

COCAUVON – Khi Chờ Đầu Tư Vốn Vay Mạnh Nhưng Người Mua Đứng Ngoài

Bật động sản toàn rồi mọi người, liệu có nguy cơ vỡ nợ? Ngân hàng liệu có nguy cơ là thiêu tiển lớn hay không?

Một sự lệch pha giữa tính dụng và bất động sản trong tổng tính dụng hệ thống ngân hàng vốn đang tiếp diễn mà không ai nói cho mọi người biết.

Nếu ai đó nói với mọi người rằng là bất động sản năm 2026 đang bị siết tính dụng, câu này hoàn toàn đúng, không bàn cãi gì hết.

Nhưng mà nếu ai đó nói với mọi người là ngân hàng đã quay lưng lại với bất động sản rồi thì câu này lại sai nha, chưa có đúng đâu, lý do trong clip này Trường có số liệu thể hiện nè.

Tổng bí thư chủ tịch nước Tô Lâm đã có phát biểu về nhà ở xã hội như sau “Nhà là để ở, không phải là để đầu cơ”, đây là phát biểu cho phát triển nhà ở xã hội.

Và trên thị trường chúng ta có đem so sánh đồ tài này với Trung Quốc là cả Việt Nam và Trung Quốc đang dùng cùng một triết lý “Nhà là phải ở, phải quay lại chức năng tiêu dùng cơ bản, không bị tài chính hóa quá mức trở thành tài sản đầu cơ.”

Tuy nhiên, điểm rơi chính sách lại rất là khác nhau ở hai quốc gia nha mọi người

– Điểm giống nhau nằm ở triết lý “Nhà phải quay lại đúng chức năng của nó là để ở”, Trung Quốc đã từng để bất động sản trở thành một cái động cơ tăng trưởng quá lâu, doanh nghiệp thì vay nợ quá lớn, người dân thì đổ vào tài sản nhà đất quá nhiều, đến khi cung vượt cầu dòng tiền không xoay được, các tập đoàn lớn như là Evergrande bất đầu đổ vỡ, Trung Quốc phải dùng chính sách ba lần phanh gấp để xìt nợ đó mọi người để giảm đòn bẩy và tự đâm thủng cái bóng bóng tài sản này.

– Và Việt Nam mình nhìn thấy cái bài học đó, vì vậy một cái thông điệp là nhà để ở không phải là để đầu cơ, không chỉ là một cái câu nói về chính sách đâu mà là tín hiệu cho thấy là nhà nước muốn kéo bất động sản ra khỏi vòng xoáy về giá nhà tăng, giá đất tăng, đầu cơ tăng rồi cuối cùng là người lao động không mua nổi nhà, ngân hàng thì thiêu

tiền, không thể để bất động sản bất đâu ăn mòn thặng dư những lao động của xã hội được.

– Nhưng mà Việt Nam mình không thể đi theo kiểu Trung Quốc đâu mọi người, một phát cho thị trường gãy luôn là không thể nào, câu chuyện là Việt Nam học ở Trung Quốc không nằm ở việc là làm cho bất động sản sụp đổ ngay lập tức, mà làm nhận ra giới hạn của mô hình tăng trưởng dựa quá nhiều vào đất.

Trung Quốc sao cứ hít vào bất động sản rồi vỗ phải xoay sang công nghệ, vào xe điện, vào AI, vào sản xuất cao cấp, Việt Nam cũng vậy thôi, mua đi xa không thể dựa mãi vào tăng trưởng bằng phân lô bán nền, bơm tiền vào đất, rồi gọi đó là thịnh vượng hay là kỳ nguyên vươn mình được.

Động lực mới phải đến từ công nghệ, từ sản xuất, từ kinh tế tư nhân, từ doanh nghiệp nhà nước hiệu quả hơn và thị trường vốn phải lành mạnh hơn, Nhà nước mình mọi người biết là không muốn tiền tiếp tục đi vào đầu cơ đất, không muốn giá nhà tăng xa khỏi thu nhập của người dân.

Nhưng mà cũng không thể để bất động sản đứt gãy một cái chuỗi liên hoàn như vậy được vì bất động sản không chỉ là chuyện mua bán nhà đất đâu, nó là cả một cái dây chuyền đứng phía sau đây “Ngân hàng, xây dựng, thép, xi măng, vật liệu, môi giới, trái phiếu, việc làm và cả tăng trưởng GDP nữa”, nếu bóp bất động sản quá mạnh, dòng tiền trong nền kinh tế có thể bị nghẽn nha, nhưng mà nếu thả quá lỏng thì tiền lại đi vào đất, vào tài sản và thời giá đi lên tiếp.

Bằng chứng đầu tiên, mọi người nhìn thấy là nằm ở mục tiêu tăng trưởng tín dụng nè.

– Năm 2025 tính dự toán hệ thống tăng trên 19% đúng không? một năm dòng tiền được bơm rất mạnh để kéo tăng trưởng, nhưng mà hệ quả là gì? là tiền không chỉ là đi vào sản xuất kinh doanh, mà là đi vào rất mạnh vào các lớp tài sản, đặc biệt là bất động sản, tín dụng năm 2025 vào bất động sản đã vượt mức tín dụng tăng trưởng, đây là một điều rất đáng lo ngại rồi mọi người.

– Sang năm 2026 thì ngân hàng nhà nước lại giao chỉ tiêu tín dụng chỉ tăng trưởng khoảng 15% thôi, thấp hơn rõ ràng so với mức tăng trưởng thực hiện năm 2025 đúng không? và chỉ đạo rằng là tín dụng bất động sản chỉ tăng đúng bằng tín dụng tăng trưởng là 15% thôi không được hơn mức này.

– Nghe đến đây thì nhiều người nghĩ là bất động sản chắc chắn là thiếu vốn rồi, nhưng mà số liệu quý I năm 2026 lại cho thấy một cái bức tranh hoàn toàn khác nè mọi người, tính đến cuối quý I năm 2026, tín

dụng toàn hệ thống tăng khoảng 3.18% tương đương với tăng thêm khoảng 591.000 tỷ đồng, đưa tổng dư nợ tính dụng lên hơn 19.1 triệu tỷ đồng, nhưng mà riêng dư nợ vốn kinh doanh bất động sản đến cuối quý I đã đạt khoảng 2.335 triệu tỷ đồng, tăng hơn 11.6% so với cuối năm trước và tăng hơn 50% so với cùng kỳ.

Đặc biệt là trong khoảng 591.000 tỷ đồng tín dụng tăng thêm của toàn nền kinh tế có khoảng 233.000 tỷ đồng đi vào bất động sản, tương đương với khoảng gần 40%, con số này rất đáng chú ý nha mọi người, là cả nền kinh tế được phát một cái bình oxy nhưng mà riêng bất động sản đã hít gần nửa bình chỉ trong những tháng đầu năm rồi.

Như vậy thì rút cuộc là bất động sản đang bị siết hay là đang được ưu tiên vậy? một cái dấu chấm hỏi cực kỳ nặng nề cho nhà điểu hành.

Rồi một điểm nữa là tín dụng và doanh nghiệp kinh doanh bất động sản tăng lên khoảng 20%, đặc biệt mạnh ở các khu đô thị và phát triển nhà ở, điểu này cho thấy là chỉ đầu tư vốn đang được tiếp cận vốn để làm dự án hoàn thiện pháp lý, tiếp tục xây dựng, xử lý hàng tồn kho và chuẩn bị nguồn cung mới.

Nhưng mà chỉ chiều ngược lại là tín dụng cá nhân kinh doanh bất động sản chỉ tăng khoảng 3.9% thôi, nghĩa là chỉ đầu tư đang vay mạnh để đẩy nguồn cung ra thị trường.

Còn người mua nhà thì chưa vay mạnh để hấp thụ lượng cung đó, và đây mới chính là một cái nút thắt cổ chai của bất động sản 2026 đó mọi người.

Bất động sản không thiếu tiền ở phía chỉ đầu tư, nhưng mà đang thiếu lực hấp thụ ở người mua.

Nó dễ hiểu hơn nè người bán hàng đang được bơm oxy để tiếp tục thối nhưng mà người mua đang còn đứng ngoài để nhìn giá nhà, nhìn lãi suất, nhìn thu nhập rồi thôi.

Mà thị trường bất động sản mọi người biết rồi đó, muốn khỏe thì không thể chỉ có chỉ đầu tư vay tiền để xây dự án đâu, mà phải có người mua xuống tiền, phải có giao dịch thật, phải có bàn giao thật, phải có dòng tiền thật quay về doanh nghiệp.

Nếu không thì tín dụng hôm nay có thể trở thành một áp lực nợ của ngày mai, lượng giao dịch bất động sản thành công cũng đang cho thấy một điểu đó rất rõ.

Giai đoạn đỉnh điểm nhất là cuối quý 2 năm 2024, thị trường từng đạt khoảng 282.000 giao dịch, nhưng mà đến cuối quý 1 năm 2026, con số này

chỉ còn khoảng 115.000 giao dịch thôi, giảm khoảng 14% so với cùng kỳ và giảm hơn 23% so với quý trước.

Nghĩa là thanh khoản chưa thật sự phục hồi một cách bền vững, nguồn cung có thể đang được đẩy ra, nhưng mà sức cầu chưa có theo kịp, giá quá cao, bị đẩy, bị thổi lên là điều quá bất hợp lý để mua.

Đây là lý do vì sao chúng ta đừng hỏi là năm 2026 bất động sản có được bơm tiền hay không, mà phải hỏi đúng hơn là tiền đó có biến thành sản phẩm bán được, có biến thành sản phẩm bàn giao được, và thu tiền được hay không.

Vấn đề tiếp theo là lãi suất, người mua nhà hiện không có nhìn giá căn hộ đâu, mà phải nhìn cái góc lãi trần mỗi tháng kia mọi người: lãi suất tiền gửi trung bình ở nhóm Big Four là nhóm 4 ngân hàng nhà nước khoảng 5.9% trong 1 năm, lãi suất cho vay kỳ hạn 12 tháng là khoảng 8, hơn 8% trong 1 năm, nhưng mà đối với các khoản vay bất động sản thì nếu thì mặt bằng thực tế có thể lên vùng là 11-13% trong 1 năm, thậm chí là sau thời gian ưu đãi có thể lên vùng từ 12-15% trong 1 năm, Với một mức lãi suất như vậy thì một căn nhà vài tỷ không còn là câu chuyện thích là mua nữa, mà là một bài toán dòng tiền sống còn của gia đình luôn.

Khi chi phí vay tăng, người mua thận trọng hơn.

Khi người mua thận trọng hơn thì chủ đầu tư muốn bán được hàng phải chiết khấu đúng không? giãn tiến độ thanh toán, hỗ trợ lãi suất hoặc cam kết mua lại như thế nào đó, bên ngoài thì nhìn doanh số có thể đẹp, nhưng mà dòng tiền thật chưa chắc khỏe đâu nha.

Đến đây thì nhà đầu tư biết đến Trường qua kênh tiktok có thể nên follow theo dõi các clip khác của trường hay là cái phiếu tìm năng thì nhìn trường hoặc tham gia nhóm gọi của trường ở trang cá nhân phần mô tả nha.

Rõ ràng vậy thì ngân hàng đang đứng ở đâu trong câu chuyện này?

Đây là một phần rất quan trọng luôn nè, ngân hàng không thể bỏ cho vay bất động sản được vì bất động sản đang chiếm tỷ trọng rất lớn trong danh mục cho vay của nhiều ngân hàng.

Số liệu trên hình mọi người có thể thấy là các ngân hàng như là SHB, VP Bank, Teckcom Bank, HD Bank, Kiên Long Bank, MSB là những ngân hàng có tỷ lệ cho vay tỷ trọng bất động sản khá là lớn.

Tức là ở nhiều ngân hàng cứ 100 đồng cho vay đi thì có khoảng 25 đồng đến hơn 50 đồng cho vay liên quan đến xây dựng và bất động sản rồi.

Nói cách khác nè, bất động sản không chỉ là câu chuyện của doanh nghiệp địa phương mà là câu chuyện nằm trong ruột của hệ thống ngân hàng luôn.

Ngân hàng mà không có bất động sản coi như là chết đứng và ngược lại bất động sản không có ngân hàng thì coi như là đổ bể luôn rồi.

Đây là lý do nếu bất động sản không có nguồn cung, ngân hàng cũng gặp một bài toán rất khó nhá mọi người.

Ngân hàng cho chi đầu tư vay để làm dự án, dự án hoàn thiện thì chi đầu tư bán được hàng, thu tiền từ người mua rồi trả nợ ngân hàng, người mua nhà cũng phải vay ngân hàng để mua sản phẩm, tạo ra một vòng quay tín dụng mới đó mọi người.

Nhưng mà nếu dự án bị nghẽn pháp lý, người mua nhà cũng phải vay ngân hàng để mua sản phẩm, tạo ra một cái vòng quay tín dụng mới đó mọi người.

Nhưng mà nếu dự án bị nghẽn pháp lý, không xây tiếp được, không bàn giao được, không bán được, thì tiền bị kẹt trong hàng tồn kho, Chi đầu tư không thu được tiền, Ngân hàng không thu được nợ, Người gửi tiền tiết kiệm như chúng ta nè, vốn phải được trả lãi.

Một cái vòng quay vốn bị nghẽn lại thì tiền đâu mà ngân hàng trả cho người dân đúng không?

Đấy, mọi người thấy là chiếm dụng vốn quá lớn, đó mới là rồi ro thật sự đó, như vậy thì khi nói là siết tín dụng bất động sản, chúng ta không nên hiểu là ngân hàng đóng cửa không cho vay nữa, phải hiểu đúng là ngân hàng đang chọn lọc cho vay mạnh hơn nè.

Chi tịch VP Bank cũng từng nhận mạnh là không thể nhìn bất động sản như là một cái khối rộng nhất được, vì có phân khúc nhu cầu khác nhau, có phân khúc phục vụ đầu tư.

Techcombank cũng nói rất rõ là chi tập trung vào dự án có thanh khoản tốt, pháp lý đấy đấy, khách hàng tốt và không tài trợ cho dự án chưa có pháp lý hoàn chỉnh hoặc là đang thi công thanh khoản.

SHB cũng có trọng cho vay bất động sản rất là cao, nhưng mà cũng nói là chi tập trung vào hạ tầng, vào dự án đô thị lớn, vào phân khúc có thanh khoản cao, nhà ở, nhà xã hội và bất động sản công nghiệp là những chi tập trung.

Những phát biểu này cũng đã chứng minh cho thấy là ngân hàng không quay lưng với bất động sản rồi đúng không mọi người?

ở đây thì chúng ta cần phải phân biệt rõ nhé, giữa bất động sản được cứu và bất động sản được chọn.

Năm 2026 tiến vốn sẽ tiếp tục đi vào bất động sản, nhưng mà sẽ được ưu tiên vốn dự án sạch, có pháp lý, có vị trí tốt, có nhu cầu thật và có khả năng mua bán và bàn giao.

Nhưng mà ngược lại những doanh nghiệp tiền kho lớn, nợ vay cao, dự án còn vướng pháp lý, sản phẩm rời xa thu nhập của người mua hoặc là chỉ sống bằng vay mới trả nợ cũ sẽ rất là khó khăn.

Một bên là dùng tín dụng để tăng tốc bàn giao và ghi nhận trình thu, một bên là dùng tín dụng để kéo dài sự sống, hai chuyện này nhìn trên báo cáo đều có thể là dư nợ tăng, nhưng mà bên chết rất là khác nhau.

Như vậy thì liệu bất động sản có vỡ nợ hàng loạt hay không mọi người?

Ngân hàng có phá sản hay không có tiền trả cho người dân hay không?

Riêng Trường thì cho rằng là không nên cực đoan theo hướng sập một cách toàn ngành như vậy đâu.

Vì để bất động sản vỡ một cách dây chuyền như vậy thì không chỉ là chỉ đầu tư bị ảnh hưởng mà ngân hàng cũng bị chịu áp lực không hề nhẹ, mà ngân hàng hết tiền thì coi như là xong, nên kinh tế cũng đi xuống luôn.

Nhưng mà điều đó không có nghĩa là mọi doanh nghiệp bất động sản đều an toàn nha:

– Doanh nghiệp nào có dự án giải quyết đúng cái việc là an sinh xã hội, đang bán được hàng, có người mua trả tiền trước, sắp bàn giao sẽ có cơ hội đi tiếp.

– Còn doanh nghiệp nào vốn tài sản đang nằm nhiều ở dự án dè gian, chuyên về dự án nghỉ dưỡng cao cấp, nợ vay cao, dòng tiền bán hàng yếu sẽ bị một cái áp lực rất là mạnh.

Còn đối với cổ phiếu bất động sản giá, nhiều cổ phiếu đã giảm từ 40-50% rồi:

– Nhìn qua tưởng là rẻ, nhưng mà rẻ không đồng nghĩa với việc là an toàn đâu nha.

– Một cổ phiếu giảm sâu có thể là cơ hội nếu doanh nghiệp có dự án thật, có dòng tiền thật.

– Điểm rơi là nhuận thật trong 6-12 tháng tới.

– Nhưng mà cũng có thể là bây giờ doanh nghiệp chỉ còn câu chuyện kỳ vọng thôi, còn dòng tiền thì chưa quay về, cho nên là nhà đầu tư phải cân nhắc thật là kỹ khi mua bất động sản, đừng có nghe là chỉ vì tín dụng bất động sản tăng.

– Phải chọn là từng doanh nghiệp như thế nào, từng dự án ra sao, từng bảng cân đối tài chính có cái gì.

Như vậy thì tóm lại là bất động sản năm 2026 là một bức tranh 2 lớp:

– Lớp bên ngoài là xếp tín dụng vì chính sách không mua tiền tiếp tục đi vào đầu cơ nữa, không mua giá nhà vượt quá xa thu nhập của người dân, và không mua lặp lại một bài học bong bóng bất động sản.

– Nhưng mà lớp bên trong là bất động sản tiếp tục vẫn được ưu tiên có chọn lọc vì ngân hàng và các nền kinh tế đầu cần dự án thật để quay vòng vốn, cần nguồn cung thật để thị trường không bị đứt gãy, và cần dòng tiền thật để đổ nợ, tránh cái việc nợ xấu

Đây là chu kỳ khó nắm bắt, kiểm soát nhưng mà vẫn có bơm chọn lọc:

Nhà đầu tư cần hỗ trợ tư vấn chiến lược mua bán, quản trị rủi ro và cập nhật những thông tin đầu tư thì nhận Trường

Hoặc là tham gia nhóm cộng đồng của trường để trang cá nhân phân mô tả để trường hướng dẫn cho nhà

☐ TÓM LẠI CÔNG THỨC

Hook bằng một nỗi sợ hệ thống cực lớn

– “bất động sản toang”,

– “ngân hàng thiếu tiền”,

– “có nguy cơ vỡ nợ không?”

↓

Tạo cảm giác: “thị trường đang bước vào giai đoạn cực kỳ mất cân bằng”

↓

Đập thủng vào một nghịch lý rất mạnh “siết tín dụng”

nhưng “tiền vẫn đang chảy cực mạnh vào bất động sản”

↓

Liên tục tạo cảm giác: “bên ngoài một kiểu, bên trong lại là kiểu khác.”

↓

Dùng Trung Quốc như một chiếc gương cảnh báo tương lai

Evergrande

↓

ba lần ranh giới

↓

bong bóng tài sản

↓

đổ vỡ hệ thống

↓

Việt Nam nhìn thấy bài học đó

↓

Kéo triết lý chính trị vào câu chuyện kinh tế “nhà là để ở, không phải để đầu cơ”

↓

Biến câu nói chính sách thành tín hiệu cho toàn chu kỳ tài chính

↓

Không phân tích theo kiểu học thuật, mà kiểu cảm giác: “nhà nước đang cố ngăn bất động sản ăn mòn nền kinh tế.”

↓

Liên tục chuyển góc nhìn:

→ bất động sản

→ ngân hàng

→ GDP

→ việc làm

→ vật liệu xây dựng

→ trái phiếu

→ dòng tiền toàn hệ thống

↓

Biến bất động sản từ một ngành riêng lẻ thành trung tâm tuồn hoàn vốn của các nền kinh tế

↓

Nhét số liệu ngân, mạnh, dễ gây áp lực tâm lý

– 591.000 tỷ tín dụng tăng thêm

– 233.000 tỷ vào bất động sản

– gần 40% dòng tiền

– giao dịch giảm mạnh

– tín dụng cho đầu tư tăng mạnh

– người mua vay yếu

↓

Không dùng số liệu để nghiên cứu mà dùng để tạo cảm giác: “dòng tiền đang lệch pha.”

↓

Tạo một chuỗi phản ứng dây chuyền rất rõ

→ Cho đầu tư vay mạnh

→ ngân cung tăng

→ người mua không hợp thụ

→ tín kho tăng

→ dòng tiền chậm quay vòng

→ áp lực nợ tăng

→ ngân hàng chịu áp lực thanh khoản

↓

Liên tục dùng hình ảnh đời thực để thay cho thuật ngữ tài chính

- “bình oxy”
- “hít gas nhà bình”
- “kéo dài sự sống”
- “tiền bị kẹt trong hàng tồn kho”

↓

Làm cho tài chính trở thành thứ người bình thường cảm nhận được

↓

Không nói: “bất động sản sập toàn ngành”

Mà chia thành:

- doanh nghiệp sống
- doanh nghiệp chết
- dự án được chọn
- dự án bị bỏ lại

↓

Tạo cảm giác đây là: “một cuộc thanh lọc” chứ không phải hỗn loạn hoàn toàn

↓

Liên tục nhấn mạnh tính chọn lọc

- “không cứu toàn ngành”
- “không quay lưng hoàn toàn”
- “vẫn bơm nhưng bơm có điều kiện”

↓

Đây là DNA cực rõ của content vĩ mô tài chính hiện đại:

- Không nhìn giá cổ phiếu trước

– Mà nhìn dòng tiền hệ thống trước

↓

Tín dụng

→ thanh khoản

→ bất động sản

→ ngân hàng

→ nợ xấu

→ nền kinh tế

↓

Kéo người xem từ câu chuyện mua nhà sang câu chuyện sống còn của hệ thống tài chính

↓

Không bán cổ phiếu trực tiếp

Mà bán:

– nỗi sợ chu kỳ

– tư duy phòng thủ

– góc nhìn dòng tiền

– khả năng nhìn ra doanh nghiệp nào sẽ bị đào thải

↓

Kết bằng trạng thái rất đặc trưng: “không sập ngay”

nhưng “giai đoạn cực khó đã bắt đầu.”

hoặc “đây là chu kỳ kiểm soát nhưng vẫn phải bơm chọn lọc.”

☐ **Format này cực mạnh cho:**

1. Content bất động sản

2. Kinh hoạch tín dụng

3. Phân tích ngân hàng

4. Storytelling vĩ mô
5. Video kiểu “thanh khoản hệ thống”
6. Documentary tài chính
7. Content chu kỳ nợ
8. Narrative dòng tiền nòng kinh tế

□ Nó hiệu quả vì:

- Không nói kiểu sách giáo khoa
- Không giải thích quá học thuật
- Không dùng quá nhiều thuật ngữ chuyên môn
- Nhưng khiến người xem cảm thấy: “mọi thứ trong nòng kinh tế đang khóa chặt vào nhau.”

□ Cốt lõi kiểu viết này:

Không kể tin tức bất động sản

Mà kể cảm giác: “hệ thống tài chính đang cố giữ cho vòng quay tiền không bị gãy.”

□ DNA sâu nhất của phong cách này:

Bất động sản chậm thanh khoản

- chi đầu tư thiêu dòng tiền
- ngân hàng chịu áp lực
- tín dụng bị nghẽn
- nòng kinh tế chậm lại

Tức là: không nhìn giá nhà trước, mà nhìn vòng quay vốn của toàn hệ thống trước.

□ Điểm mạnh nhất:

Người xem không cảm giác: “đây là video phân tích bất động sản.”

Mà cảm giác: “đây là người đang giải thích vì sao cả nòng kinh tế đang bắt đầu khó thở.”

▢ Muốn nâng cấp hơn nữa thì:

- Giảm bớt lặp ý**
- Rút ngắn các đoạn giới thích**
- Tăng thêm hình ảnh thực tế (ví dụ: căn hộ treo biển cột l, môi giới b, ngh, doanh nghiệp chậm bàn giao, ngân hàng hút tiền g...)**
- Thêm chi tiết dòng tiền đời thực (lãi vay th, n, người mua ngưng xu,ng t, t, kho dự án, trái phiếu đáo hạn...)**

↓

Khi đó content sẽ:

- nặng c, giác hơn**
- thật hơn**
- áp lực hơn**
- cinematic hơn**
- và r, gi,ng documentary tài chính vĩ mô hiện đại.**