

Theo các chuyên gia, việc số hộ bị tụt xuống không nên quá quan tâm tới thời gian số hộ mà nên tập trung vào tính pháp lý và khả năng sinh lời.



Theo Gs. Đặng Hùng Võ, nguyên Thứ trưởng Bộ TN&MT, Việt Nam đã công nhận đợt đầu tiên số đông lâu dài. Chủ đầu tư dự án có thể hiện có ưu điểm là làm cho người sở hữu dự án đại có trách nhiệm hơn, tránh đầu tư hiện tượng đầu tư đại và tích trữ nguồn lợi tài chính vào dự án đại.

“Chỉ cần bán xong nhà là [đầu tư đầu tiên số đông có thể hiện](#) dưới hình thức thuê đất trả tiền hàng năm. Người sở hữu dự án có trách nhiệm cao với số đông, hiệu suất số đông dự án cũng cao,

giảm chi phí đất đai trong sản phẩm hàng hóa, nguồn thu ngân sách “nặng nề”, ông Võ cho hay.

Trước đó, khi ban hành Luật Nhà ở 2014, ông Võ cho biết thêm, có quan quan lý đã đề xuất thời hạn sổ hộ khẩu đất đai chung cả là sổ hộ khẩu có thời hạn sẽ có tác động tôn ti, xã hội chung cả... Tuy nhiên, Quốc hội không đồng ý và cho rằng đất đai chung cả cũng là vô thời hạn.

“Sổ hộ khẩu đất đai vĩnh viễn hay nên có thời hạn?”

“Như vậy, đất đai có thời hạn càng khó hơn. Với loại hình condotel vừa có thể để ở, vừa kinh doanh, quan điểm của tôi là đất đai cho lâu dài, condotel cũng nên cho lâu dài”, ông Võ nói.

Bà Đồng Ngọc Thùy Dung, Giám đốc cấp cao CBRE Việt Nam, cho biết trong thời gian qua có nhiều sản phẩm mới thay thế cho BĐS sổ hộ khẩu lâu dài, đi với sản phẩm nhà ở bán có 3 dòng sản phẩm: căn hộ, sản phẩm gắn liền với đất như biệt thự, nhà phố.

Sản phẩm mới trên thị trường đón nhận nhiều nhu cầu là căn hộ để bán, cho dù nhìn từ đầu là sổ hộ khẩu lâu dài, hay còn là sổ hộ khẩu vĩnh viễn. Tâm lý người mua BĐS tại Việt Nam rất thích sản phẩm có sổ hộ khẩu lâu dài, nên sức tiêu thụ trên thị trường cao.

Bà Dung dẫn số liệu cho thấy năm 2008, tại 2 thị trường lớn là TP.HCM và Hà Nội, nguồn cung chào bán là 15.000 căn hộ, số căn tiêu thụ là 8.000 căn nhưng đến năm 2018 thị trường tăng lên đến 63.000 căn và 55.000 căn.

Chia sẻ kinh nghiệm trên thị trường, bà Dung cho biết thị trường hiện nay có cả sổ hộ khẩu lâu dài và sổ hộ khẩu có thời hạn. Có thời hạn 70 quốc gia trong 220 quốc gia trên thị trường quy định căn hộ để bán có thời hạn, không có loại hình nào sổ hộ khẩu vĩnh viễn. Thứ nhất, có những thị trường dù là sản phẩm để ở hay lâu dài cũng không được sổ hộ khẩu vĩnh viễn.

Đến cả như Singapore sổ hộ khẩu lâu dài hoặc 99 năm, Philippines chỉ cho tất cả các dự án sổ hộ khẩu 50 năm.

Đi với BĐS nghỉ dưỡng, Việt Nam được sở hữu 50 – 70 năm, nghỉ tại Thái Lan chỉ được sở hữu 30 năm, số lượng căn hộ nghỉ dưỡng Phuket gấp 3 lần số lượng căn hộ nghỉ dưỡng Đà Nẵng, áp dụng cho công dân nước ngoài và công dân Thái Lan.

Ở Trung Quốc, đi với căn hộ bán được chỉ được sở hữu tối đa 70 năm, có những dự án sở hữu 40 – 50 năm.

Tại Singapore, khung pháp lý để đi vào chủ nhà thời hạn sở hữu của BĐS như được mua thêm thời hạn sở hữu sau khi hết thời hạn. Tuy nhiên, cũng có những quốc gia rất khó để gia hạn thêm như Philippines.

“Có những quốc gia đưa ra câu đố rất rõ để đi với sản phẩm có thời hạn để khuyến khích người mua nhà chuyển nhượng BĐS đi với sản phẩm có thời hạn theo hình thức “vô thời hạn”, bà Dung nói.

Chia sẻ với bạn đọc này, ông Trần Tấn Tài, Giám đốc công ty luật City, cho biết đã sử dụng các nước để đi với Việt Nam, những hạn chế của họ. Ở đây, Trung Quốc chỉ cho phép người đi để nhượng sở hữu căn nhà thuê, còn nước ngoài khác thì đánh thuế khá cao.

Tại Singapore, trước đây quy định quy định sở hữu tự nhiên, sau này hết thời hạn cho thuê phải trả lại cho nhà nước. Nhà nước sẽ thành lập hội đồng để xem liệu có tiếp tục gia hạn hay không, nếu không vì phạm cam kết quy định của pháp luật sở hữu tiếp tục cho thuê.

Tuy nhiên, theo bà Dung, sở hữu vĩnh viễn không phải là lựa chọn duy nhất, được biết đó là nhà đất.

Thực tế, pháp lý là yếu tố quan trọng nhất. “Sở hữu có thời hạn cần phải là trong bao nhiêu năm: 50 năm hay 30 năm? Có được kéo dài thời gian sở hữu không và phải chi phí thêm bao nhiêu cho việc kéo dài thời gian sở hữu... Yếu tố pháp lý có được thể hiện rõ trong hợp đồng không?”, bà Dung nêu.

Thứ hai, yêu cầu tài chính: lãi nhu cầu cho thuê; đi u khoản thanh toán; chi phí mua (bao gồm m u đất thu); h tr c a ngân hàng; kh năng tăng giá tr (cho thuê t t h n, lãi nhu cầu s t t h n).

Đ ng quan đ m, bà Nguyễn Thị Thanh Hoàng, Tổng giám đ c Đ i Phúc Land, cho bi t dòng s n ph m có th i h n t m n nhi u r i ro (liên quan đ n tính pháp lý, h tr tài chính cho nhà đ u t). Vì v y, đ s n ph m s h u có th i h n h p đ n h n, ch đ u t ph i có cam k t i nhu cầu h p đ n h n./.

Theo Ng c Vy/VTC News