

MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN, MÔ HÌNH VÀ GIẢI PHÁP

POKKIN – Cục Quản lý nhà- Bộ Xây dựng

1/ Tổ chức môi giới bất động sản trên thị trường BĐS:

- Nhà môi giới thuộc nhóm cung cấp dịch vụ bất động sản (nhóm giúp chủ đầu tư có thể chuyển các ý tưởng của họ thành hiện thực công trình có giá trị kinh tế cao hơn từ bất động sản)
- *Nhà môi giới bất động sản*: chịu trách nhiệm cho thuê hoặc bán các loại bất động sản cho khách hàng, họ chủ yếu tham gia vào các dự án lớn và là người phân cân đối các nhu cầu khách hàng với các phương án tài chính của chủ đầu tư. Các nhà môi giới bất động sản đóng vai trò chủ chốt trong kế hoạch tiếp thị, họ gợi ý các viễn cảnh, trình bày các đặc điểm của sản phẩm, các chức năng và lợi nhuận, thương thảo hợp đồng, đồng thời cung cấp các thông tin phản hồi về cho các nhà đầu tư để kịp thời điều chỉnh dự án.
- *Tham khảo của Trung Quốc*:
 - + Người môi giới BĐS là người môi giới cá thể, người môi giới hợp doanh và công ty môi giới nhằm mục đích lấy tiền thuê, làm dịch vụ giới thiệu trung gian, đại lý để nhận tiền thù lao từ người đương sự kinh doanh, chuyển nhượng, cầm cố và cho thuê nhà.
 - + Đặc điểm của người môi giới BĐS: Nhằm mục đích lấy tiền thuê; Thúc đẩy hai bên giao dịch, chứ bản thân không trực tiếp giao dịch; Hoạt động môi giới BĐS chủ yếu là trung gian giới thiệu và đại lý bán nhà đất; Phải phân biệt rõ giới hạn hoạt động của môi giới BĐS và tư vấn thuần túy cung cấp thông tin về nhà đất.

- Sự cần thiết của tổ chức này đã được chứng minh trên thực tiễn là các giao dịch được tiến hành một cách nhanh chóng, tránh được nhiều phức tạp không cần thiết (vì người trung gian đã trực tiếp dàn xếp các xung đột...). Nhiều khi, bên mua và

bên bán, bên thuê và cho thuê... không nắm được rõ ràng, chi tiết về các thông tin có liên quan về BĐS bằng trung gian môi giới, họ thực sự cần đến nhà môi giới như một trung gian tin cậy và chuyên nghiệp để thực hiện các dịch vụ đáp ứng yêu cầu của cả 2 bên.

2/ Mô hình hoạt động:

Người mua và người bán tìm đến nhà môi giới để thông qua nhà môi giới tiến hành việc mua (bán, cho thuê) bất động sản một cách có hiệu quả và nhanh chóng nhất, nhà môi giới sau khi tìm hiểu kỹ các nguyện vọng, yêu cầu của các bên sẽ tiến hành làm các thủ tục cần thiết để thực hiện một giao dịch, bên có nhu cầu mua (bán, cho thuê...) sẽ phải trả một khoản chi phí nhất định gọi là lệ phí hợp đồng môi giới, sau khi nhà môi giới đạt đến kết quả cuối cùng và giao dịch thành công thì nhà môi giới sẽ được hưởng tiền hoa hồng tính trên % giá trị bất động sản đã được thoả thuận kỹ lưỡng trong hợp đồng của 2 bên.

Tham khảo thực tế: Mô hình 1 công ty TNHH kiêm trung tâm tư vấn nhà đất-việc làm

- Đứng đầu là giám đốc
- Dưới giám đốc có 3 văn phòng: tư vấn, môi giới và kế toán
- + *Tư vấn*: làm các thủ tục quảng cáo, giới thiệu về các loại BĐS cho khách hàng và hướng dẫn khách hàng về các thủ tục khi thực hiện hợp đồng môi giới.
- + *Môi giới*: Sau khi tìm hiểu các thông tin đáp ứng yêu cầu của mình, bên có nhu cầu sẽ tiếp tục sang phòng môi giới, tại đây họ sẽ cùng người làm môi giới tiến hành các thủ tục ký hợp đồng gọi là hợp đồng môi giới với đầy đủ các thông tin cần thiết về bên nguyên đơn, về BĐS đem ra giao dịch và các giao kèo cần thiết khác về lệ phí hợp đồng, % hoa hồng, các cam kết khác v.v.. sau đó sẽ đưa bên có nhu cầu đi khảo sát thực địa và thực hiện các công việc tiếp theo cho đến kết quả cuối cùng.
- + *Kế toán*: Nếu giao dịch thành công, bên có nhu cầu sẽ tiếp tục đến phòng kế toán

và thực hiện các nghĩa vụ tài chính với nhân viên kế toán như đã thoả thuận trong hợp đồng môi giới.

3/ Thực trạng loại hình tổ chức này tại 4 thành phố lớn

3.1. Về mô hình hoạt động: tương tự như mô hình của công ty TNHH nêu trên.

3.2. Điều kiện hoạt động: hầu như không phải tuân thủ một điều kiện hoạt động nào cả, cụ thể như sau:

Hiện tại trên địa bàn của các thành phố lớn, các tổ chức và cá nhân hoạt động dịch vụ môi giới phát triển khá rầm rộ, dưới các hình thức tư nhân như: Trung tâm môi giới tư vấn nhà đất, trung tâm giới thiệu người thuê và cho thuê nhà ở... Sau khi nhận tiền hoa hồng môi giới giữa 2 bên, người môi giới không còn trách nhiệm gì. Hầu hết các tổ chức môi giới BĐS hiện nay đều là do các cá nhân, hộ gia đình có tiền mở văn phòng, trung tâm môi giới nhà đất tự phát theo nhu cầu của người dân và theo các cơn sốt nhà đất trên thị trường và họ coi đây như một nghề kinh doanh nhưng không có đăng ký hành nghề và nằm ngoài sự kiểm soát của Nhà nước. Phần lớn các văn phòng nhà đất này đều do những người không có nghề nghiệp, không được đào tạo kiến thức về tư vấn BĐS nhà đất, chủ yếu dựa trên kinh nghiệm thực tế, tự xoay sở và móc ngoặc với các cò môi khác...tính chuyên nghiệp thấp, độ tin cậy về thông tin cũng như kết quả thành công chỉ chiếm tối đa là 50%. Họ chỉ đơn thuần làm môi giới giữa người bán và người mua, ít hoặc không có khả năng tư vấn về những thông tin cần thiết liên quan đến đất đai BĐS hoặc mới chỉ dừng lại ở mức độ tư vấn về thông tin và tư vấn hỗ trợ về tài chính liên quan đến BĐS.

Chỉ có 1 số tổ chức môi giới hiện nay là có đăng ký hoạt động nhưng các tổ chức này lại hoạt động dưới hình thức các công ty thương mại (chức năng hoạt động là làm dịch vụ tư vấn nhà đất, dịch vụ giới thiệu việc làm, dịch vụ vận chuyển hành khách, chuyển giao công nghệ-công nghiệp, lữ hành nội địa, đại lý vận tải, dịch vụ vui chơi giải trí...). Như vậy, có thể thấy hoạt động dịch vụ tư vấn môi giới BĐS nhà đất chỉ là 1 mảng trong hoạt động kinh doanh của các công ty loại này. Và

theo quy định, thì các công ty thương mại khi thành lập phải được sự chấp thuận và cấp giấy phép từ phía Chi cục thuế của Thành phố.

3.3. Về các nội dung khác:

Tỷ lệ hoa hồng: Hiện nay, ở 4 thành phố lớn, thông thường tỷ lệ hoa hồng cho một giao dịch thông qua môi giới thành công là 1-2% giá trị BĐS được đem ra mua (bán), cho thuê...

Các loại BĐS tham gia giao dịch thông qua trung gian môi giới chủ yếu: là nhà bán (nhà ở), nhà cho thuê, cửa hàng, văn phòng kinh doanh.

Thời gian thực hiện hết 1 giao dịch: nói chung trong vòng 3 tháng

Phạm vi hoạt động: chủ yếu là các BĐS trên địa bàn

Đối tượng tham gia hoạt động tư vấn, môi giới bất động sản: các công ty thương mại, cá nhân, hộ gia đình, công ty TNHH...

4/ Tham khảo kinh nghiệm nước ngoài:

Nộp khi ký hợp đồng môi giới. Nếu công việc không thành, bên môi giới không phải hoàn trả lại khoản lệ phí này.

	Mỹ (New-york)	Trung Quốc (Thượng Hải)
Điều kiện tham gia hoạt động môi giới của cá nhân	Cá nhân phải có giấy phép hành nghề do cấp QLNN ở Trung ương cấp (cấp Bộ), để được cấp phải thi lấy chứng chỉ hành nghề (thi viết) về các nội	1. Có giấy chứng nhận tư cách người môi giới BĐS do cơ quan quản lý hành chính công thương địa phương cấp. 2. Có vốn trên 20.000 NDT hoặc có người đảm bảo

dụng kỹ năng nghiệp có tài sản đảm bảo trị
vụ về tư vấn môi giới giá trên 20.000 NDT.3.
BDS. Có nơi hoạt động môi
giới cố định.4. Trong
vòng 3 năm trước khi
làm đơn đề nghị không
có tiền sự phạm tội.

Nội dung hoạt động Mua bán, đấu thầu,
trao đổi, thương
lượng giá cả, cho
thuê...

**Điều kiện
thành lập tổ
chức môi giới
BDS**

1. Có trên 5 người có
giấy chứng nhận tư cách
người môi giới BDS.2.
Được cấp giấy phép
doanh nghiệp2. Có vốn
trên 100.000 NDT3. Có
điều lệ tổ chức xác định
rõ tôn chỉ kinh doanh.
4. Có trụ sở kinh doanh
cố định

**Thành phần
làm dịch vụ** bên môi giới có 3
người: nhà môi giới

môi giới (broker), người mua bán và nhân viên công tác

Hợp đồng môi giới gồm: 1. Việc môi giới 2. Yêu cầu và tiêu chuẩn việc môi giới 3. Kỳ hạn thực hiện hợp đồng

4. Số tiền dịch vụ, cách thức, kỳ hạn chi trả

5. Trách nhiệm vi phạm hợp đồng, cách thức giải quyết tranh chấp

6. Các nội dung khác 2 bên giao ước.

Phí dịch vụ hoạt động môi giới Nộp khi ký hợp đồng môi giới. Nếu công việc không thành, bên môi giới không phải hoàn trả lại khoản lệ phí này. Do người môi giới nhà đất và đương sự thỏa thuận trong tiêu chuẩn thu phí dưới đây và được chi trả trong kỳ hạn hợp đồng môi giới: 1. Đại lý mua bán nhà, chuyển nhượng quyền SDD nhà nước, thu dưới 3% giá cả hợp

đồng.2. Đại lý thuê nhà,
thuê quyền sử dụng đất
nhà nước, thu 1 lần 70%
tiền thuê 1 tháng.3. Đại
lý trao đổi nhà dưới 1%
theo giá trị nhà đất.

Dịch vụ tư vấn, tiêu
chuẩn phí dịch vụ do 2
bên bàn định.

Tỷ lệ hoa hồng Nếu công việc thành
công sẽ được hưởng
% hoa hồng, số tiền
hoa hồng này được
quy định rất rõ trước
khi ký hợp đồng

5/ Kiến nghị giải pháp:

Sau khi tìm hiểu thực trạng hoạt động của các tổ chức môi giới trên thị trường BĐS và tham khảo kinh nghiệm của nước Mỹ về mô hình hoạt động của tổ chức này, đề nghị Chính phủ cần thực thi một số biện pháp quản lý hữu hiệu hoạt động của hệ thống dịch vụ môi giới nhà đất trên thị trường BĐS sau đây:

a/ Kiểm soát về đăng ký hành nghề:

- Kiểm soát hoạt động của các tổ chức, cá nhân đăng ký tham gia dịch vụ tư vấn môi giới về BĐS. Chính phủ yêu cầu người làm dịch vụ tư vấn môi giới bắt buộc phải đăng ký hoạt động với cơ quan quản lý Nhà nước và được cấp giấy phép mới được hoạt động tư vấn môi giới. Cụ thể là nên giao cho ai thực hiện cấp loại giấy

phép này??

- Cần tổ chức thi lấy chứng chỉ hành nghề môi giới (Như vậy, chỉ những người có đủ tư cách pháp nhân, có đủ trình độ chuyên môn về môi giới BĐS mới được tham gia các dịch vụ môi giới về BĐS).

b/ Kiểm soát về việc thực hiện trách nhiệm của các tổ chức này:

Người tư vấn môi giới phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về kết quả của các hoạt động tư vấn môi giới như: tính trung thực trong các thông tin pháp lý của BĐS được môi giới; về độ tin cậy và có tính dự báo được lợi ích từ kết quả định giá và hình thành giá cả của BĐS giao dịch và chịu trách nhiệm về kết quả của các dịch vụ khác.

c/ Kiểm soát về chất lượng tư vấn môi giới:

Kiểm soát tính công khai của các thông tin và chất lượng dịch vụ tư vấn (những người tư vấn được quyền yêu cầu cơ quan quản lý Nhà nước xác nhận các thông tin pháp lý về BĐS).

Cần tổ chức các lớp đào tạo trong và ngoài nước về môi giới BĐS, nâng cao trình độ nghiệp vụ và đưa các cán bộ có nghiệp vụ về môi giới vào các công ty thương mại dịch vụ môi giới nhà đất hiện nay bằng cách yêu cầu các công ty này phải có các tiêu chuẩn đầu vào cần thiết, nếu không đáp ứng được thì sẽ không được cấp giấy phép hoạt động.

d/ Kiến nghị khác:

Phát triển các dịch vụ tư vấn và môi giới tổng hợp cho các nhu cầu có liên quan đến hoạt động giao dịch về BĐS như: dịch vụ cung cấp thông tin hàng hoá BĐS; dịch vụ kiểm tra và tư vấn tính pháp lý của BĐS; dịch vụ định giá BĐS; dịch vụ thanh toán và cho vay thế chấp BĐS và dịch vụ hoàn thiện hồ sơ giao dịch về BĐS. Những đơn vị dịch vụ này sẽ thay mặt bên mua và bên bán thực hiện đầy đủ các thủ tục cần thiết để BĐS được giao dịch một cách hợp pháp, cơ quan tư vấn phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về chất lượng và tính pháp lý của các dịch vụ này. Nên chăng cần có 1 sàn giao dịch BĐS và tổ chức môi giới sẽ nằm trong sàn giao dịch này??! Tổ chức này sẽ thay mặt các bên có nhu cầu thực hiện các thủ

tục giao dịch với Nhà nước, làm cầu nối thanh toán giữa 2 bên theo đúng quy định của pháp luật.