

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
KHOA KINH TẾ



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN
ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
CỔ PHẦN ĐẠI CHỨNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Giảng viên hướng dẫn	: Th.S Nguyễn Thị Ngọc
Sinh viên thực hiện	: Huỳnh Thị Hồng Hạnh
Khóa học	: 2022 – 2026
Mã số sinh viên	: 2254020060
Lớp	: 22NH2

Đà Nẵng, tháng 06 năm 2026

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
KHOA KINH TẾ



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN
ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
CỔ PHẦN ĐẠI CHỨNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Giảng viên hướng dẫn	: Th.S Nguyễn Thị Ngọc
Sinh viên thực hiện	: Huỳnh Thị Hồng Hạnh
Khóa học	: 2022 – 2026
Mã số sinh viên	: 2254020060
Lớp	: 22NH2

Đà Nẵng, tháng 06 năm 2026

Đà Nẵng, ngày.....tháng.....năm 2026

NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

1. Thông tin sinh viên thực hiện:

- Họ và tên sinh viên : Huỳnh Thị Hồng Hạnh
- Ngành đào tạo : TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 – 2026

2. Tên đề tài khóa luận tốt nghiệp:

“GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI CHÚNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG”

3. Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp:

- Tình hình huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025
- Tình hình cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025
- Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025
- Tình hình cho vay mua bất động sản Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

4. Các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị:

Bảng biểu, hình vẽ và đồ thị xem tại danh mục các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị của Khóa luận tốt nghiệp

5. Giảng viên hướng dẫn:

Tên giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Ngọc, Khoa Kinh Tế, Ngành Tài chính – Ngân hàng, Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp:

- Ngày.....tháng.....năm.....

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận tốt nghiệp:

- Ngày.....tháng.....năm.....

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Sinh viên đã hoàn thành và nộp khóa luận tốt nghiệp về cho bộ môn.

Ngày.....tháng.....năm 2026

Sinh viên thực hiện khóa luận

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được sự quan tâm, hướng dẫn và hỗ trợ tận tình từ quý thầy cô, đơn vị thực tập, gia đình và bạn bè. Đây là nguồn động viên quan trọng giúp em hoàn thành bài báo cáo này.

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban Giám hiệu Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, Khoa Kinh Tế, cùng các thầy cô bộ môn ngành Tài chính – Ngân hàng đã tận tình giảng dạy, truyền đạt cho em những kiến thức chuyên môn và kỹ năng cần thiết trong suốt thời gian học tập tại trường. Đây là nền tảng quan trọng giúp em vận dụng vào quá trình thực tập, nghiên cứu và hoàn thiện khóa luận tốt nghiệp.

Em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô ThS. Nguyễn Thị Ngọc – giảng viên trực tiếp hướng dẫn em trong quá trình thực hiện khóa luận. Cô đã dành thời gian, tâm huyết để hướng dẫn, góp ý chỉnh sửa từng nội dung trong quá trình thực hiện khóa luận.

Em cũng xin chân thành gửi lời cảm ơn Ban lãnh đạo và anh/chị cán bộ, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng đã tạo điều kiện, cung cấp số liệu thực tế và chia sẻ thông tin hữu ích để em tiếp cận và phân tích chuyên sâu về đề tài. Những kinh nghiệm thực tiễn trong thời gian thực tập là cơ sở quan trọng giúp em hoàn thiện nội dung khóa luận và hiểu rõ hơn về hoạt động ngân hàng.

Trong quá trình thực hiện khóa luận, mặc dù em đã cố gắng trong quá trình nghiên cứu, tuy nhiên do kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế, bài báo cáo khó tránh khỏi những thiếu sót. Em kính mong nhận được sự góp ý, nhận xét từ quý thầy cô để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Huỳnh Thị Hồng Hạnh

[illegible]

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT CỦA GVHD	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC BẢNG, BIỂU.....	vi
DANH MỤC HÌNH VẼ, BIỂU ĐỒ.....	vi
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	vii
LỜI MỞ ĐẦU	
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	1
1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại.....	1
1.1.1. Khái niệm hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại (NHTM)	1
1.1.2. Nguyên tắc cho vay của Ngân hàng thương mại.....	1
1.1.3. Phân loại cho vay của Ngân hàng thương mại	2
1.1.4. Vai trò của cho vay của Ngân hàng thương mại	5
1.2. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua bất động sản (BDS) đối với khách hàng cá nhân (KHCN) tại Ngân hàng Thương mại	7
1.2.1. Khái niệm cho vay mua BDS đối với KHCN tại Ngân hàng thương mại	7
1.2.2. Đặc điểm cho vay mua Bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại	8
1.2.3. Phân loại cho vay BDS đối với khách hàng cá nhân tại NHTM.....	10
1.3. Mở rộng hoạt động cho vay mua BDS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại	12
1.3.1. Quan điểm mở rộng hoạt động cho vay mua BDS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại	12
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá mở rộng hoạt động cho vay mua BDS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại.....	13
1.3.2.1. Chỉ tiêu về quy mô	13
1.3.2.2. Chỉ tiêu về chất lượng tín dụng	15
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng hoạt động cho vay	17
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	19
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI CHÚNG VIỆT NAM– CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.....	20
2.1. Khái quát về Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam -Chi nhánh Đà Nẵng	20
2.1.1. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban tại Ngân hàng PVComBank.....	21
2.1.2. Các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng.	22
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Đại Chúng – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	24

2.1.3.1. Tình hình hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	25
2.1.3.2. Tình hình cho vay tại ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025	27
2.1.3.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	30
2.2. Thực trạng mở rộng cho vay mua bất động sản đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	32
2.2.1. Các sản phẩm cho vay mua BĐS tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng	32
2.2.2. Quy trình cho vay mua bất động sản đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng	33
2.2.3. Quy định về cho vay mua bất động sản tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng	36
2.2.3.1. Điều kiện chung	36
2.2.3.2. Quy định về chính sách cho vay	36
2.2.4. Thực trạng cho vay mua bất động sản đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	37
2.2.4.1. Tình hình cho vay mua bất động sản trong cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	37
2.2.4.2. Tình hình cho vay mua BĐS theo thời hạn đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	40
2.3. Đánh giá thực trạng cho vay mua BĐS đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	56
2.3.1. Kết quả đạt được trong hoạt động cho vay mua BĐS tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	57
2.3.2. Hạn chế trong hoạt động cho vay mua BĐS tại PVcombank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	58
2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến hạn chế trong hoạt động cho vay mua bất động sản tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025	59
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	61
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BĐS ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI CHÚNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	62
3.1. Định hướng mở rộng cho vay mua BĐS của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng	62
3.2. Giải pháp mở rộng cho vay mua BĐS của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng	63
3.2.1. Tăng cường công tác kiểm tra sau cho vay	63
3.2.2. Linh hoạt quy trình cho vay mua bất động sản	64
3.2.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và quản lý tài sản bảo đảm.	66
3.2.4. Tăng cường công tác truyền thông và marketing	66

3.2.5. Tăng cường đào tạo đội ngũ nhân lực	67
3.3. Một số kiến nghị	69
3.3.1. Kiến nghị với Nhà nước, cán Bộ, Ngành liên quan.....	69
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam	70
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	71
KẾT LUẬN CHUNG	72
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Số hiệu	Tên bảng	Trang
Bảng 2.1	Tình hình kết quả hoạt động huy vốn tại PVcombank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025	25
Bảng 2.2	Tình hình hoạt động cho vay tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025	28
Bảng 2.3	Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025	30
Bảng 2.4	Các sản phẩm cho vay mua BĐS tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng	34
Bảng 2.5	Tình hình cho vay mua BĐS trong cho vay khách hàng tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	38
Bảng 2.6	Tình hình hoạt động cho vay mua BĐS theo thời hạn đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	41
Bảng 2.7	Tình hình hoạt động cho vay mua BĐS theo tài sản đảm bảo đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	45
Bảng 2.8	Tình hình hoạt động cho vay mua BĐS theo mục đích sử dụng đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	49
Bảng 2.9	Tình hình hoạt động cho vay mua BĐS theo loại hình đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	53

DANH MỤC HÌNH VẼ, BIỂU ĐỒ

Số	Tên bảng biểu	Trang
Hình 2.1	Sơ đồ cấu tổ chức của ngân hàng PVCombank	21
Hình 2.2	Sơ đồ cơ cấu tổ chức tại PVcombank – Chi nhánh Đà Nẵng	21
Hình 2.3	Các bước quy trình cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại PVcomBank-Chi nhánh Đà Nẵng	33

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Tên đầy đủ
1	BDS	Bất động sản
2	KH	Khách hàng
3	TMCP	Thương mại Cổ phần
4	PGD	Phòng giao dịch
5	TCTD	Tổ chức tín dụng
6	KHCN	Khách hàng cá nhân
7	ĐVKD	Đơn vị kinh doanh
8	NHTM	Ngân hàng thương mại
9	TCKT	Tổ chức kinh tế
10	PVcombank	Ngân hàng thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam
11	TSBĐ	Tài sản bảo đảm
12	CBKH	Cán bộ khách hàng
13	CBKD	Cán bộ kinh doanh
14	GTCG	Giấy tờ có giá

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và đặc biệt khi Việt Nam là thành viên của tổ chức thương mại kinh tế thế giới (WTO), hoạt động ngân hàng ngày càng đóng vai trò quan trọng, không thể thiếu và được xem là huyết mạch của nền kinh tế. Trong nền kinh tế phát triển, nghiệp vụ tín dụng là một nghiệp vụ quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ tài sản có của Ngân hàng. Đây là nguồn vốn hình thành từ huy động của khách hàng. Hiện nay nhu cầu về nhà ở và đất đai ngày càng gia tăng, đặc biệt ở các đô thị lớn. Tuy nhiên, với mức thu nhập của người dân còn thấp và giá trị bất động sản liên tục tăng cao, việc sở hữu nhà trở thành một thách thức lớn đối với đa số người dân. Chính vì vậy, việc mở rộng tín dụng, hạn chế rủi ro là một bài toán nan giải đối với hệ thống Ngân hàng Thương mại nói chung và Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam nói riêng.

Trải qua thời gian thực tập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng, nhận thấy đây là một vấn đề cấp thiết mà Ngân hàng quan tâm hiện nay. Với sự giúp đỡ nhiệt tình từ phía Ngân hàng, đặc biệt là Chi nhánh Đà Nẵng, em quyết định chọn đề tài: **“Giải pháp mở rộng cho vay mua bất động sản đối với Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng”** để nghiên cứu và làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Mục tiêu chung: Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay và mở rộng cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại, phân tích thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025 trên cơ sở đó, đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay trong thời gian tới.

- Mục tiêu cụ thể

+ Hệ thống hóa cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại.

+ Phân tích thực trạng mở rộng cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025

+ Đánh giá những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động cho vay mua bất động sản tại chi nhánh.

+ Đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân gắn với kiểm soát rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng.

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Cho vay mua bất động sản là gì? Vai trò cho vay mua bất động sản? Việc mở rộng hoạt động cho vay được thể hiện qua những chỉ tiêu nào?

- Thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025 như thế nào?

- Những giải pháp nào cần thiết nhằm mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại chi nhánh trong thời gian tới?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động mở rộng cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

- Phạm vi nghiên cứu

+ Phạm vi không gian: Đề tài nghiên cứu được thực hiện tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng.

+ Phạm vi thời gian: Đề tài phân tích thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân giai đoạn 2023 – 2025 và đề xuất giải pháp cho giai đoạn tiếp theo.

5. Phương pháp nghiên cứu

Tác giả sử dụng các phương pháp tổng hợp, phân tích và đánh giá đối với hoạt động cho vay mua Bất động sản đối với Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

6. Ý nghĩa đề tài

Sau khi hoàn thành, đề tài góp phần hệ thống hóa các cơ sở lý thuyết liên quan đến hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại, làm rõ vai trò của việc mở rộng cho vay mua bất động sản cũng như các chỉ tiêu đánh giá mức độ mở rộng cho vay. Đồng thời, đề tài phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương

mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025. Trên cơ sở đó, đề tài đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng.

7. Cấu trúc đề tài

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận, Danh mục bảng số liệu và đồ thị, dự kiến kết cấu của khóa luận gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về mở rộng cho vay mua bất động sản đối với Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay mua bất động sản đối với Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025

Chương 3: Giải pháp mở rộng cho vay mua bất động sản đối với Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại (NHTM)

Theo khoản 1 điều 2 thông tư 12/2024/TT-NHNN “Cho vay là hình thức cấp tín dụng thông qua việc tổ chức tín dụng giao, hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định, theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho tổ chức tín dụng.”

Có thể hiểu hoạt động cho vay của NHTM không chỉ đơn thuần là nghiệp vụ tài chính nhằm tạo ra lợi nhuận thông qua thu lãi suất, mà còn là công cụ quan trọng góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội. Thông qua việc cung ứng vốn cho các cá nhân và doanh nghiệp, ngân hàng tạo điều kiện cho việc triển khai các dự án đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh và phát triển cơ sở hạ tầng. Bên cạnh đó, hoạt động cho vay còn giúp ngân hàng thiết lập và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng, từ đó nâng cao khả năng huy động vốn và đảm bảo sự ổn định, bền vững trong hoạt động kinh doanh. Do đó, cho vay được xem là một trong những nghiệp vụ cốt lõi, giữ vai trò trung tâm trong hoạt động của ngân hàng thương mại.

1.1.2. Nguyên tắc cho vay của Ngân hàng thương mại

Trong hoạt động tín dụng, khách hàng vay vốn phải tuân thủ các nguyên tắc do ngân hàng quy định nhằm đảm bảo an toàn và hiệu quả. Các nguyên tắc này được xây dựng trên cơ sở đảm bảo việc sử dụng vốn đúng mục đích và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ hoàn trả cả gốc và lãi theo cam kết.

a. Sử dụng vào mục đích theo thỏa thuận trong hợp đồng cho vay

Việc sử dụng vốn vay phải được thực hiện theo đúng mục đích đã được hai bên là ngân hàng và khách hàng thỏa thuận và ghi nhận trong hợp đồng tín dụng. Mục đích vay vốn phải được quy định cụ thể trong hợp đồng tín dụng, đây là điều kiện cần thiết nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn cũng như khả năng thu hồi nợ của ngân hàng sau này. Do đó, về phía ngân hàng, trước khi cấp tín dụng cần tiến hành thẩm định mục đích sử dụng vốn của khách hàng, đồng thời sau khi cho vay phải kiểm tra, giám sát việc khách hàng sử dụng vốn có đúng với mục đích đã cam kết trong hợp đồng tín dụng hay không. Nếu khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích đã thỏa thuận với ngân hàng,

điều này có thể dẫn đến hoạt động kinh doanh không hiệu quả, gây thất thoát vốn và làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Về phía khách hàng, việc sử dụng vốn tín dụng đúng mục đích góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đồng thời giúp khách hàng đảm bảo khả năng hoàn trả nợ vay cho ngân hàng đúng hạn. Bên cạnh đó, việc thực hiện đúng mục đích sử dụng vốn còn giúp nâng cao uy tín của khách hàng đối với ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thiết lập và duy trì mối quan hệ tín dụng lâu dài giữa hai bên.

b. Hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng cho vay

Hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng hạn là một nguyên tắc mang tính tất yếu khách quan và không thể thiếu trong hoạt động cho vay. Nguồn vốn mà NHTM sử dụng để cho vay chủ yếu là nguồn vốn huy động từ các khoản tiền tạm thời nhàn rỗi của khách hàng trong một khoảng thời gian nhất định. Đây là một bộ phận tài sản thuộc quyền sở hữu của khách hàng mà ngân hàng chỉ tạm thời quản lý và sử dụng, đồng thời ngân hàng phải đảm bảo đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng khi có yêu cầu. Nếu các khoản vay không được hoàn trả đúng hạn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh cũng như khả năng thanh toán của ngân hàng. Bản chất của quan hệ tín dụng là quan hệ chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn vay nên sau một thời gian nhất định vốn vay phải được hoàn trả, cả gốc và lãi.

c. Vốn vay phải có đảm bảo

Nguyên tắc nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay của ngân hàng, từ thực tế khả năng hoàn trả nợ của khách hàng không hoàn toàn chắc chắn. Theo đó, khoản vay có thể được đảm bảo bằng tài sản hoặc không bằng tài sản tùy theo quy định và chính sách tín dụng. Đối với đảm bảo bằng tài sản, các hình thức phổ biến bao gồm cầm cố, thế chấp hoặc đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay, các tài sản này phải thuộc sở hữu hợp pháp của khách hàng và có giá trị, khả năng thanh khoản theo quy định. Đối với đảm bảo không bằng tài sản được thực hiện dựa trên uy tín, năng lực tài chính và hiệu quả phương án sử dụng vốn của khách hàng. Việc áp dụng nguyên tắc này góp phần nâng cao khả năng thu hồi nợ và đảm bảo an toàn vốn cho ngân hàng.

1.1.3. Phân loại cho vay của Ngân hàng thương mại

a. Phân theo thời hạn cho vay

- *Cho vay ngắn hạn*: Là các khoản vay có thời hạn cho vay tối đa 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

- *Cho vay trung hạn*: Là các khoản vay có thời hạn cho vay từ 12 tháng đến 60 tháng. Cho vay trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Bên cạnh đó, có còn được dùng đầu tư vào tài sản lưu động thường xuyên của doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp mới thành lập.

- *Cho vay dài hạn*: Là các khoản vay có thời hạn cho vay trên 60 tháng trở lên. Cho vay trung hạn là loại cho vay được cung cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

b. Phân theo mục đích sử dụng vốn

- *Cho vay tiêu dùng*: Cho vay tiêu dùng là khoản cho vay để tài trợ cho việc tiêu dùng nhằm giúp người tiêu dùng có thể sử dụng hàng hóa dịch vụ trước khi họ có khả năng chi trả, tạo điều kiện cho người vay được hưởng mức sống cao hơn. Thông thường, quy mô của những khoản vay này nhỏ, rủi ro cao vì phụ thuộc phần lớn vào thu nhập và ý thức trả nợ của khách hàng. Đối tượng được vay là các cá nhân và hộ gia đình vay để phục vụ cho mục đích mua nhà, mua ô tô, du học, du lịch...

- *Cho vay kinh doanh*: Là loại hình cho vay của tổ chức tín dụng đối với các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ của các cá nhân, tổ chức như: cho vay công nghiệp, cho vay thương mại, cho vay nông nghiệp.

c. Phân theo tính chất bảo đảm của khoản vay

- *Cho vay đảm bảo bằng tài sản*: Là loại cho vay dựa trên cơ sở có bảo đảm như cầm cố, thế chấp, hoặc phải có bảo đảm bằng tài sản của bên thứ ba. Sự đảm bảo cho phép các ngân hàng có được nguồn thu nợ thứ hai bằng cách bán tài sản đó khi nguồn thu nợ thứ nhất từ quá trình sản xuất kinh doanh của khách hàng không đủ để trả nợ ngân hàng. Hình thức này thường áp dụng với khách hàng chưa có uy tín, hoặc uy tín không cao với ngân hàng.

- *Cho vay đảm bảo không bằng tài sản*: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng vay vốn để quyết định khoản vay.

d. Phân theo phương thức cho vay

- *Cho vay từng lần*: Mỗi lần cho vay, tổ chức tín dụng và khách hàng thực hiện thủ tục cho vay và ký kết thỏa thuận cho vay
- *Cho vay theo hạn mức*: Tổ chức tín dụng xác định và thỏa thuận với khách hàng một mức dư nợ cho vay tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Trong hạn mức cho vay, tổ chức tín dụng thực hiện cho vay từng lần. Một năm ít nhất một lần, tổ chức tín dụng xem xét xác định lại mức dư nợ cho vay tối đa và thời gian duy trì mức dư nợ này.
- *Cho vay theo hạn mức cho vay dự phòng*: Tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi mức cho vay dự phòng đã thỏa thuận. Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức cho vay dự phòng nhưng không vượt quá 01 (một) năm
- *Cho vay theo hạn mức thấu chi trên tài khoản thanh toán*: Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng một mức thấu chi tối đa để thực hiện dịch vụ thanh toán trên tài khoản thanh toán. Mức thấu chi tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian tối đa 01 (một) năm.
- *Cho vay hợp vốn*: Là việc có từ hai tổ chức tín dụng trở lên cùng thực hiện cho vay đối với khách hàng để thực hiện một phương án, dự án vay vốn.
- *Cho vay lưu vụ*: Là việc tổ chức tín dụng thực hiện cho vay đối với khách hàng để nuôi trồng, chăm sóc các cây trồng, vật nuôi có tính chất mùa vụ theo chu kỳ sản xuất liên kế trong năm hoặc các cây lưu gốc, cây công nghiệp có thu hoạch hàng năm. Theo đó, tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận dư nợ gốc của chu kỳ trước tiếp tục được sử dụng cho chu kỳ sản xuất tiếp theo nhưng không vượt quá thời gian của 02 chu kỳ sản xuất liên tiếp.
- *Cho vay quay vòng*: Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận áp dụng cho vay đối với nhu cầu vốn có chu kỳ hoạt động kinh doanh không quá 01 (một) tháng, khách hàng được sử dụng dư nợ gốc của chu kỳ hoạt động kinh doanh trước cho chu kỳ kinh doanh tiếp theo nhưng thời hạn cho vay không vượt quá 03 (ba) tháng.
- *Cho vay tuần hoàn*: Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận áp dụng cho vay ngắn hạn đối với khách hàng với điều kiện:

- a) Đến thời hạn trả nợ, khách hàng có quyền trả nợ hoặc kéo dài thời hạn trả nợ thêm một khoảng thời gian nhất định đối với một phần hoặc toàn bộ số dư nợ gốc của khoản vay
- b) Tổng thời hạn vay vốn không vượt quá 12 tháng kể từ ngày giải ngân ban đầu và không vượt quá một chu kỳ hoạt động kinh doanh
- c) Tại thời điểm xem xét cho vay, khách hàng không có nợ xấu tại các tổ chức tín dụng;
- d) Trong quá trình cho vay tuân hoàn, nếu khách hàng có nợ xấu tại các tổ chức tín dụng thì không được thực hiện kéo dài thời hạn trả nợ theo thỏa thuận.

1.1.4. Vai trò của cho vay của Ngân hàng thương mại

a. Đối với nền kinh tế

- *Thúc đẩy phát triển nền kinh tế:* Hoạt động tín dụng góp phần điều hòa dòng vốn trong nền kinh tế. Theo đó, vốn sẽ được chuyển từ những đối tượng chưa có nhu cầu sử dụng sang những người đang có nhu cầu về vốn. Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển. Các ngân hàng tập trung đại bộ phận vốn nhàn rỗi trong xã hội và đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn bổ sung cho đầu tư phát triển của các doanh nghiệp và qua đó tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục, không bị gián đoạn, thúc đẩy quá trình chu chuyển vốn.

- *Góp phần ổn định kinh tế vĩ mô và thị trường tài chính:* Hoạt động cho vay của NHTM là kênh truyền dẫn quan trọng của chính sách tiền tệ. Thông qua việc điều chỉnh lãi suất và quy mô tín dụng, ngân hàng góp phần tác động đến tổng cầu của nền kinh tế, qua đó hỗ trợ kiểm soát lạm phát, ổn định giá trị tiền tệ và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Đồng thời, việc kiểm soát chất lượng tín dụng còn giúp đảm bảo an toàn hệ thống ngân hàng và duy trì sự ổn định của thị trường tài chính.

- *Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong nền kinh tế:* Hoạt động cho vay của NHTM góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong nền kinh tế thông qua quá trình thẩm định và kiểm soát chặt chẽ. Trước khi cấp tín dụng, ngân hàng đánh giá kỹ lưỡng năng lực tài chính và hiệu quả của phương án sử dụng vốn sau khi giải ngân, tiếp tục giám sát nhằm đảm bảo vốn được sử dụng đúng mục đích. Nhờ đó, nguồn vốn được phân bổ vào các lĩnh vực và dự án có hiệu quả, hạn chế đầu tư dàn trải, kém hiệu quả, đồng thời nâng cao hiệu suất sử dụng vốn của toàn bộ nền kinh tế.

- *Đóng góp vào việc thực hiện mục tiêu xã hội, tạo cơ hội việc làm cho người dân:* Khi các doanh nghiệp vay vốn và mở rộng sản xuất, đầu tư, họ tạo ra nhiều giá trị gia

tăng, góp phần thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng. Tăng trưởng kinh tế giúp tăng trưởng thu nhập quốc dân và từ đó, tăng thu ngân sách nhà nước thông qua các khoản thuế từ doanh thu, lợi nhuận và các hoạt động kinh tế. Chính phủ sẽ không phải chịu gánh nặng lớn từ chính sách an sinh xã hội khi người dân có việc làm và thu nhập ổn định

b. Đối với ngân hàng

- *Thu hút thêm khách hàng:* Khi ngân hàng cho vay thành công, họ có thể thu hút được nhiều khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ. Qua đó, ngân hàng có thể tăng trưởng quy mô và thị phần trong ngành tài chính. Việc cung cấp các khoản vay phù hợp với nhu cầu của khách hàng giúp ngân hàng xây dựng uy tín và cải thiện sức cạnh tranh trên thị trường.

- *Đa dạng hóa sản phẩm:* Các ngân hàng cung cấp nhiều loại hình cho vay khác nhau, từ cho vay cá nhân, cho vay doanh nghiệp, cho vay tiêu dùng đến cho vay mua nhà, vay thấu chi,... Việc cung cấp đa dạng sản phẩm cho vay giúp ngân hàng không chỉ thu hút được nhiều khách hàng mà còn tạo ra nguồn thu ổn định và linh hoạt hơn trong điều kiện thị trường thay đổi.

- *Mở rộng quy mô hoạt động và gia tăng thị phần:* Hoạt động cho vay góp phần mở rộng quy mô hoạt động và gia tăng thị phần của ngân hàng thông qua việc cung ứng các sản phẩm tín dụng phù hợp với nhu cầu khách hàng. Việc thu hút khách hàng mới và duy trì khách hàng hiện hữu giúp gia tăng dư nợ, mở rộng quy mô tài sản và nâng cao năng lực cạnh tranh. Đồng thời, hoạt động này còn tạo điều kiện phát triển các dịch vụ tài chính đi kèm, góp phần nâng cao vị thế và thương hiệu của ngân hàng trên thị trường.

- *Tạo nguồn thu mang lại lợi nhuận:* Lãi suất từ các khoản cho vay là một nguồn thu chủ yếu của ngân hàng, đóng góp đáng kể vào lợi nhuận hoạt động. Tùy thuộc vào mức độ rủi ro tín dụng của các khoản vay, ngân hàng sẽ áp dụng các mức lãi suất khác nhau để đảm bảo tính thanh khoản và khả năng sinh lời.

- *Nâng cao uy tín và thương hiệu:* Hoạt động cho vay hiệu quả, kiểm soát tốt rủi ro tín dụng giúp ngân hàng duy trì chất lượng tài sản và hạn chế nợ xấu, từ đó củng cố niềm tin của khách hàng và đối tác. Điều này góp phần nâng cao uy tín, hình ảnh và vị thế cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường tài chính.

c. Đối với khách hàng

- *Đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời:* Hoạt động cho vay của NHTM giúp khách hàng, bao gồm cả cá nhân và doanh nghiệp, tiếp cận nguồn vốn một cách nhanh chóng và

thuận tiện nhằm phục vụ các nhu cầu tiêu dùng, đầu tư và sản xuất kinh doanh. Trong điều kiện nguồn lực tài chính tự có còn hạn chế, tín dụng ngân hàng đóng vai trò là kênh bổ sung vốn hiệu quả, giúp khách hàng nắm bắt kịp thời các cơ hội đầu tư, mở rộng hoạt động hoặc đáp ứng các nhu cầu chi tiêu cấp thiết. Nhờ đó, quá trình sản xuất và tiêu dùng không bị gián đoạn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực trong nền kinh tế.

- *Tạo điều kiện quản lý tài chính hiệu quả:* Việc vay vốn và thực hiện nghĩa vụ trả nợ theo kỳ hạn giúp khách hàng hình thành thói quen lập kế hoạch tài chính một cách khoa học và có kỷ luật. Thông qua việc cân đối dòng tiền để đảm bảo khả năng trả nợ đúng hạn, khách hàng có xu hướng quản lý thu nhập và chi tiêu hợp lý hơn, từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Ngoài ra, việc tiếp cận các sản phẩm tín dụng hiện đại còn giúp khách hàng làm quen với các công cụ tài chính, góp phần nâng cao hiểu biết và năng lực quản lý tài chính cá nhân cũng như doanh nghiệp.

- *Cung cấp dịch vụ thanh toán tiện ích và an toàn:* Ngân hàng thương mại cung cấp đa dạng các dịch vụ thanh toán như chuyển khoản, thanh toán hóa đơn, thanh toán trực tuyến,... giúp khách hàng thực hiện giao dịch nhanh chóng, thuận tiện mà không cần sử dụng tiền mặt. Đồng thời, với hệ thống công nghệ hiện đại và các biện pháp bảo mật chặt chẽ, ngân hàng đảm bảo an toàn cho các giao dịch, giảm thiểu rủi ro mất mát tài sản và thông tin, từ đó nâng cao sự tin tưởng và trải nghiệm của khách hàng.

- *Xây dựng uy tín và quan hệ tín dụng với ngân hàng:* Quá trình vay vốn và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ đúng hạn giúp khách hàng từng bước xây dựng lịch sử tín dụng tích cực và nâng cao uy tín tài chính trên thị trường. Đây là cơ sở quan trọng để ngân hàng đánh giá mức độ tín nhiệm, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận các khoản vay trong tương lai với hạn mức cao hơn, lãi suất ưu đãi hơn và thủ tục đơn giản hơn. Đồng thời, việc duy trì quan hệ tín dụng lâu dài còn giúp khách hàng nhận được sự hỗ trợ kịp thời từ ngân hàng trong quá trình hoạt động và phát triển.

1.2. Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua bất động sản (BDS) đối với khách hàng cá nhân (KHCCN) tại Ngân hàng Thương mại

1.2.1. Khái niệm cho vay mua BDS đối với KHCCN tại Ngân hàng thương mại

Các hệ thống pháp luật trên thế giới có thể đưa ra những quan niệm khác nhau về BDS, nhưng về bản chất đều thống nhất xác định BDS bao gồm đất đai và các tài sản

gắn liền với đất, đồng thời có sự phân định rõ ràng giữa bất động sản và động sản nhằm phục vụ cho việc điều chỉnh pháp lý.

Căn cứ quy định tại Bộ luật Dân sự 2015, cụ thể là Điều 107, bất động sản là các tài sản bao gồm: Đất đai, nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai, kể cả các tài sản gắn liền với nhà, công trình xây dựng đó, các tài sản khác gắn liền với đất đai, các tài sản khác do pháp luật quy định.

Như vậy, khái niệm BĐS mang tính đa dạng, mỗi nước có mỗi quy định khác nhau nhưng cùng chung một nghĩa BĐS là đất đai, nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai và tài sản khác theo quy định của pháp luật.

Trên cơ sở đó, có thể hiểu cho vay mua BĐS là hoạt động trong đó ngân hàng sẽ cho khách vay một số vốn để thực hiện các mục đích liên quan trực tiếp đến bất động sản như: mua nhà ở, nhận chuyển nhượng và công trình gắn liền với đất, đồng thời, khoản vay này thường được bảo đảm bằng chính bất động sản hình thành từ vốn vay hoặc tài sản khác của khách hàng nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.

1.2.2. Đặc điểm cho vay mua Bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại

Cho vay bất động sản là một trong những sản phẩm quan trọng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại và đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng vì loại hình tín dụng này có những đặc điểm cơ bản sau:

Thứ nhất: Cho vay mua BĐS thường có quy mô khoản vay lớn hơn. Trung bình một khoản vay cho mục đích mua bất động sản thường có giá trị cao hơn so với các khoản vay phục vụ mục đích tiêu dùng hoặc sản xuất kinh doanh. Do giá trị của tài sản BĐS cao bao gồm nhà ở, đất đai, căn hộ,... cao hơn đáng kể so với các hàng hóa, dịch vụ, thông thường đòi hỏi khoản vay đầu tư lớn. Bên cạnh đó cho vay BĐS còn tốn thêm nhiều chi phí như nguyên vật liệu, xây dựng, hoàn thiện và phát triển BĐS cũng làm gia tăng tổng nhu cầu vốn vay. Thời hạn vay kéo dài trong nhiều năm thậm chí vài chục năm để hoàn vốn cho các khoản vay BĐS, tạo điều kiện cho khách hàng phân bổ khoản vay trả nợ theo từng kỳ, cũng có khả năng tiếp cận các khoản vay có giá trị lớn. Hơn nữa các khoản vay mua BĐS thường được đảm bảo bằng tài sản có giá trị giúp ngân hàng có cơ sở để chấp thuận cấp tín dụng và hạn mức cao. Vì những yếu tố này quy mô khoản vay mua BĐS thường vượt xa so với các loại hình tín dụng khác.

Thứ hai: Thời hạn vay thường dài các khoản vay mua bất động sản thường có thời hạn trung và dài hạn, có thể kéo dài từ 15 đến 30 năm, dài hơn nhiều so với các khoản vay tiêu dùng và sản xuất kinh doanh thông thường. Điều này không chỉ do đặc điểm của bất động sản mà còn ảnh hưởng đến dòng tiền của ngân hàng. Kỳ hạn dài giúp khách hàng có thể phân bổ trả nợ theo từng kỳ với số tiền hợp lý, giảm áp lực tài chính trong ngắn hạn và nâng cao khả năng tiếp cận vốn. Đối với ngân hàng, các khoản vay dài hạn tạo ra nguồn thu lãi ổn định trong suốt quá trình cho vay, hỗ trợ việc lập kế hoạch tài chính, quản trị dòng tiền và đầu tư hiệu quả hơn. Đồng thời tận dụng cơ hội phát triển các sản phẩm, dịch vụ tài chính đi kèm nhằm gia tăng hiệu quả kinh doanh. Sự ổn định này góp phần nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro của ngân hàng, ngân hàng có thể phán đoán được nguồn thu nhập từ các khoản vay trong suốt thời gian dài. Thời hạn dài của khoản vay mua bất động sản không chỉ mang lại lợi ích cho người vay mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong việc duy trì dòng tiền và quản lý tài chính. viết lại theo hướng khác

Thứ ba: Tài sản bảo đảm là bất động sản, tài sản này đóng vai trò quan trọng trong việc kiểm soát và giảm thiểu rủi ro tín dụng cho ngân hàng vì có giá trị lớn tương đối ổn định. Đối với các khoản vay mua BĐS ngân hàng thường yêu cầu thế chấp bằng chính tài sản hình thành từ vốn vay làm tài sản đảm bảo, qua đó thiết lập cơ sở pháp lý rõ ràng cho việc đảm bảo khoản vay. Khi khách hàng mất khả năng trong thanh toán, ngân hàng có quyền xử lý tài sản đảm bảo theo biện pháp nhằm thu hồi khoản vay và hạn chế tổn thất tài chính. Ngoài ra việc sử dụng bất động sản làm tài sản bảo đảm không chỉ giúp ngân hàng bảo vệ lợi ích tài chính mà còn nâng cao mức độ an toàn khi cấp tín dụng. Nhờ đó, ngân hàng có thể linh hoạt hơn việc đưa ra các điều kiện cho vay. Từ đó, các khoản vay gặp ít rủi ro hơn đối với ngân hàng, đồng thời tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng quy mô cấp tín dụng cho lĩnh vực này.

Thứ tư: Lãi suất là một đặc điểm nổi bật trong hoạt động cho vay mua BĐS tại ngân hàng thương mại vì nó trực tiếp ảnh hưởng đến chi phí vay mà khách hàng phải chịu trong suốt thời gian vay. Ngân hàng thường áp dụng mức lãi suất cố định hoặc điều chỉnh theo thời gian, với lãi suất ưu đãi trong giai đoạn đầu để thu hút khách hàng vay vốn, sau thời gian ưu đãi, lãi suất điều chỉnh tăng hoặc giảm dựa trên các yếu tố như lãi suất huy động, lạm phát và chính sách tiền tệ. Điều này khiến chi phí vay thực tế của khách hàng có thể biến động đáng kể, đặc biệt đối với các khoản vay dài hạn như vay

mua bất động sản. Do các khoản vay bất động sản thường có thời hạn dài, giá trị lớn và chịu ảnh hưởng mạnh từ biến động thị trường, nên ngân hàng thường áp dụng mức lãi suất cao hơn so với các khoản vay ngắn hạn để bù đắp rủi ro.

Thứ năm: Khả năng thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay là đặc điểm nổi bật trong cho vay BĐS. Ngân hàng có thể dùng chính tài sản được hình thành từ vốn vay để thế chấp làm tài sản đảm bảo, đây cũng là sự khác biệt đối với các loại tín dụng khác. Điều này không chỉ tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong việc tiếp cận vốn mà còn giảm bớt yêu cầu về tài sản đảm bảo ban đầu, khuyến khích nhu cầu mua và đầu tư BĐS. Việc sử dụng tài sản hình thành từ vốn vay làm thế chấp cũng giúp ngân hàng thuận lợi trong công việc thẩm định, kiểm soát và định giá tài sản một cách hiệu quả. Từ những yếu tố trên, giúp ngân hàng có thể thu hồi vốn và giảm rủi ro, họ có thể bán tài sản khi người vay không thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Từ đó, điều này giúp người vay tiếp cận nguồn vốn dễ dàng hơn cho người có ý định đầu tư và sở hữu BĐS với mức phí khởi đầu thấp. Nhờ đó, cả hai đều có lợi từ khoản cho vay này.

Thứ sáu: Quá trình cho vay mua BĐS nổi bật so với các loại cho vay khác do yêu cầu tài sản bảo đảm là BĐS có giá trị lớn, thường là chính bất động sản hình thành từ vốn vay hoặc tài sản khác thuộc sở hữu của khách hàng. Điều này giúp ngân hàng có cơ sở đảm bảo an toàn tín dụng và giúp giảm thiểu rủi ro trong trường hợp phát sinh nợ xấu cho ngân hàng. Thủ tục thẩm định cũng phức tạp hơn, bao gồm việc đánh giá giá trị tài sản, đánh giá khả năng tài chính, nguồn thu nhập và mức độ ổn định trong khả năng trả nợ của khách hàng. Đồng thời, các yếu tố pháp lý liên quan đến bất động sản như quyền sở hữu, tình trạng tranh chấp, quy hoạch,... cũng được kiểm tra kỹ lưỡng nhằm đảm bảo tính hợp pháp và khả năng xử lý tài sản khi cần thiết. Thời gian vay thường dài hạn, có thể lên đến vài chục năm, và lãi suất có thể thay đổi tùy theo từng giai đoạn của khoản vay. Như vậy, có thể thấy rằng quy trình và điều kiện cho vay mua bất động sản mang tính chặt chẽ, phức tạp và chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố, đòi hỏi ngân hàng phải quản trị rủi ro một cách toàn diện để đảm bảo hiệu quả hoạt động tín dụng.

1.2.3. Phân loại cho vay BĐS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại

a. Phân theo thời hạn

Cho vay trung hạn: Là khoản vay có thời hạn từ hơn 1 năm đến dưới 5 năm. Mục đích của cho vay trung hạn là giúp người vay có đủ thời gian để hoàn thành nghĩa vụ tài

chính mà không phải chịu áp lực trả nợ trong thời gian quá ngắn như vay ngắn hạn. Đây là lựa chọn phù hợp cho những khách hàng có nhu cầu mua BĐS hoặc đầu tư dài hạn nhưng không đủ tài chính để thanh toán ngay lập tức. Cho vay trung hạn giúp người vay duy trì dòng tiền ổn định, trong khi ngân hàng vẫn đảm bảo được khả năng thu hồi vốn với lãi suất hợp lý.

Cho vay dài hạn: Là hình thức vay có thời gian trả nợ trên 5 năm, phổ biến từ 10 đến 30 năm. Mục đích của vay dài hạn là giúp khách hàng có khả năng sở hữu BĐS hoặc tài sản lớn mà không cần phải trả nợ một lần, thay vào đó là trả nợ dần dần trong một khoảng thời gian dài. Đây là lựa chọn phổ biến cho những người mua nhà ở hoặc đầu tư BĐS lâu dài. Với vay dài hạn, người vay có thể giảm áp lực tài chính và ổn định kế hoạch tài chính cá nhân trong suốt quá trình vay.

b. Phân theo mục đích sử dụng

Cho vay mua BĐS để ở: Đây là hình thức cho vay phổ biến nhất, nhằm đáp ứng nhu cầu sở hữu nhà ở để phục vụ mục đích sinh sống của cá nhân và hộ gia đình. Đặc điểm của loại hình này là lãi suất thường thấp hơn so với các khoản vay đầu tư do mức độ rủi ro tương đối thấp, thời hạn vay dài (thường từ 15 đến 30 năm) nhằm phù hợp với khả năng tài chính của người vay. Ngân hàng chủ yếu xem xét tính ổn định của thu nhập và khả năng trả nợ trong dài hạn. Người vay thường phải có một tỷ lệ vốn tự có nhất định và chứng minh được nguồn thu nhập ổn định để đảm bảo nghĩa vụ thanh toán.

Cho vay mua BĐS để kinh doanh: Loại hình này phục vụ mục đích sinh lợi, như mua bất động sản để cho thuê, kinh doanh hoặc mua bán lại kiếm lời. So với vay để ở, khoản vay này tiềm ẩn rủi ro cao hơn do phụ thuộc vào biến động của thị trường bất động sản và khả năng khai thác lợi nhuận từ tài sản. Vì vậy, ngân hàng thường áp dụng lãi suất cao hơn, yêu cầu tỷ lệ vốn tự có lớn hơn và thẩm định kỹ lưỡng hơn về phương án kinh doanh, khả năng tạo dòng tiền cũng như kinh nghiệm của khách hàng trong lĩnh vực đầu tư. Khả năng trả nợ không chỉ dựa vào thu nhập hiện tại mà còn phụ thuộc vào hiệu quả khai thác bất động sản.

c. Phân theo tài sản đảm bảo

Tài sản đảm bảo hình thành từ vốn vay: là loại hình cho vay mà nghĩa vụ trả nợ vay được bên vay đảm bảo thực hiện bằng chính tài sản hình thành từ vốn vay làm tài sản đảm bảo. Trong trường hợp bên vay không thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ, NHTM

có quyền xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ theo thỏa thuận và phù hợp với quy định pháp luật.

Tài sản đảm bảo từ tài sản khác: là loại hình cho vay mà nghĩa vụ trả nợ vay được đảm bảo bằng hình thức cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bên thứ ba. Trong trường hợp bên vay không thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ, NHTM có quyền xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ theo thỏa thuận và phù hợp với quy định pháp luật.

d. Phân loại theo loại hình bất động sản

Cho vay mua căn hộ: Là hình thức vay phổ biến để hỗ trợ khách hàng sở hữu căn hộ trong dự án chung cư, nhà ở cao tầng. Khi vay mua căn hộ, ngân hàng sẽ thẩm định giá trị của căn hộ, khả năng tài chính của người vay và các yếu tố pháp lý liên quan. Thời gian vay thường kéo dài từ 10 đến 25 năm, với lãi suất có thể thay đổi theo từng thời kỳ. Loại vay này thường yêu cầu thủ tục đơn giản và ít rủi ro hơn so với những khoản vay mua nhà đất.

Cho vay mua nhà đất: cho vay mua nhà đất là khoản vay được áp dụng cho những người muốn mua đất hoặc nhà có đất để xây dựng hoặc đầu tư. Các ngân hàng sẽ đánh giá giá trị mảnh đất hoặc ngôi nhà, cũng như khả năng thanh toán của người vay trước khi phê duyệt khoản vay. Thủ tục cho vay thường phức tạp hơn, đòi hỏi kiểm tra các giấy tờ pháp lý liên quan đến đất đai như sổ đỏ, quy hoạch và các vấn đề pháp lý khác. Loại vay này mang lại tiềm năng tăng giá tài sản cao, tuy nhiên, cũng đi kèm với rủi ro lớn nếu đất có vấn đề về pháp lý.

Cho vay mua đất nền: là khoản vay dùng để mua đất trống để đầu tư hoặc xây dựng, chủ yếu phục vụ mục đích đầu tư hoặc xây dựng nhà ở sau này. Các ngân hàng thẩm định kỹ về vị trí, pháp lý và tiềm năng phát triển của khu đất. Do đất nền có giá trị cao và dễ gặp phải các vấn đề pháp lý, quy hoạch, quá trình thẩm định và cho vay sẽ chặt chẽ hơn. Đây là lựa chọn phổ biến của những người muốn đầu tư dài hạn vào BĐS, nhưng rủi ro có thể cao hơn so với các khoản vay mua căn hộ hay chung cư.

1.3. Mở rộng hoạt động cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại

1.3.1. Quan điểm mở rộng hoạt động cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại NHTM

Hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại ngày càng đóng vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển tín dụng bán

lẽ. Việc mở rộng hoạt động này không chỉ đơn thuần là gia tăng dư nợ mà cần được tiếp cận trên hai phương diện cơ bản là quy mô và chất lượng tín dụng.

Về quy mô, mở rộng cho vay mua BĐS được thể hiện thông qua các chỉ tiêu như: doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ cuối kỳ. Trong đó, doanh số cho vay phản ánh mức độ mở rộng hoạt động cấp tín dụng, doanh số thu nợ cho thấy khả năng thu hồi vốn tín dụng; còn dư nợ cuối kỳ thể hiện quy mô vốn cho vay còn tồn tại tại thời điểm cuối năm. Việc gia tăng các chỉ tiêu này cho thấy ngân hàng mở rộng được thị phần, đáp ứng tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng cá nhân, đồng thời góp phần tăng thu nhập từ lãi và nâng cao khả năng cạnh tranh.

Bên cạnh đó, chất lượng tín dụng là yếu tố cốt lõi đảm bảo sự phát triển bền vững của hoạt động cho vay. Chất lượng cho vay được phản ánh thông qua các chỉ tiêu như: tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu, khả năng thu hồi nợ của khách hàng, cũng như mức độ tuân thủ quy trình thẩm định và quản lý sau vay. Một danh mục tín dụng có chất lượng tốt là danh mục có tỷ lệ nợ xấu thấp, dòng tiền trả nợ ổn định và được kiểm soát rủi ro hiệu quả.

Việc mở rộng cho vay mua BĐS cần gắn liền với điều kiện thực tế của thị trường và chính sách quản lý của Nhà nước. Ngân hàng cần định hướng dòng vốn vào các nhu cầu nhà ở thực, hạn chế đầu cơ nhằm giảm thiểu rủi ro và góp phần ổn định thị trường BĐS. Đồng thời, cần tăng cường công tác thẩm định khách hàng, đánh giá tính pháp lý của tài sản đảm bảo và kiểm soát chặt chẽ mục đích sử dụng vốn vay.

Như vậy, quan điểm mở rộng hoạt động cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cần đảm bảo nguyên tắc phát triển đồng thời cả quy mô và chất lượng, trong đó chất lượng tín dụng giữ vai trò nền tảng. Việc mở rộng chỉ thực sự hiệu quả khi đi kèm với kiểm soát rủi ro tốt, góp phần đảm bảo sự phát triển an toàn, bền vững của ngân hàng trong dài hạn.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá mở rộng hoạt động cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại

1.3.2.1. Chỉ tiêu về quy mô

a. Doanh số cho vay

Doanh số cho vay là tổng số vốn mà ngân hàng đã giải ngân cho khách hàng dưới hình thức các khoản vay trong một khoảng thời gian nhất định (theo ngày, tháng, quý hoặc năm). Chỉ tiêu này thể hiện quy mô hoạt động tín dụng trong lĩnh vực bất động

sản, đồng thời phản ánh mức độ mở rộng và định hướng phát triển của hoạt động tín dụng trong lĩnh vực này.

Chỉ tiêu này phản ánh quy mô cấp tín dụng mới cũng như khả năng mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng đối với cho vay bất động sản. Doanh số cho vay tăng qua các kỳ cho thấy ngân hàng đang đẩy mạnh hoạt động tín dụng, mở rộng thị phần và đáp ứng tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng cá nhân. Ngược lại, nếu doanh số cho vay giảm, có thể phản ánh sự suy giảm nhu cầu thị trường hoặc chính sách thắt chặt tín dụng của ngân hàng.

Trong điều kiện thị trường bất động sản có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế, sự gia tăng doanh số cho vay cho thấy ngân hàng đang mở rộng tín dụng vào lĩnh vực có tiềm năng sinh lợi cao. Ngoài ra, sự biến động của chỉ tiêu qua các năm còn phản ánh xu hướng tăng trưởng tín dụng cũng như khả năng thích ứng của ngân hàng trước những thay đổi của thị trường.

Bên cạnh đó, tỷ trọng doanh số cho vay bất động sản phản ánh mức độ tập trung tín dụng của ngân hàng vào lĩnh vực này trong tổng hoạt động cho vay. Tỷ trọng tăng cho thấy ngân hàng đang đẩy mạnh cho vay BĐS và mở rộng theo định hướng lĩnh vực này. Ngược lại, tỷ trọng giảm thể hiện xu hướng đa dạng hóa tín dụng hoặc kiểm soát rủi ro. Chỉ tiêu này giúp ngân hàng đánh giá cơ cấu tín dụng và điều chỉnh phù hợp nhằm đảm bảo an toàn và hiệu quả hoạt động.

$$\text{Tỷ trọng doanh số cho vay BĐS (\%)} = \left(\frac{\text{Doanh số cho vay BĐS}}{\text{Tổng doanh số cho vay}} \right) \times 100\%$$

b. Doanh số thu nợ

Doanh số thu nợ, hay còn gọi là doanh thu thu hồi nợ, đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thu hồi vốn của ngân hàng, đồng thời phản ánh mức độ luân chuyển vốn tín dụng cũng như hiệu quả quản lý các khoản vay bất động sản.

Trong thực tế các khoản vay mua BĐS thường có thời hạn dài và giá trị lớn, do đó khả năng thu hồi nợ đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong việc đảm bảo thanh khoản và hạn chế rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Doanh số thu nợ càng cao cho thấy chất lượng tín dụng tốt, khách hàng có khả năng trả nợ ổn định và ngân hàng kiểm soát hiệu quả công tác thẩm định, giám sát tín dụng. Ngược lại, nếu doanh số thu nợ thấp hoặc tăng

trường không tương xứng với doanh số cho vay, điều này có thể cho thấy dấu hiệu chất lượng tín dụng đang suy giảm.

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đóng góp của hoạt động thu nợ từ cho vay mua bất động sản trong tổng doanh số thu nợ của ngân hàng. Qua đó, đánh giá vai trò của lĩnh vực bất động sản trong cơ cấu tín dụng cũng như hiệu quả thu hồi vốn của ngân hàng đối với phân khúc này.

$$\text{Tỷ trọng doanh số thu nợ mua BĐS (\%)} = \left(\frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay BĐS}}{\text{Tổng doanh số thu nợ}} \right) \times 100\%$$

Tỷ trọng doanh số thu nợ cao cho thấy khả năng thu hồi vốn tốt, góp phần hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao hiệu quả hoạt động. Ngược lại, nếu tỷ trọng doanh số thu nợ thấp hay xu hướng giảm qua các kỳ, ngân hàng cần xem xét lại về chất lượng tín dụng, chính sách cho vay cũng như công tác quản lý và thu hồi nợ.

c. Dư nợ cuối kỳ

Trong hệ thống các chỉ tiêu đánh giá mức độ mở rộng cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại, việc phân tích quy mô tín dụng tại một thời kỳ có ý nghĩa quan trọng do đặc thù các khoản vay bất động sản thường có thời hạn dài và được tích lũy qua nhiều kỳ. Dư nợ cuối kỳ là tổng số tiền khách hàng còn nợ ngân hàng tại thời điểm cuối kỳ, phản ánh giá trị các khoản vay chưa được thanh toán và quy mô tài sản sinh lời từ hoạt động tín dụng. Chỉ tiêu này được xác định theo công thức:

$$\text{Dư nợ cuối kỳ} = \text{Dư nợ cho vay kỳ trước} + \text{Doanh số cho vay trong kỳ} - \text{Doanh số thu nợ trong kỳ}$$

Dư nợ cuối kỳ phản ánh quy mô tín dụng tích lũy và mức độ mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản của ngân hàng theo thời gian. Sự gia tăng dư nợ qua các kỳ cho thấy ngân hàng đang đẩy mạnh mở rộng tín dụng, gia tăng mức độ tham gia vào thị trường bất động sản và mở rộng khả năng cung ứng vốn cho khách hàng cá nhân. Ngược lại, nếu dư nợ có xu hướng giảm, điều đó có thể phản ánh việc ngân hàng thu hẹp tín dụng hoặc tốc độ thu nợ cao hơn tốc độ giải ngân. Do đó, chỉ tiêu này không chỉ thể hiện quy mô hoạt động cho vay mà còn giúp đánh giá xu hướng phát triển tín dụng và mức độ tham gia của ngân hàng trong lĩnh vực bất động sản.

1.3.2.2. Chỉ tiêu về chất lượng tín dụng

a. Nợ quá hạn

Theo quy định (Khoản 3, Điều 3, Thông tư 31/2024/TT-NHNN), “nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được đúng hạn một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi theo thỏa thuận với ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng. Đối với khoản cấp tín dụng dưới hình thức phát hành thẻ tín dụng, khoản nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng sử dụng thẻ không trả được nghĩa vụ trả nợ đến hạn thanh toán của mình theo thỏa thuận phát hành, sử dụng, thanh toán thẻ tín dụng với ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng.”

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \left(\frac{\text{Nợ quá hạn cho vay BĐS}}{\text{Tổng dư nợ cho vay BĐS}} \right) \times 100\%$$

Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao cho thấy chất lượng tín dụng của ngân hàng càng thấp, mức độ rủi ro tín dụng gia tăng và khả năng thu hồi nợ gặp nhiều khó khăn. Ngược lại, tỷ lệ nợ quá hạn thấp thể hiện khách hàng thực hiện tốt nghĩa vụ trả nợ và ngân hàng kiểm soát tín dụng hiệu quả, đảm bảo an toàn hoạt động của ngân hàng. Do đó, chỉ tiêu này không chỉ giúp ngân hàng đánh giá chất lượng cho vay mà còn là cơ sở để đưa ra các biện pháp quản lý, xử lý nợ và điều chỉnh chính sách tín dụng phù hợp, nhằm đảm bảo vừa mở rộng tín dụng vừa kiểm soát rủi ro một cách hiệu quả.

b. Nợ xấu:

Trong đánh giá hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại, rủi ro tín dụng là yếu tố then chốt phản ánh chất lượng và mức độ an toàn của tín dụng. Trong đó, nợ xấu là chỉ tiêu quan trọng thể hiện khả năng thu hồi vốn và hiệu quả quản trị rủi ro của ngân hàng. Việc xác định và phân loại nợ xấu được thực hiện theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, cụ thể tại khoản 5, điều 3, thông tư 31/2024/TT – NHNN, Nợ xấu (NPL) là nợ xấu đang hạch toán trong bảng cân đối kế toán (nợ xấu nội bảng), gồm nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5.

Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn): Khoản nợ chưa thanh toán trong vòng 10 ngày, có khả năng thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi còn lại đúng thời hạn.

Nhóm 2 (Nợ cần chú ý): Khoản nợ chưa thanh toán từ 10 đến 90 ngày.

Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn): Khoản nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày.

Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ): Khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày, có nguy cơ mất vốn.

Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn): Khoản nợ quá hạn hơn 360 ngày, có khả năng mất vốn cao.

c. Tỷ lệ nợ xấu

Tỷ lệ nợ xấu là chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng và mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng, được xác định bằng tỷ lệ giữa tổng nợ xấu trên tổng dư nợ cuối kỳ. Chỉ tiêu này cho thấy khả năng thu hồi vốn của ngân hàng cũng như hiệu quả của công tác thẩm định, quản lý và kiểm soát tín dụng.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \left(\frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ cuối kỳ}} \right) \times 100\%$$

Tỷ lệ nợ xấu trong cho vay mua bất động sản là chỉ tiêu quan trọng nhằm đánh giá chất lượng danh mục tín dụng của ngân hàng. Các khoản nợ xấu thường được xử lý thông qua trích lập dự phòng rủi ro, dựa trên khả năng thu hồi và giá trị tài sản bảo đảm. Khi tỷ lệ nợ xấu càng cao cho thấy chất lượng tín dụng suy giảm, rủi ro mất vốn gia tăng và ngân hàng có thể phải trích lập dự phòng lớn hơn, ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận. Ngược lại, tỷ lệ nợ xấu thấp phản ánh danh mục tín dụng an toàn, công tác quản trị rủi ro hiệu quả và khả năng thu hồi nợ tốt.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng hoạt động cho vay

a. Các nhân tố chủ quan thuộc về Ngân hàng

- *Tiềm lực về vốn và cơ sở vật chất:* Tiềm lực vốn mạnh mẽ và cơ sở vật chất hiện đại của ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định khả năng cung cấp các khoản vay mua BĐS cho KHCN. Ngân hàng có nguồn vốn dồi dào có thể cấp những khoản vay lớn với lãi suất cạnh tranh, đồng thời duy trì các chính sách cho vay ổn định, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận vốn. Bên cạnh đó, hệ thống chi nhánh rộng rãi và công nghệ thông tin tiên tiến giúp ngân hàng xử lý hồ sơ vay nhanh chóng và chính xác, tăng cường hiệu quả dịch vụ và tạo sự tin tưởng cho khách hàng.

- *Chiến lược kinh doanh của ngân hàng:* Chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong lĩnh vực cho vay mua BĐS đối với KHCN tập trung vào việc cung cấp các sản phẩm vay linh hoạt với lãi suất cạnh tranh, đồng thời mở rộng thị trường mục tiêu và phát triển các dịch vụ ngân hàng điện tử để tiện lợi cho khách hàng. Ngân hàng cũng chú trọng đến việc đánh giá rủi ro tín dụng chính xác, cải tiến quy trình xét duyệt vay nhanh chóng và đảm bảo khách hàng có thể tiếp cận vốn dễ dàng.

- *Tiềm lực về công nghệ và quản lý*: Công nghệ ngân hàng và khả năng quản lý có tác động tới hoạt động cho vay BĐS. Nếu ngân hàng có công nghệ hiện đại sẽ dẫn tới việc giải quyết các thủ tục được nhanh chóng, chính xác, giảm bớt các thủ tục rườm rà cho khách hàng và việc quản lý hồ sơ cho khách hàng cũng thuận tiện hơn.

- *Đội ngũ nhân sự*: Trình độ, thái độ của cán bộ tín dụng của ngân hàng cũng mang tính quyết định thành công của cho vay mua BĐS. Cán bộ tín dụng cần có đạo đức nghề nghiệp, tận tâm với công việc, nhiệt tình giúp đỡ, chỉ bảo khách hàng các thủ tục cần thiết.

- *Chính sách marketing*: Việc tăng cường các hoạt động thông tin quảng cáo trên báo đài, quảng bá hình ảnh của ngân hàng nói chung cũng như lợi ích, chính sách về cho vay mua BĐS nói riêng, cũng góp phần quảng bá hình ảnh, thương hiệu và đẩy mạnh hoạt động cho BĐS cho ngân hàng.

b. Các nhân tố từ phía khách hàng

- *Khả năng tài chính*: Khả năng tài chính của khách hàng được đánh giá qua thu nhập ổn định, chi tiêu hợp lý và tài sản sở hữu. Khách hàng có khả năng tài chính tốt sẽ tạo ra niềm tin lớn đối với ngân hàng, giúp quá trình duyệt vay diễn ra nhanh chóng và thuận lợi. Một hồ sơ tài chính mạnh mẽ cũng cho phép khách hàng nhận được các điều kiện vay thuận lợi như lãi suất ưu đãi.

- *Lịch sử tín dụng*: Lịch sử tín dụng của KH phản ánh khả năng trả nợ và thói quen tài chính của họ. Những người có lịch sử tín dụng tốt thường được ngân hàng tin tưởng hơn và có thể nhận được mức lãi suất vay thấp hơn. Ngược lại, KH có lịch sử tín dụng xấu sẽ gặp khó khăn trong việc vay vốn vì ngân hàng sẽ lo ngại về khả năng thu hồi nợ.

- *Nhu cầu vay vốn của khách hàng*: Nhu cầu vay vốn của KH phụ thuộc vào mục đích sử dụng khoản vay, chẳng hạn như mua nhà, xây dựng hoặc cải tạo BĐS. Ngoài ra, nhu cầu vay cũng được ảnh hưởng bởi khả năng tài chính và kế hoạch chi tiêu của khách hàng trong tương lai. Ngân hàng sẽ xem xét các yếu tố này để đánh giá tính khả thi và mức độ rủi ro của khoản vay.

- *Độ tuổi*: Độ tuổi của khách hàng cũng ảnh hưởng đến khả năng vay vốn. Các ngân hàng thường ưu tiên những người vay trong độ tuổi lao động, khoảng từ 25 đến 55 tuổi, vì họ có thu nhập ổn định và khả năng trả nợ tốt hơn. Tuy nhiên, nếu khách hàng có tài sản đảm bảo vững mạnh, ngân hàng vẫn có thể chấp nhận cho vay dù khách hàng ngoài độ tuổi lao động.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong Chương 1, đã trình bày một cách có hệ thống các vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại. Đây là nghiệp vụ cốt lõi, giữ vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển của ngân hàng cũng như đối với nền kinh tế. Hoạt động cho vay không chỉ mang lại nguồn thu nhập chủ yếu thông qua lãi suất mà còn tạo điều kiện cho khách hàng cá nhân và doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn, góp phần thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong xã hội. Việc tuân thủ các nguyên tắc cho vay như sử dụng vốn đúng mục đích, hoàn trả nợ đầy đủ và đúng hạn có ý nghĩa quyết định đến chất lượng tín dụng và sự phát triển bền vững của ngân hàng. Đồng thời, các hình thức và phương thức cho vay đa dạng cũng giúp ngân hàng nâng cao tính linh hoạt trong việc đáp ứng nhu cầu tín dụng ngày càng phong phú của khách hàng. Đối với hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân, đây là một lĩnh vực tín dụng có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy thị trường bất động sản và hỗ trợ người dân tiếp cận nguồn vốn để phục vụ nhu cầu nhà ở hoặc đầu tư. Việc mở rộng cho vay trong lĩnh vực này không chỉ mang lại lợi ích cho khách hàng mà còn giúp ngân hàng gia tăng lợi nhuận, mở rộng thị phần và nâng cao năng lực cạnh tranh. Tuy nhiên, để đạt được hiệu quả, ngân hàng cần chú trọng đến việc nâng cao năng lực tài chính, hoàn thiện chiến lược kinh doanh, phát triển nguồn nhân lực và ứng dụng công nghệ trong quản lý tín dụng, đồng thời đảm bảo phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính của khách hàng. Ngoài ra, các chỉ tiêu đánh giá như doanh số cho vay, dư nợ, tỷ lệ nợ xấu và tỷ lệ nợ quá hạn đóng vai trò quan trọng trong việc phản ánh quy mô, chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng. Việc theo dõi và kiểm soát các chỉ tiêu này giúp ngân hàng duy trì sự cân đối giữa mục tiêu tăng trưởng tín dụng và kiểm soát rủi ro, từ đó hướng tới mục tiêu phát triển bền vững và tối đa hóa lợi nhuận trong hoạt động cho vay mua bất động sản.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI CHỨNG VIỆT NAM- CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1. Khái quát về Ngân hàng TMCP Đại Chứng Việt Nam -Chi nhánh Đà Nẵng

Ngân hàng TMCP Đại Chứng Việt Nam viết tắt là PVcomBank, PVcomBank được hình thành từ sự hợp nhất giữa Ngân hàng TMCP Phương Tây (Western Bank) và Tổng công ty Tài chính Cổ phần Dầu khí Việt Nam (PVFC) vào năm 2013. PVcomBank - Chi nhánh Đà Nẵng là đơn vị thành viên, hạch toán thuộc Ngân hàng TMCP Đại Chứng Việt Nam. Ngân hàng TMCP Đại Chứng – Chi nhánh Đà Nẵng trước đây là PVFC Đà Nẵng cũ và Western Bank Đà Nẵng. PVcomBank - Chi nhánh Đà Nẵng chính thức được thành lập theo Quyết định số 279/GP-NHNN ngày 16/09/2013 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Ngày 01/10/2013 PVcomBank - Chi nhánh Đà Nẵng chính thức đi vào hoạt động.

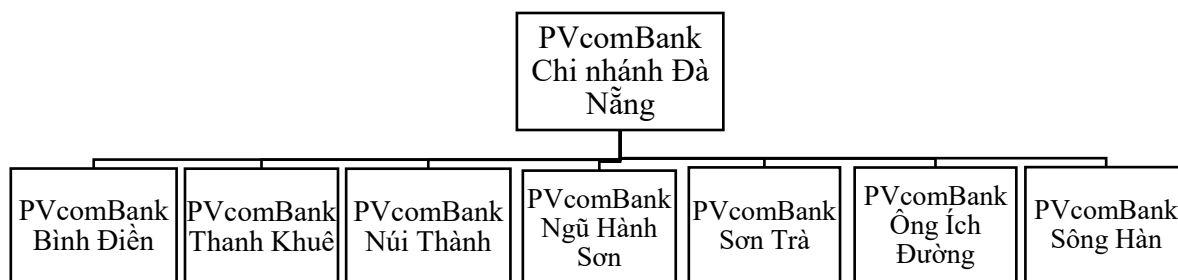
Tính đến tháng 12 năm 2023 PVcomBank - Chi nhánh Đà Nẵng hiện có 50 nhân viên trong đó có 44 nhân viên văn phòng và 6 lãnh đạo công ty. Hiện nay, PVcomBank - Chi nhánh Đà Nẵng thực hiện chức năng kinh doanh đa năng, vừa làm dịch vụ tài chính trung gian cho Chính Phủ và các tổ chức kinh tế xã hội trong và ngoài nước. Trong những năm qua PVcomBank - Chi nhánh Đà Nẵng đã thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh như bảo lãnh vay vốn, thanh toán, dự thầu, thực hiện hợp đồng, bảo lãnh chất lượng sản phẩm và các loại bảo lãnh khác. Ngân hàng cũng phát hành và thanh toán thẻ ATM, thẻ quốc tế Visa và MasterCard, đồng thời cung cấp dịch vụ ngân hàng điện tử như Internet Banking và Mobile Banking. Ngoài ra, PVcomBank còn tham gia vào các dịch vụ khác như đại lý chứng khoán, tư vấn đầu tư, tài trợ thương mại và nhận bảo quản, cất giữ tài sản.

ĐT: (84) 0236. 3780860 - Ext: 5171

Fax: (84) 0236. 3780870

Mạng lưới hoạt động:

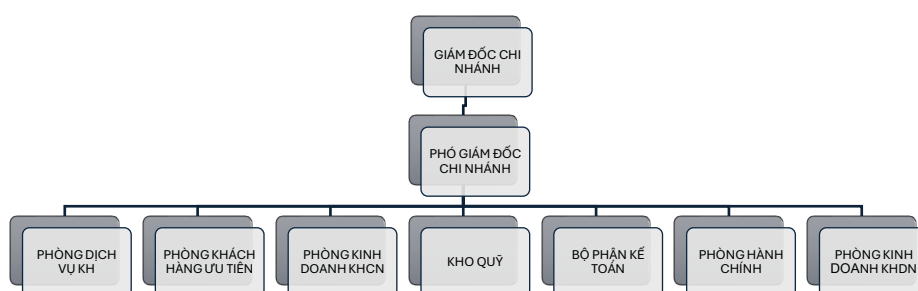
Hình 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng



(Nguồn: Ngân hàng PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

2.1.1. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban tại Ngân hàng PVComBank

Hình 2.2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng



(Nguồn: Ngân hàng PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Giám đốc Chi nhánh: Chịu trách nhiệm trước Hội Đồng Quản trị và pháp luật về các hoạt động của phòng giao dịch, đồng thời đưa ra quyết định cuối cùng trong các hoạt động vay vốn, dự án đầu tư, quản lý chung và quản lý phòng khách hàng doanh nghiệp.

Phó Giám đốc chi nhánh: Hỗ trợ Giám đốc điều hành, quản lý các bộ phận chức năng, lập kế hoạch chiến lược, giám sát hiệu quả công việc, quản lý rủi ro và đại diện ngân hàng tham gia các cuộc họp, sự kiện.

Phòng Kế toán - Ngân quỹ: quản lý vốn, tài sản, dự trữ, thanh toán, thực hiện chế độ kế toán và thống kê, đồng thời xử lý nghiệp vụ liên quan đến tài khoản của khách hàng.

Phòng Kinh doanh khách hàng cá nhân: Tiếp nhận, thẩm định và cấp tín dụng cho các cá nhân, tư vấn các sản phẩm vay phù hợp, giám sát quá trình vay vốn và thu hồi nợ.

Phòng Dịch vụ khách hàng: Thực hiện các giao dịch huy động vốn, cung cấp các dịch vụ thanh toán, bảo trì hệ thống điện toán và quản lý kho quỹ.

Phòng Khách hàng ưu tiên: Tiếp nhận và quản lý các khoản tiền gửi tiết kiệm lớn từ khách hàng ưu tiên, tư vấn sản phẩm tiết kiệm, hỗ trợ giao dịch nhanh chóng và bảo vệ quyền lợi của khách hàng.

Phòng Kho Quỹ: Bộ phận chịu trách nhiệm quản lý trực tiếp kho tiền mặt, tài sản thế chấp, chứng từ có giá và ngoại tệ tại chi nhánh. Phòng thực hiện các nghiệp vụ thu – chi tiền mặt hàng ngày, kiểm đếm, đóng gói, lưu trữ và kiểm kê định kỳ theo đúng quy trình nghiệp vụ.

Phòng Kinh doanh Khách hàng Doanh nghiệp: Tập trung cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như doanh nghiệp lớn. Nhiệm vụ chính của phòng bao gồm tư vấn, thẩm định, cấp tín dụng, bảo lãnh ngân hàng, dịch vụ thanh toán quốc tế và quản lý dòng tiền cho khách hàng doanh nghiệp.

Phòng Hành chính - Nhân sự: đảm nhận các công việc hành chính tổng hợp như quản lý văn thư lưu trữ, điều phối lễ tân, hậu cần, tổ chức sự kiện nội bộ, họp giao ban và các hoạt động truyền thông nội bộ.

2.1.2. Các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng.

a. Sản phẩm dành cho khách hàng cá nhân

- **Sản phẩm thẻ**

Hiện nay, xu hướng dùng thẻ và thanh toán qua thẻ ngân hàng đã thành thói quen của nhiều cá nhân. Sản phẩm thẻ là công cụ thanh toán hiện đại, mang lại sự tiện lợi, an toàn và nhanh chóng cho khách hàng trong các giao dịch hàng ngày. Thông qua thẻ, khách hàng có thể rút tiền, thanh toán hàng hóa – dịch vụ, chuyển khoản và quản lý chi tiêu một cách hiệu quả. Với nhiều dòng thẻ đa dạng như thẻ tín dụng, thẻ thanh toán quốc tế, thẻ thanh toán nội địa tiện ích hiện đại như thanh toán qua ATM, internet Banking và Mobile Banking giúp khách hàng quản lý tài chính cá nhân một cách chủ động, an toàn và hiệu quả.

Sản phẩm thẻ	Đặc điểm nổi bật
Thẻ tín dụng (PVcombank Home, PVcomBank Lifestyle)	Hạn mức tín dụng phù hợp từ 70 triệu đồng. Tích điểm không giới hạn, lên đến 3% mỗi giao dịch. Ưu đãi giảm giá đến 50% tại các lĩnh vực thiết yếu. Hỗ trợ trả góp 0% lãi suất linh hoạt. Phí thường niên thấp (450.000 VNĐ), dễ tiếp cận.
Thẻ thanh toán quốc tế Cashback Standard	Tích điểm cao: 10.000 điểm cho mỗi 1 triệu đồng chi tiêu online, y tế, giáo dục. Hoàn tiền lên đến 8% cho các giao dịch đủ điều kiện Miễn lãi tối đa 45 ngày, hỗ trợ quản lý tài chính hoạt động. Miễn phí phát hành, phí thường niên hợp lý (450.000 VNĐ/thẻ chính). Điều kiện mở thẻ đơn giản, chỉ cần thu nhập ổn định từ 18 tuổi trở lên
Thẻ ghi nợ nội địa PVcombank	Bảo mật cao với công nghệ chip EMV và thanh toán không tiếp xúc (Contactless). Chấp nhận rộng rãi tại các ATM và POS của NAPAS. Miễn phí phát hành, phí thường niên và giao dịch qua POS. Hưởng lãi suất không kỳ hạn cho số dư trong tài khoản. Thanh toán trực tuyến qua PV-eCommerce Banking.

• **Sản phẩm vay**

Sản phẩm vay	Đặc điểm nổi bật
Vay tiêu dùng tín chấp	Dành cho KHCN được PVcomBank cung cấp Thẻ tín dụng để sử dụng theo hạn mức. Không yêu cầu thế chấp tài sản. Hạn mức lên đến 36 lần thu nhập, tối đa 3 tỷ đồng. Thời gian cho vay lên đến 60 tháng. Phê duyệt nhanh theo chức danh.
Vay mua ô tô	Dịch vụ vay mua ô tô tại PVcomBank Đà Nẵng phù hợp với cá nhân có thu nhập ổn định và mong muốn sở hữu xe. Hạn mức vay lên đến 90% giá trị xe và lãi suất cạnh tranh.
Vay mua BĐS	Thời gian vay linh hoạt từ 12 đến 84 tháng. Cho vay tới 85% giá trị tài sản. Thời gian vay lên tới 20 năm. Linh hoạt bổ sung minh thu nhập. Phương thức trả nợ linh hoạt.
Vay kinh doanh	Hạn mức vay cao và lãi suất cạnh tranh, giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nguồn vốn lớn với chi phí hợp lý. Thời gian vay linh hoạt từ 12 tháng đến 7 năm, phù hợp với nhu cầu và khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Thủ tục vay đơn giản, nhanh chóng, giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và dễ dàng tiếp cận vốn cho các hoạt động kinh doanh.

- **Sản phẩm tiết kiệm**

Các sản phẩm tiết kiệm của PVComBank hướng đến mục tiêu gia tăng giá trị tài sản cho khách hàng cá nhân. Ngân hàng cung cấp nhiều hình thức tiết kiệm linh hoạt, phù hợp với khả năng tài chính và kế hoạch chi tiêu của từng khách hàng. Sản phẩm tiết kiệm của PVComBank không chỉ giúp khách hàng an tâm tích lũy mà còn giúp chúng ta tạo thói quen quản lý tài chính, dưới đây là một số sản phẩm như:

Sản phẩm gửi tiết kiệm	Địa điểm nổi bật
Tiết kiệm đại chúng	Tiết kiệm an toàn và sinh lời với lãi suất hấp dẫn Thủ tục gửi tiền đơn giản, nhanh chóng Linh hoạt kỳ hạn gửi và hình thức nhận lãi Được rút trước hạn toàn bộ số tiền gốc đã gửi
Tiết kiệm bảo toàn lãi suất	Hưởng lãi suất tăng nếu PVcomBank điều chỉnh lãi suất tăng lên trong kỳ gửi tiền Không giới hạn số tiền gửi Bảo toàn lãi suất đã niêm yết trên Thẻ tiết kiệm nếu PVcomBank điều chỉnh lãi suất giảm trong kỳ gửi tiền
Tiết kiệm tích lũy	Không giới hạn số lần và số tiền gửi tích lũy trong suốt kỳ hạn gửi Chủ động gửi tiền tích lũy bằng dịch vụ Ngân hàng trực tuyến vào bất cứ lúc nào Tiết kiệm an toàn và sinh lời với lãi suất hấp dẫn hàng ngày Tự động chuyển tiền hàng tháng từ tài khoản thanh toán sang tài khoản tích lũy Kênh gửi tiền đa dạng: Tại quầy giao dịch và ứng dụng PVConnect
Tiết kiệm bậc thang	Lãi suất tăng theo mức tiền gửi Được cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh vay vốn tại PVcomBank Kỳ hạn gửi linh hoạt từ 1 – 36 tháng Được rút trước hạn toàn bộ số tiền gửi
Tiết kiệm trung niên	Dành riêng cho Khách hàng từ 40 tuổi trở lên Không giới hạn số lần và số tiền gửi tích lũy trong suốt kỳ hạn gửi
Tiết kiệm yêu thương cho con	Tiết kiệm dành cho con từ 0 – 15 tuổi Nhận miễn phí gói bảo hiểm với quyền lợi lên tới 200% Không giới hạn số lần và số tiền gửi thêm trong suốt kỳ hạn gửi Thẻ tiết kiệm mang tên bé và thuộc quyền sở hữu của bé
Tiết kiệm trả lãi trước	Xác nhận khả năng tài chính đi học tập, du lịch,... ở nước ngoài Sử dụng cầm cố, chuyển nhượng hoặc bảo lãnh cho bên thứ ba vay vốn tại PVcomBank Gửi và rút tiền tại bất cứ Chi nhánh, PGD của PVcomBank trên toàn quốc Dễ dàng tra cứu số dư qua ứng dụng PVConnect Kênh gửi tiền đa dạng: Tại quầy giao dịch và ứng dụng PVConnect

(Nguồn: Trang chủ Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam)

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Đại Chúng – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

2.1.3.1. Tình hình hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Thành phố Đà Nẵng, với vị thế là một trong năm thành phố trực thuộc Trung ương, đóng vai trò hạt nhân kinh tế, văn hóa và chính trị của khu vực miền Trung. Nơi tập trung hơn 40 ngân hàng thương mại, TMCP, liên doanh, công ty tài chính và các trung tâm giao dịch chứng khoán quy mô lớn. Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt đó, PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng đã chủ động nắm bắt linh hoạt các xu hướng tài chính, kết hợp với sự phát triển của công nghệ trong lĩnh vực Tài chính – Ngân hàng đẩy mạnh quá trình hiện đại hóa, phát triển các sản phẩm, dịch vụ và lãi suất linh hoạt phù hợp với nhu cầu của thị trường. Ngân hàng đã chú trọng đến công tác tiếp cận khách hàng và đẩy mạnh huy động vốn, xem đây là nền tảng quan trọng cho quá trình phát triển bền vững của chi nhánh cũng như nâng cao năng lực cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn thành phố. Dưới đây là tình hình động vốn của Chi nhánh trong giai đoạn 2023–2025.

Bảng 2.1: Tình hình kết quả huy động vốn tại ngân hàng PVCombank - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2023		2024		2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Phân theo đối tượng huy động	476.989	100	532.981	100	598.417	100	55.992	11,74	65.436	12,28
- Tiền gửi từ dân cư	333.274	69,87	327.517	61,45	364.928	60,98	(5.757)	(1,73)	37.411	11,42
- Tiền gửi từ TCKT	103.507	21,70	165.842	31,12	173.266	28,95	62.335	60,22	7.424	4,48
-Vay từ TCTD khác	24.618	5,16	28.936	5,43	34.782	5,81	4.318	17,54	5.846	20,20
- Phát hành GTCG	15.590	3,27	10.686	2,00	25.441	4,25	(4.904)	(31,46)	14.755	138,08

(Nguồn: Phòng Kế Toán của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Nhìn vào Bảng 2.1, trong giai đoạn 2023–2025, tình hình huy động vốn tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng có xu hướng tăng trưởng liên tục về quy mô. Tổng

nguồn vốn huy động tăng từ 476.989 triệu đồng năm 2023 lên 532.981 triệu đồng năm 2024 và đạt 598.417 triệu đồng năm 2025. Mức tăng lần lượt là 55.992 triệu đồng, tương ứng 11,74% trong năm 2024 và 65.436 triệu đồng, tương ứng 12,28% trong năm 2025. Kết quả này cho thấy hoạt động huy động vốn của chi nhánh tiếp tục được duy trì ổn định, tạo nền tảng quan trọng để mở rộng hoạt động tín dụng và đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng trên địa bàn.

Xét theo cơ cấu huy động, tiền gửi từ dân cư vẫn là nguồn vốn chủ lực của chi nhánh trong suốt giai đoạn nghiên cứu. Năm 2023, tiền gửi từ dân cư đạt 333.274 triệu đồng, chiếm 69,87% tổng nguồn vốn huy động. Sang năm 2024, nguồn vốn này giảm nhẹ xuống còn 327.517 triệu đồng, giảm 5.757 triệu đồng, tương ứng giảm 1,73%, làm tỷ trọng giảm còn 61,45%. Nguyên nhân xuất phát từ việc mặt bằng lãi suất huy động trên thị trường có xu hướng điều chỉnh giảm, khiến một bộ phận KHCN cân nhắc chuyển sang các kênh đầu tư hoặc chi tiêu khác. Đến năm 2025, tiền gửi từ dân cư tăng trở lại, đạt 364.928 triệu đồng, tăng 37.411 triệu đồng, tương ứng 11,42% so với năm 2024. Tuy nhiên, tỷ trọng tiếp tục giảm nhẹ còn 60,98%, cho thấy dù quy mô tiền gửi dân cư tăng nhưng tốc độ tăng vẫn thấp hơn so với một số nguồn huy động khác.

Bên cạnh đó, tiền gửi từ tổ chức kinh tế có sự gia tăng rõ rệt, đặc biệt trong năm 2024. Cụ thể, năm 2023, nguồn vốn này đạt 103.507 triệu đồng, chiếm 21,70% tổng vốn huy động. Đến năm 2024, tiền gửi từ tổ chức kinh tế tăng lên 165.842 triệu đồng, tăng 62.335 triệu đồng, tương ứng 60,22%, làm tỷ trọng tăng mạnh lên 31,12%. Đây là mức tăng đáng chú ý, phản ánh sự phục hồi trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời cho thấy chi nhánh đã có sự quan tâm hơn đến nhóm khách hàng tổ chức thông qua các sản phẩm tiền gửi, dịch vụ thanh toán và quản lý dòng tiền. Sang năm 2025, nguồn vốn này tiếp tục tăng lên 173.266 triệu đồng, tăng 7.424 triệu đồng, tương ứng 4,48%. Mặc dù tốc độ tăng chậm lại, tiền gửi từ tổ chức kinh tế vẫn duy trì tỷ trọng khá cao, đạt 28,95% tổng vốn huy động.

Đối với nguồn vay từ các tổ chức tín dụng khác, quy mô có xu hướng tăng đều qua các năm nhưng chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2023, khoản mục này đạt 24.618 triệu đồng, chiếm 5,16%. Năm 2024 tăng 28.936 triệu đồng, tăng 4.318 triệu đồng, tương ứng 17,54%. Đến năm 2025, tiếp tục tăng lên 34.782 triệu đồng, tăng 5.846 triệu đồng, tương ứng 20,20%. Tỷ trọng cũng tăng nhẹ từ 5,16% lên

5,81%. Điều này cho thấy Chi nhánh có sử dụng thêm nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng khác nhằm hỗ trợ cân đối thanh khoản và đáp ứng nhu cầu vốn trong từng thời điểm.

Đối với khoản mục phát hành giấy tờ có giá, quy mô biến động khá mạnh trong giai đoạn 2023–2025. Năm 2023, nguồn vốn từ phát hành giấy tờ có giá đạt 15.590 triệu đồng, chiếm 3,27% tổng vốn huy động. Năm 2024, khoản mục này giảm còn 10.686 triệu đồng, giảm 4.904 triệu đồng, tương ứng giảm 31,46%, làm tỷ trọng giảm xuống 2,00%. Tuy nhiên, đến năm 2025, nguồn vốn này tăng mạnh lên 25.441 triệu đồng, tăng 14.755 triệu đồng, tương ứng 138,08%, đưa tỷ trọng lên 4,25%. Sự gia tăng này cho thấy chi nhánh đã chủ động hơn trong việc sử dụng công cụ giấy tờ có giá để bổ sung nguồn vốn trung và dài hạn, góp phần đa dạng hóa hình thức huy động.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động huy động vốn của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng đạt kết quả tích cực khi tổng nguồn vốn liên tục tăng qua các năm. Cơ cấu huy động vốn vẫn dựa chủ yếu vào tiền gửi dân cư, tuy nhiên tỷ trọng nguồn vốn này có xu hướng giảm dần. Ngược lại, tiền gửi từ tổ chức kinh tế và các nguồn huy động khác có xu hướng gia tăng, góp phần làm cho cơ cấu nguồn vốn của Chi nhánh đa dạng hơn. Đây là tín hiệu tích cực, nhưng chi nhánh vẫn cần tiếp tục củng cố nguồn tiền gửi dân cư vì đây là nguồn vốn ổn định, đồng thời mở rộng khách hàng tổ chức để nâng cao khả năng huy động vốn trong thời gian tới.

2.1.3.2. Tình hình cho vay tại ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025

Song song với công tác huy động vốn, hoạt động cho vay chính là đầu ra quyết định hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Nguồn vốn từ công tác huy động đã tạo điều kiện thuận lợi để PVComBank – Chi nhánh Đà Nẵng đẩy mạnh các sản phẩm tín dụng, đáp ứng nhu cầu vay vốn của dân cư và tổ chức trên địa bàn, linh hoạt về kỳ hạn, phương thức cho vay và chính sách lãi suất, đồng thời tăng cường công tác thẩm định, quản lý và thu hồi nợ, chất lượng tín dụng của chi nhánh trong 3 năm qua.

Bảng 2.2: Tình hình kết quả cho vay tại Ngân hàng Pvcombank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2023	2024	2025	Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	598.876	647.765	768.556	48.889	8,16	120.791	18,65
2. Doanh số thu nợ	509.045	544.123	650.782	35.078	6,89	106.659	19,60
3. Dư nợ cuối kỳ	768.018	871.660	989.434	103.642	13,49	117.774	13,51
4. Nợ xấu	6.501	6.708	6.134	207	3,18	(574)	(8,56)
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,85	0,77	0,62				

(Nguồn: Phòng Kế Toán của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Nhìn vào Bảng 2.2, trong giai đoạn 2023–2025 doanh số cho vay tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng có xu hướng tăng trưởng tích cực. Cụ thể năm 2023 đạt 598.876 triệu đồng, doanh số cho vay tăng lên năm 2024 đạt 647.765 triệu đồng, tương ứng mức tăng 8,16%. Sang năm 2025, tiếp tục tăng mạnh lên 768.556 triệu đồng, tương ứng mức tăng 18,65%. cho thấy xu hướng phục hồi và mở rộng tín dụng ngày càng rõ rệt. Trong bối cảnh hoạt động sản xuất, kinh doanh và dịch vụ du lịch tại Đà Nẵng được khôi phục, nhóm khách hàng cá nhân và doanh nghiệp siêu nhỏ chiếm tỷ trọng chủ yếu, khoảng 65–70% tổng doanh số cho vay, với các sản phẩm trọng tâm như gói tín dụng ưu đãi cho sản xuất, kinh doanh, giúp bổ sung kịp thời vốn lưu động, gói tín dụng địa bàn dành cho khách hàng kinh doanh du lịch và làng nghề truyền thống tại Đà Nẵng; cùng các sản phẩm vay mua, xây, sửa nhà thuộc gói tín dụng 15.000 tỷ đồng và vay thế chấp sổ đỏ với hạn mức lên đến 85% giá trị tài sản bảo đảm, lãi suất cạnh tranh từ 6,9%/năm. Nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm khoảng 30–35% tổng doanh số cho vay, chủ yếu sử dụng các gói tín dụng xuất nhập khẩu như PV Advance và các khoản vay VNĐ cầm cố USD, qua đó hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng hoạt động thương mại quốc tế. Bên cạnh đó, chính sách lãi suất cạnh tranh, thời hạn vay linh hoạt và thủ tục giải ngân được đơn giản hóa đã góp phần giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận nguồn vốn hơn.

Doanh số thu nợ của PVcomBank cũng tăng trưởng tích cực, từ 509.045 triệu đồng năm 2023 lên 544,123 triệu đồng năm 2024 (tăng 6,89%) và 650.782 triệu đồng năm 2025 (tăng 19,60%). Nguyên nhân của sự tăng trưởng trong thu nợ là nhờ vào việc ngân

hàng duy trì các chiến lược thu hồi nợ hiệu quả và tăng cường giám sát các khoản vay. Sự phục hồi của nền kinh tế và kinh doanh ổn định của các doanh nghiệp, giúp nâng cao khả năng trả nợ, đồng thời ngân hàng tăng cường công tác quản lý tín dụng, giám sát sau cho vay và áp dụng các biện pháp thu hồi nợ hiệu quả.

Tổng thể, sự tăng trưởng doanh số cho vay và thu nợ của PVcomBank trong giai đoạn 2023-2025 cho thấy khả năng phục hồi và phát triển mạnh mẽ của ngân hàng.

Dư nợ cuối kỳ tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng tăng liên tục trong giai đoạn 2023–2025. Cụ thể, dư nợ cuối kỳ tăng từ 768.018 triệu đồng năm 2023 lên 871.660 triệu đồng năm 2024, tăng 103.642 triệu đồng, tương ứng 13,49%, tiếp tục tăng lên 989.434 triệu đồng năm 2025, tăng thêm 13,51% so với năm 2024. Nguyên nhân của sự tăng trưởng này là do chi nhánh triển khai các gói tín dụng ưu đãi, với lãi suất vay mua nhà và sản xuất kinh doanh chỉ từ 3,99%/năm. Nhờ đó, dư nợ trung và dài hạn chiếm tỷ trọng lớn, trong đó khách hàng cá nhân chiếm khoảng 45%–50% tổng dư nợ, chủ yếu là các khoản vay mua bất động sản dài hạn. Đối với khách hàng doanh nghiệp, PVcomBank tập trung vào lĩnh vực sản xuất và xuất nhập khẩu với lãi suất 5,5%–7,5%/năm, kết hợp cơ chế lãi suất thả nổi có biên độ kiểm soát sau ưu đãi. Chính sách lãi suất cạnh tranh và điều kiện cho vay linh hoạt đã góp phần thúc đẩy dư nợ cuối kỳ tăng trưởng ổn định và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Bên cạnh đó, xét về nợ xấu tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng có xu hướng tăng nhẹ về quy mô tuyệt đối nhưng giảm dần về tỷ lệ, phản ánh chất lượng tín dụng được kiểm soát tương đối tốt trong bối cảnh hoạt động cho vay mở rộng. Cụ thể năm 2023 đạt 6.501 triệu đồng, tương ứng 0,85% tỷ lệ nợ xấu. Sang năm 2024 nợ xấu tăng lên 6.708 triệu đồng, tương ứng tăng 3,18%, tuy nhiên tỷ lệ nợ xấu lại giảm xuống 0,77%. Đến năm 2025, nợ xấu giảm xuống còn 6.134, tương ứng (-8,56%) tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 0,62%, cho thấy chất lượng tín dụng được cải thiện rõ rệt. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do ngân hàng đã tăng cường công tác kiểm soát rủi ro tín dụng, đẩy mạnh xử lý và thu hồi các khoản nợ tồn đọng, đồng thời nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng ngay từ đầu. Bên cạnh đó, sự phục hồi ổn định của nền kinh tế cũng góp phần giúp khách hàng cải thiện khả năng trả nợ.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng đạt được sự tăng trưởng cả về quy mô và chất lượng. Ngân hàng không chỉ mở rộng tín dụng nhằm gia tăng lợi nhuận mà còn kiểm soát tốt rủi ro, thể hiện qua

việc tỷ lệ nợ xấu giảm mạnh. Đây là cơ sở quan trọng để Chi nhánh tiếp tục phát triển hoạt động tín dụng theo hướng an toàn, hiệu quả và bền vững trong những năm tới, đồng thời nâng cao chất lượng danh mục cho vay và khả năng cạnh tranh trên địa bàn.

2.1.3.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Những năm qua, nhờ sự nỗ lực cố gắng và không ngừng trong công tác quản trị, điều hành và giám sát, Ngân hàng PVcomBank Chi nhánh Đà Nẵng đã gặt hái được những kết quả nhất định trong hoạt động kinh doanh, khẳng định uy tín và vị thế trên địa bàn thành phố cũng như trên thị trường quốc tế. Qua ba năm, từ năm 2023 – 2025, Chi nhánh đã đạt được kết quả như sau

Bảng 2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng thu nhập	46.413	100	51.886	100	54.915	100	5.473	11,79	3.029	5,84
Thu nhập từ HĐTD	41.647	89,73	46.558	89,73	49.123	89,45	4.911	11,79	2.565	5,51
Thu nhập từ HDDV	2.615	5,63	2.923	5,63	3.139	5,72	308	11,78	216	7,39
Thu nhập từ hoạt động khác	2.151	4,63	2.405	4,64	2.653	4,83	254	11,81	248	10,31
Chi phí	28.142	100	33.045	100	34.780	100	4.903	17,42	1.735	5,25
Chi phí trả lãi	25.967	92,27	30.725	92,98	32.367	93,06	4.758	18,32	1.642	5,34
Chi phí hoạt động	1.356	4,82	1.359	4,11	1.426	4,10	3	0,22	67	4,93
Chi phí khác	819	2,91	961	2,91	987	2,84	142	17,34	26	2,71
Lợi nhuận	18.271		18.841		20.135					

(Nguồn: Phòng Kế Toán của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Hiệu quả hoạt động của Chi nhánh trước tiên được đánh giá thông qua tình hình thu nhập. Nhìn vào Bảng 2.3 cho thấy kết quả hoạt động kinh doanh của Pvcombank – Chi nhánh Đà Nẵng tăng đều qua 3 năm vừa qua. Mặc dù trong thời buổi cạnh tranh gay gắt như hiện nay, nhưng Chi nhánh đã luôn nỗ lực trong các công tác hoạt động kinh doanh của mình. Về thu nhập, năm 2024 tổng thu nhập đạt 51.886 triệu đồng tăng 5.473 triệu đồng tương đương với 11,79% so với năm 2023, sang năm 2025 tổng thu nhập đạt 54.915 triệu đồng tăng 3.029 triệu đồng tương đương với 5,84% so với năm 2024. Nguyên nhân là do hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu, chiếm tỷ trọng nhiều nhất, đồng thời thu nhập từ dịch vụ tăng từ 2.615 triệu đồng năm 2023 lên 2.923 triệu đồng tăng 11,78% và 3.139 triệu đồng năm 2025 tăng 7,39%. Cho thấy ngân hàng phát triển các dịch vụ hiện đại như thanh toán, chuyển tiền và ngân hàng số, góp phần đa dạng hóa nguồn thu và giảm dần sự phụ thuộc vào hoạt động tín dụng truyền thống đã từng bước mở rộng và sự quan tâm ngày càng lớn của khách hàng đến các tiện ích cả ngân hàng.

Về chi phí, tổng chi phí tăng dần qua các năm, từ 28.142 triệu đồng năm 2023 lên 34.780 triệu đồng năm 2025. Phần lớn chi phí trả lãi chiếm tỷ trọng cao và duy trì xu hướng tăng qua các năm, từ 25.967 triệu đồng năm 2023 lên 30.725 triệu đồng năm 2024 (tăng 18,32%) và đạt 32.367 triệu đồng năm 2025 (tăng 5,34%). Nguyên nhân chủ yếu do lãi suất huy động và sự cạnh tranh gay gắt ngoài thị trường. Khi đó chi phí hoạt động từ mức 0,22% tăng đột biến lên 4,93% năm 2025. Cho thấy chi nhánh điều chỉnh chính sách chi tiêu, nâng cao hiệu quả quản lý nội bộ.

Về lợi nhuận, năm 2023 đạt 18.271 triệu đồng, sang năm 2024 tăng lên 18.841 triệu đồng và tiếp tục tăng lên 20.135 triệu đồng vào năm 2025. Sự gia tăng này chủ yếu nhờ tốc độ tăng thu nhập cao hơn tốc độ tăng chi phí trong năm 2025, đồng thời ngân hàng đã cải thiện hiệu quả sử dụng vốn và kiểm soát chi phí tốt hơn.

Nhìn chung, giai đoạn 2023–2025, hoạt động kinh doanh của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng duy trì được sự tăng trưởng cả về quy mô và hiệu quả. Thu nhập tăng trưởng ổn định, cơ cấu thu nhập có xu hướng đa dạng hơn, trong khi chi phí được kiểm soát hợp lý, giúp lợi nhuận cải thiện qua các năm. Tuy nhiên, chi nhánh vẫn còn phụ thuộc lớn vào thu nhập lãi và chịu áp lực từ chi phí trả lãi, do đó trong thời gian tới cần tiếp tục đẩy mạnh phát triển dịch vụ phi tín dụng và tối ưu hóa chi phí nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh bền vững những năm tới.

2.2. Thực trạng mở rộng cho vay mua bất động sản đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

2.2.1. Các sản phẩm cho vay mua BĐS tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

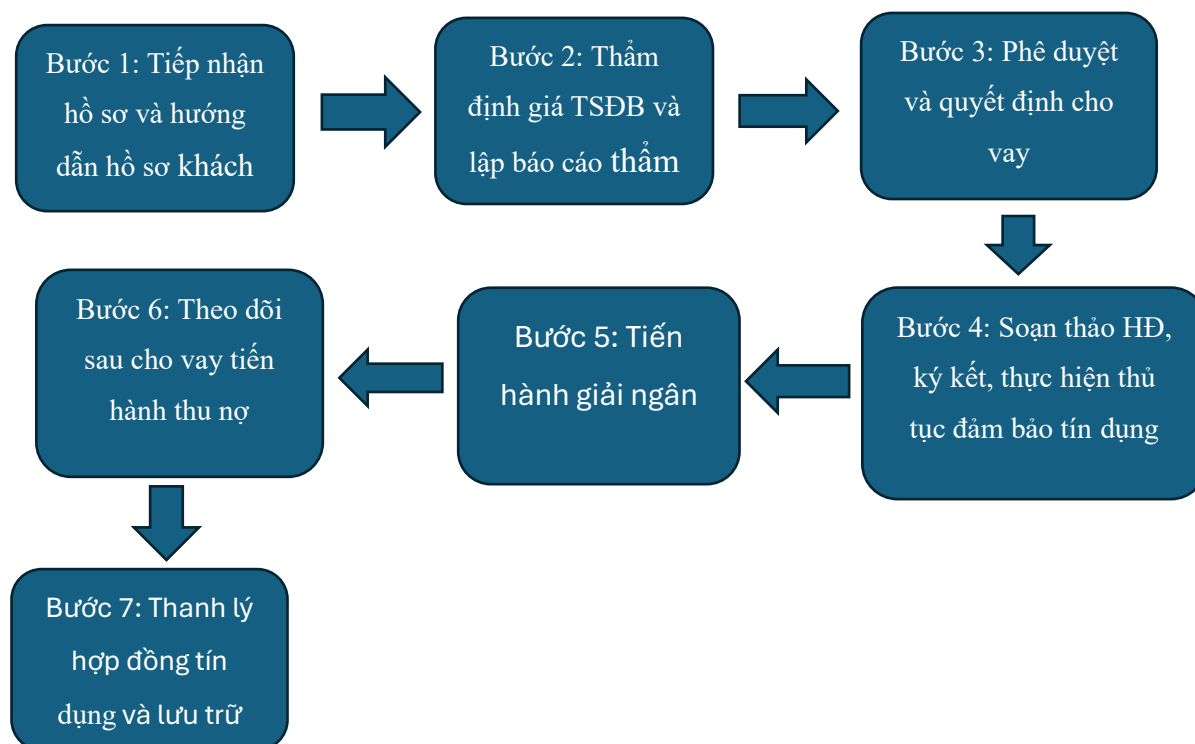
Bảng 2.4: Các sản phẩm cho vay mua BĐS tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

Tên sản phẩm	Cho vay mua bất động sản thông thường dành cho KHCN	Cho vay mua bất động sản thông thường dành cho khách hàng tiềm năng (PVHOME)
Đối tượng	KHCN: là cá nhân bao gồm vợ hoặc chồng (nếu có) đáp ứng đủ điều kiện vay vốn theo quy định của PVcombank.	Khách hàng tiềm năng Nhóm KH được áp dụng theo phương pháp kê khai thu nhập hoặc có TSBĐ là đất ở vị trí 1,2, nhà biệt thự, nhà liên kết tại các khu đô thị của 5 thành phố thuộc trung ương (Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh, Cần Thơ) được thể hiện trên báo cáo định giá.
Quốc tịch	Việt Nam	
Độ tuổi	- Từ đủ 18 tuổi trở lên tại thời điểm nộp hồ sơ vay và không quá 75 tuổi tại thời điểm kết thúc thời hạn cấp tín dụng khoản vay - Trường hợp tại thời điểm khoản vay vốn KH hoặc người đồng trách nhiệm trả nợ ≥ 55 tuổi thì thời điểm kết thúc khoản vay không quá 70 tuổi	
Người đồng trách nhiệm trả nợ	- Mỗi khoản vay tối đa 1 người đồng trách nhiệm trả nợ. - Trường hợp người đồng trách nhiệm trả nợ đã kết hôn thì vợ/chồng của họ cũng là người đồng trách nhiệm trả nợ	- Không áp dụng người đồng trách nhiệm trả nợ
Phương thức cấp tín dụng	Cho vay từng lần	
Tỷ lệ nợ trên TN	Tối đa 80%	
Tỷ lệ vốn tự có	- TSBĐ là toàn bộ nhóm A (sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi): không yêu cầu vốn tự có - TSBĐ là tài sản khác: KH phải có tối thiểu 15% vốn tự có theo phương án vay vốn được PVcombank chấp nhận.	
Thời hạn vay vốn	- Tối thiểu: 6 tháng - Tối đa 360 tháng (30 năm)	- Tối thiểu 6 tháng - Tối đa 300 tháng (25 năm)
Số tiền vay	Tối đa 20 tỷ/KH	

(Nguồn: Quy định số 01/2023/QĐ-KHCN-NHTMCP Đại Chúng Việt Nam)

2.2.2. Quy trình cho vay mua bất động sản đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

Hình 2.3: Các bước quy trình cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại PVcomBank-Chi nhánh Đà Nẵng



(Nguồn: Ngân hàng PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ và hướng dẫn hồ sơ KH

Chuyên viên khách hàng có trách nhiệm tiếp nhận đầy đủ hồ sơ từ khách hàng, bao gồm: hồ sơ nhân thân, hồ sơ chứng minh mục đích sử dụng vốn vay, hồ sơ chứng minh nguồn thu nhập trả nợ và các loại giấy tờ liên quan khác. Đối với tài sản bảo đảm, chuyên viên cần kiểm tra hồ sơ pháp lý như giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở hoặc các giấy tờ hợp pháp khác chứng minh quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản của bên bán hoặc người vay. Trong quá trình tiếp nhận, CBKD có nghĩa vụ hướng dẫn KH chuẩn bị hồ sơ đúng quy định, đồng thời kiểm tra, đánh giá sơ bộ tính hợp lệ, hợp pháp và đầy đủ của hồ sơ nhằm đảm bảo chất lượng thẩm định và hạn chế rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Việc thực hiện nghiêm túc các bước trên thể hiện tính chuyên nghiệp, trách nhiệm và tuân thủ quy trình nội bộ của cán bộ nhân viên trong công tác tín dụng.

Bước 2: Thẩm định giá TSĐB và lập báo cáo thẩm định

Chuyên viên khách hàng có trách nhiệm thực hiện thẩm định toàn diện hồ sơ tín dụng, bao gồm: hồ sơ nhân thân pháp lý, uy tín tín dụng, nghĩa vụ trả nợ, nguồn thu

nhập và phương án sử dụng vốn. Đồng thời, tiến hành xác minh thực địa để đảm bảo tính xác thực và minh bạch của thông tin. Sau khi trao đổi và nhận được sự đồng thuận từ khách hàng, chuyên viên tiến hành xếp hạng tín dụng nội bộ theo đúng quy định và hệ thống xếp hạng của PVcomBank. Trên cơ sở kết quả thẩm định, CBKH lập tờ trình đề xuất cấp tín dụng, chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực của thông tin và đề xuất đưa ra. Việc tuân thủ đầy đủ quy trình này thể hiện vai trò chuyên môn, tinh thần trách nhiệm và góp phần đảm bảo chất lượng tín dụng của ngân hàng.

Bước 3: Phê duyệt và quyết định cho vay

Sau khi chuyên viên khách hàng trình hồ sơ, Giám đốc đơn vị cấp tín dụng kiểm tra và phê duyệt khoản vay trong thẩm quyền của mình. Nếu khoản vay vượt quá thẩm quyền, đơn vị trình lên cấp có thẩm quyền tại Hội sở để xem xét. Nếu đồng ý cấp tín dụng, chuyên viên khách hàng thông báo cho khách hàng về các điều kiện cấp tín dụng của PVcomBank và lưu hồ sơ vào phần mềm quản lý. Nếu không đồng ý, chuyên viên khách hàng thông báo và nêu rõ lý do từ chối. Sau khi chuyên viên khách hàng đã thông báo về việc PVcomBank chấp thuận cấp tín dụng cho khách hàng, nếu khách hàng yêu cầu điều chỉnh, chuyên viên khách hàng làm việc với khách hàng, thu thập hồ sơ, tái thẩm định và trình phê duyệt lại từ đầu. Nếu KH không chấp thuận hoặc không còn nhu cầu vay, chuyên viên khách hàng đóng hồ sơ và thông báo cho các bên liên quan.

Bước 4: Soạn thảo HĐ, ký kết, thực hiện thủ tục đảm bảo tín dụng

Chuyên viên khách hàng có trách nhiệm lập hồ sơ tín dụng theo đúng quy định, soạn thảo hợp đồng và các văn bản liên quan để phục vụ quá trình giải ngân. Sau khi hoàn tất, hợp đồng được in và tiến hành ký kết với khách hàng. Bộ phận Hỗ trợ tín dụng chịu trách nhiệm đối chiếu, kiểm tra thông tin trên hợp đồng với giấy tờ tùy thân của khách hàng nhằm đảm bảo người ký hợp đồng đúng là khách hàng của PVcomBank. Đồng thời, đơn vị này thực hiện công chứng hợp đồng, tiếp nhận và quản lý giấy tờ tài sản bảo đảm, cũng như tiến hành đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định pháp luật. Việc phối hợp chặt chẽ và thực hiện đúng chức năng của từng bộ phận góp phần đảm bảo tính pháp lý, minh bạch và an toàn trong hoạt động cấp tín dụng.

Bước 5: Tiến hành giải ngân

+ Quy trình giải ngân được chia thành hai trường hợp:

- Trường hợp nhà đất đã hoàn thành thủ tục sang tên:

Đối với trường hợp này, các bên sẽ tiến hành ký và công chứng hợp đồng thế chấp. Và đăng ký hợp đồng giao dịch đảm bảo tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Sau đó, phía ngân hàng giữ bản chính của giấy tờ nhà đất, giấy chứng nhận quyền sở hữu... Và tiến hành giải ngân cho KH vay trả cho bên bán (đây còn gọi là cho vay hoàn vốn mua BĐS)

- Trường hợp nhà đất chưa hoàn thành thủ tục sang tên:

Lúc này, bên bán – bên mua – Ngân hàng sẽ tiến hành ký một thỏa thuận 3 bên. Sau khi ký kết hợp đồng cho vay, phía ngân hàng sẽ giải ngân vào một tài khoản cho bên bán và tạm thời niêm phong số tiền này lại trong thời gian hai bên tiến hành thủ tục mua bán, sang tên nhà đất. Sau đó, bên mua sẽ ký tiếp một hợp đồng công chứng thế chấp. Và đăng ký giao dịch đảm bảo theo đúng quy định của pháp luật. Lúc này ngân hàng sẽ tiến hành bỏ phong tỏa đối với số tiền vay.

Bước 6: Theo dõi sau định giá lại TSDB định kỳ

- Giám sát tín dụng: kiểm tra việc thực hiện cam kết trong hợp đồng tín dụng, đảm bảo khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích và kiểm soát rủi ro tín dụng. Các phương pháp giám sát bao gồm: theo dõi tài khoản, phân tích báo cáo tài chính, kiểm tra địa điểm kinh doanh, kiểm tra tài sản đảm bảo, và giám sát qua các mối quan hệ khách hàng.
- Công tác thu nợ: khách hàng có trách nhiệm trả nợ đúng hạn theo hợp đồng. Các phương pháp thu nợ gồm: Thu gốc và lãi một lần, thu nợ gốc một lần và lãi định kỳ, hoặc thu nợ theo nhiều kỳ hạn. Ngân hàng thông báo nợ trước khi đến hạn và có thể áp dụng biện pháp như điều chỉnh kỳ hạn nợ, chuyển nợ quá hạn, hoặc gia hạn nợ nếu khách hàng có nhu cầu và đủ điều kiện.

Bước 7: Thanh lý hợp đồng tín dụng

Sau khi KH hoàn tất toàn bộ nghĩa vụ tài chính tương ứng cho PVcombank và biên bản thanh lý hợp đồng đã được ký kết: Chuyên viên khách hàng lập giấy đề nghị giải chấp TSDB cùng với liệt kê giao dịch thu nợ trình lãnh đạo đơn vị cấp tín dụng. Bộ phận tín dụng thực hiện giải chấp TSDB trên phần mềm và có trách nhiệm lưu trữ hồ sơ, bảo quản hồ sơ theo đúng nguyên trạng hồ sơ đã nhận. Sau khi khách hàng tất toán khoản vay, cán bộ ngân hàng có trách nhiệm kiểm tra, xác nhận thanh toán đầy đủ và lập văn bản giải chấp theo quy định. Đồng thời, hướng dẫn khách hàng thực hiện thủ tục xóa thế chấp tại cơ quan có thẩm quyền và bàn giao đầy đủ giấy tờ gốc của tài sản bảo đảm. Việc thực hiện đúng, đầy đủ các bước này thể hiện trách nhiệm nghiệp vụ, đảm bảo quyền lợi khách hàng và uy tín của ngân hàng.

2.2.3. Quy định về cho vay mua bất động sản tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

2.2.3.1. Điều kiện chung

Trong khuôn khổ hoạt động cho vay mua BĐS, PVcomBank áp dụng các điều kiện cụ thể để đảm bảo tính khả thi và an toàn trong quá trình cấp tín dụng. Các điều kiện này bao gồm:

- Độ tuổi: Khách hàng phải từ 18 tuổi trở lên khi nộp hồ sơ và không quá 75 tuổi khi khoản vay kết thúc. Nếu khách hàng hoặc người đồng trách nhiệm trả nợ từ 55 tuổi trở lên, thời điểm kết thúc khoản vay không quá 70 tuổi.
- Địa điểm cư trú: Khách hàng phải có nơi đăng ký thường trú hoặc tạm trú tại cùng tỉnh/thành phố với đơn vị cấp tín dụng của PVcomBank, hoặc tỉnh/thành phố giáp ranh nhưng cách không quá 50 km.
- Vợ/chồng: Điều kiện về nơi cư trú không áp dụng đối với vợ/chồng của khách hàng và người đồng trách nhiệm trả nợ.
- Lịch sử nợ: Khách hàng hiện tại không có nợ quá hạn tại PVcomBank và nợ nhóm 2 tại các tổ chức tín dụng khác. Nếu có nợ nhóm 2, cần chứng minh đã tắt toán hoặc nợ đã chuyển về nhóm 1.
- Dư nợ xấu: Khách hàng không có dư nợ xấu (từ nhóm 3 trở lên) trong 12 tháng gần nhất (trừ thẻ tín dụng dưới 10 triệu đồng).
- Thu nhập: Thu nhập bình quân trong 3 tháng gần nhất của KH phải từ 5 triệu đồng/tháng (không áp dụng với vợ/chồng của KH và người đồng trách nhiệm trả nợ).
- Người đồng trách nhiệm: Mỗi khoản vay chỉ có tối đa một người đồng trách nhiệm trả nợ. Nếu người đồng trách nhiệm đã kết hôn, vợ/chồng của họ cũng là người đồng trách nhiệm.

2.2.3.2. Quy định về chính sách cho vay

- Mục đích vay: Mua BĐS cho chính khách hàng và/hoặc người thân.
- Điều kiện vay vốn tại PVcomBank được quy định như sau: Đối với tài sản bảo đảm, nếu tài sản thuộc nhóm A (bao gồm bao gồm các loại tài sản có giá trị như giấy tờ có giá, tiền gửi, chứng khoán, cổ phần, phần vốn góp và BĐS), khách hàng không yêu cầu vốn tự có. Tuy nhiên, nếu tài sản bảo đảm là tài sản khác, khách hàng phải có tối thiểu 15% vốn tự có theo phương án vay vốn được ngân hàng chấp nhận. Khoản vay

được cấp theo hình thức cho vay từng lần, với đồng tiền vay và trả nợ là Việt Nam đồng (VND). Tỷ lệ vay tối đa là 80% giá trị tài sản bảo đảm. Thời hạn cho vay được quy định từ tối thiểu 6 tháng và tối đa 360 tháng.

- Thời hạn cho vay tại PVcomBank: Được xác định dựa trên loại tài sản bảo đảm. Khoản vay có giới hạn tối đa 20 tỷ đồng, không có ân hạn lãi nhưng có thể ân hạn gốc tối đa 24 tháng. Khách hàng có thể chọn phương thức trả gốc cuối kỳ hoặc trả gốc theo phân kỳ. Giải ngân có thể thực hiện qua chuyển khoản hoặc tiền mặt, tuân thủ theo các quy định của ngân hàng. Các nguồn thu trả nợ được chấp nhận bao gồm lương, lợi nhuận doanh nghiệp, thu nhập từ cho thuê tài sản, bán BĐS và các nguồn thu hợp pháp khác.

- Loại tài sản đảm bảo: Tài sản bảo đảm có thể là tài sản nhóm A hoặc BĐS. Đối với TSĐB nhóm A. Trong trường hợp TSĐB là BĐS, bao gồm quyền sử dụng đất ở, nhà ở, quyền sử dụng đất thương mại dịch vụ và công trình xây dựng trên đất. Đặc biệt, nếu tài sản bảo đảm là đất hỗn hợp, chỉ ghi nhận giá trị của phần đất ở, nhà ở, đất TMDV và công trình xây dựng trên đất khi tính tỷ lệ LTV.

- Tỷ lệ LTV: Tỷ lệ cho vay đối với tài sản bảo đảm là BĐS tối đa là 70% và không vượt quá tỷ lệ nhận theo hướng dẫn của PVcomBank trong từng thời kỳ. Đối với tài sản bảo đảm nhóm A, tỷ lệ LTV sẽ được áp dụng theo hướng dẫn nhận và quản lý tài sản bảo đảm của PVcomBank vào từng thời kỳ, có thể thay đổi tùy theo loại tài sản cụ thể.

- Địa bàn tài sản bảo đảm: Đối với tài sản bảo đảm là BĐS, phải nằm tại tỉnh/thành phố giáp ranh với nơi PVcomBank cấp tín dụng và không quá 50km so với trụ sở cấp tín dụng của ngân hàng, hoặc tại địa điểm có hoạt động kinh doanh của PVcomBank. Trong trường hợp TSĐB nằm ngoài các địa bàn này, Đơn vị kinh doanh (ĐVKD) sẽ thực hiện theo thông báo của Khối KHCN của PVcomBank từng thời kỳ. Đối với các tài sản bảo đảm khác, sẽ áp dụng theo hướng dẫn nhận và quản lý của PVcomBank.

2.2.4. Thực trạng cho vay mua bất động sản đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

2.2.4.1. Tình hình cho vay mua bất động sản trong cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Để đánh giá thực trạng cho vay mua bất động sản trong hoạt động cho vay KHCN tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025, cần xem xét các chỉ tiêu về doanh số cho vay, thu nợ, dư nợ cuối kỳ, nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu. Qua đó, có thể làm

rõ quy mô tăng trưởng, khả năng thu hồi nợ, chất lượng tín dụng và mức độ đóng góp của hoạt động cho vay mua BĐS đối với tín dụng bán lẻ của Chi nhánh.

Bảng 2.5. Tình hình cho vay mua BĐS trong cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay	598.876	100	647.765	100	768.556	100	48.889	8,16	120.791	18,65
Doanh số cho vay BĐS	386.268	64,50	423.047	65,31	498.526	64,87	36.779	9,52	75.479	17,84
Doanh số thu nợ	509.045	100	544.123	100	650.782	100	35.078	6,89	106.659	19,60
Doanh số thu nợ BĐS	327.768	64,39	354.806	65,21	412.547	63,39	27.038	8,25	57.741	16,27
Dự nợ cuối kỳ	768.018	100	871.660	100	989.434	100	103.642	13,49	117.774	13,51
Dư nợ cuối kỳ BĐS	476.231	62,01	544.472	62,46	630.451	63,72	68.241	14,33	85.979	15,79
Nợ xấu	6.501	100	6.708	100	6.134	100	207	3,18	(574)	(8,56)
Nợ xấu BĐS	4.155	63,91	4.465	66,56	4.126	67,26	310	7,46	(359)	(7,59)
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,85		0,77		0,62					
Tỷ lệ nợ xấu BĐS (%)	0,87		0,82		0,65					

(Nguồn: Phòng kế toán của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Để thực hiện chiến lược này, Chi nhánh đã không ngừng đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng cá nhân, bao gồm cho vay tiêu dùng, vay mua ô tô và đặc biệt là cho vay mua BĐS – sản phẩm chiếm tỷ trọng lớn nhất trong danh mục cho vay KHCN hiện nay. Đây là lĩnh vực có nhu cầu thực tế cao, mang tính ổn định và tiềm năng tăng trưởng dài hạn, đặc biệt tại các khu vực đô thị như Đà Nẵng.

Từ bảng 2.4 trên ta có thể thấy, hoạt động cho vay mua BĐS trong cho vay KHCN tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025 có xu hướng tăng trưởng khá rõ về quy mô, đồng thời vẫn kiểm soát tương đối tốt chất lượng tín dụng.

Doanh số cho vay BĐS tăng liên tục qua 3 năm. Cụ thể năm 2023, doanh số cho vay mua BĐS đạt 386.268 triệu đồng, năm 2024 tăng lên 423.047 triệu đồng, tương ứng tăng 36.779 triệu đồng, tương đương 9,52% so với năm 2023. Đến năm 2025, doanh số cho vay mua BĐS tiếp tục tăng lên 498.526 triệu đồng, tương ứng tăng 75.479 triệu đồng, tương đương 17,84% so với năm 2024. Sự gia tăng này xuất phát từ nhu cầu vay mua BĐS của khách hàng cá nhân trên địa bàn vẫn ở mức cao có xu hướng phục hồi và cải thiện hơn qua từng năm. Nắm bắt được điều đó, Chi nhánh đã chú trọng khai thác nguồn khách hàng hiện hữu thông qua công tác chăm sóc khách hàng cũ, từ đó tạo điều

kiện để khách hàng giới thiệu thêm người thân, bạn bè có nhu cầu vay mua nhà đất. Bên cạnh đó, Chi nhánh cũng tăng cường thiết lập mối quan hệ với đội ngũ sales bất động sản, các đối tác BĐS và một số đối tác liên qua nhằm đa dạng hóa nguồn khách hàng. Ngoài ra, hoạt động tiếp thị sản phẩm thông qua phát tờ rơi, đăng bài giới thiệu và tư vấn trực tiếp cũng góp phần nâng cao khả năng tiếp cận khách hàng mới. Nhờ kết hợp giữa chăm sóc khách hàng cũ, mở rộng kênh giới thiệu và tăng cường liên kết đối tác, từ đó doanh số cho vay mua BĐS của Chi nhánh đã duy trì mức tăng trưởng ổn định.

Bên cạnh sự tăng lên của doanh số cho vay, doanh số thu nợ cho vay mua BĐS cũng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2023 doanh số thu nợ cho vay BĐS đạt 327.768 triệu đồng. Sang năm 2024 đạt 354.806 triệu đồng, tăng 27.038 triệu đồng, tương ứng 8,25% so với năm 2023. Đến năm 2025, doanh số thu nợ tăng lên 412.547 triệu đồng, tăng 57.741 triệu đồng, tương ứng 16,27% so với năm 2024. Việc doanh số thu nợ tăng là dấu hiệu tích cực, phản ánh khả năng hoàn trả nợ của KH tương đối ổn định, cho thấy công tác theo dõi và thu hồi nợ của ngân hàng được thực hiện hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, thị trường bất động sản dần phục hồi, thu nhập và dòng tiền của một bộ phận khách hàng được cải thiện, giúp họ có khả năng thanh toán nợ đúng hạn tốt hơn. Ngoài ra, Chi nhánh đã tăng cường công tác nhắc nợ, kiểm soát sau cho vay và rà soát chất lượng tín dụng định kỳ, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả thu nợ. Tuy nhiên, tốc độ tăng của doanh số thu nợ vẫn thấp hơn tốc độ tăng của doanh số cho vay mua BĐS ở cả hai giai đoạn, cho thấy quy mô tín dụng mở rộng nhanh hơn khả năng thu hồi vốn trong kỳ, từ đó làm cho dư nợ cho vay mua BĐS cuối kỳ tiếp tục tăng.

Song song với việc theo dõi doanh số cho vay và doanh số thu nợ thì, dư nợ cuối kỳ cũng là chỉ tiêu mà các NHTM phải kiểm soát trong quá trình cho vay. Dư nợ cho vay mua BĐS trong tổng dư nợ đạt từ 476.231 triệu đồng năm 2023 lên 544.472 triệu đồng năm 2024 tăng 68.241 triệu đồng (14,33%) và 630.451 triệu đồng năm 2025 tăng lên 85.979 triệu đồng (15,79%). Dư nợ tăng liên tục phản ánh quy mô tín dụng bất động sản cá nhân của Chi nhánh ngày càng được mở rộng. Điều này cho thấy cho vay mua BĐS không chỉ tăng về quy mô tuyệt đối mà còn ngày càng giữ vị trí lớn trong cơ cấu dư nợ khách hàng cá nhân. Nguyên nhân là do các khoản vay bất động sản thường có thời gian vay dài, tiến độ thu hồi vốn chậm hơn so với các khoản vay ngắn hạn, nên dư nợ tích lũy qua các năm lớn hơn. Mặt khác, việc doanh số cho vay bất động sản tăng khá mạnh trong năm 2025 trong khi doanh số thu nợ tuy tăng nhưng thấp hơn làm cho

đư nợ cuối kỳ tiếp tục tăng lên. Đây là tín hiệu tích cực về tăng trưởng tín dụng, đồng thời cũng đặt ra yêu cầu phải kiểm soát rủi ro chặt chẽ hơn, bởi dư nợ càng lớn thì áp lực quản trị chất lượng tín dụng càng cao.

Trong giai đoạn 2023-2025, nợ xấu cho vay BĐS tại Chi nhánh có xu hướng biến động không ổn định, phản ánh những thách thức trong công tác quản lý tín dụng và kiểm soát rủi ro. Cụ thể, nợ xấu cho vay mua BĐS, năm 2023 đạt 4.155 triệu đồng. Sang năm 2024 đạt 4.465 triệu đồng tương ứng tăng 310 triệu đồng (7,46%) so với năm 2023. Đến năm 2025 đạt 4.106 triệu đồng, tương ứng giảm 359 triệu đồng (- 8,04%). Về tỷ lệ nợ xấu cho vay mua bất động sản cũng giảm từ 0,87% xuống 0,82% và còn 0,65%. Nguyên nhân nợ xấu tăng là do sự biến động từ yếu tố thị trường và chính sách quản trị tín dụng của Chi nhánh. Đà Nẵng cũng là địa phương có cơ cấu kinh tế phụ thuộc lớn vào dịch vụ, du lịch, hàng hóa, lưu trú và hoạt động kinh doanh cá thể. Vì vậy, sau dịch COVID-19, mặc dù kinh tế từng bước phục hồi nhưng nhiều lao động tự do, hộ kinh doanh nhỏ lẻ và người làm nghề tự do vẫn gặp khó khăn về nguồn thu nhập và dòng tiền. Thu nhập phục hồi chậm, tính ổn định chưa cao khiến một bộ phận khách hàng gặp áp lực trả nợ, làm gia tăng nguy cơ nợ quá hạn và nợ xấu trong hoạt động cho vay mua BĐS. Tuy nhiên, sang năm 2025, cùng với sự phục hồi rõ hơn của hoạt động du lịch, dịch vụ và kinh doanh cá nhân tại Đà Nẵng, thu nhập của người dân được cải thiện. Chi nhánh cũng đã tăng cường kiểm soát sau cho vay, thẩm định kỹ năng lực tài chính của khách hàng, ưu tiên các khoản vay có tài sản bảo đảm rõ ràng, pháp lý minh bạch và mục đích vay phục vụ nhu cầu nhà ở và góp phần nâng cao khả năng trả nợ của khách hàng.

Từ những phân tích trên có thể thấy, giai đoạn 2023–2025, cho vay mua BĐS tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giữ vai trò quan trọng trong hoạt động cho vay KHCN, thể hiện qua tỷ trọng cao trong doanh số cho vay, thu nợ và dư nợ cuối kỳ. Quy mô cho vay tăng trưởng tích cực qua các năm, trong khi tỷ lệ nợ xấu giảm dần, cho thấy chất lượng tín dụng vẫn được kiểm soát tốt. Tuy nhiên, do dư nợ BĐS ngày càng chiếm tỷ trọng lớn, Chi nhánh cần tiếp tục kiểm soát rủi ro tập trung nhằm đảm bảo tăng trưởng tín dụng bền vững trong thời gian tới.

2.2.4.2. Tình hình cho vay mua BĐS theo thời hạn đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Trên cơ sở bối cảnh thị trường bất động sản tại Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025, Bảng 2.5 phản ánh tình hình hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá

nhân theo thời hạn vay tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng, qua đó cho thấy sự biến động về doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ, nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu giữa các khoản vay trung hạn và dài hạn trong giai đoạn nghiên cứu.

Bảng 2.6. Tình hình cho vay mua BĐS theo thời hạn đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2024/2023		2025/2024	
							Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số CV BĐS	386.268	100	423.047	100	498.526	100	36.779	9,52	75.479	17,84
Trung hạn	98.806	25,58	107.875	25,50	127.054	25,49	9.069	9,18	19.179	17,78
Dài hạn	287.462	74,42	315.172	74,50	371.472	74,51	27.710	9,64	56.300	17,86
Doanh số thu nợ CV BĐS	327.768	100	354.806	100	412.547	100	27.038	8,25	57.741	16,27
Trung hạn	91.231	27,83	97.795	27,56	135.372	32,81	6.564	7,19	37.577	38,42
Dài hạn	236.537	72,17	257.011	72,44	277.175	67,19	20.474	8,66	20.164	7,85
Dư nợ cuối kỳ CV BĐS	476.231	100	544.472	100	630.451	100	68.241	14,33	85.979	15,79
Trung hạn	147.557	30,98	157.637	28,95	149.319	23,68	10.080	6,83	-8.318	-5,28
Dài hạn	328.674	69,02	386.835	71,05	481.132	76,32	58.161	17,70	94.297	24,38
Nợ xấu CV BĐS	4.155	100	4.465	100	4.126	100	310	7,46	(339)	(7,59)
Trung hạn	1.104	26,57	1.282	28,71	1.079	26,15	178	16,12	(203)	(15,83)
Dài hạn	3.051	73,43	3.183	71,29	3.047	73,85	132	4,33	(136)	(4,27)
Tỷ lệ nợ xấu CV BĐS (%)	0,87		0,82		0,65					
Trung hạn	0,75		0,81		0,72					
Dài hạn	0,93		0,82		1,27					

(Nguồn: Phòng Kế Toán PvcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Qua bảng 2.6, ta thấy cơ cấu cho vay mua bất động sản theo thời hạn đối với KHCN tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025 có sự tăng trưởng tích cực và ổn định. Trong đó doanh số cho vay dài hạn chiếm tỷ trọng cao hơn doanh số cho vay trung hạn, chiếm khoảng 75% tổng doanh số cho vay bất động sản. Việc tỷ trọng dài hạn chiếm cao như vậy là do các khách hàng chủ yếu vay với mục đích mua nhà để ở, mua đất, xây dựng nhà mới,...các khoản vay này thường lớn nên khách hàng khó thanh toán trong trung hạn, ngoài ra thu nhập của người dân chỉ ở mức trung bình, vì vậy doanh số cho vay dài hạn cao hơn doanh số cho vay trung hạn. Cụ thể năm 2023, doanh số cho

vay trung hạn đạt 98.806 triệu đồng, năm 2024 đạt 107.875 triệu đồng tăng 9.069 triệu đồng tương ứng tăng là 9,18% so với năm 2023, năm 2025 đạt 127.054 triệu đồng tăng 19.179 triệu đồng, tương ứng tăng là 17,78% so với năm 2024. Ngược lại doanh số cho vay dài hạn có sự biến động mạnh, cụ thể năm 2023 đạt 287.462 triệu đồng, đến năm 2024 doanh số cho vay đạt 315.172 triệu đồng tăng 27.710 triệu đồng, tương ứng tăng 9,64% so với năm 2023. Đến năm 2025 tiếp tục tăng và đạt 371.472 triệu đồng tăng 56.300 triệu đồng tương ứng tăng 17,86% so với năm 2024. Nguyên nhân là do PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng đã triển khai nhiều gói vay hấp dẫn với chính sách lãi suất ưu đãi cạnh tranh, điển hình như mức lãi suất chỉ từ 9%/năm trong 6 tháng đầu hoặc 10%/năm cố định trong 12 tháng kể từ thời điểm giải ngân, giúp khách hàng giảm áp lực tài chính trong giai đoạn đầu vay vốn. PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng chú trọng cải tiến quy trình cho vay của gói BĐS dành cho khách hàng tiềm năng theo hướng đơn giản hóa hồ sơ, cho phép khách hàng kê khai thu nhập thay vì chứng minh phức tạp. Một trong những nguyên nhân khiến doanh số cho vay mua BĐS cá nhân tại các ngân hàng thương mại gia tăng nữa là do tâm lý chuộng BĐS như một kênh tích lũy tài sản an toàn và sinh lời bền vững của người Việt. Bên cạnh nhu cầu an cư, nhiều khách hàng cá nhân còn vay vốn nhằm mục đích đầu tư và kỳ vọng gia tăng giá trị tài sản trong tương lai.

Doanh số cho vay và doanh số thu nợ có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Cùng với sự gia tăng của doanh số cho vay, công tác giám sát và thu hồi nợ cũng được Chi nhánh đặc biệt chú trọng. Doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản đối với KHCHN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng ghi nhận xu hướng tăng trưởng mạnh mẽ qua các năm, cho thấy khả năng thu hồi vốn của Chi nhánh được duy trì hiệu quả. Về doanh số thu nợ trung hạn có mức tăng trưởng mạnh mẽ năm 2023 đạt 91.231 triệu đồng, tăng lên 97.795 triệu đồng năm 2024, tăng 6.564 triệu đồng tương đương 7,19% so với năm 2023. Đến năm 2025 tình hình thu nợ có sự chuyển biến tốt doanh số thu nợ tăng lên 135.372 triệu đồng, tăng 37.577 triệu đồng tương đương 38,42% so với năm 2024.

Doanh số thu nợ dài hạn trong cho vay mua BĐS năm 2023 đạt 236.537 triệu đồng năm 2023, tăng lên 257.011 triệu đồng năm 2024, tăng 20.474 triệu đồng tương đương 8,66% so với năm 2023. Năm 2025 tăng lên 277.175 triệu đồng, tăng 20.164 triệu đồng tương đương 7,85% so với năm 2024, phản ánh sự dịch chuyển cơ cấu thu nợ. Nguyên

nhân là do PVcomBank ra mắt ứng dụng PVConnect cho phép ngân hàng gửi thông báo trực tiếp về lịch trả nợ gốc và lãi, giúp khách hàng dễ dàng theo dõi và quản lý các khoản vay của mình. Việc thông báo qua ứng dụng cũng giúp đảm bảo rằng khách hàng không bỏ lỡ bất kỳ thông tin quan trọng nào về nghĩa vụ tài chính. Điều này có thể dẫn đến việc tăng tỷ lệ thu nợ đúng hạn, bởi vì khách hàng nhận được thông báo nhanh chóng và dễ dàng hơn, thay vì phụ thuộc vào tin nhắn đầu số có thể bị trễ hoặc bị bỏ qua. Bên cạnh đó những món nợ dài hạn thường khó đòi hơn trung hạn, nhưng cán bộ nhân viên của PVcombank kiểm soát chặt chẽ trong việc thu hồi nợ, nếu tới thời hạn trả nợ nhân viên sẽ gọi điện, gửi mail hoặc thông báo đến người thân có liên quan đến người đi vay để đảm bảo khoản vay được trả đúng hạn vì thế việc thu hồi nợ tại Chi nhánh vẫn luôn được đánh giá cao.

Trong giai đoạn 2023–2025, tổng dư nợ cho vay mua BĐS đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng liên tục tăng. Quy mô dư nợ tăng đều qua từng năm, thể hiện xu hướng tăng trưởng ổn định trong hoạt động tín dụng BĐS của ngân hàng. Đối với dư nợ trung hạn tăng từ 147.557 triệu đồng năm 2023 lên 157.637 triệu đồng năm 2024 và đạt 149.319 triệu đồng vào năm. Tỷ trọng dư nợ trung hạn lại có xu hướng giảm từ 30,98% năm 2023 xuống còn 23,68% năm 2025, cho thấy tốc độ tăng của nhóm chỉ tiêu này thấp. Trong khi đó, dư nợ cho vay dài hạn tiếp tục giữ vai trò chủ lực trong cơ cấu tín dụng BĐS tại PVcomBank Đà Nẵng, thể hiện sự ổn định và bền vững của danh mục cho vay. Dư nợ dài hạn ghi nhận mức tăng trưởng tích cực qua các năm, từ 328.674 triệu đồng năm 2023 lên 386.835 triệu đồng năm 2024 và đạt 481.132 triệu đồng vào năm 2025. Tỷ trọng dư nợ dài hạn cũng tăng từ 69,02% năm 2023 lên 76,32% năm 2025. cho thấy xu hướng khách hàng quay trở lại với các khoản vay dài hạn, vốn phù hợp với mục tiêu mua nhà để ở, đầu tư dài hạn và đảm bảo an toàn tài chính. Nguyên nhân dư nợ có sự tăng trưởng như vậy là do trong năm 2024, PVcomBank đã tung ra gói tín dụng quy mô 15.000 tỷ đồng với lãi suất ưu đãi chỉ từ 5,99%/năm, áp dụng cho các KHCN vay mua, xây, nhà. Ngân hàng thường xuyên giới thiệu các gói vay với lãi suất ưu đãi như 9%/năm trong 6 tháng đầu hoặc 10%/năm trong 12 tháng đầu tiên. Chính sách này đã thu hút một lượng lớn khách hàng, đặc biệt trong giai đoạn đầu của khoản vay, giúp thúc đẩy hoạt động cho vay và gia tăng dư nợ. Ngân hàng đẩy mạnh mở rộng phân khúc KHCN thông qua các chương trình tiếp thị và ưu đãi vay mua nhà, giúp người dân dễ tiếp cận vốn và góp phần gia tăng dư nợ BĐS.

Trong giai đoạn 2023–2025, tỷ lệ nợ xấu trong hoạt động cho vay mua BĐS đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng được kiểm soát ở mức rất tốt, duy trì ở mức thấp và ổn định. Xét theo cơ cấu kỳ hạn, tỷ lệ nợ xấu của trung hạn tại Chi nhánh có xu hướng dao động nhẹ, từ mức 0,75% năm 2023, sau đó tăng nhẹ lên 0,81% năm 2024, phản ánh áp lực trả nợ của một số khách hàng trung hạn có xu hướng tăng, nhưng mức tăng không lớn nên rủi ro vẫn được kiểm soát, sang năm 2025 giảm xuống 0,72%. Cho thấy chất lượng tín dụng trung hạn được cải thiện, công tác thu hồi nợ và kiểm soát sau vay của Chi nhánh đạt hiệu quả hơn. Trong khi tỷ lệ nợ xấu dài hạn có xu hướng biến động qua các năm, 0,93% năm 2023, giảm xuống 0,82% năm 2024, cho thấy công tác kiểm soát nợ và thu hồi nợ của Chi nhánh có hiệu quả nhất định. Tuy nhiên, sang năm 2025, tỷ lệ này tăng lên 1,27%, phản ánh rủi ro ở nhóm khoản vay dài hạn có xu hướng gia tăng do thời gian vay kéo dài, chịu tác động từ biến động thu nhập của khách hàng, lãi suất và thị trường bất động sản. Nhìn chung, tỷ lệ nợ xấu tuy có những biến động nhẹ theo từng kỳ hạn nhưng vẫn được duy trì trong ngưỡng an toàn. Cụ thể, Pvccombank Đà Nẵng áp dụng chính sách tín dụng thận trọng, ưu tiên giải ngân cho các khách hàng cá nhân có thu nhập ổn định, hồ sơ tín dụng tốt và mục đích vay rõ ràng. Đồng thời, chi nhánh tập trung vào các khoản vay mua bất động sản có pháp lý minh bạch, giá trị thực và tính thanh khoản cao như nhà ở hoặc căn hộ vừa túi tiền của các khách hàng.

2.2.4.3. Tình hình cho vay mua BĐS theo tài sản đảm bảo đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Trong hoạt động tín dụng BĐS, tài sản đảm bảo đóng vai trò quan trọng trong việc hạn chế rủi ro và đảm bảo khả năng thu hồi nợ. Do đó, việc phân tích tình hình cho vay mua BĐS theo TSĐB không chỉ giúp phản ánh cơ cấu tín dụng mà còn cho thấy mức độ an toàn và hiệu quả trong quản trị rủi ro tại chi nhánh. Trên cơ sở đó, nội dung sau sẽ tập trung phân tích các chỉ tiêu liên quan đến doanh số cho vay, thu nợ, dư nợ và nợ xấu theo từng loại TSĐB trong giai đoạn 2023–2025.

Bảng 2.7. Tình hình hoạt động cho vay mua BĐS theo tài sản đảm bảo đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2024/2023		2025/2024	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh số CV BĐS	386.268	100	423.047	100	498.526	100	36.779	9,52	75.479	17,84
TSDB hình thành từ vốn vay	265.196	68,66	287.043	67,85	331.104	66,42	21.847	8,24	44.061	15,35
TSDB bằng tài sản khác	121.072	31,34	136.004	32,15	167.422	33,58	14.932	12,33	31.418	23,10
Doanh số thu nợ BĐS	327.768	100	354.806	100	412.547	100	27.038	8,25	57.741	16,27
TSDB hình thành từ vốn vay	212.453	64,82	228.304	64,35	264.329	64,07	15.851	7,46	36.025	15,78
TSDB bằng tài sản khác	115.315	35,18	126.502	35,65	148.218	35,93	11.187	9,70	21.716	17,17
Dư nợ cuối kỳ CV BĐS	476.231	100	544.472	100	630.451	100	68.241	14,33	85.979	15,79
TSDB hình thành từ vốn vay	310.831	65,27	369.570	67,88	436.345	69,21	58.739	18,90	66.775	18,07
TSDB bằng tài sản khác	165.400	34,73	174.902	32,12	194.106	30,79	9.502	5,74	19.204	10,98
Nợ xấu CV BĐS	4.155	100	4.465	100	4.126	100	310	7,46	(339)	(7,59)
TSDB hình thành từ vốn vay	2.528	60,84	2.822	63,20	2.643	64,06	294	11,63	(179)	(6,34)
TSDB bằng tài sản khác	1.627	39,16	1.643	36,80	1.483	35,94	16	0,98	(160)	
Tỷ lệ nợ xấu CV BĐS (%)	0,87		0,82		0,65					
TSDB hình thành từ vốn vay	0,81		0,76		0,61					
TSDB bằng tài sản khác	0,98		0,94		0,76					

(Nguồn: Phòng Kế Toán của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Dựa vào bảng 2.7 ta thấy doanh số cho vay theo hình thức sử dụng tài sản hình thành từ vốn vay tại Chi nhánh PVcomBank Đà Nẵng ghi nhận mức tăng trưởng đều qua các năm. Cụ thể, doanh số đạt 265.196 triệu đồng năm 2023, tăng lên 287.043 triệu đồng năm 2024 và đạt 331.104 triệu đồng năm 2025. Tỷ trọng trong tổng doanh số cho vay mua BĐS lần lượt là 68,66%, 67,85% và 66,42%. Mặc dù có sự giảm nhẹ về tỷ trọng, nhưng nhìn chung hình thức này vẫn chiếm hơn 2/3 tổng doanh số cho vay BĐS, tốc độ tăng trưởng ở mức khá cao và ổn định, với mức tăng 8,24% năm 2024 và 15,35% năm 2025. Điều này cho thấy hình thức TSDB hình thành từ vốn vay vẫn là phương án chủ đạo, được cả Ngân hàng và khách hàng ưu tiên sử dụng trong các khoản vay mua BĐS, đặc biệt là các trường hợp mua nhà, căn hộ đang xây dựng hoặc chưa hoàn thành tài sản thực tế tại thời điểm vay vốn. Nguyên nhân đến từ thực tế phần lớn KHCN chỉ sở hữu duy nhất một BĐS được hình thành từ nguồn vốn vay, dẫn đến việc sử dụng chính tài sản đó làm tài sản đảm bảo là lựa chọn tất yếu. Bên cạnh đó, PVcomBank đã triển khai hiệu quả hình thức cho vay ba bên giữa Ngân hàng, khách hàng và chủ đầu tư, giúp đơn giản hóa quy trình thẩm định, đảm bảo tính pháp lý của tài sản và rút ngắn thời gian giải ngân. Điều này không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời cho khách hàng mà còn góp phần duy trì tỷ trọng cao và tăng trưởng ổn định của doanh số cho vay theo hình thức thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

Ngược lại, doanh số cho vay BĐS sử dụng tài sản đảm bảo là tài sản khác (như nhà đất có sẵn, tài sản hình thành trước đó) cũng ghi nhận sự tăng trưởng qua các năm nhưng tỷ trọng của hình thức này trong tổng doanh số lại duy trì ở mức thấp hơn so với hình thức cho vay có tài sản hình thành từ vốn vay. Cụ thể, tỷ trọng của loại tài sản này chỉ chiếm khoảng 31,34% năm 2023, 32,15% năm 2024 và 33,58% năm 2025, với mức tăng trưởng không mạnh mẽ so với hình thức TSDB hình thành từ vốn vay. Nguyên nhân là do một số khách hàng dù có BĐS khác nhưng những tài sản này thường đã được thế chấp cho các khoản vay tiêu dùng hoặc kinh doanh trước đó, dẫn đến hạn chế trong khả năng tiếp tục sử dụng làm tài sản đảm bảo. Một nguyên nhân khác đến từ việc định giá các BĐS có sẵn có thể thấp hơn giá trị kỳ vọng của khách hàng hoặc không đáp ứng đầy đủ các điều kiện pháp lý (chưa có sổ đỏ, sổ hồng, vướng quy hoạch,...) khiến Chi nhánh không thể nhận thế chấp theo quy định. Đồng thời, so với hình thức cho vay ba bên với tài sản hình thành từ vốn vay, quy trình thẩm định và xử lý hồ sơ đối với BĐS

đã sở hữu mất rất nhiều thời gian hơn, khiến khách hàng cân nhắc lựa chọn phương án đơn giản và thuận tiện hơn

Cùng với đó, doanh số thu nợ từ cho vay mua BĐS tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng cũng ghi nhận sự tăng trưởng mạnh qua các năm, phản ánh hoạt động trong công tác thu hồi nợ. Trong đó, doanh số thu nợ từ tài sản đảm bảo hình thành từ vốn vay năm 2023 đạt 212.453 triệu đồng, đến năm 2024 tăng lên 228.304 triệu đồng và năm 2025 tiếp tục tăng 264.329 triệu đồng, với tỷ trọng tương ứng là 64,82%, 64,35%, 64,07%. Kết quả này, chứng tỏ cho thấy Chi nhánh đang quản lý nợ hoạt động và duy trì ổn định dòng tiền. Bên cạnh đó, doanh số thu nợ từ tài sản đảm bảo bằng tài sản khác cũng có xu hướng tăng trưởng, từ 115.315 triệu đồng năm 2023 lên 126.502 triệu đồng năm 2024 và đạt 148.218 triệu đồng năm 2025, với tỷ trọng tương ứng là 35,18%, 35,65% và 35,93%. Điều này phản ánh sự linh hoạt trong chiến lược thu hồi nợ, góp phần duy trì sự phát triển ổn định của hoạt động BĐS.

Trong giai đoạn 2023–2025, cơ cấu dư nợ cho vay mua BĐS tại PVcomBank đã có sự phân bổ rõ rệt giữa hai loại tài sản đảm bảo: tài sản hình thành từ vốn vay và tài sản đảm bảo là tài sản khác. Cụ thể, dư nợ từ tài sản hình thành từ vốn vay chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng dư nợ, lần lượt đạt 65,27% năm 2023, 67,88% năm 2024 và 69,21% năm 2025. Mặc dù tỷ trọng có sự thay đổi nhẹ, nhưng nhìn chung duy trì ở mức cao và có xu hướng tăng, cho thấy đây là hình thức vay chủ yếu và được khách hàng ưu tiên lựa chọn. Diễn biến này cho thấy hình thức TSDB hình thành từ vốn vay ngày càng chiếm ưu thế trong danh mục tín dụng BĐS của ngân hàng, phản ánh xu hướng KHCN ngày càng tập trung vay vốn để mua các BĐS đang trong quá trình hình thành như căn hộ chung cư, nhà ở dự án. Đồng thời, PVcomBank đã triển khai hiệu quả mô hình cho vay ba bên giữa ngân hàng, khách hàng và chủ đầu tư, giúp đơn giản hóa quy trình thẩm định, đảm bảo tính pháp lý và rút ngắn thời gian giải ngân. Điều này không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời mà còn góp phần duy trì tỷ trọng cao và tăng trưởng ổn định của doanh số cho vay theo hình thức thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

Ngược lại, dư nợ từ tài sản đảm bảo là tài sản khác (như nhà đất có sẵn, tài sản hình thành trước đó) dù vẫn tăng về quy mô nhưng có xu hướng giảm về tỷ trọng. Cụ thể, dư nợ đạt 165.400 triệu đồng năm 2023, tăng lên 174.902 triệu đồng năm 2024 và đạt 194.106 triệu đồng năm 2025, với tỷ trọng lần lượt là 34,73%, 32,12% và 30,79%. Mặc dù giá trị tuyệt đối tăng qua các năm, nhưng tỷ trọng giảm cho thấy khách hàng có

xu hướng chuyển dịch sang sử dụng tài sản hình thành từ vốn vay làm tài sản đảm bảo. Dư nợ từ hình thức tài sản bảo đảm bằng BĐS khác vẫn duy trì ở mức tương đối ổn định nhờ vào chính sách linh hoạt của PVcomBank trong việc chấp nhận nhiều loại tài sản thế chấp như nhà ở riêng lẻ, đất đai hoặc BĐS đã có sổ đỏ. Điều này tạo cơ hội cho nhóm khách hàng sở hữu tài sản sẵn có được tiếp cận nguồn vốn tín dụng nhanh chóng. Ngoài ra, ngân hàng cũng tích cực áp dụng công nghệ vào quá trình định giá và thẩm định tài sản, giúp rút ngắn thời gian xét duyệt và nâng cao hiệu quả thu hồi nợ, góp phần giữ ổn định quy mô dư nợ từ hình thức này, mặc dù tỷ trọng có xu hướng giảm do khách hàng ngày càng ưu tiên sử dụng chính tài sản hình thành từ vốn vay để bảo đảm.

Tỷ lệ nợ xấu trong hoạt động cho vay mua BĐS tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025 có sự biến động nhẹ nhưng nhìn chung vẫn duy trì ở mức thấp và ổn định. Cho thấy ngân hàng kiểm soát tốt rủi ro tín dụng từ các khoản vay mua BĐS. Xét theo từng loại tài sản đảm bảo, tỷ lệ nợ xấu của các khoản vay có tài sản hình thành từ vốn vay tương đối ổn định, ở mức 0,81% năm 2023, 0,76% năm 2024, còn 0,61% năm 2025. Trong khi đó, tỷ lệ nợ xấu của các khoản vay có tài sản đảm bảo là tài sản khác dao động nhẹ, lần lượt là 0,98%, 0,94% và 0,76%. Điều này cho thấy, dù là tài sản hình thành từ vốn vay hay tài sản khác, các khoản vay BĐS tại PvcomBank Chi nhánh Đà Nẵng đều có chất lượng tín dụng tốt, với tỷ lệ nợ xấu thấp và ổn định.

2.2.4.4. Tình hình cho vay mua BĐS theo mục đích sử dụng đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.8. Tình hình hoạt động cho vay mua BĐS theo mục đích sử dụng đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2024/2023		2025/2024	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh số CV BĐS	386.267	100	423.047	100	498.526	100	36.780	9,52	75.479	17,84
Cho vay mua BĐS để ở	269.112	69,67	289.661	68,47	347.134	69,63	20.549	7,64	57.473	19,84
Cho vay mua BĐS để KD	117.155	30,33	133.386	31,53	151.392	30,37	16.231	13,85	18.006	13,50
Doanh số thu nợ BĐS	327.768	100	354.806	100	412.547	100	27.038	8,25	57.741	16,27
Cho vay mua BĐS để ở	223.636	68,23	235.309	66,32	289.360	70,14	11.673	5,22	54.051	22,97
Cho vay mua BĐS để KD	104.132	31,77	119.497	33,68	123.187	29,86	15.365	14,76	3.690	3,09
Dư nợ cuối kỳ BĐS	476.231	100	544.472	100	630.451	100	68.241	14,33	85.979	15,79
Cho vay mua BĐS để ở	326.980	68,66	381.332	70,04	439.106	69,65	54.352	16,62	57.774	15,15
Cho vay mua BĐS để KD	149.251	31,34	163.140	29,96	191.345	30,35	13.889	9,31	28.205	17,29
Nợ xấu CV BĐS	4.155	100	4.465	100	4.126	100	310	7,46	(339)	(7,59)
Cho vay mua BĐS để ở	2.768	66,62	3.059	68,51	2.924	70,87	291	10,51	(135)	(4,41)
Cho vay mua BĐS để KD	1.387	33,38	1.406	31,49	1.202	29,13	19	1,37	(204)	(14,51)
Tỷ lệ nợ xấu CV BĐS (%)	0,87		0,82		0,65					
Cho vay mua BĐS để ở	0,85		0,80		0,67					
Cho vay mua BĐS để KD	0,93		0,86		0,63					

(Nguồn: Phòng Kế Toán của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Trong giai đoạn 2023–2025, doanh số cho vay BĐS để ở tại PVcomBank Đà Nẵng tăng trưởng liên tục qua các năm, từ 269.112 triệu đồng năm 2023 lên 289.661 triệu đồng năm 2024 và đạt 347.134 triệu đồng năm 2025. Tỷ trọng trong tổng doanh số cho vay, lần lượt đạt 69,67%, 68,47% và 69,63%, cho thấy loại hình cho vay này tiếp tục chiếm ưu thế trong danh mục tín dụng BĐS của Chi nhánh. Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay để ở đạt 7,64% trong năm 2024 và tăng mạnh lên 19,84% trong năm 2025, phản ánh nhu cầu ổn định và có xu hướng gia tăng của KHCN đối với việc sở hữu nhà ở. Thị trường BĐS Đà Nẵng những năm gần đây có sự điều chỉnh rõ rệt từ đầu cơ, đầu tư ngắn hạn sang nhu cầu thực về nhà ở. Sau khi thị trường BĐS đã trải qua giai đoạn tăng nóng và điều chỉnh chính sách kiểm soát tín dụng, nhiều nhà đầu tư rút lui, nhường chỗ cho người mua có nhu cầu thực. Đồng thời, tốc độ đô thị hóa nhanh, dân số tăng, đặc biệt là lực lượng lao động trẻ, chuyên gia và người từ các địa phương khác đến sinh sống và làm việc cũng góp phần làm gia tăng nhu cầu nhà ở thực. Điều này thúc đẩy tỷ trọng cho vay mua nhà để ở tăng cao hơn so với mục đích đầu tư. Các NHTM tại Đà Nẵng nói chung và PVcombank Đà Nẵng nói riêng có xu hướng ưu tiên cho vay đối với nhu cầu nhà ở thực, bởi đây là nhóm khách hàng có khả năng trả nợ ổn định, rủi ro thấp hơn so với nhóm vay để đầu tư hoặc đầu cơ BĐS. Hơn nữa, sau các chỉ đạo từ Ngân hàng Nhà nước về việc kiểm soát tín dụng vào lĩnh vực BĐS, các ngân hàng đã siết chặt cho vay với mục đích đầu tư, đồng thời mở rộng chính sách ưu đãi như lãi suất thấp, thời hạn vay dài cho người mua nhà để ở. Chính sách này khiến nhu cầu vay để ở có điều kiện thuận lợi hơn để phát triển.

Ngược lại, mặc dù doanh số cho vay BĐS để kinh doanh tại PVcomBank vẫn ghi nhận mức tăng qua từng năm từ 117.155 triệu đồng năm 2023 lên 133.386 triệu đồng năm 2024 và đạt 151.392 triệu đồng năm 2025, nhưng tỷ trọng của loại hình này trong tổng doanh số lại có xu hướng biến động, nhìn chung không tăng đáng kể, từ 30,33% lên 31,53% và sau đó giảm nhẹ xuống còn 30,37%. Điều này phản ánh sự duy trì nhưng không mở rộng mạnh vai trò của phân khúc cho vay kinh doanh BĐS trong chiến lược tín dụng của Chi nhánh. Tốc độ tăng trưởng chậm lại, đạt 13,85% trong năm 2024 và giảm xuống 13,50% vào năm 2025, tuy vẫn ở mức khá nhưng thấp hơn về mức độ ưu tiên so với nhóm vay để ở. Nguyên nhân là do các Ngân hàng, bao gồm cả PVcomBank tại Đà Nẵng, hiện đang áp dụng chính sách kiểm soát chặt chẽ tín dụng vào lĩnh vực BĐS, đặc biệt là các khoản vay phục vụ mục đích đầu tư. Theo chỉ đạo của Ngân hàng

Nhà nước, nhóm vay đầu tư, đầu cơ BĐS bị đánh giá là có rủi ro cao, dễ gây bất ổn cho thị trường tài chính nếu không kiểm soát tốt. Vì vậy, các Ngân hàng thường yêu cầu điều kiện chặt chẽ hơn như vốn đối ứng cao, hồ sơ chứng minh năng lực tài chính rõ ràng, tỷ lệ giải ngân thấp hơn so với nhóm vay mua để ở. Nhà đầu tư hiện nay không còn mạnh tay vay vốn để đầu tư BĐS như trước, mà có xu hướng sử dụng vốn tự có hoặc chuyển dịch sang các kênh đầu tư khác như chứng khoán, vàng hoặc giữ tiền mặt. Điều này khiến nhu cầu vay để kinh doanh BĐS không còn tăng mạnh như trước, dẫn đến tỷ trọng duy trì ở mức thấp hơn so với nhóm vay để ở.

Giai đoạn 2023–2025, cơ cấu thu nợ từ hoạt động cho vay mua bất động sản tại PVcomBank Đà Nẵng cho thấy sự ưu thế rõ rệt của nhóm cho vay để ở so với nhóm cho vay để kinh doanh. Cụ thể, thu nợ từ cho vay để ở tăng từ 223.636 triệu đồng năm 2023 lên 235.309 triệu đồng năm 2024 và đạt 289.360 triệu đồng năm 2025, chiếm tỷ trọng lần lượt là 68,23%, 66,32% và 70,14% trong tổng doanh số thu nợ. Tốc độ tăng trưởng đạt 5,22% trong năm 2024 và tăng mạnh lên 22,97% trong năm 2025, phản ánh chất lượng tín dụng tốt và sự hiệu quả trong việc ngân hàng tập trung vào nhu cầu thực của người dân. Trong khi, thu nợ từ cho vay để kinh doanh mặc dù vẫn tăng từ 104.132 triệu đồng năm 2023 lên 119.497 triệu đồng năm 2024 và 123.187 triệu đồng năm 2025, nhưng tỷ trọng từ 31,77% năm 2023, tăng lên 33,68% năm 2024, giảm xuống còn 29,86% năm 2025. Điều này cho thấy phân khúc kinh doanh đang đối mặt với nhiều rủi ro hơn và dần kém hấp dẫn trong chiến lược tín dụng của ngân hàng. Tổng thể, cơ cấu thu nợ này phản ánh xu hướng dịch chuyển hợp lý của PVcomBank Đà Nẵng, từ cho vay đầu cơ sang ưu tiên các khoản vay phục vụ nhu cầu ở thực, an toàn và bền vững hơn.

Đối với dư nợ cuối kỳ từ hoạt động cho vay mua BĐS giai đoạn 2023–2025 tại PVcomBank Đà Nẵng, nhóm cho vay để ở chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng duy trì ở mức cao so với nhóm cho vay để KD. Cụ thể, dư nợ cho vay để ở đạt 326.980 triệu đồng (chiếm 68,66%) năm 2023, tăng lên 381.332 triệu đồng (chiếm 70,04%) năm 2024 và tiếp tục tăng lên 439.106 triệu đồng (chiếm 69,65%) vào năm 2025. Phản ánh rõ xu hướng ưu tiên các khoản vay phục vụ nhu cầu thực về nhà ở của người dân. Việc dư nợ cho vay để ở liên tục tăng không chỉ cho thấy sự ổn định trong nhu cầu vay vốn của KHCN, mà còn thể hiện chiến lược hợp lý của Chi nhánh khi tập trung vào phân khúc ít rủi ro, có tính bền vững cao trong bối cảnh thị trường còn nhiều biến động.

Ngược lại, nhóm cho vay BĐS để kinh doanh dù vẫn duy trì mức tăng trưởng về giá trị dư nợ, từ 149.251 triệu đồng năm 2023 lên 163.140 triệu đồng năm 2024 và đạt 191.345 triệu đồng năm 2025, nhưng tỷ trọng lại có xu hướng giảm nhẹ từ 31,34% xuống 29,96% và sau đó tăng nhẹ lên 30,35%. Nhìn chung vẫn thấp hơn và kém ổn định hơn so với nhóm cho vay để ở. Điều này cho thấy hoạt động cho vay phục vụ mục đích kinh doanh BĐS đang tăng nhưng chưa thực sự bền vững, do thị trường đầu tư kém khả quan, tính thanh khoản thấp hoặc ngân hàng thận trọng hơn với các khoản vay tiềm ẩn nhiều rủi ro. Sự dịch chuyển trong cơ cấu này cho thấy định hướng của PVcomBank Đà Nẵng đang nghiêng về các khoản vay phục vụ nhu cầu thực, đồng thời từng bước hạn chế rủi ro từ các khoản vay mang tính đầu cơ hoặc thương mại.

Trong giai đoạn 2023–2025, tỷ lệ nợ xấu nhóm cho vay mua BĐS để ở có tỷ lệ nợ xấu thấp, lần lượt là 0,85% (2023), 0,80% (2024) và 0,67% (2025). Mức nợ xấu duy trì ở ngưỡng thấp cho thấy nhóm vay phục vụ nhu cầu thực về nhà ở có chất lượng tín dụng tốt, khách hàng có khả năng trả nợ cao và ít phát sinh rủi ro. Đây cũng là một minh chứng cho thấy Chi nhánh đang định hướng đúng khi tập trung vốn vào phân khúc này.

Ngược lại, nhóm cho vay BĐS để kinh doanh có tỷ lệ nợ xấu cao hơn so với nhóm vay để ở, lần lượt là 0,93% (2023), 0,86% (2024) và 0,63% (2025). Mặc dù mức chênh lệch không lớn và vẫn nằm trong ngưỡng kiểm soát an toàn, nhưng so với nhóm vay để ở, mức độ rủi ro của các khoản vay kinh doanh BĐS vẫn cao hơn. Diễn biến này phản ánh những khó khăn đặc thù của thị trường BĐS đầu tư, trong đó các yếu tố như thanh khoản thấp, biến động thị trường và áp lực tài chính có thể ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng. Điều này đòi hỏi ngân hàng cần tiếp tục kiểm soát chặt chẽ tín dụng đối với phân khúc này, đồng thời ưu tiên dòng vốn vào nhóm vay an toàn hơn.

2.2.4.5. Tình hình cho vay mua BĐS theo loại hình đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.9. Tình hình hoạt động cho vay mua BĐS theo loại hình BĐS đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		Chênh lệch			
							2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh số CV BĐS	386.268	100	423.047	100	498.526	100	36.779	8,69	75.479	17,84
Cho vay mua nhà đất	179.575	46,49	198.324	46,88	234.905	47,12	18.749	9,45	36.581	18,45
Cho vay mua đất nền	122.587	31,74	127.041	30,03	157.883	31,67	4.454	3,51	30.842	24,28
Cho vay mua căn hộ	84.106	21,77	97.682	23,09	105.738	21,21	13.576	13,90	8.056	8,25
Doanh số thu nợ BĐS	327.768	100	354.806	100	412.547	100	27.038	7,62	57.741	16,27
Cho vay mua nhà đất	149.068	45,48	165.552	46,66	196.124	47,54	16.484	9,96	30.572	18,47
Cho vay mua đất nền	103.131	31,46	105.803	29,82	128.219	31,08	2.672	2,53	22.416	21,19
Cho vay mua căn hộ	75.569	23,06	83.451	23,52	88.204	21,38	7.882	9,45	4.753	5,70
Dư nợ cuối kỳ CV BĐS	476.231	100	544.472	100	630.451	100	68.241	12,53	85.979	15,79
Cho vay mua nhà đất	237.496	49,87	270.268	49,64	309.049	49,02	32.772	12,13	38.781	14,35
Cho vay mua đất nền	143.869	30,21	165.107	30,32	194.771	30,89	21.238	12,86	29.664	17,97
Cho vay mua căn hộ	94.866	19,92	109.097	20,04	126.631	20,09	14.231	13,04	17.534	16,07
Nợ xấu CV BĐS	4.155	100	4.465	100	4.126	100	310	6,94	(399)	(7,59)
Cho vay mua nhà đất	2.212	53,24	2.403	53,82	2.237	54,22	191	7,95	(166)	(6,91)
Cho vay mua đất nền	1.126	27,10	1.221	27,35	1.116	27,05	95	7,78	(105)	(8,60)
Cho vay mua căn hộ	817	19,66	841	18,84	773	18,73	24	2,85	(68)	(8,09)
Tỷ lệ nợ xấu CV BĐS (%)	0,87		0,82		0,65					
Cho vay mua nhà đất	0,93		0,89		0,72					
Cho vay mua đất nền	0,78		0,74		0,57					
Cho vay mua căn hộ	0,86		0,77		0,61					

(Nguồn: Phòng Kế Toán của PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Nhìn vào bảng 2.9, ta thấy cho vay mua nhà đất chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay BĐS của PVcomBank Đà Nẵng, cho thấy đây là phân khúc quan trọng và được nhiều khách hàng ưu tiên. Cụ thể, doanh số cho vay mua nhà đất giai đoạn 2023–2025 lần lượt đạt 179.575 triệu đồng năm 2023, tăng lên 198.324 triệu đồng năm 2024 và đạt 234.905 triệu đồng vào năm 2025. Tốc độ tăng trưởng đạt 9,45% trong năm 2024 và tiếp tục tăng mạnh 18,45% trong năm 2025. Mặc dù tỷ trọng chỉ tăng nhẹ qua các năm, lần lượt là 46,49% năm 2023, 46,88% năm 2024 và 47,12% năm 2025 nhưng vẫn duy trì ở mức cao và ổn định, cho thấy nhu cầu vay mua nhà đất vẫn giữ vai trò cốt lõi trong cơ cấu tín dụng BĐS của Chi nhánh. Điều này phản ánh rằng khách hàng vẫn tiếp tục quan tâm đến việc vay vốn để mua nhà đất, đặc biệt là trong bối cảnh nhu cầu về nhà ở vẫn tăng cao. Nguyên nhân cho vay mua nhà đất chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số cho vay là do Chi nhánh luôn tìm cách giảm thiểu rủi ro trong quá trình cho vay. Các khoản vay mua nhà đất có tính ổn định cao hơn vì phần lớn người vay có nhu cầu thực sự về nhà ở. Những khách hàng này có khả năng trả nợ ổn định trong thời gian dài. Trong khi đó, cho vay mua đất nền hoặc chung cư có thể đi kèm với yếu tố đầu cơ, khiến cho Chi nhánh phải đối mặt với rủi ro cao hơn, đặc biệt là khi thị trường BĐS có biến động mạnh. Ngoài ra Chi nhánh có thể dễ dàng định giá và thẩm định các tài sản là nhà đất, vì chúng có tính chất cố định và dễ xác định giá trị. Bên cạnh đó, các khu đất chưa xây dựng hoặc chung cư có thể bị tác động mạnh mẽ bởi các yếu tố bên ngoài (như tình hình thị trường, quy hoạch, giá cả thay đổi), khiến Chi nhánh khó khăn hơn trong việc xác định chính xác giá trị tài sản để làm cơ sở cấp tín dụng. Nhà đất là một tài sản có giá trị ổn định và dễ dàng thanh lý nếu có sự cố xảy ra.

Trong khi cho vay mua nhà đất vẫn giữ vai trò chủ đạo trong cơ cấu tín dụng BĐS tại PVcomBank Đà Nẵng, thì các phân khúc cho vay mua đất nền và mua căn hộ tuy có sự tăng trưởng, nhưng vẫn thể hiện một số điểm hạn chế so với nhóm cho vay mua nhà đất, cả về quy mô lẫn tính ổn định. Cụ thể, doanh số cho vay mua đất nền chiếm tỷ trọng quanh mức hơn 30% trong tổng doanh số chiếm 31,74% năm 2023, giảm xuống 30,03% năm 2024 và tăng lên 31,67% năm 2025. Dù tỷ trọng có sự phục hồi nhẹ vào năm 2025, nhưng vẫn cho thấy phân khúc này chưa thực sự ổn định, phụ thuộc nhiều vào biến động thị trường. Tốc độ tăng trưởng chỉ đạt 3,51% trong năm 2024 nhưng đã cải thiện rõ rệt lên 24,28% trong năm 2025. Điều này phản ánh sự phôi của người vay với loại hình đất nền, vốn mang tính đầu cơ cao, ít phục vụ nhu cầu ở thực, và dễ bị ảnh hưởng bởi chính

sách siết tín dụng và rủi ro pháp lý trong giai đoạn thị trường biến động. Thực tế cho thấy, ngân hàng áp dụng các tiêu chuẩn thẩm định khá chặt chẽ đối với đất nền, nhất là các đất nền chưa có sổ đỏ, chưa hoàn thiện pháp lý hoặc nằm trong khu vực quy hoạch chưa rõ ràng. Tương tự, cho vay mua căn hộ có mức tăng trưởng khá vào năm 2024 13,90%, nhưng tỷ trọng trong cơ cấu tổng doanh số chưa cao, chỉ đạt 21,77% năm 2023, tăng lên 23,09% năm 2024 và giảm xuống 21,21% năm 2025 xu hướng biến động và chưa thực sự bền vững. Điều này cho thấy phân khúc căn hộ vẫn chịu tác động từ nguồn cung thị trường, giá cả và tâm lý người mua, đặc biệt trong giai đoạn thị trường BĐS có dấu hiệu chững lại hoặc điều chỉnh.

Trong giai đoạn 2023–2025, doanh số thu nợ từ cho vay mua nhà đất tại PVcomBank Đà Nẵng luôn duy trì vị thế dẫn đầu. Cụ thể, doanh số thu nợ từ cho vay mua nhà đất đạt 149.068 triệu đồng (45,48%) năm 2023, tăng lên 165.552 triệu đồng (46,66%) năm 2024 và đạt 196.124 triệu đồng (47,54%) vào năm 2025, với tốc độ tăng trưởng lần lượt là 9,96% và 18,47%. Việc thu nợ tăng trưởng ổn định cả về giá trị tuyệt đối lẫn tỷ trọng cho thấy chất lượng tín dụng của phân khúc này ở mức tốt, dòng tiền thu hồi bền vững. Điều này cho thấy nhu cầu vay mua nhà đất của KHCN vẫn rất lớn, ổn định và mang lại hiệu quả thu hồi vốn cao cho ngân hàng. Khác với các nhà đầu tư BĐS hay người vay đầu cơ, khách hàng vay mua nhà đất chủ yếu là người có nhu cầu ở thực, bao gồm cán bộ công chức, nhân viên văn phòng, tiểu thương, hoặc người lao động có công việc và thu nhập đều đặn hàng tháng. Nhóm đối tượng này thường có kế hoạch tài chính rõ ràng và khả năng trả nợ cao, nhờ vậy quá trình thanh toán nợ diễn ra ổn định, đúng hạn, ít phát sinh rủi ro cho ngân hàng.

Trong giai đoạn 2023–2025, dư nợ cuối kỳ cho vay mua BĐS đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng ghi nhận sự tăng trưởng tích cực cả về quy mô và cơ cấu. Trong đó, phân khúc cho vay mua nhà đất tiếp tục giữ vai trò chủ lực với quy mô dư nợ tăng liên tục qua các năm, từ 237.496 triệu đồng năm 2023 lên 270.268 triệu đồng năm 2024 và đạt 309.049 triệu đồng vào năm 2025, chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ, lần lượt là 49,87%, 49,64% và 49,02%. Việc duy trì tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng cho thấy ngân hàng đang định hướng đúng đắn khi ưu tiên cấp tín dụng cho loại hình BĐS có giá trị sử dụng cao, pháp lý rõ ràng và khả năng thanh khoản tốt. Bên cạnh đó, đối với phân khúc cho vay mua đất nền, dư nợ đạt 143.869 triệu đồng (30,21%) năm 2023, tăng lên 165.107 triệu đồng (30,32%) năm 2024 và tiếp

tục tăng lên 194.771 triệu đồng (30,89%) vào năm 2025. Tốc độ tăng trưởng lần lượt đạt 12,86% và 17,97%, cho thấy sự phục hồi rõ nét của phân khúc này sau giai đoạn thị trường trầm lắng. Tuy nhiên, xét về bản chất, đất nền vẫn là phân khúc tiềm ẩn rủi ro cao do phụ thuộc nhiều vào yếu tố đầu cơ, quy hoạch và pháp lý, do đó ngân hàng vẫn duy trì sự thận trọng trong cấp tín dụng, thể hiện qua việc tỷ trọng chỉ tăng nhẹ và chưa có sự bứt phá mạnh. Trong khi đó, phân khúc cho vay mua căn hộ ghi nhận dư nợ đạt 94.866 triệu đồng (19,92%) năm 2023, tăng lên 109.097 triệu đồng (20,04%) năm 2024 và đạt 126.631 triệu đồng (20,09%) vào năm 2025. Tốc độ tăng trưởng tương đối ổn định, lần lượt là 13,04% và 16,07%, cho thấy nhu cầu vay mua căn hộ đang dần cải thiện, đặc biệt tại các đô thị phát triển như Đà Nẵng – nơi quỹ đất ngày càng hạn chế và xu hướng phát triển nhà ở theo chiều cao ngày càng phổ biến.

Nhìn chung tỷ lệ nợ xấu trong hoạt động cho vay mua BĐS đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng được kiểm soát hiệu quả, duy trì ở mức rất thấp so với ngưỡng an toàn chung của ngành Ngân hàng, thể hiện chất lượng tín dụng ổn định và chính sách thẩm định hợp lý. Cụ thể, phân khúc cho vay mua nhà đất vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu dư nợ, ghi nhận tỷ lệ nợ xấu giảm dần từ 0,93% năm 2023 xuống 0,89% năm 2024 và còn 0,72% vào năm 2025. Điều này phản ánh khả năng kiểm soát rủi ro tốt trong phân khúc chủ lực, đồng thời cho thấy nhóm khách hàng vay mua nhà đất chủ yếu có nhu cầu ở thực, thu nhập ổn định và ý thức trả nợ cao. Đối với cho vay mua đất nền, tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,78% xuống 0,74% và 0,57% duy trì ổn định trong năm 2025, cho thấy ngân hàng đã có sự kiểm soát chặt chẽ hơn đối với các khoản vay mang tính đầu cơ. Trong khi đó, cho vay mua căn hộ duy trì tỷ lệ nợ xấu từ 0,86% năm 2023, giảm 0,77% năm 2024 và giảm tiếp xuống 0,61% năm 2025, phản ánh mức độ rủi ro trung bình nhưng vẫn nằm trong tầm kiểm soát. Nhìn chung, việc duy trì tỷ lệ nợ xấu của cả ba phân khúc ở mức thấp, đồng thời có xu hướng giảm ở cả ba phân khúc là nhà đất, đất nền và căn hộ, cho thấy Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – CN Đà Nẵng đang thực hiện hiệu quả công tác quản lý rủi ro, góp phần tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển ổn định và bền vững của hoạt động cho vay mua BĐS dành cho KHCN trong thời gian tới.

2.3. Đánh giá thực trạng cho vay mua BĐS đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

2.3.1. Kết quả đạt được trong hoạt động cho vay mua BĐS tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Qua những phân tích, đánh giá thực trạng phát triển hoạt động cho vay mua BĐS đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025 và tình hình hoạt động của Chi nhánh trong thời gian qua đã đạt được nhiều kết quả tích cực, cho thấy rằng hoạt động cho vay mua BĐS ngày càng được chú trọng và phát triển, thể hiện cụ thể như sau:

Trước hết, quy mô cho vay liên tục được mở rộng, thể hiện qua sự gia tăng của doanh số cho vay và dư nợ cuối kỳ qua các năm. Điều này phản ánh khả năng nắm bắt hiệu quả nhu cầu thị trường của ngân hàng, đồng thời góp phần mở rộng thị phần và gia tăng khách hàng cá nhân vay vốn.

Cho vay bất động sản chiếm tỷ trọng lớn và giữ vai trò quan trọng trong hoạt động tín dụng KHCN tại Chi nhánh. Cụ thể, tỷ trọng doanh số cho vay BĐS luôn duy trì ở mức khoảng 64–65% trong tổng doanh số cho vay khách hàng cá nhân. Điều này cho thấy đây là lĩnh vực trọng tâm, đóng góp đáng kể vào nguồn thu lãi và góp phần thúc đẩy sự phát triển của hoạt động tín dụng bán lẻ tại Chi nhánh.

Bên cạnh sự tăng trưởng về quy mô, hoạt động quản lý và thu hồi nợ cũng đạt được những kết quả rất khả quan. Doanh số thu hồi nợ duy trì mức tăng trưởng ổn định qua các năm, cho thấy khả năng hoàn trả nợ của khách hàng tương đối ổn định. Kết quả này chứng tỏ Chi nhánh đã kiểm soát tốt dòng tiền, thực hiện hiệu quả công tác nhắc nợ, kiểm soát sau cho vay và rà soát chất lượng tín dụng định kỳ, giúp dòng vốn được luân chuyển an toàn.

Tiếp theo về chiến lược sản phẩm và chính sách lãi suất linh hoạt, Ngân hàng đã triển khai nhiều gói lãi suất ưu đãi cạnh tranh, tập trung vào nhu cầu thực tế của người dân. Quy trình cho vay được cải tiến theo hướng đơn giản hóa thủ tục, cho phép kê khai thu nhập giúp tăng khả năng tiếp cận vốn cho khách hàng tiềm năng.

Ngoài ra, Chi nhánh đã tập trung triển khai các biện pháp nhằm kiểm soát chất lượng tín dụng hiệu quả cho hoạt động cho vay mua BĐS. Kết quả, tỷ lệ nợ xấu được duy trì dưới 1%, chứng tỏ việc quản lý tín dụng tương đối tốt. Mặc dù còn tồn tại một số hạn chế trong quy trình xét duyệt và theo dõi khoản vay, thành tích này phản ánh nỗ lực của chi nhánh trong việc đảm bảo an toàn tín dụng và giảm thiểu rủi ro kinh doanh.

Không chỉ dừng lại ở đó, Chi nhánh còn đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông qua nền tảng số PVConnect nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng. Ứng dụng cho phép gửi thông báo tự động về lịch trả nợ gốc và lãi, giúp khách hàng chủ động quản lý nghĩa vụ tài chính và nâng cao tỷ lệ thanh toán đúng hạn. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân viên tại Chi nhánh tích cực chăm sóc khách hàng hiện hữu, đồng thời tăng cường mở rộng mạng lưới liên kết với đội ngũ môi giới bất động sản và các đối tác uy tín, qua đó đa dạng hóa nguồn khách hàng và tạo nền tảng vững chắc cho sự tăng trưởng ổn định.

Tổng thể, những kết quả đạt được cho thấy hoạt động cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng đang phát triển theo hướng tích cực, từng bước mở rộng quy mô và giữ vai trò quan trọng trong cơ cấu tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên, để phát triển bền vững hơn trong thời gian tới, Chi nhánh cần tiếp tục hoàn thiện công tác quản trị rủi ro, đa dạng hóa danh mục tín dụng và nâng cao chất lượng thẩm định khoản vay. Hoạt động này giúp ngân hàng gia tăng thu nhập mà còn góp phần mở rộng thị phần, thu hút khách hàng tiềm năng và tạo động lực thúc đẩy các lĩnh vực kinh doanh khác trong hệ sinh thái Tài chính – Ngân hàng.

2.3.2. Hạn chế trong hoạt động cho vay mua BĐS tại PVcombank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Bên cạnh những kết quả tích cực đã đạt được về quy mô và tăng trưởng, hoạt động cho vay mua BĐS đối với KHCN tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định.

Quy mô cho vay mua BĐS tuy tăng trưởng qua các năm, nhưng tốc độ thu hồi nợ vẫn chưa theo kịp tốc độ giải ngân. Điều này làm cho dư nợ tích lũy ngày càng cao, đồng thời cho thấy Chi nhánh vẫn chưa khai thác hiệu quả tiềm năng từ các nhóm khách hàng cá nhân đa dạng.

Tình hình nợ xấu trong cho vay BĐS tại Chi nhánh chưa thực sự ổn định. Tỷ lệ nợ xấu của khoản vay dài hạn có xu hướng gia tăng, từ mức 0,82% năm 2024 tăng lên 1,27% năm 2025. Điều này phản ánh rủi ro tiềm ẩn ở các khoản vay có thời gian kéo dài, vốn dễ chịu tác động tiêu cực từ biến động lãi suất, thu nhập của khách hàng và diễn biến của thị trường BĐS.

Cơ cấu sản phẩm cho vay mua BĐS tại Chi nhánh còn thiếu cân đối. khi tập trung chủ yếu vào phân khúc nhà đất, trong khi phân khúc đất nền và căn hộ vẫn bộc lộ nhiều

hạn chế về quy mô lẫn tính ổn định. Cụ thể, cho vay đất nền tiềm ẩn rủi ro cao do mang tính đầu cơ và chịu tác động mạnh từ chính sách siết chặt tín dụng và rủi ro pháp lý. Trong khi đó, phân khúc căn hộ chiếm tỷ trọng thấp (chỉ 21,21% năm 2025) và biến động do phụ thuộc vào nguồn cung thị trường cùng tâm lý thận trọng của người mua.

Quy trình cho vay vẫn còn thiếu tính linh hoạt và chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu đa dạng của các nhóm khách hàng. Mặc dù ngân hàng đã triển khai một số biện pháp đơn giản hóa thủ tục đối với nhóm khách hàng tiềm năng, tuy nhiên việc áp dụng chưa mang tính đồng bộ. Phần lớn khách hàng vẫn phải thực hiện đầy đủ các bước theo quy trình truyền thống, dẫn đến thời gian xử lý hồ sơ kéo dài và làm giảm trải nghiệm khách hàng.

Cuối cùng, những khó khăn trong công tác thẩm định và quản lý tài sản bảo đảm (TSBĐ). Việc định giá các TSBĐ là nhà đất có sẵn đôi khi không đáp ứng được kỳ vọng của khách hàng hoặc gặp vướng mắc về pháp lý như chưa có sổ đỏ, vướng quy hoạch,.... Đối với đất nền, quy trình thẩm định cũng phức tạp và chặt chẽ hơn do tính rủi ro cao, khiến Chi nhánh khó bứt phá mạnh mẽ ở phân khúc này

2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến hạn chế trong hoạt động cho vay mua bất động sản tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025

2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan

Trước hết, chính sách kỳ hạn giải ngân và đặc thù sản phẩm cho vay mua bất động sản đã tạo ra áp lực gia tăng dư nợ tích lũy tại chi nhánh. Các khoản vay dài hạn có thời gian thu hồi vốn chậm, khiến dư nợ gốc tăng dần qua các năm. Đồng thời, việc đẩy mạnh triển khai các gói vay với lãi suất ưu đãi đã thu hút lượng lớn khách hàng, làm cho tốc độ giải ngân tăng nhanh, trong khi doanh số thu nợ chưa theo kịp. Điều này dẫn đến sự mất cân đối giữa tốc độ thu hồi vốn và mở rộng quy mô tín dụng.

Bên cạnh đó, các khoản vay dài hạn có mức độ nhạy cảm cao trước biến động của môi trường kinh tế và thị trường, qua đó làm gia tăng rủi ro nợ xấu. Do thời gian vay kéo dài, khả năng trả nợ của KH dễ bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi thu nhập, biến động lãi suất cũng như những diễn biến khó lường của thị trường BĐS. Hệ thống quản trị rủi ro đối với nhóm khoản vay này tại Chi nhánh vẫn chưa được tối ưu trong bối cảnh kinh tế nhiều biến động, thể hiện qua xu hướng gia tăng tỷ lệ nợ xấu. công tác cảnh báo sớm và rà soát danh mục tín dụng chưa được thực hiện một cách định kỳ và chuyên sâu, trong khi sự phối hợp giữa các bộ phận còn thiếu đồng bộ, dẫn đến việc nhận diện và xử lý rủi ro chưa kịp thời, qua đó ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng tổng thể.

Thêm vào đó, công tác thẩm định đối với các phân khúc rủi ro còn gặp nhiều khó khăn. Đối với các sản phẩm như đất nền hoặc căn hộ, quy trình thẩm định thường phức tạp hơn do yêu cầu khắt khe về tính pháp lý và quy hoạch. Việc định giá tài sản bảo đảm đôi khi chưa sát với biến động thực tế của thị trường hoặc vướng mắc về thủ tục (như đất chưa có sổ đỏ, vướng quy hoạch rõ ràng) khiến Chi nhánh khó bút phá mạnh mẽ ở các phân khúc này so với nhà đất có sẵn.

Ngoài ra, quy trình cho vay vẫn chưa được đơn giản hóa một cách đồng bộ cho nhiều nhóm khách hàng. Các chính sách đơn giản hóa thủ tục chỉ áp dụng đối với nhóm khách tiềm năng, trong khi phần lớn khách hàng còn lại vẫn phải tuân thủ theo quy trình truyền thống. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc ứng dụng công nghệ số trong quy trình cho vay còn hạn chế, nhiều khâu xử lý thủ công làm kéo dài thời gian xử lý hồ sơ, cùng với năng lực cán bộ tín dụng chưa đồng đều và xu hướng ưu tiên an toàn. Việc thiếu các hệ thống tự động hóa trong phân tích hồ sơ, đánh giá rủi ro và phân khúc khách hàng khiến quy trình chưa được điều chỉnh linh hoạt theo từng nhóm đối tượng, từ đó hạn chế khả năng mở rộng tín dụng và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

Tác động từ nền kinh tế và thu nhập của khách hàng tại địa bàn. Đà Nẵng là địa phương có cơ cấu kinh tế phụ thuộc lớn vào dịch vụ và du lịch. Sau đại dịch, mặc dù kinh tế có sự phục hồi nhưng thu nhập của nhóm khách hàng là lao động tự do, hộ kinh doanh nhỏ lẻ vẫn thiếu tính ổn định và phục hồi chậm. Đây là nguyên nhân chính khiến khả năng trả nợ và làm tăng nguy cơ nợ xấu của một bộ phận khách hàng bị ảnh hưởng, đặc biệt là đối với các khoản vay dài hạn vốn chịu nhiều áp lực từ biến động lãi suất.

Sự biến động và tính chất đặc thù của thị trường BĐS ở Đà Nẵng vẫn tồn tại tâm lý đầu cơ cao, đặc biệt ở phân khúc đất nền. Khi thị trường có sự điều chỉnh, tính thanh khoản của tài sản bảo đảm giảm sút, làm gia tăng rủi ro tín dụng và ảnh hưởng đến khả năng xử lý nợ và thu hồi vốn của Ngân hàng. Chính sách kiểm soát tín dụng của Ngân hàng Nhà nước. Nhằm đảm bảo an toàn hệ thống, Ngân hàng Nhà nước đã có những chỉ đạo sát sao về việc kiểm soát chặt chẽ dòng vốn vào các lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro như đầu tư, đầu cơ BĐS. Việc siết chặt các quy định về vốn đối ứng, điều kiện vay vốn và hệ số rủi ro đối với các khoản vay BĐS kinh doanh đã trực tiếp làm hạn chế tốc độ mở rộng của Chi nhánh ở phân khúc này.

Rủi ro pháp lý của tài sản bảo đảm. Nhiều dự án BĐS hoặc khu vực đất nền tại địa bàn vẫn gặp vướng mắc về thủ tục pháp lý, tranh chấp hoặc thay đổi quy hoạch. Những yếu tố này nằm ngoài sự kiểm soát của ngân hàng nhưng lại là rào cản lớn trong việc phê duyệt cấp tín dụng và đảm bảo an toàn cho khoản vay

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, đã tập trung phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh và cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng. Thông qua các số liệu và chỉ tiêu cụ thể, đã làm rõ nguyên nhân dẫn đến sự biến động của các chỉ tiêu, đồng thời cho thấy chất lượng tín dụng được cải thiện và xu hướng tăng trưởng qua các năm, qua đó phản ánh kết quả hoạt động của Chi nhánh. Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động này vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định. Những vấn đề trên là cơ sở quan trọng để đề xuất các định hướng và giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua bất động sản đối với KHCN tại Chi nhánh trong Chương 3.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BĐS ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẠI CHÚNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1. Định hướng mở rộng cho vay mua BĐS của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

Trong những năm qua, PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng đã đạt được những bước tiến đáng kể trong việc phát triển mảng cho vay mua BĐS. Giai đoạn tới, Chi nhánh Đà Nẵng sẽ tiếp tục phát huy những thành quả đạt được, đồng thời định hướng mở rộng mảng cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng cá nhân. Ngân hàng cũng cam kết cải thiện chất lượng dịch vụ, nâng cao hiệu quả hoạt động công việc và tiếp tục đồng hành cùng sự phát triển của thị trường BĐS tại Đà Nẵng. Để đạt được mục tiêu trên, Chi nhánh PVcomBank Đà Nẵng đã xác định một số định hướng chiến lược quan trọng:

Điều chỉnh cơ cấu danh mục cho vay và phân bổ tín dụng hợp lý. Chi nhánh sẽ tiến hành rà soát và điều chỉnh cơ cấu danh mục cho vay bất động sản, đặc biệt là giảm tỷ trọng các khoản vay dài hạn và các khoản vay hình thành từ vốn vay. Đồng thời, Chi nhánh sẽ mở rộng các sản phẩm tín dụng linh hoạt như vay xây dựng, sửa chữa nhà, vay mua nhà thứ cấp. Việc phân bổ hợp lý các sản phẩm tín dụng sẽ giúp giảm thiểu rủi ro mất cân đối kỳ hạn, đồng thời tối ưu hóa khả năng thu hút khách hàng và đảm bảo ổn định tài chính trong bối cảnh thị trường BĐS có sự biến động.

Nâng cao quy trình thẩm định tài sản và ứng dụng công nghệ định giá. Chi nhánh sẽ tiếp tục cải tiến quy trình thẩm định tài sản bảo đảm tại khu vực Đà Nẵng, chú trọng đến các khu vực vùng ven có tiềm năng phát triển cao. Hệ thống định giá tự động sẽ được áp dụng để đảm bảo tính chính xác và khách quan, giúp giảm thiểu các yếu tố cảm tính trong quá trình thẩm định, đồng thời nâng cao tốc độ xử lý công việc.

Kiểm soát rủi ro và đảm bảo chất lượng tín dụng: Chi nhánh PVcomBank Đà Nẵng sẽ áp dụng các phương pháp tiên tiến để kiểm soát rủi ro tín dụng, đảm bảo chất lượng tín dụng và hạn chế tối đa nợ xấu. Việc đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng sẽ được thực hiện chặt chẽ thông qua các công cụ phân tích tín dụng hiện đại và các biện pháp quản lý rủi ro phù hợp.

Đẩy mạnh chuyển đổi số trong quy trình cho vay mua bất động sản. Chi nhánh PVcomBank Đà Nẵng sẽ đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong quy trình cho vay bất

động sản, cải thiện trải nghiệm của khách hàng và nâng cao hoạt động công việc. Cụ thể, Chi nhánh sẽ triển khai hệ thống tự động hóa quy trình phê duyệt tín dụng nội bộ, tích hợp các nền tảng trực tuyến giúp khách hàng có thể thực hiện các thủ tục vay vốn một cách nhanh chóng.

Tăng cường hợp tác với các chủ đầu tư và sàn giao dịch BĐS uy tín tại Đà Nẵng. Để mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản, Chi nhánh Đà Nẵng sẽ tiếp tục củng cố và mở rộng quan hệ hợp tác với các chủ đầu tư và sàn giao dịch BĐS có uy tín tại địa phương. Các đối tác tiềm năng như Tập đoàn Sungroup, Novaland Group, Phát Đạt Corporation, Đất Xanh Miền Trung và Công ty Cổ phần Bất động sản Phú Gia sẽ là các đối tác chiến lược trong việc cung cấp các sản phẩm tín dụng phù hợp, đồng thời giúp ngân hàng mở rộng thị phần và tiếp cận với các dự án lớn.

Duy trì mối quan hệ tốt với các khách hàng lâu năm. PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng tiếp tục duy trì tốt đẹp với các khách hàng thông qua việc triển khai nhiều chính sách chăm sóc khách hàng đặc biệt, cung cấp các gói ưu đãi hấp dẫn và mang đến nhiều lợi ích thiết thực cho khách hàng. Bên cạnh đó, Chi nhánh Đà Nẵng cũng không ngừng mở rộng và phát triển thêm các đối tượng khách hàng mới nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và gia tăng thị phần trên địa bàn.

3.2. Giải pháp mở rộng cho vay mua BĐS của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

3.2.1. Tăng cường công tác kiểm tra sau cho vay

Trong hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân, công tác kiểm tra và quản lý sau cho vay đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo vốn vay được sử dụng đúng mục đích, hạn chế rủi ro phát sinh, và duy trì chất lượng danh mục cho vay. Tại chi nhánh việc hoàn thiện giai đoạn sau cho vay là cần thiết nhằm nâng cao hoạt động quản lý, đặc biệt trong bối cảnh số lượng khoản vay bất động sản có xu hướng tăng, giá trị khoản vay ngày càng lớn và thời gian hoàn vốn kéo dài.

Đầu tiên, Chi nhánh cần xây dựng kế hoạch kiểm tra thực địa định kỳ đối với các khoản vay có mục đích xây dựng nhà ở hoặc cải tạo bất động sản trên đất đã có quyền sử dụng. Cán bộ cho vay thuộc Phòng Khách hàng cá nhân có trách nhiệm rà soát danh mục giải ngân theo chu kỳ tháng/quý, lựa chọn các khoản vay có đặc điểm rủi ro hoặc quy mô lớn để tiến hành kiểm tra tại thực địa. Qua đó, chi nhánh có thể đánh giá tiến độ xây dựng so với phương án ban đầu, kiểm tra mức độ tuân thủ về mục đích sử dụng vốn

và phát hiện sớm các dấu hiệu như chậm triển khai, chuyển nhượng trái quy định hoặc sử dụng vốn sai mục tiêu.

Tiếp theo, một nội dung quản lý quan trọng là hỗ trợ khách hàng hoàn thiện thủ tục pháp lý liên quan đến tài sản bảo đảm sau giải ngân. Với các khoản vay mua bất động sản có đăng ký thế chấp, chi nhánh cần chủ động phối hợp với bộ phận Dịch vụ khách hàng để hỗ trợ người vay trong các bước như: đăng ký giao dịch bảo đảm, sang tên giấy chứng nhận quyền sở hữu, cập nhật tình trạng pháp lý của tài sản hoặc giải quyết các vướng mắc hành chính. Việc hỗ trợ này vừa giúp khách hàng rút ngắn thời gian thực hiện thủ tục, vừa giúp chi nhánh kiểm soát tốt hơn tính hợp pháp và giá trị của tài sản bảo đảm, yếu tố cốt lõi trong hoạt động xử lý khi có rủi ro xảy ra.

Song song đó, Chi nhánh Đà Nẵng có thể định kỳ tổ chức các buổi gặp mặt khách hàng theo nhóm nhỏ, với quy mô từ 10–20 người, để tăng cường tương tác và quản lý mối quan hệ sau cho vay. Các buổi gặp mặt nên được tổ chức định kỳ 6 tháng một lần tại hội trường chi nhánh hoặc một địa điểm thuận tiện, với nội dung tập trung vào việc chia sẻ kinh nghiệm sử dụng vốn hoạt động, tư vấn quản lý khoản vay, cập nhật chính sách Ngân hàng và lắng nghe phản hồi từ phía khách hàng.

Cuối cùng, trong bối cảnh lãi suất có nhiều biến động, Chi nhánh cần chủ động tư vấn tái tài trợ khoản vay cho các khách hàng có dấu hiệu khó khăn về dòng tiền hoặc đang chịu mức lãi suất cao hơn mặt bằng chung. Việc rà soát danh mục cho vay định kỳ sẽ giúp phát hiện các trường hợp cần hỗ trợ, từ đó cán bộ cho vay có thể chủ động mời khách hàng đến trao đổi về phương án như: giảm lãi suất, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, hoặc cơ cấu lại khoản vay. Đây là giải pháp thiết thực nhằm giữ chân khách hàng, giảm áp lực nợ xấu, đồng thời duy trì tăng trưởng cho vay ổn định và bền vững.

Tổng thể, việc tăng cường kiểm tra và quản lý sau cho vay không chỉ giúp Chi nhánh PVcomBank Đà Nẵng kiểm soát chặt chẽ hoạt động sử dụng vốn mà còn góp phần nâng cao hoạt động vận hành, chất lượng phục vụ và khả năng cạnh tranh trong mảng cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân trên địa bàn thành phố.

3.2.2. Linh hoạt quy trình cho vay mua bất động sản

Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy một số tồn tại đáng chú ý vẫn đang ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động khai thác và mở rộng tín dụng.

Chi nhánh nên thiết lập bộ tiêu chí phân loại khách hàng để linh hoạt được quy trình rút ngắn thời gian cho khách hàng. Việc thiết lập bộ tiêu chí phân loại khách hàng đóng vai trò then chốt trong quá trình cải tiến quy trình thẩm định tín dụng theo hướng linh hoạt, phù hợp với đặc điểm của từng nhóm đối tượng vay vốn. Đây không chỉ là bước đi mang tính kỹ thuật, mà còn là cơ sở để định hình cách tiếp cận tín dụng theo hướng cá nhân hóa yếu tố quan trọng trong bối cảnh Ngân hàng đang từng bước chuyển đổi số và nâng cao trải nghiệm khách hàng. Cụ thể, Chi nhánh Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Đà Nẵng giao cho Phòng Tín dụng Khách hàng cá nhân phối hợp với Phòng Quan hệ khách hàng và Bộ phận Quản lý rủi ro tiến hành các cuộc họp chuyên đề nhằm xác lập hệ thống tiêu chí phân loại khách hàng vay mua BĐS. Bộ tiêu chí này được xây dựng dựa trên các yếu tố định lượng và định tính như: mức thu nhập (ưu tiên các trường hợp có thu nhập chuyển khoản ổn định từ lương), lịch sử tín dụng tốt, nghề nghiệp ổn định (ưu tiên nghề nghiệp ổn định như cán bộ công chức, nhân viên doanh nghiệp lớn), loại hình và vị trí tài sản bảo đảm (ưu tiên bất động sản có vị trí tốt hoặc thuộc các khu đô thị quy hoạch), cũng như khu vực địa lý của bất động sản (ưu tiên các quận trung tâm và phát triển như Hải Châu, Thanh Khê...).

Sau khi hoàn tất việc phân loại KH theo tiêu chí nội bộ, Chi nhánh triển khai các quy trình thẩm định tín dụng tương ứng nhằm đảm bảo tính hoạt động, đồng thời tối ưu hóa thời gian xử lý và quản trị rủi ro phù hợp với từng nhóm đối tượng. Đối với nhóm khách hàng tiềm năng, Chi nhánh áp dụng quy trình thẩm định rút gọn. Cụ thể, hồ sơ được miễn bước xác minh tại nơi làm việc nếu KH có chứng từ thu nhập chuyển khoản ổn định liên tục từ 6 tháng trở lên. Ngoài ra, chuyển hồ sơ trực tiếp đến Tổ xử lý nhanh, nhóm chuyên trách thuộc Phòng Tín dụng, với mục tiêu hoàn tất việc thẩm định và ra quyết định trong vòng 24 đến 48 giờ. Trong các trường hợp khoản vay thuộc hạn mức phê duyệt nội bộ, hồ sơ sẽ được trình ký trực tiếp lên Giám đốc Chi nhánh nhằm rút ngắn thời gian xét duyệt. Ngược lại, đối với nhóm KH chưa rõ lịch sử tín dụng hoặc tiềm ẩn yếu tố rủi ro cao, quy trình thẩm định truyền thống vẫn được áp dụng để đảm bảo tính kiểm soát chặt chẽ. Tuy nhiên, nhằm nâng cao hoạt động xử lý và giảm thiểu áp lực cho cán bộ tín dụng, Chi nhánh kết hợp sử dụng các công cụ hỗ trợ bán tự động. Cụ thể, các mẫu checklist đánh giá hồ sơ rủi ro được tích hợp nhằm chuẩn hóa quy trình kiểm tra, giúp cán bộ dễ dàng xác định các điểm cần lưu ý trong hồ sơ. Bên cạnh đó,

việc áp dụng mẫu biểu đánh giá nhanh theo tiêu chí nội bộ giúp rút ngắn thời gian xử lý mà vẫn đảm bảo yêu cầu về tính đầy đủ và chính xác trong phê duyệt tín dụng.

3.2.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và quản lý tài sản bảo đảm.

Công tác thẩm định khách hàng giữ vai trò then chốt trong việc đảm bảo chất lượng khoản vay và mức độ an toàn tín dụng. PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng cần chú trọng hoàn thiện quy trình thẩm định theo hướng chặt chẽ và toàn diện. Trong đó, việc thu thập và kiểm chứng thông tin khách hàng cần được thực hiện từ nhiều nguồn khác nhau, không chỉ dựa vào hồ sơ do khách hàng cung cấp. Cụ thể, Chi nhánh cần khai thác thông tin từ hệ thống dữ liệu nội bộ, trực tiếp khảo sát thực tế nơi ở, nơi làm việc hoặc cơ sở kinh doanh của khách hàng, đồng thời tra cứu thông tin tại Trung tâm Thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước để đánh giá lịch sử tín dụng, tình hình tài chính và mức độ uy tín của khách hàng.

Bên cạnh đó, chi nhánh cần xây dựng và hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đối với KHCN. Việc xếp hạng cần dựa trên các tiêu chí như thu nhập, khả năng trả nợ, lịch sử giao dịch và mức độ sử dụng dịch vụ tại Ngân hàng. Hệ thống này không chỉ hỗ trợ hiệu quả cho quá trình phê duyệt tín dụng mà còn giúp nhận diện và kiểm soát rủi ro, từ đó xây dựng chính sách tín dụng phù hợp với từng nhóm khách hàng.

Song song với công tác thẩm định khách hàng, việc quản lý tài sản bảo đảm cũng cần được tăng cường. Ngân hàng cần thực hiện thẩm định chặt chẽ về giá trị và tính pháp lý của tài sản bảo đảm, đặc biệt là bất động sản. Đồng thời, cần thường xuyên kiểm tra, giám sát tình trạng và biến động giá trị của tài sản trong suốt thời gian vay, đảm bảo tài sản vẫn đủ khả năng bảo đảm cho khoản vay. Khi cần thiết, ngân hàng phải yêu cầu bổ sung tài sản bảo đảm nhằm hạn chế rủi ro.

3.2.4. Tăng cường công tác truyền thông và marketing

Trong bối cảnh thị trường tài chính – Ngân hàng tại Đà Nẵng cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc xây dựng hình ảnh thương hiệu uy tín đóng vai trò quan trọng trong việc tiếp cận và duy trì khách hàng, đặc biệt trong lĩnh vực cho vay mua bất động sản, phân khúc đòi hỏi cao về độ tin cậy và mức độ nhận diện thương hiệu. Qua khảo sát thực tế tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng cho thấy, mức độ nhận diện thương hiệu của ngân hàng trên địa bàn còn hạn chế so với nhiều ngân hàng thương mại cổ phần khác, dù đã hoạt động hơn 10 năm. Điều này gây khó khăn trong việc thu hút khách hàng mới và duy trì lòng trung thành từ khách hàng hiện hữu. Do đó, việc triển khai giải pháp tăng

cường hoạt động marketing địa phương kết hợp với chăm sóc khách hàng sau vay là cần thiết và hoàn toàn khả thi đối với chi nhánh.

Tích cực tham gia các chương trình tình nguyện vì cộng đồng như hỗ trợ khắc phục hậu quả thiên tai, trao tặng quà cho các hộ gia đình khó khăn,... không chỉ góp phần lan tỏa giá trị thương hiệu theo hướng tích cực mà còn giúp chi nhánh xây dựng mối quan hệ bền vững với chính quyền địa phương và người dân, tạo nền tảng thuận lợi cho việc phát triển mạng lưới khách hàng trong dài hạn.

Ngoài việc đẩy mạnh truyền thông số, các sự kiện như Hội chợ Bất động sản Đà Nẵng và Triển lãm Bất động sản Đà Nẵng, được tổ chức bởi các đơn vị uy tín trong ngành, thu hút đông đảo các nhà đầu tư, khách hàng tiềm năng và các công ty trong lĩnh vực bất động sản. Đây là cơ hội quan trọng để PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng tiếp cận trực tiếp đối tượng khách hàng mục tiêu, đồng thời quảng bá các sản phẩm tín dụng bất động sản và xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược với các chủ đầu tư.

Một yếu tố quan trọng nữa là việc mở rộng hợp tác với các doanh nghiệp bất động sản, công ty bảo hiểm và nhà phân phối vật liệu xây dựng. Việc này sẽ giúp Chi nhánh phát triển các gói sản phẩm liên kết, chẳng hạn như vay mua nhà đi kèm bảo hiểm tài sản hoặc thẻ tín dụng. Các gói sản phẩm liên kết không chỉ tạo ra giá trị gia tăng cho khách hàng mà còn tăng cường sự hiện diện của ngân hàng trong hành trình sử dụng dịch vụ của khách hàng. Qua đó, ngân hàng không chỉ cung cấp các sản phẩm tài chính mà còn xây dựng mối quan hệ chặt chẽ hơn với các đối tác trong ngành, đồng thời tạo thêm nhiều điểm chạm thương hiệu trong lòng khách hàng.

Tóm lại, việc tăng cường hoạt động marketing tại địa phương kết hợp với chăm sóc khách hàng hiện hữu không chỉ là giải pháp phù hợp với thực tiễn hoạt động của Chi nhánh PVcomBank Đà Nẵng mà còn góp phần trực tiếp vào việc nâng cao hoạt động cho vay bất động sản cá nhân. Khi thương hiệu được xây dựng vững chắc trong cộng đồng, kết hợp với chất lượng dịch vụ ngày càng được hoàn thiện, ngân hàng sẽ tạo dựng được niềm tin từ phía khách hàng, qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng thị phần trên địa bàn thành phố.

3.2.5. Tăng cường đào tạo đội ngũ nhân lực

Để mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản dành cho khách hàng cá nhân tại Chi nhánh PVcomBank Đà Nẵng, việc nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ tín dụng thông qua các chương trình đào tạo chuyên sâu, thiết lập hệ thống nhân kèm cặp, xây dựng

chính sách khen thưởng minh bạch và cải thiện kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng là một giải pháp quan trọng và toàn diện. Cụ thể, các giải pháp lớn dưới đây sẽ giúp Chi nhánh nâng cao hoạt động cho vay, tăng trưởng bền vững và nâng cao sự hài lòng của khách hàng.

Thứ nhất để đảm bảo chất lượng công tác thẩm định và mở rộng cho vay mua bất động sản, việc tổ chức các khóa đào tạo định kỳ về chuyên môn là điều kiện tiên quyết. Chi nhánh cần xây dựng và triển khai các chương trình đào tạo nội bộ chuyên sâu cho đội ngũ cán bộ tín dụng, đặc biệt tập trung vào các sản phẩm cho vay mua bất động sản. Các khóa đào tạo này sẽ bao gồm các kỹ năng phân tích tài chính khách hàng, nhận diện các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ rủi ro tín dụng. Thêm vào đó, Chi nhánh cần mời các chuyên gia trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, và bất động sản để chia sẻ kiến thức thực tiễn, đồng thời cập nhật các chính sách, quy định mới. Mục tiêu là giúp cán bộ tín dụng nắm vững các thay đổi trong thị trường và nâng cao khả năng xử lý các hồ sơ vay phức tạp, từ đó nâng cao chất lượng cho vay mua bất động sản và quản lý rủi ro hoạt động.

Tiếp theo để đảm bảo sự tiếp nối và nâng cao năng lực của đội ngũ tín dụng. Mỗi cán bộ tín dụng mới gia nhập Chi nhánh sẽ được chỉ định một nhân viên mới, một cán bộ tín dụng kỳ cựu có kinh nghiệm trong việc thẩm định hồ sơ và xử lý các tình huống phức tạp. Những nhân viên mới này sẽ giúp các nhân viên mới nhanh chóng làm quen với quy trình nghiệp vụ, chia sẻ kinh nghiệm thực tế và hỗ trợ trong việc giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình thẩm định hồ sơ vay mua bất động sản. Hệ thống nhân viên mới này không chỉ tăng cường sự gắn kết trong đội ngũ mà còn giúp chi nhánh duy trì một lực lượng nhân sự vững mạnh, có khả năng đáp ứng nhu cầu mở rộng cho vay.

Bên cạnh đó chính sách khen thưởng rõ ràng và công bằng sẽ là động lực lớn giúp cán bộ tín dụng nỗ lực đạt được các mục tiêu mở rộng cho vay mua bất động sản. Chi nhánh cần xây dựng một hệ thống khen thưởng nội bộ, trong đó các tiêu chí đánh giá hoạt động công việc như tỷ lệ hồ sơ vay được phê duyệt, tỷ lệ nợ xấu, khả năng chăm sóc khách hàng sau vay, và sự chủ động trong công tác thẩm định sẽ là căn cứ để xét thưởng. Các cán bộ tín dụng có thành tích xuất sắc sẽ được khen thưởng qua các hình thức như tiền thưởng, thăng chức hoặc các phần thưởng không bằng tiền như các chuyến du lịch, thẻ quà tặng, nhằm khuyến khích tinh thần làm việc và duy trì hiệu suất cao.

Kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng là yếu tố không thể thiếu để tạo dựng và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng, đặc biệt là trong các khoản vay mua bất

động sản. Chi nhánh cần tổ chức các khóa đào tạo về kỹ năng giao tiếp chuyên nghiệp, kỹ năng tư vấn và thuyết phục, cũng như cách giải quyết các vấn đề phát sinh trong suốt quá trình vay vốn. Đặc biệt, cán bộ tín dụng cần được trang bị những kỹ năng lắng nghe, thấu hiểu nhu cầu của khách hàng và giải đáp các thắc mắc một cách hoạt động, từ đó xây dựng lòng tin và sự hài lòng của khách hàng. Điều này không chỉ giúp tăng cường mối quan hệ khách hàng mà còn góp phần mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản, xây dựng lòng trung thành của khách hàng đối với chi nhánh.

Tăng cường đào tạo đội ngũ nhân lực là giải pháp cốt lõi trong chiến lược mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng. Việc xây dựng các chương trình đào tạo chuyên sâu, thiết lập hệ thống nhân viên mới, xây dựng chính sách khen thưởng công bằng và cải thiện kỹ năng giao tiếp sẽ giúp đội ngũ cán bộ tín dụng nâng cao hoạt động công việc, quản lý rủi ro tốt hơn, đồng thời tăng cường sự hài lòng của khách hàng. Những giải pháp này sẽ góp phần tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của Chi nhánh.

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với Nhà nước, cán Bộ, Ngành liên quan

Để hỗ trợ các Ngân hàng thương mại nói chung và Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng nói riêng trong việc mở rộng và nâng cao hoạt động hoạt động cho vay mua BĐS đối với KHCN, Nhà nước cùng các cơ quan quản lý ngành cần xem xét, điều chỉnh và hoàn thiện khung pháp lý, cơ chế chính sách như sau:

- Hoàn thiện hệ thống pháp luật về thị trường BĐS và tín dụng ngân hàng: Cần xây dựng và ban hành các quy định cụ thể, rõ ràng hơn về quyền sở hữu, chuyển nhượng và định giá BĐS; từ đó giúp các tổ chức tín dụng thuận lợi trong quá trình thẩm định, xử lý tài sản bảo đảm và giảm thiểu rủi ro pháp lý khi phát sinh nợ xấu.
- Tăng cường minh bạch hóa thông tin thị trường BĐS: Nhà nước cần chỉ đạo xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu tập trung về giao dịch BĐS, giá thị trường, quy hoạch sử dụng đất,... giúp các ngân hàng có cơ sở để thẩm định chính xác giá trị tài sản, qua đó nâng cao chất lượng tín dụng và giảm rủi ro tín dụng.
- Điều tiết chính sách vĩ mô hợp lý để hỗ trợ thị trường BĐS phát triển ổn định: Cần có chính sách kiểm soát lãi suất, cung tiền và chính sách thuế đất, thuế giao dịch BĐS phù hợp nhằm ổn định thị trường, tránh những biến động mạnh ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng vay vốn mua BĐS.

- Đẩy mạnh công tác phối hợp giữa ngân hàng và các tổ chức liên quan: Nhà nước cần khuyến khích mô hình liên kết giữa ngân hàng và các doanh nghiệp BĐS, tổ chức bảo hiểm, công ty định giá để hỗ trợ nhau trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là trong lĩnh vực cho vay mua nhà ở và sử dụng tài sản bảo đảm là BĐS.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam

Từ những phân tích thực trạng, kết quả đạt được và các hạn chế tồn tại trong hoạt động cho vay mua BĐS đối với KHCN tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng, tác giả đưa ra một số kiến nghị cụ thể nhằm cải thiện hoạt động và mở rộng thị phần như sau:

- Đẩy mạnh đổi mới sản phẩm tín dụng và tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng: Ngân hàng cần chú trọng phát triển các sản phẩm tín dụng BĐS đa dạng hơn về mục đích vay (vay đầu tư, cho thuê, sửa chữa...), thời hạn và phương thức trả nợ linh hoạt, phù hợp với nhiều nhóm khách hàng. Đồng thời, nâng cấp hệ thống công nghệ để cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng, tăng cường khả năng tiếp cận và giữ chân khách hàng.

- Nâng cao chất lượng thẩm định TSĐB: PVcomBank cần xây dựng hệ thống dữ liệu giá BĐS theo khu vực, ứng dụng công nghệ AI, bản đồ số trong định giá tài sản, đồng thời tổ chức đào tạo chuyên sâu, thường xuyên cho cán bộ thẩm định. Bên cạnh đó, cần thiết lập bộ phận kiểm tra chéo để đảm bảo khách quan và minh bạch trong công tác thẩm định.

- Đơn giản hóa quy trình cho vay và mở rộng đối tượng phục vụ: Cải tiến quy trình phê duyệt tín dụng theo hướng đơn giản, linh hoạt hơn với khách hàng phổ thông, không chỉ ưu tiên khách hàng tiềm năng. Cần nhắc nhở rộng giới hạn bán kính cho vay nhằm phục vụ khách hàng ở các khu vực vùng ven, nông thôn – nơi nhu cầu vay mua nhà vẫn còn lớn nhưng khả năng tiếp cận ngân hàng hạn chế.

- Tập trung đầu tư vào chất lượng nguồn nhân lực: Ngân hàng cần tổ chức các chương trình đào tạo kỹ năng tư vấn tài chính, chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp cho đội ngũ nhân viên. Đồng thời, xây dựng lộ trình phát triển nghề nghiệp rõ ràng để nâng cao chất lượng phục vụ và duy trì đội ngũ nhân sự ổn định.

- Ngân hàng cần thiết lập bộ chỉ số đánh giá rủi ro tín dụng cho từng khu vực địa lý, giúp chi nhánh có thể theo dõi tình hình tín dụng, từ tỷ lệ nợ xấu đến giá trị thị trường bất động sản. Bộ chỉ số này sẽ hỗ trợ trong việc đưa ra các quyết định cho vay phù hợp, tránh đánh giá rủi ro cảm tính.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong bối cảnh thị trường tài chính - ngân hàng tại Đà Nẵng cạnh tranh ngày càng gay gắt, hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại PVcomBank – Chi nhánh Đà Nẵng đóng vai trò chiến lược đối với sự tăng trưởng ổn định và bền vững của đơn vị. Thông qua việc bám sát các định hướng lớn như điều chỉnh cơ cấu danh mục vay, nâng cao công nghệ định giá tự động và đẩy mạnh chuyển đổi số, khóa luận đã đề xuất nhóm giải pháp và kiến nghị đồng bộ nhằm tháo gỡ triệt để các hạn chế còn tồn đọng về quy trình xử lý hồ sơ, kênh phân phối vùng ven và mức độ nhận diện thương hiệu tại địa phương.

Các giải pháp đề xuất được tập trung thực thi qua năm nhóm hành động cốt lõi, bao gồm: vận dụng linh hoạt quy trình cho vay thông qua bộ tiêu chí phân loại khách hàng; tăng cường phát triển mạng lưới cộng tác viên và tối ưu hóa hợp tác với các chủ đầu tư lớn, đẩy mạnh hoạt động truyền thông trực tuyến kết hợp marketing tại chỗ, thắt chặt kiểm tra, quản lý sau cho vay và chú trọng đào tạo chuyên sâu kết hợp mô hình nhân viên cũ kèm nhân viên mới. Đồng thời, nghiên cứu cũng đưa ra các kiến nghị mang tính thực tiễn đối với Nhà nước về hoàn thiện hành lang pháp lý và đối với Hội sở PVcomBank về cải tiến gói sản phẩm tích hợp cũng như bộ chỉ số rủi ro địa lý. Nếu các giải pháp và kiến nghị này được triển khai đồng bộ, hoạt động cho vay mua bất động sản cá nhân tại PVcomBank Chi nhánh Đà Nẵng chắc chắn sẽ gặt hái được nhiều thành công bứt phá, tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng và từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh trên địa bàn thành phố.

KẾT LUẬN CHUNG

Trên cơ sở hệ thống hóa các vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động cho vay bất động sản tại ngân hàng thương mại, khóa luận đã làm rõ vai trò thiết yếu của hoạt động này đối với sự phát triển ổn định và bền vững của ngân hàng, cũng như trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội. Việc mở rộng cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân không chỉ giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn tạo điều kiện cho người dân tiếp cận nguồn vốn để cải thiện điều kiện sống và đầu tư tài sản. Thông qua việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025, khóa luận đã phản ánh tương đối đầy đủ kết quả đạt được như: quy mô cho vay tăng trưởng ổn định, sản phẩm tín dụng ngày càng đa dạng, quy trình cho vay có sự linh hoạt và công tác quản lý rủi ro được chú trọng. Tuy nhiên, hoạt động này vẫn tồn tại một số hạn chế như: Tốc độ thu hồi nợ chưa tương xứng, cơ cấu sản phẩm, nợ xấu chưa ổn định, quy trình thẩm định còn bất cập, thủ tục vay vốn còn phức tạp. Nguyên nhân của những hạn chế xuất phát từ cả yếu tố nội tại của Chi nhánh lẫn những thách thức từ môi trường pháp lý và thị trường bên ngoài. Trên cơ sở đó, khóa luận đã đề xuất một số nhóm giải pháp khả thi nhằm mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại chi nhánh, bao gồm: hoàn thiện quy trình tín dụng, đẩy mạnh truyền thông - marketing, tăng cường kiểm soát rủi ro sau cho vay và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, chất lượng công tác thẩm định và quản lý tài sản bảo đảm. Đồng thời, một số kiến nghị cũng được đưa ra đối với cơ quan quản lý và ngân hàng cấp trên nhằm hỗ trợ quá trình thực thi các giải pháp. Nếu được triển khai đồng bộ và hiệu quả, các giải pháp này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, gia tăng quy mô tín dụng và thúc đẩy hoạt động cho vay mua bất động sản tại PVcomBank - Chi nhánh Đà Nẵng phát triển theo hướng chuyên nghiệp và bền vững trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trang chủ Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam
<https://www.pvcombank.com.vn/>
2. Cổng thông tin tài chính: <https://cafef.vn/du-lieu/otc/pvcombank-ngan-hang-thuong-mai-co-phan-dai-chung-viet-nam.chn>
3. Luật tổ chức tín dụng 2024: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Luat-Cac-to-chuc-tin-dung-32-2024-QH15-577203.aspx>
4. Quyết định số 258/2023/QĐ-KHCN (Quy định cho vay mua bất động sản thông thường dành cho khách hàng cá nhân TMCP Đại Chúng Việt Nam Pvhome)
5. Quyết định số 2006/2026/QĐ-VPB (Ban hành chương trình ưu đãi tín dụng dành cho khách hàng Khối KHCN năm 2026 PVcombank)
6. Báo cáo tài chính PVcombank Đà Nẵng (năm 2022,2023,2024,2025)
7. Bài giảng môn học: Phân tích tín dụng và cho vay (Giảng viên: Lưu Thị Minh Hà)
8. Giáo trình Ngân hàng Thương Mại, PGS.TS Trần Thị Xuân Hương - ThS. Hoàng Thị Minh Ngọc, NXB Kinh Tế. Hồ Chí Minh, tái bản lần thứ 1
9. Giáo trình Nghiệp Vụ Ngân Hàng, TS. Nguyễn Minh Kiều, NXB Thống kê, 2009.