

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

KHOA LUẬT

□□□□□

TRẦN THỊ MỸ HẠNH

**PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN
Ở VIỆT NAM**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC NGÀNH LUẬT KINH

DOANH Hệ đào tạo: Chính quy Khóa học: QH-2013-L

HÀ NỘI

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

KHOA LUẬT

□□□□□

TRẦN THỊ MỸ HẠNH

**PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN
Ở VIỆT NAM**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC NGÀNH LUẬT KINH

DOANH Hệ đào tạo: Chính quy Khóa học: QH-2013-L

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN:

PGS.TS Doãn Hồng Nhung

HÀ NỘI

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi và được sự hướng dẫn khoa học của PGS.TS Doãn Hồng Nhung. Các nội dung nghiên cứu, kết luận trong đề tài này là trung thực và chưa công bố dưới bất kỳ hình thức nào trước đây. Những số liệu, ví dụ phục vụ cho việc phân tích, nhận xét, đánh giá được chính tác giả thu thập từ các nguồn khác nhau có ghi rõ trong phần tài liệu tham khảo. Ngoài ra, trong khóa luận còn sử dụng một số nhận xét, đánh giá cũng như số liệu của các tác giả khác, cơ quan tổ chức khác đều có trích dẫn và chú thích nguồn gốc rõ ràng.

TÁC GIẢ KHÓA LUẬN

Trần Thị Mỹ Hạnh

MỤC LỤC	
LỜI CAM ĐOAN	3
.....	
MỤC LỤC	4
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	5
.....	
LỜI MỞ ĐẦU	6
.....	
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM	9
.....	
1.1	Lược sử hình thành và phát triển môi giới bất động sản ở Việt Nam. 9
.....	
1.2	Tính tất yếu khách quan hình thành môi giới bất động sản ở Việt Nam. 11
1.3	Khái niệm môi giới bất động sản. 12
1.4	Đặc điểm của môi giới bất động sản. 14
1.5	Vai trò của môi giới bất động sản, Hội môi giới bất động sản trong thị trường bất động sản..... 17
1.5.1	Vai trò của môi giới bất động sản trong thị trường bất động sản. 17
1.5.2	Vai trò của Hội môi giới bất động sản Việt Nam trong thị trường bất động sản. 23
1.6	Các quy định pháp luật về môi giới bất động sản của các nước trên thế giới và bài học rút ra cho Việt Nam. 27
1.7	Pháp luật điều chỉnh về môi giới bất động sản ở Việt Nam. 31
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	 32
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ THỰC TIỄN THI HÀNH MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM	34
.....	
2.1	Thực trạng pháp luật điều chỉnh môi giới bất động sản ở Việt Nam. 34
2.1.1	Chủ thể môi giới bất động sản..... 34
2.1.2	Nguyên tắc môi giới bất động sản. 38
2.1.3	Nội dung môi giới bất động sản. 40
2.1.4	Hợp đồng môi giới bất động sản. 42
2.1.5	Quyền và nghĩa vụ của các chủ thể môi giới bất động sản. 46
2.1.6	Thù lao và hoa hồng môi giới bất động sản. 50
2.1.7	Quy định về ban hành, cấp, thu hồi chứng chỉ môi giới bất động sản. 51
2.1.8	Quy định về tranh chấp, giải quyết tranh chấp phát sinh trong quan hệ môi giới bất động sản. 55
2.2	Thực tiễn thi hành môi giới bất động sản ở Việt Nam. 58
2.2.1	Những thành công của môi giới bất động sản. 58
2.2.2	Những tồn tại, bất cập khi áp dụng pháp luật của môi giới bất động sản 63
2.3	Nguyên nhân tồn tại, bất cập trong môi giới bất động sản. 68
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	 71
CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM HIỆN NAY	72
.....	
3.1	Sự cần thiết phải hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam. 72
3.2	Phương hướng hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam. 73
3.3	Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam. 74
3.4	Các giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam.... 78
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	 80
KẾT LUẬN	 82
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	83
PHỤ LỤC	87

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BDS	Bất động sản
LKDBDS	Luật Kinh doanh bất động sản
MLS Multiple Listing Service	Hội nghề nghiệp môi giới bất động sản tại Mỹ
NAR National Association of Realtors	Hiệp hội Quốc gia các nhà hoạt động trong lĩnh vực bất động sản tại Mỹ
TPP Trans-Pacific Partnership Agreement	Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương
VRnet Vietnam Network for Real Estate Transaction Centers	Mạng các sàn giao dịch bất động sản Việt Nam

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong những năm vừa qua nền kinh tế Việt Nam đang dần đi vào quỹ đạo ổn định. Song song với sự phát triển đó tình hình thị trường bất động sản (BDS) cũng đã có những bước phát triển vượt bậc, đặc biệt từ sau khi nhà nước cho phép các tổ chức cá nhân tham gia hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này. Một trong lĩnh vực phát triển mạnh mẽ trong thị trường bất động sản đó là lĩnh vực môi giới, đặc biệt là môi giới mua bán nhà ở. Hoạt động môi giới là một hoạt động của lĩnh vực dịch vụ bất động sản nhằm mục đích hỗ trợ cho sự phát triển của thị trường bất động sản, cho hoạt động kinh doanh bất động sản. Đây là một hoạt động tuy mới được công nhận chính thức tại Việt Nam nhưng nó đã thể hiện được sự cần thiết của mình đối với sự phát triển của thị trường bất động sản nói riêng và nền kinh tế quốc dân nói chung. So với mặt bằng chung với thế giới thì thị trường bất động sản của chúng ta còn khá mới mẻ, thị trường bất động sản tại Việt Nam đang trong giai đoạn hình thành và từng bước phát triển vì vậy để thúc đẩy thị trường này cần có sự kết hợp của nhiều yếu tố, nhiều lĩnh vực. Môi giới với tính chất là yếu tố trung gian, là cầu nối góp phần gắn kết cung và cầu. Mặt khác trong xu thế hội nhập như hiện nay việc phát triển thị trường bất động sản là hết sức cần thiết để đáp ứng được xu thế mới và không bỏ lỡ những cơ hội mà nó đem đến. Lĩnh vực này giải quyết được rất nhiều nhu cầu ngày càng cao trong xã hội. Tuy nhiên song song với sự phát triển đó đang đặt ra một số vấn đề lớn cần được giải quyết đó là tình hình hoạt động của các trung tâm môi giới, chất lượng, kỹ năng chuyên môn, cũng như đạo đức, tiêu chuẩn nghề nghiệp, dịch vụ khách hàng của các chủ thể môi giới bất động sản để tiến tới hoàn thiện nhằm chuyên nghiệp hoá hoạt động môi giới bất động sản tại Việt Nam. Nó không thể giải quyết ngay trong một sáng một chiều mà đòi hỏi cần có sự quản lý, điều tiết cũng như quy hoạch phát triển mở rộng. Cần phải có chính sách, định hướng phát triển trong ngắn hạn, dài hạn để có được hệ thống mạng lưới trung tâm chất lượng nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu ngày càng cao của xã hội. Do vậy, với những vấn đề nêu trên, tôi đã mạnh dạn chọn đề tài ***“Pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam”*** để nghiên cứu, phân tích, cũng như tìm kiếm các giải pháp

hoàn thiện hoạt động này, góp phần thúc đẩy thị trường bất động sản nói riêng và nền kinh tế quốc dân nói chung. Khóa luận được kế thừa và tiếp thu những tri thức khoa học của những nhà hoạch định chính sách và xây dựng pháp luật trong lĩnh vực môi giới bất động sản, trên cơ sở đó chúng tôi phân tích, cập nhật các văn bản, thông tin khoa học trong giai đoạn hiện nay.

2. Mục đích của việc nghiên cứu

Mục đích của việc nghiên cứu đề tài là nhằm làm sáng tỏ những vấn đề mang tính lý luận và thực tiễn về môi giới bất động sản dưới góc độ pháp lý và vai trò của nó đối với sự phát triển của thị trường bất động sản nước ta hiện nay. Giải quyết những bất cập, những vấn đề nổi cộm trong lĩnh vực môi giới bất động sản. Bên cạnh đó tạo dần môi trường làm việc, cũng như tâm lý người dân về sự chuyên nghiệp hơn của nghề môi giới Bất động sản. Qua đó góp phần hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là các vấn đề lý luận và các quy định pháp luật về môi giới bất động sản và thực tiễn áp dụng các quy định môi giới bất động sản ở Việt Nam, hướng đi cho các nhà môi giới trong thời gian tới.

Phạm vi nghiên cứu tập trung làm rõ một số các vấn đề:

-Chứng minh sự ra đời và hoạt động môi giới trong thị trường bất động sản là một tất yếu khách quan.

-Phân tích các quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam có liên quan đến môi giới bất động sản.

-Đưa ra các nhận xét về quy định của pháp luật Việt Nam đối với môi giới bất động sản và đề xuất một số giải pháp cụ thể từ thực tiễn hoạt động môi giới bất động sản nhằm góp phần xây dựng hành lang pháp lý phù hợp cho môi giới bất động sản, giúp cho thị trường bất động sản Việt Nam hoạt động lành mạnh, có hiệu quả.

4. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu được sử dụng.

Dựa trên nguyên lý và phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng Mác - Lênin để tiến hành nghiên cứu. Các phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong khóa luận là phương pháp thống kê, tổng hợp, phân tích và so sánh được thực hiện trên cơ sở vận dụng những quan điểm của Đảng và Nhà nước về kinh doanh bất động sản và dịch vụ bất động sản.

5. Bố cục của khóa luận

Ngoài lời nói đầu, kết luận, phụ lục và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được chia làm ba chương:

-Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về môi giới bất động sản và pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam.

-Chương 2: Thực trạng pháp luật điều chỉnh môi giới bất động sản và thực tiễn thi hành môi giới bất động sản ở Việt Nam.

-Chương 3: Hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam hiện nay.

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM

1.1 Lược sử hình thành và phát triển môi giới bất động sản ở Việt Nam.

Hoạt động của hệ thống dịch vụ nói chung và môi giới nói riêng nhằm đáp ứng các nhu cầu có liên quan đến hoạt động giao dịch bất động sản là một khâu của quá trình vận hành thị trường bất động sản. Hoạt động môi giới là việc một bên làm trung gian cho các bên tham gia giao dịch trong việc đàm phán, ký kết hợp đồng và được hưởng thù lao theo hợp đồng. Với tư cách là khâu trung gian giúp thúc đẩy quá trình lưu thông hàng hóa, rút ngắn thời gian tìm kiếm để gặp gỡ giữa những người có nhu cầu giao dịch với nhau, nghề môi giới nói chung đã tồn tại từ lâu trong nền kinh tế hàng hóa. Cũng như những nghề khác, môi giới bất động sản chỉ ra đời khi có một số điều kiện nhất định đó là khi xuất hiện thị trường bất động sản và thị trường bất động sản phát triển đến một trình độ nhất định.

Trước năm 1986, do thị trường bất động sản ở nước ta chưa hình thành nên hoạt động môi giới diễn ra dưới hình thức hoạt động ngầm. Khi đó, thị trường bất động sản ở nước ta chưa được thừa nhận chính thức và trong xã hội còn nặng tư tưởng bao cấp đó là một công việc chân chính phải là công việc trong các cơ quan nhà nước, doanh nghiệp nhà nước, hợp tác xã. Môi giới bất động sản chưa được Nhà nước và pháp luật thừa nhận là một nghề chân chính. Do đó, môi giới nói chung và môi giới bất động sản nói riêng thường bị gắn với mặt tiêu cực, mặt xấu nhiều hơn, và họ chỉ được xem như là “*cò nhà, cò đất*” đứng giữa các bên tham gia giao dịch bất động sản [43, 10].

Do môi giới bất động sản chỉ ra đời khi thị trường bất động sản phát triển đến trình độ nhất định và mang yếu tố tâm lý nên quan hệ bất động sản ở nông thôn Việt Nam cũng bị ảnh hưởng khá lớn. Trong quan hệ truyền thống làng xã, với anh em, bạn bè, họ hàng thì việc người này giới thiệu cho người khác về nhu cầu mua bán bất động sản chủ yếu dựa trên cơ sở tình cảm, và do đó không vì mục đích lợi nhuận [43, 10]. Quan hệ truyền thống làng xã cũng không cần một thứ trung gian như hoạt động môi giới, hoặc có nhưng không phải ở trình độ cao do người có nhu cầu giao dịch bất động sản có thể tìm kiếm và được đáp ứng nhu cầu thông tin về tình trạng, giá cả nhà, đất thông qua bất cứ người nào trong làng xã. Cơ sở làng xã Việt Nam hiện nay vẫn là chủ yếu và bị đóng kín trong những quan hệ truyền thống. Quan hệ

này nhiều khi còn mạnh hơn cả pháp luật của Nhà nước và do đó pháp luật đối với họ là một vấn đề xem nhẹ hơn so với tình cảm. Trong điều kiện hoạt động vì mục đích lợi nhuận vẫn chưa được rạch ròi với những tình cảm truyền thống như vậy nên môi giới bất động sản không có chỗ để phát triển. Bên cạnh đó, quan niệm, tâm lý đã ăn sâu vào ý thức người dân là môi giới gắn liền với việc *buôn nước bọt*, gắn liền với lừa đảo là lực cản rất lớn đối với sự phát triển của hoạt động môi giới bất động sản không chỉ ở nông thôn mà ngay cả ở các đô thị mới phát triển ở Việt Nam hiện nay.

Nếu những cơn sốt bất động sản từ năm 1991-1992 không ảnh hưởng đến nông thôn do pháp luật chưa cho phép và chính sách pháp triển của Nhà nước chưa rõ ràng thì trong cơn sốt bất động sản năm 2001-2002, hoạt động môi giới bất động sản đã phát triển đến nông thôn. Giai đoạn này, nghề môi giới còn mang tính tự phát, quá trình đô thị hóa mới bắt đầu nên môi giới bất động sản chủ yếu phát triển

ở các vùng đô thị, nơi mà có điều kiện hơn, còn ở nông thôn thì chỉ mới manh nha xuất hiện. Những hoạt động môi giới bất động sản này dù phát triển nhưng chưa được Nhà nước và pháp luật công nhận.

Tuy nhiên, từ khi Luật Kinh doanh bất động sản ra đời năm 2006 đã đem lại cho nghề môi giới một “danh phận” rõ ràng trong xã hội. Nghề môi giới đã trở

thành một nghề bình đẳng như bao nghề khác. Người môi giới được đào tạo, cấp chứng chỉ, được quản lý nghề nghiệp thông qua Hiệp hội kinh doanh bất động sản, và hiện nay là Hội môi giới bất động sản. Hoạt động môi giới bất động sản ở Việt Nam đã có bước tiến vượt bậc trong những năm vừa qua. Nghề môi giới bất động sản đã phát triển mang tính chất chuyên nghiệp và trở thành một nghề được pháp luật thừa nhận [43, 11]. Người hoạt động môi giới chuyên nghiệp là những người có trình độ, kỹ năng chuyên môn, có phẩm chất, đạo đức nghề, tuân thủ theo những nguyên tắc của pháp luật.

Từ sau năm 2006 đến nay, đặc biệt là sự ra đời của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014 tiếp tục khẳng định vị thế và vai trò của nhà môi giới bất động sản. Với các quy định chặt chẽ, tiến bộ hơn, LKDBĐS năm 2014 đã và đang giúp cho các nhà môi giới hoạt động tích cực, đúng vai trò của mình để từ đó thúc đẩy sự phát triển của thị trường bất động sản.

1.2 Tính tất yếu khách quan hình thành môi giới bất động sản ở Việt Nam.

Việt Nam là một nước đang phát triển nên việc đẩy mạnh các loại hình dịch vụ trong các lĩnh vực quan trọng, then chốt là một trong những chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng của nền kinh tế. Đối với lĩnh vực BĐS, một lĩnh vực khá năng động và nhạy cảm, có tác động trực tiếp đến nền kinh tế - xã hội thì nhu cầu được cung cấp các dịch vụ về BĐS lại càng trở nên cần thiết. Đất đai, nhà ở là tài sản có giá trị lớn và là yếu tố quan trọng không thể thiếu với các nhà đầu tư và người dân. Cá nhân cần đất do nhu cầu sinh hoạt và sản xuất. Doanh nghiệp cần đất cho địa bàn đầu tư, sản xuất. Nhà nước cần đất cho sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội và đảm bảo an ninh quốc gia. Các nhu cầu về cải thiện nhà ở cho người dân, đặc biệt là nhu cầu nhà ở cho người có thu nhập thấp hiện nay là rất lớn. Nhu cầu về nhà và văn phòng cho thuê có xu hướng tăng cao do đầu tư nước ngoài vào Việt Nam ngày càng mạnh mẽ [48, 22]. Trước nhu cầu đó người dân mong muốn được hỗ trợ và cung ứng các dịch vụ có liên quan đến các giao dịch BĐS trên thị trường. Bởi khi giá trị tài sản càng lớn thì người mua càng cần có những thông tin xác thực, họ cần thiết phải biết rõ khối tài sản mà họ giao dịch có minh bạch và an toàn hay không. Trong trường hợp này, hoạt động của các loại hình dịch vụ của Nhà nước hoặc của tư nhân với chức năng cung ứng và giới thiệu các sản phẩm hàng hóa BĐS, cung cấp các thông tin có liên quan đến hàng hóa BĐS mà người mua quan tâm, tư vấn và thực hiện các dịch vụ pháp lý khác sẽ giúp cho chủ thể kinh doanh có niềm tin và cơ sở pháp lý vững chắc trong việc đưa ra quyết định đầu tư của mình. Việc cung cấp cho người tham gia giao dịch BĐS những thông tin cần thiết, lời khuyên mang tính chất thời điểm giúp cho họ thực hiện các giao dịch theo cách có lợi nhất đã trở thành nhu cầu thiết yếu. Mặt khác, xuất phát từ nhu cầu nội tại của các giao dịch BĐS, của thị trường BĐS đòi hỏi phải có hoạt động tư vấn, môi giới BĐS phát triển mang tính chuyên nghiệp hay nói cách khác là trở thành một nghề độc lập trong xã hội. Bởi những lý do nêu trên, sự ra đời của hoạt động môi giới trong thị trường BĐS là một tất yếu khách quan của cuộc sống.

1.3 Khái niệm môi giới bất động sản.

Theo Luật Kinh doanh BĐS năm 2014 thì các loại dịch vụ BĐS bao gồm: dịch vụ môi giới BĐS, dịch vụ sàn giao dịch BĐS, dịch vụ tư vấn BĐS, dịch vụ quản lý BĐS. Trong các loại hình kinh doanh dịch vụ bất động sản nêu trên thì môi giới BĐS là hoạt động diễn ra sôi động, phổ biến, đa dạng và chiếm số lượng lớn hơn so với các loại hình kinh doanh dịch vụ BĐS khác. Đi bất cứ đâu, ở bất kì địa bàn nào có thị trường BĐS phát triển sôi động thì ở đó chúng ta có thể dễ dàng tìm kiếm các trung tâm, các văn phòng, các biển quảng cáo về dịch vụ môi giới nhà đất.

Theo từ điển Bách khoa tiếng Việt, môi giới được định nghĩa là: “Chủ thể (một cá nhân, một nhóm, một tổ chức, một hãng...) làm trung gian cho hai hoặc nhiều chủ thể khác, tạo được quan hệ trong giao tiếp, kinh doanh.

Trong lĩnh vực thương mại, tại Điều 150 Luật Thương mại năm 2005 định nghĩa môi giới thương mại là việc làm trung gian cho các bên mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ thương mại trong việc đàm phán, kí kết hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ thương mại để hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới.

Đối với thị trường BĐS, khi thị trường phát triển đến một trình độ nhất định thì hoạt động môi giới BĐS ra đời. Sự ra đời của hoạt động môi giới bất động sản là một tất yếu khách quan, xuất phát từ nhu cầu nội tại của các giao dịch BĐS và từ chính đặc điểm của BĐS, của thị trường BĐS. Đối với các nền kinh tế có trình độ phát triển cao, môi giới BĐS được coi là một hoạt động quan trọng của thị trường BĐS. Hoạt động môi giới thực hiện chức năng là cầu nối giữa người mua và người bán, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho việc mua bán cung cấp thông tin và tư vấn cho khách hàng, cung cấp các sản phẩm là dịch vụ giúp khách hàng thực hiện các giao dịch theo yêu cầu và lợi ích của chính người môi giới.

Môi giới BĐS là một loại hình của môi giới thương mại và được pháp luật xác định là một nghề mang tính chất chuyên nghiệp, chúng ra đời, tồn tại và phát triển cùng với sự ra đời, tồn tại của thị trường BĐS. Đặc biệt, khi nhu cầu về giao dịch BĐS tăng cao, thị trường BĐS phát triển sôi động thì nhu cầu cung ứng các dịch vụ BĐS cho các chủ thể trên thị trường cũng càng lớn, tất yếu kéo theo sự phát triển

của hoạt động môi giới. Theo PGS.TS Phan Thị Cúc và PGS.TS Nguyễn Văn Xa: “Môi giới BĐS là việc thực hiện hỗ trợ cho khách hàng các quyền liên quan đến BĐS. Kết quả của những hoạt động này là việc thực hiện những yêu cầu của khách hàng như hợp đồng mua bán, trao đổi, cho thuê với sự giúp đỡ của nhà môi giới. Những hoạt động này liên quan đến sự thay đổi ở khía cạnh pháp lý và thực tế của BĐS. Nhà môi giới thực hiện các công việc để nhận được thù lao hoặc hoa hồng cho những thay đổi trên thông qua con đường kinh doanh mà đối tượng của nó là các quyền đối với BĐS” [48, 25].

Theo TS Doãn Hồng Nhung thì: “Môi giới BĐS là nghề tự quản lý bản thân. Trong hoạt động kinh doanh BĐS người môi giới là người có khả năng kinh doanh độc lập, có trình độ giao tiếp, có khả năng xử lý thông tin, kết nối những người có BĐS, có tài sản đủ điều kiện được phép tham gia vào thị trường BĐS và có nhu cầu tham gia thị trường BĐS” [43, 12].

Ở Việt Nam, dịch vụ môi giới BĐS được hợp pháp hóa kể từ khi Luật KDBĐS năm 2006 ra đời, tuy không đưa ra khái niệm về môi giới BĐS nhưng có thể hiểu môi giới BĐS là việc một hay nhiều chủ thể đứng ra là trung gian cho hai hoặc nhiều chủ thể khác trong các quan hệ, giao dịch về hàng hóa BĐS. Đến Luật KDBĐS năm 2014, các nhà làm luật đã đưa ra khái niệm môi giới BĐS quy định tại khoản 2 Điều 3: “*Môi giới bất động sản là việc làm trung gian cho các bên trong việc mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS*”.

Với các khái niệm hay định nghĩa được viện dẫn ở trên cho thấy, môi giới dù được tiếp cận ở khía cạnh hay khái quát hay một lĩnh vực cụ thể thì bản chất của môi giới được nhận diện ở những nội dung cơ bản sau đây:

Thứ nhất, xuất hiện từ khi có hai chủ thể trở lên có nhu cầu thiết lập quan hệ giao tiếp, kinh doanh về một lĩnh vực, một sản phẩm nào đó trên thị trường.

Thứ hai, làm trung gian, cầu nối để các bên tiếp xúc, đàm phán và xác lập giao dịch.

Thứ ba, thực hiện một hoặc một số yêu cầu của khách hàng trên cơ sở thỏa thuận.

Thứ tư, hoạt động mang tính chất hỗ trợ, thúc đẩy các bên trong quan hệ giao tiếp, kinh doanh thuận lợi, dễ dàng trong quá trình tiếp xúc, đàm phán và thiết lập giao dịch chứ không thực hiện với tính chất là chủ thể trực tiếp kinh doanh.

Thứ năm, kết quả của hoạt động môi giới là được nhận thù lao và hoa hồng từ khách hàng cho việc thực hiện hành vi trung gian để kết nối các bên.

Dù pháp luật hiện hành quy định về quản lý và kinh doanh BĐS nói chung và kinh doanh dịch vụ BĐS nói riêng còn nhiều vấn đề cần được tiếp tục sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện trong thời gian tới, nhưng điều không thể phủ nhận là LKDBĐS ra đời là dấu mốc quan trọng đánh dấu sự hình thành và tồn tại của hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS một cách chính quy, có tổ chức và có “danh phận” rõ ràng. Đây là hình thức hoạt động tiềm năng, đem lại nguồn thu nhập lớn cho người làm nghề môi giới, đã và đang được triển khai, nhân rộng trong phạm vi cả nước.

1.4 Đặc điểm của môi giới bất động sản.

Đất nước phát triển, quá trình đô thị hóa diễn biến ngày càng mạnh, nhu cầu về nhà đất là một vấn đề nóng và luôn được quan tâm hàng đầu. Nghề môi giới bất động sản vì thế cũng đã và đang khẳng định tầm quan trọng của mình trong các ngành dịch vụ.

Môi giới bất động sản là một loại hình của môi giới thương mại và được pháp luật xác định đây là một nghề mang tính chất chuyên nghiệp. Môi giới bất động sản gắn liền với thị trường bất động sản và chịu sự chi phối của thị trường bất động sản. Khi nhu cầu về giao dịch bất động sản tăng cao tức là thị trường bất động sản phát triển sôi động thì kéo theo sự phát triển của hoạt động môi giới bất động sản. Ngược lại, khi thị trường bất động sản “đóng băng” thì hoạt động môi giới bất động sản trầm lắng do nhu cầu về mua bán, giao dịch bất động sản giảm sút.

Thứ nhất, môi giới bất động sản là hoạt động trung gian nhằm mục đích sinh lợi.

Môi giới bất động sản luôn là hoạt động phục vụ cho người khác, họ đóng vai trò trung gian, chấp nối cho quan hệ giữa các bên tham gia giao dịch bất động sản. Cũng giống như các hoạt động môi giới khác, hoạt động môi giới bất động sản là hoạt động trung gian vì người môi giới không trực tiếp tham gia vào quan hệ giao dịch bất động sản mà chỉ là người đứng giữa các bên có nhu cầu giao dịch bất động sản mà thôi. Trong quan hệ trung gian ngoài môi giới còn có quan hệ khác như ủy thác, đại diện theo ủy quyền,... để thực hiện các công việc liên quan đến kinh doanh bất động sản. Tuy nhiên, trong quan hệ đại diện theo ủy quyền thì người được ủy quyền sẽ nhân danh người ủy quyền và trực tiếp tham gia vào giao dịch mà mình được ủy quyền theo những nội dung và điều kiện đã thỏa thuận với bên ủy quyền; còn đối với quan hệ môi giới thì người môi giới chỉ đứng giữa, họ không tham gia trực tiếp vào quan hệ đó. Người môi giới sẽ nhân danh chính mình để thực hiện công việc của họ, họ chỉ là người tìm kiếm đối tượng cho khách hàng của mình, kết nối hai bên có nhu cầu với nhau, còn giao dịch có thành công hay không còn phụ thuộc vào hai bên mà họ kết nối.

Thông qua việc môi giới, bên môi giới sẽ được nhận một khoản tiền nhất định do bên được môi giới trả, gọi là thù lao môi giới hoặc hoa hồng môi giới và khoản thù lao này do các bên thỏa thuận thông qua hợp đồng môi giới. Mục đích cuối cùng và duy nhất của những người hoạt động môi giới bất động sản là nhận được thù lao hoặc hoa hồng từ công việc mình làm ra. Luật Kinh doanh Bất động sản năm 2014 coi đó là hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản (Mục 2, Chương IV LKDBĐS năm 2014).

Thứ hai, môi giới bất động sản là hoạt động mang tính chuyên môn ở trình độ cao và là một nghề kinh doanh có điều kiện.

Xuất phát từ đặc điểm, tính chất của bất động sản, nên hoạt động môi giới bất động sản mang tính chuyên môn cao so với các loại môi giới khác. Điều dễ nhận thấy là trong hoạt động môi giới đối với các loại hàng hóa thông thường, do có tính chất đặc điểm khá tương đồng và ít chịu ảnh hưởng của các yếu tố ngoại lai như: phong thủy, tâm linh, tập quán,... Còn đối với bất động sản, thực tế không có bất động sản nào giống bất động sản nào. Hai mảnh đất gần nhau, các căn hộ trong

cùng một khu nhà dù nhìn bề ngoài có thể giống nhau nhưng thực tế lại khác nhau, thậm chí rất khác nhau về cơ sở pháp lý, về các yếu tố ngoại lai,... Vì vậy, rủi ro trong các giao dịch bất động sản thường lớn hơn nhiều so với các giao dịch thuộc lĩnh vực khác do giá trị tài sản lớn và sức ảnh hưởng sâu rộng đến thị trường của nó.

Với những đặc điểm của từng bất động sản, người môi giới không thể không trang bị cho mình một trình độ nhất định về pháp lý cũng như am hiểu về thực tế, tâm lý, tâm linh, thói quen, tập quán... Cho nên hoạt động môi giới bất động sản có tính chuyên môn cao và cũng là đặc điểm pháp lý quan trọng của hoạt động này, được pháp luật hầu hết các quốc gia trên thế giới ghi nhận.

Để chứng minh trình độ chuyên môn của người hoạt động môi giới bất động sản thì pháp luật quy định họ cần phải đáp ứng những điều kiện nhất định. Không phải bất kỳ tổ chức, cá nhân nào cũng có thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Chỉ có các tổ chức, cá nhân thỏa mãn các điều kiện của pháp luật thì mới được thực hiện hoạt động môi giới bất động sản. Điều này có nghĩa là hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản là một loại hình kinh doanh dịch vụ có điều kiện. Các điều kiện này theo pháp luật Việt Nam bao gồm:

Điều kiện đối với tổ chức: Có giấy phép đăng ký hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Có ít nhất 02 người của tổ chức có chứng chỉ môi giới bất động sản do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp.

Điều kiện đối với cá nhân: Có giấy phép đăng ký hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Có chứng chỉ môi giới bất động sản do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp.

Nhà môi giới bất động sản phải được đào tạo bài bản có đủ trình độ, kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, đảm bảo trải qua kì thi sát hạch kiến thức về môi giới bất động sản, có kỹ năng môi giới và tuân thủ nghiêm ngặt đạo đức nghề nghiệp môi giới bất động sản.

Thứ ba, hoạt động môi giới là hoạt động dịch vụ được tiến hành trên cơ sở hợp đồng.

Do là trung gian đứng giữa hai bên trong quan hệ giao dịch bất động sản nên người môi giới không thể tiến hành kết nối quan hệ ấy mà không dựa trên sự thỏa thuận đối với các bên được chấp nối. Sự thỏa thuận ấy chính là hợp đồng. Khi đó, các quyền và nghĩa vụ của các bên được xác lập trên cơ sở của pháp luật và những điều khoản quy định tại hợp đồng. Tại các Điều 66 và 67 Luật kinh doanh bất động sản năm 2014 quy định quyền và nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân môi giới, hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản phải được lập thành văn bản. Điều này có nghĩa là không có hoạt động môi giới nào nằm ngoài dự thỏa thuận giữa các bên và các bên trong quan hệ môi giới bất động sản không thể được coi là có các quyền và nghĩa vụ với nhau nếu không có sự thỏa thuận nào.

1.5 Vai trò của môi giới bất động sản, Hội môi giới bất động sản trong thị trường bất động sản.

1.5.1 Vai trò của môi giới bất động sản trong thị trường bất động sản.

Hoạt động môi giới bất động sản là sản phẩm của quá trình phát triển thị trường bất động sản. Rõ ràng môi giới bất động sản có những mặt tích cực và tiêu cực, chính những người tham gia nhiều khi kiến cho thị trường này méo mó, nhưng không thể phủ nhận vai trò của những nhà môi giới họ chính là chất xúc tác đưa đến sự thành công của các giao dịch, đồng thời cải thiện môi trường kinh doanh, thúc đẩy sự phát triển của thị trường bất động sản nói riêng và sự phát triển của nền kinh tế nói chung. Vai trò của hoạt động môi giới được thể hiện thông qua các mặt sau:

Thứ nhất, chủ thể môi giới là người thu thập và cung cấp thông tin về BĐS và các thông tin khác liên quan đến BĐS. Thông tin về BĐS là điều kiện cơ bản để người môi giới hành nghề, Thông tin càng chính xác, cơ bản, đầy đủ là càng tạo nên sức mạnh của nhà môi giới [43, 15].

Thứ hai, môi giới BĐS làm cầu nối giữa cung và cầu BĐS trên thị trường. Với vai trò của mình, người môi giới sẽ góp phần giảm chi phí và thời gian của các chủ thể khác khi tìm kiếm BĐS trên thị trường. Môi giới BĐS là hoạt động kết nối thương vụ, thúc đẩy giao lưu tiến trình trung chuyển hàng hóa BĐS. Phần lớn những người môi giới BĐS cũng như khách hàng của họ cho rằng không có gì khó khăn để xác định công việc của nhà môi giới là gì. Khái niệm này được hiểu một

cách thông thường, không rõ ràng trong phạm vi hẹp của vấn đề so với bản chất đầy đủ của việc môi giới hiện nay. Dĩ nhiên yếu tố quan trọng nhất của việc môi giới là sự dẫn dắt người bán/cho thuê với người mua/thuê đến việc ký kết thương vụ. Tuy vậy bên cạnh vấn đề này, trong công việc của nhà môi giới còn xuất hiện các yếu tố khác như khả năng tìm ra hướng giải quyết tốt nhất cho từng khách hàng. Nhà môi giới phải cẩn trọng dẫn dắt khách hàng của mình qua tất cả các bước để hạn chế rủi ro có thể xảy ra trong những giai đoạn khác nhau của thương vụ. Vì vậy việc môi giới hiểu theo nghĩa hẹp chính là việc kết nối trong thương vụ và theo nghĩa rộng như là dịch vụ với đầy những hoạt động phụ thêm xung quanh thương vụ.

Có thể hiểu rõ hơn bản chất của việc môi giới khi ta nhìn vấn đề theo hai mặt: bản chất và vai trò của sự việc. Cách nhìn nhận sự việc này sẽ không làm sự việc trở nên mâu thuẫn mà chỉ là nhận thức vấn đề ở hai cách khác nhau. Tổng thể hai cách nhìn nhận sẽ bổ sung cho nhau và cho chúng ta một cái nhìn đầy đủ về khái niệm của việc môi giới BĐS. Nhà môi giới hoạt động theo yêu cầu của một bên khách hàng và thực hiện những dịch vụ nhất định cho khách hàng của họ. Nhà môi giới cần tìm ra bên thứ hai của thương vụ, người mà chấp nhận những điều kiện đưa ra bởi khách hàng của mình hoặc đàm phán với họ về những điều kiện đó. Vai trò của việc môi giới ở đây là tìm ra bên thứ hai của thương vụ cho khách hàng của mình, tìm ra người phù hợp với hàng hóa và những điều kiện đặt ra. Đây cũng là hành vi mang tính thương mại cao, thường đòi hỏi nhiều thời gian, sự kiên nhẫn và khả năng giới thiệu, thuyết phục về hàng hóa.

Vai trò của việc môi giới là một khái niệm rộng, mà bên cạnh vấn đề bản chất của môi giới nó cho ta biết nhà môi giới cần hành động như thế nào, những hoạt động gì cần thực hiện để hoàn thành nhiệm vụ của mình một cách tốt nhất, chuyên nghiệp nhất. Vì vậy, vai trò của việc môi giới không chỉ là dẫn dắt đến việc ký kết thương vụ, mà còn là vấn đề thực hiện bằng cách nào để bảo đảm tốt nhất những quyền lợi của khách hàng. Vai trò của việc môi giới sẽ được thể hiện thông qua sự chuyên nghiệp của những người thực hiện công việc này.

Thứ ba, hoạt động môi giới bất động sản góp phần thúc đẩy các giao dịch phát triển và ổn định thị trường bất động sản.

Bất kì một thị trường nào dù lớn hay nhỏ cũng đều diễn ra các giao dịch, trao đổi. Giao dịch đó có thể là giữa hai bên trực tiếp với nhau, hoặc thông qua bên trung gian môi giới. Họ cố gắng đưa ra hoặc tìm kiếm trên thị trường những bất động sản phù hợp với nhu cầu và túi tiền. Nhưng người bán không phải không phải lúc nào cũng tìm ngay được khách hàng và người mua không phải bao giờ cũng tìm được ngay bất động sản mà mình ưng ý. Tức là, không phải lúc nào cung và cầu cũng có thể dễ dàng gặp được nhau, cho nên người giao dịch phải cần đến những người làm trung gian môi giới. Khi đó, trung gian môi giới sẽ là cầu nối đưa người bán đến với người mua và ngược lại.

Môi giới bất động sản là trung gian kết nối giữa những bên có nhu cầu giao dịch về bất động sản. Đó có thể là sự kết nối từ các nhà kinh doanh bất động sản này đến các nhà kinh doanh bất động sản khác hoặc giữa những người sử dụng với nhau. Để tiến hành giao dịch thành công thì các bên phải có cơ hội gặp nhau, thỏa thuận, xác định giá cả. Nhưng để thực hiện những công việc này người ta phải tốn kém về mặt thời gian và chi phí tương đối lớn để phục vụ cho việc thu thập và xử lý thông tin. Trong khi đó, sự hiện diện của các tổ chức, cá nhân môi giới bất động sản sẽ là cầu nối cho các bên có nhu cầu giao dịch bất động sản gặp nhau, làm giảm đáng kể chi phí tìm kiếm đối tác, trên cơ sở đó thúc đẩy các giao dịch bất động sản trên thị trường phát triển sôi động.

Có thể thấy, thị trường bất động sản đóng một vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Nó chịu ảnh hưởng của tốc độ tăng trưởng kinh tế nhưng mặt khác cũng trực tiếp ảnh hưởng đến nền kinh tế. Trong một nền kinh tế thị trường ổn định, nếu đạt được những chức năng trên của mình, khu vực BĐS sẽ góp phần vào sự ổn định kinh tế. Như đã đề cập, trên thị trường bất động sản người mua và người bán không có cơ hội để nắm được các thông tin cần thiết để lựa chọn thị trường phù hợp với mình. Rõ ràng thị trường cần phải có sự tư vấn ở trình độ cao, một trong các loại tư vấn đó là dịch vụ môi giới bất động sản. Thông qua các tổ chức môi giới-những người đã qua đào tạo, có kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn, nắm được thông tin thị trường, am hiểu pháp luật về bất động sản sẽ giúp cho những người có nhu cầu giao dịch thỏa mãn các điều kiện của mình, giúp cho họ tính toán và đưa ra quyết định hợp lý. Đồng thời, thông qua các chủ thể môi giới, việc cung cấp thông

tin được hoàn hảo hơn, việc đầu tư vào bất động của các nhà đầu tư và người dân sẽ có căn cứ xác thực hơn, giá cả trên thị trường sẽ phản ánh đúng mối quan hệ cung - cầu, đưa các giao dịch hoạt động công khai, minh bạch, hợp pháp, hạn chế tình trạng đầu cơ tích trữ, ép giá. Vì vậy hoạt động môi giới bất động sản đã góp phần làm ổn định thị trường bất động sản.

Việc phát triển thị trường BĐS một cách hiệu quả và chuẩn mực, trong đó có dịch vụ môi giới chuyên nghiệp là con đường duy nhất để chỉnh sửa một cách hiệu quả sự bất hợp lý trong việc sắp đặt vị trí BĐS của hệ thống kinh tế trước đây. Thị trường BĐS hoạt động một cách chuẩn mực cần tạo điều kiện cho những người mà việc sử dụng bất động sản của họ là hiệu quả nhất. Làm sao để tạo điều kiện cho họ có được một không gian hợp lý, tại địa điểm thích hợp thông qua con đường mua bán, hợp tác kinh doanh hay cho thuê BĐS trên thị trường. Việc nhân rộng những thương vụ hiệu quả này thông qua sự tái sắp đặt sẽ có ảnh hưởng quan trọng đến sự phát triển kinh tế của đất nước. Những kết quả trên sẽ có được nếu cơ chế thị trường hoạt động đúng hướng, dựa vào nhu cầu về BĐS của những người, tổ chức mà việc sử dụng BĐS của họ có hiệu quả cao, thông qua sự vận hành tự do và minh bạch của thị trường BĐS. Một điều tiên quyết là thị trường này cần được “chèo lái” một cách chuyên nghiệp bởi các nhà chuyên môn trong lĩnh vực định giá, quản trị, môi giới, tài chính và tư vấn BĐS. Trong hoàn cảnh thực tiễn hiện nay tại Việt Nam, phát triển nghề môi giới BĐS sẽ góp phần to lớn trong việc làm ổn định thị trường. Để nghề môi giới BĐS có thể phát triển cần tạo ra một môi trường pháp lý thuận lợi, xã hội cạnh tranh lành mạnh với những dịch vụ có chất lượng cao.

Thứ tư, đối với khách hàng, hoạt động môi giới đem lại lợi ích cao nhất cho họ.

Khách hàng vừa là đối tượng thụ hưởng những kết quả do hoạt động môi giới bất động sản mang lại vừa là đối tác để loại hình dịch vụ này tồn tại và phát triển. Với tư cách là trung gian cho các bên trong giao dịch về bất động sản, nhà môi giới đóng vai trò tư vấn, cung cấp thông tin về bất động sản như vị trí, diện tích, tình trạng pháp lý, giá cả,...giúp cho bên bán và bên mua gặp gỡ nhau để tìm hiểu, trao đổi thông tin, đàm phán, kí kết hợp đồng mua – bán, chuyển nhượng, cho thuê bất

động sản,... Bởi lẽ do tính đặc thù về hàng hóa bất động sản và thị trường bất động sản, nó là một thị trường không hoàn hảo, thông tin về thị trường, về hàng hóa không thật đầy đủ và không được phổ biến rộng rãi và tiêu chí tham gia đánh giá bất động sản cũng không chính xác như các hàng hóa khác. Chính vì vậy hệ thống thông tin đóng một vai trò quan trọng đối với sự vận hành của thị trường bất động sản. Đó là toàn bộ các thông tin liên quan đến bất động sản, bao gồm các thông tin về pháp luật, chính sách đất đai, quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, vị trí của bất động sản, môi trường, tâm lý, tập quán,... Khi trên thị trường thông tin về các giao dịch đầy đủ, đồng bộ sẽ đưa thị trường bất động sản vận hành thuận tiện hơn, các bên tham gia giao dịch nắm bắt được các thông tin hơn, từ đó, họ dễ dàng quyết định lựa chọn thị trường tham gia giao dịch. Thị trường bất động sản ở nước ta hiện nay còn khá trẻ, các giao dịch công khai trên thị trường còn ít và chủ yếu là các giao dịch ngầm, nên giá cả cũng không được cạnh tranh hoàn hảo, một bên sẽ có lợi hơn trong các giao dịch. Hệ thống thông tin không đầy đủ, chính xác sẽ dẫn đến biến động thị trường, có thể lên cơn sốt giá, hoặc là đóng băng, người tham gia giao dịch nhiều khi không làm chủ được tình thế trong chính giao dịch của mình.

Sự ra đời của các tổ chức, cá nhân môi giới là một trong các chủ thể cung cấp thông tin quan trọng trên thị trường bất động sản. Các chủ thể này hoạt động càng chuyên nghiệp thì các thông tin về thị trường bất động sản càng đầy đủ và chính xác hơn, giúp các bên có nhu cầu tham gia giao dịch bất động sản tiếp cận được nguồn thông tin, hạn chế được càng nhiều rủi ro, từ đó làm chủ và đưa ra quyết định của mình đối với bất động sản.

Thứ năm, hoạt động môi giới bất động sản góp phần thúc đẩy việc đổi mới chính sách của Nhà nước đối với thị trường bất động sản.

Trong thị trường bất động sản, bất kì chính sách nào được ban hành cũng để điều chỉnh một quan hệ xã hội phát triển theo một hướng nhất định. Tuy nhiên, những chính sách đó có hiệu lực và hiệu quả đến đâu lại phải thông qua chính những người thực thi nó, thông qua thị trường. Hoạt động môi giới bất động sản là nhân tố góp phần hoàn thiện môi trường pháp lý cho kinh doanh bất động sản. Môi giới bất động sản trên cơ sở pháp luật, đưa pháp luật đến với người giao dịch giúp

cho họ luôn có ý thức tuân thủ pháp luật trong quá trình tiến hành giao dịch nhưng nó cũng chính là nơi phản ánh trung thực và sâu sắc những bất cập trong điều chỉnh pháp luật của Nhà nước đối với thị trường bất động sản.

Trong nền kinh tế chuyển đổi ở Việt Nam hiện nay, do chính sách pháp luật còn đang trong thời kì hoàn thiện nên những khuyết tật của nó thường bộc lộ trong quá trình thực thi. Hoạt động môi giới góp phần tích cực vào việc phá bỏ những rào cản pháp lý được duy trì một cách bất hợp lý, không phù hợp với thức tiến nhằm hình thành nên một thị trường bất động sản lành mạnh. Thông qua hoạt động của những người môi giới bất động sản về các giao dịch bất động sản sẽ làm bộc lộ những điểm bất cập của chính sách đất đai, nhà ở,.. Qua đó góp phần làm cho Nhà nước nhìn nhận lại sự yếu kém trong quản lý và chính sách của mình, từ đó bổ sung, hoàn thiện chính sách, pháp luật nhằm tạo điều kiện cho các giao dịch bất động sản được thực hiện phù hợp với đúng bản chất của nó.

Thông qua hoạt động môi giới bất động sản, nhà môi giới làm cho thị trường bất động sản lành mạnh hơn. Bởi lẽ, môi giới bất động sản là một loại hình kinh doanh có điều kiện. Các cá nhân, tổ chức muốn kinh doanh dịch vụ này cần phải đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật và chịu sự kiểm tra, giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Thông qua hoạt động môi giới, nhà môi giới tìm hiểu và nắm được nhu cầu thị trường, sự phát triển của từng phân khúc thị trường để phản ánh với nhà nước. Đây là một trong các cơ sở để Nhà nước đổi mới, bổ sung, hoàn thiện công tác quản lý bất động sản, từ đó thiết lập hệ thống, quy trình đăng kí đất đai, cấp giấy chứng nhận,.. nhằm tạo điều kiện cho các quan hệ đất đai được thực hiện phù hợp với các quan hệ kinh tế - xã hội. Từ đó mở rộng và phát triển thị trường bất động sản, khắc phục tình trạng giao dịch ngầm. Mặt khác, trong quá trình hành nghề, nhà môi giới bất động sản kết hợp lồng ghép việc tuyên truyền, giải thích pháp luật về thị trường bất động sản thông qua việc tư vấn cho khách hàng có nhu cầu giao dịch bất động sản. Trên cơ sở nâng cao nhận thức về pháp luật kinh doanh bất động sản, họ sẽ có hành vi ứng xử tuân thủ pháp luật trong hoạt động kinh doanh.

1.5.2 Vai trò của Hội môi giới bất động sản Việt Nam trong thị trường bất động sản.

Không phải lúc nào các nhà môi giới cũng hoạt động độc lập, đối lập nhau mà đôi khi họ cùng phối hợp với nhau để hoạt động. Hiệp hội bất động sản Việt Nam, Hội môi giới bất động sản Việt Nam, hiệp hội quản lý, giao lưu giữa những người có cùng một nghề là một việc làm cần thiết để khẳng định vị thế của hội trong đời sống xã hội. Việc trao đổi bất động sản, chia sẻ thông tin trong quá trình hành nghề với nguyên tắc có đi có lại, đã đem lại được lợi ích cho cả hai hoặc nhiều bên cùng môi giới. Hội môi giới bất động sản có mối quan hệ gắn bó mật thiết với các nhà môi giới.

Hiệp hội bất động sản là “Tập hợp liên kết các doanh nghiệp đầu tư, quản lý, khai thác kinh doanh bất động sản nhà đất; bảo vệ lợi ích chung của ngành, lợi ích chính đáng của cá doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản nhà đất và lợi ích của tổ chức cá nhân về sở hữu và sử dụng bất động sản nhà đất; hỗ trợ các doanh nghiệp thành viên của Hiệp hội trên các mặt dự báo thị trường Bất động sản. Hiệp hội kinh doanh bất động sản nhà đất Việt Nam hỗ trợ kinh nghiệm trong hoạt động quản lý, khai thác, kinh doanh, chuyển giao kỹ thuật, công nghệ, cơ sở pháp lý và các lĩnh vực có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp, góp phần thúc đẩy thị trường bất động sản Việt Nam phát triển bền vững, hoạt động có hiệu quả và ổn định, nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu của nhân dân về nhà đất” [23].

Hiệp hội Bất động sản Việt Nam đã ra Quyết định số 08/QĐ – VNREA – BCH ngày 26/02/2015, thành lập Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam. Sáng 27/5/2015, Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam đã chính thức ra mắt tại Hà Nội. Hội là thành viên của Hiệp hội Bất động sản Việt Nam, là tổ chức đại diện cho các nhà môi giới, các đơn vị sàn giao dịch, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực môi giới bất động sản. Ông Nguyễn Mạnh Hà – Cục trưởng Cục Quản lý nhà và Thị trường Bất động sản Việt Nam được bổ nhiệm làm Chủ tịch và ông Nguyễn Văn Đính làm Tổng thư ký Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam. Hội sẽ phối hợp với Hiệp hội Bất động sản Việt Nam tổ chức các hội chợ, phiên chợ thường kỳ giúp các nhà môi giới hoạt động, hỗ trợ Hiệp hội Bất động sản quản lý thị trường, thúc đẩy hoạt động môi giới và thị trường bất động sản phát triển.

Việc đàm phán Hiệp định Đối tác Kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) đang đi vào giai đoạn cuối. Khi hoàn thành, Hiệp định này sẽ ảnh hưởng đến gần 40% sản lượng kinh tế toàn cầu. Đây được coi là Hiệp định của thế kỉ 21, và việc Việt Nam tham gia vào Hiệp định sẽ có những cơ hội để phát triển kinh tế. TPP sẽ đem lại nhiều lợi ích cho Việt Nam, về kinh tế, theo tính toán của các chuyên gia kinh tế độc lập, TPP sẽ giúp GDP của Việt Nam tăng thêm 23,5 tỷ USD vào năm 2020 và 33,5 tỷ USD vào năm 2025. Xuất khẩu sẽ tăng thêm được 68 tỷ USD vào năm 2025 [3].

Thứ hai, quan hệ thương mại tự do với các thị trường lớn như Mỹ, Canada và việc Nhật Bản xóa bỏ thuế nhập khẩu cho hàng nông sản trong TPP, sẽ là cú hích thực sự cho xuất khẩu của Việt Nam. Theo tính toán của các doanh nghiệp, nếu thuế nhập khẩu được hạ về mức 0% thì hàng dệt may và giày dép Việt Nam sẽ đứng trước cơ hội lớn trong việc mở rộng thị phần trên thị trường các nước TPP, trong đó có thị trường Mỹ. Cơ hội cho các sản phẩm xuất khẩu chủ lực khác như thủy sản, đồ gỗ và nông sản cũng rất lớn. Lợi ích thứ ba là cơ hội tiếp cận các thị trường rộng lớn gồm Mỹ, Nhật Bản, Canada với thuế nhập khẩu bằng 0%, kết hợp với các cam kết rõ ràng hơn về cải thiện môi trường đầu tư và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ chắc chắn sẽ góp phần thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, nhất là của các tập đoàn lớn. Nếu biết tận dụng thời cơ này, Việt Nam sẽ hưởng lợi lớn từ làn sóng đầu tư mới, tạo ra nhiều công ăn việc làm, hình thành năng lực sản xuất mới để tận dụng các cơ hội xuất khẩu và tham gia các chuỗi giá trị trong khu vực và toàn cầu do TPP đem lại. Cuối cùng nhưng rất quan trọng, với các cam kết sâu và rộng hơn WTO, TPP sẽ giúp nền kinh tế Việt Nam phân bổ lại nguồn lực theo hướng hiệu quả hơn, từ đó hỗ trợ tích cực cho quá trình tái cơ cấu và đổi mới mô hình tăng trưởng. Ngoài ra, do TPP hướng tới môi trường cạnh tranh bình đẳng, minh bạch hóa quy trình xây dựng chính sách và khuyến khích sự tham gia của công chúng vào quá trình này, cho nên sẽ có tác dụng rất tốt để hoàn thiện thể chế kinh tế cũng như tăng cường cải cách hành chính [3].

Ngoài ra, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ của nước ta cũng dễ tiếp cận thị trường của các nước tham gia TPP hơn, (như Tập đoàn Viettel và Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đã đầu tư tại Peru) qua đó lan tỏa ra các thị trường khu vực, nhất là khu

vực Trung Mỹ (lớn nhất là Mê-hi-cô) và Nam Mỹ (Pê-ru, Chi-lê). Hiệp định TPP được kí kết, việc đầu tư từ các nước là thành viên của Hiệp định và các quốc gia khác đến Việt Nam sẽ dồi dào hơn. Trong đó, thị trường bất động sản là một thị trường thu hút vốn đầu tư nhiều hơn cả do tính chất lợi nhuận của nó mang lại. Những nhà đầu tư nước ngoài khi tham gia vào thị trường bất động sản Việt Nam do bất đồng về ngôn ngữ, không am hiểu sâu về thị trường trong nước sẽ là một bất lợi lớn đối với họ. Họ cần có những người tại quốc gia bản địa am hiểu về thị trường, nắm bắt thông tin để giúp họ đầu tư chính xác và hiệu quả. Lúc này, vai trò của nhà môi giới bất động sản là thực sự cần thiết. Các nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp, có trình độ chuyên môn, nắm bắt và cập nhật các thông tin về thị trường sẽ là chủ thể quan trọng góp phần thúc đẩy đầu tư nước ngoài, qua đó thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển sôi động hơn nữa. Hội môi giới bất động sản Việt Nam là nơi tập trung, kết nối các nhà môi giới trên phạm vi cả nước, là nơi để các nhà môi giới trao đổi, trau dồi kiến thức và kinh nghiệm. Qua đó, thúc đẩy và kiểm soát hoạt động của các nhà môi giới, đảm bảo tính chuyên nghiệp, trung thực, và đạo đức của họ khi hành nghề môi giới. Ngoài ra, Hội còn là nơi lưu trữ các thông tin chính xác nhất về thị trường bất động sản, để từ đó nhà môi giới cung cấp thông tin xác thực cho khách hàng và các nhà đầu tư. Hội Môi giới bất động sản Việt Nam là tổ chức đại diện của các nhà môi giới bất động sản, sự hoạt động của Hội có vai trò quan trọng đối với chất lượng của lĩnh vực môi giới bất động sản, đặc biệt là khi có Hiệp định TPP.

“Thời gian vừa qua các nhà môi giới, nhất là những người hành nghề chuyên nghiệp, chân chính đã góp phần “phá băng” bất động sản. Không những vậy, những người môi giới đã làm giải phóng lượng lớn hàng tồn kho, đưa thị trường đi vào ổn định và thúc đẩy sự phát triển trở lại. Đánh giá về tác động của sự ra đời Hội môi giới bất động sản tới thị trường bất động sản và doanh nghiệp, ông Đoàn Chí Thành – Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Địa Ốc Hoàng Anh Sài Gòn kiêm Phó Tổng Thư ký Hội môi giới bất động sản Việt Nam cho rằng Hội môi giới ra đời là cầu nối giúp doanh nghiệp đến gần hơn với khách hàng. Theo ông Thành, môi giới bất động sản là một nghề nghiệp cần sự tôn trọng và đối

xử công bằng của xã hội như các nghề nghiệp khác. “Nghề môi giới bất động sản là một trong những nghề nghe tên “lóng lánh hào quang”. Những người làm trong lĩnh vực này luôn được tiếp xúc với những người có nhiều tiền, bởi không có tiền thì sao mua nhà, mua đất. Vì vậy, nghề này cũng cần sân chơi nghề nghiệp. Ngay cả người nông dân từ xưa tới giờ còn có Hội nông dân, xây dựng còn có Tổng hội xây dựng, người nuôi cá có Hội nuôi cá... Đáng lẽ hội phải ra đời lâu rồi. Tuy nhiên, trước đây do thị trường bất động sản còn mới và những người làm bất động sản vẫn chưa định hình được nghề nghiệp nên tới bây giờ hội mới ra đời. Tôi cho rằng hội ra đời chậm nhưng chưa muộn”, ông Thành nói. Bên cạnh đó, ông Thành cũng nhận định Hội môi giới bất động sản ra đời còn là cơ sở, tạo cầu nối cho chủ đầu tư và khách hàng. Khi có hội, những người môi giới sẽ có sân chơi mà hội sẽ đứng ra làm trung gian, sẽ có hội thảo, tọa đàm và các thành viên được giao lưu, học hỏi từ các chuyên gia và hội viên để chia sẻ kinh nghiệm. Từ hội, những người làm chính sách của Chính phủ nắm bắt được tình hình, thông tin phản hồi trực tiếp từ thị trường bất động sản để điều chỉnh chính sách cho phù hợp với thị trường, với người dân vào từng thời điểm nhất định của thị trường. Đồng thời nâng cao chất lượng, trình độ, chất lượng và tạo dựng hệ thống môi giới chuyên nghiệp. Từ đó tăng cường tính minh bạch, hiệu quả của hoạt động môi giới bất động sản, từng bước hoàn thiện cơ cấu thị trường. Chia sẻ về việc Hội môi giới ra đời có giúp ích cho thị trường trở nên minh bạch hay không, ông Thành cho rằng thị trường muốn minh bạch thì tất cả thành phần kinh tế, thành phần tham gia vào phải đóng góp chứ không phải hội ra đời mới minh bạch. Thị trường bất động sản đã minh bạch hơn từ ngày chúng ta có Luật Kinh doanh bất động sản, Luật đất đai, Luật Nhà ở... “Đừng chụp mũ cho hội ngay từ đầu và cũng đừng nghĩ rằng hội ra đời phải làm minh bạch cho thị trường. Hội môi giới ra đời đóng vai trò là giúp cho các thành viên nâng cao chất trình độ, chất lượng và tạo dựng hệ thống môi giới chuyên nghiệp. Từ đó tăng cường tính minh bạch, hiệu quả của hoạt động môi giới bất động sản, từng bước hoàn thiện cơ cấu thị trường”, ông Thành phân tích” [17].

1.6 Các quy định pháp luật về môi giới bất động sản của các nước trên thế giới và bài học rút ra cho Việt Nam.

Khái quát chung cho thấy các quốc gia đều rất quan tâm đến thị trường bất động sản. Ở các quốc gia, đây đều là thị trường lớn, đóng góp một phần đáng kể cho thu nhập quốc dân, là một thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến kinh tế - xã hội của đất nước, đặc biệt ảnh hưởng đến thu nhập, đời sống, sinh hoạt của người dân. Tuy có khác nhau nhưng nhìn chung các nước đều tương đối đồng bộ các văn bản quy phạm về quản lý, tạo điều kiện thúc đẩy thị trường này hoạt động hiệu quả, ổn định, có tính chuyên nghiệp cao và đều có xu hướng mở cửa, thu hút đầu tư nước ngoài vào thị trường này được thể hiện từ các quy định từ Luật cho đến các chính sách, quy định trong từng tình huống, lĩnh vực cụ thể, nhất là khi có biến động không ổn định của thị trường bất động sản.

Khi nghiên cứu các quy định pháp luật về môi giới bất động sản tại Mỹ chúng tôi rút ra một số vấn đề sau:

Mỹ là một trong những quốc gia ra đời loại hình kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản sớm nhất. Với dân số 290 triệu người và 74 triệu hộ gia đình, tỷ lệ người sở hữu nhà riêng khoảng 70%. Trung bình một hộ gia đình chi phí 20 – 40% thu nhập cho nhà ở. Vì vậy, dịch vụ môi giới bất động sản tại Mỹ rất phát triển. Thị trường bất động sản Mỹ có khoảng 50.000 doanh nghiệp môi giới, trong số đó, 80% đặc biệt chú trọng vào bất động sản thương mại, còn lại là phát triển các nhà cao tầng, nông trang và đất đai, quản lý và định giá bất động sản, 90% nhà môi giới tại Mỹ đã tốt nghiệp đại học, 45% có bằng cử nhân, chuyên ngành cơ bản của họ là nhà ở dân cư [12].

Nghề môi giới bất động sản ở Mỹ được quy định rất chặt chẽ, phần lớn các quy định này được soạn thảo nhằm bảo vệ quyền lợi của khách hàng, tránh các hành vi lừa đảo, bất quy tắc. Quy định áp dụng trong phạm vi cấp bang, do Hội đồng các thành viên soạn thảo, những thành viên này do Thống đốc bang bổ nhiệm. Hiệp hội quốc gia các nhà hoạt động trong lĩnh vực bất động sản (NAR) tập hợp các nhà tư

vấn, môi giới, quản trị và định giá bất động sản chuyên nghiệp. Theo đó, lĩnh vực pháp luật về quản lý môi giới bất động sản có nội dung quan trọng sau:

“Cá nhân muốn hành nghề môi giới bất động sản chuyên nghiệp phải có giấy phép hành nghề môi giới bất động sản do cơ quan quản lý nhà nước cấp Liên bang cấp. Cá nhân muốn được cấp giấy phép hành nghề môi giới bất động sản phải tham gia các khóa đào tạo, bồi dưỡng kiến thức môi giới bất động sản do những cơ sở giáo dục được Chính quyền Bang cho phép tổ chức. Sau đó, họ phải tham gia kỳ thi lấy chứng chỉ nghề. Phần lớn các thành phố ở Mỹ đều có một Hội nghề nghiệp để giúp cho những người môi giới bất động sản hoạt động có hiệu quả hơn (MLS – Multiple Listing Service). Tổ chức này sẽ cung cấp đầy đủ thông tin về tình trạng mua bán bất động sản trong khu vực, nó hỗ trợ hoạt động của những nhà tư vấn, quản trị và định giá bất động sản. Tiền môi giới BĐS được kiểm soát bất cứ lúc nào người môi giới bị buộc tội là có hành vi không tuân theo các quy định về tiền môi giới. Nếu một người hành nghề môi giới bị cáo buộc là có hành vi vi phạm pháp luật, ông ta/bà ta có thể bị kiện ra toà án địa phương hoặc toà án bang, đôi khi toà án liên bang sẽ lắng nghe và xét xử trường hợp vi phạm này ở phiên toà. Các hình phạt đối với các hành vi không thích đáng, trái với luân thường đạo lý, hoặc các hành vi phạm pháp có thể đi từ các hình thức cảnh cáo đến giáo dục rồi cuối cùng là tống giam vào tù” [12].

Hoạt động môi giới trên Sàn giao dịch bất động sản được bắt đầu bằng việc người bán đăng kí niêm yết bất động sản với đại lý, kèm theo mức giá và thời gian cụ thể. Qua đó, người bán thỏa thuận trả tiền hoa hồng (tỷ lệ phần trăm với giá bán), được chia giữa doanh nghiệp đăng kí và doanh nghiệp bán. Thông tin về bất động sản đăng kí niêm yết sẽ được gửi tới MSL địa phương qua mạng điện tử. Các nhà môi giới đại diện cho người mua sẽ tìm kiếm trên MSL các bất động sản phù hợp với những yêu cầu mà người mua đặt ra. Với sự hỗ trợ của các nhà môi giới của riêng mình, người bán và người mua sẽ đàm phán và xây dựng Hợp đồng mua bán. Tiền hoa hồng chỉ được trả khi giao dịch kết thúc, nó được trả ngoài giao dịch, có thể được xác định bằng phần cộng thêm của người bán vào tiền của người mua. Ngày nay, mặc dù người mua và người bán đã trở nên am hiểu thị trường bất động sản nhưng với kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm của mình, nhà môi giới vẫn là một phần tất yếu của giao dịch bất động sản.

Khi nghiên cứu các quy pháp luật về môi giới bất động sản tại các nước Tây Âu chúng tôi rút ra một số vấn đề sau:

Tại các nước Tây Âu, hoạt động môi giới bất động sản cũng được Nhà nước chú trọng. Công tác đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ nhà môi giới chuyên nghiệp cũng được coi trọng. Trong khối thị trường chung Châu Âu, có khoảng 150.000 nhà môi giới bất động sản và quản trị trong lĩnh vực bất động sản (có khoảng 2/3 trong số này hoạt động trong các tổ chức, hiệp hội môi giới bất động sản, số còn lại hoạt động độc lập). Các nhà môi giới bất động sản phải tuân theo những tiêu chuẩn nghề nghiệp chung của lĩnh vực dịch vụ bất động sản và hoạt động của họ có tính cạnh tranh cao. Hoạt động môi giới bất động sản phải tuân thủ những quy tắc đạo đức nghề nghiệp do khoảng 40 Hiệp hội các nhà môi giới đề ra [48, 58].

Theo TS Nguyễn Minh Ngọc – Đại học Kinh tế quốc dân đã ví dụ như ở Ba Lan, để có được chứng chỉ hành nghề môi giới chuyên nghiệp, các thí sinh phải trải qua một quá trình thực hành nửa năm trong các công ty môi giới, phải trực tiếp tiến hành các vụ môi giới. Ngoài ra khi đã hội tụ đủ những điều kiện thí sinh phải trải qua một kỳ thi quốc gia được tổ chức bởi Hội đồng giám định quốc gia trong lĩnh vực hành nghề chuyên nghiệp. Kỳ thi được tổ chức theo hình thức thi viết và vấn đáp. Các thí sinh tham gia thi phải có trình độ văn hóa thích hợp (tối thiểu là đại học) và phải trình chứng chỉ tốt nghiệp những khóa đào tạo sau đại học hoặc chuyên ngành với chương trình đào tạo phù hợp với yêu cầu của Sở nhà đất và phát triển đô thị. Khóa đào tạo chuyên nghiệp kéo dài 6 tháng, kết thúc bằng kỳ thi; sau khi vượt qua kỳ thi, để hành nghề chuyên nghiệp cần phải trải qua đợt thực hành 6 tháng trong các công ty môi giới và phải trực tiếp thực hiện ít nhất 15 thương vụ môi giới chính thức và vượt qua kì thi quốc gia. Tính đến nay, Ba Lan đã có 25 Hiệp hội các nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp, được thành lập tại 16 tỉnh.

Chứng chỉ môi giới có số chứng chỉ, khách hàng có thể kiểm tra về tư cách, quá trình hoạt động của nhà môi giới thông qua internet trên trang web của Bộ hạ tầng cơ sở. Việc có được chứng chỉ môi giới chỉ là bước đầu tiên trên con đường hoạt động chuyên nghiệp của nhà môi giới. Các Hiệp hội luôn khuyến khích các hội viên tham gia các khóa đào tạo nâng cao năng lực, nghiệp vụ môi giới [21, 25-26].

Khi nghiên cứu các quy định pháp luật về môi giới bất động sản tại Thượng

Hải, Trung Quốc chúng tôi đưa ra những vấn đề sau:

Tại Thượng Hải, Trung Quốc, để phát triển thị trường bất động sản, chính quyền đã ban hành nhiều quy định về hoạt động môi giới bất động sản nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của khách hàng. Để quản lý chặt chẽ hoạt động môi giới bất động sản chuyên nghiệp, chính quyền chú trọng đến công tác đào tạo nhân lực.

Cá nhân đủ 18 tuổi, có hộ khẩu thường trú tại Thượng Hải, có trình độ văn hóa tốt nghiệp trung học phổ thông, đã tốt nghiệp lớp đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ môi giới của Cục quản lý nhà đất thành phố thì được cấp giấy chứng nhận đủ tư cách hành nghề môi giới bất động sản mới được hoạt động môi giới bất động sản. Đối với cá nhân hành nghề môi giới bất động sản phải có số vốn trên 20.000 nhân dân tệ hoặc có người bảo lãnh có tài sản có trị giá trên 20.000 nhân dân tệ; có địa điểm hoạt động môi giới bất động sản cố định; trong thời hạn 3 năm trước khi làm đơn xin cấp Giấy chứng nhận đủ tư cách hành nghề môi giới, người xin cấp không có tiền án, tiền sự. Cứ 2 năm một lần, thành phố thực hiện việc kiểm chứng trình độ của các nhà môi giới bất động sản đã được cấp giấy chứng nhận đủ tư cách hành nghề môi giới bất động sản. Việc kiểm chứng do cơ quan quản lý bất động sản khu, huyện, Cục quy hoạch đất đai tiến hành theo kế hoạch và sự chỉ đạo thống nhất của Cục quản lý nhà, đất thành phố.

Đối với việc thành lập tổ chức môi giới bất động sản, pháp luật về môi giới bất động sản Trung Quốc quy định:

Tổ chức muốn hoạt động môi giới bất động sản phải có điều kiện: có ít nhất 05 người có giấy chứng nhận đủ tư cách hành nghề môi giới bất động sản; có giấy phép đăng ký kinh doanh môi giới bất động sản, có vốn trên 100.000 nhân dân tệ; có vốn điều lệ, xác định rõ tôn chỉ, mục đích kinh doanh; có trụ sở cố định. Hợp đồng môi giới bất động sản có nội dung cơ bản: mô tả công việc môi giới; yêu cầu và tiêu chuẩn của việc môi giới; thời hạn thực hiện hợp đồng; giá trị; hợp đồng; phương thức thanh toán; trách nhiệm các bên; vấn đề vi phạm hợp đồng; phương thức giải quyết tranh chấp; điều khoản thỏa thuận. Phí dịch vụ môi giới do hai bên thỏa thuận được ghi rõ trong hợp đồng môi giới bất động sản. Việc xác định khoản

phí dịch vụ môi giới căn cứ vào: Đối với trường hợp làm đại lý mua bán nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất của Nhà nước thì phí môi giới không quá 0,3% giá trị hợp đồng; đối với trường hợp làm đại lý thuê nhà, thuê quyền sử dụng đất của Nhà nước thì phí môi giới bằng 70% một tháng tiền thuê nhà, đối với trường hợp làm đại lý mua bán nhà thì phí môi giới không quá 1% giá trị hợp đồng; đối với dịch vụ môi giới bất động sản thì phí dịch vụ cho nhà môi giới và khách hàng tự thỏa thuận [21, 28].

Vai trò của môi giới bất động sản đối với thị trường bất động sản ở Việt nam là rất quan trọng, trên cơ sở nghiên cứu kinh nghiệm ở một số nước, để nâng cao, hoàn thiện dịch vụ môi giới bất động sản cần phải:

- Hoàn thiện pháp luật về hoạt động môi giới bất động sản;
- Nhà nước cần tăng cường kiểm soát với các sàn giao dịch bất động sản cũng như các tổ chức trung tâm môi giới;
- Phát triển các hoạt động hỗ trợ, dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản như thực hiện công khai thông tin quy hoạch, thành lập trung tâm hỗ trợ sàn giao dịch bất động sản cũng như coi trọng khâu đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho dịch vụ môi giới bất động sản nói riêng và nhân lực cho thị trường bất động sản nói chung.

1.7 Pháp luật điều chỉnh về môi giới bất động sản ở Việt Nam.

Kể từ sau khi LKDBDS năm 2006 ra đời, môi giới bất động sản đã trở thành một nghề bình đẳng như bao nghề khác. Để cho môi giới bất động sản hoạt động tích cực, phát triển và hạn chế những việc làm gây ảnh hưởng xấu đến thị trường thì pháp luật cần phải có những quy định điều chỉnh hoạt động này để tạo một hành lang pháp lý, làm cho hoạt động môi giới đi đúng hướng.

Các quy định về hoạt động môi giới bất động sản là tổng hợp các quy phạm pháp luật điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh trong hoạt động môi giới bất động sản gồm có: giao kết, thực hiện hợp đồng môi giới bất động sản, các vấn đề liên quan đến đối tượng, chủ thể tham gia quan hệ môi giới bất động sản,...đảm bảo đạo đức xã hội trong hành nghề môi giới để quản lý hoạt động môi giới bất động sản trên thị trường một cách công khai, minh bạch, đúng pháp luật.

Các quy định pháp luật về môi giới bất động sản bao gồm:

- Các điều kiện của chủ thể hoạt động môi giới bất động sản.
- Các điều khoản cơ bản của hợp đồng môi giới bất động sản.
- Quyền và nghĩa vụ của các chủ thể môi giới bất động sản.
- Môi giới bất động sản tương đối và môi giới bất động sản tuyệt đối.
- Các quy định về cấp, quản lý, thu hồi, tịch thu chứng chỉ môi giới bất động sản.
- Các quy định về đào tạo môi giới bất động sản.
- Các vấn đề tranh chấp phát sinh và giải quyết tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng môi giới.
- Các rủi ro khi hoạt động môi giới bất động sản.
- Quy định về đạo đức hành nghề môi giới bất động sản.
- Quy định về thù lao, hoa hồng môi giới bất động sản,...

Như vậy, ***pháp luật về môi giới bất động sản là hệ thống các quy phạm pháp luật điều chỉnh các quan hệ của người môi giới phát sinh trong quá trình hoạt động môi giới bất động sản, nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người môi giới và các chủ thể liên quan trên thị trường bất động sản.***

Việc pháp luật càng quy định bao quát mà cụ thể, chi tiết và chặt chẽ sẽ giúp Nhà nước dễ dàng hơn trong việc quản lý hoạt động môi giới bất động sản, định hướng cho hoạt động này phát triển đúng đắn, đảm bảo đạo đức xã hội, nâng cao chất lượng thị trường bất động sản và tác động tích cực đến nền kinh tế quốc dân.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong Chương 1, chúng tôi đã đưa ra những lý luận cơ bản về dịch vụ môi giới bất động sản và pháp luật điều chỉnh về môi giới bất động sản ở Việt Nam. Chúng tôi đã đi sâu tìm hiểu về lược sử hình thành và phát triển của nghề môi giới tại Việt Nam, chứng minh sự ra đời của môi giới bất động sản là một tất yếu khách quan; tìm hiểu về khái niệm, đặc điểm, vai trò của môi giới bất động sản, tìm hiểu kinh nghiệm về môi giới bất động sản tại một số nước như Mỹ, Ba Lan, các nước Tây Âu. Ngoài ra, chúng tôi có thống kê các thông tin, số liệu mới nhất về thị trường bất

động sản và môi giới bất động sản, trên cơ sở đó phân tích, làm rõ vai trò của hoạt động môi giới và Hội môi giới bất động sản Việt Nam; đánh giá những tác

động của Hiệp định Đối tác Kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương đối với sự phát triển của nền kinh tế nói chung và thị trường bất động sản nói riêng. Trên cơ sở đó, làm rõ vai trò của Hội môi giới bất động sản Việt Nam sau khi Hội ra đời. Bên cạnh đó, chúng tôi đã nghiên cứu và đề cập đến pháp luật điều chỉnh về môi giới bất động sản, những vấn đề pháp luật cần phải quy định để điều chỉnh hoạt động này đúng đắn. Đây là cơ sở lý luận nền tảng để nghiên cứu pháp luật thực định ở Chương 2.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ THỰC TIỄN THI HÀNH MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM.

2.1 Thực trạng pháp luật điều chỉnh môi giới bất động sản ở Việt Nam.

Để đảm bảo cho nhà môi giới hoạt động hiệu quả và chuyên nghiệp thì cần phải đưa họ vào một khuôn khổ, chịu sự quản lý của nhà nước và chính những quy định cụ thể của pháp luật sẽ thực hiện điều đó. Pháp luật về môi giới bất động sản là tổng thể những quy phạm pháp luật do Nhà nước ban hành để điều chỉnh hoạt động môi giới trên thị trường bất động sản.

Luật Kinh doanh bất động sản ra đời đã đánh dấu một bước phát triển mới về môi giới bất động sản ở Việt Nam và định hướng cho môi giới bất động sản ngày càng hoạt động chuyên nghiệp hơn. Trên cơ sở đó, Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014 ra đời đã sửa đổi, bổ sung những bấp cập và hoàn thiện những thiếu sót của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2006, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động kinh doanh bất động sản nói chung và dịch vụ môi giới bất động sản nói riêng, góp phần làm cho thị trường bất động sản hoạt động lành mạnh, ổn định và bền vững.

2.1.1 Chủ thể môi giới bất động sản.

Hầu hết các nước trên thế giới, tổ chức, cá nhân muốn hoạt động môi giới cần phải đáp ứng những điều kiện nhất định do Nhà nước đặt ra và được quy định rõ ràng trong luật. Những điều kiện đó là cơ sở để đảm bảo sự tin cậy cho bên được môi giới và nó sẽ mang lại sự an toàn cho thị trường và khách hàng. Ở Việt Nam, Luật Kinh doanh bất động sản điều chỉnh trực tiếp về hoạt động kinh doanh bất động sản nói chung và môi giới bất động sản nói riêng. Từ đó có thể thấy, lĩnh vực hoạt động môi giới bất động sản được coi là một nghề có “danh phận” trong xã hội và được Nhà nước bảo hộ. Vì vậy, việc xác định các điều kiện của chủ thể tham gia vào hoạt động môi giới bất động sản trên thị trường bất động sản ở Việt Nam cần tuân thủ theo quy định của Luật Kinh doanh bất động sản.

Trước đây, theo quy định của Luật kinh doanh bất động sản năm 2006 thì các chủ thể tham gia môi giới trên thị trường bất động sản ở Việt Nam phải tuân theo

quy định tại Khoản 2, 3 Điều 8 LKDBĐS năm 2006. Theo đó: Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã, đăng kí kinh doanh dịch vụ bất động sản theo quy định pháp luật; tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải có ít nhất một người có chứng chỉ môi giới bất động sản; cá nhân khi kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập phải đăng kí kinh doanh theo quy định của pháp luật và có chứng chỉ môi giới bất động sản.

Như vậy, kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản là ngành nghề kinh doanh có điều kiện. Tổ chức, cá nhân khi tham gia dịch vụ môi giới bất động sản phải đáp ứng những điều kiện nhất định. Đối với cá nhân nếu kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập phải có đăng kí kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền và có chứng chỉ hàng nghề môi giới. Còn đối với doanh nghiệp nếu kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản thì cần phải có ít nhất một người có chứng chỉ môi giới bất động sản và cũng phải đăng kí kinh doanh tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Bên cạnh đó, tại Điều 8 LKDBĐS năm 2006 quy định tổ chức cá nhân được tham gia kinh doanh môi giới bất động sản không phân biệt tổ chức, cá nhân trong nước, tổ chức cá nhân nước ngoài nếu đáp ứng đủ điều kiện thì được tham gia kinh doanh lĩnh vực này. Quy định này cũng được cụ thể hơn tại Điểm C Điều 10, chủ thể tham gia dịch vụ môi giới bất động sản bao gồm tổ chức, cá nhân trong nước, tổ chức cá nhân nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài. Như vậy có thể thấy, LKDBĐS năm 2006 cho phép phạm vi các đối tượng tham gia vào dịch vụ môi giới bất động sản khá rộng, người nước ngoài cũng có thể tham gia hoạt động trong lĩnh vực này nếu có đủ điều kiện theo LKDBĐS quy định.

Đến khi Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014 ra đời, về cơ bản các quy định về chủ thể môi giới bất động sản vẫn được quy định như cũ, tuy nhiên các quy định được hệ thống lại, khoa học hơn. Theo đó, tại Khoản 1, 2 Điều 62 LKDBĐS năm 2014 quy định:

“1. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải thành lập doanh nghiệp và phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành

nghề môi giới bất động sản, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều này.

2. Cá nhân có quyền kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập nhưng phải có chứng chỉ hành nghề môi giới và bất động sản và đăng ký nộp thuế theo quy định của pháp luật về thuế.”

Một điểm lưu ý nhỏ ở đây là LKDBĐS năm 2014 đã quy định đối với doanh nghiệp muốn kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản thì phải cần có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, thay vì 01 người như LKDBĐS năm 2006.

Ngoài ra, tại Khoản 3 Điều 62 LKDBĐS năm 2014 quy định tổ chức cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản không được đồng thời vừa là nhà môi giới vừa là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch kinh doanh bất động sản. Điều khoản này đã được quy định ở trong LKDBĐS năm 2006 tại Khoản 3 Điều 44 quy định về nguyên tắc hoạt động môi giới bất động sản. LKDBĐS năm 2014 đã bỏ điều luật quy định riêng về nguyên tắc hoạt động môi giới bất động sản mà quy định nguyên tắc đối với kinh doanh bất động sản nói chung (tại Điều 4); quy định này đã được đưa vào phần điều kiện đối với chủ thể tham gia hoạt động môi giới bất động sản. Việc quy định như vậy là hợp lý và khoa học hơn, giúp cho các quy định được thống nhất.

Như vậy, xét về mặt hình thức, LKDBĐS năm 2006 đề cập điều kiện của tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản chung với quy định về điều kiện kinh doanh bất động sản (Chương I “Những quy định chung”). Điều này dường như chưa hợp lý bởi kinh doanh bất động sản là loại hình kinh doanh có bản chất khác với kinh doanh dịch vụ bất động sản. LKDBĐS năm 2014 quy định về điều kiện môi giới bất động sản tại Mục 2 (Dịch vụ môi giới BĐS) chương IV (Kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS) hợp lý hơn so với LKDBĐS năm 2006 bởi quy định về điều kiện môi giới bất động sản phải gắn liền với nội dung kinh doanh của dịch vụ BĐS (do môi giới bất động sản là một loại hình của kinh doanh dịch vụ bất động sản). Ngoài ra, việc sửa đổi bổ sung này cũng giúp cho việc tìm hiểu, tra cứu dễ dàng hơn.

Xét về nội dung, LKDBĐS năm 2014 quy định chặt chẽ hơn về điều kiện kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Theo đó, tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải thành lập doanh nghiệp và phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới; trong khi đó, LKDBBS năm 2006 quy định tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải có ít nhất một người có chứng chỉ môi giới bất động sản [27, 9-10].

Tại điều 68 LKDBĐS năm 2014 quy định người được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản phải là người có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, có trình độ trung học phổ thông trở lên; đã qua sát hạch kiến thức về môi giới bất động sản. Quy định mới chặt chẽ hơn, khác với quy định cũ tại điều 50 LKDBĐS năm 2006 là chỉ cần năng lực hành vi đầy đủ, đã được đào tạo về môi giới bất động sản và có hồ sơ xin cấp chứng chỉ. Trong quá trình xây dựng LKDBĐS sửa đổi, có nhiều ý kiến cho rằng người môi giới bất động sản phải có trình độ đại học, tuy nhiên theo tác giả với thời điểm hiện tại thì điều này khó có thể thực hiện được, hơn nữa, ngoài trình độ cơ bản là trung học phổ thông thì nhà môi giới bất động sản còn phải trải qua quá trình đào tạo, kỳ thi sát hạch kiến thức về môi giới bất động sản mới được cấp chứng chỉ để hành nghề (từ ngày 16/02/2016). Vì vậy, tại các văn bản hướng dẫn cần phải quy định chặt chẽ cụ thể về đào tạo và cấp giấy chứng nhận hành nghề để tạo ra những nhà môi giới chuyên nghiệp.

Trước đây, theo quy định của pháp luật, ngoài điều kiện phải có giấy chứng nhận để hoàn thành khóa đào tạo, bồi dưỡng về kiến thức môi giới thì cá nhân được cấp chứng chỉ môi giới phải có thêm điều kiện không phải là cán bộ công chức, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, không bị cấm hành nghề theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền, không đangg trong tình trạng bị truy cứu trách nhiệm hình sự, chấp hành hình phạt tù, có hồ sơ xin cấp chứng chỉ môi giới bất động sản [8]. Việc pháp luật quy định hạn chế đối với cá nhân là cán bộ, công chức nhà nước không được cấp chứng chỉ môi giới bất động sản đồng nghĩa với việc pháp luật không cho họ tham gia vào lĩnh vực hoạt động môi giới bất động sản. Điều này cũng tránh tình trạng cán bộ, công chức quản lý trong lĩnh vực bất động sản nắm bắt được những thông tin để trục lợi cho mình hoặc bảo vệ quyền lợi của hoạt động dịch vụ mà mình đang làm.

Tuy nhiên LKDBĐS năm 2014 và các văn bản pháp luật kèm theo không đề cập đến vấn đề này. Theo đó, các điều kiện để được cấp chứng chỉ và điều kiện thi sát hạch kiến thức môi giới bất động sản đều không giới hạn đối với đối tượng nào. Như vậy có thể hiểu, tất cả mọi công dân khi đáp ứng được các điều kiện về trình độ, năng lực hành vi, không trong thời gian bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc chấp hành hình phạt tù thì đều có thể tham gia thi sát hạch, được cấp chứng chỉ môi giới và được hành nghề môi giới.

Một điểm mới khác là LKDBĐS năm 2014 còn quy định thời hạn của chứng chỉ hành nghề môi giới là 05 năm trong khi LKDBĐS 2006 quy định cấp chứng chỉ một lần và vô thời hạn. Quốc hội giao cho Bộ Xây dựng quy định cụ thể về việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản chứ không giao cho Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương như trước đây. Sau 05 năm hành nghề, muốn tiếp tục hoạt động nhà môi giới bất động sản phải phải trải qua sát hạch lần nữa.

Như vậy, LKDBĐS quy định mở rộng các chủ thể tham gia kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản thể hiện nhu cầu tự do kinh doanh của công dân, đặc biệt là không hạn chế về đối tượng kinh doanh dưới hình thức cá nhân hành nghề độc lập. Việc quy định cụ thể, chi tiết đối với các cá nhân, tổ chức tham gia hoạt động môi giới đã góp phần đảm bảo cho hoạt động môi giới được tiến hành nhanh chóng, hiệu quả, đồng thời nâng cao công tác quản lý đối với hoạt động môi giới bất động sản hiện nay. Với quy định môi giới bất động sản là ngành nghề kinh doanh có điều kiện đã chính thức đưa môi giới bất động sản hướng tới chuyên nghiệp, nâng cao trình độ đối với hoạt động này. Quy định như vậy cũng sẽ hạn chế được rủi ro, bảo đảm cho sự ra đời của các tổ chức, cá nhân môi giới uy tín, chất lượng góp phần làm lành mạnh hóa thị trường bất động sản.

2.1.2 Nguyên tắc môi giới bất động sản.

Bất kì hoạt động kinh doanh nào cũng cần phải tuân thủ theo những nguyên tắc nhất định và đối với hoạt động môi giới bất động sản cũng vậy. Khi tổ chức, cá nhân đáp ứng đủ các điều kiện như có chứng chỉ môi giới, có đăng kí kinh doanh thì được cấp phép tham gia và lĩnh vực kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản nhưng không phải tự do kinh doanh theo ý thích của mình mà phải tuân theo những

nguyên tắc hoạt động môi giới bất động sản. Đây là những quy định mang tính chất chủ đạo mang tính chất định hướng, làm nền tảng cho toàn bộ hoạt động môi giới. Việc thực hiện các nguyên tắc môi giới bất động sản sẽ giúp nhà môi giới hoạt động đúng pháp luật, đồng thời hạn chế được các tranh chấp phát sinh với khách hàng.

LKDBĐS năm 2014 không quy định riêng về nguyên tắc và điều kiện của môi giới bất động sản. Theo LKDBĐS năm 2014, dịch vụ môi giới là một loại hình kinh doanh bất động sản, vì vậy, khi tiến hành dịch vụ môi giới bất động sản cũng phải tuân thủ các nguyên tắc kinh doanh bất động sản được quy định tại Điều 4 và điều kiện của tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản được quy định tại Điều 62 LKDBĐS năm 2014. Theo đó, LKDBĐS năm 2014 quy định về các nguyên tắc kinh doanh bất động sản như sau:

Một là, bình đẳng trước pháp luật, tự do thỏa thuận trên cơ sở tôn trọng quyền và lợi ích hợp pháp của các bên thông qua hợp đồng, không trái với quy định của pháp luật.

Hai là, bất động sản đưa vào kinh doanh phải có đủ điều kiện theo quy định của Luật này.

Ba là, kinh doanh bất động sản phải công khai, trung thực, minh bạch.

Bốn là, tổ chức, cá nhân có quyền kinh doanh bất động sản tại khu vực ngoài phạm vi bảo vệ quốc phòng, an ninh theo quy hoạch và kế hoạch sử dụng đất được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt.

Khi tham khảo LKDBĐS 2006 có thể thấy LKDBĐS năm 2006 quy định riêng các nguyên tắc hoạt động môi giới bất động sản tại Điều 44, theo đó:

Một là, tổ chức, cá nhân có đủ điều kiện quy định tại Khoản 2 và Khoản 3 Điều 8 của Luật này được kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản (sau đây gọi là tổ chức, cá nhân môi giới bất động sản), làm trung gian trong việc đàm phán, ký hợp đồng kinh doanh bất động sản và được hưởng thù lao, hoa hồng theo hợp đồng môi giới bất động sản.

Hai là, hoạt động môi giới bất động sản phải công khai, trung thực và tuân thủ pháp luật.

Ba là, tổ chức cá nhân môi giới bất động sản không được đồng thời là vừa là nhà môi giới vừa là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch kinh doanh bất động sản.

Việc thay đổi này của LKDBĐS năm 2014 là hợp lý, bởi lẽ, kinh doanh bất động sản bao gồm kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ bất động sản. Môi giới là một phần trong đó, hơn nữa, dù kinh doanh loại hình nào cũng cần phải tuân thủ theo những nguyên tắc nhất định, cho nên pháp luật quy định chung các nguyên tắc cho tất cả các hoạt động kinh doanh bất động sản là hợp lý. Việc quản lý tốt hoạt động môi giới góp phần tạo ra sự lành mạnh của hoạt động môi giới, tuân thủ các nguyên tắc trong hoạt động môi giới, giải quyết tình trạng tự phát, tạo điều kiện cho thị trường bất động sản phát triển dưới sự kiểm soát của Nhà nước. Việc tuân thủ đầy đủ các nguyên tắc này sẽ góp phần đảm bảo sự khách quan, đúng đắn, trung thực trong dịch vụ môi giới bất động sản, góp phần đảm bảo hoàn thành tốt công việc môi giới, mang lại lợi ích tối đa cho khách hàng.

2.1.3 Nội dung môi giới bất động sản.

Nội dung của hoạt động môi giới bất động sản được quy định tại Điều 63 LKDBĐS năm 2014, cụ thể:

Thứ nhất, tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký hợp đồng.

Đây là công việc chủ yếu và đúng với chức năng môi giới của các tổ chức, cá nhân hành nghề môi giới. Khách hàng có nhu cầu mua, bán, cho thuê, cho thuê mua bất động sản,.... thường gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm đối tác thích hợp.

Chính vì vậy, họ thường tìm đến các nhà môi giới để được giúp đỡ do nhà môi giới bất động sản là người nắm bắt được nhiều thông tin và có mối quan hệ để kết nối những người có nhu cầu lại với nhau. Dựa vào những điều kiện mà khách hàng đưa ra, người môi giới bằng chuyên môn và kỹ năng riêng của mình tìm được những đối

tác đúng yêu cầu cần tìm. Từ đó giúp cho những người có nhu cầu giao dịch bất động sản nhanh chóng tìm được đối tác phù hợp, thay vì phải tự thân đi tìm. Nhà môi giới sẽ tổ chức và sắp xếp để các chủ thể bên cung và bên cầu gặp nhau, thương lượng, đàm phán và đi đến quyết định có hay không việc thiết lập giao dịch bất động sản với nhau. Bằng kinh nghiệm, khả năng phân tích, dự đoán và sự nhạy cảm nghề nghiệp nhà môi giới xác định được mức độ thành công của thương vụ, giúp cho cả bên bán (bên cho thuê), bên mua (bên thuê) và chính bản thân nhà môi giới tiết kiệm được thời gian, chi phí trong giao dịch.

Như vậy, nhà môi giới trong trường hợp này có vai trò quan trọng không chỉ trong việc giúp các bên có nhu cầu nhanh chóng tìm kiếm được đối tác thích hợp của mình, mà còn có vai trò hỗ trợ, thúc đẩy cho giao dịch được thực hiện nhanh chóng.

Thứ hai, đại diện theo ủy quyền để thực hiện các công việc liên quan đến các thủ tục mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

Để thực hiện thành công một giao dịch bất động sản, các bên phải tiến hành rất nhiều các công đoạn từ khâu gặp gỡ, trao đổi, thương lượng đến đàm phán về các nội dung của hợp đồng, ký kết và thực hiện hợp đồng,...Tuy nhiên, không phải lúc nào các bên tham gia giao dịch cũng nắm bắt và hiểu được hết cụ thể những vấn đề này để thực hiện cho đúng. Hơn nữa, quỹ thời gian của họ lại hạn hẹp nên họ ủy quyền cho nhà môi giới bất động sản thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản như đại diện trong việc đàm phán với đối tác, đại diện trong việc làm các thủ tục ký hợp đồng, soạn thảo hợp đồng kinh doanh bất động sản, thực hiện các thủ tục hành chính có liên quan đến giao dịch bất động sản,... Việc pháp luật cho phép doanh nghiệp, cá nhân làm dịch vụ môi giới bất động sản được đại diện theo ủy quyền sẽ mở rộng hơn khả năng hoạt động của chủ thể này, làm cho nhà môi giới hoạt động tích cực, linh hoạt và chủ động hơn trong hoạt động của mình.

Thứ ba, cung cấp thông tin, hỗ trợ cho các bên trong việc đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

Thông tin về bất động sản rất đa dạng và thường không có sự thống nhất. Bất động sản thường là những tài sản có giá trị lớn, nó không chỉ có giá trị về vật chất mà còn có giá trị về tinh thần như nhà là nơi họ cư trú, sinh sống hàng ngày,...khi các bên tham gia và giao dịch bất động sản, mong muốn lớn nhất của họ chính là có được các thông tin về đối tác cũng như thông tin về bất động sản để đảm bảo đủ tin cậy. Không giống như ở các nước phát triển, khi có nhu cầu về bất động sản thì mọi chủ thể tham gia thường tìm kiếm thông tin, sử dụng dịch vụ từ đội ngũ tư vấn hay các đơn vị, tổ chức chuyên nghiệp. Tại Việt Nam, dù số lượng các cá nhân, đơn vị làm nghề tư vấn bất động sản đã phát triển khá đông đảo nhưng chất lượng và sự chuyên nghiệp của đội ngũ này còn hạn chế. Chính vì vậy, những người có nhu cầu về giao dịch, đầu tư bất động sản thường phải tự mình tìm kiếm thông tin trên các kênh thông tin khác nhau.

Các thông tin pháp lý về bất động sản như: giấy tờ chứng minh quyền sở hữu, quyền sử dụng dụng đất, phù hợp với quy hoạch, kế hoạch sử dụng, có tranh chấp tại thời điểm đó hay không,... Các thông tin khác như vị trí ở đâu, hướng như thế nào, sơ đồ bất động sản, kết cấu, quy mô, diện tích, hình thể, các yếu tố phong thủy,...và rất nhiều các thông tin khác xoay quanh bất động sản mà các bên cần biết. Không phải chủ thể nào khi giao dịch trên thị trường cũng có thể tự mình tìm hiểu được một cách thấu đáo, kỹ càng, thuận lợi và trôi chảy. Trên thực tế có rất nhiều trường hợp người tham gia giao dịch bất động sản tiếp cận với những thông tin không chính xác, làm ảnh hưởng về tài sản, tâm lý, niềm tin của họ vào thị trường bất động sản. Vì vậy, sự cung cấp thông tin từ những người hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, có kinh nghiệm và kỹ năng chuyên môn như những nhà môi giới sẽ là cơ hội tốt đối với khách hàng, giúp họ có được những thông tin chính xác nhất, phòng ngừa rủi ro có thể xảy ra trong quá trình ký kết và thực hiện giao dịch bất động sản.

2.1.4 Hợp đồng môi giới bất động sản.

Môi giới bất động sản là việc làm trung gian cho các bên trong mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản (Khoản 2 Điều 3

LKDBĐS năm 2014). Hoạt động môi giới trong thị trường bất động sản là hoạt động nhằm tìm kiếm lợi nhuận và bao giờ cũng thể hiện qua hợp đồng.

LKDBĐS chưa có quy định về khái niệm hợp đồng môi giới bất động sản, nhưng lại quy định hợp đồng môi giới bất động sản là loại hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản (Khoản 1 Điều 61 LKDBĐS năm 2014), môi giới bất động sản phải được xác lập bằng hợp đồng và phải được lập thành văn bản (Khoản 2 Điều 61 LKDBĐS năm 2014).

Môi giới là một hoạt động dịch vụ bất động sản và LKDBĐS năm 2014 quy định hợp đồng môi giới là loại hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản. Do đó, hợp đồng môi giới bất động sản sẽ mang những đặc điểm chung của như một hợp đồng dịch vụ. Theo quy định của Bộ Luật dân sự năm 2005: *“Hợp đồng dịch vụ là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên cung ứng dịch vụ phải trả tiền cho bên cung ứng dịch vụ. Đối tượng của hợp đồng dịch vụ phải là công việc có thể thực hiện được, không bị pháp luật cấm, không trái đạo đức xã hội”*. Như vậy có thể hiểu, hợp đồng môi giới bất động sản là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên môi giới sẽ thực hiện một công việc cho bên thuê dịch vụ môi giới bất động sản và được hưởng thù lao, hoa hồng theo hợp đồng môi giới bất động sản.

Bên cạnh những đặc điểm chung của hợp đồng dịch vụ, hợp đồng môi giới bất động sản có một số đặc thù như sau:

Thứ nhất, về chủ thể: hợp đồng môi giới bất động sản được thiết lập giữa các tổ chức, cá nhân hành nghề môi giới bất động sản và bên khách hàng. Các dịch vụ môi giới bất động sản được ghi nhận trong hợp đồng dịch vụ môi giới phải do tổ chức, cá nhân có đủ năng lực, trình độ chuyên môn, có chứng chỉ môi giới bất động sản, đã qua kì thi sát hạch và được pháp luật cho phép hoạt động cung cấp cho khách hàng.

Thứ hai, về đối tượng của hợp đồng: đối tượng của hợp đồng môi giới bất động sản không phải là các quyền và lợi ích chứa đựng trong bất động sản mà là dịch vụ môi giới bất động sản. Môi giới bất động sản là một loại hình kinh doanh dịch vụ bất động sản, do vậy, người môi giới sẽ cung cấp cho khách hàng các dịch

vụ như cung cấp thông tin về bất động sản, tìm kiếm đối tác, giúp đỡ các bên trong việc đàm phán, kí kết hợp đồng,...

Thứ ba, hợp đồng môi giới bất động sản không bắt buộc phải làm thủ tục công chứng tại cơ quan công chứng mới có hiệu lực pháp lý (Khoản 2 Điều 61 LKDBDS năm 2014). Điều này cho thấy, mục đích của hợp đồng là lợi nhuận, còn việc công chứng do các bên thỏa thuận và hợp đồng có công chứng hay không thì vẫn có hiệu lực pháp luật.

Các bên tham gia hợp đồng môi giới bất động sản tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực và ngay thẳng. Không ai có quyền ép buộc một người tham gia vào giao dịch mà họ không muốn, chủ thể tham gia vào hợp đồng môi giới bất động sản hoàn toàn tự nguyện và bình đẳng. Tự do của các chủ thể không được trái pháp luật và đạo đức xã hội. Bằng ý chí tự do của mình, các chủ thể có quyền giao kết hợp đồng, bên cạnh việc quan tâm đến lợi ích của mình, các chủ thể phải hướng tới việc đảm bảo quyền và lợi ích của những người khác cũng như của toàn xã hội.

Điều 61 LKDBDS năm 2014 quy định về nội dung của hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản:

“Hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản do các bên thỏa thuận và phải có các nội dung chính sau đây:

- a) Tên, địa chỉ của các bên;*
- b) Đối tượng và nội dung dịch vụ;*
- c) Yêu cầu và kết quả dịch vụ;*
- d) Thời hạn thực hiện dịch vụ;*
- đ) Phí dịch vụ, thù lao, hoa hồng dịch vụ;*
- e) Phương thức, thời hạn thanh toán;*
- g) Quyền và nghĩa vụ của các bên;*
- h) Giải quyết tranh chấp;*
- i) Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng.”*

Khác với LKDBĐS năm 2006, KLDBĐS năm 2014 coi môi giới bất động sản là một loại hình kinh doanh dịch vụ bất động sản, do vậy LKDBĐS năm 2014 đã đưa ra các nội dung chính cần phải có của hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản, trên cơ sở đó, từng loại hình kinh doanh dịch vụ sẽ xây dựng hợp đồng phù hợp, trong đó có môi giới bất động sản. Ngoài ra LKDBĐS năm 2014 còn quy định về thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, theo đó, thời điểm có hiệu lực của hợp đồng do các bên thỏa thuận, trường hợp hợp đồng công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm công chứng, chứng thực, trong trường hợp các bên không có thỏa thuận, không có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm các bên ký kết hợp đồng (Xem phụ lục số 05).

Trước khi ký hợp đồng, nhà môi giới nên tham quan bất động sản và thống nhất với khách hàng nguyên tắc làm việc cơ bản. Bên cạnh đó, dưới góc độ nhà tư vấn, nếu bạn được thuê soạn thảo hợp đồng để phục vụ cho các doanh nghiệp trong đó hợp đồng thực hiện trong thời gian dài, nhà môi giới cần chú ý đến các điều khoản đảm bảo lợi ích của bản thân vì luôn có khả năng xảy ra tình trạng khách hàng sau khi sử dụng dịch vụ không thanh toán tiền dịch vụ. Đôi khi lại xảy ra trường hợp, khách hàng không phải là người duy nhất có quyền hay thậm chí không có quyền đối với bất động sản hay khi cung cấp dịch vụ môi giới cho công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, người môi giới cần phải tìm hiểu xem những ai có quyền quyết định và ký kết các loại giấy tờ thay mặt công ty và soạn thảo các điều khoản đảm bảo việc thanh toán của khách hàng khi hợp đồng môi giới bất động sản hoàn thành [22, 59].

Trong bất cứ lĩnh vực nào, hợp đồng đều đóng vai trò rất quan trọng đối với các chủ thể tham gia giao dịch. Hợp đồng là sự thỏa thuận của các bên, là nơi ghi nhận các quyền và nghĩa vụ của họ. Đồng thời, hợp đồng là cơ sở để giải quyết khi có những mâu thuẫn, tranh chấp và vi phạm của một trong các bên giao dịch. Từ đó bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên. Trong một thị trường nhạy cảm, nhiều biến động và phức tạp như thị trường bất động sản thì việc lập hợp đồng theo đúng quy định, thủ tục là điều cần thiết, làm căn cứ bắt buộc thi hành và bảo vệ quyền lợi cho các bên tham gia giao dịch.

2.1.5 Quyền và nghĩa vụ của các chủ thể môi giới bất động sản.

Quyền của chủ thể hoạt động môi giới bất động sản.

Quyền của chủ thể tham gia hoạt động môi giới bất động sản được quy định tại Điều 66 LKDBDS năm 2014, cụ thể:

Thứ nhất, thực hiện dịch vụ môi giới bất động sản theo quy định của LKDBDS.

Bất cứ chủ thể nào, tham gia vào thị trường nào, làm ngành nghề nào, trong lĩnh vực nào cũng cần tuân thủ theo quy định, sự điều chỉnh của pháp luật và môi giới bất động sản cũng vậy. Nghề môi giới là một nghề có “danh phận” trong xã hội và bình đẳng như bao nghề khác. Quy định này vừa là quyền, vừa là trách nhiệm của những nhà môi giới. Trong quá trình thực hiện thương vụ môi giới, nhà môi giới có quyền thực hiện trên cơ sở nguyên tắc luật định, hoạt động theo nội dung và phạm vi môi giới đã được pháp luật ghi nhận mà không phụ thuộc hay bị chi phối bởi cá nhân hay tổ chức nào khác. Mọi hoạt động tuân thủ pháp luật của người môi giới sẽ được Nhà nước đảm bảo đầy đủ về quyền và lợi ích hợp pháp. Bên cạnh đó, trong quá trình thực hiện thương vụ, người môi giới cần phải tuân thủ theo quy định của pháp luật. Họ cần chấp hành theo những điều kiện, nguyên tắc, quy định mà pháp luật đã đặt ra để đảm bảo quyền lợi cho các chủ thể khác khi tham gia vào thị trường bất động sản.

Thứ hai, yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản.

Đây là quyền có liên quan trực tiếp đến quá trình hành nghề của nhà môi giới. Môi giới là việc kết nối giữa các bên với nhau, do vậy họ cần có thông tin để tìm ra đối tác phù hợp cho khách hàng của mình. Người có bất động sản khi tham gia vào thị trường cần cung cấp thông tin cho nhà môi giới để họ nắm được tình trạng bất động sản, yêu cầu của chủ sở hữu để từ đó tìm ra được người mua/thuê thích hợp. Do vậy nhà môi giới có quyền yêu cầu khách hàng của mình cung cấp các thông tin về bất động sản. Các chủ thể tham gia trên thị trường ngay từ đầu họ đã phải có những thông tin, tài liệu về nguồn gốc, lý lịch của bất động sản để đảm bảo độ tin cậy cho khách hàng muốn tham gia giao dịch với mình. Trên cơ sở những thông tin khách hàng cung cấp, nhà môi giới bằng những kỹ năng, chuyên môn nghiệp vụ của

mình sẽ thu thập thêm những thông tin bổ sung hoàn chỉnh vào hồ sơ của bất động sản.

Thứ ba, hưởng thù lao, hoa hồng môi giới theo thỏa thuận trong hợp đồng đã ký với khách hàng.

Mục đích chính của những người hành nghề môi giới bất động sản chính là thù lao và hoa hồng. Xét về bản chất, thù lao môi giới là một khoản tiền công mà khách hàng trả cho nhà môi giới bất động sản khi họ thực hiện một công việc theo yêu cầu của khách hàng. Mức tiền này do nhà môi giới và khách hàng thỏa thuận và được ghi trong hợp đồng môi giới bất động sản. Thời điểm hợp đồng hoàn thành, nhà môi giới có được hưởng thù lao tương ứng với công sức, chi phí mà họ bỏ ra là hoàn toàn hợp lý.

Thứ tư, thuê doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập khác thực hiện công việc môi giới bất động sản trong phạm vi hợp đồng dịch vụ môi giới bất động sản đã kí với khách hàng, nhưng phải chịu trách nhiệm trước khách hàng về kết quả môi giới.

Cho phép tổ chức, cá nhân môi giới được thuê tổ chức, cá nhân môi giới khác thực hiện hợp đồng thay là một quy định mở của pháp luật cho phép nhà môi giới hoạt động chủ động và linh hoạt hơn, phát huy và nâng cao khả năng liên kết và làm việc nhóm – yếu tố rất quan trọng trong môi giới bất động sản để khám phá và thu hút khách hàng, mở rộng phạm vi hoạt động môi giới. Liên quan đến vấn đề này “Luật bất động sản Mỹ cho phép có sự liên kết hỗ trợ giữa các bang trong một mục tiêu xác định để thực hiện môi giới bất động sản”[19]. Trong nhiều trường hợp, nhà môi giới phải thực hiện nhiều thương vụ cùng một lúc hoặc đối tượng của giao dịch không nằm trong lĩnh vực chuyên sâu của họ, thì việc họ thuê bên môi giới khác thực hiện thương vụ đó vừa đảm bảo chất lượng giao dịch, uy tín của họ, vừa đảm bảo quyền lợi cho khách hàng. Tuy nhiên họ cần phải có thỏa thuận về tỉ lệ “ăn chia” thù lao cho phù hợp. Hiện tại, pháp luật vẫn chưa có quy định về vấn đề này, do vậy pháp luật cần sớm sửa đổi bổ sung và đồng thời, để bảo vệ quyền lợi của mình, các bên cần thỏa thuận và quy định trong hợp đồng thuê môi giới. Để tránh trường hợp đùn đẩy, trốn tránh trách nhiệm, hoặc chủ thể được thuê không thực hiện đúng nội dung và yêu cầu dịch vụ mà khách hàng đã đăng kí, pháp luật quy định ràng buộc trách nhiệm chặt chẽ đối với các nhà môi giới đó là dù có thuê tổ chức, cá nhân khác thực hiện công việc môi giới thì vẫn phải chịu trách nhiệm trước

khách hàng về kết quả môi giới. Như vậy, việc thuê tổ chức, cá nhân môi giới khác sẽ chỉ chuyển giao việc thực hiện dịch vụ mà không được chuyển giao nghĩa vụ.

Thứ năm, các quyền khác trong hợp đồng môi giới.

Hoạt động môi giới được ghi nhận thông qua hợp đồng. Ngoài những quyền cơ bản được pháp luật quy định đã nêu, các bên trong quá trình thỏa thuận có thể xác định những quyền lợi cho người môi giới khác như: đơn phương chấm dứt hợp đồng khi khách hàng vi phạm,... Đây là quy phạm tùy nghi để các bên tùy vào từng trường hợp cụ thể của giao dịch mà thỏa thuận với nhau.

Với các quy định về quyền của tổ chức, cá nhân khi hoạt động môi giới bất động sản được quy định tại Điều 66 KLDBĐS năm 2014 nêu trên có thể thấy, LKDBĐS năm 2014 đã quy định rút ngắn hơn so với các quy định tại LKDBĐS năm 2006, tuy nhiên vẫn đảm bảo được sự chặt chẽ và cụ thể. Việc quy định các quyền cơ bản của nhà môi giới và quy định các quyền lợi khác trong hợp đồng vừa đảm bảo quyền lợi cho nhà môi giới, vừa đảm bảo được sự tự do thỏa thuận của các bên khi tham gia quan hệ hợp đồng. Tuy nhiên, để chặt chẽ hơn, pháp luật cần quy định các cá nhân, tổ chức môi giới bất động sản khi thuê cá nhân tổ chức môi giới bất động sản khác cần phải có thỏa thuận về tỉ lệ “ăn chia” thù lao phù hợp để tránh tình trạng tranh chấp giữa các bên với nhau.

Nghĩa vụ của các chủ thể môi giới bất động sản.

Điều 67 LKDBĐS năm 2014 quy định về nghĩa vụ của doanh nghiệp, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản, cụ thể:

Thứ nhất, thực hiện đúng hợp đồng đã ký với khách hàng.

Hợp đồng môi giới là nơi thể hiện tất cả các vấn đề cơ bản về nội dung và phạm vi môi giới, thù lao, hoa hồng môi giới, những quyền và nghĩa vụ của các bên, là nơi ràng buộc các bên. Do vậy, khách hàng và người môi giới có trách nhiệm thực hiện đúng theo những điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng. Đây có thể coi là luật giữa các bên và là cơ sở để nhà môi giới được hưởng thù lao và hoa hồng.

Thứ hai, cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản do mình môi giới và chịu trách nhiệm về hồ sơ, thông tin do mình cung cấp. Dựa trên những thông tin mà nhà môi giới cung cấp và những thông tin mà mình thu thập được, khách hàng sẽ quyết

định có tham gia hay không một giao dịch bất động sản. Do đó, nhà môi giới cần phải chịu trách nhiệm trước những thông tin mình đưa ra cho khách hàng. Việc quy định như vậy cũng ràng buộc trách nhiệm đối với nhà môi giới, để khi thu thập và cung cấp cho khách hàng các thông tin liên quan đến bất động sản, họ cần phải sàng lọc, đưa ra những thông tin một cách trung thực, chính xác, tránh rủi ro cho khách hàng.

Thứ ba, hỗ trợ các bên trong việc đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

Nhà môi giới là người trung gian kết nối các bên lại với nhau. Dựa trên những yêu cầu của khách hàng, họ tìm những đối tác có phù hợp, sắp xếp thời gian để các bên được gặp gỡ, trao đổi thông tin với nhau để đi đến đàm phán, ký kết hợp đồng. Với những kiến thức chuyên môn và kỹ năng nghiệp vụ của mình, người môi giới sẽ giúp cho việc đàm phán, thương lượng, ký kết hợp đồng của khách hàng diễn ra nhanh chóng, thuận lợi và đúng pháp luật.

Thứ tư, thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của pháp luật và chịu sự kiểm tra, thanh tra của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Nghề môi giới bất động sản là nghề kinh doanh có điều kiện. Hoạt động của nhà môi giới không chỉ liên quan đến quyền lợi của khách hàng mà còn ảnh hưởng đến cả thị trường bất động sản. Vì vậy, bên cạnh các điều kiện, tiêu chuẩn, nguyên tắc mà pháp luật quy định thì học còn phải chịu sự kiểm tra, thanh tra của cơ quan nhà nước có thẩm quyền và thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của pháp luật về hoạt động của mình.

Thứ năm, bồi thường do lỗi của mình gây ra. Đây không chỉ là trách nhiệm riêng của nhà môi giới bất động sản mà là trách nhiệm chung của mọi chủ thể. Về nguyên tắc, khi chủ thể có lỗi gây ra thiệt hại cho phía bên kia thì bên gây thiệt hại phải có trách nhiệm bồi thường do hành vi của mình gây ra.

Thứ sáu, thực hiện nghĩa vụ về thuế theo quy định của pháp luật. Đây là nghĩa vụ, trách nhiệm của mỗi công dân. Do vậy, việc đóng thuế và các nghĩa vụ tài chính đối với nhà nước là cần thiết. Thông qua đó, giúp Nhà nước nắm bắt được thu nhập

của các tổ chức, cá nhân, điều tiết thu nhập xã hội, đảm bảo sự bình đẳng của các chủ thể kinh doanh trong xã hội.

Thứ bảy, các nghĩa vụ khác trong hợp đồng. Cũng giống như quy định về quyền lợi, nghĩa vụ của nhà môi giới bên ngoài các quy định của pháp luật thì các bên có thể tự thỏa thuận với nhau trong hợp đồng.

Có thể thấy các quy định về nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân khi hoạt động môi giới vẫn được giữ nguyên như trong LKDBĐS năm 2006. Các quy định về nghĩa vụ trong LKDBĐS đã làm trọn vai trò của người môi giới bất động sản. Như vậy, các quy định về quyền và nghĩa vụ của nhà môi giới trong LKDBĐS năm 2014 đã đáp ứng được các yêu cầu trên thực tế, và là hành lang pháp lý, là cơ sở cho các nhà môi giới hoạt động đúng đắn, tích cực, linh hoạt và chuyên nghiệp.

2.1.6 Thù lao và hoa hồng môi giới bất động sản.

Cũng như bao công việc và ngành nghề khác, trong hoạt động kinh doanh bất động sản, người môi giới cũng nhận được một khoản tiền thù lao do khách hàng chi trả khi sử dụng dịch vụ môi giới. Mục đích cuối cùng của nhà môi giới chính là thù lao và hoa hồng. Những thành quả đạt được sau mỗi thương vụ môi giới thành công được biểu hiện rõ nhất ở thù lao và hoa hồng môi giới mà khách hàng trả cho bên môi giới. Thù lao và hoa hồng môi giới được pháp luật quy định tại Điều 64, 65 KLDBĐS năm 2014.

Tổ chức, cá nhân môi giới được hưởng một khoản tiền thù lao môi giới từ khách hàng, không phụ thuộc vào kết quả giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản giữa khách hàng và người thứ ba. Dịch vụ môi giới bất động sản bắt đầu khi bên môi giới và bên được môi giới ký kết hợp đồng dịch vụ môi giới, kết thúc khi bên môi giới đã hoàn thành phạm vi, nội dung đã cam kết trong hợp đồng chính xác và đúng thời hạn. Thời điểm hợp đồng hoàn thành, bên làm dịch vụ có quyền được hưởng thù lao tương ứng với công sức, chi phí mà họ bỏ ra. Nhà môi giới làm dịch vụ kết nối các bên có nhu cầu phù hợp để họ được tiếp xúc, gặp gỡ nhau, nhưng không có nghĩa vụ đảm bảo cho giao dịch của họ thành công bởi đó là trách nhiệm của bên khách hàng phải vận dụng những thông tin nhà môi giới cung cấp để giao dịch cho hiệu quả.

Mức thù lao môi giới do các bên thỏa thuận trong hợp đồng không phụ thuộc vào giá của giao dịch được môi giới mà phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác như: chi phí bỏ ra để thực hiện tốt việc môi giới, thị trường bất động sản hiện tại, tiến độ thực hiện công việc,... Nhà môi giới cần phải lường trước được những khó khăn, chi phí cần thiết để thương lượng với khách hàng mức thù lao sao cho phù hợp.

Ngoài việc được trả thù lao, nhà môi giới còn được nhận tiền hoa hồng từ khách hàng của mình. LKDBĐS năm 2014 quy định nhà môi giới được hưởng hoa hồng môi giới khi khách hàng ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản. Khác với thù lao được nhận ngay sau khi hoàn thành dịch vụ môi giới thì tiền hoa hồng chỉ được trả khi người được môi giới thực sự đã ký được hợp đồng giao dịch về bất động sản nhờ sự trợ giúp của nhà môi giới. Nói cách khác, hoa hồng chỉ có khi giao dịch thành công. Đây là điểm khác biệt giữa thù lao và hoa hồng. Mức hoa hồng môi giới bất động sản cũng do các bên thỏa thuận dựa vào các hình thức như: theo tỷ lệ phần trăm của giá trị hợp đồng, theo tỷ lệ phần trăm giá trị chênh lệch giữa giá bất động sản và giá của người được môi giới đưa ra, hoặc một số tiền cụ thể do các bên thỏa thuận trong hợp đồng môi giới bất động sản. LKDBĐS chỉ quy định ngắn gọn, súc tích rằng mức hoa hồng môi giới do các bên thỏa thuận sẽ thuận tiện hơn cho các bên tham gia giao dịch.

“Thực tế cho thấy, môi giới bất động sản là người môi giới tài sản có giá trị lớn nên việc nảy sinh lòng tham là điều dễ xảy ra. Làm công việc môi giới sẽ giúp người môi giới kiếm được một khoản lớn thù lao và hoa hồng nên đôi lúc họ đã “đánh đổi” nhân cách, phẩm chất, đạo đức của mình vì lợi ích trước mắt. Đôi khi người môi giới bất động sản đã sử dụng thủ đoạn, mách lới để lợi dụng sự thiếu hiểu biết của khách hàng nhằm thu được nhiều lợi ích cho bản thân. Vì vậy, để tạo dựng được mối quan hệ tốt đẹp giữa người môi giới và khách hàng, người môi giới bất động sản cần phải biết chế ngự được lòng tham của mình và hướng đến lợi ích của khách hàng. Có như vậy, khách hàng sẽ không chỉ đến với nhà môi giới một lần mà khi có nhu cầu họ sẽ lại tìm đến người môi giới đó. Những tiện ích và dịch vụ của nhà môi giới dành cho khách hàng sẽ là sự quảng cáo thuyết phục nhất khi khách hàng đó tiếp tục giới thiệu người môi giới với nhiều người quen khác có nhu cầu về bất động sản”[43, 69].

2.1.7 Quy định về ban hành, cấp, thu hồi chứng chỉ môi giới bất động sản.

Khoản 3 Điều 68 LKDBĐS năm 2014 đã quy định cho Bộ trưởng Bộ Xây dựng là chủ thể có quyền quy định cụ thể việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Do vậy, Bộ Xây dựng là cơ quan có thẩm quyền ban hành các quy định, các biểu mẫu cụ thể liên quan đến việc tổ chức kì thi sát hạch, việc cấp và thu hồi chứng chỉ môi giới bất động sản.

Môi giới bất động sản là ngành nghề kinh doanh có điều kiện và hình thức biểu hiện của điều kiện đó chính là chứng chỉ môi giới bất động sản. Một người muốn hành nghề môi giới bất động sản cần phải có chứng chỉ môi giới, và để được cấp chứng chỉ này cần họ cần phải tuân theo những quy định của pháp luật. LKDBĐS năm 2014 và Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng quy định về việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản; việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch bất động sản đã quy định cụ thể những điều kiện này.

Khoản 1 Điều 68 LKDBĐS năm 2014 quy định điều kiện đối với cá nhân được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản như sau: có năng lực hành vi dân sự đầy đủ; có trình độ tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên; đã qua sát hạch về kiến thức môi giới bất động sản.

Quy định về việc thi sát hạch để lấy chứng chỉ môi giới bất động sản là một quy định mới của LKDBĐS năm 2014. Trước đây, người môi giới khi hoàn thành khóa đào tạo họ sẽ được cấp giấy chứng nhận đào tạo và với giấy chứng nhận này họ đem tới Sở Xây dựng thành phố để làm thủ tục cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Với quy định mới này, người môi giới khi có đủ điều kiện về năng lực hành vi, trình độ học vấn theo quy định của pháp luật và qua kì thi sát hạch là đủ điều kiện cấp chứng chỉ môi giới bất động sản.

Theo Thông tư số 11/2015/TT-BXD của Bộ Xây dựng thì “Đối tượng dự thi bao gồm: Công dân Việt Nam, người Việt Nam định cư ở nước ngoài và người nước ngoài có đủ điều kiện dự thi theo quy định tại Điều 9 và Điều 10 của Thông tư này”. Theo đó, người có đủ điều kiện dự thi là người có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, không đang trong tình trạng truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc chấp hành án

phạt tù; tốt nghiệp từ Trung học phổ thông trở lên; đã nộp hồ sơ đăng kí và kinh phí dự thi cho đơn vị tổ chức kỳ thi theo quy định của thông tư.

Người dự thi sát hạch để được cấp chứng chỉ phải thi bắt buộc các nội dung:

Thứ nhất, phần kiến thức cơ sở, bao gồm:

- Một là, Pháp luật liên quan đến kinh doanh bất động sản;
- Hai là, Thị trường bất động sản;
- Ba là, Đầu tư bất động sản;
- Bốn là, Phòng chống rửa tiền trong kinh doanh bất động sản.

Thứ hai, phần kiến thức chuyên môn, bao gồm:

- Một là, Tổng quan về dịch vụ môi giới bất động sản;
- Hai là, Quy trình và kỹ năng môi giới bất động sản;
- Ba là, Giải quyết tình huống trên thực tế.

Mỗi phần thi kéo dài trong vòng 120 phút dưới hình thức thi trắc nghiệm hoặc thi viết hoặc kết hợp cả hai hình thức trên. Bài thi của các thí sinh đạt 70 trên tổng thang điểm 100 là đạt và đủ điều kiện đề nghị Giám đốc Sở Xây dựng cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Đối với thí sinh có chứng chỉ môi giới bất động sản do nước ngoài cấp còn hiệu lực và trường hợp xin cấp lại chứng chỉ do chứng chỉ cũ hết hạn thì chỉ phải thi phần kiến thức cơ sở, không phải thi phần kiến thức chuyên môn [9]. Do vậy, cơ quan có thẩm quyền cấp chứng chỉ môi giới bất động sản là Sở Xây dựng và chủ thể có thẩm quyền cấp là Giám đốc Sở.

Chứng chỉ có giá trị sử dụng trên phạm vi cả nước trong thời hạn 05 năm kể từ ngày được cấp. Sau 5 năm, khi chứng chỉ hết hạn thì người môi giới không được tiếp tục hành nghề môi bất động sản. Người có chứng chỉ hết hạn, hoặc gần hết hạn nếu muốn cấp lại chứng chỉ thì phải thi sát hạch theo quy định:

- *Một là*, trường hợp đăng ký dự thi lại tại địa phương đã cấp chứng chỉ thi chỉ phải thi phần kiến thức cơ sở theo quy định tại Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng để được cấp chứng chỉ, số chứng chỉ theo số cũ,

chứng chỉ ghi rõ trên trang 01 là cấp lần thứ hai, lần thứ ba;

- *Hai là*, trường hợp đăng ký dự thi ở địa phương khác thì phải thực hiện thủ tục thi sát hạch như cấp chứng chỉ mới nhưng chỉ phải thi phần kiến thức cơ sở [9].

Người được cấp chứng chỉ nhưng bị mất, bị rách, bị cháy, bị hủy hoại do thiên tai hoặc lý do bất khả kháng khác thì được cấp lại chứng chỉ. Khi có nhu cầu cấp lại chứng chỉ, người được cấp chứng chỉ nộp hồ sơ cho Sở Xây dựng đã cấp chứng chỉ để được cấp lại. Chứng chỉ chỉ được cấp lại 01 lần, số chứng chỉ là số chứng chỉ cũ. Chứng chỉ cấp lại có thời hạn 05 năm kể từ ngày cấp của chứng chỉ cũ (Điều 16 Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng).

Điều 18 Thông tư số 11/2015/TT-BXD của Bộ Xây dựng quy định người có chứng chỉ sẽ bị thu hồi chứng chỉ trong các trường hợp sau đây:

- Một là, người được cấp chứng chỉ mất năng lực hành vi dân sự;
- Hai là, người được cấp chứng chỉ kê khai trong hồ sơ xin cấp chứng chỉ không trung thực;
- Ba là, chứng chỉ bị tẩy xóa, sửa chữa;
- Bốn là, người được cấp chứng chỉ cho người khác mượn, thuê chứng chỉ để hành nghề;
- Năm là, người được cấp chứng chỉ vi phạm các nguyên tắc hành nghề quy định tại Luật Kinh doanh bất động sản và nội dung ghi trong chứng chỉ;
- Sáu là, người được cấp chứng chỉ vi phạm các quy định đến mức bị thu hồi chứng chỉ theo quy định của pháp luật.

Chứng chỉ do Sở Xây dựng địa phương nào cấp thì Sở Xây dựng đó có trách nhiệm thu hồi; trường hợp do cơ quan có thẩm quyền khác thu hồi theo quy định của pháp luật thì cơ quan này phải thông báo bằng văn bản cho Sở Xây dựng đã cấp chứng chỉ biết để thực hiện theo quy định của pháp luật.

Người bị thu hồi chứng chỉ không được cấp lại chứng chỉ trong thời hạn 05 năm, kể từ ngày có quyết định thu hồi chứng chỉ. Như vậy cơ quan có thẩm quyền thu hồi chứng chỉ môi giới bất động sản là Sở Xây dựng nơi đã cấp chứng chỉ đó.

2.1.8 Quy định về tranh chấp, giải quyết tranh chấp phát sinh trong quan hệ môi giới bất động sản.

Tranh chấp phát sinh là hiện tượng thường thấy trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh. Việc hợp tác giữa hai hay nhiều bên nếu như không dung hòa được lợi ích hoặc một bên không thực hiện đúng theo thỏa thuận thì tranh chấp là điều không tránh khỏi. Quan hệ môi giới bất động sản là quan hệ hợp tác giữa bên có nhu cầu bán/mua bất động sản và nhà môi giới trên cơ sở hợp đồng môi giới bất động sản. Do vậy, khi một trong các bên không thực hiện, thực hiện không đúng, không đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng môi giới thì tranh chấp sẽ xảy ra. Hiện nay, pháp luật về kinh doanh bất động sản không quy định cụ thể về vấn đề này. Việc mâu thuẫn phát sinh dẫn đến tranh chấp và giải quyết các tranh chấp này, vấn đề về bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm gây ra sẽ do các bên thỏa thuận trong hợp đồng môi giới bất động sản. Thông thường, tranh chấp trong quan hệ môi giới bất động sản xuất phát từ các phía: nhà môi giới, khách hàng, giữa các nhà môi giới với nhau.

Thứ nhất, tranh chấp phát sinh từ phía nhà môi giới.

Nguyên nhân tranh chấp trong trường hợp này có thể là do nhà môi giới không thực hiện đúng những điều khoản đã ký kết trong hợp đồng môi giới, cung cấp sai thông tin, lừa dối khách hàng,...Đã có rất nhiều vụ việc tranh chấp xảy ra mà khách hàng là người ở thế bị động, đã giao tiền rồi nhưng đến khi làm thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở, sang tên quyền sử dụng đất thì người môi giới lại “mất hút”, tìm hiểu ra mới biết thông tin người môi giới đưa ra cho họ chỉ là thông tin ảo nhằm mục đích lừa đảo; hoặc có những trường hợp chủ đầu tư không có khả năng hoàn thành được dự án, dẫn đến khách hàng bỏ tiền ra nhưng không mua được nhà,...

“Ví dụ như đầu năm 2012, gần 20 khách ký hợp đồng với công ty cổ phần địa ốc dầu khí Đồng Nai mua đất tại dự án khu dân cư phường Bửu Hoà, TP Biên Hoà (Đồng Nai). Tuy đứng ra ký hợp đồng với khách

nhưng công ty cổ phần địa ốc dầu khí Đồng Nai chỉ đóng vai trò là nhà phân phối, còn chủ đầu tư dự án lại là công ty cổ phần Đồng Nai. Theo hợp đồng ký kết, sau khi khách hàng đóng 85% số tiền thì trong vòng không quá 12 tháng sẽ được bên ký hợp đồng giao nền với đầy đủ hạ tầng để xây dựng nhà ở. Tuy nhiên, mặc dù khách hàng đã thực hiện nghĩa vụ của mình nhưng bên ký không bàn giao nền như cam kết. Hiện trường dự án hiện là một bãi đất trống, hạ tầng thi công dở dang. Điều khiến khách hàng bức xúc nhất và mất niềm tin vào dự án này chính là sự đùn đẩy trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ làm hạ tầng giữa nhà phân phối và nhà môi giới. Tuy là đơn vị đứng ra ký kết hợp đồng, thu tiền nhưng khi khách hàng phản ứng, công ty cổ phần địa ốc dầu khí Đồng Nai liền đá trái bóng trách nhiệm sang chủ đầu tư với lý lẽ, họ chỉ là nhà phân phối. Trong khi ấy, chủ đầu tư cũng chẳng vừa khi viện dẫn hàng loạt điều khoản ký kết với nhà phân phối để chứng minh họ vô can [7].

Có thể thấy, tại ví dụ trên, về mặt pháp lý, trách nhiệm thuộc về chủ đầu tư dự án. Tuy nhiên một phần lỗi dẫn đến thiệt hại cho người dân đó là năng lực thẩm định dự án kém và sự hoạt động thiếu chuyên nghiệp của người môi giới. Do đó để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình, khách hàng trong khi thực hiện giao dịch cần phải ký kết hợp đồng môi giới với nội dung cụ thể, rõ ràng và chặt chẽ. Đây là cơ sở pháp lý rất quan trọng để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên khi có tranh chấp xảy ra. Ngoài ra, người dân nên tập làm quen với việc phải nhờ môi giới chuyên nghiệp, luật sư tư vấn trong việc mua nhà thay vì cứ xếp hàng tranh nhau “quyền được mua căn hộ, nền đất” mà không cần biết ai là chủ đầu tư xây dựng, chất lượng công trình, dịch vụ, giá cả, phí dịch vụ thế nào. Đây là cách tốt nhất hạn chế những phát sinh tranh chấp, khi đưa nhau ra toà thì phần thua thiệt thường luôn thuộc về người dân.

Thứ hai, tranh chấp phát sinh từ phía khách hàng.

Thực tế cho thấy, khi có tranh chấp xảy ra thì người dân thường phải chịu thiệt thòi nhiều hơn vì họ là người ít am hiểu pháp luật hơn các nhà môi giới, nắm trong tay ít thông tin về thị trường hơn. Tuy nhiên không phải lúc nào họ cũng là bên yếu

thể, trong một số trường hợp phần yếu thể lại thuộc về người môi giới. Một hiện tượng phổ biến đó là khách hàng sau khi thực hiện thương vụ không trả thù lao và hoa hồng cho nhà môi giới. Môi giới bất động sản là một loại hình kinh doanh dịch vụ bất động sản, do vậy mục đích cuối cùng của họ chính là thù lao và hoa hồng môi giới. Khi không được khách hàng trả thù lao tức là họ mất đi khoản thu nhập chính của mình, từ đó sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của nhà môi giới. Do vậy, không chỉ người dân mà ngay cả các nhà môi giới cũng cần cẩn trọng, tinh táo khi giao kết hợp đồng một cách chặt chẽ, không gây bất lợi cho mình. Để hạn chế những rủi ro xảy đến với mình, các nhà môi giới cần chủ động nâng cao kiến thức pháp luật, cập nhật các thông tin thị trường, nâng cao khả năng kiểm định dự án của bản thân và ngày càng chuyên nghiệp hóa chuyên môn của mình.

Thứ ba, tranh chấp phát sinh giữa những nhà môi giới với nhau.

Các tranh chấp không chỉ xảy ra giữa người môi giới và khách hàng mà nó còn xảy ra giữa những người cùng hành nghề môi giới bất động sản. Điều 66 LKDBDS năm 2014 cho phép các tổ chức, cá nhân môi giới có thể thuê tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản khác thực hiện công việc môi giới trong phạm vi hợp đồng mà bên thuê đã ký với khách hàng nhưng lại không quy định về việc “ăn chia” thù lao và hoa hồng ra sao và các bên cũng không thỏa thuận cụ thể trong hợp đồng thuê môi giới dẫn đến trường hợp các bên tranh chấp về tỉ lệ thù lao mà họ được hưởng. Một hiện tượng thường thấy trong thực tế đó là việc cạnh tranh giữa những người môi giới để được thực hiện các thương vụ, kí kết hợp đồng với khách hàng. Nhiều tổ chức, cá nhân môi giới không có đạo đức nghề đã “hót váng”, “chup giật” khách hàng của nhà môi giới khác làm nảy sinh mâu thuẫn, tranh chấp giữa các chủ thể hoạt động môi giới bất động sản. Bên cạnh đó, việc một số tổ chức, cá nhân có những giao dịch tư lợi, “lợi ích nhóm” cũng gây không ít khó khăn cho các nhà môi giới bất động sản chân chính và có đạo đức nghề.

Khi có tranh chấp xảy ra thì hợp đồng sẽ là cơ sở quan trọng để giải quyết. Hợp đồng được coi như là luật của các bên, do vậy sẽ căn cứ vào những gì các bên thỏa thuận trong hợp đồng để tiến hành giải quyết vụ việc. Ngoài ra, nếu các bên có thỏa thuận thì Hội môi giới bất động sản Việt Nam và Hiệp hội bất động sản Việt

Nam hoặc trọng tài thương mại cũng sẽ là những chủ thể có thẩm quyền giải quyết tranh chấp phát sinh trong quan hệ môi giới bất động sản. Do pháp luật về kinh doanh bất động sản không quy định và môi giới bất động sản cũng là một loại hình kinh doanh, do vậy, nếu như các bên không thể thương lượng, hòa giải được và không thỏa thuận trong hợp đồng cơ quan, chủ thể giải quyết tranh chấp thì sẽ tiến hành giải quyết theo thủ tục tố tụng được quy định tại Bộ Luật tố tụng dân sự năm 2015. Bên cạnh đó, vấn đề liên quan đến bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm gây ra sẽ theo quy định tại Bộ Luật dân sự năm 2005.

Tranh chấp là điều không ai muốn có nhưng thực tế điều này vẫn luôn xảy ra, vì thế để hạn chế những mâu thuẫn, tranh chấp thì Nhà nước cần tăng cường sự quản lý của mình đối với lĩnh vực môi giới bất động sản; các nhà môi giới cần tuân thủ đúng các quy định pháp luật, đạo đức nghề môi giới; người dân cần tập thói quen tìm đến những nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp để “chọn mặt gửi vàng”.

2.2 Thực tiễn thi hành môi giới bất động sản ở Việt Nam.

2.2.1 Những thành công của hoạt động môi giới bất động sản.

Mặc dù pháp luật về kinh doanh bất động sản nói chung và pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản nói riêng mới ra đời, đã và đang trong quá trình hoàn thiện song có thể khẳng định rằng lĩnh vực pháp luật này đã có tác động tích cực đến hoạt động của các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ bất động sản, góp phần không nhỏ vào sự phát triển nhanh và lành mạnh của thị trường bất động sản [48, 76].

Dịch vụ môi giới bất động sản chủ yếu phát triển mạnh ở các thành phố lớn như thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và tại các khu đô thị mới, các khu công nghiệp có nhu cầu cao về chỗ ở, về văn phòng, trụ sở làm việc, nơi có thị trường bất động sản phát triển sôi động. Có thể nhận thấy hiệu quả của hoạt động môi giới bất động sản trên thực tế qua những kết quả đạt được như sau:

Thứ nhất, về các cơ sở đào tạo về môi giới bất động sản và thị trường bất động sản.

Mạng lưới đào tạo về kinh doanh dịch vụ bất động sản ngày càng mạnh mẽ. Qua đó bước đầu tạo ra sự cạnh tranh cần thiết giữa các cơ sở để nâng cao chất lượng đào tạo, từ đó nâng cao chất lượng hỗ trợ quản lý thị trường bất động sản. Thực tế hiện nay với hàng nghìn văn phòng môi giới bất động sản cùng với những người hoạt động tự do trong thị trường này đang tạo ra một nhu cầu rất lớn về đào tạo. Nắm bắt được nhu cầu này, hàng loạt các trung tâm với các lớp đào tạo ngắn hạn về môi giới, thẩm định giá bất động sản đã được mở ra. Hoạt động đào tạo này của các cơ sở vừa góp phần tích cực vào việc đảm bảo và tăng cường tính minh bạch cho thị trường bất động sản, vừa có tác dụng hỗ trợ việc quản lý thị trường bất động sản của các cơ quan chức năng. Bởi họ sẽ đào tạo nên những người có kiến thức chuyên sâu về thị trường bất động sản, giúp cho việc giao dịch bất động sản và những hoạt động có liên quan đến giao dịch bất động sản trên thị trường được thực hiện một cách nhanh chóng và chính xác. Đây chính là lực lượng thu thập và cung cấp một cách đầy đủ, nhanh chóng và chính xác các thông tin về thị trường bất động sản, làm cho thị trường này được minh bạch hóa và giảm thiểu rủi ro cho khách hàng cũng như các chủ thể khác có liên quan.

Thứ hai, về số lượng các tổ chức, cá nhân được pháp luật chính thức thừa nhận hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản.

Tính đến năm 2009, Bộ Xây dựng đã cấp giấy phép cho 374 sàn giao dịch, 13.000 nhà môi giới được cấp chứng chỉ, đến tháng 4/2010 số lượng sàn giao dịch bất động sản đã tăng lên đến con số 417 sàn. Hoạt động của các sàn này chủ yếu đóng vai trò trung gian cho các giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cho thuê sản phẩm bất động sản của các chủ đầu tư dự án. Để sàn giao dịch bán được các sản phẩm bất động sản cho khách hàng một cách nhanh chóng, thuận lợi và tạo được doanh thu lớn thì hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản đóng vai trò quan trọng, góp phần tích cực vào thành công của sàn giao dịch bất động sản. Hiện nay, với sự phát triển của thị trường, con số trên cũng tăng lên đáng kể. Thị trường bất động sản có dấu hiệu ấm lên, các văn phòng môi giới bất động sản cũng đang “mọc lên” như “nấm sau mưa”. Năm 2006, Luật Kinh doanh bất động sản ra đời, trong đó quy định các giao dịch bất động sản phải qua sàn, khiến lượng sàn giao dịch tăng mạnh. Đến đầu năm 2013, cả nước có hơn 1.000 sàn giao dịch bất động sản hoạt động, trong

đó, riêng Hà Nội đã có gần 500 sàn giao dịch có đăng ký. Thế nhưng, với việc thị trường bất động sản gặp khó khăn, lượng sàn giao dịch bất động sản không hoạt động hoặc giải thể cũng tăng nhanh [5].

Theo thống kê của Bộ Xây dựng, từ năm 2010 đến năm 2014, có khoảng 50% sàn bất động sản không hoạt động, đóng cửa, giải thể... Tuy nhiên, khi thị trường bất động sản có dấu hiệu hồi phục, nhất là sự bùng nổ thanh khoản của phân khúc căn hộ vào cuối năm 2014, khiến lượng sàn giao dịch, các văn phòng môi giới mới được thành lập đang có xu hướng tăng trở lại. Tại một số khu vực như quận Hà Đông, Nam Từ Liêm, Cầu Giấy, Đông Anh... số văn phòng môi giới mới thành lập thời gian gần đây xuất hiện với số lượng khá lớn. Tại huyện Đông Anh, chỉ riêng đoạn đường chân cầu Nhật Tân dài khoảng 300 m, đã có 5 - 6 trung tâm môi giới mới thành lập. Trong khi dọc tuyến đường Tố Hữu (đường Lê Văn Lương kéo dài cũ) tại quận Hà Đông, hàng chục văn phòng môi giới mới xuất hiện thời gian gần đây. Theo ông Nguyễn Mạnh Hà, Giám đốc Sàn Phú Quý Land cho biết, tại Hà Nội thời gian qua xuất hiện rất nhiều trung tâm môi giới bất động sản. Tuy nhiên, khó có số liệu thống kê cụ thể, bởi nhiều trung tâm, văn phòng môi giới mới thành lập chưa hẳn đã kịp đăng ký thành lập chức năng sàn giao dịch. Còn theo số liệu của Tổng cục Thống kê (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), trong 2 tháng đầu năm 2015, các DN bất động sản đăng ký giấy phép kinh doanh đã tăng tới 89% so với cùng kỳ năm 2014. Phát biểu tại ngày Hội môi giới bất động sản 2016, ông Nguyễn Mạnh Hà – Chủ tịch Hội Môi giới bất động sản Việt Nam chia sẻ, nghề môi giới bất động sản ở Việt Nam đã được pháp luật chính thức thừa nhận và được quy định tại Luật kinh doanh bất động sản năm 2006 do Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/6/2006. Kể từ đó đến nay, lực lượng các Nhà môi giới bất động sản Việt Nam đã không ngừng phát triển kể cả về số lượng và chất lượng. “Trong giai đoạn khó khăn nhất của thị trường bất động sản, đội ngũ các nhà môi giới bất động sản đã đóng vai trò quan trọng góp phần không nhỏ tháo gỡ khó khăn để thị trường bất động sản ổn định,

phát triển bền vững và ngày càng trở thành một chủ thể quan trọng của thị trường bất động sản Việt Nam”. Tính đến thời điểm đầu năm 2016, lĩnh vực môi giới bất động sản thu hút hàng chục vạn người tham gia hành nghề, trong đó có khoảng 30.000 người đã được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Nhiều doanh nghiệp kinh doanh Sàn giao dịch bất động sản có quy mô rất lớn, từ vài trăm nhân viên đến hàng ngàn nhân viên” [5].

Sự ghi nhận chính thức của pháp luật kinh doanh bất động sản về hoạt động của các tổ chức, cá nhân hành nghề kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản đã tạo cơ sở pháp lý để đưa hoạt động môi giới bất động sản ở nước ta đi vào nề nếp, hạn chế dần sự bành trướng và hoạt động trôi nổi của các cò nhà, cò đất vốn tồn tại ở nước ta suốt một thời gian dài trước đây. Mặt khác, pháp luật quy định về môi giới bất động sản bước đầu đã tạo được sự cạnh tranh lành mạnh giữa khu vực nhà nước và khu vực tư nhân trong việc cung cấp các dịch vụ thiết yếu cho người dân. Bên cạnh đó, việc ra đời loại hình kinh doanh dịch vụ chuyên nghiệp này góp phần từng bước lành mạnh hóa, công khai và minh bạch thị trường bất động sản. Thông qua đó, môi giới bất động sản chuyên nghiệp cũng góp phần giảm thiểu đáng kể những rủi ro cho các chủ thể trong kinh doanh bất động sản [48, 110].

Thứ ba, từng bước hình thành và phát triển một đội ngũ môi giới bất động sản chuyên nghiệp, có đầy đủ năng lực, trình độ, kỹ năng và phẩm chất tốt để cung ứng các dịch vụ có chất lượng cho các chủ thể có nhu cầu trên thị trường. Thông qua đó, một mặt làm thay đổi nhận thức của người dân về vị trí, vai trò của nghề môi giới, hay nói cách khác là nâng cao uy tín, khẳng định vị thế và đẳng cấp của nhà môi giới; mặt khác, có tác động và định hướng lớn cho người dân và giới kinh doanh bất động sản ý thức được và học cách trở thành “người tiêu dùng thông minh” khi có nhu cầu tham gia giao dịch trên thị trường bất động sản. Sự phát triển của hoạt động môi giới bất động sản thời gian gần đây đã thực sự trở nên chuyên nghiệp hơn. Vai trò của môi giới bất động sản hiện nay, ngoài việc giới thiệu sản phẩm đến khách hàng, họ còn cung cấp cả giải pháp cho khách hàng, như cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác về sản phẩm, kỳ vọng về khả năng sinh lợi nhuận,... Do vậy, hoạt động môi giới không chuyên nghiệp sẽ bị đào thải bởi sự cạnh tranh của thị trường.

Từ sau năm 2006, hoạt động môi giới bất động sản diễn ra dưới các hình thức: cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản có đăng ký kinh doanh và có chứng chỉ hành nghề; tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản có thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã, có ít nhất 01 người có chứng chỉ môi giới bất động sản.

Từ năm 2008 đến nay (năm 2017), hàng loạt các sàn bất động sản đã xuất hiện trên thị trường, nhờ những đóng góp của mình mà sàn giao dịch bất động sản đã thúc đẩy sự phát triển của thị trường bất động sản. Khi mạng các sàn giao dịch bất động sản Việt Nam (VRnet) ra đời đã nâng cao hiệu quả của các sàn giao dịch, số lượng các giao dịch thành công khi tiến hành qua sàn ngày càng lớn, mang lại nhiều nguồn lợi khổng lồ, góp phần nâng cao thu nhập cho các nhà môi giới bất động sản, đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế đất nước [22, 81].

LKDBĐS năm 2014 ra đời góp phần vào sự phát triển bền vững của thị trường bất động sản ở nước ta hiện nay, đồng thời khắc phục những tồn tại, hạn chế, bất cập của thị trường bất động sản trong thời gian trước đó, đảm bảo cho thị trường bất động sản phát triển theo đúng định hướng, ổn định và bền vững. Dịch vụ môi giới bất động sản trong thời gian tới sẽ có nhiều cơ hội để phát triển, đem lại hiệu quả cao cho thị trường bất động sản nói riêng và nền kinh tế nói chung.

Thứ tư, hoạt động môi giới bất động sản chuyên nghiệp tạo lập kênh thông tin quan trọng giúp Nhà nước kiểm soát và nắm bắt được những diễn biến của thị trường bất động sản một cách kịp thời, trên cơ sở đó hỗ trợ các cơ quan nhà nước có thẩm quyền có những nhận định, đánh giá chính xác về thực trạng của thị trường bất động sản tại thời điểm hiện tại và đưa ra những định hướng, giải pháp phù hợp thúc đẩy sự phát triển của thị trường [43, 67].

Thứ năm, LKDBĐS năm 2014 ra đời quy định việc nhà môi giới muốn được cấp chứng chỉ thì phải trải qua kì thi sát hạch môi giới bất động sản và chứng chỉ này có thời hạn 05 năm. Đây là những quy định hoàn toàn mới trong LKDBĐS năm 2014 so với LKDBĐS năm 2006, thể hiện sự học hỏi, tiếp thu kinh nghiệm từ các nước trên thế giới của các nhà làm luật Việt Nam. Theo đó, từ ngày 16/02/2016, các nhà môi giới cần phải thi sát hạch về môi giới bất động sản do Bộ Xây dựng chỉ đạo

tổ chức để được cấp giấy chứng nhận hành nghề môi giới bất động sản; và giấy chứng nhận này có giá trị trong thời hạn 05 năm. Cùng với việc quy định chặt chẽ về điều kiện cấp chứng chỉ hành nghề môi giới đã giúp nâng cao chất lượng các nhà môi giới bất động sản trong thời gian gần đây. Tuy mới được tổ chức thực hiện nhưng từ đầu năm 2016 đến nay, đã có rất nhiều nhà môi giới đã thi kỳ thi sát hạch, qua đó tạo dựng được uy tín của mình đối với khách hàng. Ngoài ra, sau 05 năm, chứng chỉ môi giới hết hạn, nhà môi giới muốn hoạt động tiếp thì cần phải thi sát hạch (Điều 17, Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng), như vậy đảm bảo cho các nhà môi giới hoạt động đúng chuyên môn, cập nhật thông tin thị trường và luôn chuyên nghiệp. Tuy mới áp dụng chưa lâu, nhưng những quy định tiến bộ này sẽ giúp cho đội ngũ các nhà môi giới bất động sản ở Việt Nam ngày càng phát triển mạnh mẽ, chuyên nghiệp và khẳng định được đẳng cấp của mình.

Thứ sáu, Hội môi giới bất động sản Việt Nam được thành lập có tác động tích cực đối với hoạt động môi giới bất động sản nói riêng, cũng như thị trường bất động sản nói chung. Hội môi giới bất động sản ra đời là nơi kết nối các nhà môi giới lại với nhau, tạo cho các nhà môi giới một nơi để giao lưu, học hỏi, trau dồi kiến thức để hoạt động chuyên nghiệp và hiệu quả. Đây là thành công lớn của các nhà môi giới trong thời gian vừa qua.

2.2.2 Những tồn tại, bất cập khi áp dụng pháp luật của môi giới bất động sản.

Thứ nhất, phần lớn hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh môi giới bất động sản còn mờ nhạt, nửa vời, thiếu tính chuyên nghiệp với quy mô nhỏ, bé. Một số văn phòng mở ra lại làm ăn manh mún, thiếu hiệu quả. Các văn phòng môi giới mở ra nhưng làm ăn không có hiệu quả, trì trệ, một số phải đóng cửa. Thực tế cho thấy, số lượng các doanh nghiệp có quy mô lớn và chuyên nghiệp trong lĩnh vực môi giới bất động sản còn rất ít. Bởi vậy, khả năng đáp ứng và cung cấp các dịch vụ thiết yếu cho người dân và các chủ thể tham gia kinh doanh bất động sản còn ở mức độ rất hạn chế. Điều đáng bàn là hiện vẫn còn không ít tổ chức hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản hình thành và phát triển tự phát, nằm ngoài tầm kiểm soát của Nhà nước. Vẫn còn không ít số lượng các nhà môi giới hoạt động chưa đăng ký

ngành nghề, việc mua bán chủ yếu được thực hiện theo hình thức “trao tay”, được thì hưởng mà không được thì thôi, không đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Thứ hai, tính chuyên nghiệp của sàn giao dịch bất động sản còn kém. Vai trò của người môi giới trên sàn chưa phát huy hết khả năng phục vụ, tư vấn khách hàng của một số nhà môi giới còn kém, thông tin cung cấp cho khách hàng chưa đầy đủ. Chính những điều đó làm cho hoạt động của sàn chưa thu hút được người dân tham gia. Đây là lĩnh vực kinh doanh có điều kiện, nhưng thực tế các điều kiện còn dễ dãi, lỏng lẻo, Khi thấy có lãi các doanh nghiệp đua nhau đầu tư bất động sản thậm chí các doanh nghiệp thủy sản, điện lực, dầu khí cũng làm địa ốc trong khi lộ trình làm dự án phức tạp, cần nguồn lực lớn đặc biệt là thủ tục hành chính kéo dài mất nhiều công sức tiền bạc cũng góp phần đẩy giá lên cao. Tính thiếu minh bạch của thông tin cũng làm tình trạng đầu cơ ngày càng nhiều. Hiện nay các doanh nghiệp bất động sản đang gặp nhiều khó khăn, đặc biệt là các doanh nghiệp ở phía Nam, do gặp nhiều khó khăn trong vấn đề tài chính, tỷ trọng dư nợ bất động sản phía Nam chiếm xấp xỉ 50%, trong khu vực phía Bắc chỉ chiếm 20% [28].

Mặt khác, các chủ thể tham gia thị trường còn nhiều bất cập như: các tổ chức đầu tư bất động sản năng lực tài chính yếu, năng lực quản lý không đồng đều, thiếu thông tin về cơ chế chính sách mới, về tình hình thị trường; đội ngũ các tổ chức kinh doanh bất động sản, đã hình thành và từng bước phát triển nhưng tính chuyên nghiệp chưa cao, thiếu những tổ chức tài chính phi ngân hàng, tổ chức dịch vụ công, tổ chức nghiên cứu dự báo để hỗ trợ cho thị trường bất động sản.

Thứ ba, công tác đào tạo nguồn nhân lực tham gia thị trường bất động sản còn nhiều bất cập, chưa có quy định cụ thể về cơ chế quản lý, và giám sát hoạt động cũng như kiểm định chất lượng của các cơ sở đào tạo môi giới bất động sản. Mặc dù theo LKDBĐS năm 2014, các chủ thể cung ứng dịch vụ bất động sản phải có chứng chỉ hành nghề do Bộ Xây dựng cấp, nhưng chất lượng đào tạo vẫn là ẩn số và mang tính hình thức. Phần lớn các cơ sở đào tạo môi giới bất động sản chỉ chạy theo phong trào, chưa chú trọng đến chất lượng. Chương trình và nội dung đào tạo mang tính chấp vá, thiếu sự đồng bộ. Do vậy, chất lượng đào tạo không được đảm bảo, từ

nội dung, chương trình đào tạo cho đến trình độ chuyên môn của đội ngũ giảng dạy và yếu tố cơ sở vật chất đảm bảo cho việc giảng dạy, học tập của cơ sở đào tạo,...Tất cả các yếu tố đó Bộ Xây dựng mới chỉ dừng lại ở việc kiểm định hồ sơ, giấy tờ mà các đơn vị xin giấy phép đào tạo. Khâu hậu kiểm về chất lượng của các cơ sở đào tạo về môi giới bất động sản còn rất hạn chế và bị bỏ ngỏ. Hoạt động của các cơ sở đào tạo môi giới bất động sản hiện nay chủ yếu do các cơ sở tự lo liệu, tự trang trải mà không có sự hậu thuẫn của cơ quan Nhà nước. Hiện nay chúng ta chưa có nhiều cơ sở chuyên đào tạo về bất động sản và thị trường bất động sản thực sự uy tín và chuyên nghiệp để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Vấn đề đào tạo về môi giới bất động sản gặp nhiều khó khăn do còn thiếu đội ngũ giáo viên có kinh nghiệm giảng dạy. Các giảng viên giảng dạy tại các cơ sở chủ yếu được mời từ các trường đại học, các cơ quan chuyên môn có liên quan đến lĩnh vực đào tạo, song việc thẩm định giáo án cũng như chất lượng giảng dạy của các giáo viên đó vẫn chưa được đảm bảo. Thực trạng này sẽ ảnh hưởng đến chất lượng đầu ra của quá trình đào tạo. Nhìn một cách khái quát thì hoạt động của đội ngũ tư vấn hiện nay còn chưa chuyên nghiệp, nằm ngoài tầm kiểm soát của Nhà nước và điều này gây tác động tiêu cực đến thị trường.

Thứ tư, phần lớn các cá nhân môi giới bất động sản hoạt động riêng lẻ.

Không ai có thể phủ nhận được những tác động, đôi khi rất tích cực của hoạt động môi giới với thị trường bất động sản vốn đầy biến động hiện nay ở nước ta. Các hình thức môi giới trên thị trường rất đa dạng đem đến cho người sử dụng những sản phẩm dịch vụ chất lượng ngày càng tốt hơn. Nhưng ở một góc độ khác, bức tranh về môi giới bất động sản ở Việt Nam hiện nay đang thể hiện sự yếu kém của thị trường và sự thiếu đồng bộ của pháp luật. Có thể thấy trên thị trường bất động sản ở Việt Nam hiện nay xuất hiện các hình thức môi giới vừa đa dạng vừa hiện đại, nhưng không theo quy định của pháp luật. Nhìn một cách tổng thể, đội ngũ tư vấn nhà đất hiện nay chia làm nhiều cấp độ. Quy mô nhất là các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn với phương thức hoạt động khá bài bản như Công ty địa ốc Hoàng Anh Sài Gòn, công ty địa ốc Sacomreal (thuộc ngân hàng Sacombank),... Những công ty này tìm kiếm nguồn hàng ở các dự án của các nhà đầu tư, các công ty xây dựng, cập nhật thông tin rồi liên hệ, giao dịch với khách

hàng. Họ có đăng kí ngành nghề, có trụ sở làm việc, và các thông tin có độ tin cậy khá cao. Bên cạnh đó là các văn phòng, trung tâm môi giới nhà đất “mọc lên” nhiều như “nấm sau mưa”. Chỉ cần một căn phòng nho nhỏ, vài tấm bản đồ quy hoạch, một chiếc điện thoại là có thể trở thành một văn phòng môi giới nhà đất. Những văn phòng này phần đông làm ăn manh mún, không chuyên nghiệp. Bên cạnh đó phải kể đến hình thức làm ăn riêng lẻ của các cá nhân. Đặc điểm của những người này là không có trình độ chuyên môn, chưa được qua đào tạo, hành nghề chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân và thông tin về bất động sản thu thập, nghe ngóng được. Với cách hoạt động chớp giật như vậy, thông tin mà họ đưa ra không thực sự chính xác. Vấn đề bất cập hiện nay là phần lớn các cá nhân hoạt động môi giới bất động sản riêng lẻ, không được đào tạo, tư vấn kiến thức. Do đó, hoạt động của lực lượng này trên thị trường nhiều khi gây nhiễu loạn thông tin, ảnh hưởng đến thị trường bất động sản và khó khăn cho việc kiểm soát thị trường của Nhà nước. Đối với những người này, môi giới nhà đất chỉ là nghề tay trái hoặc là khi có được thông tin, cơ hội thì học có thể kết nối. Chính vì vậy, môi giới chưa có tính chuyên nghiệp mà chủ yếu dựa vào các mối quan hệ gia đình, xã hội. Theo kết quả điều tra được thực hiện tại các lớp sinh viên tại Khoa Luật – ĐHQGHN năm 2008-2009 cho thấy, việc sinh viên thuê nhà là phổ biến, nhưng tỷ lệ giao dịch thông qua môi giới còn rất thấp, chủ yếu họ tự tìm hiểu qua thông tin đại chúng, người nhà, bạn bè. Kết quả cụ thể như sau: tỷ lệ sinh viên thuê thông qua môi giới là 6,6%, 50,9% sinh viên tìm nhà trọ qua sự giới thiệu của người quen và 42,5% sinh viên tự đi tìm nhà trọ [43, 158].

Thứ năm, điều đáng quan ngại nữa là vấn đề đạo đức trong hoạt động môi giới bất động sản hiện nay. Bất cứ một ngành nghề nào cũng cần có đạo đức nghề nghiệp, đặc biệt là môi giới bất động sản. Môi giới bất động sản là một hoạt động kết nối các bên tham gia vào các giao dịch có giá trị lớn, đôi khi là cả gia tài của họ. Cho nên người môi giới khi cung cấp thông tin cho khách hàng cần phải chính xác, có tâm, không vụ lợi, đặt lợi ích của khách hàng lên hàng đầu. Theo TS Doãn Hồng Nhung, môi giới bất động sản là nghề tự quản lý bản thân, do vậy sự kiểm soát về hành vi đạo đức nghề của các nhà môi giới bất động sản còn nhiều khó khăn. “Trên thực tế, có rất nhiều người đã vì lợi ích trước mắt của bản thân mà quên đi đạo đức nghề nghiệp. Đặc biệt là những cá nhân hoạt động môi giới bất động sản riêng lẻ,

hành nghề bằng kinh nghiệm của cá nhân, tài ăn nói, giao tiếp thường ngày. Những thông tin mà họ cung cấp thường không chính xác. Chính vì vậy, có quan điểm cho rằng “cò nhà”, “cò đất” làm lũng đoạn thị trường, làm nhiễu thông tin, gây cản trở việc kiểm soát thị trường của Nhà nước. Nhà nước cũng thất thu thuế từ hoạt động môi giới bất động sản vì không kiểm soát được các giao dịch” [43, 157].

Hiện nay, một số nhân viên mang mác môi giới nhà đất đã không chỉ tăng bốc, nói dối khách hàng về thông tin của sản phẩm, mà còn cố tình làm nhập nhằng các khái niệm, khiến khách hàng tưởng rằng khi mua nhà sẽ được ngân hàng bảo lãnh rủi ro, nhưng thực ra không được bảo lãnh gì. Thậm chí, các nhân viên môi giới còn bắt tay với các chủ đầu tư tạo “sốt” trên thị trường, trong khi số các căn hộ chưa bán được vẫn còn rất nhiều, thậm chí các căn hộ còn chưa đủ điều kiện để được bán theo quy định của pháp luật. Trong tất cả những trường hợp như vậy, khách hàng chính là người chịu thiệt thòi.

Theo ông Trần Ngọc Quang, Tổng Thư ký Hiệp hội Bất động sản Việt Nam, tình trạng trên xuất phát từ việc hoạt động của các nhân viên môi giới bị buông lỏng. Cách thức bán hàng, tiếp cận khách hàng chưa chuyên nghiệp. "Nhu vậy, để tạo nên một môi trường bất động sản minh bạch, đồng thời đảm bảo quyền lợi của người mua nhà, cần có quy định về cấp chứng chỉ hành nghề môi giới; hoạt động sát hạch các nhân viên môi giới phải thực hiện thường xuyên hơn..." - ông Trần Ngọc Quang nhấn mạnh [25].

Thứ sáu, một khía cạnh khác cần phải kể đến đó là giá cả bất động sản trên thị trường. Ở nước ta hiện nay, nhu cầu về nhà ở, cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất kinh doanh đang là một vấn đề cấp thiết. Trong điều kiện quỹ đất của Nhà nước còn hạn hẹp, chủ yếu vẫn theo hình thức cho thuê đất, giao đất. Lợi dụng tình hình này, lực lượng môi giới đã bóp méo thông tin, đẩy giá lên theo các cơn sốt nóng lạnh của thị trường nhằm thu lợi cho mình. Mặt khác, do thói quen tâm lý của người dân ở nước ta từ xưa tới nay là luôn có xu hướng tích lũy tài sản dưới hình thức vàng hoặc bất động sản, làm cho giá bất động sản càng tăng cao, vô hình chung tạo điều kiện cho đội ngũ môi giới trục lợi.

Hiện nay, Hội môi giới bất động sản Việt Nam ra đời và đã ban hành bộ quy tắc đạo đức nghề nghiệp môi giới bất động sản. Với 20 quy tắc được ban hành cụ thể, chi tiết, đây là chuẩn mực đạo đức cho các nhà môi giới bất động sản tuân theo. Chúng ta có thể hi vọng rằng với sự ra đời của Hội môi giới bất động sản Việt Nam, quy tắc đạo đức nghề và tính chuyên môn ngày càng cao của các nhà môi giới thì tình trạng đánh mất đạo đức trong nghề môi giới bất động sản sẽ được đẩy lùi, đem lại uy tín của nghề và nâng cao chất lượng của thị trường bất động sản (Xem phụ lục số 03).

Thứ bảy, các quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản được đề cập và ghi nhận trong LKDBĐS, Nghị định số 76/2015/NĐ-CP ngày 10/9/2015 của Chính phủ về hướng dẫn thi hành luật KDBĐS năm 2014 và Nghị định số 121/2013/NĐ-CP ngày 10/10/2013 của Chính phủ về quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động xây dựng; kinh doanh bất động sản; khai thác, sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng; quản lý công trình hạ tầng kỹ thuật; quản lý phát triển nhà và công sở,... Tuy nhiên việc triển khai các quy định này trên thực tế còn bộc lộ những hạn chế chưa thực hiện thanh tra, kiểm tra thường xuyên để phát hiện xử lý kịp thời các hành vi vi phạm pháp luật về kinh doanh bất động sản nói chung và vi phạm các quy định về môi giới bất động sản nói riêng. Các chế tài còn nhẹ, chưa đủ sức răn đe đã góp phần làm cho hoạt động của thị trường bất động sản đạt hiệu quả thấp.

Theo nhận định của các nhà chuyên môn, thị trường bất động sản trong năm tới sẽ có những chuyển biến tích cực, thị trường có xu hướng ấm lên. Do vậy cơ hội dành cho các nhà môi giới bất động sản rất nhiều. Hoạt động môi giới bất động sản thời gian qua có những mặt tích cực và mặt tiêu cực, trong thời gian tới thị trường khởi sắc trở lại các nhà môi giới có thể hoạt động tích cực hơn, góp phần vào sự sôi động của thị trường bất động sản.

2.3 Nguyên nhân tồn tại, bất cập trong môi giới bất động sản.

Những điểm yếu, bất cập luôn rình rập, đe dọa kéo lùi sự phát triển, thậm chí gây ra sự khủng hoảng cho thị trường bất động sản. Mặc dù có nhiều tiềm năng để

phát triển nhưng nghề môi giới bất động sản đã và đang bộc lộ những vấn đề bất cập, và nguyên nhân chủ yếu dẫn đến thực trạng này là:

Thứ nhất, do chính sách pháp luật chưa đầy đủ. Các văn bản luật và dưới luật đưa ra nhưng không mang tính thực tế, còn chồng chéo, hạn chế và mâu thuẫn nhau. Hệ thống pháp luật về kinh doanh bất động sản đang trong quá trình xây dựng, hoàn thiện nên không tránh khỏi sự thiếu đồng bộ, hoàn chỉnh.

Các chế tài cho thị trường bất động sản chưa đầy đủ, đặc biệt là các văn bản liên quan đến quy hoạch còn phân tán, thiếu đồng bộ. Trong khi Nhà nước chưa có các chế tài đủ mạnh, các “cò đất” tranh thủ tung hoành đã làm cho thị trường có lúc méo mó. Hiện nay, LKDBĐS năm 2014 đã khắc phục được một số điểm hạn chế tuy nhiên vẫn cần phải sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với thực tế và tạo điều kiện cho người tham gia thị trường bất động sản.

Thứ hai, việc thi hành pháp luật của các doanh nghiệp bất động sản chưa thực sự nghiêm chỉnh. Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp mở sàn giao dịch bất động sản chỉ nhằm đối phó với quy định của pháp luật nên không mang lại hiệu quả, dẫn đến thông tin từ các sàn còn kém, thị trường thiếu minh bạch và người bán thì nắm quyền chi phối. Bên cạnh đó, quy định về giao dịch thông qua sàn bất động sản chưa được thực hiện triệt để.

Thứ ba, thị trường bất động sản còn tiềm ẩn nhiều rủi ro, quan hệ cung cầu không ổn định, giá bất động sản lên xuống thất thường. Những năm qua, mặt bằng giá đất tăng nhanh đã thu hút khắp nơi đổ vào để kiếm lời. Tình trạng thị trường bất động sản ở nước ta có lúc phát triển quá nóng, “sốt” ảo cục bộ có lúc lại “đóng băng” âm ỉ. Đây là điều kiện để những người môi giới thiếu chuyên nghiệp trục lợi, làm xáo trộn thị trường. Tình trạng nhà nhà làm môi giới, người người làm môi giới diễn ra trong thời gian vừa qua đã làm cho thị trường có lúc lệch hướng, không phản ánh đúng thực trạng.

Thứ tư, hệ thống quản lý chuyên trách về thị trường bất động sản đang trong quá trình củng cố về năng lực, trình độ chuyên môn nên tạo ra một lỗ hổng khi áp dụng các quy định về đào tạo, cấp chứng chỉ môi giới bất động sản. Trong thực tế

còn dễ dãi trong việc cấp giấy phép thành lập các trung tâm, cơ sở đào tạo môi giới bất động sản. Sự lỏng lẻo, chưa giám sát chặt chẽ của các cơ quan chức năng có thẩm quyền đã tạo điều kiện cho những lỗ hổng ấy hình thành và ngày càng lan rộng.

Bên cạnh đó, đội ngũ chuyên viên trong cơ quan quản lý nhà nước thực sự am hiểu trong lĩnh vực này còn nhiều hạn chế, chưa đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Chưa có nhiều các cuộc thanh tra, kiểm tra để xử lý vi phạm, hoạt động thanh tra có nhưng chưa thực sự hiệu quả. Đồng thời các quy định về việc xây dựng, lưu trữ, quản lý và khai thác hệ thống thông tin về bất động sản vẫn còn thiếu. Hiện nay thông tin về bất động sản chủ yếu phục vụ cho công tác quản lý của nhà nước, và chưa có sự kết nối đồng bộ và vẫn chưa công khai đầy đủ trước công chúng. Do đó người dân và các nhà đầu tư kinh doanh bất động sản rất khó tiếp cận các thông tin này. Điều này cũng ảnh hưởng đến hiệu quả thực thi các quy định về kinh doanh dịch vụ bất động sản.

Thứ năm, trình độ dân trí và tốc độ phát triển kinh tế không đồng đều giữa các vùng, khu vực trong cả nước. Ở khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa người dân chưa có thói quen tìm đến nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp khi họ có nhu cầu mua, bán bất động sản. Hoạt động môi giới bất động sản chuyên nghiệp ở những vùng này kém phát triển cộng với trình độ của người dân còn thấp đã trở thành rào cản cho việc thực thi pháp luật về môi giới bất động sản. Đồng thời, công tác giáo dục, tuyên truyền nâng cao nhận thức của người dân về môi giới bất động sản chưa được thực hiện thường xuyên và có hiệu quả.

Hiện nay, LKDBĐS năm 2014 đã khắc phục được một số hạn chế của LKDBĐS 2006. Tuy nhiên, thị trường bất động sản là một thị trường phức tạp và biến đổi không ngừng, do vậy pháp luật cần phải tiếp tục cập nhật, hoàn thiện để kịp thời hạn chế những điểm tiêu cực của hoạt động môi giới không lành mạnh và phát huy tối đa vai trò của nó đối với thị trường bất động sản. Qua đó, cần phải có những đóng góp, kiến nghị, giải pháp để hoàn thiện pháp luật cũng như phát triển thị trường bất động sản nói chung và hoạt động môi giới bất động sản nói riêng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Tại Chương 2 của đề tài, chúng tôi tập trung nghiên cứu thực tiễn thi hành pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam, bao gồm các vấn đề chủ thể, nguyên tắc hoạt động, nội dung hoạt động, hợp đồng môi giới bất động sản,...

Trên cơ sở đó, chúng tôi đưa ra những đánh giá tổng quan về dịch vụ môi giới bất động sản và nhìn nhận thực trạng áp dụng pháp luật trong hoạt động môi giới bất động sản hiện nay ở cả góc độ tích cực và tiêu cực; nêu lên được những vấn đề liên quan đến tranh chấp và giải quyết tranh chấp trong quá trình hoạt động môi giới; những nguyên nhân và khó khăn trong việc áp dụng pháp luật về môi giới bất động sản. Có thể thấy, hoạt động môi giới bất động sản thời gian gần đây đã thực sự trở nên chuyên nghiệp hơn, vai trò môi giới bất động sản hiện nay không chỉ là giới thiệu sản phẩm đến khách hàng mà họ còn cung cấp giải pháp cho khách hàng của mình, như cung cấp thông tin, tư vấn cho khách hàng kỳ vọng sinh lợi của sản phẩm,...Ngoài những kết quả đạt được, hoạt động môi giới hiện nay vẫn còn những khó khăn, bất cập. Các vấn đề về đào tạo, tính chuyên nghiệp, đạo đức của nhà môi giới bất động sản cần phải được cải thiện trong thời gian tới, khi mà nền kinh tế hội nhập của đất nước, đặc biệt là sự tham gia và Hiệp định Đối tác Kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP). Qua cách nhìn thẳng thắn và khách quan về thực tiễn thi hành pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản, tác giả đã tìm ra một số nguyên nhân để khắc phục. Hiện nay, LKDBĐS năm 2014 đã có nhiều tiến bộ tuy nhiên thị trường bất động sản liên tục biến chuyển, do đó pháp luật cần phải tiếp tục được cập nhật, hoàn thiện để đáp ứng các nhu cầu thực tại.

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM HIỆN NAY.

3.1 Sự cần thiết phải hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam.

Có thể nói tiềm năng và quy mô của thị trường bất động sản ở Việt Nam hiện nay còn rất lớn, nhất là sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Theo “Chiến lược phát triển đô thị Việt Nam”, diện tích đất đô thị sẽ tăng lên từ 105.000 ha hiện nay lên 460.000 ha vào năm 2020, đưa tỉ lệ đô thị hóa từ 28% lên khoảng 45% vào năm 2025. Dân số đô thị từ 23 triệu người dự kiến tăng lên 46 triệu người vào năm 2025, kéo theo sự gia tăng về nhu cầu nhà ở đô thị. Vì vậy, dịch vụ môi giới bất động sản, đặc biệt là môi giới nhà đất đang có đứng trước nhiều cơ hội để phát triển [45].

Trong thời gian vừa qua, thị trường bất động sản Việt Nam đã trải qua nhiều bước thăng trầm, có giai đoạn phát triển quá nóng, có giai đoạn lại trì trệ, đóng băng. Cho đến nay, thị trường bất động sản đã giành được nhiều sự quan tâm của Nhà nước, song thực tế đã cho thấy nếu không đầu tư hơn nữa cả về tư duy và tài lực cho thị trường bất động sản thì sự yếu kém, không có định hướng của thị trường bất động sản sẽ là một trở lực lớn cho sự phát triển kinh tế quốc dân.

Xuất phát từ nhu cầu thực tại của thị trường bất động sản nói chung và môi giới bất động sản nói riêng, nhằm hạn chế, đẩy lùi những mặt tiêu cực, những nguyên nhân gây nên tình trạng tiêu cực đó của hoạt động môi giới bất động sản như đã đề cập và phân tích tại mục 2.2.2 của Chương 2 thì việc hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản là thực sự cần thiết. Ngoài ra, không nằm ngoài xu hướng hoàn cầu hóa của thế giới, Việt Nam đang tích cực tham gia vào hội nhập kinh tế quốc tế, do vậy bên cạnh việc tập trung phát triển kinh tế thì Nhà nước cũng cần phải sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện các quy định pháp luật nói chung và các quy định về môi giới bất động sản nói riêng để tạo dựng môi trường pháp lý thuận lợi cho việc đầu tư nước ngoài và đảm bảo việc hội nhập kinh tế vững chắc hơn. Đặc biệt việc Hiệp hội Bất động sản Việt Nam gia nhập Hội Bất động sản thế giới và ra mắt Hội Môi giới bất động sản Việt Nam là một bước tiến mới đối với thị trường bất động sản của nước ta. Việc hoàn thiện khung pháp lý chuẩn mực sẽ là nền tảng cho

hoạt động của các tổ chức hiệp hội này một cách đúng chức năng, nhiệm vụ của nó, góp phần thúc đẩy thị trường phát triển, và tác động to lớn đối với sự hội nhập kinh tế của đất nước. Với những lý do nêu trên có thể khẳng định, hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản là một việc làm hết sức cần thiết trong giai đoạn hiện nay.

3.2 Phương hướng hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam.

Để hoàn thiện pháp luật tăng cường quản lý nhà nước đối với thị trường bất động sản cần tập trung vào một số vấn đề chủ yếu sau:

Thứ nhất, thị trường bất động sản ở nước ta phải là một thị trường phát triển lành mạnh có sự kiểm soát của Nhà nước bằng hệ thống pháp luật. Để thực hiện được điều này cần phải thực hiện các công việc sau: từng bước xây dựng và hoàn thiện hành lang pháp lý cho thị trường bất động sản; đảm bảo mở rộng và từng bước thực hiện không hạn chế đối tượng được mua bán, chuyển nhượng và chuyển quyền chuyển nhượng bất động sản, thực hiện đăng ký bắt buộc đối với giao dịch bất động sản.

Nhà nước thực hiện tập trung quyền lực về kế hoạch, quy hoạch sử dụng đất, đồng thời công khai quy hoạch sử dụng đất. Để hoạt động kinh doanh bất động sản và hoạt động môi giới bất động sản Việt Nam trở nên chuyên nghiệp, ngang tầm quốc tế, Chính phủ, Bộ Xây dựng cần có những giải pháp, những chương trình hành động cụ thể để hỗ trợ thị trường bất động sản, tạo hành lang pháp lý cho thị trường bất động sản phát triển. Nghiên cứu và xây dựng hệ thống thông tin chuẩn về thị trường, quan tâm nâng cao năng lực, đạo đức nghề nghiệp cho toàn thể người lao động trong doanh nghiệp.

Ngoài ra, nhằm thúc đẩy phát triển nghề môi giới bất động sản, Hội môi giới bất động sản Việt Nam cần sớm thành lập thêm nhiều các trung tâm, văn phòng ở các nơi để các nhà môi giới được tiếp cận với Hội. Hội cần phải có điều lệ, quy chế nhằm nâng cao nghiệp vụ, tính chuyên nghiệp, kiểm soát đạo đức nghề nghiệp và bảo vệ quyền lợi chính đáng của các hội viên. Điều lớn nhất có được từ hoạt động này là phát huy sức mạnh cộng đồng, có thể thành lập các doanh nghiệp môi giới đủ tầm có sức cạnh tranh cao và tập hợp, phát huy tối đa nguồn nội lực đang tự phát

triển một cách rời rạc, đưa hoạt động môi giới trở thành nghề có tính chuyên nghiệp cao và quản lý tốt đạo đức nghề của các thành viên. Ngoài ra, Hội môi giới bất động sản Việt Nam còn có ý nghĩa quan trọng trong việc xây dựng nguồn dữ liệu thông tin thị trường, các thông tin về giao dịch bất động sản của các thành viên. Tại đây họ sẽ có trách nhiệm trong cập nhật, kiểm soát tính trung thực của thông tin và công bố ra thị trường. Đây là nguồn dữ liệu vô cùng quý giá và đáng tin cậy phục vụ cho rất nhiều lĩnh vực khác như xây dựng chính sách quản lý, thẩm định giá bất động sản,...

Thứ hai, vấn đề đào tạo luôn là nền tảng cho sự phát triển chuyên nghiệp của môi giới bất động sản, do vậy, công tác đào tạo cần tiến hành thường xuyên và đặc biệt quan tâm về chất lượng. Việc đào tạo về lĩnh vực này cần phải có chủ trương nâng cao khung chương trình đào tạo, chất lượng các cơ sở đào tạo để tạo ra nguồn nhân lực môi giới bất động sản hoạt động chuyên nghiệp, có đạo đức nghề, góp phần thúc đẩy thị trường bất động sản nói riêng và kinh tế đất nước nói chung.

Năm 2016 và các năm tiếp theo, các chuyên gia nhận định thị trường bất động sản sẽ có những khởi sắc nhất định. Giá cả bất động sản sẽ có chiều hướng giảm dần cùng với việc cải thiện hệ thống pháp luật từ phía nhà nước, hệ thống quản lý tại các sàn giao dịch, chúng ta hoàn toàn có thể hy vọng vào việc nâng cao mật độ giao dịch tại các sàn, từ đó đưa đến sự ổn định trong hoạt động môi giới bất động sản. Mặc dù còn nhiều khó khăn nhưng với nỗ lực của cộng đồng doanh nghiệp và Nhà nước, thị trường bất động sản hi vọng sẽ có những chuyển biến tích cực, khó khăn sẽ giảm dần. LKDBĐS năm 2014 với nhiều điểm mới tích cực đã góp phần vào sự phát triển ổn định và bền vững của thị trường bất động sản. Cùng với việc mở rộng phạm vi kinh doanh bất động sản của tổ chức, cá nhân người Việt Nam định cư ở nước ngoài, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và việc cho phép kinh doanh bất động sản hình thành trong tương lai, hoạt động môi giới bất động sản tiếp tục là hoạt động kinh doanh quan trọng, mang lại hiệu quả cao cho các bên tham gia giao dịch.

3.3 Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam.

Hoàn thiện khung pháp lý cho dịch vụ môi giới bất động sản là một nhiệm vụ quan trọng. Cần có những giải pháp quy định rõ và hoàn thiện hơn để hoạt động của nhà môi giới ngày càng hiệu quả hơn. Cụ thể:

Thứ nhất, xây dựng quy định tiêu chí sàn giao dịch bất động sản chuẩn.

Theo quy định của LKDBĐS năm 2014 thì không bắt buộc nhưng cũng không cấm các tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản khi bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê mua bất động sản phải thông qua sàn giao dịch bất động sản, mặt khác, Nhà nước khuyến khích các tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản thông qua sàn. Chính vì vậy, các sàn muốn thu hút được khách hàng, đạt được lợi nhuận cao cần phải tự hoàn thiện chính mình, nâng cao chất lượng hoạt động. Do vậy cần có sự điều chỉnh hợp lý về tiêu chuẩn sàn như xây dựng các chỉ số chuẩn về quy mô của sàn giao dịch, số lượng, chất lượng đội ngũ nhân viên,...

Thứ hai, hoàn thiện khung pháp lý cho chủ thể môi giới bất động sản.

Một là hoàn thiện các quy định về đào tạo, bồi dưỡng, cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Nhà môi giới đóng vai trò trung gian, kết nối những người có nhu cầu về bất động sản. Họ cần phải tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu cho chính bản thân mình. Hiệu quả và đạo đức nghề môi giới luôn song hành cùng nhau. Để có được những nhà môi giới như vậy thì việc quản lý, đào tạo của cơ sở đào tạo nghề phải được nâng cao về chất lượng. Nhà nước cần có sự đầu tư và quan tâm hơn nữa đến việc mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng các cơ sở đào tạo và cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, đảm bảo đầu ra của đào tạo đáp ứng tốt hơn các nhu cầu cung ứng dịch vụ đối với các chủ thể tham gia thị trường. Bên cạnh đó cần kiểm tra rà soát kịp thời và xử lý kiên quyết những văn phòng, những trung tâm dịch vụ đang hoạt động không đúng pháp luật, nhằm tạo nên những nhà cung cấp dịch vụ chính quy, chuyên nghiệp trên cơ sở cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh.

LKDBĐS năm 2014 đã quy định về chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, theo đó, người được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới cần phải có năng lực hành vi đầy đủ, có trình độ trung học phổ thông, phải trải qua kì thi sát hạch về kiến

thức môi giới bất động sản; thời hạn sử dụng của chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản là 05 năm. Trên cơ sở những quy định đó, chính phủ cần nghiên cứu thêm, bổ sung các quy định cụ thể như: Bổ sung các quy định về đào tạo kỹ năng hành nghề môi giới và quy định cụ thể hơn về khung chương trình đào tạo kỹ năng và thực hành kỹ năng môi giới bất động sản. Bên cạnh đó cần bổ sung quy định về thời gian tập sự của những người có nhu cầu cấp chứng chỉ môi giới. Hiện nay không có quy định cụ thể về thời gian tập sự đối với người xin cấp chứng chỉ môi giới sau khi đã được cấp chứng chỉ. Các cơ sở đào tạo có lập kế hoạch, chương trình về đi thực hành nghề môi giới bất động sản cho học viên nhưng chỉ mang tính hình thức. Vì vậy, cần bổ sung quy định về thời gian thực tập từ 01-03 tháng đối với các học viên tham gia khóa đào tạo nghề môi giới bất động sản là cần thiết.

Hai là, kinh nghiệm của các nước có thị trường bất động sản phát triển cho thấy, muốn dịch vụ môi giới bất động sản phát triển theo hướng chuyên nghiệp thì cần phải có quy định về quy tắc ứng xử, đạo đức của nhà môi giới bất động sản để tạo mối quan hệ bình đẳng giữa các nhà môi giới với nhau và giữa nhà môi giới với khách hàng, đảm bảo sự cạnh tranh công bằng, lành mạnh và đảm bảo lợi ích của các chủ thể khi tham gia và giao dịch bất động sản. Thông qua đó, định hướng cho dịch vụ môi giới bất động sản đi vào nề nếp, nâng cao uy tín, vị thế của nhà môi giới bất động sản. Hiện nay, Hội môi giới bất động sản đã có bộ quy tắc đạo đức nghề môi giới bất động sản, nhưng bộ quy tắc này chỉ là của hội và chỉ áp dụng đối với các nhà môi giới là thành viên của hội. Do vậy, các quy tắc về đạo đức nghề môi giới cần phải được luật hóa để áp dụng đối với tất cả các nhà môi giới bất động sản trong phạm vi cả nước.

Quy định về quy tắc ứng xử, đạo đức giữa các nhà môi giới bất động sản với nhau như: Nhà môi giới không được tự ý thay đổi các mức phí dịch vụ, tranh giành khách hàng, các nhà môi giới phải luôn luôn sẵn sàng cộng tác với nhau vì quyền lợi của khách hàng. Trong trường hợp khách hàng không muốn tiếp tục làm việc và có nhu cầu chuyển sang làm việc với nhà môi giới khác thì nhà môi giới cũ không được có thái độ bất hợp tác.

Quy định quy tắc ứng xử, đạo đức của nhà môi giới với khách hàng như: nhà môi giới phải trung thực với khách hàng, cung cấp các thông tin chính xác; phải thông báo rõ ràng khi làm đại diện cho một bên giao dịch; phải giữ bí mật thông tin do khách hàng cung cấp; có trách nhiệm chu đáo đối với tài sản của khách hàng do mình cất giữ hoặc quản lý; không được che giấu các sự kiện, đặc điểm liên quan đến tài sản giao dịch,... Nhà môi giới cần có thái độ lịch sự, thân thiện và tôn trọng khách hàng khi hợp tác.

Thứ ba, hoàn thiện khái niệm về môi giới bất động sản và các quy định liên quan như quyền và nghĩa vụ của các nhà môi giới, đào tạo, cấp, thu hồi chứng chỉ môi giới bất động sản,... để các quy định của pháp luật luôn được cập nhật, sát với thực tế và có hiệu quả khi thực thi. Thị trường bất động sản là một thị trường phức tạp cộng với sự biến chuyển và phát triển không ngừng, chẳng hạn, trong một vài năm gần đây, xuất hiện và nổi lên các loại hình bất động sản mới như: condotel, hometel, officetel thu hút rất nhiều sự quan tâm của các nhà đầu tư. Do vậy, các nhà làm luật cần phải chú trọng hơn và sớm có những quy định pháp luật điều chỉnh đối với loại bất động sản này và các chính sách với các nhà đầu tư.

Thứ tư, không chỉ quan tâm hoàn thiện các quy định về môi giới bất động sản mà pháp luật cần phải hoàn thiện các quy định đối với các lĩnh vực liên quan của thị trường bất động sản. Bởi thị trường bất động sản là một thị trường thống nhất, các lĩnh vực đều có mối liên hệ với nhau. Trong đó, đặc biệt phải kể đến đó là lĩnh vực quảng cáo bất động sản và phòng chống rửa tiền trong kinh doanh bất động sản là những lĩnh vực có liên quan mật thiết với môi giới bất động sản. Nhà môi giới muốn tìm được đối tác cho khách hàng của mình họ cũng cần phải quảng cáo bất động sản để mọi người biết đến. Nếu không có những quy định chặt chẽ, trung thực khi quảng cáo sẽ dẫn đến việc đưa thông tin không chính xác, làm ảnh hưởng đến lợi ích của các chủ thể tham gia giao dịch và chính uy tín của nhà môi giới bất động sản.

“Hiện nay, xu hướng rửa tiền qua kênh bất động sản ra các quốc gia khác đang tăng vì bọn tội phạm có thể đóng vai “nhà đầu tư ngoại” khiến quốc gia sở tại khó kiểm soát nguồn tiền. Hình thức này cũng thu hút bọn

tội phạm nhờ có thể kiếm lợi từ tiền bẩn và sự tăng giá của bất động sản. Nhiều quốc gia hiện cũng đang cân trọng hơn trong việc kiểm soát nạn rửa tiền qua bất động sản. Hãng tin CNN cho hay, Chính phủ Anh sẽ có những biện pháp để ngăn chặn tội phạm rửa tiền bất động sản ở nước này. Theo đó, Chính phủ Anh yêu cầu những công ty nước ngoài muốn mua bất động sản tại London phải cung cấp thông tin về người sở hữu của công ty đó. Trong khi đó, các chuyên gia cũng kêu gọi Chính phủ Australia cần có quy định mới buộc các luật sư và công ty môi giới nhà đất báo cáo về những giao dịch đáng ngờ và ngăn chặn việc Australia trở thành nơi lưu trữ những khoản tham ô từ những nước khác. Nhiều chuyên gia khẳng định, bất động sản là một trong những kênh rửa tiền phổ biến hiện nay của bọn tội phạm trên thế giới.” [41]

Đây là vấn đề chung của cả thế giới và Việt Nam không thể đứng ngoài cuộc, do vậy, các nhà làm luật cần tiếp tục hoàn thiện pháp luật về phòng chống rửa tiền trong lĩnh vực bất động sản để giúp cho thị trường minh bạch, lành mạnh, đồng thời, nâng cao hiệu quả của hoạt động của môi giới bất động sản.

Thứ năm, ban hành chế tài đối với hành vi vi phạm của các nhân, tổ chức môi giới bất động sản. Vi phạm pháp luật trên thị trường bất động sản ngày càng nhiều, do vậy cần có chế tài hợp lý và nghiêm khắc, đủ tính răn đe đối với các cá nhân, tổ chức vi phạm pháp luật. LKDBĐS năm 2014 quy định tại Điều 79 Xử lý vi phạm thì các tổ chức, các nhân có hành vi vi phạm pháp luật trong kinh doanh bất động sản thì tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà xử lý kỉ luật, xử phạt hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự nếu gây thiệt hại thì phải bồi thường theo quy định của pháp luật. Theo đó, các quy định tại các văn bản dưới luật cần quy định cụ thể về việc kiểm tra, rà soát thường xuyên hoạt động của các nhà môi giới bất động sản, quy định chế tài đủ mạnh đối với hành vi vi phạm trong môi giới bất động sản như: tăng mức xử phạt đối với từng mức độ vi phạm, trường hợp gây thiệt hại lớn cho khách hàng thì phải truy cứu trách nhiệm hình sự.

3.4 Các giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam.

Bên cạnh các giải pháp hoàn thiện pháp luật, những giải pháp hỗ trợ cho dịch vụ môi giới bất động sản cũng hết sức cần thiết để hoạt động này phát triển toàn diện. Cụ thể như sau:

Thứ nhất, đổi mới quản lý nhà nước đối với thị trường bất động sản. Hiện nay tốc độ phát triển của các doanh nghiệp bất động sản ngày càng cao, đòi hỏi các cơ quan quản lý nhà nước ngày phải hoàn thiện hơn. Do đó, cần phải đổi mới sự quản lý của Nhà nước đối với thị trường bất động sản, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động môi giới phát triển đúng hướng. Cần phải củng cố cơ quan địa chính các cấp, mạnh dạn phân cấp, giao quyền cho những cơ quan chuyên môn này. Tăng cường công tác điều tra, theo dõi, giám sát của các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền đối với hoạt động kinh doanh bất động sản của doanh nghiệp. Kiểm soát chặt chẽ vốn pháp định của doanh nghiệp, ngăn chặn trường hợp doanh nghiệp không đủ vốn nhưng vẫn tham gia đầu tư vào dự án bất động sản.

Thứ hai, nhà nước cần xây dựng hệ thống thông tin bất động sản nhằm hỗ trợ cho các chủ thể tham gia thị trường trong việc tìm kiếm thông tin, nắm bắt diễn biến của thị trường một cách kịp thời. Việc hình thành một hệ thống thông tin thường xuyên, minh bạch về thị trường bất động sản cho phép thị trường hoạt động thông thoáng, giảm chi phí giao dịch, tăng hiệu quả hoạt động của thị trường và làm giảm các nguy cơ xấu tác động lên nền kinh tế do tình trạng đầu cơ. Cần đa dạng hóa các hình thức cung cấp thông tin tạo điều kiện về mặt pháp lý, quy chế tổ chức để các sản phẩm tiếp tục hình thành, củng cố, mở rộng và hoạt động có hiệu quả.

Thực hiện đa dạng hóa, công khai, minh bạch thông tin trên thị trường bất động sản. Theo đó đưa thông tin về pháp luật, cơ chế, chính sách, quy hoạch có liên quan đến quản lý và phát triển thị trường bất động sản lên các phương tiện thông tin đại chúng. Bên cạnh đó, kiểm soát tính công khai của các thông tin và chất lượng dịch vụ tư vấn. Tiếp tục phát huy vai trò của mạng các sàn giao dịch (VRnet), các thông tin về thị trường mà cơ quan quản lý nhà nước thu thập được từ các sàn giao dịch bất động sản sẽ đảm bảo chính xác và minh bạch; các doanh nghiệp luôn được sự hỗ trợ của nhà nước thông qua việc ban hành các cơ chế chính sách phù hợp.

Qua đó, giúp cho thị trường bất động sản phát triển mạnh, ổn định hơn, hạn chế mức thấp nhất những tình trạng xấu ảnh hưởng đến thị trường.

Thứ ba, phát triển và tạo lập bất động sản cho thị trường.

Trước hết, hoạt động môi giới bất động sản có phát triển lành mạnh hay không còn phụ thuộc vào sự phong phú và đa dạng của bất động sản tham gia thị trường. Đối với bất động sản khi được đảm bảo chất lượng bằng những giấy tờ chứng nhận của nhà nước cũng sẽ làm cho chất lượng của hoạt động môi giới ngày càng được nâng cao.

Phát triển và tạo lập bất động sản cho thị trường không những thể hiện ở việc cấp giấy chứng nhận về quyền sở hữu, quyền sử dụng đối với bất động sản để đưa vào lưu thông trên thị trường mà còn phải tạo điều kiện cho các tổ chức, cá nhân tạo lập mới các bất động sản. Bởi tình trạng khan hiếm về hàng hóa sẽ làm cho thị trường đứng trước những cơn sốt khó lường bởi sự bất tay của người đầu cơ và môi giới. Tuy nhiên, nếu hàng hóa phong phú, đa dạng nhưng không đảm bảo chất lượng cũng gây ra rủi ro cho những người tham gia giao dịch. Chính vì vậy, việc xây dựng hành lang pháp lý an toàn, lành mạnh cho các nhà môi giới bất động sản hành nghề là việc làm có ý nghĩa lý luận và thực tiễn sâu sắc.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở nghiên cứu về cơ sở lý luận và thực trạng áp dụng pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản, tác giả đã nghiên cứu để đưa ra các nhận định về sự cần thiết phải hoàn thiện pháp luật và đồng thời đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản. Các giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi của pháp luật về môi giới bất động sản phải đặt trong tổng thể quá trình hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản:

Thứ nhất, xây dựng tiêu chí sàn giao dịch bất động sản chuẩn.

Thứ hai, hoàn thiện khung pháp lý cho chủ thể môi giới bất động sản. Theo đó, hoàn thiện các quy định về đào tạo, bồi dưỡng, cấp chứng chỉ hành nghề môi

giới bất động sản và hoàn thiện các quy định về quy tắc đạo đức hành nghề của các nhà môi giới bất động sản.

Thứ ba, hoàn thiện khái niệm về môi giới bất động sản; luôn cập nhật tình hình thị trường để có chính sách điều chỉnh phù hợp với các loại hình bất động sản mới như condotel, hometel, officetel,...

Thứ tư, không chỉ hoàn thiện các quy định về môi giới bất động sản mà pháp luật cần phải hoàn thiện các quy định đối với các lĩnh vực liên quan của thị trường bất động sản.

Thứ năm, ban hành chế tài đối với hành vi vi phạm của các cá nhân, tổ chức môi giới bất động sản đủ tính răn đe để họ hoạt động đúng pháp luật.

Bên cạnh các giải pháp hoàn thiện pháp luật, các giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật cũng hết sức cần thiết. Chúng tôi đã đưa ra một số giải pháp như: đổi mới quản lý nhà nước đối với thị trường bất động sản; xây dựng hệ thống thông tin bất động sản; tạo lập bất động sản cho thị trường. Các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động của các nhà môi giới bất động sản cũng đóng vai trò quan trọng, qua đó, góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp của hoạt động môi giới và làm ổn định, lành mạnh thị trường bất động sản.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế nước ta đang từng bước hội nhập nền kinh tế thế giới đem lại nhiều cơ hội cũng như thách thức cho các chủ thể kinh doanh trong nước. Đặc biệt trong lĩnh vực bất động sản – một lĩnh vực thu hút khối lượng đầu tư lớn nhất từ nước ngoài đang đứng trước thời cơ vô cùng to lớn về mọi mặt. Để nắm bắt được thời cơ này, các doanh nghiệp kinh doanh về bất động sản và dịch vụ bất động sản cần không ngừng cải tiến nâng cao cung cách quản lý cũng như hiệu quả hoạt động để ngày càng chuyên nghiệp hóa các hoạt động đầu tư của mình. Thị trường bất động sản ấm lên, số lượng các giao dịch tăng lên dẫn đến nhu cầu về nhân lực tại các sàn giao dịch nhiều hơn, vì vậy cơ hội việc làm của những người môi giới bất động sản cũng được mở rộng. Nhu cầu về môi giới nhiều lên, cũng đồng nghĩa với việc sàng lọc ra những nhà môi giới có chất lượng, đạo đức cũng khó hơn. Do đó, đây là cơ hội tốt cho những nhà môi giới chuyên nghiệp, tuy nhiên những ai có nhu cầu giao dịch bất động sản cũng cần phải cân nhắc, xem xét kỹ càng, lựa chọn những sàn, những nhà môi giới bất động sản uy tín. Để tạo nên một thị trường bất động sản nói chung và ngành nghề môi giới bất động sản nói riêng hoạt động chuyên nghiệp, hiệu quả, cạnh tranh lành mạnh và công bằng thì cần có sự chung tay góp sức của Nhà nước, các tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản, các nhà môi giới và các chủ thể tham gia vào thị trường.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hà An (2010), “Môi giới bất động sản – cần chế tài đủ mạnh”, <http://www.thongtinphapluatdansu.com>, ngày 14/06/2010.
2. Vũ Anh (2011), “Các giải pháp xây dựng và hoàn thiện pháp luật kinh doanh bất động sản ở Việt Nam”, *Tạp chí Nhà nước và pháp luật*.
3. Báo Điện tử Đài tiếng nói Việt Nam (2014), “Bộ trưởng Vũ Huy Hoàng: TPP đem lại cho Việt Nam lợi ích nhiều mặt”, <http://www.vov.vn>, ngày 06/10/2015.
4. Báo Xây dựng điện tử (2014), “Luật Kinh doanh bất động sản sửa đổi sẽ thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển lành mạnh”, <http://www.moc.gov.vn>, ngày 07/5/2014.
5. Báo Đầu tư (2015), ”Nở rộ văn phòng môi giới bất động sản”,
6. Báo Sài Gòn (2015), “Nghề môi giới góp phần lành mạnh thị trường”,
7. Báo Tiền Phong (2013), “Môi giới phải liên đới xử lý tranh chấp mua nhà”, <http://www.tienphong.vn>, ngày 11/11/2013.
8. Gia Bảo (2014), “Những điểm đáng chú ý về Luật Nhà ở và Luật kinh doanh bất động sản mới”, <http://www.cafef.vn>, ngày 25/22/2014.
9. Bộ Xây dựng (2015), Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng quy định về việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản; việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch bất động sản.
10. Bộ Xây dựng (2016), Thông tư số 02/2016/TT-BXD ngày 15 tháng 2 năm 2016 của Bộ Xây dựng ban hành quy chế quản lý, sử dụng nhà chung cư.
11. Bộ Xây dựng (2016), Thông tư số 28/2016/TT-BXD ngày 15 tháng 12 năm 2016 của Bộ Xây dựng quy định sửa đổi, bổ sung một số quy định của thông tư số 10/2015/TT-BXD ngày 30 tháng 12 năm 2015 của Bộ Xây dựng quy định việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, nghiệp quản lý vận hành nhà chung cư,

Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30 tháng 12 năm 2015 của Bộ Xây dựng quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; Hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản, việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch bất động sản và một số quy định của quy chế quản lý, sử dụng nhà chung cư ban hành kèm theo Thông tư số 02/2016/TT-BXD ngày 15 tháng 02 năm 2016 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng.

12. Công ty bất động sản Goldland (2012), “Hoạt động môi giới bất động sản tại Mỹ”, <http://www.daotaobatdongsan.info>, ngày 05/5/2012.

13. Chính phủ (2007), Nghị định số 153/2007/NĐ-CP ngày 15 tháng 10 năm 2007 của Chính phủ quy định hướng dẫn thi hành Luật Kinh doanh Bất động sản năm 2006.

14. Chính phủ (2015), Nghị định số 76/2015/NĐ-CP của Chính phủ ngày 10/09/2015 quy định chi tiết thi hành một số điều của luật kinh doanh bất động sản 2014.

15. Chính phủ (2015), Nghị định số 121/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 10/10/2013 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực xây dựng; kinh doanh bất động sản; khai thác, sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng; quản lý công trình hạ tầng kỹ thuật, quản lý phát triển nhà và công sở.

16. Cục quản lý nhà và thị trường bất động sản, Bộ Xây dựng (2009), “Kinh nghiệm của các nước về dịch vụ môi giới bất động sản”, <http://www.vnreal.vn>, ngày 30/11/2009.

17. Phan Diệu (2015), “Chờ đợi gì từ Hội môi giới bất động sản Việt

18. Đặng Văn Được (2005), *Pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam*, Luận văn Thạc sỹ Luật Kinh tế, Khoa Luật – Đại học Quốc gia, Hà Nội.

19. Gail Lyons, Tài liệu Hội thảo phát triển thị trường bất động sản do Bộ

20. Nguyễn Ngọc Hà (2017), “Thị trường bất động sản 2017 hứa hẹn nhiều sôi động”, *Tạp chí Bất động sản nhà đất Việt Nam*, ngày 15/01/2017.

21.Lưu Đức Hải – Hà Huy Ngọc (2011), “Dịch vụ môi giới bất động sản: Kinh nghiệm quốc tế, thực tiễn và định hướng phát triển ở Việt Nam”, *Tạp chí Quản lý kinh tế*, ngày 18/1/2011.

22. Nguyễn Thị Hiền (2015), *Hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam*, Luận văn Thạc sỹ Luật Kinh tế, Khoa Luật – Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.

23. Hiệp hội bất động sản nhà đất Việt Nam (2002), Điều lệ hiệp hội bất động sản nhà đất Việt Nam được sửa đổi, ngày 21/6/2010.

24. Trần Quang Huy, Nguyễn Quang Tuyền (2009), *Pháp luật về kinh doanh bất động sản*, NXB Tư pháp, Hà Nội.

25. Ngọc Khánh (2010), “Chấn chỉnh hoạt động môi giới”,

26. Hoàng Lan (2013), “Không thể bỏ mặc thị trường bất động sản”, Một bước tiến mới, <http://vnexpress>, ngày 02/4/2013.

27. Nguyễn Thành Luân, Nguyễn Quang Tuyền (2016), “Những sửa đổi, bổ sung của Luật kinh doanh bất động sản 2014 về kinh doanh dịch vụ bất động sản”, *Tạp chí Luật học*, số 10/2016, Hà Nội.

28. Thanh Nga (2013), “Dư nợ xấu bất động sản tăng nhưng tồn kho lại giảm”, <http://www.baodatviet.vn>, ngày 9/8/2013.

29. Minh Ngọc – Minh Châu (2009), “Môi giới bất động sản phải dân chuyên nghiệp”, <http://www.baodaydung.com>, ngày 03/04/2009.

30. Quốc hội (2005), *Bộ luật dân sự nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa*

31. Quốc hội (2005), *Luật Doanh nghiệp*, Hà Nội.

32. Quốc hội (2005), *Luật Thương mại*, Hà Nội.

33. Quốc hội (2006), *Luật Kinh doanh bất động sản*, Hà Nội.

34. Quốc hội (2013), *Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt*

35. Quốc hội (2013), *Luật Đất đai*, Hà Nội.

36. Quốc hội (2014), *Luật Doanh nghiệp*, Hà Nội.

37. Quốc hội (2014), *Luật Kinh doanh bất động sản*, Hà Nội.

38. Quốc hội (2014), *Luật Nhà ở*, Hà Nội.

39. Quốc hội (2015), *Bộ luật dân sự nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam*, Hà Nội.

40. Quốc hội (2015), *Bộ luật tổ tụng dân sự*, Hà Nội.
41. Tạp chí Tài chính (2015), “Rửa tiền qua bất động sản trên thế giới đang có xu hướng tăng”, <http://tapchitaichinh.vn>, ngày 30/10/2015.
42. TS Doãn Hồng Nhung (2009), *Hoàn thiện pháp luật về sàn giao dịch kinh doanh bất động sản ở Việt Nam*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
43. TS Doãn Hồng Nhung (2009), *Tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu môi giới bất động sản ở Việt Nam*, NXB Lao động-Xã hội, Hà Nội.
44. Thanh Thịnh (2013), “Môi giới bất động sản ở Việt Nam thiếu nhiều kỹ năng”, <http://www.cafeland.vn>, ngày 13/4/2013.
45. Thủ tướng Chính phủ (2011), Quyết định số 2127/QĐ-TTg ngày 30/11/2011 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt Chiến lược phát triển nhà ở quốc gia đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030.
46. Trần Cao Thức - Phạm Minh Hoàng (2014), “Chính sách đối với sàn giao dịch bất động sản”, *VPLS Trí và cộng sự*, <http://www.diaovietnam.org.vn>, ngày 14/5/2014.
47. Chu Thái Trinh (2009), “Phát triển thị trường bất động sản trong công cuộc đổi mới đất nước”, <http://www.vnrea.vn>, ngày 26/9/2009.
48. Nguyễn Quang Tuyền (2012), *Pháp luật về kinh doanh dịch vụ bất động sản ở Việt Nam*, NXB Tư pháp, Hà Nội.

PHỤ LỤC

Phụ lục số 01:

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG MÔI GIỚI MUA BÁN BẤT ĐỘNG SẢN
(Số:/HĐMGMBBDS)

- Căn cứ Bộ Luật Dân sự được Quốc Hội thông qua ngày 14/6/2005;
- Căn cứ Luật Kinh doanh bất động sản số 25/2014/QH13 ngày 08/12/2014;
- Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 được Quốc hội thông qua ngày 14/6/2005;
- Căn cứ vào nhu cầu của khách hàng và khả năng cung cấp dịch vụ của Sàn giao dịch Bất động sản;

Hôm nay, ngày tháng năm, Tại

Chúng tôi gồm có:

BÊN MÔI GIỚI (BÊN A):

Địa chỉ:

Điện thoại: Fax:

Mã số thuế:

Tài khoản số:

Do ông (bà):

Chức vụ:

làm đại diện.

BÊN ĐƯỢC MÔI GIỚI (BÊN B):

a) Trường hợp là cá nhân:

Ông/bà: Năm sinh:

CMND số: Ngày cấp:

Nơi cấp:

Hộ khẩu:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Là chủ sở hữu bất động sản:

b) Trường hợp là đồng chủ sở hữu:

Ông:.....Năm sinh:

CMND số: Ngày cấp

Nơi cấp

Hộ khẩu:.....

Địa chỉ:.....

Điện thoại:

Và

Bà.....Năm sinh:

CMND số: Ngày cấp

Nơi cấp

Hộ khẩu:.....Điện thoại:

Là đồng sở hữu bất động sản:

Các chứng từ sở hữu và tham khảo về bất động sản đã được cơ quan có thẩm quyền cấp cho Bên B gồm có:

Hai bên cùng thỏa thuận ký hợp đồng với những nội dung sau:

ĐIỀU 1: ĐỐI TƯỢNG VÀ NỘI DUNG MÔI GIỚI

1.1. Bên B đồng ý giao cho Bên A thực hiện dịch vụ môi giới bán/mua bất động sản do Bên B là chủ sở hữu.

1.2. Đặc điểm của BĐS và giấy tờ pháp lý về BĐS là đối tượng của dịch vụ này được mô tả như sau:

Loại bất động sản :.....

Địa chỉ:.....

Diện tích khuôn viên đất:

Diện tích đất xây dựng:.....

Diện tích sử dụng:.....

Cấu trúc:

Tiện nghi:

1.3. Giá bán BĐS này được hai Bên thỏa thuận trên cơ sở giá do Bên A thẩm định là:

VNĐ.

Số tiền bằng chữ:đồng.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng nếu các bên xét thấy cần điều chỉnh giá bán, hai bên phải thỏa thuận bằng văn bản.

ĐIỀU 2: PHÍ MÔI GIỚI (1)

Bên B đồng ý thanh toán cho Bên A số tiền phí môi giới là (Bằng chữ:.....)(đồng)

Trong đó, thù lao môi giới là.....(Bằng chữ:..... đồng)

Và hoa hồng môi giới là% (..... bao gồm thuế VAT) trên giá trị giao dịch thực

tế tương đương với số tiền là: (Bằng chữ: đồng)

Số tiền dịch vụ này không bao gồm các chi phí liên quan khác phát sinh ngoài dịch vụ môi giới tư vấn mua/bán tài sản mà bên A thực hiện.

ĐIỀU 3: PHƯƠNG THỨC VÀ THỜI HẠN THANH TOÁN

Phí môi giới được Bên B thanh toán cho Bên A lần bằng (tiền mặt,...) trong vòng (.....) ngày kể từ ngày giao dịch thành công. Trong trường hợp khách hàng đã đặt cọc mà chịu mất cọc thì bên B thanh toán cho bên A trong vòng (.....) ngày kể từ ngày được xác định là khách hàng chấp nhận mất cọc.

ĐIỀU 4: THỜI GIAN THỰC HIỆN MÔI GIỚI

Từ ngày.....tháng năm đến ngày tháng năm

Hết thời hạn này hai bên có thể thỏa thuận thêm và được ký kết bằng một phụ lục hợp đồng.

ĐIỀU 5: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

5.1. Quyền và nghĩa vụ của Bên A:

a) Quyền:

- Yêu cầu Bên B cung cấp hồ sơ, thông tin, tài liệu liên quan đến bất động sản.

- Hưởng hoa hồng, thù lao môi giới theo thỏa thuận trong hợp đồng môi giới mua/bán bất động sản đã ký với Bên B.

- Được nhận% (..... phần trăm) trên số tiền đặt cọc khi khách hàng chấp nhận mất cọc hoặc khi khách hàng bị mất cọc do vi phạm cam kết;

- Thuê tổ chức, cá nhân môi giới khác thực hiện công việc môi giới mua/bán bất động sản trong phạm vi hợp đồng môi giới mua/bán bất động sản với Bên B nhưng phải chịu trách nhiệm trước Bên B về kết quả môi giới.

b) Nghĩa vụ:

- Thực hiện công việc như Điều 1 hợp đồng theo đúng quy định của pháp luật;
- Thường xuyên báo cho bên B biết về tiến độ thực hiện công việc và phối hợp với bên B để giải quyết những vướng mắc phát sinh trong quá trình thực hiện công việc;
- Chịu mọi chi phí liên quan đến phạm vi công việc mà mình thực hiện.

5.2. Quyền và nghĩa vụ của Bên B:

a) Quyền:

- Không chịu bất kỳ chi phí nào khác cho bên A ngoài phí dịch vụ môi giới nếu giao dịch thành công;
- Được nhận% (..... phần trăm) trên số tiền đặt cọc khi khách hàng chấp nhận mất cọc hoặc khi khách hàng bị mất cọc do vi phạm cam kết;
- Được bên A thực hiện miễn phí: Dịch vụ chuyển quyền sở hữu (chi phí giao dịch ngoài và các loại phí, lệ phí nếu có phát sinh do bên B chịu), trung gian thanh toán qua công ty khi giao dịch môi giới thành công.

b) Nghĩa vụ:

- Cung cấp đầy đủ và kịp thời cho bên A những giấy tờ liên quan.
- Hợp tác với bên A trong quá trình thực hiện hợp đồng này.
- Ký hợp đồng mua/bán bất động sản trực tiếp với người bán/người mua do bên B giới thiệu. Chịu tất cả các chi phí liên quan đến thủ tục mua bán bất động sản theo quy định của nhà nước hoặc theo thỏa thuận với người mua.
- Thanh toán phí môi giới cho bên A theo Điều 2 của hợp đồng;

ĐIỀU 6: VI PHẠM HỢP ĐỒNG

- Trường hợp Bên B không thanh toán hoặc thanh toán không đủ hoặc không đúng phí môi giới cho Bên B theo thỏa thuận tại Điều 2 của hợp đồng này thì Bên B phải chịu lãi chậm thanh toán trên số tiền và số ngày chậm thanh toán với lãi suất%/tháng. Việc chậm thanh toán hoặc thanh toán không đủ này cũng không vượt quá (.....) ngày, nếu quá (.....) ngày thì Bên A được quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng và Bên B vẫn phải trả phí dịch vụ cho bên A như trong trường hợp bên A môi giới thành công.
- Trường hợp Bên A không tiến hành thực hiện dịch vụ hoặc thực hiện dịch vụ không đúng như đã thỏa thuận thì Bên B có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng mà không phải trả cho Bên A bất kỳ khoản phí nào đồng thời Bên A phải trả cho Bên B một khoản tiền phạt tương đương với số tiền phí thực hiện dịch vụ như quy định trong Điều 2 của hợp đồng này.
- Nếu một trong hai bên đơn phương chấm dứt hợp đồng trái với các thỏa thuận trong hợp đồng này thì bên đơn phương chấm dứt hợp đồng đó phải chịu một khoản tiền phạt tương đương với số tiền phí dịch vụ như quy định trong Điều 2 của hợp đồng này.

ĐIỀU 7: THỎA THUẬN CHUNG

- 7.1. Trong quá trình thực hiện dịch vụ môi giới bên B không phải bỏ ra bất cứ khoản chi phí nào.
- Tất cả các chi phí liên quan đến việc quảng cáo rao bán sản phẩm sẽ do bên A chịu.

7.2. Giao dịch được coi là thành công khi khách hàng ký hợp đồng mua bán bất động sản (hoặc hợp đồng đặt cọc, hợp đồng góp vốn, giấy thỏa thuận mua bán hoặc ký bất kỳ loại hợp đồng, giấy thỏa thuận nào khác có liên quan đến bất động sản) do bên A thực hiện hoạt động môi giới.

7.3. Trong thời gian thực hiện dịch vụ, nếu khách hàng do bên A giới thiệu đã đặt cọc nhưng bị mất cọc do vi phạm hợp đồng hoặc chịu mất cọc vì bất kỳ lý do gì thì mỗi bên được hưởng %

(..... phần trăm) trên số tiền đặt cọc đó.

7.4. Khách hàng của bên A là người được nhân viên bên A hoặc bất kỳ người nào được bên A giới thiệu hoặc khách hàng của bên A giới thiệu khách hàng khác đến bên B để ký hợp đồng, đặt cọc giữ chỗ hay tìm hiểu để sau đó ký hợp đồng mua bán với bên B. Nếu trước khi ký hợp đồng mua bán bất động sản mà khách hàng yêu cầu thay đổi người đứng tên trên hợp đồng thì vẫn được xem là khách hàng của bên A.

7.5. Giá bán bất động sản theo Điều 2 nêu trên theo thỏa thuận giữa bên A và bên B (Gọi là giá bán ban đầu).

7.6. Trường hợp bên A giới thiệu khách mua cho bên B và khách mua đã trả giá theo giá bán ban đầu nhưng bên B không mua thì coi như bên A đã thực hiện xong hợp đồng, bên B vẫn phải thanh toán cho bên A:.....% (..... phần trăm) trên giá bán thực tế.

(Việc không bán bao gồm sự xác nhận không bán bằng văn bản của Bên B hoặc sau (.....) ngày kể từ ngày người mua xác nhận mua nhưng Bên B không nhận tiền

đặt cọc).

7.7. Trong thời gian thực hiện hợp đồng hoặc sau ngày chấm dứt hợp đồng này nếu khách hàng do bên A giới thiệu hoặc khách hàng đó giới thiệu khách hàng khác đến mua bất động sản thì Bên A vẫn được hưởng phí môi giới như mức phí môi giới đã thỏa thuận tại Điều 2 của hợp đồng này.

ĐIỀU 8: GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

Các bên cam kết cùng nhau thực hiện hợp đồng. Nếu trong quá trình thực hiện có phát sinh vướng mắc các bên sẽ trao đổi trên tinh thần hợp tác, trường hợp hai bên không thỏa thuận được thì việc tranh chấp sẽ được phán quyết bởi tòa án.

Hợp đồng được lập thành (.....) bản, mỗi bên giữ một bản và có giá trị như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

Chức vụ

(Ký tên đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B

Chức vụ

(Ký tên đóng dấu)

Phụ lục số 02:

BIÊN BẢN THANH LÝ

HỢP ĐỒNG

- Căn cứ vào hợp đồng số ký ngày

- Căn cứ theo nhu cầu và khả năng của hai bên.

Hôm nay, ngày tháng năm, Tại:

Chúng tôi gồm có:

BÊN MÔI GIỚI (BÊN A):

Địa chỉ:

Điện thoại:

Fax:

Mã số thuế:

Tài khoản số:

Do ông (bà):

Chức vụ:

làm đại diện.

BÊN ĐƯỢC MÔI GIỚI (BÊN B):

a) Trường hợp là cá nhân:

Ông/bà: Năm sinh:

CMND số: Ngày cấp

Nơi cấp

Hộ khẩu:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Là chủ sở hữu bất động sản:

.....

b) Trường hợp là đồng chủ sở hữu:

Ông: Năm sinh:

CMND số: Ngày cấp

Nơi cấp

Hộ khẩu:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Và

Bà: Năm sinh: CMND số:

CMND số: Ngày cấp

Nơi cấp

Hộ khẩu:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Là đồng sở hữu bất động sản:

Các chứng từ sở hữu và tham khảo về bất động sản đã được cơ quan có thẩm quyền cấp cho Bên B gồm có:

.....
.....
.....

Sau khi bàn bạc, hai bên cùng ký thanh lý hợp đồng số ký ngày

ĐIỀU 1: NỘI DUNG THANH LÝ HỢP ĐỒNG

- Hai bên đồng ý thanh lý hợp đồng số ký ngày

- Hai bên chấm dứt quyền và nghĩa vụ quy định trong hợp đồng số ký ngày kể từ ngày biên bản thanh lý hợp đồng này được ký.

ĐIỀU 2: ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- Biên bản thanh lý hợp đồng này là cơ sở để hai bên thanh quyết toán và chấm dứt nghĩa vụ của hai bên trong hợp đồng số ký ngày

- Việc thanh lý này không ảnh hưởng đến khoản 7.7 Điều 7 được hai bên thỏa thuận trong hợp đồng.

Biên bản thanh lý hợp đồng này được lập thành bản, Bên A giữ (.....) bản, Bên B giữ (.....) bản, có giá trị như nhau và có hiệu lực kể từ ngày ký.

ĐẠI DIỆN BÊN A

Chức vụ

(Ký tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B

Chức vụ

(Ký tên, đóng dấu)

Ghi chú:

(1) Gồm thù lao và hoa hồng:

- Thù lao môi giới không phụ thuộc vào kết quả giao dịch mua/bán BĐS giữa bên B và người thứ ba; Mức thù lao do các bên thỏa thuận, không phụ thuộc vào giá của giao dịch.

- Hoa hồng môi giới theo hợp đồng môi giới khi bên B ký hợp đồng mua/bán BĐS; Mức hoa hồng môi giới theo tỷ lệ % giá trị hợp đồng mua/bán BĐS hoặc chênh lệch giữa giá mua/bán và giá của bên B đưa ra hoặc một số tiền cụ thể do các bên thỏa thuận trong hợp đồng môi giới.

Phụ lục số 03:

**BỘ QUY TẮC ĐẠO ĐỨC NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN CỦA HỘI MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT
(Ban hành ngày 02 tháng 03 năm 2016)**

Quy tắc 1. Tuân thủ nguyên tắc chung của nghề

Một là, nhà môi giới bất động sản phải tuân thủ nguyên tắc chung của nghề môi giới là công khai, minh bạch, trung thực và tuân thủ pháp luật.

Hai là, nhà môi giới không được đồng thời vừa là nhà môi giới vừa là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch kinh doanh bất động sản.

Quy tắc 2. Trang phục và phong cách

Một là, Nhà môi giới cần mặc lịch sự và phải đeo thẻ khi làm việc và giao tiếp với khách hàng.

Hai là, Khi giao tiếp nhà môi giới phải giới thiệu về mình và đơn vị mình làm việc.

Ba là, Ngôn ngữ giao tiếp phải rõ ràng, trong sáng, ngắn gọn, tập trung vào nội dung công việc.

Bốn là, Không nói tục, không nói tiếng lóng, không quá nạt với khách hàng và đồng nghiệp.

Quy tắc 3. Đảm bảo năng lực chuyên môn khi hành nghề

Một là, Nhà môi giới phải thực hiện đúng quy trình nghiệp vụ khi làm việc.

Hai là, Nhà môi giới phải thực hiện nghiệp vụ môi giới với năng lực chuyên môn và sự cẩn trọng cao nhất và làm việc với tinh thần trung thực, tận tâm, trách nhiệm với khách hàng.

Ba là, Nhà môi giới phải cập nhật những thay đổi về tình hình thị trường và các quy định của pháp luật có liên quan đến nghiệp vụ.

Quy tắc 4. Trung thực, tận tâm trong công việc

Một là, Nhà môi giới phải cung cấp thông tin bất động sản đúng sự thật, không được phép tạo ra sự hiểu biết sai lệch về bất động sản cho khách hàng và những người liên quan.

Hai là, Nhà môi giới phải tận tâm, sáng suốt trong quá trình cung cấp thông tin chi tiết cho khách hàng để khách hàng hiểu biết rõ ràng, thông suốt về sản phẩm và hợp đồng trong giao dịch bất động sản.

Ba là, Chỉ được cung cấp các dịch vụ trong phạm vi thẩm quyền của mình.

Bốn là, Nhà môi giới không được nhận bất kỳ lợi ích vật chất hay tinh thần nào từ phía khách hàng (hoặc đối tác) để ảnh hưởng tới đạo đức nghề nghiệp của mình hoặc những người cùng làm việc.

Năm là, Không được làm những công việc có liên quan đến khách hàng mà có cam kết nhận hay trả những khoản lợi ích ngoài những thu nhập thông thường.

Sáu là, Không được cam kết những vấn đề ngoài khả năng của cá nhân hoặc của doanh nghiệp mình tham gia.

Bảy là, Tiền thu được từ các dịch vụ phải được xác định một cách độc lập, theo quy định công khai của doanh nghiệp hoặc hợp đồng, không phụ thuộc vào kết quả, ý chí chủ quan của các bên.

Quy tắc 5. Giao tiếp và ứng xử với khách hàng

Một là, Trong giao tiếp và ứng xử với khách hàng phải có thái độ lịch sự, nhã nhặn, lắng nghe ý kiến, tư vấn, giải thích rõ ràng, cụ thể về các dịch vụ và những thắc mắc của khách hàng.

Hai là, Không được có thái độ hách dịch, những nhiều, gây khó khăn, phiền hà khi làm việc với khách hàng.

Ba là, Thông tin cung cấp cho khách hàng phải đảm bảo công bằng với mọi khách hàng. Không thành kiến, thiên vị trong mọi hành vi của mình.

Quy tắc 6. Giao tiếp và ứng xử với đồng nghiệp

Một là, Trong giao tiếp và ứng xử với đồng nghiệp, phải có thái độ lịch sự, tôn trọng, trung thực, thân thiện, hợp tác và tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Hai là, Nhà môi giới phải cộng tác với nhà môi giới khác vì quyền lợi tốt nhất cho khách hàng của mình. Sự hợp tác đó phải vô tư và không vì động cơ chia sẻ quyền lợi.

Ba là, Tôn trọng quyền lựa chọn nhà môi giới của khách hàng, trong trường hợp khách hàng không muốn tiếp tục làm việc với mình và có nhu cầu chuyển sang làm việc với nhà môi giới khác thì không được có thái độ bài trừ, bất hợp tác hay những hành vi không tốt với nhà môi giới mà khách hàng muốn hợp tác làm việc ngoại trừ việc yêu cầu khách hàng tuân thủ việc thanh lý Hợp đồng đã ký.

Quy tắc 7. Giao tiếp và ứng xử với đối thủ cạnh tranh

Một là, Thực hiện cạnh tranh lành mạnh bằng các năng lực (chuyên môn, tài chính, ngoại giao..) của mình và doanh nghiệp của mình tham gia.

Hai là, Không chào hàng theo kiểu phá giá, đăng ký bao vây bán chỗ..

Ba là, Không tung tin, nói xấu, vu cáo đối thủ cạnh tranh.

Bốn là, Trân thành chúc mừng thắng lợi của đối thủ cạnh tranh và sẵn sàng hợp tác nếu có cơ hội hoặc được mời tham gia.

Năm là, Vượt qua mặc cảm, hợp tác chuyên nghiệp với đối thủ cạnh tranh trong các công việc chung của Hội nếu được phân công cùng làm việc.

Quy tắc 8. Ứng xử với doanh nghiệp nhà môi giới làm việc

Một là, Trong hoạt động tiếp thị và quảng cáo nhà môi giới không được làm ảnh hưởng tới hình ảnh và uy tín của doanh nghiệp mình tham gia.

Hai là, Không được ung cấp các thông tin không đúng về những công việc hoặc dịch vụ mà cá nhân hoặc doanh nghiệp mình tham gia có thể làm được.

Ba là, Không được nói xấu hoặc đưa thông tin sai về doanh nghiệp mình tham gia.

Quy tắc 9. Trách nhiệm khi làm người đại diện mua bán bất động sản

Một là, Nhà môi giới khi làm người đại diện phải tự cam kết bảo vệ và đề cao quyền lợi của khách hàng.

Hai là, Nhà môi giới phải trung thực với khách hàng và những người liên quan trong quan hệ giao dịch.

Ba là, Nhà môi giới không được cố ý hướng dẫn khách hàng sai lầm về giá trị thị trường, các lợi ích không trực tiếp có trong giao dịch.

Bốn là, Nhà môi giới phải thông báo rõ ràng khi làm đại diện cho cả hai bên trong một giao dịch, và phải được sự đồng ý của họ.

Năm là, Có trách nhiệm khuyến cáo khách hàng sự cần thiết được tư vấn pháp lý trước khi đưa ra các quyết định, hoặc khi có sự nghi vấn về hợp đồng.

Sáu là, Phải tuyệt đối bảo vệ bí mật về các thông tin do khách hàng cung cấp để không gây bất lợi cho khách hàng.

Bảy là, Có trách nhiệm chu đáo đối với tài sản của khách hàng do mình giữ hay quản lý.

Tám là, Cung cấp cho khách hàng các thông tin về chính sách của doanh nghiệp mình tham gia về hợp đồng, thù lao, lệ phí, giá cả chào mua, chào bán.

Quy tắc 10. Công khai đầy đủ, trung thực thông tin về bất động sản

Nhà môi giới phải công khai đầy đủ, rõ ràng và kịp thời thông tin về bất động sản cho khách hàng.

Không được hư cấu thông tin, nói sai sự thật về tài sản. Không được che giấu các sự kiện, đặc điểm hiển nhiên liên quan đến tài sản và giao dịch.

Nhà môi giới phải công khai sự liên quan về quyền lợi của mình đối với tài sản được giao dịch (nếu có).

Cấm lừa gạt thông tin, thao túng thông tin, cung cấp thông tin sai lệch, hư cấu cho khách hàng.

Quy tắc 11. Bảo mật thông tin

Nhà môi giới không được tiết lộ thông tin về khách hàng và bất động sản khi chưa được sự đồng ý của khách hàng và những thông tin nằm ngoài phạm vi công việc đã thỏa thuận với khách hàng trong hợp đồng.

Không đưa những thông tin về khách hàng và bất động sản khác của nhà môi giới khác đang làm đại diện giao dịch.

Quy tắc 12. Mọi thỏa thuận với khách hàng phải lập thành văn bản

Một là, Mọi thỏa thuận của các bên trong giao dịch phải được lập thành văn bản.

Hai là, Nhà môi giới phải giải thích rõ nội dung các điều khoản của hợp đồng trước khi đưa ra cho các bên thỏa thuận ký kết.

Quy tắc 13. Không được nhận các khoản thù lao ngoài hợp đồng

Một là, Nhà môi giới không được nhận bất cứ khoản thù lao hay ưu đãi về lợi ích nào khác ngoài các khoản đã được thỏa thuận với khách hàng trong hợp đồng.

Hai là, Không được gợi ý cung cấp cho khách hàng các dịch vụ khác do mình có quyền lợi liên ở đó nhằm hưởng thù lao mà không thông báo công khai ngay từ đầu.

Ba là, Nhà môi giới chỉ được nhận thù lao từ một bên trong giao dịch.

Nếu Nhà môi giới bất động hai bên hoặc bên thứ ba trở lên trong giao dịch thì phải được thỏa thuận trong

Quy tắc 14. Những việc nhà môi giới bất động sản không được làm

Một là, Kinh doanh bất động sản không đủ điều kiện theo quy định của pháp luật.

Hai là, Không công khai hoặc công khai không đầy đủ, trung thực thông tin về bất động sản.

Ba là, Gian lận, lừa dối khi thực hiện công việc môi giới.

Bốn là, Huy động, chiếm dụng vốn trái phép của khách hàng.

Năm là, Thu phí, hoa hồng và các khoản thu khác trái với quy định của pháp luật.

Sáu là, Không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính với nhà nước.

Bảy là, Tự ý thay đổi mức phí các dịch vụ so với mức quy định của doanh nghiệp mình tham gia mà chưa có sự đồng ý hay quyết định của người có thẩm quyền.

Tám là, Tranh giành khách hàng hay có những hành vi tương tự gây mất đoàn kết trong nội bộ và các đơn vị thành viên.

Chín là, Không được sử dụng thông tin nội bộ để mua, bán nhằm thu lợi cho riêng mình.

Mười là, Cung cấp những thông tin gây bất lợi cho doanh nghiệp mình tham gia.

Mười một là, Làm mất hợp đồng hoặc các giấy tờ là tài sản của doanh nghiệp mình tham gia hoặc khách hàng (trừ trường hợp rủi ro bất khả kháng do cháy nổ, thiên tai, mất cắp..).

Mười hai là, Đề nghị, yêu cầu khách hàng đưa tiền để được cung cấp những sản phẩm tốt hơn nhằm mục đích tư lợi cá nhân gây ảnh hưởng xấu cho doanh nghiệp mình tham gia.

Mười ba là, Thái độ và hành vi không nghiêm túc, không lịch sự với khách hàng và đồng nghiệp.

Mười bốn là, Sử dụng thời giờ làm việc hoặc tài sản của doanh nghiệp mình tham gia vào việc riêng.

Mười lăm là, Cố ý tư vấn không trung thực cho khách hàng về sản phẩm bán.

Mười sáu là, Sử dụng thông tin có được của nhà môi giới khác (trên mạng hoặc trên phương tiện thông tin đại chúng) để môi giới cho khách hàng của mình mà không thông qua nhà môi giới đăng tin.

Mười bảy là, Những quy định không được làm tại các quy tắc khác.

Quy tắc 15. Ngăn ngừa xung đột lợi ích

Một là, Trong quá trình hướng dẫn khách hàng sử dụng các dịch vụ của doanh nghiệp mình tham gia, nếu có sự xung đột về lợi ích giữa doanh nghiệp mình tham gia với khách hàng hoặc các nhân viên với khách hàng mà có thể ảnh hưởng đến kết quả các dịch vụ của doanh nghiệp mình tham gia

thì nhà môi giới phải công bố rõ những thông tin liên quan đến xung đột trên cho người quản lý và khách hàng.

Hai là, Công khai sự liên quan về quyền lợi của chính mình, của người thân trong gia đình, thành viên trong doanh nghiệp mình tham gia (nếu có) đối với bất động sản giao dịch. Không được tự mua, bán, hưởng lợi từ giao dịch nếu che giấu sự liên quan của mình tới bất động sản được giao dịch. Không được đại diện cho người thân của mình, người trong doanh nghiệp mình tham gia mua bán bất động sản nếu không công khai sự liên quan của họ tới bất động sản giao dịch.

Quy tắc 16. Cạnh tranh lành mạnh và tôn trọng các thỏa thuận độc quyền

Một là, Nhà môi giới không được cố ý hay cầu thả xác nhận các điều gian dối, không đúng về đối thủ cạnh tranh, việc kinh doanh hay hành nghề kinh doanh của họ.

Hai là, Không được kiện, khiếu nại người cạnh tranh vô căn cứ.

Ba là, Không được cố ý đưa ra các ý kiến gây hiểu sai bất lợi cho người cạnh tranh.

Bốn là, Không chào hàng phá giá để chiếm quyền phân phối sản phẩm.

Năm là, Nhà môi giới khi hành nghề không được thực hiện các hoạt động xâm phạm các thỏa thuận độc quyền đại diện hoặc độc quyền liên hệ với khách hàng, doanh nghiệp mình tham gia mà người khác, doanh nghiệp mình tham gia khác đã ký kết.

Sáu là, Trước khi ký hợp đồng dịch vụ với khách hàng Nhà môi giới phải hỏi kỹ và xác minh xem khách hàng đã có hợp đồng độc quyền với người khác về dịch vụ đó chưa.

Bảy là, Trường hợp có khách hàng (cần mua, thuê, hợp tác..) phải liên hệ với nhà môi giới đăng thông tin trước để cùng nhau thực hiện giao dịch và thống nhất phân chia hoa hồng.

Quy tắc 17. Trách nhiệm trước pháp luật

Một là, Nhà môi giới không được tiến hành các hoạt động vi phạm pháp luật, phải có nghĩa vụ thông báo cho khách hàng sự cần thiết được tư vấn pháp lý vì quyền lợi của họ.

Hai là, Nhà môi giới có trách nhiệm thực thi đúng quy định của pháp luật và sẵn sàng hợp tác với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong các vụ việc liên quan tới hoạt động của mình.

Quy tắc 18. Trách nhiệm với tổ chức nghề nghiệp

Một là, Nhà môi giới có trách nhiệm tham gia các hoạt động chung của Hội nghề nghiệp của mình (Hội Môi giới bất động sản Việt Nam).

Hai là, Có trách nhiệm cung cấp đầy đủ, đúng thời gian các số liệu giao dịch bất động sản mình thực hiện hoặc mình nắm được theo quy định của Hội để tổng hợp phân tích tình hình thị trường và được nhận bản tin tổng hợp tình hình thị trường để phục vụ cho hoạt động của mình.

Quy tắc 19. Ứng xử trong tranh chấp

Nhà môi giới phải ưu tiên giải quyết các tranh chấp bằng hình thức hoà giải. Chỉ đưa ra tòa những tranh chấp đã thông qua hòa giải ở Hội nhưng không thành.

Quy tắc 20. Cam kết thi hành

Hội viên Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam có nghĩa vụ đọc và hiểu rõ các quy tắc đạo đức và cam kết thực hiện nghiêm chỉnh Quy tắc đạo đức này.

Hội viên Hội Môi giới bất động sản Việt Nam vi phạm các quy tắc đạo đức sẽ chịu các hình thức kỷ luật tùy theo mức độ vi phạm, đồng thời có trách nhiệm đền bù thiệt hại (nếu có) theo quy định của pháp luật do hành vi vi phạm quy tắc đạo đức gây ra./.

**Bộ quy tắc đạo đức hành nghề môi giới bất động sản được Hội Môi giới bất động sản Việt Nam ban hành ngày 02/3/2016 do Chủ tịch Hội là ông Nguyễn Mạnh Hà đã kí.*

Phục lục số 04:

**MẪU QUYẾT ĐỊNH CỦA SỞ XÂY DỰNG CẤP CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI
BẤT ĐỘNG SẢN**

(Ban hành kèm theo Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng Quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản; quy định việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch bất động sản)

**UBND TỈNH/TP
SỞ XÂY DỰNG**

Số: /QĐ-SXD

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

....., ngày tháng năm

QUYẾT ĐỊNH

Về việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản

GIÁM ĐỐC SỞ XÂY DỰNG

Căn cứ Luật Kinh doanh bất động sản ngày 25 tháng 11 năm 2014;

Căn cứ Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng; Xét đề nghị của Chủ tịch Hội đồng thi sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản cho các cá nhân đã đủ điều kiện cấp chứng chỉ tại kỳ thi sát hạch do tổ chức ngày ... tháng ... năm ... (có danh sách kèm theo)

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Chủ tịch Hội đồng thi và cá nhân được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:

GIÁM ĐỐC
(Ký tên đóng dấu)

**DANH SÁCH CÁC CÁ NHÂN ĐƯỢC CẤP CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT
ĐỘNG SẢN**

(Ban hành kèm theo quyết định số... ngày tháng năm của Sở Xây dựng)

STT	Số Chứng chỉ	Ngày sinh	Địa chỉ thường trú
Họ và tên			

Phụ lục số 5a:

MẪU CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

(Ban hành kèm theo Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng Quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản; quy định việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch bất động sản)

85mm



12 5m m	TÊN CƠ QUAN CẤP CHỨNG CHỈ CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Số chứng chỉ:	Số chứng chỉ: Ảnh 4x6cm của người được cấp chứng chỉ (đóng dấu nổi của cơ quan cấp chứng chỉ) Thông tin cá nhân của người được cấp chứng chỉ: Số CMND (hoặc hộ chiếu): Ngày cấp CMND: Nơi cấp: Quốc tịch:
	Trang bìa 1 (màu nâu đỏ) CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc Thủ trưởng cơ quan cấp chứng chỉ - Cấp cho ông/bà: - Sinh ngày: - Nơi sinh: Được hành nghề môi giới bất động sản trong phạm vi cả nước. Chứng chỉ này có thời hạn 5 (năm) năm kể từ ngày cấp. , ngày.....tháng.....năm..... THỦ TRƯỞNG CƠ QUAN CẤP CHỨNG CHỈ (Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)	Trang 2 (màu trắng)
	Trang 3 (màu trắng)	Trang 4 (màu nâu đỏ)

Ghi chú: Số chứng chỉ ghi theo địa phương (ví dụ: HN-0001, HCM-0001)

Phụ lục 5b:

MẪU CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN (CẤP LẠI, CẤP ĐỔI)

(Ban hành kèm theo Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng Quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản; quy định việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch bất động sản)

85mm		
125mm	TÊN CƠ QUAN CẤP CHỨNG CHỈ	Số chứng chỉ:
	CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN (Cấp lại)	Ảnh 4x6cm của người được cấp chứng chỉ (đồng dấu nổi của cơ quan cấp chứng chỉ) Thông tin cá nhân của người được cấp chứng chỉ: Số CMND (hoặc hộ chiếu): Ngày cấp CMND: Nơi cấp: Quốc tịch:
Số chứng chỉ:		
Trang bìa 1 (màu nâu đỏ)		
CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc		
Thủ trưởng cơ quan cấp chứng chỉ		
- Cấp cho ông/bà: - Sinh ngày: - Nơi sinh:		
Được hành nghề môi giới bất động sản trong phạm vi cả nước. Chứng chỉ này có thời hạn 5 (năm) năm kể từ ngày ...(*)		
....., ngày.....tháng.....năm.....		
THỦ TRƯỞNG CƠ QUAN CẤP CHỨNG CHỈ (Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)		
Trang 3 (màu trắng)		
Trang 2 (màu trắng)		
Trang 4 (màu nâu đỏ)		

Ghi chú: Số chứng chỉ ghi theo địa phương (ví dụ: HN-0001, HCM-0001).

() Chứng chỉ cấp lại, cấp đổi có thời hạn 5 năm kể từ ngày cấp chứng chỉ cũ.*

Phụ lục số 5c:

MẪU CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN (CẤP KHI HẾT HẠN)

(Ban hành kèm theo Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng Quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản; quy định việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch bất động sản)

125mm ↑ ↓	85mm→ TÊN CƠ QUAN CẤP CHỨNG CHỈ	Số chứng chỉ:	
	CHỨNG CHỈ HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN (Cấp lần thứ hai)	Ảnh 4x6cm của người được cấp chứng chỉ (đóng dấu nổi của cơ quan cấp chứng chỉ) Thông tin cá nhân của người được cấp chứng chỉ: Số CMND (hoặc hộ chiếu): Ngày cấp CMND: Nơi cấp: Quốc tịch:	
	Số chứng chỉ:	Trang bìa 1 (màu nâu đỏ) Trang 2 (màu trắng)	
	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc		
Thủ trưởng cơ quan cấp chứng chỉ - Cấp cho ông/bà: - Sinh ngày: - Nơi sinh: Được hành nghề môi giới bất động sản trong phạm vi cả nước. Chứng chỉ này có thời hạn 5 (năm) năm kể từ ngày cấp. , ngày.....tháng.....năm..... THỦ TRƯỞNG CƠ QUAN CẤP CHỨNG CHỈ (Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)			
Trang 3 (màu trắng)		Trang 4 (màu nâu đỏ)	

Ghi chú: Số chứng chỉ ghi theo địa phương (ví dụ: HN-0001, HCM-0001)

Phụ lục số 06:

CHƯƠNG TRÌNH KHUNG ĐÀO TẠO, BỒI DƯỠNG KIẾN THỨC HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ ĐIỀU HÀNH SÀN GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN

(Ban hành kèm theo Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015 của Bộ Xây dựng Quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản; quy định việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch bất động sản)

Phần 1. CHƯƠNG TRÌNH KHUNG ĐÀO TẠO, BỒI DƯỠNG KIẾN THỨC HÀNH NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

(Chương trình khung đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản bao gồm 3 phần: Kiến thức cơ sở, kiến thức chuyên môn và thực hành, kiểm tra cuối khóa)

I. **Kiến thức cơ sở** (tổng thời lượng là 32 tiết học), bao gồm các chuyên đề và nội dung sau đây:

1. (Chuyên đề 1): Pháp luật liên quan đến kinh doanh bất động sản (12 tiết) bao gồm các nội dung chính như sau:

a) Pháp luật về kinh doanh bất động sản;

b) Pháp luật về đất đai và các quy định liên quan đến giao dịch bất động sản tại Luật Đất đai và các văn bản hướng dẫn thi hành;

c) Pháp luật về nhà ở và các quy định liên quan đến giao dịch bất động sản tại Luật Nhà ở và các văn bản hướng dẫn thi hành;

d) Các quy định liên quan đến giao dịch bất động sản tại Bộ Luật Dân sự;

đ) Quy định pháp luật về thuế, phí trong giao dịch bất động sản trong Pháp luật về thuế và các văn bản hướng dẫn thi hành.

2. (Chuyên đề 2): Thị trường bất động sản (8 tiết) bao gồm các nội dung chính

như sau: a) Tổng quan về bất động sản và thị trường bất động sản;

b) Phân loại thị trường bất động sản;

c) Các yếu tố của thị trường bất động sản;

d) Xu hướng phát triển của thị trường bất động sản;

đ) Vai trò của Nhà nước đối với thị trường bất động sản;

e) Giá trị và giá cả bất động sản.

3. (Chuyên đề 3): Đầu tư kinh doanh bất động sản (8 tiết) bao gồm các nội dung chính như sau:

a) Những vấn đề cơ bản về đầu tư kinh doanh bất động sản;

b) Trình tự, thủ tục thực hiện một dự án đầu tư kinh doanh bất động sản;

c) Nội dung các dự án đầu tư kinh doanh bất động sản;

d) Hợp đồng trong hoạt động kinh doanh bất động sản;

đ) Thông tin và hồ sơ bất động sản.

4. (Chuyên đề 4) Phòng chống rửa tiền trong kinh doanh bất động sản (4 tiết) gồm các nội dung chính sau:

- a) Các quy định của pháp luật về phòng, chống rửa tiền trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản;
- b) Các phương thức, thủ đoạn rửa tiền thường gặp trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản;
- c) Các biện pháp phòng, chống rửa tiền trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản;
- d) Các giao dịch đáng ngờ và cách nhận biết giao dịch đáng ngờ trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản;
- đ) Hướng dẫn về báo cáo, cung cấp và lưu trữ thông tin.

II. **Kiến thức chuyên môn về môi giới bất động sản** (tổng thời lượng là 24 tiết học), bao gồm các chuyên đề và nội dung sau đây:

1. (Chuyên đề 1): Tổng quan về dịch vụ môi giới bất động sản (8 tiết) gồm các nội dung chính như sau:

- a) Giới thiệu về dịch vụ môi giới bất động sản;
- b) Vai trò của môi giới bất động sản trong thị trường bất động sản;
- c) Nguyên tắc hoạt động môi giới bất động sản;
- d) Điều kiện kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản và yêu cầu chuyên môn của nhà môi giới bất động sản;
- đ) Những yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển nghề môi giới bất động sản;
- e) Kinh nghiệm của các nước về dịch vụ môi giới bất động sản;
- g) Đạo đức nghề nghiệp của nhà môi giới bất động sản.

2. (Chuyên đề 2): Quy trình và kỹ năng môi giới bất động sản (16 tiết) gồm các nội dung chính như sau:

- a) Thu thập thông tin về cung, cầu bất động sản;
- b) Xác định đối tượng và các bên tham gia thương vụ môi giới bất động sản;
- c) Lập hồ sơ thương vụ môi giới;
- d) Thời hạn và những bước thực hiện thương vụ môi giới;
- đ) Marketing bất động sản;
- e) Kỹ năng giao tiếp và đàm phán trong giao dịch bất động sản;
- g) Tổ chức và quản lý văn phòng môi giới bất động sản;
- h) Kỹ năng soạn thảo hợp đồng.

1. Thực hành (16 tiết): Nghiên cứu thực tế hoạt động môi giới bất động sản tại văn phòng môi giới bất động sản hoặc sàn giao dịch bất động sản và viết báo cáo thu hoạch.

2. Kiểm tra cuối khóa bao gồm nội dung phần kiến thức cơ sở và phần kiến thức chuyên môn:

- Thời gian kiểm tra: 120 phút

- Hình thức kiểm tra: Bài luận, trắc nghiệm hoặc kết hợp.

Phần 2. CHƯƠNG TRÌNH KHUNG ĐÀO TẠO, BỒI DƯỠNG KIẾN THỨC ĐIỀU HÀNH SÀN GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN

(Chương trình khung đào tạo, bồi dưỡng kiến thức điều hành sàn giao dịch bất động sản bao gồm 3 phần: Kiến thức cơ sở, kiến thức chuyên môn và thực hành, kiểm tra cuối khóa)

I. **Kiến thức cơ sở:** Tổng thời lượng tiết học, các chuyên đề và nội dung chính của từng chuyên đề thực hiện như quy định tại mục I Phần I của Phụ lục này.

II. **Kiến thức chuyên môn về điều hành sàn giao dịch bất động sản** (tổng thời lượng là 24 tiết học) bao gồm các chuyên đề và nội dung sau đây:

1. (Chuyên đề 1): Tổ chức điều hành sàn giao dịch bất động sản (8 tiết), bao gồm các nội dung chính như sau:

- a) Giới thiệu về sàn giao dịch bất động sản;
- b) Vai trò của sàn giao dịch bất động sản trong thị trường bất động sản;
- c) Nguyên tắc tổ chức và hoạt động của sàn giao dịch bất động sản;
- d) Điều kiện thành lập sàn giao dịch bất động sản;
- đ) Quy chế hoạt động của sàn giao dịch bất động sản;
- e) Điều kiện của người quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản;
- g) Thông tin về bất động sản và kinh doanh bất động sản qua sàn giao dịch;
- h) Tổ chức các dịch vụ tại sàn giao dịch bất động sản.

2. (Chuyên đề 2): Quy trình và kỹ năng môi giới bất động sản (16 tiết) gồm các nội dung chính như sau:

- a) Thu thập thông tin về cung, cầu bất động sản;
- b) Xác định đối tượng và các bên tham gia thương vụ môi giới bất động sản;
- c) Lập hồ sơ thương vụ môi giới;
- d) Thời hạn và những bước thực hiện thương vụ môi giới;
- đ) Marketing bất động sản;
- e) Kỹ năng giao tiếp và đàm phán trong giao dịch bất động sản;
- g) Tổ chức và quản lý văn phòng môi giới bất động sản;
- h) Kỹ năng soạn thảo hợp đồng.

1. Thực hành (16 tiết): Tìm hiểu thực tế hoạt động của 1 - 2 sàn giao dịch bất động sản; viết báo cáo thu hoạch; Giải quyết một số tình huống thực tế.

2. Kiểm tra cuối khóa bao gồm nội dung phần kiến thức cơ sở và phần kiến thức chuyên môn:

- Thời gian kiểm tra mỗi phần: 120 phút.

- Hình thức kiểm tra: Bài luận, trắc nghiệm hoặc kết hợp.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele
0934573149**

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

