

Quy định về môi giới kinh doanh bất động sản dưới góc nhìn so sánh với pháp luật nước ngoài

Nguyễn Phan Phương Tân*, Vũ Thanh Nguyên**

Nhận ngày 10 tháng 7 năm 2024. Chấp nhận đăng ngày 22 tháng 9 năm 2024.

Tóm tắt: Luật Kinh doanh bất động sản (BDS) số 29/2023/QH15 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 28/11/2023 và sẽ bắt đầu có hiệu lực từ ngày 1/8/2024. Mục tiêu luật mới đặt ra lần này là thắt chặt hơn việc quản lý hoạt động kinh doanh BDS và các hoạt động dịch vụ liên quan đến kinh doanh BDS tại Việt Nam. Trong đó, hoạt động môi giới kinh doanh BDS được xem là một trong những hoạt động quan trọng, có ảnh hưởng lớn đến sự thông suốt của thị trường. Bài báo đưa ra một số đánh giá và dự báo đối với hoạt động môi giới kinh doanh BDS trong nước trong bối cảnh chuẩn bị áp dụng các quy định pháp luật mới liên quan bằng cách thông qua tìm hiểu kinh nghiệm quản lý hoạt động môi giới BDS của các quốc gia trên thế giới.

Từ khóa: Môi giới bất động sản, kinh doanh bất động sản, kinh nghiệm các nước.

Phân loại ngành: Luật học

Abstract: Law on Real Estate Business No.29/2023/QH15 was promulgated by the National Assembly of the Socialist Republic of Vietnam on 28 November, 2023 and took effect from 1 August, 2024. The goal of this law is to tighten the management of real estate business and relevant services activities in Vietnam. Among them, the real estate business brokerage is considered one of the important activities, which has a great influence to the real estate market. This article provides some assessments and forecasts for the domestic real estate business brokerage activities in the context of new relevant regulations by studying experience in managing such activity in a few countries around the world.

Keywords: Real estate brokerage, real estate business, experience of other countries.

Subject Classification: Jurisprudence

1. Mở đầu

Khi thị trường BDS phát triển đến một trình độ nhất định thì sẽ xuất hiện nhu cầu đối với hoạt động môi giới BDS. Sự ra đời của hoạt động môi giới BDS là một tất yếu khách quan, xuất phát từ nhu cầu nội tại của các giao dịch BDS và từ chính đặc điểm của BDS và thị trường BDS. Đối với các nền kinh tế có trình độ phát triển cao, môi giới BDS được coi là một hoạt động quan trọng của thị trường BDS.

Theo *Từ điển tiếng Việt* (Hoàng Phê, 2003: 639), môi giới được hiểu là “làm trung gian để hai bên tiếp xúc, giao thiệp với nhau”. Trong hoạt động thương mại có khái niệm môi giới thương mại được quy định tại Điều 150 Luật Thương mại 2005, theo đó một thương nhân làm trung gian (gọi là bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ (gọi là bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới.

Ở Việt Nam, dịch vụ môi giới BDS được hợp pháp hoá kể từ khi Luật Kinh doanh BDS (Luật KDBDS) đầu tiên ra đời năm 2006 khi đề cập đến 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 BDS.

* Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia Tp. Hồ Chí Minh.

Email: tannpp@uel.edu.vn

** Viện Chiến lược phát triển, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Đến Luật KDBĐS 2014, môi giới BĐS được giải thích cụ thể là việc làm trung gian cho các bên trong mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS, định nghĩa này được giữ nguyên trong Luật KDBĐS 2023. Theo Điều 62 Luật KDBĐS 2014, các tổ chức kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS phải thành lập doanh nghiệp và có ít nhất 2 người có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS. Cá nhân có thể thành lập doanh nghiệp hoặc kinh doanh dịch vụ môi giới một cách độc lập nhưng cũng phải đảm bảo điều kiện về chứng chỉ hành nghề theo luật định.

Luật KDBĐS 2014 không đề cập đến các trường hợp hoạt động môi giới BĐS tự phát, là giao dịch giữa các cá nhân, tổ chức với người môi giới (hay trung gian) nhưng không phải thực hiện hoạt động này một cách thường xuyên hay có đăng ký kinh doanh. Hoạt động môi giới này đa số thực hiện thông qua ủy quyền, hoặc thậm chí chỉ trao đổi bằng miệng, không xác lập văn bản cụ thể.

Với những khái niệm được đưa vào quy định pháp luật hiện có của Việt Nam, hoạt động môi giới BĐS đang tồn tại ở ba hình thức: (i) hoạt động môi giới của cá nhân là trung gian cho các giao dịch về BĐS thực hiện tự phát dựa trên nhu cầu của các cá nhân, tổ chức thông thường, không có chức năng môi giới thường xuyên, không được cấp chứng chỉ; các hoạt động này thực hiện trên cơ sở ủy quyền và đại diện theo quy định của Bộ luật Dân sự; (ii) hoạt động môi giới của cá nhân là trung gian cho các giao dịch về BĐS thực hiện một cách thường xuyên, mang tính chuyên nghiệp, người môi giới được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới; các hoạt động này thực hiện theo quy định của pháp luật kinh doanh BĐS; và (iii) hoạt động môi giới của tổ chức có đội ngũ môi giới viên được đào tạo và cấp chứng chỉ hành nghề, hoạt động một cách chuyên nghiệp trong lĩnh vực môi giới BĐS theo quy định pháp luật kinh doanh BĐS.

Tuy nhiên từ ngày 1/8/2024, tất cả các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS bắt buộc phải thành lập doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ BĐS. Trong đó, mỗi doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ BĐS sẽ phải có ít nhất 1 người có chứng chỉ môi giới BĐS. Như vậy các hình thức thứ (ii) và (iii) đã nêu ở trên sẽ nhập làm một để quản lý chung.

Sự thay đổi của quy định pháp luật trong quản lý hoạt động môi giới BĐS dự báo sẽ làm thay đổi cấu trúc của thị trường BĐS, khả năng dẫn đến những tác động không nhỏ đến hiệu quả của thị trường. Vì thế, chúng tôi thực hiện nghiên cứu này thông qua phương pháp nghiên cứu là phương pháp so sánh luật học, so sánh các quy định pháp luật Việt Nam với quy định của một số quốc gia được lựa chọn để cho thấy mức tương thích của pháp luật Việt Nam với pháp luật các nước. Đồng thời, nhóm nghiên cứu cũng đưa ra những đánh giá dựa trên các thông tin tổng hợp và dự đoán đề xuất các giải pháp pháp lý cho vấn đề liên quan.

2. Những điều kiện hành nghề môi giới bất động sản tại Việt Nam

Theo quy định tại Điều 61 Luật KDBĐS 2024, từ ngày 1/8/2024, tất cả các môi giới BĐS đang hoạt động tự do sẽ không được tiếp tục hoạt động dưới tư cách cá nhân nữa. Thay vào đó, để tiếp tục hoạt động, cá nhân kinh doanh môi giới BĐS phải thành lập doanh nghiệp, hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã. Như vậy, nếu cá nhân kinh doanh môi giới BĐS muốn hoạt động độc lập thì có thể đăng ký kinh doanh dưới hình thức doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên.

Xét chung, về hình thức hoạt động của các cá nhân kinh doanh môi giới không có nhiều thay đổi. Việc quy định mới không cho phép cá nhân hoạt động tự do như trước đây nhằm mục đích tăng cường quản lý nhà nước, yêu cầu người môi giới phải đăng ký kinh doanh, có quy chế hoạt động riêng, đảm bảo đủ cơ sở vật chất, thông tin, địa chỉ liên hệ. Đồng thời, trước khi hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS, doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS sẽ phải gửi thông tin về doanh nghiệp đến cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh BĐS cấp tỉnh nơi thành lập doanh nghiệp để được đăng tải trên hệ thống thông tin về nhà ở và thị trường BĐS theo Điều 61 Luật KDBĐS 2023.

Dưới góc độ tích cực, việc đăng ký sẽ nâng cao tính chuyên nghiệp, tinh thần trách nhiệm của người môi giới với khách hàng của mình. Đồng thời, nhà nước sẽ dễ quản lý, thanh tra,

kiểm tra điều kiện hành nghề, đảm bảo tính minh bạch và quản lý thuế. Ngược lại, về hạn chế, cá nhân kinh doanh môi giới BĐS độc lập sẽ phải tính đến các chi phí để duy trì và quản lý hoạt động doanh nghiệp, đảm bảo tuân thủ nghiêm ngặt các điều kiện quản lý của cơ quan quản lý chuyên ngành.

Về chứng chỉ hành nghề môi giới, tất cả những người hành nghề môi giới dù hoạt động trong doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới hay trong các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch BĐS đều phải đảm bảo điều kiện là có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS.

Theo Thông tư 11/2015/TT-BXD của Bộ Xây dựng hiện còn đang có hiệu lực, cơ quan hiện đang có chịu trách nhiệm tổ chức sát hạch và cấp chứng chỉ môi giới BĐS thuộc về Sở Xây dựng.

Để được cấp chứng chỉ, người dự thi phải tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên, có đầy đủ năng lực hành vi dân sự, không đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự, không đang bị tạm giam, phạt tù, bị đưa vào cơ sở cai nghiện, cơ sở giáo dục bắt buộc hoặc đang bị tòa án cấm đảm nhiệm chức vụ, hành nghề hoặc công việc nhất định. Đồng thời, người dự thi trước đó cũng phải hoàn thành khóa học bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới BĐS.

Nội dung của khóa học được thiết kế bao gồm hai khối kiến thức: (1) khối kiến thức cơ sở (bao gồm các môn pháp luật liên quan đến kinh doanh BĐS, thị trường BĐS, đầu tư BĐS, và phòng chống rửa tiền trong kinh doanh BĐS; (2) khối kiến thức chuyên môn (bao gồm các môn tổng quan về dịch vụ môi giới BĐS, quy trình và kỹ năng môi giới BĐS, và giải quyết tình huống trên thực tế).

Cũng theo Thông tư 11/2015/TT-BXD (Điều 15.4), chứng chỉ môi giới BĐS chỉ có giá trị 5 năm và người có chứng chỉ có thể hoạt động trên toàn quốc. Hết thời hạn của chứng chỉ, người môi giới chỉ cần thi lại phần kiến thức cơ sở để được cấp lại chứng chỉ theo số cũ.

Có thể thấy, các môi giới BĐS chuyên nghiệp mới chỉ được trang bị kiến thức chung về thị trường, pháp luật và kỹ năng, mà chưa được đào tạo và kiểm tra về chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp hoặc quy tắc hành nghề môi giới.

Trong thời gian tới, để tương thích với Luật KDBĐS 2023 và nhu cầu của thị trường mới, Bộ Xây dựng sẽ xây dựng chương trình khung mới cho các giáo trình giảng dạy bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới BĐS.

3. Kinh nghiệm pháp luật nước ngoài trong quản lý các môi giới bất động sản

So với pháp luật Việt Nam, các nước trên thế giới có nhiều hướng tiếp cận đa dạng khác nhau trong việc quản lý hoạt động của các môi giới BĐS tùy thuộc vào quy mô thị trường của từng quốc gia. Nghiên cứu này khảo sát quy định quản lý các môi giới BĐS ở một số các thị trường lớn trên thế giới, với đa dạng lịch sử hình thành và quy mô khác nhau để có thể làm bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.

3.1. Hoa Kỳ

Nếu như tại Việt Nam, bất kỳ người trung gian trong mua bán BĐS nào cũng có thể được gọi là môi giới BĐS (như nhân viên bán BĐS, người giới thiệu...) thì ở Mỹ, môi giới BĐS chỉ được công nhận qua ba tên gọi chính: real estate agent, real estate broker và realtor.

Thứ nhất, real estate agent (hay thường gọi tắt là sales agent) có thể được hiểu là các là đại diện mua bán BĐS, tạm dịch là đại lý BĐS. Đại lý BĐS là bất kỳ người nào kinh doanh bằng cách trực tiếp đứng ra dàn xếp việc mua bán, cho thuê hoặc quản lý nhà ở, đất đai và các BĐS cho các chủ sở hữu (Black's Law Dictionary, 1968: 86). Theo Cục Lao động Hoa Kỳ (US Bureau of Labor Statistics, 2024), các đại lý là những người môi giới ở mức độ cơ bản nhất, phải có chứng chỉ hành nghề (license) và phải làm việc cho các công ty môi giới BĐS ít nhất hai năm tùy từng bang. Một số bang còn yêu cầu đại lý phải có bằng cử nhân đại học hoặc cao đẳng. Để được cấp chứng chỉ học phải học các môn học về pháp lý, đạo đức nghề nghiệp, tài chính, hợp đồng, thuế, và bảo hiểm. Chứng chỉ môi giới BĐS phải được gia hạn cứ sau 2-4 năm.

Thứ hai, mức độ cao hơn là “real estate broker” (người môi giới BĐS). Người môi giới BĐS được định nghĩa trong từ điển luật học Black’s Law là *những người được thuê muốn để tiến hành mua hoặc bán BĐS, đóng vai trò trung gian giữa người bán và người mua, đàm phán các khoản vay để bảo đảm BĐS, quản lý và cho thuê BĐS,...* (Black’s Law Dictionary, 1968: 242). Sự khác biệt thông thường giữa các “broker” và “agent” chính là các “broker” được đào tạo khắc khe và bài bản hơn, có thể xử lý các vấn đề mang tính kỹ thuật cao hơn của giao dịch. Giấy phép của các môi giới cũng tương tự như của đại lý nhưng môi giới được cấp phép có thể làm việc độc lập hoặc mở công ty môi giới và thuê các “real estate agent” về làm việc cho mình (Troy Segal, 2024).

Cuối cùng là các “realtor”. Từ điển Cambridge định nghĩa realtor cũng là người hành nghề chuyên nghiệp, thực hiện giàn xếp các giao dịch mua bán, cho thuê hoặc quản lý nhà ở, đất đai và BĐS cho chủ sở hữu, nhưng thêm vào đó, realtor phải là thành viên của Hiệp hội Các nhà Môi giới BĐS Quốc gia (National Association of Realtors - NAR). Các thành viên của NAR phải tuân theo các tiêu chuẩn, quy tắc đạo đức của hiệp hội. Do vậy, realtor được coi là có uy tín cao, chuyên nghiệp và thường có thù lao cao hơn.

Như vậy ở Mỹ, tất cả những người hành nghề môi giới BĐS đều phải có chứng chỉ hành nghề để thực hiện hoạt động của mình. Ngoài ra, mỗi môi giới khi được cấp chứng chỉ hành nghề sẽ được cấp mã số. Trong mỗi giao dịch BĐS đều có ghi mã số của người môi giới trong hợp đồng, đảm bảo trách nhiệm của người môi giới trong giao dịch BĐS (Kimball, Tirey & St. John LLP, 2017). Nếu vi phạm pháp luật, đạo đức hành nghề, môi giới đó sẽ bị tước giấy phép hành nghề vĩnh viễn. Hơn nữa, thông tin về BĐS được đảm bảo giống nhau và rõ ràng, được đăng trên trang web BĐS như Zillow.com hoặc truy cập dữ liệu trên MLS (multiple listing service) nên các môi giới không thể lợi dụng sự bất cân xứng thông tin để trục lợi.

Có thể thấy, đối với thị trường rộng lớn có lịch sử phát triển lâu đời như Hoa Kỳ, hoạt động môi giới BĐS đã đi vào quy củ. Hầu hết các giao dịch liên quan đến mua bán, chuyển nhượng các BĐS đều có sự hiện diện của các môi giới. Trách nhiệm của môi giới cũng được quy định rất cao, không chỉ thông qua các chế tài mà chủ yếu là dựa trên đạo đức nghề nghiệp, tác phong, thái độ với khách hàng, được xác định qua những kênh như hiệp hội hoặc uy tín được xác nhận trong cộng đồng.

3.2. Một số quốc gia ở châu Âu

Quy định về nghề môi giới BĐS không đồng nhất ở châu Âu. Ở Bắc Âu, lĩnh vực BĐS chỉ được điều chỉnh bởi một số quy tắc và bởi tinh thần trách nhiệm cao của các chuyên gia, những người không ngừng tự đào tạo và luôn cập nhật. Ở Nam Âu, các quy định ngày càng siết chặt hơn nhằm đối mặt với tâm lý buông thả, ít quen với tinh thần trách nhiệm của cá nhân người môi giới.

3.2.1. Các quốc gia Bắc Âu

Theo Realigro (2023), trong số các quốc gia ở Bắc Âu, Đức là quốc gia kiểm soát rất nghiêm ngặt hoạt động môi giới BĐS bậc nhất. Các môi giới BĐS tại Đức bắt buộc phải có giấy phép của thành phố và có thể tham gia các khóa học ba năm với các tùy chọn chuyên môn khác nhau. Trong khi đó, nước Áo lại đang tính đến khả năng bãi bỏ việc đăng ký đối với các đại lý BĐS mà hơn 15.000 nhà môi giới đã tham gia; tuy nhiên, hệ thống tự điều chỉnh sẽ vẫn nghiêm ngặt và các môi giới có thể bị đình chỉ nghề nghiệp nếu họ không tôn trọng luật bất thành văn về chính sách công và đạo đức.

Tại Pháp, hiện nay đang có khoảng 50 nghìn môi giới BĐS (Ipag, 2022). Nghề môi giới được quy định bởi Luật 2004-634. Có một số khóa đào tạo chuyên nghiệp, nhưng bắt buộc phải có giấy phép (thường gọi là thẻ xanh). Các hình phạt đối với các môi giới vi phạm nguyên tắc tại Pháp tương đối nặng nề. Các môi giới làm việc mà không có thẻ xanh, nhận tiền đặt cọc và môi giới mà không có ủy quyền hợp pháp của chủ sở hữu thậm chí có thể bị

phạt tù từ 6 tháng đến 2 năm. Các quy định khắt khe này nhằm đảm bảo các môi giới phải thi lấy giấy phép và hoạt động đúng luật.

Ở Vương quốc Anh và xứ Wales, ngày 18/7/2019, Bộ Nhà ở, Cộng đồng và Chính quyền Địa phương đã ban hành Quy định Nhóm hoạt động Đại lý BĐS, theo đó tất cả các môi giới được khuyến khích thi lấy giấy phép và tuân thủ quy tắc hành nghề được chia theo các cấp độ khác nhau tùy thuộc vào vị trí nhân viên hay quản lý. Các môi giới vi phạm quy tắc sẽ được giám sát bởi Hiệp hội Đại lý BĐS Quốc gia (NAEA) và có thể bị cơ quan thương mại công bằng xóa đăng ký và cấm hoạt động kinh doanh nếu các môi giới vi phạm quy định. Tuy nhiên vẫn có trường hợp môi giới hoạt động độc lập và độc quyền cho khách hàng dưới tư cách chuyên gia tư vấn chuyên biệt xác lập trên cơ sở hợp đồng. Các môi giới tại Bỉ, Hà Lan, Phần Lan, Ireland và Đan Mạch cũng thường hoạt động tương tự như vậy (Realigro, 2023).

3.2.2. Các quốc gia Nam Âu

Thị trường BĐS tại các quốc gia Nam Âu vốn hoạt động tự phát, không được quản lý chặt chẽ và lộn xộn. Tuy nhiên theo yêu cầu của các chỉ thị từ Liên minh châu Âu, các nước đang dần có các quy định ràng buộc đối với các môi giới BĐS để thị trường hoạt động quy củ hơn.

Tại Ý, chính phủ đang xem xét những thay đổi quy định để tương thích với chỉ thị mới của Liên minh châu Âu về hoạt động kinh doanh BĐS của Ý. Theo Italyirl (2022), kể từ năm 2001 đến nay, môi giới BĐS ở Ý bắt buộc tối thiểu phải có bằng cấp hai và có bảo hiểm. Họ buộc phải thực hiện một khóa đào tạo và vượt qua kỳ thi có liên quan. Hệ thống này cung cấp một cách tiếp cận chuyên nghiệp cao cùng với sự bảo vệ khách hàng đầy đủ hơn.

Tại Tây Ban Nha, thực tiễn của nghề môi giới BĐS là hoàn toàn tự do. Sự xuất hiện nhiều của các đại lý BĐS không có giấy phép đã gây ra tình trạng tăng giá không kiểm soát, vốn là đặc trưng của thị trường BĐS Tây Ban Nha trong những năm gần đây. Chính phủ Tây Ban Nha đã ban hành sắc lệnh hoàng gia 1292/2007, trong đó thông qua quy chế chung của trường đại lý BĐS chính thức. Luật này bắt buộc các hội đồng phải ký bảo hiểm trách nhiệm pháp lý (Idealista, 2022).

Một số quốc gia khác ở Nam Âu như Hungary, Romania, Hy Lạp và Bulgaria dù không buộc phải có chứng chỉ hành nghề nhưng bắt buộc phải đăng ký tại Phòng Thương mại, phải có bằng tốt nghiệp trung học và không có tiền án, tiền sự (Idealista, 2022).

3.3. Trung Quốc đại lục và Hồng Kông

Là một trong những thị trường sinh sau đẻ muộn nhưng thị trường BĐS Trung Quốc (đại lục) lại có tốc độ bùng nổ đáng kinh ngạc. Kể từ khi được nói lỏng chính sách đối với nhà ở vào năm 2014, tiếp ngay sau đó giá nhà đất tại Trung Quốc tăng cao không ngừng trong thời gian ngắn. Đơn cử, giá nhà trung bình tại 70 thành phố lớn của Trung Quốc năm 2016 đã tăng 9,2% so với cùng kỳ năm 2015 (Trần Thị Hà, 2017). Và đến nay ảnh hưởng của bong bóng giá BĐS vẫn chưa kết thúc tại Trung Quốc.

Do đó, các quy định trong hoạt động môi giới BĐS tại Trung Quốc cũng là vấn đề được quan tâm bức thiết. Bộ Xây dựng và Bộ Nhân sự đã ban hành hai văn bản quan trọng để áp dụng trên toàn quốc vào cuối năm 2001. Đó là “Quy định tạm thời về trình độ chuyên môn của người môi giới BĐS” và “Quy định về kiểm tra năng lực đối với người môi giới BĐS” (Estate Agents Authority of China, 2001).

Theo Quy định, tất cả những người tham gia vào các hoạt động môi giới BĐS đều phải vượt qua kỳ kiểm tra đủ điều kiện liên quan và được cấp phép hợp lệ. Giấy phép chuyên nghiệp được cấp theo hai loại, một là Giấy phép Môi giới BĐS (tương đương với giấy phép môi giới BĐS ở Hồng Kông) và hai là Giấy phép Trợ lý Đại lý BĐS (tương đương với giấy phép người bán BĐS ở Hồng Kông). Tất cả những người điều hành hoặc giữ các vị trí chủ chốt trong các công ty môi giới BĐS đều phải là người có Giấy phép Đại lý BĐS.

Kỳ thi năng lực cho Trợ lý Môi giới BĐS có một giáo trình do Bộ Xây dựng đưa ra và được Bộ Nhân sự xác nhận. Việc ra đề thi và tổ chức thi do các tỉnh, khu tự trị và thành phố trực thuộc trung ương đảm nhận nếu phù hợp. Những người vượt qua kỳ thi sẽ được cấp Chứng chỉ Hành nghề Trợ lý cho Đại lý BĐS tại Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa nhưng hành nghề của họ sẽ bị giới hạn trong khu vực họ đang sinh sống.

Kỳ thi tuyển nhân viên môi giới BĐS được tổ chức tập trung trên phạm vi cả nước do Bộ Xây dựng và Bộ Nhân sự phối hợp tổ chức. Đề thi sẽ được chuẩn hóa để sử dụng trong cả nước. Nó được tiến hành mỗi năm một lần tại các thành phố lớn trực thuộc cấp tỉnh trở lên. Những người vượt qua kỳ thi sẽ được cấp Chứng chỉ Hành nghề Môi giới BĐS tại Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa được công nhận và cho phép người sở hữu hành nghề trên toàn quốc.

Như vậy, có thể thấy, hầu hết các quốc gia trên thế giới đều đang hướng đến việc quản lý hoạt động của các môi giới BĐS thông qua việc yêu cầu chứng chỉ hành nghề môi giới.

Các quốc gia lớn, với thị trường BĐS lớn như Hoa Kỳ và Trung Quốc chia chứng chỉ hành nghề ra thành nhiều loại khác nhau để phân loại môi giới, từ đó tăng cường hiệu quả quản lý về trình độ và hoạt động của các môi giới viên. Các quốc gia này cũng phân chia thẩm quyền cấp và phạm vi của chứng chỉ ở phạm vi hẹp, thuộc tiêu bang hoặc khu vực địa phương để yêu cầu môi giới phải am hiểu chuyên sâu đặc điểm của BĐS trong khu vực hoạt động của mình.

Một số quốc gia khác không yêu cầu cao về phân loại chứng chỉ, nhưng nghiêm khắc trong vấn đề thực hành quy tắc nghề nghiệp và đưa ra những hình phạt rất nặng đối với việc vi phạm quy tắc hành nghề. Và nhìn chung, vấn đề đạo đức nghề nghiệp được đề cao trong quá trình đào tạo, thi và cấp chứng chỉ ở các nước.

Những kinh nghiệm này rất đáng tham khảo để đưa ra những đề xuất phù hợp với bối cảnh thị trường BĐS Việt Nam hiện tại.

4. Đánh giá quy định của Luật Kinh doanh bất động sản 2023 về hoạt động môi giới bất động sản và kiến nghị cho pháp luật Việt Nam

4.1. Đánh giá và dự báo về xu hướng của hoạt động môi giới bất động sản sau năm 2025

So với Luật KDBĐS năm 2014, sắp tới, các cá nhân hành nghề môi giới BĐS sẽ không được phép hoạt động độc lập nữa mà bắt buộc phải tham gia vào một tổ chức để hành nghề hoặc tự thành lập doanh nghiệp riêng để hành nghề. Các yêu cầu này gần giống với Hoa Kỳ. Về thù lao của cá nhân môi giới, người môi giới sẽ có khả năng được nhận thù lao và hoa hồng thông qua sàn giao dịch hoặc thông qua tổ chức môi giới, không được hưởng trực tiếp từ khách hàng.

Luật KDBĐS năm 2023 đang siết chặt các hoạt động của các cá nhân hành nghề môi giới BĐS hơn. Nhưng chúng tôi cho rằng, sự ràng buộc này là con dao hai lưỡi, nếu không có những chính sách phù hợp được thực hiện song song có thể sẽ gây hậu quả tiêu cực cho thị trường BĐS.

Nếu pháp luật kinh doanh BĐS bắt buộc các cá nhân phải hoạt động trong các sàn hoặc thành lập doanh nghiệp để quản lý thu nhập và thuế thì khả năng họ sẽ chuyển qua hoạt động theo mô hình môi giới tự do và không cần đến chứng chỉ môi giới BĐS, vừa không cần bắt buộc phải có chứng chỉ hành nghề, không cần đóng thuế, không cần chịu trách nhiệm hay ràng buộc với khách hàng. Nếu kéo dài, đội ngũ môi giới chuyên nghiệp có chứng chỉ hành nghề sẽ giảm mạnh, ảnh hưởng lớn đến nhu cầu thị trường. Vì vậy, song song với việc quản lý chặt, cần phải có những chính sách hỗ trợ và khuyến khích cá nhân môi giới BĐS hoạt động chuyên nghiệp nhiều hơn.

Một trong những vấn đề liên quan đến hoạt động môi giới BĐS chính là không quản lý được các cá nhân hoạt động môi giới tự do. Theo báo cáo của Bộ Xây dựng (2022), nhiều cá nhân môi giới BĐS chỉ muốn bán được sản phẩm bằng mọi cách mà không có trách nhiệm với khách hàng, thổi phồng giá trị sản phẩm, quy định thù lao môi giới và hoa hồng bất hợp lý, không phản ánh nhu cầu hoặc giá trị thật của sản phẩm BĐS... làm ảnh hưởng nghiêm trọng

hình ảnh, uy tín của nghề môi giới bất động. Vì vậy, bức thiết hiện nay là phải khuyến khích các cá nhân hoạt động môi giới BĐS hành nghề một cách chuyên nghiệp, có tổ chức, được trang bị kiến thức, kỹ năng, đạo đức nghề nghiệp và thái độ với nghề một cách đầy đủ.

4.2. Một số kiến nghị hoàn thiện pháp luật Việt Nam về quản lý người môi giới bất động sản

Dựa trên các đánh giá quy định liên quan đến tổ chức hoạt động và điều kiện của môi giới BĐS của Luật Kinh doanh bất động sản 2023, đồng thời đúc kết kinh nghiệm của các quốc gia trên thế giới, nhóm tác giả đưa ra một số kiến nghị nhằm góp ý cho các văn bản dưới luật đang được xây dựng trong thời gian tới, nhằm tăng hiệu quả thực thi Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 như sau:

Thứ nhất, cần bắt buộc ghi mã số giấy phép hành nghề vào các giao dịch với khách hàng. Khách hàng là người sẽ quyết định chọn giao dịch có môi giới hay không và môi giới có chứng chỉ hay không. Nếu môi giới có chứng chỉ hoặc giấy phép thì cần bắt buộc phải ghi mã của môi giới viên vào hợp đồng mua bán và hợp đồng môi giới để truy cứu trách nhiệm về sau nếu phát sinh thiệt hại từ hành vi vi phạm của bên môi giới. Nếu khách hàng lựa chọn môi giới viên có chứng chỉ hành nghề, họ sẽ được đảm bảo tốt hơn, từ đó tạo xu hướng lựa chọn tăng lên, kéo theo nhu cầu chuyên nghiệp hóa đội ngũ môi giới BĐS trong tất cả các loại sản phẩm BĐS. Song song với nghĩa vụ, người môi giới phải được quyền yêu cầu mức thù lao tương xứng với trình độ và trách nhiệm mình, và phải được ghi rõ trong hợp đồng môi giới. Ở giai đoạn đầu, Nhà nước nên khuyến khích các cá nhân hoạt động môi giới tự do nêu có chứng chỉ hành nghề đầy đủ hoặc tham gia bồi dưỡng thêm nghiệp vụ thì được tăng mức hoa hồng hoặc được miễn giảm thuế.

Thứ hai, cần ban hành bộ quy tắc đạo đức hành nghề môi giới BĐS. Tất cả các tổ chức hành nghề môi giới BĐS ở các quốc gia có thị trường BĐS lớn như Hoa Kỳ (NAR), Canada (CREA) hay tại các quốc gia quản lý môi giới thông qua tinh thần trách nhiệm cao như Anh Quốc. Bộ quy tắc quy định và hướng dẫn đầy đủ cho các môi giới cách ứng xử trong các trường hợp nhất định, các nghĩa vụ bắt buộc như cung cấp thông tin, bảo mật, các trách nhiệm và quy định về giải quyết tranh chấp.

Tại Việt Nam hiện nay cũng đã có một số ngành nghề ban hành bộ quy tắc ứng xử như nghề luật sư, công chứng, cán bộ thuế,... Vì vậy, Bộ Xây dựng là cơ quan chính quản lý hoạt động môi giới có chứng chỉ sẽ nên là đơn vị ban hành bộ quy tắc này song song với chương trình khung đào tạo, và quản lý trực tiếp các môi giới do mình cấp chứng chỉ. Nếu các môi giới vi phạm bất kỳ quy định nào của bộ quy tắc thì có thể kỷ luật cảnh cáo, phạt, hoặc tước chứng chỉ hành nghề tùy theo mức độ. Việc chuẩn hóa hành vi nghề nghiệp sẽ giúp hoạt động nghề môi giới BĐS nhanh chóng đi vào quy củ và chuyên nghiệp hóa hơn từng ngày. Ngoài ra cũng giảm bớt thủ tục và gánh nặng cho các cơ quan ban hành luật trong trường hợp thị trường thay đổi, cần có sự điều chỉnh nhanh chóng về các quy tắc ứng xử này, thay vì chỉnh sửa quy định pháp luật.

Thứ ba, ngoại trừ việc thông tin về hoạt động kinh doanh BĐS, bao gồm luôn cả thông tin của môi giới viên sẽ được công khai trên các cổng thông tin chính thức, nên có trang hồ sơ của từng môi giới viên mà các khách hàng có thể truy cập và theo dõi, cũng như liên hệ.

Mỗi môi giới khi được công bố thông tin, lý lịch và kinh nghiệm, thậm chí là có các phản hồi từ khách hàng thì những người có nhu cầu giao dịch có thể dễ dàng tiếp cận lựa chọn người môi giới phù hợp với giao dịch của mình trong khu vực mà mình sự kiến thực hiện mua bán BĐS. Ngược lại, lượng khách hàng cho những môi giới được phản hồi tốt cũng sẽ có cơ hội được tăng lên, thúc đẩy người hoạt động môi giới có chứng chỉ thực hiện công việc một cách chuyên nghiệp, minh bạch và trách nhiệm cao.

Với các giải pháp trên, hoạt động môi giới BĐS sẽ ngày càng minh bạch, chuyên nghiệp, nâng cao chất lượng và phù hợp với sự phát triển quy mô của thị trường và nhu cầu khách hàng, tương xứng với xu thế của hoạt động môi giới BĐS trên thế giới.

5. Kết luận

Từ những kinh nghiệm pháp luật về quản lý hoạt động môi giới BĐS của các quốc gia trên thế giới, nhóm tác giả thấy rằng ở những quốc gia mà chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp và tinh thần trách nhiệm trong hoạt động môi giới BĐS còn thấp như Việt Nam thì cấp thiết là tiêu chuẩn hóa các chuẩn mực đạo đức của nghề. Đồng thời quy định pháp luật cân bằng quyền và lợi ích của người môi giới, tránh siết chặt quá mức dẫn đến lợi bất cập hại.

Vì vậy, cần thiết phải có quy định hướng dẫn dưới luật về môi giới BĐS cân cụ thể hóa các quyền, nghĩa vụ và tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp. Ngoài ra, tận dụng cơ chế ghi mã số cố môi giới viên vào hợp đồng, giao dịch BĐS, công bố thông tin người môi giới lên hệ thống thông tin quốc gia và được hưởng các ưu đãi tương ứng. Sự cân bằng và phù hợp quyền và trách nhiệm của người môi giới sẽ thúc đẩy sự phát triển của thị trường BĐS một cách minh bạch và bền vững.

Tài liệu tham khảo

Bộ Xây dựng. (2015). *Thông tư 11/2015/TT-BXD ngày 30/12/2015, quy định việc cấp chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS; hướng dẫn việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới BĐS, điều hành sàn giao dịch BĐS; việc thành lập và tổ chức hoạt động của sàn giao dịch BĐS.*

Bộ Xây dựng. (2022). *Báo cáo số 72-BC-BXD ngày 5/4/2022, Tổng kết thi hành Luật Kinh doanh bất động sản 2014 và Định hướng sửa đổi Luật Kinh doanh bất động sản.*

Cambridge English Dictionary. (2024). <https://dictionary.cambridge.org/vi/dictionary/english/>

CREA. (2023). The Realtor Code. <https://www.realtor.ca/resource/realtor-code-of-ethics.pdf>

Estate Agents Authority. (2001). Estate Agency Practice in Mainland China. <https://www.eaa.org.hk/en-us/>

Henry Campbell Black. (1968). Black's Law Dictionary. 4th Ed. Rev. West Publishing Co., St. Paul. Minn.

Hoàng Phê. (2003). *Từ điển tiếng Việt*. Viện Ngôn ngữ học, Nxb. Từ điển bách khoa.

Idealista. (2022). How to become a real estate agent in Spain. <https://www.idealista.com/en/news/>

Ipag. (2022). How become estate agent in France. <https://www.ipag.edu/en/blog/how-become-estate-agent-france/>

Italyirl. (2022). How to become a real estate agen in Italy. <https://www.italyirl.com/how-to-become-a-real-estate-agent-in-italy/>

Kimball. (2017). Tirey & St.John LLP, License Number Disclosure Requirements for Real Estate Agents and Brokers. <https://www.kts-law.com/wp-content/uploads/2016/12/License-Number-Disclosure-1.pdf>

Ministry of Housing, Communities & Local Government. (2019). Regulation of Property Agents: working group report. <https://www.gov.uk/government/publications/regulation-of-property-agents-working-group-report>

NAR. (2023). Code of Ethics. <https://www.nar.realtor/about-nar/governing-documents/code-of-ethics/2023-code-of-ethics-standards-of-practice>

Quốc hội. (2014). *Luật kinh doanh bất động sản số 66/2014/QH13.*

Quốc hội. (2023). *Luật Kinh doanh bất động sản số 29/2023/QH15.*

Realigro. (2022). Rules to be a real estate agent in Europe. <https://www.realigro.com/guide-home-sellers/real-estate-agent-europe.php>

The Property Ombudmans. (2015). Code for Practice for Residential Estate Agents (England, Wales and Northern Ireland) <https://www.tradingstandards.uk/media/documents/commercial/codes-of-practice/tpo-sales.pdf>

Trần Thị Hà. (2017). Bài học kinh nghiệm từ thị trường bất động sản Trung Quốc, Viện chiến lược và Chính sách Tài chính. https://mof.gov.vn/webcenter/portal/vclvcstc/pages_r/l/

Troy Segal. (2024). The Differences Between a Real Estate Agent, a Broker, and a Realtor, Investopedia. <https://www.investopedia.com/ask/answers/101314/what-are-differences-among-real-estate-agent-broker-and-realtor.asp>

US Bureau of Labor Statistics. (2024). Occupational Outlook Handbook. <https://www.bls.gov/ooh/sales/real-estate-brokers-and-sales-agents.htm#tab-4>