

MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

o Giáo viên giảng dạy: Th.S Xuân Thị Thu Thảo

CHƯƠNG 1 – TIẾP



1.7 KINH NGHIỆM CỦA CÁC NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

1. Singapore
2. Mỹ
3. Trung Quốc
4. Đức
5. Ba Lan





1. ĐÀO TẠO VÀ GIẤY PHÉP CHO MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở SINGAPORE

a. Quá trình phát triển :

- Trước năm 1980, không có khung đào tạo cho môi giới và đại lý BĐS ở *Singapore*.
- Vào năm 1982, ERA Singapore thành lập công ty đầu tiên và bắt đầu phát triển một hệ thống đào tạo mà ERA đã học hỏi được từ nước Mỹ. Chính phủ Singapore thông qua cơ quan đất đai Singapore (IRAS) đã chấp nhận hệ thống đào tạo của ERA là một hệ thống đủ tốt để đào tạo các nhà môi giới và các đại lý bất động sản.





1. ĐÀO TẠO VÀ GIẤY PHÉP CHO MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở SINGAPORE

- Trước khi IRAS cấp một giấy phép môi giới BĐS cho bất kỳ ai, họ phải hoàn thành khoá đào tạo đầu tiên được cung cấp bởi ERA. Ngày nay, chứng chỉ CEHA là rất cần thiết cho việc cấp giấy phép hành nghề môi giới BĐS:
- Trước khi giấy phép môi giới BĐS được cấp, các ứng viên phải trải qua một kỳ thi chung cho các đại lý BĐS (CEHA)
- CEHA được cung cấp bởi Ban thi tuyển CEHA thuộc cơ quan IRAS (Chính phủ)





1. ĐÀO TẠO VÀ GIẤY PHÉP CHO MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở SINGAPORE

b. Các điều kiện để tham dự kỳ thi CEHA:

- Ít nhất 21 tuổi kể từ thời điểm đăng ký khoá học
- Tối thiểu phải tốt nghiệp cấp 3



c. Kỳ thi CEHA:

- *Các ứng viên phải trải qua 3 bài kiểm tra*

- Bài 1: Luật BĐS
- Bài 2: Marketing BĐS
- Bài 3: Quản lý hành nghề BĐS

- *Các chủ đề của bài kiểm tra 1:*

- Luật BĐS
- Luật về hợp đồng và ký kết hợp đồng
- Luật BĐS
- Luật Đại lý
- Luật các quyền về BĐS
- Luật về sở hữu và Luật Doanh nghiệp
- Luật Quy hoạch và bảo tồn
- Luật Thuế BĐS

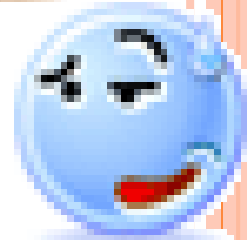


- Các chủ đề của bài kiểm tra 2: Marketing BĐS:

- Các nguyên tắc marketing BĐS
- Marketing các BĐS công (thuộc HDB)
- Marketing các BĐS tư nhân và đầu tư BĐS
- Marketing BĐS công nghiệp
- Marketing BĐS đầu tư xây dựng (nhà ở và thương mại)

- Các chủ đề của bài kiểm tra 3: Quản lý hành nghề BĐS:

- Thị trường BĐS
- Phân tích tài chính BĐS
- Đầu tư BĐS và các hình thức đầu tư khác
- Quy tắc ứng xử/ Quản trị kinh doanh, Quản lý văn phòng và phát triển kinh doanh



- Hình thức kỳ thi CEHA:

1. Kỳ thi CEHA có 3 bài kiểm tra, mỗi bài có thời gian 2,5h

2. Để qua được kỳ thi CEHA, ứng viên nhất th phải đạt 3 bài kiểm tra



- Mỗi bài kiểm tra có 6 câu hỏi luận đề và 2 câu hỏi trắc nghiệm
- Ứng viên phải trả lời được 5/8 câu hỏi
- Điểm đỗ phải là 50/100
- Bất cứ ứng viên nào thi trượt một bài kiểm tra đều phải đăng ký thi lại bài kiểm tra đó đó trong vòng 2 năm (không nhất thiết phải làm 3 bài kiểm tra 1 lúc)



- *Hình thức kỳ thi CEHA:*
- *- Ai được cung cấp đào tạo các đại lý tham gia kỳ thi CEHA:*

- ERA Singapore
- Các cơ quan chuyên ngành như:
- Học viện định giá Singapore
- Học viện các đại lý BĐS

- *Học phí như thế nào?*

- · Một khoá học CEHA (16 bài): 300 đô la Singapore/-+ 5 GST
- · Lệ phí thi (cho 3 bài kiểm tra): 300 đô la Singapore/-+ 5 GST



2. HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở MỸ

- Dân số Mỹ có trên 310 triệu người. Cả nước có khoảng 80 triệu hộ gia đình và có tỷ lệ sở hữu nhà riêng là gần 70%. Trung bình 1 hộ gia đình chi phí 20-40% thu nhập cho nhà ở. Giá nhà ở trung bình ở Mỹ là 170.000 USD.
- Thị trường BĐS Mỹ hiện gồm có xấp xỉ 50.000 doanh nghiệp môi giới BĐS. Chúng khác nhau khá lớn về quy mô và hoạt động. 80% trong số đó đặc biệt chú trọng vào việc bán BĐS khu dân cư trong khi 8-10% chú trọng vào BĐS thương mại.
- Còn lại là phát triển các nhà cao tầng, nông trang và đất đai, quản lý và định giá BĐS. 90% các nhà môi giới ở Mỹ đã tốt nghiệp trung học, 45% có bằng cử nhân.



2. HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở MỸ

- Chuyên ngành cơ bản của họ là nhà ở dân cư. 59% được đền bù với 1 tỷ lệ hoa hồng được chia cho doanh nghiệp của họ trong khi 31% trên 100% tiền hoa hồng phải trả hàng tháng chi phí cố định cho doanh nghiệp.
- Phần còn lại 10% được coi là lương và/hoặc 1 thoả thuận chia lãi. 20% sử dụng 1 cộng tác viên, 97% sở hữu hoặc thuê máy tính, 95% sử dụng điện thoại di động, 75% sử dụng thư điện tử và 50% có 1 trang web cá nhân.



- Nghề môi giới BĐS Mỹ được quy định rất chặt chẽ. Bởi vì bất cứ ai có quyền sở hữu thường xuyên đầu tư lớn nhất, phần lớn các quy định này được soạn thảo nhằm bảo vệ quyền lợi của khách hàng tránh các hành vi lừa đảo, bất quy tắc.
- Quy định áp dụng trong phạm vi cấp bang do hội đồng các thành viên-những người được thống đốc bang bổ nhiệm- soạn thảo.
- Những thành viên này đã bổ sung các quy định trên chặt chẽ về BĐS cho người môi giới thi hành. Nhiều quy định bám sát với các nguyên tắc hoạt động của NAR (Hiệp hội bất động sản quốc gia Mỹ).
- Hầu hết các nhà lập pháp của bang đã thông qua các đạo luật bổ sung, sửa đổi về người hành nghề; nhiều bang không có các đạo luật này, “luật chung” được chính quyền dùng làm căn cứ pháp lý trong việc thực hiện.

- Để hành nghề BĐS ở Mỹ, phải có 1 giấy phép BĐS do chính quyền bang cấp. Các yêu cầu bao gồm đào tạo, trải qua 1 kỳ thi và trả phí cấp phép.
- Có 1 vài trường hợp ngoại lệ, giấy phép cho phép người được cấp phép hành nghề bất cứ loại BĐS nào ở bất cứ đâu trong phạm vi ranh giới của bang.
- Chỉ có 1 ngoại lệ là các nhà định giá muốn hành nghề thì phải có giấy phép liên bang (giấy phép do chính quyền liên bang cấp) và sau đó giấy phép này được chính quyền bang giám sát (giám thị). Trừ 1 vài nhà định giá, tất cả các giấy phép BĐS đều do chính quyền bang điều chỉnh.
- Tuy nhiên, nhiều bang dành cho các đặc quyền hành nghề giữa các bang và có 1 xu hướng rõ ràng tiến tới có giấy phép liên bang (giấy phép do chính quyền liên bang

a. Các yêu cầu tối thiểu để đăng ký kỳ thi cấp phép môi giới BĐS:

- Để được cấp phép, ứng viên phải vượt qua kỳ thi viết đầu tiên. Những ứng viên thi đỗ sẽ được cấp phép bởi cơ quan DRE (Department of Real Estate).
- Để đăng ký xin cấp phép, phải đảm bảo các điều kiện sau:
 - *Về tuổi*: phải từ 18 tuổi trở lên
 - *Về nơi thường trú*: tại bang nào do bang đó cung cấp
 - *Về lòng trung thực*: phải trung thực và thật thà, không có tiền án tiền sự..
 - *Về kinh nghiệm*: Tối thiểu 2 năm kinh nghiệm làm full-time cho những người bán BĐS được cấp phép có 5 năm kinh nghiệm là yêu cầu bắt buộc



- *Về đào tạo:* Các ứng viên phải hoàn thành 8 môn học sau:

- Hành nghề BĐS
- Luật pháp về BĐS
- Tài chính BĐS
- Định giá BĐS
- Kinh tế BĐS và kế toán



Và 3 môn học nữa được lựa chọn trong số các môn học sau:

- Các nguyên tắc bất động sản
- Luật kinh doanh
- Quản lý bất động sản
- Escrows (Khế ước- Giao kèo)
- Quản lý văn phòng bất động sản
- Môi giới vay và cho vay thế chấp bất động sản
- Luật bất động sản nâng cao
- Tài chính bất động sản nâng cao
- Định giá bất động sản nâng cao
- Tin học bất động sản
- Phát triển lợi ích chung



- Tiền môi giới BĐS được kiểm soát bất cứ lúc nào người được cấp giấy phép bị buộc tội là có hành vi không tuân theo các quy định về tiền môi giới.
- Nếu 1 người hành nghề môi giới bị cáo buộc là có hành vi vi phạm pháp luật, anh ta có thể bị kiện ra toà án địa phương hoặc toà án bang, đôi khi toà án liên bang sẽ lắng nghe và xét xử trường hợp vi phạm này ở phiên toà.
- Các hình phạt đối với các hành vi không thích đáng, trái với luân thường đạo lý, hoặc các hành vi phạm pháp có thể đi từ các hình thức cảnh cáo đến giáo dục rồi cuối cùng là tổng giam vào tù.



- Phần lớn các thành phố lớn ở Mỹ đều có một hội nghề nghiệp để giúp cho những người MGBDS hành nghề có hiệu quả hơn, đó là MLS (Multiple Listing Service). MLS luồng cung cấp đầy đủ mọi thông tin chi tiết về tình trạng mua bán BĐS trong khu vực khi những thông tin này được sử dụng thành công. Những người môi giới phải chia một phần thù lao cho nơi đã cung cấp thông tin gốc.
- Hệ thống MLS đã mở ra qua nhiều năm khi 1 người hành nghề nắm được rằng chia sẻ thông tin nghĩa là có thu nhập nhiều hơn cho tất cả mọi người.



- Vào những năm 1880, đã có 1 hội nghị của các thành viên hiệp hội, những người này đã trao đổi thông tin về các BĐS đăng ký (niêm yết) của họ.
- Vào những năm 1950, đã có những trang thông tin được in ấn do hiệp hội địa phương phân phát. Việc này đã được “công nghệ hoá cao hơn” vào những năm 1980 cùng với việc phát minh ra máy tính cá nhân (computer) và thiết bị vi xử lý.

Vào những năm 1990, MLS đã có 1 danh mục liệt kê được in ấn hàng tuần và ngày nay là trang điện tử trên mạng Internet. Hầu hết các MLS đều thiết lập trang web công cộng nơi có các đăng ký của các thành viên



- Hầu hết tất cả các giao dịch bắt đầu bằng việc 1 người bán đăng ký niêm yết BĐS của anh ta với 1 đại lý theo 1 mức giá và thời gian cụ thể. Như là 1 phần của việc niêm yết, người bán đồng ý (thỏa thuận) trả tiền hoa hồng, thường là với 1 tỷ lệ phần trăm của giá người bán, nó sẽ được chia giữa doanh nghiệp đăng ký niêm yết và doanh nghiệp bán. Việc niêm yết đại lý được trình duyệt sau đó, thông tin về BĐS đăng ký niêm yết sẽ được gửi tới MLS địa phương qua mạng điện tử.
- Các đại lý đại diện cho người mua liên tục tìm kiếm trên MLS về các BĐS phù hợp với những gì người mua của họ muốn và có nhu cầu.



- Cuối cùng là 1 đại lý của người mua chỉ cho người mua của anh ta thấy BDS của người bán, người mua thích BDS và đại lý của người mua sẽ phác thảo 1 hợp đồng mua bán..
- Người bán và người mua sau đó đàm phán 1 hợp đồng mua bán cuối cùng với sự hỗ trợ của các đại lý riêng của họ.
- Các đàm phán này thường được thực hiện bằng cách viết lên các **COUNTERPROPOSAL**.
- Sau khi hợp đồng được dàn xếp, trong khoảng 4-6 tuần, người mua đạt được 1 cam kết thể chấp, 1 cuộc khảo sát và 1 cuộc định giá.
- Người mua kiểm tra BDS bằng thanh tra chuyên nghiệp và cung cấp cho người bán với bất cứ lý do phản đối nào trong văn bản khi nó được đưa ra đàm phán sau 1 giải pháp.



- Người bán trong thời gian cho thuê 1 giấy tờ bảo hiểm công ty để xem xét giấy tờ pháp lý cho BĐS và cung cấp cho người mua với 1 cam kết ban hành quyền hợp đồng sau khi kết thúc.
- Trong giai đoạn cuối cùng, người bán ký chứng thư; người mua ký thế chấp và đưa cho đại lý cuối cùng 1 khoản tiền thế chấp và giảm bớt thanh toán của ông ta/bà ta. Đại lý cuối cùng này sau đó sẽ trả tất cả các hoá đơn, bao gồm tiền thù lao cho người bán và hoa hồng của đại lý, từ tiền của người mua và được ghi vào chứng thư và văn tự cầm cố ở văn phòng ghi chép hồ sơ sổ sách và văn thư địa phương.





Tiền hoa hồng chỉ được trả khi và chỉ khi giao dịch kết thúc. Tiền hoa hồng được trả cho doanh nghiệp BĐS và không trực tiếp tới các đại lý.



- *Tiền hoa hồng* sẽ được trả ngoài giao dịch và nó có thể được xác định bằng phần cộng thêm của người bán vào tiền của người mua (tiền mặt và/hoặc văn tự cầm cố)

Ngày nay, mặc dầu hầu hết người mua và người bán đã trở nên khá am hiểu về thị trường BĐS và giá trị của BĐS, nhà môi giới vẫn là 1 phần thiết yếu của giao dịch. Đó là kiến thức, kỹ năng và các kinh nghiệm của nhà môi giới đảm bảo kết quả giao dịch thành công.



Tóm lại, để hệ thống môi giới BĐS hoạt động có hiệu quả. Có 3 thành tố chủ yếu.

Đầu tiên, hệ thống MLS là hệ thống liên kết tuyệt vời cho phép các đối tác cạnh tranh chia sẻ thông tin;

Thứ 2, xác định kết cấu tiền hoa hồng môi giới riêng lẻ bao gồm cả phí đăng ký niêm yết và phí bán trong 1 hợp đồng. Tổng phí được đàm phán giữa người bán và đại lý niêm yết theo tỷ lệ bán được ghi trên MLS.

Thứ 3, các nhà môi giới phải thực hiện việc lập ra các quy tắc tương tự, lập ra các quy tắc đảm bảo trình độ nghiệp vụ của nhà môi giới.



3. THAM KHẢO BÀI HỌC Ở TRUNG QUỐC *NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT KHI MUA NHÀ*

- 1. *Tìm kiếm thông tin về nguồn nhà thế nào?*
- Chọn nhà mua nhà là một việc lớn trong cuộc sống của con người. Mỗi người mua nhà không thể trở thành chuyên gia về tài sản nhà, cũng không thể việc gì cũng phải tự làm lấy, cho nên tìm “người trợ giúp” rõ ràng là vô cùng quan trọng. Mua nhà, trước tiên phải tìm nguồn nhà. Hiện nay, các kênh chủ yếu người mua nhà có thể tìm được thông tin về nguồn nhà là:



* Hỏi thăm bạn bè người thân:

- Hỏi thăm bạn bè người thân để được họ giúp đỡ là cách mà người mua nhà thích nhất và tự cho là có hiệu quả nhất, đáng tin cậy nhất.
- Nói chung, có thể hỏi thăm bạn bè của một tiểu khu nhà ở nào đó, hoặc hỏi thăm những người bạn đã mua nhà thương phẩm, còn có thể hỏi ý kiến bạn bè làm nghề BDS , nhờ họ giúp đỡ giới thiệu nhà để mua.
- Cách này **tính chủ quan mạnh**, **lượng thông tin ít**, **phạm vi chọn lựa có giới hạn**.
- Nhưng có thể đạt được kết quả và thuận tiện bất ngờ về các mặt nguồn nhà, kiểu nhà, giá cả, giải quyết chứng nhận... Mua nhà theo cách này trong giai đoạn hiện nay không thể xem nhẹ.

* Lưu ý quảng cáo bán nhà:

Các loại quảng cáo BĐS là phương thức truyền đạt thông tin tiêu thụ BĐS trực tiếp nhất, hiệu quả nhất, cũng là cách mua nhà vừa đỡ tốn sức mà nhanh chóng. Hiện nay, có thể có được thông tin về nhà qua các phương tiện chủ yếu sau:



Quảng cáo báo chí.

- Đa số công ty BĐS thích chọn báo chí là phương tiện dễ đọc đi đọc lại, gần gũi sinh hoạt của nhân dân để quảng cáo. Đặc biệt là vài năm gần đây, các báo ngày, báo tuần của một số thành phố đã mở chuyên mục, chuyên san, đưa tin và giới thiệu kiến thức về BĐS có thể giúp người mua nhà rất nhiều, cũng trở thành phương tiện chủ yếu được lựa chọn của các công ty phát triển BĐS để quảng cáo.

- Theo điều tra, quảng cáo BĐS trên báo chí của một số thành phố lớn phải chiếm tới 90% lượng quảng cáo của công ty phát triển BĐS đưa ra.

NHÀ CHO THUÊ

**CÔNG TY TÀI CHÍNH CỔ PHẦN
ĐỆT MAY VIỆT NAM**

**CHO VAY
TIÊU DÙNG
TRẢ GÓP**

**390 Nguyễn Công Trứ, Q.1
TP.HCM**

Sở hữu 100m² đất nền
TP. HỒ CHÍ MINH

Chỉ với
120 triệu
(20%)

Thanh toán trả chậm
12 tháng
không lãi suất

Quảng cáo điện tử; truyền hình, phát thanh, internet

Quảng cáo truyền hình có đặc điểm diện **người xem rộng**, **tính trực quan mạnh**, nhiều đài truyền hình đều có các chuyên mục khác nhau về BĐS là những tiết mục mà người mua nhà cần chú ý.

Quảng cáo thông tin về BĐS trong phát thanh ít bị hạn chế về thời gian và không gian, tùy lúc có thể mở nghe, cũng là một cách để có được thông tin.

Nhà Bán	BÁN NHÀ XÂY MỚI NGÕ PHỐ CẦU GIẤY, MT 5M, DT...	06-07	HÀ NỘI
	KT: 5 x 10,5 m 5,7 Tỷ So sánh		Q. CẦU GIẤY
Nhà Bán	BÁN NHÀ KHU TRUNG YÊN, DT 72M2, GẦN PHỐ TRUNG HÒA	06-07	HÀ NỘI
	KT: 5,3 x 13,5 m 15,5 Tỷ So sánh		Q. CẦU GIẤY
Cần Bán	BÁN NHÀ TẬP THỂ NGÂN HÀNG NGÕ 96 VÕ THỊ SÁU...	06-07	HÀ NỘI
	DT : 70 m ² 30 Triệu/m ² So sánh		Q. HAI BÀ TRUNG
Nhà Bán	BÁN NHÀ PHỐ ĐANG TIẾN ĐỒNG - ĐỒNG ĐA GIÁ...	06-07	HÀ NỘI
	KT: 5 x 10 m 7 Tỷ So sánh		Q. ĐỒNG ĐA
Cần Bán	BÁN CHUNG CƯ B6A NAM TRUNG YÊN GIÁ RẤT RẺ	06-07	HÀ NỘI
	DT : 55 m ² 29 Triệu/m ² So sánh		Q. CẦU GIẤY
Cần Bán	BÁN CHUNG CƯ GIẢI PHÓNG - HOÀNG MAI GIÁ RẤT RẺ	06-07	HÀ NỘI
	DT : 64 m ² 22 Triệu/m ² So sánh		Q. HOÀNG MAI



Căn hộ trung bình sẽ lên ngôi

05/07/2012, 09:43

Mặc dù lãi suất cho vay giảm đáng kể nhưng thị trường bất động sản vẫn không khởi sắc. Nhằm đáp ứng nhu

CHO THUÊ MẶT BẰNG KINH DOANH NHÀ HÀNG, CỬA HÀNG, DỊCH VỤ



LH: 0643 856 078
0979 186 189 – Miss Thanh

Quảng cáo điện tử; truyền hình, phát thanh, internet.

Internet trở thành phương tiện truyền bá thông tin, xem nhà trên mạng mua nhà trên mạng ngày càng phổ biến.

Dự án bất động sản nổi bật

Xem tất cả ➔



Căn Hộ Thịnh Vượng
Quận 2



SunFlower City
Nhơn Trạch



The Era Town
Quận 7


Không ít việc chuyển nhượng BĐS các nơi đã lên mạng, một số công ty internet chuyên nghiệp còn thiết lập những trạm mạng BĐS chuyên nghiệp, đủ để không ra khỏi nhà cũng có thể nắm bắt tình hình mua bán nhà trong thành phố mình, thậm chí các nơi trên toàn quốc.

Quảng cáo trên phố.

- Quảng cáo trên phố bao gồm biển quảng cáo, hộp đèn, cờ, băng, truyền đơn..., loại quảng cáo này nói chung phân bố ở các con đường, các cây cầu, quảng trường, chung quanh bản thân BĐS, người qua lại nhiều, tương đối bắt mắt, rất dễ gây sự chú ý của người mua.
- Xem quảng cáo BĐS phải chú ý phân biệt thật giả của nội dung quảng cáo để tránh bị mắc lừa. **“Quy định tạm thời về quảng cáo BĐS”** Bộ Xây dựng ban hành đã quy định quảng cáo phải có:
 - ❖ tên công ty phát triển BĐS,
 - ❖ tên cơ quan đại lý tiêu thụ,
 - ❖ số giấy phép tiêu thụ BĐS.



Ngoài ra, quy định quảng cáo BĐS:

- không được mang các nội dung mê tín phong kiến,
 - thuyết minh tình hình BĐS không được trái với đạo đức, phong tục tốt đẹp của xã hội,
 - vị trí dự án nói trong BĐS phải biểu thị bằng khoảng cách thực tế giao thông hiện có từ BĐS này đến một mốc cụ thể nào đó,
 - không được lấy thời gian cần để biểu thị khoảng cách;
 - bản vẽ vị trí quảng cáo BĐS phải chuẩn xác, rõ ràng,
 - tỷ lệ thích đáng; quảng cáo BĐS không được nêu các nội dung tài chính và những vấn đề liên quan khác,
 - nếu quảng cáo làm trái các nội dung trên, khi lựa chọn nhà phải rất lưu ý.
- 

* **Trực tiếp tìm công ty phát triển để thảo luận.**

- Trong tình hình đại lý BĐS không được hoàn thiện, nhiều công ty phát triển sau khi nhà thương phẩm đã có đủ điều kiện tiêu thụ thì giao cho bộ phận tiêu thụ của công ty để bán. Trực tiếp tìm nơi trực tiếp bán của công ty phát triển để mua nhà, nhân viên bán nhà có thể giới thiệu cho người mua các loại nhà của công ty, người mua có thể có được tư liệu gốc, trao đổi giá cả trực tiếp với công ty phát triển, có thể có được giá cả ưu đãi nhất, và bớt đi chi phí môi giới trung gian.



Trực tiếp tìm công ty phát triển để thảo luận.

- Cách trực tiếp, nhanh chóng, rõ ràng chân thực này trong tình hình uy tín của cơ quan môi giới không cao hiện nay là sự lựa chọn lý tưởng của nhiều người mua nhà.
- Bàn bạc cách này nên tiến hành nhiều lần với các nhân viên khác nhau. Nếu có nhiều điểm bán nhà khác nhau, còn có thể đi tới các nơi đó để tìm hiểu trao đổi, từ đó nghiệm chứng tình hình thực tế của nhà thương phẩm.



** Trực tiếp tìm công ty phát triển để thảo luận.*

- Trong tình hình đại lý BĐS không được hoàn thiện, nhiều công ty phát triển sau khi nhà thương phẩm đã có đủ điều kiện tiêu thụ thì giao cho bộ phận tiêu thụ của công ty để bán.
- Trực tiếp tìm nơi trực tiếp bán của công ty phát triển để mua nhà, nhân viên bán nhà có thể giới thiệu cho người mua các loại nhà của công ty, người mua có thể có được tư liệu gốc, trao đổi giá cả trực tiếp với công ty phát triển, có thể có được giá cả ưu đãi nhất, và bớt đi chi phí môi giới trung gian.



Trực tiếp tìm công ty phát triển để thảo luận.

- Cách trực tiếp, nhanh chóng, rõ ràng, chân thực này trong tình hình uy tín của cơ quan môi giới không cao hiện nay là sự lựa chọn lý tưởng của nhiều người mua nhà.
- Bàn bạc cách này nên tiến hành nhiều lần với các nhân viên khác nhau. Nếu có nhiều điểm bán nhà khác nhau, còn có thể đi tới các nơi đó để tìm hiểu trao đổi, từ đó nghiệm chứng tình hình thực tế của nhà thương phẩm.



Thông qua đại lý của cơ quan môi giới hoặc người trung gian.

- Đại lý môi giới và công ty tư vấn thông tin là cơ quan trung gian giới thiệu cho hai bên mua bán BĐS giao dịch với nhau và thu tiền hoa hồng, chúng có tác dụng quan trọng trong lưu thông và giao dịch nhà thương phẩm.
- Đại đa số nhà thương phẩm làm xong thủ tục mua bán đều thông qua công ty đại lý môi giới thúc đẩy thực hiện. Lượng thông tin của kênh này lớn, tiện cho việc lựa chọn, lại đỡ mất thời gian, mất sức, thích hợp với người mua nhà, nhưng chưa có kinh nghiệm.



Thông qua đại lý của cơ quan môi giới hoặc người trung gian.

- Ngoài ra, tìm người trung gian hoặc luật sư chuyên nghiệp giúp mua nhà cũng là một “con đường ngắn” để mua nhà mới xuất hiện gần đây ở một số thành phố.
- Đối với những người công tác rất bận, có thể uỷ thác toàn quyền cho người trung gian và luật sư thay mặt, hiệu quả khá tốt. ở nước ngoài, đây đã là một phương thức mua nhà rất phổ biến.
- Khuyết điểm là không tiện để so sánh, tìm hiểu thị trường không đầy đủ.



Thông qua đại lý của cơ quan môi giới hoặc người trung gian.

- Vì vậy, phải tìm người trung gian hoặc luật sư tin cậy, có kinh nghiệm thay mặt. Mời người trung gian hoặc môi giới thay mặt để mua bán nhà thì phải trả chi phí trung gian môi giới.
- Cơ quan hữu quan của Nhà nước có quy định rõ ràng đối với thu phí dịch vụ môi giới BĐS, nội dung và tiêu chuẩn như sau:

Phí tư vấn BĐS theo yêu cầu của người uỷ thác, cung cấp dịch vụ tư vấn về chính sách, pháp luật, quy định, kỹ thuật, thông tin BĐS có liên quan, có thể thu phí tư vấn BĐS, có thể chia ra 2 loại phí tư vấn miệng và tư vấn bằng văn bản.

- **Phí tư vấn miệng theo thời gian** mà dịch vụ tư vấn cần, kết hợp đẳng cấp kỹ thuật chuyên môn của nhân viên tư vấn, do hai bên thoả thuận tiêu chuẩn thu phí. Trên thực tế, hiện nay người môi giới BĐS nói chung rất ít yêu cầu người uỷ thác chi trả phí tư vấn miệng. Phí tư vấn bằng văn bản thu theo độ khó kỹ thuật của báo cáo tư vấn, công việc nhiều hay ít, kết hợp với mức lớn nhỏ của đối tượng tư vấn. Hiện nay mỗi báo cáo tư vấn thông thường thu phí từ 300-1000NDT; báo cáo tư vấn có độ khó kỹ thuật lớn, tình huống phức tạp sử dụng nhân viên và thời gian nhiều có thể nâng tiêu chuẩn thu phí một cách thích đáng, nói chung không vượt quá 0,5% mức đối tượng tư vấn.

- *Hoa hồng người môi giới BĐS hoặc cơ quan đại lý trung gian tiếp thu uỷ thác* để tiến hành công việc môi giới có thể nhận tiền hoa hồng thích đáng, cũng gọi là phí môi giới. Phí đại lý mua bán nhà tính theo 0,5%-2,5% tổng mức giá khi làm xong thủ tục; có một số cơ quan đại lý với tư cách là nhà đại lý duy nhất, tiêu chuẩn thu phí có thể lên tới trên mức 3%, do bên bán trả.
- Ngoài ra, người môi giới tiếp thu uỷ thác, thay người uỷ thác làm các việc công chứng hợp đồng, đăng ký tài sản nhà, cho vay thế chấp... nói chung phải thu phí làm thay. Đối với việc này, cơ quan chính phủ còn chưa có tiêu chuẩn thu phí rõ ràng, có thể do 2 bên đương sự thoả thuận tiêu chuẩn thu phí. Hiện nay trên thị trường, thủ tục phí làm thay thông thường là khác nhau từ 100-1000NDT.

- Do hiện nay, cơ quan đại lý trung gian BĐS vàng thau lẫn lộn, chế độ người môi giới vừa mới bắt đầu, cho nên mua nhà thông qua công ty đại lý trung gian hoặc môi giới còn phải tiến hành “thẩm tra” đối với công ty trung gian, xem công ty này có được cơ quan quản lý nhà phê duyệt hay không, có đủ tư cách môi giới BĐS không và có giấy phép hành nghề không, nhân viên công tác có “**Giấy phép đại lý trung gian bất động sản**” hay không để tránh sự lừa dối của công ty phi pháp.
- Ngoài ra, nên tìm hiểu uy tín và quá trình công tác trước nay của công ty đại lý trung gian này, như bắt liên lạc với người đã mua nhà qua công ty này thì càng đáng tin cậy.



**Chú ý Sở giao dịch và triển lãm BĐS.*

- Theo sự quan tâm phát triển TT BĐS của các cấp chính quyền, sở giao dịch và thị trường giao dịch BĐS do cơ quan chủ quản của chính quyền hoặc hiệp hội ngành nghề, tổ chức môi giới thiết lập nói chung có quy mô nhất định, nguồn nhà khá nhiều, họ có thể cung cấp một loại dịch vụ tư vấn, mua bán, định giá, nộp thuế, giải quyết các thủ tục liên quan. Loại trung tâm này là kênh mua nhà khá lý tưởng, và yên tâm của người mua nhà.



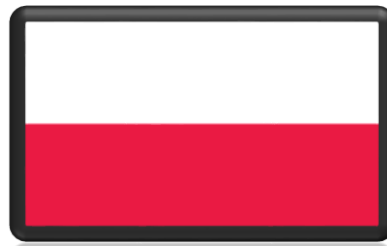
- Những năm gần đây, các cơ quan chủ quản ngành BĐS, hiệp hội ngành nghề, tổ chức môi giới và đơn vị báo chí tổ chức một số triển lãm để các công ty phát triển BĐS tập trung cùng nhau thúc đẩy việc bán nhà.
- Các cuộc triển lãm và giao dịch này, thông tin bán BĐS khá tập trung, có giá cả ưu đãi hoặc thi nhau giảm giá thúc đẩy tiêu thụ, người mua có thể thoải mái lựa chọn.
- Khuyết điểm là thành phần tuyên truyền ở triển lãm nhiều, chu kỳ triển lãm cách nhau lâu, không thể mua tùy theo ý muốn.
- Ngoài ra, các tổ chức giao dịch, triển lãm hoặc môi giới còn định kỳ tổ chức các hoạt động “xem nhà cuối tuần”, một ngày có thể đi xem nhà nhiều nơi, cũng là một kênh mà người mua nhà có được các thông tin cần thiết

4. ĐỨC

- Khoảng 25% các vụ buôn bán BĐS giữa những người mua là do văn phòng môi giới BĐS thu xếp; Các văn phòng này thường thu 3,5% giá bán; Thường thì người mua trả thù lao cho văn phòng môi giới, người bán cũng có trách nhiệm về hợp đồng với văn phòng. Tuy nhiên trong đa số các trường hợp thì người mua trả tiền thù lao cho văn phòng thay cho người bán.



5. BA LAN



- Các cơ sở đào tạo thực hiện việc đào tạo, bồi dưỡng ở bậc đại học, thạc sĩ và tiến sĩ. Để có được chứng chỉ hành nghề môi giới chuyên nghiệp, từ năm 1992, thí sinh cần phải trải qua một quá trình thực hành nửa năm trong các công ty bất động sản, phải trực tiếp tiến hành các nghiệp vụ môi giới (ít nhất là 15 BĐS).



5. BA LAN

- Ngoài ra khi đã hội đủ những điều kiện thí sinh phải trải qua một kỳ thi quốc gia được tổ chức bởi Hội đồng giám định quốc gia trong lĩnh vực hành nghề chuyên nghiệp.
- Kỳ thi được tổ chức theo hình thức thi viết và thi vấn đáp. Để được tham dự kỳ thi, thí sinh phải có trình độ văn hoá thích hợp (thấp nhất là đại học) và phải trình chứng chỉ tốt nghiệp những khoá đào tạo sau đại học hoặc chuyên ngành với chương trình đào tạo phù hợp với yêu cầu của Sở nhà đất và phát triển đô thị.
- Khoá đào tạo chuyên ngành môi giới bất động sản kéo dài 6 tháng, kết thúc bằng kỳ thi. Sau khi vượt qua kỳ thi, để hành nghề chuyên nghiệp cần phải trải qua đợt thực hành 6 tháng trong các công ty môi giới và phải trực tiếp thực hiện ít nhất 15 thương vụ môi giới chính thức và vượt qua kỳ thi quốc gia.



Để có được chứng chỉ hành nghề MGBDS chuyên nghiệp, các ứng viên phải nộp hồ sơ bao gồm những giấy tờ sau đây:

- Đơn đề nghị cho phép tiến hành các thủ tục chuyên môn;
- Đơn đề nghị cấp chứng chỉ hành nghề nghiệp;
- Đơn đề nghị cấp chứng chỉ theo mẫu của Luật Kinh tế BĐS;
- Các giấy tờ về mức học vấn (bản gốc hoặc bản sao công chứng);
- Giấy chứng nhận không phạm tội;
- Giấy chứng nhận về năng lực đối với các hành vi pháp lý;
- Giấy xác nhận của người đã trực tiếp được nhà môi giới cung cấp dịch vụ MGBDS, trong đó phải nêu rõ thời gian thực hiện và trình bày rõ từng bước quá trình thực hiện;

- Giấy tờ chứng nhận đã tốt nghiệp đại học những chuyên ngành liên quan đến kinh tế BĐS, hoặc tốt nghiệp sau đại học chuyên ngành môi giới BĐS, hoặc tốt nghiệp những khoá chuyên môn trong lĩnh vực môi giới BĐS (bản chính hoặc bản sao công chứng);
- Sổ nhật ký thực tập và nhận xét của cơ sở thực tập;
- Ba thương vụ đã thực hiện được hoặc 3 thương vụ giả định được mô phỏng đầy đủ;
- Bản tường trình quá trình thực hiện công việc chuyên môn cho đến thời điểm hiện tại;
- Bản thu hoạch sau khi tham gia thực hành nghề nghiệp;
- - Giấy chứng nhận về việc đăng ký hoạt động kinh doanh (bản gốc hoặc bản sao công chứng);

- Giấy xác nhận nơi công tác hoặc hợp đồng lao động;
- Nhận xét của thủ trưởng đơn vị, phạm vi trách nhiệm của nhân viên;
- Bản đăng ký kinh doanh trong đó có xác nhận đăng ký về dịch vụ môi giới BĐS của tổ chức nơi người xin cấp chứng chỉ công tác;
- Giấy xác nhận đã nộp tiền phí cho kỳ thi (bản copy);
- 02 ảnh;
- Những giấy tờ khác có liên quan;
- Giấy đồng ý cho phép sử dụng tư liệu cá nhân;
- Đơn đề nghị trả lại những chi phí chưa dùng đến.

Chúng chỉ cấp cho nhà môi giới có số chứng chỉ. Khách hàng có thể kiểm tra về tư cách, quá trình hoạt động của nhà môi giới thông qua Internet tại trang web của Bộ Hạ tầng cơ sở.

Việc có được chứng chỉ môi giới BĐS mới chỉ là bước đầu tiên trên con đường hoạt động chuyên nghiệp của nhà môi giới BĐS. Các Hiệp hội BĐS luôn khuyến khích hội viên của mình tham gia những khoá đào tạo để nâng cao năng lực, nghiệp vụ môi giới BĐS. Thông qua đó các nhà môi giới BĐS được chấm điểm. Nhà môi giới BĐS nào được càng nhiều điểm thì càng được tôn trọng trong nghề nghiệp và thuận lợi hơn trong công việc của mình.



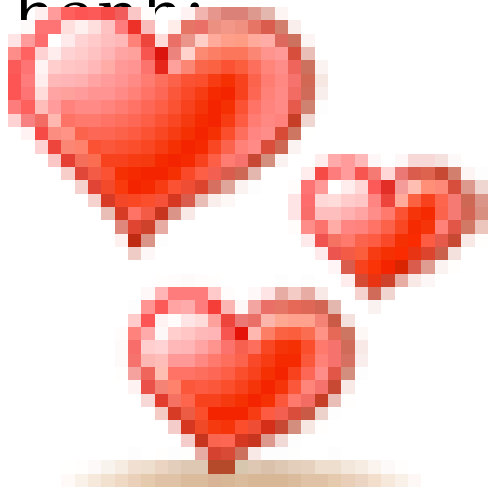
6. PHILIPIN

- Môi giới bất động sản đề cập đến lĩnh vực kinh doanh dịch vụ bất động sản, trong đó người kinh doanh là nhà môi giới- người đóng vai trò đại diện cho 1 người khác trong việc chào bán, quảng cáo, lên danh sách, quảng bá, đàm phán hoặc tác động đến sự nhất trí giữa các bên về việc bán, mua, trao đổi, thế chấp hay thuê hoặc cùng hợp tác hoặc các giao dịch khác về bất động sản, hay bất kỳ hoạt động nào trong lĩnh vực này để có được hay với mong muốn thu được 1 khoản phí;

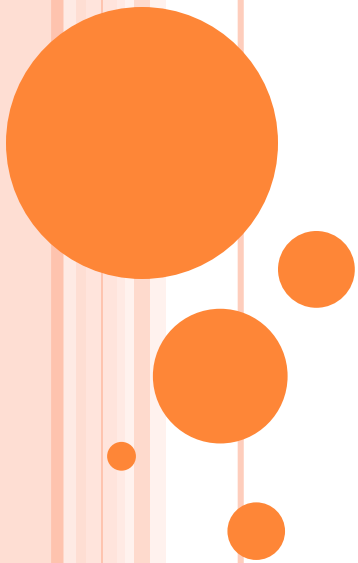


6. PHILIPIN

- Nếu có 10 năm môi giới BĐS sẽ trở thành nhà tư vấn BĐS; Nguyên tắc và quy định điều chỉnh việc cấp phép và giám sát hoạt động của những người kinh doanh BĐS, những nhà môi giới, các chuyên gia định giá và tư vấn, các tổ chức BĐS do Cục Quản lý thương mại và Bảo vệ khách hàng thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp ban hành.




1.9 KHÁI QUÁT NGHỀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN CỦA VIỆT NAM HIỆN NAY



1.9.2 CÁC LOẠI HÌNH MÔI GIỚI Ở VIỆT NAM

1. Công ty môi giới bất động sản:

- **Đặc điểm:** Tổ chức theo mô hình công ty nhỏ, có đăng ký kinh doanh, có bộ máy, trụ sở đặt ở những vị trí thuận lợi cho việc giao dịch, kinh doanh và thực hiện nghĩa vụ thuế theo quy định của pháp luật
 - Cơ cấu tổ chức, nhân sự: có giám đốc, thủ quỹ, kế toán, các nhân viên môi giới, tư vấn phát triển thị trường, số lượng tùy thuộc vào công việc
 - Trình độ giám đốc: đại học hoặc cao đẳng
 - Nhân viên: tốt nghiệp THPT
- 

1.9.2 CÁC LOẠI HÌNH MÔI GIỚI Ở VIỆT NAM

1. Công ty môi giới bất động sản:

- Phạm vi hoạt động: tùy quy mô của công ty (các công ty nhỏ trong phạm vi quận, các quận liền kề; các công ty lớn hơn hoạt động trên địa bàn thành phố và một số tỉnh lân cận)
- Lĩnh vực hoạt động: 100% số công ty hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ môi giới mua, bán, cho thuê, thuê bất động sản, chủ yếu là nhà ở (biệt thự, nhà liền kề, chung cư), văn phòng, cửa hàng, bến bãi, cửa hàng, kho tàng. 50% số công ty có thêm các dịch vụ: đăng ký nhà đất, kinh doanh bất động sản, tư vấn các dịch vụ khác: tư vấn thiết kế kiến trúc, xây dựng, vật liệu thiết bị xây dựng

1.9.2 CÁC LOẠI HÌNH MÔI GIỚI Ở VIỆT NAM


2. Văn phòng môi giới bất động sản

- **Đặc điểm:** Tổ chức theo mô hình văn phòng do một người hoặc một nhóm người đứng ra tự lập, phần nhiều không đăng ký kinh doanh và không thực hiện nghĩa vụ thuế, không có trụ sở văn phòng cố định
- **Cơ cấu tổ chức, nhân sự:** Mỗi văn phòng có từ 2-3 người, mỗi người kiêm nhiệm nhiều việc




1.9.2 CÁC LOẠI HÌNH MÔI GIỚI Ở VIỆT NAM

2. Văn phòng môi giới bất động sản

- Trình độ: 30% đại học 70% trung cấp, PTTH, PTCS... phần nhiều không được đào tạo nghề môi giới bất động sản
 - Phạm vi hoạt động: trong phạm vi quận
 - Lĩnh vực hoạt động: dịch vụ môi giới mua, bán, cho thuê, thuê bất động sản chủ yếu là nhà ở, căn hộ chung cư, văn phòng... dịch vụ đăng ký nhà đất và các dịch vụ khác.
- 

1.9.2 CÁC LOẠI HÌNH MÔI GIỚI Ở VIỆT NAM

3. Cá nhân hoạt động môi giới bất động sản

- Đặc điểm: chỉ có một người duy nhất thực hiện tất cả các công đoạn môi giới bất động sản; không cần vốn đầu tư; không đăng ký kinh doanh và không thực hiện nghĩa vụ thuế
 - Trình độ văn hóa, chuyên môn: Từ tiểu học đến đại học chính quy, không có chuyên môn nghiệp vụ, không nắm được pháp luật nhưng am hiểu địa bàn; tiếp cận khách hàng, thu thập các thông tin có liên quan đến nhu cầu của khách hàng nhanh, nhạy
- 

1.9.2 CÁC LOẠI HÌNH MÔI GIỚI Ở VIỆT NAM

3. Cá nhân hoạt động môi giới bất động sản

- Phạm vi hoạt động: trong phạm vi phường hoặc cận kề nơi thường trú
- Lĩnh vực hoạt động: Dịch vụ môi giới mua, bán, cho thuê, thuê nhà ở, căn hộ chung cư và các thủ tục liên quan đến đăng ký nhà đất



1.9.2 CÁC LOẠI HÌNH MÔI GIỚI Ở VIỆT NAM

- Phí môi giới***

- Phí mua, bán bất động sản:***

Thù lao môi giới miễn phí,

Hoa hồng môi giới bán bất động sản là 0,5-1% giá trị của bất động sản , Hoa hồng môi giới mua bất động sản là 0,5-1% giá trị của bất động sản



1.9.2 CÁC LOẠI HÌNH MÔI GIỚI Ở VIỆT NAM

○ Phí môi giới thuê và cho thuê bất động sản:

Thù lao môi giới miễn phí

Hoa hồng môi giới thuê bất động sản: 50% tiền thuê bất động sản tháng đầu; hoa hồng môi giới cho thuê bất động sản 50% tiền thuê bất động sản tháng đầu

Các loại hình dịch vụ môi giới đều miễn phí thù lao môi giới và có mức thu hoa hồng như nhau

Các hình thức quảng cáo: Quảng cáo trên các phương tiện truyền thông: báo chí, phát thanh, truyền hình, trên mạng Internet và tại trụ sở công ty

