

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
KHOA LUẬT**

NGUYỄN THỊ HIỀN

**HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI
BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN SÀN GIAO DỊCH KINH
DOANH BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM**

*Chuyên ngành: Luật Kinh tế
Mã số: 60 38 01 07*

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

HÀ NỘI - 2015

**Công trình được hoàn thành tại
Khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội**

Cán bộ hướng dẫn khoa học: TS. DOÃN HỒNG NHUNG

***Phản biện 1:***

***Phản biện 2:***

**Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm luận văn, họp tại
Khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội.**

Vào hồi giờ, ngày tháng năm 2015

Có thể tìm hiểu luận văn tại

**Trung tâm tư liệu Khoa Luật – Đại học Quốc gia Hà Nội
Trung tâm Thông tin – Thư viện, Đại học Quốc gia Hà Nội**

MỤC LỤC CỦA LUẬN VĂN

Trang

Trang phụ bìa

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các từ viết tắt

MỞ ĐẦU 1

Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI TRÊN SÀN GIAO DỊCH KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN 6

1.1. Tổng quan về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản 6

1.1.1. Sự ra đời của dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản 6

1.1.2. Đặc điểm cơ bản của dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản 19

1.1.3. Kinh nghiệm về môi giới bất động sản của một số nước trên thế giới và bài học rút ra cho Việt Nam 23

1.2. Khái quát chung về pháp luật điều chỉnh dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch 28

1.2.1. Sự cần thiết điều chỉnh của pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch 28

1.2.2. Nội dung pháp luật điều chỉnh dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản 32

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 34

Chương 2: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN SÀN GIAO DỊCH KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM 36

2.1. Thực trạng pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản 36

2.1.1. Chủ thể tham gia môi giới trên sàn giao dịch bất động sản 36

2.1.2. Nguyên tắc và điều kiện hoạt động của dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản 40

2.1.3. Nội dung hoạt động của dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản 42

2.1.4. Quy trình và kỹ năng môi giới bất động sản trên sàn giao dịch bất động sản 44

2.1.5. Thù lao và hoa hồng môi giới bất động sản trên sàn giao dịch bất động sản 52

2.1.6. Hợp đồng môi giới bất động sản 53

2.2. Thực trạng áp dụng pháp luật về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản ở Việt Nam 57

2.2.1. Đánh giá tổng quan về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản ở Việt Nam	57
2.2.2. Nguyên nhân của những hạn chế, bất cập	63
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	65
Chương 3: HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN SÀN GIAO DỊCH KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM.....	67
3.1. Sự cần thiết và phương hướng hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch ở Việt Nam	67
3.2. Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản ở Việt Nam	72
3.2.1. Các giải pháp hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản.....	72
3.2.2. Các giải pháp bổ trợ dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản	78
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	85
KẾT LUẬN	87
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	89
PHỤ LỤC	95

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Với sự phát triển không ngừng của thị trường bất động sản, hoạt động môi giới ra đời như một tất yếu khách quan. Việc cho phép tổ chức, cá nhân môi giới bất động sản với mô hình phù hợp, chiến lược phát triển hợp lý sẽ thúc đẩy thị trường, kích thích nhu cầu, mở rộng kênh phân phối, gián tiếp hình thành và làm tăng giá trị của bất động sản, tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư bất động sản rút ngắn thời gian thu hồi vốn, tái đầu tư, bảo đảm hiệu quả kinh tế, tăng uy tín và tính hấp dẫn cho nhà đầu tư, người tiêu dùng có cơ hội được phục vụ tốt hơn. Hình thức kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản hiệu quả hơn cả là các tổ chức kinh doanh bất động sản thành lập dưới hình thức sàn giao dịch. Đây là trung tâm giúp các nhà đầu tư, các nhà kinh doanh bất động sản tiếp cận được những nguồn thông tin chính xác về hàng hóa bất động sản, được cung cấp đầy đủ các dịch vụ một cách nhanh gọn, chuyên nghiệp.

Tuy nhiên hoạt động môi giới bất động sản ở nước ta thời gian qua cũng bộc lộ nhiều bất cập, các quy định về môi giới bất động sản được ghi nhận kể từ khi LKDBĐS năm 2006 ra đời, việc áp dụng các quy định về môi giới bất động sản cũng còn nhiều trở ngại, hiện tại pháp luật chưa quy định riêng và chi tiết đối với dịch vụ môi giới trên SGDBĐS. Để khắc phục những trở ngại này cần thiết phải hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản nói chung, các quy định pháp luật về môi giới trên SGDBĐS nói riêng. Để đưa ra các giải pháp hữu hiệu cần phải đánh giá khách quan, đầy đủ về các quy định pháp luật hiện hành, cũng như thực trạng áp dụng các quy định này để có thể tìm ra những tồn tại, khuyết điểm. Chính vì vậy, tôi chọn đề tài **“Hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản ở Việt Nam”** để nghiên cứu.

2. Tình hình nghiên cứu

Việc nghiên cứu và xây dựng thị trường bất động sản với các thể chế của nó đối với các nước có nền kinh tế thị trường phát triển không còn là vấn đề mới. Tuy nhiên đối với thị trường bất động sản ở Việt Nam, công việc này mới chỉ được quan tâm nghiên cứu chủ yếu ở mức độ lý luận. Hơn thế nữa, các công trình nghiên cứu tổng quát, chưa đi vào từng lĩnh vực cụ thể, chi tiết. Điều này được thể hiện trong một số công trình nghiên cứu như: Sách chuyên khảo “Thị trường bất động sản - Lý luận và thực tiễn ở Việt Nam” của PGS.TS Thái Bá Cẩn và ThS. Trần Nguyên Nam do NXB Tài chính xuất bản năm 2003; Đề tài QL08.01 “Hoàn thiện pháp luật về môi giới kinh doanh bất động sản ở Việt Nam” - Chủ nhiệm đề tài TS. Doãn Hồng Nhung, nghiệm thu T11/2009 tại Khoa Luật - ĐHQG Hà Nội; Sách chuyên khảo “Pháp luật về tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu môi giới bất động sản ở Việt Nam” của TS Doãn Hồng Nhung, do NXB Lao Động xuất bản năm 2010.

Nhiều vấn đề liên quan đến tổ chức và các hoạt động của sàn giao dịch như môi giới, định giá, quảng cáo bất động sản và vai trò của nó đối với sự phát triển của thị trường bất động sản, đặc biệt dưới góc độ pháp lý đã được đề cập, tuy nhiên chưa toàn diện, đòi hỏi phải được tiếp tục nghiên cứu, hoàn thiện. Đặc biệt, các tài liệu trên được nghiên cứu khi thị trường bất động sản đang trong thời kỳ phát triển “đỉnh điểm”, khác

với thời điểm hiện tại, thị trường bất động sản rơi vào tình trạng “đóng băng”, Nhà nước đã và đang phải nghiên cứu đưa ra các giải pháp để khắc phục những khó khăn của nền kinh tế nói chung và của thị trường bất động sản nói riêng, nghiên cứu, sửa đổi LKDBĐS phù hợp với thực tiễn và xu hướng thế giới.

3. Mục đích nghiên cứu

Mục đích của việc nghiên cứu đề tài này là nhằm làm sáng tỏ những vấn đề mang tính lý luận cũng như thực tiễn về dịch vụ môi giới bất động sản trên SGDBĐS, vai trò của nó với sự phát triển kinh tế - xã hội, góp phần hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

Trong phạm vi luận văn, tác giả tập trung làm rõ một số nội dung sau: Nghiên cứu, phân tích các quy định pháp luật của Việt Nam có liên quan đến dịch vụ môi giới bất động sản và môi giới bất động sản trên SGDBĐS và đề xuất một số giải pháp cụ thể nhằm góp phần hoàn thiện các quy định pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch cũng như dịch vụ môi giới bất động sản nói chung.

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

Luận văn sử dụng phép biện chứng duy vật của triết học Mác - Lênin làm cơ sở phương pháp luận cho việc nghiên cứu. Ngoài ra, trong quá trình nghiên cứu, tác giả sử dụng một số phương pháp sau: Phương pháp thu thập thông tin; Phương pháp phân tích, tổng hợp, theo đó trên cơ sở những thông tin thu thập được, tác giả sẽ tổng hợp để nghiên cứu, phân tích, đánh giá các quy định pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên SGDBĐS theo LKDBĐS 2006 và các văn bản pháp luật có liên quan, đồng thời phân tích một số điểm mới trong LKDBĐS năm 2014 (sẽ có hiệu lực vào ngày 01/7/2015).

6. Những đóng góp mới của Luận văn

Qua nghiên cứu lý luận và thực tiễn, tác giả đã hệ thống hóa các quy định của pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản ở Việt Nam; đánh giá về thực tiễn áp dụng các quy định về môi giới bất động sản ở Việt Nam. Bên cạnh đó, LKDBĐS năm 2014 đã được thông qua với 6 Chương, 82 Điều và sẽ có hiệu lực vào ngày 01/7/2015, đã cụ thể hoá đường lối, quan điểm của Đảng và Hiến pháp năm 2013 về phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa có sự quản lý của Nhà nước trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, đồng thời khắc phục những tồn tại, hạn chế, bất cập của thị trường bất động sản, nhằm đảm bảo cho thị trường bất động sản 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. Vì vậy, trong luận văn của mình, bên cạnh việc đưa ra các giải pháp hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản trên SGDBĐS, tác giả tiếp tục nghiên cứu, đề xuất các biện pháp để triển khai các quy định của LKDBĐS năm 2014 liên quan đến môi giới bất động sản trên SGDBĐS.

7. Bố cục của luận văn

Ngoài lời nói đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được chia làm ba chương: **Chương 1:** Cơ sở lý luận về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản; **Chương 2:** Thực trạng pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản ở Việt Nam; **Chương 3:** Hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản ở Việt Nam.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI TRÊN SÀN GIAO DỊCH KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

1.1. Tổng quan về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản

1.1.1. Sự ra đời của dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản

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

Theo Từ điển Tiếng Việt của Viện ngôn ngữ học thì môi giới được hiểu là “Làm trung gian, giúp hai bên tiếp xúc, trao đổi việc gì”.

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

Ở Việt Nam, dịch vụ môi giới bất động sản được hợp pháp hoá kể từ khi LKDBĐS năm 2006 ra đời, tuy không đưa ra khái niệm về môi giới bất động sản nhưng có thể hiểu môi giới bất động sản là việc một hoặc nhiều chủ thể đứng ra làm trung gian cho hai hoặc nhiều chủ thể khác trong các quan hệ, giao dịch về hàng hóa bất động sản. Đến LKDBĐS năm 2014, sẽ có hiệu lực vào ngày 01/7/2015, các nhà làm luật đã đưa khái niệm môi giới bất động sản quy định tại khoản 2 Điều 3 “Môi giới bất động sản là việc làm trung gian cho các bên trong việc mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản”.

Thị trường bất động sản phát triển đòi hỏi việc cung cấp cho người tham gia giao dịch bất động sản những thông tin cần thiết, những lời khuyên mang tính thời điểm giúp cho họ thực hiện các giao dịch một cách thuận lợi nhất. Một khâu trung gian quy mô, chuyên nghiệp và đa dạng hơn sẽ thúc đẩy quá trình lưu thông hàng hóa, rút ngắn thời gian tìm kiếm để gặp gỡ giữa những người có nhu cầu giao dịch với nhau. Bên cạnh đó, khi các quan hệ giao dịch bất động sản vượt ra khỏi phạm vi của một vùng, một khu vực dân cư hay là phạm vi một nước với sự tham gia của nhiều chủ thể trong thị trường bất động sản đòi hỏi có một trung gian có đủ năng lực, điều kiện giúp các giao dịch bất động sản thuận tiện, nhanh chóng. Trên cơ sở đó, sàn giao dịch kinh doanh bất động sản ra đời. Ở Việt Nam, khái niệm SGDBĐS còn khá mới mẻ, trước đây, trên thị trường bất động sản, người ta thường nhắc đến những chủ thể như: siêu thị địa ốc, văn phòng giao dịch, trung tâm giao dịch, môi giới nhà đất... Theo quy định của LKDBĐS năm 2006 thì sàn giao dịch là một hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản, nó độc lập với các hoạt động kinh doanh khác. Doanh nghiệp có thể đăng ký kinh doanh từng dịch vụ riêng biệt

hoặc đăng ký kinh doanh SGDBĐS để thực hiện các dịch vụ khác, như: môi giới bất động sản; định giá bất động sản; tư vấn bất động sản; quảng cáo bất động sản; đấu giá bất động sản; quản lý bất động sản. Trong đó, dịch vụ môi giới là nội dung cơ bản và quan trọng nhất trong các hoạt động của SGDBĐS. Dịch vụ môi giới trên SGDBĐS ngoài việc tuân thủ các quy định của pháp luật về môi giới thương mại nói chung, môi giới bất động sản nói riêng mà còn tuân thủ các quy định về SGDBĐS.

1.1.2. Đặc điểm cơ bản của dịch vụ môi giới trên SGDBĐS

Như đã phân tích ở trên, LKDBĐS năm 2006 cho phép ngoài làm trung gian bán hàng, cho thuê hàng hóa bất động sản, SGDBĐS cũng có quyền thực hiện môi giới bất động sản như các trường hợp môi giới khác để hưởng thù lao. Theo đó, môi giới trên SGDBĐS có đặc điểm cơ bản sau:

Là hoạt động trung gian nhằm mục đích sinh lợi: người môi giới không trực tiếp tham gia vào quan hệ giao dịch bất động sản mà chỉ là người đứng giữa hỗ trợ các bên có nhu cầu giao dịch bất động sản. Thông qua hoạt động môi giới, bên môi giới sẽ nhận được một khoản tiền nhất định do bên được môi giới trả.

Là hoạt động được tiến hành trên cơ sở hợp đồng: Người môi giới đứng giữa hai bên trong quan hệ giao dịch bất động sản, cho nên họ không thể kết nối quan hệ này mà không dựa trên sự thỏa thuận của họ với các bên trong giao dịch. Sự thỏa thuận này được gọi là hợp đồng.

Là hoạt động mang tính chuyên môn ở trình độ cao: Xuất phát từ đặc điểm, tính chất của bất động sản, nên hoạt động môi giới bất động sản trên sàn giao dịch mang tính chuyên môn cao so với các loại môi giới khác.

Từ khi LKDBĐS năm 2006 có hiệu lực thi hành cho đến nay, SGDBĐS đã và đang tiến hành các dịch vụ môi giới, định giá, đấu giá, tư vấn và quảng cáo bất động sản. Tuy LKDBĐS năm 2014 không trực tiếp quy định về hoạt động môi giới trên SGDBĐS nhưng theo tác giả trong thời gian tới hoạt động môi giới trên SGDBĐS tiếp tục là hoạt động quan trọng và chủ yếu của SGDBĐS. Từ 2006 đến nay, hoạt động môi giới trên SGDBĐS tiếp tục giữ vững vai trò của mình, cụ thể như sau:

Cung cấp thông tin cho các chủ thể tham gia vào giao dịch bất động sản: Hệ thống SGDBĐS càng phát triển, hoạt động càng chuyên nghiệp thì mức độ hoàn hảo của thông tin bất động sản ngày càng cao, hạn chế được rất nhiều rủi ro cho các đối tượng tham gia trên thị trường bất động sản.

Thúc đẩy và ổn định thị trường bất động sản phát triển: Thông qua hoạt động môi giới trên SGDBĐS, việc cung cấp thông tin sẽ được hoàn hảo hơn, việc đầu cơ hay đầu tư bất động sản của các cá nhân tổ chức có căn cứ xác thực hơn, giá cả bất động sản trên thị trường sẽ phản ánh đúng mối quan hệ cung cầu, đưa các giao dịch vào hoạt động công khai minh bạch, hạn chế tình trạng đầu cơ đất tràn lan, ép giá. Vì vậy, hoạt động môi giới có vai trò khá quan trọng, góp phần thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển.

Khai thác nguồn thu cho ngân sách Nhà nước: Khi doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ SGDBĐS tiến hành hoạt động môi giới bất động sản sẽ giúp cho thị trường hoạt động có hiệu quả hơn, đồng thời thông qua các giao dịch đó Nhà nước tăng thu nhập về thuế.

Góp phần ổn định trật tự, an ninh xã hội: Thông qua hoạt động môi giới chuyên nghiệp, đặc biệt là hoạt động môi giới trên SGDBĐS, các chủ thể tham gia giao dịch bất động sản sẽ được cung cấp đầy đủ, chính xác các thông tin về bất động sản, hạn chế tiêu cực phát sinh, góp phần ổn định trật tự, an ninh xã hội.

1.1.3. Kinh nghiệm về môi giới bất động sản của một số nước trên thế giới và bài học rút ra cho Việt Nam

Trong quá trình nghiên cứu thực hiện đề tài, tác giả đã sưu tầm tài liệu và nghiên cứu kinh nghiệm của một số nước như Mỹ, Ba Lan, Trung Quốc về chính sách liên quan đến thị trường bất động sản để tham khảo, học hỏi kinh nghiệm. Khái quát chung cho thấy các nước đều rất quan tâm đến thị trường bất động sản, là thị trường lớn, đóng góp một phần đáng kể cho thu nhập quốc dân, là một thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến kinh tế xã hội của đất nước, đặc biệt ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập, đời sống, sinh hoạt của người dân. Tuy có khác nhau, nhưng nhìn chung các nước đều tương đối đồng bộ các văn bản quy phạm pháp luật để quản lý, tạo điều kiện thúc đẩy thị trường này hoạt động hiệu quả, lành mạnh, ổn định, có tính chuyên nghiệp cao và đều có xu hướng mở cửa, thu hút đầu tư nước ngoài vào thị trường này được thể hiện từ các quy định của Luật đến các quy định, chính sách xử lý từng tình huống cụ thể, nhất là khi có biến động không ổn định của thị trường bất động sản.

Vai trò của môi giới bất động sản với thị trường bất động sản ở Việt Nam là rất quan trọng, trên cơ sở nghiên cứu kinh nghiệm ở một số nước, để nâng cao, hoàn thiện dịch vụ môi giới bất động sản cần phải: (1) Hoàn thiện pháp luật về hoạt động môi giới bất động sản (2) Nhà nước cần tăng cường kiểm soát với các SGDBDS cũng như các tổ chức trung tâm môi giới (3) Phát triển các hoạt động hỗ trợ dịch vụ môi giới trên SGDBDS như thực hiện công khai thông tin quy hoạch, thành lập trung tâm hỗ trợ SGDBDS cũng như coi trọng khâu đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho dịch vụ môi giới bất động sản nói riêng và nhân lực cho thị trường bất động sản nói chung.

1.2. Khái quát chung về pháp luật điều chỉnh dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch

1.2.1. Sự cần thiết điều chỉnh của pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch

Năm 2006, khi LKDBDS ra đời, mới bắt đầu có sự quản lý, kiểm soát của Nhà nước đối với hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản, trong đó có hoạt động của các SGDBDS. Chính phủ ban hành Nghị định số 153/2007/NĐ-CP ngày 15/10/2007 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành LKDBDS, Bộ Xây dựng ban hành Thông tư số 13/2008/TT-BXD ngày 21/5/2008 của Bộ Xây dựng hướng dẫn thực hiện một số nội dung của Nghị định số 153/2007/NĐ-CP ngày 15/10/2007 của Chính phủ...

Từ năm 2008 đến nay, hàng loạt các sàn bất động sản đã xuất hiện trên thị trường, nhờ những đóng góp của mình mà SGDBDS đã thúc đẩy sự phát triển của thị trường bất động sản. Tính đến tháng 3/2013, theo thống kê của Cục Quản lý nhà và thị trường bất động sản Bộ Xây dựng, cả nước đã có 1.012 SGDBDS được thành lập, trong đó Hà Nội có 469 sàn, thành phố Hồ Chí Minh có 397 sàn, với tổng số người được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới, định giá bất động sản lên tới hơn 35.000 người [30].

LKDBDS năm 2014 đã được Quốc hội thông qua vào ngày 25/11/2014 vừa qua, với nhiều điểm mới tích cực, trong đó, hoạt động môi giới bất động sản tiếp tục là một loại hình kinh doanh dịch vụ bất động sản quan trọng. Tuy nhiên, đến thời điểm hiện tại chưa có các quy phạm pháp luật cụ thể điều chỉnh hoạt động môi giới trên SGDBDS. Hoạt động môi giới trên SGDBDS chủ yếu vẫn dựa trên các quy định chung về thị trường bất động sản, dịch vụ môi giới bất động sản ... Việc ban hành những quy định điều chỉnh dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch là rất cần thiết, bởi vì:

Thứ nhất, muốn xây dựng và phát triển thị trường bất động sản theo quỹ đạo quản

lý của Nhà nước thì hoạt động của thị trường bất động sản nói chung, hoạt động môi giới trên SGDBĐS nói riêng phải được vận hành dựa trên một khung pháp lý hoàn thiện. Bên cạnh đó, thị trường bất động sản có mối quan hệ mật thiết với các thị trường thành phần của nền kinh tế như thị trường vốn, thị trường khoa học công nghệ, thị trường sức lao động ... Sự phát triển ổn định của thị trường bất động sản sẽ có ý nghĩa nhiều về mặt chính trị, kinh tế, xã hội, còn khi thị trường bất động sản trì trệ sẽ gây ra những tác động xấu tới nền kinh tế.

Thứ hai, theo quy định của pháp luật hiện hành, giao dịch bất động sản phải được tiến hành thông qua sàn giao dịch, bên cạnh đó, nhu cầu giao dịch bất động sản thông qua sàn ngày càng tăng kéo theo nhu cầu về dịch vụ môi giới. Chính vì vậy, để thị trường bất động sản phát triển ổn định cần phải có khung pháp lý quy định về hoạt động của sàn nói chung và dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn nói riêng.

Thứ ba, hoạt động môi giới nói chung, hoạt động môi giới trên SGDBĐS nói riêng chưa mang lại nhiều lợi ích cho thị trường, một trong những nguyên nhân quan trọng là do thiếu sự quản lý, giám sát của Nhà nước, nhà môi giới hoạt động không đúng vai trò là trung gian cho các bên trong các giao dịch bất động sản, thậm chí nhiều nhà môi giới đã vì lợi ích cá nhân mà hoạt động sai nguyên tắc, không đúng pháp luật, làm thiệt hại đến quyền lợi và tài sản của khách hàng. Vì vậy, để phát triển môi giới trên SGDBĐS chuyên nghiệp hơn, cần xây dựng khung pháp lý hoàn thiện cho hoạt động môi giới trên SGDBĐS.

1.2.2. Nội dung pháp luật điều chỉnh dịch vụ môi giới trên SGDBĐS

Do hiện nay, pháp luật chưa có quy định cụ thể về dịch vụ môi giới trên SGDBĐS, nên trong quá trình thực hiện vẫn áp dụng các quy định của pháp luật về SGDBĐS, pháp luật về môi giới bất động sản nói chung. Những nội dung đó là:

Thứ nhất, nhóm các quy định về quản lý và sử dụng đất đai và quy định liên quan đến xây dựng, nhà ở bao gồm Luật Đất đai năm 2013 và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Thứ hai, nhóm các quy định liên quan đến doanh nghiệp kinh doanh bất động sản bao gồm quy định đề cập tới điều kiện, trình tự, thủ tục thành lập doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch; môi giới bất động sản, nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp, cá nhân môi giới bất động sản... Như: Luật Dân sự năm 2005, Luật Doanh nghiệp năm 2005, Luật Thương mại năm 2005, LKDBĐS...

Thứ ba, nhóm các quy định về môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản bao gồm những quy định về nguyên tắc hoạt động, quyền và nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân môi giới bất động sản, thù lao và hoa hồng môi giới ...

Thứ tư, các cam kết quốc tế sẽ có hiệu lực trực tiếp mà không phải chờ cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành văn bản pháp luật để “nội luật hóa” (theo cam kết của Việt Nam khi gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO)), vì vậy, trường hợp Điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên có quy định khác với quan điểm của luật này thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó.

Hoạt động môi giới bất động sản nói chung và hoạt động môi giới trên SGDBĐS nói riêng bị điều chỉnh bởi nhiều đạo luật khác nhau sẽ gây khó khăn trong các cơ quan, tổ chức, cá nhân hoạt động trong lĩnh vực này, do các đạo luật được ban hành tương đối độc lập, nên còn gặp nhiều mâu thuẫn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong Chương 1, tác giả đã khái quát dịch vụ môi giới bất động sản nói chung và môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản nói riêng. Tác giả đã đi sâu tìm hiểu đặc điểm, vai trò của dịch vụ môi giới trên SGDBĐS, tìm hiểu kinh nghiệm về môi giới bất động sản của một số nước như Mỹ, Ba Lan, Trung Quốc (Thượng Hải)... Hiện nay, pháp luật Việt Nam chưa có quy định cụ thể về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản, dịch vụ này vẫn áp dụng các quy định về môi giới bất động sản như Luật Thương mại năm 2005, LKDBĐS năm 2006... Chính vì vậy, tác giả đã nghiên cứu và thấy cần thiết phải điều chỉnh dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản bằng các quy định cụ thể của pháp luật, qua đó, đưa ra các nội dung pháp luật điều chỉnh dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản. Trên cơ sở nghiên cứu pháp luật về SGDBĐS, pháp luật về dịch vụ môi giới trên SGDBĐS cần phải có một số nội dung cơ bản sau:

Quy định về chủ thể tham gia dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch. Bao gồm các quy định về điều kiện của tổ chức, cá nhân khi tham gia dịch vụ môi giới bất động sản, quy định các quyền và nghĩa vụ của chủ thể tham gia dịch vụ môi giới bất động sản này nhằm tạo ra sự bình đẳng và ràng buộc trách nhiệm của các bên tham gia giao dịch và cũng là cơ sở để các cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp nếu xảy ra.

Quy định về đối tượng của dịch vụ môi giới trên SGDBĐS bao gồm các quy định về điều kiện bất động sản được phép kinh doanh. Các quy định rất cụ thể đối với bất động sản là nhà ở, công trình xây dựng hay bất động sản là quyền sử dụng đất.

Quy định về nguyên tắc hoạt động của dịch vụ môi giới trên SGDBĐS. Đây là nhóm quy định bắt buộc đối với các sàn giao dịch, hướng cho dịch vụ môi giới bất động sản tuân thủ pháp luật, không vi phạm quy định của Nhà nước trong quá trình hoạt động.

Quy định về nội dung hoạt động của dịch vụ môi giới trên SGDBĐS bao gồm các quy định về quyền và nghĩa vụ của người tham gia giao dịch; quy định về trình tự, thủ tục giao dịch bất động sản ...

Quy định về xử phạt vi phạm trong dịch vụ môi giới trên SGDBĐS bao gồm các quy định về các loại vi phạm và chế tài của nó trong dịch vụ môi giới trên SGDBĐS. Các quy định này có tác dụng ngăn ngừa các hành vi sai phạm, vừa có tác dụng “răn đe” nếu sàn giao dịch có vi phạm, đồng thời định hướng cho các sàn giao dịch hoạt động ngày càng chuyên nghiệp hơn, phù hợp với xu thế chung của thế giới.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN SÀN GIAO DỊCH KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM

2.1. Thực trạng pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản

Để đảm bảo cho nhà môi giới hoạt động hiệu quả, chính quy, chuyên nghiệp, pháp luật quy định khá cụ thể các nguyên tắc, điều kiện và tiêu chuẩn cũng như quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia hoạt động môi giới bất động sản. Hoạt động môi giới nói chung và hoạt động môi giới trên SGDBĐS liên quan đến các lĩnh vực thuộc đối tượng điều chỉnh của nhiều đạo luật. Cho đến hiện nay (tháng 02/2015), dịch vụ môi

giới trên SGDBĐS chưa có pháp luật điều chỉnh cụ thể và hoạt động trên cơ sở áp dụng theo quy định chung của Luật Dân sự năm 2005, Luật thương mại năm 2005, LKDBĐS năm 2006, Luật Đất đai năm 2013, ...

2.1.1. Chủ thể tham gia môi giới trên sàn giao dịch bất động sản

Các chủ thể tham gia môi giới trên thị trường bất động sản ở Việt Nam phải tuân theo quy định tại Khoản 2,3 Điều 8 LKDBĐS năm 2006: Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã, đăng ký kinh doanh dịch vụ bất động sản theo quy định của pháp luật, trừ trường hợp quy định tại khoản 3 Điều này; Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải có ít nhất một người có chứng chỉ môi giới bất động sản; khi kinh doanh dịch vụ định giá bất động sản phải có ít nhất hai người có chứng chỉ định giá bất động sản; khi kinh doanh dịch vụ SGDBĐS phải có ít nhất hai người có chứng chỉ môi giới bất động sản, nếu có dịch vụ định giá bất động sản thì phải có ít nhất hai người có chứng chỉ định giá bất động sản. Cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập phải đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật và có chứng chỉ môi giới bất động sản.

Tuy nhiên không phải cá nhân nào cũng được cấp chứng chỉ mà phải đáp ứng những điều kiện pháp luật quy định tại Điều 50 LKDBĐS 2006. Cá nhân được cấp chứng chỉ môi giới bất động sản khi có đủ các điều kiện sau đây: Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ; Được đào tạo về môi giới bất động sản; Có hồ sơ xin cấp chứng chỉ môi giới bất động sản.

Theo Khoản 1 Điều 14 Nghị định số 153 ngày 15 tháng 10 năm 2007 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành LKDBĐS năm 2006, cá nhân được cấp chứng chỉ môi giới bất động sản khi có đủ các điều kiện sau đây: Không phải là cán bộ, công chức nhà nước; Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, không bị cấm hành nghề theo quyết định của cơ quan có thẩm quyền; không đang trong tình trạng bị truy cứu trách nhiệm hình sự, chấp hành án phạt tù; Có giấy chứng nhận đã hoàn thành khoá đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về môi giới bất động sản; Có hồ sơ xin cấp chứng chỉ môi giới bất động sản theo quy định của pháp luật.

LKDBĐS năm 2006 đã quy định rõ quyền và nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân môi giới bất động sản tại Điều 48, Điều 49. Theo đó Quyền của tổ chức, cá nhân môi giới bất động sản bao gồm: Thực hiện dịch vụ môi giới bất động sản theo quy định; Yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin, tài liệu liên quan đến bất động sản; Hưởng hoa hồng, thù lao môi giới theo thỏa thuận trong hợp đồng; Thuê tổ chức, cá nhân môi giới khác thực hiện công việc môi giới bất động sản trong phạm vi hợp đồng môi giới bất động sản với khách hàng và chịu trách nhiệm trước khách hàng về kết quả môi giới; Thu thập thông tin về chính sách, pháp luật về kinh doanh bất động sản; Đơn phương chấm dứt hoặc hủy bỏ hợp đồng 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; Lựa chọn tham gia sàn giao dịch; Các quyền khác theo quy định.

Nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân môi giới bất động sản: Thực hiện đúng hợp đồng môi giới bất động sản đã ký; Cung cấp thông tin về bất động sản được đưa vào kinh doanh và chịu trách nhiệm về thông tin mình cung cấp; Hỗ trợ các bên trong việc đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản; 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; Bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra; Thực hiện nghĩa vụ về thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; Các nghĩa vụ khác theo quy định.

Ngày 1/7/2015 tới LKDBĐS năm 2014 chính thức có hiệu lực, về cơ bản, các quy định về chủ thể môi giới bất động sản vẫn được quy định như cũ, tuy nhiên các quy định được hệ thống lại, khoa học hơn. Theo đó, Điều 62 LKDBĐS năm 2014 quy định tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải thành lập doanh nghiệp và ít nhất có hai người có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; cá nhân có quyền kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập nhưng phải có chứng chỉ hành nghề và đăng ký nộp thuế.

Đối với sàn giao dịch tiến hành hoạt động môi giới bất động sản – làm trung gian cho các bên đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản, ít nhất phải có 02 người có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Theo Điều 68 LKDBĐS năm 2014, người được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản phải là người có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, có trình độ trung học phổ thông trở lên; đã qua sát hạch kiến thức về môi giới bất động sản. Quy định mới chặt chẽ hơn, khác với quy định cũ (Điều 50 Luật 2006) là chỉ cần năng lực hành vi dân sự đầy đủ, đã được đào tạo về môi giới bất động sản và có hồ sơ xin cấp chứng chỉ. Trong quá trình xây dựng LKDBĐS sửa đổi, có nhiều ý kiến cho rằng người môi giới bất động sản phải có trình độ đại học, tuy nhiên, theo tác giả với thời điểm hiện tại thì điều này khó có thể thực hiện được, hơn nữa ngoài trình độ cơ bản là trung học phổ thông thì nhà môi giới bất động sản còn phải trải qua quá trình đào tạo, kỳ thi sát hạch kiến thức về môi giới bất động sản mới được cấp chứng chỉ để hành nghề. Vì vậy, tại các văn bản hướng dẫn cần phải quy định chặt chẽ, cụ thể về đào tạo và cấp chứng chỉ hành nghề để tạo ra những nhà môi giới chuyên nghiệp.

Một điểm mới khác là LKDBĐS năm 2014 còn quy định thời hạn của chứng chỉ hành nghề môi giới là 05 năm trong khi LKDBĐS năm 2006 quy định cấp chứng chỉ 1 lần và vô thời hạn. Quốc hội giao cho Bộ Xây dựng quy định cụ thể về việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản chứ không giao cho Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương như trước đây. Hiện nay chưa có văn bản hướng dẫn về việc sau 05 năm hành nghề, muốn tiếp tục hoạt động nhà môi giới bất động sản phải xin cấp lại hay phải trải qua kỳ sát hạch một lần nữa.

Việc quy định cụ thể, chi tiết đối với các cá nhân, tổ chức tham gia hoạt động môi giới đã góp phần đảm bảo cho hoạt động môi giới được tiến hành nhanh chóng, hiệu quả, đồng thời nâng cao công tác quản lý đối với hoạt động môi giới bất động sản hiện nay. Tuy nhiên, cho đến hiện nay khi mà LKDBĐS năm 2006 vẫn đang còn hiệu lực thì hành, chưa có những quy định cụ thể cho dịch vụ môi giới trên SGDBĐS, vì vậy đối với các quy định về tổ chức, cá nhân tham gia môi giới trên SGDBĐS được áp dụng chung, thống nhất như đối với các tổ chức, cá nhân hoạt động môi giới độc lập. Ngoài ra, những nhà môi giới bất động sản trên sàn giao dịch còn phải tuân thủ theo Quy chế hoạt động của từng sàn giao dịch mà mình tham gia.

2.1.2. Nguyên tắc và điều kiện hoạt động của dịch vụ môi giới trên SGDBĐS

Tổ chức, cá nhân hoạt động môi giới bất động sản ngoài việc phải tuân thủ những điều kiện, yêu cầu chung như hoạt động kinh doanh bất động sản còn phải tuân thủ những nguyên tắc tổ chức và hoạt động của SGDBĐS như đã phân tích ở trên và nguyên tắc riêng của hoạt động môi giới bất động sản. Nguyên tắc hoạt động môi giới bất động sản quy định tại Điều 44 LKDBĐS năm 2006. Theo đó:

Hoạt động môi giới bất động sản chỉ được thực hiện khi có đủ điều kiện theo quy định khoản 2, khoản 3 Điều 8 LKDBĐS năm 2006; được hưởng thù lao và hoa hồng

theo hợp đồng môi giới bất động sản. Theo đó, tổ chức, cá nhân muốn kinh doanh dịch vụ SGDBĐS, trong đó có hoạt động môi giới bất động sản phải có ít nhất hai người có chứng chỉ môi giới bất động sản.

Hoạt động môi giới bất động sản phải công khai, trung thực và tuân thủ pháp luật. Đây là nguyên tắc áp dụng chung cho hoạt động thương mại, với môi giới bất động sản thì nguyên tắc này đóng vai trò quan trọng hơn bởi bất động sản là tài sản có giá trị, nó là không gian cư trú của mỗi người, nó là tài sản, sản nghiệp, là nguồn vốn to lớn của các chủ đầu tư [48; tr82].

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

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

2.1.3. Nội dung hoạt động của dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản

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

Đây là công việc chủ yếu nhất và đúng với chức năng môi giới của các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản. Dựa vào những điều kiện khách hàng đưa ra, tổ chức làm dịch vụ bằng chuyên môn riêng của mình tìm được những đối tác đúng yêu cầu cần tìm. Quy định này giúp cho người có nhu cầu nhanh chóng tìm được những tổ chức, cá nhân đủ tiêu chuẩn để thực hiện các giao dịch, thay vì tự thân đi tìm. Bằng kinh nghiệm, khả năng phân tích, phán đoán hoặc sự nhạy cảm nghề nghiệp nhà môi giới xác định được mức độ thành công của thương vụ, giúp cả bên môi giới, bên bán (bên cho thuê) và bên mua (bên thuê) tiết kiệm thời gian, chi phí trong giao dịch.

Thứ hai, đại diện theo uỷ quyền để thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản.

Theo Luật Thương mại năm 2005, doanh nghiệp thực hiện dịch vụ thương mại được phép thực hiện các hoạt động mà bên uỷ quyền đã giao với tư cách đại diện cho bên uỷ quyền. Việc cho phép doanh nghiệp, cá nhân làm dịch vụ môi giới được đại diện theo uỷ quyền mở rộng hơn khả năng hoạt động của các chủ thể này. Nhà môi giới chỉ thực hiện công việc đại diện theo uỷ quyền để thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản trong phạm vi giới hạn của Hợp đồng uỷ quyền được ký kết giữa hai bên nhằm bảo vệ tối đa quyền và lợi ích hợp pháp của khách hàng. Chỉ cần có sự đồng ý của bên uỷ quyền, bên môi giới được thực hiện hợp pháp các hoạt động như: uỷ quyền nộp tiền đặt cọc, uỷ quyền thực hiện các thủ tục hành chính về mua bán, chuyển nhượng bất động sản...

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

Trong giao dịch bất động sản trên sàn, việc cung cấp, công khai thông tin liên quan đến bất động sản được quy định chi tiết tại Thông tư số 13/TT-BXD ngày 21/5/2008 hướng dẫn một số nội dung của Nghị định số 153/NĐ-CP ngày 15/10/2007, cụ thể: Thông tin về bất động sản đưa vào kinh doanh phải đầy đủ theo quy định tại Điều 11 LKDBĐS năm 2006; Thông tin về loại bất động sản; Thông tin về vị trí bất động sản;

Thông tin về quy mô, diện tích của bất động sản; Thông tin về đặc điểm, tính chất, công năng sử dụng, chất lượng của bất động sản; Thông tin về quyền và lợi ích của người thứ ba có liên quan về quyền sở hữu, quyền sử dụng, quyền hưởng lợi ích, tình trạng đang cho thuê, thế chấp, cho mượn, cho ở nhờ...

2.1.4. Quy trình và kỹ năng môi giới bất động sản trên sàn giao dịch bất động sản

2.1.4.1. Quy trình môi giới trên sàn giao dịch bất động sản

Thứ nhất, thu thập thông tin về cung, cầu bất động sản. Môi giới là ngành kinh doanh thuộc lĩnh vực dịch vụ mà thông tin là yếu tố đầu vào vô cùng quan trọng để có thể tiến hành các thương vụ. Sở hữu một lượng thông tin dồi dào, cơ bản và đa dạng về bất động sản chính là thế mạnh quan trọng nhất đối với nhà môi giới. Người môi giới cần tuân thủ nguyên tắc thu thập thông tin. Thông tin đến với người môi giới cần phải được xử lý và phản biện. Thông tin trong hoạt động môi giới bất động sản là thông tin kinh doanh nên nó phải chính xác và rõ ràng, là những thông tin về những hiện tượng có thực, có định dạng, tên và một số đặc tính, có địa điểm, thời gian; thông tin phải kịp thời, ngắn gọn, súc tích và phản ánh đầy đủ các yếu tố cần thiết liên quan đến bất động sản. Thông tin trong môi giới bất động sản có thể phân biệt thành thông tin về bất động sản và thông tin về khách hàng.

Thứ hai, xác định đối tượng và các bên tham gia môi giới bất động sản. Nhà môi giới có thể tìm thấy bất động sản qua nhiều con đường khác nhau như do chủ sở hữu trực tiếp giới thiệu cho nhà môi giới, do nhà môi giới tự tìm hiểu qua thực tế hay internet... Sau đó cần xem xét về bất động sản muốn giao dịch, bởi vì mỗi bất động sản có một đặc điểm khác nhau, hơn nữa chỉ có kiểm tra thực địa, người môi giới mới có những miêu tả chính xác về bất động sản (vị trí địa lý, tình trạng pháp lý của bất động sản...). Xác định các bên tham gia thương vụ môi giới dựa trên các tiêu chí: Người môi giới đóng vai trò là người thứ ba, làm trung gian giữa người cung (người bán, người cho thuê) và người cầu (người mua, người thuê). Đối với mỗi bên tham gia thương vụ môi giới, người môi giới cần xác định một số tiêu chí như Thông tin cá nhân, tổ chức; mục tiêu tham gia thương vụ; điều kiện pháp lý...

Thứ ba, lập hồ sơ thương vụ môi giới. Hồ sơ thương vụ môi giới gồm: Thông tin cá nhân; giấy tờ liên quan; hợp đồng dịch vụ môi giới; những ghi chép về khách hàng ... Từ lúc tiếp nhận yêu cầu bán, cho thuê hay mua, thuê của khách hàng, nhà môi giới phải chuẩn bị hồ sơ giấy tờ đầy đủ để hoàn thành thương vụ một cách khoa học và hiệu quả.

2.1.4.2. Kỹ năng môi giới bất động sản

Muốn hoàn thành tốt các bước của quy trình môi giới bất động sản nhà môi giới cần có các kỹ năng quan trọng như: kỹ năng thu thập thông tin, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng đàm phán, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng soạn thảo hợp đồng... Những kỹ năng này không được tách rời mà phải luôn phối hợp với nhau để tạo ra hiệu quả công việc tốt nhất.

Kỹ năng thu thập thông tin: Đây là kỹ năng quan trọng cần có của nhà môi giới, việc thu thập thông tin được thực hiện theo các tiêu chí vị trí, đặc điểm của bất động sản, các thông tin kinh tế - kỹ thuật, thông tin pháp lý, thông tin xã hội - lịch sử. Dựa vào thông tin đó, nhà môi giới cần có kỹ năng đánh giá khả năng sinh lợi của bất động sản, phân tích và đưa ra đánh giá về tiềm năng của bất động sản. Việc đánh giá chính xác về bất động sản là điểm khởi nguồn cho giao dịch thành công.

Kỹ năng soạn thảo hợp đồng: Hợp đồng dịch vụ môi giới là bản quy định phạm vi trách nhiệm của nhà môi giới và khách hàng, là minh chứng cho ý chí thống nhất của hai

bên. Kỹ năng soạn thảo hợp đồng thể hiện ở nội dung của hợp đồng có đầy đủ thông tin, nội dung quy định quyền, nghĩa vụ của các bên hay không. Ngoài việc tuân thủ những nguyên tắc cơ bản của nội dung một hợp đồng thì hợp đồng môi giới bất động sản cũng có những đặc thù riêng biệt cần chú ý, như: Xác định rõ thông tin về các bên tham gia hợp đồng cũng như thông tin về bất động sản; Xác định những tình huống làm hợp đồng trở nên vô hiệu; Xác định rõ với khách hàng những nguyên tắc hoạt động, những nội dung công việc cơ bản đã thỏa thuận...

Kỹ năng nhận biết khách hàng và nhận biết các giao dịch đáng ngờ liên quan đến phòng, chống rửa tiền trong kinh doanh bất động sản: Các nhà môi giới cần phải trang bị cho mình kỹ năng quan trọng này, cần nhận biết khách hàng trong một số trường hợp như không xác định được khách hàng theo những thông tin khách hàng cung cấp, khách hàng lần đầu mở tài khoản, khách hàng giao dịch bằng tiền mặt có giá trị lớn... Ngoài ra cần có kỹ năng nhận biết các dấu hiệu của giao dịch đáng ngờ trong kinh doanh bất động sản.

Kỹ năng mềm trong giao dịch với khách hàng, như: kỹ năng giao tiếp, kỹ năng phản ứng trước những yêu cầu bất thường của khách hàng và kỹ năng đàm phán trong giao dịch bất động sản... Nhà môi giới bất động sản thường xuyên tiếp xúc với khách hàng, qua những cuộc tiếp xúc này, nhà môi giới sẽ khai thác thông tin từ khách hàng. Vì vậy, nhà môi giới phải có kỹ năng giao tiếp, thái độ cởi mở, đúng mực sẽ góp phần tạo nên phong cách phục vụ chuyên nghiệp và tạo được ấn tượng cho khách hàng. Người môi giới cần nắm bắt nhanh nhạy đề kịp thời xử lý tránh những thiệt hại đáng tiếc xảy ra sẽ ảnh hưởng không chỉ đến quyền lợi của khách hàng mà còn tác động đến uy tín của nhà môi giới bất động sản[40, tr106]. Đối với kỹ năng đàm phán, trước khi diễn ra cuộc đàm phán, người môi giới cần có kế hoạch cụ thể, chi tiết, qua đó thể hiện khả năng, sự nhanh nhạy, nhạy bén của người môi giới, từ đó, người môi giới có thể lường trước những câu hỏi, đúc kết ra cách giải quyết, phản ứng nhanh trước những câu hỏi của khách hàng. Bên cạnh đó, người môi giới cần biết cách kiểm soát thời gian đàm phán, cần nỗ lực hết mình để đạt được thỏa thuận cuối cùng trong thời gian ngắn nhất.

LKDBĐS năm 2006 không quy định nhà môi giới phải có trình độ học vấn nhất định mà yêu cầu về chuyên môn nghiệp vụ mang tính chất định lượng, đó là phải hoàn thành khóa đào tạo bồi dưỡng kiến thức về môi giới bất động sản theo quy định của pháp luật và phải có chứng chỉ môi giới bất động sản do Sở xây dựng cấp. Ngoài ra còn một số yêu cầu mang tính chất định tính khác như: Nhà môi giới bất động sản nắm vững kiến thức pháp luật về kinh doanh bất động sản, các quy định có liên quan đến xây dựng, kiến trúc, quy hoạch, pháp luật về đất đai, nhà ở, pháp luật về dân sự... Nhà môi giới phải nắm vững quy trình trong hoạt động môi giới bất động sản để tranh thủ được thời gian, tìm kiếm được nhiều hàng hóa, nhiều thông tin, biết phân tích và xử lý thông tin, đồng thời hạn chế được những rủi ro trong hành nghề. Nhà môi giới phải có kỹ năng về giới thiệu, quảng cáo, tiếp thị hàng hóa bất động sản, biết cách điều tra, phân tích và đưa ra các nhận định về sự phát triển, về nhu cầu của thị trường, từ đó đưa ra các giải pháp trong hoạt động môi giới. Trong kinh doanh bất động sản, phong thủy có vai trò vô cùng quan trọng, đây là yếu tố có tác động lớn trong việc thuyết phục khách hàng. Người môi giới bất động sản nhất thiết phải am hiểu phong thủy kết hợp khéo léo với tài thuyết phục dựa trên sự trung thực, lập trường của mình, làm cho khách hàng thấy được phong thủy hợp với khách hàng. [37]

2.1.5. Thù lao và hoa hồng môi giới bất động sản trên sàn giao dịch bất động sản

Thực hiện dịch vụ được hưởng thù lao do người hưởng dịch vụ chi trả là chuyện hiển nhiên. Tuy nhiên, chi trả như thế cho phù hợp là khía cạnh mà pháp luật cần định

hướng - quy định tại Điều 46, Điều 47 LKDBĐS năm 2006.

Tổ chức, cá nhân môi giới được hưởng một khoản tiền thù lao môi giới từ khách hàng, không phụ thuộc vào kết quả giao dịch mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản giữa khách hàng và người thứ ba. Mức thù lao môi giới do các bên thỏa thuận trong hợp đồng không phụ thuộc vào giá cả của giao dịch được môi giới mà phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác: mức độ khó, dễ của việc tư vấn, tiến độ thực hiện nhanh hay chậm, chi phí bỏ ra để có thể thực hiện tốt việc môi giới... Ngoài việc được trả thù lao, LKDBĐS năm 2006 còn quy định tại Điều 47 về hoa hồng mà bên môi giới được hưởng. Tổ chức, cá nhân môi giới bất động sản được hưởng một khoản tiền hoa hồng môi giới theo hợp đồng môi giới khi bên được môi giới ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản. Mức hoa hồng môi giới bất động sản do các bên thỏa thuận theo tỷ lệ phần trăm của giá trị hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản hoặc tỷ lệ phần trăm giá trị chênh lệch giữa giá bất động sản và giá của người được môi giới đưa ra hoặc một số tiền cụ thể do các bên thỏa thuận trong hợp đồng môi giới bất động sản.

Về cơ bản, LKDBĐS năm 2014 vẫn giữ nguyên các quy định về thù lao và hoa hồng, chỉ khác ở chỗ, nhà làm luật đã quy định ngắn gọn, súc tích hơn rằng mức hoa hồng môi giới bất động sản do các bên thỏa thuận. Việc quy định như vậy sẽ thuận tiện hơn cho các bên tham gia giao dịch.

2.1.6. Hợp đồng môi giới bất động sản

Hợp đồng môi giới bất động sản là sự thỏa thuận giữa bên môi giới và bên được môi giới bất động sản, theo đó bên môi giới phải cung cấp cho bên được môi giới một cơ hội giao kết hợp đồng chuyển nhượng, thế chấp, cho thuê, góp vốn ... cung cấp cho khách hàng các dịch vụ trung gian liên quan đến việc giao dịch bất động sản và bên được môi giới có nghĩa vụ phải trả thù lao cho bên môi giới.

Theo đó, chủ thể tham gia hợp đồng môi giới bất động sản là các cá nhân, tổ chức kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản với bên sử dụng dịch vụ. Các dịch vụ môi giới bất động sản được ghi nhận trong hợp đồng phải do tổ chức, cá nhân được pháp luật cho phép, có đủ năng lực, trình độ chuyên môn. Đối tượng của hợp đồng môi giới bất động sản là dịch vụ môi giới bất động sản như cung cấp thông tin về bất động sản, làm trung gian để các bên gặp gỡ nhau, tìm hiểu thông tin bất động sản...

Các bên tham gia hợp đồng môi giới bất động sản tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực, ngay thẳng.

Hợp đồng môi giới bất động sản phải được lập thành văn bản, việc công chứng, chứng thực hợp đồng kinh doanh bất động sản do các bên thỏa thuận, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Việc ký kết hợp đồng phải tuân theo các quy định của LKDBĐS 2006, Bộ luật Dân sự 2005 và các quy định khác của pháp luật có liên quan. Hợp đồng môi giới bất động sản bao gồm các nội dung: Tên, địa chỉ của bên môi giới và bên được môi giới; đối tượng và nội dung môi giới; yêu cầu và kết quả dịch vụ môi giới; thời hạn thực hiện môi giới; thù lao môi giới, hoa hồng môi giới; phương thức, thời hạn thanh toán; quyền và nghĩa vụ của các bên; giải quyết tranh chấp và các nội dung khác do các bên thỏa thuận hoặc do pháp luật quy định.

LKDBĐS năm 2014 đưa các quy định về hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản về mục quy định chung, theo đó hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản bao gồm hợp đồng dịch vụ môi giới bất động sản, hợp đồng dịch vụ tư vấn bất động sản và hợp đồng dịch vụ quản lý bất động sản. Khác với LKDBĐS năm 2006 khi quy định dàn trải,

chi tiết từng loại hợp đồng dịch vụ thì LKDBĐS sửa đổi đưa ra các nội dung chính cần phải có của hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản, trên cơ sở đó, từng loại hình kinh doanh dịch vụ sẽ xây dựng hợp đồng phù hợp. Ngoài việc tiếp tục quy định hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản phải lập thành văn bản, việc công chứng, chứng thực do các bên thoả thuận thì LKDBĐS sửa đổi còn quy định về thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, theo đó, thời điểm có hiệu lực của hợp đồng do các bên thoả thuận, 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, trong trường hợp các bên không có thoả thuận, không có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm các bên ký hợp đồng.

2.2. Thực trạng áp dụng pháp luật về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản ở Việt Nam

2.2.1. *Đánh giá tổng quan về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản ở Việt Nam*

Mặc dù pháp luật kinh doanh bất động sản nói chung và pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản nói riêng mới ra đời, đã và đang trong quá trình hoàn thiện song có thể khẳng định rằng lĩnh vực pháp luật này đã có tác động tích cực đến hoạt động của các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ bất động sản, góp phần không nhỏ vào sự phát triển nhanh và lành mạnh của thị trường bất động sản [48; tr105].

Dịch vụ môi giới bất động sản chủ yếu phát triển mạnh ở các thành phố lớn như Thành phố Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và tại các khu đô thị mới, các khu công nghiệp có nhu cầu cao về chỗ ở, về văn phòng, trụ sở làm việc, nơi có thị trường bất động sản phát triển sôi động. Hàng hóa môi giới chủ yếu là nhà ở, quyền sử dụng đất ở và văn phòng làm việc, chưa có nhiều sản phẩm môi giới là các dự án, các công trình lớn... Hiện nay, đã có không ít tổ chức ra đời và hoạt động dưới hình thức là các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, với phương thức hoạt động khá bài bản thông qua các SGDBĐS. Những tổ chức này tìm kiếm nguồn cung từ các dự án của các nhà đầu tư, các công ty xây dựng... Họ có đăng ký hành nghề, có trụ sở làm việc, thông tin cung cấp có độ tin cậy khá cao và kê khai nộp thuế đầy đủ.

Sự phát triển của hoạt động môi giới bất động sản thời gian gần đây đã thực sự trở nên chuyên nghiệp hơn. Trước đây, vai trò của người môi giới chỉ cần tìm mối giới thiệu cho khách hàng mua hoặc bán một sản phẩm là xem như hoàn thành trách nhiệm. Vai trò môi giới bất động sản hiện nay, ngoài việc giới thiệu sản phẩm đến khách hàng, họ còn cung cấp cả giải pháp cho khách hàng, như cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác về sản phẩm cho khách hàng, tư vấn cho khách hàng nên hay không nên mua sản phẩm, kỳ vọng về khả năng sinh lợi của sản phẩm ra sao... Do vậy, hoạt động môi giới không chuyên nghiệp sẽ bị đào thải bởi sự cạnh tranh của thị trường. Cách tốt nhất để thị trường bất động sản phát triển là phải có chính sách thúc đẩy hệ thống môi giới bất động sản chuyên nghiệp, thay dần cho hoạt động môi giới không chuyên nghiệp thời gian qua.

Từ sau LKDBĐS năm 2006, hoạt động môi giới bất động sản diễn ra dưới các hình thức: cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản có đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật và có chứng chỉ hành nghề; tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới trên SGDBĐS có thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã, có ít nhất 02 người có chứng chỉ môi giới bất động sản.

Từ năm 2008 đến nay, hàng loạt các sàn bất động sản đã xuất hiện trên thị trường, nhờ những đóng góp của mình mà SGDBĐS đã thúc đẩy sự phát triển của thị trường bất

động sản. Các cơ quan quản lý nhà nước luôn cố gắng nỗ lực bổ sung, hoàn thiện các quy định pháp luật nhằm tạo môi trường pháp lý tốt nhất cho sàn giao dịch. Tính đến quý I/2012, trên cả nước có hơn 1000 sàn giao dịch, đến tháng 3/2013, theo thống kê của Cục Quản lý nhà và thị trường bất động sản Bộ Xây dựng, cả nước có 1.012 sàn giao dịch; trong số đó có một sàn giao dịch có uy tín, hoạt động với chất lượng cao như: Sacomreal, ACRB, Đất lành, Nam Cường....

Khi Mạng các SGDBĐS Việt Nam (Vrnet) ra đời, đã nâng cao hiệu quả hoạt động của các sàn giao dịch, nó quy tụ các SGDBĐS, trung tâm giao dịch bất động sản và các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản có uy tín, có năng lực đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam dưới sự bảo trợ của Bộ xây dựng và Hiệp hội bất động sản Việt Nam. Hoạt động của mạng các SGDBĐS tạo ra một kênh thông tin điện tử hiện đại, dễ truy cập với nhiều thông tin đa dạng, trung thực và kịp thời về những hàng hóa nhà đất và bất động sản trên thị trường Việt Nam. Mạng các sàn giao dịch giúp cho các tổ chức, cá nhân, nhà đầu tư trong và ngoài nước có nhu cầu mua bán bất động sản tìm kiếm thông tin về bất động sản, tạo điều kiện thuận lợi cho việc lựa chọn và đưa ra quyết định; trợ giúp cho các sàn giao dịch, trung tâm giao dịch và các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản thành viên có thêm công cụ bán hàng hiện đại. Ngoài ra, mạng các SGDBĐS còn giúp các cơ quan quản lý nhà nước nắm bắt các thông tin về thị trường bất động sản một cách kịp thời để ban hành những cơ chế chính sách phù hợp, hoàn thiện hệ thống pháp lý, tạo hành lang pháp lý để tăng cường tính minh bạch, hiệu quả của các giao dịch bất động sản, từng bước hoàn thiện cơ cấu của thị trường bất động sản, đảm bảo cho thị trường bất động sản Việt Nam phát triển bền vững.

Số lượng các giao dịch thành công khi tiến hành trên SGDBĐS ngày càng lớn, mang lại nhiều nguồn lợi nhuận khổng lồ, góp phần nâng cao thu nhập cho các nhà môi giới bất động sản, đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế của đất nước. Nếu như năm 2010, 2011, thị trường bất động sản ở mức phát triển mạnh, các giao dịch môi giới trên sàn diễn ra khá rầm rộ và thành công, thì đến năm 2012 với nhiều biến động, tình trạng bất động sản “đóng băng” hàng loạt đã kéo theo sự suy giảm của hoạt động môi giới thông qua sàn. Có thể thấy, các SGDBĐS vẫn liên tục ra đời bất chấp tác động khó khăn của nền kinh tế.

Bên cạnh những thành quả đạt được, hoạt động môi giới bất động sản trên sàn nói riêng và hoạt động của SGDBĐS nói chung còn gặp nhiều khó khăn. Các SGDBĐS đang gặp những rào cản từ tình trạng bất cập của LKDBĐS về vốn; quyền và trách nhiệm của SGDBĐS chưa rõ; điều kiện cấp chứng chỉ hành nghề còn đơn giản, dễ dãi... Ngoài ra, nhiều chủ đầu tư vẫn chưa muốn giao dịch qua sàn và lách bằng cách huy động vốn sớm cho dự án trước khi bất động sản đủ điều kiện giao dịch qua sàn và hạn chế việc công khai thông tin về dự án.

Việc thành lập sàn giao dịch chỉ mang tính đối phó với các quy định của pháp luật, các sàn bất động sản chỉ phát triển về số lượng mà không quan tâm đến nâng cao chất lượng dịch vụ. Phần lớn các sàn giao dịch do chủ đầu tư tự thành lập để bán sản phẩm của chính mình, vì vậy, tính cạnh tranh thấp, nhu cầu chia sẻ thông tin chưa cao, các sàn không có chiến lược phát triển lâu dài. Các sàn bất động sản được mở tràn lan song các giao dịch ngoài luồng, mua bán trao tay vẫn nhiều, dẫn đến việc giao dịch qua sàn mang tính chất hình thức.

Bên cạnh đó, tính chuyên nghiệp của SGDBĐS còn kém. Đây là lĩnh vực kinh doanh có điều kiện nhưng thực tế các điều kiện còn dễ dãi, lỏng lẻo. Khi thấy có lãi

các doanh nghiệp đua nhau đầu tư bất động sản thậm chí các doanh nghiệp thủy sản, điện lực, dầu khí cũng làm địa ốc trong khi lộ trình làm dự án rất phức tạp, cần nguồn lực lớn đặc biệt là thủ tục hành chính kéo dài mất nhiều công sức tiền bạc cũng góp phần đẩy giá lên cao. Tính thiếu minh bạch của thông tin cũng làm tình trạng đầu cơ ngày càng nhiều.

Mặt khác, các chủ thể tham gia thị trường còn nhiều bất cập như: Các tổ chức đầu tư bất động sản năng lực tài chính yếu, năng lực quản lý không đồng đều, thiếu thông tin về cơ chế chính sách mới, về tình hình thị trường; đội ngũ các tổ chức kinh doanh dịch vụ bất động sản trong đó có môi giới bất động sản, đã hình thành và từng bước phát triển nhưng tính chuyên nghiệp chưa cao...

Ngoài ra, công tác đào tạo nguồn nhân lực tham gia thị trường bất động sản vẫn còn nhiều bất cập. Mặc dù theo LKDBĐS năm 2006, các đối tượng cung ứng dịch vụ bất động sản phải có chứng chỉ hành nghề do Bộ Xây dựng cấp, nhưng chất lượng đào tạo vẫn là ẩn số và mang tính hình thức. Điều đáng quan ngại nữa là chưa có giải pháp nào để kiểm soát đạo đức nghề nghiệp của nhân viên (tổ chức) môi giới. Trong môi trường thông tin kém minh bạch kết hợp với đặc điểm của thị trường bất động sản là thông tin bất 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 trung thực 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... Do đó, việc vi phạm đạo đức nghề nghiệp là hành vi không tránh khỏi. Bên cạnh đó, việc hàng loạt các Công ty bất động sản thành lập sùn trong một thời gian ngắn để đối phó với quy định của Nhà nước đã khiến nguồn nhân lực này thêm khan hiếm. Nhiều sùn cố gắng lượm nhặt những người có hiểu biết hoặc kinh nghiệm về thị trường bất động sản làm nhân viên môi giới. Còn rất nhiều môi giới viên mới chỉ dừng lại ở mức giới thiệu, quảng cáo và dẫn dắt thương vụ chứ chưa có sự tư vấn về pháp lý, tài chính hay giá cả.

2.2.2. Nguyên nhân của những hạn chế, bất cập

Thứ nhất, do chính sách, pháp luật chưa đầy đủ. Các văn bản luật và dưới luật đưa ra nhưng không mang tính thực tế còn chồng chéo, hạn chế, mâu thuẫn nhau. Trên thực tế Luật Đất đai năm 2013, Luật xây dựng, Luật thương mại chưa hoàn toàn tương thích với nhau. Các chế tài cho thị trường bất động sản chưa đầy đủ, đặc biệt là các văn bản pháp luật liên quan đến quy hoạch còn bị phân tán, do nhiều cơ quan ban hành nên thiếu đồng bộ. Hiện nay, LKDBĐS năm 2014 đã được thông qua, đã khắc phục được một số điểm hạn chế, các điểm mâu thuẫn với các văn bản luật về cơ bản được sửa đổi phù hợp.

Thứ hai, việc áp dụng pháp luật của các doanh nghiệp bất động sản chưa thực sự nghiêm chỉnh. Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp mở SGDBĐS chỉ nhằm đối phó với quy định của pháp luật nên không mang lại hiệu quả trong các hoạt động dẫn đến thông tin từ các sùn bất động sản còn yếu kém, thị trường thiếu minh bạch, lạnh mạnh khi mà người bán vẫn nắm quyền chi phối. Bên cạnh đó, quy định về giao dịch thông qua sùn bất động sản chưa được thực hiện triệt để.

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 trên SGDBĐS ở Việt Nam, bao gồm các vấn đề về chủ thể, nguyên tắc hoạt động, nội dung hoạt động, hợp đồng môi giới bất động sản... Trên cơ sở

đó, tác giả đưa ra những đánh giá tổng quan về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản, nhìn nhận thực trạng dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản 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 bất động trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản, tác giả đã tìm ra một số nguyên nhân để khắc phục. Nguyên nhân cơ bản dẫn đến thực trạng dịch vụ môi giới bất động sản còn thiếu hiệu quả như hiện nay là do môi trường pháp lý bất động sản còn tồn tại nhiều bất cập cần sửa đổi bổ sung. Hiện nay, LKDBĐS năm 2014 được Quốc hội thông qua ngày 25/11/2014 và sẽ có hiệu lực từ 01/7/2015, đã khắc phục được một số hạn chế của LKDBĐS năm 2006. Tuy nhiên, theo tác giả cần phải tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh bất động sản, để kịp thời hạn chế những điểm tiêu cực của hoạt động môi giới không lành mạnh và phát huy tối đa vai trò của nó đối với thị trường bất động sản hoạt động có hiệu quả hơn. Đồng thời, để LKDBĐS năm 2014 được thực hiện có hiệu quả, cần phải có những kiến nghị, giải pháp cụ thể trong quá trình xây dựng Nghị định, Thông tư hướng dẫn thi hành.

CHƯƠNG 3

HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN SÀN GIAO DỊCH KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM

3.1. Sự cần thiết và phương hướng hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch ở Việt Nam

Trong thời gian qua, thị trường bất động sản Việt Nam đã trải qua nhiều bước thăng trầm, có giai đoạn phát triển quá “nóng” dẫn đến tri trệ rồi “đóng băng”. Đến nay, thị trường bất động sản nói chung và hoạt động của sàn giao dịch nói riêng đã giành được sự quan tâm đúng mức của Đảng và nhà nước. Song thực tế đã chỉ rõ rằng nếu không đầu tư hơn nữa về cả tư duy và tài lực cho thị trường bất động sản thì sự yếu kém, không có định hướng của thị trường bất động sản sẽ là một trở lực rất lớn trong phát triển nền kinh tế quốc dân. Vì vậy, để tăng cường quản lý nhà nước đối với thị trường bất động sản cần tập trung vào một số vấn đề chủ yếu sau:

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

Nhà nước thực hiện tập trung quyền lực về kế hoạch, quy hoạch sử dụng đất đai, đồng thời công khai quy hoạch sử dụng đất. Để hoạt động kinh doanh bất động sản và hoạt động môi giới bất động sản tại Việt Nam trở nên chuyên nghiệp, ngang tầm quốc tế, Chính phủ, Bộ Xây dựng sẽ có những giải pháp, những chương trình hành động cụ thể để hỗ trợ thị trường bất động sản, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động kinh doanh bất động sản phát triển, nhưng cũng đặt ra những yêu cầu cơ bản đối với các tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.

Ngoài ra, nhằm thúc đẩy phát triển nghề môi giới bất động sản, cần sớm thành lập

các hiệp hội môi giới bất động sản ở nước ta dưới dạng tổ chức phi chính phủ, có điều lệ, quy chế nhằm nâng cao nghiệp vụ, tính chuyên nghiệp, kiểm soát đạo đức nghề nghiệp và bảo vệ quyền lợi chính đáng của các hội viên. Các nhân viên môi giới muốn hành nghề phải là thành viên của hiệp hội, đóng hội phí, được đào tạo nâng cao, chịu sự giám sát của hội về nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp.

Thứ hai, vấn đề đào tạo luôn là nền tảng cơ bản của mọi sự phát triển và tính chuyên nghiệp, do đó công tác đào tạo cần phải tiến hành thường xuyên và đặc biệt quan tâm về chất lượng. Việc đào tạo nghiệp vụ môi giới nói riêng và kinh tế bất động sản nói chung cần có chủ trương nâng cao các cấp học chuyên sâu như hệ cử nhân hoặc sau đại học và cần thiết lập viện nghiên cứu về thị trường bất động sản, kinh tế bất động sản, thẩm định giá bất động sản, có như vậy mới có khả năng nghiên cứu mở rộng và chuyên sâu các kỹ năng và kiến thức, nghiệp vụ của nguồn nhân lực hoạt động trong các lĩnh vực bất động sản, sớm đưa kinh tế bất động sản nước ta trở thành kinh tế mũi nhọn và bắt kịp trình độ phát triển của cộng đồng ASEAN.

Năm 2012 được nhiều người nhận định là “đáy” của thị trường bất động sản, nhiều doanh nghiệp bất động sản bị thua lỗ, các sàn giao dịch ế ẩm, rất nhiều sàn giao dịch nhỏ phải đóng cửa. Tất cả tạo nên một bức tranh ảm đạm về thị trường bất động sản Việt Nam nói chung và dịch vụ môi giới trên các sàn giao dịch nói riêng. Nguyên nhân của những việc đó là do thị trường bất động sản đã trải qua một thời kỳ phát triển quá mức, quy hoạch tràn lan, không có kế hoạch cụ thể cộng thêm với những biến động kinh tế không tốt từ cuối năm 2009, giá vàng tăng cao khiến cho thị trường bất động sản rơi vào khó khăn, nhiều sàn giao dịch phải trì hoãn hoạt động.

Năm 2014 và những năm tiếp theo, nhiều chuyên gia nhận định thị trường bất động sản cũng sẽ chưa khởi sắc nhiều. Tuy nhiên, khi mà giá cả bất động sản sẽ có chiều hướng giảm dần cùng với việc cải thiện hệ thống pháp lý từ phía nhà nước, hệ thống quản lý tại các sàn giao dịch, chúng ta hoàn toàn có thể hi vọng vào việc nâng cao mật độ giao dịch tại các sàn, từ đó đưa đến sự ổn định trong hoạt động môi giới bất động sản tại sàn nói riêng và thị trường bất động sản nói chung. Bên cạnh đó, Hiến pháp năm 2013 có hiệu lực từ 01/01/2014, Luật Đất đai năm 2013 có hiệu lực từ 1/7/2014, LKDBĐS sửa đổi có hiệu lực vào ngày 01/7/2015 tới và các quy phạm pháp luật khác sẽ đặt nền tảng cho thị trường bất động sản hồi phục và phát triển lành mạnh, minh bạch, ổn định và bền vững trong những năm tiếp theo, góp phần vào việc hồi phục, phát triển kinh tế.

LKDBĐS năm 2014 với nhiều điểm mới tích cực sẽ góp phần vào sự phát triển ổn định và bền vững của thị trường bất động sản. Cùng với việc mở rộng phạm vi kinh doanh bất động sản của tổ chức, cá nhân người Việt Nam định cư ở nước ngoài, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và việc cho phép kinh doanh bất động sản hình thành trong tương lai, các bên muốn thực hiện giao dịch nhanh chóng, tiết kiệm chi phí và thời gian khiến dịch vụ SGDBĐS nói chung, hoạt động môi giới trên sàn giao dịch nói riêng tiếp tục là hoạt động kinh doanh bất động sản quan trọng, mang lại hiệu quả cao cho các bên tham gia giao dịch. Tuy nhiên để LKDBĐS năm 2014 đi vào thực hiện, cần tiếp tục nghiên cứu xây dựng các văn bản hướng dẫn phù hợp với thực tiễn, đặc biệt chú trọng đến quy định các vấn đề liên quan đến môi giới bất động sản, SGDBĐS.

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản ở Việt Nam

3.2.1. Các giải pháp hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản

Hoàn thiện khung pháp lý cho dịch vụ môi giới bất động sản nói chung và môi giới trên SGDBDS nói riêng là một nhiệm vụ quan trọng. Hiện nay, Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014 đã khắc phục được một số hạn chế so với LKDBDS năm 2006, tuy nhiên, để triển khai LKDBDS năm 2014, tác giả đề xuất một số vấn đề cần quy định rõ và hoàn thiện hơn để hoạt động của sàn giao dịch nói chung, hoạt động môi giới trên sàn giao dịch nói riêng ngày càng hiệu quả hơn, góp phần vào sự phát triển ổn định và bền vững của thị trường bất động sản.

Thứ nhất, xây dựng quy định tiêu chí SGDBDS chuẩn.

Theo quy định mới của LKDBDS năm 2014 thì không bắt buộc nhưng cũng không cấm các tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản khi bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê mua bất động sản phải thông qua SGDBDS, mặt khác Nhà nước tiếp tục khuyến khích các tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản thông qua sàn. Chính vì vậy, các sàn giao dịch muốn thu hút được khách hàng, đạt được lợi nhuận cao cần phải tự hoàn thiện mình, nâng cao chất lượng hoạt động. Thông tư số 13/2008/TT-BXD ngày 21/5/2008 của Bộ Xây dựng hướng dẫn Nghị định số 153/2007/NĐ-CP ngày 15/10/2007, SGDBDS phải có đầy đủ các điều kiện về mô hình tổ chức, cơ sở vật chất, trang thiết bị. Tuy nhiên, với những thay đổi trong LKDBDS năm 2014, các quy định cũ điều kiện mô hình tổ chức sàn giao dịch không còn phù hợp cần có sự điều chỉnh hợp lý về tiêu chuẩn sàn chuẩn như là xây dựng các chỉ số chuẩn về quy mô của sàn giao dịch, số lượng, chất lượng đội ngũ nhân viên...

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

Một là, hoàn thiện các quy định về đào tạo, bồi dưỡng và cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Nhà nước cần có sự đầu tư và quan tâm hơn nữa đến việc mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng của các cơ sở đào tạo và cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, đảm bảo chất lượng đầu ra của sản phẩm đào tạo phải đáp ứng tốt hơn các nhu cầu cung ứng dịch vụ đối với các chủ thể tham gia thị trường. Bên cạnh đó, cần tiến hành rà soát kịp thời và xử lý kiên quyết những văn phòng, những trung tâm dịch vụ đang hoạt động không đúng pháp luật, nhằm tạo nên những nhà cung cấp dịch vụ chính quy, chuyên nghiệp trên cơ sở cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh.

LKDBDS năm 2014 đã quy định về chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, theo đó, người được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới phải có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, có trình độ trung học phổ thông, phải trải qua kỳ sát hạch về kiến thức môi giới bất động sản; thời hạn sử dụng của chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản là 05 năm. Để quy định trên được thi hành, Chính phủ cần nghiên cứu, ban hành Nghị định hướng dẫn chi tiết LKDBDS năm 2014, trong đó, cần quy định cụ thể các vấn đề: Cần bổ sung các quy định về đào tạo kỹ năng hành nghề môi giới bất động sản trong đó quy định cụ thể hơn nội dung, chương trình đào tạo về kỹ năng và thực hành kỹ năng môi giới bất động sản. Bổ sung quy định về đào tạo các chuyên ngành hỗ trợ cho hoạt động môi giới bất động sản như chuyên đề về kỹ năng thu thập, đánh giá và phân tích thông tin về bất động sản, chuyên đề về nắm bắt tâm lý khách hàng, chuyên đề về đạo đức và quy tắc ứng xử của nhà môi giới bất động sản... Ngoài ra cần chú trọng đến nội dung đào tạo riêng về phòng, chống rửa tiền trong kinh doanh bất động sản, trong đó nhấn mạnh nội dung về phương thức, thủ đoạn rửa tiền thường gặp; cách nhận biết khách hàng, nhận biết giao dịch đáng ngờ... Bổ sung quy định về thời gian tập sự của người có nhu cầu cấp chứng chỉ môi giới. Hiện nay, không có quy định cụ thể về thời gian tập sự đối với người xin cấp chứng chỉ môi giới sau khi đã hoàn thành khóa bồi dưỡng môi giới bất

động sản. Các cơ sở đào tạo có lập kế hoạch, chương trình về tổ chức đi thực hành nghề môi giới bất động sản cho học viên nhưng chỉ mang tính hình thức. Nhiều khi, các cơ sở đào tạo này liên hệ với một sàn giao dịch rồi tổ chức một vài buổi ngoại khóa để tham quan, tìm hiểu sơ bộ. Vì vậy, cần bổ sung quy định về thời gian thực tập từ 01-03 tháng đối với các học viên tham gia các khóa đào tạo về nghề môi giới bất động sản.

Hai là, kinh nghiệm của các nước có thị trường bất động sản phát triển cho thấy, muốn dịch vụ môi giới bất động sản phát triển theo hướng chuyên nghiệp thì cần phải có quy định về quy tắc ứng xử, đạo đức của nhà môi giới để tạo mối quan hệ bình đẳng giữa các nhà môi giới với nhau cũng như mối quan hệ giữa nhà môi giới với khách hàng, đảm bảo quyền và lợi ích của các bên tham gia giao dịch bất động sản. Thông qua đó, định hướng cho dịch vụ môi giới bất động sản nói chung và môi giới trên SGDBĐS nói riêng đi vào nề nếp, nâng cao uy tín, vị thế của nhà môi giới bất động sản.

Thứ ba, ban hành chế tài đối với hành vi vi phạm của cá nhân, tổ chức môi giới bất động sản. Vi phạm pháp luật xảy ra trên SGDBĐS ngày càng nhiều, các dạng vi phạm được quy định trong Nghị định số 23/2009/ NĐ-CP ngày 27/2/2009 về xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động xây dựng; kinh doanh bất động sản; khai thác, sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng; quản lý công trình hạ tầng kỹ thuật; quản lý và phát triển nhà và công sở. Tuy nhiên các vi phạm chỉ được nêu chung chung, bên cạnh đó các vi phạm trong dịch vụ môi giới bất động sản ngày càng diễn biến phức tạp, chế tài xử phạt chưa đủ sức răn đe, mức phạt cao nhất hiện nay chỉ là 70.000.000 đồng.

LKDBĐS năm 2014 quy định tại Điều 79 – Xử lý vi phạm thì tổ chức, cá nhân có hành vi phạm pháp luật trong kinh doanh bất động sản 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. Trong quá trình xây dựng Nghị định hướng dẫn cần quy định cụ thể về việc kiểm tra, rà soát thường xuyên hoạt động của sàn giao dịch, quy định chế tài đủ mạnh đối với hành vi vi phạm trong môi giới bất động sản đặc biệt là môi giới trên SGDBĐS 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 phải bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

3.2.2. Các giải pháp hỗ trợ dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch bất động sản

Bên cạnh các giải pháp hoàn thiện pháp luật, những giải pháp hỗ trợ dịch vụ môi giới trên SGDBĐS cũng hết sức cần thiết. Trong đó phải kể đến:

Thứ nhất, đổi mới quản lý nhà nước đối với thị trường bất động sản. Trong thời gian qua, cơ chế quản lý của nhà nước đối với thị trường bất động sản còn nhiều bất cập, không thống nhất, thị trường bất động sản thiếu minh bạch. Quy hoạch không dựa trên cơ sở phát triển kinh tế xã hội cũng là nguyên nhân dẫn đến thiếu ổn định của những thông tin về bất động sản. Một hạn chế trong công tác quản lý Nhà nước đối với thị trường bất động sản ở Việt Nam là thiếu hụt hệ thống cơ quan chuyên trách quản lý bất động sản. Để khắc phục hạn chế này trong thời gian tới, cần phải củng cố cơ quan địa chính các cấp, mạnh dạn phân cấp, giao quyền cho những cơ quan chuyên môn này, hướng tới thành lập một hệ thống cơ quan chuyên trách đảm nhiệm việc quản lý thị trường bất động sản bao gồm cơ quan đăng ký bất động sản và cơ quan địa chính.

Tăng cường công tác kiểm tra, theo dõi, giám sát của các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền đối với hoạt động kinh doanh bất động sản của doanh nghiệp. Kiểm soát chặt chẽ vốn pháp định của doanh nghiệp, ngăn chặn doanh nghiệp không đủ vốn vẫn tham gia đầu tư dự án bất động sản; quy định cụ thể việc đăng ký tiến độ đầu tư, theo dõi

sát sao tiến độ thi công từng dự án bất động sản; kiểm tra các hợp đồng chuyển nhượng bất động sản, xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm pháp luật trong đăng ký kinh doanh.

Áp dụng các chính sách giảm thuế cho các giao dịch bất động sản thực hiện trên sàn thì hiện tượng giao dịch ngầm sẽ không còn nữa. Việc giảm thuế đối với giao dịch qua sàn sẽ thu hút được mọi giao dịch bất động sản vì các tiện ích mà khi giao dịch qua sàn mang lại (như nhanh chóng, tiện lợi, chi phí thấp...) Ngoài ra, khi giao dịch được tiến hành qua sàn thì mọi thông tin về thị trường bất động sản, về các giao dịch bất động sản được niêm yết sẽ chính xác, minh bạch, giúp cho nhà nước nắm bắt thông tin chính xác, cụ thể về xu hướng phát triển của thị trường bất động sản và đề ra các chính sách phát triển đúng đắn.

Thành lập các SGDBDS của nhà nước. Khi các sàn giao dịch của nhà nước được thành lập và phát triển thì việc thu thập thông tin trên thị trường sẽ đảm bảo chính xác nhờ có sự chọn lọc từ hai nguồn sàn giao dịch của tư nhân và sàn giao dịch của nhà nước. Đồng thời, sự ra đời của sàn giao dịch nhà nước sẽ khuyến khích và từng bước đưa tất cả các giao dịch của người dân lên sàn giao dịch để cơ quan quản lý nắm được mọi thông tin về thị trường để từ đó hoạch định những cơ chế, chính sách đúng đắn cho việc quản lý và điều tiết thị trường có hiệu quả.

Thứ hai, tạo lập bất động sản cho thị trường. Tạo lập nguồn hàng hóa cho thị trường bất động sản là một trong những phương thức quan trọng thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển. Khác với các hàng hoá thông thường, nguồn cung bất động sản phụ thuộc rất lớn vào chính sách của Chính phủ và các chế độ quản lý đất đai và nhà ở, về chính sách sử dụng đất... Trước hết là các chế độ quy định về quyền sở hữu và quyền sử dụng về nhà đất. Việc quy định rõ ràng và xác lập rộng rãi các quyền này đối với các nguồn đất đai và nhà ở hiện có là điều kiện để các nguồn đất đai và nhà ở này sẵn sàng và có đầy đủ điều kiện tham gia vào thị trường bất động sản hợp pháp. Bên cạnh đó, việc công khai hoạt động của thị trường bất động sản cho phép mọi đối tượng đều có thể tham gia thị trường, làm phong phú thêm nguồn hàng hóa bất động sản và đa dạng hoá cơ cấu về cung bất động sản, đồng thời, khuyến khích xây dựng các chính sách đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng và mở rộng phạm vi phát triển đô thị.

Thứ ba, Nhà nước cần xây dựng hệ thống thông tin bất động sản nhằm hỗ trợ cho các chủ thể tham gia thị trường trong việc tìm kiếm thông tin, nắm bắt diễn biến thị trường một cách kịp thời. Cần đa dạng hóa các hình thức cung cấp thông tin và tư vấn cần thiết về pháp luật, quy hoạch, kế hoạch, chính sách, cung cầu, giá cả, tài chính, tín dụng đối với bất động sản thông qua tổ chức công và tư. Thực hiện đa dạng hóa, công khai, minh bạch thông tin. Theo đó đưa thông tin về pháp luật, cơ chế chính sách, quy hoạch, kế hoạch có liên quan đến quản lý và phát triển thị trường bất động sản lên phương tiện thông tin đại chúng. Bên cạnh đó, kiểm soát tính công khai của các thông tin và chất lượng dịch vụ tư vấn, những người tư vấn được quyền yêu cầu các cơ quan quản lý Nhà nước xác nhận thông tin pháp lý về bất động sản; tiếp tục phát huy vai trò của Mạng các sàn giao dịch (Vrnet).

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở nghiên cứu về cơ sở lý luận, thực trạng pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản, tác giả đã nghiên cứu để đưa ra các nhận định về sự cần thiết phải hoàn thiện pháp luật và đưa ra các giải pháp hữu hiệu để hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh

bất động sản. Hoàn thiện pháp luật về môi giới trên SGDBĐS phải đặt trong tổng thể quá trình hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ bất động sản, như: xây dựng quy định tiêu chí sàn chuẩn; hoàn thiện các quy định về đào tạo, bồi dưỡng và cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản; ban hành chế tài đối với hành vi vi phạm của cá nhân, tổ chức môi giới bất động sản; quy định về quy tắc ứng xử, đạo đức của nhà môi giới.

Bên cạnh các giải pháp hoàn thiện pháp luật, những giải pháp hỗ trợ dịch vụ môi giới trên SGDBĐS cũng hết sức cần thiết. Trong đó, đổi mới quản lý nhà nước đối với thị trường bất động sản; tạo lập nguồn hàng hóa cho thị trường bất động sản; thành lập các SGDBĐS của nhà nước và hoàn thiện các tiêu chí, quy trình hoạt động của sàn chuẩn cho phù hợp với thực tiễn; Nhà nước cần xây dựng hệ thống thông tin bất động sản nhằm hỗ trợ thông tin cho các chủ thể tham gia thị trường trong việc tìm kiếm thông tin, nắm bắt diễn biến thị trường một cách kịp thời; phát triển các hoạt động kinh doanh khác để hỗ trợ cho hoạt động môi giới bất động sản. Dịch vụ môi giới bất động sản muốn phát triển thì các hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản khác cũng phải phát triển một cách tương ứng.

KẾT LUẬN

LKDBĐS năm 2006 ra đời, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động môi giới trên SGDBĐS, đã phần nào khắc phục được những yếu kém trong hoạt động môi giới trên SGDBĐS, định hướng cho hoạt động môi giới trên SGDBĐS phát triển lành mạnh. Sau 8 năm triển khai, LKDBĐS năm 2006 đã bộc lộ nhiều bất cập, Quốc hội khoá 13 đã thông qua những nội dung sửa đổi với nhiều điểm mới, tích cực.

Pháp luật về dịch vụ môi giới trên SGDBĐS là lĩnh vực phức tạp, trong phạm vi luận văn tác giả đã đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu các quy định chung của pháp luật về thị trường bất động sản, sàn giao dịch và môi giới bất động sản làm cơ sở lí luận; tìm hiểu các quy định của pháp luật một số nước trên thế giới về hoạt động môi giới trên SGDBĐS để tìm ra những điểm tương đồng giữa các quốc gia về vấn đề này; tìm hiểu về thực trạng áp dụng pháp luật và thực tiễn hoạt động của môi giới trên SGDBĐS.

Từ những nghiên cứu đó, tác giả đã mạnh dạn đề xuất một số giải pháp để hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản ở Việt Nam. Trong đó có một số quan điểm đồng nhất với quan điểm sửa đổi, bổ sung LKDBĐS năm 2014, ngoài ra, tác giả tiếp tục đề xuất một số giải pháp hoàn thiện các quy định về đào tạo, bồi dưỡng và cấp chứng chỉ môi giới bất động sản; ban hành chế tài đối với hành vi vi phạm của cá nhân, tổ chức môi giới bất động sản, quy định về quy tắc ứng xử, đạo đức của nhà môi giới. Bên cạnh các giải pháp hoàn thiện pháp luật, những giải pháp hỗ trợ dịch vụ môi giới trên SGDBĐS cũng hết sức cần thiết.

Qua việc nghiên cứu đề tài, tác giả đã có nhận thức sâu sắc hơn đối với dịch vụ môi giới trên SGDBĐS và đề xuất một số giải pháp góp phần phát triển dịch vụ môi giới trên SGDBĐS trong giai đoạn thị trường bất động sản “đóng băng” như hiện nay. Năm 2015, thị trường bất động sản đã có nhiều biến chuyển, thị trường đang “ấm dần” lên, các giao dịch đang phát triển theo chiều hướng gia tăng. Nhu cầu giao dịch trực tiếp với chủ đầu tư của khách hàng vẫn song song tồn tại với giao dịch trên SGDBĐS, theo đó, dịch vụ môi giới trên SGDBĐS đã, đang và sẽ luôn là dịch vụ quan trọng, hữu ích thúc đẩy sự phát triển của thị trường bất động sản.