

**VIỆN HÀN LÂM  
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM  
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI**

**NGÔ NHẬT DUY**

**MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN  
THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM TỪ THỰC TIỄN  
TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC**

**HÀ NỘI, năm 2017**

VIỆN HÀN LÂM  
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM  
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

NGÔ NHẬT DUY

**MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN  
THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM TỪ THỰC TIỄN  
TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**Chuyên ngành: Luật Kinh tế**

**Mã số: 60 38 01 07**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC**

**PGS.TS. NGUYỄN THỊ NGÀ**

**HÀ NỘI, năm 2017**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan luận văn thạc sĩ: ***“Môi giới kinh doanh bất động sản theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh”*** là do chính tôi thực hiện.

Toàn bộ các tài liệu, cơ sở pháp lý, các dẫn chứng số liệu được tôi sử dụng để phục vụ cho việc nghiên cứu luận văn đều do tôi tự tìm hiểu bằng kinh nghiệm của bản thân và đảm bảo độ chính xác cao theo yêu cầu của một luận văn khoa học.

Hà Nội, ngày 30 tháng 8 năm 2017

Tác giả

**Ngô Nhật Duy**

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành luận văn này, không thể kể hết những hỗ trợ, giúp đỡ dù ít hay nhiều, dù trực tiếp hay gián tiếp của tất cả quý thầy cô gia đình và bạn bè. Trong suốt thời gian từ khi bắt đầu học tập đến nay, em đã nhận được rất nhiều sự quan tâm, giúp đỡ của quý thầy cô. Em xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến quý thầy cô tại Học viện khoa học xã hội và đặc biệt là PGS.TS Nguyễn Thị Nga, Cô đã tận tình hướng dẫn trong suốt quá trình viết luận văn thạc sĩ với đề tài “Môi giới kinh doanh bất động sản theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh”. Cô đã truyền đạt những kiến thức trên lý thuyết cũng như trên thực tiễn hiện nay. Đây là luận văn đầu tiên em thực hiện và bước đầu đi vào nghiên cứu thực tế, tìm hiểu về lĩnh vực sáng tạo trong nghiên cứu khoa học pháp luật, kiến thức của em còn hạn chế. Do vậy, không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của quý Thầy Cô để kiến thức của em trong lĩnh vực này được hoàn thiện hơn tốt hơn. Sau cùng, em xin kính chúc quý Thầy Cô trong Học viện khoa học xã hội và cô PGS.TS Nguyễn Thị Nga thật dồi dào sức khỏe, để tiếp tục thực hiện sứ mệnh cao đẹp của mình là truyền đạt kiến thức cho thế hệ sau.

Trân trọng kính chào.

## MỤC LỤC

<b>MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN VÀ ..... PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN</b>	<b>8</b>
1.1. Tổng quan về môi giới kinh doanh bất động sản.....	8
1.1.1. Khái niệm môi giới bất động sản và môi giới kinh doanh bất động sản .....	8
1.1.2. Đặc điểm của hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản.....	13
1.1.3. Phân loại các hình thức môi giới kinh doanh bất động sản.....	15
1.1.4. Vai trò của hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản đối với thị trường bất động sản.....	17
1.2. Tổng quan pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản.....	21
1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản. ....	21
1.2.2. Cơ cấu pháp luật điều chỉnh về môi giới kinh doanh bất động sản.....	25
1.2.3. Quá trình hình thành và phát triển của pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản.....	28
1.2.4. Môi giới kinh doanh bất động sản ở một số quốc gia trên thế giới và những kinh nghiệm gợi mở cho Việt Nam .....	28
<b>CHƯƠNG 2: PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN VÀ THỰC TIỄN MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH .....</b>	<b>35</b>
2.1. Nội dung pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản. ....	35
2.1.1. Điều kiện được phép hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản. ....	35
2.1.2. Nguyên tắc hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản. ....	37

2.1.3. Quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia môi giới kinh doanh bất động sản. ....	39
2.1.4. Hợp đồng kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.....	44
2.1.5. Xử lý vi phạm đối với hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản..	47
2.2. Thực tiễn hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. ....	53
2.2.1. Tổng quan tình hình hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản.....	53
2.2.2. Một số nhận định, đánh giá về thực trạng hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh .....	56
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO ...</b>	
<b>HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI KINH DOANH</b>	
<b>BẤT ĐỘNG SẢN.....</b>	<b>65</b>
3.1. Giải pháp hoàn thiện pháp luật .....	65
3.2. Giải pháp tổ chức thực hiện pháp luật nhằm nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản. ....	69
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>74</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>75</b>

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong quá trình phát triển của thị trường bất động sản (BDS), hoạt động môi giới kinh doanh BDS là bộ phận không thể thiếu trong hệ thống thị trường BDS của cả nước. Làm trung gian cho các bên trong mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BDS, do đó, môi giới kinh doanh BDS giữ vị trí, vai trò to lớn, có những tác động mạnh mẽ, là đòn bẩy thúc đẩy thị trường, đóng góp đáng kể vào việc hoàn thiện thị trường, ổn định xã hội và thúc đẩy phát triển kinh tế đất nước. Nếu các hoạt động kinh doanh dịch vụ BDS phát triển đồng bộ, chính quy và chuyên nghiệp sẽ thúc đẩy giao dịch BDS phát triển, góp phần vào sự phát triển chung của thị trường bất động, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế xã hội.

Trong thời gian qua hoạt động kinh doanh môi giới BDS ngoài những mặt tích cực đã đạt được thì vẫn còn nhiều hạn chế. Hình thức các quan hệ giao dịch mang tính đối phó nhiều hơn là tuân thủ quy định của pháp luật, không diễn ra theo quy luật thị trường BDS dựa trên nền tảng nền kinh tế thị trường. Hoạt động môi giới kinh doanh BDS đang di theo hướng tự phát, mỗi người mỗi cách, làm cho quan hệ cung cầu BDS bị sai lệch mất cân đối, thị trường BDS nóng lạnh thất thường, tạo ra nhiều cơn sốt, đóng băng giá nhà đất, các giao dịch chủ yếu diễn ra thông qua hoạt động môi giới ngầm, không thông qua sự kiểm soát của nhà nước dẫn đến trốn thuế, làm ảnh hưởng trực tiếp đến thị trường BDS cả nước.

Nguyên nhân của những hạn chế trên phần lớn là do thị trường BDS phát triển chưa hoàn chỉnh, chưa vận hành theo quy luật thị trường vốn có của nó, kém minh bạch, các thủ tục trong giao dịch BDS còn mang tính đối phó với quy định của pháp luật và đặc biệt nhất là hệ thống pháp luật về đất đai, nhà ở, kinh doanh BDS còn nhiều hạn chế, chưa đồng bộ, chồng chéo lẫn nhau,

không đáp ứng được yêu cầu của thực tế, pháp luật kinh doanh bất động sản cũng như hệ thống pháp luật quản lý hoạt động này chưa dự liệu được các tình huống phát sinh dẫn đến khả năng quản lý Nhà nước còn kém. Mặt khác, điều không thể phủ nhận là hoạt động môi giới kinh doanh BĐS ở Việt Nam hoạt động chưa thực sự chuyên nghiệp, mang tính tự phát, không được đào tạo bài bản, chính quy nên hoạt động mang nhiều yếu tố chộp giật, tranh giành thị phần và đạo đức nghề nghiệp không được tôn trọng và đề cao. Nhiều nhà môi giới đóng vai trò là sân sau cho các chủ thể đầu tư để bán hàng chứ không đóng vai trò là thể chế trung gian nhằm hỗ trợ cho thị trường phát triển và phòng ngừa rủi ro. Quản lý nhà nước đối với hoạt động môi giới còn lỏng lẻo, nửa vời. Đào tạo và cấp chứng chỉ hành nghề còn bị coi nhẹ nên chất lượng đầu ra của hoạt động môi giới vô cùng hạn chế. Các nhà môi giới hoạt động trôi nổi chiếm tỉ lệ lớn so với những nhà môi giới chuyên nghiệp... Thực trạng nêu trên đã tác động không nhỏ tới thị trường BĐS. Theo đó, vì sự thiếu chuyên nghiệp về nghề và đạo đức nghề nghiệp của những nhà môi giới không được coi trọng và đề cao nên làm cho thị trường BĐS bị méo mó, không trung thực, khách quan, tạo nên tình trạng nóng lạnh thất thường, đặc biệt là những đợt khan hiếm BĐS cục bộ nên tiềm ẩn nguy cơ rủi ro rất cao đối với các chủ thể tham gia giao dịch.

Trước thực trạng này, việc hoàn thiện các chính sách pháp luật nhằm thúc đẩy thị trường BĐS ở Việt Nam ngày càng ổn định và phát triển cao hơn là một công việc quan trọng và cấp thiết hiện nay. Vì vậy, tác giả chọn việc nghiên cứu đề tài "***Môi giới kinh doanh bất động sản theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh***" làm đề tài luận văn thạc sĩ. Nghiên cứu này, sẽ phân tích các quy định của pháp luật về hoạt động môi giới kinh doanh BĐS theo quy định luật kinh doanh bất động sản (LKDBĐS), nêu lên những thực trạng và hạn chế. Trên cơ sở tác giả sẽ đưa ra những giải



pháp, kiến nghị để hoàn thiện chính sách pháp luật nói chung, chính sách pháp luật về kinh doanh BĐS nói riêng, góp phần thúc đẩy thị trường BĐS phát triển ổn định, lành mạnh, đáp ứng được vai trò quan trọng của nó.

## **2. Tình hình nghiên cứu đề tài**

Việc kinh doanh các dịch vụ BĐS tại Việt Nam đã được hình thành và phát triển từ rất lâu và được đề cập dưới các chế định khác nhau của Bộ Luật dân sự năm 2005, Bộ Luật dân sự năm 2015, Luật Kinh doanh bất động sản 2006 và Luật Kinh doanh bất động sản 2014 mới được Quốc hội chính thức thông qua và có hiệu lực từ ngày 01 tháng 7 năm 2015. Như vậy, trải qua hơn 8 năm hình thành và phát triển, các chính sách pháp luật về LKDBĐS đã hình thành và phát triển. Trong khoản thời gian này cũng đã có nhiều công trình khoa học, tài liệu nghiên cứu pháp luật về đất đai, BĐS, thị trường BĐS dưới nhiều khía cạnh khác nhau như:

Cuốn sách: “Đầu tư kinh doanh bất động sản” của PGS.TS Phan Thị Cúc, PGS.TS Nguyễn Văn Xa (2009), Nhà xuất bản Đại học quốc gia TP HCM và “Pháp luật Kinh doanh bất động sản” của TS.Trần Quang Huy, TS Nguyễn Quang Tuyên đồng chủ biên (2009), Nhà xuất bản Tư pháp; Kỷ yếu hội thảo “Pháp luật và chính sách về kinh doanh bất động sản”...vv là những cuốn sách mô tả rõ nét về các hoạt động kinh doanh BĐS như: Phân tích rõ về quản lý thực hiện dự án đầu tư kinh doanh BĐS; pháp luật về kinh doanh nhà, công trình xây dựng, kinh doanh quyền sử dụng đất và kinh doanh dịch vụ BĐS; hợp đồng trong lĩnh vực kinh doanh BĐS và quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh BĐS. Bên cạnh những cuốn sách cũng có những công trình nghiên cứu về hoạt động kinh doanh BĐS như:

Luận văn thạc sỹ luật học “bảo đảm bằng tài sản trong hoạt động cho vay kinh doanh bất động sản theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn các ngân hàng thương mại ở thành phố Hồ Chí Minh” năm 2015 của tác giả

Huỳnh Thị Ngọc Thủy.

Luận văn thạc sỹ luật học “Pháp luật về chuyển nhượng quyền sử dụng đất trong đầu tư kinh doanh bất động sản từ thực tiễn thành phố Hồ Chí Minh” của tác giả Lê Hồng Dưỡng.

Luận văn thạc sỹ luật học “Pháp luật thuế thu nhập cá nhân đối với chuyển nhượng bất động sản từ thực tiễn Quận Tân Phú – Thành phố Hồ Chí Minh” của tác giả Nguyễn Văn Đông.

Tất cả các công trình khoa học trên đã mang đến cho tác giả một cái nhìn khá toàn diện về thị trường BĐS, và về hoạt động kinh doanh BĐS, bởi các công trình này là một hệ thống thông tin rất lớn, đa dạng với nhiều góc độ khác nhau về thị trường BĐS và hoạt động kinh doanh BĐS, đặc biệt là nguồn tư liệu quý báu để tác giả nghiên cứu sâu những vấn đề lý luận về hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, thực trạng pháp luật về thị trường BĐS Việt Nam. Tuy vậy, cho đến nay chưa có công trình nào đi sâu nghiên cứu chi tiết, cụ thể toàn diện pháp luật về hoạt động môi giới kinh doanh BĐS. Trong giai đoạn nền kinh tế - xã hội đang có những biến đổi, phát triển không ngừng thì những kết quả nghiên cứu mà các nhà nghiên cứu pháp luật đã đạt được vẫn cần phải có những nghiên cứu khác để tiếp tục bổ sung và hoàn thiện pháp luật. Bên cạnh đó, thành phố Hồ Chí Minh là trung tâm tài chính kinh tế lớn nhất cả nước, trong quá trình phát triển thực hiện công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa thì hoạt động kinh doanh BĐS như: mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS diễn ra hàng giờ, hàng phút một cách liên tục, đem lại những đóng góp đáng kể vào sự phát triển chung của thành phố. Tuy nhiên, trên thực tế lĩnh vực hoạt động môi giới kinh doanh BĐS còn nhiều bất cập, đặc biệt là vẫn chưa có một công trình nghiên cứu khoa học nào trực tiếp nghiên cứu vấn đề này. Có thể nói rằng từ khi có LKDBĐS đến nay, đây là công trình nghiên cứu khoa học đầu tiên và trực

tiếp nghiên cứu một cách có hệ thống về hoạt động môi giới kinh doanh BĐS thông qua sàn giao dịch BĐS.

### **3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu**

Mục đích chính của đề tài nghiên cứu các quy định của pháp luật điều chỉnh hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, cũng như thực tiễn áp dụng trên thực tế, nhằm đánh giá thực trạng, những hạn chế khi áp dụng luật hiện nay trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.

Để đạt được mục đích nghiên cứu này, nhiệm vụ của đề tài là phải giải quyết các nội dung sau: Phân tích, đánh giá các hoạt động môi giới kinh doanh BĐS. Phân tích, đánh giá thực tiễn áp dụng luật của hoạt động kinh doanh môi giới BĐS trên thực tế, những mặt còn hạn chế. Trên cơ sở đó, đưa ra những kiến nghị, giải pháp góp phần hoàn thiện chính sách pháp luật nói chung, LKDBĐS nói riêng. Tìm ra các giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về hoạt động môi giới kinh doanh BĐS ở thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung.

### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Đối tượng trực tiếp nghiên cứu ở đây LKDBĐS 2014 có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 07 năm 2015 và các văn bản luật hiện hành điều chỉnh hoạt động môi giới kinh doanh BĐS. Trên cơ sở đó, sẽ đúc kết những đề xuất, kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật nói chung, pháp luật kinh doanh bất động sản nói riêng.

Phạm vi nghiên cứu: Trên thực tế hoạt động môi giới kinh doanh BĐS diễn ra dưới nhiều dạng khác nhau, các hình thức giao dịch này được thể hiện trên nhiều phương diện pháp luật khác nhau của Luật Dân sự, Luật Đất đai, Luật Nhà ở, LKDBĐS... phạm vi nghiên cứu rất rộng. Do vậy, trong khuôn khổ của đề tài này tác giả chỉ tập trung nghiên cứu hoạt động kinh doanh môi giới

BDS được điều chỉnh bởi LKDBDS hiện hành và không nghiên cứu các hoạt động môi giới BDS không vì mục đích kinh doanh và các hoạt động môi giới khác.

## **5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu**

Nhằm đạt được mục đích nghiên cứu, luận văn này được tác giả sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau đây:

Luận văn được thực hiện trên cơ sở vận dụng những quan điểm cơ bản của Đảng và Nhà nước về phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập kinh tế quốc tế. Luận văn sử dụng các nguyên tắc, phương pháp luận triết học duy vật biện chứng và duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác – Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh.

Bên cạnh đó, các phương pháp lập luận lôgic, phương pháp phân tích, phương pháp lý giải, phương pháp đánh giá... được sử dụng nhiều trong nghiên cứu một số vấn đề lý luận về môi giới kinh doanh BDS và LKDBDS ở Việt Nam; Phương pháp bình luận, đối chiếu, so sánh, phương pháp thống kê, hệ thống, phương pháp chứng minh, phương pháp lịch sử...được sử dụng nhiều trong nghiên cứu thực trạng pháp luật về môi giới kinh doanh BDS.

## **6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận văn**

Qua nghiên cứu lý luận và thực tiễn, tác giả mong muốn kết quả thực hiện của đề tài “*Môi giới kinh doanh bất động sản theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh*” sẽ đem lại những hiệu quả sau:

Dưới khía cạnh lý luận: hệ thống hóa các quy định của pháp luật về dịch vụ môi giới kinh doanh BDS trên sàn giao dịch kinh doanh BDS ở Việt Nam.

Dưới khía cạnh pháp luật: Đánh giá về thực tiễn áp dụng các quy định về môi giới kinh doanh BDS ở Việt Nam nói chung và tại thành phố Hồ Chí

Minh nói riêng hiện nay. Nhận diện được những kết quả và thành tựu đạt được của hoạt động môi giới đối với thị trường BĐS nói riêng và sự đồng bộ của các thị trường nói chung. Đồng thời khắc phục những tồn tại, hạn chế, bất cập của hoạt động môi giới, nhằm đảm bảo cho thị trường BĐS phát triển theo đúng định hướng, ổn định và bền vững, góp phần tích cực vào phát triển kinh tế – xã hội của đất nước.

Dưới khía cạnh thực tiễn: trong luận văn này tác giả, bên cạnh việc đưa ra các giải pháp hoàn thiện pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS, tác giả tiếp tục nghiên cứu, đề xuất các biện pháp để triển khai các quy định của LKDBĐS năm 2014 các hoạt động liên quan đến môi giới kinh doanh BĐS.

## **7. Cơ cấu của luận văn**

Ngoài lời mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, Luận văn gồm có 03 chương như sau:

Chương 1: Tổng quan về môi giới kinh doanh BĐS và pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản

Chương 2: Thực trạng pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS và thực tiễn môi giới kinh doanh BĐS tại thành phố Hồ Chí Minh.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS.

## Chương 1

### TỔNG QUAN VỀ MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN VÀ PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN.

#### 1.1. Tổng quan về môi giới kinh doanh bất động sản

##### 1.1.1. Khái niệm môi giới bất động sản và môi giới kinh doanh bất động sản

Trong lĩnh vực kinh doanh BĐS, các dịch vụ nhằm hỗ trợ đối với thị trường BĐS được phân thành hai loại hình dịch vụ rõ rệt: *dịch vụ công* và *dịch vụ tư*. Dịch vụ công trong lĩnh vực BĐS là loại hình dịch vụ được các cơ quan nhà nước có thẩm quyền và các doanh nghiệp công ích hoạt động, nhằm cung cấp các dịch vụ thiết yếu để phục vụ các quyền và nghĩa vụ cơ bản của các chủ thể tham gia trên thị trường. Hoạt động của loại hình này hướng tới việc định hướng cho các quan hệ mua bán, trao đổi BĐS trên thị trường được xác lập và thực hiện theo một thể thức được pháp luật quy định, tuân theo quỹ đạo quản lý của Nhà nước. Đó cũng là cơ sở pháp lý để đảm bảo các quyền lợi hợp pháp cho các chủ thể tham gia giao dịch BĐS trên thị trường khi có tranh chấp, bất đồng xảy ra.

Bên cạnh hình thức dịch vụ công nêu trên, việc cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho thị trường bất động sản còn được thực hiện bởi các tổ chức, cá nhân hoạt động vừa mang tính chất phục vụ, vừa mang tính chất kinh doanh (dịch vụ tư). Cũng với hình thức là cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho các chủ thể kinh doanh BĐS trên thị trường khi có nhu cầu, nhưng khác với hình thức dịch vụ công – hoạt động mang tính chất phục vụ là chính, thì hoạt động của các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ bất động sản lại hướng tới mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận từ quá trình cung ứng các dịch vụ đó.

Trong các loại hình kinh doanh dịch vụ bất động sản như: dịch vụ môi giới BĐS; dịch vụ sàn giao dịch BĐS; dịch vụ tư vấn BĐS hoặc quản lý BĐS

[21, Khoản 1 điều 3] được pháp luật ghi nhận thì dịch vụ môi giới BĐS là loại hình kinh doanh được thực hiện thường xuyên, liên tục và chiếm ưu thế trong các loại kinh doanh dịch vụ đã đề cập ở trên. Thực chất, hoạt động môi giới BĐS đã tồn tại và hoạt động sôi động trên thị trường từ rất lâu, song đa số là hoạt động mang tính chất tự phát, trôi nổi và thiếu tính chuyên nghiệp. Tính chất thời vụ và “chụp giật” thường nhận thấy qua kiểu hoạt động này. Hiện tượng đòi hoa hồng môi giới theo kiểu “*luật rừng*”, kiểu “*xã hội đen*” thường xuyên xảy ra; tình trạng “*cướp khách hàng*” hoạt động chông chéo và tranh giành lẫn nhau giữa những nhà môi giới hay nói đúng hơn là giữa những “*cò nhà đất*” là điều khá dễ nhận thấy trên thực tế. Đây cũng là một trong những nguyên nhân chính gây nên tình trạng hỗn loạn của thị trường; tình trạng sốt đất cục bộ, tình trạng “*kê giá*”, “*ép giá*” và thị trường ngậm về BĐS cũng nảy sinh từ đây.

Thực trạng nêu trên diễn ra trong suốt một thời gian dài và trên thực tế chúng đã có những tác động trái chiều đối với thị trường BĐS nói riêng và sự bất ổn định của nền kinh tế, xã hội nói chung. Và như một đòi hỏi tự nhiên của quá trình quản lý, Nhà nước với vai trò là chủ thể của quyền lực chính trị và kinh tế, vừa là chủ thể quản lý toàn bộ đời sống kinh tế, xã hội đã đến lúc cần phải ra những quyết sách và định hướng cụ thể để đưa các hoạt động này vào hoạt động trong một trật tự chung, dưới sự quản lý và kiểm soát của Nhà nước. Có thể khẳng định rằng, hoạt động môi giới bất động sản nói riêng và các loại hình kinh doanh dịch vụ bất động sản nhằm hỗ trợ cho thị trường bất động sản nói chung mới chỉ được chính thức thừa nhận và hoạt động dưới sự quản lý của Nhà nước kể từ khi LKDBĐS 2006 ra đời. Đặc biệt là sự ra đời của Nghị định số 153/2007/NĐ-CP của Chính Phủ ngày 15/10/2007 về hướng dẫn thi hành LKDBĐS (NĐ số 153) và Thông tư số 13/2008/TT- BXD của Bộ Xây dựng về cụ thể hóa tiêu chuẩn, quy trình quản lý, đào tạo và hành

ngành kinh doanh dịch vụ BĐS nói chung và dịch vụ môi giới nói riêng. Theo đó, lần đầu tiên các văn bản pháp luật này chính thức quy định về các nguyên tắc của hoạt động môi giới BĐS; điều kiện hành nghề môi giới BĐS của các tổ chức, cá nhân; các quyền và nghĩa vụ cụ thể của từng chủ thể này trong quá trình hoạt động, cũng như các tiêu chuẩn về đạo đức nghề nghiệp của các nhà môi giới... Các nội dung này được tiếp tục ghi nhận và làm mới nội dung trong LKDBĐS 2014, có hiệu lực kể từ ngày 01/7/2015 (LKDBĐS 2014). Đến đây có thể thấy, môi giới được hình thành và hoạt động xuất phát từ nhu cầu tất yếu khách quan từ đòi hỏi của thị trường BĐS và được hoạt động dưới sự quản lý và kiểm soát của Nhà nước. Vậy, bản chất của hoạt động môi giới là gì ?

Theo từ điển Bách khoa tiếng Việt, môi giới được định nghĩa: "*Chủ thể (một cá nhân, một nhóm, một tổ chức, một hãng...) làm trung gian cho 2 hoặc nhiều chủ thể khác tạo được quan hệ trong giao tiếp, kinh doanh*". [13, tr. 450]

Theo từ điển Luật học: Môi giới: "*Hành vi làm trung gian cho các bên tiếp xúc, đàm phán và thiết lập các quan hệ để được hưởng thù lao*". [14, tr. 540]

Trong lĩnh vực thương mại, môi giới thương mại được Luật Thương mại 2005 định nghĩa: "*Môi giới thương mại là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân làm trung gian (gọi là bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ (gọi là bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới*" [19, điều 150]. Đặc điểm của môi giới thương mại có thể khái quát ở các đặc điểm sau: Một là Chủ thể của quan hệ môi giới thương mại gồm bên môi giới và bên được môi giới, trong đó bên môi giới phải là thương nhân, có



đăng kí kinh doanh để thực hiện dịch vụ môi giới thương mại và không nhất thiết phải có ngành nghề đăng kí kinh doanh trùng với ngành nghề kinh doanh của các bên được môi giới. Bên được môi giới không nhất thiết phải là thương nhân. Trong hoạt động môi giới thương mại, không phải tất cả các bên được môi giới đều có quan hệ môi giới thương mại với bên môi giới mà chỉ bên được môi giới nào kí hợp đồng môi giới với bên môi giới thì giữa họ mới phát sinh quan hệ môi giới thương mại. *Hai là* quan hệ thương mại được thực hiện trên cơ sở hợp đồng môi giới. Hợp đồng môi giới được giao kết giữa bên môi giới và bên được môi giới, bên môi giới phải là thương nhân còn bên được môi giới không nhất thiết phải là thương nhân. Đối tượng của hợp đồng môi giới chính là công việc môi giới nhằm chấp nối quan hệ giữa các bên được môi giới với nhau. Hình thức của hợp đồng môi giới không được Luật thương mại 2005 quy định.

Đối với 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 và phát triển 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 về việc 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”* [8].

Còn theo Luật Kinh doanh bất động sản hiện hành thì: *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 [21, Khoản 2 điều 3].*

Môi giới BĐS là việc một cá nhân hay tổ chức đứng ra trung gian ráp nối cho quan hệ giữa các bên tham gia giao dịch BĐS. Cũng giống như bất kỳ hoạt động môi giới nào khác, môi giới BĐS là hoạt động trung gian vì người môi giới không trực tiếp tham gia vào quan hệ giao dịch BĐS mà chỉ ráp nối giữa các bên có nhu cầu giao dịch BĐS. Hoạt động môi giới kinh doanh BĐS thực hiện chức năng 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.

Như vậy, môi giới BĐS là hoạt động dịch vụ trung gian giúp ráp nối các bên tham gia giao dịch BĐS trong việc giới thiệu, đàm phán, ký kết và thực hiện giao dịch BĐS. 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 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 những hoạt động phụ thêm xung quanh thương vụ.

Từ các khía cạnh chỉ ra ở trên và căn cứ vào pháp luật hiện hành quy định về điều kiện, nguyên tắc, quyền và nghĩa vụ... của các chủ thể hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới, có thể hiểu môi giới BĐS một cách khái quát như sau:

*“Môi giới kinh doanh bất động sản là hoạt động của các tổ chức, cá nhân đủ điều kiện theo quy định của pháp luật làm trung gian cho hai hay*

*nhieu chủ thể trong giao tiếp và kinh doanh các sản phẩm bất động sản, được nhận thù lao và hoa hồng từ hoạt động đó”.*

### ***1.1.2. Đặc điểm của hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản***

*Thứ nhất:* Môi giới kinh doanh BĐS là việc một tổ chức hay cá nhân đứng ra ráp nối cho quan hệ giữa các bên tham gia giao dịch BĐS. Giống như bất kỳ một hoạt động môi giới nào khác, hoạt động môi giới BĐS là hoạt động trung gian vì người môi giới không được trực tiếp tham gia vào quan hệ giao dịch BĐS mà chỉ là người đứng giữa các bên có nhu cầu giao dịch BĐS mà thôi. Trong quan hệ trung gian ngoài môi giới còn có quan hệ khác như đại diện theo ủy quyền để thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh BĐS. Tuy nhiên, nếu như trong quan hệ đại diện theo ủy quyền, thì bên được ủy quyền có quyền trực tiếp tham gia vào quan hệ giao dịch mà mình được ủy quyền, đại diện ủy quyền theo những điều kiện nhất định do bên ủy quyền đưa ra và điều đó cần thiết cho các quan hệ này thì trong quan hệ môi giới, người môi giới chỉ đứng giữa một quan hệ giao dịch, tổ chức cá nhân thực hiện môi giới không được tham gia vào quan hệ đó một cách đương nhiên như đại diện theo ủy quyền. Thông qua việc môi giới, bên môi giới sẽ nhận được một khoản tiền nhất định do bên được môi giới trả, gọi là thù lao môi giới hoặc hoa hồng môi giới do các bên thỏa thuận. Mục đích cuối cùng và duy nhất của những người hoạt động môi giới kinh doanh BĐS là nhận được thù lao hoặc hoa hồng từ công việc mình làm. LKDBĐS coi đó là hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS.

*Thứ hai:* hoạt động môi giới kinh doanh BĐS là một loại hình kinh doanh có điều kiện và mang tính chuyên nghiệp. Điều này thể hiện ở hai điểm sau: *Một là*, không phải bất kỳ, tổ chức, cá nhân nào cũng được quyền kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS. Chỉ có những tổ chức, cá nhân đáp ứng được các điều kiện sau đây do pháp luật mới được thực hiện hoạt động môi giới

BDS. Điều này có nghĩa là hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới BDS là một loại hình kinh doanh dịch vụ có điều kiện. Các điều kiện này được quy định tại điều 62 LKDBDS năm 2014 như sau: Quy định đối với tổ chức kinh doanh dịch vụ môi giới BDS là tổ chức kinh doanh dịch vụ môi giới BDS “phải thành lập doanh nghiệp và phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới BDS”; Điều kiện đối với cá nhân “Cá nhân có quyền kinh doanh dịch vụ môi giới BDS độc lập nhưng phải có chứng chỉ hành nghề môi giới BDS và đăng ký nộp thuế theo quy định của pháp luật về thuế”. Cần phải so sánh với hoạt động môi giới tự phát không được điều chỉnh bởi LKDBDS nhưng cũng liên quan đến lĩnh vực BDS (không cần chứng chỉ, không cần đăng ký kinh doanh, môi giới có thể vì mục đích kinh doanh hoặc tiêu dùng).

*Thứ ba:* hoạt động môi giới BDS được thực hiện trên cơ sở hợp đồng. Môi giới là làm trung gian đứng giữa hai bên trong quan hệ giao dịch BDS, cho nên người môi giới không thể tiến hành ráp nối quan hệ đó mà không dựa trên sự thỏa thuận đối với các bên được ráp nối. Sự thỏa thuận đó gọi là hợp đồng. Khi đó, các quyền và nghĩa vụ của các bên được xác lập trên cơ sở hợp đồng và những quy định của pháp luật. Tại các Điều 66 và 67 LKDBDS [21] đã quy định quyền và nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân môi giới, hợp đồng kinh doanh dịch vụ BDS phải được lập thành văn bản. Điều này có nghĩa không có hoạt động môi giới nào nằm ngoài sự thỏa thuận giữa các bên và các bên trong quan hệ môi giới BDS không thể được coi là có các quyền và nghĩa vụ với nhau khi không có bất cứ một thỏa thuận nào cả. Điều 61 LKDBDS năm 2014 quy định những nội dung cơ bản của hợp đồng môi giới BDS.

*Thứ tư:* thực hiện một hoặc một số các yêu cầu của khách hàng trên cơ sở thỏa thuận.

*Thứ năm:* hoạt động mang tính chất hỗ trợ, thúc đẩy các bên trong 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 sáu:* 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.

### ***1.1.3. Phân loại các hình thức môi giới kinh doanh bất động sản***

Hoạt động môi giới kinh doanh BĐS bao gồm các hình thức môi giới như mua bán, môi giới chuyển nhượng, môi giới thuê, môi giới thuê mua BĐS giữa tổ chức, cá nhân không kinh doanh BĐS với tổ chức, cá nhân kinh doanh BĐS.

Hình thức môi giới mua bán, chuyển nhượng bất động sản: Bên môi giới thực hiện một hoặc một số hành vi theo ủy quyền của bên có bất động sản muốn bán hoặc chuyển nhượng đối với phía bên kia là bên mua, bên nhận chuyển nhượng như: cung cấp thông tin về hồ sơ pháp lý, về đặc điểm, tính chất của hàng hóa bất động sản, thông tin về giá cả, thể thức thực hiện giao dịch... Thậm chí, người môi giới có thể thay bên chuyển nhượng, bên mua bán thực hiện các đàm phán, thương lượng về giá cả, quyền và nghĩa vụ của các bên, thay bên chuyển nhượng, mua bán thực hiện các quy trình, thủ tục tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền, Nguyên tắc môi giới kinh doanh mua bán, chuyển nhượng BĐS vẫn phải đảm bảo các yêu cầu như sau: BĐS được mua bán, chuyển nhượng bao gồm đất đai, nhà, công trình xây dựng đã có sẵn, đang xây dựng hoặc được hình thành trong tương lai theo dự án, thiết kế và tiến độ đã được phê duyệt; Mua bán, chuyển nhượng căn hộ chung cư hoặc một phần nhà chung cư thì phải gắn với quyền sử dụng đất, các phần sử dụng chung và các trang bị, thiết bị trong nhà thuộc sở hữu chung; Mua bán,

chuyển nhượng BĐS phải kèm theo hồ sơ về BĐS đó, bao gồm các loại giấy tờ về việc tạo lập, về quyền sở hữu, quá trình thay đổi và tình trạng pháp lý của BĐS; Việc môi giới mua bán, chuyển nhượng BĐS phải được lập thành hợp đồng theo quy định của pháp luật...

Môi giới thuê BĐS: Việc môi giới thuê BĐS phải đảm bảo một số nguyên tắc sau: Bên môi giới phải đảm bảo các điều kiện của BĐS như : Nhà, công trình xây dựng cho thuê phải là nhà, công trình xây dựng đã có sẵn khi thực hiện môi giới cho thuê BĐS; Nhà, công trình xây dựng cho thuê phải bảo đảm chất lượng, an toàn, vệ sinh môi trường và các dịch vụ cần thiết khác để nhà, công trình xây dựng được vận hành, sử dụng bình thường theo công năng, thiết kế và các thỏa thuận trong hợp đồng. Việc môi giới thuê nhà, công trình xây dựng phải được lập thành hợp đồng theo quy định của LKDBĐS và pháp luật có liên quan.

Môi giới thuê mua BĐS: Môi giới Thuê mua BĐS là hình thức môi giới kinh doanh BĐS, đối với BĐS cho phép trả chậm khi thanh toán theo hình thức thuê mua bên môi giới sẽ kết nối với khách hàng có nhu cầu trả chậm khi mua BĐS, theo đó bên thuê mua trở thành chủ sở hữu nhà, công trình xây dựng đang thuê mua sau khi trả hết tiền thuê mua theo hợp đồng thuê mua. Việc thuê mua bất động bao gồm: Thuê mua nhà, công trình xây dựng được thuê mua phải là nhà, công trình xây dựng đã có sẵn; Nhà, công trình xây dựng được thuê mua phải bảo đảm chất lượng, an toàn, vệ sinh môi trường và các dịch vụ cần thiết khác để nhà, công trình xây dựng được vận hành, sử dụng bình thường theo công năng, thiết kế và các thỏa thuận trong hợp đồng; Việc thuê mua nhà, công trình xây dựng phải được lập thành hợp đồng theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan; Việc thuê mua nhà, công trình xây dựng phải gắn với quyền sử dụng đất và kèm theo hồ sơ về nhà, công trình xây dựng; Các bên trong hợp đồng thuê mua

nhà, công trình xây dựng có thể thỏa thuận rút ngắn thời hạn chuyển quyền sở hữu nhà, công trình xây dựng cho bên thuê mua trước khi hết hạn thuê mua. Để thực hiện môi giới thuê mua BĐS bên môi giới phải đảm bảo giá trị pháp lý của hợp đồng ký kết giữa bên thuê mua và chủ của BĐS hoàn toàn tuân theo quy định của pháp luật, đảm bảo các thông tin cung cấp cho khách hàng.

#### ***1.1.4. Vai trò của hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản đối với thị trường bất động sản***

Khi chưa có LKDBĐS, những người tham gia các hoạt động liên quan đến BĐS người ta thường nghĩ đến cò nhà đất và nói đến cò nhà đất là người không có kinh nghiệm sẽ dẫn đo, tâm lý sợ bị lừa đảo. Chính vì vậy đa số mọi người không muốn khi tham gia giao dịch BĐS trên thị trường lại phải thông qua các cò nhà đất. Tuy nhiên, không thể phủ nhận cũng có nhiều giao dịch thành công khi có sự tham gia của cò nhà đất. Do tâm lý lo sợ và vai trò của nhà môi giới chưa được xã hội thừa nhận, điều này hạn chế các giao dịch trên thị trường, làm giảm số lượng các cuộc giao dịch, dẫn tới sự phát triển chậm chạp của thị trường BĐS. Thực tế hoạt động của các nhà môi giới BĐS có những mặt tích cực, những nhà môi giới bất động sản góp phần thúc đẩy và đưa các giao dịch tới thành công nhanh hơn, qua từng giao dịch thành công họ thúc đẩy sự phát triển của thị trường BĐS. Vai trò của hoạt động môi giới kinh doanh BĐS thể hiện qua các mặt sau:

*Thứ nhất, đối với khách hàng:* Khách hàng vừa là đối tượng thụ hưởng những kết quả do hoạt động môi giới kinh doanh BĐS mang lại, vừa là đối tác để loại hình kinh doanh môi giới BĐS này tồn tại và phát triển. Với vai trò là trung gian cho các bên trong giao dịch về BĐS, nhà môi giới BĐS đóng vai trò tư vấn, cung cấp thông tin một cách chính xác nhất về BĐS (vị trí, diện tích, tiện ích, tình trạng pháp lý, giá cả,...), thông tin về thị trường BĐS; giúp cho bên bán và bên mua BĐS gặp gỡ nhau để tìm hiểu, trao đổi thông tin,

đàm phán, ký kết hợp đồng mua - bán, chuyển nhượng, cho thuê BĐS... Là một thị trường không hoàn hảo về thông tin, hàng hoá không thật đầy đủ và không được phổ biến rộng rãi như các hàng hoá khác và các tiêu chí đánh giá BĐS cũng chỉ là tương đối, không có số liệu chính xác và rõ ràng cụ thể như các hàng hoá khác. Vì vậy, hệ thống thông tin do bên môi giới xác minh và cung cấp cho các bên tham gia hoạt động môi giới có vai trò quan trọng đối với sự hoạt động của thị trường BĐS, đó là toàn bộ những thông tin liên quan đến BĐS như: quy hoạch kế hoạch sử dụng đất, vị trí của BĐS, môi trường, nhu cầu, mức cung tâm lý tập quán... BĐS là một hàng hoá đặc biệt, mức độ khan hiếm. Một khi trên thị trường các thông tin về BĐS đầy đủ, đồng bộ nó sẽ đưa thị trường BĐS vận hành thuận tiện hơn, người mua và người bán đều hiểu biết về những thông tin đó, họ sẽ dễ dàng tham gia giao dịch. Thị trường BĐS nước ta đang nói chung cũng như tại thành phố Hồ Chí Minh nói riêng đang ở giai đoạn mới hình thành, các giao dịch công khai hợp pháp trên thị trường rất ít chủ yếu là giao dịch ngầm, giao dịch trốn thuế, và số lượng người tham gia giao dịch trên thị trường chính thức chiếm số lượng nhỏ, không đủ lớn để trở thành thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Dẫn tới giá cả cạnh tranh cũng là không hoàn hảo và người bán có nhiều lợi thế hơn trong việc quyết định giá. Chính vì vậy, giá cả không phản ánh đúng mối quan hệ cung cầu trên thực tế. Hệ thống thông tin không hoàn hảo, thiếu chính xác còn dẫn đến biến động mạnh, thị trường thường xuyên lên cơn sốt giá hoặc là đóng băng thị trường, người tham gia giao dịch phải chịu mức giá quá cao, tuy có nhu cầu mua nhưng lại không có khả năng mua. Các nhà môi giới là một trong các chủ thể cung cấp thông tin quan trọng trên thị trường BĐS. Hệ thống các tổ chức này càng phát triển, hoạt động càng chuyên nghiệp thì mức độ hoàn hảo của thông tin BĐS ngày càng cao, góp phần hạn chế nhiều rủi ro cho các đối tượng tham gia trên thị trường BĐS. Bên cạnh đó các nhà môi giới kinh



doanh BĐS có thể dễ dàng thực hiện vai trò trung gian để kết nối các bên (bên bán, bên cho thuê với bên mua, bên thuê BĐS...)

*Thứ hai, đối với thị trường:* Sự đan xen các hoạt động của hai loại thị trường này cộng với sự quản lý yếu kém của Nhà nước đã làm nảy sinh rất nhiều luồng thông tin về BĐS thiếu chính xác, hoặc là sai lệch hoàn toàn, dẫn tới tình trạng đầu cơ, gây nên những cơn “sốt đất” ảo tạo tâm lý hoang mang, lo lắng cho các nhà đầu tư và người dân có nhu cầu tham gia giao dịch về BĐS. Ngược lại khi mà thị trường bị đóng băng, các giao dịch BĐS ít sẽ dẫn đến nhiều nhà đầu cơ đứng trước bờ vực phá sản là rất lớn, nếu các nhà đầu tư phá sản nó sẽ dẫn đến các hệ lụy nghiêm trọng cho nhà đầu tư cũng như xã hội. Đồng thời do không nắm bắt được thông tin nên việc định giá cũng thiếu chính xác xảy ra tình trạng đầu cơ tràn lan nhưng không phải ai cũng có lợi nhuận. Tất cả những điều này kìm hãm sự phát triển của thị trường BĐS. Rõ ràng thị trường BĐS cần phải có tư vấn ở trình độ cao, một trong các loại tư vấn đó là dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS. Thông qua các tổ chức, cá nhân môi giới kinh doanh BĐS, những người đã qua các khóa đào tạo, có kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn nắm được thông tin thị trường, am hiểu pháp luật về kinh doanh BĐS, giúp các đối tượng có nhu cầu giao dịch BĐS thoả mãn điều kiện của mình, giúp cho họ tính toán kỹ lưỡng trong việc mua bán để quyết định phù hợp nhất. Thông qua các nhà môi giới kinh doanh BĐS, việc cung cấp thông tin sẽ được hoàn hảo hơn, việc đầu cơ hay đầu tư BĐS của các cá nhân tổ chức sẽ có căn cứ xác thực hơn, giá cả BĐS trên thị trường sẽ phản ánh đúng mối quan hệ cung cầu, đưa các giao dịch hoạt động công khai minh bạch, kéo giảm tình trạng đầu cơ đất tràn lan, ép giá. Vì vậy, hoạt động của tổ chức môi giới có vai trò khá quan trọng, góp phần thúc đẩy thị trường BĐS phát triển.

*Thứ ba, đối với Nhà nước:* Thông qua hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, nhà môi giới giúp Nhà nước kiểm soát được thị trường BĐS. Bởi vì môi giới BĐS là một loại hình kinh doanh có điều kiện. Tổ chức, cá nhân muốn kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS phải đáp ứng các điều kiện do LKDBĐS quy định cụ thể: Điều kiện đối với tổ chức: là có giấy phép đăng ký kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS; có ít nhất 02 người của tổ chức có chứng chỉ môi giới BĐS; Điều kiện đối với cá nhân: là có giấy phép đăng ký kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS, có chứng chỉ môi giới BĐS. Vậy, tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS phải tuân thủ các quy định của pháp luật và chịu sự kiểm tra giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Thông qua các hoạt động môi giới, nhà môi giới nắm được nhu cầu của thị trường, sự phát triển của từng loại phân khúc thị trường BĐS... 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 đất đai quản lý BĐS: thiết lập hệ thống, quy trình đăng ký đất đai, đăng ký tài sản, lập bản đồ địa chính, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất... và tạo điều kiện cho các quan hệ đất đai được thực hiện phù hợp với các quan hệ kinh tế - xã hội hiện nay, từ đó mở rộng đồng thời phát triển thị trường BĐS, giảm tình trạng giao dịch ngầm.

Hiện nay hoạt động giao dịch BĐS ngày càng phong phú và đa dạng với sự tham gia của các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế - chính trị - xã hội và của các tầng lớp dân cư có thể đáp ứng được các giao dịch trên thị trường BĐS, thông qua các tổ chức trung gian môi giới về BĐS. Sự hình thành và phát triển của các tổ chức môi giới là một tất yếu khách quan. Môi giới kinh doanh BĐS cũng là một nghề cần được coi ngành này như bao ngành nghề khác và cần tạo ra những quy định pháp lý cho hoạt động môi giới kinh doanh BĐS phát triển đúng hướng. Mặt khác, trong quá trình hành nghề, các nhà môi giới kinh doanh BĐS cũng phải kết hợp lồng ghép việc phổ biến, giải

thích pháp luật về thị trường BĐS và pháp luật về kinh doanh BĐS thông qua việc tư vấn cho khách hàng có nhu cầu, khi được nâng cao nhận thức về pháp luật kinh doanh BĐS họ sẽ có hành vi ứng xử tuân thủ pháp luật khi tham gia vào hoạt động liên quan đến BĐS.

- *Thứ tư, đối với xã hội:* Bất động sản là tài sản có giá trị lớn, chính vì vậy bất kì một giao dịch BĐS nào trên thị trường cũng có tác động mạnh đến các hoạt động kinh tế xã hội ở những cấp độ khác nhau. Thị trường BĐS phụ thuộc và chịu sự chi phối của điều kiện tự nhiên về kinh tế xã hội, tập quán của mỗi vùng, mỗi địa phương... Khi thị trường hoạt động không lành mạnh, giá cả lên xuống thất thường, sẽ tác động trực tiếp đến xã hội, xáo trộn tâm lý tư tưởng, người dân sẽ hoài nghi về chính sách pháp luật khi làm cho xã hội thiếu ổn định. Thông qua các tổ chức môi giới chuyên nghiệp, các chủ thể tham gia giao dịch BĐS sẽ được cung cấp đầy đủ, chính xác các thông tin về BĐS, hạn chế tiêu cực phát sinh, góp phần ổn định trật tự, an ninh xã hội.

## **1.2. Tổng quan pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản**

### ***1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản***

Sự ra đời của LKDBĐS là bước phát triển mới về môi giới BĐS ở Việt Nam, ghi nhận và tạo chỗ đứng nhất định cho hoạt động môi giới kinh doanh BĐS và tạo những điều kiện cần và đủ cho hoạt động môi giới chuyên nghiệp hơn, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động kinh doanh BĐS một cách rõ ràng, cụ thể hơn.

Bất cứ một lĩnh vực nào, một quan hệ xã hội nào phát sinh trong đời sống xã hội cũng rất cần đến sự điều chỉnh của pháp luật, nhằm định hướng các quan hệ này đi theo một trật tự chung thống nhất, phù hợp với lợi ích của Nhà nước, của các bên tham gia quan hệ và vì lợi ích chung của toàn xã hội.

Pháp luật được xem là một trong những phương thức hiệu quả để thực hiện chức năng quản lý nhà nước. Hệ thống pháp luật được chia thành những bộ phận cấu thành khác nhau để điều chỉnh các nhóm quan hệ xã hội riêng biệt, nhưng có sự tác động qua lại với nhau, đảm bảo cho các quan hệ này tồn tại, phát triển hợp quy luật.

Dù được hình thành muộn hơn so với các pháp luật khác - mới chỉ bắt đầu chính thức kể từ LKDBĐS 2006 ra đời đến nay, song pháp luật kinh doanh BĐS nói chung và pháp luật điều chỉnh hoạt động môi giới kinh doanh BĐS nói riêng đã có những bước tiến và tạo được những kết quả đáng ghi nhận trong việc đưa thị trường BĐS vốn nóng - lạnh thất thường, hoạt động môi giới BĐS vốn trôi nổi tự do, tự phát từng bước dần đi vào sự ổn định, trong khuôn khổ hành lang pháp lý của Nhà nước. Pháp luật kinh doanh BĐS với việc ban hành pháp luật hướng tới quá trình tổ chức triển khai các hoạt động kinh doanh BĐS trên thị trường như: mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS là quyền sử dụng đất, nhà ở và các công trình xây dựng thì hàng loạt các quy phạm pháp luật cũng được ban hành nhằm để điều chỉnh sự hoạt động của các thể chế tham gia trên thị trường với tư cách là hỗ trợ cho thị trường BĐS - đó chính là hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS. Trong các loại hình kinh doanh dịch vụ BĐS được pháp luật thừa nhận, hoạt động môi giới BĐS là hoạt động diễn ra trên thị trường sôi động nhất, có độ phủ rộng lớn nhất và cũng nhiều phức tạp nhất. Vì vậy, pháp luật cũng dành nhiều chế định để điều chỉnh khá cụ thể, toàn diện về điều kiện, nguyên tắc, cách thức hoạt động, quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia hoạt động môi giới kinh doanh BĐS. Sự điều chỉnh này nhằm hướng tới một thị trường môi giới chuyên nghiệp, hoạt động có hiệu quả trong việc hỗ trợ thị trường BĐS và dưới sự quản lý và kiểm soát của Nhà nước. Mặt khác, pháp luật điều chỉnh hoạt động môi giới BĐS còn hướng tới một mục đích lớn hơn

là dần đưa các hoạt động môi giới BĐS vốn trôi nổi và phát triển tự phát, tràn lan trên thị trường vào quỹ đạo chung của Nhà nước.

Sự điều chỉnh của pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS được thể hiện bằng việc Nhà nước sử dụng pháp luật tác động vào hành vi xử sự của các chủ thể tham gia hoạt động môi giới trên thị trường theo hướng: *Một là*, đối với những hành vi xử sự của các chủ thể môi giới phù hợp với quy định của pháp luật, đảm bảo đầy đủ các điều kiện hành nghề theo quy định của pháp luật và hoạt động môi giới trên thị trường trên tinh thần thượng tôn pháp luật, cạnh tranh lành mạnh vì một thị trường BĐS chính quy, minh bạch và công khai hóa, bảo đảm quyền lợi của các chủ thể kinh doanh BĐS thì pháp luật bảo vệ, tạo điều kiện khuyến khích để hoạt động môi giới phát triển; *Hai là*, đối với những hành vi xử sự của các chủ thể trái hoặc không phù hợp với quy định của pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS, không tôn trọng các quy luật của thị trường, cạnh tranh không lành mạnh, vì lợi ích cá nhân mà bất chấp pháp luật, quên đi đạo đức nghề nghiệp trong hoạt động môi giới của mình thì pháp luật xử lý, ngăn ngừa và tiến tới loại bỏ dần khỏi đời sống xã hội.

Như vậy, có thể khẳng định rằng, pháp luật điều chỉnh hoạt động môi giới kinh doanh BĐS ra đời một mặt nhằm hướng tới sự ghi nhận và điều chỉnh chính thức hoạt động môi giới kinh doanh BĐS như một ngành nghề tự nhiên cần phải có trong thị trường BĐS nhằm hiện thực hóa các nhu cầu và đòi hỏi khách quan từ thị trường, từ những nhà môi giới kinh doanh BĐS chuyên nghiệp, định hướng cho hoạt động môi giới đi theo quỹ đạo chung, phù hợp với ý đồ của Nhà nước, với nhu cầu và mục đích của nhà đầu tư và vì lợi ích của chính chủ thể môi giới. Đến đây có thể hiểu, *pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS là hệ thống những qui tắc xử sự mang tính bắt buộc chung do nhà nước ban hành hoặc thừa nhận và đảm bảo thực hiện hoạt động môi giới kinh doanh BĐS nhằm hỗ trợ cho các chủ thể kinh doanh BĐS trên thị*

*trường và vì mục đích hưởng thù lao và phí hoa hồng từ hoạt động môi giới.*

Với ý nghĩa nêu trên có thể thấy, pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS có những đặc trưng cơ bản sau đây:

*Thứ nhất*, pháp luật kinh doanh BĐS là hệ thống các quy định để điều chỉnh trực tiếp hành vi môi giới của những nhà môi giới trên thị trường BĐS. Sự điều chỉnh này được thể hiện bằng việc quy định về điều kiện để trở thành nhà môi giới, nguyên tắc hoạt động của nhà môi giới, nội dung hoạt động môi giới, các quyền và nghĩa vụ của nhà môi giới và sự đảm bảo của Nhà nước để hoạt động môi giới được vận động trong hành lang pháp lý an toàn, được pháp luật bảo vệ khi quyền và lợi ích hợp pháp của nhà môi giới bị xâm hại. Đồng thời, có những chế định chế tài đối với các hành vi môi giới kinh doanh BĐS có sự sai phạm.

*Thứ hai*, pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS mang tính ổn định tương đối trong một khoảng thời gian nhất định và chúng thay đổi theo nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội ở mỗi giai đoạn, mỗi thời kỳ khác nhau. Thật vậy, pháp luật kinh doanh BĐS 2006 ra đời lần đầu tiên ghi nhận và điều chỉnh bằng pháp luật đối với hoạt động môi giới kinh doanh BĐS. Sau 8 năm với sự phát triển thăng trầm của thị trường BĐS nói chung và hoạt động môi giới kinh doanh BĐS trên thị trường nói riêng, LKDBĐS 2014 ra đời đã có những sự thay đổi để thích ứng với những nhu cầu và đòi hỏi khách quan của thị trường BĐS, của hoạt động môi giới và với mục đích, ý đồ của Nhà nước đối với thị trường BĐS nói chung và hoạt động môi giới kinh doanh BĐS nói riêng.

*Thứ ba*, pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS mang tính bắt buộc đối với các chủ thể tham gia hoạt động môi giới kinh doanh BĐS trên thị trường BĐS phải tuân thủ và chấp hành. Theo đó, để các nhà môi giới hoạt động trên

thị trường BĐS được pháp luật thừa nhận và bảo vệ thì bắt buộc họ phải trải qua quy trình đào tạo, thực hành nghề môi giới BĐS tại các cơ sở có chức năng đào tạo, cấp chứng chỉ môi giới BĐS. Quá trình hành nghề, nhà môi giới phải luôn tuân thủ pháp luật về những nguyên tắc, phạm vi hoạt động và không được thực hiện những hành vi mà pháp luật cấm. Ngoài ra, yếu tố đạo đức nghề nghiệp cũng là những tôn chỉ mục đích mà mỗi nhà môi giới cần hướng tới trong hoạt động của mình. Việc không tuân thủ các quy định của pháp luật khi hành nghề thì bằng sức mạnh của pháp luật: tính bắt buộc, tính cưỡng chế sẽ được áp dụng đối với các chủ thể môi giới kinh doanh BĐS.

### ***1.2.2. Cơ cấu pháp luật điều chỉnh về môi giới kinh doanh bất động sản***

Cơ cấu pháp luật điều chỉnh môi giới BĐS là tổng thể các quy định của pháp luật mà trong đó chứa đựng các nội dung nhằm đảm bảo tư cách chủ thể cho các nhà môi giới được hoạt động hợp pháp trên thị trường BĐS. Cùng với đó, pháp luật giới hạn hành lang pháp lý về những hoạt động của các nhà môi giới được thực hiện trong thị trường BĐS và trên cơ sở những hoạt động đó, pháp luật bảo hộ những quyền và lợi ích hợp pháp nào cho các nhà môi giới. Không chỉ dừng lại ở đó, pháp luật điều chỉnh hoạt động môi giới kinh doanh BĐS còn hướng tới sự thanh lọc thị trường, tạo sân chơi lành mạnh cho những nhà môi giới chuyên nghiệp nên còn có những chế định chế tài đối với những hành vi môi giới có sự sai phạm. Với ý nghĩa đó, cơ cấu pháp luật điều chỉnh hoạt động môi giới BĐS gồm những nhóm quy phạm pháp luật sau đây:

*Thứ nhất*, nhóm quy phạm quy định về tư cách chủ thể tham gia hoạt động môi giới kinh doanh BĐS. Về nhóm quy phạm này, pháp luật kinh doanh BĐS với mục đích quy định tiêu chuẩn để một cá nhân hay tổ chức hành nghề kinh doanh BĐS phải đáp ứng mới được hành nghề như: họ phải thông qua lớp đào tạo, bồi dưỡng về môi giới do các cơ sở đào tạo được cho

phép hoạt động thực hiện việc đào tạo, họ phải trải qua các đợt thực hành thực tế tại các sàn giao dịch BĐS hoặc các công ty đầu tư kinh doanh BĐS, họ phải trải qua các kỳ thi sát hạch về kiến thức pháp lý, về kỹ năng hành nghề và cuối cùng sản phẩm đầu ra được đánh giá bởi chứng chỉ mà cơ sở đào tạo cấp cho họ gọi là chứng chỉ môi giới. Điều này được pháp luật của đa số các quốc gia trên thế giới quy định và pháp luật kinh doanh BĐS ở Việt Nam cũng quy định rõ vấn đề này.

*Thứ hai*, nhóm quy phạm quy định về điều kiện hành nghề môi giới kinh doanh BĐS. Đây là nhóm quy phạm điều chỉnh trực tiếp các hoạt động hành nghề của nhà môi giới được pháp luật thừa nhận và bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp khi hành nghề. Theo đó, sau khi có chứng chỉ môi giới, nếu tổ chức, cá nhân muốn hành nghề và được Nhà nước công nhận, được pháp luật bảo vệ khi quyền và lợi ích hợp pháp bị xâm hại thì họ phải thực hiện hành vi đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền để cơ quan ghi nhận, cho phép, cũng như quản lý quá trình hoạt động của tổ chức, cá nhân trong quá trình hành nghề. Các điều kiện này sẽ được phân tích rõ trong nội dung pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS tại chương 2.

*Thứ ba*, nhóm quy phạm quy định về nguyên tắc hành nghề môi giới kinh doanh BĐS. Nhóm quy phạm này nhằm định hướng cho hoạt động môi giới kinh doanh BĐS thực hiện hoạt động môi giới đúng định hướng, theo những tôn chỉ mục đích và quy trình nhất định, không trái với pháp luật và đạo đức xã hội. Nhóm quy phạm này cũng cho phép phân biệt rõ sự khác biệt giữa hành nghề dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS khác với hoạt động kinh doanh BĐS của các chủ đầu tư. Theo đó, nhà môi giới BĐS khi thực hiện hoạt động môi giới bên cạnh việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn về kiến thức chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp môi giới mà còn phải có đạo đức nghề nghiệp khi hành nghề.



*Thứ tư*, nhóm quy phạm quy định về quyền và nghĩa vụ của nhà môi giới kinh doanh BĐS. Đây là nhóm quy phạm hướng tới việc ghi nhận quyền được hưởng của nhà môi giới khi hành nghề. Và quyền này được pháp luật bảo đảm thực thi trên thực tế. Bên cạnh đó, pháp luật cũng hướng tới những quy định về phạm vi, giới hạn các nghĩa vụ của chủ thể hành nghề môi giới phải thực hiện trước Nhà nước và trước các chủ thể kinh doanh BĐS có nhu cầu cung cấp dịch vụ môi giới trên thị trường. Các nghĩa vụ này cũng được pháp luật với quyền lực bắt buộc các chủ thể phải thực hiện.

*Thứ năm*, nhóm quy phạm quy định về hợp đồng kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS. Nhóm quy phạm này hướng tới việc quy định hình thức biểu hiện của giao dịch môi giới giữa nhà môi giới với các chủ thể kinh doanh BĐS có nhu cầu cung cấp dịch vụ môi giới. Theo đó, hợp đồng là biểu hiện phổ biến của hình thức giao dịch nhằm ràng buộc quyền và nghĩa vụ của các bên lẫn nhau mà pháp luật của hầu hết các quốc gia trên thế giới đều quy định. Điều chỉnh pháp luật về hợp đồng môi giới BĐS cũng là cơ sở pháp lý để nhà nước quản lý và kiểm soát hoạt động môi giới diễn ra trên thị trường, truy thu thuế và là cơ sở để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho chủ thể bị xâm hại khi có hành vi vi phạm, có mâu thuẫn, tranh chấp xảy ra trong môi giới BĐS.

*Thứ sáu*, nhóm quy phạm quy định về xử lý các sai phạm trong hoạt động môi giới kinh doanh BĐS. Đây là nhóm quy phạm nhằm hướng tới một trật tự ổn định, lành mạnh, chính quy và công khai hóa của hoạt động môi giới kinh doanh BĐS trên thị trường. Theo đó, các hoạt động môi giới của tổ chức, cá nhân thực hiện và tuân thủ pháp luật, tuân thủ các quy luật của thị trường và đạo đức nghề nghiệp thì pháp luật bảo hộ các hoạt động trên thực tế và tạo điều kiện để hành nghề. Song đối với chủ thể môi giới không chấp hành và có sự vi phạm trong quá trình hành nghề thì pháp luật bằng những quy định chế tài hợp lý và nghiêm khắc sẽ được áp dụng.

### ***1.2.3. Quá trình hình thành và phát triển của pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản***

Việc kinh doanh các dịch vụ BĐS tại Việt Nam đã được hình thành và phát triển từ rất lâu và hoạt động môi giới BĐS được đề cập dưới các chế định khác nhau, trong những giai đoạn đầu tiên đó là Luật Thương mại Việt Nam năm 1997, với sự ra đời của Luật Doanh nghiệp thể hiện quan niệm tự do kinh doanh bằng việc thay đổi cơ chế xin phép bằng việc đăng ký kinh doanh nên các tổ chức hoạt động trong lĩnh vực môi giới BĐS có điều kiện phát triển nhanh chóng và tiếp tục được quy định tại Luật Thương mại năm 2005, Bộ Luật dân sự năm 2005. Đến năm 2006, LKDBĐS 2006 được Quốc hội chính thức thông qua và có hiệu lực ngày 01/01/2007 và đến giai đoạn hiện nay là LKDBĐS 2014 có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 07 năm 2015. Cùng với luật thì các nghị định, thông tư hướng dẫn thi hành luật cũng đã được Đảng và Nhà nước, các bộ ngành cũng đã quan tâm thực hiện và thông qua ban hành đến nay như: Nghị định 153/2007/ NĐ- CP của chính phủ về hướng dẫn thi hành LKDBĐS năm 2006, sau đó là 76/2015/NĐ-CP Quy định chi tiết thi hành một số điều của LKDBĐS năm 2014 và nghị định số 79/2016/NĐ-CP của chính phủ về “Quy định điều kiện kinh doanh đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ quản lý vận hành nhà chung cư, kiến thức hành nghề môi giới BĐS, điều hành sàn giao dịch BĐS”...

### ***1.2.4. Môi giới kinh doanh bất động sản ở một số quốc gia trên thế giới và những kinh nghiệm gợi mở cho Việt Nam***

#### ***1.2.4.1. Kinh nghiệm pháp luật về môi giới bất động sản, định giá bất động sản ở Hoa Kỳ***

Hoa Kỳ là một trong những nước ra đời loại hình kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS sớm nhất. Hiệp hội các nhà hoạt động chuyên môn trong lĩnh vực BĐS được thành lập cách đây hơn 60 năm với tên gọi Hiệp hội quốc gia

các nhà hoạt động trong lĩnh vực BĐS (National Association of Realtors). Tổ chức này là tập hợp của các nhà tư vấn, môi giới, quản trị và định giá BĐS chuyên nghiệp. Tôn chỉ và mục đích mà Hiệp hội các nhà hoạt động chuyên môn trong lĩnh vực BĐS theo đuổi là: i) Gây ảnh hưởng, thúc đẩy hoạt động của thị trường BĐS theo hướng công khai, minh bạch; ii) Thiết lập và điều chỉnh các nguyên tắc đạo đức chuyên nghiệp của hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS; iii) Xây dựng các tiêu chuẩn về đạo đức nghề nghiệp môi giới BĐS, định giá BĐS.

Về phía Nhà nước, để quản lý loại hình kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS; Chính phủ Hoa Kỳ đã ban hành các quy định về vấn đề này. Lĩnh vực pháp luật về quản lý môi giới BĐS có một số nội dung đáng chú ý sau đây: *Một là*, cá nhân muốn hành nghề môi giới BĐS chuyên nghiệp phải có giấy phép hành nghề môi giới BĐS do cơ quan quản lý nhà nước cấp Liên bang cấp (Cấp Bộ); *Hai là*, cá nhân muốn được cấp giấy phép hành nghề môi giới BĐS phải tham gia các khóa học đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về môi giới BĐS do những cơ sở giáo dục được Chính quyền Bang cho phép tổ chức. Sau đó, họ phải tham dự kỳ thi lấy chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS (theo hình thức thi viết). Nội dung thi chủ yếu xoay quanh những vấn đề về kỹ năng, nghiệp vụ tư vấn, môi giới BĐS; *Ba là*, pháp luật Hoa Kỳ quy định khi hành nghề môi giới BĐS, Bên môi giới bao gồm: Nhà môi giới (Broker); Nhân viên công tác; *Bốn là*, về phí dịch vụ môi giới BĐS (tiền thù lao môi giới BĐS). Pháp luật Hoa Kỳ quy định khoản phí dịch vụ môi giới được khách hàng nộp cho văn phòng môi giới BĐS khi ký kết hợp đồng dịch vụ môi giới BĐS. Khoản tiền này không được hoàn trả lại khách hàng khi công việc môi giới BĐS không thành công; *Năm là*, về tỷ lệ hoa hồng môi giới BĐS (tiền thưởng). Pháp luật Hoa Kỳ quy định khi thương vụ môi giới BĐS thành công, Bên môi giới sẽ được hưởng tiền hoa hồng môi giới BĐS. Khoản tiền hoa

hông này sẽ do hai bên thỏa thuận và được quy định rõ tỷ lệ trong hợp đồng dịch vụ môi giới BĐS.

#### *1.2.4.2. Kinh nghiệm pháp luật về môi giới bất động sản, định giá bất động sản ở Thụy Điển*

Thụy Điển là một trong những nước có thị trường BĐS phát triển công khai, minh bạch ở mức độ cao nhất thế giới. Hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS ở Thụy Điển cũng rất phát triển và được Nhà nước quản lý chặt chẽ. Năm 1984, Thụy Điển bắt đầu thực hiện việc đăng ký hành nghề cho các nhà môi giới BĐS chuyên nghiệp. Mục đích của việc làm này là bảo vệ quyền lợi của khách hàng thông qua việc sử dụng các dịch vụ môi giới chuyên nghiệp. Mặt khác, Chính phủ Thụy Điển mong muốn thông qua hoạt động đăng ký hành nghề này sẽ khơi thông, đẩy mạnh sự vận hành của thị trường nhà, đất thông qua sự trợ giúp có hiệu quả của các dịch vụ môi giới BĐS chuyên nghiệp. Để được đăng ký hành nghề môi giới BĐS, cá nhân phải thỏa mãn các điều kiện như: i) Có bằng tốt nghiệp từ phổ thông trung học trở lên; ii) Nộp một khoản tiền bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp tối thiểu (khoảng 10.000 đô la Mỹ); iii) Có quyết định cho phép hành nghề của cơ quan có thẩm quyền (Chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS). Trải qua hơn 10 năm thực hiện, năm 1995, Thụy Điển sửa đổi, bổ sung Luật về môi giới BĐS nhằm đáp ứng yêu cầu của tình hình phát triển đất nước đã có những thay đổi. Những sửa đổi, bổ sung tập trung vào 4 vấn đề: i) Điều kiện bắt buộc để đăng ký hành nghề môi giới BĐS; ii) Quản lý, kiểm tra và theo dõi hoạt động của các nhà môi giới BĐS đã đăng ký hành nghề; iii) Vai trò của nhà môi giới BĐS với các bên khách hàng (bên bán/bên cho thuê; bên mua/bên thuê BĐS); iv) Sửa đổi, bổ sung các quy định về hành nghề môi giới BĐS cho phù hợp với môi trường kinh doanh chung của Châu Âu (vì lúc này Thụy Điển đã gia nhập và

trở thành thành viên chính thức của Cộng đồng Châu Âu (EC). Ngoài ra, những điểm thay đổi quan trọng không thể không đề cập đến là: *Một là*, hạn chế việc đăng ký hành nghề môi giới chuyên nghiệp (hạn chế cấp chứng chỉ môi giới BĐS) nhằm đảm bảo chất lượng của hoạt động môi giới BĐS và đảm bảo sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước đối với hoạt động này; *Hai là*, loại trừ khả năng nhà môi giới là đại diện ủy quyền cho một bên khách hàng nhằm đảm bảo vai trò trung gian của nhà môi giới trong một thương vụ môi giới BĐS; *Ba là*, cấm nhà môi giới BĐS sử dụng tiền của mình để mua bán BĐS trong quá trình thực hiện một thương vụ môi giới BĐS cho khách hàng; *Bốn là*, cấm nhà môi giới kinh doanh BĐS và thực hiện những hoạt động khác làm ảnh hưởng đến uy tín và vai trò của hoạt động môi giới BĐS; *Năm là*, quy định hoạt động môi giới BĐS mà không đăng ký kinh doanh sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự; *Sáu là*, các vụ tranh chấp về quyền và nghĩa vụ giữa nhà môi giới BĐS với khách hàng sẽ được giải quyết tại Phòng bảo vệ quyền lợi của khách hàng.

#### *1.2.4.3. Kinh nghiệm pháp luật về môi giới bất động sản, định giá bất động sản ở Ba Lan*

Ở Ba Lan, lĩnh vực kinh tế BĐS mới hình thành chỉ hơn 15 năm nay. Song song với quá trình tư nhân hóa nền kinh tế, thị trường BĐS từng bước được hình thành và đi vào hoạt động với những đóng góp tích cực vào sự phát triển. Để góp phần định hướng hoạt động của thị trường BĐS tuân thủ đúng pháp luật và dưới sự quản lý của Nhà nước, Chính phủ Ba Lan đã ban hành các quy định về đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực có chất lượng cao trong lĩnh vực dịch vụ BĐS. Trong những năm 1994, năm 1995, ở Ba Lan xuất hiện một lĩnh vực mới: Lĩnh vực đào tạo các nhà môi giới BĐS, định giá BĐS và quản lý sàn giao dịch BĐS chuyên nghiệp. Việc đào tạo các chức danh này

bao gồm nhiều cấp trình độ: Trình độ đại học, trình độ thạc sĩ và trình độ tiến sĩ. Để được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS chuyên nghiệp, thí sinh phải đáp ứng các điều kiện sau: i) Trải qua một thời gian 6 tháng thực tập về môi giới BĐS tại các công ty kinh doanh BĐS; ii) Trong thời gian 6 tháng thực tập phải trực tiếp tiến hành các nghiệp vụ môi giới BĐS (ít nhất là 15 thương vụ môi giới BĐS). Sau khi đã đáp ứng các điều kiện này, thí sinh phải tham dự kỳ thi quốc gia cấp chứng chỉ môi giới BĐS. Kỳ thi này do Hội đồng Giám định Quốc gia trong lĩnh vực hành nghề môi giới BĐS chuyên nghiệp tổ chức. Trong kỳ thi này, thí sinh phải trải qua hai hình thức thi: Hình thức thi viết và hình thức thi vấn đáp. Các thí sinh tham dự kỳ thi cấp chứng chỉ môi giới BĐS phải có trình độ văn hóa thích hợp (tối thiểu là trình độ đại học) và phải trình chứng chỉ tốt nghiệp các 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 ngành môi giới BĐS kéo dài 6 tháng và kết thúc bằng một kỳ thi.

Qua tìm hiểu và nghiên cứu về hành nghề môi giới ở một số quốc gia nêu trên, tác giả nhận thấy có một số nội dung quan trọng mà pháp luật ở các quốc gia đều quan tâm, chú trọng và điều đó cũng cần phải hiện thực hóa một cách phù hợp trong pháp luật môi giới BĐS ở Việt Nam. Cụ thể: i) Pháp luật các nước đều quy định hoạt động môi giới BĐS phải có giấy phép đăng ký kinh doanh. Hoạt động môi giới BĐS nếu không đăng ký kinh doanh sẽ bị coi là hành vi vi phạm pháp luật và bị xử lý với những chế tài rất nặng. Ở Thụy Điển, hành vi vi phạm này bị truy cứu trách nhiệm hình sự. Trong khi đó, ở nước ta vẫn tồn tại phổ biến tình trạng các văn phòng “cò” nhà, đất tư nhân hoạt động tự phát mà không bị xử lý theo pháp luật. Hoạt động của loại hình này làm cho thị trường BĐS Việt Nam phát triển thiếu minh bạch và lành mạnh; ii) Vấn đề đạo đức nghề nghiệp môi giới BĐS rất được coi trọng.

Nhiều quy định được ban hành nhằm đảm bảo cho nhà môi giới BĐS phải tuân thủ các quy tắc đạo đức nghề nghiệp trong quá trình hành nghề. Trong khi đó ở Việt Nam vẫn chưa có bộ quy tắc đạo đức nghề nghiệp môi giới BĐS nên hoạt động này chưa hoàn toàn mang tính chuyên nghiệp. Trên thực tế ý thức tuân thủ pháp luật và quy tắc đạo đức nghề nghiệp của một bộ phận không nhỏ nhà môi giới BĐS rất thấp. Hoạt động môi giới BĐS vẫn còn mang tính chất thiếu chuyên nghiệp, chộp giật... gây thiệt hại về quyền lợi của khách hàng; iii) Các nước rất coi trọng đến việc quản lý công tác đào tạo, bồi dưỡng, cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS. Theo đó, nhà môi giới BĐS phải tham dự kỳ thi sát hạch. Phải tham gia các thương vụ môi giới thành công. Người vượt qua kỳ thi này sẽ được cấp chứng chỉ môi giới. Ngược lại, nếu không vượt qua kỳ kiểm tra này họ phải theo học lại và thi lấy chứng chỉ môi giới BĐS. Quy định này nhằm tạo áp lực để nhà môi giới BĐS không ngừng tự học hỏi trau dồi kiến thức, năng lực và trình độ chuyên môn để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của xã hội. Trong khi đó, vấn đề này ở Việt Nam còn quy định rất mờ nhạt, không coi trọng vấn đề thực hành nghề môi giới, không coi trọng vấn đề đào tạo lại, bồi dưỡng để nâng cao trình độ.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Thực tiễn các nước có thị trường BĐS phát triển đã chứng minh loại hình kinh doanh dịch vụ BĐS, trong đó nòng cốt là loại hình kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS có tác động rất lớn đến hoạt động của thị trường BĐS. Quản lý tốt loại hình kinh doanh dịch vụ này bằng pháp luật là một trong những bảo đảm để thị trường BĐS phát triển lành mạnh, công khai và minh bạch. Thị trường BĐS nước ta phát triển ở mức độ thấp, loại hình kinh doanh dịch vụ BĐS còn tương đối mới mẻ. Để có thể quản lý tốt loại hình dịch vụ kinh doanh này góp phần thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của thị trường BĐS theo hướng công khai, minh bạch thì việc nghiên cứu, tìm hiểu kinh nghiệm của một số nước trên thế giới về các tổ chức trung gian có vai trò hỗ trợ, thúc đẩy sự phát triển của thị trường BĐS công khai, minh bạch là việc làm rất cần thiết và có ý nghĩa ở nước ta hiện nay.



## Chương 2

# PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN VÀ THỰC TIỄN MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

### 2.1. Nội dung pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản

#### 2.1.1. Điều kiện được phép hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản

Trước đây khi chưa có LKDBĐS, điều kiện để được cấp phép hoạt động môi giới kinh doanh BĐS của các cá nhân và tổ chức tham gia vào hoạt động môi giới trên thị trường BĐS ở Việt Nam phải dựa vào các luật như Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, Luật Thương mại... với rất nhiều văn bản điều chỉnh cho từng đối tượng tham gia dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS cho thấy, pháp luật điều chỉnh đối với chủ thể hoạt động môi giới BĐS mang tính tản mạn, vẫn không xác định được tổ chức, cá nhân nào đó có phải là người môi giới BĐS hay không, từ đó quyền và nghĩa vụ của tổ chức và cá nhân hoạt động môi giới kinh doanh BĐS cũng không được xác định một cách rõ ràng.

Từ khi LKDBĐS ra đời vào năm 2006 và đến nay là LKDBĐS năm 2014 hiện hành đã quy định Điều kiện của tổ chức, cá nhân tham gia kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS được tham gia hoạt động dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS không phân biệt là tổ chức, cá nhân trong nước hay tổ chức cá nhân nước ngoài nếu đáp ứng đủ điều kiện trên thì được tham gia kinh doanh lĩnh vực này. Cụ thể tại điều 60 LKDBĐS năm 2014 quy định về “Phạm vi kinh doanh dịch vụ BĐS của tổ chức, cá nhân trong nước, người Việt Nam định cư ở nước ngoài, tổ chức, cá nhân nước ngoài” đã nêu như sau: “Tổ chức, cá nhân trong nước, người Việt Nam định cư ở nước ngoài, tổ chức, cá

nhân nước ngoài có quyền kinh doanh các dịch vụ môi giới BĐS, sàn giao dịch BĐS, tư vấn BĐS, quản lý BĐS theo quy định của Luật này”.

Như vậy, so với trước đây thì chủ thể tham gia hoạt động môi giới kinh doanh BĐS được mở rộng hơn với người nước ngoài hay bất kỳ tổ chức, cá nhân nào vẫn được tham gia hoạt động trong lĩnh vực này nếu có đủ điều kiện mà LKDBĐS quy định, cá nhân được hoạt động một cách độc lập nếu có chứng chỉ môi giới BĐS và đăng ký nộp thuế theo quy định.

Tuy nhiên, từ những quy định của pháp luật nêu trên cho thấy không phải mọi tổ chức, cá nhân đều có thể trở thành chủ thể môi giới kinh doanh BĐS mà chỉ những tổ chức, cá nhân nào đáp ứng đủ điều kiện về chứng chỉ hành nghề, có đăng ký kinh doanh. Đối với tổ chức phải đáp ứng đủ điều kiện cơ bản được quy định tại khoản 1 Điều 62 LKDBĐS: “Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS phải thành lập doanh nghiệp và phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều này”, và khoản 2 Điều 62 LKDBĐS: “Cá nhân có quyền kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập nhưng phải có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS và đăng ký nộp thuế theo quy định của pháp luật về thuế”.

Như vậy dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS có những điều kiện riêng, buộc các tổ chức và cá nhân khi tham gia vào quan hệ môi giới kinh doanh BĐS phải đáp ứng được yêu cầu cơ bản nhất đối với tổ chức hoặc cá nhân tham gia môi giới kinh doanh BĐS là chứng chỉ hành nghề môi giới kinh doanh BĐS là văn bản mà cơ quan Nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam, cụ thể ở đây là Sở Xây dựng cấp cho người đạt trong kỳ thi cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS do Sở Xây dựng tổ chức, người tham gia dự thi được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS phải đáp ứng các điều kiện dự thi được quy định tại điều 9 Thông tư số 11/2015/TT-BXD ban hành ngày 30

tháng 12 năm 2015 về quy định cấp chứng chỉ nghề môi giới BĐS; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới BĐS, điều hành sàn giao dịch BĐS; việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch BĐS, như sau: 1) 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; 2) Tốt nghiệp từ trung học phổ thông trở lên; 3) Đã nộp hồ sơ đăng ký dự thi và kinh phí dự thi cho đơn vị tổ chức kỳ thi theo quy định.

### ***2.1.2. Nguyên tắc hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản***

Cũng như các hoạt động kinh doanh khác thì tổ chức, cá nhân đáp ứng đủ điều kiện như có chứng chỉ môi giới, có đăng ký kinh doanh thì được phép tham gia vào lĩnh vực dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS nhưng không phải kinh doanh một cách tự do theo ý thích của mình muốn mà phải tuân theo nguyên tắc của hoạt động môi giới BĐS cũng như thị trường BĐS. Nguyên tắc hoạt động môi giới kinh doanh BĐS là những quy định mang tính chủ đạo, xuyên suốt quá trình hoạt động của dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS. Việc thực hiện đúng và đảm bảo các nguyên tắc môi giới BĐS sẽ giúp tổ chức, cá nhân môi giới hoạt động đúng pháp luật, đồng thời hạn chế được các tranh chấp phát sinh với khách hàng. Do hoạt động môi giới BĐS là một dạng của hoạt động môi giới thương mại, nên nhà môi giới kinh doanh bất động sản không chỉ tuân thủ các nguyên tắc của hoạt động môi giới thương mại nói chung mà còn phải chấp hành các nguyên tắc trong môi giới BĐS nói riêng. Không giống như LKDBĐS năm 2006 dành riêng điều 44 để quy định về nguyên tắc của hoạt động môi giới BĐS, LKDBĐS năm 2014 tuy không có bất kỳ điều luật nào quy định về nguyên tắc của hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, nhưng tinh thần của điều 44 LKDBĐS năm 2006 vẫn được thể hiện lồng ghép ở các điều 62, 64 và 65 LKDBĐS năm 2014, với các nội dung

nguyên tắc sau: *Thứ nhất*, nguyên tắc về chủ thể môi giới kinh doanh BĐS. Nguyên tắc này được quy định tại Khoản 1 Điều 62 LKDBĐS “Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS phải thành lập doanh nghiệp và phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều này”; Như vậy theo nguyên tắc này, chủ thể tham gia hoạt động môi giới kinh doanh BĐS có thể là tổ chức hoặc cá nhân có đủ điều kiện do LKDBĐS năm 2014 quy định thì được phép hoạt động môi giới BĐS.

*Thứ hai*, nguyên tắc độc lập về chủ thể môi giới và các bên tham gia hoạt động môi giới BĐS, Nguyên tắc này được quy định tại khoản 3 điều 62 Luật kinh doanh bất động sản quy định: “Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS không được đồng thời vừa là bên môi giới, vừa là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch kinh doanh BĐS”. Theo nguyên tắc này thì bên môi giới không được vừa là nhà môi giới, vừa là một bên trong một giao dịch kinh doanh BĐS. Đây là một nguyên tắc đặc thù của hoạt động môi giới BĐS. Nhà làm luật quy định như trên là nhằm đảm bảo tính trung thực, công bằng của hoạt động môi giới; bởi lẽ, môi giới BĐS là một hoạt động dịch vụ trung gian. Bên môi giới có chức năng tìm kiếm đối tác cho khách hàng; đồng thời hỗ trợ, giúp đỡ khách hàng trong các giao dịch về BĐS. Họ không thể trở thành một bên đối tác của khách hàng. Nếu bên môi giới BĐS trở thành bất kỳ một bên nào (bên mua, bên bán) của quan hệ giao dịch BĐS thì trong trường hợp này, các bên được môi giới sẽ ở vào vị trí bất lợi. Bởi vì, nhà môi giới với lợi thế về tiếp cận, nắm bắt thông tin về BĐS lại có kinh nghiệm trong lĩnh vực BĐS sẽ dễ che giấu khách hàng và tạo ra những điều kiện có lợi cho mình trong đàm phán. Hơn nữa, nếu bên môi giới BĐS đồng thời là một bên trong giao dịch BĐS thì tính chất của hoạt động môi giới BĐS sẽ bị thay đổi. Bên môi giới sẽ không còn đóng vai trò là người trung gian, hỗ trợ các bên trong đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán BĐS. Nguyên tắc này cho

thấy rõ tính chất và sự phân biệt rõ ràng giữa hoạt động kinh doanh BĐS và hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS.

### ***2.1.3. Quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia môi giới kinh doanh bất động sản***

Quyền và nghĩa vụ của bên môi giới BĐS theo quy định tại Điều 66 LKDBĐS thì quyền của tổ chức, cá nhân môi giới BĐS được quy định như sau: Tổ chức, cá nhân môi giới BĐS “Thực hiện dịch vụ môi giới bất động sản theo quy định của Luật này”. Luật Kinh doanh bất động sản 2014 đã tiếp tục thừa nhận và khẳng định tư cách pháp lý cho các tổ chức, cá nhân hoạt động môi giới BĐS. Môi giới là một nghề bình đẳng như bao nghề khác. Với điều khoản quy định này nó vừa là quyền vừa là trách nhiệm của bên kinh doanh dịch vụ môi giới. Như vậy, chỉ những tổ chức, cá nhân đủ điều kiện hoạt động môi giới theo quy định và hoạt động môi giới theo nội dung và phạm vi môi giới đã được pháp luật thừa nhận thì được Nhà nước đảm bảo đầy đủ các quyền và lợi ích hợp pháp trong quá trình hoạt động. Để thực hiện việc môi giới, Khoản 2 Điều 48 Luật Kinh doanh bất động sản 2014 quy định bên môi giới được quyền “Yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin về BĐS”. Việc nhà môi giới có quyền yêu cầu khách hàng cung cấp thông tin, hồ sơ tài liệu về BĐS, đây là một yếu tố quan trọng hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, giúp cho hoạt động của bên môi giới hiệu quả hơn bởi chính những khách hàng có BĐS khi tham gia giao dịch trên thị trường ngay từ ban đầu họ đã có những hồ sơ, tài liệu cơ bản về diện tích, vị trí hay là về lý lịch, nguồn gốc của BĐS. Bên môi giới bằng khả năng và kinh nghiệm của mình sẽ thu thập thêm những thông tin khác để hoàn chỉnh thông tin về BĐS. Từ những thông tin này giúp bên môi giới nhanh chóng tìm được đối tác tiềm năng cho khách hàng của mình. Khoản 3 Điều 66 LKDBĐS năm 2014 quy

định tổ chức, cá nhân môi giới BĐS được quyền: “Hưởng thù lao, hoa hồng môi giới theo thỏa thuận trong hợp đồng đã ký với khách hàng”. Theo nghĩa tiếng Việt thì: “Thù lao là việc trả công (thường bằng tiền) để bù đắp lại công sức lao động đã bỏ ra để làm việc gì cho mình [12]. Như vậy, thù lao của bên môi giới kinh doanh BĐS được hiểu là khoản tiền mà khách hàng trả cho bên môi giới BĐS theo thỏa thuận trong hợp đồng đã ký để đền bù lại công sức cho việc thực hiện công việc môi giới kinh doanh BĐS theo yêu cầu của khách hàng. Điều 64 LKDBĐS năm 2014 quy định: 1) “Doanh nghiệp, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS được hưởng 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 BĐS giữa khách hàng và người thứ ba”; 2) “Mức thù lao môi giới BĐS do các bên thỏa thuận trong hợp đồng không phụ thuộc vào giá của giao dịch được môi giới”; Như vậy, về bản chất thù lao môi giới kinh doanh BĐS là tiền công mà khách hàng trả cho bên môi giới kinh doanh BĐS khi họ thực hiện một công việc theo yêu cầu của khách hàng. Mức tiền công này do khách hàng và bên môi giới kinh doanh BĐS tự thỏa thuận được ghi trong hợp đồng môi giới BĐS. Mức thù lao môi giới cao hay thấp không phụ thuộc vào giá giao dịch mà còn căn cứ vào tính chất đơn giản hay phức tạp của công việc mà khách hàng yêu cầu, tiến độ nhanh hay chậm, chi phí bỏ ra để thực hiện tốt việc môi giới... Hoa hồng là tiền tính theo tỉ lệ nhất định, trả cho người làm trung gian, môi giới trong việc giao dịch, mua bán [12, tr.496]. Nếu như thù lao được nhận không phụ thuộc vào kết quả giao dịch thì hoa hồng chỉ được trả khi bên được môi giới thực sự đã ký được hợp đồng (bên môi giới giúp đỡ khách hàng thực hiện thành công giao dịch mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua BĐS) cho BĐS được môi giới, Mức hoa hồng môi giới BĐS do các bên thỏa thuận theo tỷ lệ phần trăm của giá trị hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua BĐS hoặc tỷ lệ phần trăm

giá trị chênh lệch giữa giá bán BĐS 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 BĐS... Và ngược lại nếu bên được môi giới không ký được hợp đồng thì bên môi giới sẽ không được hưởng khoản tiền này.

Tổ chức, cá nhân môi giới BĐS còn có quyền “Thuê doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập khác thực hiện công việc môi giới BĐS trong phạm vi hợp đồng dịch vụ môi giới BĐS đã ký với khách hàng, nhưng phải chịu trách nhiệm trước khách hàng về kết quả môi giới” theo khoản 4 điều 66 Luật Kinh doanh bất động sản 2014. 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 áp dụng Điều 81 Luật Thương mại 2005. Hợp tác giữa các bên cung ứng dịch vụ: “Trường hợp theo thỏa thuận hoặc dựa vào tình hình cụ thể, một dịch vụ do nhiều bên cung ứng dịch vụ cùng tiến hành hoặc phối hợp với bên cung ứng dịch vụ khác thì mỗi bên cung ứng dịch vụ có các nghĩa vụ sau đây: 1) “Trao đổi, thông tin cho nhau về tiến độ công việc và yêu cầu của mình có liên quan đến việc cung ứng dịch vụ, đồng thời phải cung ứng dịch vụ vào thời gian và theo phương thức phù hợp để không gây cản trở đến hoạt động của bên cung ứng dịch vụ đó”; 2) “Tiến hành bất kỳ hoạt động hợp tác cần thiết nào với các bên cung ứng dịch vụ khác”. Với quy định này đã cho phép bên môi giới chủ động và linh hoạt hơn, phát huy và nâng cao khả năng liên kết và làm việc nhóm nhằm tăng hiệu quả hoạt động. Để đảm bảo quyền lợi của khách hàng thì việc thuê tổ chức, cá nhân môi giới khác của bên môi giới sẽ chỉ chuyên giao được việc thực hiện dịch vụ mà không cho phép chuyên giao nghĩa vụ cho bên được thuê. Pháp luật đã quy định rất rõ ràng tổ chức, cá nhân môi giới ban đầu vẫn phải chịu trách nhiệm trước khách hàng.

Bên cạnh các quyền mà pháp luật quy định cho bên môi giới thì họ cũng phải thực hiện những nghĩa vụ tương ứng mà luật quy định. Điều 67 Luật Kinh doanh bất động sản quy định tổ chức, cá nhân môi giới BĐS: Thực hiện đúng hợp đồng đã ký với khách hàng, hợp đồng môi giới được giao kết giữa bên môi giới và bên được môi giới sau khi các bên đã giao kết hợp đồng bằng văn bản theo quy định tại Khoản 1 Điều 67 LKDBĐS và tuân theo các quy định của pháp luật thì hợp đồng đó có hiệu lực pháp luật. Trong hợp đồng môi giới sẽ thể hiện tất cả những điều khoản cơ bản về phạm vi của dịch vụ môi giới, thù lao và hoa hồng nhà môi giới được hưởng, quyền và nghĩa vụ cụ thể của các bên, trách nhiệm của các bên khi có vi phạm xảy ra... Khi thực hiện đúng những điều khoản trong hợp đồng này nhà môi giới mới được hưởng thù lao và hoa hồng môi giới. Tại Khoản 2 Điều 67 LKDBĐS quy định nghĩa vụ của bên môi giới “Cung cấp hồ sơ, thông tin về BĐS do mình môi giới và chịu trách nhiệm về hồ sơ, thông tin do mình cung cấp”. Cho dù thông tin do khách hàng cung cấp thông tin hoặc do bên môi giới thu thập thông tin từ những nguồn khác nhau, tuy nhiên bên môi giới phải chịu trách nhiệm về những thông tin mà mình cung cấp. Quy định này nhằm ràng buộc trách nhiệm của nhà môi giới cung cấp thông tin cho khách hàng phải chính xác, trung thực để phòng tránh rủi ro cho khách hàng. Cũng nội dung tương tự Luật Hợp đồng Trung hoa cũng có quy định như sau: Khoản 3 điều 67 LKDBĐS quy định “Hỗ trợ các bên trong việc đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS” có nghĩa là bên môi giới còn có nghĩa vụ giúp các bên trong thương lượng, đàm phán ký kết hợp đồng... một cách nhanh chóng, chính xác và đúng quy định của pháp luật. Giao dịch của khách hàng thành công đồng nghĩa với việc nhà môi giới cũng thành công trong việc cung ứng dịch vụ của mình. Bên môi giới phải thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của pháp luật và chịu sự



kiểm tra của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền. Hoạt động của nhà môi giới không chỉ liên quan đến quyền lợi của khách hàng mà còn tác động đến sự minh bạch, công khai và lành mạnh của cả thị trường BĐS. Vì vậy, bên môi giới 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 những hoạt động của mình theo khoản 4 điều 67 LKDBĐS quy định nghĩa vụ của bên môi giới “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”. Bên cạnh nghĩa vụ đối với cơ quan Nhà nước có thẩm quyền bên môi giới còn phải chịu trách nhiệm với khách hàng, theo khoản 5 điều 67 LKDBĐS quy định bên môi giới có trách nhiệm “Bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra”, do quan hệ môi giới dựa trên cơ sở hợp đồng nên quy định bên môi giới có nghĩa vụ bồi thường thiệt hại do mình gây ra cho các bên được môi giới theo hợp đồng là phù hợp. Tuy nhiên, Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014 và Nghị định 76/2015/NĐ-CP không quy định cụ thể vì vậy trách nhiệm bồi thường của bên môi giới được thực hiện theo nguyên tắc của LKDBĐS, nên khi có tranh chấp xảy ra các bên có thể căn cứ vào Bộ luật Dân sự để giải quyết. Trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động môi giới kinh doanh BĐS nói riêng việc thực hiện nghĩa vụ về thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật là nghĩa vụ bắt buộc mà bất kỳ các tổ chức cá nhân kinh doanh phải thực hiện không riêng gì kinh doanh ngành nghề môi giới khoản 6 điều 67 LKDBĐS. Đây là quy định Nhà nước đặt ra nhằm đóng góp vào ngân sách nhà nước để góp phần phát triển kinh tế của đất nước, xây dựng cơ sở hạ tầng, thực hiện các chính sách xã hội cũng như góp phần vào công tác quản lý hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, dịch vụ môi giới kinh doanh bất động sản là lĩnh vực thu được lợi nhuận cao, do đó việc đóng thuế và các nghĩa vụ tài chính trong quá trình hành nghề sẽ giúp Nhà nước nắm bắt được thu nhập thực tế của mỗi

cá nhân, tổ chức, đây cũng là cách để nhà nước quản lý hoạt động này. Theo khoản 7 điều 67 LKDBĐS quy định ngoài những nghĩa vụ mà pháp luật quy định cho bên môi giới thì trong quá trình thỏa thuận giao kết hợp đồng môi giới kinh doanh BĐS nếu bên được môi giới thấy cần thiết thì có thể thỏa thuận thêm những nghĩa vụ khác mà không trái với quy định của pháp luật.

#### ***2.1.4. Hợp đồng kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản***

Tại khoản 1 điều 61 LKDBĐS năm 2014 quy định: Hợp đồng dịch vụ môi giới BĐS là một loại hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS được điều chỉnh bởi LKDBĐS. Về nội dung, hợp đồng môi giới kinh doanh BĐS phải bao gồm các mục cụ thể theo quy định tại khoản 4 điều 61 LKDBĐS như sau: 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.

Như vậy, nội dung của hợp đồng môi giới bất động sản bắt buộc phải có các điều khoản như trên, đây là các điều khoản theo quy định của pháp luật bắt buộc phải có trong nội dung hợp đồng môi giới kinh doanh BĐS. Nếu không có các điều khoản này thì hợp đồng môi giới kinh doanh BĐS không có giá trị pháp lý. Ngoài các điều khoản bắt buộc phải có như trên pháp luật vẫn cho phép các bên thêm vào các điều khoản thỏa thuận, đây là các điều khoản mà pháp luật không bắt buộc phải có trong nội dung hợp đồng môi giới kinh doanh BĐS. Việc có thêm hay không có các điều khoản không bắt buộc này không làm ảnh hưởng đến hiệu lực pháp lý của hợp đồng môi giới kinh doanh BĐS. Trên cơ sở các điều khoản thỏa thuận do các bên tự thỏa thuận và không trái với quy định của pháp luật. Các điều khoản thỏa thuận khi đã được hai bên cam kết ghi trong hợp đồng môi giới kinh doanh

BDS thì có giá trị pháp lý bắt buộc phải thực hiện như những điều khoản bắt buộc. Nếu các bên không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng thì phải chịu các hình thức chế tài do vi phạm hợp đồng theo thỏa thuận phù hợp với quy định của pháp luật. Sau khi hợp đồng môi giới BDS được giao kết, các bên trong hợp đồng có nghĩa vụ thực hiện các nghĩa vụ phát sinh theo thỏa thuận và theo quy định của pháp luật Thương mại [19, Điều 78, Điều 80]. Như vậy, việc ký kết hợp đồng môi giới kinh doanh BDS có vai trò rất quan trọng, việc này ghi nhận quyền và nghĩa vụ của các bên. Đồng thời, hợp đồng là cơ sở để giải quyết các hậu quả pháp lý khi có mâu thuẫn, bất đồng và vi phạm của một trong các bên giao dịch, thông qua đó nhằm điều hòa mâu thuẫn, bất đồng và vi phạm của một trong các bên giao dịch, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho phía bên kia. Đặc biệt, các lĩnh vực giao dịch nhạy cảm, thường xuyên có sự biến động và có tính rủi ro cao như trong giao dịch BDS thì việc thiết lập các hợp đồng bằng văn bản, để các bên tham gia quan hệ môi giới kinh doanh BDS tuân theo các nguyên tắc, trình tự chặt chẽ đã được đặt ra trong hợp đồng luôn được các chủ thể quan tâm chú trọng, chúng được coi là những chuẩn mực pháp lý có giá trị bắt buộc thi hành để bảo đảm các bên được bảo vệ quyền lợi khi tham gia vào hoạt động môi giới kinh doanh BDS.

Với các quy định cụ thể nêu trên cho thấy, LKDBDS 2014 có khá nhiều thay đổi so với trước đây về hợp đồng môi giới BDS. Có thể nhận thấy rõ qua những thay đổi cụ thể sau đây:

*Thứ nhất*, bổ sung quy định về thời điểm có hiệu lực của hợp đồng

LKDBDS 2006 trước đây hoàn toàn không có quy định về thời điểm có hiệu lực của hợp đồng kinh doanh dịch vụ BDS. Một phần xuất phát từ việc LKDBDS không đề cập, một phần xuất phát từ người nhận cung ứng dịch vụ môi giới thường ít hiểu biết về pháp luật, không cẩn thận, kỹ càng nên hợp

đồng môi giới không ghi rõ thời điểm có hiệu lực. Khi có thắc mắc hay tranh chấp phát sinh thì căn cứ pháp luật được áp dụng phải quy về quy định về loại Hợp đồng dịch vụ nói chung của Bộ luật dân sự theo Điều 518 Bộ luật dân sự 2005. Hợp đồng dịch vụ là một trong các loại hợp đồng dân sự. Về thời điểm có hiệu lực của hợp đồng dân sự, Điều 405 Bộ luật dân sự 2005 quy định "Hợp đồng được giao kết hợp pháp có hiệu lực từ thời điểm giao kết, trừ trường hợp có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác". Như vậy, sau khi "đi một vòng" qua nhiều điều luật thì hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS có hiệu lực từ thời điểm giao kết, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác. Từ đó có thể thấy, LKDBĐS 2006 đã không có quy định về thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, cũng không có cả quy định dẫn chiếu sang quy định của Bộ luật dân sự. Điều này khiến cho các bên khi ký kết hợp đồng không quan tâm làm rõ, chứa đựng nguy cơ làm nảy sinh vướng mắc, tranh chấp.

Hạn chế này của LKDBĐS 2006 đã được Luật KDBĐS 2014 khắc phục bằng quy định chi tiết tại khoản 2 Điều 60: "Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng do các bên thỏa thuận. Nếu không có thỏa thuận thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm các bên ký kết hợp đồng, trong trường hợp hợp đồng có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm công chứng, chứng thực hợp đồng". Đây có thể được đánh giá là sự sửa đổi, bổ sung rất có ý nghĩa của LKDBĐS 2014.

*Thứ hai*, nội dung của hợp đồng được quy định chung, không tách biệt riêng với từng loại hợp đồng.

Khoản 4 Điều 60 LKDBĐS 2014 quy định Hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS phải có các nội dung chính bao gồm: Tên, địa chỉ của các bên; Đối tượng và nội dung dịch vụ; Yêu cầu và kết quả dịch vụ; Thời hạn thực hiện dịch vụ; Phí dịch vụ, thù lao, hoa hồng dịch vụ; Phương thức, thời hạn thanh

toán; Quyền và nghĩa vụ của các bên; Giải quyết tranh chấp. Trong khi đó LKDBĐS 2006 dành cho mỗi dịch vụ BĐS một điều luật riêng (Điều 74, 76, 79) để quy định về các nội dung của hợp đồng trong khi các nội dung này hết sức giống nhau. Với việc nhập các điều luật này thành một khoản của Điều 60, LKDBĐS 2014 đã cho thấy một sự tiến bộ về mặt kỹ thuật lập pháp, tránh được sự trùng lặp giữa nhiều điều luật một cách không cần thiết.

*Thứ ba*, điều kiện đối với chủ thể tham gia ký kết hợp đồng được quy định chặt chẽ hơn.

Nhằm siết chặt quản lý và tăng hiệu quả đối với hoạt động cung cấp dịch vụ BĐS, LKDBĐS 2014 đã bổ sung thêm khá nhiều điều kiện đối với chủ thể cung cấp dịch vụ môi giới. Cụ thể: Khoản 2 Điều 8 LKDBĐS 2006 quy định: "Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS phải có ít nhất một người có chứng chỉ môi giới BĐS" (trừ trường hợp cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập). Hiện nay, khoản 1 Điều 61 LKDBĐS 2014 đã nâng điều kiện này lên thành: "Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS phải thành lập doanh nghiệp và phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS".

Rõ ràng, với quy mô hoạt động của một doanh nghiệp thì việc doanh nghiệp chỉ cần 01 người có chứng chỉ môi giới BĐS sẽ hầu như không khác với trường hợp cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập. Quy định này cũng gần như không có ý nghĩa bởi nếu cá nhân đã có thể kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập thì cũng không cần thiết phải thành lập doanh nghiệp mới có thể hành nghề. Vì vậy, sự sửa đổi này của LKDBĐS là hoàn toàn phù hợp với thực tiễn của hoạt động môi giới BĐS.

#### ***2.1.5. Xử lý vi phạm đối với hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản***

Việc xử lý vi phạm trong hoạt động môi giới kinh doanh BĐS được LKDBĐS năm 2014 quy định tại khoản 1 điều 79 như sau: “Tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm pháp luật trong kinh doanh BĐS thì tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ 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”. Ở đây, LKDBĐS đã quy định rõ có hai cấp độ xử lý đối với hành vi vi phạm pháp luật kinh doanh BĐS nói chung và cụ thể là hành vi vi phạm đối với hoạt động môi giới kinh doanh BĐS nói riêng. *Một là*: xử phạt hành chính đối với các hành vi vi phạm không gây các hậu quả nghiêm trọng cho khách hàng và xã hội, đây cũng là phương pháp được áp dụng nhiều nhất trong việc xử lý vi phạm đối với hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, tuy nhiên việc quy định mức phạt cụ thể cho từng hành vi vi phạm đối với hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản hiện nay vẫn phải sử dụng các quy định của nghị định 121/2013/NĐ-CP cụ thể là điều 38 quy định về “Vi phạm quy định về kinh doanh dịch vụ bất động sản” mức xử phạt hiện nay là từ 10.000.000đ đến 15.000.000đ đối với các hành vi môi giới Hành nghề môi giới kinh doanh BĐS độc lập mà không có chứng chỉ hành nghề, hành vi tẩy xóa, sửa chữa, cho thuê, cho mượn chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, và hành vi vi phạm các nguyên tắc về hoạt động môi giới bất động sản. *Hai là*: truy cứu trách nhiệm hình sự đối với các hành vi vi phạm nghiêm trọng đối với khách hàng và gây nguy hiểm cho xã hội, đây là phương pháp được các cơ quan Nhà nước ít được sử dụng, bởi vì cần phải cấu thành yếu tố gây nguy hiểm cho xã hội, hoặc cho người khác theo quy định của Bộ luật Hình sự, ngoài ra các quy định để xử lý trong LKDBĐS, và các văn bản hướng dẫn áp dụng vẫn còn rất ít.

Với các quy định cụ thể nêu trên của LKDBĐS năm 2014 liên quan đến trực tiếp đến hoạt động môi giới kinh doanh BĐS cho thấy, pháp luật về môi

giới BĐS đã có những quy định mới, sửa đổi bổ sung mang chiều hướng tiến bộ đáng ghi nhận như sau:

*Thứ nhất*, Luật đặc biệt chú trọng đến năng lực, trình độ của những người môi giới BĐS. Do vậy, quy định điều kiện tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS phải thành lập doanh nghiệp và phải có *ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản*. Yêu cầu bắt buộc các tổ chức kinh doanh môi giới phải nâng cao tính chuyên nghiệp, chính quy, nâng cao năng lực nghề nghiệp của các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS.

*Thứ hai*, đối với cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập thì phải có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS và phải đăng ký nộp thuế theo quy định của pháp luật về thuế. Tránh tình trạng thời gian qua, nhiều cá nhân độc lập tùy tiện kinh doanh, tùy tiện treo biển hành nghề môi giới một cách tự phát mà không có đủ năng lực chuyên môn, không đăng ký kinh doanh, không thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà nước.

Quy định các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS không được đồng thời vừa là nhà môi giới vừa là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch kinh doanh BĐS. Khắc phục thực tiễn nhiều trường hợp bản chất là môi giới, nhưng người môi giới lại ký kết hợp đồng mua bán, cho thuê..vv. với người bán, người cho thuê BĐS, trả trước một ít tiền. Sau đó, tìm người mua, người thuê với giá cao hơn, hoặc cố tình kéo dài thời gian giao dịch chờ lên giá, chờ chênh lệch giá rồi bán, cho thuê lại. Những trường hợp này gây rủi ro và thiệt hại rất lớn cho các bên giao dịch hàng hóa BĐS thực sự, bởi sự lợi dụng, lừa đảo của những người môi giới để chiếm dụng vốn, chiếm dụng tài sản của các bên lấy chênh lệch giá. Làm cản trở các giao dịch hàng hóa BĐS được thực hiện nhanh chóng, an toàn, tiện lợi, cản trở

cung cầu hàng hóa BĐS. Các hành vi môi giới BĐS kiểu đó Luật đặc biệt nghiêm cấm.

*Thứ ba*, quy định cụ thể hơn về hoạt động đại diện theo uỷ quyền. Không quy định chung chung bên môi giới được đại diện theo uỷ quyền để thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh BĐS như trước, dẫn đến tình trạng nhiều nhà đầu tư hàng hóa BĐS tùy tiện uỷ quyền cho tổ chức, cá nhân môi giới thực hiện việc ký kết các giao dịch mua bán, cho thuê...vv. với khách hàng và trong nhiều trường hợp nhà đầu tư và bên môi giới đều thiếu trách nhiệm với việc uỷ quyền, thiếu trách nhiệm với khách hàng dẫn đến khách hàng phải chịu nhiều rủi ro. Điều 63 LKDBĐS 2014 quy định rõ ràng hơn, theo đó doanh nghiệp, cá nhân môi giới chỉ được hoạt động đại diện theo uỷ 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 BĐS (trừ các Sàn giao dịch BĐS thì áp dụng theo quy định về Sàn giao dịch).

*Thứ tư*, Luật không quy định doanh nghiệp, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS có quyền lựa chọn sàn giao dịch BĐS, bởi lẽ, Luật mới không bắt buộc các bên giao dịch kinh doanh mua bán, cho thuê, cho thuê mua BĐS phải qua sàn giao dịch BĐS như trước. Do vậy, vấn đề giao dịch qua sàn trong điều kiện hiện nay không quan trọng, nhiều trường hợp các bên ký hợp đồng trực tiếp với các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập và không qua Sàn giao dịch BĐS. Một số quyền khác Luật cũng không quy định cụ thể như quyền đơn phương chấm dứt hoặc hủy bỏ hợp đồng môi giới BĐS khi khách hàng vi phạm điều kiện để đơn phương chấm dứt hoặc hủy bỏ hợp đồng do hai bên thỏa thuận trong hợp đồng hoặc theo quy định của pháp luật; quyền khiếu nại, tố cáo hành vi vi phạm pháp luật trong hoạt động môi giới BĐS. Những quyền này đều đã được quy định trong các đạo



luật gốc là Bộ luật Dân sự, Luật Thương mại 2005, và trên cơ sở đó các bên giao dịch môi giới BĐS có thể áp dụng thực hiện.

*Thứ năm*, sửa đổi về điều kiện cá nhân được cấp chứng chỉ môi giới BĐS. Theo LKDBĐS 2006 thì điều kiện cá nhân được cấp chứng chỉ môi giới BĐS chỉ là: Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ; Đã được đào tạo về môi giới BĐS; Có hồ sơ xin cấp chứng chỉ môi giới BĐS là được cấp chứng chỉ. Luật quy định việc cấp chứng chỉ môi giới khá dễ dãi: Những cá nhân chỉ cần tham gia khóa đào tạo về môi giới BĐS và có hồ sơ xin cấp chứng chỉ môi giới là được cấp. Dẫn đến không kiểm soát được việc đào tạo như thế nào? Có chất lượng không và người học có được kiến thức gì qua khóa học không? Chưa có một quy chuẩn để kiểm tra kiến thức nghề nghiệp của cá nhân môi giới BĐS.

Trước đây, việc cấp chứng chỉ môi giới BĐS là vô thời hạn dẫn đến cá nhân môi giới cũng không thực sự có trách nhiệm, nghĩa vụ trường xuyên trau dồi học hỏi nâng cao trình độ nghề nghiệp. Khắc phục hạn chế trên, LKDBĐS 2014, đặc biệt chú trọng đến trình độ của cá nhân hành nghề môi giới. Theo đó, điều kiện cá nhân được cấp chứng chỉ môi giới BĐS phải là: Có trình độ tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên và đã qua sát hạch về kiến thức môi giới BĐS. Yêu cầu kiến thức trình độ cao hơn, chặt chẽ hơn. Kiến thức phổ thông phải đạt trình độ tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên, trình độ chuyên môn thì phải qua kỳ thi sát hạch về kiến thức môi giới BĐS đạt được yêu cầu mới được hành nghề môi giới. Những quy định đó đã nâng cao vai trò, vị thế của nghề môi giới BĐS, để không còn tình trạng “anh chạy xe ôm, chị bán hàng nước” chưa có đủ trình độ kiến thức về pháp luật BĐS, về kinh doanh và thị trường BĐS nhưng làm môi giới BĐS ở khắp nơi, khá sôi động như nhiều

năm trước đây dẫn đến lợi bất cập hại, môi giới, tư vấn sai làm ảnh hưởng xấu đến xã hội.

Chúng chỉ hành nghề môi giới BĐS quy định chỉ có thời hạn 05 năm, hết 05 năm chúng chỉ hết giá trị và cá nhân môi giới BĐS phải thi sát hạch lại để cấp chứng chỉ mới. Như vậy, muốn được cấp lại chứng chỉ, muốn được tiếp tục hành nghề thì đòi hỏi các bên không ngừng phải nỗ lực học tập, nghiên cứu về pháp luật, về thị trường BĐS và kỹ năng môi giới để nâng cao kiến thức đáp ứng đòi hỏi của nghề nghiệp và sự vận động của thị trường BĐS.

*Thứ sáu*, Luật mới không quy định cụ thể về nội dung của hợp đồng môi giới BĐS như trước đây mà quy định nội dung của các hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS nói chung tại Điều 61. Nhìn chung các loại hợp đồng dịch vụ BĐS đều có các điều khoản giống nhau, chúng chỉ khác nhau về sự thỏa thuận cụ thể, chi tiết trong từng điều khoản. Do vậy, không cần thiết phải quy định nội dung của từng loại hợp đồng dịch vụ, tránh được sự trùng lặp.

*Thứ bảy*, Luật trước đây quy định điều kiện khi kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch BĐS phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ môi giới BĐS. Nội dung hoạt động của sàn giao dịch BĐS bao gồm nhiều hoạt động: Môi giới BĐS; Giao dịch mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua BĐS; Định giá BĐS; Tư vấn BĐS; Quảng cáo BĐS; Đấu giá BĐS; Quản lý BĐS. Luật hiện hành quy định tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch BĐS phải thành lập doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch BĐS phải có ít nhất 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS; người quản lý, điều hành sàn giao dịch BĐS phải có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS. Nội dung hoạt động của sàn giao dịch BĐS thu hẹp hơn so với trước, cụ thể: (i) thực hiện việc giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS; (ii) Tổ chức việc bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê

lại, cho thuê mua BĐS; giới thiệu, niêm yết, cung cấp công khai thông tin về BĐS cho các bên tham gia có nhu cầu giao dịch; kiểm tra giấy tờ về BĐS bảo đảm đủ điều kiện được giao dịch; làm trung gian cho các bên trao đổi, đàm phán và ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS.

## **2.2. Thực tiễn hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh**

### ***2.2.1. Tổng quan tình hình hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản***

Tính đến Năm 2016 đã có hơn 30.000 người được cấp chứng chỉ môi giới BĐS, có hơn 6500 công ty đang hoạt động trong lĩnh vực môi giới BĐS [35], có hơn 6500 công ty hoạt động kinh doanh BĐS, tại TP. Hồ Chí Minh chỉ trong năm 2017 thì tính đến tháng 9 năm 2017 đã có 371 người được cấp giấy chứng nhận môi giới bất động sản, có hơn 1400 giao dịch môi giới bất động sản thành công [26] và số thực tế trên thực hiện thị trường ngầm còn cao hơn nhiều lần.

Quá trình đào tạo, cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS hiện nay có những điểm lưu ý như sau: Chứng chỉ hành nghề môi giới kinh doanh BĐS là văn bản mà cơ quan Nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam, Hiệp Hội nghề nghiệp hoặc cơ sở đào tạo được Nhà nước ủy quyền cấp cho cá nhân có đủ trình độ chuyên môn và kinh nghiệm hành nghề môi giới BĐS áp dụng theo quy định của pháp luật kinh doanh BĐS theo Điều 68 LKDBĐS năm 2014. LKDBĐS từ khi ra đời đến nay, theo một góc độ nhất định đã yêu cầu, tất cả cá nhân tham gia môi giới kinh doanh BĐS độc lập, tổ chức hoạt động môi giới kinh doanh BĐS (cần có ít nhất 02 người) phải thi sát hạch với kiến thức chuyên môn để được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS, quy định này

nhằm thắt chặt hoạt động môi kinh doanh giới BĐS hiện nay. Hiện nay trên cả nước có trên 100 cơ sở đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới BĐS, và tại phố Hồ Chí Minh cũng có rất nhiều cơ sở đào tạo bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới BĐS đang hoạt động. Hiện nay để điều chỉnh hoạt động và cấp phép hoạt động cho các cơ sở đào tạo này pháp luật quy định bằng các văn bản sau: Điều 68 LKDBĐS năm 2014, Thông tư 11/2015/TT-BXD quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS, điều 2 của Thông tư 28/2016/TT-BXD sửa đổi, bổ sung một số quy định của Thông tư số 11/2015/TT-BXD ngày 30 tháng 12 năm 2015. Theo quy định hiện nay thì việc thi sát hạch cấp chứng chỉ môi giới kinh doanh BĐS phải thực hiện qua các bước sau: *Bước 1*, Cá nhân có nhu cầu được cấp mới chứng chỉ môi giới BĐS phải nộp hồ sơ đăng ký dự thi sát hạch cấp chứng chỉ môi giới BĐS tới Sở Xây dựng hoặc cơ sở đào tạo được cấp phép; *Bước 2*, Sở Xây dựng hoặc cơ sở đào tạo được cấp phép tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ và cấp biên nhận có hạn ngày trả kết quả cho người nộp; *Bước 3*, Cá nhân có nhu cầu cấp chứng chỉ tham gia kỳ thi do Sở Xây dựng tổ chức; *Bước 4*, Cá nhân căn cứ vào ngày hạn trên biên nhận đến nhận kết quả tại bộ phận tiếp nhận và trả kết quả của Sở Xây dựng hoặc cơ sở đào tạo được cấp phép. Hiện nay để đảm bảo những người đăng ký tham gia kỳ thi sát hạch đạt được kết quả được cấp chứng chỉ môi giới BĐS, đa số các cơ sở đào tạo đều mở các lớp bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới BĐS với ba khóa bồi dưỡng kiến thức chuyên ngành bất động sản sau: Môi giới BĐS; Quản lý sàn giao dịch BĐS; Định giá BĐS.

Hoạt động môi giới kinh doanh BĐS thời gian qua đã đóng vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của thị trường bất động sản. Các hình thức môi giới kinh doanh trên thị trường rất đa dạng đem đến cho khách hàng những sản phẩm với chất lượng dịch vụ ngày càng tốt hơn. Thực tế chúng ta

vẫn nhận thấy môi giới kinh doanh BĐS ở nước ta hiện nay đang thể hiện sự phát triển tự phát của thị trường và sự yếu kém của pháp luật. Có thể thấy trên thị trường BĐS nước ta 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 và BĐS nay chia thành nhiều mức độ khác nhau về quy mô tổ chức như công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn với phương thức hoạt động khá bài bản như Công ty cổ phần dịch vụ và xây dựng địa ốc Đất Xanh, Công ty địa ốc Sài Gòn thương mại Sacomreal, Công ty TNHH SBRE Việt Nam... Các công ty này tìm kiếm nguồn hàng BĐS cần bán hoặc cho thuê ở các dự án từ các nhà đầu tư, công ty xây dựng và từ thị trường BĐS đã qua sử dụng cập nhật thông tin rồi liên hệ, giao dịch và ký kết hợp đồng với khách hàng có nhu cầu, sau đó đăng thông tin trên các sàn giao dịch BĐS của họ, đây là các công ty có đăng ký kinh doanh, có trụ sở làm việc, và các thông tin đưa ra có độ tin cậy khá cao. Kế đến, không thể không kể đến các văn phòng môi giới BĐS với số lượng nhiều vô số, các văn phòng này thường chỉ có diện tích vài mét vuông, trang bị vài tấm bản đồ qui hoạch dự án nào đó, một chiếc điện thoại bàn, và có từ một đến hai nhân viên trực tại văn phòng là đã có thể hành nghề môi giới kinh doanh BĐS. Dạng văn phòng này đa số thực hiện dịch vụ môi giới BĐS một cách manh mún, riêng lẻ, hay chỉ hoạt động theo nhóm nhỏ nhiều văn phòng liên kết nguồn BĐS tìm kiếm được với nhau, nhìn chung không mấy hiệu quả. Cuối cùng là hình thức môi giới riêng lẻ của các cá nhân, thường hoạt động ở thị trường BĐS cũ đã qua sử dụng, hoặc các dự án nhỏ lẻ, đa phần họ chỉ làm việc và thương lượng trực tiếp mức phí, và hình thức môi giới với khách hàng qua điện thoại hoặc trao đổi thông tin miệng. Đặc điểm của đội ngũ môi giới này là làm ăn nhỏ lẻ, không có trình độ chuyên môn, chưa từng qua trường lớp đào tạo, hành nghề chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân và thông tin về BĐS thu thập, nghe

ngóng được. Với cách hoạt động riêng lẻ và manh mún như vậy, thông tin BĐS mà những người này đưa ra nhiều lúc không chính xác, hình thức hoạt động không chịu sự giám sát của bất cứ cơ quan nào. Vấn đề bất cập hiện nay là: phần lớn các cá nhân hoạt động môi giới nhà đất riêng lẻ không có nghề nghiệp, không được đào tạo, tư vấn kiến thức. Họ hành nghề chủ yếu dựa vào kinh nghiệm bản thân và các mối quan hệ. Do đó, hoạt động của lực lượng này nhiều khi gây tình trạng nhiễu thông tin, gây ra các tình trạng sốt ảo cản trở việc kiểm soát thị trường của các cơ quan Nhà nước.

### ***2.2.2. Một số nhận định, đánh giá về thực trạng hoạt động môi giới kinh doanh BĐS trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh***

#### ***2.2.2.1. Những kết quả đạt được***

Hoạt động môi giới kinh doanh BĐS trong thời gian qua đã được một số kết quả đáng ghi nhận sau đây:

*Thứ nhất*, hoạt động môi giới kinh doanh BĐS đã có hành lang pháp lý tương đối cụ thể, đầy đủ đảm bảo cho các nhà môi giới kinh doanh BĐS hành nghề.

Sự ghi nhận chính thức của pháp luật kinh doanh BĐS về hoạt động của các tổ chức, cá nhân hành nghề kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS đã tạo cơ sở pháp lý để đưa hoạt động môi giới BĐS ở nước ta đi vào nề nếp, hạn chế dần sự “bành trướng” và hoạt động trôi nổi của các “cò nhà đất” vốn xảy ra sôi động và phổ biến trong suốt một thời gian dài trước đây. Mặt khác, pháp luật hiện hành quy định về môi giới BĐS 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, góp phần từng bước lành mạnh hóa, công khai và minh bạch thị trường BĐS; hỗ trợ các chủ thể kinh doanh BĐS

trên thị trường thuận lợi, dễ dàng hơn trong quá trình tìm kiếm thông tin thị trường cũng như trong quá trình đàm phán và thực hiện các giao dịch BĐS. Thông qua đó, cũng góp phần giảm thiểu đáng kể những rủi ro thị trường đối với các chủ thể kinh doanh.

*Thứ hai*, thị trường BĐS thành phố Hồ Chí Minh phát triển minh bạch và ổn định hơn nhờ một phần đóng góp không nhỏ từ vai trò môi giới của các tổ chức, cá nhân hỗ trợ thị trường.

Có thể khẳng định rằng, môi giới BĐS là một hoạt động không thể thiếu đối với một thị trường phát triển. Trong nhiều năm trở lại đây, đội ngũ "cò đất" hoạt động tuy không chuyên nghiệp nhưng cũng đã góp phần không nhỏ làm sôi động thị trường này. Từ năm 2014 đến nay, thị trường BĐS đã có dấu hiệu phục hồi, hàng hóa BĐS được giải phóng một lượng hàng tồn kho khá lớn. Thành quả này cũng nhờ vào nỗ lực của các tổ chức hoạt động môi giới BĐS. Có thể nói các tổ chức dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS đã biết cách quy tụ, tập hợp sức mạnh của đội ngũ đông đảo các nhà môi giới độc lập lại. Nghiên cứu sáng tạo đưa ra các chiến lược chính sách marketing và kinh doanh hiệu quả. Góp phần không nhỏ vào việc đưa thị trường BĐS hồi phục. Theo đó, có thể thấy cũng chính thời điểm này đã tạo nền tảng, cơ sở giúp nghề môi giới BĐS Việt Nam được nâng lên tầm cao mới cả về chất lượng và tư duy. Những nhà môi giới BĐS biết đoàn kết hơn, cộng đồng hơn và thường xuyên trao đổi kinh nghiệm và học hỏi lẫn nhau. Một bộ mặt rất khác của nghề môi giới BĐS là sức mạnh cộng đồng được tạo ra.

*Thứ ba*, hoạt động của các nhà môi giới kinh doanh BĐS từng bước hình thành và phát triển một đội ngũ môi giới BĐS 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 kinh doanh BĐS 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 khác đi là nâng cao uy tín, vị thế của nghề môi giới BĐS trên thị trường. Mặt khác, có tác động và định hướng lớn cho người dân nói chung và giới kinh doanh BĐS nói riêng ý thức được và học cách trở thành “người tiêu dùng thông minh” khi có nhu cầu kinh doanh các sản phẩm BĐS trên thị trường.

*Thứ tư*, hoạt động môi giới kinh doanh BĐS trong thời gian qua trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh là kênh thông tin quan trọng giúp Nhà nước kiểm soát và nắm bắt được những diễn biến của thị trường BĐS một cách kịp thời, trên cơ sở đó để có những nhận định, đánh giá chính xác về thực trạng của thị trường BĐS tại thời điểm hiện tại và từ đó đưa ra những định hướng đúng đắn cho sự phát triển của thị trường BĐS trong tương lai.

#### 2.2.2.2. Những hạn chế, vướng mắc

Pháp luật kinh doanh BĐS nói chung và pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS nói riêng đã có sự phát triển gần 8 năm kể từ khi LKDBĐS đầu tiên ra đời vào năm 2006 và đến nay là LKDBĐS hiện hành năm 2014, có thể khẳng định rằng lĩnh vực pháp luật này có tác động tích cực đến hoạt động của các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS, góp phần không nhỏ vào sự phát triển nhanh và lành mạnh của thị trường BĐS.

Chính phủ đã ban hành Nghị định 79/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 07 năm 2016 “Quy định điều kiện kinh doanh dịch vụ đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ quản lý vận hành nhà chung cư, kiến thức hành nghề môi giới BĐS, điều hành sàn giao dịch BĐS” nhưng thực tế hiện nay vấn đề quản lý nhà nước trong lĩnh vực này còn nhiều điều đáng phải nhìn nhận một cách nghiêm túc hơn. Chất lượng hoạt động môi giới BĐS cũng cần



phải đánh giá một cách khách quan, chính xác hơn. Có thể nhận thấy những tồn tại, bất cập rõ nét nhất thực trạng này ở một số khía cạnh sau đây:

*Thứ nhất*, phần lớn hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh môi giới BĐS còn mờ nhạt, nửa vời, thiếu tính chuyên nghiệp và quy mô.

Thực tế cho thấy, số lượng các doanh nghiệp có quy mô lớn và chuyên nghiệp trong lĩnh vực môi giới 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 BĐS còn ở mức độ rất hạn chế. Điều đáng bàn là hiện vẫn còn không ít tổ chức hoạt động dịch vụ môi giới BĐS hình thành và phát triển tự phát, nằm ngoài tầm kiểm soát của Nhà nước. Bên cạnh các tổ chức có đăng ký ngành nghề môi giới nhà đất, còn có nhiều hộ gia đình, nhóm người, cá nhân tự treo biển quảng cáo môi giới nhà đất. Những trung tâm môi giới nhà đất hiện nay chủ yếu chỉ là môi giới giữa người mua và người bán, chưa cung cấp được cho người mua những thông tin cần thiết về BĐS. Vẫn còn nhiều trường hợp hoạt động chưa đăng ký ngành nghề, nằm ngoài sự kiểm soát của Nhà nước. Việc mua bán chủ yếu được thực hiện theo hình thức trao tay, không đăng ký với cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

*Thứ hai*, sự tham gia của các cơ quan quản lý Nhà nước để kiểm định chất lượng hoạt động của các tổ chức, cá nhân hoạt động môi giới BĐS chưa chặt chẽ và nghiêm ngặt.

Có thể khẳng định rằng, hiện nay chưa có một văn bản pháp luật nào quy định rõ về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và trách nhiệm của cơ quan Nhà nước trong việc thực hiện chức năng quản lý đối với các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS nói chung và môi giới BĐS nói riêng, mà hoạt động của các tổ chức, các doanh nghiệp này chỉ dựa trên cơ sở LKDBĐS, NĐ số 76/CP/2015 và thông tư số 11/2015/BXD mà thôi. Vì vậy, các doanh

ng nghiệp kinh doanh như thế nào? hiệu quả ra sao? có đầy đủ điều kiện và năng lực hoạt động hay không...? thì không có cơ quan nào theo dõi và giám sát. Vì vậy, có thể khẳng định rằng, ngoài một số các doanh nghiệp, các nhà môi giới hoạt động có đăng ký kinh doanh, thì có thể nói hiện nay các địa phương đang bỏ ngỏ sự quản lý đối với phần lớn hoạt động của các chủ thể môi giới tự phát.

*Thứ ba*, Nhà nước chưa có cơ chế và biện pháp hợp lý để phân định và kiểm soát giữa hoạt động kinh doanh BĐS và hoạt động kinh doanh dịch vụ BĐS. Vì vậy, trên thực tế hiện nay, nhiều doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân chỉ đăng ký ngành nghề kinh doanh dịch vụ BĐS song thực hiện cả chức năng kinh doanh BĐS, nghĩa là vi phạm nghiêm trọng nguyên tắc hoạt động của nhà môi giới BĐS như đã phân tích ở trên. Thực tế này không chỉ phản ánh sự hạn chế và đang bỏ ngỏ của cơ quan có thẩm quyền về lĩnh vực này, mà còn làm thất thu một khoản thuế, lệ phí đáng kể cho ngân sách của Nhà nước.

*Thứ tư*, quản lý Nhà nước đối với các cơ sở đào tạo, cấp chứng chỉ hành nghề chưa thực sự sát sao. Việc áp dụng các quy định về đào tạo chứng chỉ môi giới BĐS nảy sinh nhiều tồn tại, khiếm khuyết. Bên cạnh đó, thị trường BĐS có sự biến động lên xuống liên tục, sự chạy đua doanh số của các sàn giao dịch BĐS dẫn đến một thực trạng các cơ sở đào tạo, cấp chứng chỉ của các trung tâm môi giới cũng phải chạy theo cho kịp với thị trường BĐS mà chưa có sự đầu tư nghiên cứu kỹ lưỡng. Chương trình và nội dung đào tạo không đồng bộ, mỗi cơ sở đào tạo có một giáo trình riêng, từ đó làm cho chất lượng đào tạo từ nội dung, chương trình đào tạo, đến trình độ chuyên môn của đội ngũ giảng dạy, đến cơ chế học, thi và kiểm tra chất lượng đào tạo và yếu tố cơ sở vật chất đảm bảo cho việc giảng dạy, học tập của các cơ sở đào tạo... đều không được đảm bảo, có thể thấy sự không đồng bộ với ví dụ sau, cùng

tại TP. Hồ Chí Minh chương trình đào tạo ở website [www.khoahocxaydung.edu.vn](http://www.khoahocxaydung.edu.vn) [32] và [www.doanhchu.com](http://www.doanhchu.com) [27] cung cấp thì mỗi nơi có một bộ giáo trình riêng của mình, không có sự thống nhất về nội dung giảng dạy tuy cả hai đơn vị này đều do Sở Xây dựng TP. Hồ Chí Minh cấp phép hoạt động. Mặt khác hiện nay, Bộ Xây dựng và các Sở Xây dựng mới chỉ dừng lại ở việc kiểm định trên hồ sơ, giấy tờ mà các cơ sở đào tạo xin giấy phép đào tạo. Công tác kiểm tra về chất lượng của các cơ sở đào tạo về chứng chỉ môi giới kinh doanh BĐS còn rất hạn chế và đang bị bỏ ngỏ. Hiện nay có nhiều cơ sở chuyên đào tạo về bất động sản và thị trường BĐS thực sự có uy tín và chất lượng để đáp ứng yêu cầu của thị trường. Hoạt động đào tạo chứng chỉ môi giới BĐS gặp nhiều khó khăn còn do thiếu đội ngũ giáo viên có kinh nghiệm giảng dạy, hoạt động giảng dạy tại các cơ sở đào tạo hiện nay phần lớn giảng viên được các cơ sở đào tạo mời từ các trường đại học, các cơ quan chuyên môn có liên quan đến lĩnh vực đào tạo hoặc nhà đất, nhưng thực tế chưa có cơ quan Nhà nước thẩm định giáo án và quá trình giảng dạy của các giảng viên đó.

- Thứ năm, biện pháp chế tài đối với hành vi vi phạm chưa phù hợp. Quy định của pháp luật còn thiếu tính nghiêm khắc, trong chế tài đối với các tổ chức, cá nhân không thực hiện theo quy định của LKDBĐS năm 2014, thông tư số 11/2015/TT-BXD quy định “việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS”, điều đáng quan ngại hơn nữa là chưa có giải pháp nào để kiểm soát đạo đức nghề nghiệp của tổ chức hay cá nhân môi giới. Hiện nay với môi trường thông tin kém minh bạch kết hợp với đặc điểm của thị trường BĐS là thông tin không cân xứng giữa các bên tham gia giao dịch, thì môi giới và tổ chức của họ sẽ là cầu nối quan trọng trong việc cung cấp thông tin cho các bên có liên quan một cách đầy đủ và chính xác nhưng điều này chỉ tồn tại trên lý thuyết, một phần vì lợi ích riêng và phần khác là không có cơ chế nào kiểm

soát, quản lý của Nhà nước hoặc do năng lực của bên môi giới... Do đó, việc vi phạm đạo đức nghề nghiệp là hành vi không tránh khỏi. Bên cạnh đó, việc hàng loạt các Công ty BĐS thành lập sà trong một thời gian ngắn để đối phó với quy định của Nhà nước.

### *2.2.2.3. Nguyên nhân của những hạn chế, vướng mắc*

*Thứ nhất*, thị trường BĐS liên quan đến nhiều lĩnh vực do nhiều Bộ, ngành phụ trách. Quy định về thủ tục đầu tư, quản lý thị trường BĐS được quy định ở nhiều văn bản quy phạm pháp luật khác nhau, vì vậy, vẫn còn chồng chéo, thậm chí mâu thuẫn.

*Thứ hai*, việc áp dụng pháp luật của các tổ chức và cá nhân kinh doanh dịch vụ BĐS chưa thực sự nghiêm chỉnh. Trong thực tế, nhiều tổ chức môi giới kinh doanh BĐS chỉ nhằm đối phó với quy định của pháp luật nên không mang lại hiệu quả, trong bối cảnh hiện nay thị trường BĐS còn yếu kém, thị trường thiếu minh bạch, lành mạnh khi mà người bán vẫn nắm quyền chi phối. Bên cạnh đó, quy định về giao dịch thông qua sàn BĐS chưa được thực hiện triệt để.

*Thứ ba*, hoạt động kiểm tra, giám sát của cơ quan chủ quản chưa thực hiện thường xuyên, liên tục, chưa sâu sát để kích thích hoạt động của các tổ chức, cá nhân hành nghề đúng pháp luật và chưa thực sự là yếu tố phòng ngừa mạnh mẽ đối với các sai phạm của các chủ thể hành nghề môi giới.

*Thứ tư*, chất lượng đào tạo hành nghề yếu kém, không đáp ứng được với sự sôi động và phức tạp của thị trường BĐS.

*Thứ năm*, vì lợi ích là tối thượng nên nhiều tổ chức, cá nhân hành nghề môi giới bất chấp các quy định của pháp luật, năng lực, trình độ đã yếu, đạo

đức nghề nghiệp không được đề cao nên dẫn đến sự thiếu chuyên nghiệp và  
hỗn độn của loại hình dịch vụ này.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Tại Chương 2 của Luận văn, tác giả tập trung nghiên cứu thực trạng áp dụng pháp luật về dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS ở thành phố Hồ Chí Minh, bao gồm các vấn đề về chủ thể, nguyên tắc hoạt động, nội dung hoạt động, hợp đồng môi giới BĐS... Trên cơ sở đó, tác giả đưa ra những đánh giá tổng quan về dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS ở cả góc độ tiêu cực và tích cực. Qua cách nhìn thẳng thắn và khách quan về thực trạng áp dụng pháp luật về dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS, tác giả đã tìm ra một số nguyên nhân để khắc phục. Nguyên nhân cơ bản dẫn đến thực trạng dịch vụ môi giới kinh doanh bất động sản còn thiếu hiệu quả như hiện nay.

### Chương 3

## GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ MÔI GIỚI KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

Hiện nay hoạt động môi giới kinh doanh BĐS được điều chỉnh bởi LKDBĐS năm 2014 và các văn bản hướng dẫn thi hành LKDBĐS về hoạt động môi giới BĐS, cũng như thông tư số 11/2015/TT-BXD. Tuy nhiên, để các quy định đó khi áp dụng được vào thực tiễn có hiệu quả và khả thi còn phụ thuộc vào những quy định khác có liên quan đến thị trường BĐS. Vì vậy, việc hoàn thiện pháp luật về môi giới BĐS, khung pháp lý về thị trường BĐS, đồng thời phải hoàn thiện tính pháp lý cho hàng hoá BĐS là một yêu cầu cấp thiết hiện nay.

Theo đó, để hoạt động môi giới kinh doanh BĐS hoạt động có hiệu quả trong thời gian tới trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và cả nước nói chung, sự cần thiết phải hoàn thiện pháp luật và có cơ chế tổ chức thực thi thích hợp. Cụ thể:

### **3.1. Giải pháp hoàn thiện pháp luật**

*Thứ nhất*, cần phải bổ sung các quy định của thông tư 11/2015/TT-BXD quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS, đặt biệt là trong lĩnh vực quản lý đối với các cơ sở đào tạo chứng chỉ môi giới BĐS, đặc biệt là việc quản lý giáo trình, tài liệu nghiên cứu và đội ngũ giảng viên của các cơ sở đã được cấp phép hoạt động.

*Thứ hai*, cần phải hoàn thiện chế tài xử lý đối với các tổ chức cá nhân vi phạm quy định của pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS cũng như việc vi phạm các chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp của môi giới viên. Việc hoàn thiện pháp luật phải thật nhanh chóng kịp thời. Các quy định của pháp luật phải thật

cụ thể rõ ràng, các chế tài phải thật nghiêm khắc mới có tính răn đe và ngăn chặn.

*Thứ ba*, cần thiết ban hành cơ chế liên kết giữa các tổ chức kinh doanh môi giới BĐS với nhau. Bởi các tổ chức môi giới kinh doanh BĐS và các sàn giao dịch BĐS hiện nay còn hoạt động trong tình trạng độc lập, nhỏ lẻ, chưa tạo ra được một cơ sở dữ liệu hoàn chỉnh và chính xác về thị trường BĐS dẫn đến tình trạng bán phá giá, hoặc bán với giá quá cao và cạnh tranh không lành mạnh của một số tổ chức cá nhân môi giới. Điều này cho thấy các tổ chức và cá nhân môi giới kinh doanh BĐS cứ mạnh ai người nấy làm chứ chưa có sự liên kết với nhau để có được hoạt động đồng bộ. Chính vì vậy mà yêu cầu đặt ra là phải tạo ra một cơ chế để các tổ chức cá nhân tham gia hoạt động môi giới kinh doanh BĐS liên kết, hợp tác với nhau. Sự liên kết hợp tác này là do sự thoả thuận của các tổ chức và cá nhân môi giới với nhau dựa trên những cơ chế mà cơ quan quản lý được Nhà nước cho phép. Qua đó tạo thành một mạng lưới các tổ chức và cá nhân thực hiện dịch vụ môi giới kinh doanh BĐS giao dịch hoạt động có hiệu quả. Từ đó mở đường cho cả thị trường BĐS phát triển.

*Thứ tư*, cần hoàn thiện tính pháp lý cho hàng hoá BĐS: Hiện nay có rất nhiều BĐS không đủ các giấy tờ pháp lý nên các tổ chức và cá nhân sở hữu không thể giao dịch chính thống qua các trung tâm môi giới, mà phải giao dịch ngầm. Chính vì vậy mà yêu cầu cấp thiết là Nhà nước nhanh chóng ban hành các quy định pháp luật để hoàn thiện tính pháp lý cho BĐS đang trong tình trạng nguồn gốc pháp lý không rõ ràng.

*Thứ năm*, đối với công tác đào tạo, bồi dưỡng và cấp chứng chỉ môi giới BĐS cần rà soát, sửa đổi, bổ sung các quy định trong Thông tư số 11/2015/NĐCP và các văn bản hướng dẫn thi hành LKDBĐS năm 2014, quy định về điều kiện, nội dung của hoạt động đào tạo, bồi dưỡng và cấp chứng



chỉ môi giới BĐS. Bộ Xây dựng cần bổ sung các quy định cụ thể hơn, nội dung chương trình đào tạo đảm bảo chương trình đào tạo cần phải dạy các kỹ năng hành nghề môi giới BĐS, trong đó quy định đào tạo về kỹ năng thực hành và kỹ năng môi giới BĐS. Bổ sung quy định về đào tạo các chuyên ngành hỗ trợ trong hoạt động môi giới BĐS như thiết kế chương trình giảng dạy, chuyên đề về kỹ năng thu thập, đánh giá và phân tích thông tin về BĐS, chuyên đề về nắm bắt tâm lý khách hàng.

Thứ sáu, cần thay đổi mức xử phạt hợp lý hơn đối với hành vi sai phạm của nhà môi giới.

Về mức xử phạt hành chính tại Điều 34 Nghị định 23/2009/NĐ-CP của Chính phủ ngày 27/2/2009 về “Xử phạt tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm quy định về môi giới, định giá và quản lý, điều hành sàn giao dịch BĐS”, so với những khoản lợi nhuận mà bên môi giới khi cố tình vi phạm để thu được thì với mức xử phạt theo quy định của nghị định 23/2009/NĐ-CP quy định như trên là quá nhẹ, chưa đủ sức răn đe. Chính phủ cần phải xây dựng hành lang pháp lý hoàn thiện hơn trong việc quản lý các tổ chức cá nhân vi phạm các quy định về môi giới, với những quy phạm pháp luật có chế tài đủ sức răn đe đối với hành vi vi phạm nguyên tắc môi giới BĐS như: tăng mức xử phạt đối với từng mức độ của hành vi vi phạm, trường hợp gây thiệt hại lớn đối với cá nhân, tổ chức được môi giới thì nên áp dụng biện pháp mạnh đó là truy cứu trách nhiệm hình sự... Quy định chế tài đó mới có tính răn đe, hạn chế được vi phạm phát sinh. Việc tách bạch hoạt động kinh doanh và môi giới kinh doanh BĐS là điều cần thiết, giúp tránh tình trạng vừa bán, vừa môi giới của các tổ chức, cá nhân và các sàn kinh doanh BĐS thời gian qua... Cần tiếp tục điều chỉnh kịp thời những quy định bảo đảm quyền lợi, nghĩa vụ của bên môi giới, cũng như các bên tham gia giao dịch. Việc xác định bên môi giới có hành

vi phạm đạo đức nghề môi giới kinh doanh BĐS hiện nay thì gần như không thể và rất khó vì không có một văn bản chính thức nào quy định về đạo đức nghề môi giới. Đây là nguyên nhân dẫn tới tình trạng tùy tiện trong việc xử lý vi phạm pháp luật Kinh doanh BĐS của các cơ quan thực thi pháp luật và cách xử lý không thống nhất giữa các địa phương khác nhau. Cùng một hành vi vi phạm pháp luật trong lĩnh vực môi giới kinh doanh bất động sản, địa phương này xác định ở mức độ nhẹ nên xử lý bằng biện pháp hành chính nhưng ở địa phương khác lại coi là vi phạm ở mức độ nặng nên hành vi vi phạm đó bị truy cứu trách nhiệm hình sự. Nhà nước cần quy định hoặc ủy quyền cho Hiệp hội môi giới kinh doanh BĐS tổ chức lấy ý kiến và xây dựng bộ quy tắc về các chuẩn mực trong đạo đức nghề môi giới kinh doanh BĐS, từ đó ban hành bộ quy tắc về đạo đức nghề môi giới kinh doanh BĐS, bắt buộc các tổ chức cá nhân khi tham gia hoạt động môi giới kinh doanh cần phải tuân theo, nếu không đáp ứng được những chuẩn mực nghề nghiệp này, Hiệp hội môi giới BĐS hoặc các cơ quan Nhà nước có chức năng cần phải thu hồi chứng chỉ môi giới BĐS hoặc có hình thức phạt khác để răn đe. Kinh nghiệm tại các nước có thị trường BĐS phát triển cho thấy muốn xây dựng một đội ngũ các môi giới kinh doanh BĐS chuyên nghiệp thì một trong những điều kiện là phải xây dựng các quy tắc đạo đức nghề nghiệp môi giới BĐS. Bộ quy tắc đạo đức nghề nghiệp này sẽ định hướng cho hoạt động môi giới BĐS đi vào nề nếp mang tính công khai, minh bạch và nâng cao uy tín, hình ảnh, vị thế của những người môi giới BĐS trong xã hội. Tuy nhiên, ở nước ta hiện vẫn còn thiếu bộ quy tắc đạo đức nghề nghiệp môi giới. Điều này tác động tiêu cực đến hoạt động môi giới BĐS.

Bên cạnh đó, có thể thấy pháp luật quy định về hoạt động kinh doanh BĐS hiện hành là LKDBĐS năm 2014 ban hành ngày 25 tháng 11 năm 2014 quy định hoạt động “kinh doanh bất động sản, quyền và nghĩa vụ của tổ chức,

cá nhân kinh doanh bất động sản và quản lý Nhà nước về kinh doanh bất động sản”, tuy nhiên hiện nay, về quy định xử phạt vi phạm hành chính để hỗ trợ cho việc thực thi LKDBĐS năm 2014 lại đang áp dụng theo nghị định số 23/2009/NĐ-CP ban hành ngày 27 tháng 02 năm 2009 quy định về “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”. Như vậy có thể thấy nghị định hỗ trợ cho LKDBĐS hiện hành về các nguyên tắc xử lý và biện pháp phòng ngừa vi phạm, các chế tài răn đe, đang không theo kịp quy định của LKDBĐS hiện hành, nó dẫn đến tình trạng các chế tài răn đe không còn đủ sức răn đe đối với các hành vi vi phạm LKDBĐS hiện hành. Bên cạnh đó KDBĐS năm 2014 không còn quy định các “Nguyên tắc hoạt động môi giới bất động sản” như điều 44 LKDBĐS năm 2006 đã quy định dẫn đến việc áp dụng các biện pháp xử phạt phải dẫn dắt đến LKDBĐS 2006 không trực tiếp dẫn chiếu vào luật hiện hành. Ngoài ra nghị 23/2009/NĐ-CP còn thiếu biện pháp xử lý đối với hành vi vi phạm nghĩa vụ của các bên tham gia hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, tạo ra kẽ hở của pháp luật không có biện pháp xử lý và ngăn chặn và răn đe đối với các đối tượng cố tình vi phạm. Giải pháp đặt ra ở đây là Nhà nước cần nhanh chóng ban hành Nghị định sửa đổi bổ sung hoặc thay thế nghị định số 23/2009/NĐ-CP của chính phủ để một hành lang pháp lý đảm bảo công tác thực thi pháp luật của các cơ quan Nhà nước đạt được sự toàn diện trong hoạt động môi giới kinh doanh BĐS.

### **3.2. Giải pháp tổ chức thực hiện pháp luật nhằm nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản**

Pháp luật về kinh doanh BĐS nói chung cũng như môi giới kinh doanh BĐS nói riêng thì đều có mục đích chung là điều tiết và quản lý các hoạt động về kinh doanh BĐS, môi giới kinh doanh BĐS... Như vậy, để nâng cao hiệu

quả của việc thực thi pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS hiện nay, Nhà nước cần phải tổ chức thực hiện những giải pháp sau:

*Thứ nhất*, cần phải sắp xếp, tổ chức đổi mới công tác quản lý của Nhà nước đối với thị trường BĐS, cũng như đổi mới quản lý trong hoạt động môi giới kinh doanh BĐS hiện nay, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động môi giới phát triển đúng hướng, cần phải nghiên cứu, hoạch định cụ thể các chủ trương chính sách hợp lý. Nhà nước muốn quản lý tốt thị trường BĐS thì cần phải hiểu rõ quy luật vận hành của thị trường này để có chính sách quản lý phù hợp. Sự phát triển ổn định và bền vững của thị trường BĐS tạo nền tảng vững chắc cho môi giới kinh doanh BĐS có môi trường phát triển tốt. Vì vậy, công tác quy hoạch tổng thể nền kinh tế xã hội phải được tổ chức khoa học, có sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành và nhằm khắc phục sự chậm chạp trong công tác quy hoạch mặt bằng xây dựng và quy hoạch chi tiết để đáp ứng yêu cầu phát triển, thông tin quy hoạch cần phải được công bố đầy đủ.

*Thứ hai*, Nhà nước cũng cần phải đổi mới phương thức kiểm tra và xử lý vi phạm đối với hoạt động của thị trường BĐS, nhất là hoạt động giao dịch ngầm đang bị thả nổi hiện nay. Nhiều chính sách đã có hiệu lực nhưng việc văn bản hướng dẫn và triển khai còn chậm và đôi khi là rất lạc hậu so với luật. Vấn đề này cần phải sớm khắc phục, ban hành văn bản hướng dẫn đảm bảo cho công tác thực thi pháp luật được hiệu quả. Nhà nước cần đầu tư để hoàn chỉnh hệ thống bộ máy quản lý hoạt động của thị trường BĐS từ trung ương đến địa phương, nâng cao trình độ năng lực chuyên môn của đội ngũ cán bộ công chức thực thi nhiệm vụ được giao. Để quản lý các tổ chức, cá nhân hoạt động môi giới kinh doanh BĐS có hiệu quả và theo khuôn khổ của pháp luật, Việc này đòi hỏi thành lập cơ quan thanh tra chuyên ngành, kiểm tra các hoạt động của các tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động môi giới kinh doanh bất động sản này là việc làm cần thiết, vì không phải lúc nào cũng được các tổ

chức, cá nhân tham gia môi giới kinh doanh BĐS cũng chấp hành một cách nghiêm chỉnh. Chính vì vậy mà cần phải có cơ quan thanh tra giám sát hoạt động của các doanh nghiệp, cá nhân để phát hiện xử lý kịp thời những hành vi vi phạm, lách luật của các tổ chức cá nhân môi giới nhằm trục lợi.

*Thứ ba*, kiểm soát chặt chẽ công tác cấp chứng chỉ và chứng nhận hoàn thành khóa học. Theo đó, người được cấp chứng nhận hoàn thành khóa học và chứng chỉ môi giới phải là những người có tên trong danh sách đăng ký ngay từ đầu mỗi khóa học; tham gia đầy đủ các chuyên đề thuộc phạm vi chương trình đào tạo; tham gia đầy đủ các hoạt động ngoại khóa; viết thu hoạch cũng như dự thi kiểm tra kiến thức chung và kiến thức chuyên ngành môi giới do cơ sở đào tạo tổ chức.

- *Thứ tư*, các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cần định kỳ tổ chức các đợt thanh tra, kiểm tra và thực hiện các đợt thanh tra đột xuất tới các cơ sở đào tạo cũng như các cơ sở hành nghề môi giới. Trên cơ sở đó, cần có biện pháp xử lý nghiêm và dứt điểm những cơ sở không đạt tiêu chuẩn, điều kiện và vi phạm pháp luật. Có như vậy thì hoạt động môi giới BĐS mới hướng tới được chuyên nghiệp trong tương lai, mới thực sự trở thành tổ chức, cá nhân có vai trò quan trọng và đặc lực trong việc hỗ trợ cho các chủ thể tham gia thị trường BĐS và vì một thị trường BĐS chính quy, hiện đại và ngày càng phát triển.

- *Thứ năm*, cần rà soát, kiểm tra chất lượng của các cơ sở đào tạo cấp chứng chỉ môi giới BĐS. Theo đó, nội dung kiểm tra cần tập trung vào những vấn đề quan trọng như: Kiểm tra về điều kiện và tiêu chuẩn giảng viên; về nội dung, chương trình giảng dạy: đạt quy định chuẩn hay chưa, giáo trình tài liệu có cập nhật hay không? Quy trình tổ chức giảng dạy có đảm bảo chất lượng hay không: giờ giảng có bị cắt bớt? Học viên có được thực hành? Việc tổ

chức kiểm tra chất lượng của học viên qua mỗi đợt học: từ khâu ra đề, chấm thi... có đảm bảo quy trình hay không?

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Hiểu được các quy định của pháp luật về kinh doanh BĐS cũng như hoạt động môi giới kinh doanh BĐS, giúp ta nhận biết được những hạn chế, nguyên nhân của việc thực thi pháp luật môi giới kinh doanh BĐS, điều này là điều vô cùng quan trọng để đưa ra được các định hướng, giải pháp cụ thể, điều quan trọng hơn để điều tiết và định hướng thị trường BĐS phát triển bền vững và mang lại lợi ích lớn nhất cho xã hội. Có thể nhận thấy khi LKDBĐS 2014 chính thức có hiệu lực, đến nay vẫn còn một số những bất cập vướng mắc trong việc điều chỉnh hoạt động môi giới kinh doanh BĐS. Trong chương 3 của luận văn, dựa trên đường lối chính sách của Đảng pháp luật Nhà nước, cùng với yêu cầu đảm bảo cho thị trường BĐS phát triển bền vững. Các giải pháp mà tác giả đưa ra nhằm làm rõ những bất cập hiện tại và đề ra những giải pháp tổ chức hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về môi giới kinh doanh BĐS.

## KẾT LUẬN

Đề tài “*Môi giới kinh doanh bất động sản theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh*” là một đề tài khá rộng, bao quát toàn bộ những nội dung của pháp luật về vấn đề này. Trong đề tài, tác giả đi sâu nghiên cứu các quy định của pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS, thực tiễn hoạt động, những thành tựu và hạn chế trong thời gian qua; đặc biệt chú trọng tới vấn đề môi giới kinh doanh bất động sản. Từ những phân tích trên, tác giả cũng đã đề xuất một số giải pháp để góp phần thúc đẩy sự hoàn thiện của pháp luật kinh doanh BĐS trong tương lai.

Qua việc nghiên cứu này, tác giả đã có những nhận thức sâu sắc hơn đối với vấn đề môi giới kinh doanh bất động sản ở Việt Nam nói chung và tại thành phố Hồ Chí Minh nói riêng hiện nay, từ đó mạnh dạn đề xuất những kiến nghị góp phần hoàn thiện quy định pháp luật về BĐS nói chung và kinh doanh BĐS qua sàn giao dịch nói riêng. Để có thể thực hiện được luận văn này, tác giả đã nhận được sự hỗ trợ rất nhiệt tình của giảng viên hướng dẫn.

Tuy nhiên, trong quá trình tìm tòi, nghiên cứu, tác giả vẫn còn nhiều thiếu sót, nhiều ý kiến chỉ là quan điểm cá nhân và chưa thực sự khách quan. Rất mong sẽ nhận được sự góp ý của các thầy cô để luận văn được hoàn thiện hơn. Tác giả xin chân thành cảm ơn!



## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ xây dựng (2015), *Thông tư số 11/2015/TT-BXD hướng dẫn thực hiện một số nội dung của quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản.*
2. Bộ xây dựng (2016), *Thông tư 28/2016/TT-BXD Sửa đổi, bổ sung một số quy định của Thông tư số 11/2015/TT-BXD.*
3. Chính phủ (2007), *Nghị định 153/2007/NĐ-CP của Chính phủ Quy định về hướng dẫn thi hành LKDBĐS năm 2006.*
4. Chính phủ (2009), *Nghị định 23/2009/NĐ-CP của Chính phủ Quy định xử phạt tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm quy định về môi giới, định giá và quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản.*
5. Chính phủ (2013), *Nghị định 121/2013/NĐ-CP Quy định xử phạt 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 công sở.*
6. Chính phủ (2015), *Nghị định số 76/2015/NĐ-CP ngày 10 tháng 09 năm 2015 Quy định chi tiết thi hành một số điều của LKDBĐS.*
7. Chính phủ (2016), *Nghị định số 79/2016/NĐ-CP Quy định điều kiện kinh doanh dịch vụ đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ quản lý vận hành nhà chung cư, kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản.*
8. Phan Thị Cúc, Nguyễn Văn Xa (2009), *Đầu tư kinh doanh bất động sản*, Nxb Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
9. Lê Hồng Dưỡng (2015), *Pháp luật về chuyển nhượng quyền sử dụng đất trong đầu tư kinh doanh bất động sản từ thực tiễn thành phố Hồ Chí Minh*, Luận văn thạc sỹ luật học, Học viện Khoa học xã hội.

10. Nguyễn Văn Đông (2014), *Pháp luật thuế thu nhập cá nhân đối với chuyển nhượng bất động sản từ thực tiễn Quận Tân Phú – Thành phố Hồ Chí Minh*, Luận văn thạc sỹ luật học, Học viện Khoa học xã hội.
11. Trần Quang Huy, Nguyễn Quang Tuyền (đồng chủ biên) (2009), *Pháp luật Kinh doanh bất động sản*, Nxb Tư pháp.
12. Nxb Hồng Đức (2015), *Từ điển tiếng Việt thông dụng*.
13. Nxb Từ điển Bách khoa (2006), *Từ điển Bách khoa Tiếng Việt*.
14. Nxb Từ điển Bách khoa và NXB Tư pháp (2005), *Từ điển Luật học*.
15. Nxb Tư pháp (2005), *Pháp luật và chính sách về kinh doanh bất động sản*,
16. Quốc hội (2005), *Bộ Luật dân sự*.
17. Quốc hội (2013), *Hiến pháp nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam*.
18. Quốc hội (2014), *Luật Doanh nghiệp*.
19. Quốc hội (2005), *Luật Thương mại*.
20. Quốc hội (2006), *Luật Kinh doanh bất động sản*.
21. Quốc hội (2014), *Luật Kinh doanh bất động sản*
22. Huỳnh Thị Ngọc Thủy (2015), *Bảo đảm bằng tài sản trong hoạt động cho vay kinh doanh bất động sản theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn các ngân hàng thương mại ở thành phố Hồ Chí Minh*, Luận văn thạc sỹ luật học, Học viện Khoa học xã hội.

23. Hoàng Anh, *Lộn xộn trong đào tạo, cấp chứng chỉ hành nghề kinh doanh bất động sản*, báo nhân dân điện tử , <http://nhandan.com.vn/kinhte/item/22855902-lon-xon-trong-dao-tao-cap-chung-chi-hanh-nghe-kinh-doanh-bat-dong-san.html>, Ngày cập nhật 10/4/2014.
24. BizLIVE, *Sở Xây dựng Hà Nội ra khuyến cáo với người mua, thuê mua nhà ở xã hội*, kênh thông tin điện tử batdongsan.com.vn , <http://batdongsan.com.vn/chinh-sach-quan-ly/so-xay-dung-ha-noi-ra-khuyen-cao-voi-nguoi-mua-thue-mua-nha-o-xa-hoi-ar71901>, Ngày cập nhật 7/9/2015.
25. Cao Cường - Mai Thanh, *Cạnh tranh dịch vụ quản lý bất động sản*, Báo điện tử của bộ xây dựng, <http://www.baoxaydung.com.vn/news/vn/bat-dong-san/canh-tranh-dich-vu-quan-ly-bat-dong-san.html>, Ngày cập nhật 13/4/2010.
26. Lê Cương, *Thành lập mới doanh nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh trong 06 tháng đầu năm 2017*, trang thông tin điện tử Bộ Công thương, <http://baocongthuong.com.vn/tp-ho-chi-minh-6-thang-dau-nam-co-19612-doanh-nghiep-thanh-lap-moi.html>, ngày cập nhật 30/6/2017.
27. Doanh Chủ, *Đào tạo chứng chỉ môi giới bất động sản* <http://www.doanhchu.com/dao-tao-kinh-doanh-bat-dong-san/chung-chi-hanh-nghe-bat-dong-san/>, Ngày cập nhật 6/2016.
28. Huỳnh Anh Dũng , *“Nỗi khổ” nghề môi giới bất động sản Việt Nam*, trang tin bất động sản Cafeland , <https://cafeland.vn/kien-thuc/noi-kho-nghe-moi-gioi-bat-dong-san-viet-nam-33044.html>, Ngày cập nhật 09/9/2017.

29. Trí Dũng , *Cần thêm chế tài điều chỉnh nghề môi giới bất động sản*, báo đầu tư điện tử, <http://tinnhanhchungkhoan.vn/bat-dong-san/can-them-che-tai-dieu-chinh-nghe-moi-gioi-bat-dong-san-118498.html>, Ngày cập nhật 01/5/2015.
30. Thanh Han, *Kỹ năng soạn thảo hợp đồng dịch vụ môi giới*, VinaPlace, <https://vinaplace.wordpress.com/2013/05/07/ky-nang-soan-thao-hop-dong-hop-dong-dich-vu-moi-gioi/>, Ngày cập nhật 07/5/2013.
31. John Phan, *Môi giới bất động sản là gì ? và thực trạng tại Việt Nam*, <http://www.retajob.com> , <http://www.retajob.com/2016/10/moi-gioi-bat-dong-san-la-gi.html> , Ngày cập nhật 9/10/2016.
32. Khoa học xây dựng, *lớp học chứng chỉ bất động sản tại Thành phố Hồ Chí Minh*, <http://www.khoahocxaydung.edu.vn/lop-hoc-chung-chi-bat-dong-san-tai-tphcm-ha-noi-da-nang-moi-nhat/>, Ngày cập nhật 9/2017.
33. Toàn Thắng, *Tồn kho bất động sản tiếp tục giảm mạnh*, Báo điện tử Chính phủ, <http://baodientu.chinhphu.vn/Thi-truong/Ton-kho-BDS-tiep-tuc-giam-manh/226409.vgp>, Ngày cập nhật 07/5/2015.
34. Tạp chí tài chính, *Hình thức thuê mua bất động sản hình thành trong tương lai?*, Trang thông tin bất động sản online, <http://bdssso.com/hinh-thuc-thue-mua-bat-dong-san-hinh-thanh-trong-tuong-lai.html> , Ngày cập nhật 09/2015.
35. Linh Vân, *30.000 người được cấp chứng chỉ môi giới bất động sản*, Báo điện tử doanh nghiệp, <http://batdongsan.enternews.vn/thi-truong/30000-nguoi-duoc-cap-chung-chi-hanh-nghe-moi-gioi-bat-dong-san-20160625165141.html>, Ngày cập nhật 25/6/2016.
36. Trần Việt - Khánh Hòa, *Doanh nghiệp BĐS huy động vốn trái phép: Tiền đi đâu, dân có đòi được không ?*, Báo dân trí online , <http://dantri.com.vn> <http://dantri.com.vn/kinh-doanh/doanh-nghiep-bds->

[huy-dong-von-trai-phep-tien-di-dau-dan-co-doi-duoc-khong-1373620071.htm](#), Ngày cập nhật 07/7/2013.

37. Charles F. Floyd, Marcus T. Allen (2002), *Real Estate Principles*, publishing company Evan Butterfield.
38. Office of The Federal Register (Văn phòng Công chứng Liên bang) (2014), *Code of Federal Regulations (Quy định Luật của Liên bang)*, publishing company Office of The Federal Register.