

THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TẠI VIỆT NAM VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ ĐẶT RA

NGUYỄN VIẾT TÂM

Công ty TNHH HM Landco

HM Landco Co., Ltd.

Email: tamnguyencsu@gmail.com

Ngày nhận bài: 22/7/2026

Ngày sửa bài: 18/8/2026

Ngày duyệt đăng bài: 31/8/2026

Tóm tắt:

Bài viết phân tích pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam, tập trung vào điều kiện kinh doanh, tiêu chuẩn hành nghề, quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của chủ thể môi giới. Kết quả nghiên cứu cho thấy hoạt động môi giới bất động sản từng bước được chuẩn hóa và chuyên nghiệp hóa, song vẫn còn một số hạn chế trong việc tuân thủ và kiểm soát điều kiện hành nghề, quản lý nhà nước, xác minh và cung cấp thông tin bất động sản, cũng như bảo đảm tính công khai, minh bạch trong giao dịch. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất một số giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam.

Từ khóa: kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản, môi giới bất động sản, kinh doanh bất động sản, thực hiện pháp luật, thị trường bất động sản

Practical implementation of laws on real estate brokerage services in Vietnam and the legal issues raised

Abstract:

This study analyzes the law and its practical implementation concerning real estate brokerage services in Vietnam, focusing on business conditions, professional standards, and the rights, obligations, and responsibilities of brokers. The findings show that real estate brokerage activities have gradually become more standardized and professional. However, several limitations remain in compliance with and supervision of professional requirements, state management, verification and provision of property information, and transparency in real estate transactions. Based on these findings, the study proposes solutions to improve the legal framework and enhance the effectiveness of implementing laws governing real estate brokerage services in Vietnam.

Keywords: real estate brokerage services, real estate brokerage, real estate business, legal implementation, real estate market

1. Đặt vấn đề

Sự phát triển của thị trường bất động sản tại Việt Nam đã làm gia tăng đáng kể nhu cầu sử dụng dịch vụ môi giới bất động sản với vai trò trung gian kết nối các chủ thể tham gia giao dịch. Hoạt động này góp phần thúc đẩy lưu thông bất động sản, hỗ trợ kết nối cung - cầu và nâng cao tính minh bạch của thị trường. Do bất động sản là loại tài sản có giá trị lớn, có khả năng tác động sâu rộng đến đời sống kinh tế - xã hội, việc điều chỉnh bằng pháp luật đối với hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản mang ý nghĩa đặc biệt quan trọng, nhằm bảo đảm trật tự thị trường và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của các bên liên quan.¹

Trên cơ sở đó, pháp luật Việt Nam đã từng bước được hoàn thiện để tạo lập khung pháp lý cho hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023, được ban hành trên cơ sở kế thừa và khắc phục những hạn chế của các quy định trước đó, đã xác lập cụ thể và chặt chẽ hơn các yêu cầu pháp lý đối với hoạt động này, thể hiện qua các quy định về điều kiện kinh doanh, điều kiện hành nghề, quyền và nghĩa vụ của các chủ thể có liên quan, và mô hình quản lý và kiểm soát hoạt động môi giới bất động sản.

Tuy nhiên, việc tổ chức thực hiện các quy định pháp luật nêu trên trong thực tiễn kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam vẫn còn tồn tại những hạn chế và bất cập nhất định, làm phát sinh khoảng cách giữa yêu cầu của pháp luật và thực tế áp dụng. Những hạn chế này ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả quản lý nhà nước đối với hoạt động môi giới, đồng thời tác động đến tính minh bạch, công bằng và mục tiêu phát triển bền vững của thị trường bất động sản. Thực trạng đó đặt ra yêu cầu cấp thiết phải phân tích, đánh giá cụ thể việc thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản trên thực tế, nhận diện rõ những vướng mắc phát sinh cùng các vấn đề pháp lý đặt ra, làm cơ sở cho việc tiếp tục hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả tổ chức thực hiện trong thời gian tới.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản và thực tiễn thực hiện pháp luật trong lĩnh vực này đã được nghiên cứu dưới nhiều góc độ, tập trung vào: điều kiện kinh doanh, điều kiện hành nghề và chứng chỉ hành nghề môi giới; quyền, nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới; cơ chế quản lý nhà nước; những hạn chế, bất cập trong thực hiện pháp luật và giải pháp hoàn thiện.

Sách chuyên khảo Pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam của Doãn Hồng Nhung (2019) nghiên cứu tương đối toàn diện pháp luật điều chỉnh hoạt động môi giới bất động sản và thực tiễn thi hành, từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện

Trần Linh Huân và Đoàn Thị Thu Hiền (2023) phân tích các quy định pháp luật hiện hành, nhận diện hạn chế, bất cập trong thực tiễn áp dụng và đề xuất kiến nghị hoàn thiện².

Nguyễn Thị An (2023) nhấn mạnh vai trò cầu nối cung - cầu của môi giới bất động sản, đồng thời chỉ ra việc kiểm soát hoạt động môi giới trên thực tế chưa đạt hiệu quả như yêu cầu, ảnh hưởng đến tính ổn định, minh bạch của thị trường và quyền, lợi ích của các bên giao dịch³.

Phan Thị Lan Phương (2024), từ thực tiễn giao dịch nhà ở, chỉ ra những bất cập trong hoạt động môi giới cần được kiểm soát nhằm hạn chế tác động tiêu cực đến giá bất động sản và nguy cơ thất thu thuế⁴.

Đinh Thị Ngọc Hà (2024), phân tích quy định pháp luật liên quan, đánh giá thực trạng thực hiện tại Hà Nội và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả có giá trị tham khảo về tiêu chí đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật⁵.

Nghiên cứu được triển khai trên các cơ sở lý thuyết.

Thứ nhất, lý thuyết về thực hiện pháp luật, làm cơ sở phân tích quá trình chuyển hóa quy định pháp luật thành hành vi thực tế của doanh nghiệp môi giới, cá nhân hành nghề, khách hàng và cơ quan quản lý nhà nước, qua đó nhận diện khoảng cách giữa yêu cầu pháp lý và thực tiễn thực hiện.

Thứ hai, lý thuyết về điều chỉnh pháp luật đối với hoạt động kinh doanh có điều kiện, làm cơ sở đánh giá tính hợp lý của điều kiện kinh doanh và hành nghề trong việc cân bằng quyền tự do kinh doanh với yêu cầu bảo vệ tính an toàn, minh bạch của thị trường và quyền lợi khách hàng.

Thứ ba, lý thuyết bất cân xứng thông tin, lý giải chênh lệch khả năng tiếp cận và kiểm chứng thông tin giữa chủ thể môi giới và khách hàng, làm cơ sở phân tích các yêu cầu pháp lý về minh bạch thông tin và cơ chế bảo vệ quyền lợi khách hàng.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp tổng hợp thu thập, hệ thống hóa quy định pháp luật, công trình khoa học, số liệu và thông tin thực tiễn liên quan đến điều kiện kinh doanh, chứng chỉ hành nghề, quyền và nghĩa vụ của chủ thể môi giới, hợp đồng, thù lao, nghĩa vụ thông tin, quản lý nhà nước và xử lý vi phạm.

- Phương pháp phân tích pháp lý làm rõ nội dung, mục đích và mối quan hệ giữa các quy phạm, xác định điểm chưa rõ ràng hoặc thiếu thống nhất, đặt quy định trong mối quan hệ với thực tiễn áp dụng.

- Phương pháp phân tích tình huống xác định các vấn đề điển hình như hành nghề không đủ điều kiện, sử dụng chứng chỉ sai quy định, cung cấp thông tin thiếu chính xác, tranh chấp thù lao, vi phạm hợp đồng và khó khăn trong xử lý vi phạm, qua đó đánh giá hiệu quả điều chỉnh của quy định hiện hành.

- Phương pháp thống kê và so sánh dữ liệu đối chiếu số liệu thực tiễn để nhận diện xu hướng và vấn đề nổi bật trong thực hiện pháp luật.

- Phương pháp so sánh luật học đối chiếu quy định pháp luật qua các giai đoạn, kinh nghiệm nước ngoài, làm cơ sở luận giải kiến nghị nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật tại Việt Nam

3. Kết quả và thảo luận kết quả nghiên cứu

3.1. Một số vấn đề pháp lý đặt ra từ thực tiễn thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam

Thứ nhất, đội ngũ hành nghề môi giới bất động sản chưa được chuẩn hóa về trình độ chuyên môn và năng lực pháp lý, tình trạng hành nghề không có chứng chỉ vẫn diễn ra phổ biến trên thực tế

Kết quả khảo sát của Viện Nghiên cứu và Đào tạo Bất động sản (VARS IRE) trực thuộc Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam (VARS) cho thấy, khoảng 89% lực lượng môi giới bất động sản hiện nay chưa có chứng chỉ hành nghề hoặc chứng chỉ đã hết hiệu lực, trong đó 51,8% chưa từng qua đào tạo, 24,1% đã được đào tạo nhưng chưa được cấp chứng chỉ, 12,8% có chứng chỉ đã hết hạn và chỉ 11,3% sở hữu chứng chỉ còn hiệu lực⁶. Đội ngũ môi giới hiện tập trung chủ yếu tại 2 trung tâm là thành phố Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, trong đó tại Hà Nội chỉ khoảng một nửa số người hành nghề là môi giới chuyên nghiệp, hoạt động thường xuyên tại các sàn giao dịch bất động sản; phần còn lại hoạt động nghiệp dư, không qua đào tạo và không chịu sự kiểm soát của cơ quan quản lý. Thực trạng này đặt ra nguy cơ trực tiếp đối với chất lượng dịch vụ môi giới, bởi những người hành nghề không được đào tạo bài bản có thể cung cấp thông tin không chính xác hoặc không cụ thể nhằm mục đích đẩy giá lên hoặc đìm giá xuống theo diễn biến của thị trường, đặc biệt trong bối cảnh thông tin về quy hoạch, hiện trạng sử dụng đất và tình trạng pháp lý của bất động sản chưa được công bố cụ thể, công khai.

Về pháp lý, Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 đã siết chặt điều kiện hành nghề so với trước đây: theo quy định tại Điều 61 của Luật này, cá nhân hành nghề môi giới bất động sản không còn được hoạt động độc lập, tự do như giai đoạn trước ngày 01/01/2025, mà bắt buộc phải có chứng chỉ hành nghề và phải hành nghề trong một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản hoặc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.

Thứ hai, công tác đào tạo, sát hạch và cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản còn nhiều bất cập, thiếu mô hình quản lý, giám sát và kiểm định chất lượng cơ sở đào tạo

Trước áp lực của các chế tài xử phạt vi phạm hành chính đối với hành vi kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản mà không có chứng chỉ hành nghề, thời gian qua đã xuất hiện tình trạng nhiều cá nhân đăng ký học và thi lấy chứng chỉ. Nắm bắt nhu cầu này, trên các nền tảng trực tuyến xuất hiện hàng loạt quảng cáo về các khóa đào tạo chứng chỉ môi giới bất động sản với mức học phí chỉ hơn một triệu đồng, được tổ chức theo hình thức học trực tuyến. Phần lớn các cơ sở đào tạo này chạy theo lợi nhuận trước mắt mà không bảo đảm chất lượng đào tạo, thể hiện ở nội dung chương trình, phương pháp giảng dạy và trình độ chuyên môn của đội ngũ giảng viên.

Trong khi đó, số lượng cơ sở đào tạo được Bộ Xây dựng thẩm định và cấp phép tổ chức đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản trên phạm vi cả nước còn rất hạn chế, không tương xứng với số lượng cá nhân thực tế đang hành nghề môi giới. Nguyên nhân thể hiện chỗ pháp luật hiện hành không đặt ra yêu cầu bắt buộc cá nhân phải qua đào tạo mới được đăng ký dự thi sát hạch để được cấp chứng chỉ hành nghề; theo Nghị định số 96/2024/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Kinh doanh bất động sản, kỳ thi sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản do Sở Xây dựng tổ chức hoặc ủy quyền tổ chức thực hiện, nhưng việc tham gia khóa đào tạo trước khi dự thi vẫn mang tính khuyến khích chứ chưa phải điều kiện bắt buộc. Điều này dẫn đến thói quen phổ biến trong đội ngũ hành nghề là "vừa làm, vừa học" thay vì coi trọng việc đào tạo bài bản trước khi hành nghề.

Bên cạnh đó, công tác hậu kiểm văn bằng, chứng chỉ và giám sát hoạt động của các cơ sở đào tạo trên thực tế vẫn chưa được thực hiện sát sao. Hoạt động của các cơ sở đào tạo hiện nay chủ yếu do chính cơ sở tự trang trải kinh phí mà thiếu sự hỗ trợ, đầu tư từ phía Nhà nước, đồng thời còn thiếu hụt đội ngũ giảng viên có kinh nghiệm thực tiễn, làm ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng đào tạo nguồn nhân lực môi giới bất động sản⁵.

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam

Thứ nhất, hoàn thiện quy định về thù lao và hoa hồng môi giới bất động sản theo hướng minh bạch hóa nghĩa vụ công khai

Cần bổ sung vào Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 và văn bản hướng dẫn thực hiện quy định buộc doanh nghiệp và cá nhân hành nghề môi giới bất động sản, trước khi được nhận thù lao hoặc hoa hồng, phải công khai với khách hàng 3 nội dung: (1) mức thù lao, hoa hồng là do các bên tự thỏa thuận, không do Nhà nước ấn định; (2) nếu mức phí được tính theo tỷ lệ phần trăm giá trị giao dịch thì phải nêu rõ đồng thời cả tỷ lệ phần trăm và số tiền tuyệt đối tương ứng; (3) nêu rõ cơ quan, tổ chức có thẩm quyền tiếp nhận, giải quyết khiếu nại liên quan đến thù lao, hoa hồng môi giới. Đồng thời, cần quy định rõ hậu quả pháp lý của việc vi phạm nghĩa vụ công khai nêu trên là bên môi giới mất quyền yêu cầu thanh toán thù lao, hoa hồng đối với giao dịch có liên quan.

Giải pháp này có cơ sở tham chiếu trực tiếp từ pháp luật bang Victoria, Australia. Theo Điều 49A và Điều 50 Đạo luật về Đại lý bất động sản năm 1980 của bang Victoria (Estate Agents Act 1980), đại lý bất động sản không được nhận hoặc yêu cầu thanh toán khoản phí phát sinh từ công việc đã thực hiện, trừ khi đã công khai cho khách hàng biết rằng mức hoa hồng là có thể thương lượng, nêu rõ khoản phí theo tỷ lệ phần trăm được tính đồng thời bằng số tiền tuyệt đối, và cung cấp thông tin về nơi tiếp nhận khiếu nại; nếu vi phạm nghĩa vụ công khai này, đại lý không có quyền đòi hoặc giữ lại bất kỳ khoản hoa hồng hay chi phí nào phát sinh từ giao dịch.⁷ Thực tiễn xét xử tại bang này (vụ việc Cross Country Realty & Anor kiện Ubertas 350 William Street Pty Ltd, Tòa án cấp Quận bang Victoria năm 2015) đã áp dụng chế tài buộc hoàn trả toàn bộ khoản hoa hồng đã nhận do vi phạm nghĩa vụ công khai nêu trên, cho thấy tính khả thi và hiệu lực thực tế của mô hình này.⁸

Thứ hai bổ sung yêu cầu bắt buộc mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp đối với doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Cần bổ sung vào Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 và văn bản hướng dẫn thực hiện quy định buộc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp cho toàn bộ cá nhân hành nghề môi giới thuộc doanh nghiệp mình, có hiệu lực trong suốt thời hạn hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới; đồng thời quy định rõ hợp đồng bảo hiểm này là một trong các điều kiện bắt buộc để doanh nghiệp được cấp phép hoặc duy trì hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.

Giải pháp này có cơ sở tương thích trực tiếp từ pháp luật Singapore. Theo Phần V (Điều 13, Điều 14) của Quy chế về hoạt động đại lý bất động sản năm 2010 (Estate Agents (Estate Agency Work) Regulations 2010) ban hành theo Đạo luật về Đại lý bất động sản năm 2010, mọi đại lý bất động sản (estate agent) được cấp phép đều bắt buộc phải có hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp (professional indemnity insurance) còn hiệu lực, bao trùm cả đại lý và toàn bộ nhân viên môi giới đã đăng ký (registered salespersons) hoạt động dưới đại lý đó trong suốt thời hạn giấy phép; đại lý bất động sản không được phép thực hiện công việc môi giới nếu không có bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp còn hiệu lực, và việc có hợp đồng bảo hiểm hợp lệ là điều kiện bắt buộc để được cấp mới hoặc gia hạn giấy phép hành nghề.⁹

4. Kết luận

Luật Kinh doanh bất động sản số 29/2023/QH15 đã tạo lập khung pháp lý mới cho hoạt động môi giới bất động sản, trong đó siết chặt điều kiện hành nghề, chấm dứt tình trạng hành nghề tự do và bổ sung quy định về thù lao, hoa hồng môi giới⁷. Tuy nhiên, thực tiễn thực hiện cho thấy vẫn còn tồn tại nhiều bất cập cần tiếp tục được nghiên cứu, hoàn thiện, đặc biệt là các vấn đề về minh bạch hóa thù lao, hoa hồng môi giới, cơ chế bảo đảm trách nhiệm tài chính và bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp của người hành nghề. Việc nghiên cứu, tiếp thu có chọn lọc kinh nghiệm lập pháp của các quốc gia đã có hệ thống pháp luật môi giới bất động sản phát triển là cơ sở thực tiễn quan trọng để tiếp tục hoàn thiện pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam trong giai đoạn tới ■

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN:

¹Doãn Hồng Nhung (Chủ biên). (2019). Pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam. Nhà xuất bản Tư pháp.

²Trần Linh Huân, Đoàn Thị Thu Hiền. (2023). Pháp luật về hoạt động môi giới bất động sản: Thực trạng và hướng hoàn thiện. Tạp chí Luật sư Việt Nam, (8), 45-50.

- ³Nguyễn Thị An. (2023). Quy định pháp luật về môi giới bất động sản và kiến nghị. Tạp chí Tài chính, Kỳ 2 tháng 10.
- ⁴Phan Thị Lan Phương. (2024). Quy định về môi giới bất động sản - Thực trạng và một số kiến nghị. Tạp chí Tòa án nhân dân. <https://tapchitoaan.vn/quy-dinh-ve-moi-gioi-bat-dong-san-thuc-trang-va-mot-so-kien-nghi11078.html>.
- ⁵Đinh Thị Ngọc Hà. (2024). Nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hoạt động môi giới bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội. Tạp chí Quản lý Nhà nước. <https://www.quanlynhanuoc.vn/2024/04/23/nang-cao-hieu-qua-thuc-hien-phap-luat-ve-hoat-dong-moi-gioi-bat-dong-san-tren-dia-ban-thanh-pho-ha-noi/>.
- ⁶Lê Anh. (2026). 6 kiến nghị của Viện nghiên cứu đánh giá thị trường bất động sản Việt Nam. Báo Nhân dân. <https://nhandan.vn/sau-kien-nghi-cua-vien-nghien-cuu-danh-gia-thi-truong-bat-dong-san-viet-nam-post980658.html>
- ⁷Evidence Act 1980 (Vic). Australasian Legal Information Institute. https://www.austlii.edu.au/au/legis/vic/consol_act/ea1980145/.
- ⁸Evidence Act (Singapore). (2010). Singapore Statutes Online. Attorney-General's Chambers of Singapore. <https://sso.agc.gov.sg/SL/EAA2010-S644-2010?DocDate=20151118&ProvIds=P1V>.
- ⁹Pointon Partners. (2016). Vendor claims back \$3 million in sales commission due to agent's failure to disclose- The cost of not complying with the Estate Agents Act. <https://pointonpartners.com.au/vendor-claims-back-3-million-in-sales-commission-due-to-agents-failure-to-disclose-the-cost-of-not-complying-with-the-estate-agents-act/>.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- Chính phủ. (2024). Nghị định số 102/2024/NĐ-CP ngày 30/7/2024 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Đất đai.
- Đinh Thị Ngọc Hà. (2024). Nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hoạt động môi giới bất động sản trên địa bàn thành phố Hà Nội. Tạp chí Quản lý Nhà nước. <https://www.quanlynhanuoc.vn/2024/04/23/nang-cao-hieu-qua-thuc-hien-phap-luat-ve-hoat-dong-moi-gioi-bat-dong-san-tren-dia-ban-thanh-pho-ha-noi/>.
- Doãn Hồng Nhung. (Chủ biên). (2019). Pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam. Nhà xuất bản Tư pháp.
- Lê Anh. (2026). 6 kiến nghị của Viện nghiên cứu đánh giá thị trường bất động sản Việt Nam. Báo Nhân dân. <https://nhandan.vn/sau-kien-nghi-cua-vien-nghien-cuu-danh-gia-thi-truong-bat-dong-san-viet-nam-post980658.html>.
- Nguyễn Thị An. (2023). Quy định pháp luật về môi giới bất động sản và kiến nghị. Tạp chí Tài chính, Kỳ 2 tháng 10.
- Phan Thị Lan Phương. (2024). Quy định về môi giới bất động sản - Thực trạng và một số kiến nghị. Tạp chí Tòa án nhân dân. <https://tapchitoaan.vn/quy-dinh-ve-moi-gioi-bat-dong-san-thuc-trang-va-mot-so-kien-nghi11078.html>.
- Quốc hội. (2023). Luật Kinh doanh bất động sản, Luật số 29/2023/QH15 thông qua ngày 28/11/2023.
- Quốc hội. (2024). Luật Đất đai, Luật số 31/2024/QH15 ban hành ngày 18/01/2024.
- Trần Linh Huân, Đoàn Thị Thu Hiền. (2023). Pháp luật về hoạt động môi giới bất động sản: Thực trạng và hướng hoàn thiện. Tạp chí Luật sư Việt Nam, 8, 45-50.
- Evidence Act 1980 (Vic) (Austl.). Australasian Legal Information Institute. https://www.austlii.edu.au/au/legis/vic/consol_act/ea1980145/.
- Evidence Act 2010 (Singapore). Singapore Statutes Online. Attorney-General's Chambers of Singapore. <https://sso.agc.gov.sg/SL/EAA2010-S644-2010?DocDate=20151118&ProvIds=P1V>.
- Pointon Partners. (2016, February 9). Vendor claims back \$3 million in sales commission due to agent's failure to disclose- The cost of not complying with the Estate Agents Act. <https://pointonpartners.com.au/vendor-claims-back-3-million-in-sales-commission-due-to-agents-failure-to-disclose-the-cost-of-not-complying-with-the-estate-agents-act/>.

KHUNG LÝ THUYẾT VỀ ẢNH HƯỞNG CỦA HỖ TRỢ TỪ NHÀ QUẢN LÝ ĐẾN Ý ĐỊNH TIẾP TỤC LÀM THÊM CỦA SINH VIÊN

NGUYỄN THỊ HẢI OANH¹ - ĐẶNG THỊ KIM CHUNG^{1*}

Trường Đại học Đại Nam

Dai Nam University

*Tác giả liên hệ - Email: chungdtk@dainam.edu.vn

Ngày nhận bài: 22/7/2026

Ngày sửa bài: 10/8/2026

Ngày duyệt đăng bài: 25/8/2026

Tóm tắt:

Nghiên cứu đề xuất khung lý thuyết giải thích tác động của hỗ trợ quản lý được cảm nhận (HQC) đến ý định tiếp tục làm việc (TLV) của sinh viên làm thêm, qua trung gian của sự hài lòng công việc (HCV). Dựa trên tổng hợp tài liệu học thuật, bài viết vận dụng Lý thuyết trao đổi xã hội và lý thuyết hỗ trợ tổ chức, xây dựng mô hình với 4 giả thuyết. Quan hệ HQC → HCV và HCV → TLV nhận đồng thuận học thuật cao, trong khi HQC → TLV còn mơ hồ, cần kiểm chứng. Bài viết chỉ ra khoảng trống về đo lường TLV, thang đo thích nghi cho sinh viên và bối cảnh nghiên cứu đa ngành tại Việt Nam. Từ đó, nghiên cứu đề xuất mô hình HQC → HCV → TLV như một định hướng nghiên cứu.

Từ khoá: hỗ trợ từ nhà quản lý được cảm nhận, sự hài lòng công việc, ý định tiếp tục làm việc, sinh viên làm thêm, lý thuyết trao đổi xã hội, lý thuyết hỗ trợ tổ chức

A theoretical framework for the impact of managerial support on students' intention to continue part-time work

Abstract:

This study proposes a theoretical framework explaining the effect of perceived supervisor support on part-time student workers' intention to stay, mediated by job satisfaction. Drawing on a synthesis of academic literature, the study applies Social Exchange Theory and Organizational Support Theory to develop a model with four hypotheses. The relationships between perceived supervisor support and job satisfaction, and between job satisfaction and intention to stay, receive strong scholarly support, whereas the direct relationship between supervisor support and intention to stay remains ambiguous and requires further empirical testing. The study identifies research gaps concerning the measurement of intention to stay, the absence of scales adapted specifically for student workers, and the limited number of multidisciplinary studies in Vietnam. It therefore proposes the supervisor support - job satisfaction - intention to stay model as a direction for future research.

Keywords: perceived supervisor support, job satisfaction, intention to stay, part-time student workers, social exchange theory, organizational support theory

1. Đặt vấn đề

Lực lượng lao động sinh viên bán thời gian ngày càng giữ vai trò quan trọng trong cơ cấu nhân sự ngành dịch vụ, bán lẻ và F&B tại các đô thị lớn. Do vòng đời công việc ngắn, tính linh hoạt cao về thời gian làm việc và mức độ gắn bó tổ chức thấp hơn lao động chính thức, tỷ lệ luân chuyển trong nhóm này thường ở mức cao, gây phát sinh chi phí tuyển dụng, đào tạo lại và gián đoạn chất lượng dịch vụ.

Việc nhận diện các yếu tố duy trì ý định tiếp tục làm việc (TLV) của sinh viên vì vậy có ý nghĩa cả về học thuật lẫn thực tiễn quản trị. Trong số các yếu tố tiền đề, hỗ trợ từ nhà quản lý được cảm nhận (HQC) nổi lên là nhân tố gần gũi và trực tiếp nhất, do quản lý trực tiếp là người tương tác hằng ngày với sinh viên qua việc phân ca, hướng dẫn công việc và ghi nhận nỗ lực.

Tuy nhiên, cơ chế HQC chuyển hóa thành TLV chưa được làm sáng tỏ nhất quán. Một số nghiên cứu cho thấy, tác động trực tiếp của HQC trở nên không đáng kể khi có mặt sự hài lòng công việc (HCV), gợi ý HCV có thể đóng vai trò trung gian. Bên cạnh đó, phần lớn tài liệu đo lường ý định nghỉ việc (YNV) thay vì TLV, dù 2 khái niệm không đối lập tuyến tính. Đồng thời chưa có thang đo TLV thích nghi cho sinh viên, và nghiên cứu tích hợp đồng thời HQC, HCV, TLV trên sinh viên đa ngành tại Việt Nam còn khan hiếm.

Xuất phát từ những khoảng trống đó, nghiên cứu này được thực hiện nhằm xây dựng một khung lý thuyết hệ thống, làm rõ cơ chế tác động của HQC đến TLV qua HCV, làm cơ sở cho giai đoạn kiểm định thực địa tiếp theo. Bài viết hướng đến 3 mục tiêu: (i) hệ thống hóa nền tảng lý thuyết giải thích quan hệ giữa HQC, HCV và TLV; (ii) tổng hợp, đánh giá các phát hiện thực chứng liên quan; và (iii) đề xuất mô hình cùng hệ thống giả thuyết định hướng cho nghiên cứu thực chứng tiếp theo trên sinh viên làm thêm.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Lý thuyết Trao đổi xã hội (*Social Exchange Theory - SET*)

Lý thuyết Trao đổi xã hội, được đặt nền móng bởi Blau (1964) và hệ thống hóa một cách hiện đại bởi Cropanzano và Mitchell (2005), đóng vai trò là nền tảng giải thích chính cho mô hình nghiên cứu. SET lập luận rằng các mối quan hệ xã hội tại nơi làm việc được hình thành và duy trì thông qua một quá trình trao đổi mang tính phi vật chất, vận hành dựa trên nguyên tắc "có qua có lại". Theo logic này, khi người lao động cảm nhận được sự hỗ trợ, quan tâm và đối xử thuận lợi từ phía đại diện quản lý, họ có xu hướng tự hình thành một nghĩa vụ tâm lý nội tại và phản hồi lại bằng cả thái độ tích cực (thể hiện qua sự hài lòng công việc) lẫn hành vi có lợi cho tổ chức (thể hiện qua ý định duy trì mối quan hệ lao động). Trong bối cảnh sinh viên làm thêm, các tương tác thường nhật như hướng dẫn công việc cụ thể, lắng nghe ý kiến phản hồi, linh hoạt trong sắp xếp ca làm và ghi nhận kịp thời nỗ lực của sinh viên chính là những hình thức trao đổi xã hội có giá trị, góp phần củng cố mức độ gắn bó của nhóm lao động này.

2.2. Lý thuyết Hỗ trợ tổ chức (*Organizational Support Theory - OST*)

Lý thuyết Hỗ trợ tổ chức, do Eisenberger và cộng sự phát triển qua các công trình năm 1986 và 2002, đảm nhận vai trò làm rõ cơ chế hình thành nhận thức trong mô hình. OST chỉ ra, người lao động có xu hướng hình thành một nhận thức tổng quát về mức độ mà tổ chức tôn trọng những đóng góp và quan tâm đến phúc lợi của họ, được gọi là nhận thức về hỗ trợ tổ chức. Do vị trí và vai trò đặc thù của mình, người quản lý trực tiếp thường được nhân viên nhìn nhận như một "đại diện hành động" của tổ chức; theo đó, mọi hành vi hỗ trợ hoặc thiếu quan tâm của người quản lý đều có xu hướng được nhân viên quy chiếu trực tiếp thành sự hỗ trợ hoặc thiếu hỗ trợ từ chính tổ chức. Chính vì vậy, HQC được xem là nguồn phát