Mẫu 1: Mẫu bìa ngoài

VIỆN NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN

BÁO CÁO THỰC HÀNH

HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

THỰC HIỆN BỞI

Họ và tên Học viên

[Thành phố nơi thực tập] – 2026

VIỆN NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN

BÁO CÁO THỰC HÀNH
HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

[Thành phố nơi thực tập] – 2026

Họ và tên học viên ……Nam/nữ:……

Ngày sinh: …… Nơi sinh: ……..

Thời gian thực tập, thực tế: Ngày bắt đầu ký HĐ CTV - Ngày nộp báo cáo

Nơi đến thực tập, thực tế: Công ty TNHH Môi giới Bất động sản Sổ Đỏ

LỜI CẢM ƠN

LỜI GIỚI THIỆU

(Mình là ai, làm báo cáo trong khuôn khổ khóa học của Viện NC và Phát triển Bất động sản, kỳ vọng học xong sẽ làm gì…)

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU VỀ DOANH NGHIỆP

+ Tên, địa chỉ, lĩnh vực, các thông tin khác

Ví dụ: Công ty TNHH Môi giới Bất động sản Sổ Đỏ

Địa chỉ: Chọn địa chỉ nơi anh chị đến thực tập thực tế

MB: Tầng 2, 86 Lê Trọng Tấn, Thanh Xuân, Hà Nội.

MT: Tầng 2 Toà B, 271 Nguyễn Văn Linh, Thanh Khê, Đà Nẵng

MN: 25A Nguyễn Thị Huỳnh, Phú Nhuận, Hồ Chí Minh.

+ Yêu cầu chứng chỉ hành nghề Môi giới: Công ty yêu cầu các cá nhân hoạt động Môi giới Bất động sản phải có chứng chỉ hành nghề Môi giới mới được ký hợp đồng làm việc

=> Tuân thủ Điều 61 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023

Điều 61. Điều kiện của tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

1. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải thành lập doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bất động sản theo quy định tại khoản 5 Điều 9 của Luật này và phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

a) Phải có quy chế hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản;

b) Phải có cơ sở vật chất, kỹ thuật đáp ứng yêu cầu hoạt động theo quy định của Chính phủ;

c) Có tối thiểu 01 cá nhân có chứng chỉ môi giới bất động sản;

d) Trước khi hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản, doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản gửi thông tin về doanh nghiệp đến cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bất động sản cấp tỉnh nơi thành lập doanh nghiệp để được đăng tải trên hệ thống thông tin về nhà ở và thị trường bất động sản theo quy định của Luật này.

2. Cá nhân hành nghề môi giới bất động sản phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

a) Có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản;

b) Phải hành nghề trong một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản hoặc một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.

+ Mô hình chia tiền:

Bước 1: Khách bán khi giao dịch thành công thì chuyển tiền vào tài khoản của Công ty

=> Tuân thủ quy định Điều 48 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023

Điều 48. Thanh toán trong kinh doanh bất động sản

1. Việc thanh toán trong giao dịch bất động sản, dự án bất động sản do các bên thỏa thuận trong hợp đồng và tuân thủ quy định của pháp luật.

2. Chủ đầu tư dự án, doanh nghiệp kinh doanh bất động sản, doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bất động sản nhận tiền thanh toán theo hợp đồng kinh doanh bất động sản, hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản từ khách hàng thông qua tài khoản mở tại tổ chức tín dụng trong nước hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang hoạt động hợp pháp tại Việt Nam.

3. Việc phạt và bồi thường thiệt hại do bên mua, bên nhận chuyển nhượng, bên thuê, bên thuê mua chậm tiến độ thanh toán hoặc bên bán, bên chuyển nhượng, bên cho thuê, bên cho thuê mua chậm tiến độ bàn giao bất động sản do các bên thỏa thuận và phải được ghi trong hợp đồng.

Bước 2: Công ty xuất hóa đơn GTGT và chia tiền về cho anh em, mỗi khoản thu nhập từ cá nhân người Môi giới sẽ tạm trích 10% đóng thuế TNCN

=> Tuân thủ theo pháp luật về thuế và tuân thủ Điều 63 Luật Kinh doanh Bất động sản 2023

Điều 63. Thù lao, hoa hồng môi giới bất động sản

1. Cá nhân hành nghề môi giới bất động sản được hưởng tiền thù lao, hoa hồng từ doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản hoặc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.

2. Mức thù lao, hoa hồng môi giới bất động sản do cá nhân môi giới bất động sản và doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản hoặc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản thỏa thuận. Mức thù lao môi giới bất động sản không phụ thuộc vào giá của giao dịch được môi giới bất động sản.

CHƯƠNG 2: BÁO CÁO THỰC HÀNH MÔI GIỚI

1. Quy trình tương tác của đơn vị Môi giới đó như thế nào?

+ Mô hình hoạt động: Phân chia chuyên môn Chuyên gia – Chuyên viên và CTV

Lãnh đạo theo Team: Đứng đầu mỗi Team là Leader (anh chị em cần mô tả rõ nhiệm vụ của từng vị trí công việc, Chuyên gia làm gì, Chuyên viên làm gì, Leader làm gì?)

2. Các nội dung Học viên đã được thực hành

Miêu tả thực tế một thương vụ Môi giới mà mình tham gia: Nhận thông tin BĐS -> Khảo sát -> Chào bán -> Chăm sóc khách -> Dẫn khách -> Đàm phán -> Đặt cọc -> Công chứng -> Hỗ trợ sang tên/ Hồ sơ thế chấp

Tìm kiếm nhà, khảo sát như thế nào?

Dẫn khách ra sao? Ví dụ phản ứng của khách hàng?

Có thể mô tả chi tiết về 1 thương vụ được tham gia - tình huống gặp phải - giải quyết tình huống như thế nào?

Quá trình đàm phàn? Quy hoạch? Thủ tục sang tên? đạo đức Môi giới...

CHƯƠNG 3: KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

Các bài học rút ra: Công ty hoạt động minh bạch, đúng pháp luật…

Đề xuất các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động Môi giới

TÀI LIỆU THAM KHẢO (nếu có)

Chú ý Báo cáo cần có độ dài tối thiểu 10 trang A4, không kể bìa, lời cảm ơn và các phụ lục