



KHOA THẨM ĐỊNH GIÁ - KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN



Giảng viên: Trịnh Văn Hợp



NỘI DUNG CHÍNH

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ MGBĐS

CHƯƠNG II: QUY TRÌNH MGBĐS

CHƯƠNG III: KỸ NĂNG MGBĐS

DOWLOAD TÀI LIỆU HỌC TẬP TẠI: <https://facebook.com/ufm-realtors>

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ



LUẬT KD BĐS 2014

1. BĐS?
 2. Hoạt động KDBĐS?
 - ❖ KDBĐS ?
 - ❖ KD DV BĐS?
-

CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN DV MÔI GIỚI BĐS

- 1.1. Khái niệm về môi giới.
- 1.2. Bản chất của MG BĐS
- 1.3. Vai trò của MG trong TT BĐS.
- 1.4. Nguyên tắc MG BĐS
- 1.5. Điều kiện hoạt động KD DV MG và yêu cầu của nhà MG BĐS
- 1.6. Những yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển MG BĐS



1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.



Môi giới là gì?

1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.

The screenshot displays the homepage of the Hanoi Job Introduction Center (HEIC). The website features a navigation menu with categories such as 'Giới thiệu', 'Việc tìm người', 'Người tìm việc', 'Bảo hiểm thất nghiệp', 'Văn bản', 'Tin tức', and 'Sàn việc làm'. A central banner highlights 'THÔNG TIN SÀN VIỆC LÀM THỨ 5 HÀNG TUẦN' (Weekly Job Market Information). Below this, a section titled 'THÔNG BÁO CỦA TRUNG TÂM' (Center Notice) announces a training course for job seekers. The right sidebar includes a 'VIDEO' section with a video player and a 'THỐNG KÊ' (Statistics) section showing 834 listings. The browser's address bar shows the URL 'vlhanoi.vieclamvietnam.gov.vn' and the system tray at the bottom indicates the date and time as 9:45 AM on 18/04/2013.

Trung tâm giới thiệu việc x

vlhanoi.vieclamvietnam.gov.vn

Việc làm Hà Nội trên facebook

HEIC

TRUNG TÂM GIỚI THIỆU VIỆC LÀM HÀ NỘI

Tạo hồ sơ | Bảng điện tử | Văn bản | Hướng dẫn

Giới thiệu | Việc tìm người | Người tìm việc | Bảo hiểm thất nghiệp | Văn bản | Tin tức | Sàn việc làm

DANH MỤC TIN TỨC

- » Thông báo Sàn giao dịch
- » Cơ hội việc làm
- » Cẩm nang người tìm việc
- » Cẩm nang nhà tuyển dụng
- » Tin tức - sự kiện BHTN
- » Kết quả phiên giao dịch
- » Tin tức Xuất khẩu lao động

THÔNG TIN SÀN VIỆC LÀM THỨ 5 HÀNG TUẦN

VIỆC LÀM

VIDEO

- » Hướng tới tương lai
- » Gửi em ở cuối sông Hồng

THỐNG KÊ

834

môi giới OTC.jpg

Hiện thị tất cả tài xuống...

9:45 AM
18/04/2013

1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.

The screenshot shows a web browser window displaying the Facebook page for 'CÔNG TY TNHH MÔI GIỚI HÔN NHÂN'. The browser's address bar shows the URL: `vi-vn.facebook.com/pages/CÔNG-TY-TNHH-MÔI-GIỚI-HÔN-NHÂN/183486711711363`. The Facebook header is visible with the 'facebook' logo and a login section with the text 'Email hoặc điện thoại' and a 'Đăng nhập' button. Below the header, a promotional banner for the company is displayed with the text: 'CÔNG TY TNHH MÔI GIỚI HÔN NHÂN đang ở trên Facebook. Để kết nối với CÔNG TY TNHH MÔI GIỚI HÔN NHÂN, đăng ký Facebook ngay hôm nay.' It includes 'Đăng Ký' and 'Đăng nhập' buttons. The main profile section shows the company's cover photo, name 'CÔNG TY TNHH MÔI GIỚI HÔN NHÂN', and statistics: '51 người thích trang này · 3 nói về điều này'. There are 'Thích' and settings icons. Below the profile, there is a 'Thông tin' tab and a 'Thích' button with a count of 51. A 'Tiêu điểm' dropdown menu is visible. The main content area shows a post titled 'Bài đăng gần đây của người khác trên CÔNG TY TNHH MÔI GIỚI HÔN NHÂN' with a 'Xem tất cả' link. The post list includes: 'Trang Hai' (mình là 1 chàng trai mới lớn -20t .sống ít tiếp xúc phụ nữ .Mu... 9 tháng 4 lúc 20:17), 'Huongvy Tran' (vay cơ giới tiêu chong nuoc ngoai kg 18 tháng 3 lúc 21:18), and 'Hoa Love'. The Windows taskbar at the bottom shows various application icons and the system clock indicating 9:36 AM on 18/04/2013.

1.1. Khái niệm về môi giới BDS.

The screenshot shows the website of Vietcombank Securities (VCBS). The page title is "Dịch Vụ Môi Giới | Môi Giới". The URL is "www.vcbs.com.vn/Support/TradingGuide.aspx". The page features a navigation menu with items: "Trang chủ", "Giới thiệu", "Tin tức sự kiện", "Sản phẩm dịch vụ", "Nghiên cứu phân tích", and "Hướng dẫn". A search bar labeled "NHẬP MÃ CK" is also present. Below the navigation menu, there is a market index section displaying the following data:

| | | | | | | | | | | | | | |
|----------|----------------|--------------------|----------|----------------|-----------|-----------|----------------|----------|----------|----------------|--------|----------|----|
| 1,552.00 | -22.56(-1.43%) | Shanghai Composite | 2,294.93 | -25.98(-1.12%) | Hang Seng | 18,655.00 | +25.42(+0.14%) | FTSE 100 | 6,244.00 | -60.37(-0.96%) | CAC 40 | 3,017.00 | +1 |
|----------|----------------|--------------------|----------|----------------|-----------|-----------|----------------|----------|----------|----------------|--------|----------|----|

The main content area is titled "Dịch vụ môi giới" and contains the following information:

- 1. Giao dịch chứng khoán**
- 2. VCBS SMS

- Tại Sàn giao dịch của VCBS:

- * Bước 1: Lấy Phiếu lệnh tại Sàn giao dịch.
- + [Phiếu lệnh mua](#)
- + [Phiếu lệnh bán](#)
- + Phiếu lệnh hủy
- + Phiếu lệnh sửa
- * Bước 2: Điền đầy đủ thông tin và ký vào Phiếu lệnh
- * Bước 3: Chuyển Phiếu lệnh cho cán bộ môi giới
- * Bước 4: Nhận lại liên 2 của Phiếu lệnh từ cán bộ môi giới

- Qua điện thoại:

- * Bước 1: Gọi điện thoại đến số máy:
- + **Tại Hà Nội:** (84-4) 3936 7516/17/18/19/20; 3936 8601/02; 3936 5094/95

The taskbar at the bottom shows the system tray with the date "18/04/2013" and time "9:41 AM".

1.1. Khái niệm về môi giới BDS.

Môi Giới Bảo Hiểm Nhân Thọ Việt Nam

154 người thích trang này · 7 nói về điều này

Sản phẩm/Dịch vụ
Môi giới bảo hiểm nhân thọ "Chúng tôi là đại lý của khách hàng, chúng tôi đại diện cho lợi ích của khách hàng."
Website <http://thuvienbaohiem.com/>

Thông tin

Album Ảnh

Thích 154

Video

Ghi Chú 11

Tin "hot" - Cục quản lý giám sát bảo hiểm
1. Đối tượng và điều kiện đăng ký dự tuyển Đ

Môi Giới Bảo Hiểm Nhân Thọ Việt Nam
Thứ Hai

Đang chờ bộ nhớ cache...

môi giới OTC.jpg

Hiện thị tất cả tải xuống...

9:48 AM
18/04/2013

1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.



1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.

The screenshot shows a web browser window displaying a news article on the website thethao.vnexpress.net. The article is titled "Trần Tiến Đại - chuyên gia thổi giá cầu thủ" (Trần Tiến Đại - football agent inflating prices). The text describes his role in the V-League and his work as an agent for many domestic players. Below the text is a photograph of two men, one in a blue shirt and one in a red shirt with a yellow vest. To the right of the article is a sidebar with social media sharing options and a "Xem nhiều nhất" (Most viewed) section featuring a football match image. Further right is a large advertisement for the Nokia Lumia 920, showing the phone and a promotional offer. Below the ad is a "VIDEO" section with a video thumbnail and title "Hồng Sơn mắc sai lầm khó hiểu ở trận gặp Kiên Giang". The browser's taskbar at the bottom shows the Windows 7 interface with various application icons and the system clock displaying 9:53 AM on 18/04/2013.

Trần Tiến Đại - chuyên gia thổi giá cầu thủ

Môi giới cho hầu hết các cầu thủ ngoại đang chơi bóng ở V-League, hạng Nhất, ông Trần Tiến Đại còn là đại diện cho nhiều cầu thủ nội, là đạo diễn của hàng loạt những thương vụ chuyển nhượng bạc tỷ ở Việt Nam.

> [Những tác nhân đẩy giá cầu thủ nội](#) / [Giá cầu thủ Việt Nam tăng phi mã](#) / [Các ông bầu yêu cầu VFF can thiệp chuyển nhượng cầu thủ](#)

Chủ nhật, 18/09/11 16:45 GMT+7

Xem nhiều nhất

Nhận ngay Nokia 206 trị giá 1.419.000Đ khi mua Nokia Lumia 920

Khám phá ngay

NOKIA LUMIA 920

VIDEO [Xem thêm >>](#)

Hồng Sơn mắc sai lầm khó hiểu ở trận gặp Kiên Giang
Lượt xem: 10,586

môi giới OTC.jpg

Hiện thị tất cả tài xuống...

9:53 AM 18/04/2013

1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.

Jorge Mendes là ai? | TheTi x Google

thethaovanhoa.vn/hanh-tinh-bong-da/jorge-mendes-la-ai-n20110210091451950.htm

Jorge Mendes là ai?

Thứ Năm, 10/02/2011 12:14 | In bài viết

Jorge Mendes: Bí ẩn về một tay "cờ" siêu hạng

(TT&VH) - Tự nhận là "doanh nhân giỏi nhất thế giới" sau khi hăng môi giới cầu thủ của ông được giải xuất sắc nhất năm của Globe Soccer hồi tháng 12/2010, nhưng Jorge Mendes, giống như nhiều người môi giới cầu thủ khác, chỉ tình cờ đến với nghề này và có lẽ cũng thành công phần nhiều nhờ may mắn. Ông từng chơi bóng bán chuyên nghiệp ở BDN, nhưng không thể trở thành một cầu thủ chuyên nghiệp. Sau đó Mendes làm DJ, mở một cửa hàng cho thuê băng đĩa, rồi một hộp đêm ở Caminha, bắc BDN.



Jorge Mendes - Ảnh Internet

Tại đó, năm 1996, ông tình cờ gặp Nuno Espirito Santo, một thủ môn bắt cho Vitoria Guimaraes, CLB sở hữu Bebe trước khi được bán sang M.U mùa hè năm ngoái. Mendes đã làm môi giới giúp Nuno chuyển tới Deportivo ở La Liga. Thấy dễ ăn, Mendes chuyển hẳn sang nghề môi giới cầu thủ. Trước khi bắt đầu làm việc với những tên tuổi lớn của bóng đá BDN, như Jose Mourinho, Luiz Felipe Scolari hay Carlos Queiroz, Mendes cũng đã phải trải qua thời gian khởi nghiệp chật vật. Tranh giành khách hàng, ông từng phải thương cẳng chân hạ cẳng tay với Jose Veiga, người đại diện của Luis Figo, tại sân bay Lisbon vào đầu những năm 2000.

Mendes cũng không ngần ngại nhảy vào hót tay trên của các nhà môi giới khác trong những hợp đồng lớn. Ana Almeida, người đại diện cũ của Nani, cáo buộc Mendes từng làm như thế với ông năm 2005. Đến năm 2010, người đại diện của Bebe, Goncalo Reis, cũng khẳng định điều tương tự. Ngay cả Mourinho cũng đã bỏ người đại diện cũ của ông, Jorge Baidek, để thuê Mendes khi ông chuyển từ Porto đến Chelsea năm 2004. Trong đoạn băng trao giải tại Dubai tháng 12 vừa qua, Mourinho ca ngợi Mendes là người có khả năng xây dựng quan hệ với các CLB và những HLV, kích lệ các cầu thủ "tôn trọng cam kết với các CLB". Còn Ronaldo mô tả người đại diện của mình là "một người công bằng và chính trực".

Khi nhận giải thưởng ở Dubai, Mendes cũng nói: "BDN là một quốc gia nhỏ, nơi bạn có thể trở thành người bị người khác ghen tị, nhưng phải vượt qua thôi".

thức
suzuki.com.vn



Một giao diện hoàn toàn mới, mang lại trải nghiệm mới cho bạn!

Top Glove
hoangphuongcme.com



Chất liệu cao su. Độ dày gân trái và phải tương đương nhau.



YaMe
MEN SPORT SHOES

ĐỌC NHIỀU NHẤT

- Chùm ảnh: Đám tang "trường thôn" Văn Hiệp
- Bốc thăm BK Champions League: Khó có

môi giới OTC.jpg

Hiển thị tất cả tải xuống...

9:58 AM
18/04/2013

1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.



1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.

... Môi giới là hoạt động kết nối giữa hai bên với nhau.

Cụ thể, nó là hoạt động tư vấn, quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu một hàng hóa, dịch vụ, thông tin... tới khách hàng có nhu cầu.

=> người MG đóng vai trò là cầu nối, trung gian.

1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.

Bất động sản:

Đối tượng của việc môi giới hoàn toàn không phải là bản thân BĐS mà là các quyền liên quan đến nó. Chỉ có các quyền về BĐS mới được luân chuyển và chúng chính là đối tượng của thương vụ:

- ✓ Quyền sử dụng đất
 - ✓ Quyền sở hữu công trình
 - ✓ Các Quyền liên quan như sử dụng có thời hạn, vô thời hạn, một phần hay toàn phần, quyền sở hữu nhà chung cư...
 - ✓ Các dạng quan hệ, những dạng hợp đồng: hợp đồng cho thuê, giao đất...
-

1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.

Môi giới BĐS:

- ✓ Là việc thực hiện những công việc cho những người liên quan mà đối tượng là những quyền hạn khác nhau liên quan đến BĐS.
 - ✓ Kết quả của những hoạt động này là việc thực hiện những yêu cầu của khách hàng như hợp đồng mua, bán, trao đổi, cho thuê và thuê...với sự giúp đỡ của nhà môi giới.
 - ✓ Những hoạt động này dẫn đến sự thay đổi ở khía cạnh pháp lí và thực tế của BĐS
-

1.1. Khái niệm về môi giới BĐS.

=> Công việc của nhà môi giới BĐS?

- ✓ Tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký hợp đồng.
 - ✓ Đại diện theo uỷ quyền để thực hiện các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản.
 - ✓ Cung cấp thông tin, hỗ trợ cho các bên trong việc đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản.
-

1.2. Bản chất của môi giới BĐS.

- ✓ Là một ngành nghề kinh doanh, là hoạt động nhằm thu lợi nhuận
 - ✓ Nhà môi giới được đào tạo bài bản và có kiến thức chuyên môn.
 - ✓ Được cấp chứng chỉ hành nghề, giấy phép kinh doanh.
 - ✓ Là sự kết nối các bên để thiết lập một thương vụ.
 - ✓ Chịu sự quản lý của cơ quan nhà nước.
-

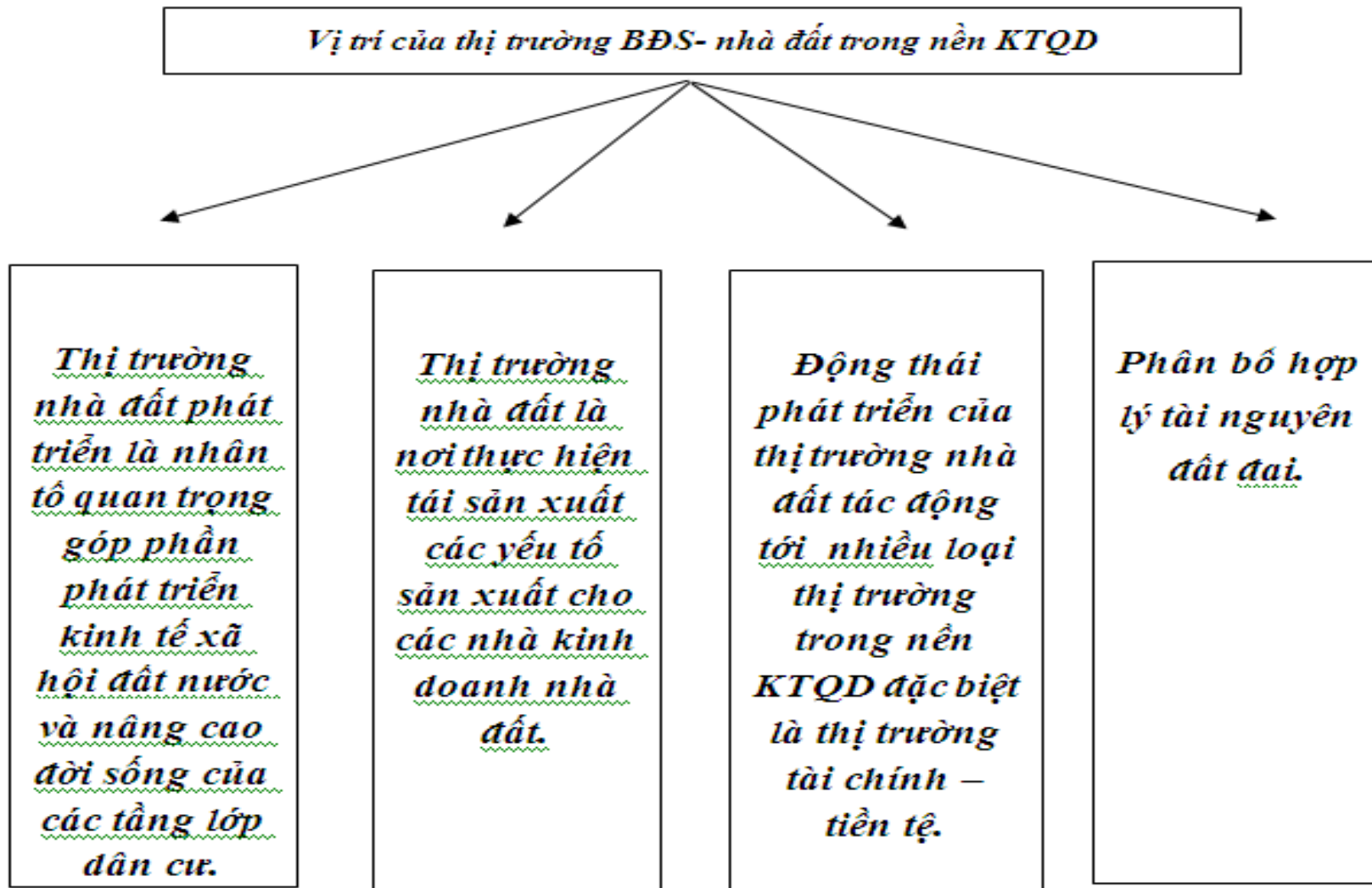
1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

Môi giới BĐS có vai trò như thế nào đối với sự phát triển của thị trường BĐS?

✓ Trước khi có luật KDBĐS, vai trò của nhà môi giới không được xã hội thừa nhận => làm giảm số lượng các cuộc giao dịch, dẫn tới kìm hãm sự phát triển của TT BĐS.

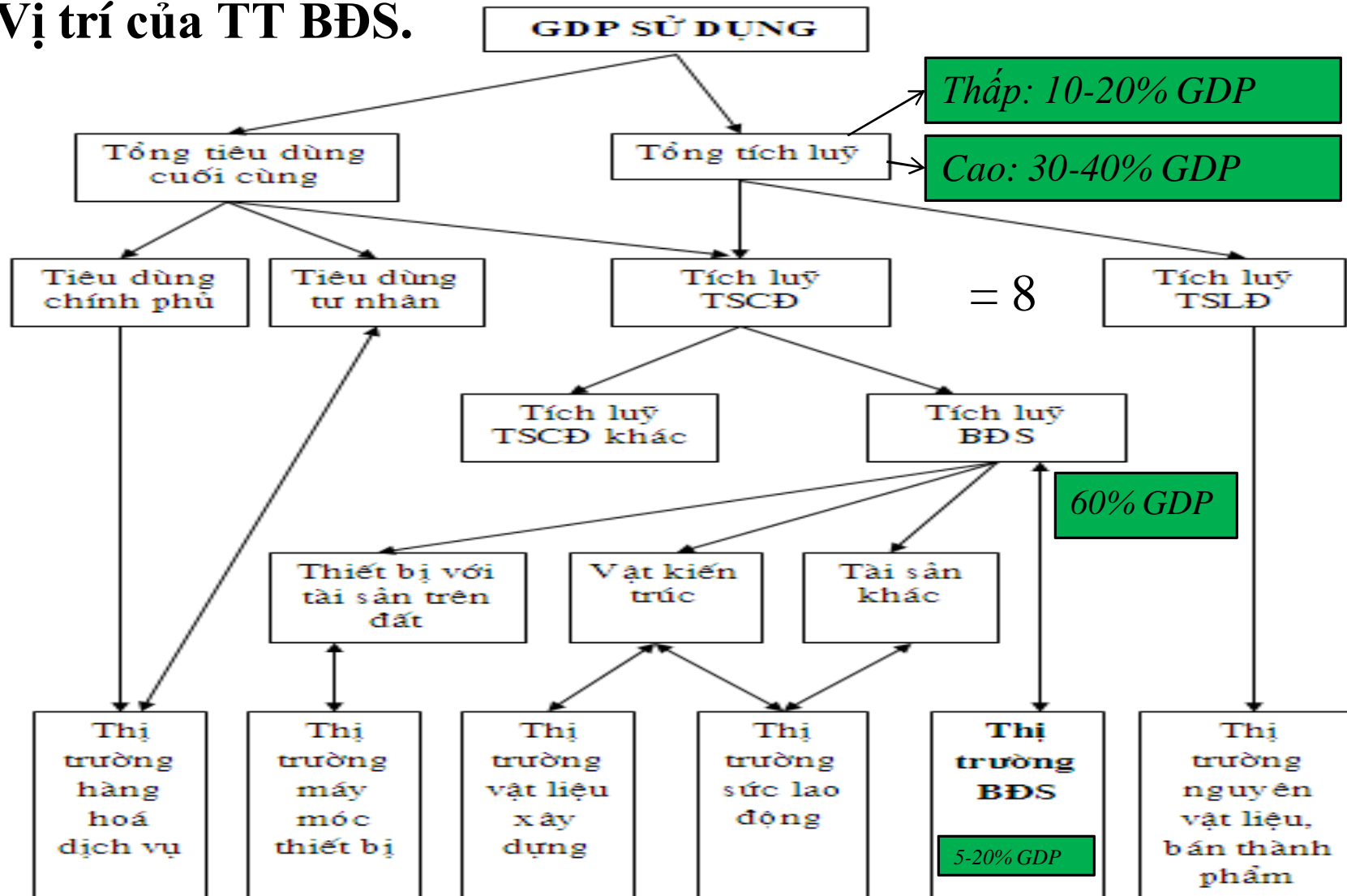
✓ Dù còn nhiều hạn chế, nhưng không thể phủ nhận vai trò của những nhà môi giới: họ chính là chất xúc tác đưa các giao dịch tới thành công, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của thị trường BĐS.

1.3. Vai trò của môi giới BĐS.



1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

Vị trí của TT BĐS.



1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

| | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <i>Thu thập và cung cấp thông tin về BĐS và các thông tin khác có liên quan đến BĐS</i> | <i>Tư vấn cho khách hàng</i> | <i>Làm cầu nối giữa cung và cầu BĐS</i> | <i>Thúc đẩy TT BĐS phát triển, làm tăng số lượng giao dịch BĐS trên thị trường</i> | <i>Mở kênh TT khai, bạch về BĐS giúp TT BĐS hoạt động ổn định, góp phần ổn định trật tự, an ninh xã hội</i> | <i>Giúp nhà nước hoàn thiện công tác quản lý BĐS nói chung và quản lý TT BĐS nói riêng</i> | <i>Khai thác nguồn thu cho ngân sách nhà nước</i> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|

1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

1.3.1. Thu thập và cung cấp thông tin về BĐS và các thông tin khác có liên quan đến BĐS

- *Hàng hóa BĐS và TT BĐS: không hoàn hảo, thông tin không đầy đủ, không phổ biến rộng rãi, tiêu chí đánh giá không chính xác → hệ thống thông tin rất quan trọng đối với sự vận hành của TT BĐS.*
- *Khi có thông tin đầy đủ, đồng bộ: TT BĐS vận hành thuận tiện hơn, người mua – bán đều hiểu biết thông tin đó, dễ dàng lựa chọn giao dịch, hạn chế rủi ro.*
- *TT BĐS nước ta mới hình thành, các giao dịch công khai ít chủ yếu là giao dịch ngầm → giá cạnh tranh không hoàn hảo. Hệ thống thông tin không hoàn hảo thiếu chính xác → TT sốt giá, sụp đổ, người tham gia chấp nhận giá quá cao.*

1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

1.3.2. Tư vấn cho khách hàng

- *Sự hiểu biết về BĐS và TT BĐS rất ít, giao dịch BĐS nên cần những thủ tục, giấy tờ gì? → nhà MGBĐS phải tư vấn cho cả hai bên, bên cung BĐS và bên cầu BĐS.*
 - *Tìm hiểu nhu cầu bên cầu, đối chiếu với bên cung → cung cấp đầy đủ thông tin hiện có → tư vấn bên cầu (giá cả, vị trí BĐS, kiến trúc của BĐS...) làm sao cho mang lại lợi ích lớn nhất cho họ, thỏa mãn nhu cầu, đưa ra quyết định. VD: Giới thiệu ngôi nhà riêng vị khách A cần mua → nhà MGBĐS dẫn khách A trực tiếp đến xem nhà, tư vấn giá cả, kiến trúc, phong thủy....*
-

1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

1.3.3. Làm cầu nối giữa cung và cầu BĐS

- *Thu thập TT bên cung – nắm bắt được nhu cầu từ phía cầu. Nhà MGBĐS giúp đỡ hai bên trong việc thực hiện giao dịch.*
- *Nhà MGBĐS tư vấn, giúp đỡ (thủ tục, giấy tờ liên quan đến quá trình giao dịch), bảo vệ lợi ích của hai bên khách hàng và đưa giao dịch đến **thành công**.*



1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

1.3.4. Thúc đẩy TT BĐS phát triển, làm tăng số lượng giao dịch BĐS trên thị trường

- Bên cạnh TT hoạt động chính thức dưới sự quản lí của nhà nước là TT hoạt động không chính thức ngoài sự kiểm soát của nhà nước → giao dịch “ngầm”
 - TT BĐS phát triển một cách tự phát, tình trạng đầu cơ vào đất nhiều → giá cao → “thực” hay “ảo”. TT “lạnh” → số lượng giao dịch ít → nhà đầu tư có nguy cơ phá sản.
 - Do không nắm bắt được thông tin → định giá thiếu chính xác, xảy ra tình trạng đầu cơ tràn lan nhưng không phải ai cũng có lợi nhuận → kìm hãm sự phát triển của TT.
 - Nhà MGBĐS là cầu nối đưa cầu và cung đến gặp nhau một cách nhanh nhất, hiệu quả nhất. Điều này, sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho TT giao dịch BĐS trở nên sôi động hơn.
-

1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

1.3.5. Mở kênh thị trường công khai, minh bạch về BĐS giúp TT BĐS hoạt động ổn định, góp phần ổn định trật tự, an ninh xã hội

- BĐS quan trọng đối với quốc gia, cộng đồng và người dân. Nó có giá trị lớn → bất kì giao dịch BĐS nào trên TT cũng tác động đến hoạt động kinh tế xã hội.
 - TT hoạt động không lành mạnh, giá cả lên xuống thất thường, sẽ tác động trực tiếp đến xã hội, xáo trộn tư tưởng, người dân hoài nghi về chính sách pháp luật làm cho xã hội thiếu ổn định.
 - Nhà MGBĐS chuyên nghiệp phải có: đạo đức nghề nghiệp, đưa ra thông tin đầy đủ chính xác, công khai, minh bạch → TT BĐS phát triển ổn định, lành mạnh, hiệu quả.
 - Tổ chức MGBĐS chuyên nghiệp cung cấp đầy đủ thông tin, hạn chế tiêu cực phát sinh → an ninh, trật tự xã hội.
-

1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

1.3.6. Giúp Nhà nước hoàn thiện công tác quản lý BĐS nói chung và quản lý TT BĐS nói riêng

- *Mỗi BĐS chứa đựng các thông tin về pháp lý, đặc tính... nên thông qua giao dịch trên TT BĐS những điều kiện không phù hợp thực tế trong chính sách NN được bộc lộ → cơ sở để NN đổi mới, bổ sung, hoàn thiện công tác quản lý BĐS (thiết lập hệ thống, quy trình đăng kí đất đai, đăng kí tài sản, lập bản đồ địa chính, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất...).*
 - *Công ty KDBĐS và người MGBĐS góp phần hoàn thiện môi trường pháp lý hoạt động quản lý của NN đối với BĐS, TT BĐS. Nếu môi trường pháp lý không đủ chặt chẽ và hiệu lực thì những mâu thuẫn phát sinh, phát triển → đổ vỡ TT.*
 - *MGBĐS đưa pháp luật đến các chủ thể tham gia TT BĐS, giúp họ ý thức tìm hiểu và tuân thủ pháp luật. Đồng thời cũng phản ánh những bất cập từ thực tế tới các nhà làm luật kịp thời hoàn thiện khuôn khổ pháp lý hơn.*
-

1.3. Vai trò của môi giới BĐS.

1.3.7. Khai thác nguồn thu cho ngân sách Nhà nước

- *TTBĐS ngày càng phát triển thì nhu cầu giao dịch sẽ ngày càng tăng cả về số lượng và chất lượng. Nhưng do đặc tính về BĐS là thông tin thường không hoàn hảo, giao dịch chủ yếu là giao dịch ngầm, NN không thể kiểm soát được các giao dịch đó, nên việc thu thuế đối với những người có thu nhập cao khi tham gia giao dịch trên TT Nhà nước không thể thực hiện được.*
 - *70% các giao dịch BĐS được thực hiện thông qua các tổ chức môi giới không đăng kí kinh doanh, gây thất thu lớn cho ngân sách của Nhà nước.*
 - *Tổ chức, cá nhân môi giới này được công nhận cho phép hành nghề và có đăng kí kinh doanh → họ hoạt động có hiệu quả hơn đồng thời thông qua các giao dịch đó nhà nước tăng thu nhập về thuế.*
-

1.4. Nguyên tắc hành nghề môi giới BĐS.

1.4.1. Hoạt động MGBĐS phải công khai, trung thực và tuân thủ pháp luật.

1.4.2. Tổ chức, cá nhân MGBĐS không được đồng thời vừa là nhà môi giới vừa là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch KDBĐS.

1.5. Điều kiện hành nghề môi giới BĐS.

- ✓ Phải có chứng chỉ hành nghề
- ✓ Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, không đang trong tình trạng truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc chấp hành án phạt tù; tốt nghiệp từ THPT trở lên; đã nộp hồ sơ đăng ký dự thi và kinh phí dự thi cho đơn vị tổ chức kỳ thi theo quy định.
- ✓ SGD BĐS phải có ít nhất 2 người có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS. Người quản lý điều hành sàn giao dịch BĐS phải có chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS. Sàn giao dịch BĐS phải có diện tích tối thiểu là 50m² - và trang thiết bị kỹ thuật đáp ứng yêu cầu hoạt động.

1.6. Yêu cầu cần có của một môi giới BĐS thành công

NGUYÊN TẮC 3T

1.61. **Tâm** (Đạo đức nghề nghiệp: Độc lập, trung thực, chính trực, bí mật, khách quan, công khai, minh bạch)

1.6.2. **Tâm** (Chuyên môn & kỹ năng)

1.6.3. **Tính** (Phẩm chất, tính cách)



1.7. Các yếu tố ảnh hưởng tới nghề môi giới BĐS.

1.7.1 Các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp:

- ✓ *Luật Kinh doanh bất động sản đã công nhận nghề môi giới bất động sản và quy định khi kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải có chứng chỉ môi giới bất động sản.*
 - ✓ *Một số giao dịch phải qua sàn giao dịch.*
 - ✓ *Các Bộ luật liên quan tạo điều kiện cho nghề môi giới phát triển như Luật Nhà ở, Luật Đất đai, Bộ luật dân sự.*
 - ✓ *Hội nhập quốc tế: nhiều công ty nước ngoài đầu tư kinh doanh vào Việt Nam đã tạo sức ép cạnh tranh cho các công ty trong nước phải chuyên nghiệp dịch vụ môi giới bất động sản.*
 - ✓ *Lợi nhuận hấp dẫn từ dịch vụ môi giới bất động sản chuyên nghiệp.*
-

1.7. Các yếu tố ảnh hưởng tới nghề môi giới BĐS.

1.7.2 Các yếu tố ảnh hưởng gián tiếp.

✓ Thị trường



1.7. Các yếu tố ảnh hưởng tới nghề môi giới BĐS.

1.7.2 Các yếu tố ảnh hưởng gián tiếp.

- ✓ Chuyển đổi cơ cấu kinh tế
 - Chuyển đổi cơ cấu kinh tế trong nước
 - Chuyển đổi cơ cấu kinh tế quốc tế (*liên quan đến quá trình tiến triển toàn cầu hoá cũng như các hiệp định thương mại của Việt Nam với các nước trong khu vực và thế giới*)
 - ✓ Công nghệ thông tin
 - ✓ Đào tạo
-