

**ĐẠI HỌC HUẾ  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT**



**GIÁP NGUYỄN LỘC**

**PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ  
MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TẠI VIỆT NAM**

**Chuyên ngành: Luật Kinh tế**

**Mã số: 8380107**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC**

**THỪA THIÊN HUẾ, năm 2022**

Công trình được hoàn thành tại:  
Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: **TS. Đặng Trần Thanh Ngọc**

Phản biện 1: .....

Phản biện 2: .....

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn  
thạc sĩ họp tại: Trường Đại học Luật

Vào lúc.....giờ.....ngày.....tháng ..... năm.....

**Trường Đại học Luật, Đại học Huế**

## MỤC LỤC

<b>PHẦN MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
1. Tính cấp thiết của đề tài .....	1
2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài.....	1
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
4. Mục đích và nhiệm vụ của việc nghiên cứu.....	3
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu.....	3
6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của đề tài.....	3
7. Bố cục của luận văn .....	4
<b>CHƯƠNG 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1. Khái quát về dịch vụ môi giới bất động sản .....</b>	<b>4</b>
1.1.1. Khái niệm dịch vụ môi giới bất động sản .....	4
1.1.2. Đặc điểm của dịch vụ môi giới bất động sản.....	5
1.1.3. Ý nghĩa của dịch vụ môi giới bất động sản đến thị trường BĐS.....	5
1.1.4. Kinh Nghiệm về dịch vụ môi giới BĐS ở các quốc gia và bài học cho Việt Nam .....	6
<b>1.2. Khái quát pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản.....</b>	<b>6</b>
1.2.1. Khái niệm pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản.....	6
1.2.2. Pháp luật điều chỉnh về dịch vụ môi giới bất động sản .....	7
Kết luận chương 1 .....	7
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM..</b>	<b>8</b>
<b>2.1. Thực trạng pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam .....</b>	<b>8</b>
2.1.1. Quy định pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản .....	8
2.1.2. Đánh giá thực trạng pháp luật dịch vụ môi giới BĐS.....	9
<b>2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật dịch vụ môi giới bất động sản .....</b>	<b>13</b>
2.2.1. Kết quả đạt được trong thực tiễn thực hiện pháp luật BĐS .....	13
2.2.2. Những hạn chế, bất cập trong thực tiễn thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới BĐS và nguyên nhân .....	14
Kết luận chương 2 .....	15
<b>CHƯƠNG 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TẠI VIỆT NAM.....</b>	<b>16</b>
<b>3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản ....</b>	<b>16</b>
<b>3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản.....</b>	<b>16</b>
<b>3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản.....</b>	<b>17</b>
Kết luận chương 3 .....	18
<b>KẾT LUẬN CHUNG .....</b>	<b>19</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>21</b>



## PHẦN MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

“Kinh doanh bất động sản (KDBĐS) là một hoạt động kinh doanh có những đặc thù nhất định. Hoạt động KDBĐS có ảnh hưởng lớn đến sự phát triển của kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia. Điều chỉnh pháp luật về KDBĐS là một nhu cầu tất yếu và cấp thiết trong giai đoạn hiện nay của nước ta, góp phần bảo đảm ổn định và phát triển kinh tế-xã hội.

Các văn bản quy phạm pháp luật mới chỉ dừng lại ở mức độ văn bản khung cho các hoạt động dịch vụ KDBĐS mà thiếu những nội dung cụ thể để hoạt động KDBĐS thực sự hoạt động có hiệu quả và đáp ứng được yêu cầu của xã hội trong thời kì mới.

Luật Kinh doanh bất động sản hiện hành chưa có quy định rõ để phân biệt đối tượng kinh doanh bất động sản phải đăng ký kinh doanh theo quy định và đối tượng không thuộc diện kinh doanh bất động sản, các loại bất động sản được đưa vào kinh doanh, luật hiện hành cho phép mua, bán nhà, công trình xây dựng có sẵn hoặc hình thành trong tương lai, nhưng đối với việc cho thuê, cho thuê mua nhà, công trình thì phải là nhà, công trình xây dựng đã có sẵn, không cho phép cho thuê, cho thuê mua nhà, công trình xây dựng hình thành trong tương lai. Những quy định về thời gian cũng như điều kiện kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS vẫn chưa được đầy đủ và hợp lý, năng lực trình độ của nhiều nhà quản lý nói chung và người môi giới nói riêng có nhiều hạn chế và thiếu sót. Nhiều nơi lĩnh vực này mới chỉ sơ khai chưa được phát triển và còn nhiều các bất cập khác. Do vậy, thực tiễn áp dụng các quy định về môi giới bất động sản cũng không tránh khỏi những khó khăn, trở ngại. Để khắc phục những trở ngại này thì việc hoàn thiện pháp luật về môi giới bất động sản là rất cần thiết. Tuy nhiên, muốn đưa ra các giải pháp hoàn thiện rất cần có sự nghiên cứu, đánh giá một cách đầy đủ, toàn diện quy định pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản và thực tiễn áp dụng để có thể nhận ra chính xác, cụ thể những khiếm khuyết, tồn tại. Với những lý do đó, tôi lựa chọn đề tài “*Pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam*” làm đề tài cho luận văn tốt nghiệp của mình”.

### 2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

- Việc nghiên cứu và xây dựng một thị trường bất động sản với các thể chế của nó đối với các nước có nền kinh tế thị trường phát triển không còn là vấn đề mới. Nhiều công trình nghiên cứu của các chuyên gia đầu ngành trong nước cũng đã được thực hiện. Nhiều cuộc hội thảo chuyên môn đã được diễn ra với tất cả các bộ ngành và đơn vị liên quan đã được diễn ra. Bên cạnh đó hiện các cơ sở đào tạo dạy học cũng đã bắt đầu nghiên cứu các đề tài BĐS các luận văn hay các hội thảo quy mô nhỏ đã được thực hiện với sự tham gia đông đảo của các bạn học viên. Tiêu biểu phải kể đến là:

- Đinh Thị Mai Hương: Các giải pháp hoàn thiện thể chế thúc đẩy sự phát triển của thị trường BĐS ở Việt Nam, Nxb Chính trị quốc gia, trang 179.

- Sáng 12/11/2017, tại Hà Nội, Trung tâm Tư vấn và Xúc tiến đầu tư BĐS Việt Nam (VICOREAL) thuộc Hiệp hội BĐS Việt Nam phối hợp với Trung tâm

nghiên cứu BĐS Thái Lan (AREA) và Viện nghiên cứu Doanh nghiệp và BĐS (VDB) tổ chức Hội thảo quốc tế "Thị trường BĐS nhà ở Hà Nội hướng tới 2017".

- Sách chuyên khảo "*Pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam*" do PGS. TS Doãn Hồng Nhung biên soạn.

- Luận văn thạc sĩ năm 2015 trường Đại học luật Hà Nội với đề tài "*Hoàn thiện Pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản trên sàn giao dịch kinh doanh bất động sản ở Việt Nam*" do Nguyễn Thị Hiền thực hiện.

- Hội thảo "*Môi giới bất động sản Việt Nam - chuyên nghiệp và hội nhập quốc tế*" do Batdongsan.com.vn phối hợp cùng Hiệp hội Môi giới, Hiệp hội BĐS Việt Nam tổ chức. Hội thảo sẽ được diễn ra tại TP.HCM vào ngày 29/6/2019, ngày truyền thống của nghề môi giới bất động sản tại Việt Nam.

- Luận văn thạc sĩ năm 2013 : "*Pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt nam*" do học viên Phùng Thị Thu Hà thực hiện.

- Hội thảo Khoa học quốc tế: "*Chính sách, pháp luật về BĐS du lịch - Những vấn đề đặt ra cho Việt Nam*" do trường đại học luật Hà Nội phối hợp bộ tư pháp và hiệp hội BĐS ở Việt Nam.

- Sách chuyên khảo: "*Pháp luật về kinh doanh dịch vụ bất động sản*" của PGS.TS Nguyễn Quang Tuyên do nhà xuất bản tư pháp xuất bản năm 2012.

Trên tất cả các phương diện thì tất cả các công trình nghiên cứu đều được nhìn một các tổng thể, các khía cạnh đi sâu của thị trường BĐS được chỉ ra một cách tốt nhất, Nhiều vấn đề liên quan như định giá, hoa hồng, hợp đồng và nhiều vấn đề pháp lý được đề cập đến. Nhiều cuộc thảo luận đánh giá tình hình BĐS được xem là một bước ngoặt lớn để xây dựng hành lang pháp lý hoàn thiện của dịch vụ môi giới BĐS của Việt Nam trong thời gian tới. Nhưng điều quan trọng là đa phần chúng ta đó là chúng ta chưa nghiên cứu một cách toàn diện, chưa đi sâu từng thì trường và cũng như chưa tập trung lại được tất các đơn vị liên quan để cùng tháo gỡ những khó khăn ví dụ như trong tất cả các cuộc thảo luận chúng ta cần tập trung được tất cả các nhà làm luật nhưng không thể thiếu các đơn vị tín dụng cũng như các môi giới chuyên nghiệp. Nhiều cuộc hội thảo liên quan đến BĐS nghiên cứu cho tất cả thị trường trong nước còn hạn chế chưa được phong phú. Địa bàn tổ chức các hoạt động cũng còn nhỏ lẻ chỉ tập trung ở các thành phố lớn chưa được tập trung nhiều ở vùng ven nơi mà thị trường sôi nổi nhất trong một số năm gần đây. Vì vậy nhà nước chúng ta cần nghiên cứu kĩ và cần nhiều thời gian để bàn bạc và thống nhất các giải pháp để khắc phục như thiếu sót và tiến tới hội nhập thế giới.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu:

Pháp luật về dịch vụ môi giới BĐS tại Việt Nam nghiên cứu trên phương diện Lý luận ,thực tiễn thực hiện pháp luật và pháp lý về dịch vụ môi giới BĐS tại Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu của luận văn

+ Phạm vi thời gian: Từ khi luật KDBĐS 2014 có hiệu lực là năm 2015 đến nay.

- + Phạm vi không gian: Pháp luật về dịch vụ môi giới BĐS tại Việt Nam.
- + Phạm vi nội dung: Luận văn nghiên cứu về dịch vụ môi giới BĐS chủ yếu lĩnh vực đất đai, nhà ở và các công trình xây dựng gắn liền với đất đai.

#### **4. Mục đích và nhiệm vụ của việc nghiên cứu**

##### *4.1 Mục đích của việc nghiên cứu*

Mục đích của việc nghiên cứu đề tài là nhằm giúp chúng ta hiểu một cách chân thực nhất về mặt lý luận của lĩnh vực dịch vụ môi giới bất động sản trên phương diện lý luận và thực tiễn thực hiện qua đó định hướng xây dựng và hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản, nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam trong những năm tiếp theo.

##### *4.2 Nhiệm vụ nghiên cứu*

- Một số vấn đề lý luận về dịch vụ môi giới bất động sản.
- Nêu rõ thực trạng pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam, các kết quả đạt được, hạn chế bất cập và nguyên nhân dẫn đến hạn chế, bất cập.
- Xây dựng, định hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật và giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam.

#### **5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu**

Luận văn sử dụng phép biện chứng duy vật của triết học Mác- Lê nin làm cơ sở phương pháp luận cho việc nghiên cứu.

Trong quá trình nghiên cứu, tác giả luận văn còn sử dụng thêm một số phương pháp sau:

- Phương pháp phân tích, tổng hợp: Phân tích những lý luận chung về dịch vụ môi giới BĐS cũng như thực trạng hiện nay ngoài ra còn tổng hợp những thực tiễn thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản.
- Phương pháp phân tích quy phạm: Phân tích các quy phạm pháp luật hiện nay để làm sáng tỏ những điểm chưa hợp lý, hạn chế cũng như mối quan hệ với các quy định khác trong hệ thống pháp luật Việt Nam có liên quan đến dịch vụ môi giới bất động sản.
- Phương pháp so sánh: So sánh về sự khác nhau giữa hệ thống quy định pháp luật của các nước trên thế giới so với Việt Nam về dịch vụ môi giới BĐS. Cũng như nêu lên những điểm mới của luật KDBĐS 2014 so với những luật cũ trước đây.

- Phương pháp thống kê: Hệ thống hóa các quy định của Pháp luật về môi giới BĐS ở Việt Nam

- Phương pháp Logic: Phân tích quá trình hình thành của luật KDBĐS 2014 cũng như nghiên cứu về khái niệm, ý nghĩa và đặc điểm cụ thể của luật này.

#### **6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của đề tài**

- Lý luận: Bổ sung cho kho tàng tài liệu cho các đơn vị đào tạo, tổ chức sẽ nghiên cứu về Pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản. Ngoài ra đây cũng là tài liệu để các nhà làm luật có thể xem xét nghiên cứu nhằm đưa ra các quy định chặt chẽ hơn cho lĩnh vực dịch vụ BĐS ở Việt Nam nói chung và các tỉnh thành nói riêng.

- Thực tiễn: Hỗ trợ cho những con người hiện đang làm lĩnh vực liên quan đến dịch vụ môi giới BĐS như công ty dịch vụ môi giới BĐS, các tổ chức tính dụng, các nhà môi giới lớn và nhỏ, các văn phòng BĐS, giảng viên, luật sư v.v. những kinh nghiệm thực tiễn quý báu nhằm xây dựng một khung kiến thức chuẩn để phục vụ nhu cầu công việc của mình.

## **7. Bố cục của luận văn**

**Bố cục của bài luận văn được chia làm 3 chương như sau:**

**Chương 1:** Một số vấn đề lý luận pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản.

**Chương 2:** Thực trạng pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam.

**Chương 3:** Định hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam.

## **CHƯƠNG 1**

### **MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN**

#### **1.1. Khái quát về dịch vụ môi giới bất động sản**

##### **1.1.1. Khái niệm dịch vụ môi giới bất động sản**

Có nhiều định nghĩa khác nhau về dịch vụ. Nhưng nhìn chung các định nghĩa đều thống nhất “dịch vụ” là sản phẩm của lao động, không tồn tại dưới dạng vật thể, quá trình sản xuất và tiêu thụ xảy ra đồng thời, nhằm đáp ứng nhu cầu của sản xuất và tiêu dùng.

“Dịch vụ” là những sản phẩm kinh tế gồm công việc dưới dạng lao động thể lực, quản lý, kiến thức, khả năng tổ chức và những kỹ năng chuyên môn nhằm phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh hoặc sinh hoạt tiêu dùng của cá nhân và tổ chức.

Ở Việt Nam còn có một tên gọi khác cho nghề dịch vụ môi giới BĐS là “cò đất”, là những hoạt động tư vấn, quảng cáo, tiếp thị bất động sản tới các khách hàng có nhu cầu mua bán bất động sản. Cụ thể, tại khoản 2 Điều 3 Luật kinh doanh bất động sản 2014 quy định “Môi giới bất động sản” là việc làm trung gian cho các bên trong mua bán, chuyên nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản. Môi giới bất động sản khác nhân viên bán hàng ở chỗ, nhân viên bán hàng chỉ đơn thuần là tìm kiếm người mua còn môi giới bất động sản là tìm kiếm và kết nối người bán và người muốn mua.

=> Như vậy, từ một số nhận định trên, chúng ta có thể thấy rằng dịch vụ môi giới bất động sản chủ yếu thực hiện công việc mua bán giữa hai bên : Bên môi giới BĐS sẽ thực hiện các bước để làm hợp đồng mua bán cho hai bên, hỗ trợ hai bên hoàn tất các vấn đề pháp lý cơ bản. Và cuối cùng, kết quả mà một môi giới bất động sản nhận được là sự thỏa mãn nhu cầu của người mua và người bán ngoài ra người môi giới sẽ nhận được một khoản thù lao (hoa hồng) tương ứng: Một bên nhận được BĐS có đầy đủ quyền pháp lý và một bên nhận được mức chi phí tương ứng với giá trị tài sản.



### **1.1.2. Đặc điểm của dịch vụ môi giới bất động sản**

Đất nước phát triển, quá trình đô thị hóa diễn biến ngày càng mạnh, nhu cầu về nhà, đất luôn là một vấn đề nóng, được quan tâm hàng đầu. Nghề môi giới bất động sản vì thế cũng đã và đang khẳng định được tầm quan trọng của mình trong tất cả các ngành dịch vụ.

*Thứ nhất, môi giới bất động sản là hoạt động trung gian nhằm mục đích sinh lợi.*

Môi giới bất động sản là việc một người đứng ra chấp nối cho quan hệ giữa các bên tham gia giao dịch bất động sản. Giống như bất kỳ một hoạt động môi giới nào khác, hoạt động môi giới bất động sản là hoạt động trung gian vì người môi giới không được trực tiếp tham gia vào quan hệ giao dịch bất động sản mà chỉ là người đứng giữa các bên có nhu cầu giao dịch bất động sản mà thôi.

*Thứ hai, hoạt động môi giới bất động sản là một loại hình kinh doanh có điều kiện và mang tính chuyên nghiệp.*

Điều này có nghĩa là hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản là một loại hình kinh doanh dịch vụ có điều kiện. Các điều kiện này bao gồm:

Đối với tổ chức: Có giấy phép đăng ký kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Có ít nhất một người của tổ chức có chứng chỉ môi giới bất động sản do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp.

Đối với cá nhân: Có giấy phép đăng ký kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Có chứng chỉ môi giới bất động sản do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp.

Hai là, nhà môi giới bất động sản phải được đào tạo bài bản, có đủ trình độ, kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, có kỹ năng môi giới và tuân thủ nghiêm ngặt đạo đức nghề nghiệp dịch vụ môi giới bất động sản;

*Thứ ba, hoạt động môi giới bất động sản được thực hiện trên cơ sở hợp đồng.*

Môi giới là làm trung gian đứng giữa hai bên trong quan hệ giao dịch bất động sản, cho nên người môi giới không thể tiến hành chấp nối quan hệ đó mà không dựa trên sự thỏa thuận đối với các bên được chấp nối. Sự thỏa thuận đó được thể hiện thông qua hợp đồng. Khi đó, các quyền và nghĩa vụ của các bên được xác lập trên cơ sở hợp đồng và còn những quy định khác được pháp luật bảo vệ.

*Thứ tư hoạt động môi giới BDS coi trọng về đạo đức, trình độ chuyên môn, kỹ thuật hành nghề.*

Đạo đức nghề nghiệp là một điều mà tất cả những người làm môi giới BDS cần phải đặt lên hàng đầu, nhằm hướng đến sự chuyên nghiệp và bền vững cho nghề môi giới BDS.

### **1.1.3. Ý nghĩa của dịch vụ môi giới bất động sản đến thị trường BDS**

Trong một nền kinh tế thị trường ổn định, nếu đạt được những chức năng trên của mình, bất động sản sẽ góp phần vào sự ổn định của nền kinh tế. Xuất phát từ những ảnh hưởng trên, chúng ta có thể nhận thấy rằng bất động sản có năm chức năng cơ bản góp phần tạo ra những yếu tố cho sự phát triển.

*Thứ nhất, bất động sản trong đó có cả những công trình hạ tầng cơ sở, là yếu tố sản xuất, tạo nên cơ sở về vốn cho việc tạo ra sản phẩm và dịch vụ.*

*Thứ hai*, bất động sản cung cấp không gian cho sự tồn tại, nghỉ ngơi và các hoạt động xã hội của kinh tế gia đình ngoài thời gian làm việc.

*Thứ ba*, bất động sản là đối tượng để đầu tư trong thời gian dài, là nơi sử dụng vốn. Nó là nơi gom vốn và có thể chuyển sự gom vốn từ người này sang người khác khi được bán.

*Thứ tư*, bất động sản có giá trị vốn trên thị trường. Điều này cho phép thực hiện việc chuyển bất động sản thành tiền thông qua việc bán hay để vay vốn tín dụng bằng thế chấp.

*Thứ năm*, bản thân sự vận hành của khu vực bất động sản sẽ mang đến những hiệu quả lớn theo cấp số nhân trong vòng quay kinh tế, nhờ sự liên hệ mật thiết và đa dạng, tạo ra cầu về những hàng hóa và dịch vụ được sản xuất ra bởi nền kinh tế trong nước.

#### ***1.1.4. Kinh Nghiệm về dịch vụ môi giới BĐS ở các quốc gia và bài học cho Việt Nam***

Ở các nước hầu như các giao dịch BĐS đều được thực hiện thông qua các trung tâm, văn phòng môi giới BĐS, nhà môi giới BĐS độc lập hoặc các luật sư và việc thanh toán trong các giao dịch đều qua ngân hàng. Các nước tùy theo điều kiện đặc điểm của mình có quy định, mô hình riêng cho các hoạt động này như:

**Úc và Newzeland:** Phần lớn môi giới BĐS được bán qua đại lý (môi giới) thanh toán qua tài khoản ủy thác. Các đại lý thực hiện giao dịch và hưởng hoa hồng. Và tất cả đại lý đều được cấp phép và không được cấp phép thì không được hưởng hoa hồng.

**Đức:** Khoảng 25% các giao dịch BĐS là do văn phòng môi giới BĐS thu xếp. Các văn phòng được hưởng thường thu 3,5% trên giá bán. Thường thì người mua trả phần thù lao cho văn phòng và người bán cũng trả hoa hồng theo hợp đồng. Nhưng thường người mua trả tiền cho người bán.

**Singapore:** Một đặc điểm trong pháp luật về đăng kí BĐS của Singapore là chỉ có luật sư có chứng chỉ hành nghề mới được phép làm dịch vụ tư vấn chuyển nhượng BĐS, các giấy tờ chuyển nhượng đều được xác nhận của luật sư. Do đó giao dịch liên quan đến bất động sản, luật sư cũng là người thực hiện việc tìm hiểu giấy tờ sở hữu, tìm hiểu các thông tin liên quan đến BĐS.

### **1.2. Khái quát pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản**

#### ***1.2.1. Khái niệm pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản***

Thông thường pháp luật được định nghĩa như sau: *“Pháp luật là hệ thống các quy tắc xử sự chung, do nhà nước ban hành và bảo đảm thực hiện, thể hiện ý chí của nhà nước, là công cụ điều chỉnh các quan hệ xã hội vì lợi ích, mục đích của giai cấp thống trị”*.

Từ khái niệm pháp luật chúng ta có thể suy ra khái niệm về pháp luật về dịch vụ môi giới BĐS là hệ thống những quy tắc xử sự do nhà nước ban hành và bảo đảm thực hiện nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh trong quá trình thực hiện dịch vụ môi giới BĐS.

### **1.2.2. Pháp luật điều chỉnh về dịch vụ môi giới bất động sản**

Bên cạnh đó những quy định về dịch vụ môi giới BĐS thì bộ luật dân sự 2015 cũng quy định khá rõ và chi tiết về lĩnh vực BĐS. Ngoài khái niệm về thế nào BĐS được quy định tại Điều 107 thì bộ luật còn quy định các quyền của con người khi sử dụng BĐS cũng như nhà nước có vai trò như thế nào trong tài sản là BĐS cụ thể từ điều 245 đến điều 248.

Khi nhắc đến BĐS thì một trong những yếu tố cấu thành BĐS là đất đai. Theo luật đất đai 2013 quy định về sở hữu đất đai ở nước ta là “Đất đai thuộc sở hữu toàn dân do Nhà nước đại diện chủ sở hữu và thống nhất quản lý. Nhà nước trao quyền sử dụng đất cho người sử dụng đất theo quy định của Luật này”. Và trong bộ luật này nhà nước ta cũng làm rõ rất nhiều vấn đề về đất đai như Quyền và trách nhiệm của nhà nước đối với lĩnh vực đất đai được quy định từ điều 13 đến điều 28.

Điều 53,54 của Hiến Pháp năm 2013 quy định rõ về đất đai cũng như các tài nguyên khác, đất đai không chỉ là tài nguyên đặc biệt của quốc gia, nguồn lực quan trọng phát triển đất nước, được quản lý theo pháp luật mà còn là một tài sản thuộc sở hữu của toàn dân và được nhà nước quản lý chặt chẽ.

Bên cạnh các luật điều chỉnh thì nhà nước ta còn ban hành các nghị định để hướng dẫn rõ hơn cũng như những quy định xử phạt trong môi giới BĐS.

Nghị định 139/2017/NĐ-CP ngày 27/11/2017 quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong kinh doanh BĐS trong đó có lĩnh vực môi giới BĐS. Ở nghị định này nhà nước đã quy định rõ ràng về những chế tài trong lĩnh vực kinh doanh BĐS từ Điều 57 đến điều 60 của mục vi phạm hành chính về kinh doanh BĐS.

### **Kết luận chương 1**

Với toàn bộ chương 1 tác giả đã khái quát một cách cụ thể nhất về:

- Khái niệm dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam. Từ khái niệm chúng ta có thể thấy môi giới là một nghề dịch vụ và được nhà nước công nhận và thể chế bằng các quy phạm pháp luật.

- Đặc điểm, nguyên tắc của dịch vụ môi giới BĐS

- Ý nghĩa nó mang lại cho đời sống xã hội. Ngoài những ý nghĩa mang tính vĩ mô thì đối với khách hàng, thị trường BĐS và nhà nước có một vai trò quan trọng. Nó giúp ổn định và phát triển kinh tế-xã hội.

- Khái niệm về pháp luật dịch vụ môi giới BĐS. Từ khái niệm pháp luật thì chúng ta thấy pháp luật về dịch vụ môi giới BĐS là hệ thống những quy tắc xử sự do nhà nước ban hành và bảo đảm thực hiện nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh trong quá trình thực hiện dịch vụ môi giới BĐS

- Một số quy phạm pháp luật điều chỉnh về dịch vụ môi giới bất động sản.

Trước đây từ luật KDBĐS 2006 thì chúng ta nhận thấy rằng quy định pháp lý về dịch vụ môi giới BĐS còn nhiều thiếu sót thì đến với luật KDBĐS 2014 thì các nhà làm luật đã làm chặt chẽ hơn và nghị định 16/2022/NĐ-CP chúng ta cũng thấy rõ sự quan tâm, chặt chẽ không buôn lộng cũng các nhà làm luật trong xây dựng bình ổn lĩnh vực BĐS Việt Nam chúng ta hiện nay.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM

#### 2.1. Thực trạng pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam

##### 2.1.1. Quy định pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản

Những quy định của pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản như điều kiện của tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản; nội dung môi giới bất động sản; thù lao môi giới bất động sản; hoa hồng môi giới bất động sản... được quy định tại Điều 62 đến Điều 68 Luật kinh doanh bất động sản 2014, cụ thể chi tiết như sau:

- *Chủ thể và điều kiện hoạt động của kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS*

1. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải thành lập doanh nghiệp và phải có ít nhất hai người có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều 62.

2. Cá nhân có quyền kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập nhưng phải có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản và đăng ký nộp thuế theo quy định của pháp luật về thuế.

3. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản không được đồng thời vừa là nhà môi giới vừa là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch kinh doanh bất động sản.

- *Nguyên tắc của dịch vụ kinh doanh BĐS*

Theo điều 4 của luật KDBĐS năm 2014 không quy định riêng về nguyên tắc và điều kiện của môi giới BĐS vì theo quy định thì dịch vụ môi giới là một loại hình kinh doanh BĐS nên khi tiến hành dịch vụ môi giới BĐS phải tuân thủ các nguyên tắc kinh doanh BĐS. Và được quy định như sau:

*Thứ nhất, bình đẳng trước pháp luật, tự do thỏa thuận trên cơ sở tôn trọng quyền và lợi ích hợp pháp của các bên trong hợp đồng.*

*Thứ hai, BĐS đưa vào kinh doanh phải đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật KDBĐS.*

*Thứ ba, Kinh doanh BĐS phải trung thực, công khai, minh bạch.*

*Thứ tư, Tổ chức cá nhân có quyền kinh doanh BĐS tại khu vực ngoài phạm vi bảo vệ quốc phòng, an ninh theo quy hoạch và kế hoạch sử dụng đất của các cơ quan chức năng phê duyệt.*

+ *Nội dung của dịch vụ môi giới bất động sản*

- Tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký hợp đồng.

- Đại diện theo ủy quyền để thực hiện các công việc liên quan đến các thủ tục mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

- Cung cấp thông tin, hỗ trợ cho các bên trong việc đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

+ *Thù lao và hoa hồng môi giới bất động sản (điều 64,65 luật KDBĐS 2014)*

Mức thù lao môi giới bất động sản do các bên thỏa thuận trong hợp đồng không phụ thuộc vào giá của giao dịch được môi giới.

+ *Quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản*

Các quyền khác trong hợp đồng bên cạnh các quyền thì chủ thể còn phải có nghĩa vụ như sau được quy định tại điều 67 của luật này đó là: Thực hiện đúng hợp đồng đã ký với khách hàng. Cung cấp hồ sơ, thông tin về bất động sản do mình môi giới và chịu trách nhiệm về hồ sơ, thông tin do mình cung cấp. Hỗ trợ các bên trong việc đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

+ *Hợp đồng dịch vụ môi giới BDS*

Theo khoản 2,3 điều 61 luật KDBDS 2014 quy định đó là hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản phải được lập thành văn bản. Việc công chứng, chứng thực hợp đồng do các bên thỏa thuận. Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng do các bên thỏa thuận và ghi trong hợp đồng. Trường hợp hợp đồng có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm công chứng, chứng thực. Trường hợp các bên không có thỏa thuận, không có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm các bên ký kết hợp đồng.

+ *Kỹ năng thực hiện dịch vụ môi giới BDS*

Tất cả các cá nhân hành nghề môi giới phải có chứng chỉ hành nghề môi giới và để được cấp chứng chỉ hành nghề thì cá nhân phải đáp ứng các điều kiện:

- a) Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ;
- b) Có trình độ tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên;
- c) Đã qua sát hạch về kiến thức môi giới bất động sản.

Và tất cả chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản có thời hạn sử dụng là 05 năm.

Ngoài những kỹ năng trên thì đối với người môi giới cần biết những thêm những kỹ năng sau:

Giao tiếp: Nếu không có kỹ năng giao tiếp linh hoạt, vững vàng, nhà môi giới sẽ khó có thể thu hút được khách hàng mới cũng như chưa được sự tin tưởng của họ.

Đàm Phán: Xây dựng lòng tin: Linh hoạt: Kiên trì:

+ *Quản lý nhà nước đối với dịch vụ môi giới BDS.*

Ở vai trò của nhà nước thì đã ban hành và tổ chức thực hiện về kinh doanh BDS, nhà nước cũng ban hành và xây dựng chiến lược phát triển cũng như thanh tra, kiểm tra việc thực hiện các quy định của pháp luật về dịch vụ môi giới BDS. Cũng như xử lý các khiếu nại vi phạm pháp luật trong dịch vụ môi giới BDS. (Điều 76,77 Luật KDBDS 2014)

**2.1.2. Đánh giá thực trạng pháp luật dịch vụ môi giới BDS**

**\*Những kết quả đạt được của pháp luật dịch vụ môi giới BDS**

Luật Kinh doanh Bất động sản 2014 có nhiều điểm mới ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển của thị trường BDS Việt Nam. Cụ thể như sau:

- Thứ nhất, Luật KD BDS 2014 quy định điều kiện kinh doanh BDS phù hợp hơn với thực tế tại Việt Nam, thể hiện ở các nội dung sau:

Một là, Điều 10 Luật KD BĐS 2014 đã quy định, từ ngày 01/07/2015, vốn pháp định phải có 20 tỷ VND mới được thành lập doanh nghiệp kinh doanh BĐS.

Việc nâng mức vốn pháp định lên 20 tỷ VND để kinh doanh BĐS tại khoản 1 Điều 10 Luật KD BĐS 2014 sẽ đem lại hai đảm bảo quan trọng cho thị trường BĐS:

Hai là, khoản 2 Điều 10 Luật KDBĐS 2014 cho phép tổ chức, cá nhân, hộ gia đình có thể KD BĐS quy mô nhỏ, không thường xuyên thì không bắt buộc phải thành lập doanh nghiệp.

*- Thứ hai, Luật KDBĐS 2014 mở rộng phạm vi KDBĐS cho nhà đầu tư nước ngoài và người Việt Nam định cư ở nước ngoài*

Luật KD BĐS 2014 đã tạo lập một môi trường pháp lý bình đẳng hơn cho các nhà đầu tư - không phân biệt quốc tịch, nguồn vốn đầu tư - đều có cơ hội kinh doanh tại thị trường BĐS Việt Nam.

*- Thứ ba, Luật KD BĐS 2014 tăng tính tự chủ cho doanh nghiệp khi phân phối sản phẩm trong dự án BĐS của mình.*

Trước ngày 01/07/2015, theo quy định tại Điều 22, Điều 28 Luật KD BĐS 2006, cá nhân, tổ chức KD BĐS phải bán, cho thuê, cho thuê mua BĐS thông qua sàn giao dịch BĐS, nếu vi phạm, doanh nghiệp có thể bị phạt đến 60 triệu đồng. Tuy nhiên, từ ngày 01/07/2015, theo quy định tại Luật KDBĐS 2014, việc giao dịch BĐS qua sàn giao dịch BĐS là không còn bắt buộc, doanh nghiệp được toàn quyền quyết định việc giao dịch qua sàn hay không qua sàn.

*- Thứ tư, Luật KD BĐS 2014 hoàn thiện quy định về giao dịch nhà ở hình thành trong tương lai*

Luật KD BĐS 2014 đã bổ sung nhiều quy định mới phù hợp hơn với sự phát triển của thị trường BĐS và việc bảo vệ quyền lợi người mua nhà trong các dự án BĐS như sau:

Một là, cho phép chủ đầu tư ngoài quyền được bán nhà ở hình thành trong tương lai, còn có quyền cho thuê, cho thuê mua nhà ở hình thành trong tương lai.

Hai là, quy định chặt chẽ thủ tục giao dịch nhà ở hình thành trong tương lai theo hướng vừa đảm bảo yêu cầu quản lý nhà nước, vừa bảo vệ quyền lợi của người mua nhà.

Ba là, buộc chủ đầu tư trước khi bán, cho thuê mua nhà ở hình thành trong tương lai phải được ngân hàng thương mại có đủ năng lực thực hiện bảo lãnh nghĩa vụ tài chính trước khách hàng trong trường hợp chủ đầu tư không giao nhà ở theo đúng tiến độ đã cam kết với khách hàng.

Bốn là, quy định cụ thể các mức thanh toán, tiến độ thanh toán cho người mua tại Điều 57 Luật KD BĐS 2014.

*- Thứ năm, điều chỉnh lại điều kiện kinh doanh dịch vụ BĐS chặt chẽ hơn*

Theo quy định tại Điều 62 Luật KD BĐS 2014, tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS phải thành lập doanh nghiệp và có ít nhất hai người có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS, ngoại trừ trường hợp cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS độc lập thì không cần phải thành lập doanh nghiệp, chỉ cần có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS và đăng ký nộp thuế theo quy định của pháp luật là được phép kinh doanh.

**\* Hạn chế, bất cập của pháp luật về dịch vụ môi giới BĐS và nguyên nhân**

Bên cạnh những mặt tích cực, việc thực hiện Luật KD BĐS 2014 cũng sẽ gặp nhiều khó khăn, thách thức trên những phương diện sau:

- *Thứ nhất, sự thiếu thống nhất giữa Luật KD BĐS 2014 với các quy định của pháp luật đất đai, pháp luật nhà ở, pháp luật đầu tư và văn bản dưới luật thi hành Luật KD BĐS chưa đồng bộ.*

Luật KD BĐS 2014 đã có nhiều quy định tương thích với Luật Nhà ở 2014, Luật Đất đai 2013 và Luật Đầu tư 2014. Ví dụ, sự thiếu thống nhất của quy định về điều kiện KDBĐS giữa Luật KDBĐS 2014 và Luật Nhà ở 2014. Theo quy định tại Điều 10 Luật KDBĐS 2014 thì điều kiện KDBĐS (kể cả phát triển dự án nhà ở thương mại) là phải thành lập doanh nghiệp, HTX và phải có vốn pháp định 20 tỷ VND. Tuy nhiên, Điều 21 Luật Nhà ở 2014 quy định ngoài hai điều kiện trên, chủ đầu tư muốn phát triển nhà ở thương mại còn phải ký quỹ. Còn mức ký quỹ cụ thể lại được dẫn chiếu đến Điều 42 Luật Đầu tư 2014 với tỷ lệ từ 1-3% vốn đầu tư của dự án đối với trường hợp được Nhà nước giao đất, cho thuê đất, cho phép chuyển mục đích sử dụng đất để làm dự án.

- *Thứ hai, Luật KD BĐS 2014 không có sự phân biệt hai khái niệm KD BĐS và kinh doanh dịch vụ BĐS.*

Chính quy định không rõ ràng tại Luật KD BĐS 2014 sẽ tạo nên cách hiểu không thống nhất về hoạt động KDBĐS, gây khó cho công tác quản lý nhà nước đối với thị trường BĐS. Chẳng hạn, theo quy định tại Điều 10 Luật KD BĐS 2014, tất cả tổ chức, cá nhân KDBĐS phải có vốn pháp định 20 tỷ VND. Nếu tuân thủ quy định này và hiểu khái niệm KDBĐS theo nghĩa rộng tại khoản 1 Điều 3 Luật KDBĐS 2014 thì không những doanh nghiệp làm dự án BĐS, mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê mua BĐS mà các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới, tư vấn, quản lý và sàn giao dịch BĐS đều phải có vốn pháp định 20 tỷ VND, là không hợp lý. Vì đây là các phân khúc của mảng dịch vụ, thường được mọi người hiểu là “bỏ công kiếm lời” nên việc quy định phải có tối thiểu 20 tỷ VND mới được gia nhập thị trường để KDBĐS ở các dịch vụ trên là không thực tế đối với nhà đầu tư.

- *Thứ ba, Quy định về kí hợp đồng tài chính về giao dịch BĐS hình thành trong tương lai.*

Theo quy định tại Điều 56 Luật KDBĐS 2014, các chủ đầu tư chỉ được bán, cho thuê mua nhà ở hình thành trong tương lai với điều kiện tiên quyết là phải được tổ chức tài chính ký hợp đồng bảo lãnh để phòng ngừa rủi ro cho người mua nhà “trên giấy”, khắc phục các nhược điểm của giao dịch nhà ở hình thành trong tương lai tại Luật KDBĐS 2006. Quy định chặt chẽ trên tuy bảo vệ quyền lợi người mua nhà triệt để hơn, nhưng mặt trái có thể dẫn đến ba hệ quả tiêu cực:

Một là, các chủ đầu tư phải “luy” ngân hàng vừa về việc cấp tín dụng bảo lãnh, vừa về hiệu quả của giao dịch BĐS trong dự án do chính doanh nghiệp đầu tư tác động tiêu cực đến quyền tự chủ trong kinh doanh.

Hai là, hầu hết các dự án của chủ đầu tư sẽ rất khó bán, khó cho thuê mua từ ngày 01/07/2015, do tâm lý của người mua sẽ dè dặt hơn rất nhiều khi giao dịch nhà ở hình thành trong tương lai.

Ba là, làm phát sinh chi phí bảo lãnh từ 1 - 2% tính trên giá trị sản phẩm nhà ở mà chủ đầu tư phải trả cho ngân hàng, tất yếu tạo gánh nặng tài chính lên cho người mua, trực tiếp làm tăng giá BĐS.

Bốn là, làm phát sinh thêm thủ tục hành chính đối với doanh nghiệp, đi ngược lại xu hướng cải cách thủ tục hành chính hiện nay.

*- Thứ tư, quy định về mức vốn pháp định tại Luật KDBĐS 2014 vẫn còn quá thấp, không phù hợp với thực tế phát triển kinh tế.*

Khi Luật KDBĐS 2014 ra đời, các nhà lập pháp đã điều chỉnh mức vốn pháp định lên 20 tỷ VND, gấp gần 3,5 lần so với trước đó.

Tuy nhiên, kể từ ngày Luật Đầu tư năm 2020 có hiệu lực (ngày 01/01/2021) thì khoản 1 Điều 10 Luật Kinh doanh Bất động sản năm 2014 được sửa đổi như sau:

“Tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã (sau đây gọi chung là doanh nghiệp), trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều này.”

Như vậy, từ ngày 01/01/2021, doanh nghiệp kinh doanh bất động sản khi thành lập không bị ràng buộc về vốn pháp định, không bắt buộc phải đăng ký vốn điều lệ từ 20 tỷ đồng trở lên.

*Thứ năm, thiếu các quy định mang tính định hướng cho việc thỏa thuận về thù lao môi giới BĐS.*

Nên trên thực tế, các nhà môi giới BĐS gặp rất nhiều khó khăn trong việc đàm phán với khách hàng về điều khoản thu lệ phí môi giới BĐS và hoa hồng môi giới BĐS.

*Thứ sáu, Việc giám sát và thực thi pháp luật cũng như thanh tra kiểm tra các đơn vị hành nghề môi giới BĐS còn nhiều hạn chế, lỏng lẻo*

Thực tế, khi thông tư số 11/2015/TT-BXD chưa ra đời, hoạt động kinh doanh bất động sản rất lộn xộn: có rất nhiều những người môi giới bất động sản lộng hành, làm méo mó thị trường. Không ít người không có trình độ chuyên môn, không qua trường lớp đào tạo nhưng tham gia sàn giao dịch bất động sản, môi giới, gây nhiễu thông tin, làm rối loạn thị trường bất động sản. Thậm chí vì lợi nhuận, còn cố tình quảng cáo bán nhà sai sự thật, "thổi" giá hay lừa đảo. Bởi vậy, việc Bộ Xây dựng ban hành Thông tư 11 được "người trong cuộc" coi là "cây gậy" pháp lý chấn chỉnh những lộn xộn, đưa hoạt động môi giới bất động sản vào khuôn khổ.

*Thứ bảy, Hiện nay luật KDBĐS vẫn còn tồn tại hạn chế về kinh doanh nhà, công trình xây dựng có sẵn; về kinh doanh bất động sản hình thành trong tương lai; về kinh doanh quyền sử dụng đất, về chuyển nhượng dự án bất động sản.*

Hiện nay quy định của luật không quy định về chủ đầu tư phải thực hiện giao dịch mua bán bất động sản là nhà ở, công trình. Vì thế nhiều dự án của các chủ đầu tư dù chưa có pháp lý nhưng vẫn công khai mua bán và nhận tiền của đại đa số người dân đều đó dẫn đến các hậu quả pháp lý phức tạp. Rủi ro về tranh chấp ngày càng gia tăng.



Với những bất cập nói trên ta có thể thấy rằng nó xuất phát từ những nguyên nhân sau:

*Thứ nhất:* Đó là chưa có sự đồng bộ giữa các cơ quan quản lý nhà nước trong việc lấy ý kiến, góp ý xây dựng văn bản liên quan đến dịch vụ môi giới bất động sản. Còn có sự cục bộ chưa thống nhất. Chưa có tầm nhìn xa cho sự phát triển của loại hình môi giới BĐS ở nước ta.

*Thứ hai:* Hệ thống ban hành các văn bản vẫn chưa được rõ ràng chưa được thống nhất và quy định cụ thể dẫn đến phải thay đổi thường xuyên

*Thứ ba:* Tầm nhìn của các nhà làm luật còn hạn chế chưa am hiểu được thị trường trong nước cũng như quốc tế.

## **2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật dịch vụ môi giới bất động sản**

### **2.2.1. Kết quả đạt được trong thực tiễn thực hiện pháp luật BĐS**

Theo số liệu báo cáo từ hội môi giới BĐS Việt Nam, đến tháng 6/2019 có khoảng 300.000 người hoạt động trong lĩnh vực môi giới, làm việc trong các công ty môi giới, sàn giao dịch hoặc hoạt động độc lập. Riêng ở Hà Nội thì có khoảng 50% là nhà môi giới chuyên nghiệp hoạt động thường xuyên ở sàn giao dịch còn lại là những người tay ngang chuyên nghề.

Đội ngũ nhà môi giới hiện nay ở các địa phương khá lớn đã góp phần tạo công ăn việc làm cho nhiều người những người, dù không được đào tạo chuẩn nhưng qua thực tiễn họ cũng đã thích nghi với công việc và đã đem lại hiệu quả kinh tế cho gia đình và xã hội.

Các công ty BĐS hiện nay nhiều địa phương liên tiếp được hình thành đã tạo nên một làn sóng mới cho thị trường BĐS của các địa phương đó được khởi sắc, nhiều sinh viên ra trường đã có công ăn việc làm.

Như vậy, hoạt động môi giới đã góp phần thúc đẩy sự phát triển của thị trường bất động sản, tạo ra nhiều cơ hội để gia tăng các giao dịch bất động sản, làm đa dạng và nâng tỷ trọng đóng góp của dịch vụ trong cơ cấu kinh tế và ổn định xã hội trong những năm vừa qua, thúc đẩy tăng tốc quá trình hình thành các khu dân cư, đô thị mới hiện đại theo nhu cầu phát triển và dân số; làm tăng giá trị sử dụng của các diện tích đất theo quy hoạch, tăng thêm thu nhập, giải quyết việc làm và tính chuyên nghiệp của đội ngũ hoạt động môi giới.

Thông qua việc thực thi pháp luật về môi giới BĐS trong việc đào tạo, bồi dưỡng, cấp chứng chỉ môi giới BĐS; nước ta đang từng bước xây dựng và hình thành đội ngũ các nhà môi giới BĐS chuyên nghiệp. Năng lực, trình độ chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp và kỹ năng của các nhà môi giới BĐS được nâng cao. Lực lượng môi giới ngày càng được đào tạo và tăng số lượng chuyên nghiệp;

Việc tuân thủ pháp luật về môi giới BĐS của tổ chức, cá nhân môi giới BĐS chuyên nghiệp đã tác động làm thay đổi nhận thức của người dân và xã hội về vị trí, vai trò của nghề môi giới BĐS. Nghề môi giới BĐS là một hoạt động dịch vụ, làm trung gian trong việc đàm phán, tư vấn ký hợp đồng mua bán BĐS, là cầu nối giữa người mua và người bán BĐS.

### **2.2.2. Những hạn chế, bất cập trong thực tiễn thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới BĐS và nguyên nhân**

Bên cạnh những kết quả đạt được, việc thực tiễn thực thi pháp luật về môi giới BĐS vẫn bộc lộ một số hạn chế, tồn tại cơ bản sau đây:

*Thứ nhất, các quy định về môi giới BĐS còn chưa đồng bộ dẫn đến khi triển khai thực hiện còn nhiều vấn đề vướng mắc.*

Một số quy định còn mang tính chung chung chưa đi vào cụ thể từng địa phương. Một số tiêu chuẩn về kinh nghiệm, đạo đức của các nhà môi giới chưa được nói rõ ở trong các văn bản quy phạm pháp luật.

*Thứ hai, trên thực tế dịch vụ môi giới BĐS dường như chưa hoàn toàn mang tính chuyên nghiệp, một số văn phòng mở ra nhiều nhưng chưa hiệu quả*

Vẫn còn tồn tại một số lượng không nhỏ các văn phòng môi giới BĐS hoạt động tự phát mà không bị pháp luật xử lý.

*Thứ ba, thực trạng các đơn vị đào tạo cung cấp dịch vụ môi giới BĐS tại nước ta đang tồn tại một lỗ hổng lớn đó là do thiếu sự kiểm soát và chặt chẽ trong khâu quản lý, thi cử và cấp chứng chỉ.*

*Thứ 4: Trình độ chuyên môn nghiệp vụ của các nhà quản lý liên quan đến BĐS còn hạn chế, chưa đứng với thực tế của thị trường.*

*Thứ năm, việc tuyên truyền, vận động phổ biến pháp luật cho đại đa số người dân về BĐS còn hạn chế chưa được đồng bộ và sâu rộng nhiều nơi.*

Thị trường náo loạn đến nỗi nhà nước đã xử lý một số vụ án liên quan đến việc phân lô bán nền sai trái quy định với pháp luật.

Từ những vấn đề bất cập trên chúng ta có thể thấy rằng có ba nguyên nhân chính dẫn đến những hệ lụy như trên đó là:

Thứ nhất: Đó là hạn chế bất cập trong hệ thống pháp luật về thực tiễn thực hiện về dịch vụ môi giới bất động sản đã được đề cập ở phần 2.1.2 ở trên. Đó là lúc ra văn bản này một thời gian thấy không hợp lý rồi thay đổi. Chính những điều này đã làm cho bộ phận những nhà môi giới nói riêng và các công ty môi giới BĐS nói chung gặp khó khăn khi tiếp cận các văn bản để đưa vào thực tiễn được thuận lợi hơn.

Thứ hai: Đó là vấn đề con người. Khi chúng ta nhắc đến con người thì chúng ta cần nói rõ có ba bộ phận cấu thành đó là:

- Nhà làm luật: Chính do những nhà làm luật trình độ chuyên môn còn yếu kém. Khả năng tiếp cận thực tiễn còn chậm, chưa đi sâu vào thị trường để nắm rõ để đưa ra các quy định hợp lý cho thị trường BĐS.

- Nhà quản lý: Ở mỗi lĩnh vực yêu cầu đặt ra đó là các nhà quản lý ở đây không những phải có tâm mà phải có tầm để quản lý các lĩnh vực của xã hội. Các hành vi vi phạm phải cần có những chế tài xử lý sai phạm khắc khe, chưa được nghiêm túc và còn khá lỏng lẻo.

- Nhà môi giới: Chính những đạo đức nghề nghiệp nhà môi giới mới quan trọng. vì vậy cần đòi hỏi một nhà môi giới phải có sự bản lĩnh, có bản lĩnh vững vàng, kiến thức sâu, rộng để có thể hoạt động được lâu dài và hiệu quả. Bên cạnh đó kiến thức về BĐS nói chung và dịch vụ môi giới nói riêng.

Thứ ba: Việc tổ chức thực hiện của các địa phương chưa được cụ thể, việc tuyên truyền pháp luật cho bộ phận người dân và nhà môi giới vẫn chưa được phát triển. Các tổ chức hội thảo khoa học về chuyên đề dịch vụ môi giới BĐS ở các nơi tổ chức vẫn chưa được thường xuyên, hợp lý. Những hạn chế của các vấn đề này nó có mối quan hệ mật thiết với nhau.

## **Kết luận chương 2**

Môi giới bất động sản là một trong những hoạt động tất yếu của thị trường bất động sản bởi nó thực hiện chức năng góp phần lành mạnh hóa thị trường bất động sản phát triển ổn định và bền vững, nó thực hiện chức năng đưa người mua và người bán đến với nhau và hỗ trợ cho việc giao dịch. Việc cho phép môi giới bất động sản hoạt động với mô hình phù hợp, chiến lược phát triển hợp lý sẽ làm sôi động thị trường, có tác dụng kích cầu, mở rộng nhiều kênh phân phối. Qua đó tạo điều kiện thuận lợi giúp các nhà đầu tư bất động sản rút ngắn thời gian thu hồi vốn, tái đầu tư, bảo đảm hiệu quả kinh tế, người tiêu dùng có cơ hội được phục vụ tốt hơn. Toàn bộ chương 2 tác giả đã cho chúng ta thấy rõ ràng hơn về:

- Thực trạng của pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật dịch vụ môi giới bất động sản tại Việt Nam.

- Những mặt đạt được của pháp luật cũng như những bất cập, còn tồn tại ở pháp luật cũng như tác giả đã nêu ra các nguyên nhân dẫn đến những bất cập trên.

- Việc thực tiễn pháp luật cũng cho chúng ta thấy rằng tùy những kết quả đạt được cũng nhiều nhưng bên cạnh đó vẫn còn nhiều hạn chế bất cập.

Nguyên nhân chính dẫn đến vấn đề bất cập được tác giả đưa ra một cách khách quan nhất đánh giá đúng thực tiễn và đòi hỏi có sự nghiên cứu kỹ để tình hình dịch vụ môi giới BĐS tới được khởi sắc hơn trong thời gian tới.

### CHƯƠNG 3

## ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN TẠI VIỆT NAM

### **3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản**

“Hình thành và phát triển thị trường BĐS là việc làm cần thiết trong điều kiện xây dựng nền kinh tế thị trường ở nước ta hiện nay. Việc sửa đổi, hoàn thiện lĩnh vực pháp luật này cần dựa trên một số định hướng cơ bản sau đây:

*Thứ nhất*, hoàn thiện hệ thống pháp luật về môi giới BĐS phải dựa trên quan điểm, đường lối, chủ trương của Đảng về xây dựng và phát triển thị trường BĐS nói chung và hoàn thiện pháp luật về thị trường BĐS nói riêng;

*Thứ hai*, hoàn thiện pháp luật về môi giới BĐS cần dựa trên sự tham khảo kinh nghiệm và thực tiễn pháp lý của các nước trên thế giới về quản lý hoạt động môi giới BĐS.

*Thứ ba*, hoàn thiện pháp luật về môi giới BĐS đặt trong mối quan hệ tổng thể về hoàn thiện hệ thống pháp luật về kinh doanh BĐS và hoàn thiện các lĩnh vực pháp luật khác có liên quan.

*Thứ tư*, hoàn thiện pháp luật về môi giới BĐS phải hướng vào việc sửa đổi, bổ sung các quy định về đào tạo, cấp chứng chỉ môi giới BĐS cũng như việc ký hợp đồng các tài sản hình thành trong tương lai.

*Thứ năm*, việc hoàn thiện các quy định pháp luật về thỏa thuận thù lao cũng dịch vụ môi giới BĐS phải được thực hiện rõ cũng như phải xây dựng được việc bảo vệ quyền lợi của người môi giới BĐS.

*Thứ sáu*, hiện nay luật đầu tư 2020 có hiệu lực ngày 1/1/2021 đã quy định doanh nghiệp kinh doanh BĐS không bắt buộc đăng ký vốn pháp định 20 tỷ đồng trở lên. Vì quy định theo quan điểm tác giả thì chưa hợp lý lắm

*Thứ bảy*, cần tổ chức các cuộc thanh tra và làm việc với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ BĐS này.

### **3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản**

Luật kinh doanh BĐS năm 2014 và các văn bản hướng dẫn thi hành ra đời đã tạo khuôn khổ pháp lý cho hoạt động môi giới BĐS ở Việt Nam vận hành thông suốt, công khai và minh bạch. Nhà nước cần thực hiện một số giải pháp cơ bản sau đây:

*Thứ nhất*, Cần nâng cao vai trò, địa vị pháp lý của các nhà môi giới trong các giao dịch BĐS, nhà xóa bỏ cách nghĩ của người dân về nghề dịch vụ môi giới bất động sản việc này cần có quy định cụ thể trong văn bản luật.

*Thứ hai*, sửa đổi, bổ sung các quy định về đào tạo, bồi dưỡng và cấp chứng chỉ môi giới BĐS, cụ thể:

- Cục Quản lý nhà và Thị trường BĐS (Bộ Xây dựng) cần bổ sung các quy định về đào tạo kỹ năng hành nghề môi giới BĐS; cụ thể bổ sung quy định kéo dài thời gian đào tạo, bồi dưỡng về môi giới BĐS lên 06 tháng; trong đó dành một nửa thời gian này cho việc bồi dưỡng kỹ năng và phần thời gian còn lại dành cho thực hành môi giới BĐS.

- Mặt khác cần sửa đổi, bổ sung quy định về tiêu chuẩn của đội ngũ những người tham gia đào tạo, bồi dưỡng môi giới BĐS. Để được tham gia hoạt động này, theo chúng tôi, họ phải là người trực tiếp tham gia giảng dạy, nghiên cứu về lĩnh vực BĐS.

*Thứ ba*, Nhà nước cần bổ sung quy định cụ thể về thù lao, hoa hồng môi giới BĐS (tỷ lệ tối đa hoặc giá trị tối đa).

*Thứ tư*, môi giới BĐS là một loại hình kinh doanh dịch vụ BĐS. Bất kỳ hoạt động kinh doanh nào cũng tiềm ẩn nguy cơ rủi ro.

### **3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản**

Để pháp luật về môi giới BĐS nhanh chóng đi vào cuộc sống và phát huy tác dụng tích cực thì bên cạnh việc không ngừng sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy định về vấn đề này; chúng ta cần phải nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về môi giới BĐS. Một số giải pháp cơ bản được đưa ra nhằm góp phần nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về môi giới BĐS, bao gồm:

*Thứ nhất*, Nhà nước cần tiếp tục thực hiện việc tuyên truyền, nâng cao nhận thức của người dân về chính sách, pháp luật nói chung và chính sách, pháp luật về môi giới BĐS nói riêng, các quy định về quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất hằng năm.

*Thứ hai*: Nhà nước cần lựa chọn ra những cán bộ lãnh đạo quản lý vừa có tâm, vừa có tầm để có thể quản lý hiệu quả và xây dựng những cán bộ quản lý gần nhân dân để có thể lắng nghe, ý kiến của nhân dân và có hướng xử lý kịp thời khi có tranh chấp xảy ra. Thường xuyên tổ chức trao đổi kinh nghiệm, chuyên môn nghiệp vụ cũng như đạo đức nghề nghiệp để đáp ứng với thực tiễn cũng xã hội.

*Thứ ba*: Ngoài bộ quy tắc về đạo đức của nghề môi giới đã được nhà nước ban hành thì cơ quan nhà nước còn ban hành các chế tài xử lý sai phạm một cách nghiêm khắc để có thể răn đe, ngăn ngừa những hành vi sai phạm trong lĩnh vực môi giới BĐS.

*Thứ tư*, bên cạnh việc đào tạo, bồi dưỡng và cấp chứng chỉ môi giới BĐS đã và đang triển khai thực hiện; Nhà nước cần nghiên cứu thành lập một số trường đào tạo bài bản, chuyên sâu về các ngành, nghề kinh doanh dịch vụ BĐS nói chung và nghề môi giới BĐS nói riêng.

*Thứ năm*, Nhà nước cần bổ sung các quy định cho phép tổ chức, cá nhân nước ngoài có đủ điều kiện được hành nghề dịch vụ môi giới BĐS ở Việt Nam nhằm tạo áp lực cạnh tranh lành mạnh giữa các chủ thể môi giới BĐS trong và ngoài nước.

*Thứ sáu*, Nhà nước cần tiếp tục củng cố và kiện toàn về cơ cấu, tổ chức, nguồn nhân lực, cơ sở vật chất, phương tiện làm việc, nguồn kinh phí v.v của hệ thống cơ quan quản lý nhà nước chuyên trách về thị trường BĐS từ trung ương đến địa phương nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý nhà nước về lĩnh vực này.

*Thứ bảy*, Nhà nước cần xây dựng và củng cố tổ chức lực lượng thanh tra, kiểm tra chuyên ngành về thị trường BĐS.

### **Kết luận chương 3**

Toàn bộ chương 3 là:

Những định hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật mà tác giả đưa ra nhằm mục đích nâng cao về tình hình thực hiện pháp luật cũng như thực tiễn thực hiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản.

Thông qua đó các nhà làm luật có thể nghiên cứu làm tài liệu tham khảo để xây dựng một ngày hoàn thiện khung pháp lý cho ngành dịch vụ môi giới BĐS ở Việt Nam ta sắp đến.

## KẾT LUẬN CHUNG

Trên cơ sở phân tích, đánh giá nội dung pháp luật về môi giới BĐS và thực tiễn áp dụng, luận văn đã đưa ra một số giải pháp góp phần hoàn thiện mảng pháp luật về lĩnh vực này, cụ thể:

• *Giải pháp hoàn thiện khung pháp lý về môi giới BĐS, bao gồm các giải pháp cụ thể như sau:*

Bổ sung quy định kéo dài thời gian đào tạo, bồi dưỡng về môi giới BĐS lên 06 tháng; trong đó dành một nửa thời gian này cho việc bồi dưỡng kỹ năng và thực hành môi giới BĐS;

Cần sửa đổi, bổ sung quy định về tiêu chuẩn của đội ngũ giảng viên tham gia đào tạo, bồi dưỡng môi giới BĐS.

Ban hành và thực thi các quy định về bảo hiểm rủi ro trong hoạt động kinh doanh BĐS;

Nghiên cứu, ban hành quy định bắt buộc khách hàng công khai tài khoản cá nhân khi ký kết hợp đồng môi giới BĐS;

Sửa đổi, bổ sung các quy định về tăng hình phạt trong trường hợp khách hàng không thực hiện nghĩa vụ trả phí môi giới, hoa hồng môi giới BĐS đã cam kết;

Bổ sung quy định về thời hạn của chứng chỉ môi giới BĐS;

Bổ sung quy định về giao dịch BĐS thông qua tài khoản ngân hàng.

• *Giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về môi giới BĐS, bao gồm:*

Nhà nước cần đẩy mạnh việc tuyên truyền, phổ biến nhằm nâng cao nhận thức của người dân về pháp luật kinh doanh dịch vụ BĐS nói chung và các quy định về môi giới BĐS nói riêng một cách thường xuyên, liên tục;

Nhà nước cần nghiên cứu thành lập một số trường đào tạo bài bản, chuyên sâu về các nghề kinh doanh dịch vụ BĐS nói chung và nghề môi giới BĐS nói riêng;

Nhà nước cần mở rộng hơn nữa việc cho phép tổ chức, cá nhân nước ngoài có đủ điều kiện được hành nghề dịch vụ môi giới BĐS ở Việt Nam nhằm tạo áp lực cạnh tranh lành mạnh giữa các chủ thể này với những tổ chức, cá nhân môi giới BĐS trong nước;

Nhà nước cần tổ chức lực lượng thanh tra chuyên ngành về thị trường BĐS và ban hành kiểm soát giữa cơ quan nhà nước và người môi giới.

Nhà nước cần tiếp tục củng cố và kiện toàn về cơ cấu, tổ chức, nguồn nhân lực, cơ sở vật chất, phương tiện làm việc, nguồn kinh phí v.v của hệ thống cơ quan quản lý nhà nước chuyên trách về thị trường BĐS từ trung ương đến địa phương nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý nhà nước về lĩnh vực này;

Nhà nước cần xây dựng cơ chế phối, kết hợp giữa hệ thống cơ quan quản lý nhà nước chuyên trách về thị trường BĐS với các cơ quan hữu quan như cơ quan tài chính, cơ quan ngân hàng, cơ quan công chứng, Liên đoàn Luật sư, Văn phòng Đăng ký quyền sử dụng đất v.v một cách cụ thể, rõ ràng, thống nhất và đồng bộ. Có như vậy mới có thể nâng cao hiệu quả của công tác quản lý nhà nước về thị trường BĐS nói chung và quản lý về hoạt động môi giới BĐS nói riêng.

Nhà nước cần số định danh để quản lý và kê khai hồ sơ cá nhân của đội ngũ môi giới bất động sản của nước ta hiện nay. Để nhằm quản lý và kiểm soát chặt chẽ nhân lực ngành môi giới.



## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Theo từ điển tiếng việt năm 2004 -NXB Đà Nẵng Tr. 256.
2. Bài viết của kinh doanh dịch vụ BĐS là gì, quy định pháp luật và kinh doanh dịch vụ BĐS của tác giả Lê Minh Trương ngày 20/5/2021.
3. Sách chuyên khảo: “Pháp luật và môi giới, đầu tư kinh doanh bất động sản nhà ở và đất đai” của tác giả- Nguyễn Thị Phương NXB Lao động 2018, tr.15 đến 18.
4. Giáo trình “ Lý luận về nhà nước và pháp luật của PGS.TS Nguyễn Minh Doan. NXB Chính trị quốc gia sự thật Hà Nội năm 2017(Tr.36).
5. Sách pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam của PGS.TS Doãn Hồng Nhung.
6. Tài liệu “ Bất cập quy định pháp luật hiện hành về hợp đồng môi giới bất động sản của Lê Thị Phúc do TS. Cao Đình Lành phản biện.
7. Th.s Vũ Anh (2011), Các giải pháp xây dựng và hoàn thiện pháp luật về kinh doanh bất động sản ở Việt Nam, Tạp chí Nhà nước và pháp luật, (8), tr17.
- 8 TS. Thái Bá Cần, Thạc sĩ Trần Nguyên Nam, Thị trường bất động sản - Những vấn đề lý luận và thực tiễn ở Việt Nam, Nxb Tài chính, Hà Nội.
9. PGS.TS Hoàng Văn Cường, Thị trường bất động sản, Nxb Xây dựng, Hà Nội.
11. Nguyễn Thị Nga, “Những vấn đề pháp lý về hoạt động môi giới bất động sản tại Việt Nam”, khóa luận tốt nghiệp, trường Đại học Luật Hà Nội, Hà Nội.
12. Lưu Đức Khải, Hà Huy Ngọc, “Dịch vụ môi giới bất động sản: Kinh nghiệm quốc tế, thực tiễn và định hướng phát triển ở Việt Nam”, Tạp chí quản lý kinh tế, (số 24), tr. 55-60.
13. ThS. Nguyễn Thị Phương, TS. Trần Thu Cúc, “Một số vấn đề về thị trường bất động sản”, Tạp chí Dân chủ và pháp luật, tr. 11-16
14. Từ điển Luật học, Nxb Từ điển Bách khoa & Nxb Tư pháp, Hà Nội.
15. Nguyễn Như Ý (chủ biên): Từ điển tiếng Việt thông dụng, Nxb Giáo dục, Hà Nội, tr.760.
16. Nguyễn Như Ý, Từ điển tiếng Việt thông dụng, Nxb Giáo dục, Hà Nội. Viện Ngôn ngữ học, Từ điển tiếng Việt, Nxb Đà Nẵng.
17. Báo cáo Chính trị của Ban Chấp hành Trung ương Đảng Khoá VII.
18. Văn kiện Đại hội lần thứ IX.
19. Báo cáo Chính trị của Ban Chấp hành Trung ương Đảng Khoá X tại Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XI của Đảng.

### TRANG WEB

- <https://congly.vn/phap-luat/bat-them-mot-can-bo-trung-tam-dau-gia-tai-san-thai-binh-lien-quan-den-vu-an-duong-nhue-359708.html>
- <https://kienthuc.net.vn/xa-hoi/loan-van-phong-bds-o-hai-duong-lap-chuyen-an-xu-ly-cac-doi-tuong-co-dau-hieu-lua-dao-1640204.html>
- <https://www.vietnamplus.vn/vu-an-alibaba-nguyen-thai-luyen-va-dong-pham-lua-dao-4316-nguoi/780294.vnp>
- <http://duthaoonline.quochoi.vn/Page/dsduthao/chitietduthao.aspxid=84>

1 truy cập ngày 16/5/2022

- <http://www.daotaobatdongsan.info/hoat-dong-moi-gioi-bat-dong-san-tai-my/>
- <http://seochatluong.com/bat-dong-san.html>
- <http://www.sanbatdongsan.net.vn/PortletBlank.aspx/6154D269D9BC4B3>

- <https://luatminhkhue.vn/moi-gioi-la-gi-nguoi-moi-gioi-quy-dinh-nhu-the-nao.aspx>
- <https://agent.rever.vn/blog/dao-duc-nghe-nghiep-trong-nghe-moi-gioi-bat-%C4%91ong-san>.