

ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP.HCM  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ-LUẬT

**TÓM TẮT KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH**  
**PHÁT TRIỂN NHÀ Ở GIÁ HỢP LÝ**  
**TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**



TP. HỒ CHÍ MINH, THÁNG 4 NĂM 2023

## MỤC LỤC

1. CẦU NHÀ Ở VÀ KHẢ NĂNG CHI TRẢ ĐỐI VỚI PHÂN KHÚC THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP .....	3
1.1. Phương pháp phân tích và dữ liệu.....	3
1.2. Thu nhập và tiết kiệm của hộ gia đình .....	3
1.3. Xu hướng thị trường nhà ở tại TP.HCM .....	4
1.4. Tiếp cận tài chính nhà ở theo phân khúc thu nhập.....	6
1.5. Khả năng chi trả nhà ở theo phân khúc thu nhập.....	7
2. NHÀ Ở GIÁ HỢP LÝ CHO PHÂN KHÚC THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP: NHÌN TỪ PHÍA CUNG .....	12
2.1. Phương pháp nghiên cứu .....	12
2.2. Thảo luận kết quả .....	15
2.2.1. Cơ sở đề xuất nhà ở thương mại giá hợp lý.....	16
2.2.2. Mục tiêu của doanh nghiệp khi tham gia cung cấp nhà ở giá hợp lý.....	17
2.2.3. Yếu tố cấu thành giá hợp lý của nhà ở thương mại giá hợp lý.....	17
3. KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH .....	21
3.1. Các khuyến nghị chính sách ưu tiên.....	21
3.2. Kiến nghị đối với các bên liên quan.....	25
3.2.1. Đối với Chính phủ.....	25
3.2.2. Kiến nghị đối với chính quyền thành phố .....	27
3.2.3. Kiến nghị đối với doanh nghiệp phát triển nhà ở.....	28
3.3. KẾT LUẬN .....	28

## **DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT**

BĐS	Bất động sản
NOXH	Nhà ở xã hội
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh

## **DANH MỤC BẢNG**

Bảng 1. Khả năng tiết kiệm trung bình của hộ gia đình thu nhập trung bình và thấp (nghìn đồng) .....	4
Bảng 2. Các kịch bản tài chính nhà ở .....	7
Bảng 3. Nhu cầu nhà ở theo thu nhập hộ gia đình tại TP. HCM (nghìn đồng) – Phân khúc Q3-Q4 .....	10
Bảng 4. Nhu cầu nhà ở theo thu nhập hộ gia đình tại TP. HCM (nghìn đồng) – Phân khúc Q1-Q2 .....	10
Bảng 5. Khả năng chi trả tiền thuê nhà.....	11
Bảng 6. Cơ cấu chi phí xây dựng (%) .....	11
Bảng 7. Thông tin nhân khẩu học của người tham gia phỏng vấn.....	13
Bảng 8. Cấu trúc chủ đề.....	16
Bảng 9. Các ưu tiên chính sách phát triển nhà ở giá hợp lý .....	21

## **DANH MỤC HÌNH**

Hình 1. Chi số giá nhà TP.HCM .....	5
Hình 2. Giao dịch căn hộ thị trường thành phố Hồ Chí Minh.....	6
Hình 3. Tỷ lệ giá bán căn hộ bình dân so với thu nhập bình quân tại TP.HCM .....	6
Hình 4. Khả năng cắt giảm các chi phí nhà ở .....	12

Nghiên cứu này được tài trợ bởi Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh (ĐHQG-HCM) trong khuôn khổ Đề tài mã số ĐH2022-34-02.

**Thành viên thực hiện**

1. PGS. TS. Trần Hùng Sơn, chủ nhiệm
2. PGS. TS. Đoàn Thị Phương Diệp
3. TS. Phạm Thị Thanh Xuân
4. TS. Lê Đức Quang Tú
5. ThS. Huỳnh Thị Ngọc Lý
6. ThS. Hồ Hữu Tín
7. ThS. Lưu Bích Thu
8. ThS. Châu Nguyễn Thanh Ngân

## MỞ ĐẦU

Cung cấp nhà ở giá hợp lý (affordable housing) - nhà ở hướng đến đối tượng là các hộ gia đình có thu nhập trung bình và thấp (Hansson, 2017) - là một vấn đề toàn cầu và là chương trình nghị sự chính của UN Habitat, với chủ đề 'nhà ở cho mọi người' (ILO, 2014). Việc cung cấp nhà ở giá hợp lý và có chất lượng tốt là nhu cầu cơ bản và cơ bản của con người và điều này có thể giúp các quốc gia đạt được một số mục tiêu chính sách kinh tế xã hội (UN-Habitat, 2008; Anacker, 2019; Affordable Housing Commission, 2019). Nhà nước có trách nhiệm cải thiện phúc lợi bằng cách cung cấp nhà ở thích hợp cho những thành viên yếu thế trong xã hội (Gopalan và Venkataraman, 2015; Hjort và Widen, 2015). Nhìn chung, các chính sách và chương trình nhà ở nhằm mục đích thúc đẩy khả năng chi trả nhà ở cho các hộ gia đình có thu nhập thấp và trung bình (Eerola và Saarimaa, 2011; Hansson, 2017 và 2019; Yang và Wang, 2011).

Tại Việt Nam, Hiến pháp năm 2013 đã hiến định: “*Công dân có quyền có nơi ở hợp pháp*” (khoản 1 Điều 22), “*Nhà nước có chính sách phát triển nhà ở, tạo điều kiện để mọi người có chỗ ở*” (khoản 3 Điều 59). Với quan điểm giải quyết nhà ở là trách nhiệm của Nhà nước, trong những năm qua, Việt Nam đã có nhiều văn bản quy phạm pháp luật, cơ chế chính sách liên quan đến phát triển nhà ở cho người thu nhập thấp như mô hình nhà ở xã hội. Nhà ở xã hội lần đầu tiên đã được quy định trong Luật Nhà ở năm 2005. Luật Nhà ở có một chương Chính sách về nhà ở xã hội (Chương IV), trong đó quy định chính sách phát triển và quản lý nhà ở xã hội với các loại hình nhà ở cho thuê, nhà ở về thuê mua, nhà để bán. Luật cũng quy định chính sách về nhà ở xã hội nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hộ gia đình, cá nhân tự xây dựng, tự nâng cấp nhà ở. Tuy nhiên, ý nghĩa xã hội của nhà ở xã hội chưa được nhìn nhận và phát triển đầy đủ trên thực tế. Từ năm 2013, với Nghị định số 188/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ về phát triển và quản lý nhà ở xã hội, định nghĩa về nhà ở xã hội đã được làm rõ hơn với đúng nghĩa xã hội: Nhà ở xã hội là loại nhà ở được đầu tư xây dựng có hỗ trợ của Nhà nước hoặc các doanh nghiệp, hộ gia đình, cá nhân để bán hoặc cho thuê đối với một số đối tượng ưu tiên trong xã hội quy định tại Khoản 1 Điều 14 Nghị định này bao gồm người có thu nhập thấp, hộ nghèo đô thị, công nhân tại các khu công nghiệp v.v.. Đặc biệt, Luật Nhà ở 2014 đã tạo khuôn khổ cho việc cải cách lĩnh vực nhà ở. Một trong những trọng tâm là hỗ trợ nhà ở người dân tự xây và thúc đẩy sự tham gia chủ động của khu vực tư nhân, qua đó đã góp phần giải quyết vấn đề thiếu hụt nhà ở cho thuê với giá cả hợp lý cũng như đáp ứng nhu cầu cao của các nhóm dân số thu nhập thấp, đặc biệt là công nhân ở các khu công nghiệp tại các đô thị lớn. Nhà ở giá hợp lý cho người dân, đặc biệt đối với người có thu nhập thấp là vấn đề cần được quan tâm, khi phần lớn các hộ gia đình có thu nhập thấp phải sống và sinh hoạt trong điều kiện không được đảm bảo

an toàn vệ sinh và sức khỏe. Vấn đề này được biểu hiện rõ hơn khi đại dịch Covid-19 xuất hiện và lây lan ở Việt Nam, phần lớn các đối tượng bị lây nhiễm là công nhân, người lao động phổ thông sống trong các khu trọ chật hẹp, đông đúc.

Chiến lược phát triển nhà ở quốc gia giai đoạn 2021-2030, tầm nhìn đến 2040 đặt ra một số mục tiêu cơ bản: phát triển và cải tạo sửa chữa nhà ở đạt 1,032 tỷ m<sup>2</sup>, tương đương 11,9 triệu căn nhà. Đến năm 2025, diện tích nhà ở bình quân đầu người toàn quốc đạt khoảng 27 m<sup>2</sup> sàn/người, đến năm 2030, diện tích nhà ở bình quân đầu người toàn quốc đạt khoảng 30 m<sup>2</sup> sàn/người. Tăng tỷ trọng cơ cấu loại hình nhà cho thuê, đa dạng hóa, đẩy mạnh phát triển nhà ở thương mại có giá cả hợp lý, đáp ứng nhu cầu của người dân. Đẩy mạnh công tác cải tạo, xây dựng lại nhà chung cư tại các đô thị gắn với cải tạo, chỉnh trang đô thị. Xây dựng và kết cấu lại các chính sách cụ thể riêng cho từng loại hình nhà ở, đặc biệt là chính sách nhà ở xã hội. Mặc dù Việt Nam đã đạt được một số thành công nhất định trong việc phát triển nhà ở cho người dân trong thời gian vừa qua, nhưng vẫn còn những hạn chế như sau: (1) Hạn chế về tiếp cận tài chính nhà ở là một cản trở lớn trong việc cải thiện khả năng chi trả của người dân; (2) Thiếu nguồn cung đất đai là trở ngại lớn đối với khả năng xây dựng nhà ở giá hợp lý; (3) Mức thuế đất của Việt Nam hiện đang ở mức thấp, góp phần gây ra tình trạng đầu cơ và giá đất ngày càng cao; (4) Các hạn chế của các quy định pháp lý khiến cho sự việc cung ứng nhà ở giá hợp lý còn hạn chế.

Thành phố Hồ Chí Minh là một trung tâm kinh tế lớn của cả nước, trong nhiều năm qua, TP.HCM đã có các chính sách phát triển nhà ở giá hợp lý cho người dân. Trong giai đoạn 2021-2025, TP.HCM đặt mục tiêu phát triển nhà ở như sau: tổng diện tích sàn nhà ở tăng thêm tối thiểu giai đoạn 2021 - 2025 là 50 triệu m<sup>2</sup> sàn; diện tích nhà ở bình quân đầu người đến năm 2025 tối thiểu là 23,5m<sup>2</sup>/người. Đối với nhà ở nhà ở riêng lẻ do các hộ gia đình, cá nhân tự xây dựng tăng thêm khoảng gần 32 triệu m<sup>2</sup>. Nhà ở trong các dự án không kể nhà ở xã hội tăng thêm khoảng 15,5 triệu m<sup>2</sup> sàn xây dựng, trong đó, tỷ lệ nhà ở chung cư trong các dự án phần đầu đạt tối thiểu 90% tổng số căn. Nhà ở xã hội tăng thêm khoảng 2,5 triệu m<sup>2</sup> sàn. Về diện tích đất để xây dựng nhà ở thương mại và nhà ở xã hội giai đoạn 2021 - 2025 là 974,4ha. Tuy nhiên, mục tiêu phát triển nhà ở này cũng gặp các thách thức, theo báo cáo của Sở Xây dựng<sup>1</sup>, trong năm 2022, phân khúc căn hộ giá 20-40 triệu đồng/m<sup>2</sup> (trung cấp) giảm từ hơn 3.600 căn xuống còn 2.637 căn (khoảng 27% so với năm ngoái). Đối với phân khúc căn hộ bình dân (giá dưới 20 triệu đồng/m<sup>2</sup>) đã hoàn toàn không còn trong năm 2022. Cụ thể, trong số hơn 10.600 căn hộ đủ điều kiện huy động vốn sản phẩm hình thành trong tương lai thì căn hộ cao cấp chiếm

---

<sup>1</sup><https://www.saigondautu.com.vn/nam-2022-khong-co-can-ho-binh-dan-duoc-xay-dung-o-tphcm-post101268.html>

tỷ lệ áp đảo với 78,3%, phân khúc trung cấp là 21,7%. Cũng trong năm 2022, nhiều dự án nhà ở xã hội ở Thành phố đã được khởi công nhưng chưa thể triển khai do vướng nhiều thủ tục. Các doanh nghiệp bất động sản gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn và gặp nhiều vướng mắc trong hoạt động.

Do vậy, các vướng mắc và hạn chế về cơ chế, chính sách phát triển nhà ở đặc biệt là nhà ở giá hợp lý cho người có mức thu nhập trung bình và thấp cần được tiếp tục nghiên cứu bổ sung, hoàn thiện nhằm đảm bảo sự đồng bộ và hiệu quả, khả thi khi triển khai trong thực tế tại Việt Nam nói chung và tại TP.HCM nói riêng.

## **1. CẦU NHÀ Ở VÀ KHẢ NĂNG CHI TRẢ ĐỐI VỚI PHÂN KHÚC THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP**

### **1.1. Phương pháp phân tích và dữ liệu**

Thu nhập hàng tháng và chi tiêu bình quân đầu người tại TP.HCM được quy đổi thành thu nhập hàng tháng và chi tiêu hộ gia đình ứng với quy mô của hộ gia đình theo từng phân khúc thu nhập. Dữ liệu thu nhập và chi tiêu hàng tháng bình quân đầu người được lấy từ Niên giám thống kê Việt Nam 2021, quy mô hộ gia đình theo từng phân khúc thu nhập được lấy từ Khảo sát mức sống hộ gia đình Việt Nam 2020.

Khả năng chi trả nhà ở theo các nhóm thu nhập được tính dựa trên cách tính trong báo cáo của Ngân hàng thế giới (2015) về nhà ở giá hợp lý tại Việt Nam. Giá nhà ở được ước tính theo các phương án dịch vụ tài chính nhà ở mà các hộ gia đình theo các phân khúc thu nhập có thể tiếp cận và điều kiện thị trường tài chính ở Việt Nam.

Các nhóm thu nhập từ Q3 trở lên có thể tiếp cận các khoản vay thế chấp tại các ngân hàng thương mại với mức lãi suất trung bình hàng năm là 10%, tỷ lệ cho vay theo giá trị là 70-80% và thời gian cho vay phổ biến là 15-20 năm. Ngoài ra, giả định 30% giá nhà (mức trung bình hiện nay 20-30%) được thanh toán dưới dạng trả trước, tổng số tiền vay và khoản trả trước là giá nhà có thể chi trả theo phân khúc thu nhập.

### **1.2. Thu nhập và tiết kiệm của hộ gia đình**

Bảng 1 cho thấy, các hộ gia đình có thu nhập thấp (Q1 và Q2) trên cả nước nhìn chung có mức tiết kiệm thấp, nhất là nhóm thu nhập Q1. Đối với các hộ gia đình thuộc nhóm Q1 và Q2 ở khu vực Đông Nam Bộ (bao gồm TP.HCM) có thu nhập cao hơn mức bình quân chung cả nước nên có khả năng tiết kiệm từ 2,7 – 4,5 triệu đồng.

Theo kết quả phân tích khả năng tiết kiệm của nhóm Q3 và Q4, theo trung bình cả nước, Q4 và Q3 lần lượt tiết kiệm được lần lượt hơn 6,1 triệu đồng và hơn 4,7 triệu đồng. các hộ gia đình thuộc nhóm Q4 và Q3 ở khu vực Đông Nam Bộ bao gồm TP.HCM cũng có

khả năng tiết kiệm cao hơn mức chung cả nước nên khả năng chi trả cho nhà ở cũng cao hơn.

**Bảng 1. Khả năng tiết kiệm trung bình của hộ gia đình thu nhập trung bình và thấp (nghìn đồng)**

Khu vực	Nhóm thu nhập	Quy mô hộ gia đình	Thu nhập bình quân	Chỉ tiêu bình quân	Chênh lệch
Cả nước	Q4	3,6	16.956	10.796	6.160
	Q3	3,8	13.235	8.497	4.739
	Q2	3,9	9.742	6.451	3.292
	Q1	3,9	4.493	3.908	585
Đông Nam Bộ	Q4	3,2	21.283	13.162	8.122
	Q3	3,7	17.379	11.603	5.776
	Q2	3,8	13.878	9.375	4.503
	Q1	3,8	8.843	6.122	2.721

*Nguồn: tính toán của tác giả*

### 1.3. Xu hướng thị trường nhà ở tại TP.HCM

Để phân tích khả năng chi trả nhà ở theo các phân khúc thu nhập, cần phân tích thống kê thị trường nhà ở để xem xét sự thay đổi giá của từng loại nhà ở. Hình 1 cho thấy giá của tất cả các loại nhà ở tại TP.HCM tăng liên tục 19 quý liên tiếp từ quý 1/2018 đến quý 3/2022 và ổn định trong quý 4/2022. Trong các loại hình nhà ở thì giá nhà riêng tại TP.HCM là tăng cao nhất trong thời gian vừa qua, dù có giảm nhẹ trong quý 3/2022. Đặc biệt, theo báo cáo của Sở Xây dựng TP.HCM trong năm 2022 nguồn cung căn hộ bình dân (giá dưới 20 triệu đồng/m<sup>2</sup>) không còn.<sup>2</sup>

Báo cáo của Công ty chứng khoán Mirae Asset (2023)<sup>3</sup> cho thấy nguồn cung căn hộ trong năm 2022 tăng 84% so với cuối năm 2021, đạt 21 ngàn căn, tuy nhiên vẫn thấp hơn so với giai đoạn 2018-2019. Số lượng giao dịch căn hộ cũng giảm mạnh, chỉ đạt hơn 14.600 giao dịch và tỷ lệ hấp thụ chỉ đạt khoảng 69%, mức thấp nhất trong vòng 5 năm trở lại (Hình 1). Đáng lưu ý là sự sụt giảm của các căn hộ phân khúc bình dân, khi mà nguồn cung trong năm 2022 chỉ chiếm chưa đến 25% tổng số căn hộ đưa ra thị trường. Sự suy giảm này được giải thích bởi ảnh hưởng của việc gia tăng lãi suất, cung tín dụng bất động sản giảm, nhiều dự án gặp các khó khăn về vốn và thủ tục.

<sup>2</sup><https://www.saigondautu.com.vn/nam-2022-khong-co-can-ho-binh-dan-duoc-xay-dung-o-tphcm-post101268.html>

<sup>3</sup>Công ty chứng khoán Mirae Asset (2023). Báo cáo ngành bất động sản.



Ngoài việc sụt giảm nguồn cung của các căn hộ bình dân như đã trình bày ở trên, báo cáo của JLL cho thấy tỷ lệ giá bán/thu nhập khả dụng bình quân tại TP.HCM cũng tăng lên trong các năm gần đây, đạt mức 5,4 lần (năm 2020), tiệm cận với mức cao nhất là 5,8 lần vào năm 2007 (Hình 2).

Đối với NOXH kể từ khi được giới thiệu ra thị trường cách đây 5 năm với mức giá 13,8-18 triệu đồng/m<sup>2</sup>, nay đã tăng giá gấp đôi lên các mức giá 29-30 triệu đồng. Chẳng hạn căn hộ thuộc dự án NOXH tại Bình Trưng Đông (quận 2 cũ) khi chào bán vào năm 2017 có giá từ 18 đến 22 triệu đồng/m<sup>2</sup> thì nay giá bán căn hộ trên thị trường khoảng 30 triệu đồng/m<sup>2</sup>. Nhà ở xã hội cho thuê cũng tăng giá, như dự án NOXH cho thuê 49 năm tại quận Bình Tân đã tăng lên mức giá 18-19,3 triệu đồng/m<sup>2</sup> so với giá chào bán là 14 triệu đồng/m<sup>2</sup> tại thời điểm năm 2017.<sup>4</sup>

Tổng hợp về thị trường nhà ở tại TP.HCM trong thời gian qua cho thấy:

- Giá nhà mà các hộ gia đình có thu nhập thấp có thể mua được đã liên tục tăng lên.
- Khả năng chi trả cho nhà ở của các hộ gia đình thu nhập thấp đã liên tục giảm cùng với đó là sự sụt giảm của nguồn cung nhà ở giá rẻ.
- Thiếu cơ chế tiết kiệm dành riêng cho việc mua nhà giá rẻ. Do vậy, cần có các chính sách nhà ở cho các hộ gia đình thu nhập thấp.

**Hình 1. Chỉ số giá nhà TP.HCM**

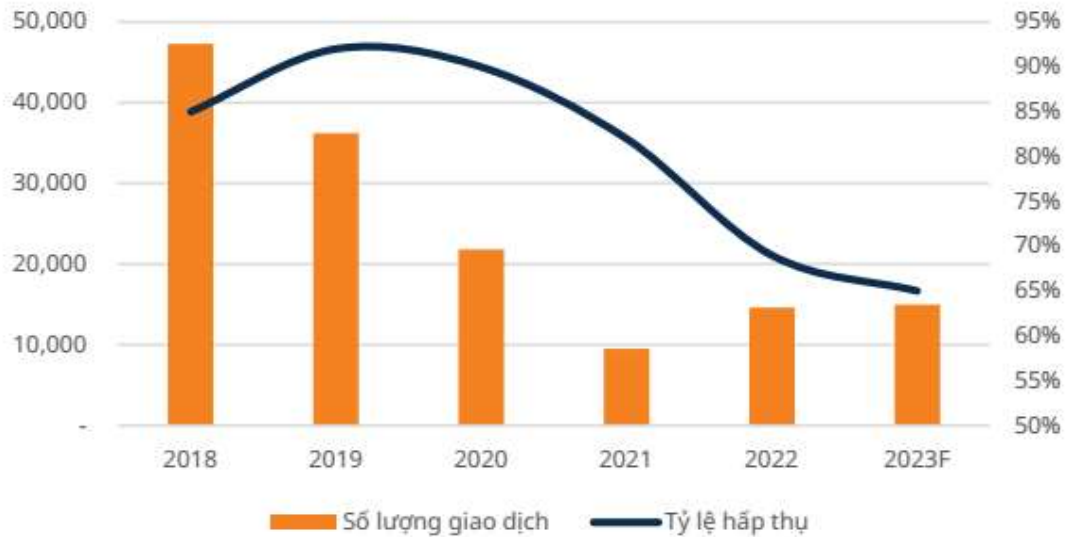


Nguồn: Savills<sup>5</sup>

<sup>4</sup><https://vnexpress.net/nha-o-xa-hoi-tp-hcm-tang-gia-gap-doi-trong-5-nam-4521162.html>

<sup>5</sup><https://vn.savills.com.vn/blog/article/209131/vietnam-viet/chi-so-gia-bat-dong-san-quy-iii-tai-ha-noi-va-tphcm-deu-tang.aspx>

**Hình 2. Giao dịch căn hộ thị trường thành phố Hồ Chí Minh**



Nguồn: Công ty chứng khoán Mirae Asset (2023)

**Hình 3. Tỷ lệ giá bán căn hộ bình dân so với thu nhập bình quân tại TP.HCM**

**Nguồn cung căn hộ bình dân và tỷ lệ giá so với thu nhập khả dụng trung bình tại TP HCM**



\* Tỷ lệ giá căn hộ bình dân so với thu nhập khả dụng bình quân = Giá trung bình căn hộ bình dân có diện tích 60m<sup>2</sup> / thu nhập bình quân khả dụng của hộ gia đình.  
 Nguồn: Bộ phận Nghiên cứu của JLL ước tính, Oxford Economic, 2020

#### 1.4. Tiếp cận tài chính nhà ở theo phân khúc thu nhập

Đối với hộ gia đình thuộc phân khúc thu nhập thấp Q1 và Q2 sẽ gặp khó khăn trong việc tiếp cận các dịch vụ tài chính nhà ở từ các ngân hàng thương mại do thu nhập thấp và không ổn định. Do đó, họ vay từ các tổ chức tài chính vi mô, hoặc vay người quen và người thân để mua nhà. Đối với các hộ gia đình thuộc phân khúc thu nhập Q1 và Q2, tỷ

lệ 15% thu nhập hàng tháng của hộ gia đình được xem là khả năng thanh toán cho các khoản vay mua nhà ở. Lãi suất áp dụng tại các tổ chức tài chính vi mô là 20%/năm và thời hạn vay là 1,5 năm (Ngân hàng thế giới, 2015). Ngoài ra, đối với các hộ gia đình có thu nhập thấp không thể thanh toán khoản trả trước do mức thu nhập không ổn định của các hộ này.

Nhóm thu nhập Q3 và Q4 được phân loại là nhóm thu nhập trung bình và đảm bảo mức thu nhập để có thể tiếp cận dịch vụ tài chính nhà ở từ các ngân hàng thương mại. Khả năng tiếp cận tài chính nhà ở có thể được tính bằng cách sử dụng phương pháp khoản chi trả đều hàng tháng. Đối với hộ gia đình thuộc nhóm thu nhập này, giả định khả năng chi trả khoản vay hàng tháng của Q3 và Q4 lần lượt 25% và 30% thu nhập bình quân hàng tháng của các hộ gia đình này, mức lãi suất trung bình hàng năm là 10% và thời hạn vay tương ứng là 15 và 20 năm. Khoản vay này cộng với số tiền trả trước 30% giá nhà sẽ là giá nhà có thể chi trả.

**Bảng 2. Các kịch bản tài chính nhà ở**

<b>Kịch bản tài chính</b>	<b>Chi trả đều hàng tháng</b>	<b>Tài chính vi mô</b>	<b>Vay người thân/quen</b>
Nhóm thu nhập	Q3-Q4	Q1-Q2	Q1-Q2
Kỳ hạn	15 năm	1,5 năm	5 năm
Lãi suất	10%	20%	-
Hạn mức	70%	-	-
Trả trước	30%	-	-

### **1.5. Khả năng chi trả nhà ở theo phân khúc thu nhập**

Giá nhà ở có thể được xác định dựa trên thu nhập bình quân của các hộ gia đình theo các phân khúc thu nhập và các dịch vụ tài chính nhà ở theo từng phân khúc thu nhập đã trình bày ở trên.

Theo kết quả phân tích khả năng chi trả cho nhà ở của nhóm Q3 và Q4 (Bảng 3), nhu cầu thực về nhà ở của phân khúc Q3-Q4 trong khoảng từ 500 đến 900 triệu đồng. Theo Sở Xây dựng TP.HCM giá NOXH khoảng 14-20 triệu đồng m<sup>2</sup> (từ năm 2020 đến giữa năm 2022).<sup>6</sup> Ngoài ra, theo quy định diện tích NOXH là 25-70 m<sup>2</sup>, giá nhà sẽ giao động từ 500-1.400 triệu ở vùng nội thành và giá nhà ở vùng ngoại ô sẽ từ 350 triệu đến 980 triệu. Như vậy, Q3-Q4 có thể chi trả cho nhà ở giá hợp lý diện tích nhỏ và trung bình trong thành phố hoặc diện tích lớn và trung bình ở các khu vực ngoại thành.

<sup>6</sup><https://thanhnien.vn/tp-hcm-co-nha-o-xa-hoi-gia-14-trieu-dong-m2-post1478162.html>

Ngoài ra, khả năng chi trả nhà ở có liên quan đến sự sẵn có của nguồn cung cấp các sản phẩm tài chính nhà ở theo khả năng chi trả của các hộ gia đình. Nếu được hỗ trợ 50% lãi suất cho vay, khả năng chi trả đối với các hộ gia đình thuộc phân khúc Q3-Q4 là từ 700 đến 1.200 triệu đồng, tăng 200-300 triệu đồng so với trường hợp không được hỗ trợ lãi suất.<sup>7</sup> Như vậy, có thể thấy nếu không được hỗ trợ lãi suất thì khả năng chi trả của phân khúc Q3 sẽ khá hạn chế. Nguồn cung nhà ở giá hợp lý là ở mức dưới 20 triệu đồng/m<sup>2</sup>, tuy nhiên, phân khúc này hiện đang khan hiếm, theo báo cáo của Sở Xây dựng TP.HCM trong năm 2022 nguồn cung căn hộ bình dân (giá dưới 20 triệu đồng/m<sup>2</sup>) không còn.<sup>8</sup> Hạn chế về nguồn cung nhà ở giá hợp lý sẽ tạo ra rào cản đối với việc sở hữu nhà ở lần đầu tiên trong phân khúc Q3.

Đối với phân khúc thu nhập thấp (Q1-Q2), nhu cầu về nhà ở sẽ có nhiều hạn chế hơn. Sức mua thấp hơn đối với phân khúc thu nhập Q1-Q2 tương ứng với mức thu nhập của hộ, khả năng tiết kiệm thấp với tỷ lệ 15% thu nhập hàng tháng của hộ gia đình được xem là khả năng thanh toán cho các khoản vay mua nhà ở và tiếp cận tài chính nhà ở hạn chế hơn. Như đã đề cập trước đó, các hộ gia đình ở phân khúc thu nhập Q1-Q2 tiếp cận tài chính nhà ở từ các tổ chức tài chính vi mô, các khoản vay có mức lãi suất 20% và thời hạn vay là 1,5 năm (Ngân hàng thế giới, 2015). Kết quả phân tích khả năng chi trả cho nhà ở của nhóm Q1 và Q2 (Bảng 4) cho thấy các hộ gia đình Q1-Q2 có thể chi trả cho các khoản vay từ 24 đến 33 triệu đồng. Nếu dựa vào mối quan hệ để vay mua nhà (thời hạn vay theo mỗi quan hệ là 5 năm và lãi suất vay là 0%) [Ngân hàng thế giới, 2015] thì sức mua của các hộ gia đình Q1-Q2 có thể tăng lên tương ứng từ 128 đến 203 triệu đồng, cao hơn khoảng 388% so với vay từ các tổ chức tài chính vi mô. Như đã đề cập trước đó, giá nhà ở giao động từ 500-1.400 triệu ở vùng nội thành và giá nhà ở vùng ngoại ô sẽ từ 350 đến 980 triệu đồng, với mức thu nhập thấp như Q1 và Q2, đây vẫn mức giá cao. Mặc dù người thu nhập thấp vẫn có thể tiếp cận các dịch vụ tài chính, nhưng việc mua nhà của các hộ gia đình này gặp khó khăn ở cả phía cung và cầu. Về phía cầu, thu nhập thấp, không ổn định và hạn chế về khả năng tiết kiệm, không thể thanh toán khoản tiền trả trước là những trở ngại chính trong việc tiếp cận đến tín dụng phù hợp để mua nhà ở cơ bản ban đầu. Ngoài ra, nguồn cung nhà ở giá rẻ cho phân khúc này cũng hạn chế.

Đối với khả năng chi trả tiền thuê nhà, các hộ gia đình thuộc nhóm Q1 – Q3 có khả năng chi trả mức thuê nhà từ 1,5 đến 4,1 triệu đồng/tháng. Phù hợp với mức giá tiền thuê nhà

---

<sup>7</sup>Theo Quyết định 2081/QĐ-NHNN về mức lãi suất của các ngân hàng thương mại áp dụng trong năm 2023 đối với các khoản vay hỗ trợ nhà ở là 5%.

<sup>8</sup><https://www.saigondautu.com.vn/nam-2022-khong-co-can-ho-binh-dan-duoc-xay-dung-o-tphcm-post101268.html>

cho các phòng có diện tích 15-50 m<sup>2</sup> của khu vực tư nhân.<sup>9</sup> Đối với các căn có mức giá thuê từ 5 triệu đồng/tháng trở lên sẽ phù hợp với nhóm Q4. Trong trường hợp nếu xây dựng NOXH cho thuê thì chi phí thuê ước tính cho phòng 30-70 m<sup>2</sup> khoảng 3-7 triệu đồng, mức này vượt quá khả năng chi trả của các hộ gia đình Q1 và Q2.

Tóm lại, các hộ gia đình thuộc nhóm Q1 và Q2 chưa có đất hay nhà ở đối mặt với sự thiếu hụt về khả năng chi trả lớn nhất. Do đó, giải pháp nhà ở phù hợp cho nhóm thu nhập thấp có thể là hình thức nhà ở cho thuê giá rất rẻ so với thị trường.

---

<sup>9</sup>Khảo sát của enCity và Liên đoàn lao động TP. HCM (2020)

**Bảng 3. Nhu cầu nhà ở theo thu nhập hộ gia đình tại TP. HCM (nghìn đồng) – Phân khúc Q3-Q4**

Kịch bản tài chính	Nhóm thu nhập	Thu nhập trung bình hộ gia đình	Khả năng chi trả		Kỳ hạn	lãi suất	Số tiền vay	Đặt cọc		Giá nhà ở có thể thanh toán tối đa
Dựa trên thị trường <sup>10</sup> - không hỗ trợ lãi suất	Q3	16.412	25%	4.103	15	10%	381.803	30%	163.630	545.433
	Q4	21.908	30%	6.572	15	10%	611.602	30%	262.115	873.718
Dựa trên thị trường - có hỗ trợ lãi suất	Q3	16.412	25%	4.103	15	5%	518.830	30%	222.356	741.186
	Q4	21.908	30%	6.572	15	5%	831.103	30%	356.187	1.187.290

*Nguồn: tính toán của tác giả*

**Bảng 4. Nhu cầu nhà ở theo thu nhập hộ gia đình tại TP. HCM (nghìn đồng) – Phân khúc Q1-Q2**

Kịch bản tài chính	Nhóm thu nhập	Thu nhập trung bình hộ gia đình	Khả năng chi trả		Kỳ hạn	lãi suất	Số tiền vay	Giá nhà ở có thể thanh toán tối đa
Tài chính vi mô	Q1	10.419	15%	1.563	1,5	20%	24.132	24.132
	Q2	14.216	15%	2.132	1,5	20%	32.926	32.926
Quan hệ	Q1	10.419	15%	1.563	5	0%	93.773	93.773
	Q2	14.216	15%	2.132	5	0%	127.942	127.942

*Nguồn: tính toán của tác giả*

<sup>10</sup> Trả góp đều hàng tháng

**Bảng 5. Khả năng chi trả tiền thuê nhà**

Nhóm thu nhập	Thu nhập trung bình hộ gia đình (ngàn đồng)	Khả năng chi trả hợp lý	Giá thuê hợp lý (ngàn đồng)
Q1	10.419	15%	1.563
Q2	14.216	15%	2.132
Q3	16.412	25%	4.103
Q4	21.908	30%	6.572

*Nguồn: tính toán của tác giả*

Đối với nhà ở thương mại cho hộ gia đình phân khúc thu nhập Q4 và Q3, tỷ suất lợi nhuận trong khoảng 10-15% do không bị giới hạn giá bán nhà và tỷ lệ lợi nhuận như NOXH. Kết quả phân tích khả năng chi trả cho thấy nhu cầu thực về nhà ở của phân khúc Q3-Q4 không được hỗ trợ lãi suất trong khoảng từ 500 đến 900 triệu đồng. Như vậy, với giá định giá nhà ở giá hợp lý là 20 triệu đồng/m<sup>2</sup> thì các hộ gia đình phân khúc Q3-Q4 có thể chi trả cho căn hộ diện tích từ 25 đến 45 m<sup>2</sup>.

Việc cung cấp nhà ở giá hợp lý cho phân khúc thu nhập Q3 và Q4 sẽ phụ thuộc vào chi phí xây dựng cũng như mô hình kinh doanh của các nhà phát triển BĐS. Bảng 5 thể hiện cơ cấu chi phí xây dựng của các nhà phát triển BĐS tại Việt Nam, trong đó chi phí xây dựng và chi phí đất đai (bao gồm quyền sử dụng đất) chiếm tỷ lệ cao nhất.

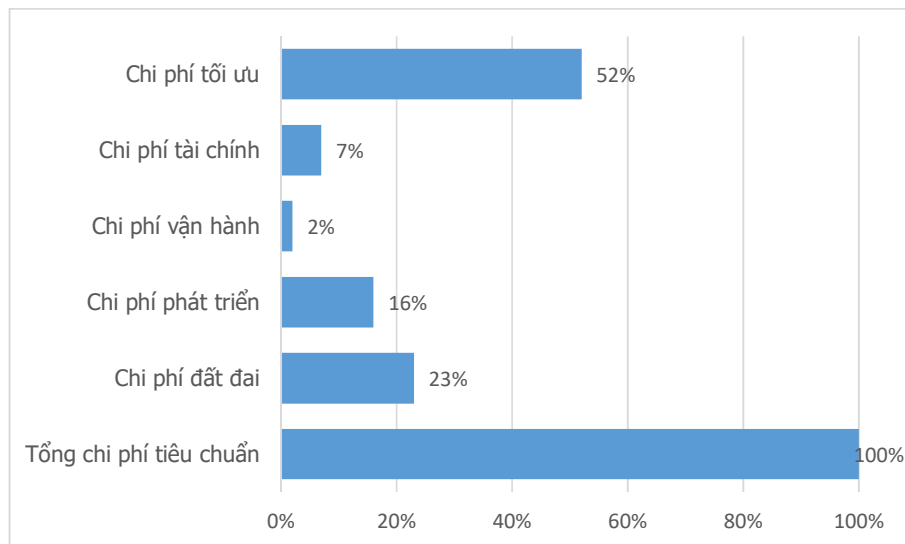
**Bảng 6. Cơ cấu chi phí xây dựng (%)**

Cơ cấu chi phí xây dựng	Doanh nghiệp A	Doanh nghiệp B
<b>Chi phí xây dựng</b>	50	58
Chi phí đất (bao gồm quyền sử dụng đất)	20	18
Chi phí tiếp thị/bán hàng	9	2
Chi phí quản lý dự án	6	2
Chi phí vốn	2	4
Chi phí khác		2
<b>Tổng chi phí</b>	87	86
Lợi nhuận trước thuế	13	14
Thuế	3	3
<b>Tỷ suất lợi nhuận xây dựng</b>	10	11

Nguồn: Ngân hàng thế giới (2014)

Trong một báo cáo của McKinsey (2014), mức giá ở điều kiện bình thường là 100%, nếu có các chính sách phù hợp thì có thể giảm được 22%-48% chi phí trong việc cung cấp nhà ở giá hợp lý (Hình 4.10). Trong đó cấu thành các loại chi phí bao gồm: chi phí đất đai (8%-23%); chi phí phát triển (12%-16%); chi phí vận hành (2%); chi phí tài chính (0-7%). Kết quả khảo sát này cho thấy một trong những hàm ý của việc phát triển nhà ở giá hợp lý đó là chính sách làm giảm chi phí liên quan đến phát triển nhà ở.

**Hình 4. Khả năng cắt giảm các chi phí nhà ở**



Nguồn: McKinsey Global Institute (2014)

Như vậy, qua phân tích chi phí nhà ở tại Việt Nam cũng như trên phạm vi toàn cầu đã cho thấy việc cung cấp nhà ở giá hợp lý phụ thuộc vào các yếu tố: chi phí đất, chi phí liên quan đến thủ tục. Do vậy việc cắt giảm các chi phí phát triển nhà ở nên là trọng tâm của chính sách nhà ở giá hợp lý tại Việt Nam nói chung và tại Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.

## **2. NHÀ Ở GIÁ HỢP LÝ CHO PHÂN KHÚC THU NHẬP TRUNG BÌNH VÀ THẤP: NHÌN TỪ PHÍA CUNG**

### **2.1. Phương pháp nghiên cứu**

#### ***Thiết kế nghiên cứu***

Nội dung nghiên cứu này sử dụng thiết kế nghiên cứu nhóm tập trung định tính (qualitative focus group research design) [Rabiee, 2004]. Nhóm tập trung là kỹ thuật liên quan đến việc sử dụng các cuộc phỏng vấn nhóm chuyên sâu. Trong đó, những người tham gia được chọn một cách có mục đích, ngoài ra, người tham gia phỏng vấn có thể không nhất phải mang tính đại diện. Mẫu được chọn theo mục đích phỏng vấn từ một tập hợp cụ thể và các cuộc phỏng vấn được “tập trung” vào một chủ đề nhất định (Rabiee, 2004). Một trong những đặc điểm của phỏng vấn nhóm tập trung là tính năng động của nhóm, do đó, loại và mức độ dữ liệu thu được thông qua các tương tác xã hội nhóm thường sâu hơn và phong phú hơn so với dữ liệu thu được từ phỏng vấn trực tiếp (Rabiee, 2004). Với mục tiêu của nghiên cứu là phân tích cung nhà ở và nhận diện các rào cản từ phía cung nhà ở cho dân cư phân khúc thu nhập trung bình và thấp tại TP.HCM, vì vậy nghiên cứu nhóm tập trung sẽ tập trung vào phía cung là các lãnh đạo đến từ các tập đoàn BĐS chuyên phát triển nhà ở có thâm niên trong ngành ( $\geq 10$  năm).



Bên cạnh đó, chúng tôi mời nhóm lãnh đạo từ ngân hàng đại diện cho đơn vị hỗ trợ tài chính cho cung và cầu vì họ là cầu nối tài chính quan trọng cho cả người bán và người mua nhà ở.

### ***Thành phần tham dự và kỹ thuật lấy mẫu***

Thông tin nhân khẩu học của người tham gia buổi phỏng vấn nhóm tập trung bao gồm ba người được trình bày trong Bảng 7. Theo đó, bên phát triển nhà ở (cung) là hai lãnh đạo đến từ các doanh nghiệp bất động sản có thâm niên hoạt động lâu năm ( $\geq 10$  năm) và kinh doanh các dự án BĐS tại thành phố Hồ Chí Minh và các khu vực vệ tinh. Về phía đơn vị hỗ trợ tài chính tài chính là lãnh đạo ngân hàng, đại diện cho các nhà đầu tư tài chính có chức năng hỗ trợ tài chính cho đơn vị phát triển nhà ở (cung) và người mua nhà (cầu). Những người tham dự sẽ cùng tham gia vào một phiên phỏng vấn nhóm tập trung và sẽ luân phiên được điều phối viên đặt câu hỏi và trả lời cùng câu hỏi. Trong quá trình phỏng vấn, các ý kiến khác nhau sẽ tiếp tục được thảo luận sâu nhằm mục đích khám phá ý nghĩa của đơn vị (meaning units) dựa trên mức độ đồng tình, nguyên nhân và kết quả. Theo quy tắc bão hòa (saturation), việc thu thập dữ liệu theo phương pháp nghiên cứu nhóm tập trung định tính dừng lại và kết thúc khi không còn thông tin, yếu tố mới được trình bày (Guest, Bunce, & Johnson, 2006; Mason, 2010; Creswell, 2015; Rosenthal, 2016).

**Bảng 7. Thông tin nhân khẩu học của người tham gia phỏng vấn**

<b>Mục nhân khẩu học</b>	<b>N=3</b>
Giới tính	
Nam	3 (100,0)
Nữ	0 (0,0)
Tuổi	
40-50	2 (66,7)
$\geq 50$	1 (33,3)
Số năm kinh nghiệm trong ngành	
10-15	1 (33,3)
15-20	1 (33,3)
$\geq 20$	1 (33,3)

Ghi chú: Dữ liệu được trình bày dưới hình thức là tỉ lệ phần trăm (%)

### ***Thu thập dữ liệu***

Buổi phỏng vấn nhóm tập trung bao gồm 3 người tham dự. Cụ thể, thành phần tham dự gồm 2 lãnh đạo đến từ 2 tập đoàn BĐS chuyên phát triển nhà ở có thâm niên trong ngành BĐS ( $\geq 10$  năm) và 1 lãnh đạo ngân hàng đại diện đơn vị hỗ trợ tài chính đã và đang

hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp BĐS phát triển nhà ở nhiều phân khúc trong đó bao gồm cả việc tài trợ cho cả bên cung và bên cầu trong các dự án nhà ở giá hợp lý.

Tiếng Việt được sử dụng làm ngôn ngữ duy nhất xuyên suốt buổi thảo luận (tiếng mẹ đẻ của nhóm nghiên cứu và người tham gia). Trước khi bắt đầu phiên phỏng vấn nhóm tập trung, điều phối viên giải thích cặn kẽ mục tiêu và mục đích buổi phỏng vấn nhóm tập trung cho người tham dự và giải đáp những thắc mắc (nếu có).

Nhóm nghiên cứu chuẩn bị 3 câu hỏi mở, đây cũng chính là 3 câu hỏi trọng điểm cho phỏng vấn nhóm tập trung. Mỗi câu hỏi đều được điều phối viên đặt ra cho cả 3 người tham dự. Nội dung câu hỏi như sau: (1) “Đâu là cách tiếp cận hợp lý để kế hoạch xây dựng 1 triệu căn nhà giá rẻ của thành phố thành công?”; (2) “Doanh nghiệp có kế hoạch tiếp cận phân khúc nhà ở giá hợp lý hay không? Nếu có thì cách tiếp cận của từng doanh nghiệp là như thế nào?”; và (3) “Những hạn chế trong chính sách phát triển nhà ở giá hợp lý và giải pháp là gì?”. Trong quá trình tiến hành phỏng vấn nhóm tập trung, hướng dẫn phỏng vấn được sử dụng như một công cụ linh hoạt và quyền tự do ngôn luận của người tham gia được tôn trọng.

### ***Phân tích dữ liệu***

Phân tích dữ liệu định tính và quy nạp (inductive) dựa trên phân tích nội dung (qualitative content analysis) được tiến hành. Lý do sử dụng phương pháp này là do phân tích nội dung định tính hỗ trợ nhà nghiên cứu chuyển đổi một cách có hệ thống một lượng lớn văn bản thành một bản tóm tắt ngắn các kết quả trọng điểm một cách ngắn gọn và có tính tổ chức cao (Cavanagh, 1997; Chinn & Kramer, 1983; Elo & Kyngäs, 2008; Erlingsson & Brysiewicz, 2017; Rosengren, 1981). Theo đó, quy trình phân tích dữ liệu định tính dựa trên phân tích nội dung bao gồm 7 giai đoạn như sau (1) xây dựng các câu hỏi nghiên cứu cần làm rõ dựa trên mục đích nghiên cứu; (2) chọn mẫu; (3) xác định các danh mục (categories) sẽ được áp dụng; (4) phác thảo quy trình mã hóa và huấn luyện cho người viết mã; (5) tiến hành mã hóa; (6) xác định độ tin cậy và (7) phân tích kết quả của quy trình mã hóa (Emmert, 1989; Hsieh & Shannon, 2005). Elo và Kyngäs (2008) đã khái quát và cô đọng 7 giai đoạn từ các nghiên cứu trước thành 3 quy trình: (1) chuẩn bị; (2) tổ chức; và (3) trình bày kết quả. Sự thay đổi này về cơ bản vẫn duy trì đầy đủ 7 giai đoạn của phân tích nội dung. Theo đó, quy trình chuẩn bị bao gồm việc xây dựng các câu hỏi nghiên cứu cần làm rõ dựa trên mục đích nghiên cứu và chọn mẫu; quy trình tổ chức bao gồm việc xác định các danh mục, phác thảo quy trình mã hóa và huấn luyện cho người viết mã và tiến hành mã hóa và quy trình trình bày kết quả bao gồm xác định độ tin cậy và báo cáo phân tích kết quả của quy trình mã hóa.

### ***Tính nghiêm ngặt và tin cậy của nghiên cứu***

Để đảm bảo tính nghiêm ngặt và mức độ tin cậy của nghiên cứu này, nhóm nghiên cứu áp dụng quy tắc kiểm tra chéo (triangulation) [Carter, 1969; Hsieh & Shannon, 2005; Otte et al., 2020; Patton, 2014; Rosenthal, 2016]. Các thành viên trong nhóm nghiên cứu trình bày và thảo luận về các chủ đề chính và những chủ đề phụ mà mỗi chủ đề được xác định thông qua việc đọc kỹ bản ghi chép. Thông qua quá trình thảo luận và tranh luận này, các thành viên trong nhóm xây dựng sự đồng thuận về nhóm chủ đề cuối cùng đại diện cho nội dung của cuộc phỏng vấn nhóm tập trung. Sau đó, các nhà nghiên cứu cùng nhau sắp xếp các kết quả tìm được và đưa ra quyết định về những chủ đề cuối cùng sẽ được thể hiện (Patton, 2014; Rosenthal, 2016).

### **2.2. Thảo luận kết quả**

Phỏng vấn nhóm tập trung được tiến hành với 3 người tham dự là 3 lãnh đạo có thâm niên phát triển nhà ở và đầu tư/hỗ trợ tài chính trong lĩnh vực BĐS và hiện đang điều hành những doanh nghiệp quy mô lớn, lâu năm có liên quan đến ngành này. Thông tin và phát biểu của những người tham gia phỏng vấn là cơ sở để khám phá nhận thức, suy nghĩ và ý kiến đồng thời nhận diện các rào cản từ phía cung nhà ở đối với hộ gia đình phân khúc thu nhập trung bình và thấp tại TP.HCM. Trong nghiên cứu này, phần mềm NVIVO phiên bản 12 được sử dụng phục vụ phân tích dữ liệu định tính. NVIVO là phần mềm phân tích dữ liệu máy tính nhờ vào sự hỗ trợ của máy tính (CAQDAS). Với NVIVO, nhà nghiên cứu có thể cải thiện chất lượng phân tích, tăng cường tính chặt chẽ (rigour), xác thực (validity) và minh bạch (transparency) của dữ liệu định tính, qua đó, bức tranh tổng thể khái quát bộ dữ liệu đồng thời được hình thành (Dhakal, 2022; Krueger & Casey, 2002).

Kết quả trình bày 211 mã (code) đã được giải và hình thành nên 3 chủ đề (theme): “Cơ sở đề xuất nhà ở thương mại giá hợp lý”; “Mục tiêu của doanh nghiệp khi tham gia cung cấp nhà ở giá hợp lý” và “Yếu tố cấu thành giá của nhà ở thương mại giá hợp lý”. Cấu trúc của các chủ đề được thể hiện trong Bảng 8, với mỗi chủ đề được mô tả theo thứ tự.

**Bảng 8. Cấu trúc chủ đề**

<b>Chủ đề</b>	<b>Chủ đề phụ</b>
Cơ sở đề xuất nhà ở thương mại giá hợp lý	Giao thông thuận tiện Tính cấp thiết
Mục tiêu của doanh nghiệp khi tham gia cung cấp nhà ở giá hợp lý	Đảm bảo tính ổn định Xác định đúng loại hình và đối tượng mua
Yếu tố cấu thành giá của nhà ở thương mại giá hợp lý	Pháp lý Quỹ đất sạch Chi phí tài chính Chất lượng và mức độ đáp ứng của sản phẩm Tính đột phá trong chính sách của nhà nước

**2.2.1. Cơ sở đề xuất nhà ở thương mại giá hợp lý**

Người tham dự trình bày hai cơ sở đề xuất nhà ở thương mại giá hợp lý. Cơ sở thứ nhất là giao thông thuận tiện khi người dân có thể dễ dàng và nhanh chóng di chuyển từ các khu vực ngoại thành, vệ tinh của TP.HCM vào trung tâm TP.HCM và vì vậy nhà ở thương mại giá hợp lý không nhất thiết phải được xây dựng trong nội thành TP.HCM mà có thể từ các tỉnh, thành phố vệ tinh của TP.HCM mà vẫn đạt hiệu quả.

Để hỗ trợ cho ý kiến của mình, người tham dự đưa ra ví dụ từ các nước trong cùng khu vực như Nhật Bản hay Malaysia đã từng tham gia và đạt được thành công khi triển khai nhà ở thương mại giá hợp lý tại các vị trí vệ tinh của các thành phố lớn.

Cơ sở thứ hai là tính cấp thiết của việc cung cấp nhà ở thương mại giá hợp lý. Ở đây, nhóm tham gia phỏng vấn đưa ra 3 quan điểm hình thành nên tính cấp thiết là: (1) nhu cầu; (2) tính khả thi; và (3) ích lợi của nhà ở thương mại giá hợp lý. Thứ nhất, các người tham gia cho rằng nguồn cung nhà ở giá hợp lý hiện nay là rất thiếu đối nghịch với tốc độ đô thị hóa, nhu cầu an cư lập nghiệp và giá nhà tăng vọt.

Tiếp đến, theo quan điểm của những người tham dự phỏng vấn nhóm tập trung, chương trình cung cấp nhà ở thương mại giá hợp lý là hoàn toàn khả thi tất nhiên nếu giải quyết được những rào cản hiện hành như thiếu quỹ đất sạch, chi phí tài chính tăng cao và thời gian hoàn thành thủ tục pháp lý kéo dài (sẽ trình bày ở nội dung “Yếu tố cấu thành giá của nhà ở thương mại giá hợp lý”).

Thứ hai, trong mỗi quan tâm khi bàn về mức độ khả thi của cung cấp nhà ở thương mại giá hợp lý, những người tham dự phỏng vấn nhất trí rằng chỉ Nhà nước mới giải quyết được bài toán nhà xã hội còn đối với bên bên cung sản phẩm BĐS thì họ chỉ có thể cung cấp đến thị trường nhà ở thương mại giá hợp lý. Thậm chí, người tham gia

phỏng vấn còn nhấn mạnh rằng giá hợp lý phù hợp với túi tiền và năng lực của bên cầu chứ không thể là giá rẻ vì còn phải tính đến yếu tố an toàn và chất lượng sản phẩm.

Bên cạnh đó, thông tin thu thập được chỉ ra rằng hiện nay việc triển khai nhà ở giá hợp lý sẽ khả thi khi người mua chấp nhận sinh sống tại các khu vực vệ tinh TP.HCM.

Thứ ba, nhà ở thương mại giá hợp lý cần được triển khai và thực hiện vì nhiều ích lợi mà sản phẩm BĐS mang đến không chỉ cho người mua mà còn thị trường BĐS.

### **2.2.2. Mục tiêu của doanh nghiệp khi tham gia cung cấp nhà ở giá hợp lý**

Trong chủ đề này, đại diện bên cung nhà ở và đơn vị hỗ trợ tài chính nêu ra mục tiêu của doanh nghiệp khi tham gia vào phân khúc BĐS này vì doanh nghiệp mong muốn duy trì tính ổn định của thị trường BĐS hơn là sự biến động giá (tăng quá cao hay giảm quá thấp). Để làm được điều này thì gia tăng nguồn cung nhà ở thương mại giá hợp lý là một giải pháp để ổn định thị trường BĐS. Duy trì sự ổn định của thị trường BĐS cũng nhận được sự đồng tình hoàn toàn từ đại diện đơn vị hỗ trợ tài chính là ngân hàng.

Đối với doanh nghiệp, một khi tham gia vào phân khúc nhà ở thương mại giá hợp lý, mục tiêu của họ là xác định đúng loại hình và đối tượng mua để chương trình này đạt được hiệu quả một cách đủ và đúng theo tiêu chí từ ban đầu của Ủy ban Nhân dân Thành phố.

### **2.2.3. Yếu tố cấu thành giá hợp lý của nhà ở thương mại giá hợp lý**

Chủ đề này chính là chủ đề then chốt trong buổi phỏng vấn nhóm tập trung bởi vì đây là chủ đề chứa khối lượng thông tin lớn nhất dẫn đến số lượng chủ đề phụ cùng với danh mục nhiều nhất. Ngoài ra, còn có sự xuất hiện của yếu tố mới được khám phá và khai thác ở chủ đề này. Quan trọng hơn, trong chủ đề này những người tham gia phỏng vấn nêu chi tiết thực trạng cùng với những rào cản cản hiện hữu và giải pháp của từng yếu tố và giải pháp của các bên liên quan để việc triển khai nhà ở thương mại giá hợp lý diễn ra thuận lợi. Kết quả phân tích cho thấy có 5 yếu tố cấu thành giá hợp lý của nhà ở thương mại giá hợp lý gồm: (1) quỹ đất sạch; (2) tài chính nhà ở; (3) yếu tố pháp lý; (4) chất lượng và mức độ đáp ứng của sản phẩm; và (5) tính đột phá. Trong đó, 3 yếu tố đầu tiên đều được cả 3 người tham dự đề cập, riêng 2 yếu tố cuối là khác biệt không cùng được đề cập và vì vậy điều phối viên tiến hành tiếp tục phỏng vấn để lấy ý kiến từ người tham dự. Kết quả là tất cả 5 yếu tố đều được nhận được đồng thuận của người tham gia phỏng vấn.

#### ***Quỹ đất sạch***

Về thực trạng, những người tham gia phỏng vấn cho rằng nhà ở thương mại giá hợp lý chỉ có thể thực hiện được theo hình thức căn hộ chung cư thay vì nhà thấp tầng. Như đã

trình bày phân trước, luận điểm liên quan đến tính khả thi, chương trình này nếu hoàn toàn khả thi theo đề xuất của TP.HCM nhưng vị trí địa lý cho các căn hộ thì buộc phải xa trung tâm thành phố hay một cách cụ thể là vùng vệ tinh TP.HCM vì rõ ràng hiện nay việc tìm kiếm quỹ đất mới ngày càng khó. Thực tế, địa giới hành chính trong thực tế không còn là rào cản quá lớn vì kết nối giao thông giữa TP.HCM và các khu vực vùng ven đã và đang được cải thiện rất tốt.

Từ thực trạng quỹ đất đã dẫn đến những rào cản khiến các nhà đầu tư trăn trở bởi số lượng cùng quy mô quỹ đất ngày một co lại và chi đất thì chỉ có tăng mà không giảm tạo nên áp lực vô cùng lớn đối với các doanh nghiệp BĐS nếu muốn tham gia vào phân khúc nhà ở thương mại giá hợp lý một cách trọn vẹn.

Trình bày kiến nghị tháo gỡ bài toán quỹ đất, các nhà phát triển nhà ở cho rằng quỹ đất sạch chính là lời giải tối ưu và được kỳ vọng nhiều nhất. Theo đó, để có được quỹ đất sạch thì vai trò của Chính phủ và các cơ quan có thẩm quyền là vô cùng quan trọng và mang ý nghĩa quyết định. Theo đó, việc bồi thường để có quỹ đất sạch chắc chắn phải do thành phố giải quyết.

### ***Chi phí tài chính***

Đề cập đến yếu tố chi phí tài chính, những người tham dự phát biểu 4 khía cạnh liên quan là chi phí, lợi nhuận, “tâm” của doanh nghiệp (sự chia sẻ lợi nhuận của doanh nghiệp với khách hàng), uy tín thương hiệu và vốn đầu tư. Mỗi khía cạnh vừa là thực trạng vừa là thách thức.

Thứ nhất, chi phí ở đây là chi phí tài chính doanh nghiệp, chi phí xây dựng, chi phí đất và các chi phí khác. Tuy nhiên các loại chi phí này cho đến nay vẫn chưa thể khắc phục vì nằm ngoài thẩm quyền và khả năng tự quyết của doanh nghiệp, vì vậy gánh nặng này đã đang và sẽ tiếp tục gây cản trở doanh nghiệp BĐS. Ngược lại, khoản chi phí khác nằm trong khả năng kiểm soát và điều chỉnh của đơn vị cung BĐS nhưng lại không thật sự đáng kể. Thực tế, chi phí tài chính thường tăng lên rất nhiều chủ yếu do yếu tố liên quan đến thủ tục pháp lý kéo dài và chi phí lãi vay; lạm phát cao làm tăng chi phí xây dựng và giá đất tăng gây khó khăn cho việc giảm chi phí.

Để giảm chi phí, các người tham gia phỏng vấn cho rằng doanh nghiệp buộc phải “thắt lưng buộc bụng” từng khâu trong suốt quá trình phát triển dự án thậm chí chấp nhận chia sẻ lợi nhuận với khách hàng, thời gian hoàn tất thủ tục pháp lý cần được rút ngắn để dự án sớm được triển khai. Tuy nhiên, cần lưu ý cho dù cắt giảm chi phí nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn và chất lượng cho sản phẩm.

Thứ hai, mặc dù mục tiêu của doanh nghiệp là lợi nhuận, nhưng khi tham gia cung cấp nhà ở giá hợp lý, các doanh nghiệp BĐS lẫn bên hỗ trợ tài chính sẵn sàng chấp nhận

biên lợi nhuận ở phân khúc này thấp hơn các phân khúc BĐS khác. Đây cũng là ý kiến khác biệt so với toàn bộ các ý kiến còn lại và sau khi được người điều phối ghi nhận để tiếp tục thảo luận sâu hơn với những người tham dự còn lại thì đều nhận được sự đồng thuận kèm theo phân tích và lập luận ý nghĩa.

Chia sẻ lợi nhuận với khách hàng chính là thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, qua đó doanh nghiệp gia tăng uy tín của mình, và có thể tiếp cận đến nhiều tập khách hàng khác nhau. Gia tăng uy tín thương hiệu có thể giúp các nhà phát triển tiếp cận thêm nguồn tài chính và giảm chi phí.

Đề cập đến vấn đề tài chính doanh nghiệp, một vấn đề nội dung cần đề cập là vốn đầu tư và khía cạnh này được những người tham gia phỏng vấn trao đổi và trình bày quan điểm căn kẽ. Theo họ, vốn đầu tư ở đây là vốn huy động từ ngân hàng, trái phiếu chính phủ và vốn của doanh nghiệp.

Về phía người tham dự đại diện ngân hàng phát biểu họ sẵn sàng tham gia vào phân khúc nhà ở thương mại giá hợp lý, hỗ trợ cho cả bên cung và cầu. Đại diện của ngân hàng đã phân định rạch ròi vai trò duy nhất của họ là hỗ trợ tài chính cho các bên triển khai dự án, tuy nhiên, đơn vị/ người có nhu cầu vay phải thỏa mãn các điều kiện vay theo quy định. Vì vậy, nếu những trường hợp không thỏa yêu cầu thì ngân hàng từ chối cấp tín dụng. Ngoài ra, bản thân các ngân hàng cũng đa dạng hóa các gói vay để bên vay lựa chọn gói vay phù hợp với khả năng của mình nhất nhằm tăng cơ hội vay của họ.

Song song đó, ngân hàng cũng kỳ vọng rằng sự tham gia của họ có thể góp phần giúp doanh nghiệp giảm chi phí vốn; từ đó, những căn hộ sẽ được bán với mức giá thấp hơn và người mua có thể hưởng lợi nhờ điều này.

Nguồn vốn đầu tư thứ hai được đề xuất trong buổi phỏng vấn nhóm tập trung là từ trái phiếu Chính phủ. Cả doanh nghiệp BĐS và ngân hàng đều tán thành rằng các doanh nghiệp trên thị trường rất mong chờ việc phát hành trái phiếu Chính phủ để họ có thể tham gia và nhận lại bằng cách hoán đổi quỹ đất sạch. Việc làm này vừa tận dụng được nguồn lực lớn có sẵn trong xã hội để tăng vốn đầu tư vừa đáp ứng được nhu cầu sản phẩm (chẳng hạn như quỹ đất sạch) của các doanh nghiệp. Tiếp theo, nguồn vốn của doanh nghiệp chính là nguồn vốn đầu tư thứ ba vào phân khúc nhà ở thương mại giá hợp lý. Dưới góc độ bên cung, họ sẵn sàng mua trái phiếu Chính phủ và Chính phủ dùng số tiền này thực hiện công tác đền bù giải phóng mặt bằng để có quỹ đất sạch. Có thể thấy các vốn đầu tư không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến yếu tố tài chính mà còn gián tiếp tác động tích cực đến yếu tố quỹ đất, từ đó thúc đẩy hoạt động cung cấp nhà ở thương mại giá hợp lý diễn ra hiệu quả.

### ***Yếu tố pháp lý***

Yếu tố thứ ba cấu thành giá nhà ở giá hợp lý chính là pháp lý. Đây cũng là yếu tố duy nhất không được nhìn nhận tích cực, tất cả những người tham gia đều đồng tình rằng pháp lý hiện nay đối với ngành BĐS là rào cản và họ khẳng định rằng các cấp lãnh đạo cần có giải pháp tháo gỡ nếu muốn triển khai kịp thời nhà ở thương mại giá hợp lý. Theo kinh nghiệm trong triển khai dự án, các doanh nghiệp BĐS tổng kết rằng thời gian xử lý hồ sơ pháp lý quá dài kèm theo thủ tục cồng kềnh. Điều này không chỉ làm chậm tiến độ triển khai dự án mà còn khiến giá nhà tăng lên do các khoản chi phí tăng theo thời gian.

Bên cạnh việc nhấn mạnh thủ tục pháp lý là rào cản, để giải quyết nút thắt này, những người tham gia phỏng vấn đều khẳng định các cơ quan có thẩm quyền cần nhanh chóng có các biện pháp giảm các thủ tục pháp lý. Một vài đề xuất được người tham dự kiến nghị như sau:

Hai yếu tố cuối cùng nhưng lại là hai yếu tố mang tính mới, khi khác biệt với các ý kiến còn lại. Khi được hỏi đến các yếu tố và rào cản đối với nhà ở thương mại giá hợp lý. Người tham dự thứ 2 đã đề cập đến chất lượng và mức độ đáp ứng của sản phẩm cùng với tính đột phá là những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quá trình tạo lập nhà ở thương mại giá hợp lý. Ghi nhận điểm mới này, người điều phối đã tiến hành thảo luận sâu để lắng nghe ý kiến và giải thích của 2 người tham dự còn lại. Kết quả là cả hai đều đồng tình đồng thời đưa ra lập luận phân tích cho quan điểm vì sao tán thành 2 yếu tố này là quan trọng và cần thiết phải bàn đến.

### ***Chất lượng và mức độ đáp ứng của sản phẩm***

Ở yếu tố này, các doanh nghiệp phát triển nhà ở luôn quan tâm đến chất lượng sản phẩm, bởi việc giám chi phí phải gắn liền với sự an toàn, độ bền của sản phẩm. Ngoài ra sản phẩm BĐS đưa ra thị trường phải đáp ứng yêu cầu của người dân, nếu không thực hiện được việc này doanh nghiệp khó tiếp cận và được khách hàng chấp nhận thì nhà ở thương mại giá hợp lý sẽ không hoàn thành mục tiêu đề ra.

### ***Tính đột phá***

Yếu tố đột phá khi được thảo luận sâu hơn đã nhận được sự hưởng ứng của những người tham gia phỏng vấn. Nội dung chính của yếu tố đột phá xoay quanh việc cải cách và cải thiện rào cản của yếu tố pháp lý. Do đó, bên cạnh việc nhấn mạnh vai trò và nỗ lực của các cơ quan Nhà nước trong việc gỡ các rào cản pháp lý thì cơ chế “thiết kế và thi công” (design and build) được đề xuất như một giải pháp mà bên cung cho rằng khả thi.



### 3. KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH

#### 3.1. Các khuyến nghị chính sách ưu tiên

Từ kết quả phân tích thực trạng việc phát triển nhà ở tại TP.HCM đến các chính sách, quy định hiện hành, phân tích cầu và khả năng chi trả của các hộ gia đình có thu nhập trung bình và thấp, kết hợp với phỏng vấn nhóm tập trung, nghiên cứu đưa ra các hàm ý chính sách theo thứ tự ưu tiên để phát triển nhà ở giá hợp lý cho người có thu nhập trung bình và thấp (xem Bảng 9):

**Bảng 9. Các ưu tiên chính sách phát triển nhà ở giá hợp lý**

Chính sách pháp luật	1. Điều phối các vấn đề nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp ở cấp quốc gia
	2. Giảm thủ tục pháp lý trong phát triển nhà ở
	3. Sự đột phá trong chính sách pháp luật: cho phép triển khai hoạt động thiết kế và xây dựng
	6. Chính thức hóa phân khúc nhà ở giá hợp lý
	7. Xác định đối tượng thụ hưởng nhà ở giá hợp lý
Quỹ đất sạch	4. Cung cấp quỹ đất sạch
Chính sách kinh tế	5. Ưu đãi tài chính cho các chủ thể khác nhau
	9. Giảm chi phí xây dựng
Chính sách phát triển nhà ở	8. Phát triển hình thức nhà ở cho thuê giá hợp lý
Phát triển giao thông công cộng	10. Phát triển hệ thống giao thông kết nối với các khu vực nhà ở giá hợp lý
Phổ biến thông tin	11. Phổ biến thông tin và nâng cao hiểu biết cho các bên liên quan

#### *Ưu tiên thứ nhất*

Chính sách phát triển nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp đã được đề cập trong Luật nhà ở 2005 qua mô hình nhà ở xã hội. Đến năm 2013, NHNN theo chỉ đạo của Chính phủ đã đưa ra gói tín dụng 30.000 tỷ hỗ trợ tiếp cận nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp. Tuy nhiên, đây là chính sách một lần, chưa mang tính hệ thống trong việc xây dựng chính sách nhà ở giá hợp lý. Do đó, điều phối các vấn đề nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp ở cấp quốc gia nên được coi là ưu tiên cao nhất. Nội dung này tuy không được đề cập trong phỏng vấn nhóm tập trung nhưng được bổ sung thông qua các cuộc thảo luận chung của nhóm nghiên cứu. Điều này sẽ tạo ra một cách tiếp cận toàn diện hơn đối với các chính sách nhà ở, các vấn đề quy hoạch, thực thi và tăng cường sự hợp tác liên ngành.

### ***Ưu tiên thứ hai***

*Giảm thủ tục pháp lý* chính là một trong những ưu tiên hàng đầu trong việc phát triển nhà ở giá hợp lý cho người có thu nhập trung bình và thấp. Điều này không chỉ được người tham gia phỏng vấn nhóm tập trung nhấn mạnh liên tục và xuyên suốt, mà còn là từ khóa then chốt được đề cập trên các phương tiện truyền thông trong thời gian gần đây. Giảm thủ tục pháp lý có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong ngắn hạn vì nó sẽ giúp giảm chi phí nhà ở như đã đề cập ở trước. Chẳng hạn, tính thống nhất giữa các luật chưa rõ ràng như quy định trái ngược nhau giữa Luật Đầu tư và Luật Nhà ở khiến DN đầu tư nhà ở gặp khó khăn. Quan trọng hơn, một số hoạt động thuộc danh mục bắt buộc trước khi nhà đầu tư được cấp phép xây dựng, nhưng trên thực tế lại không có quy định cụ thể khiến thời gian xin giấy phép kéo dài. Chẳng hạn như quy định pháp luật của việc hoàn trả chi phí bồi thường giải phóng mặt bằng vẫn chưa có hướng dẫn cụ thể.

### ***Ưu tiên thứ ba***

*Cơ chế đột phá* được thảo luận trong phỏng vấn nhóm tập trung. Đây cũng chính là điểm mới hoàn toàn khác biệt với các ý kiến trước và nhận được sự tán thành cao từ các thành viên tham gia phỏng vấn còn lại. Các nhà phát triển nhà ở đề xuất cho thử nghiệm cơ chế thiết kế và xây dựng (design and build), cơ chế này mang lại hai lợi ích: (1) giúp nhà đầu tư vừa hoàn thiện thủ tục pháp lý, vừa triển khai dự án; (2) thời gian hoàn thiện sản phẩm rút ngắn, gián tiếp tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp đồng thời người mua tăng cơ hội sở hữu nhà vì giảm được phần nào sự gia tăng của chi phí theo thời gian. Ngoài ra, việc cho phép hoán đổi 20% quỹ đất trong dự án nhà ở thương mại để xây dựng nhà ở xã hội một cách linh hoạt là một giải pháp dù không được đề cập trong phỏng vấn nhóm tập trung nhưng đã được bổ sung thông qua các cuộc thảo luận chung của nhóm nghiên cứu. Hơn nữa, vấn đề này cũng được đề cập tại các phiên trao đổi giữa các doanh nghiệp với lãnh đạo thành phố và được cử tri thành phố kiến nghị với Quốc hội. Nếu đề xuất này được triển khai sẽ tăng thêm số lượng nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp tại TP.HCM.

### ***Ưu tiên thứ tư***

*Quỹ đất sạch* là ưu tiên thứ tư trong phát triển nhà ở giá hợp lý cho người có thu nhập trung bình và thấp. Các phân tích ở trên đã cho thấy chi phí phát triển đất chiếm một tỷ lệ cao trong chi phí xây dựng nhà ở. Do vậy, trong thời gian tới, để phát triển nhà ở giá hợp lý thì quỹ đất sạch là vấn đề cần phải được giải quyết. Kết hợp thực trạng và ý kiến của người tham dự phỏng vấn đã cho thấy thành phố hiện đang rơi vào tình trạng cực kỳ khan hiếm quỹ đất hoặc nếu có thì quỹ đất không phù hợp và không hấp dẫn người mua nhà. Chẳng hạn, tại các khu chế xuất, khu công nghiệp - nơi thuận tiện và thu hút

người mua nhà thì không còn quỹ đất. Vì vậy, để phát triển bền vững nhà ở giá hợp lý thì cần có chính sách tạo quỹ đất sạch. Cụ thể, chính phủ và thành phố cần cung cấp quỹ đất sạch (đã quy lập sẵn hệ số đất, tầng cao) để cho phép doanh nghiệp đầu tư và xây dựng. Điều này sẽ giúp các doanh nghiệp phát triển nhà ở tiết kiệm được thời gian, chi phí tìm quỹ đất sạch và hỗ trợ cho việc phát triển sản phẩm phù hợp. Việc phát triển nhà ở có thể thực hiện bởi khu vực tư nhân, nhưng việc phát triển đất được thực hiện bởi một tổ chức chuyên trách của thành phố như các doanh nghiệp phát triển nhà ở của thành phố. Nếu ưu tiên này được hoàn thiện thì người mua nhà sẽ được hưởng lợi vì giá nhà có thể giảm.

### ***Ưu tiên thứ năm***

*Các ưu đãi tài chính* là một yếu tố được đề cập đến trong phỏng vấn nhóm tập trung. Các ưu đãi tài chính cho các chủ thể khác nhau như doanh nghiệp phát triển nhà ở, hộ gia đình có nhu cầu nhà ở, đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển nhà ở giá hợp lý. Ngoài các đề xuất ưu đãi đã được đề cập trong nội dung phỏng vấn nhóm tập trung, đối với TP.HCM, một trong những địa phương có nhu cầu nhà ở cao trên cả nước do có đặc điểm nhân khẩu – xã hội đặc biệt nên có thể cần có các gói hỗ trợ tài chính quốc gia dài hạn cho chiến lược phát triển nhà ở tại thành phố này. Tuy nhiên có một điểm cần lưu ý, các ưu đãi tài chính như ưu đãi lãi suất cần được thiết lập phù hợp với điều kiện cơ bản của thị trường nhà ở. Đặc biệt, nhiều nghiên cứu thực nghiệm cho thấy nếu không có một cơ chế cung cấp nhà ở phù hợp, chẳng hạn khi cung nhà ở giá hợp lý không có lãi, việc hỗ trợ lãi suất chỉ làm tăng giá nhà hơn là cải thiện khả năng tiếp cận nhà ở của hầu hết dân cư.

### ***Ưu tiên thứ sáu***

*Chính thức hóa phân khúc nhà ở giá hợp lý* để làm căn cứ cho chính sách phát triển nhà ở cho người có thu nhập trung bình và thấp là ưu tiên tiếp theo. Cho đến nay, nhà ở thương mại giá hợp lý vẫn chưa được định nghĩa cụ thể và thống nhất tại Việt Nam mà vẫn đang bị nhầm lẫn với nhà ở thương mại giá rẻ hay thậm chí là nhà ở xã hội. Một số định nghĩa từng được sử dụng cho phân khúc này dựa trên diện tích (nhà ở dưới 70m<sup>2</sup>) hoặc giá nhà (dưới 15 triệu/m<sup>2</sup>). Tuy nhiên, do sự thay đổi của điều kiện kinh tế vĩ mô tại thành phố nói riêng và cả nước nói chung mà các định nghĩa này chưa phù hợp với sự phát triển kinh tế trong dài hạn. Trong nội dung phỏng vấn nhóm tập trung, chất lượng và mức độ đáp ứng của sản phẩm - một trong 5 yếu tố cấu thành nhà ở thương mại giá hợp lý - được những người tham gia phỏng vấn cho rằng sản phẩm phải đảm bảo chuẩn chất lượng nên không thể là giá rẻ mà chỉ có thể là giá hợp lý. Đối với nhà ở xã hội lại mang tính đặc thù khi hướng đến một nhóm đối tượng hẹp theo quy định, còn nhà ở thương mại giá hợp lý là mô hình hướng tới đối tượng thụ hưởng đa dạng. Nói

cách khác, cần những quy định cụ thể chính thức cho nhà ở giá hợp lý, đó là cơ sở cho việc đưa ra các chính sách liên quan, và các bên liên quan đủ cơ sở xác định đúng loại hình nhà ở và đối tượng thụ hưởng. Qua đó, công tác quản lý, quy trình tạo ra và thụ hưởng sản phẩm sẽ thuận lợi, giúp thu hẹp khoảng cách cung – cầu nhà ở hiện tại và tương lai.

### ***Ưu tiên thứ bảy***

*Ưu tiên cho người chưa từng sở hữu nhà và người thực sự có nhu cầu sở hữu nhà ở tại TP.HCM.* Đối với người dân có tâm lý muốn sống trong nhà ở riêng lẻ, và người dân có xu hướng hồi hương sau nhiều năm làm việc tại TP.HCM hoặc công việc, sinh kế của họ chủ yếu gắn với nơi đang ở thì thường không có xu hướng chuyển sang mô hình nhà ở giá hợp lý (mô hình căn hộ chung cư) đề cập trong phỏng vấn nhóm tập trung. Việc thiết lập mục tiêu này cần dựa trên dự báo nhu cầu nhà ở một cách khoa học. Nhóm nghiên cứu đã sử dụng dữ liệu từ Khảo sát mức sống hộ gia đình Việt Nam để ước tính nhu cầu và khả năng chi trả của các hộ gia đình tại TP.HCM. Tuy nhiên, nhu cầu này cần được tiến hành bằng cách điều tra dân số toàn diện về thực trạng nhà ở của hộ gia đình thu nhập trung bình và thấp, từ đó ước tính số người có nhu cầu trong tương lai và khả năng chi trả cho nhà ở của các hộ gia đình. Việc khảo sát này có thể được sử dụng để thiết lập kế hoạch phát triển nhà ở tại TP.HCM, đặc biệt là các loại hình nhà ở cho các hộ gia đình có thu nhập trung bình và thấp, qua đó tăng cường năng lực cung cấp nhà ở, giảm khoảng cách cung – cầu nhà ở.

### ***Ưu tiên thứ tám***

*Phát triển hình thức nhà ở cho thuê giá hợp lý* cần được chú trọng phát triển, có nhiều bằng chứng thực nghiệm cho thấy không phải tất cả người lao động đều có nhu cầu và khả năng tài chính để sở hữu nhà tại thành phố Hồ Chí Minh. Nhu cầu nhà ở cho thuê giá hợp lý cũng cần được tiến hành bằng cách điều tra dân số toàn diện về thực trạng nhà ở của hộ gia đình thu nhập trung bình và thấp, từ đó ước tính số người có nhu cầu trong tương lai. Việc khảo sát này sẽ giảm áp lực về việc đáp ứng nhu cầu sở hữu nhà ở giá hợp lý đối với nhiều bên như: cung, cầu, các cơ quan quản lý. Để phát triển nhà ở cho thuê giá hợp lý, các cơ quan quản lý có thể xem xét chọn chủ đầu tư uy tín xây dựng khu nhà ở cho thuê trên đất công (khu công nghiệp, chế xuất...) hoặc cho phép doanh nghiệp được đầu tư phát triển nhà ở cho thuê dạng phòng trọ.

### ***Ưu tiên thứ chín***

*Giảm chi phí xây dựng* đã được đề cập một phần trong phỏng vấn nhóm tập trung nhưng được nhấn mạnh thêm trong các nội dung phân tích ở trước và các cuộc thảo luận chung của nhóm nghiên cứu. Trong khi các ngành công nghiệp chế biến chế tạo và các ngành

công nghiệp khác đã tăng năng suất đều đặn trong vài thập kỷ qua, thì ngành xây dựng tại Việt Nam, nó vẫn không thay đổi hoặc đi xuống.<sup>11</sup> Chính phủ và chính quyền địa phương có thể đóng vai trò chính trong việc khuyến khích ngành xây dựng thông qua các chương trình mua sắm công, đưa ra quy tắc xây dựng thống nhất và hướng dẫn tiêu chuẩn hóa thiết kế, điều này có thể khuyến khích đổi mới trong việc xây dựng và sản xuất vật liệu xây dựng.

### ***Ưu tiên thứ mười***

*Phát triển hệ thống giao thông kết nối với các khu vực nhà ở giá hợp lý* được đề cập một phần trong phỏng vấn nhóm tập trung và được nhấn mạnh thêm trong các cuộc thảo luận chung của nhóm nghiên cứu. Do đó, cần phát triển hệ thống giao thông cá nhân tại các khu vực vệ tinh của TPHCM nhằm giảm thời gian di chuyển đến TP.HCM. Điều này sẽ khuyến khích việc sở hữu các nhà ở tại các khu vực vùng vệ tinh TP.HCM.

### ***Ưu tiên thứ mười một***

*Phổ biến thông tin và nâng cao hiểu biết* cho công chức, các bên liên quan và người dân là rất quan trọng nhằm thúc đẩy khả năng tiếp cận nhà ở dù không được đề cập trong phỏng vấn nhóm tập trung nhưng được bổ sung thông qua các cuộc thảo luận chung của nhóm nghiên cứu. Ở cấp độ cá nhân, các thông tin và sự hiểu biết về loại hình nhà ở giá hợp có thể được thực hiện thông qua hoạt động tư vấn hoặc các ứng dụng hỗ trợ chọn nơi ở phù hợp với nhu cầu tiếp cận của từng cá nhân. Ngoài ra, việc phổ biến thông tin và hiểu biết cho công chức, các cơ quan liên quan để hỗ trợ cho việc ra các quyết định liên quan đến khả năng tiếp cận nhà ở. Việc này có thể tiến hành thông qua chiến dịch thông tin quốc gia để nâng cao kiến thức và nhận thức của người dân về tầm quan trọng của việc lập kế hoạch cho nhà ở trong tương lai, đặc biệt là loại hình căn hộ chung cư.

## **3.2. Kiến nghị đối với các bên liên quan**

### **3.2.1. Đối với Chính phủ**

Tại Việt Nam, trong thời gian vừa qua, Chính phủ đóng vai trò chính trong việc ban hành các chính sách liên quan đến nhà ở ở cấp trung ương. Do đó, Chính phủ tiếp tục đóng vai trò là người hỗ trợ đảm bảo sự công bằng và bình đẳng cho tất cả các bên liên quan trong kế hoạch phát triển nhà ở giá hợp lý. Chính phủ nên đóng vai trò là cơ quan quản lý bằng cách thúc đẩy sự hợp tác hiệu quả giữa các bên liên quan trong quá trình cung cấp nhà ở. Chính phủ đóng vai trò trung gian giữa các bên liên quan như giữa các nhà cung cấp nhà ở và các tổ chức tài chính. Chính phủ cần cam kết nhiều hơn ở cấp quốc gia trong việc chỉ đạo cung cấp nhà ở, kiểm soát chi phí vật liệu xây dựng, cung

---

<sup>11</sup> Xem thêm Lê Văn Cư, Lê Văn Long, Vũ Quyết Thắng (2017)

cấp cơ sở hạ tầng cho ngành sản xuất, dễ dàng tiếp cận quyền sở hữu đất đai, cung cấp hệ thống giao thông hiệu quả bằng cách tăng đầu tư vào cơ sở hạ tầng và hệ thống giao thông công cộng nhất là tại các tỉnh, thành có nhu cầu nhà ở giá hợp lý cao. Về mặt chính sách, nhà ở giá hợp lý, kể cả nhà ở xã hội nếu phụ thuộc hoàn toàn vào các doanh nghiệp tư nhân thì dễ bị ảnh hưởng bởi các rủi ro của chu kỳ bất động sản dẫn đến việc khó đáp ứng nhu cầu trong trung và dài hạn. Do đó, để đảm bảo sự ổn định cần có sự can thiệp của nhà nước ở một mức độ nhất định, đa dạng hoá đối tượng phát triển nhà ở giá hợp lý cả khu vực công và tư. Cần tính đến phương án tách riêng các thủ tục phát triển nhà ở giá hợp lý nếu quá trình phát triển nhà ở giá hợp lý mất nhiều thời gian.

Để tạo quỹ đất sạch cho việc phát triển nhà ở giá hợp lý, cần tăng cường vai trò của khu vực công trong việc này thông qua việc chuyển đổi mô hình hoạt động của các công ty phát triển nhà ở tại các địa phương thành các doanh nghiệp chủ chốt trong việc phát triển các quỹ đất cho các dự án nhà ở giá hợp lý.

Đối với các ưu đãi tài chính, Chính phủ cần xây dựng một hệ thống cho phép xác định số tiền cần thiết cho đơn xin hỗ trợ tài chính và hỗ trợ nhà ở trong danh sách chờ. Biết chính xác số tiền cần thiết và kết nối với việc phân bổ ngân sách cho các chương trình nhà ở sẽ cung cấp một bức tranh rõ ràng hơn về nhu cầu nhà ở và phân bổ ngân sách cần thiết để đáp ứng nhu cầu thực tế. Do đó, người thu nhập thấp sẽ biết khi nào họ có thể tiếp cận nhà ở. Bộ Xây dựng cũng sẽ có một bức tranh rõ ràng hơn về nhu cầu nhà ở hiện tại và tương lai cũng như phân bổ ngân sách cần thiết để đáp ứng nhu cầu này. Ngoài các ưu đãi tài chính, Chính phủ cần phát triển thêm các hình thức huy động vốn bổ sung để phát triển nhà ở, chẳng hạn như cơ chế tiết kiệm mua nhà cho đối tượng mục tiêu (người lao động tại các khu công nghiệp, thành phố lớn như Hà Nội, TP.HCM và những tầng lớp có khả năng mua nhà), quỹ tín thác đầu tư bất động sản (REIT), thu hút nguồn vốn nước ngoài và tư nhân cho các dự án phát triển nhà ở giá hợp lý.

Đối với việc chính thức hóa phân khúc nhà ở giá hợp lý, Chính phủ cần xây dựng các quy định cụ thể lên quan đến nhà ở giá hợp lý để đưa vào luật và/hoặc các văn bản liên quan để từ đó làm cơ sở cho việc xây dựng và thực hiện chính sách. Luật nhà ở 2014 và Luật nhà ở sửa đổi lần lượt chia 10 và 11 đối tượng thụ hưởng nhà ở xã hội. Tuy nhiên, việc chỉ liệt kê các các đối tượng thụ hưởng này sẽ khó xác định đối tượng nào được ưu tiên cung cấp nhà ở xã hội. Do vậy cần tách thành các đối tượng thụ hưởng “đặc biệt” và thụ hưởng “thông thường”, trong đó đối tượng 4, 5 là thụ hưởng thông thường về nhà ở (nhà ở giá hợp lý). Về mặt chính sách, điều này sẽ tạo niềm tin cho chính sách phát triển nhà ở giá hợp lý.

Đối với việc xác định nhu cầu về nhà ở, hiện tại ở Việt Nam chưa có cơ sở dữ liệu thống nhất về thị trường nhà ở, thông tin cần thiết về nhu cầu nhà ở của hộ gia đình. Sự thiếu

hạt thông tin khiến nguồn cung nhà ở khó đáp ứng nhu cầu thực tế. Do đó, phát triển một cơ sở dữ liệu tổng hợp về nhà ở có lợi cho việc lập kế hoạch nhà ở giá hợp lý trong tương lai. Cơ sở dữ liệu sẽ thu thập dữ liệu hộ gia đình bao gồm tình trạng kinh tế, thành phần gia đình và sở thích nhà ở thông qua các cuộc điều tra nhà ở, thu nhập trên toàn quốc. Điều này sẽ cho phép chính phủ và các nhà phát triển ước tính chính xác hơn về tình trạng thiếu nhà ở giá hợp lý và hỗ trợ việc phân bổ các hình thức nhà ở giá hợp lý chính xác hơn bằng cách xác định những người mua tiềm năng và đủ điều kiện. Luật nhà ở 2014 và Luật nhà ở sửa đổi lần lượt chia 10 và 11 đối tượng thụ hưởng nhà ở xã hội. Tuy nhiên, việc chỉ liệt kê các đối tượng thụ hưởng này sẽ khó xác định đối tượng nào được ưu tiên cung cấp nhà ở xã hội. Do vậy cần tách các đối tượng thụ hưởng “đặc biệt” và thụ hưởng “thông thường”, trong đó đối tượng 4, 5 là thụ hưởng thông thường về nhà ở (nhà ở giá hợp lý). Về mặt chính sách, điều này sẽ tạo niềm tin cho chính sách phát triển nhà ở giá hợp lý.

Các động lực xã hội khác mà Chính phủ cần lưu ý là vận động chính sách và nâng cao nhận thức về chính sách cung cấp nhà ở giá hợp lý và đánh giá định kỳ phản hồi từ các bên liên quan khác.

### **3.2.2. Kiến nghị đối với chính quyền thành phố**

#### **Các kiến nghị nhằm gia tăng cung nhà ở giá hợp lý**

Thành phố cần xây dựng kế hoạch phát triển nhà ở giá hợp lý dài hạn dựa trên nghiên cứu về sự tăng trưởng dự kiến trong 25-30 năm tới, với kế hoạch phân kỳ phát triển nhà ở tại các khu vực quan trọng. Thành phố có thể khuyến khích các nhà phát triển bất động sản lớn, vừa và nhỏ cùng tham gia vào các dự án nhà ở giá hợp lý quy mô lớn, với một nhà phát triển chính hướng dẫn các nhà phát triển quy mô nhỏ hơn có kinh nghiệm phát triển nhà ở giá hợp lý.

Để tạo quỹ đất sạch cho phát triển nhà ở giá hợp lý, thành phố sắp xếp lại chức năng của Tổng công ty địa ốc Sài Gòn (RESCO) như một doanh nghiệp chuyên môn hóa trong việc phát triển nhà ở giá hợp lý tại TP.HCM, đồng thời phối hợp với các doanh nghiệp nhà nước tại TP.HCM tiếp tục rà soát quỹ đất để sử dụng phát triển nhà ở giá hợp lý.

Thành phố có chính sách khuyến khích việc tái phát triển, chẳng hạn như chuyển đổi văn phòng hoặc “tái sử dụng” đất hoặc tòa nhà không được sử dụng hoặc ngừng sử dụng để cải thiện nguồn cung nhà ở.

Các nghiên cứu thực nghiệm cho thấy ưu đãi thuế không phải là một giải pháp khả thi trong dài hạn. Thành phố có thể xem xét các biện pháp khuyến khích nhà phát triển bất động sản tham gia các dự án nhà ở giá hợp lý như nới lỏng các quy định xây dựng (ví dụ: chiều cao, mật độ.v.v.), phê duyệt nhanh và giảm, miễn hoặc hoàn trả phí đăng

ký, phí cơ sở hạ tầng cho các dự án như vậy. Khi nói lỏng các hạn chế, thành phố cần tính đến các tác động và ảnh hưởng môi trường đối với các cấu trúc khác tại địa phương. Quy hoạch đô thị hợp lý và một khuôn khổ phát triển đô thị tích hợp là cần thiết để đảm bảo cơ sở hạ tầng được triển khai song song với các dự án nhà ở giá hợp lý.

### **Các kiến nghị liên quan đến cầu nhà ở giá hợp lý**

Thành phố cần triển khai các quy tắc rõ ràng và minh bạch để xác định điều kiện và xác định những người thụ hưởng nhà ở giá hợp lý, ví dụ, các đặc điểm nghề nghiệp (ưu tiên cao hơn cho những lao động chủ chốt), số năm cư trú, thu nhập, quy mô hộ gia đình, độ tuổi, rủi ro sức khỏe và năng suất lao động.

Khuyến khích sự phát triển kết hợp cân bằng giữa các mô hình sở hữu, từ nhà ở cho thuê, nhà ở cho thuê mua, cho đến quyền sở hữu nhà hoàn toàn.

Thành phố thực hiện điều tra khảo sát, tiếp cận với đại diện cộng đồng, nhà phát triển tư nhân và người sử dụng lao động để thảo luận về ý kiến và mối quan tâm của họ liên quan đến các dự án nhà ở giá hợp lý.

### **3.2.3. Kiến nghị đối với doanh nghiệp phát triển nhà ở**

Đầu tư các thiết kế concept (concept design) bền vững và thiết kế năng lượng để tối ưu hóa không gian và giảm chi phí năng lượng. Ứng dụng các kỹ thuật xây dựng mới như in 3D và các nguyên vật liệu tiên chế, sử dụng các nguyên vật liệu xây dựng mới thay thế cho nguyên vật liệu truyền thống nhằm giảm chi phí.

Đa dạng hóa các sản phẩm với nhiều loại hình cấu trúc sở hữu nhà ở như mô hình xây dựng và cho thuê, cho đến thuê dài hạn.

## **3.3. KẾT LUẬN**

Việt Nam nói chung và TP.HCM nói riêng đang đối mặt với vấn đề về tiếp cận nhà ở giá hợp lý. Mặc dù đã có rất nhiều chính sách phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp được đưa ra, nhưng dường như vẫn chưa đủ để đáp ứng nhu cầu của người dân. Nghiên cứu này đóng góp thêm những hiểu biết sâu sắc về những thách thức mà Việt Nam nói chung và TP.HCM nói riêng phải đối mặt trong vấn đề tiếp cận nhà ở. Mặc dù nghiên cứu này được thực hiện trong bối cảnh TP.HCM, nhưng kết quả có ý nghĩa đối với các vấn đề về khả năng tiếp cận nhà ở trên cả nước, ví dụ, các ưu tiên chính sách trong việc phát triển nhà ở ở cấp trung ương và địa phương. Ngoài ra, tăng cường hợp tác và đối thoại giữa các chủ thể khác nhau, cũng như điều chỉnh luật pháp hiện hành để khuyến khích xây dựng nhà ở giá hợp lý là một trong những biện pháp cần thiết để giải quyết những thách thức hiện tại và cải thiện tình hình nhà ở đặt trong bối cảnh TP.HCM cũng như cả nước.



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Affordable Housing Commission. (2019). Defining and measuring housing affordability an alternative approach. <https://www.affordablehousingcommission.org/news/2019/6/6/defining-and-measuring-housing-affordability-an-alternative-approach>.
- Carter, N. (1969). The use of triangulation in qualitative research. *Number 5/September 2014, 41(5)*, 545-547.
- Cavanagh, S. (1997). Content analysis: concepts, methods and applications. *Nurse researcher, 4(3)*, 5-16.
- Chinn, P. L., & Kramer, M. K. (1983). Theory and nursing a systematic approach.
- Creswell, J. (2015). Educational Research: Planning, Conducting, and Evaluating Quantitative and Qualitative Research. *New York: Pearson*.
- Dhokal, K. (2022). NVivo. *Journal of the Medical Library Association, 110(2)*, 270–272-270–272.
- Elo, S., & Kyngäs, H. (2008). The qualitative content analysis process. *Journal of advanced nursing, 62(1)*, 107-115.
- Emmert, V. (1989). Interaction analysis. *Measurement of communication behavior*, 218-248.
- Erlingsson, C., & Brysiewicz, P. (2017). A hands-on guide to doing content analysis. *African journal of emergency medicine, 7(3)*, 93-99.
- Eerola, E.; Saarimaa, T. (2018). Delivering affordable housing and neighborhood quality: A comparison of place- and tenant-based programs. *Journal of Housing Economics, 42*, 44–54.
- Gopalan, K. and Venkataraman, M. (2015). Affordable housing: Policy and practice in India. *IMB Management Review, 27(2)*, 129-140.
- Guest, G., Bunce, A., & Johnson, L. (2006). How many interviews are enough? An experiment with data saturation and variability. *Field methods, 18(1)*, 59-82.
- Hansson, A. G. (2017). City strategies for affordable housing: The approaches of Berlin, Hamburg, Stockholm, and Gothenburg, *International Journal of Housing Policy, 19*, 95–119.
- Hansson, A. G. (2019). Inclusionary housing policies in Gothenburg, Sweden, and Stuttgart, Germany: The importance of norms and institutions. *Nordic Journal of Surveying and Real Estate Research, 14(1)*, 7–28.
- Hjort, B. and Widen, K. (2015). Introduction of sustainable low-cost housing in Ethiopia - an innovation diffusion perspective. Eighth Nordic Conference on Construction Economics and Organization, 21, 454-460.

- Hsieh, H.-F., & Shannon, S. E. (2005). Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative health research, 15*(9), 1277-1288.
- Krueger, R. A., & Casey, M. A. (2002). *Designing and conducting focus group interviews* (Vol. 18): Citeseer.
- Lê Văn Cư, Lê Văn Long, Vũ Quyết Thắng (2017). Thực trạng và một số giải pháp nhằm nâng cao năng suất lao động ngành xây dựng. *Tạp chí kinh tế xây dựng, số 2*.
- Mason, M. (2010). *Sample size and saturation in PhD studies using qualitative interviews*. Paper presented at the Forum qualitative Sozialforschung/Forum: qualitative social research.
- McKinsey Global Institute (2014). A blueprint for addressing the global affordable housing challenge.
- Ngân hàng thế giới (2015). Nhà ở giá hợp lý ở Việt Nam: con đường phía trước.
- Otte, I., Werning, A., Nossek, A., Vollmann, J., Juckel, G., & Gather, J. (2020). Beneficial effects of peer support in psychiatric hospitals. A critical reflection on the results of a qualitative interview and focus group study. *Journal of Mental Health, 29*(3), 289-295.
- Patton, M. Q. (2014). *Qualitative research & evaluation methods: Integrating theory and practice*: Sage publications.
- Rabiee, F. (2004). Focus-group interview and data analysis. *Proceedings of the nutrition society, 63*(4), 655-660.
- Rosengren, K. E. (1981). Advances in Scandinavia content analysis: An introduction. *Advances in content analysis, 9*, 9-19.
- Rosenthal, M. (2016). Qualitative research methods: Why, when, and how to conduct interviews and focus groups in pharmacy research. *Currents in pharmacy teaching and learning, 8*(4), 509-516.
- Takashima, R., Onishi, R., Saeki, K., & Hirano, M. (2020). *Perception of COVID-19 restrictions on daily life among Japanese older adults: A qualitative focus group study*. Paper presented at the Healthcare.
- UN-Habitat. (2008). Housing the poor in Asian cities. Quick guides for policy makers 2. <https://repository.unescap.org/bitstream/handle/20.500.12870/3154/ESCAP-2008-MN-Housing-the-poor-in-Asian-no.2-Eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Yang, Z., & Wang, S. (2011). The impact of privatization of public housing on housing affordability in Beijing: An assessment using household survey data. *Local Economy, 26*(5), 384-400.