

NHU CẦU TÍN DỤNG NHÀ Ở TRÊN ĐỊA BÀN ĐÔ THỊ HÀ NỘI: ĐÁNH GIÁ TỪ GÓC ĐỘ HỘ GIA ĐÌNH

Trần Kim Chung *

Đinh Trọng Thắng **

Tạ Minh Thảo ***

Việc phát triển và quản lý thị trường tín dụng nhà ở (housing mortgage market) là ưu tiên chính sách quan trọng tại nhiều nước trên thế giới. Một thị trường tín dụng nhà ở phát triển sẽ làm tăng tỷ lệ sở hữu nhà ở của người dân đô thị, làm tăng tính bền vững của hệ thống ngân hàng và thị trường bất động sản, qua đó góp phần quan trọng vào quá trình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Tuy nhiên, việc phát triển thị trường tín dụng nhà ở phải được kiểm soát và điều tiết chặt chẽ để tránh rủi ro cho hệ thống tài chính và nền kinh tế, mà cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu gần đây xuất phát từ hệ thống tín dụng nhà ở Hoa Kỳ là một minh chứng sống động. Hiện nay, hệ thống ngân hàng Việt Nam đang phải đối mặt với nhiều rủi ro mang tính hệ thống từ các khoản vay bất động sản

Để hoạch định chính sách phát triển và quản lý hoạt động tín dụng nhà ở, cần phải

nghiên cứu và tìm hiểu về nhu cầu đi vay mua nhà của người dân. Trên thế giới, đây là một chủ đề nghiên cứu thu hút nhiều sự quan tâm của giới học giả và các nhà hoạch định chính sách. Tuy nhiên, Việt Nam còn thiếu vắng nghiên cứu chuyên sâu về chủ đề này.

Bài viết dưới đây phân tích khái quát về thị trường tín dụng nhà ở trên địa bàn Hà Nội và nhu cầu tín dụng nhà ở từ góc độ hộ gia đình, trên cơ sở đó đề xuất một số chính sách ban đầu.

1. Tổng quan thị trường tín dụng bất động sản cả nước và thành phố Hà Nội

Tín dụng bất động sản (BDS) trong 10 năm qua đã tăng liên tục, đặc biệt tăng nhanh từ năm 2005. Độ sâu tài chính BDS từ mức chỉ khoảng 5% GDP đã lên trên 10% GDP, đạt tới mức trung bình thấp của các nước đang phát triển.

Từ năm 2010 trở lại đây, tỷ lệ tín dụng BDS so với tổng tín dụng giảm đi đáng kể, phản ánh chính sách của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) hạn chế tín dụng vào khu vực bất động sản. Tuy nhiên, dư nợ tín dụng BDS của cả hệ thống vẫn tăng nhẹ ngay cả khi NHNN thắt chặt tín dụng.

* Trần Kim Chung, Tiến sĩ kinh tế, Trưởng Ban Chính sách Đầu tư, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương.

** Đinh Trọng Thắng, Thạc sĩ kinh tế, Phó trưởng Ban Chính sách Đầu tư, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương.

*** Tạ Minh Thảo, Nghiên cứu viên Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương.

Bảng 1. Tổng dư nợ cho vay bất động sản tại Việt Nam

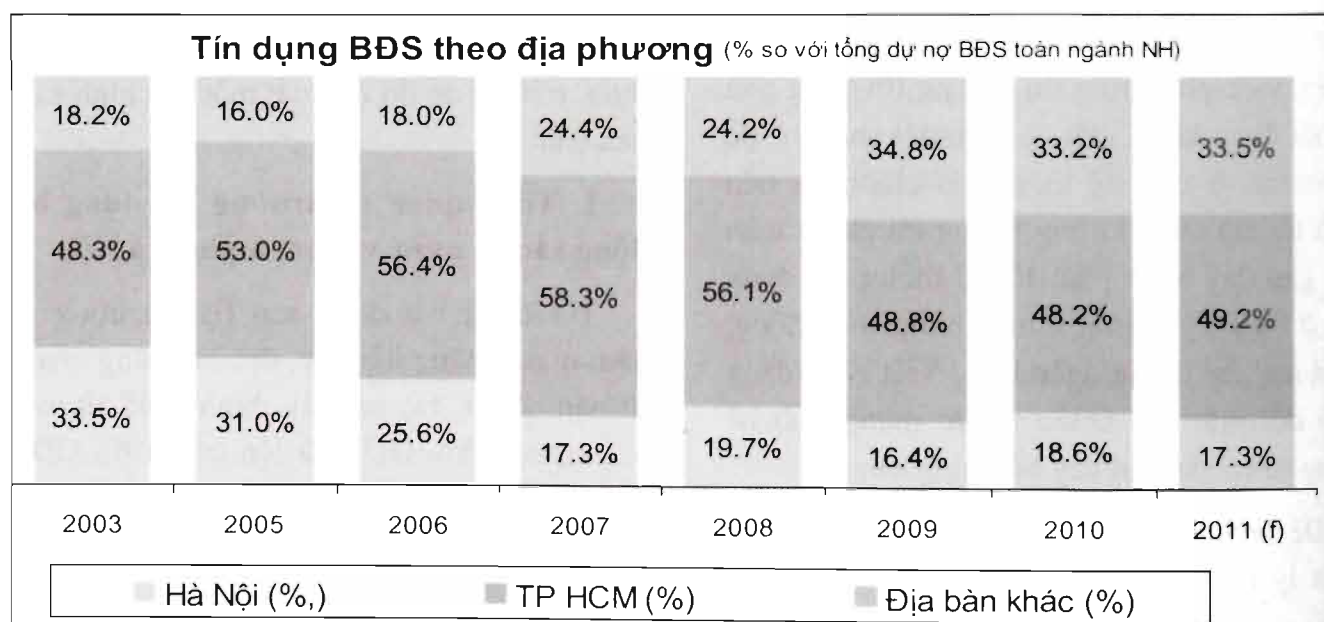
	2003	2005	2007	2009	2010	2011 (f)
GDP (giá hiện hành)	613,400	839,200	1,144,000	1,755,000	1,952,000	2,069,120
Tín dụng toàn hệ thống VN (tỷ VND)	311,000	543,100	1,067,701	1,843,800	2,393,400	2,800,278
Trong đó: Tín dụng cho BĐS (tỷ VND)	32,966	68,431	115,962	218,786	236,198	255,025
Tỷ trọng tín dụng BĐS (tổng tín dụng(%))	10.6%	12.6%	10.9%	11.9%	9.9%	9.1%
Độ sâu tài chính BĐS (TD BĐS/GDP) (%)	5.4%	8.2%	10.1%	12.5%	12.1%	12.3%

Nguồn: hàng nhà nước, Ban Giám sát tài chính quốc gia, Bộ Xây dựng và tính toán của tác giả

Tín dụng BĐS tập trung chủ yếu ở Hà Nội và TP Hồ Chí Minh, nơi có giao dịch BĐS sôi động nhất trong cả nước.

Hai thành phố này chiếm khoảng 70% tổng dư nợ BĐS toàn ngành.

Hình 1: Tín dụng bất động sản theo địa phương



Nguồn: Ngân hàng nhà nước, Ban Giám sát tài chính quốc gia, Bộ Xây dựng và tính toán của tác giả.

Riêng tại thành phố Hà Nội, dư nợ tín dụng bất động sản trên địa bàn Hà Nội vào quý 3 năm 2011 là khoảng 44.000 tỷ VND (gấp 4 lần so với

2003). Khuynh hướng tín dụng bất động sản tại Hà Nội vẫn tiếp tục tăng nhẹ trong những năm tới cho dù chính sách tiền tệ đang được thắt chặt.

Bảng 2: Tín dụng bất động sản tại Hà Nội

	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Tỷ VND	% tổng	Tỷ VND	% tổng	Tỷ VND	% tổng
TD BĐS Hà Nội (Tổng)	32,197.1	100%	35,880.9	100%	43,932.8	100%
NHTMNN	17,793.4	55.3 %	19,140.2	53.3 %	19,680.8	44.8 %
NHTMCP	2,894.1	9.0%	3,859.9	10.8 %	4,412.2	10.0 %
NHLD	11,199.7	34.8 %	12,549.9	35.0 %	19,488.3	44.4 %
Khác	309.9	1.0%	330.9	0.9%	351.5	0.8%

Nguồn: Ngân hàng nhà nước, Ban Giám sát tài chính quốc gia, Bộ Xây dựng.

2. Nhu cầu tín dụng nhà ở trên địa bàn
đô thị Hà Nội

Nhu cầu tín dụng nhà ở phụ thuộc vào nhu cầu về nhà ở của người dân. Diện tích ở bình quân một nhân khẩu ở Hà Nội là

15,7m2/người. Tuy nhiên, có tới 25,7% hộ gia đình Hà Nội đang thuộc mức độ cấp thiết về nhu cầu nhà ở, tức là trung bình mỗi nhân khẩu có diện tích ở dưới 7m2.

Bảng 3. Dân số đô thị Hà Nội chia theo diện tích nhà ở bình quân 1 nhân khẩu

	Diện tích nhà ở bình quân 1 nhân khẩu (m2/người)	Tỷ lệ dân số chia theo diện tích nhà ở bình quân 1 nhân khẩu (%)		
		Dưới 7m2	7 - dưới 16m2	Trên 16m2
Hà Nội	15,7	25,7	40,4	33,9
Nhóm thu nhập				
Nhóm 1 (nghèo nhất)	13,3	34,5	40,7	24,8
Nhóm 2	13,0	30,8	39,2	30,0
Nhóm 3	12,7	34,3	39,8	25,9
Nhóm 4	18,1	31,4	34,0	34,6
Nhóm 5 (giàu nhất)	25,5	17,1	30,1	52,8

Nguồn: UNDP (2010)

Diện tích nhà ở bình quân nhân khẩu thuộc các nhóm có thu nhập trung bình trở xuống vào khoảng 13m²/người. Tuy nhiên, chỉ số này tăng mạnh từ nhóm thu nhập 4, lên tới 18.1 m²/người và nhóm thu nhập 5 đạt 25.5 m² người. Kết quả này hàm ý rằng sự dịch chuyển về mặt thu nhập từ nghèo, cận nghèo sang trung bình không dẫn tới thay đổi đáng kể nào về diện tích nhà ở bình quân/nhân khẩu và chỉ có những hộ gia đình có thu nhập vào loại khá giả nhất mới có điều kiện mở rộng chỗ ở cho gia đình.

Đánh giá về nhu cầu nhà ở và khả năng tiếp cận tín dụng nhà ở, có thể sử dụng chỉ số khả năng tài chính tiếp cận nhà ở, được đo

bằng tỷ lệ giữa giá cả của nhà ở và thu nhập năm hộ gia đình có nhu cầu mua nhà (P/R). Theo Warnock (2007), nhà ở được coi là có khả năng tiếp cận nếu giá nhà ở cao gấp 4 lần cho tới 10 lần mức thu nhập trung bình hàng năm của một hộ gia đình. Nhìn chung, tỷ lệ này từ 4-6 lần tại các nước phát triển, và từ 6-12 lần tại các nước đang phát triển.

Giả định nhu cầu nhà ở trung bình của một gia đình 04 người là 01 căn hộ chung cư 100 m², với mức giá 25 triệu đồng /m² tại Hà Nội và mức giá 18 triệu đồng/m² tại TP. Hồ Chí Minh, có thể ước lượng tỷ lệ P/R tại Hà Nội và TP Hồ Chí Minh như sau:

Bảng 4: Tỷ lệ giá nhà/thu nhập của cư dân đô thị Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh

Đơn vị: lần

	Chung	Nhóm 1 (nghèo nhất)	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5 (giàu nhất)
Hà Nội	22,44	69,41	38,80	29,50	22,11	9,97
TP. Hồ Chí Minh	15,27	44,55	27,69	21,03	15,80	7,04

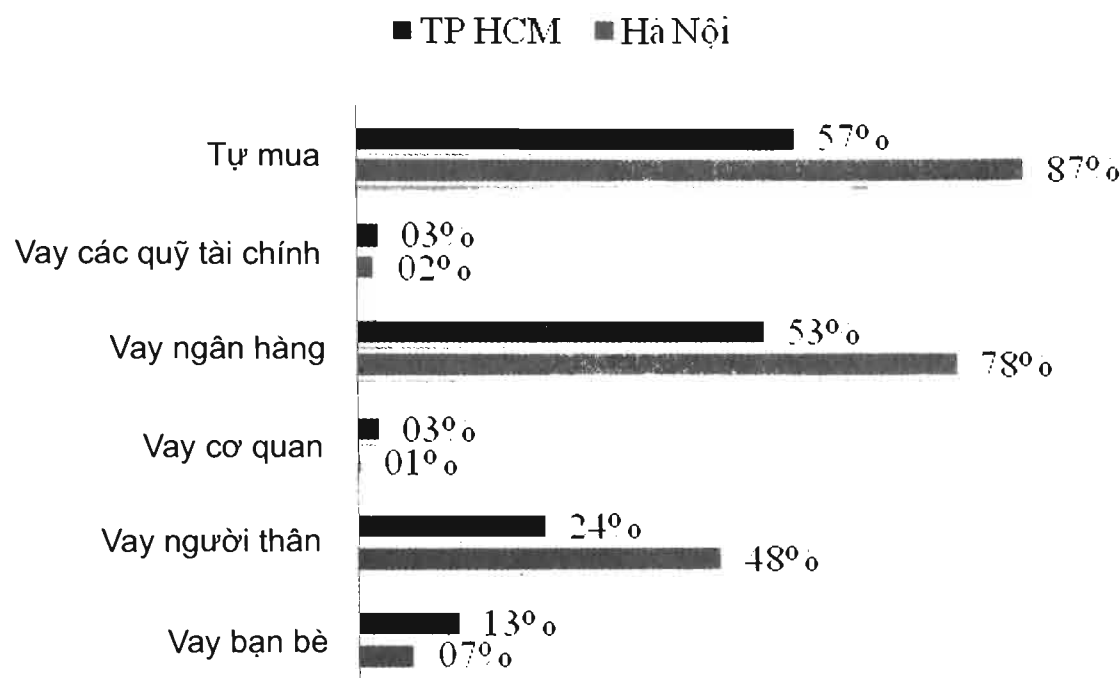
Nguồn: Số liệu của UNDP (2010) và tính toán của tác giả.

Như vậy, tại Hà Nội, nhìn chung giá nhà ở mức quá cao so với thu nhập của người dân. Tuy nhiên, ở nhóm dân cư giàu nhất của Hà Nội, tỷ lệ giá nhà trên thu nhập đã ở mức chấp nhận được và do vậy nhóm dân cư giàu nhất này có tiềm năng lớn trong việc tiếp cận tín dụng nhà ở.

Theo kết quả điều tra năm 2011, vay ngân hàng để mua nhà không còn là lựa chọn số 1 của người dân tại 2 thành phố

lớn là Hà Nội và TP Hồ Chí Minh nữa mà thay vào đó là người dân tự mua bằng tiền của mình chiếm tỷ lệ nhiều hơn với 87% ở Hà Nội và 57,1% tại TP Hồ Chí Minh. Một kênh vay nữa vẫn tiếp tục được người dân ưa thích đó là vay người thân với 47,5% ở Hà Nội và 24,5% ở TP Hồ Chí Minh. Những loại hình vay khác như vay bạn bè, cơ quan, các quỹ tài chính chiếm tỷ trọng không đáng kể (trên dưới 10%).

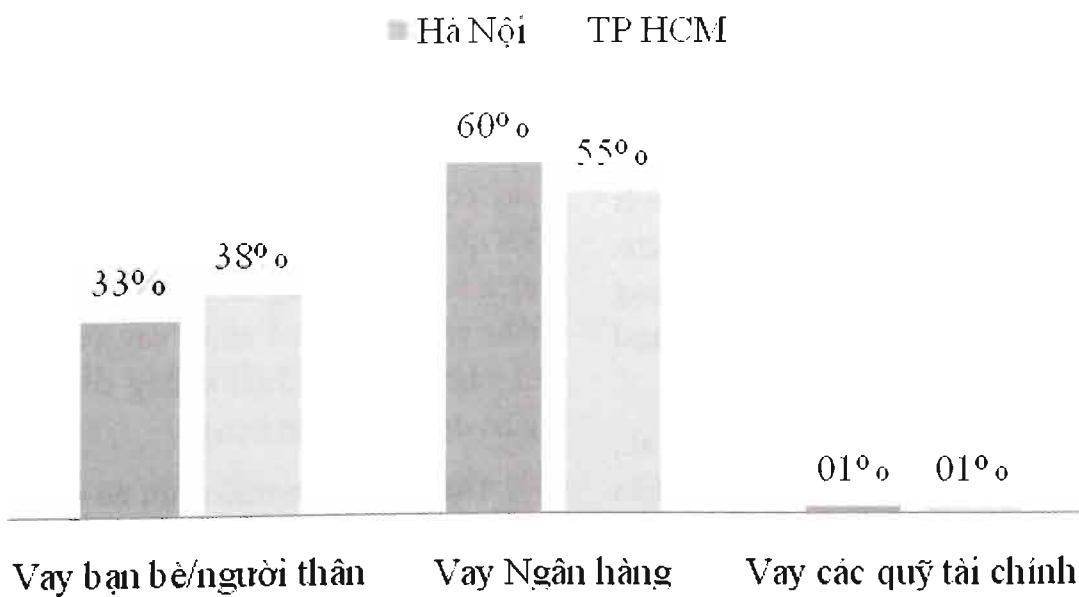
Hình 2: Nhu cầu tín dụng nhà ở tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh



Nguồn: Kết quả điều tra

Mặc dù, vay ngân hàng không còn là lựa chọn hàng đầu, nhưng trong số các kênh vay mua nhà, các đối tượng tham gia điều tra vẫn đánh giá đây là nguồn vay quan trọng nhất, với tỷ lệ 59,9% ở Hà Nội và 55,1% ở TP Hồ Chí Minh, vượt khá xa so với việc đánh giá tầm quan trọng của vay bạn bè/người thân và vay từ các quỹ tài chính. Như vậy, nếu trong điều kiện đi vay, rõ ràng kênh vay từ ngân hàng vẫn là kênh được đánh giá cao nhất từ phía người có nhu cầu tín dụng nhà ở trên địa bàn các đô thị lớn.

Hình 3: Đánh giá về mức độ quan trọng của các kênh đi vay mua nhà ở tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh



3. Đánh giá các yếu tố tác động tới quyết định đi vay mua nhà của hộ gia đình Hà Nội

3.1. Khung khổ phân tích

Trên thế giới đã có một số nghiên cứu về các yếu tố tác động đến nhu cầu tín dụng nhà ở của các hộ gia đình. Theo Arnott (1987) thì các hộ gia đình ngoài việc mua nhà để ở họ còn xem căn nhà là một tài sản, vì thế khi quyết định mua nhà hộ gia đình có thể mua nhà ở mức giá trị cao nhất trong điều kiện ngân sách của mình và khả năng huy động tài chính của hộ gia đình để mua nhà. Xét trên khía cạnh này thì khi quyết định mua nhà ngoài việc xem đó là một quyết định tiêu dùng còn phải xem đó là một quyết định đầu tư trên thị trường nhà ở. Vì thế thu nhập của hộ gia đình, tài sản hộ gia đình có, lãi suất, lạm phát, giá trị ngôi nhà được xem là các nhân tố có tác động quan trọng việc mua nhà và nhu cầu tín dụng nhà ở của các hộ gia đình (Henderson and Ioannides, 1983, 1985, 1987, 1989; Plaut, 1987).

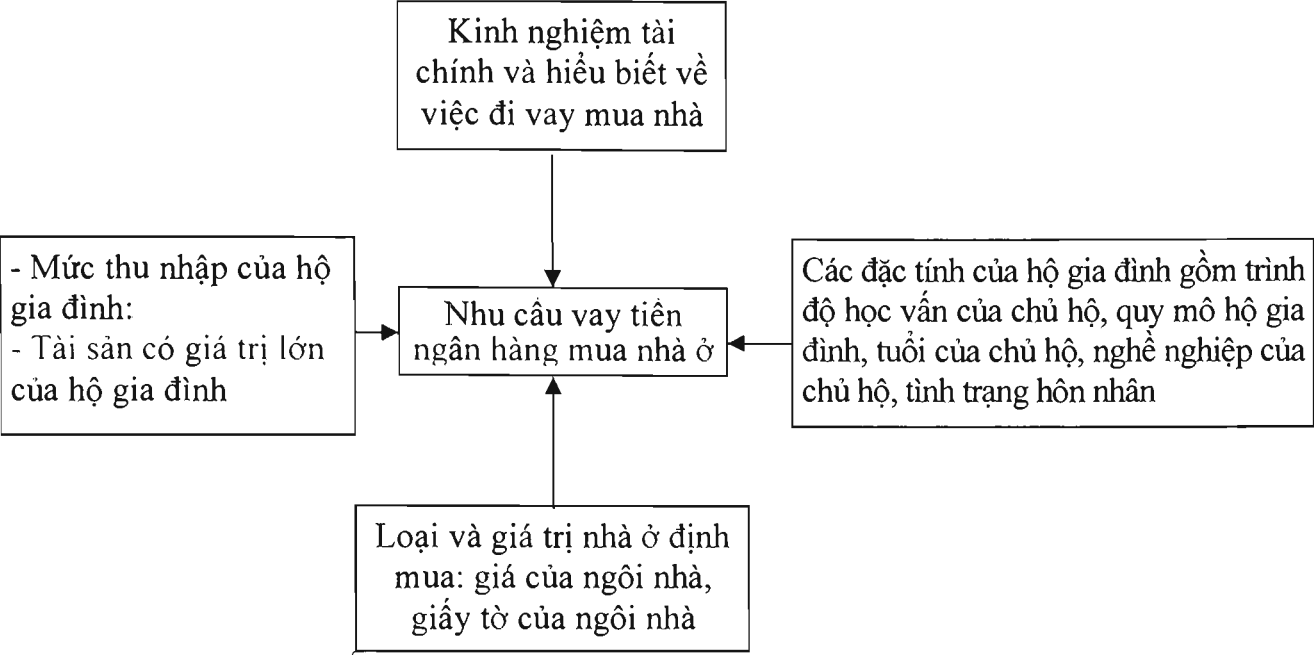
Ngoài ra các đặc tính của hộ gia đình liên quan đến nhân tố về nhân chủng học được coi là có tác động đến việc lựa chọn mua nhà và nhu cầu tín dụng nhà ở (Deurloo et al., 1987; Kendig, 1984; McCarthy, 1976). Ngoài ra, nhà nhân chủng học, địa lý học, xã hội học cũng thừa nhận rằng lựa chọn các kênh tài chính dùng cho việc mua nhà là một quyết định có liên kết chặt chẽ với các đặc tính của hộ gia đình và những thay đổi trên thị trường nhà ở và thị trường tài chính (Clark and Dieleman, 1996).

Clark et al., 1984, 1994; Deurloo et al., 1987, 1994; Morrow-Jones, 1988 thừa nhận tầm quan trọng của thu nhập và cũng thừa nhận đặc tính của hộ gia đình gồm tuổi, quy mô gia đình và các đặc điểm có liên quan

khác như việc sinh con, tình trạng hôn nhân cũng là các yếu tố ảnh hưởng đến việc mua nhà và nhu cầu tín dụng nhà ở. Thêm vào đó sự thay đổi về các vấn đề kinh tế như giá cả lãi suất và tỷ lệ cầm cố tăng, có thể tác động đến quyết định lựa chọn nhu cầu tín dụng nhà ở dân cư.

Hầu hết các nghiên cứu trên đều được nghiên cứu tại các nước phương Tây, nơi có thị trường nhà ở và thị trường tín dụng nhà ở phát triển. Khi áp dụng khung khổ phân tích nhu cầu tín dụng nhà ở cho các nước đang phát triển, các học giả cho rằng có những hạn chế khi áp dụng vào các nước đang phát triển nơi người dân dễ phải đương đầu với các cú sốc như lạm phát, đồng tiền mất giá. Struyk, Katsura và Mark (1989) đã xây dựng một mô hình kinh tế lượng để phân tích nhu cầu tín dụng nhà ở các nước đang phát triển, áp dụng cho trường hợp Jordan. Sau đó, Struyk and Turner (1986) đã ứng dụng phương pháp này cho Hàn Quốc và Philippines. Năm 2008, Struyk and Roman (2008) thực hiện nghiên cứu này tại Ai Cập. Khi nghiên cứu tại các nước này, tác giả đã cho thấy ngoài những nhóm yếu tố tác động tới nhu cầu tín dụng của các hộ gia đình như ở các nước phương Tây gồm đặc tính của hộ gia đình, mức thu nhập, giá trị ngôi nhà..., thì có nhóm yếu tố là kinh nghiệm tài chính và hiểu biết về việc đi vay có tác động đến nhu cầu tín dụng nhà ở, kết quả cho thấy các gia đình đã từng có giao dịch với ngân hàng và có kiến thức về cầm cố tiền vay sẽ có khả năng vay vốn ngân hàng cao hơn các gia đình không có kinh nghiệm giao dịch với ngân hàng.

Dựa vào các nghiên cứu có sẵn, chúng tôi xác định các nhân tố tác động đến việc quyết định vay ngân hàng mua nhà của người dân Hà Nội là như sau:



3. 2. Mô hình phân tích

Nghiên cứu của Struyk and Turner đưa ra mô hình lý thuyết đó là:

$$S_1 = f(A_j, H_j, PR_j, P_1 \dots P_n)$$
$$\vdots$$
$$S_n = f(A_j, H_j, PR_j, P_1 \dots P_n)$$

trong đó:

Si: là biến nhị phân lấy giá trị 1 nếu kênh tài chính thứ i được chọn

P1 là giá tài sản cầm cố (mortgage terms)

Aj và Hj: và một loạt biến thể hiện khả năng hộ gia đình đáp ứng tiêu chí để nhận được khoản vay như các biến về tình hình kinh tế của hộ gia đình, đặc điểm nhân chủng học, lợi nhuận có thể thu được khi đầu tư vào nhà ở...

Nghiên cứu này phân tích nhu cầu vay vốn ngân hàng để mua nhà của hộ gia đình trên địa bàn Hà Nội dựa trên mô hình lý thuyết của Struyk and Turner (2009) , do đó

chúng tôi đã sử dụng mô hình logit sau để phân tích:

$$Prob(Y=1)=P$$
$$\log \frac{P}{1-P} = \beta_0 + \beta_i * X_i + \varepsilon$$

Trong đó:

P là xác suất hộ gia đình có nhu cầu vay tiền ngân hàng mua nhà ở, Y là lựa chọn vay ngân hàng để mua nhà ở của hộ gia đình được gán hai giá trị: 0 là không lựa chọn vay tiền ngân hàng để mua nhà ở, 1 là lựa chọn vay tiền ngân hàng để mua nhà ở.

X là biến đại diện cho các yếu tố có thể tác động đến nhu cầu vay tiền ngân hàng để mua nhà ở. ε là phần dư tức là phần không thể giải thích được bằng X.

3.3. Dữ liệu

Dữ liệu được lấy từ cuộc điều tra “Điều tra thị trường Bất động sản Việt Nam năm 2011” do Nhóm tác giả thực hiện vào tháng 8/2011 tại Hà Nội. Nhóm nghiên cứu lựa

chọn 252 hộ gia đình có nhu cầu mua nhà ở làm đối tượng phân tích. Biến phụ thuộc KHV là biến nhị phân, trong đó KIIV=1 là những hộ gia đình có nhu cầu mua nhà và cũng có hoạch vay tiền ngân hàng để mua nhà trong vòng 3 năm tới, KHV=0 là những

hộ gia đình có nhu cầu mua nhà nhưng không có kế hoạch vay ngân hàng.

Các biến độc lập được lựa chọn phân tích trong mô hình logit và các dấu hiệu kỳ vọng của chúng được chi tiết ở bảng sau:

Bảng 5: Dự kiến các biến độc lập của mô hình

Biến	Mô tả	Dấu hiệu kỳ vọng
TUOI	Tuổi của người trả lời phỏng vấn	+
HNHAN	Tình trạng hôn nhân, hnhan=1 nếu đã kết hôn	+
NNG1	Công việc hiện tại, NNG1=1 nếu tự kinh doanh	
NNG2	NNG2=1 nếu làm việc trong khu vực kinh tế nhà nước	
NNG3	NNG3=1 nếu làm việc trong khu vực tư nhân ¹	
LV1	LV1=1 nếu làm trong ngành thương mại dịch vụ	
LV2	Lv2=1 nếu làm trong ngành sản xuất, xây dựng ²	
QMGD	Quy mô gia đình	+
VNH	VNH=1 nếu đã từng vay tiền ngân hàng	+
TN2	TN2=1 nếu thu nhập trung bình tháng của cá nhân người trả lời từ 10-dưới 15 triệu đồng	+
TN3	TN3=1 nếu thu nhập trung bình tháng của cá nhân người trả lời từ 15-dưới 20 triệu đồng	+
TN4	TN4=1 nếu thu nhập trung bình tháng của cá nhân người trả lời từ 20 triệu đồng trở lên ³	+
LnTTN	Log của tổng thu nhập của cả gia đình	+
LnTCT	Log của tổng chi tiêu của cả gia đình	+

¹ Bỏ làm việc trong khu vực đầu tư nước ngoài

² Bỏ ngân hàng tài chính

³ Bỏ thu nhập dưới 10 triệu đồng

Căn cứ vào khung lý thuyết, nhóm nghiên cứu đưa vào mô hình các biến giải thích gồm độ tuổi, tình trạng hôn nhân, nơi làm việc, nghề nghiệp, quy mô gia đình, đã có kinh nghiệm giao dịch với ngân hàng, mức thu nhập của cá nhân người trả lời, tổng thu nhập và tổng chi tiêu của cả gia đình.

Thứ nhất, đối với các biến về thu nhập, nhóm nghiên cứu giả thiết là các gia đình có thu nhập cao hơn thì sẽ có nhiều tiềm năng có nhu cầu vay vốn hơn, tuy nhiên cũng lưu ý là đối với các gia đình có thu nhập rất cao thì có thể họ không cần vay vốn tại ngân hàng. Ngoài ra nhóm nghiên cứu cũng cho là chi tiêu nhiều hơn sẽ có mức tiết kiệm thấp hơn và như thế lại có khả năng vay tiền hơn. Và như thế nhóm này, kỳ vọng sẽ có tác động tích cực (hệ số tương quan dương).

Thứ hai, đối với nhóm nghề nghiệp và nơi làm việc thì ở nhiều nghiên cứu cho các dấu hiệu khác nhau cho nên với các biến này nhóm nghiên cứu không có kỳ vọng vào việc có xu hướng tác động dương hay âm.

Thứ ba, đối với các biến thể hiện đặc điểm nhân khẩu học của hộ gia đình cụ thể là tuổi, và quy mô gia đình được giả thiết đóng vai trò là người trẻ ít quan tâm khi có một khoản nợ dài hạn hơn là người già và như vậy có khả năng có nhu cầu vay tiền ngân hàng để mua nhà cao hơn. Gia đình quy mô lớn có nhu cầu vay nhiều hơn vì chi tiêu sinh hoạt nhiều hơn. Và những người có gia đình có khả năng có nhu cầu vay tiền mua nhà nhiều hơn.

Thứ tư, có thể kỳ vọng rằng giá trị căn nhà định mua sẽ tác động tới nhu cầu vay ngân hàng. Giá trị căn nhà càng cao, người đi mua nhà có xác suất lớn hơn phải đi vay (các yếu tố khác như nhau).

Cuối cùng, kinh nghiệm giao dịch với ngân hàng được kỳ vọng sẽ làm tăng khả năng có nhu cầu vay tiền mua nhà của người dân.

3.4. Phân tích kết quả

Phần này giải thích kết quả ước lượng từ mô hình logit về nhu cầu vay vốn ngân hàng mua nhà của người dân trên địa bàn Hà Nội.

Bảng 6: Kết quả của mô hình

Biến giải thích	Mô tả	Coef. (beta)	Mean effect on probability ⁴
TUOI	Tuổi của người trả lời phỏng vấn	-0.06769	0.00944
HNHAN	Tình trạng hôn nhân, hnhan=1 nếu đã kết hôn	-0.15302	0.02134
NNG1	Công việc hiện tại, NNG1=1 nếu tự kinh doanh	-1.18431	0.1652
NNG2	NNG2=1 nếu làm việc trong khu vực kinh tế nhà nước	0.268606	0.037468
NNG3	NNG3=1 nếu làm việc trong khu vực tư nhân ⁵	0.665809	0.092873
LV1	LV1=1 nếu làm trong ngành thương mại dịch vụ	-2.7592*	0.38488*

⁴ Được tính bằng công thức $p*(1-p)*beta$ trong đó p là xác suất có nhu cầu vay tiền mua nhà trong cuộc điều tra.
⁵ Bỏ làm việc trong khu vực đầu tư nước ngoài

Biến giải thích	Mô tả	Coef. (beta)	Mean effect on probability ⁴
LV2	LV2=1 nếu làm trong ngành sản xuất, xây dựng ⁶	-2.30077	0.32093
QMGD	Quy mô gia đình	-0.96956**	0.13524**
VNH	VNH=1 nếu đã từng vay tiền ngân hàng	6.43952***	0.89824***
TN2	TN2=1 nếu thu nhập trung bình tháng của cá nhân người trả lời từ 10- dưới 15 triệu đồng	-1.00727	0.1405
TN3	TN3=1 nếu thu nhập trung bình tháng của cá nhân người trả lời từ 15- dưới 20 triệu đồng	2.699284**	0.37652**
TN4	TN4=1 nếu thu nhập trung bình tháng của cá nhân người trả lời từ 30 triệu đồng trở lên	1.565322	0.218345
LnTTN	Log của tổng thu nhập của cả gia đình	6.395001**	0.89203**
LnTCT	Log của tổng chi tiêu của cả gia đình	-1.53904	-0.21468
	Log likelihood = -33.295166 Number of obs = 252 LR chi2(14) = 100.65 Prob > chi2 = 0.0000 Pseudo R2 = 0.6018		

*, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa thống kê 90%, 95% và 99%.

Dưới đây là một số kết quả rút ra từ mô hình lượng hóa được sử dụng.

a. Ngành nghề làm việc

Kết quả ước lượng cho thấy xác suất có nhu cầu vay ngân hàng mua nhà của người làm trong ngành thương mại dịch vụ thấp hơn 38% so với khả năng vay ngân hàng mua nhà của người làm trong ngành ngân hàng tài chính (nhóm ngành ngân hàng tài chính được sử dụng là nhóm phân tích cơ sở trong mô

hình này). Điều này có thể phù hợp với thực tế nếu quan sát sự phát triển và kết quả kinh doanh cuối năm của các ngân hàng trong thời gian gần đây thường được công bố cao hơn so với các ngành khác.

b. Quy mô gia đình

Kết quả nghiên cứu còn cho thấy nếu quy mô gia đình tăng lên 1 người thì khả năng mua nhà giảm đi 12%, có nghĩa là các gia đình có quy mô nhỏ có xác suất là

⁶ Bỏ ngân hàng tài chính.

khách hàng tiềm năng của ngân hàng cao hơn so với gia đình có quy mô lớn. Kết quả này ngược hẳn với kỳ vọng của nhóm nghiên cứu và kết quả các nghiên cứu ở các nước đang phát triển khác. Có thể giải thích điều này là do các hộ gia đình ít con có thể có tiết kiệm lớn hơn, và do vậy sẵn lòng vay ngân hàng hơn.

c. Đã từng giao dịch với ngân hàng

Các nghiên cứu tương tự tại các nước đang phát triển khác cho thấy những người đã có kinh nghiệm giao dịch với ngân hàng thường có khả năng có nhu cầu vay tiền mua nhà cao hơn. Khi đưa biến này vào nghiên cứu, nhóm nghiên cứu cũng có kỳ vọng như vậy. Nhưng kết quả nghiên cứu cho dấu hiệu ngược lại, nghĩa là những người có kinh nghiệm giao dịch với ngân hàng lại có khả năng có nhu cầu vay vốn mua nhà thấp hơn gần 90%. Điều này có thể phản ánh sự không ổn định của nền kinh tế thời gian gần đây, việc lãi suất vay lên quá cao làm cho người đi vay gặp rất nhiều khó khăn trong việc trả lãi và nợ gốc, do đó họ có trải nghiệm không tốt với việc đi vay ở ngân hàng.

d. Thu nhập của cá nhân

Việt Nam hiện nay đang có cơ cấu dân số trẻ, tỷ lệ dân cư đô thị còn thấp, đang diễn ra xu hướng di dân từ nông thôn ra thành thị do đó nhu cầu tăng mạnh nhà ở tại các đô thị là tất yếu. Xét trên thực tế này, nhu cầu vay tiền mua nhà là rất lớn. Nghiên cứu chỉ ra người có thu nhập từ 15-20 triệu đồng có xác suất đi vay để mua nhà cao hơn người có thu nhập dưới 10 triệu là 37%. Hiện nay, tại phần lớn các ngân hàng, để có thể vay được tiền mua nhà, người đi vay phải chứng minh thu nhập hàng tháng của mình từ 10 triệu đồng trở lên. Nói một cách khác, ngưỡng thu nhập đủ trang trải tín dụng nhà ở tại Hà Nội là vào khoảng 15 triệu đồng/người/tháng.

e. Tổng thu nhập của cả gia đình

Một yếu tố có tác động đến nhu cầu mua nhà của người dân là khi tổng thu nhập của hộ gia đình tăng lên 1% thì khả năng có nhu cầu mua nhà tăng lên 90%. Rõ ràng yếu tố tổng thu nhập của gia đình có tính quyết định đến nhu cầu vay tiền mua nhà. Đây là một yếu tố rất có ý nghĩa, ngân hàng nên tham khảo khi xem xét về khách hàng tiềm năng. Hiện tại, thu nhập ở Việt Nam tồn tại phổ biến hiện tượng thu nhập ngoài lương của người lao động thường cao hơn lương nhưng việc chứng minh nguồn tài chính lại vô cùng khó khăn. Nhiều người trên giấy tờ chỉ thể hiện lương cơ bản nhưng họ lại có thu nhập chính đáng cao hơn như làm thêm, phụ cấp, nhuận bút...nhưng lại không thể phản ánh vào sổ sách để đưa vào diện có thu nhập cao và ổn định.

Ngoài các nhân tố có ý nghĩa về mặt thống kê trong mô hình, một số nhân tố không cho thấy tác động có ý nghĩa khi ước lượng mô hình đã chọn, đó là:

- Giá trị của căn nhà định mua
- Giới tính của chủ hộ
- Tuổi của chủ hộ
- Vị trí của căn nhà định mua
- Tính chất của gói cho vay như thời hạn vay và mức trả trước

4. Kết luận

Qua các phân tích ở trên, có thể rút ra một số đánh giá chung sau đây:

- Nhu cầu tiềm năng về tín dụng nhà ở tại đô thị Hà Nội là rất lớn do nhu cầu về nhà ở tại Hà Nội rất cao. Ngưỡng thu nhập đủ khả năng trang trải tín dụng nhà ở là vào khoảng 15 triệu đồng/người/tháng. Đồng thời, nhóm 1/5 dân cư có thu nhập cao nhất của Hà Nội đã có mức thu nhập đủ cao để tiếp cận tới tín

dụng nhà ở. Với nhu cầu thị trường đã có sẵn, vấn đề là cần nhanh chóng khung pháp lý, thể chế và bối cảnh kinh tế vĩ mô phù hợp để phát triển thị trường tín dụng đô thị tại Hà Nội – một thị trường có vai trò rất quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế xã hội thủ đô. Bên cạnh đó, các ngân hàng thương mại cũng cần chủ động có chiến lược và hành động để nắm bắt nhu cầu này.

Gói sản phẩm tín dụng nhà ở đô thị hiện nay chưa thật phù hợp với nhu cầu của người dân muốn mua nhà. Điều này thể hiện ở chỗ những người có hiểu biết và kinh nghiệm về việc vay vốn ngân hàng có xu hướng không tiếp tục vay để mua nhà. Các yếu tố của gói vay như thời hạn và số tiền trả trước không có tác động có ý nghĩa thống kê lên nhu cầu tín dụng nhà ở. Điều này cho thấy lãi suất cho vay quá cao và các rào cản thể chế khác đã có tác dụng kìm hãm mang tính ngăn cấm đối với nhu cầu đi vay nhà ở của nhiều hộ gia đình Hà Nội. Do vậy, việc giảm lãi suất cho vay là yếu tố quan trọng nhất để thúc đẩy thị trường tín dụng đô thị phát triển.

Bên cạnh việc thúc đẩy cho vay mua nhà đối với các căn hộ chung cư hoặc liên kết thuộc dự án đô thị, cũng cần xúc tiến các sản phẩm tín dụng nhà ở cho các loại nhà ở còn lại, bởi kết quả phân tích định lượng cho thấy giá trị và loại nhà định mua không có tác động có ý nghĩa về mặt thống kê lên nhu cầu tín dụng nhà ở.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

- Bộ Xây dựng (1996), *Chiến lược quốc gia về chỗ ở đến năm 2010*, Hà Nội.

- Bộ Xây dựng (1999), *Chương trình khung, tổ chức thực hiện, định hướng quy hoạch, tổng thể phát triển đô thị Việt Nam đến năm 2020*, Nxb Xây dựng, Hà Nội.
- Đinh Trọng Thắng và cộng sự, 2008 “Các kênh huy động vốn đầu tư BĐS: cơ sở lý luận, kinh nghiệm quốc tế và gợi ý áp dụng cho Việt Nam”, Đinh Trọng Thắng và cộng sự, CIEM, 2008.
- Đỗ Thanh Tùng (2007), *Chính sách tài chính nhà ở trên địa bàn đô thị Hà Nội*, Đại học KTQD Hà Nội.
- Lê Xuân Bá (CB), Trần Kim Chung (2006), *Chính sách thu hút đầu tư vào thị trường bất động sản Việt Nam*, Nxb Chính trị QG, Hà Nội.
- Ngân hàng nhà nước (2008), *Giải pháp huy động vốn cho lĩnh vực nhà ở Hà Nội*
- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Bộ Tư pháp, Bộ Công an, Bộ Tài chính, Tổng cục địa chính (2001), *Thông tư liên tịch số 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC ngày 23/04/2001 hướng dẫn việc xử lý tài sản bảo đảm thế vay để thu hồi nợ cho các TCTD*, Hà Nội.
- Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (2007), *Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2006 và phương hướng nhiệm vụ năm 2007*, Hà Nội.
- Nguyễn Đình Bồng (2006), “Một số vấn đề về thị trường QSD đất ở nước ta trong giai đoạn hiện nay”, *Hội thảo Khoa học-Thị trường Bất động sản: Thực trạng, nguyên nhân và những giải pháp*, Viện nghiên cứu địa chính- Viện NCKH Thị trường Giá cả, Hà Nội.
- Nguyễn Văn Minh (2011), “Chính sách tài chính để phát triển thị trường BĐS Việt Nam bền vững “ Kỷ yếu Hội thảo quốc tế “ Tác động của thị trường bất

động sản Việt Nam lên thị trường tài chính Việt Nam, khuyến nghị chính sách” Hà Nội 18/8/2011.

Tiếng Anh

- Arjen Van Dijkhuizen (2006), “Dutch housing finance market”, website: <http://www.bis.org/publ/wgpapers/cgfs26dijkhuizen.pdf>.
- Asian Development Bank, State Bank of Vietnam (2002), “Housing finance project”, *Interim Report*, Hanoi.
- Stanley D. Longhofer, Paul S. Calem (1999), “Mortgage brokers and fair lending”, *Federal Reserve Bank of Cleveland. Economic Commentary*, May 15, ABI/INFORM Research, pg. 1-4.
- Terry Burke, David Hayward (2001), *Performance Indicators and Social*

Housing in Australia, Institute for Social Research Swinburne, University of Technology, Melbourne, Australia, website:

www.sisr.net/publications/01burke.pdf.

- The World Bank Group (____), “Building Skills to Evaluate Development Interventions”, *International Program for Development Evaluation Training (IPDET)*, Carleton University, IOB/Ministry of Foreign Affairs, Netherlands.
- William B. Brueggeman, Jeffrey D. Fisher, Real estate finance and Investment, Mc Graw Hill, 2004.
- Warnock, Veronica (2007), Market and Housing Finance NBER Working Paper Series, Vol. w13081, pp. -, 2007. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=986931>