư theo tâm lý bầy đàn gây ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của thị trường bất động sản.

Do đó, trong thời gian tới, cùng với việc nâng cao hiệu quả trong điều hành thị trường bất động sản của Nhà nước, triển khai và đi vào thực hiện các quy định của Luật kinh doanh bất động sản, sẽ là cơ sở để minh bạch hoá thông

tin thị trường, hạn chế tâm lý đầu tư bầy đàn, góp phần ổn định thị trường bất động sản theo hướng minh bạch hoá hơn, bền vững hơn.

+ *Đối với tín dụng bất động sản của các NHTM*: Cho vay đối với lĩnh vực bất động sản của các NHTM phần nhiều vẫn dựa vào tài sản thế chấp, chưa đánh giá được năng lực trả nợ của khách hàng làm cơ sở cho vay. Đây là điểm yếu của các NHTM trong thời gian qua. Để hạn chế điểm yếu này, các NHTM cần tăng cường quản lý hồ sơ khách hàng, giám sát thu nhập của khách hàng thông qua ngân hàng, thực hiện chuyên môn hoá trong hoạt động cho vay bất động sản để giám sát biến động của thị trường, biến động trong thu nhập của khách hàng làm cơ sở điều chỉnh hoạt động cho vay hợp lý.

Mặt khác, do nguồn vốn đầu tư vào thị trường bất động sản thường là nguồn vốn trung dài hạn, do đó, để hạn chế rủi ro thiếu thanh khoản vì chênh lệch kỳ hạn, rủi ro lãi suất vì biến động lãi suất trên thị trường, các NHTM cần tăng cường cách biện pháp huy động nguồn vốn trung dài hạn trên thị trường; trích lập và dự phòng rủi ro đúng, đủ; thực hiện cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn một cách hợp lý.

KẾT LUẬN CHUNG

Hoạt động tín dụng bất động sản của ngân hàng có liên quan mật thiết với thị trường bất động sản, mà thị trường bất động sản lại chịu tác động lớn của cơ chế chính sách và môi trường pháp lý của nhà nước. Chính cơ chế chính sách của nhà nước sẽ tạo nên kích cung và kích cầu cho thị trường bất động sản, tạo cơ chế khai thông nguồn vốn góp phần cho thị trường bất động sản phát triển.

Bản thân ngân hàng, cũng chỉ là một chủ thể trong thị trường tài chính tham gia cung cấp nguồn vốn cho thị trường bất động sản. Do đó, để phát triển thị trường bất động cần phát triển các định chế tài chính khác như thị trường chứng khoán, thị trường bảo hiểm, thị trường phái sinh với các công cụ là chứng chỉ bất động sản, chứng khoán hóa bất động sản.

Về phía các ngân hàng, để nâng cao hiệu quả trong hoạt động tín dụng bất động cần phải có ý thức cũng như sự quan tâm sâu sắc hơn đối với thị trường bất động sản và cơ chế tín dụng cho sự phát triển của thị trường bất động sản. Thêm vào đó phải thường xuyên thực hiện nghiêm túc các cơ chế, chính sách về quản trị rủi ro, quản trị thanh khoản, trích lập và dự phòng rủi ro đúng, đủ khi đầu tư vào lĩnh vực này./.

.....o0o.....