

PHÁP LUẬT VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN THEO LUẬT KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN 2023

● HOÀNG THỊ BIÊN THÙY

TÓM TẮT:

Ngày 28/11/2023, Quốc hội Khóa 15 đã thông qua Luật Kinh doanh bất động sản 2023 và có hiệu lực thi hành vào ngày 01/01/2025. Trong phạm vi bài viết này, tác giả phân tích một số quy định của Luật Kinh doanh bất động sản 2023 liên quan đến kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.

Từ khóa: Luật Kinh doanh bất động sản 2023, bất động sản, kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.

1. Khái niệm, đặc điểm kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Với vai trò kết nối nhu cầu các bên trong giao dịch về bất động sản, chủ thể môi giới bất động sản dần xuất hiện và ngày càng hoàn thiện cả về số lượng lẫn chất lượng hoạt động.

Luật Kinh doanh bất động sản 2006 dù chưa đưa ra khái niệm môi giới bất động sản, tuy nhiên tại Điều 44 khẳng định nguyên tắc môi giới bất động sản là “*làm trung gian trong việc đàm phán, ký hợp đồng kinh doanh bất động sản và được hưởng thù lao, hoa hồng theo hợp đồng môi giới bất động sản*”. Khái niệm pháp lý về môi giới bất động sản được quy định tại Khoản 2 Điều 3 Luật Kinh doanh bất động sản 2014 và kế thừa lại tại Khoản 11 Điều 2 Luật Kinh doanh bất động sản 2023. Theo đó, “*môi giới bất động sản là việc làm*

trung gian cho các bên trong mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản”.

Hiện nay, khái niệm môi giới bất động sản được các tác giả đề cập đến trong nhiều nghiên cứu của mình, tiêu biểu, như: Phan Thị Cúc và Nguyễn Văn Xa đã định nghĩa: “*môi giới bất động sản là việc thực hiện hỗ trợ cho khách hàng các quyền liên quan đến bất động sản*”¹; Doãn Hồng Nhung định nghĩa: “*Trong hoạt động kinh doanh bất động sản, người môi giới là người có khả năng kinh doanh độc lập, có trình độ giao tiếp, có khả năng xử lý thông tin, kết nối những người có bất động sản, có tài sản đủ điều kiện được phép tham gia vào thị trường bất động sản và có nhu cầu tham gia vào thị trường bất động sản*”².

Dù với cách tiếp cận nào đều cho thấy, “*chủ*

thể môi giới bất động sản là cầu nối liên kết giữa chủ thể cung cấp hàng hóa bất động sản và khách hàng có nhu cầu về bất động sản để họ tiến hành giao dịch theo nhu cầu”³.

Hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản có một số đặc điểm như sau:

Thứ nhất, kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản là hoạt động làm trung gian cho bên có bất động sản và bên có nhu cầu về bất động sản gặp gỡ, thương lượng và có thể giao kết hợp đồng về bất động sản.

Thứ hai, hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản là một lĩnh vực kinh doanh có yêu cầu về chứng chỉ hành nghề. Mỗi một sản phẩm bất động sản có đặc điểm pháp lý và đặc điểm về kết cấu xây dựng, thiết kế, công năng sử dụng riêng. Do vậy, để đảm bảo chủ thể kinh doanh có thể nắm bắt được các quy định của pháp luật liên quan đến từng sản phẩm bất động sản, có kỹ năng tìm kiếm, phân loại nhu cầu của khách hàng và đạt được hiệu quả trong kinh doanh, pháp luật yêu cầu chủ thể kinh doanh phải có trình độ nghiệp vụ nhất định, phải trải qua được kỳ thi sát hạch để đủ tiêu chuẩn hành nghề.

Thứ ba, hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản đòi hỏi chủ thể kinh doanh phải trung thực. Vấn đề đạo đức nghề nghiệp trong kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản là nội dung rất quan trọng trong chương trình đào tạo nghiệp vụ hành nghề môi giới bất động sản. Sự trung thực của người môi giới sẽ giúp cho giao dịch về bất động sản có thể diễn ra một cách bình thường và thị trường có thể phát triển lành mạnh.

2. Một số quy định về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản theo Luật Kinh doanh bất động sản 2023

Thứ nhất, về hình thức tổ chức kinh doanh môi giới bất động sản.

Khoản 2 Điều 61 Luật Kinh doanh bất động sản 2023 yêu cầu chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải với tư cách doanh nghiệp. Theo đó, có 2 hình thức để hoạt động môi giới bất động sản:

(i) Đăng ký thành lập doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản và đáp ứng các điều kiện về cơ sở vật chất, kỹ thuật đáp ứng yêu cầu hoạt động ngành nghề, phải có quy chế hoạt động môi giới nhằm khắc phục tình trạng “nhếch nhác” của nhiều doanh nghiệp kinh doanh môi giới. Đồng thời, doanh nghiệp kinh doanh môi giới bất động sản chỉ cần 1 cá nhân có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản. Sự thay đổi này là phù hợp, tạo điều kiện cho các cá nhân muốn hoạt động môi giới riêng lẻ có thể tự thành lập công ty môi giới dưới hình thức doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn 1 thành viên.

(ii) Trường hợp cá nhân hành nghề môi giới bất động sản cần phải có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản và phải hành nghề trong một doanh nghiệp kinh doanh sàn giao dịch bất động sản hoặc môi giới bất động sản.

Luật Kinh doanh bất động sản 2014 cho phép cá nhân được kinh doanh môi giới độc lập mà không cần đăng ký kinh doanh. Quy định này đã làm cho hoạt động quản lý nhà nước về kinh doanh môi giới bất động sản gặp nhiều khó khăn. Lực lượng môi giới bất động sản với tư cách cá nhân dù pháp luật có yêu cầu phải kê khai nộp thuế, tuy nhiên hầu như không thực hiện và cũng không có cơ chế giám sát để xử lý vi phạm. Bởi đa phần đối tượng khách hàng của họ là hộ gia đình, cá nhân. Những đối tượng này hầu như khi sử dụng dịch vụ môi giới thường có thói quen giao dịch bằng miệng, không lập hợp đồng theo đúng quy định và cũng không yêu cầu hóa đơn chứng từ thanh toán các khoản chi phí có liên quan.

Vì vậy, Nhà nước rất khó có cơ sở để thu các khoản thuế liên quan mặc dù nhiều trường hợp các cá nhân này có thể có được những khoản thu lớn từ hoạt động cung ứng dịch vụ môi giới. Mặt khác, việc không rõ ràng trong hình thức kinh doanh đã tạo điều kiện cho nhiều chủ thể dù không đáp ứng yêu cầu nhưng cũng tham gia kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Trong giai đoạn thị trường nóng sốt, số lượng người hành nghề môi giới bất động sản gia tăng nhanh chóng, trong số đó, không

ít các trường hợp là “tay ngang” chuyển từ công việc ổn định hiện có sang làm “cò đất” vì mức thu nhập hấp dẫn. Chính vì “vàng thau lẫn lộn” nên nhiều trường hợp môi giới bất động sản chân chính cũng bị ảnh hưởng bởi sự thiếu chuyên nghiệp trong hoạt động môi giới của nhiều “cò đất”.

Do vậy, sự thay đổi này của Luật Kinh doanh bất động sản 2023 là hoàn toàn phù hợp. Quy định mới này sẽ hạn chế được tình trạng môi giới bất động sản tràn lan, gây tác động tiêu cực và làm thị trường thiếu minh bạch.

Thứ hai, về thù lao, hoa hồng môi giới bất động sản.

Thù lao và hoa hồng là hai khoản tiền mà người môi giới có thể được hưởng khi thực hiện hoạt động môi giới. Theo đó, thù lao có nghĩa là “*trả công bằng tiền, của để đền bù lại công sức cho người đã làm việc gì cho mình.*”⁴, còn hoa hồng “là số tiền mà người ủy thác trả cho người trung gian (làm đại lý hay môi giới) về những dịch vụ đã làm tùy thuộc tính chất và khối lượng công việc”⁵.

Luật Kinh doanh bất động sản 2014 và Luật Kinh doanh bất động sản 2023 đều không can thiệp vào thỏa thuận chi trả chi phí cho bên môi giới. Điểm khác biệt trong chi trả thù lao và hoa hồng môi giới của Luật Kinh doanh bất động sản 2023 so sánh với Luật Kinh doanh bất động sản 2014 là trong trường hợp cá nhân thực hiện môi giới, chủ thể sử dụng dịch vụ môi giới không trực tiếp thỏa thuận chi phí với cá nhân, mà theo đó, chủ thể sử dụng dịch vụ môi giới sẽ thỏa thuận trả phí cho doanh nghiệp môi giới/sàn giao dịch bất động sản. Còn cá nhân trực tiếp thực hiện nghiệp vụ môi giới sẽ được hưởng thù lao, hoa hồng môi giới từ doanh nghiệp môi giới/sàn giao dịch mà mình làm việc. Đồng thời, mức thù lao và hoa hồng sẽ do cá nhân môi giới và doanh nghiệp môi giới/sàn giao dịch thỏa thuận với nhau theo quy định tại Điều 63 Luật Kinh doanh bất động sản 2023.

Thứ ba, yêu cầu về đào tạo, bồi dưỡng nâng cao kiến thức hành nghề môi giới bất động sản hằng năm.

Khoản 8 Điều 58, Điều 65 Luật Kinh doanh bất

động sản 2023 quy định nghĩa vụ của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản, sàn giao dịch bất động sản phải tổ chức đào tạo, bồi dưỡng nâng cao kiến thức hành nghề môi giới bất động sản cho nhân viên môi giới làm việc tại doanh nghiệp và sàn giao dịch bất động sản hằng năm. Đồng thời, cá nhân hành nghề môi giới bất động sản phải tham gia đào tạo, bồi dưỡng nâng cao kiến thức hành nghề môi giới bất động sản hằng năm. Đây là quy định hoàn toàn mới của Luật Kinh doanh bất động sản 2023. Để được hành nghề môi giới bất động sản, chủ thể môi giới đã được trang bị kiến thức về thị trường, về pháp lý bất động sản và kỹ năng hành nghề. Tuy nhiên, bất động sản là loại hàng hóa đặc biệt, rất dễ bị tác động bởi nhiều các yếu tố khác như chính sách pháp luật, quy hoạch sử dụng đất, thị trường hay chính sách tài chính đất đai... Vì vậy, việc thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao kiến thức cho chủ thể môi giới là hoạt động rất cần thiết để đảm bảo chất lượng hành nghề. Đồng thời, qua những đợt bồi dưỡng, có thể phổ biến, nhắc nhở về vấn đề đạo đức nghề nghiệp, đúc kết nhiều bài học kinh nghiệm qua thực tiễn hành nghề cho chủ thể môi giới.

Thứ tư, về chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản.

Yêu cầu chủ thể kinh doanh môi giới bất động sản phải có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản là quy định nhằm gạn lọc các chủ thể tham gia thực hiện môi giới bất động sản, bởi thực tế cho thấy ở Việt Nam hiện nay, rất nhiều chủ thể từ người lao động phổ thông (bán tạp hóa, xe ôm, thu, mua ve chai...) cho đến tầng lớp trí thức (nhân viên văn phòng, công chức, viên chức nhà nước...) cũng có thể tham gia vào giới thiệu mua bán nhà đất cho các chủ thể có nhu cầu. Tuy nhiên, hoạt động của các chủ thể này chỉ đơn giản là giới thiệu các bất động sản mà chủ sở hữu cần bán cho người có nhu cầu, họ không quan tâm nhiều đến các yếu tố pháp lý có liên quan khác đối với bất động sản mà mình giới thiệu. Đồng thời, chúng ta đều biết, bất động sản là loại hàng hóa có nhiều

đặc điểm khác biệt với các loại hàng hóa khác, chịu sự điều chỉnh bởi nhiều văn bản pháp luật khác nhau, chịu sự quản lý bởi nhiều cơ quan nhà nước và thủ tục áp dụng khi thực hiện giao dịch cũng rất khác biệt. Do vậy, chủ thể kinh doanh môi giới bất động sản còn cần phải nắm bắt các đặc điểm cũng như các quy định, quy trình có liên quan để tư vấn đầy đủ cho khách hàng của mình khi thực hiện môi giới hoặc đại diện cho khách hàng thực hiện các dịch vụ pháp lý liên quan đến giao dịch về bất động sản.

Bên cạnh các điều kiện để cá nhân có thể tham gia dự thi sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản giống như Luật Kinh doanh bất động sản 2014 như có trình độ tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên; đã nộp hồ sơ đăng ký dự thi và kinh phí dự thi cho đơn vị tổ chức kỳ thi sát hạch, Khoản 1 Điều 70 Luật Kinh doanh bất động sản 2023 bổ sung thêm điều kiện mới: Có giấy chứng nhận hoàn thành khóa học quản lý đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản.

Khóa học về đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản đã được quy định ở giai đoạn của pháp luật kinh doanh bất động sản 2006. Cụ thể, tại Điều 50 Luật Kinh doanh bất động sản 2006 quy định, chủ thể được cấp chứng chỉ hành nghề khi đã được cấp giấy chứng nhận đã qua đào tạo về môi giới bất động sản do các đơn vị được phép đào tạo cấp, không tổ chức thi sát hạch. Đến Luật Kinh doanh bất động sản 2014 thì điều chỉnh, không bắt buộc phải qua khóa đào tạo, miễn sao chủ thể đạt điểm kỳ thi sát hạch là có thể được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản.

Cách thức quy định của Luật Kinh doanh bất động sản 2006 và 2014 đều có điểm chưa phù hợp. Bởi vì, Luật Kinh doanh bất động sản 2006 yêu cầu phải có chứng chỉ hoàn thành khóa học nhưng không cần tổ chức thi sát hạch, vì vậy thực tiễn phát sinh nhiều trường hợp các cơ sở đào tạo vì mục đích lợi nhuận đã bỏ qua các yêu cầu về chất lượng đào tạo, người học chỉ cần đăng ký khóa học là đã có thể được “hợp thức hóa” chương trình đào tạo và được cấp chứng chỉ. Đến Luật Kinh

doanh bất động sản 2014 chỉ đặt yêu cầu cần phải qua kỳ thi sát hạch, không cần phải qua quá trình đào tạo bồi dưỡng. Cách thức này của Luật Kinh doanh bất động sản 2014 cũng đã bộc lộ những hạn chế trong quá trình áp dụng. Do chỉ cần qua kỳ thi nên chủ thể có thể chỉ quan tâm đến việc ôn bài cho đề thi mà không được bồi dưỡng kiến thức một cách bài bản, đặc biệt là nhiều kỹ năng hành nghề và vấn đề đạo đức nghề nghiệp.

Thực tiễn giai đoạn vừa qua, thị trường bất động sản Việt Nam chứng kiến nhiều hành vi không phù hợp của môi giới bất động sản. Tình trạng môi giới thông đồng với nhau để đẩy giá bất động sản ở một khu vực nào đó không phải là chuyện hiếm thấy. Hay việc môi giới không nắm rõ các quy định có liên quan đến điều kiện để bất động sản có được đưa vào giao dịch hoặc đối tượng có được phép tham gia, thực hiện giao dịch hay không vẫn còn khá phổ biến.

Khắc phục những hạn chế đó, Luật Kinh doanh bất động sản 2023 quy định mang tính kết hợp những thiếu sót trong Luật Kinh doanh bất động sản 2006 và 2014. Theo đó, chủ thể muốn được hành nghề môi giới bất động sản thì phải trải qua kỳ thi sát hạch mà muốn tham gia kỳ thi sát hạch thì phải hoàn thành khóa đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về môi giới bất động sản.

Thứ năm, về hợp đồng trong kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản được thể hiện thông qua hợp đồng giao kết giữa chủ thể kinh doanh môi giới bất động sản và chủ thể có nhu cầu sử dụng dịch vụ môi giới. Nội dung của hợp đồng này không bắt buộc phải lập theo mẫu có sẵn tuy nhiên cần phải có các nội dung quy định tại Khoản 4 Điều 46 Luật Kinh doanh bất động sản 2023 như sau: a) Tên, địa chỉ của các bên; b) Đối tượng và nội dung dịch vụ; c) Yêu cầu và kết quả dịch vụ; d) Thời hạn thực hiện dịch vụ; đ) Phí dịch vụ, thù lao, hoa hồng dịch vụ; e) Phương thức và thời hạn thanh toán; g) Quyền, nghĩa vụ của các bên; h) Phương thức giải quyết tranh chấp; i) Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng.

Điểm khác biệt trong quy định của Luật Kinh doanh bất động sản 2023 là: tại Khoản 4 Điều 44 có yêu cầu: *“Hợp đồng kinh doanh bất động sản, hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản mà ít nhất một bên tham gia giao dịch là doanh nghiệp kinh doanh bất động sản được công chứng hoặc chứng thực theo yêu cầu của các bên”*. Theo nội dung này, có thể hiểu hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản, trong đó có hợp đồng môi giới bất động sản, sẽ được công chứng chứng thực theo nhu cầu nếu có ít nhất một bên tham gia giao dịch là doanh nghiệp kinh doanh bất động sản. Vậy trường hợp hợp đồng môi giới được ký kết giữa chủ thể môi giới và chủ thể sử dụng dịch vụ mà không phải là doanh nghiệp có chức năng kinh doanh bất động sản thì có đặt ra yêu cầu phải công chứng chứng thực hay không? Bởi ngoài quy định nêu trên liên quan đến yêu cầu về hình thức của hợp đồng dịch vụ, Luật Kinh

doanh bất động sản 2023 không có quy định khác. Vì vậy, Nghị định hướng dẫn thi hành luật cần làm rõ quy định này để đảm bảo tính thống nhất trong áp dụng pháp luật.

3. Kết luận

Lĩnh vực môi giới bất động sản là một trong những lĩnh vực quan trọng, có vai trò thúc đẩy thị trường bất động sản ngày càng phát triển. Hoạt động môi giới đang có điều kiện phát triển tại Việt Nam, đây là một lĩnh vực hấp dẫn. Tuy nhiên, để phát triển hoạt động môi giới một cách chuyên nghiệp, cần có sự đào tạo bài bản hơn và chuẩn hóa những quy định cụ thể. Với những quy định liên quan đến hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản trong Luật Kinh doanh bất động sản 2023 dự báo sẽ đem lại nhiều yếu tố tích cực, khắc phục những hạn chế, yếu kém trong kinh doanh môi giới bất động sản trong giai đoạn vừa qua ■

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN:

- ¹Phan Thị Cúc, Nguyễn Văn Xa (2009), Đầu tư kinh doanh BĐS, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
²Doãn Hồng Nhung (2013), Pháp luật về định giá đất và bồi thường, giải phóng mặt bằng ở Việt Nam, NXB Tư pháp.
³Lưu Quốc Thái (2022), Pháp luật kinh doanh BĐS, NXB Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
⁴Nguyễn Như Ý (2001), Từ điển tiếng Việt thông dụng, NXB Giáo dục, Hà Nội, tr.760.
⁵Viện Khoa học Pháp lý (2006), Từ điển Luật học, NXB Từ điển Bách khoa & NXB Tư pháp, Hà Nội, Tr. 51-52, 364-365.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Quốc hội (2006), Luật Kinh doanh BĐS 2006.
2. Quốc hội (2014), Luật Kinh doanh BĐS 2014.
3. Quốc hội (2023), Luật Kinh doanh BĐS 2023.
4. Phan Thị Cúc, Nguyễn Văn Xa (2009), Đầu tư kinh doanh BĐS, NXB Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
5. Doãn Hồng Nhung (2013), Pháp luật về định giá đất và bồi thường, giải phóng mặt bằng ở Việt Nam, NXB Tư pháp.
6. Lưu Quốc Thái (2022), Pháp luật kinh doanh BĐS, NXB Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.
7. Nguyễn Như Ý (2001), Từ điển tiếng Việt thông dụng, NXB Giáo dục, Hà Nội.
8. Viện Khoa học Pháp lý (2006), Từ điển Luật học, NXB Từ điển Bách khoa & NXB Tư pháp, Hà Nội.

Ngày nhận bài: 29/01/2024

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 18/02/2024

Ngày chấp nhận đăng bài: 18/3/2024

Thông tin tác giả:

ThS. HOÀNG THỊ BIÊN THÙY

Giảng viên Khoa Luật Thương mại

Trường Đại học TP. Hồ Chí Minh

REGULATIONS ON REAL ESTATE BROKERAGE SERVICES UNDER THE LAW ON REAL ESTATE BUSINESS 2023

● Master. **HOANG THI BIEN THUY**
Lecturer, Faculty of Commercial Law,
City University Ho Chi Minh

ABSTRACT:

On November 28, 2023, the 15th National Assembly of Vietnam passed the Law on Real Estate Business 2023, and the law will take effect on January 1, 2025. This paper analyzed some regulations on real estate brokerage services under the Law on Real Estate Business 2023.

Keywords: the Law on Real Estate Business 2023, real estate, real estate brokerage services.