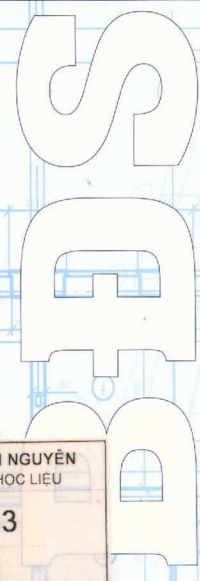




CK.0000068416

TS. BÙI MẠNH HÙNG



MÔI GIỚI VÀ KINH DOANH **BẤT ĐỘNG SẢN**

NGUYÊN
HỌC LIỆU

3

PHẦN NÀY GỒM:

- THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN
- ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN
- MÔI GIỚI VÀ KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN



NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG

TS. BÙI MẠNH HÙNG

MÔI GIỚI VÀ KINH DOANH
BẤT ĐỘNG SẢN

NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG
HÀ NỘI - 2013

LỜI NÓI ĐẦU

Theo Luật Dân sự nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, "Bất động sản là các tài sản bao gồm: Đất đai; nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai, kể cả các tài sản gắn liền với nhà, công trình xây dựng đó; các tài sản khác gắn liền với đất đai; các tài sản khác do pháp luật quy định". Bất động sản có vị trí cố định về địa lý, địa điểm, không có khả năng di dời; là loại hàng hoá có tính lâu bền, có tính khan hiếm; là loại hàng hoá mang nặng yếu tố tập quán, thị hiếu, tâm lý xã hội, chịu ảnh hưởng lẫn nhau, chịu sự chi phối mạnh mẽ của pháp luật, chính sách của nhà nước và phụ thuộc nhiều vào năng lực quản lý. Bất động sản không chỉ được mua, bán bình thường như các hàng hoá khác mà còn là đối tượng của nhiều giao dịch như cho thuê, cho thuê lại, thế chấp, chuyển quyền sử dụng ...

Để trang bị hiểu biết đầy đủ về bất động sản, tác giả xin giới thiệu cùng bạn đọc bộ sách về bất động sản gồm ba quyển:

Quyển 1: Thị trường bất động sản.

Quyển 2: Định giá bất động sản.

Quyển 3: Môi giới và kinh doanh bất động sản.

Trong cuốn sách thứ ba "**Môi giới và kinh doanh bất động sản**", tác giả muốn giới thiệu với bạn đọc bốn nội dung liên quan đến công tác môi giới bất động sản và đầu tư kinh doanh bất động sản gồm:

- **Tổng quan về môi giới bất động sản** giới thiệu về dịch vụ môi giới bất động sản; vai trò, nguyên tắc hoạt động môi giới bất động sản; điều kiện kinh doanh, yêu cầu chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp trong môi giới bất động sản; những yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển và kinh nghiệm của một số nước về dịch vụ môi giới bất động sản.

- **Quy trình môi giới bất động sản** giúp độc giả cách thu thập thông tin, xác định đối tượng và các bên tham gia thương vụ môi giới bất động sản; phương pháp lập hồ sơ và những bước thực hiện thương vụ môi giới bất động sản; chiến lược sản phẩm, giá cả, phân phối và hỗ trợ bán hàng; tổ chức và quản lý văn phòng môi giới bất động sản.

- **Kỹ năng môi giới bất động sản** trình bày phương pháp Marketing bất động sản; kỹ năng giao tiếp và đàm phán trong giao dịch môi giới bất động sản.

- **Đầu tư kinh doanh bất động sản** gồm những kiến thức cơ bản về đầu tư kinh doanh bất động sản; trình tự, thủ tục, nội dung các dự án đầu tư kinh doanh bất động sản; thông tin, hồ sơ bất động sản trên thị trường bất động sản; hợp đồng, quản lý hoạt động kinh doanh bất động sản; hiệu quả đầu tư kinh doanh bất động sản.

Ngoài những nội dung về nghiệp vụ môi giới và kinh doanh bất động sản mà tác giả đúc rút được từ các tài liệu trong và ngoài nước đã trích dẫn trong sách, nội dung các chương mục còn được cập nhật những văn bản pháp luật hiện hành liên quan đến công tác môi giới và kinh doanh bất động sản. Song, do văn bản pháp quy đôi khi được chỉnh sửa, bổ sung trong thời gian thực hiện, mong độc giả cập nhật những thông tin mới nhất phù hợp nội dung trích dẫn để cuốn sách luôn mang tính hiện thực.

Cuốn sách nhằm phục vụ cho các cán bộ ngành quản lý đất đai, các nhà quản lý kinh doanh quan tâm đến môi giới, kinh doanh, định giá, sản giao dịch và quản lý sản giao dịch bất động sản. Cuốn sách cũng là tài liệu tham khảo quý báu cho các sinh viên các trường đại học muốn tìm hiểu và quan tâm đến lĩnh vực bất động sản.

Tác giả

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

BĐS	Bất động sản
CTXD	Công trình xây dựng
ĐAĐT	Dự án đầu tư
ĐTBDĐ	Đầu tư bất động sản
ĐTXD	Đầu tư xây dựng
GPMB	Giải phóng mặt bằng
GTĐT	Giá trị đầu tư
GTSD	Giá trị sử dụng
GTTT	Giá trị thị trường
KCN	Khu công nghiệp
KDBĐS	Kinh doanh bất động sản
KĐTĐM	Khu đô thị mới
MGBĐS	Môi giới bất động sản
QLDA	Quản lý dự án
QSĐĐ	Quyền sử dụng đất
TSCĐ	Tài sản cố định
TTBĐS	Thị trường bất động sản
UBND	Ủy ban nhân dân

Chương 1

TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

1.1. KHÁI NIỆM, SỰ CẦN THIẾT CỦA DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

1.1.1. Khái niệm, nội dung môi giới và nhà môi giới

1.1.1.1. Khái niệm về môi giới

Môi giới là hoạt động của người thứ ba với mục đích tạo sự thông cảm, thấu hiểu về các vấn đề liên quan giữa các bên với nhau, hoặc việc giải quyết những công việc nào đó liên quan giữa hai bên, người môi giới lúc này đóng vai trò là cầu nối. Ngoài ra hoạt động môi giới có thể được xác định như một công việc để tạo thu nhập thông qua các thương vụ giữa các bên với nhau. Vì vậy, hoạt động môi giới là công việc với mục đích tạo ra thu nhập mà đối tượng của nó là các thương vụ được thực hiện giữa hai bên.

Nói theo cách đơn giản: MGBDS là làm trung gian trong giao dịch mua bán BĐS. Hoạt động môi giới phải công khai, trung thực và tuân thủ pháp luật.

Như vậy, để làm sáng tỏ khái niệm về MGBDS, có thể khẳng định rằng: "Hoạt động MGBDS" dựa trên việc thực hiện công việc cho những người khác mà đối tượng là những quyền hạn khác nhau 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, chuyển nhượng, cho thuê... BĐS với sự giúp đỡ của nhà môi giới. Những hoạt động này sẽ dẫn đến sự thay đổi ở khía cạnh pháp lý hay sự thay đổi về thực tế của BĐS. Nhà môi giới sẽ giúp các bên thực hiện giao dịch về BĐS thông qua kinh doanh dịch vụ môi giới mà đối tượng của nó là các quyền đối với BĐS.

Theo như các khái niệm, từ ngữ về kinh doanh BĐS quy định trong Luật Kinh doanh BĐS Việt Nam và các văn bản pháp luật có liên quan thì khái niệm về MGBDS được hiểu là hoạt động mà theo đó bên môi giới làm trung gian cho các bên kinh doanh BĐS và bên mua nhận chuyển nhượng, thuê, thuê mua BĐS trong việc đàm phán giao dịch, ký kết hợp đồng kinh doanh BĐS và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới.

1.1.1.2. Nội dung môi giới

- Tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký hợp đồng.
- Đại diện theo uỷ quyền để thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản.

- 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.

1.1.1.3. Nhà môi giới

- Nhà môi giới thuộc nhóm cung cấp dịch vụ BĐS (nhóm giúp chủ đầu tư có thể chuyển các ý tưởng của họ thành hiện thực công trình có giá trị kinh tế cao hơn từ BĐS);

- Nhà môi giới BĐS chịu trách nhiệm cho thuê hoặc bán các loại BĐS cho khách hàng, họ chủ yếu tham gia vào các dự án lớn và là người cân đối các nhu cầu khách hàng với các phương án tài chính của chủ đầu tư;

- Các nhà môi giới BĐS đóng vai trò chủ chốt trong kế hoạch tiếp thị, họ gợi ý các viễn cảnh, trình bày các đặc điểm của sản phẩm, các chức năng và lợi nhuận, thương thảo hợp đồng, đồng thời cung cấp các thông tin phản hồi về cho các nhà đầu tư để kịp thời điều chỉnh dự án.

Dựa theo khái niệm trên làm cơ sở quan trọng xác định tính chất của hoạt động MGBDS:

Thứ nhất: Nhà MGBDS luôn hoạt động phục vụ cho những người khác, họ đóng vai trò trung gian cho các bên. Nếu như nhà MGBDS trở thành một bên nào đó của thương vụ thì việc thực hiện các hoạt động liên quan sẽ mất đi tính chất môi giới. Chẳng hạn, đối với những nhân viên làm việc trong phòng kinh doanh của công ty kinh doanh BĐS, kinh doanh nhà ở, khi họ bán hay cho thuê BĐS thuộc công ty đó mà thực hiện hoạt động MGBDS thì đây không phải là hoạt động của nhà MGBDS.

Thứ hai: Hoạt động của nhà MGBDS là hoạt động có tính chất thương mại. Nhà MGBDS thực hiện những hoạt động với mục tiêu kết nối những mối quan hệ mang tính thương mại đến việc ký kết hợp đồng mà hàng hoá là BĐS - một loại hàng hoá đặc biệt.

Thứ ba: Những công việc của nhà MGBDS đều được trả công. Họ tiến hành những công việc trên là để nhận được tiền công, tiền hoa hồng.

1.1.2. Sự cần thiết của dịch vụ môi giới bất động sản

Dịch vụ MGBDS hình thành và phát triển là tất yếu khách quan trong nền kinh tế thị trường.

1.1.2.1. Cần thiết theo yêu cầu của pháp luật

TTBDS - Một thị trường rất phức tạp, hàng hoá là BĐS có giá trị rất lớn và ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống nhân dân.

Xuất phát từ những hạn chế của TTBDS Việt Nam trong thời gian qua, ngày 29/06/2006 Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI, kỳ họp thứ 9 đã thông qua Luật kinh doanh BĐS và Luật này đã chính thức có hiệu lực từ 01/01/2007.

Khi MGBDS - Một hình thức trong kinh doanh dịch vụ BĐS hình thành và phát triển, Luật kinh doanh BĐS đã ban hành những quy định cho ngành dịch vụ MGBDS phát triển trong khuôn khổ của pháp luật. Tại chương IV, mục 1, từ Điều 44 đến Điều 50 của

Luật kinh doanh BĐS đã quy định về nguyên tắc hoạt động, nội dung, thù lao, hoa hồng, các quyền và nghĩa vụ của tổ chức cá nhân MGBĐS cũng như điều kiện cấp chứng chỉ MGBĐS. Điều này cho thấy Nhà nước và xã hội công nhận MGBĐS trở thành một nghề trong nền kinh tế thị trường.

1.1.2.2. Cần thiết để đáp ứng nhu cầu giao dịch của thị trường

TTBĐS là một thị trường mang tính chất đặc trưng hơn các thị trường khác. Đặc biệt giá trị của BĐS lại rất lớn và tính thanh khoản của BĐS lại rất kém. Không phải một chủ thể nào tham gia vào TTBĐS cũng có thể thực hiện được giao dịch ngay theo mục đích của mình. Phần lớn, họ không có sự hiểu biết đầy đủ và lượng thông tin cần thiết để thực hiện giao dịch. Vì vậy, lúc này người họ tìm đến đầu tiên chính là các tổ chức, cá nhân MGBĐS. Bởi họ sẽ nhận được sự giúp đỡ, tư vấn giúp đỡ và tìm thấy cái họ cần một cách nhanh nhất và hiệu quả nhất thông qua nhà MGBĐS.

1.2. VAI TRÒ CỦA MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TRONG THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

Trước khi có Luật Kinh doanh BĐS thì vai trò của “cò” nhà đất chưa được thừa nhận trong xã hội. Nói đến cò nhà đất là người dân thường dẫn do, tâm lí sợ bị lừa đảo, vì vậy họ không muốn khi tham gia giao dịch BĐS trên thị trường lại phải thông qua “cò” nhà đất. Tuy nhiên cũng có những giao dịch thành công khi có sự tham gia của cò với vai trò trung gian.

Do tâm lí lo sợ của người dân 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 kìm hãm sự phát triển của thị trường BĐS.

Rõ ràng MGBĐS có những mặt tích cực và tiêu cực, chính những người tham gia nhiều khi làm cho thị trường này méo mó, nhưng không thể phủ nhận vai trò của những nhà môi giới, họ là chất xúc tác đưa các giao dịch tới thành công, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của thị trường BĐS. Với tư cách là trung gian cho hai bên thực hiện các giao dịch BĐS liên quan đến BĐS thì MGBĐS hay nói đúng hơn là nhà MGBĐS có những vai trò cơ bản:

1.2.1. Thu thập và cung cấp thông tin về bất động sản và các thông tin khác có liên quan đến bất động sản

Đặc thù của hàng hoá BĐS và TTBĐS là một thị trường không hoàn hảo, thông tin về thị trường, về hàng hoá không thật đầy đủ, không được phổ biến rộng rãi và tiêu chí tham gia đánh giá BĐS cũng không chính xác như các hàng hoá khác.

Vì vậy hệ thống thông tin đóng một vai trò quan trọng đối với sự vận hành của TTBĐS, đó là toàn bộ các thông tin liên quan đến BĐS, bao gồm các thông tin về: Luật pháp, chính sách đất đai, 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, khan hiếm, chịu sự

tác động của rất nhiều yếu tố và là bộ phận tài sản quan trọng của các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, tổ chức chính trị xã hội và của các hộ gia đình và cá nhân.

Khi trên thị trường thông tin về các giao dịch đầy đủ, đồng bộ sẽ đưa TT BĐS vào hành thuận tiện hơn, người mua và người bán đều hiểu biết về những thông tin đó, họ sẽ dễ dàng quyết định lựa chọn thị trường tham gia giao dịch. Đồng thời TT BĐS nước ta mới sơ khai hình thành các giao dịch công khai trên thị trường ít, chủ yếu là giao dịch ngầm và số lượng người tham gia giao dịch trên thị trường là số lượng nhỏ không đủ để trở thành cạnh tranh hoàn hảo.

Từ đó dẫn tới giá cả cạnh tranh cũng không hoàn hảo và người bán có nhiều lợi thế hơn trong việc quyết định. Như thế rõ ràng giá cả ở đây không phản ánh đúng mối quan hệ cung cầu. Hệ thống thông tin không hoàn hảo thiếu chính xác sẽ dẫn đến biến động mạnh, thị trường lên cơn sốt giá hoặc là sụp đổ, người tham gia giao dịch nhiều khi phải chấp nhận những giá quá cao, có nhu cầu mua nhưng lại không có khả năng thanh toán.

Các tổ chức môi giới là một trong các chủ thể cung cấp thông tin quan trọng trên TT BĐS. Hệ thống các tổ chức ngày càng phát triển, hoạt động càng chuyên nghiệp thì mức độ hoàn hảo của thông tin BĐS ngày càng cao, hạn chế được rất nhiều rủi ro cho các đối tượng tham gia trên TT BĐS.

Thông tin về BĐS và các thông tin khác có liên quan đến BĐS là cơ sở rất quan trọng cho việc thực hiện giao dịch, các quyền và lợi ích chứa đựng bên trong BĐS.

Công việc đầu tiên của nhà MGBĐS là việc thu thập đầy đủ, chính xác các thông tin cần thiết về BĐS và các thông tin có liên quan đến BĐS đó.

Nội dung thông tin về BĐS bao gồm:

- Loại BĐS;
- Vị trí BĐS;
- Thông tin về quy hoạch có liên quan đến BĐS;
- Quy mô, diện tích của BĐS;
- Đặc điểm, tính chất, công năng sử dụng, chất lượng của BĐS;
- Thực trạng các công trình hạ tầng, các dịch vụ về kỹ thuật và xã hội có liên quan đến BĐS;
- Tình trạng pháp lý của BĐS bao gồm hồ sơ, giấy tờ về quyền sở hữu, quyền sử dụng BĐS và giấy tờ có liên quan đến việc tạo lập BĐS, lịch sử về sở hữu, sử dụng BĐS...;
- Các hạn chế về quyền sở hữu, quyền sử dụng BĐS (nếu có);
- Giá bán, chuyển nhượng, thuê, cho thuê, thuê mua BĐS;
- Quyền và lợi ích của người thứ ba có liên quan;
- Các thông tin khác liên quan đến BĐS.

Nhà MGBĐS phải có nhiệm vụ công khai tất cả những thông tin đã thu thập được về các BĐS và phải cung cấp đầy đủ, chính xác các thông tin đó cho khách hàng. Nếu nhà