

Trước lộ trình giảm nguồn vốn tín dụng, HoREA đưa ra 8 khuyến nghị cho doanh nghiệp bất động sản

10:10 15/10/2018

Theo quy định của Ngân hàng Nhà nước thì từ 01/01/2019, các tổ chức tín dụng chỉ còn được sử dụng tối đa 40% nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung hạn và dài hạn. Lo ngại trước tình trạng giảm nguồn tín dụng cho thị trường bất động sản (BDS), nên Hiệp hội BDS TP Hồ Chí Minh (HoREA) đã đưa ra 8 khuyến nghị đối với năm tới.

Hiệp hội bất động sản TP. Hồ Chí Minh HoREA cho rằng, doanh nghiệp BDS nên chủ động trong nguồn vốn đầu tư sản phẩm.



Một là: các doanh nghiệp cần đảm bảo hiệu quả kinh doanh, trước hết là đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận, doanh thu, chuẩn bị được quỹ đất dự án, chất lượng công

trình, tiến độ thực hiện dự án, tính minh bạch trong quản trị doanh nghiệp... để đủ điều kiện tiếp cận nguồn vốn vay tín dụng ngân hàng. Các doanh nghiệp cần chuẩn bị sẵn sàng các nguồn vốn khác thay thế do ngày càng khó tiếp cận nguồn vốn tín dụng, bởi vì kể từ ngày 01/01/2019, các tổ chức tín dụng chỉ còn được sử dụng tối đa 40% nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung hạn và dài hạn theo quy định tại Thông tư 36/2014/TT-NHNN và Thông tư 16/2018/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước.

Hai là: các doanh nghiệp luôn luôn đặt lợi ích của khách hàng lên trên hết, giữ chữ tín, đảm bảo chất lượng công trình, tiến độ thi công, bàn giao nhà, xây dựng căn hộ thông minh, tòa nhà thông minh, hình thành không gian sống xanh, thân thiện môi trường, coi trọng công tác hậu mãi chăm sóc khách hàng, để có thể huy động được nguồn vốn ứng trước của khách hàng theo đúng quy định của pháp luật kinh doanh BĐS (được huy động đến 70% giá trị hợp đồng nếu chưa bàn giao nhà; được huy động đến 95% giá trị hợp đồng nếu đã bàn giao nhà).

Ba: các doanh nghiệp luôn luôn phấn đấu để trở thành là nhà phát triển bất động sản chuyên nghiệp và có năng lực trong phân khúc thị trường và sản phẩm mà mình đã chọn.

Bốn: các doanh nghiệp cần quan tâm phân khúc thị trường nhà ở vừa và nhỏ (1-2 phòng ngủ), có giá bán vừa túi tiền (khoảng trên dưới 1 tỷ đồng/căn) đang là phân khúc chủ đạo của thị trường, có tính thanh khoản cao và bền vững; tham gia các chương trình xây dựng lại chung cư cũ hư hỏng nặng; chương trình chỉnh trang nhà trên và ven kênh rạch của thành phố; chương trình nhà ở xã hội của thành phố; chương trình phát triển các thiết chế nhà công nhân của Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam; và đề án xây dựng đô thị thông minh, khu đô thị sáng tạo phía Đông TP Hồ Chí Minh.

Năm: các doanh nghiệp tăng vốn chủ sở hữu để tăng cường nội lực của doanh nghiệp. Coi trọng việc hợp tác, liên doanh, liên kết, sáp nhập để hình thành các tập đoàn BĐS mạnh.

Sáu: các doanh nghiệp xem xét chuyển đổi thành Cty CP để có điều kiện gọi vốn xã hội và định hướng trở thành Cty đại chúng để đủ điều kiện niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán. Các doanh nghiệp cần nỗ lực để hội đủ điều kiện phát hành trái phiếu doanh nghiệp, trái phiếu dự án, và các doanh nghiệp lớn phấn đấu để niêm yết trên sàn chứng khoán ở nước ngoài.

Bảy: các doanh nghiệp lựa chọn đối tác là các doanh nghiệp, quỹ đầu tư nước ngoài (FDI) có uy tín và năng lực tài chính để hợp tác đầu tư, kinh doanh, phát

triển dự án, nhằm tăng cường nguồn lực, học hỏi kinh nghiệm và nâng cao năng lực quản trị của doanh nghiệp. Hiện nay, nguồn vốn FDI vào thị trường bất động sản đến từ nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ, đứng đầu là Nhật Bản, Hàn quốc, Singapore, Hongkong, Trung Quốc...

Tám: các doanh nghiệp quan tâm 03 tiêu chí an toàn quan trọng hàng đầu về xây dựng và quản trị doanh nghiệp như, an toàn về pháp lý với tinh thần thượng tôn pháp luật; An toàn về tài chính và tín dụng doanh nghiệp; An toàn về mô hình tổ chức và nhân sự, trước hết là các nhân sự chủ chốt của doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư (4.0). Bên cạnh đó, tùy theo lĩnh vực, ngành nghề hoạt động, doanh nghiệp cần lựa chọn thêm các tiêu chí cần thiết khác.

Trúc Mai