

LỜI MỞ ĐẦU: TÌM HIỂU KHÁI QUÁT VỀ NGHỀ

MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN.

Người môi giới bất động sản tư vấn cho người mua các khoản vay có lãi suất thấp và lợi nhất từ các tổ chức tài chính, các ngân hàng. Đây là một đặc điểm tạo nên sự khác biệt về dịch vụ môi giới bất động sản. Trong một số trường hợp, người môi giới và đại lý chỉ hoàn tất các trách nhiệm ban đầu cho việc thỏa thuận, còn việc hoàn tất thỏa thuận đó về tài chính hay pháp lý lại do luật sư hay tổ chức tín dụng, ngân hàng thực hiện.

Dân số tăng, kéo theo nhu cầu về bất động sản tăng tạo điều kiện cho nghề môi giới phát triển.

Mới xuất hiện ở Việt Nam nhưng đã phát triển lâu và mạnh mẽ ở các nước phát triển, nghề môi giới bất động sản (bất động sản) là nghề có vị trí rất quan trọng trong cuộc sống xã hội khi nhu cầu sử dụng đất ngày càng tăng cao.

Chân dung nhà môi giới

Những nhà môi giới và các văn phòng mua bán bất động sản có một kiến thức khá sâu rộng về thị trường bất động sản trong khu vực. Họ nắm rõ nhu cầu của khách hàng, và thị trường cũng như những biến động về giá cả. Họ thông thuộc các góc ngách của thị trường, các quy định về thuế, cũng như hỗ trợ tài chính từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng.

Môi giới bất động sản là người kinh doanh hoàn toàn độc lập, họ bán, cho thuê hay quản lý các bất động sản thuộc sở hữu của khách hàng với một khoản phí theo thỏa thuận. Khi bán bất động sản, người môi giới thực hiện

tất cả các nghiệp vụ từ khớp nối và tìm kiếm nhu cầu mua - bán, thu xếp các cuộc thương thảo cho đến khi thành công và chủ mới của bất động sản hoàn tất quyền sở hữu chuyển đổi.

Người môi giới thường có tính cách dễ chịu, trung thực, và một bề ngoài tin cậy. Chính chắn, có đánh giá, nhận định đúng, đáng tin cậy, và nhiệt tình trong công việc là yêu cầu hàng đầu. Vì bất động sản là sản phẩm có giá trị rất cao nên người đại diện cần có biểu hiện thuyết phục nhất đối với khách hàng. Các đại lý bất động sản thì cần có đầu óc tổ chức tốt, tỷ mỉ, và trí nhớ tốt (họ cần nhớ không chỉ tên, mặt của khách hàng mà cả những đặc điểm thị hiếu của khách hàng).

Tại các quốc gia phát triển, ví dụ như Mỹ, môi giới bất động sản phải có giấy phép hành nghề. Thi lấy giấy phép - với người môi giới thì khó hơn với đại lý - bao gồm bảng câu hỏi về các giao dịch bất động sản cơ bản và luật liên quan đến mua bán bất động sản.

Muốn trở thành đại lý bất động sản cũng cần có giấy phép hành nghề, và để có được chứng chỉ này cần tham gia một khóa đào tạo từ 30 đến 90 giờ. Với những ai muốn trở thành người môi giới bất động sản thì cần tham dự một khóa đào tạo từ 60 đến 90 giờ; và phải có kinh nghiệm mua bán bất động sản, thường từ 1 đến 3 năm. Giấy phép hành nghề có giá trị thường từ 1 đến 2 năm.

Làm lợi nhất cho khách hàng

Phần lớn các đại lý và nhà môi giới bất động sản bán các bất động sản để ở. Một số nhỏ - thường là các công ty kinh doanh và quản lý bất động sản lớn - chuyên mua bán bất động sản mang tính chất thương mại, công nghiệp, nông nghiệp hay mục đích kinh doanh khác. Mỗi lĩnh vực đều yêu cầu kiến thức về đặc thù của loại hình bất động sản và các đối tượng khách hàng.

Cho dù với bất kỳ loại hình bất động sản nào, đại lý hay người môi giới cần phải biết rõ các nhu cầu của khách

hàng trước một thương vụ mua bán. Trước khi dẫn người mua đến xem một địa chỉ bất động sản, đại lý thường phải tiếp xúc với khách hàng một số lần để nắm rõ nhu cầu cũng như thị hiếu của khách hàng. Đây có thể coi là giai đoạn tiền khả thi cho một giao dịch và đại lý cũng cần xác định rõ khả năng tài chính của người mua. Đại lý hay người môi giới sẽ niêm yết một danh sách các ngôi nhà bán, vị trí và mô tả chi tiết, và một điểm rất quan trọng - là các nguồn hỗ trợ tín dụng cần thiết cho khách hàng.

Người môi giới bất động sản tư vấn cho người mua các khoản vay có lãi suất thấp và lợi nhất từ các tổ chức tài chính, các ngân hàng. Đây là một đặc điểm tạo nên sự khác biệt về dịch vụ môi giới bất động sản. Trong một số trường hợp, người môi giới và đại lý chỉ hoàn tất các trách nhiệm ban đầu cho việc thỏa thuận, còn việc hoàn tất thỏa thuận đó về tài chính hay pháp lý lại do luật sư hay tổ chức tín dụng, ngân hàng thực hiện.

Cơ hội và thu nhập

Nhu cầu tuyển dụng đối với các đại lý và môi giới bất động sản sẽ tăng mạnh đến năm 2014. Lý do là khi dân số tăng cao thì nhu cầu về nhà ở ngày càng tăng, nhất là khi nhận thức chung của xã hội là đầu tư vào bất động sản là một đầu tư "khôn ngoan". Tuy nhiên, do ứng dụng của công nghệ thông tin, ngày nay khách hàng có thể truy cập vào các trang web để tìm kiếm các thông tin liên quan đến bất động sản mà mình quan tâm.

Vì vậy, trong tương lai gần nếu bạn làm nghề bán thời gian hay coi đó là nghề tay trái đều rất khó cạnh tranh. Các quy định và yếu tố pháp lý luôn thay đổi và điều chỉnh, cũng là nguyên nhân khiến cho một số người không chuyên khó mà có thể cạnh tranh được với các công ty làm ăn bài bản và chuyên nghiệp.

Vào nghề môi giới bất động sản khá dễ vì đặc thù công việc và điều kiện làm việc linh hoạt, thù lao lại cao nếu bạn có nhiều khách hàng và giao dịch thành công. Nếu được đào tạo tốt, và có tham vọng - đặc biệt nếu bạn có mối quan hệ rộng trong xã hội và giới kinh doanh - bạn có thể nắm bắt cơ hội thành công trong nghề. Tuy nhiên, người mới vào nghề thì thu nhập thường không ổn định, có thể sau vài tháng không bán được bất động sản nào buộc phải bỏ nghề! Vì vậy, người mới vào nghề, nên có một khoản tiền ít nhất để nuôi mình trong vòng 6 tháng cho đến khi họ có thể có được thu nhập từ tiền hoa hồng!

Hoa hồng là nguồn thu nhập chính của các đại lý và môi giới bất động sản. Tỷ lệ hoa hồng tùy thuộc vào thỏa thuận của đại lý và người môi giới, vào loại bất động sản và giá trị của bất động sản. Tiền hoa hồng được phân chia giữa nhiều đại lý và môi giới bất động sản. Khi bất động sản được bán, người môi giới hay đại lý có bản niêm yết sẽ chia khoản tiền hoa hồng được hưởng với người môi giới hay đại lý bán được bất động sản, và với công ty mà họ đang làm việc.

Mặc dù là tiền chia hoa hồng cho các đại lý giữa các công ty là khác nhau, nhưng thường giá trị bằng một nửa số tiền hoa hồng mà công ty nhận được. Đại lý nào vừa có bản niêm yết vừa bán được bất động sản sẽ có số hoa hồng cao nhất.

Nghề môi giới và đại lý bất động sản là nghề khá "nhạy cảm" với biến động của thị trường, đặc biệt các biến động liên quan đến tỷ giá. Khi hoạt động kinh tế suy giảm và tỷ giá tăng, số giao dịch về bất động sản đương nhiên sẽ giảm xuống.

Thu nhập của 1 người làm đại lý bất động sản ở Mỹ, bao gồm cả tiền hoa hồng dao động từ 35,670 USD đến 92.770 USD/ năm. Con số này bao gồm

những công việc có liên quan đến việc kinh doanh, môi giới và đại lý bất động sản các loại (nhà ở, văn phòng cho thuê, thuê mua, các mục đích công nghiệp...).

Thu nhập của 1 người làm đại lý bất động sản ở Mỹ, bao gồm cả tiền hoa hồng dao động từ 35.670 USD đến 92.770 USD/ năm.

PHẦN 1: GIỚI THIỆU ĐÔI NÉT VỀ BẢN THÂN.

Họ và tên: Nguyễn Quang Trung

Ngày tháng năm sinh: 08/10/1980.

Quê quán: Khu 3-Thị trấn Hưng Hà – Hưng Hà – Thái Bình.

Cơ quan công tác : Công Ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Ô tô Miền Bắc

Chức vụ : Trưởng phòng kinh doanh

Mobile :0937.336.789

Email : ceohyundai@yahoo.com.vn

PHẦN 2 : GIỚI THIỆU VỀ CƠ SỞ THỰC TẬP.

CHI NHÁNH PHÍA BẮC:

CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN HANEL-HIAMLAM

**TÊN GIAO DỊCH : HANEL - HIAMLAM REAL ESTATE JOINT SOCK
COMPANY.**

ĐỊA CHỈ: 267-269 GIẢNG VÕ –CÁT LINH– ĐÔNG ĐA – HÀ NỘI.

ĐIỆN THOẠI:

WEBSITE: WWW.Himlanland.com

EMAIL: Info@Himlamland.com



CÔNG TY CP KINH DOANH ĐỊA ỐC HIM LAM

2A Nguyễn Thị Minh Khai, P. Đa Kao, Quận 1, TP. HCM
Điện thoại: 39110555 – 39110666 Fax: 39110866
Website : www.himlamland.com
Email : info@himlamland.com

Chúng tôi tự hào cung cấp cho khách hàng những trung tâm thương mại và văn phòng làm việc hiện đại, những ngôi nhà xinh xắn, tiện nghi, khu đô thị văn minh với môi trường sống an lành chan hòa cùng thiên nhiên...



Giới thiệu chung

Ka đời trong bối cảnh thị trường bất động sản Việt Nam đang trong giai đoạn khó khăn, Công ty Cổ Phần Kinh Doanh Địa Ốc Him Lam (Him Lam Land) thực hiện sứ mệnh là trở thành một doanh nghiệp hoạt động dịch vụ bất động sản hàng đầu, nơi mà mọi khách hàng, nhà đầu tư luôn nhận được sự quan tâm, được tư vấn những thông tin xác thực nhất, thuận tiện nhất, chuyên nghiệp nhất và để đảm bảo sự hài lòng của khách hàng, đảm bảo lợi ích của khách hàng gắn liền với lợi ích của doanh nghiệp và đó chính là sứ mệnh của Him Lam Land.

Dù mới chỉ tròn 1 năm hoạt động (14/01/2008 - 14/01/2009) nhưng Him Lam Land với sự chuẩn bị kỹ lưỡng từ nhân sự đến cơ sở vật chất, chiến lược và sự hỗ trợ đặc lực từ Công ty mẹ (Công ty Cổ Phần Him Lam) Trong 6 tháng cuối năm công ty đã và đang không ngừng phát triển năng lực quản lý và đào tạo cán bộ chuyên sâu để trở thành những chuyên gia tư vấn đầu tư giỏi.

Mục tiêu

Công ty Cổ Phần Kinh Doanh Địa Ốc Him Lam đặt mục tiêu trở thành công ty hàng đầu trong các lĩnh vực kinh doanh bất động sản, dịch vụ, thương mại và từng bước khẳng định uy tín, hình ảnh của công ty trong lòng khách hàng, đem lại cơ hội việc làm, thu nhập cho người lao động, đồng thời xác định rõ vai trò hoạt động của công ty trong xã hội với mong muốn đóng góp vào sự phát triển chung của đất nước trong thời gian tới.



Giới thiệu chung

Khả năng

*C*ông ty Him Lam Land được điều hành bởi những thành viên giàu năng lực và kinh nghiệm quản lý cùng đội ngũ nhân viên trẻ, năng động có trình độ chuyên môn cao. Đó là nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của công ty.

*T*rong tâm đưa công ty phát triển vững mạnh, khẳng định vị thế của công ty trên thương trường, tạo được dấu ấn trong lòng khách hàng. Đội ngũ, lãnh đạo và công nhân viên của Him Lam Land luôn nỗ lực phấn đấu nâng cao trình độ quản lý và trình độ chuyên môn để cung cấp những sản phẩm, dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

Chiến lược

*N*hận thức được vai trò và trách nhiệm trong giai đoạn nền kinh tế Việt Nam nói chung đang có nhiều biến động, thị trường BĐS nói riêng vẫn đang ở thời điểm khó khăn, Hội đồng Quản trị công ty Him Lam Land vẫn tự tin hoạch định kế hoạch phát triển, ưu tiên hàng đầu phát triển nhân lực, áp dụng chính sách nâng cao trình độ quản lý và trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên trong công ty, cùng với việc cải tiến và áp dụng những công nghệ mới vào sản phẩm của mình để nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ. Đối với Him Lam Land chất lượng sản phẩm và dịch vụ được coi là nền tảng cho sự phát triển bền vững của công ty.



Các lĩnh vực hoạt động

Hoạt động sản

Hoạt động kinh doanh bất động sản là lĩnh vực hoạt động chính của Công ty Cổ Phần Kinh Doanh Địa Ốc Him Lam. Với các dịch vụ chủ yếu thông qua hoạt động tại sàn giao dịch bất động sản bao gồm: Môi giới, định giá, quản lý và quảng cáo bất động sản, tập thể nhân viên chúng tôi tự hào và tin tưởng sẽ đem lại lợi ích cao nhất cho khách hàng.

Môi giới bất động sản

Với kinh nghiệm và kiến thức về bất động sản, Công ty Him Lam Land cung cấp cho quý khách hàng dịch vụ môi giới bất động sản. Tư vấn giúp khách hàng các quan hệ giao dịch bất động sản: mua bán, chuyển nhượng, thuê, cho thuê nhà ở... và các dịch vụ hỗ trợ khác. Đội ngũ nhân viên nhiều kinh nghiệm của chúng tôi sẽ là cầu nối hiệu quả giữa người mua và người bán, người thuê và người cho thuê... đảm bảo sự hài lòng cho mọi khách hàng khi đến giao dịch



Định giá bất động sản

Định giá bất động sản là dựa trên các thông tin về sản phẩm, thông tin trên thị trường, khảo sát thực tế kết hợp với các văn bản pháp luật có liên quan nhằm đưa ra kết quả chính xác và có tính thuyết phục cao. Với kinh nghiệm và trình độ ứng dụng các kỹ thuật và phương pháp định giá Bất động sản một cách chuyên nghiệp của cán bộ, nhân viên Công ty CP Him Lam Land, chúng tôi cam kết mang lại cho quý khách hàng kết quả thẩm định một cách chính xác giúp cho khách hàng biết được chính xác giá trị tài sản của mình.

Các loại hình định giá BĐS:
Nhà đất, giá trị quyền sử dụng đất, giá trị nhà xưởng.....



Các lĩnh vực hoạt động

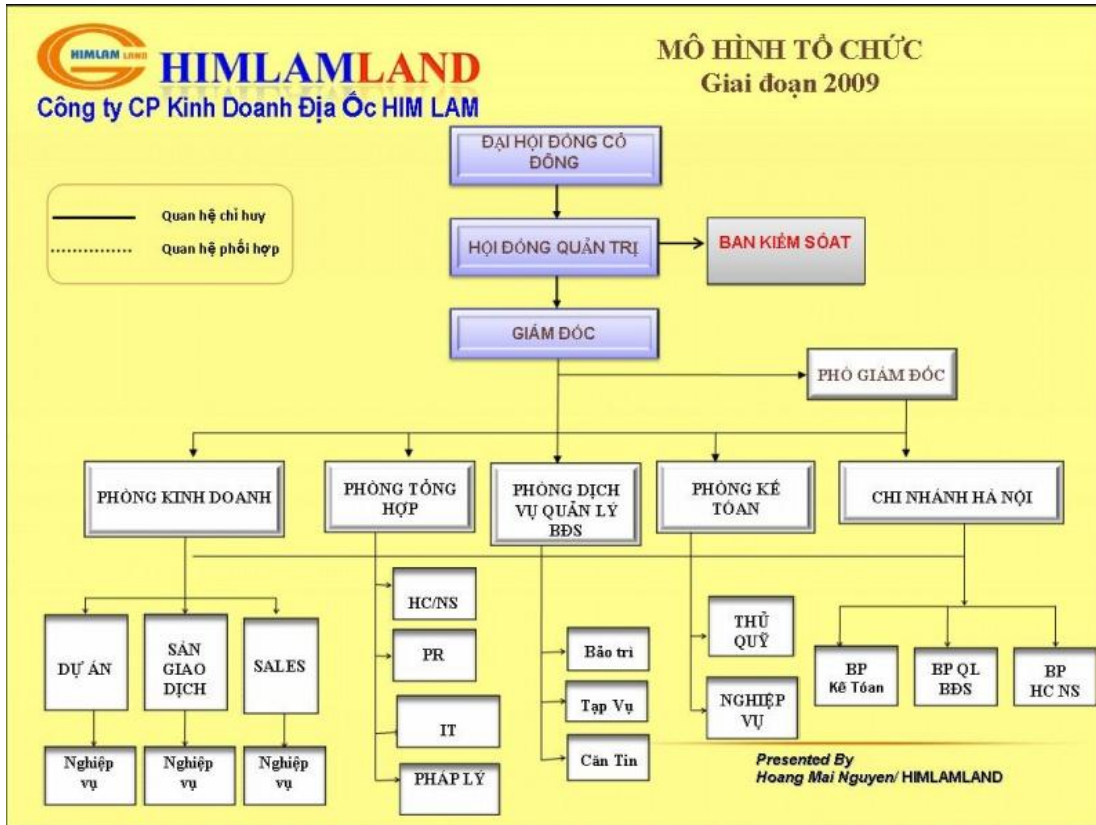
Quản lý bất động sản

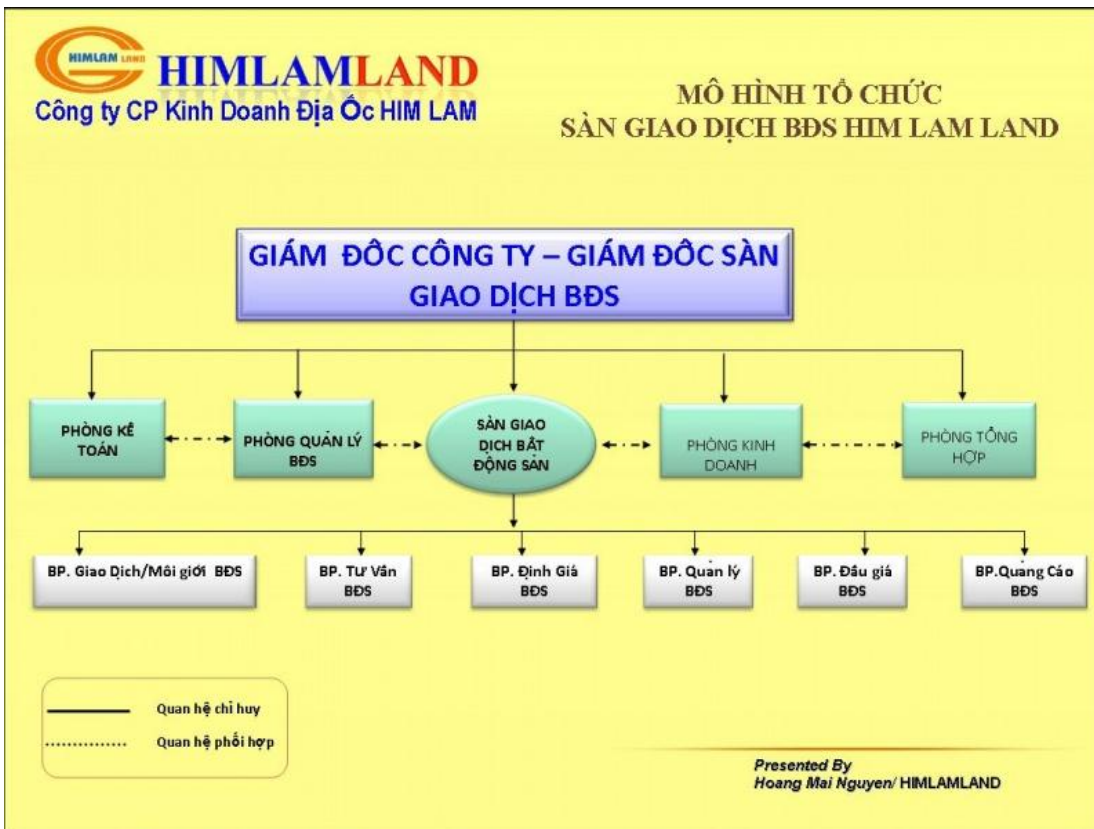
Với kinh nghiệm quản lý tòa nhà và hiểu biết sâu sắc về quản lý bất động sản theo tập quán và tiêu chuẩn quốc tế, chúng tôi tin rằng sẽ cung cấp các dịch vụ quản lý tòa nhà toàn diện đạt chất lượng cao nhất mang lại sự hài lòng cho khách hàng và chủ đầu tư. Với khả năng nhanh nhạy với thị trường, thông tin chính xác, khả năng khai thác tòa nhà chuyên nghiệp, hiệu quả cùng với các chiến dịch tiếp thị sản phẩm một cách hợp lý và chuyên nghiệp đảm bảo tòa nhà luôn đạt 100% công suất sử dụng đồng thời giá trị của tòa nhà luôn được đảm bảo và gia tăng theo thời gian

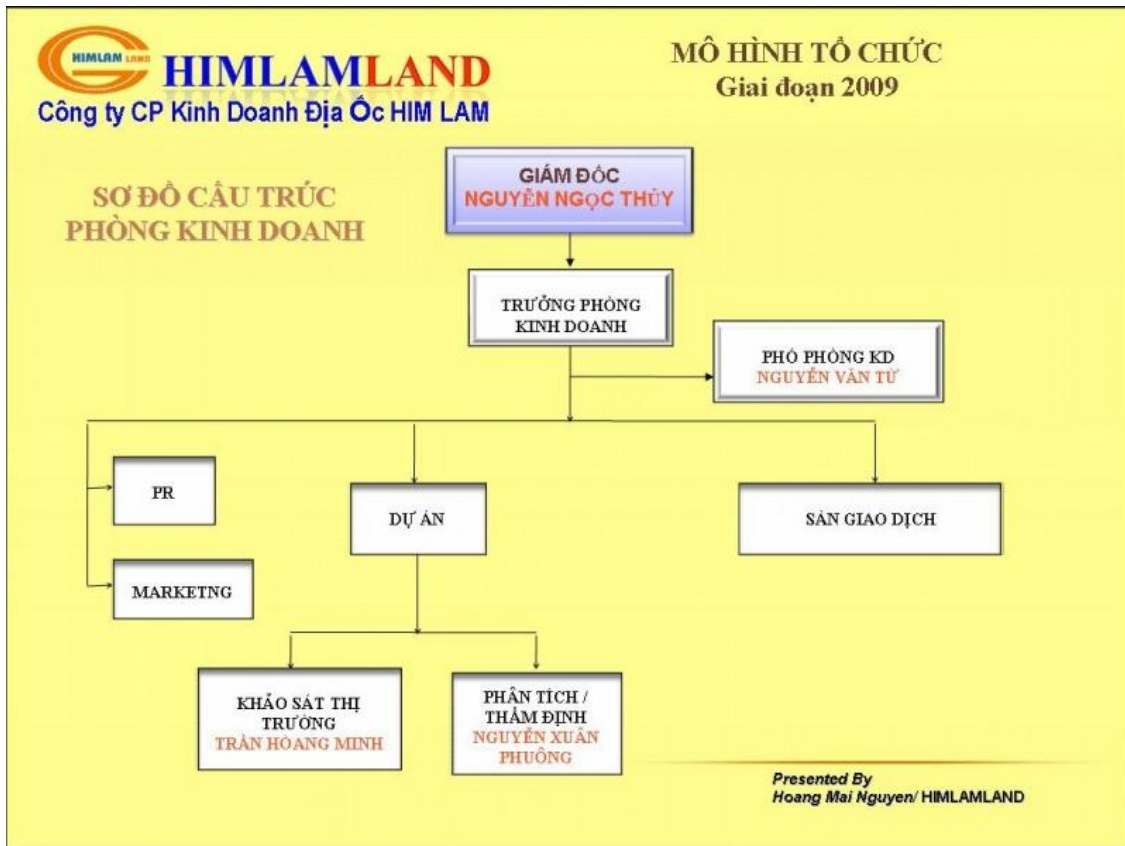
Quảng cáo bất động sản

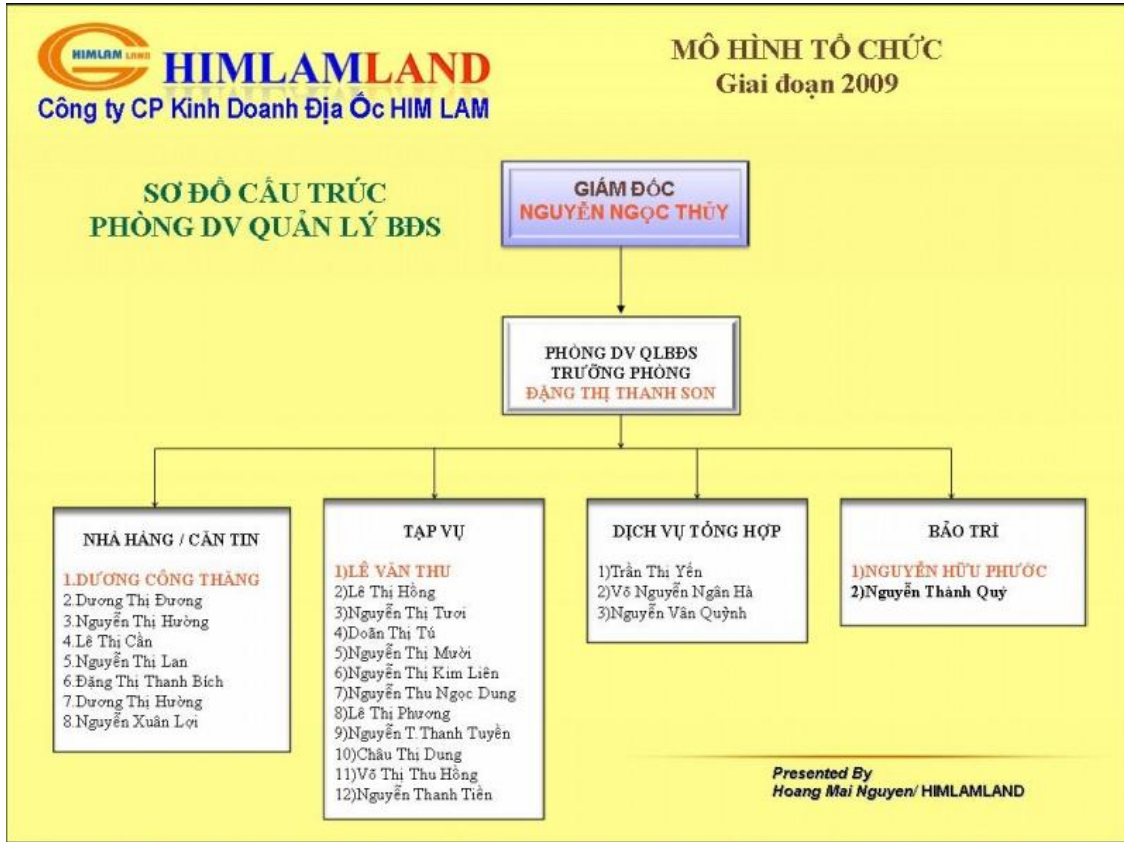
Các chủ đầu tư khi triển khai một dự án BĐS, hay khi khách hàng muốn bán, cho thuê căn nhà, nền đất...đều mong muốn truyền tải được những thông tin đó đến đúng đối tượng khách hàng có nhu cầu sử dụng thực sự một cách nhanh nhất, hiệu quả nhất và chuyên nghiệp nhất. Dịch vụ quảng cáo bất động sản tại sàn giao dịch Him Lam Land đảm bảo sẽ đem lại những mong muốn trên của quý khách hàng.

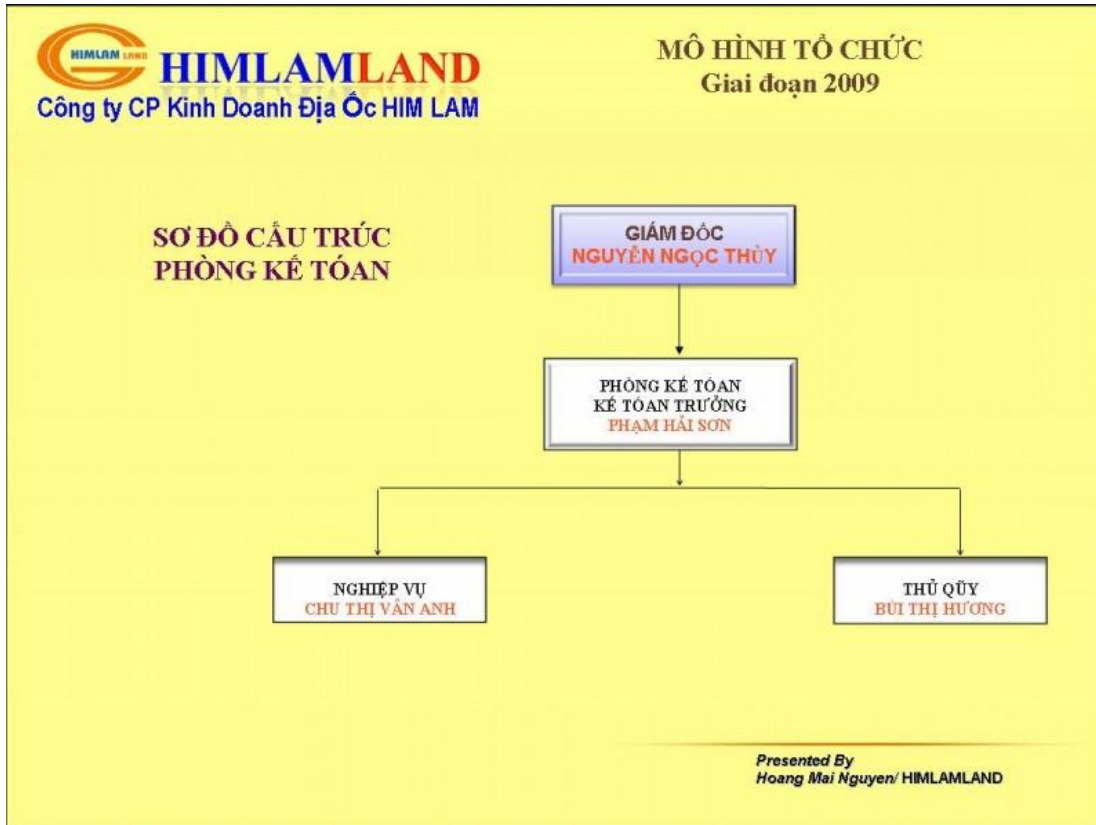


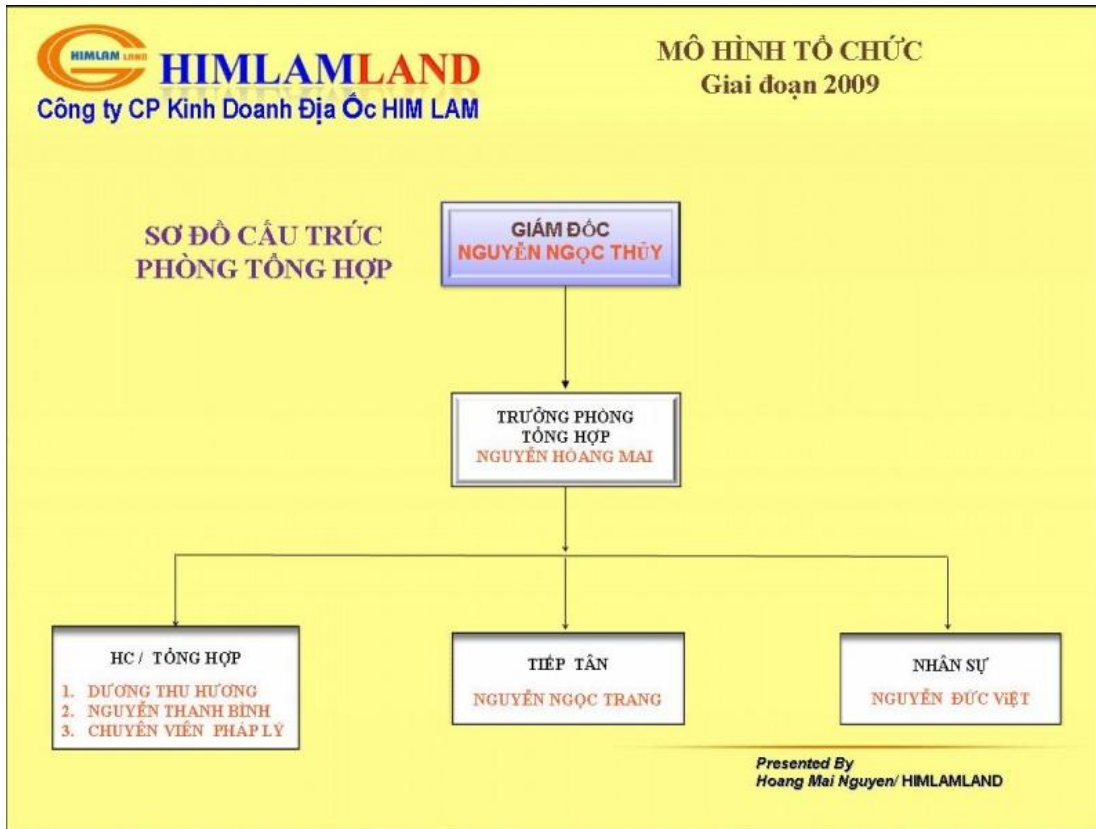


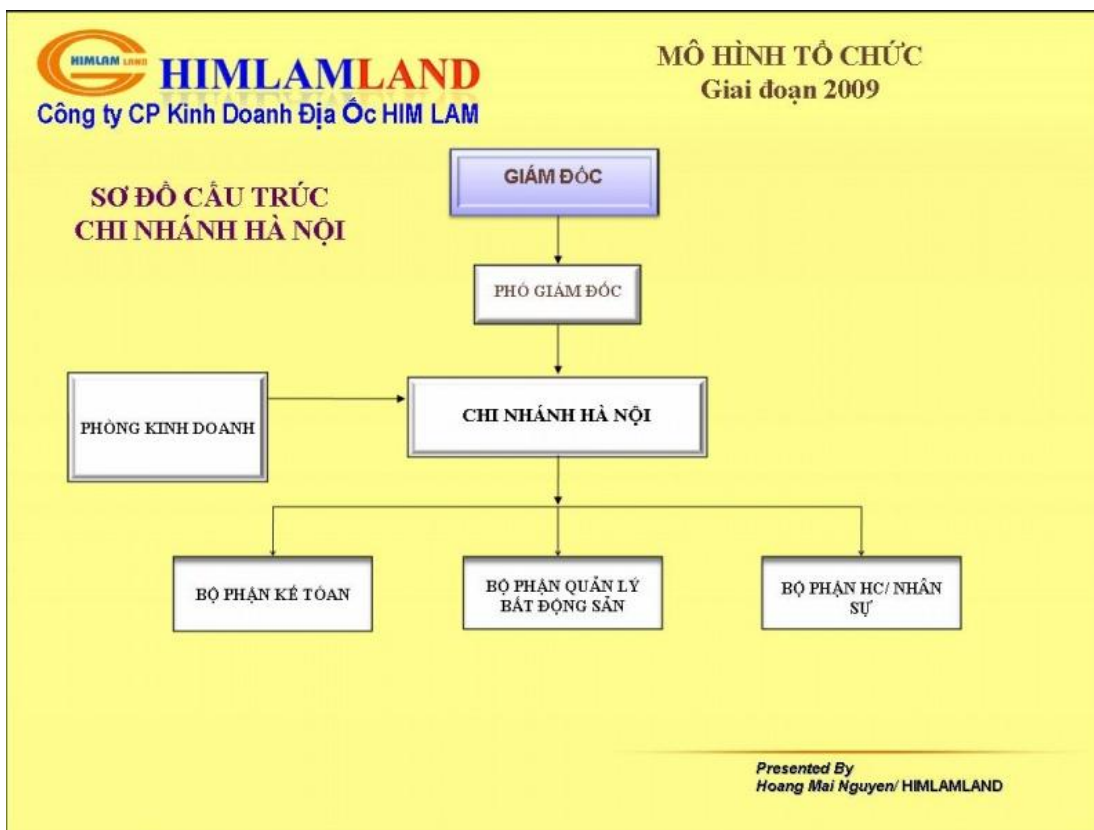












PHẦN 3 : NỘI DUNG BÁO CÁO.

I. QUY TRÌNH, THỦ TỤC MÔI GIỚI BĐS.

Thương vụ môi giới bất động sản: Nhà đất

1.Thu thập thông tin về BĐS thương mại về mua bán nhà đất.

1.1. Thu thập thông tin về cung, cầu bất động sản:

Có thể nói thông tin chính là năng lượng, là "máu" cho cơ thể- dịch vụ môi giới bất động sản. Sở hữu một lượng thông tin dồi dào, cơ bản và đa dạng về BĐS chính là thế mạnh quan trọng nhất của mỗi nhà môi giới mà không một ngành nghề nào trong thị trường BĐS có được. Sau đây là một số dạng thông tin căn bản cần thu thập được để phục vụ cho hoạt động môi giới BĐS:

1.2. Thông tin về nguồn cung bất động sản

- Các dạng cung:

- + Bán.
- + Cho thuê, cho thuê lại.
- + Đầu tư liên doanh liên kết.
- + Khai hoang, khai phá: bán đất chưa sử dụng thành sử dụng được

- Thông tin nguồn cung

- + Văn phòng môi giới
- + Từ khách hàng.
- + Từ các phương tiện thông tin đại chúng: internet, đài báo, văn phòng môi giới..
- + Các công ty đầu tư kinh doanh xây dựng, các dự án.

- + Các cơ quan đầu giá đất và bất động sản, nguồn hàng phát mãi.
- + Các cơ quan quản lý: địa chính, tài nguyên môi trường, sở kiến trúc-quy hoạch, xây dựng
 - + Từ thực tế : những nhà bỏ trống, khu đất trống, những bất động sản mới phát triển, từ dân cư địa phương.
 - +MLS: hệ thống niêm yết đa chiều.

1.3. Thông tin về bất động sản

- Kinh tế kỹ thuật:

- + Vị trí: môi trường xung quanh.
- + Loại, kích thước, hình thể, không gian, hướng.
- + Trang thiết bị: cơ sở vật chất kỹ thuật
- + Tình trạng kỹ thuật: xem tổng thể như thế nào, chi tiết, chất liệu, thời gian sử dụng, kiến trúc, bảo dưỡng...
 - + Hạ tầng kỹ thuật : đường, điện, nước,
 - + Giá cả toàn bộ và từng phần của bất động sản.

- Pháp lý:

- + Giấy tờ xác nhận quyền năng đối với bất động sản: sổ đỏ, sổ hồng. quyết định giao đất, giấy phép xây dựng, phân chia tài sản,,,
 - + Quy hoạch: sử dụng đất, không gian, các công trình liên quan khác.
 - + Các giấy tờ liên quan đến tranh chấp: uỷ ban nhân dân.
 - + Quyền năng và sự hạn chế về quyền năng: ví dụ: hạn chế độ cao...

- Xã hội, lịch sử:

- + Thời gian sử dụng, người sử dụng, xây dựng và quá trình phát triển của bất động sản.
 - + Môi trường xã hội, dân cư: có bị ô nhiễm không...

+ Phong thủy và các yếu tố đặc biệt khác: ví dụ trước đây có tai biến gì không....

- Nguồn thông tin và phương pháp thu thập:

+ Tìm hiểu từ chủ sở hữu: giấy tờ pháp lý liên quan đến bất động sản, các loại hoá đơn.

+ Cơ quan quản lý nhà nước: phòng quản lý nhà đất, sở quy hoạch, nhà đất.

Ví dụ: Sở quy hoạch: xem quy hoạch hiện tại và xu hướng trong tương lai.

+ Tổ dân phố và hàng xóm.

+ Tự điều tra và thăm dò.

+ Cơ sở dữ liệu cá nhân và kinh nghiệm kiến thức.

+ Bản đồ: ví dụ bản đồ quy hoạch đất đai, quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội, bản đồ điện tử.

+ Các đề tài nghiên cứu, hội thảo.... ví dụ: ảnh hưởng của chất thải đối với môi trường đời sống dân cư.

+ Trao đổi kinh nghiệm: giữa các nhà môi giới -> rất quan trọng.

1.4. Thông tin về cầu bất động sản

1.4.1 Phân loại đối tượng cầu bất động sản

- Người mua:

+ Để tiêu dùng: nhà ở, sản xuất nhà xưởng, kinh doanh dịch vụ.

+ Để đầu tư: những người kinh doanh bất động sản, đầu cơ tiền nhàn rỗi/

+ Để bảo toàn vốn.

Phân loại cầu bất động sản để biết mục tiêu của khách hàng -> đáp ứng nhu cầu tốt hơn của khách hàng.

- Người thuê:

- + Văn phòng, chi nhánh, phòng giao dịch.
- + Để kinh doanh dịch vụ.
- + Để sản xuất kinh doanh thuê mặt bằng.
- + Nhà ở: đối với sinh viên, người ngoại tỉnh, người nước ngoài, nhà công vụ.

- Tín dụng, thế chấp và bảo hiểm: cầu gián tiếp**1.4.2. Phương pháp thu thập thông tin về cầu bất động sản****- Chủ động:**

- + Tìm kiếm qua các phương tiện thông tin đại chúng.
- + Gửi thư trực tiếp tới khách hàng: chủ yếu là khách hàng tiềm năng (người thuê), khách hàng của các văn phòng môi giới khác, khách sạn, văn phòng, công sở, thương mại điện tử, sân bay, du lịch, cá nhân hoặc nhóm khách hàng mục tiêu.

+ Tiếp cận tận nơi: đón hoặc gọi điện

+ Khách hàng cũ: hồ sơ cũ, giới thiệu khách hàng, đón trước nhu cầu.

- Thụ động:

+ Đón tại văn phòng.

+ Phụ thuộc quảng cáo:

Thời gian đầu: chủ động, sau - thụ động.

2. Phân tích khách hàng:**2.1. Xác định đối tượng của thương vụ:****a. Người cung:**

- + Lí do nguyện vọng của họ ; nhanh hay chậm
- + Nắm được thông tin về bất động sản như thế nào.
- + Các điều kiện kèm theo.

- + Khung giá có phù hợp, các điều kiện về kinh tế (thuế hoặc phí).
- + Năng lực bán của khách hàng: có đủ điều kiện pháp lý.
- **Người cho thuê:**
 - + Đầu tư.
 - + Sinh lợi: để thu nhập hàng tháng không quan tâm giá bất động sản.
 - + Trông coi: để bảo vệ.
 - + Lí do: ví dụ: cho thuê để người đi thuê đầu tư trang thiết bị cho bất động sản.

- **Người bán:**

- + Tự nguyện.
- + Bị ép buộc.

b. Người cầu:

- **Người mua:**

- + Quan tâm đến đặc tính của bất động sản.
- + Giá cả bất động sản: xác định khả năng tài chính.
- + Mục tiêu của người mua.
- + Các ràng buộc khác: ví dụ đối với người nước ngoài: vấn đề mua nhà...

- **Người thu.**

- + Cụ thể chính xác ngay ban đầu.
- + Rất nhanh gọn.
- + Chú ý tính ổn định bất động sản.
- + Chủ sở hữu quan tâm đến người thuê: quan tâm thu nhập người thuê, hoàn cảnh người thuê, độ ổn định...

2.2. Xác định các bên tham gia thương vụ:

- **Phân loại khách hàng**

- + Hiệu mục tiêu của việc mua bán phải rõ ràng.
- + Tìm hiểu độ tuổi của khách hàng: vì ảnh hưởng đến tâm sinh lý

Ví dụ: già - dẫn đo; trung tuổi – táo bạo;

+ Nghề nghiệp.

+ Thu nhập: sở thích của họ, tiềm năng.

- Xác định các bên tham gia:

+ Thông tin cá nhân, tổ chức đó.

+ Mục tiêu tham gia thương vụ.

+ Các kỳ vọng: mua để ở, để chờ tăng giá, gặt trường...

+ Mức độ sẵn sàng.

+ Điều kiện pháp lý.

3. Giao dịch với khách hàng.

Đàm phán là một hình thức giao tiếp được sử dụng để tạo ra các thoả thuận giữa hai hay nhiều bên nhằm đạt được sự thống nhất về quyền lợi và nghĩa vụ giữa các bên trong đời sống hàng ngày của các cá nhân hay tổ chức.

Như vậy có thể khái quát, đàm phán là hành vi và quá trình, trong đó :

+ các bên trao đổi, thoả thuận

+ Có những mối quan tâm chung và ngừng điểm bất đồng

+ Nhằm đi đến một thoả thuận thống nhất

- Bản chất của đàm phán

+ Bản chất của đàm phán là những thoả hiệp của hai hay nhiều bên để thống nhất về quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên

+ Hay nói cách khác Đàm Phán là những thoả hiệp nhằm đạt được tiếng nói chung trong các va chạm và xung đột xã hội hoặc trong liên kết và chao đổi.

- Các giai đoạn đàm phán

(1) Chuẩn bị → (2) Đề nghị → (3) Tranh luận → (4) Thương lượng

→ (5) Kết thúc

(1) Chuẩn bị → (2) Tiếp xúc → (3) Đàm phán → (4) Kết thúc

→ (5) Rút tài khoản

Công việc này do một nhân viên thực hiện .

VD; Sau khi khách hàng liên hệ với chung tâm qua các thông tin (điện thoại, quảng cáo...). Trung tâm sẽ đưa ra cuộc gặp gỡ, khách hàng có thể trực tiếp đến chung tâm hoặc có thể tới trực tiếp tới 1 địa điểm nào đó để bàn bạc rồi đưa ra một bản hợp đồng môi giới như sau:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc Lập - Tự Do - Hạnh Phúc

----- oOo -----

HỢP ĐỒNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Hôm nay ngày tháng năm 200.....

Chúng tôi gồm có :

BÊN A :

Địa chỉ :

Người đại diện: Ông (Bà).....Chức vụ:.....

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số:.....

Do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư cấp ngàytháng năm.....

Điện Thoại.....Fax:.....

Là Bên trung gian, giới thiệu Bên bán/cho thuê bất động sản với Bên mua/thuê bất động sản.

BÊN B : Công ty/Ông/Bà
Địa chỉ :
Người đại diện (nếu là công ty):
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số:
Do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư cấp ngày tháng năm
Điện thoại:..... Fax:
Là Bên bán/cho thuê bất động sản .

Sau khi thoả thuận hai bên thống nhất ký vào hợp đồng với các điều khoản sau:

ĐIỀU I: THÔNG TIN LIÊN LẠC CỦA BÊN MUA/THUÊ BẤT ĐỘNG SẢN

Tên Công Ty/Ông/Bà:
Địa chỉ :
Điện thoại :Fax

ĐIỀU II: NGHĨA VỤ CỦA BÊN A

Cung cấp cho Bên B thông tin liên lạc của bên cần mua/thuê bất động sản.

ĐIỀU III: QUYỀN LỢI CỦA BÊN A

Được nhận khoản hoa hồng bằng 10% của 1 tháng tiền thuê bất động sản hoặc 0.2% giá trị bất động sản được bán từ Bên B.

ĐIỀU IV: NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

Không tiết lộ thông tin của bên mua/thuê bất động sản.

Trình cho bên mua/thuê xem các giấy tờ chứng minh chủ sở hữu/người được ủy quyền hợp pháp của bất động sản. Hướng dẫn khách đến tận nơi và giới thiệu khách xem tường tận, chi tiết toàn bộ tài sản cùng những giấy tờ liên quan đến bất động sản bán/cho thuê.

Nếu Bên mua/thuê bất động sản muốn xem nhiều bất động sản tại nhiều địa điểm khác nhau, Bên B phải sẵn sàng đáp ứng.

Ngay sau khi hợp đồng mua bán/cho thuê bất động sản được ký giữa bên bán/cho thuê với bên mua/thuê. Bên B sẽ chi cho Bên A khoản tiền hoa hồng bằng 10% của 1 tháng tiền thuê bất động sản hoặc 0.2% giá trị bán ra của bất động sản đó.

ĐIỀU V: QUYỀN LỢI CỦA BÊN B

Được cung cấp toàn bộ thông tin liên lạc của bên cần mua/thuê bất động sản.

ĐIỀU VI: CAM KẾT

Hai bên cam kết thực hiện đúng đầy đủ các điều khoản đã ghi trong hợp đồng.

Trường hợp xảy ra tranh chấp hai bên cùng thương lượng giải quyết, nếu thỏa thuận không đạt được sẽ nhờ sự can thiệp của các cơ quan pháp luật.

ĐIỀU VII: HIỆU LỰC HỢP ĐỒNG

Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày ký cho đến khi bên mua/thuê bất động sản đã mua/thuê được bất động sản như yêu cầu.

Hợp đồng này được lập thành 2 bản, mỗi bên giữ 1 bản và có giá trị pháp lý như nhau.

BÊN A

BÊN B

II. KIẾN NGHỊ ĐỀ XUẤT NHỮNG GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN.

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 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 (<i>New-york</i>)	Trung Quốc (<i>Thượng Hải</i>)
Điều kiện	Cá nhân phải có giấy phép	1. Có giấy chứng nhận tư cách

<p>tham gia hoạt động môi giới của cá nhân</p>	<p>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 dung kỹ năng nghiệp vụ về tư vấn môi giới BĐS.</p>	<p>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 có tài sản đảm bảo trị giá trên 20.000 NDT.3. 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.</p>
<p>Nội dung hoạt động</p>	<p>Mua bán, đấu thầu, trao đổi, thương lượng giá cả, cho thuê...</p>	
<p>Điều kiện thành lập tổ chức môi giới BĐS</p>		<p>1. Có trên 5 người có giấy chứng nhận tư cách người môi giới BĐS.2. Được cấp giấy phép doanh nghiệp.2. 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</p>
<p>Thành phần làm dịch vụ môi giới</p>	<p>bên môi giới có 3 người: nhà môi giới (broker), người mua bán và nhân viên cộng tác</p>	

Hợp đồng môi giới		gồm:1. Việc môi giới2. Yêu cầu và tiêu chuẩn việc môi giới3. 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 thoả 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.