

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM

NGUYỄN VĂN BÌNH

**ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI BẤT
ĐỘNG SẢN TẠI THÀNH PHỐ HẠ LONG
TỈNH QUẢNG NINH**

Chuyên ngành: Quản lý đất đai

Mã số: 60.85.01.03

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN LÝ ĐẤT ĐAI

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

PGS.TS NGUYỄN KHẮC THÁI SƠN

THÁI NGUYÊN, THÁNG 9 NĂM 2012

MỞ ĐẦU

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong quá trình phát triển kinh tế thị trường ở nước ta, cùng với việc hình thành đồng bộ các thể chế kinh tế thị trường thì sự ra đời của nhiều loại thị trường mới như: thị trường lao động, thị trường khoa học công nghệ, thị trường bất động sản, thị trường chứng khoán, thị trường tài chính,... Thị trường bất động sản là một bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế. Sự hình thành và phát triển của thị trường bất động sản đã góp phần vào thị trường hóa một bộ phận tài sản khổng lồ của đất nước, huy động chúng cho các mục tiêu hoạt động kinh tế - xã hội. Bên cạnh đó, công tác quản lý nhà nước về đất đai và bất động sản đã từng bước tiến bộ, hệ thống quản lý được tăng cường và từng bước phân cấp cho các địa phương. Khung pháp lý điều tiết các hoạt động giao dịch bất động sản dần được nghiên cứu và hình thành.

Trong thời gian qua, sự hình thành và phát triển của thị trường bất động sản đã có những đóng góp tích cực cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, đặc biệt là trong lĩnh vực thu hút đầu tư nước ngoài khi đất đai (quyền sử dụng đất) với tư cách là một nguồn vốn quan trọng để liên doanh với các đối tác nước ngoài được huy động có hiệu quả. Tuy nhiên tình hình thị trường bất động sản ở nước ta trong những năm qua còn bộc lộ nhiều khuyết điểm và diễn biến phức tạp, nổi bật là tình trạng phát triển tự phát, tình trạng đầu cơ nhà đất, kích cầu ảo,... gây nên những cơn “sốt nóng”, “sốt lạnh” bất thường, ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất kinh doanh và các lĩnh vực khác.

Thực trạng nêu trên, đặt ra hàng loạt vấn đề lớn và cấp bách cần giải quyết, để Việt Nam có thể tạo lập được một thị trường bất động sản phát triển mạnh, góp phần làm đồng bộ các loại thị trường, nhằm thu hút các nguồn lực để phát triển kinh tế - xã hội theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế.

Hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản là một trong những hoạt động thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển mạnh, nó đóng vai trò như là “dầu nhờn” có nhiệm vụ “bôi trơn” cho bộ máy thị trường bất động sản hoạt động hiệu quả. Vì vậy, hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản là không thể thiếu và được coi là một nghề có tính chuyên nghiệp cao. Đa số các giao dịch liên quan đến thị trường bất động sản thành công là do vai trò đóng góp của những trung tâm môi giới bất động sản.

Thành phố Hạ Long là thành phố trẻ được thành lập năm 1993 nhưng đã có những bước phát triển đáng kể về mọi mặt: Kinh tế, văn hóa, xã hội... thị trường bất động sản thành phố được hình thành và phát triển sôi động, mục tiêu đề ra là xây dựng thành phố Hạ Long theo hướng công nghiệp, du lịch và dịch vụ theo hướng hiện đại. Với vị trí địa lý thuận lợi là thành phố trung tâm của tỉnh Quảng Ninh trong những năm vừa qua thành phố đã chú trọng đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ phát triển kinh tế, quy hoạch, mở rộng nhiều khu đô thị mới... điều đó đã tác động mạnh mẽ đến mọi sự phát triển của thị trường bất động sản nói chung và hoạt động môi giới bất động sản nói riêng. Để tìm hiểu thực trạng tình hình giao dịch bất động sản, vai trò của các trung tâm hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới giao dịch bất động sản, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm phát triển loại hình hoạt động này và tăng cường quản lý hoạt động môi giới bất động sản trên địa bàn thành phố Hạ Long một cách chuyên nghiệp, lành mạnh, đảm bảo đúng pháp luật, tôi tiến hành nghiên cứu đề tài: ***“Đánh giá hoạt động môi giới bất động sản tại thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh”***.

2. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI

2.1. Mục tiêu tổng quát

Đánh giá thực trạng hoạt động môi giới bất động sản, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường công tác quản lý hoạt động môi giới bất động sản

tạo điều kiện cho việc phát triển thị trường bất động sản tại thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Đánh giá được tình hình cơ bản của thành phố Hạ Long , tỉnh Quảng Ninh có ảnh hưởng đến môi giới bất động sản.

- Đánh giá được thực trạng thị trường bất động sản thành phố Hạ Long , tỉnh Quảng Ninh.

- Đánh giá được thực trạng hoạt động môi giới bất động sản t ại thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh.

- Chỉ ra được những khó khăn , tồn tại và giải pháp tăng cường hoạt động môi giới bất động sản tại thành phố Hạ Long , tỉnh Quảng Ninh trong tương lai.

3. YÊU CẦU CỦA ĐỀ TÀI

- Nắm vững cơ sở khoa học, cơ sở pháp lý về hoạt động môi giới giao dịch bất động sản.

- Điều tra, thu thập, phân tích, tổng hợp một số số liệu, tài liệu liên quan đến thị trường bất động sản tại địa bàn nghiên cứu một cách đầy đủ, chính xác, khách quan, trung thực.

- Khái quát được tình hình hoạt động môi giới và bất động sản trên địa bàn thành phố Hạ Long.

- Tổng hợp, đánh giá khách quan các loại hình môi giới giao dịch bất động sản đối với thị trường bất động sản trên địa bàn nghiên cứu từ đó đề xuất các giải pháp cho việc phát triển hoạt động môi giới bất động sản tại thành phố Hạ Long.

4. Ý NGHĨA CỦA ĐỀ TÀI

4.1. Ý nghĩa khoa học của đề tài

Việc nghiên cứu đề tài giúp học viên củng cố những kiến thức chuyên ngành về quản lý đất đai trong đó có lĩnh vực chuyên môn về quản lý thị

trường bất động sản và hoạt động môi giới bất động sản, đồng thời rèn luyện khả năng nghiên cứu, viết báo cáo khoa học, góp phần nâng cao trình độ chuyên môn, phục vụ tốt công tác sau này.

4.2. Ý nghĩa thực tiễn của đề tài

- Góp phần nhìn nhận thực trạng hoạt động một số trung tâm môi giới giao dịch bất động sản trên địa bàn thành phố Hạ Long, để từ đó có những giải pháp tăng cường quản lý hoạt động môi giới bất động sản, góp phần phát triển thị trường bất động sản phát triển lành mạnh.

- Kết quả nghiên cứu của đề tài giúp ích cho đối tượng tham gia vào thị trường bất động sản khi muốn tìm đến sự hỗ trợ của trung tâm môi giới giao dịch bất động sản.

Chương 1

TỔNG QUAN TÀI LIỆU NGHIÊN CỨU

1.1. CƠ SỞ KHOA HỌC CỦA ĐỀ TÀI

1.1.1. Cơ sở lý luận của đề tài

Trong thị trường hàng hóa nói chung, khi có cầu về một sản phẩm nào đó thì sẽ có cung về hàng hóa, sản phẩm đó. Thị trường đất đai cũng không nằm ngoài quy luật trên, khi thị trường có nhu cầu về nhà, đất thì sẽ có người đáp ứng nhu cầu đó, tuy nhiên hoạt động mua bán nhà đất, bất động sản là một lĩnh vực rất nhạy cảm, thường xuyên biến động. Vì đất đai là tài sản, hàng hóa đặc biệt, nhiều khi người muốn mua không biết mua đất ở đâu, họ thường phải tự chủ động đi tìm kiếm hoặc thông qua một số mối quan hệ giới thiệu các bất động sản cần bán và thông thường họ không có nhiều thông tin chính xác liên quan đến bất động sản họ đang tìm kiếm, người muốn bán không biết bán ngôi nhà, mảnh đất của mình cho ai và thông thường việc này chiếm khá nhiều thời gian, việc định giá bất động sản muốn bán thường là do thỏa thuận giữa 2 bên và việc này đôi khi thiệt hại cho người mua hoặc người bán vì bị chi phối bởi các yếu tố khách quan khác. Để khắc phục những điều này, một bộ phận người trong xã hội đã đứng ra làm nhiệm vụ cầu nối giữa những người mua - người bán đó chính là những người hoạt động môi giới bất động sản.

Theo quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống đô thị, đến năm 2015 tỷ lệ đô thị hoá của nước ta đạt khoảng 38%, cả nước sẽ có khoảng trên 870 đô thị các loại, tăng khoảng 125 đô thị so với hiện nay. Tốc độ đô thị hóa nước ta sẽ ngày càng tăng, cơ cấu dân số sẽ có sự chuyển dịch mạnh mẽ từ nông thôn ra thành thị, dân số sẽ có xu hướng tập trung đông ở các thành phố lớn, các khu đô thị sẽ ngày càng được hình thành nhiều hơn nhằm đáp ứng nhu cầu nhà ở của người dân kéo theo đó là các giao dịch về bất động sản diễn ra mạnh mẽ, đi liền với nó là các hoạt động dịch vụ về bất động sản.

Thị trường bất động sản là thị trường không hoàn hảo, bất động sản là tài sản có giá trị lớn, mỗi bất động sản lại có đặc điểm và giá trị riêng của nó, không được bày bán và thông tin phổ biến, người mua và bán thường ít kinh nghiệm trong giao dịch, hơn nữa bất động sản được nhà nước quản lý chặt chẽ bằng rất nhiều các văn bản luật phức tạp, khi thực hiện giao dịch cả người mua và người bán phải thực hiện các quyền và nghĩa vụ pháp lý đối với Nhà nước, thông thường người dân không nắm được đầy đủ và chính xác các quy định này.

Do đó khi thực hiện các giao dịch về bất động sản cần phải có các chuyên gia môi giới, tư vấn vì họ là những người được đào tạo đầy đủ chuyên môn nghiệp vụ liên quan đến thị trường bất động sản, hiểu biết đầy đủ về pháp luật, nắm nhiều nguồn thông tin, nhiều kinh nghiệm, là cầu nối giúp cho thị trường bất động sản hoạt động có hiệu quả, các giao dịch bất động sản được diễn ra nhanh hơn, quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia giao dịch được đảm bảo và phù hợp quy định của pháp luật.

1.1.2. Cơ sở thực tiễn của đề tài

Thực tế từ khi Luật Đất đai 1993 thừa nhận quyền sử dụng đất có giá trị và cho phép người sử dụng chuyển quyền rộng rãi thì các địa phương đều phát sinh những chủ thể hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản để đáp ứng nhu cầu mua, bán quyền sử dụng đất và các loại bất động sản khác. Do vậy, hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản ra đời là tất yếu khách quan.

Hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản là một phần của hoạt động kinh doanh bất động sản, nó có ảnh hưởng rất lớn đối với thị trường bất động sản. Chính vì vậy, để cho thị trường bất động sản hoạt động công khai, đúng pháp luật thì chúng ta cần phải đánh giá nghiêm túc về hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản, từ đó thấy được những mặt ưu điểm và những tồn tại, từ đó đưa ra những giải pháp tăng cường hiệu quả của hoạt động này.

Kể từ khi luật Kinh doanh bất động sản ra đời và có hiệu lực đã quy định cụ thể về hoạt động kinh doanh bất động sản; quyền, nghĩa vụ của tổ chức, cá nhân hoạt động kinh doanh bất động sản và giao dịch bất động sản có liên quan đến kinh doanh bất động sản. Nghề môi giới bất động sản tuy còn mới mẻ nhưng đã được công nhận là một nghề và thực tế nhân viên tư vấn muốn hoạt động được bắt buộc phải trang bị cho mình những kiến thức cơ bản về pháp luật, xây dựng, đất đai... và phải đáp ứng các yêu cầu do đơn vị hành nghề môi giới bất động sản đề ra như kỹ năng giao tiếp, văn hóa ứng xử, cách thức tư vấn... Để trở thành nhân viên tư vấn chuyên nghiệp, người hoạt động môi giới phải có kỹ năng làm việc, kỹ năng quản lý và kỹ năng giao tiếp với khách hàng.

Rõ ràng môi giới bất động sản có những mặt tích cực, không thể phủ nhận vai trò của những nhà môi giới họ chính là chất xúc tác đưa các giao dịch tới thành công, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của thị trường bất động sản.

Do tính đặc thù về của hàng hoá bất động sản và thị trường bất động sản. Nó là một thị trường không hoàn hảo, thông tin về thị trường, về hàng hoá không thật đầy đủ và không được phổ biến rộng rãi như các hàng hoá khác và tiêu chí tham gia đánh giá bất động sản cũng không chính xác như các hàng hoá khác. Chính vì vậy hệ thống thông tin đóng một vai trò quan trọng đối với sự vận hành của thị trường trường bất động sản. Các tổ chức môi giới là một trong các chủ thể cung cấp thông tin quan trọng trên thị trường bất động sản. Hệ thống các tổ chức này 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.

Do thị trường bất động sản người mua và người bán không có cơ hội và đầy đủ lượng thông tin cần thiết để lựa chọn thị trường phù hợp với mình. Thị trường bên cạnh sự hoạt động chính thức dưới sự quản lý của Nhà nước là thị

trường hoạt động không chính thức ngoài sự kiểm soát của nhà nước. Thị trường phát triển một cách tự phát, tình trạng đầu cơ vào đất thì nhiều, từ đó dẫn tới giá quá cao khiến tất cả mọi người không thể biết được giá đó là "thực" hay là giá "ảo". Vì thế khi mà thị trường "lạnh" số lượng các giao dịch bất động sản ít sẽ dẫn đến nhiều nhà đầu cơ đứng trước bờ phá sản. Đồng thời do không nắm bắt được thông tin nên việc định giá cũng thiếu chính xác xảy ra tình trạng đầu cơ tràn lan nhưng không phải ai cũng có lợi nhuận. Điều này kìm hãm sự phát triển của thị trường. Rõ ràng thị trường cần phải có tư vấn ở trình độ cao, một trong các loại tư vấn đó là dịch vụ môi giới bất động sản. Thông qua các tổ chức môi giới - những người đã qua đào tạo có kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn nắm được thông tin thị trường, am hiểu pháp luật về bất động sản, giúp các đối tượng có nhu cầu giao dịch bất động sản thoả mãn điều kiện của mình, giúp cho họ tính toán kĩ lưỡng trong việc mua bán để quyết định phù hợp nhất. Đồng thời thông qua tổ chức môi giới, 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 sẽ 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 của tổ chức môi giới có vai trò khá quan trọng, góp phần thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển.

Thị trường bất động sản ngày càng phát triển thì nhu cầu giao dịch sẽ ngày càng tăng cả về số lượng và chất lượng. Nhưng do đặc tính về bất động sản là thông tin thường không hoàn hảo, giao dịch chủ yếu là giao dịch ngầm nhà nước không thể kiểm soát được các giao dịch đó, nên việc thu thuế đối với những người có thu nhập cao khi tham gia giao dịch trên thị trường nhà nước không thể thực hiện được. Theo thống kê có trên 70% các giao dịch bất động sản được thực hiện thông qua các tổ chức môi giới không đăng kí kinh doanh, gây thất thu lớn cho ngân sách của nhà nước. Mà thuế là nguồn

thu chính của nhà nước để trang trải cho mọi hoạt động, chi phí của cả nước. Vì vậy khi các tổ chức, cá nhân môi giới này được công nhận cho phép hành nghề và có đăng kí kinh doanh sẽ giúp cho họ hoạt động có hiệu quả hơn đồng thời thông qua các giao dịch đó nhà nước tăng thu nhập về thuế.

Bất động sản là tài sản quan trọng đối với mỗi quốc gia, cộng đồng và người dân. Nó là tài sản có giá trị lớn, chính vì vậy bất kì một quan hệ giao dịch bất động sản nào trên thị trường cũng có tác động mạnh đến các hoạt động kinh tế xã hội khác nhau. Mà thị trường bất động sản phụ thuộc và chịu sự chi phối của điều kiện tự nhiên, kinh tế xã hội, tập quán của mỗi vùng, mỗi địa phương, mỗi cộng đồng khác nhau. Thông tin và các yếu tố cấu thành thị trường thường không hoàn hảo

Thông qua các tổ chức môi giới chuyên nghiệp, 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.

Một thị trường phát triển vững mạnh khi nó có một hành lang pháp lý hoàn thiện. Là căn cứ quan trọng cho Nhà nước trong việc điều tiết vĩ mô và kiểm soát các hoạt động của thị trường, đồng thời giúp cho mọi đối tượng tham gia hoạt động kinh doanh bất động sản tuân thủ đúng pháp luật

1.1.3. Cơ sở pháp lý của đề tài

Đề tài dựa trên cơ sở pháp lý là các văn bản quy phạm pháp luật sau:

- Luật Đất đai năm 2003
- Luật Xây dựng năm 2003
- Luật Nhà ở năm 2005
- Bộ luật Dân sự năm 2005
- Luật Doanh nghiệp năm 2005
- Luật Đầu tư năm 2005
- Luật Thương mại năm 2005
- Luật Kinh doanh bất động sản năm 2006