

BẢO LÃNH NGÂN HÀNG TRONG GIAO DỊCH NHÀ Ở CHUNG CƯ HÌNH THÀNH TRONG TƯƠNG LAI: THỰC TRẠNG THỰC THI VÀ KIẾN NGHỊ HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT

NGUYỄN ĐOÀN MINH
Văn phòng luật sư Tâm Nguyên Luật

Nhận bài ngày 10/01/2026. Sửa chữa xong 12/02/2026. Duyệt đăng 26/02/2026.

Abstract

This article analyzes the mechanism of bank guarantees in the sale of future-built housing under Vietnamese law, focusing on clarifying the legal basis, practical application, and shortcomings in the implementation process. Based on the provisions of the 2014 Law on Real Estate Business, the 2023 Law on Real Estate Business, and related guiding documents, the article shows that although bank guarantees are designed as a tool to protect homebuyers, their practical effectiveness remains limited due to the guarantee's scope not fully covering all transaction risks, the inconsistent issuance and execution of guarantee letters, and the phenomenon of circumventing the law to raise capital through pre-contractual agreements. Furthermore, the cost of guarantees and the risk of moral hazard in the relationship between the developer and the bank also diminish the protective significance of this mechanism. Based on the analysis of these shortcomings, the article proposes several solutions to improve the legal framework and enhance the effectiveness of implementing the bank guarantee mechanism, aiming to improve the protection of homebuyers and ensure the transparency, stability, and sustainable development of the real estate market.

Keywords: Apartment, guarantee, legal improvement, off-plan housing, transaction.

1. Đặt vấn đề

Trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản (BDS), giao dịch mua bán nhà ở hình thành trong tương lai (nhà "trên giấy") tiềm ẩn nhiều rủi ro cho người mua do tài sản chưa được hình thành tại thời điểm giao kết hợp đồng. Người mua thường ở vị thế yếu, trong khi chủ đầu tư nắm lợi thế soạn thảo hợp đồng với các điều khoản có lợi cho mình. Để bảo vệ bên mua trước nguy cơ chủ đầu tư không giao nhà hoặc dự án đổ vỡ, pháp luật đã đưa ra cơ chế bảo lãnh ngân hàng như một "lá chắn" pháp lý quan trọng. Từ Luật Kinh doanh bất động sản 2014, Việt Nam bắt buộc chủ đầu tư phải có ngân hàng thương mại bảo lãnh nghĩa vụ tài chính trước khi bán nhà ở hình thành trong tương lai. Quy định này được kỳ vọng giúp người mua tránh rủi ro nếu chủ đầu tư vi phạm cam kết, đồng thời nâng cao trách nhiệm của doanh nghiệp với ngân hàng và cơ quan quản lý. Thực tiễn áp dụng gần một thập kỷ qua cho thấy cơ chế bảo lãnh đã góp phần sàng lọc năng lực tài chính chủ đầu tư, hạn chế tình trạng huy động vốn trái phép trong lĩnh vực bất động sản. Tuy nhiên, bên cạnh vai trò như một tấm khiên bảo vệ người mua, cơ chế này vẫn bộc lộ nhiều kẽ hở pháp lý và bất cập trong triển khai, khiến người mua nhà vẫn có nguy cơ chịu thiệt thòi.

2. Nội dung nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý luận về bảo lãnh ngân hàng trong bán nhà ở hình thành trong tương lai

2.1.1. Khái niệm và ý nghĩa của bảo lãnh ngân hàng

Bảo lãnh ngân hàng trong mua bán nhà ở hình thành trong tương lai là cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng về việc thực hiện thay nghĩa vụ tài chính của chủ đầu tư đối với người mua, trong trường hợp chủ đầu tư không bàn giao nhà theo đúng cam kết trong hợp đồng. Về bản chất, đây là

Email: minhnd.ad@gmail.com.

một dạng bảo đảm nghĩa vụ dân sự, trong đó ngân hàng đóng vai trò bên bảo lãnh, còn chủ đầu tư là bên được bảo lãnh.

Cơ chế bảo lãnh ngân hàng được thiết kế nhằm khắc phục sự bất cân xứng về thông tin và vị thế giữa các bên trong giao dịch. Người mua nhà ở hình thành trong tương lai thường phải thanh toán tiền theo tiến độ khi tài sản chưa tồn tại, trong khi chủ đầu tư nắm giữ lợi thế về thông tin, tài chính và quyền soạn thảo hợp đồng. Trong bối cảnh đó, bảo lãnh ngân hàng được kỳ vọng trở thành công cụ bảo vệ người mua trước rủi ro dự án chậm tiến độ hoặc không thể hoàn thành.

Một số nghiên cứu cho thấy mặc dù cơ chế bảo lãnh hoàn tiền của ngân hàng được thiết kế nhằm bảo vệ người mua nhà trong các dự án nhà ở hình thành trong tương lai, nhưng hiệu quả thực tế còn phụ thuộc lớn vào cách thức thực thi và phạm vi bảo lãnh cụ thể của từng dự án [3, tr. 11]. Ngoài chức năng bảo vệ người mua, bảo lãnh ngân hàng còn góp phần sàng lọc năng lực của chủ đầu tư. Để được ngân hàng cấp bảo lãnh, chủ đầu tư phải đáp ứng các điều kiện nhất định về năng lực tài chính và tính pháp lý của dự án. Do đó, cơ chế này gián tiếp nâng cao kỷ luật thị trường và hạn chế tình trạng huy động vốn trái phép trong lĩnh vực bất động sản. Đồng thời, trong nhiều hệ thống pháp luật, hợp đồng mua bán BĐS đang xây dựng thường được thiết kế kèm theo các cơ chế bảo đảm như bảo lãnh ngân hàng hoặc bảo đảm tài chính nhằm bảo vệ người mua trước rủi ro dự án không hoàn thành [10, tr. 713].

2.1.2. Cơ sở pháp luật hiện hành về bảo lãnh bán nhà ở hình thành trong tương lai

Cơ chế bảo lãnh ngân hàng trong mua bán nhà ở hình thành trong tương lai lần đầu tiên được ghi nhận tại Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014. Theo quy định tại Điều 56 Luật này, chủ đầu tư chỉ được bán nhà ở hình thành trong tương lai khi đã được ngân hàng thương mại có đủ năng lực cam kết bảo lãnh nghĩa vụ tài chính đối với người mua trong trường hợp không bàn giao nhà theo tiến độ đã cam kết. Quy định này đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc bảo vệ người mua nhà và kiểm soát hoạt động huy động vốn trên thị trường BĐS.

Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 (có hiệu lực từ ngày 01/8/2024) tiếp tục kế thừa và hoàn thiện cơ chế bảo lãnh ngân hàng. Điều 26 của Luật quy định rõ: trước khi ký hợp đồng mua bán nhà ở hình thành trong tương lai, chủ đầu tư phải ký thỏa thuận cấp bảo lãnh với ngân hàng; ngân hàng có trách nhiệm phát hành thư bảo lãnh riêng cho từng người mua; chủ đầu tư chỉ được thu tiền của người mua sau khi người mua đã nhận được thư bảo lãnh. Phạm vi bảo lãnh bao gồm toàn bộ số tiền người mua đã thanh toán và các khoản khác theo thỏa thuận trong hợp đồng mà chủ đầu tư phải hoàn trả nếu vi phạm nghĩa vụ bàn giao nhà.

Song song với đó, Luật Nhà ở năm 2023 (có hiệu lực từ ngày 01/8/2024) tiếp tục đặt ra yêu cầu về điều kiện của dự án nhà ở hình thành trong tương lai được đưa vào kinh doanh, qua đó bảo đảm sự thống nhất giữa pháp luật nhà ở và pháp luật kinh doanh bất động sản. Các nghị định và thông tư hướng dẫn của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, đặc biệt là Nghị định số 02/2022/NĐ-CP và Thông tư số 11/2022/TT-NHNN (đã được sửa đổi, bổ sung), đã cụ thể hóa trình tự, thủ tục cấp và thực hiện bảo lãnh ngân hàng.

Nhìn chung, khung pháp lý hiện hành đã thiết lập tương đối đầy đủ các yêu cầu về bảo lãnh ngân hàng trong mua bán nhà ở hình thành trong tương lai. Tuy nhiên, hiệu quả bảo vệ người mua phụ thuộc lớn vào cách thức tổ chức thực hiện trên thực tế.

2.2. Thực trạng triển khai và những kẽ hở pháp lý trong cơ chế bảo lãnh ngân hàng

Mặc dù về mặt pháp luật, quy định bảo lãnh ngân hàng đã được đặt ra tương đối chặt chẽ, nhưng thực tiễn áp dụng từ 2015 đến nay khi đã ban hành luật mới thay thế vẫn còn bộc lộ không ít bất cập. Nhiều kẽ hở trong quy định và hạn chế trong thực thi đã khiến mục tiêu bảo vệ người mua chưa đạt được trọn vẹn. Dưới đây là những vấn đề nổi cộm:

2.2.1. Kẽ hở về phạm vi bảo lãnh và mức độ bảo vệ thực chất

Ở bình diện chính sách, bảo lãnh ngân hàng được thiết kế nhằm tạo một cơ chế chống đỡ cho người mua trước rủi ro chủ đầu tư không bàn giao nhà theo cam kết. Các nghiên cứu quốc tế về mô

hình bán nhà “off-plan” cũng chỉ ra rằng những giao dịch bất động sản được thực hiện khi dự án chưa hoàn thành thường đối mặt với nhiều thách thức tài chính và quản trị, đặc biệt liên quan đến việc bảo đảm nghĩa vụ của chủ đầu tư đối với người mua [1, tr. 895]. Một số nghiên cứu trong nước cũng cho thấy rủi ro phổ biến nhất trong giao dịch nhà ở hình thành trong tương lai là khả năng chủ đầu tư không hoàn thành dự án hoặc chậm tiến độ, dẫn đến thiệt hại đáng kể cho người mua [8]. Thực tiễn cũng cho thấy phạm vi bảo lãnh thường vận hành theo cách hẹp, chủ yếu xoay quanh nghĩa vụ hoàn tiền khi chậm/không giao nhà, trong khi các rủi ro quan trọng khác của giao dịch nhà ở hình thành trong tương lai lại không được bao phủ tương xứng. Đây là lỗ hổng thiết kế mang tính cấu trúc: người mua có thể được bảo vệ trước một tình huống cực đoan (không có nhà) nhưng vẫn chịu thiệt hại nặng nề trong nhiều tình huống phổ biến khác.

Một mặt, các tranh chấp thực tế thường không chỉ là có giao hay không giao, mà là giao như thế nào: chất lượng công trình không đúng cam kết, thiết kế – vật liệu – diện tích sai lệch, tiện ích không hoàn thiện, chậm cấp giấy chứng nhận, hoặc dự án bị thay đổi quy hoạch/điều chỉnh giấy phép khiến giá trị sử dụng giảm. Những thiệt hại này tạo ra chi phí sửa chữa, chi phí cơ hội, chi phí pháp lý kéo dài, nhưng không dễ quy đổi thành nghĩa vụ tài chính trong phạm vi bảo lãnh chuẩn. Nói cách khác, bảo lãnh đang bị đóng khung vào rủi ro bàn giao, trong khi thiệt hại của người mua lại trải rộng trên cả trục chất lượng – pháp lý – quyền tài sản sau bàn giao.

Mặt khác, cơ chế bảo lãnh về nguyên tắc là một cam kết của ngân hàng dựa trên các điều kiện rõ ràng (điều kiện gọi bảo lãnh). Nếu điều kiện gọi bảo lãnh được thiết kế nghiêm về tiêu chí tiến độ bàn giao, người mua sẽ phải chứng minh không bàn giao đúng hạn mới kích hoạt được. Trong khi đó, tranh chấp chất lượng, tiện ích, sổ hồng thường kéo dài và khó xác định thời điểm vi phạm dứt khoát. Kết quả là, dù người mua có bảo lãnh, nhưng trong rất nhiều tranh chấp họ vẫn phải quay về con đường truyền thống: thương lượng – khiếu nại – khởi kiện; đây là một quá trình tốn thời gian và chi phí, bất lợi cho bên mua vốn đang bị chiếm dụng vốn và thiếu nguồn lực pháp lý.

Từ góc độ khoa học pháp lý, có thể nhận diện một nghịch lý: bảo lãnh được quảng bá như “lá chắn” nhưng lại chỉ che được một phần rủi ro. Khi kỳ vọng xã hội đặt lên bảo lãnh là mua nhà trên giấy có ngân hàng đứng sau, người mua có xu hướng đánh giá thấp rủi ro ở các khía cạnh khác. Điều này làm phát sinh rủi ro kỳ vọng: người mua tưởng rằng bảo lãnh sẽ giải quyết mọi vấn đề, trong khi trên thực tế cơ chế chỉ vận hành hiệu quả trong phạm vi hẹp. Đây là lý do giải thích vì sao không ít người mua vẫn rơi vào tranh chấp kéo dài dù dự án từng được truyền thông là đã có bảo lãnh ngân hàng.

2.2.2. *Bất cập trong khâu thực thi và phát hành thư bảo lãnh*

Nếu coi thiết kế pháp lý là “khung xương”, thì thực thi là “cơ bắp” quyết định cơ chế có vận hành được hay không. Thực tiễn thị trường cho thấy một điểm yếu nổi bật nằm ở khâu phát hành và bàn giao thư bảo lãnh riêng cho từng người mua. Nhiều trường hợp người mua ký hợp đồng, thanh toán theo tiến độ, nhưng lại không nhận được thư bảo lãnh trong thời hạn hợp lý; hoặc chỉ được cung cấp các văn bản mang tính giới thiệu/định hướng (ví dụ: văn bản hợp tác giữa chủ đầu tư và ngân hàng, thông cáo truyền thông, thư dự kiến...) chứ không phải là chứng thư bảo lãnh có định danh cụ thể cho giao dịch của mình.

Về bản chất, bảo lãnh chỉ có giá trị bảo vệ khi người mua cầm trong tay văn bản thể hiện rõ: (i) chủ thể được bảo lãnh, (ii) giao dịch/căn hộ cụ thể, (iii) số tiền bảo lãnh tối đa và phạm vi nghĩa vụ, (iv) thời hạn hiệu lực, (v) điều kiện và phương thức yêu cầu thực hiện bảo lãnh. Khi người mua không nhận được văn bản này, bảo lãnh dễ bị biến thành một tuyên bố marketing, không phải một công cụ có thể kích hoạt. Hệ quả là, rủi ro không chỉ đến từ chủ đầu tư mà còn từ tình trạng “mù” thông tin của người mua: họ không đủ căn cứ pháp lý để yêu cầu ngân hàng thực hiện nghĩa vụ.

Căn nguyên của đứt gãy thực thi thường xuất phát từ ba tầng nguyên nhân. Thứ nhất, tính bất cân xứng thông tin: chủ đầu tư nắm toàn bộ thông tin về quá trình làm việc với ngân hàng, còn người mua thường chỉ tiếp cận qua môi giới hoặc tài liệu bán hàng. Thứ hai, động cơ trì hoãn: nếu chủ đầu tư trì hoãn phát hành thư bảo lãnh cho từng khách hàng, họ vẫn có thể thu tiền và sử dụng dòng tiền trong khi “chi phí bảo lãnh” và các điều kiện cấp bảo lãnh chưa hoàn tất. Thứ ba, thiếu cơ chế kiểm chứng độc lập: người

mua không có một cổng tra cứu chính thức (hoặc cơ chế xác thực nhanh) để biết dự án đã có bảo lãnh hay chưa, thư bảo lãnh của mình có tồn tại hay không, còn hiệu lực không. Nhìn chung, nhiều nghiên cứu quốc tế cũng cho thấy, bất kể có bảo lãnh ngân hàng hay không thì hợp đồng mua bán nhà ở hình thành trong tương lai thường tiềm ẩn rủi ro pháp lý cao hơn so với giao dịch BĐS đã hoàn thành do tài sản chưa tồn tại tại thời điểm ký kết hợp đồng và tiến độ dự án phụ thuộc hoàn toàn vào chủ đầu tư [6, tr. 69].

Đáng chú ý, trong một số vụ việc điển hình, tranh chấp phát sinh từ việc người mua tin rằng dự án có bảo lãnh nhưng khi rủi ro xảy ra lại phát hiện ngân hàng chưa phát hành bảo lãnh cho từng hợp đồng, hoặc điều kiện phát hành chưa được thỏa mãn. Dù mỗi vụ có bối cảnh riêng, mẫu số chung vẫn là: bảo lãnh không được cá thể hóa đến từng khách hàng, khiến người mua không thể gọi bảo lãnh đúng cách, hoặc bị buộc phải chuyển sang kiện tụng để chứng minh quyền của mình. Ở đây, vấn đề không chỉ nằm ở doanh nghiệp hay ngân hàng, mà còn nằm ở độ chắc của cơ chế quản lý: nếu chế tài không đủ mạnh và kiểm tra không thường xuyên, hành vi chậm giao thư bảo lãnh dễ trở thành một chiến thuật quản trị dòng tiền.

Từ góc độ quản lý nhà nước, khâu đứt gãy này đặt ra yêu cầu: việc xác nhận dự án đủ điều kiện bán phải gắn chặt với nghĩa vụ bàn giao thư bảo lãnh đúng hạn và cơ chế theo dõi phát hành. Nếu không, chính sách bảo lãnh rơi vào tình trạng “có quy định nhưng khó kiểm soát tuân thủ”, khiến hiệu lực bảo vệ bị suy giảm.

2.2.3. Hiện tượng lách luật huy động vốn và “pha loăng” phạm vi bảo lãnh

Để đẩy nhanh huy động vốn, nhiều chủ đầu tư lách luật bằng cách ký hợp đồng tư vấn, giữ chỗ, môi giới hoặc đặt cọc với các pháp nhân trung gian. Báo chí chính thống nhận định một chiêu thức phổ biến là sử dụng nhiều công ty trong cùng hệ sinh thái dự án (phần công làm nhà phân phối, môi giới, tư vấn...) để thu tiền người mua dưới các danh nghĩa tiền tư vấn sản phẩm, tiền đảm bảo thực hiện hợp đồng, tiền chứng minh năng lực tài chính, rồi mới ký hợp đồng mua bán chính thức sau khi dự án hoàn thiện pháp lý [9]. Cách làm này giúp chủ đầu tư tránh bị quy kết là đã huy động vốn (bán nhà) khi chưa đủ điều kiện theo luật, đồng thời giảm thiểu trách nhiệm nếu dự án trễ tiến độ. Thực trạng nêu trên đã được Bộ Xây dựng và Hiệp hội Bất động sản Thành phố HCM ghi nhận là hình thức huy động vốn trái phép, tiềm ẩn rủi ro lớn cho người mua [2], [4]. Ví dụ, hành vi nhận đặt cọc để chứng minh năng lực tài chính thông qua công ty trung gian là thủ đoạn lách luật, bởi luật chỉ cho phép nhận đặt cọc (tối đa 5%) khi dự án đã đủ điều kiện bán và chủ đầu tư hợp pháp phải trực tiếp nhận tiền của khách [9]. Những chiêu thức này khiến khách hàng dễ mất trắng tiền khi dự án không được triển khai đúng cam kết.

Kê hở này tồn tại do nhiều nguyên nhân: (i) tâm lý người mua muốn giữ suất mua, chấp nhận nộp tiền sớm; (ii) cạnh tranh thị trường khiến chủ đầu tư tối đa hóa dòng tiền; (iii) cơ chế giám sát dòng tiền chưa đủ mạnh, chưa có yêu cầu bắt buộc mọi khoản thu liên quan đến căn hộ phải đi qua một kênh kiểm soát thống nhất; (iv) hợp đồng mua bán còn thiếu tính chuẩn hóa ở mức có thể ngăn các phụ lục pha loăng nghĩa vụ. Trên nền đó, bảo lãnh – thay vì là lá chắn – có nguy cơ bị biến thành một nhãn dán an tâm, trong khi phần rủi ro lớn lại ẩn trong các khoản thu ngoài hợp đồng.

Về phương diện khoa học, có thể coi đây là hiện tượng lỗ hổng giữa luật và hành vi thị trường. Pháp luật đặt ra điều kiện bán hàng và nghĩa vụ bảo lãnh, nhưng thị trường tạo ra các cấu trúc giao dịch tiền hợp đồng và các khoản thu không chuẩn, khiến cơ chế bảo vệ bị rỗng hóa. Nếu không bịt kê hở này, mọi nỗ lực tăng cường bảo lãnh ở cấp luật sẽ khó đạt hiệu quả.

2.2.4. Chi phí bảo lãnh và nguy cơ rủi ro đạo đức

Cơ chế bảo lãnh không thể tách rời bài toán chi phí. Phí bảo lãnh hiện nay ở Việt Nam khá cao (thường ở mức khoảng 2%/năm) và thường do chủ đầu tư trả hoặc ngấm ngấm chuyển vào giá bán căn hộ. Quan trọng hơn, chi phí này tiềm ẩn nguy cơ bị đẩy lên mức cao bất hợp lý và thiếu minh bạch do người mua không được tham gia trực tiếp thỏa thuận [5]. Trên thực tế, nhiều chủ đầu tư và ngân hàng đã biến phí bảo lãnh thành một khoản phụ phí đẩy giá nhà tăng thêm. Như vậy, người mua cuối cùng phải gánh thêm chi phí này mà không được tăng thêm quyền lợi tương xứng, đi ngược mục tiêu bảo vệ bên yếu thế. Chi phí bảo lãnh cao cũng có thể tạo ra lợi ích nhóm: người mua không có quyền tự chọn ngân hàng và phải dùng theo đề xuất của chủ đầu tư, trong khi chủ đầu tư và ngân hàng có thể thỏa thuận phân bổ chi phí này theo cách không minh bạch. Điều này vừa khiến giá bán nhà bị đẩy

lên, vừa tiềm ẩn rủi ro lạm quyền của chủ đầu tư, làm suy giảm niềm tin của người mua và tăng nguy cơ xung đột lợi ích trên thị trường bất động sản.

Trong bối cảnh đó, cơ chế cho phép người mua từ chối bảo lãnh (nếu được luật định) có thể tạo ra hai tác động trái chiều. Ở mặt tích cực, nó giúp tăng tính tự do hợp đồng và có thể giảm chi phí giao dịch trong trường hợp người mua có năng lực đánh giá rủi ro và tự chịu trách nhiệm. Nhưng ở mặt tiêu cực, nó có thể trở thành một kênh lách nếu chủ đầu tư dùng chiết khấu/ưu đãi để dẫn dắt người mua ký từ chối, đặc biệt với nhóm người mua ít hiểu biết pháp lý. Khi người mua từ chối bảo lãnh để đổi lấy lợi ích ngắn hạn (giảm giá), họ vô tình đánh mất một lớp bảo vệ thiết yếu. Đây là dạng rủi ro đạo đức trong thiết kế chính sách: bên có thông tin và quyền lực thị trường (chủ đầu tư) có thể dịch chuyển rủi ro về phía bên yếu (người mua) thông qua cơ chế lựa chọn.

Ngoài ra, yếu tố động cơ còn thể hiện ở quan hệ lợi ích giữa chủ đầu tư và ngân hàng. Ngân hàng vừa là tổ chức cung cấp bảo lãnh, vừa có thể là bên cho vay dự án, do đó có lợi ích trong việc quản trị rủi ro tín dụng và thu phí dịch vụ. Tuy nhiên, nếu cơ chế giám sát không rõ, có thể xuất hiện nghi ngại rằng bảo lãnh trở thành dịch vụ phụ trợ hơn là cơ chế bảo vệ, hoặc điều kiện bảo lãnh được thiết kế theo hướng tối đa hóa an toàn cho ngân hàng và chủ đầu tư, trong khi người mua gặp khó khi gọi bảo lãnh. Khi đó, bảo lãnh tồn tại nhưng hiệu lực bảo vệ giảm.

Từ góc độ chính sách xã hội, chi phí tăng và nguy cơ lạm dụng từ chối bảo lãnh có thể dẫn đến hệ quả đáng lo: nhóm người mua yếu thế (thu nhập trung bình, mua để ở) lại là nhóm dễ bị tác động nhất bởi giảm giá và bởi sự bất cân xứng thông tin [7]. Nếu họ từ chối bảo lãnh, họ đối mặt rủi ro lớn hơn; nếu họ không từ chối, họ phải trả chi phí cao hơn. Như vậy, cùng một chính sách, nếu thiếu cơ chế bảo vệ đi kèm (chuẩn hóa tư vấn rủi ro, cơ chế xác nhận hiểu biết trước khi từ chối, công khai phí...), có thể phát sinh hệ quả ngược: tăng bất bình đẳng rủi ro trên thị trường.

2.3. Giải pháp hoàn thiện cơ chế bảo lãnh ngân hàng trong bán nhà ở hình thành trong tương lai

Trên cơ sở nhận diện những bất cập nêu trên, cần có các giải pháp đồng bộ về lập pháp và thực tiễn để bịt các lỗ hổng và nâng cao hiệu quả của cơ chế bảo lãnh ngân hàng. Dưới đây là một số kiến nghị chính:

2.3.1. Hoàn thiện quy định pháp luật về phạm vi và điều kiện bảo lãnh

Trước hết, cần tiếp tục làm rõ và thống nhất phạm vi bảo lãnh ngân hàng trong bán nhà ở hình thành trong tương lai. Pháp luật cần quy định rõ rằng mọi khoản tiền người mua thanh toán cho chủ đầu tư có liên quan trực tiếp đến giao dịch mua bán nhà ở, không phụ thuộc vào tên gọi hay hình thức thỏa thuận, đều phải được ghi nhận trong hợp đồng mua bán và nằm trong phạm vi nghĩa vụ được ngân hàng bảo lãnh [5]. Quy định này nhằm khắc phục tình trạng tách khoản thu ngoài hợp đồng, vốn làm suy giảm hiệu quả bảo vệ người mua trong thực tiễn.

Bên cạnh đó, cần chuẩn hóa điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo hướng đơn giản, rõ ràng và thuận lợi cho người mua. Ngân hàng Nhà nước nên quy định thống nhất rằng thư bảo lãnh không được kèm theo các điều kiện gây cản trở việc thực hiện quyền của người mua (ví dụ: yêu cầu phải có phán quyết có hiệu lực của tòa án). Việc xác định chủ đầu tư vi phạm nghĩa vụ bàn giao nhà có thể căn cứ vào các tài liệu hành chính hợp lệ như văn bản xác nhận của cơ quan quản lý xây dựng hoặc thỏa thuận chấm dứt hợp đồng giữa các bên.

2.3.2. Tăng cường minh bạch và giám sát việc thực hiện bảo lãnh

Để bảo đảm quy định bảo lãnh được thực thi hiệu quả, cần thiết lập cơ chế công khai và kiểm chứng thông tin bảo lãnh. Bộ Xây dựng và Sở Xây dựng các địa phương cần duy trì việc công bố danh sách các dự án đủ điều kiện bán nhà ở hình thành trong tương lai, trong đó ghi rõ ngân hàng bảo lãnh, phạm vi và thời hạn bảo lãnh. Thông tin này cần được đăng tải tập trung, dễ tra cứu, tạo điều kiện cho người mua kiểm tra trước khi ký hợp đồng.

Song song đó, Ngân hàng Nhà nước nên ban hành mẫu thư bảo lãnh thống nhất và khuyến khích áp dụng các biện pháp xác thực điện tử (mã định danh, chữ ký số, mã QR). Việc chuẩn hóa hình thức và

nội dung thư bảo lãnh sẽ hạn chế tình trạng cung cấp văn bản mang tính “thông báo” hoặc “cam kết chung” nhưng không đủ giá trị pháp lý để người mua yêu cầu thực hiện bảo lãnh khi phát sinh rủi ro.

Thứ ba, kiểm soát chi phí bảo lãnh và phân bổ hợp lý lợi ích giữa các chủ thể

Pháp luật cần được thực thi nghiêm theo hướng chủ đầu tư là bên chịu toàn bộ chi phí bảo lãnh, không được chuyển giao trực tiếp hoặc gián tiếp chi phí này cho người mua nhà. Cơ quan quản lý thuế, tài chính và xây dựng cần phối hợp kiểm tra cấu thành giá bán để kịp thời phát hiện và xử lý hành vi hạch toán chi phí bảo lãnh vào giá bán trái quy định.

Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước có thể nghiên cứu cơ chế khung phí bảo lãnh linh hoạt, gắn với mức độ rủi ro và năng lực tài chính của chủ đầu tư, thay vì áp dụng mức phí đồng loạt. Cách tiếp cận này vừa khuyến khích chủ đầu tư nâng cao uy tín, vừa hạn chế việc chi phí bảo lãnh trở thành gánh nặng làm tăng giá nhà, đặc biệt đối với các dự án nhà ở xã hội và nhà ở cho người thu nhập trung bình.

Thứ tư, nâng cao nhận thức pháp lý của người mua nhà

Cuối cùng, cần chú trọng nâng cao nhận thức và hiểu biết pháp lý của người mua nhà thông qua hoạt động tuyên truyền, phổ biến pháp luật. Cơ quan quản lý, tổ chức xã hội nghề nghiệp và hiệp hội BĐS cần cung cấp thông tin hướng dẫn người mua nhận diện đúng giá trị pháp lý của thư bảo lãnh, cũng như rủi ro tiềm ẩn khi chấp nhận giao dịch mà không có bảo lãnh ngân hàng. Đồng thời, đối với quy định cho phép người mua từ chối bảo lãnh, cần bổ sung yêu cầu xác nhận rõ ràng về việc đã được tư vấn đầy đủ rủi ro trước khi từ chối, nhằm bảo đảm sự tự nguyện thực chất và tránh việc chủ đầu tư lợi dụng bất cân xứng thông tin để làm suy giảm mức độ bảo vệ người mua.

3. Kết luận

Cơ chế bảo lãnh ngân hàng trong bán nhà ở hình thành trong tương lai là một công cụ pháp lý quan trọng nhằm bảo vệ người mua và nâng cao kỷ luật thị trường BĐS. Tuy nhiên, thực tiễn triển khai cho thấy cơ chế này vẫn còn những hạn chế nhất định, xuất phát từ phạm vi bảo lãnh, tổ chức thực hiện, chi phí và cơ chế giám sát. Việc hoàn thiện pháp luật và tăng cường thực thi hiệu quả cơ chế bảo lãnh không chỉ có ý nghĩa bảo vệ quyền lợi chính đáng của người mua nhà mà còn góp phần tạo lập môi trường đầu tư minh bạch, ổn định và bền vững cho thị trường BĐS Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

Tài liệu tham khảo

- [1] Ali Muflih Alqahtany et al (2023). *Consensus-Based Measures for Improvement of Off-Plan Sales Program of Housing Units in Real Estate Market of Riyadh City*. Journal of Ecohumanism. Volume 13. Issue 4. March.
- [2] Bộ Xây dựng (2025). *Báo cáo thông tin về nhà ở và thị trường bất động sản năm 2024 và 6 tháng đầu năm 2025*.
- [3] Doanh Thanh Hai, Phuong Thi Diep, Luu Minh Sang (2022). *When a backer is an expropriator: pitfalls in the consumer protection mechanism for off-plan building sales in Vietnamese law*. Journal of Property Planning, and Environmental Law. Issue 14. June.
- [4] Hiệp hội Bất động sản TP. Hồ Chí Minh (HoREA) (2023). *Kiến nghị hoàn thiện quy định pháp luật về bảo lãnh bán nhà ở hình thành trong tương lai*.
- [5] Lê Tâm (2025). *Bảo lãnh nhà ở hình thành trong tương lai: Nguy cơ biến tướng nếu không kiểm soát chặt chẽ*. Tạp chí Đầu tư Tài chính – VietnamFinance. Tháng 9.
- [6] Le Thi Thao, Le Minh Thanh (2024). *Legal Risks in Future Housing Purchase and Sale Contracts: A Case Research in Vietnam*. Administrative and Environmental Law Review. Volume 5. Issue 1. January.
- [7] Nguyễn Khoa Đức Anh và cộng sự (2023). *Rủi ro đạo đức và các yếu tố ảnh hưởng đến ý định gây ra rủi ro đạo đức của nhân viên trong bộ phận tín dụng của các ngân hàng thương mại*. Tạp chí Ngân hàng, tháng 11.
- [8] Nguyễn Thúy Hiền (2022). *Bảo lãnh ngân hàng trong mua bán nhà ở hình thành trong tương lai*. Luận văn Thạc sĩ Luật học, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- [9] Trần Thị Thùy (2025). *Điều kiện huy động vốn thông qua hình thức bán nhà ở thương mại hình thành trong tương lai*. Tạp chí Công thương, số 15, tháng 5.
- [10] Zainab Abd ALameer Daher and Raad Aday Hussein (2024). *Buyer Guarantees at the Stage of Concluding a Contract for the Sale of Real Estate under Construction*. Journal of Ecohumanism. Volume 3. Issue 6. September.