BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO **BỘ TƯ PHÁP**

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI

BÙI HỒNG QUÂN

ĐỀ TÀI

Pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam

LUẬN ÁN TIẾN SĨ LUẬT HỌC

Hà Nội - 2026

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO **BỘ TƯ PHÁP**

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI

BÙI HỒNG QUÂN

ĐỀ TÀI

Pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam

LUẬN ÁN TIẾN SĨ LUẬT HỌC

Chuyên ngành: Luật Kinh tế

Mã số: 9 38 01 07

Người hướng dẫn khoa học: 1. PGS.TS. Nguyễn Thị Nga

2. TS. Đoàn Trung Kiên

Hà Nội - 2026

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của riêng tôi.

Các kết quả nêu trong Luận án chưa được công bố trong bất kỳ công trình nào khác. Các số liệu trong luận án là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng, được trích dẫn đúng theo quy định.

Tôi xin chịu trách nhiệm về tính chính xác và trung thực của Luận án này.

Tác giả luận án

Bùi Hồng Quân

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BĐS	Bất động sản
KDBĐS	Kinh doanh bất động sản
MGBĐS	Môi giới bất động sản
VARS	Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam
C2A	Customer to Agent
MLS	Multiple Listing Service
Proptech	Property Technology

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU 1
PHẦN TỔNG QUAN VỀ VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU 8
1. Những kết quả nghiên cứu đã công bố liên quan đến đề tài luận án 8
1.1. Nhóm công trình nghiên cứu lý luận pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản 8
1.2. Nhóm công trình nghiên cứu thực trạng pháp luật và thực tiễn thi hành pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 17
1.3. Nhóm công trình nghiên cứu hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản 22
2. Đánh giá chung về các công trình nhiên cứu liên quan đến đề tài luận án và định hướng nghiên cứu của luận án 31
2.1. Đánh giá các công trình nghiên cứu 31
2.2. Những vấn đề mà luận án tiếp tục nghiên cứu 35
3. Cơ sở lý thuyết và câu hỏi, giả thuyết nghiên cứu 36
3.1. Một số lý thuyết chủ yếu được sử dụng trong Luận án 36
3.2. Câu hỏi nghiên cứu và giả thiết nghiên cứu 39
KẾT LUẬN 40
PHẦN NỘI DUNG NGHIÊN CỨU 41
CHƯƠNG 1 NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ PHÁP LUẬT VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN 41
1.1. Lý luận về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 41
1.1.1. Cơ sở hình thành nghề kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 41
1.1.2. Khái niệm, đặc điểm của kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 45
1.1.3. Vai trò của hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 59
1.1.4. Yêu cầu của hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 64
1.1.5. So sánh dịch vụ môi giới bất động sản với hoạt động môi giới thương mại và hoạt động trung gian thương mại khác 69
1.1.5.1. So sánh dịch vụ môi giới bất động sản với hoạt động môi giới thương mại ... 69
1.1.5.2. So sánh giữa hoạt động môi giới bất động sản và các hoạt động trung gian thương mại khác 72
1.2. Lý luận về pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 76
1.2.1. Khái niệm, đặc điểm của pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản . 76
1.2.2. Nội dung của pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 78
1.2.3. Những yếu tố chi phối tới sự hình thành, phát triển của pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 80
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 86
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN Ở VIỆT NAM 88

2.1. Thực trạng pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam..88
2.1.1. Quy định về điều kiện hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 88
2.1.2. Quy định về nguyên tắc kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.....94
2.1.3. Quy định nội dung của hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản ...97
2.1.4. Quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 100
2.1.4.1. Quyền của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.....100
2.1.4.2. Nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.....103
2.1.5. Quy định về hợp đồng dịch vụ môi giới bất động sản 106
2.1.6. Quản lí nhà nước về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.....108
2.1.6.1. Đào tạo, sát hạch, cấp chứng chỉ kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 108
2.1.6.2. Xử lý vi phạm pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản.....111
2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 114
2.2.1. Thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản ở nước ta....115
2.2.2. Đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 123
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 132
CHƯƠNG 3 ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ PHÁP LUẬT KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM.....135
3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 135
3.1.1. Hoàn thiện pháp luật đảm bảo cho thị trường bất động sản phát triển, hoạt động lành mạnh, hiệu quả, bền vững.....135
3.1.2. Đảm bảo quyền tự do kinh doanh 138
3.1.3. Đảm bảo quyền lợi cho người được môi giới và người môi giới 139
3.1.4. Đảm bảo tính thống nhất và minh bạch của hệ thống pháp luật về kinh doanh bất động sản.....140
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam 141
3.2.1. Hoàn thiện các quy định về nguyên tắc và điều kiện hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản 142
3.2.2. Sửa đổi, bổ sung các quy định liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ môi giới bất động sản.....146
3.2.3. Hoàn thiện quy định về sàn giao dịch bất động sản.....148
3.2.4. Hoàn thiện các quy định về hệ thống thông tin, dữ liệu về nhà ở và thị trường bất động sản.....149
3.2.5. Sửa đổi, bổ sung các quy định về xử lý vi phạm trong lĩnh vực kinh doanh môi giới bất động sản 150
3.2.6. Hoàn thiện các quy định cụ thể khác.....152

3.2.7. Cần bổ sung quy định về kiểm soát rủi ro trong hoạt động môi giới bất động sản **154**

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả của pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản **156**

3.3.1. Nâng cao hiệu quả quản lý và giám sát các hoạt động môi giới bất động sản bảo đảm tính tuân thủ, minh bạch và trách nhiệm **157**

3.3.2. Tạo môi trường kinh doanh tích cực thông qua các cơ chế, chính sách thuận lợi cho doanh nghiệp môi giới bất động sản phát triển **157**

3.3.3. Nâng cao chất lượng đào tạo nghề môi giới bất động sản **158**

3.3.4. Nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ thông tin trong môi giới bất động sản **159**

3.3.5. Đổi mới quản lý nhà nước đối với hoạt động môi giới bất động sản **159**

3.3.6. Phát triển và tạo lập sản phẩm bất động sản mới đủ đáp ứng theo nhu cầu của thị trường **160**

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 ..... **161**

KẾT LUẬN **164**

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường tại Việt Nam đang trong quá trình hội nhập và phát triển sâu rộng, theo đó các loại thị trường cũng phát triển. Trong đó, thị trường BĐS có sự phát triển rất nhanh, cấu trúc và quy mô của thị trường BĐS đã ghi nhận những chuyển biến mạnh mẽ, kéo theo sự gia tăng đột biến về giá trị tài sản nhà và đất. Hiện nay, các quan hệ giao dịch nhằm thay đổi quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất hiện hữu như một yêu cầu tất yếu khách quan của xã hội, diễn ra với tần suất cao và mức độ đan xen phức tạp. Dưới góc độ kinh tế - pháp lý, BĐS là loại hình tài sản có quy mô vốn hóa đặc biệt lớn, chịu sự chi phối của đa dạng các biến số vĩ mô và vi mô. Trong khi đó, tính chất bất cân xứng thông tin (*information asymmetry*) lại là một khiếm khuyết vốn có của thị trường này. Thêm vào đó, thiết chế pháp lý điều chỉnh trình tự, thủ tục hành chính liên quan đến giao dịch BĐS vẫn đòi hỏi sự tuân thủ các quy định nghiêm ngặt, dẫn đến việc tiêu tốn đáng kể thời gian và chi phí tuân thủ (*compliance costs*) đối với các bên không có chuyên môn. Xuất phát từ thực tiễn nêu trên, sự tham gia của chủ thể thứ ba – tổ chức, cá nhân hành nghề MGBĐS – xuất hiện như một thiết chế trung gian tất yếu nhằm khỏa lấp khoảng trống về thông tin và rào cản pháp lý. Chủ thể MGBĐS mang trọng trách cung cấp kiến thức chuyên môn, minh bạch hóa dữ liệu thị trường và thấu triệt hệ thống quy phạm pháp luật, qua đó định hướng, hỗ trợ các bên trong quá trình đàm phán và giao kết hợp đồng. Từ đó, loại hình kinh doanh dịch vụ MGBĐS ra đời và đóng vai trò ngày càng quan trọng trên thị trường BĐS với những ưu điểm vượt trội như an toàn, đảm bảo các thủ tục pháp lý, rút ngắn thời gian giao dịch. Nhận thức rõ vai trò trọng yếu này đối với sự an toàn của các giao dịch dân sự - thương mại, pháp luật thực định, điển hình là Luật KDBĐS năm 2023, đã và đang đặt ra những yêu cầu ngày càng khắt khe nhằm chuẩn hóa năng lực chuyên môn và đạo đức hành nghề của các chủ thể thực hiện dịch vụ MGBĐS.

Trong bức tranh tổng thể của các ngành dịch vụ thương mại, MGBĐS được nhận diện là một trong những loại hình dịch vụ bổ trợ hình thành từ rất sớm, sở hữu quy mô hoạt động bao trùm và đáp ứng khối lượng nhu cầu giao dịch khổng lồ từ cả khu vực dân cư lẫn khối doanh nghiệp. Xuất phát từ tính phổ quát, quy mô dòng vốn luân chuyển lớn và mức độ tác động trực tiếp đến sự phát triển bền vững của thị trường BĐS, hoạt động MGBĐS luôn được đặt dưới lăng kính quản lý đặc biệt của Nhà nước.

Hệ quả tất yếu của sự định vị này là kỹ thuật lập pháp áp dụng cho dịch vụ MGBĐS đòi hỏi tính chuyên biệt hóa cao độ. Thay vì chỉ chịu sự điều phối của các quy định chung trong pháp luật dân sự hay thương mại thuần túy, loại hình dịch vụ này bị chi phối bởi một hành lang pháp lý chuyên ngành mang tính cá biệt. Theo đó, hệ thống pháp luật thực định hiện hành – mà hạt nhân là Luật KDBĐS năm 2023 – đã thiết lập một cơ chế điều chỉnh với các rào cản kỹ thuật (*technical barriers*), điều kiện tiếp cận thị trường và tiêu chuẩn kiểm soát hành nghề khắt khe, minh thị và chi tiết hơn hẳn so với các loại hình kinh doanh dịch vụ thông thường.

Đặc biệt, với sự ra đời của các khu đô thị, khu tái định cư, nhà chung cư, nhà ở xã hội... thì kinh doanh dịch vụ MGBĐS ngày càng chứng tỏ ưu thế so với các loại hình mua bán, KDBĐS truyền thống do những rủi ro tiềm ẩn từ các loại hình này mang lại.

Tiến trình hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường tại Việt Nam ghi nhận dấu ấn đậm nét của sự phát triển tư duy lập pháp, thể hiện qua sự kế thừa và nâng tầm từ Luật KDBĐS năm 2014 đến đạo luật hiện hành là Luật KDBĐS năm 2023 (Luật số 29/2023/QH15). Sự hiện diện của các văn bản luật này đã kiến tạo một hành lang pháp lý đồng bộ và vững chắc, làm cơ sở nền tảng cho sự vận hành của toàn bộ cấu trúc thị trường KDBĐS. Đặc biệt, đối với phân ngành dịch vụ MGBĐS, hệ thống quy phạm thực định đã thiết lập các cơ chế kiểm soát chuyên biệt và chuẩn hóa điều kiện hành nghề. Qua đó, pháp luật không chỉ vươn tới mục tiêu bảo đảm cho chuỗi cung ứng dịch vụ này vận hành thông suốt, mà còn đóng vai trò là công cụ vĩ mô hữu hiệu để định hình một môi trường giao dịch công khai, minh bạch, lành mạnh và phát triển bền vững. Tuy nhiên, thực tiễn thực hiện kinh doanh BĐS nói chung và MGBĐS nói riêng cho thấy nội dung một số quy định còn có những bất cập so với yêu cầu của thực tiễn như: quy định về điều kiện hành nghề MGBĐS, quy định về đào tạo, cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS hoặc còn "khoảng trống" chưa được điều chỉnh như vấn đề số hóa trong hoạt động MGBĐS; môi giới trong kinh doanh các BĐS du lịch; vấn đề kiểm soát rủi ro trong hoạt động MGBĐS; MGBĐS điện tử... Xuất phát từ những đòi hỏi bức thiết của thực tiễn khách quan và yêu cầu hoàn thiện khung thể chế trong bối cảnh triển khai áp dụng Luật KDBĐS năm 2023, việc lựa chọn và nghiên cứu chuyên sâu đề tài: *"Pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam"* ở cấp độ một luận án Tiến sĩ Luật học là một đòi hỏi mang tính cấp thiết. Công trình nghiên cứu này không chỉ

nhằm bồi đắp, hoàn thiện hệ thống tri thức lý luận khoa học pháp lý chuyên ngành, mà còn hàm chứa giá trị thực tiễn sâu sắc, góp phần cung cấp hệ thống luận cứ khoa học vững chắc nhằm giải quyết các điểm nghẽn pháp lý, nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước đối với hoạt động KDBĐS tại Việt Nam.

2. Mục đích nghiên cứu và nhiệm vụ nghiên cứu

2.1. Mục đích nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu cốt lõi của luận án là thiết lập và hoàn thiện khung lý luận chuyên sâu về pháp luật điều chỉnh hoạt động MGBĐS. Dựa trên nền tảng đó, luận án đi sâu phân tích, đánh giá toàn diện thực trạng quy định pháp luật hiện hành – với trọng tâm là Luật KDBĐS năm 2023 – và thực tiễn áp dụng pháp luật về MGBĐS. Kết quả của quá trình đánh giá này là cơ sở khoa học vững chắc để luận án đề xuất hệ thống các giải pháp đồng bộ, mang tính khả thi cao nhằm hoàn thiện thể chế pháp luật về KDBĐS nói chung và dịch vụ MGBĐS nói riêng, đồng thời nâng cao hiệu lực, hiệu quả thực hiện trên thực tế tại Việt Nam trong giai đoạn tới.

2.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để hiện thực hóa mục đích nghiên cứu nêu trên, luận án xác lập hệ thống các nhiệm vụ nghiên cứu trọng tâm bao gồm:

Thứ nhất, tổng hợp và phân tích có hệ thống các quan điểm khoa học, học thuyết pháp lý đương đại về dịch vụ MGBĐS; qua đó xây dựng và chuẩn hóa khung lý luận về pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

Thứ hai, rà soát, phân tích sâu sắc và đánh giá toàn diện các quy phạm pháp luật thực định về MGBĐS (với trọng tâm chiếu soi là đạo luật mới nhất - Luật KDBĐS năm 2023); đồng thời khảo cứu thực tiễn áp dụng và thi hành chế định pháp luật này tại Việt Nam nhằm nhận diện khách quan những điểm nghẽn, bất cập và khoảng trống pháp lý.

Thứ ba, dự báo xu hướng, xác lập các yêu cầu mang tính định hướng và đề xuất hệ thống các giải pháp đồng bộ, đột phá nhằm hoàn thiện khung pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS, qua đó bảo đảm nâng cao hiệu lực, hiệu quả điều chỉnh và thực hiện pháp luật trong thực tiễn tại Việt Nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Hướng tới việc giải quyết triệt để các nhiệm vụ khoa học đã đặt ra, đối tượng nghiên cứu của luận án được giới hạn và tập trung khai thác vào hai nhóm bình diện cốt lõi sau đây:

- Hệ thống chủ trương, đường lối và chính sách mang tính định hướng chiến lược của Đảng về việc kiến tạo, hoàn thiện thể chế pháp luật KDBĐS nói chung và phân khúc dịch vụ MGBĐS nói riêng, đặt trong bối cảnh phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và xu thế hội nhập quốc tế sâu rộng.

- Tổng thể các quy phạm pháp luật thực định điều chỉnh trực tiếp hoạt động MGBĐS. Trong đó, đối tượng khảo cứu trọng tâm là đạo luật hiện hành – Luật KDBĐS năm 2023 cùng hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn thi hành, được đối chiếu và xem xét trong mối tương quan đồng bộ với các thiết chế pháp lý chuyên ngành khác có liên quan.

- Hệ thống lý thuyết, trường phái học thuật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

- Thực tiễn áp dụng, tuân thủ và tổ chức thi hành hệ thống pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam.

- Pháp luật về dịch vụ MGBĐS của một số nước v.v.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Căn cứ vào mục tiêu và đối tượng đã xác lập, để đảm bảo tính chuyên sâu và tính khả thi của công trình nghiên cứu, nghiên cứu sinh (NCS) xác định phạm vi nghiên cứu cụ thể trên ba bình diện như sau:

- *Về giới hạn nội dung:* Luận án không đi sâu phân tích toàn bộ hệ thống pháp luật KDBĐS mà khu trú mảng đề tài vào chế định pháp luật điều chỉnh trực tiếp phân ngành dịch vụ MGBĐS. Cụ thể, hướng nghiên cứu tập trung giải mã bảy (07) trụ cột pháp lý cốt lõi: (i) Cơ sở pháp lý về nguyên tắc và điều kiện hành nghề MGBĐS; (ii) Quy chế pháp lý đối với chủ thể thực hiện dịch vụ MGBĐS; (iii) Phạm vi và nội dung hoạt động cung cấp dịch vụ MGBĐS; (iv) Chế định về hợp đồng dịch vụ MGBĐS; (v) Cơ chế pháp lý xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia quan hệ dịch vụ MGBĐS; (vi) Khung pháp lý điều chỉnh công tác đào tạo, bồi dưỡng kiến thức và cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS; và (vii) Chế tài xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

- *Về giới hạn không gian (lãnh thổ):* Nhằm đưa ra những luận điểm đánh giá mang tính đại diện và toàn diện, luận án tiến hành khảo cứu thực tiễn áp dụng và tổ chức thi hành pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS trên phạm vi toàn quốc.

- *Về giới hạn thời gian:* Luận án giới hạn việc thu thập số liệu, rà soát hệ thống văn bản và đánh giá thực tiễn thi hành pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS trong giai đoạn từ năm 2014 đến nay. Việc ấn định mốc thời gian này có chủ ý gắn liền với chu kỳ vận hành của Luật KDBĐS năm 2014, kéo dài xuyên suốt đến bối cảnh hiện tại nhằm đánh giá tính kế thừa và nắm bắt kịp thời những bước tiến lập pháp mới nhất dưới sự điều chỉnh của Luật KDBĐS năm 2023.

4. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

Để giải quyết một cách toàn diện và sâu sắc các mục tiêu, nhiệm vụ nghiên cứu đã đặt ra, luận án được triển khai dựa trên nền tảng phương pháp luận của Chủ nghĩa duy vật biện chứng và Chủ nghĩa duy vật lịch sử thuộc học thuyết Mác - Lênin. Cơ sở phương pháp luận này đóng vai trò kim chỉ nam trong việc nhận diện nguồn gốc phát sinh, bản chất kinh tế - pháp lý của dịch vụ MGBĐS; đánh giá sự vận động, phát triển của hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS qua các thời kỳ; đồng thời làm rõ mối liên hệ biện chứng giữa dịch vụ MGBĐS với các thiết chế dịch vụ BĐS bổ trợ khác (như dịch vụ tư vấn BĐS, quản lý BĐS và sàn giao dịch BĐS).

Bên cạnh nền tảng phương pháp luận chung, luận án vận dụng linh hoạt và phối hợp đồng bộ hệ thống các phương pháp nghiên cứu khoa học chuyên ngành và liên ngành, được phân bổ cụ thể như sau:

- Nhóm phương pháp tiếp cận xuyên suốt: Phương pháp hệ thống, phương pháp phân tích, phương pháp liên ngành và phương pháp lập luận logic được vận dụng nhất quán trong toàn bộ cấu trúc luận án nhằm mổ xẻ các quy phạm pháp luật và duy trì tính chặt chẽ, thống nhất của các luận điểm khoa học.

- Trong phần Tổng quan tình hình nghiên cứu và cơ sở lý thuyết: Phương pháp đánh giá và phương pháp bình luận được sử dụng chủ đạo để rà soát, kế thừa các công trình khoa học đi trước, từ đó xác lập những khoảng trống nghiên cứu mà luận án có sứ mệnh giải quyết.

- Tại Chương 1 (Nghiên cứu khung lý luận): Luận án kết hợp phương pháp lịch sử, phương pháp đối chiếu và phương pháp diễn giải nhằm làm sáng tỏ quá trình hình thành, nhận diện bản chất pháp lý và hệ thống hóa các học thuyết về dịch vụ MGBĐS

cũng như pháp luật điều chỉnh loại hình dịch vụ này.

- Tại Chương 2 (Đánh giá thực trạng): Phương pháp đánh giá, phương pháp so sánh và phương pháp thống kê được ưu tiên sử dụng để lượng hóa các dữ liệu thực tiễn, phân tích hiệu lực của pháp luật thực định và đo lường mức độ tuân thủ pháp luật về dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam hiện nay.

- Tại Chương 3 (Đề xuất định hướng và giải pháp): Kế thừa kết quả từ các chương trước, luận án sử dụng phương pháp tổng hợp, quy nạp, diễn giải và bình luận để thiết lập các luận cứ khoa học vững chắc. Qua đó, tác giả đề xuất các giải pháp khả thi nhằm hoàn thiện thể chế pháp luật về dịch vụ MGBĐS và nâng cao hiệu quả thi hành trên thực tế.

5. Những đóng góp mới của luận án

Là một công trình nghiên cứu chuyên sâu và toàn diện, luận án mang đến những đóng góp mới về mặt khoa học và thực tiễn cụ thể như sau:

Thứ nhất, về khía cạnh bồi đắp tri thức lý luận: Luận án đã hệ thống hóa, chuẩn hóa và phát triển thành công khung lý luận chuyên sâu về pháp luật điều chỉnh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam. Qua đó, công trình góp phần làm rõ bản chất kinh tế - pháp lý, bổ sung các góc nhìn khoa học mới mẻ về cơ chế điều chỉnh của pháp luật đối với phân ngành dịch vụ MGBĐS trong điều kiện nền kinh tế thị trường.

Thứ hai, về khía cạnh nhận diện và đánh giá thực trạng: Luận án là một trong những công trình khoa học đi tiên phong trong việc phân tích, bình luận và đánh giá đa chiều hệ thống quy phạm pháp luật thực định về dịch vụ MGBĐS của Luật KDBĐS năm 2023. Thông qua việc đối chiếu nghiêm ngặt với thực tiễn tổ chức thi hành, luận án đã phát hiện và chỉ rõ những "độ trễ", điểm nghẽn, sự chồng chéo cũng như những khoảng trống pháp lý đang cản trở sự phát triển lành mạnh của thị trường.

Thứ ba, về khía cạnh kiến tạo không gian pháp lý: Kế thừa các phát hiện từ thực tiễn, luận án đã xác lập hệ thống các quan điểm, yêu cầu mang tính định hướng và đề xuất bộ giải pháp đồng bộ, mang tính đột phá. Hệ thống giải pháp này cung cấp luận cứ khoa học vững chắc cho các cơ quan lập pháp và hành pháp trong công tác rà soát, sửa đổi, hoàn thiện thể chế pháp luật về dịch vụ MGBĐS; qua đó bảo đảm tính khả thi, minh bạch và nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước tại Việt Nam trong giai đoạn tới.

6. Ý nghĩa khoa học và tính thực tiễn của luận án

Là một công trình nghiên cứu được đầu tư nghiêm túc, luận án mang đến những giá trị đóng góp nổi bật trên cả hai phương diện khoa học và thực tiễn:

Thứ nhất, về ý nghĩa khoa học (lý luận): Luận án là một công trình nghiên cứu chuyên khảo mang tính hệ thống và toàn diện về pháp luật điều chỉnh hoạt động MGBĐS. Những luận điểm và kết quả nghiên cứu của luận án trực tiếp bồi đắp, làm sâu sắc thêm nền tảng lý luận pháp lý về dịch vụ MGBĐS trong bối cảnh phát triển nền kinh tế thị trường. Đồng thời, công trình kiến tạo một hệ thống luận cứ khoa học sắc bén, làm tiền đề lý luận vững chắc cho quá trình tiếp tục hoàn thiện khung pháp luật về MGBĐS tại Việt Nam. Bên cạnh đó, luận án còn cấu thành một nguồn học liệu tham khảo có giá trị cao, phục vụ thiết thực cho công tác nghiên cứu khoa học, giảng dạy và đào tạo chuyên sâu chuyên ngành Luật KDBĐS tại các cơ sở giáo dục đại học và viện nghiên cứu chuyên ngành.

Thứ hai, về ý nghĩa thực tiễn: Kết quả nghiên cứu của luận án hàm chứa giá trị ứng dụng thực tiễn sâu sắc đối với chuỗi hoạt động cung ứng dịch vụ MGBĐS trên thị trường, hỗ trợ trực tiếp cho các chủ thể tham gia (bao gồm cá nhân, doanh nghiệp hành nghề và các tổ chức xã hội - nghề nghiệp như Hội Môi giới BĐS). Đặc biệt, thông qua việc đánh giá khách quan thực trạng pháp luật và rà soát sát sao thực tiễn thi hành – nhất là trong giai đoạn chuyển tiếp và áp dụng Luật KDBĐS năm 2023 – luận án cung cấp nguồn dữ liệu phản biện khách quan và những căn cứ xác đáng. Đây là công cụ hữu ích giúp các cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền tham khảo nhằm tối ưu hóa công tác thanh tra, giám sát, điều hành và hoạch định chính sách, hướng tới một thị trường MGBĐS minh bạch, chuyên nghiệp và phát triển bền vững.

7. Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu, Tổng quan tình hình nghiên cứu, Kết luận chung, danh mục tài liệu tham khảo, Nội dung luận án được bố cục với 03 chương cụ thể như sau:

- Chương 1. Những vấn đề lý luận về kinh doanh dịch vụ MGBĐS và pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

- Chương 2. Thực trạng pháp luật về dịch vụ MGBĐS và thực tiễn thực hiện tại Việt Nam.

- Chương 3. Định hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở việt nam.

PHẦN TỔNG QUAN VỀ VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU

1. Những kết quả nghiên cứu đã công bố liên quan đến đề tài luận án

1.1. Nhóm công trình nghiên cứu lý luận pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản

- D. Barlow Burke (2019), *Law of Real Estate Brokers, Fourth Edition*, Aspen Law & Business Publisher. (Cuốn sách *Luật MGBĐS*, ấn bản thứ tư của tác giả D. Barlow Burke được nhà xuất bản Aspen Law & Business ấn hành năm 2019). Tiếp cận dưới góc độ luật học so sánh và tham chiếu kinh nghiệm quốc tế, chuyên khảo *"Law of Real Estate Brokers"* (Pháp luật về MGBĐS) của học giả D. Barlow Burke được nhận diện là một trong những công trình nghiên cứu mang tính nền tảng và bao quát toàn diện nhất. Sách được xuất bản bởi Aspen Law & Business và cung cấp cái nhìn sâu sắc về các khía cạnh pháp lý mà các nhà môi giới cần nắm vững. Cuốn sách trình bày về các nội dung liên quan tới dịch vụ MGBĐS như hợp đồng môi giới, hoa hồng và đặc biệt là các quy định của pháp luật Hoa Kỳ liên quan tới dịch vụ MGBĐS. Đi sâu vào cấu trúc nội dung, công trình của D. Barlow Burke đã tiến hành luận giải tường tận về sự phân loại các mô hình hợp đồng MGBĐS, cũng như cơ chế phân định quyền và nghĩa vụ đối ứng giữa các chủ thể tham gia quan hệ dịch vụ. Đồng thời, sách chuyên khảo này cũng hệ thống hóa và bình luận sắc bén về những thiết chế điều khoản trọng yếu; qua đó cung cấp những chỉ dẫn pháp lý mang tính nền tảng nhằm nhận diện, phòng ngừa và kiểm soát rủi ro trong quá trình đàm phán, giao kết và thực hiện hợp đồng MGBĐS. Một nội dung được đề cập tới đó là thảo luận về các điều kiện để môi giới được nhận hoa hồng, cách tính toán và các tranh chấp thường gặp liên quan đến hoa hồng. Tác giả cũng cung cấp thông tin về các quy định pháp luật liên quan đến hoạt động môi giới, bao gồm các luật chống độc quyền, chống phân biệt đối xử và các quy định của liên bang và tiểu bang ở Hoa Kỳ. Ngoài ra, trong phần các vụ việc thực tiễn, tác giả đã phân tích trách nhiệm pháp lý của môi giới trong các tình huống khác nhau, bao gồm việc tiết lộ thông tin, nghĩa vụ đối với khách hàng và bên thứ ba. Cuốn sách được đánh giá cao bởi các chuyên gia trong lĩnh vực BĐS và luật pháp, là nguồn tham khảo hữu ích cho các luật sư, nhà môi giới và những ai quan tâm đến pháp luật về MGBĐS.

- M. M. Jennings (2021). Real Estate Law (12th ed.). Cengage Learning.[1]

Cuốn giáo trình luật bất động sản hiện đại của M. M. Jennings (2021) đã hệ thống hóa một cách bài bản khái niệm "nghĩa vụ ủy thác" (Fiduciary Duties) của người môi giới đối với khách hàng trong hệ thống Thông luật (Common Law). Việc tác giả làm rõ các nghĩa vụ cốt lõi như tính tận tâm, trung thành, công khai thông tin và bảo mật dữ liệu khách hàng cung cấp cho NCS kiến thức tham chiếu hoàn hảo để đánh giá hệ thống quy định pháp luật dân sự và thương mại của Việt Nam, từ đó chuẩn hóa nội dung đạo đức hành nghề môi giới tại Việt Nam.

- John W. Reilly (2013), *The Language of Real Estate*, Dearborn Real Estate Education[2] (Cuốn sách *Ngôn ngữ của BĐS* của tác giả John Reilly được xuất bản năm 2013 bởi Nhà xuất bản Dearborn Real Estate Education). Cuốn sách *Ngôn ngữ của BĐS* của tác giả John W. Reilly là một cuốn sách chuyên ngành, cung cấp định nghĩa và giải thích chi tiết về hơn 2.800 thuật ngữ liên quan đến lĩnh vực BĐS. Tiếp cận dưới góc độ giải thích pháp luật và chuẩn hóa ngôn ngữ chuyên ngành, ấn phẩm do Dearborn Real Estate Education xuất bản được đánh giá là nguồn học liệu có giá trị tham khảo thiết thực đối với đội ngũ luật sư, giới nghiên cứu học thuật cũng như các chủ thể trực tiếp hành nghề BĐS. Điểm đột phá của công trình này nằm ở phương pháp hệ thống hóa và giải nghĩa tường minh các thuật ngữ, khái niệm pháp lý cốt lõi. Không dừng lại ở việc diễn giải lý thuyết thuần túy, mỗi định chế pháp lý đều được các tác giả minh họa bằng những tình huống nghiên cứu thực tiễn (*case studies*) điển hình. Phương pháp tiếp cận trực quan này không chỉ hỗ trợ người đọc thấu triệt nội hàm của các quy phạm pháp luật, mà còn bồi đắp tư duy logic, giúp vận dụng linh hoạt các nền tảng kiến thức chuyên môn để nhận diện và xử lý các vấn đề pháp lý phức tạp phát sinh trong hoạt động KDBĐS nói chung và dịch vụ MGBĐS nói riêng. Tác giả còn trình bày minh họa các biểu mẫu, hợp đồng mẫu và tài liệu tham khảo, hỗ trợ người đọc trong quá trình học tập và làm việc. Đối với lĩnh vực MGBĐS, tác giả đã trình bày, định nghĩa chi tiết về các thuật ngữ như *"listing agreement"* (hợp đồng niêm yết), *"commission"* (hoa hồng), *"fiduciary duty"* (nghĩa vụ ủy thác) và nhiều hoạt động, thuật ngữ khác liên quan đến hoạt động môi giới. Cuốn sách cũng hướng dẫn về quy trình giao dịch MGBĐS. Mô tả các bước trong quy trình môi giới, từ tiếp cận khách

[1] M. M. Jennings (2021). Real Estate Law (12th ed.). Cengage Learning.
[2] Có thể tham khảo một số nội dung tại: https: //books. google. co. vi/books?id=pColrp6FyIoC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false truy cập 20/10/2024

hàng, đàm phán, đến hoàn tất giao dịch, giúp môi giới hiểu rõ vấn đề liên quan tới pháp luật điều chỉnh dịch vụ MGBĐS, cuốn sách cung cấp kiến thức về các quy định pháp luật ảnh hưởng đến hoạt động môi giới, bao gồm các yêu cầu về cấp phép, nghĩa vụ tiết lộ thông tin và các quy tắc đạo đức nghề nghiệp. Với cấu trúc dễ tra cứu và nội dung phong phú, *Ngôn ngữ của BĐS* là tài liệu quan trọng, giúp nghiên cứu sinh hiểu được kiến thức chuyên môn lĩnh vực KDBĐS và pháp luật điều chỉnh đối với lĩnh vực dịch vụ kinh doanh đặc biệt này.

- Larsen James, Coleman Joseph, Petrick Joseph (2017), *The Ethics of Real Estate Agents: A Comparison of Realtor and Public Perceptions,* Journal of Real Estate Practice and Education[3] (Bài báo *Đạo đức của các đại lý BĐS: So sánh nhận thức của công chúng và người MGBĐS* của James E. Larsen, Joseph W. Coleman và Joseph A. Petrick, được xuất bản năm 2017 trên Journal of Real Estate Practice and Education). Bài báo so sánh nhận thức về đạo đức nghề nghiệp của các nhà MGBĐS và công chúng. Nhóm tác giả đánh giá và so sánh quan điểm của các nhà môi giới và công chúng về đạo đức trong lĩnh vực MGBĐS. Để làm được điều đó, họ đã tiến hành khảo sát với hai nhóm đối tượng: các nhà môi giới và công chúng, nhằm thu thập dữ liệu về nhận thức đạo đức. Kết quả cho thấy không có sự khác biệt đáng kể giữa đánh giá của hai nhóm về đạo đức của các nhà môi giới. Đáng chú ý, đánh giá của công chúng về đạo đức của các nhà môi giới trong nghiên cứu này cao hơn so với kết quả từ cuộc thăm dò trước đó. Nghiên cứu cũng xem xét các đặc điểm của người tham gia khảo sát có liên quan đến quan điểm của họ. Ví dụ, những người đã từng sử dụng dịch vụ môi giới có xu hướng đánh giá cao đạo đức của các nhà môi giới hơn so với những người chưa từng sử dụng. Họ cũng đánh giá cao nhà môi giới mà họ đã làm việc hơn so với các nhà môi giới nói chung. Bài báo cung cấp cái nhìn sâu sắc về cách mà các nhà môi giới và công chúng nhìn nhận về đạo đức trong lĩnh vực MGBĐS. Những phát hiện này có thể giúp các nhà môi giới hiểu rõ hơn về kỳ vọng của công chúng và cải thiện thực hành nghề nghiệp để nâng cao uy tín và chất lượng dịch vụ. Đây là một công trình đặc biệt, gợi mở cho nghiên cứu sinh các đề xuất liên quan tới xây dựng bộ quy tắc đạo đức hành nghề KDBĐS.

---

[3] https: //www. researchgate. net/publication/255721868_The_Ethics_of_Real_Estate_Agents_A_Comparison_of_Realtor_and_Public_Perceptions truy cập 21/10/2024

- Dan Hamilton (2016), *Real Estate Brokerage: A Guide to Success*, South-Western Educational Publisher (Cuốn sách *MGBĐS: Hướng dẫn thành công* của tác giả Dan Hamilton, xuất bản lần đầu năm 2006 bởi nhà xuất bản South-Western Educational). Cuốn sách phân tích toàn diện về việc thành lập và quản lý một công ty MGBĐS. Sách tập trung vào các điều kiện liên quan tới kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Hoa kỳ cùng với các phương pháp thực tiễn để phát triển doanh nghiệp trong lĩnh vực này. Tác giả Dan Hamilton trình bày cách thức quản lý và vận hành doanh nghiệp MGBĐS, bao gồm thiết lập quy trình làm việc, quản lý tài chính và xây dựng văn hóa doanh nghiệp tích cực. Nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tuân thủ các quy định pháp luật và duy trì đạo đức nghề nghiệp trong hoạt động MGBĐS. Sách tập trung sâu vào lĩnh vực MGBĐS, cung cấp kiến thức và kỹ năng cần thiết cho các nhà môi giới, bao gồm cách thức giao tiếp hiệu quả với khách hàng và đối tác, cùng với kỹ năng đàm phán để đạt được thỏa thuận có lợi cho các bên. Đưa ra các phương pháp quản lý mối quan hệ khách hàng, từ việc tìm kiếm, chăm sóc đến duy trì mối quan hệ lâu dài, nhằm tăng cường sự hài lòng và trung thành của khách hàng. Cung cấp công cụ và phương pháp để phân tích thị trường, định giá tài sản chính xác, giúp nhà môi giới tư vấn hiệu quả cho khách hàng. Với cách tiếp cận thực tiễn và chi tiết, cuốn sách là nguồn tài liệu phân tích cụ thể các điều kiện trong lĩnh vực MGBĐS.

- Charles J. Jacobus (2015), *Real Estate Law*, South-Western Educational Publisher (*Luật BĐS* của tác giả Charles J. Jacobus được xuất bản năm 2015 bởi nhà xuất bản South-Western Educational). Cuốn sách *Luật BĐS* của tác giả Charles J. Jacobus là một tài liệu toàn diện về luật BĐS tại Hoa Kỳ. Sách cung cấp cái nhìn sâu sắc về các nguyên tắc pháp lý liên quan đến BĐS, bao gồm quyền sở hữu, hợp đồng, và vai trò của môi giới. Ngoài ra, tác giả còn thảo luận về các quy định pháp luật chi phối hoạt động MGBĐS, giúp người đọc hiểu rõ hơn về trách nhiệm và nghĩa vụ trong lĩnh vực này. Cuốn sách này được đánh giá cao vì khả năng diễn giải rõ ràng và trình bày cụ thể các khái niệm pháp lý liên quan đến BĐS. Cuốn sách giới thiệu các hình thức sở hữu, sử dụng BĐS, từ quyền sở hữu cá nhân đến quyền sở hữu cộng đồng và các khía cạnh pháp lý liên quan đến việc chia sẻ quyền sở hữu. Jacobus phân tích chi tiết về những quyền và trách nhiệm của các chủ sở hữu, bao gồm cả quyền định đoạt và bảo vệ tài sản. Từ những hình thức đó, tác giả trình bày về các loại hợp đồng trong KDBĐS. Đây là phần quan trọng giúp độc giả hiểu các điều kiện cần thiết để hợp đồng

BĐS có hiệu lực, bao gồm các yêu cầu về tính hợp pháp, sự đồng thuận và những điều khoản quan trọng khác. Jacobus cung cấp ví dụ minh họa về các loại hợp đồng phổ biến như hợp đồng mua bán, thuê nhà và các hợp đồng môi giới. Đối với dịch vụ MGBĐS, cuốn sách nêu bật vai trò của môi giới trong các giao dịch BĐS, bao gồm trách nhiệm pháp lý đối với khách hàng, cách thức môi giới cần tuân thủ để đảm bảo giao dịch công bằng, và các yêu cầu pháp lý đối với nghề môi giới. Jacobus cũng thảo luận về các biện pháp bảo vệ người tiêu dùng và các quy tắc đạo đức trong nghề. Tác giả cũng trình bày cách thức môi giới và bên bán nên xử lý thông tin về BĐS một cách minh bạch và hợp pháp, đảm bảo tuân thủ quy định pháp lý về tiết lộ thông tin và bảo vệ quyền lợi của người mua. Ngoài ra, cuốn sách cũng cung cấp các giải pháp cho tranh chấp BĐS, như tranh chấp về ranh giới đất đai, quyền lợi tài sản và các tranh chấp trong hợp đồng. Jacobus hướng dẫn các phương thức giải quyết tranh chấp thông qua tòa án hoặc hòa giải. Với ngôn ngữ dễ hiểu và ví dụ thực tế của cuốn sách, nghiên cứu sinh có thêm thông tin về khía cạnh pháp lý của BĐS cũng như kiến thức thiết thực để vận dụng trong các giao dịch.

- George Lefcoe (2009), *Real Estate Transactions, Finance, and Development*, Carolina Academic Press (Cuốn sách *Giao dịch BĐS, tài chính và phát triển* của tác giả George Lefcoe, xuất bản lần thứ sáu bởi Carolina Academic Press). Cuốn sách được thiết kế với cấu trúc rõ ràng, mỗi chương tập trung vào một chủ đề cụ thể, cho phép người đọc dễ dàng theo dõi và nắm bắt kiến thức. Ngoài ra, tác giả còn cung cấp các ví dụ thực tiễn và phân tích các tình huống pháp lý, giúp người đọc hiểu rõ hơn về ứng dụng của lý thuyết vào thực tế. Các nội dung liên quan đến MGBĐS trong cuốn sách bao gồm:

+ Vai trò của môi giới trong giao dịch BĐS. Cuốn sách thảo luận về trách nhiệm của các nhà môi giới trong việc đại diện cho người mua hoặc người bán trong các giao dịch BĐS. Tác giả nêu rõ cách MGBĐS giúp đàm phán và tạo điều kiện cho các bên trong quy trình giao dịch.

+ Quy định pháp lý về hoạt động môi giới. Lefcoe đề cập đến các luật và quy định mà MGBĐS cần tuân thủ. Các quy định này có thể bao gồm những yêu cầu về giấy phép, trách nhiệm pháp lý đối với khách hàng, và các quy tắc đạo đức trong nghề nghiệp.

+ Hoa hồng và phí dịch vụ. Cuốn sách cũng nói về cấu trúc hoa hồng, cách tính phí môi giới, và các tranh chấp có thể phát sinh liên quan đến phí hoa hồng. Điều này bao gồm cả những quy định pháp luật bảo vệ quyền lợi của cả môi giới và khách hàng.

+ Đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm của môi giới. Cuốn sách nhấn mạnh tầm quan trọng của các tiêu chuẩn đạo đức trong MGBĐS, như đảm bảo không có xung đột lợi ích và bảo vệ quyền lợi khách hàng.

Các nội dung liên quan đến môi giới cung cấp cái nhìn tổng quan và thiết thực về vai trò của môi giới trong giao dịch BĐS, giúp người đọc hiểu được các khía cạnh pháp lý mà các nhà môi giới cần tuân thủ.

- Mark A. Senn (2015), *Commercial Real Estate Leases: Preparation, Negotiation, and Forms*, Wolters Kluwer (Cuốn sách *Hợp đồng cho thuê BĐS thương mại: Chuẩn bị, đàm phán và biểu mẫu* của tác giả Mark A. Senn, do nhà xuất bản Wolters Kluwer ấn hành năm 2015). Cuốn sách là tài liệu toàn diện về việc soạn thảo và đàm phán hợp đồng thuê BĐS thương mại, trong đó có việc sử dụng dịch vụ môi giới để thuê BĐS thương mại. Sách cung cấp các mẫu hợp đồng và phân tích chi tiết từng điều khoản, giúp người đọc hiểu rõ các khía cạnh pháp lý và thực tiễn trong lĩnh vực này. Tác giả trình bày các khái niệm cơ bản và tầm quan trọng của hợp đồng thuê trong giao dịch BĐS thương mại. Phân tích chi tiết các điều khoản như tiền thuê, chi phí vận hành, bảo trì, bảo hiểm, và các quyền và nghĩa vụ của các bên. Hướng dẫn kỹ thuật đàm phán hiệu quả, bao gồm cách xử lý các tình huống phức tạp và đạt được thỏa thuận có lợi cho cả hai bên. Cung cấp các thông tin mẫu hợp đồng và các điều khoản thay thế, giúp người đọc tùy chỉnh theo nhu cầu cụ thể của từng giao dịch. Tác giả cũng đề cập đến vai trò của môi giới trong các khía cạnh sau: Môi giới đóng vai trò trung gian, giúp kết nối giữa chủ nhà và người thuê, hỗ trợ đàm phán các điều khoản hợp đồng phù hợp với lợi ích của cả hai bên. Cung cấp thông tin về xu hướng thị trường, giá thuê hiện tại, và các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định thuê, giúp khách hàng đưa ra lựa chọn thông minh. Môi giới có thể hướng dẫn khách hàng về các quy định pháp luật liên quan đến hợp đồng thuê, đảm bảo tuân thủ và giảm thiểu rủi ro pháp lý.

- Tiếp cận từ nền tảng lý luận chung của pháp luật thương mại, luận án Tiến sĩ Luật học với đề tài *"Pháp luật điều chỉnh hoạt động trung gian thương mại ở Việt Nam"* của tác giả Nguyễn Thị Vân Anh (Trường Đại học Luật Hà Nội, 2007) được

nhận diện là một trong những công trình chuyên khảo tiêu biểu và có giá trị tham chiếu quan trọng.

Dù không trực tiếp khu trú vào lĩnh vực BĐS, công trình này đã thiết lập một hệ cơ sở lý luận vững chắc về chế định trung gian thương mại nói chung. Điểm sáng học thuật của luận án nằm ở việc tác giả đã luận giải thành công sự đa dạng trong nội hàm của hoạt động trung gian thương mại (trong đó bao hàm cả hoạt động môi giới).

Theo đó, định chế này được tác giả tiếp cận và bóc tách dưới đa lăng kính: từ cách diễn giải theo thông lệ xã hội, cho đến việc phân tích chuyên sâu dưới bình diện bản chất kinh tế và các thuộc tính pháp lý đặc thù. Phương pháp luận phân tích đa chiều này gợi mở cho nghiên cứu sinh một cơ sở tham chiếu sắc bén để tiếp tục định vị, kế thừa và làm rõ bản chất phức tạp của dịch vụ MGBĐS hiện nay.

Qua việc phân tích quan niệm về hoạt động trung gian thương mại, tác giả kết luận: "*Pháp luật của các nước theo hệ thống pháp luật châu Âu lục địa hay hệ thống pháp luật Anh – Mỹ đều chú trọng yếu tố chủ thể nên đưa ra định nghĩa về các loại người trung gian và những chức năng hoạt động của họ. Pháp luật Việt Nam chú trọng đến hoạt động (hành vi) do người trung gian thực hiện nên. định nghĩa về hoạt động trung gian thương mại nói chung và từng loại hoạt động trung gian thương mại nói riêng*".

Dưới góc độ lý luận về chủ thể và hành vi thương mại, tác giả Nguyễn Thị Vân Anh đã khái quát hóa hoạt động trung gian thương mại thông qua bốn đặc điểm định tính mang tính hệ thống như sau:

Thứ nhất, về phương thức vận hành: Đây là loại hình cung ứng dịch vụ thương mại đặc thù, được triển khai dựa trên cơ chế giao dịch gián tiếp thông qua vai trò kết nối của bên trung gian, nhằm tối ưu hóa khả năng tiếp cận thị trường và giảm thiểu chi phí giao dịch cho các bên.

Thứ hai, về phạm vi điều chỉnh: Hoạt động này được định vị xác đáng trong lĩnh vực thương mại, gắn liền với các hành vi sinh lợi và sự vận động của lưu thông hàng hóa, dịch vụ trên thị trường.

Thứ ba, về tư cách chủ thể: Trong quan hệ trung gian thương mại, bên trung gian phải xác lập được vị thế pháp lý độc lập tuyệt đối. Sự độc lập này không chỉ thể hiện ở tư cách pháp nhân/cá nhân kinh doanh mà còn ở sự tách biệt về mặt lợi ích và trách nhiệm pháp lý đối với cả bên thuê dịch vụ lẫn bên thứ ba.

Thứ tư, về cấu trúc quan hệ pháp luật: Hoạt động trung gian thương mại không tồn tại đơn lẻ mà là sự song hành và tương tác biện chứng của hai nhóm quan hệ nội tại: quan hệ giữa bên trung gian với bên thuê dịch vụ (thường xác lập qua hợp đồng dịch vụ) và quan hệ giữa bên trung gian với bên thứ ba trong quá trình thực hiện công việc được ủy thác hoặc môi giới.

Trong tác phẩm của mình, tác giả đã phân tích đặc điểm của hoạt động môi giới thương mại như sau: "*bên môi giới không phải là đại diện của bên được môi giới. Bên môi giới không có chức năng thực hiện giao dịch có tính pháp lý mà chỉ là một thương nhân chuyên làm trung gian cho các bên được môi giới tiếp xúc với nhau để giao kết hợp đồng*", "*bên môi giới không có một quan hệ ủy quyền liên tục đối với một trong các bên mà mình chắp nối*", "*trong hoạt động môi giới thương mại, bên môi giới không nhân danh bên được môi giới để giao dịch, cũng như thực hiện bất cứ một giao dịch nào với bên thứ ba. Bên môi giới có nhiệm vụ giới thiệu những người có công việc gì muốn thực hiện để họ giao kết hợp đồng và thực hiện công việc ấy. Người môi giới không tham gia vào sự thực hiện, chỉ làm thế nào cho các bên được môi giới tiếp xúc với nhau và sau đó các bên được môi giới tự đi đến giao kết hợp đồng*".

Những nội dung trên cung cấp các đặc điểm pháp lý của hoạt động môi giới nói chung. Đó cũng chính là các điểm tương đồng của hoạt động MGBĐS trong đề tài nghiên cứu của nghiên cứu sinh.

- Trần Quang Huy, Nguyễn Quang Tuyến (2009), *Pháp luật về KDBĐS,* Nhà xuất bản Tư pháp. Cuốn sách *Pháp luật về KDBĐS* của Trần Quang Huy và Nguyễn Quang Tuyến, xuất bản năm 2009 bởi Nhà xuất bản Tư pháp, cung cấp một cái nhìn tổng quát và chi tiết về các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động KDBĐS tại Việt Nam. Cuốn sách cũng bao gồm các nội dung quan trọng liên quan đến MGBĐS. Theo đó, các tác giả trình bày các định nghĩa pháp lý về MGBĐS, bao gồm quyền hạn và nghĩa vụ của các nhà môi giới trong các giao dịch BĐS. MGBĐS được mô tả như một hoạt động trung gian nhằm kết nối người mua và người bán hoặc người thuê và người cho thuê để thúc đẩy giao dịch BĐS thành công. Các tác giả nhấn mạnh vai trò quan trọng của môi giới trong việc giúp các bên tiếp cận thông tin, đàm phán và tiến tới ký kết hợp đồng. Vai trò của môi giới là cầu nối giúp giao dịch BĐS diễn ra thuận lợi và hiệu quả hơn, đồng thời giúp các bên giảm thiểu rủi ro thông qua việc tuân thủ các quy định pháp luật. Cuốn sách phân tích các điều kiện mà các cá nhân và tổ chức cần đáp

ứng để được hành nghề MGBĐS tại Việt Nam, bao gồm các yêu cầu về chứng chỉ hành nghề, giấy phép kinh doanh và các tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp. Đây là các quy định quan trọng nhằm đảm bảo chất lượng và tính minh bạch của các dịch vụ môi giới trên thị trường. Các tác giả cũng đề cập đến các trách nhiệm pháp lý của nhà môi giới, bao gồm nghĩa vụ cung cấp thông tin chính xác, minh bạch về tài sản BĐS và quyền lợi của các bên liên quan trong giao dịch. Nhà môi giới phải đảm bảo tuân thủ các quy định về bảo vệ quyền lợi của khách hàng, và trong trường hợp có sai phạm, họ phải chịu trách nhiệm trước pháp luật. Cuốn sách phân tích các quy định về hợp đồng môi giới, bao gồm các điều khoản quan trọng như thời hạn hợp đồng, quyền và nghĩa vụ của các bên, cũng như các quy định về hoa hồng và phí dịch vụ. Hợp đồng môi giới phải được lập thành văn bản, là cơ sở pháp lý để xác định quyền lợi và nghĩa vụ của các bên khi phát sinh tranh chấp.

Cuốn sách không chỉ cung cấp kiến thức về pháp luật mà còn góp phần xây dựng nền tảng đạo đức và chuyên nghiệp cho những người hoạt động trong lĩnh vực này. Những phân tích chi tiết về quyền lợi, nghĩa vụ và trách nhiệm của nhà môi giới giúp định hướng hoạt động KDBĐS theo hướng bền vững, minh bạch và phù hợp với pháp luật.

- Tiếp cận trực diện vào lĩnh vực nghiên cứu của đề tài, cuốn sách chuyên khảo *"Pháp luật về MGBĐS ở Việt Nam hiện nay"* của PGS. TS. Doãn Hồng Nhung (NXB Tư pháp, tái bản năm 2019) được NCS xác định là nguồn tài liệu tham chiếu đặc biệt quan trọng.

Công trình này đã thực hiện một cuộc khảo sát hệ thống về các thiết chế pháp lý điều chỉnh hoạt động MGBĐS trên bình diện quốc tế và tại Việt Nam. Trên phương diện lý luận, tác giả đã tái hiện một cách khoa học tiến trình xác lập và vận động của ngành MGBĐS thế giới, từ những hình thái sơ khai đến giai đoạn hình thành các định chế sàn giao dịch BĐS hiện đại. Điểm nhấn học thuật của công trình nằm ở việc định vị MGBĐS như một mắt xích tất yếu trong cơ chế vận hành của thị trường, đóng vai trò then chốt trong việc tối ưu hóa khả năng kết nối cung - cầu, thúc đẩy tính thanh khoản và giảm thiểu rủi ro giao dịch cho các bên. Đặc biệt, tác giả đã thiết lập các tiêu chuẩn định tính về nghề MGBĐS chuyên nghiệp, trong đó đặt lên hàng đầu sự giao thoa giữa năng lực chuyên môn pháp lý và đạo đức hành nghề nhằm mục tiêu bảo vệ quyền lợi hợp pháp của khách hàng. Thông qua việc phân tích mô hình pháp lý của các

quốc gia có thị trường phát triển, công trình đã đúc kết những bài học kinh nghiệm quý báu về kỹ thuật lập pháp và quản trị thị trường.

Đây chính là hệ thống luận cứ lý luận nền tảng, tạo tiền đề để NCS tiếp tục kế thừa, phản biện và phát triển chuyên sâu trong nội dung của bản luận án này.

1.2. Nhóm công trình nghiên cứu thực trạng pháp luật và thực tiễn thi hành pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

- Fillmore W. Galaty, Wellington J. Allaway, Robert C. Kyle (2022), *Modern Real Estate Practice*, Dearborn Real Estate Education (Cuốn sách *Thực hành KDBĐS hiện đại,* của nhóm tác giả Fillmore W. Galaty, Wellington J. Allaway, Robert C. Kyle do nhà xuất bản Dearborn Real Estate Education ấn hành năm 2022).

Cuốn sách *Modern Real Estate Practice* là một hướng dẫn toàn diện về các nguyên tắc, thực tiễn, luật pháp và quy định trong lĩnh vực BĐS nói chung, trong đó có dịch vụ MGBĐS. Được xuất bản bởi Dearborn Real Estate Education vào năm 2022, sách cung cấp kiến thức sâu rộng cho nghiên cứu sinh, cũng như những ai quan tâm hoặc đang hoạt động trong ngành BĐS.

Vì cuốn sách đề cập tới KDBĐS hiện đại nói chung, nên nội dung tổng quát, giới thiệu về KDBĐS, cung cấp cái nhìn tổng quan về ngành, các khái niệm cơ bản và vai trò của các chuyên gia trong lĩnh vực này. Tác giả trình bày chi tiết về quyền sở hữu BĐS, các loại hợp đồng trong KDBĐS, và các quy định pháp lý có liên quan.

Đối với dịch vụ MGBĐS, cuốn sách trình bày nội dung về quản lý và MGBĐS. Theo đó tác giả trình bày về các phương pháp quản lý, vai trò của môi giới và các kỹ năng cần thiết để thành công trong lĩnh vực này, cũng như hướng dẫn về các phương pháp định giá và thẩm định giá trị tài sản BĐS.

Ngoài ra, sách còn bao gồm các bài kiểm tra thực hành và một ngân hàng câu hỏi tùy chỉnh, giúp người đọc củng cố kiến thức và chuẩn bị cho các tình huống liên quan đến BĐS. Đây là tài liệu hữu ích với nghiên cứu sinh để cập nhật kiến thức mới, hiện đại trong lĩnh vực BĐS.

- F. Moghul (2024). "Brokers' Liability to Purchasers in Residential Real Estate Transactions". Journal of Property Law.[4]

[4] F. Moghul (2024). "Brokers' Liability to Purchasers in Residential Real Estate Transactions". *Journal of Property Law*.

Là một nghiên cứu mang tính cập nhật cao, bài báo của F. Moghul (2024) tập trung giải quyết các bài toán trách nhiệm bồi thường của nhà môi giới trong phân khúc bất động sản nhà ở khi họ cố ý dẫn dắt sai lệch hoặc bưng bít các thông tin bất lợi về quy hoạch, kết cấu tài sản. Bằng chứng từ các án lệ mới nhất được tác giả phân tích là nền tảng thực chứng quý giá, hỗ trợ NCS trong việc chỉ ra những bất cập của thực tiễn giải quyết tranh chấp tại Việt Nam và sự cần thiết phải thiết lập cơ chế bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp đối với hoạt động môi giới.

- David Sirota (2018), *Essentials of Real Estate Finance*, Dearborn Financial Publishing (Cuốn sách *Những điều cần thiết của Tài chính BĐS* của tác giả David Sirota được nhà xuất bản Dearborn Financial năm 2018).

Cuốn sách là một tài liệu toàn diện về tài chính trong lĩnh vực BĐS. Sách cung cấp kiến thức sâu rộng về các nguyên tắc tài chính, công cụ và quy trình liên quan đến việc tài trợ và đầu tư BĐS. Nội dung chính được tác giả trình bày về các nguồn vốn từ ngân hàng, tổ chức tài chính và các nhà đầu tư cá nhân, cùng với các sản phẩm tài chính như thế chấp và các khoản vay. Tác giả cũng đề cập đến vai trò của môi giới trong các khía cạnh:

- Hỗ trợ khách hàng trong việc tìm kiếm và lựa chọn các sản phẩm tài chính phù hợp: Môi giới giúp khách hàng hiểu rõ các lựa chọn tài chính, so sánh lãi suất và điều kiện vay để đưa ra quyết định tối ưu.

- Tư vấn về quy trình vay vốn: Môi giới hướng dẫn khách hàng qua các bước từ nộp đơn đến phê duyệt khoản vay, đảm bảo tuân thủ các quy định pháp lý và giảm thiểu rủi ro.

- Kết nối với các tổ chức tài chính: Môi giới thường có mối quan hệ với các ngân hàng và tổ chức tài chính, giúp khách hàng tiếp cận các nguồn vốn một cách hiệu quả.

Cuốn sách nhấn mạnh tầm quan trọng và vai trò của MGBĐS trong quá trình tài trợ và giao dịch BĐS.

- Tiếp cận thị trường BĐS dưới góc độ một hệ sinh thái kinh tế thống nhất, luận án Tiến sĩ Luật học với đề tài *"Pháp luật về kinh doanh BĐS ở Việt Nam"* của tác giả Vũ Anh (Học viện Khoa học xã hội, 2012) đã cung cấp những góc nhìn khái quát và hệ thống về hoạt động KDBĐS, trong đó có phân khúc dịch vụ MGBĐS.

Dưới lăng kính của tác giả, thị trường BĐS – bao hàm cả hoạt động MGBĐS – được định nghĩa là một chỉnh thể hợp nhất các công đoạn từ đầu tư, tạo lập cho đến

các giao dịch thương mại và hệ thống dịch vụ hỗ trợ giữa các chủ thể liên quan. Công trình này đã làm nổi bật vai trò động lực của hoạt động KDBĐS đối với nền kinh tế quốc dân thông qua các hàm lượng giá trị cụ thể: (i) Thúc đẩy chu chuyển vốn và gia tăng nguồn thu ngân sách nhà nước; (ii) Hoàn thiện cấu trúc thị trường và tạo lập nguồn lực tài chính hỗ trợ các ngành kinh tế phụ trợ; (iii) Giải quyết bài toán an sinh xã hội thông qua việc đáp ứng nhu cầu về nhà ở và tạo lập việc làm bền vững. Đối với NCS, những luận điểm mang tính chất 'vĩ mô' trong công trình này chính là tiền đề lý luận quan trọng để kế thừa, từ đó khu trú nghiên cứu chuyên sâu và định vị chính xác vai trò nội tại của dịch vụ MGBĐS trong tổng thể cấu trúc vận hành của thị trường BĐS hiện nay.

- Doãn Hồng Nhung (2019), *Pháp luật về MGBĐS ở Việt Nam hiện nay (tái bản lần thứ nhất),* Nhà xuất bản Tư Pháp.

Đối với nội dung thực trạng pháp luật tại Việt Nam, tác giả đã phân tích chi tiết các văn bản pháp luật hiện hành liên quan đến MGBĐS, như Luật KDBĐS năm 2014, Nghị định và Thông tư hướng dẫn. Tác giả chỉ ra những hạn chế, bất cập trong các quy định này, chẳng hạn như sự thiếu cụ thể trong quy định về quyền và nghĩa vụ của các nhà môi giới và quy định về trách nhiệm pháp lý.

Tác giả đưa ra các ví dụ thực tiễn về quá trình thi hành pháp luật MGBĐS tại Việt Nam. Những tình huống này bao gồm việc cấp phép hoạt động cho các sàn giao dịch, kiểm soát chất lượng dịch vụ môi giới, cũng như các tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng môi giới.

Những bất cập trong thực tế, như tình trạng thiếu chuyên nghiệp của một số nhà môi giới, sự thiếu minh bạch trong hoạt động, cũng như việc xử lý tranh chấp chưa đồng bộ, đều được phân tích kỹ lưỡng. Tác giả làm rõ nguyên nhân dẫn đến những vấn đề này, trong đó có cả hạn chế về mặt pháp luật và việc giám sát thực hiện pháp luật.

- Tiếp cận từ góc độ chuyển đổi số trong hoạt động thương mại, luận án Tiến sĩ Luật học với đề tài *"Pháp luật về môi giới thương mại điện tử"* của tác giả Nguyễn Ngọc Anh (Trường Đại học Luật Hà Nội, 2021) là một công trình nghiên cứu có tính thời sự cao. Trong bối cảnh hạ tầng công nghệ đang tái định hình các phương thức giao dịch truyền thống, công trình này đã cung cấp những luận giải khoa học xác đáng về hệ hình môi giới mới.

Dưới góc độ lý luận, tác giả đã kiến giải thành công nội hàm khái niệm và các đặc tính của môi giới thương mại điện tử so với mô hình môi giới truyền thống. Hệ thống phân loại và khung pháp lý điều chỉnh hoạt động này đã được tác giả mổ xẻ chi tiết, từ đó nhận diện những bất cập trong thực tiễn thực hiện tại Việt Nam và đề xuất lộ trình hoàn thiện thể chế phù hợp với định hướng kinh tế số. Đối với NCS, những kết quả nghiên cứu này cấu thành một nguồn dữ liệu tham chiếu đặc biệt hữu ích, tạo cơ sở lý luận và thực tiễn vững chắc để nghiên cứu sinh triển khai phân tích chuyên sâu về phương thức MGBĐS trên môi trường điện tử – một bộ phận cấu thành quan trọng nhưng đầy thách thức trong cấu trúc pháp luật về MGBĐS hiện nay.

- Châu Hoàng Thân (2024), "Pháp luật kinh doanh bất động sản trong kỷ nguyên số: Thực trạng và xu hướng phát triển", Tạp chí Luật học.[5]

Nắm bắt xu thế thời đại, bài viết của tác giả Châu Hoàng Thân (2024) trên Tạp chí Luật học phác họa sự chuyển dịch căn bản của các giao dịch bất động sản dưới tác động của công nghệ số. Tác giả chỉ ra những khoảng trống pháp lý khi quản trị hệ thống cơ sở dữ liệu lớn (Big Data) và phương thức hoạt động của các sàn giao dịch trực tuyến. Nguồn tư liệu này bổ sung hoàn hảo cho nội dung MGBĐS điện tử (PropTech), giúp NCS có đủ dữ kiện để đề xuất các cơ chế quản lý dữ liệu, kiểm soát thông tin và tính pháp lý của hợp đồng điện tử trong dịch vụ môi giới.

- Lưu Quốc Thái (2023), Giao dịch kinh doanh bất động sản: Rủi ro pháp lý và kỹ năng phòng tránh, NXB Tư pháp.[6]

Tiếp cận từ kỹ năng thực hành nghề luật, cuốn chuyên khảo của TS. Lưu Quốc Thái (2023) phân tích chi tiết quy trình thủ tục hành chính và các vấn đề pháp lý thường gặp trong hoạt động chuyển nhượng quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất. Việc nhận diện hệ thống rủi ro này cung cấp cho NCS một góc nhìn thực chứng, từ đó chứng minh rằng chỉ khi pháp luật ràng buộc chặt chẽ trình độ chuyên môn và chứng chỉ hành nghề của nhà môi giới thì các chủ thể này mới đủ năng lực hỗ trợ khách hàng phòng tránh các cạm bẫy pháp lý trên thị trường.

- Bổ sung cho những khoảng trống nghiên cứu về tác động của kỷ nguyên số đối với hoạt động trung gian thương mại, cuốn sách chuyên khảo “Pháp luật về tạo dựng

[5] Châu Hoàng Thân (2024), "Pháp luật kinh doanh bất động sản trong kỷ nguyên số: Thực trạng và xu hướng phát triển", Tạp chí Luật học.
[6] Lưu Quốc Thái (2023), Giao dịch kinh doanh bất động sản: Rủi ro pháp lý và kỹ năng phòng tránh, NXB Tư pháp.

đẳng cấp và thương hiệu môi giới bất động sản ở Việt Nam" (NXB Lao động – Xã hội)[7], "Pháp luật kinh doanh bất động sản trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0" (NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, 2021)[8] và bài viết "Kiểm soát rủi ro pháp lý trong hoạt động của Sàn giao dịch bất động sản theo Luật Kinh doanh bất động sản (sửa đổi)" (Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, 2023)[9] của PGS.TS. Doãn Hồng Nhung là những nguồn tư liệu có tính thời sự sâu sắc. Mở rộng từ những nghiên cứu trước đây về thương hiệu và đẳng cấp môi giới, trong các công trình mới này, tác giả đã đi sâu phân tích sự chuyển dịch phương thức cung ứng dịch vụ môi giới từ mô hình truyền thống sang các nền tảng công nghệ bất động sản (PropTech). Tác giả đã nhận diện hàng loạt các rủi ro pháp lý kiểu mới phát sinh trên không gian mạng, bao gồm bảo mật dữ liệu khách hàng, tính pháp lý của hợp đồng điện tử và sự phức tạp trong việc kiểm soát các môi giới ảo. Đồng thời, tác giả nhấn mạnh tính cấp thiết của việc thể chế hóa bộ quy tắc đạo đức nghề nghiệp như một công cụ "luật mềm" song hành cùng các quy phạm pháp luật "cứng".

Đối với NCS, những tài liệu khoa học này là nguồn tài liệu phản biện quý giá, hỗ trợ trực tiếp cho NCS trong việc luận giải sự cần thiết phải thiết lập khung pháp lý điều chỉnh hoạt động môi giới điện tử – một khoảng trống pháp lý mà Luật Kinh doanh bất động sản hiện hành vẫn chưa bao quát toàn diện, từ đó làm cơ sở đề xuất các giải pháp của luận án.

- Bên cạnh các công trình nghiên cứu lý luận, luận án còn đặc biệt coi trọng các nguồn tư liệu mang tính giải thích và bình luận pháp luật thực định. Trong đó, cuốn sách *"Bình luận khoa học Luật KDBĐS hiện hành (sửa đổi, bổ sung năm 2020)"* của PGS. TS. Nguyễn Quang Tuyến (NXB Chính trị quốc gia Sự thật, 2020) được xem là nguồn tài liệu tham chiếu có giá trị thực tiễn cao.

Trong công trình này, tác giả đã tiến hành giải mã chi tiết các quy phạm pháp luật điều chỉnh trực tiếp hoạt động MGBĐS thông qua lăng kính phân tích sắc bén và kinh nghiệm thực tiễn phong phú. Các nội dung trọng yếu như: điều kiện tiếp cận thị trường của tổ chức, cá nhân KDBĐS; cấu trúc nội dung hoạt động MGBĐS; cơ chế xác lập

[7] Doãn Hồng Nhung (2010), Pháp luật về tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu môi giới bất động sản ở Việt Nam, NXB Lao động – Xã hội.
[8] Doãn Hồng Nhung (2021), Pháp luật kinh doanh bất động sản trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội.
[9] Doãn Hồng Nhung (2023), "Kiểm soát rủi ro pháp lý trong hoạt động của Sàn giao dịch bất động sản theo Luật Kinh doanh bất động sản (sửa đổi)", Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội.

thù lao và hoa hồng; hệ thống quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia; cũng như các tiêu chuẩn về chứng chỉ hành nghề đã được tác giả bình luận một cách thấu triệt. Những kiến giải của tác giả không chỉ làm sáng tỏ các quy định pháp luật hiện hành tại thời điểm đó, mà còn cung cấp những luận cứ khoa học quan trọng để NCS đối chiếu, so sánh với các bước tiến mới trong tư duy lập pháp của Luật KDBĐS năm 2023. Đây là nền tảng tư liệu quý báu để NCS kế thừa và phát triển các luận điểm về tính tương thích và hiệu quả của các quy định pháp luật trong thực tiễn.

1.3. Nhóm công trình nghiên cứu hoàn thiện pháp luật về dịch vụ môi giới bất động sản

- S. Bayer (2021). "Reconsidering Dual Agency Conflicts in Residential Real Estate". Hastings Law Journal.[10]

Đánh giá từ vấn đề xung đột lợi ích, nghiên cứu của học giả S. Bayer (2021) trên Hastings Law Journal đã bóc tách một trong những vấn đề pháp lý nan giải nhất của nghề môi giới phương Tây: mô hình Đại diện kép (Dual Agency). Tác giả phân tích những rủi ro khi một nhà môi giới đồng thời nhận ủy thác và thu phí từ cả bên mua lẫn bên bán. Việc tham chiếu nghiên cứu này gợi mở cho NCS những góc nhìn phản biện sâu sắc để soi chiếu vào quy định pháp luật Việt Nam, từ đó đề xuất các cơ chế kiểm soát hiện tượng "bắt tay hai đầu" nhằm bảo vệ tính công bằng và minh bạch cho các chủ thể giao dịch.

- Leonard V. Zumpano, Harold W. Elder and Randy I. Anderson (2000), *The Residential Real Estate Brokerage Industry: An Overview of Past Performance and Future Prospects*, Journal of Real Estate Research[11] (Bài báo *Ngành MGBĐS nhà ở: Tổng quan về hiệu suất trong quá khứ và triển vọng tương lai* của nhóm tác giả Leonard V. Zumpano, Harold W. Elder and Randy I. Anderson đăng trên tạp chí Journal of Real Estate Research năm 2000).

Bài báo này đã giành giải thưởng trong lĩnh vực BĐS/Dịch vụ môi giới (do Trung tâm Nghiên cứu MGBĐS và Thị trường tại Đại học Bang Cleveland tài trợ) được trao tại Hội nghị thường niên Hiệp hội BĐS Hoa Kỳ năm 1999.

---

[10] S. Bayer (2021). "Reconsidering Dual Agency Conflicts in Residential Real Estate". Hastings Law Journal.

[11] https: //www. researchgate. net/publication/5142080_The_Residential_Real_Estate_Brokerage_Industry_An_Overview_of_Past_Performance_and_Future_Prospects truy cập 22/10/2024

Nghiên cứu này xem xét những diễn biến trong thị trường MGBĐS nhà ở trong thập kỷ qua. Đặc biệt, nghiên cứu tập trung vào việc các thay đổi về công nghệ và cấu trúc thị trường đã ảnh hưởng đến doanh thu, chi phí và lợi nhuận của các công ty môi giới như thế nào. Phân tích được thực hiện dựa trên bốn bộ dữ liệu quốc gia do Hiệp hội MGBĐS Quốc gia cung cấp. Kết quả cho thấy hiệu suất môi giới bắt đầu suy giảm từ cuộc suy thoái năm 1990, gây ra một giai đoạn hợp nhất và phá sản kéo dài mà vẫn chưa có dấu hiệu dừng lại. Ngoài ra, kết quả cũng cho thấy quy mô công ty là một yếu tố quan trọng trong việc xác định hiệu suất. Các công ty nhỏ gặp khó khăn do không thể tận dụng lợi thế kinh tế theo quy mô, trong khi các công ty lớn phải chịu chi phí đáng kể để duy trì và/hoặc tăng thị phần.

Bài báo cung cấp cái nhìn sâu sắc về những thách thức và cơ hội mà các công ty MGBĐS nhà ở phải đối mặt trong bối cảnh thay đổi kinh tế và công nghệ. Những phát hiện này giúp hiểu rõ hơn về động lực thị trường và cung cấp cơ sở cho việc hoạch định chiến lược trong tương lai cho các công ty môi giới.

- Nguyen Minh Ngoc, Nguyen Hoang Tien, Vu Minh Hieu, Le Doan Minh Duc (2022), *Enhancing efficiency of real estate brokerage activities in Vietnam,* International Journal of Business and Globalisation[12] (Bài báo *Nâng cao hiệu quả hoạt động MGBĐS tại Việt Nam* của nhóm tác giả Nguyen Minh Ngoc, Nguyen Hoang Tien, Vu Minh Hieu, Le Doan Minh Duc đăng trên tạp chí International Journal of Business and Globalisation năm 2022).

Bài báo *Nâng cao hiệu quả hoạt động MGBĐS tại Việt Nam* của nhóm tác giả trên được xuất bản năm 2022, tập trung phân tích và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động MGBĐS tại Việt Nam.

Bài báo cung cấp cái nhìn tổng quan về sự phát triển và đặc điểm của thị trường BĐS Việt Nam, nhấn mạnh vai trò quan trọng của hoạt động môi giới trong việc thúc đẩy giao dịch và phát triển thị trường. Nhóm tác giả phân tích các vấn đề hiện tại trong lĩnh vực môi giới, bao gồm chất lượng dịch vụ, trình độ chuyên môn của nhân viên môi giới và các thách thức pháp lý.

[12] https: //www. researchgate. net/publication/365477320_Enhancing_efficiency_of_real_estate_brokerage_activities_in_Vietnam truy cập 21/10/2024

Bài báo đề xuất các giải pháp cụ thể như cải thiện đào tạo và cấp chứng chỉ cho nhân viên môi giới, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý và giao dịch, cũng như hoàn thiện khung pháp lý để hỗ trợ hoạt động môi giới.

Bài báo tập trung sâu vào lĩnh vực MGBĐS, phân tích chi tiết các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động môi giới tại Việt Nam. Tác giả nhấn mạnh tầm quan trọng của việc nâng cao chất lượng dịch vụ môi giới thông qua đào tạo chuyên môn, ứng dụng công nghệ và cải thiện môi trường pháp lý. Những đề xuất này nhằm mục tiêu tạo ra một thị trường BĐS minh bạch, hiệu quả và bền vững hơn.

- Hiệp hội BĐS Việt Nam (2020), *BĐS trong nền kinh tế Việt Nam - Vai trò và khuyến nghị chính sách,* Đề tài nghiên cứu khoa học.

Điểm ưu việt của công trình này nằm ở việc hệ thống hóa toàn diện các phạm trù lý luận về giá trị nội tại của BĐS, đồng thời lần đầu tiên thực hiện việc lượng hóa quy mô tài sản BĐS trong tổng thể nền kinh tế quốc dân. Đề tài đã phân tích sâu sắc thực trạng thị trường, nhận diện các vấn đề phát sinh từ sự tương tác giữa quy luật kinh tế và sự điều chỉnh của hệ thống pháp luật. Đặc biệt, thông qua việc khảo cứu kinh nghiệm quốc tế và đánh giá tác động của việc thực hiện pháp luật trên thực tế, công trình đã xác lập các luận cứ khoa học vững chắc để đề xuất lộ trình hoàn thiện khung thể chế cho giai đoạn phát triển mới.

Đối với NCS, những nội dung về nhận diện sai lệch trong cơ chế điều hành và các khuyến nghị chính sách của đề tài này cấu thành một nguồn dữ liệu phản biện đặc biệt hữu ích. Đây là cơ sở thực tiễn quan trọng để NCS đối chiếu, đánh giá tính tương thích của các quy định pháp luật về dịch vụ MGBĐS trong mối tương quan với sự vận động của tổng thể thị trường BĐS dưới tác động của Luật KDBĐS năm 2023.

- Doãn Hồng Nhung (2019), *Pháp luật về MGBĐS ở Việt Nam hiện nay (tái bản lần thứ nhất),* Nhà xuất bản Tư Pháp.

Tác giả nêu rõ sự cần thiết phải hoàn thiện khung pháp lý để quản lý và nâng cao chất lượng dịch vụ môi giới. Định hướng này tập trung vào việc tạo ra các tiêu chuẩn chuyên nghiệp và đạo đức, cũng như việc nâng cao năng lực cho các nhà môi giới. Một số giải pháp đáng chú ý được đề xuất như:

- Cải thiện quy trình cấp phép và quản lý hành nghề môi giới, nhằm đảm bảo các nhà môi giới tuân thủ đúng các yêu cầu về đạo đức và chuyên môn.

- Tăng cường trách nhiệm pháp lý của nhà môi giới, yêu cầu minh bạch hóa thông tin và bảo vệ quyền lợi của khách hàng.

- Ứng dụng công nghệ trong MGBĐS để tăng cường hiệu quả hoạt động, nâng cao trải nghiệm của khách hàng và giảm thiểu các tranh chấp phát sinh.

- MGBĐS trong thời đại công nghệ số, Tác giả thảo luận về vai trò của công nghệ trong việc thay đổi mô hình hoạt động của MGBĐS, như việc ứng dụng AI, Big Data, và các nền tảng trực tuyến. Công nghệ giúp nâng cao hiệu quả hoạt động, tối ưu hóa quá trình kết nối giữa người mua và người bán và hỗ trợ các nhà môi giới trong việc quản lý thông tin và giao dịch.

- Doãn Hồng Nhung (2010), *Pháp luật về tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu MGBĐS ở Việt Nam,* Nhà xuất bản Lao động – Xã hội.

Cuốn sách *Pháp luật về tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu MGBĐS ở Việt Nam* của PGS. TS. Doãn Hồng Nhung, xuất bản năm 2010, tập trung nghiên cứu về khía cạnh pháp lý và thực tiễn trong việc xây dựng thương hiệu và đẳng cấp cho các công ty MGBĐS tại Việt Nam. Đây là một đề tài quan trọng vì thương hiệu và uy tín của công ty môi giới có ảnh hưởng lớn đến niềm tin của khách hàng và tính minh bạch của thị trường BĐS.

Tác giả phân tích các quy định pháp luật liên quan đến việc xây dựng và bảo vệ thương hiệu trong lĩnh vực MGBĐS. Những quy định này bao gồm Luật Sở hữu trí tuệ, Luật Thương mại và các quy định khác về đăng ký thương hiệu, bảo hộ thương hiệu, và xử lý vi phạm.

Để xây dựng thương hiệu mạnh, các công ty môi giới cần tuân thủ đầy đủ các yêu cầu pháp lý về cấp phép và tiêu chuẩn hành nghề. Tác giả trình bày các điều kiện cần thiết để một công ty có thể đăng ký và hoạt động trong lĩnh vực MGBĐS, đồng thời làm nổi bật tầm quan trọng của việc tuân thủ pháp luật trong quá trình này.

Cuốn sách trình bày các khó khăn mà nhiều công ty môi giới tại Việt Nam đang gặp phải khi cố gắng xây dựng thương hiệu. Những thách thức này bao gồm sự thiếu chuyên nghiệp, thiếu kiến thức về xây dựng thương hiệu và cả những hạn chế về nguồn lực. Tác giả phân tích trường hợp các thương hiệu môi giới nổi tiếng trong và ngoài nước, qua đó chỉ ra các yếu tố tạo nên thương hiệu thành công, như tính minh bạch, dịch vụ khách hàng tốt và hiệu quả trong giao dịch.

Cuốn sách của PGS. TS. Doãn Hồng Nhung là tài liệu quan trọng, cung cấp những phân tích và hướng dẫn cụ thể cho các công ty MGBĐS Việt Nam trong việc xây dựng thương hiệu và đẳng cấp. Cuốn sách giúp các nhà quản lý và chuyên viên môi giới hiểu được tầm quan trọng của thương hiệu và đẳng cấp trong việc tạo dựng uy tín, thu hút khách hàng, và phát triển bền vững trong thị trường đầy cạnh tranh.

- Phan Thị Lan Phương (2024), *Quy định về MGBĐS – Thực trạng và một số kiến nghị,* Tạp chí Tòa án trực tuyến[13].

Trong công trình này, tác giả đã đề xuất một hệ thống giải pháp mang tính hữu ích nhằm siết chặt kỷ cương đối với hoạt động MGBĐS, cụ thể trên ba phương diện cốt lõi:

Thứ nhất, về cơ chế kiểm soát chủ thể hành nghề: Tác giả kiến nghị không chỉ dừng lại ở các điều kiện mang tính hình thức như chứng chỉ hành nghề hay kê khai thuế, mà cần thiết lập một thiết chế kiểm tra, giám sát thực chất và hệ thống chế tài nghiêm khắc đối với đội ngũ MGBĐS cá nhân tự do. Giải pháp này nhằm triệt tiêu các hành vi sai phạm tự phát, bảo đảm mọi chủ thể tham gia thị trường đều vận hành trong hành lang pháp lý thống nhất.

Thứ hai, về tính minh bạch thông tin và giá trị giao dịch: Tác giả đưa ra luận điểm quan trọng về việc bắt buộc công khai thông tin đối với mọi loại hình giao dịch BĐS (kể cả quy mô nhỏ) trên các nền tảng số hoặc sàn giao dịch. Đặc biệt, kiến nghị về việc ràng buộc trách nhiệm đối chiếu thông tin niêm yết của Công chứng viên khi thực hiện thủ tục công chứng hợp đồng là một giải pháp trực diện để xác định giá trị thực của tài sản, qua đó chống thất thu thuế và bảo đảm tính khả thi của pháp luật trong quản lý kinh tế.

Thứ ba, về kỹ thuật lập pháp trong định danh BĐS quy mô nhỏ: Tác giả nhấn mạnh yêu cầu cấp thiết về việc chuẩn hóa khái niệm 'BĐS quy mô nhỏ' thông qua các tiêu chí định lượng cụ thể (diện tích, giá trị) gắn với đặc thù địa lý và biến động thị trường.

Đối với NCS, bài báo này không chỉ là nguồn tư liệu cập nhật về thực trạng áp dụng Luật KDBĐS năm 2023, mà còn là gợi mở quan trọng để NCS tiếp tục phân tích,

[13] https: //tapchitoaan. vn/quy-dinh-ve-moi-gioi-bat-dong-san-thuc-trang-va-mot-so-kien-nghi11078. html truy cập 24/10/2024

đánh giá về mối quan hệ phối hợp giữa các định chế hỗ trợ giao dịch (MGBĐS, Công chứng, Cơ quan Thuế) trong việc minh bạch hóa thị trường BĐS hiện nay.

Đây là những giải pháp phù hợp với những giao dịch MGBĐS có quy mô nhỏ trên thị trường BĐS hiện nay, có giá trị tham khảo đối với nghiên cứu sinh trong quá trình thực hiện luận án.

- Tiếp cận từ yêu cầu minh bạch hóa thị trường và định hướng điều tiết vĩ mô, các bài viết khoa học tiêu biểu của PGS.TS. Nguyễn Thị Nga, như "Hoàn thiện pháp luật về kinh doanh bất động sản nhìn từ yêu cầu minh bạch thị trường" (Tạp chí Luật học, 2023)[14] và "Sửa đổi Luật Kinh doanh bất động sản: Những điểm nhấn quan trọng để điều tiết thị trường" (Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp, 2024)[15] là những công trình nghiên cứu mang tính dẫn đường quan trọng. Trong các công trình này, tác giả đã bóc tách sâu sắc vấn đề "bất cân xứng thông tin" – một khiếm khuyết nội tại của thị trường bất động sản. Tác giả khẳng định vai trò của các tổ chức trung gian, đặc biệt là sàn giao dịch và đội ngũ môi giới, không chỉ thuần túy là cầu nối thương mại mà phải được định vị là các "thiết chế bảo chứng niềm tin" và minh bạch hóa dữ liệu cho toàn thị trường. Điểm sáng học thuật của các bài viết này nằm ở việc tác giả đã phân tích và đánh giá đa chiều những điểm mới mang tính đột phá của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023, đặc biệt là các quy định siết chặt điều kiện hành nghề và bắt buộc giao dịch qua tài khoản ngân hàng để chống thất thu thuế.

Đối với NCS, hệ thống luận điểm sắc bén từ các công trình này cung cấp một cơ sở lý luận và thực tiễn đặc biệt vững chắc. Đây là tiền đề để NCS tiếp tục kế thừa, làm rõ vai trò quản lý nhà nước và phát triển các giải pháp hoàn thiện pháp luật nhằm ràng buộc chặt chẽ hơn trách nhiệm pháp lý của chủ thể môi giới trong việc cung cấp thông tin trung thực, góp phần làm lành mạnh hóa thị trường.

- Trần Linh Huân, Đoàn Thị Thu Hiền (2023), *Pháp luật về hoạt động MGBĐS: Thực trạng và hướng hoàn thiện,* Tạp chí Luật sư Điện tử[16].

Các tác giả đã tập trung luận giải và đề xuất hệ thống giải pháp trên năm bình diện cốt lõi của quản lý nhà nước:

---

[14] Nguyễn Thị Nga (2023), "Hoàn thiện pháp luật về kinh doanh bất động sản nhìn từ yêu cầu minh bạch thị trường", Tạp chí Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội.

[15] Nguyễn Thị Nga (2024), "Sửa đổi Luật Kinh doanh bất động sản: Những điểm nhấn quan trọng để điều tiết thị trường", Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp.

[16] https: //lsvn. vn/phap-luat-ve-hoat-dong-moi-gioi-bat-dong-san-thuc-trang-va-huong-hoan-thien-1696778464-a136134. html truy cập 23/10/2024

Về điều kiện và quản trị chủ thể KDBĐS: Nhấn mạnh yêu cầu thiết lập các cơ chế kiểm soát nội bộ và hậu kiểm nghiêm ngặt đối với mô hình doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Điều này nhằm khắc phục tình trạng buông lỏng quản lý, bảo đảm tính chịu trách nhiệm pháp lý của pháp nhân đối với các hành vi của nhân sự dưới quyền.

*Về chuẩn hóa năng lực hành nghề***:** Các tác giả kiến nghị một quy trình rà soát, đào tạo và sát hạch chuyên môn mang tính sàng lọc cao. Việc siết chặt quy trình cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS được xem là giải pháp then chốt để loại bỏ những cá nhân thiếu năng lực, bảo đảm chất lượng nhân lực tương xứng với giá trị tài sản giao dịch.

Về thiết chế đạo đức nghề nghiệp: Bài báo của các tác giả khẳng định việc thể chế hóa các quy tắc đạo đức nghề nghiệp MGBĐS là yếu tố quan trọng để xây dựng thị trường chuyên nghiệp. Đây được xem là 'luật mềm' bổ trợ hữu hiệu cho các quy phạm pháp luật cứng trong việc định hướng hành vi và bảo vệ uy tín ngành nghề.

Về cơ chế bảo vệ quyền lợi và bảo hiểm rủi ro: Một điểm mới trong kiến nghị của các tác giả là việc áp dụng chế định bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp trong hoạt động KDBĐS và MGBĐS. Đồng thời, bài viết đề xuất tăng cường bảo vệ quyền lợi cho nhà môi giới thông qua việc minh bạch hóa tài khoản giao dịch của khách hàng và áp dụng các chế tài kinh tế nghiêm khắc đối với hành vi trốn tránh nghĩa vụ thanh toán thù lao, hoa hồng.

Về hiệu lực của chế tài xử phạt: Nhấn mạnh việc tăng cường tần suất thanh tra và đa dạng hóa hệ thống chế tài. Đặc biệt, quan điểm tăng mức xử phạt hành chính và áp dụng trách nhiệm hình sự đối với các vi phạm gây hậu quả nghiêm trọng được coi là giải pháp mang tính răn đe mạnh mẽ, bảo vệ trật tự quản lý nhà nước.

Đối với NCS, những kiến nghị mang tính giải pháp trong công trình này là cơ sở quan trọng để đối chiếu với các quy định mới của Luật KDBĐS năm 2023. Qua đó, luận án có thêm luận cứ để đánh giá mức độ tiếp thu của cơ quan lập pháp đối với các đề xuất khoa học và nhận diện những vấn đề thực tiễn vẫn cần tiếp tục được điều chỉnh trong giai đoạn tới.

- Nguyễn Quang Tuyến (2024), "Hoàn thiện pháp luật về Sàn giao dịch bất động sản và Dịch vụ môi giới theo tinh thần Luật Kinh doanh bất động sản 2023", Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp.[17]

Cập nhật trực tiếp những thay đổi của đạo luật mới nhất, bài viết của PGS.TS. Nguyễn Quang Tuyến (2024) trên Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp đã phân tích thấu đáo các quy định siết chặt điều kiện thành lập sàn giao dịch và chuẩn hóa nhân sự môi giới. Tác giả nhấn mạnh việc thể chế hóa các quy định này là bước tiến tất yếu nhằm triệt tiêu các giao dịch ngầm và minh bạch hóa dòng tiền. Những đánh giá đa chiều này là luận cứ sắc bén giúp NCS đối chiếu và củng cố các định hướng hoàn thiện pháp luật, bảo đảm sự tương thích giữa quy phạm pháp luật với đòi hỏi thực tiễn của thị trường bất động sản hiện nay.

- Nguyễn Thị Tuyết Mai (2024), "Đạo đức nghề nghiệp trong kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản - Dưới góc nhìn từ Luật Kinh doanh bất động sản 2023", Tạp chí Nhà nước và Pháp luật.[18]

Đặt trọng tâm vào lằn ranh giữa pháp luật và chuẩn mực ứng xử, bài viết của tác giả Nguyễn Thị Tuyết Mai (2024) luận giải sự cần thiết phải luật hóa bộ quy tắc đạo đức nghề nghiệp. Nghiên cứu chỉ ra rằng, các rào cản kỹ thuật là chưa đủ nếu thiếu vắng sự tự giác tuân thủ từ các chủ thể hành nghề. Quan điểm này là hệ quy chiếu quan trọng để NCS phát triển các luận điểm tại Chương 3 của luận án, nhấn mạnh việc tích hợp công tác giáo dục đạo đức nghề nghiệp vào chương trình đào tạo và sát hạch cấp chứng chỉ nhằm phát triển thị trường một cách bền vững.

- Nguyễn Thị An (2023), *Quy định pháp luật về MGBĐS và kiến nghị,* Tạp chí Tài chính online[19].

Tác giả tập trung luận giải các giải pháp xoay quanh trục cốt lõi là nâng cao địa vị pháp lý của nhà môi giới và kiểm soát dòng tiền trong giao dịch BĐS, cụ thể như sau:

Thứ nhất, xác lập cơ chế trung gian bắt buộc và định danh trách nhiệm: Tác giả đề xuất một thiết chế pháp lý mạnh mẽ hơn, theo đó bắt buộc các giao dịch BĐS (đặc

---

[17] Nguyễn Quang Tuyến (2024), "Hoàn thiện pháp luật về Sàn giao dịch bất động sản và Dịch vụ môi giới theo tinh thần Luật Kinh doanh bất động sản 2023", Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp.
[18] Nguyễn Thị Tuyết Mai (2024), "Đạo đức nghề nghiệp trong kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản - Dưới góc nhìn từ Luật Kinh doanh bất động sản 2023", Tạp chí Nhà nước và Pháp luật.
[19] https: //tapchitaichinh. vn/quy-dinh-phap-luat-ve-moi-gioi-bat-dong-san-va-kien-nghi. html truy cập 23/10/2024

biệt là BĐS hình thành trong tương lai và tại các đô thị loại đặc biệt) phải thực hiện thông qua đơn vị MGBĐS. Điểm mới trong kiến nghị này là việc áp dụng chế định 'xác nhận của nhà môi giới' bằng mã số định danh hành nghề riêng biệt ngay từ giai đoạn tiền giao dịch (hợp đồng đặt cọc). Đây được xem là giải pháp hữu hiệu để bảo chứng tính xác thực về pháp lý của tài sản, phân định rõ ranh giới trách nhiệm của bên trung gian, đồng thời tạo cơ sở dữ liệu để Nhà nước kiểm soát triệt để nguồn thu thuế cho ngân sách.

Thứ hai, chuẩn hóa và tích hợp chương trình đào tạo hành nghề: Đối với công tác đào tạo và sát hạch cấp chứng chỉ, tác giả nhấn mạnh yêu cầu cải cách khung chương trình theo hướng tiệm cận thực tiễn. Trọng tâm của quá trình bồi dưỡng không chỉ dừng lại ở kỹ năng thương mại mà phải ưu tiên chuyên sâu vào kiến thức pháp luật KDBĐS và các chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp, nhằm xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực dẫn dắt thị trường vận hành lành mạnh.

Thứ ba, kiểm soát biến động giá thông qua thiết chế thanh toán không dùng tiền mặt: Nhằm triệt tiêu các hành vi 'thổi giá' và giao dịch ảo vốn gây nhiễu loạn thị trường, tác giả kiến nghị luật hóa phương thức thanh toán bắt buộc qua hệ thống ngân hàng đối với mọi giao dịch BĐS. Giải pháp này không chỉ đồng bộ với Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt của Chính phủ mà còn kiến tạo một hệ thống 'vết tích pháp lý' khách quan, là minh chứng thượng tôn pháp luật để giải quyết tranh chấp và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các bên trong hoạt động KDBĐS.

Đối với nghiên cứu sinh, những luận điểm mang tính thực tiễn cao từ góc độ quản lý tài chính này chính là nguồn cứ liệu quan trọng để kế thừa và phát triển các đề xuất trong Chương 3 của luận án, hướng tới xây dựng một hành lang pháp lý MGBĐS minh bạch, chuyên nghiệp và bền vững.

- Trần Quang Huy (2022), Quản lý nhà nước về đất đai và bất động sản ở Việt Nam, NXB Công an nhân dân.[20]

Tiếp cận từ góc độ quản trị công, cuốn sách của TS. Trần Quang Huy (2022) cung cấp cái nhìn vĩ mô về công cụ và năng lực điều tiết thị trường bất động sản của cơ quan hành pháp. Công trình làm rõ giới hạn của quyền lực nhà nước và yêu cầu minh bạch hóa các quy trình hành chính. Đối với NCS, tài liệu này củng cố nền tảng lý luận về yêu cầu đổi mới quản lý nhà nước, đặc biệt là trong việc giám sát, thanh tra,

[20] Trần Quang Huy (2022), Quản lý nhà nước về đất đai và bất động sản ở Việt Nam, NXB Công an nhân dân.

kiểm tra hoạt động của các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới nhằm duy trì trật tự pháp lý.

2. Đánh giá chung về các công trình nhiên cứu liên quan đến đề tài luận án và định hướng nghiên cứu của luận án

2.1. Đánh giá các công trình nghiên cứu

Thông qua quá trình hệ thống hóa và phân tích đối chiếu các công trình nghiên cứu chuyên sâu liên quan đến đề tài ở cả bình diện trong nước và quốc tế, NCS nhận định đây là hệ thống tư liệu lý luận và thực chứng đặc biệt giá trị, tạo lập nền tảng tri thức và tiền đề khoa học quan trọng để NCS kế thừa, chọn lọc và phát triển trong nội dung luận án. Nhìn một cách tổng quan, các công trình khoa học đã công bố, đã đạt được những thành tựu nhất định, giải quyết được những vấn đề lý luận và thực tiễn chủ yếu sau đây:

Thứ nhất, về mặt lý luận.

Hệ thống các công trình khoa học nêu trên đã xác lập được những luận cứ lý thuyết có giá trị học thuật cao, góp phần hoàn thiện lý luận về hoạt động KDBĐS và hệ thống pháp luật điều chỉnh dịch vụ MGBĐS. Dưới lăng kính của kinh tế học pháp lý, sự hình thành và phát triển của nghề MGBĐS là kết quả tất yếu mang tính quy luật của nền kinh tế thị trường. Khi quy mô, số lượng và chủng loại hàng hóa lưu thông ngày càng đa dạng, nhu cầu về việc kiểm soát thông tin và quản trị rủi ro trong giao dịch trở thành một đòi hỏi bức thiết.

Đặc thù của thị trường BĐS là nơi tồn tại tình trạng 'bất cân xứng thông tin' (*information asymmetry*) ở mức độ cao, trong khi BĐS lại là loại tài sản có giá trị vốn hóa lớn và tính thanh khoản đặc biệt. Trong bối cảnh đó, thông tin về pháp lý, quy hoạch và giá trị thị trường của BĐS mang ý nghĩa 'sống còn', quyết định tính an toàn và hiệu quả của các giao dịch dân sự - thương mại. Do tính chất phức tạp và đa biến của dữ liệu thị trường, các chủ thể tham gia thường gặp rào cản lớn trong việc tiếp cận và xác thực thông tin. Chính thực tiễn này đã dẫn đến sự ra đời của nghề MGBĐS như một giải pháp trung gian tất yếu nhằm khỏa lấp khoảng trống thông tin giữa bên mua và bên bán.

Sự hiện diện của nghề MGBĐS không chỉ đơn thuần là kết quả của sự phát triển kinh tế, mà còn là sự phản ánh các thuộc tính đặc thù của hàng hóa BĐS. Nhận thức rõ vai trò then chốt này trong việc thúc đẩy tính minh bạch và lành mạnh của thị trường,

hệ thống pháp luật hiện đại – mà hạt nhân là Luật KDBĐS năm 2023 – đã chuẩn hóa hoạt động MGBĐS thông qua các nguyên tắc hành nghề nghiêm ngặt và chế định trách nhiệm pháp lý rõ ràng, làm cho nghề MGBĐS trở thành một định chế chuyên nghiệp và có điều kiện dưới sự quản lý của Nhà nước.

Các công trình nghiên cứu đã phân tích, có liên quan tới đề tài, được thực hiện bởi những học giả nước ngoài và những nhà nghiên cứu trong nước có uy tín khoa học. Vì vậy, các kết quả, phát hiện công bố mang tính toàn diện, cân đối và giúp người đọc có sự so sánh, đối chiếu về quan niệm, cơ sở lý luận giữa học giả trong nước với các nhà nghiên cứu, chuyên gia nước ngoài. Việc hệ thống hóa và thẩm định các kết quả nghiên cứu khoa học nêu trên đã cho phép NCS kế thừa, phát triển lý luận về dịch vụ MGBĐS cũng như vị thế đặc thù của hoạt động này trong cấu trúc vận hành của thị trường. Những giá trị khoa học này không chỉ dừng lại ở việc định vị bản chất pháp lý và vai trò nội tại của MGBĐS, mà còn cấu thành hệ tiền đề khoa học đặc biệt quan trọng để NCS triển khai các nội dung chuyên sâu trong chương trình nghiên cứu. Trên nền tảng kế thừa có chọn lọc đó, NCS có điều kiện thuận lợi để đối chiếu, so sánh và phát triển các luận điểm mới, đảm bảo tính thống nhất và tính khoa học cao cho công trình, đặc biệt trong bối cảnh các quan hệ KDBĐS đang có những chuyển dịch mang tính bước ngoặt dưới tác động của Luật KDBĐS năm 2023.

Thứ hai, về các nội dung cụ thể đã được nghiên cứu.

Một là, các công trình đều thống nhất quan điểm dịch vụ MGBĐS là hoạt động trung gian thương mại, các chủ thể phải đáp ứng các điều kiện đặc thù để có thể cung cấp dịch vụ MGBĐS.

Phân tích từ điểm xuất phát mang tính quy luật, sự hình thành của dịch vụ MGBĐS gắn liền với tiến trình phát triển về quy mô và sự phức tạp hóa của thị trường. Trong giai đoạn phát triển sơ khai, các giao dịch BĐS thường chỉ khu trú trong phạm vi hẹp của một khu vực dân cư hay đơn vị hành chính nhất định. Tuy nhiên, dưới tác động của quá trình đô thị hóa và hội nhập kinh tế, phạm vi giao dịch đã vượt khỏi các giới hạn địa lý truyền thống, mở rộng ra quy mô liên vùng, quốc gia và quốc tế.

Song hành với sự phát triển về mặt không gian, các hình thức xác lập giao dịch cũng ghi nhận sự đa dạng hóa mạnh mẽ về mặt nội dung. Không còn thuần túy dừng lại ở các quan hệ mua bán truyền thống, thị trường hiện đại đã phát triển đa tầng các loại hình dịch vụ kinh doanh quyền sở hữu và quyền sử dụng, bao gồm cho thuê, thế

chấp nhà ở hoặc quyền sử dụng đất, cùng các giao dịch phái sinh phức tạp khác. Sự gia tăng đột biến về cả lưu lượng giao dịch lẫn sự đa dạng của các loại hình tài sản đã tạo ra áp lực tất yếu về việc hình thành một thiết chế trung gian chuyên biệt. Trong bối cảnh đó, dịch vụ MGBĐS xuất hiện như một giải pháp kết nối tối ưu, đóng vai trò là 'nhịp cầu pháp lý và kinh tế' nhằm thúc đẩy tiến trình lưu thông hàng hóa BĐS, đồng thời thực hiện chức năng quản trị rủi ro trọng yếu phát sinh từ tình trạng bất cân xứng thông tin giữa các chủ thể trên thị trường.

Hai là, các công trình nghiên cứu đã chỉ ra những hình thức truyền thống và hiện đại của kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

Những hình thức truyền thống như cá nhân, tổ chức kinh doanh theo các mô hình doanh nghiệp, môi giới trực tiếp thông qua lời nói hay tới các hình thức hiện đại đó là môi giới thông qua các sàn giao dịch BĐS và áp dụng công nghệ thông tin MGBĐS trong môi trường số.

Ba là, các công trình đã công bố hoặc là đề cập một số khía cạnh của kinh doanh dịch vụ MGBĐS như điều kiện chủ thể, hợp đồng môi giới hoặc giải quyết tranh chấp phát sinh trong quá trình cung cấp dịch vụ MGBĐS.

Bốn là, các công trình nghiên cứu liên quan được công bố cũng đã phân tích thực trạng, chỉ ra yêu cầu, giải pháp hoàn thiện quy định pháp luật… về kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Nhưng các công trình chỉ có phạm vi khu trú trong một vài khía canh cụ thể, chưa có các đánh giá, đề xuất một cách tổng thể hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

Thứ ba, về phương pháp nghiên cứu.

Thông qua việc khảo cứu hệ thống các công trình nghiên cứu nêu trên, NCS đã nhận diện và đúc kết được các phương pháp nghiên cứu chủ đạo mà các tác giả đã vận dụng để kiến tạo nên các kết quả khoa học có giá trị. Hệ thống phương pháp này bao gồm:

Một là, phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử.

Đây được xem là kim chỉ nam xuyên suốt trong các công trình nghiên cứu nội địa. Việc vận dụng thế giới quan và phương pháp luận Mác - Lênin đã cho phép các tác giả giải mã một cách khoa học nội hàm khái niệm, nguồn gốc phát sinh và bản chất kinh tế - pháp lý của các sự vật, hiện tượng trong lĩnh vực MGBĐS. Thông qua lăng kính này, mối liên hệ biện chứng và sự tương thích giữa các thiết chế pháp lý đã được

làm rõ; đồng thời, quá trình hình thành, vận động và phát triển của nghề môi giới được xem xét trong tính lịch sử - cụ thể, giúp các nhà nghiên cứu đưa ra những đánh giá khách quan và sát thực với quy luật phát triển của thị trường.

Hai là, phương pháp nghiên cứu hệ thống, liên ngành.

Nghiên cứu về dịch vụ MGBĐS được triển khai dựa trên tư duy hệ thống với một cấu trúc logic chặt chẽ, đi từ việc xác lập khung lý luận nền tảng đến việc phân tích thực chứng các quan hệ pháp luật thực định.

Tính hệ thống: Giúp các tác giả duy trì sự nhất quán trong việc luận giải các vấn đề từ tổng thể đến bộ phận, đảm bảo mọi tư duy khoa học đều có cơ sở lý luận vững chắc và được kiểm chứng qua các dữ liệu thực tế.

Tính liên ngành: Đây là một điểm sáng trong phương pháp luận, khi chủ đề MGBĐS được soi chiếu dưới nhiều góc độ: từ kinh tế học (quy luật cung - cầu, chi phí giao dịch), xã hội học (văn hóa kinh doanh, đạo đức nghề nghiệp) đến luật học chuyên ngành (thương mại, dân sự, kinh doanh BĐS). Việc tiếp cận liên ngành và đa chiều không chỉ giúp nhận diện vấn đề một cách toàn diện, đầy đủ mà còn giúp các nhà nghiên cứu phát hiện ra những 'điểm nghẽn' pháp lý nằm ở giao điểm của các lĩnh vực, từ đó đề xuất được các giải pháp mang tính đồng bộ và khả thi cao.

Ba là, phương pháp so sánh, đối chiếu.

Phương pháp này được các công trình sử dụng khi nghiên cứu kinh doanh dịch vụ MGBĐS trong mối quan hệ so sánh với những quy định khác có liên quan; so sánh giữa quy định của pháp luật trong nước với pháp luật của nước ngoài; đối chiếu giữa nội dung quy định của pháp luật với thực tiễn thực hiện trên thực tế… Điều này giúp cho nhà nghiên cứu, người đọc nhận diện được những điểm tương đồng và khác biệt về nội dung giữa các quy định này.

Bốn là, phương pháp phân tích, lập luận logic.

Trong khoa học pháp lý, đây được xác định là nhóm phương pháp nghiên cứu kinh điển và mang tính nền tảng cốt lõi. Các thành tựu và phát hiện khoa học trong các công trình tiền nhiệm không đơn thuần là sự mô tả bề mặt, mà là kết quả của quá trình mổ xẻ, phân tích sâu các quy phạm pháp luật thực định dưới sự dẫn dắt của tư duy logic chặt chẽ. Việc thiết lập hệ thống luận cứ khoa học, kết hợp với các minh chứng từ thực tiễn đã tạo nên giá trị tự thân và có tính thuyết phục cao cho các kết luận khoa học của các tác giả..

Thứ tư, về những nội dung còn bỏ ngỏ; chưa được nghiên cứu.

Một là, về lý luận.

Chưa có một công trình nghiên cứu khoa học mang tính toàn diện, chuyên sâu, có hệ thống về lý luận liên quan đến nội dung pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam. Phần lớn các nghiên cứu trên chỉ tiếp cận đối với từng yếu tố, góc độ riêng lẻ của kinh doanh dịch vụ MGBĐS

Hệ thống các khái niệm cơ bản chưa được phân tích, giải mã đầy đủ về nội hàm, bao gồm: kinh doanh dịch vụ MGBĐS, pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS… để có cách hiểu thống nhất.

Cơ sở ra đời pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS; khái niệm và đặc điểm; cấu trúc nội dung của lĩnh vực pháp luật này; cơ chế điều chỉnh, các điều kiện đảm bảo thực hiện; tiêu chí đánh giá hiệu quả thực hiện và kinh nghiệm pháp luật của các nước về kinh doanh dịch vụ MGBĐS chưa được giải quyết đầy đủ, có hệ thống, và toàn diện v.v.

Hai là, về nghiên cứu thực trạng pháp luật và thực tiễn kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

Chưa có công trình đánh giá đầy đủ, có hệ thống, toàn diện, chuyên sâu thực trạng pháp luật hiện hành và thực tiễn kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam trong thời gian qua. Các nghiên cứu gần đây cũng chỉ là các luận văn thạc sĩ và khảo sát thực tiễn tại các địa phương khác nhau của Việt Nam, chưa đề cập toàn diện tới kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam hiện nay.

Ba là, về định hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam.

Việc nghiên cứu cả về lý luận và thực tiễn thực hiện kinh doanh dịch vụ MGBĐS của các công trình nêu trên chưa thực sự toàn diện và bao quát hết kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

Những luận giải về định hướng hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS và nâng cao hiệu quả thực hiện tại Việt Nam còn mang tính đơn lẻ chưa có hệ thống và toàn diện.

2.2. Những vấn đề mà luận án tiếp tục nghiên cứu

Xuất phát từ các đánh giá nêu trên, luận án tiếp tục nghiên cứu các nội dung chủ yếu sau đây:

Thứ nhất, luận án đưa ra hệ thống quan điểm cụ thể, toàn diện; xây dựng hệ thống cơ sở lý luận, khung lý thuyết pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam. Đây là những nội dung lý luận nền tảng của đề tài nghiên cứu luận án. Thực hiện tốt nội dung này sẽ giúp tác giả luận án không chỉ có tính mới về học thuật và có cơ sở để nghiên cứu, đánh giá thực trạng lĩnh vực pháp luật này mà còn góp phần củng cố, phát triển hệ thống cơ sở lý luận về luật học ở nước ta.

Thứ hai, luận án đi sâu phân tích, đánh giá một cách chuyên sâu, hệ thống, đầy đủ, toàn diện thực trạng pháp luật cũng như thực tiễn kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam.

Để thực hiện những nội dung này, luận án nghiên cứu các quy định của pháp luật Việt Nam. Một số quy định pháp luật quốc tế, pháp luật của các quốc gia khác mang tính tham khảo và so sánh cũng sẽ được tìm hiểu, đánh giá nhằm rút ra bài học kinh nghiệm góp phần hoàn thiện pháp luật Việt Nam về lĩnh vực này. Về thời gian, luận án sẽ nghiên cứu bối cảnh kinh tế - xã hội, pháp luật Việt Nam trong thời kỳ hội nhập kinh tế, quốc tế…; đặc biệt, các số liệu được sử dụng, minh chứng trong giai đoạn nghiên cứu sinh thực hiện luận án, là từ năm 2023 đến năm 2025.

Thứ ba, luận án nghiên cứu, đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật cũng như nâng cao hiệu quả thực hiện kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam.

Trên cơ sở trân trọng những kết quả nghiên cứu của các nhà khoa học đã đi trước; kế thừa và phát triển một số quan điểm, thành tựu nghiên cứu của các công trình liên quan đã công bố; luận án sẽ phân tích các yêu cầu hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS đặt trong bối cảnh, yêu cầu của tình hình kinh tế - xã hội của nước ta hiện nay.

3. Cơ sở lý thuyết và câu hỏi, giả thuyết nghiên cứu

3.1. Một số lý thuyết chủ yếu được sử dụng trong Luận án

Thứ nhất, lý thuyết về dịch vụ thương mại.

Lý thuyết này được hình thành qua nhiều nghiên cứu trong lĩnh vực kinh tế, thương mại, được thể hiện ở một số công trình nghiên cứu như "*Theorizing Change: The Role of Professional Associations in the Transfomation of Institutionalized Fields*" của Greenwood, Suddaby và Hinings (2002) về tổ chức trong dịch vụ chuyên môn.[21]

[21] Trịnh Thị Hoa, Luận án tiến sĩ "Pháp luật về đại lý thuế ở Việt nam", Trường Đại học Luật Hà Nội, 2025, tr32.

Lý thuyết về dịch vụ thương mại giúp chúng ta hiểu rõ bản chất của dịch vụ thương mại mang tính chuyên môn cao và được chuyên nghiệp hóa như dịch vụ thương mại bao gồm dịch vụ tư vấn; dịch vụ đại lý; dịch vụ kế toán, kiểm toán; dịch vụ môi giới. Đối với dịch vụ môi giới nói chung và dịch vụ MGBĐS nói riêng là loại dịch vụ đòi hỏi chuyên môn cao có sự hiểu biết pháp luật về kinh doanh BĐS. Phải có chứng chỉ hành nghề hoạt động theo quy định của pháp luật. Sử dụng lý thuyết về dịch vụ là cơ sở để nghiên cứu về nội dung MGBĐS.

Thứ hai, lý thuyết về quyền tự do hợp đồng.

Lý thuyết tự do hợp đồng, trong bối cảnh MGBĐS, nhấn mạnh tầm quan trọng của việc các bên có quyền tự do thoả thuận với nhau dựa trên sự hiểu biết và mong muốn của riêng họ. Trong ngành BĐS, điều này đặc biệt quan trọng vì mỗi giao dịch đều có những đặc thù riêng và các điều khoản hợp đồng thường phải được tùy biến để phù hợp với yêu cầu của người mua và người bán.

Trong MGBĐS, tự do hợp đồng cho phép các bên tự do lựa chọn đối tác giao dịch, loại BĐS, và điều khoản của hợp đồng. Điều này bảo đảm rằng các bên có thể tìm kiếm và chọn lựa những lựa chọn tốt nhất phù hợp với nhu cầu cá nhân. Người môi giới thường đóng vai trò là trung gian, giúp đàm phán các điều khoản giữa người mua và người bán. Lý thuyết tự do hợp đồng nhấn mạnh sự cần thiết của việc đàm phán một cách công bằng, trong đó mỗi bên đều có quyền đề xuất và thương lượng điều khoản theo ý muốn của mình.

Một nguyên tắc quan trọng trong tự do hợp đồng là sự minh bạch và công bằng. Điều này đảm bảo rằng tất cả các điều khoản và điều kiện của hợp đồng đều được trình bày một cách rõ ràng và dễ hiểu, giúp ngăn ngừa sự mập mờ và tranh chấp sau này. Lý thuyết tự do hợp đồng cũng bao gồm các cơ chế giải quyết tranh chấp khi các bên không đạt được thỏa thuận hoặc có mâu thuẫn trong hợp đồng. Việc này thường bao gồm các điều khoản giải quyết tranh chấp trong nội bộ hợp đồng hoặc qua trọng tài, tòa án.

Áp dụng lý thuyết tự do hợp đồng trong nghiên *cứu* kinh doanh dịch vụ MGBĐS có thể giúp hiểu rõ hơn về cách thức thực hiện hợp đồng, đảm bảo lợi ích của các bên, và thúc đẩy một thị trường BĐS lành mạnh và minh bạch.

Thứ ba, lý thuyết về đại diện trong mối quan hệ ủy thác của bên được môi giới cho bên môi giới tìm kiếm đối tác giao dịch BĐS.

Lý thuyết về đại diện, trong dịch vụ MGBĐS, phân tích mối quan hệ giữa người môi giới (đại diện) và khách hàng của họ (người được đại diện), nhấn mạnh vào các vấn đề như xung đột lợi ích, động lực và thông tin bất đối xứng. Lý thuyết này hữu ích để hiểu các thách thức và cơ hội trong quan hệ hợp tác giữa người môi giới và khách hàng.

Một trong những khía cạnh cơ bản của lý thuyết đại diện là thông tin bất đối xứng, nơi người môi giới thường có nhiều thông tin về thị trường BĐS hơn khách hàng của họ. Điều này có thể dẫn đến tình huống người môi giới có thể sử dụng thông tin này để hướng lợi ích cá nhân thay vì lợi ích của khách hàng. Xung đột lợi ích xảy ra khi người môi giới có động lực để đề xuất hoặc đẩy mạnh các giao dịch không nhất thiết là tốt nhất cho khách hàng, nhưng lại mang lại lợi ích tài chính hoặc lợi ích khác cho bản thân họ. Ví dụ, người môi giới có thể ưu tiên bán những BĐS mang lại hoa hồng cao hơn.

Để giải quyết xung đột lợi ích và thông tin bất đối xứng, có thể thiết lập các cơ chế khuyến khích cho người môi giới sao cho họ hành động theo lợi ích của khách hàng. Điều này có thể bao gồm hoa hồng dựa trên kết quả thực tế của khách hàng, hoặc các đánh giá và phản hồi từ khách hàng. Hợp đồng giữa người môi giới và khách hàng nên được thiết kế để minh bạch và rõ ràng về các điều khoản và nghĩa vụ của cả hai bên. Điều này bao gồm rõ ràng về phí dịch vụ, điều kiện thanh toán hoa hồng, và nghĩa vụ thông tin từ phía người môi giới.

Để giảm thiểu rủi ro từ thông tin bất đối xứng và xung đột lợi ích, việc giám sát hành vi của người môi giới là cần thiết. Các chính sách và quy định có thể đặt ra để yêu cầu người môi giới cung cấp thông tin đầy đủ và trung thực về tất cả các giao dịch và lựa chọn có sẵn.

Thứ tư, Lý thuyết về chi phí giao dịch.

Lý thuyết này được đưa ra bởi Coase (1937) trong nghiên cứu *"The Nature of the Firm"*[22]

Lý thuyết này đưa ra nhằm xem xét việc thông qua môi giới có giúp cho người thuê dịch vụ môi giới giảm chi phí so với việc mình tự thực hiện giao dịch. Thực tiễn chứng minh rằng việc sử dụng dịch vụ môi giới sẽ tiết kiệm thời gian, tránh rủi ro, tận dụng được kiến thức chuyên môn, tối ưu hóa trong giao dịch.. Áp dung lý thuyết chi

[22] Ronald Coase (1937), The Nature of the Firm, Economica, Volume 4, Issue 16, 11/1937.

phí giao dịch giúp chúng ta phân tích lợi ích chi phí, độ an toàn trong việc sử dung dịch vụ MGBĐS.

3.2. Câu hỏi nghiên cứu và giả thiết nghiên cứu

Luận án đặt ra và giải quyết các câu hỏi nghiên cứu sau:

(i) Câu hỏi nghiên cứu thứ 1 - Pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS là gì?

Giả thiết nghiên cứu: Pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS là một bộ phận của hệ thống pháp luật về KDBĐS của các quốc gia. Bộ phận pháp luật này đóng vai trò quan trọng trong việc thực hiện các hoạt động trên thị trường BĐS.

Dự kiến kết quả nghiên cứu: Dự kiến giải quyết câu hỏi nghiên cứu này tại Chương 1 của Luận án, hệ thống hoá và phân tích khái niệm, đặc điểm, nội dung và các yếu tố ảnh hưởng tới pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

(ii) Câu hỏi nghiên cứu thứ 2 - Thực trạng quy định pháp luật Việt Nam hiện hành về kinh doanh dịch vụ MGBĐS như thế nào? Các quy định này đã hợp lý hay còn bất cập ở những nội dung nào?

Giả thiết nghiên cứu: Pháp luật quy định về kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam vừa có những điểm thành công, vừa có những hạn chế, bất cập tham chiếu, đánh giá từ thực tiễn thi hành. Các quy định này được đánh giá khách quan trong quá trình nghiên cứu.

Dự kiến kết quả nghiên cứu: Dự kiến câu hỏi nghiên cứu được giải quyết tại nội dung thứ nhất của Chương 2, dựa trên việc phân tích, đánh giá nội dung cụ thể của pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam.

(iii) Câu hỏi nghiên cứu thứ 3 - Thực tiễn thực hiện pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam đã đạt được hiểu quả mong muốn chưa? Việc thực hiện lĩnh vực pháp luật này gặp những khó khăn, vướng mắc gì trên thực tế?

Giả thiết nghiên cứu: Thực tiễn thực hiện hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam đạt được hiệu quả tích cực, phần nào giải quyết được các mâu thuẫn, bất đồng trong quá trình thực hiện hoạt động KDBĐS giữa các thương nhân, nhưng vẫn tồn tại nhiều bất cập, hạn chế.

Dự kiến kết quả nghiên cứu: Dự kiến câu hỏi nghiên cứu được giải quyết tại nội dung thứ hai của Chương 2, dựa trên việc đánh giá số liệu, nghiên cứu các vụ việc có liên quan tới kinh doanh dịch vụ MGBĐS trong thời gian qua.

(iv) Câu hỏi nghiên cứu thứ 4 - Nhà nước cần phải làm gì trong việc hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam hiện nay?

Giả thuyết nghiên cứu: Nhà nước ban hành chính sách và pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS phải căn cứ vào đòi hỏi từ thực tiễn và xem xét tới các nguyên tắc cơ bản của nền kinh tế thị trường, đặc biệt nguyên tắc của quyền tự do kinh doanh trong bối cảnh hiện nay.

Dự kiến kết quả nghiên cứu: Dự kiến câu hỏi nghiên cứu được giải quyết xuyên suốt trong Luận án và đặc biệt tại Chương 3. Luận án đưa ra và chứng minh được các vấn đề mà Nhà nước cần làm: Đề xuất các giải pháp tổng thể về chính sách và sửa đổi, bổ sung quy định pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam.

KẾT LUẬN

1. Lý luận về kinh doanh dịch vụ MGBĐS và pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam là một vấn đề đã có nhiều công trình nghiên cứu trong nước và nước ngoài đề cập đến ở những khía cạnh, phạm vi, mức độ khác nhau. Các công trình này đã có những nghiên cứu giá trị pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS… trên phương diện lý luận và phương diện thực tiễn. Kết quả nghiên cứu của các công trình liên quan đã công bố được nghiên cứu sinh tham khảo, kế thừa khi giải quyết yêu cầu của đề tài luận án; những vấn đề chưa được nghiên cứu, bỏ ngỏ là sự gợi mở để nghiên cứu sinh tiếp tục thực hiện.

2. Trên cơ sở khảo sát tình hình nghiên cứu có liên quan tới đề tài luận án từ các công trình nghiên cứu trong nước và ngoài nước theo các nhóm vấn đề, cụ thể về lý luận, thực trạng pháp luật và giải pháp hoàn thiện pháp luật… nghiên cứu sinh nhận thấy rằng việc tiếp tục nghiên cứu lý luận và thực tiễn pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS Việt Nam hiện nay là cần thiết. Bởi lẽ, vấn đề này chưa được nghiên cứu độc lập, chuyên sâu, đầy đủ và toàn diện; các công trình công bố mới "dừng lại" ở việc phân tích một vài khía cạnh về lý luận và thực tiễn của lĩnh vực pháp luật này.

3. Luận án xác định cơ sở lý thuyết nghiên cứu phù hợp, đồng thời đưa ra một số câu hỏi nghiên cứu, giả thuyết nghiên cứu và dự kiến kết quả để định hướng cho các hoạt động nghiên cứu đề tài luận án. Những kết quả này sẽ được thể hiện ở các Chương 1, Chương 2, Chương 3 của luận án sau khi kết thúc quá trình nghiên cứu./.

PHẦN NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ PHÁP LUẬT VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

1.1. Lý luận về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

1.1.1. Cơ sở hình thành nghề kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Nghề MGBĐS đã phát triển qua nhiều giai đoạn và đóng vai trò quan trọng trong thị trường BĐS trên toàn thế giới. Có thể thấy, Nghề MGBĐS không phải là một khái niệm mới. Ngay từ thời kỳ cổ đại, các hoạt động mua bán, trao đổi đất đai và tài sản đã tồn tại. Trong các nền văn minh như Ai Cập, Hy Lạp, và La Mã cổ đại, quyền sở hữu đất đai được xem là biểu tượng của quyền lực và sự giàu có. Trong các giao dịch này, những người trung gian xuất hiện để giúp đàm phán và thực hiện các giao dịch, tương tự như vai trò của các nhà môi giới hiện đại. Trong thời kỳ Trung Cổ ở châu Âu, hệ thống phong kiến chi phối quyền sở hữu đất đai. Những người có quyền lực lớn thường kiểm soát lượng lớn đất đai và sử dụng nó để đổi lấy lòng trung thành và dịch vụ từ các chư hầu. Tại thời điểm này, nghề môi giới chưa phát triển một cách độc lập, nhưng các giao dịch về đất đai đã bắt đầu phức tạp hơn, với sự tham gia của các luật sư, người quản lý tài sản, và những người chuyên nghiệp khác.

Vào thế kỷ 18 và 19, với sự phát triển của thị trường tư bản và đô thị hóa tại châu Âu và Bắc Mỹ, nhu cầu về nhà ở và các loại BĐS khác tăng mạnh. Nghề MGBĐS bắt đầu xuất hiện rõ nét hơn trong thời kỳ này. Tại Anh, các đại lý MGBĐS bắt đầu xuất hiện, cung cấp dịch vụ cho thuê và mua bán nhà đất.

Ở Mỹ, quá trình này diễn ra đồng thời với sự phát triển của thị trường nhà đất tại các thành phố lớn như New York, Boston, và Philadelphia. Các công ty BĐS đầu tiên bắt đầu được thành lập, đóng vai trò trung gian trong các giao dịch BĐS. Năm 1908, Hiệp hội Quốc gia các Nhà MGBĐS (National Association of Realtors, NAR) được thành lập tại Mỹ, đánh dấu một bước quan trọng trong việc chuyên nghiệp hóa nghề môi giới.[23]

Trong thế kỷ 20, nghề MGBĐS dần trở nên chuyên nghiệp hơn với việc xuất hiện của các tổ chức, quy định pháp lý, và các cơ sở đào tạo chuyên biệt. Ở nhiều nước, các

[23] D. Barlow Burke (2019), Law of Real Estate Brokers, Fourth Edition, Aspen Law & Business Publisher.

chính phủ bắt đầu đặt ra các quy định về cấp phép, đào tạo, và trách nhiệm của nhà môi giới. Sự phát triển của các tổ chức như NAR tại Mỹ và các hiệp hội tương tự tại các quốc gia khác đã giúp định hình tiêu chuẩn đạo đức và chuyên môn cho nghề này. Trong suốt thế kỷ này, nghề MGBĐS cũng bắt đầu chuyển dịch từ việc chỉ tập trung vào các giao dịch nhà ở cá nhân sang các lĩnh vực phức tạp hơn như đầu tư BĐS, phát triển dự án, và quản lý tài sản.

Bước sang thế kỷ 21, sự bùng nổ của công nghệ thông tin và Internet đã tạo ra một cuộc cách mạng mang tính cấu trúc, tái định hình căn bản phương thức vận hành của nghề MGBĐS. Hệ sinh thái các trang điện tử chuyên ngành, ứng dụng di động và các nền tảng kỹ thuật số (Proptech) đã thúc đẩy tiến trình công khai hóa thông tin trên thị trường BĐS.

Trong bối cảnh đó, sự minh bạch hóa dữ liệu đã đạt tới mức độ chưa từng có, cho phép khách hàng chủ động tiếp cận hệ thống cơ sở dữ liệu về pháp lý, giá cả và quy hoạch một cách trực quan, xóa bỏ thế độc quyền thông tin của các nhà môi giới truyền thống. Khách hàng không chỉ dừng lại ở việc tìm kiếm, so sánh mà còn có khả năng thực hiện các quy trình giao dịch trên môi trường trực tuyến thông qua các nền tảng tích hợp.

Bên cạnh đó, tác động của xu thế toàn cầu hóa đã phá vỡ các giới hạn về không gian, đưa thị trường BĐS nội địa tiệm cận với các dòng vốn và chuẩn mực quốc tế. Sự kết nối xuyên biên giới này không chỉ mở rộng quy mô thị trường mà còn đặt ra yêu cầu cấp thiết về việc chuẩn hóa năng lực của đội ngũ MGBĐS nhằm tương thích với các thiết chế kinh doanh toàn cầu. Những biến chuyển mang tính thời đại này chính là tiền đề quan trọng để NCS luận giải về sự cần thiết phải hoàn thiện khung pháp lý về MGBĐS tại Việt Nam, đảm bảo sự tương thích giữa pháp luật thực định với sự vận động không ngừng của nền kinh tế số.

Các nhà môi giới không chỉ làm việc trong phạm vi địa phương mà còn thực hiện các giao dịch quốc tế, đòi hỏi họ phải có hiểu biết sâu rộng về các quy định pháp lý, văn hóa, và thị trường của nhiều quốc gia khác nhau.

Như vậy, có thể thấy rằng, Nghề MGBĐS đã trải qua một quá trình phát triển lâu dài, từ những giao dịch đơn giản trong thời kỳ cổ đại đến một ngành nghề phức tạp và chuyên nghiệp như ngày nay. Trải qua một quá trình lâu dài như vậy, có thể nhận thấy, nghề kinh doanh dịch vụ MGBĐS được hình thành dựa trên các cơ sở chính sau:

Thứ nhất, sự hình thành quyền sở hữu tư nhân

Sự phát triển của nghề môi giới nói chung cũng như BĐS gắn liền với lịch sử phát triển của quyền sở hữu tư nhân về tài sản nói chung trong đó có quyền sở hữu về đất đai. Trong các xã hội tiền công nghiệp, đất đai thường thuộc sở hữu của vua chúa hoặc tầng lớp quý tộc. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường và các cuộc cách mạng công nghiệp, quyền sở hữu đất đai dần dần được mở rộng cho các cá nhân và tổ chức tư nhân. Quyền sở hữu tư nhân đối với đất đai cho phép người dân có quyền mua bán, chuyển nhượng tài sản, từ đó tạo ra nhu cầu giao dịch BĐS. Ban đầu, các giao dịch BĐS diễn ra một cách tự phát, không có hệ thống và thường thiếu minh bạch. Người mua và người bán thường gặp khó khăn trong việc tìm kiếm đối tác phù hợp và thực hiện giao dịch hợp pháp. Chính vì thế, các nhà môi giới ra đời để làm trung gian, giúp các bên tìm thấy nhau và thực hiện giao dịch một cách hợp lý, an toàn.

Thứ hai, Đô thị hóa và sự gia tăng dân số

Quá trình đô thị hóa là một trong những yếu tố lịch sử quan trọng thúc đẩy sự phát triển của thị trường BĐS và nghề môi giới. Trong suốt thế kỷ 18 và 19, cuộc cách mạng công nghiệp đã kéo theo sự dịch chuyển của người dân từ nông thôn ra thành phố để tìm kiếm cơ hội việc làm. Điều này dẫn đến nhu cầu lớn về nhà ở và cơ sở hạ tầng tại các thành phố lớn. Thành phố trở thành nơi tập trung đông đảo dân cư, đẩy mạnh nhu cầu về BĐS thương mại và dân dụng. Những người môi giới đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối người mua và người bán, giúp quản lý nguồn cung và cầu trong một thị trường BĐS đang bùng nổ. Tại Mỹ và châu Âu, từ cuối thế kỷ 19, các tổ chức MGBĐS đã được hình thành nhằm chuyên nghiệp hóa và tạo ra các tiêu chuẩn cho nghề nghiệp này.

Thứ ba, sự phát triển của kinh tế thị trường và hệ thống tài chính, tín dụng

Nền kinh tế thị trường đã đóng vai trò quyết định trong việc hình thành và phát triển nghề MGBĐS. Trong các nền kinh tế phát triển, BĐS được xem như một loại hàng hóa có giá trị lớn, có thể mua bán và chuyển nhượng. Kinh tế thị trường tạo ra môi trường tự do cho các giao dịch tài sản, giúp tạo ra cung cầu đối với nhà ở, đất đai và các loại BĐS khác. Trong bối cảnh này, nghề MGBĐS phát triển mạnh mẽ nhằm hỗ trợ các giao dịch trong môi trường phức tạp, đầy cạnh tranh. Nhà môi giới không chỉ là người giúp kết nối người mua và người bán, mà còn tư vấn về giá cả, tiềm năng phát triển của BĐS và các vấn đề pháp lý liên quan.

Bên cạnh đó, một trong những yếu tố quan trọng của nền tảng kinh tế giúp thúc đẩy nghề MGBĐS là sự phát triển của hệ thống tài chính, đặc biệt là tín dụng BĐS. Việc mua BĐS ngày càng trở nên dễ dàng hơn nhờ các khoản vay thế chấp do ngân hàng cung cấp. Nhờ vậy, người mua không cần phải thanh toán toàn bộ giá trị BĐS trong một lần, mà có thể vay tiền và trả góp theo thời gian. Các nhà MGBĐS, do đó, đóng vai trò quan trọng trong việc tư vấn cho khách hàng về các giải pháp tài chính phù hợp, giúp khách hàng tiếp cận nguồn vốn vay và thực hiện giao dịch một cách hiệu quả.

Ngoài ra, trong bối cảnh kinh tế tăng trưởng, BĐS đã trở thành một kênh đầu tư hấp dẫn. Sự gia tăng của tầng lớp trung lưu và các nhà đầu tư lớn đã tạo ra nhu cầu đầu tư vào đất đai và BĐS như một cách để bảo toàn và gia tăng tài sản. Điều này tạo ra một thị trường lớn cho nghề MGBĐS, với vai trò không chỉ giới hạn trong việc giúp người mua và người bán giao dịch mà còn tư vấn cho các nhà đầu tư. Các nhà đầu tư không chỉ quan tâm đến việc mua bán BĐS mà còn tìm kiếm những BĐS có tiềm năng tăng giá trong tương lai, hay các dự án phát triển có khả năng mang lại lợi nhuận cao. Vai trò của các nhà MGBĐS là giúp khách hàng tìm kiếm cơ hội đầu tư, đánh giá thị trường và quản lý rủi ro.

Thứ tư, nền tảng xã hội và pháp lý hình thành nghề MGBĐS

Nền tảng pháp lý là một yếu tố không thể thiếu trong sự hình thành và phát triển của nghề MGBĐS. Giao dịch BĐS đòi hỏi phải tuân thủ các quy định pháp lý nghiêm ngặt, bao gồm quyền sở hữu, quyền chuyển nhượng, các quy định về thuế và các vấn đề pháp lý khác.

Nhà MGBĐS, vì thế, không chỉ đóng vai trò là người trung gian mà còn phải hiểu biết sâu rộng về pháp luật để tư vấn cho khách hàng, đảm bảo các giao dịch diễn ra một cách hợp pháp và an toàn. Các quy định pháp lý phức tạp, cùng với rủi ro tiềm ẩn trong các giao dịch BĐS, đã tạo ra nhu cầu rất lớn đối với các dịch vụ môi giới chuyên nghiệp.

Bên cạnh đó, cùng với sự phát triển của kinh tế và đô thị hóa, lối sống của con người cũng thay đổi. Các gia đình hạt nhân, lối sống độc lập và sự di chuyển dân cư giữa các khu vực đã làm gia tăng nhu cầu về BĐS đa dạng hơn. Không chỉ cần các căn hộ, nhà ở, mà còn có nhu cầu về văn phòng, khu thương mại, khu nghỉ dưỡng, và các loại BĐS đặc thù khác. Sự thay đổi này đã tạo ra một thị trường BĐS phức tạp hơn, đòi hỏi các nhà môi giới phải có sự hiểu biết đa dạng về các loại hình BĐS và nhu cầu khách hàng. Đồng thời, việc phát triển các khu vực ngoại thành, các khu đô thị mới và

khu nghỉ dưỡng đã mở ra cơ hội lớn cho các nhà môi giới trong việc phát triển nghề nghiệp và mở rộng thị trường.

Thứ năm, từ nhu cầu đòi hỏi của thực tiễn

Các giao dịch thương mại nói chung trong đó có các giao dịch về BĐS luôn có sự bất cân xứng về thông tin giữa các bên (bên bán và bên mua) đặc biệt là bên mua thường ở vào vị trí yếu thế về thông tin. BĐS là loại tài sản có giá trị rất lớn vị vậy người mua luôn đặt sự an toàn trong các giao dịch lên hàng đầu.Nghề MGBĐS ra đời nhằm giúp các bên tham gia giao dịch đặc biệt là bên mua có thêm các thông tin đầy đủ, chính xác, khắc phục tình trạng bất cân xứng về thông tin qua đó hỗ trợ giúp đỡ các bên ra các quyết định một cách nhanh chóng thuận lợi; hay nhu cầu được hỗ trợ pháp lý và làm các thủ tục khi thực hiện các giao dịch. Xuất phát từ đòi hỏi của thực tiễn về bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia giao dịch nghề MGBĐS ngày càng phát triển theo nhu cầu của thị trường BĐS.

Như vậy, có thể thấy Nghề kinh doanh dịch vụ MGBĐS ra đời và phát triển dựa trên nhiều yếu tố kinh tế, xã hội và pháp lý. Từ sự phát triển của quyền sở hữu tư nhân, quá trình đô thị hóa, sự tăng trưởng của nền kinh tế thị trường đến những thay đổi trong lối sống và sự phát triển công nghệ, tất cả đều đóng vai trò quan trọng, tạo cơ sở để hình thành và phát triển đối với nghề MGBĐS.

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

Để hiểu biết một cách rõ ràng, đầy đủ nội dung của hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS, bước đầu tiên cần tiến hành là làm rõ các khái niệm cơ bản về kinh doanh dịch vụ cũng như MGBĐS.

Trước hết, "kinh doanh dịch vụ" được định nghĩa là một lĩnh vực hoạt động tất yếu trong đời sống hiện đại và văn minh, đặc biệt khi quá trình phân công lao động xã hội diễn ra ngày càng sâu sắc và nhu cầu của con người không ngừng gia tăng, khiến một cá nhân đơn lẻ không đủ khả năng tự thực thi mọi tác nghiệp nhằm thỏa mãn triệt để các nhu cầu cá nhân. Chính vì thế, sự phân công lao động trở thành một đòi hỏi mang tính cấp bách của xã hội, trong đó mỗi chủ thể chỉ gánh vác một hay một số khâu nhất định thuộc chuỗi vận động chung của đời sống. Các cá nhân buộc phải tìm kiếm những đối tác sở hữu năng lực, trình độ chuyên môn và tính chuyên nghiệp cao ở từng mảng cụ thể nhằm hỗ trợ họ tháo gỡ các vướng mắc phát sinh, qua đó tối ưu hóa việc đáp ứng nhu cầu bản thân. Những chủ thể cung cấp sự hỗ trợ nhằm khắc phục các trở ngại này sẽ

nhận được một mức thù lao tương xứng sau khi hoàn tất công việc. Xuất phát từ thực tiễn đó, xã hội đã hình thành nên một bộ phận những chuyên gia tạo ra thu nhập dựa trên chính nền tảng chuyên môn của bản thân thông qua việc trợ giúp các chủ thể khác. Quá trình này được xem là hình thái nguyên thủy nhất đánh dấu sự ra đời của mô hình kinh doanh dịch vụ.

- Về khái niệm kinh doanh:

Trên phương diện học thuật và pháp lý hiện nay, đang tồn tại đa dạng các cách tiếp cận khác nhau xoay quanh khái niệm kinh doanh. Căn cứ theo Từ điển Tiếng Việt thông dụng, thuật ngữ này được giải thích: "*Kinh doanh là tổ chức buôn bán để thu lời, lãi*"[24]. Dưới góc độ chuyên ngành, Từ điển Luật học xác định kinh doanh bao hàm các hoạt động đầu tư, sản xuất, trao đổi mua bán và cung ứng dịch vụ được các chủ thể tiến hành một cách độc lập, mang tính thường xuyên trên thị trường với mục tiêu thu về lợi nhuận..

Dưới lăng kính của pháp luật thực định, Luật Doanh nghiệp năm 2020 quy định: "*Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi*"[25].

Tham chiếu theo từ điển Oxford English Dictionary, định nghĩa "business" "*là "Commercial activity", tức là hoạt động thương mại hoặc kinh doanh bao gồm sản xuất, mua bán và trao đổi hàng hoá hoặc dịch vụ với mục tiêu tạo lợi nhuận*"[26].

Từ những cơ sở trên, xét về bản chất cốt lõi, kinh doanh chính là quá trình đầu tư (dưới các hình thức như tiền tệ, tài sản vật chất hoặc tài sản trí tuệ...) vào chu trình sản xuất hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích mưu cầu lợi nhuận.

- Khái niệm dịch vụ:

Căn cứ theo Từ điển Luật học: Dịch vụ được xác định là một loại hình sản phẩm kinh tế, bao hàm các công việc được thực hiện dưới hình thức lao động thể chất, năng lực tổ chức, quản trị, cùng tri thức và kỹ năng chuyên môn, hướng tới mục tiêu đáp ứng các nhu cầu về sản xuất, hoạt động kinh doanh hoặc đời sống sinh hoạt của các tổ chức và cá nhân.

---

[24] Nguyễn Như Ý (chủ biên), (2001), Từ điển Tiếng Việt thông dụng, Nxb Giáo dục, Hà Nội, tr. 373.
[25] Khoản 21 Điều 4 Luật doanh nghiệp năm 2020.
[26] Oxford Advanced Learner's Dictionary (2015), Nxb Trẻ, Thành phố Hồ Chí Minh.

Tại công trình nghiên cứu "Lựa chọn bước đi và giải pháp thích hợp để Việt Nam mở cửa về dịch vụ thương mại", GS.TS. Nguyễn Thị Mơ đã nêu lên định nghĩa liên quan đến dịch vụ như sau: "*Dịch vụ là các hoạt động của con người, được kết tinh thành các loại sản phẩm vô hình và không cầm nắm được*"[27].

Dựa trên cơ sở tổng hợp và phân tích các hệ quy chiếu khác nhau về dịch vụ, tác giả luận án đi đến kết luận: "*Dịch vụ là bất kỳ hoạt động nào đó của con người được kết tinh thành các loại sản phẩm vô hình không cầm nắm được, không cất trữ được, được cung cấp nhằm thỏa mãn nhu cầu của con người trong sản xuất, kinh doanh hoặc trong sinh hoạt*".

Dựa trên nền tảng kết hợp các định nghĩa về kinh doanh và dịch vụ, hoàn toàn có thể diễn giải rằng, kinh doanh dịch vụ chính là quá trình triển khai các tác nghiệp dưới hình thức lao động thể chất, năng lực tổ chức, quản trị, cùng tri thức và kỹ năng chuyên môn, nhằm mục tiêu đáp ứng các đòi hỏi về sản xuất kinh doanh hoặc tiêu dùng sinh hoạt của các chủ thể tổ chức, cá nhân để thiết lập lợi nhuận.

- Khái niệm MGBĐS:

MGBĐS là loại hình kinh doanh dịch vụ đã có từ rất lâu và ngày càng trở nên phổ biến ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển. Ở Việt Nam, với tư cách là một loại hình kinh doanh dịch vụ mang tính chuyên nghiệp thì MGBĐS ra đời kể từ khi Nhà nước ta ban hành Luật kinh doanh BĐS năm 2006. So với các loại hình kinh doanh dịch vụ BĐS khác thì dịch vụ MGBĐS hình thành sớm hơn và hoạt động phổ biến hơn. Xét dưới góc độ học thuật, ở nước ta có nhiều cách hiểu khác nhau về MGBĐS. Để tìm hiểu khái niệm MGBĐS, trước tiên chúng ta đi tìm hiểu thế nào là BĐS và MGBĐS là gì?

BĐS và động sản là hai tiêu chí để phân loại tài sản trong quyền sở hữu. Khái niệm BĐS và động sản được sử dụng phổ biến trong bộ luật dân sự của các nước theo hệ thống pháp luật thành văn. Việc phân loại tài sản thành "BĐS" và "động sản" có nguồn gốc từ Luật La Mã và cho đến nay vẫn được ghi nhận trong BLDS của nhiều nước trên thế giới. Pháp luật của nhiều nước trên thế giới đều thống nhất ở chỗ coi BĐS bao gồm đất đai và những tài sản gắn liền với đất đai. Tuy nhiên, hệ thống pháp luật của mỗi nước cũng có những nét đặc thù riêng thể hiện ở quan điểm phân loại và tiêu chí phân loại.

---

[27] Nguyễn thị Mơ (2005), Lựa chọn bước đi và giải pháp thích hợp để Việt Nam mở cửa về dịch vụ thương mại, nxb Lý luận chính trị, tr.14.

Hầu hết các nước đều coi BĐS là đất đai và những tài sản có liên quan đến đất đai, không tách rời với đất đai, được xác định bởi vị trí địa lý của đất (Luật Dân sự Công hoà Pháp, Luật Dân sự Nhật Bản, Luật Dân sự Cộng hoà Liên bang Nga, Luật Dân sự Cộng hoà Liên bang Đức…). Tuy nhiên, mỗi nước lại có quan niệm khác nhau về những tài sản "gắn liền" với đất đai được xác định là BĐS. Điều 520 BLDS Pháp quy định: "Mùa màng chưa gặt, trái cây chưa bứt khỏi cây là BĐS, nếu đã bứt khỏi cây được coi là động sản". Tương tự, quy định này cũng được thể hiện trong BLDS Nhật Bản, BLDS Bắc Kỳ và Sài Gòn cũ. Trong khi đó, Điều 100 BLDS Thái Lan quy định: "BĐS là đất đai và những vật gắn liền với đất đai bao gồm cả những quyền gắn với việc sở hữu đất đai". BLDS Đức đưa ra khái niệm BĐS bao gồm đất đai và các tài sản gắn liền với đất.

Theo Từ điển Tiếng Việt thông dụng: "BĐS là tài sản cố định không chuyển dời được…".

Theo Từ điển Luật học: "BĐS là các tài sản không di dời được. BĐS bao gồm đất đai, nhà ở, công trình xây dựng gắn liền với đất đai, kể cả các tài sản gắn liền với đất đai, các tài sản khác do pháp luật quy định"[28].

BLDS năm 2015 của Việt Nam quy định: "BĐS gồm đất đai; nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai; tài sản khác gắn liền với đất đai, nhà, công trình xây dựng; tài sản khác theo quy định của pháp luật"[29].

Có thể nhận thấy rằng, bất chấp sự đa dạng trong các cách thức định nghĩa, những lăng kính tiếp cận này đều hội tụ ở việc chỉ ra các thuộc tính đặc trưng mang tính phổ quát của BĐS, cụ thể bao gồm:

Thứ nhất, bản chất tiên quyết của BĐS là một loại hình tài sản. BĐS hội tụ đầy đủ các dấu hiệu đặc trưng của tài sản nói chung, thể hiện qua việc là sự kết tinh từ sức lao động, có khả năng định giá bằng tiền và được lưu thông thông qua các giao dịch chuyển nhượng, trao đổi trên thị trường. Nói cách khác, BĐS bao hàm hai thuộc tính cốt lõi là giá trị và giá trị sử dụng. Dù vậy, điểm phân thủy giữa BĐS và động sản nằm ở chỗ BĐS mang tính cố định về tọa độ không gian và hoàn toàn không thể di dời. Thêm vào đó, do mang giá trị kinh tế đặc biệt lớn, BĐS thường xuyên đóng vai trò như một công cụ tối ưu để con người tích lũy tài sản. Thực tiễn chứng minh, các chủ thể có thu nhập thường nảy sinh xu hướng phân bổ dòng tiền vào việc sở hữu hoặc đầu tư đất đai với

[28] Bộ tư pháp – Viện Khoa học Pháp lý: Từ điển Luật học, NXB Từ điển bách khoa và NXB tư pháp, Hà Nội, 2006, trang 51.
[29] Khoản 1 Điều 107 Bộ luật Dân sự Việt Nam 2015.

mục đích cất trữ làm của để dành. Ở một khía cạnh khác, BĐS còn vận hành như một loại hình tài sản thế chấp hữu hiệu nhằm bảo đảm thực hiện các nghĩa vụ dân sự trong các giao dịch tín dụng. Các tổ chức hoặc cá nhân cấp tín dụng thường lưu giữ hồ sơ pháp lý liên quan đến BĐS của bên nhận vốn như một công cụ phòng ngừa rủi ro và bảo toàn nguồn vốn cho vay.

Thứ hai, tính tồn tại lâu dài là một đặc tính nội tại của BĐS. Xuất phát từ kết cấu địa chất tự nhiên, đất đai luôn bị khuôn khổ hóa bởi giới hạn về diện tích và không gian bề mặt. Mặc dù là một dạng tài nguyên thiên nhiên mang tính hữu hạn, song đất đai lại hàm chứa vô hạn các phương thức khai thác công năng. Hệ quả của đặc tính này là tỷ lệ khấu hao của đất gần như bằng không sau các chu kỳ khai thác. Song song đó, các hạng mục công trình kiến tạo trên đất thường được thi công bằng các nguồn vật liệu kiên cố, giúp duy trì tuổi thọ vật lý kéo dài qua nhiều thập kỷ, thậm chí hàng thế kỷ. Bắt nguồn chính từ đặc tính lâu bền này, khi đất đai không bị triệt tiêu hay thanh lý sau quá trình sử dụng và có khả năng tích hợp đa dạng mục đích khai thác, đã kiến tạo nên một thị trường hàng hóa BĐS vô cùng phong phú về cả hình thức lẫn phân khúc.

Thứ ba, BĐS luôn tiềm ẩn tính độc bản và sự khan hiếm. Thuộc tính này của BĐS bắt nguồn trực tiếp từ bản chất cá biệt và giới hạn về nguồn cung của đất đai. Sự khan hiếm của quỹ đất được quyết định bởi giới hạn diện tích tự nhiên của lớp vỏ trái đất. Tính khan hiếm này được cụ thể hóa thông qua sự giới hạn về quy mô diện tích của từng thửa đất, từng phân khu, địa phương hay vùng lãnh thổ. Trợ lực bởi tính cố định, bất di bất dịch của quỹ đất, sự khan hiếm đã khoác lên mỗi sản phẩm BĐS một tính chất cá biệt đặc thù. Ngay trong phạm vi một khu vực địa lý hẹp, hai BĐS liền kề vẫn luôn tồn tại những tham số dị biệt. Khó có thể tìm thấy hai BĐS giống nhau tuyệt đối trên thị trường do sự sai khác tất yếu về tọa độ không gian, cho dù đó là hai công trình sát vách được kiến tạo từ cùng một bản vẽ thiết kế. Thậm chí trong cấu trúc của cùng một tổ hợp cao ốc, từng căn hộ vẫn sở hữu phương vị và bố cục không gian riêng biệt. Hơn thế nữa, bản thân các chủ đầu tư hay đơn vị kiến trúc cũng chủ động khai thác tính độc bản này nhằm gia tăng sức hút thương mại đối với khách hàng hoặc để đáp ứng các nhu cầu mang tính cá nhân hóa.

Thứ tư, BĐS chịu sự tác động sâu sắc từ các yếu tố tập quán, thị hiếu và tâm lý quần chúng. Khác biệt với những mặt hàng thông thường, sự vận động của hàng hóa BĐS bị chi phối ở mức độ mãnh liệt bởi các hệ giá trị phi vật chất này. Cấu trúc nhu cầu

BĐS tại từng địa phương, từng vùng miền hay các quốc gia có sự phân hóa rõ rệt, được định hình trực tiếp bởi lăng kính thị hiếu và thói quen sinh hoạt của cộng đồng dân cư sở tại. Các hệ tư tưởng tâm lý xã hội, và sâu xa hơn là những khía cạnh thuộc về tín ngưỡng, tôn giáo hay các quan niệm tâm linh, đóng vai trò định hướng quyết định đến cả quy mô nhu cầu lẫn hình thái phát triển của BĐS.

Thứ năm, BĐS nằm dưới sự chi phối và can thiệp trực tiếp từ hệ thống chính sách, pháp luật của Nhà nước. Xuất phát từ vị thế đặc biệt quan trọng của BĐS đối với nền tảng kinh tế - xã hội quốc gia, các chính phủ luôn đặt công tác quản trị thị trường BĐS vào trọng tâm điều hành. Khung pháp lý và các chính sách về BĐS được ban hành đóng vai trò là công cụ vĩ mô nhằm điều tiết, dẫn dắt các quan hệ và hoạt động giao dịch trên thị trường vận hành bám sát với định hướng của bộ máy quản lý nhà nước. Đồng thời, do rào cản về tính không thể di dời và sự cố định tọa độ, mọi sản phẩm BĐS đều chịu sự bao trùm và tác động tất yếu từ bất kỳ động thái điều chỉnh, sửa đổi hay bổ sung nào trong hành lang pháp lý chuyên ngành.

Thứ sáu, quá trình định hình giá trị BĐS có mối liên hệ mật thiết với năng lực quản lý hành chính của Nhà nước. So với các nhóm hàng hóa vĩ mô khác, BĐS đòi hỏi một cơ chế giám sát cùng chi phí quản trị ở mức độ cao hơn hẳn. Chu trình đầu tư và phát triển dự án BĐS luôn tiềm ẩn tính phức tạp cao độ, đi kèm với yêu cầu khổng lồ về vốn và chu kỳ thực hiện kéo dài. Chính vì những đặc thù này, lĩnh vực BĐS đặt ra yêu cầu bức thiết về một năng lực quản lý nhà nước tương xứng và thích ứng linh hoạt.

Thứ bảy, tính tương hỗ và lan tỏa là một đặc trưng rõ nét của BĐS. Các sản phẩm BĐS tồn tại trong một hệ sinh thái có tính tương tác cao, nơi giá trị thương mại của một tài sản có thể trực tiếp cộng hưởng hoặc bị chi phối bởi các BĐS lân cận. Yếu tố này thể hiện cực kỳ rõ nét khi Nhà nước rót vốn kiến tạo các hệ thống kết cấu hạ tầng đồng bộ, động thái này ngay lập tức kích hoạt sự gia tăng giá trị khai thác cho toàn bộ quỹ BĐS trong khu vực thụ hưởng. Nhìn từ thực tiễn, hiện tượng kiến tạo một công trình BĐS nhằm cộng hưởng giá trị thẩm mỹ và gia tăng sức hấp dẫn cho các BĐS xung quanh là một chiến lược quy hoạch vô cùng phổ biến.

- Khái niệm MGBĐS:

Đồng hành cùng tiến trình phát triển của nền kinh tế thị trường, các hoạt động giao dịch trên thị trường BĐS đang được mở rộng với quy mô ngày càng lớn, kéo theo sự phong phú về chủng loại hàng hóa và tính đa dạng trong các phương thức trao đổi. Khi

thị trường BĐS vươn lên những nấc thang phát triển cao hơn, hàng hóa BĐS cùng các dịch vụ KDBĐS không ngừng gia tăng về số lượng, đa dạng hóa về loại hình và gia tăng mức độ nhạy cảm trong khâu vận hành. Thực tiễn này đặt ra yêu cầu cấp thiết về việc cung ứng cho các chủ thể tham gia giao dịch những dữ liệu thông tin chuẩn xác cùng những tư vấn mang tính thời điểm, nhằm hỗ trợ họ xác lập giao dịch một cách tối ưu nhất; từ đó đòi hỏi hoạt động tư vấn, MGBĐS phải được nâng tầm chuyên nghiệp, hay nói cách khác, MGBĐS phải được định hình thành một nghề nghiệp thực thụ. Tương tự như các ngành nghề khác, MGBĐS chỉ được thai nghén và hình thành khi hội tụ những tiền đề nhất định, đó là sự hiện diện của thị trường BĐS và khi thị trường này đã đạt tới một ngưỡng phát triển tương xứng. Quá trình ra đời của hoạt động môi giới trên thị trường BĐS mang tính tất yếu khách quan, khởi nguồn từ chính những đòi hỏi nội tại của các giao dịch cũng như những đặc thù riêng biệt của BĐS và thị trường BĐS. Hoạt động này chính thức hiện diện khi các quan hệ giao dịch BĐS phá vỡ rào cản của một vùng địa lý, một cộng đồng dân cư hạn hẹp, thậm chí vươn ra khỏi biên giới quốc gia với sự góp mặt của đa dạng chủ thể. Đứng trước sự phát triển của lực lượng sản xuất, quy mô và các loại hình giao dịch BĐS như mua bán, cho thuê, thế chấp, hay góp vốn... ngày càng trở nên phức tạp, đòi hỏi một thị trường BĐS vận hành linh hoạt nhằm đáp ứng các nhu cầu luân chuyển vốn của nền kinh tế. Thành phần tham gia thị trường BĐS ngày càng được mở rộng, bao trùm từ Chính phủ, cộng đồng doanh nghiệp đến các cá nhân; kéo theo đó, các giao dịch BĐS dần thoát khỏi các thiết chế quan hệ truyền thống, tạo tiền đề cho sự xuất hiện của các định chế trung gian hoạt động trong lĩnh vực môi giới, tư vấn và cung cấp thông tin, đóng vai trò là nhịp cầu kết nối cung - cầu BĐS. Cuối cùng, nghề MGBĐS chỉ thực sự hình thành khi môi trường xã hội bảo đảm được quyền tự do lựa chọn nghề nghiệp cho các cá nhân.

Căn cứ theo Từ điển Tiếng Việt thông dụng, thuật ngữ này được giải nghĩa như sau: “Môi giới: Người làm trung gian, giúp hai bên tiếp xúc, trao đổi việc gì”.

Bản chất nội dung của hoạt động môi giới chủ yếu xoay quanh việc tìm kiếm đối tác, thực hiện các bước đàm phán sơ bộ, sắp xếp các cuộc gặp gỡ giữa bên được môi giới với khách hàng, đồng thời hỗ trợ các chủ thể trong suốt quá trình thương lượng và xác lập hợp đồng. Điểm phân định rạch ròi so với tư cách người đại diện là chủ thể môi giới không trực tiếp đứng ra ký kết hợp đồng với khách hàng.

Dưới góc độ thương mại, chế định môi giới thương mại đã được ghi nhận trong Luật Thương mại Việt Nam năm 1997 và tiếp tục được kế thừa tại Luật Thương mại năm 2005. Theo tinh thần của đạo luật này, môi giới thương mại được định nghĩa là hoạt động trung gian kết nối các chủ thể mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ nhằm hỗ trợ đàm phán, xác lập hợp đồng thương mại để thu nhận thù lao dựa trên thỏa thuận môi giới. Cấu trúc chủ thể của quan hệ pháp luật này bao gồm bên môi giới và bên được môi giới. Phạm vi công việc của môi giới thương mại trải rộng từ khâu tìm kiếm đối tác, cung cấp các dữ liệu thông tin thiết yếu về bạn hàng, giới thiệu sản phẩm dịch vụ, tiến hành thương thảo bước đầu, cho đến việc tổ chức các buổi tiếp xúc trực tiếp giữa các bên và hỗ trợ kỹ thuật trong việc soạn thảo văn bản hợp đồng khi có yêu cầu. Mục tiêu cuối cùng của chuỗi hoạt động này là thúc đẩy các bên đi đến việc chính thức giao kết hợp đồng.

Cấu trúc chủ thể tham gia vào quan hệ MGBĐS bao gồm bên cung ứng dịch vụ môi giới và bên sử dụng dịch vụ môi giới; trong đó, pháp luật đặt ra điều kiện bắt buộc bên môi giới phải là các tổ chức hoặc cá nhân đã thực hiện thủ tục đăng ký kinh doanh và sở hữu chứng chỉ hành nghề MGBĐS để được phép kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

Trong quá trình cung ứng dịch vụ MGBĐS, chủ thể môi giới sẽ nhân danh chính mình để thiết lập quan hệ với các bên khách hàng, đảm nhận vai trò cầu nối giới thiệu các bên tham gia giao dịch với nhau. Tiếp nối khâu này, các bên được môi giới sẽ tiến hành trực tiếp việc ký kết hợp đồng. Một nguyên tắc pháp lý bất di bất dịch là họ không được phép đóng vai trò kép, tức là vừa làm nhà môi giới lại vừa đứng tên là một bên chủ thể trực tiếp tham gia ký kết hợp đồng trong cùng một giao dịch KDBĐS.

Phạm vi nội dung của hoạt động môi giới mang tính chất bao quát, chứa đựng hàng loạt các tác nghiệp như: Khảo sát và tìm kiếm đối tác thỏa mãn các tiêu chí của khách hàng để tiến hành thương lượng và giao kết hợp đồng; thực hiện vai trò đại diện theo ủy quyền nhằm giải quyết các thủ tục liên quan đến hoạt động KDBĐS; cung ứng nguồn dữ liệu thông tin; cũng như đóng vai trò trợ lực cho các bên xuyên suốt quá trình đàm phán và ký kết các hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê hoặc thuê mua BĐS.

Động lực và mục tiêu cốt lõi của bên MGBĐS là hướng tới việc thiết lập lợi nhuận kinh tế. Theo thông lệ, chủ thể cung ứng dịch vụ sẽ được nhận các khoản thù lao hoặc tỷ lệ hoa hồng môi giới do bên sử dụng dịch vụ chi trả.

Trở về giai đoạn trước năm 1993, trong bối cảnh thị trường BĐS tại Việt Nam chưa thực sự hình thành, các hoạt động môi giới chủ yếu tồn tại dưới hình thái ngầm và tự phát. Tại thời điểm đó, thị trường BĐS chưa nhận được sự công nhận chính thức từ cơ quan quản lý, cùng với tư tưởng bao cấp in hằn trong xã hội—nơi một công việc được xem là "chân chính" bắt buộc phải gắn liền với biên chế cơ quan nhà nước, doanh nghiệp quốc doanh hoặc hợp tác xã. Hệ quả tất yếu là MGBĐS chưa được hệ thống pháp luật và bộ máy nhà nước định danh như một nghề nghiệp chính thức. Lối tư duy này vốn dĩ không chỉ tạo rào cản riêng cho lĩnh vực MGBĐS. Do đó, hình ảnh của MGBĐS thường bị gắn mác với những góc khuất tiêu cực, làm lu mờ đi những giá trị tích cực vốn có. Mặc dù Hiến pháp năm 1992 đã chính thức ghi nhận quyền tự do kinh doanh của công dân, kéo theo sự ra đời của Luật Công ty và Luật Doanh nghiệp tư nhân, nhưng quá trình khai sinh các định chế môi giới vẫn đối diện với vô vàn rào cản. Dù không vấp phải các quy định cấm đoán trực tiếp từ pháp luật, nhưng việc thành lập một doanh nghiệp hay xác lập tư cách cá nhân hành nghề trong lĩnh vực này lại vướng mắc ở rào cản cơ chế "xin - cho" trong cấp phép kinh doanh được Nhà nước duy trì chặt chẽ. Dù vậy, thực tế này không đồng nghĩa với việc hoạt động môi giới hoàn toàn vắng bóng trong giai đoạn lịch sử này.

Bước sang giai đoạn từ năm 1993 cho đến nay, việc Nhà nước chính thức trao quyền chuyển nhượng quyền sử dụng đất cho các tổ chức, cá nhân và hộ gia đình đã giải tỏa cơn khát giao dịch BĐS, phục vụ đắc lực cho nhu cầu an cư và mở rộng sản xuất kinh doanh. Đặc biệt, cột mốc năm 1999 đánh dấu sự ra đời của Luật Doanh nghiệp, thể chế hóa mạnh mẽ tinh thần tự do kinh doanh thông qua việc chuyển đổi từ cơ chế "xin phép" sang cơ chế "đăng ký kinh doanh". Cải cách pháp lý mang tính bước ngoặt này đã tạo bệ phóng vững chắc để các tổ chức cung ứng dịch vụ MGBĐS phát triển một cách bùng nổ.

Nhìn lại tiến trình lịch sử, cơn sốt đất giai đoạn 1991-1992 hầu như không tạo ra làn sóng đáng kể tại khu vực nông thôn, một phần do hành lang pháp lý chưa mở cửa và các định hướng phát triển kinh tế vĩ mô chưa thực sự sắc nét. Tuy nhiên, các chu kỳ sốt nóng của thị trường BĐS vào các năm 2001-2002 và giai đoạn cuối 2007 - đầu 2008 đã chứng kiến sự vươn xa của hoạt động MGBĐS xâm nhập sâu vào các vùng nông thôn, trợ lực bởi các chính sách quy hoạch đô thị và kích cầu kinh tế từ phía Nhà nước. Dù vậy, do vẫn đang ở chặng đường định hình và hoàn thiện, hoạt động MGBĐS tại Việt

Nam hiện nay vẫn mang đậm tính tự phát. Dưới tác động của tốc độ đô thị hóa nhanh chóng và làn sóng hội nhập, MGBĐS không chỉ bùng nổ tại các trung tâm đô thị mà còn lan tỏa mạnh mẽ về các miền quê. Do đặc thù MGBĐS chỉ hiện diện khi thị trường BĐS đạt độ chín muồi và chịu sự chi phối nặng nề từ các yếu tố tâm lý xã hội, nên các quan hệ MGBĐS tại nông thôn Việt Nam gặp phải những rào cản văn hóa nhất định. Dưới màng lưới quan hệ họ hàng, làng xã khép kín, việc kết nối thông tin mua bán BĐS thường được thực hiện thông qua lăng kính tình cảm tương trợ, hoàn toàn vắng bóng yếu tố lợi nhuận thương mại. Các thiết chế làng xã truyền thống vốn không đòi hỏi sự hiện diện của một hệ thống trung gian chuyên nghiệp như môi giới, bởi lẽ các chủ thể có nhu cầu giao dịch hoàn toàn có thể tiếp cận mọi dữ liệu về tình trạng pháp lý hay mặt bằng giá cả của nhà đất thông qua các mối quan hệ tín nhiệm sẵn có trong cộng đồng.

Quyền tự do cư trú của người dân dù đã được thể chế hóa trên phương diện pháp lý, song trong thực tiễn, rào cản tâm lý xã hội vẫn tạo ra những tác động trì níu đáng kể. Cấu trúc của nhiều làng xã tại Việt Nam hiện nay phần lớn vẫn vận hành theo mô hình khép kín, được bện chặt bởi các sợi dây liên kết truyền thống. Trong nhiều bối cảnh, sức nặng của lệ làng và các quan hệ thân tộc thậm chí lấn át cả các chế định pháp luật, khiến pháp luật trở thành một hệ quy chiếu có phần khiên cưỡng khi đặt lên bàn cân với yếu tố tình cảm. Các chủ thể tham gia giao dịch BĐS thường có xu hướng bỏ qua các trình tự thủ tục pháp lý nghiêm ngặt hay sự hỗ trợ từ giới chuyên môn, thay vào đó, họ chỉ thiết lập các văn bản viết tay với sự chứng thực đơn giản từ cấp cơ sở. Trong một môi trường nơi động cơ mưu cầu lợi nhuận chưa thể phá vỡ được bức tường thành của các mối quan hệ truyền thống, hoạt động MGBĐS tất yếu thiếu vắng không gian để sinh tồn và phát triển. Song song với đó, những định kiến xã hội sai lệch khi đồng nhất nghề môi giới với thuật ngữ buôn "nước bọt" hay các hành vi lừa đảo trục lợi, đã và đang trở thành rào cản lớn nhất cản bước sự chuyên nghiệp hóa của hoạt động MGBĐS, không chỉ giới hạn ở khu vực nông thôn mà còn lan rộng tại các đô thị đang trên đà phát triển của Việt Nam. Mặc dù vậy, bức tranh thực tế không hoàn toàn phủ nhận sự manh nha của các mầm mống hoạt động MGBĐS tại các vùng nông thôn trong bối cảnh hiện nay.

Theo TS. Doãn Hồng Nhung thì: "*MGBĐS là việc thực hiện hỗ trợ cho khách hàng các quyền liên quan đến BĐS. Kết quả những hoạt động này là việc thực hiện những yêu cầu của khách hàng như hợp đồng mua, bán, trao đổi, cho thuê với sự giúp đỡ của nhà môi giới. Những hoạt động này liên quan tới sự thay đổi khía cạnh pháp lý*

và thực tế của BĐS. Nhà môi giới thực hiện các công việc để nhận được thù lao hoặc hoa hồng cho những thay đổi trên thông qua con đường kinh doanh mà đối tượng của nó là quyền với BĐS"[30].

Theo PGS.TS. Phạm Thị Cúc và PGS.TS. Nguyễn Văn Xa: "*MGBĐS là việc thực hiện hỗ trợ cho khách hàng các quyền liên quan đến BĐS. Kết quả những hoạt động này là việc thực hiện những yêu cầu của khách hàng như hợp đồng bán, trao đổi, cho thuê với sự giúp đỡ của nhà môi giới. Những hoạt động này liên quan đến sự thay đổi khía cạnh pháp lý và thực tế của BĐS. Nhà môi giới thực hiện các công việc để nhận được thù lao hoặc hoa hồng cho những thay đổi trên thông qua con đường kinh doanh mà đối tượng của nó là quyền với BĐS*"[31].

Căn cứ theo quy định tại khoản 11 Điều 3 Luật KDBĐS năm 2023: "*MGBĐS là việc làm trung gian cho các bên trong mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua BĐS*". Dựa trên cơ sở pháp lý này, chủ thể tiến hành hoạt động MGBĐS được xác định là một định chế trung gian độc lập, đảm nhận chức năng hỗ trợ bên mua và bên bán trong quá trình thương lượng để xác lập giao dịch.

Tổng hợp từ những phân tích nêu trên, có thể đưa ra khái niệm về kinh doanh dịch vụ MGBĐS như sau: *Kinh doanh dịch vụ MGBĐS là quá trình mà các tổ chức hoặc cá nhân vận dụng nền tảng tri thức, năng lực chuyên môn cùng kỹ năng tổ chức của bản thân để triển khai các nghiệp vụ trung gian, qua đó hỗ trợ các chủ thể tham gia vào những quan hệ mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại hoặc thuê mua BĐS với mục đích là tìm kiếm lợi nhuận.*

Dựa trên định nghĩa đã nêu, có thể nhận diện hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS bao hàm những đặc trưng cơ bản dưới đây:

Thứ nhất, chủ thể tiến hành kinh doanh dịch vụ MGBĐS hoàn toàn khác biệt với các chủ thể trực tiếp đầu tư và KDBĐS. Những cá nhân, tổ chức cung ứng dịch vụ MGBĐS vận hành hoàn toàn độc lập so với các chủ đầu tư dự án BĐS. Chức năng cốt lõi của họ là đóng vai trò nhịp cầu trung gian kết nối các bên tham gia vào thị trường BĐS, đơn cử như bên bán, bên mua hoặc bên cho thuê. Phạm vi tác nghiệp của các chủ thể này bao trùm từ khâu cung cấp dữ liệu thông tin, hỗ trợ thương lượng giữa các đối tác, cho đến việc thúc đẩy ký kết các hợp đồng mua bán, cho thuê hay thuê mua BĐS.

[30] Doãn Hồng Nhung (2019), Pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam hiện nay, Nxb Tư pháp, Hà Nội.
[31] Phạm Thị Cúc và Nguyễn Văn Xa (2009), Đầu tư kinh doanh bất động sản, Nxb Đại học quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.

Đích đến tối thượng của họ là trợ lực cho các chủ thể tham gia xuyên suốt chu trình giao dịch BĐS, đồng thời bảo đảm các thương vụ này diễn ra suôn sẻ và tuân thủ đúng hành lang pháp lý.

Thứ hai, đối tượng hướng tới của hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS chính là việc cung ứng các dịch vụ MGBĐS đạt chuẩn chất lượng, được triển khai bởi đội ngũ nhân sự am hiểu diễn biến thị trường, có năng lực chuyên môn vững vàng và đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS, nhằm thực hiện vai trò trung gian chắp mối tương thích giữa bên bán và bên mua BĐS. Chính vì lẽ đó, quá trình hành nghề MGBĐS đòi hỏi phải thỏa mãn những tiêu chuẩn khắt khe nhất định, điển hình như: nền tảng kiến thức sâu rộng về hệ thống pháp luật, trọng tâm là các quy định pháp luật về đất đai; pháp luật về xây dựng; cũng như pháp luật về KDBĐS...

Thứ ba, bản chất của kinh doanh dịch vụ MGBĐS mang tính trung gian chắp mối giữa các chủ thể tham gia giao dịch BĐS. MGBĐS bản chất là chuỗi hành vi phục vụ lợi ích của bên thứ ba, trong đó chủ thể thực hiện giữ vị trí trung gian nhằm thiết lập sợi dây liên kết giữa các bên đối tác. Tương đồng với các hình thức môi giới thông thường, nhà môi giới tuyệt đối không can dự trực tiếp với tư cách một bên trong giao dịch BĐS, mà thuần túy đứng ở vị trí màng lọc trung tâm giữa các bên có chung nhu cầu giao dịch BĐS. Xét trong nhóm các quan hệ mang tính trung gian, bên cạnh hoạt động môi giới còn tồn tại các chế định khác như ủy thác hay đại diện theo ủy quyền... nhằm triển khai các nghiệp vụ liên quan đến kinh doanh BĐS. Điểm phân biệt so với các nhóm quan hệ vừa nêu nằm ở chỗ nhà môi giới chỉ thiết lập vị thế đứng giữa, hoàn toàn không trực tiếp xác lập quyền và nghĩa vụ trong giao dịch chính, mà chỉ giới hạn ở chức năng kết nối, trợ lực nhằm xúc tiến và hiện thực hóa thành công một thương vụ về BĐS.

Nhìn từ lăng kính pháp lý, vị thế trung gian của nhà môi giới cấu thành một nhân tố trọng yếu nhằm bảo đảm tính công khai và sự bình đẳng lợi ích giữa các bên, góp phần triệt tiêu rủi ro và kiến tạo niềm tin thị trường. Trong hệ thống các chế định trung gian, song song với môi giới còn xuất hiện các quan hệ pháp luật khác như đại diện theo ủy quyền nhằm thực thi các nhóm công việc gắn liền với hoạt động KDBĐS. Mặc dù vậy, điểm khác biệt cốt lõi so với chế định đại diện theo ủy quyền là trong quan hệ môi giới, nhà môi giới thuần túy duy trì tư cách trung gian chắp nối các chủ thể của một thương vụ. Các tổ chức hay cá nhân hành nghề môi giới bị cấm tham gia trực tiếp vào nội dung giao dịch dưới tư cách tương tự như người đại diện theo ủy quyền. Đổi lại việc

thực hiện các tác nghiệp môi giới, bên cung ứng dịch vụ sẽ được bên thụ hưởng thanh toán một khoản tài chính nhất định, thường được định danh là thù lao môi giới hay hoa hồng môi giới, căn cứ trên các điều kiện đã được thống nhất từ trước. Đích đến cuối cùng và mang tính chất duy nhất của đội ngũ hành nghề môi giới KDBĐS là hiện thực hóa được khoản thù lao hoặc hoa hồng tương xứng với chất lượng dịch vụ mà họ cung cấp.

Thứ tư, kinh doanh dịch vụ MGBĐS được phân loại là một ngành nghề kinh doanh có điều kiện và mang tính chuyên nghiệp cao. Điều này hàm ý rằng không phải bất kỳ chủ thể tổ chức hay cá nhân nào cũng nghiễm nhiên có thẩm quyền bước chân vào lĩnh vực kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Các chủ thể buộc phải thỏa mãn trọn vẹn những tiêu chuẩn pháp lý do Nhà nước ban hành mới được phép triển khai hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Thực tế này minh chứng rõ nét cho việc kinh doanh dịch vụ MGBĐS là một mô hình thương mại đòi hỏi hệ thống các rào cản kỹ thuật đặc thù. Những yêu cầu khắt khe này đã được quy định chi tiết tại Điều 61 Luật KDBĐS năm 2023. Cụ thể, để được kinh doanh dịch vụ MGBĐS, điều kiện tiên quyết là tổ chức hoặc cá nhân phải tiến hành thủ tục thành lập doanh nghiệp, trong đó bắt buộc phải có ít nhất một thành viên sở hữu chứng chỉ hành nghề MGBĐS. Song song đó, dưới tư cách cá nhân, họ vẫn được trao quyền kinh doanh dịch vụ MGBĐS một cách độc lập, với điều kiện bắt buộc là phải nắm giữ chứng chỉ hành nghề MGBĐS đồng thời chấp hành nghiêm chỉnh các quy định pháp luật về nghĩa vụ thuế. Việc thiết lập hệ thống quy định pháp lý chặt chẽ này nhằm mục đích bảo đảm cho tính chuyên nghiệp và ý thức thượng tôn pháp luật trong mảng kinh doanh dịch vụ MGBĐS, qua đó bảo vệ quyền lợi chính đáng cho khách hàng, hướng tới sự phát triển thịnh vượng chung của toàn thị trường BĐS.

Thứ năm, nền tảng để triển khai hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS chính là hợp đồng MGBĐS. Chế định hợp đồng này giữ vị trí cốt lõi trong việc phân định rõ ràng các quyền lợi và nghĩa vụ pháp lý của tổ chức hay cá nhân hành nghề môi giới, tương tự đối với các chủ thể liên quan trong cấu trúc quan hệ MGBĐS. Điều này đồng nghĩa với việc mọi hoạt động môi giới đều không được phép nằm ngoài khuôn khổ thỏa thuận giữa các bên, đồng thời các bên tham gia quan hệ MGBĐS sẽ không phát sinh bất kỳ quyền hạn hay nghĩa vụ ràng buộc nào nếu thiếu đi một thỏa thuận cụ thể. Luật KDBĐS năm 2023 đã phân định chi tiết quyền hạn cùng nghĩa vụ của các tổ chức, cá nhân môi giới, đồng thời yêu cầu bắt buộc mọi hợp đồng MGBĐS đều phải được xác lập dưới

hình thức văn bản. Quy định này mang lại hiệu quả cao trong việc bảo chứng cho tính công khai, ý thức tuân thủ và che chắn quyền lợi hợp pháp cho toàn bộ các chủ thể góp mặt trong giao dịch MGBĐS, đồng thời thiết lập cơ sở pháp lý vững chắc nhằm giải quyết các rủi ro tranh chấp có thể nảy sinh trong chu trình luân chuyển BĐS. Các cá nhân hành nghề MGBĐS thường xuyên phải duy trì sự tương tác mật thiết nhằm tiếp thu và nắm bắt tường tận những mong muốn từ phía khách hàng, để từ đó sàng lọc và tiến cử những sản phẩm BĐS tương thích, đáp ứng tối đa các tiêu chí đã đề ra. Dù vậy, tiến trình hiện thực hóa các yêu cầu từ phía khách hàng tuyệt đối không được bước qua lằn ranh của pháp luật cũng như các chuẩn mực đạo đức kinh doanh. Tồn tại một số thách thức cốt yếu xoay quanh khía cạnh này. Trước tiên, giới MGBĐS buộc phải bảo đảm mọi hoạt động cố vấn và thực thi yêu cầu của khách hàng không xâm phạm đến các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh mảng giao dịch BĐS. Họ mang trọng trách phải thấu hiểu tường tận hệ thống quy định cùng các rào cản về BĐS áp dụng riêng cho từng khu vực chuyên biệt, nhằm bảo đảm mọi thương vụ đều bám sát hành lang pháp lý hiện hành. Kế tiếp, đội ngũ MGBĐS bắt buộc phải thượng tôn các quy chuẩn đạo đức trong kinh doanh. Cụ thể, điều này đòi hỏi sự trung thực trong việc cung cấp các dữ liệu chuẩn xác, minh bạch, tuyệt đối không được phép sử dụng thông tin sai lệch nhằm mục đích trục lợi hay lừa gạt, đồng thời phải thực thi nghiêm ngặt nghĩa vụ bảo mật thông tin cá nhân của khách hàng theo đúng lăng kính pháp luật. Ngành nghề MGBĐS luôn phải đối diện với tính phức tạp trong nỗ lực dung hòa giữa việc làm hài lòng khách hàng nhưng vẫn phải khép mình trong phạm vi của pháp luật và đạo đức thương mại. Hệ quả là, đội ngũ này luôn phải cẩn trọng cân nhắc, củng cố vững chắc nền tảng tri thức cũng như sự am tường luật pháp, qua đó luôn đề cao lăng kính công bằng và tính minh bạch trong mọi khâu tác nghiệp kinh doanh của bản thân.

Nền tảng tri thức sâu sắc về hệ thống pháp luật kết hợp cùng khả năng quán triệt cơ chế vận hành của thị trường BĐS đóng vai trò là yếu tố then chốt giúp nhà môi giới tối ưu hóa hiệu suất công việc và thỏa mãn trọn vẹn mọi yêu cầu từ khách hàng. Đội ngũ hành nghề MGBĐS bắt buộc phải nắm rõ các chế định pháp luật xoay quanh vấn đề đại diện, quy trình xử lý thông tin, cơ chế bảo vệ quyền lợi hợp pháp cho các bên và trách nhiệm tài chính. Song hành với đó, việc thực hiện các mong muốn của khách hàng luôn phải tuân thủ nghiêm ngặt nguyên tắc đạo đức kinh doanh, bảo đảm tuyệt đối không vi phạm đến quyền và lợi ích của các bên tham gia giao dịch.

Thứ sáu, thước đo đánh giá kết quả của chuỗi hoạt động MGBĐS thường được cụ thể hóa thông qua việc thụ hưởng các khoản thù lao và hoa hồng môi giới từ khách hàng sau khi đã kiến tạo thành công một thương vụ KDBĐS. Hệ quả của cơ chế này là các nhà MGBĐS sẽ nhận được một khoản tiền nhất định từ các chủ thể tham gia trong giao dịch BĐS dưới hình thái thù lao hay hoa hồng. Một khi quá trình môi giới diễn ra êm đẹp, họ thường được trích hưởng một phần giá trị của thương vụ như một khoản thù lao hoặc hoa hồng xứng đáng với công sức bỏ ra. Định mức tỷ lệ phần trăm hay con số cụ thể này thường được các bên thiết lập và ấn định từ trước thông qua các văn bản hợp đồng hoặc thỏa thuận song phương giữa nhà MGBĐS trong nỗ lực xúc tiến và hỗ trợ các giao dịch BĐS. Dưới lăng kính của người làm nghề, việc thu về thù lao hoặc hoa hồng được xem là nguồn động lực cốt lõi thôi thúc họ hoàn tất các giao dịch một cách hiệu suất nhất. Yếu tố này đồng thời cũng phản chiếu chân thực giá trị đích thực của dịch vụ MGBĐS trong việc trợ giúp các chủ thể tham gia vươn tới mục tiêu kỳ vọng trong quá trình giao dịch BĐS. Mặc dù vậy, quá trình thu thù lao hay hoa hồng cũng đồng thời đặt lên vai giới MGBĐS hàng loạt các trách nhiệm và cam kết ràng buộc. Họ phải chứng minh sự xứng đáng đối với những giá trị tài chính được nhận lại, song song với yêu cầu tuân thủ triệt để các hành lang pháp lý cùng hệ quy tắc đạo đức kinh doanh xuyên suốt quá trình môi giới. Cơ chế này chính là chốt chặn bảo đảm tính minh bạch và sự công bằng trong toàn bộ hoạt động MGBĐS, mang lại những giá trị thiết thực và xứng tầm cho các bên tham gia.

1.1.3. Vai trò của hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS giữ một vị trí quan trọng đối với sự vận hành của thị trường BĐS. Tầm quan trọng này được khắc họa sắc nét qua các vấn đề chủ yếu sau:

Thứ nhất, đối với khách hàng. Khách hàng là nhân tố trung tâm trong chuỗi giá trị của hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Họ không đơn thuần là chủ thể thụ hưởng thành quả dịch vụ mà còn là động lực duy trì sự tồn tại và kiến tạo đà phát triển cho ngành nghề này. Đứng ở vị thế trung gian trong các giao dịch BĐS, nhà MGBĐS thực hiện sứ mệnh tư vấn và minh bạch hóa các dữ liệu chi tiết về sản phẩm BĐS—từ tọa độ vị trí, quy mô diện tích, hệ thống tiện ích, tình trạng pháp lý cho đến mặt bằng giá cả, cũng như bức tranh tổng quan về thị trường BĐS. Thông qua việc chắp nối không gian gặp gỡ, trao đổi thông tin, hỗ trợ thương thảo và tiến tới ký kết các hợp

đồng mua bán hay cho thuê giữa bên mua và bên bán, MGBĐS đóng vai trò xúc tác tạo lập môi trường thuận lợi cho các giao dịch BĐS. Đặt trong bối cảnh thị trường BĐS Việt Nam vốn dĩ đan xen nhiều yếu tố phức tạp với hệ thống thông tin thường xuyên thay đổi, MGBĐS vươn lên trở thành thiết chế trung gian thiết yếu kết nối cung - cầu. Khách hàng trực tiếp thụ hưởng lợi ích từ nguồn dữ liệu chuẩn xác và năng lực cố vấn chuyên môn từ giới MGBĐS. Bằng việc cung cấp bức tranh thông tin trung thực và tường tận về thị trường, MGBĐS hỗ trợ khách hàng định lượng chuẩn xác giá trị thực tế của tài sản. Hệ thống tư vấn chuyên sâu từ môi giới trao cho khách hàng bệ phóng vững chắc để đưa ra các quyết định mua bán dựa trên nền tảng dữ liệu thực tế, khách quan. Qua đó hạn chế rủi ro và phòng ngừa những sai lầm có thể phải đánh đổi bằng những cái giá rất đắt. Thêm vào đó, bằng việc vận dụng kho tàng tri thức, bề dày kinh nghiệm và sự am hiểu thị trường, nhà MGBĐS sở hữu năng lực đàm phán sắc bén, trợ lực cho khách hàng vươn tới những thỏa thuận tối ưu nhất. Kỹ năng nắm bắt, dự phóng các chu kỳ vận động của thị trường BĐS cũng như những biến động pháp lý cho phép nhà MGBĐS hoạch định các phương án tham vấn và chiến lược thương lượng mang lại hiệu suất cao. Yếu tố này mang ý nghĩa sống còn đối với nhóm khách hàng thiếu hụt nền tảng kiến thức và sự cọ xát chuyên sâu trong lĩnh vực BĐS. Nhìn chung, kinh doanh dịch vụ MGBĐS là màng lọc bảo đảm cho tính minh bạch và sự công bằng trong các giao dịch. Khách hàng hoàn toàn có cơ sở để đặt niềm tin vào độ chuẩn xác của hệ thống thông tin và kết quả định giá BĐS do giới môi giới cung cấp, từ đó xây dựng các phương án tránh khỏi các rủi ro hay những vướng mắc pháp lý tiềm ẩn trong tương lai. Có thể khẳng định, thông qua việc cung ứng nguồn thông tin chuẩn xác, dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp cùng kỹ năng thương thuyết đỉnh cao, nhà MGBĐS là lá chắn bảo vệ các quyền và lợi ích hợp pháp của khách hàng, bảo đảm mọi giao dịch BĐS đều cán đích an toàn và hiệu quả.

Thứ hai, đối với thị trường BĐS. Chức năng quản trị vĩ mô thị trường BĐS thuộc thẩm quyền của Nhà nước, song hiệu lực của cơ chế quản lý này chỉ thực sự phát huy khi nguồn dữ liệu BĐS "đầu vào" bảo đảm các tiêu chí: chuẩn xác, toàn diện và trung thực. Dưới tư cách là chủ thể trực tiếp cọ xát với các giao dịch trên thị trường, nhà MGBĐS—hơn bất kỳ ai—là người thấu hiểu, nắm bắt trọn vẹn và chính xác nhất các thông số giao dịch BĐS. Họ thấu hiểu sự dịch chuyển của giá cả, sự đa dạng của các phân khúc BĐS, nắm bắt tâm lý và thị hiếu của khách hàng, đồng thời cũng là người

nhận diện rõ nhất những thủ đoạn tinh vi, những hành vi lợi dụng "kẽ hở" hay "khoảng trống" pháp luật để thao túng, "thổi giá" BĐS vượt xa giá trị thực. Chính vì vậy, hệ thống thông tin về BĐS do lực lượng MGBĐS cung cấp một cách toàn diện, chuẩn xác, trung thực và kịp thời sẽ cấu thành nguồn "chất liệu", nguồn dữ liệu tham chiếu vô giá. Nguồn dữ liệu này trợ lực đắc lực cho Nhà nước trong việc đo lường nhịp đập thực tế của thị trường BĐS, từ đó hoạch định những quyết sách, chiến lược và hành lang pháp lý sắc bén, bám sát hơi thở thực tiễn, góp phần kiến tạo một thị trường BĐS vận hành thông suốt, lành mạnh, công khai và minh bạch.

Thứ ba, đối với các nhà đầu tư, doanh nghiệp KDBĐS. Qua việc thực thi vai trò trung gian hỗ trợ các bên (người mua và người bán) tiếp cận thông tin BĐS, tư vấn, thương thảo và xác lập các hợp đồng mua bán, cho thuê hay thuê mua BĐS; giới MGBĐS tích lũy được một kho tàng dữ liệu giá trị về đặc điểm tâm lý, thị hiếu và thói quen tiêu dùng của từng nhóm khách hàng đối với các loại hình và phân khúc BĐS cụ thể. Nắm giữ lợi thế này, họ có khả năng cung cấp những tham vấn chiến lược cho giới đầu tư và các doanh nghiệp KDBĐS, hỗ trợ các chủ thể này tái định vị chiến lược kinh doanh và danh mục đầu tư nhằm kiến tạo nên những sản phẩm BĐS "trúng đích", đáp ứng chính xác "thị hiếu" của thị trường. Quá trình này không chỉ gia tăng thanh khoản mà còn thúc đẩy tốc độ vòng quay vốn "đầu vào" của chủ đầu tư, tối ưu hóa biên độ lợi nhuận trong chu kỳ ngắn nhất. Thành quả này mang đậm dấu ấn đóng góp của lực lượng môi giới khi đảm nhiệm vai trò cầu nối đưa sản phẩm BĐS tiếp cận nhóm khách hàng mục tiêu với tốc độ tối đa.

Thứ tư, đối với Nhà nước. Kinh doanh dịch vụ MGBĐS thiết lập một phòng tuyến quan trọng giúp Nhà nước tăng cường năng lực kiểm soát và điều tiết thị trường BĐS. MGBĐS được định danh là ngành nghề kinh doanh có điều kiện nhằm thiết lập chuẩn mực chuyên nghiệp và củng cố độ tin cậy. Bất kỳ tổ chức hay cá nhân nào khi bước chân vào lĩnh vực này đều buộc phải tuân thủ theo quy định pháp luật do Luật KDBĐS quy định. Đối với mô hình tổ chức, yêu cầu bắt buộc là phải hoàn tất thủ tục đăng ký kinh doanh dịch vụ MGBĐS và duy trì tối thiểu hai cá nhân sở hữu chứng chỉ hành nghề MGBĐS. Tương tự, đối với cá nhân hành nghề độc lập, việc sở hữu giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và chứng chỉ MGBĐS là điều kiện tiên quyết. Hệ thống rào cản kỹ thuật này bảo đảm rằng mọi chủ thể tham gia sân chơi MGBĐS đều phải thỏa mãn các tiêu chuẩn khắt khe, tuân thủ tuyệt đối lăng kính pháp luật và chịu

sự giám sát toàn diện từ các cơ quan quản lý nhà nước. Từ quá trình cọ xát trực tiếp qua các thương vụ môi giới, nhà MGBĐS có đặc quyền tiếp cận sâu sát với nhịp đập thị trường, nắm bắt tường tận cấu trúc nhu cầu và xu hướng vận động tại từng phân khúc BĐS chuyên biệt. Những dữ liệu thực tiễn này khi được phản hồi về cơ quan quản lý sẽ cấu thành nền tảng quan trọng để Nhà nước hiệu chỉnh và kiện toàn hệ thống quản trị đất đai, BĐS cùng các quy trình thủ tục liên đới. Hệ quả tích cực kéo theo là việc củng cố hệ thống đăng ký đất đai và tài sản gắn liền với đất, chuẩn hóa bản đồ địa chính, minh bạch hóa quy trình cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, qua đó kiến tạo một môi trường sinh thái lý tưởng để các quan hệ BĐS vận hành công khai và minh bạch, đóng góp trực tiếp vào sự hưng thịnh của thị trường BĐS quốc gia.

Song hành cùng chức năng trên, thực tiễn hoạt động MGBĐS còn là bộ lọc giúp Nhà nước nhận diện và vá lấp các lỗ hổng chính sách. Xuyên suốt quá trình cọ xát thực tế và tư vấn khách hàng, nhà MGBĐS có khả năng nhận diện nhạy bén những điểm nghẽn, sự bất cập hay những khoảng trống trong hệ thống pháp luật điều chỉnh lĩnh vực BĐS. Đây là cơ sở thực tiễn vững chắc để họ đề xuất, kiến nghị với cơ quan nhà nước các phương án sửa đổi, bổ sung hoặc ban hành mới các quy phạm pháp luật nhằm hóa giải các điểm nghẽn của thị trường. Trên phương diện tài chính, hoạt động MGBĐS còn đóng vai trò là một kênh huy động nguồn thu quan trọng cho ngân sách nhà nước. Thông qua cơ chế kiểm soát chặt chẽ hoạt động của lực lượng MGBĐS, Nhà nước thực hiện việc thu thuế thu nhập cá nhân hoặc thuế thu nhập doanh nghiệp dựa trên dòng doanh thu phát sinh từ hoạt động cung ứng dịch vụ này.

Bên cạnh các giá trị kinh tế, sự vận hành chuyên nghiệp của hoạt động MGBĐS còn là một mắt xích quan trọng trong việc củng cố trật tự an ninh xã hội. Đất đai vốn dĩ là tài sản quốc gia mang giá trị đặc biệt lớn, là không gian vật chất nền tảng diễn ra mọi hoạt động kinh tế - xã hội. Do đó, bất kỳ sự dịch chuyển hay giao dịch BĐS nào cũng kéo theo những hệ lụy sâu rộng đến đời sống kinh tế - xã hội vĩ mô. Một khi thị trường BĐS rơi vào trạng thái bất ổn, nhiễu loạn thông tin, hay mặt bằng giá cả bị thao túng bởi giới đầu cơ... tất yếu sẽ kích hoạt tâm lý hoang mang trong quần chúng nhân dân, làm xói mòn niềm tin của xã hội vào năng lực điều hành của bộ máy nhà nước, đồng thời dựng lên rào cản nghẽn mạch dòng vốn đầu tư đổ vào thị trường BĐS. Chiều ngược lại, một thị trường BĐS vận hành công khai, minh bạch sẽ là đòn bẩy thúc đẩy quá trình hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, góp phần duy trì nền tảng ổn

định chính trị - xã hội. Trong bức tranh tổng thể đó, hoạt động MGBĐS chuyên nghiệp đóng giữ vai trò tiên phong trong việc kiến tạo và củng cố tính công khai, minh bạch cho toàn thị trường BĐS.

Thứ năm, đối với xã hội. Vượt ra khỏi khuôn khổ kinh tế thuần túy, kinh doanh dịch vụ MGBĐS đang từng bước khẳng định vị thế và tầm ảnh hưởng sâu rộng trong cấu trúc xã hội. Dấu ấn này được thể hiện rõ nét qua các vấn đề sau:

Một là, hoạt động kinh doanh MGBĐS đóng vai trò như một cơ chế giảm thiểu, hạn chế rủi ro cho các bên tham gia giao dịch BĐS, đồng thời kiến tạo sự ổn định bền vững cho thị trường. Bằng việc thực thi vai trò trung gian điều phối, người môi giới thiết lập màng lọc kiểm soát thông tin và định vị mặt bằng giá cả, giúp các chủ thể tránh được những cú sốc từ các biến động khó lường của thị trường. Hệ quả là mức độ rủi ro được hạn chế tới mức tối thiểu, quyền lợi hợp pháp của các bên được bảo toàn, và tính công bằng trong giao dịch được xác lập. Kết quả là toàn xã hội được thụ hưởng lợi ích từ một hệ sinh thái kinh doanh vận hành trong sự ổn định và minh bạch.

Hai là, kinh doanh dịch vụ MGBĐS là động lực thúc đẩy tính minh bạch, sự chuyên nghiệp và hệ giá trị đạo đức trong các giao dịch BĐS. Nhà môi giới được kỳ vọng đóng vai trò như một "tấm gương" phản chiếu sự thượng tôn các quy chuẩn đạo đức nghề nghiệp và kỷ cương pháp luật trong suốt quá trình hành nghề. Sự tuân thủ này góp phần định hình một diện mạo tích cực và chuyên nghiệp cho ngành dịch vụ MGBĐS trong nhãn quan cộng đồng, đồng thời lan tỏa các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động thương mại nói chung và lĩnh vực MGBĐS nói riêng. Một khi xã hội đặt trọn niềm tin vào năng lực và đạo đức của giới MGBĐS, sự tương tác và hợp tác trong các giao dịch BĐS sẽ được cộng hưởng mạnh mẽ, đóng góp trực tiếp vào quỹ đạo phát triển bền vững của thị trường BĐS.

Ba là, ngành kinh doanh MGBĐS là một trong những sự kiến tạo các cơ hội việc làm và thúc đẩy sự phát triển nghề nghiệp. Cấu trúc ngành nghề này mang đến nhiều cơ hội việc làm chất lượng cho những cá nhân sở hữu kỹ năng chuyên môn và niềm đam mê với lĩnh vực BĐS. Sự phát triển của ngành MGBĐS không chỉ góp phần nâng tầm chất lượng cuộc sống cho bản thân người lao động và gia đình họ, mà còn hòa nhịp vào công cuộc phát triển kinh tế - xã hội chung của toàn đất nước.

1.1.4. Yêu cầu của hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Kinh doanh dịch vụ MGBĐS là một lĩnh vực ngày càng phát triển trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam, đặc biệt trong bối cảnh BĐS trở thành một trong những ngành đầu tư lớn và quan trọng. Xuất phát từ vai trò quan trọng của hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS đòi hỏi hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS cần phải đáp ứng các yêu cầu sau:

Thứ nhất, hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS bắt buộc phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật về điều kiện tiến hành hoạt động.

Tương tự như mọi loại hình hoạt động thương mại khác, kinh doanh dịch vụ MGBĐS luôn đặt dưới sự điều chỉnh và bắt buộc tuân thủ hệ thống quy phạm pháp luật. Mặc dù vậy, với tư cách là một ngành nghề kinh doanh mang tính đặc thù gắn liền trực tiếp với BĐS vốn được xác định là khối tài sản mang giá trị kinh tế đặc biệt lớn, không đơn thuần chỉ đáp ứng nhu cầu về không gian cư trú của các cá nhân mà còn cấu thành nên sản nghiệp và nguồn vốn khổng lồ đối với các chủ đầu tư. Do đó, MGBĐS được xếp vào nhóm ngành nghề kinh doanh có điều kiện. Cơ chế này hàm ý rằng, để được phép tiến hành các hoạt động MGBĐS trên thực tế, các chủ thể có liên quan buộc phải thỏa mãn trọn vẹn những rào cản kỹ thuật và điều kiện pháp lý nhất định do bộ máy nhà nước thiết lập và thể chế hóa trong các văn bản luật.

Chẳng hạn như, để kinh doanh dịch vụ MGBĐS, tổ chức hoặc cá nhân bắt buộc phải đăng ký thành lập doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp 2020 hoặc đăng ký hộ kinh doanh (đối với cá nhân). Quy trình đăng ký này đòi hỏi các chủ thể phải tiến hành nộp hồ sơ và hoàn tất mọi thủ tục pháp lý tại cơ quan đăng ký kinh doanh có thẩm quyền. Khảo sát dưới góc độ tổ chức, lĩnh vực kinh doanh dịch vụ MGBĐS bắt buộc phải được định danh một cách minh thị trên giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Song hành với đó, đối với các cá nhân trực tiếp hành nghề MGBĐS, điều kiện tiên quyết là phải sở hữu chứng chỉ hành nghề môi giới được cấp phép bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Thiết chế pháp lý này được thiết lập với mục tiêu cốt lõi nhằm bảo đảm cho chất lượng cung ứng dịch vụ, đồng thời đề cao tính chuyên nghiệp xuyên suốt các giao dịch BĐS. Việc có chứng chỉ không chỉ giúp bảo vệ quyền lợi cho khách hàng còn tạo điều kiện để người môi giới tuân thủ đúng pháp luật. Yêu cầu này tương đồng với hầu hết các quốc gia trên thế giới.

Chẳng hạn như tại Mỹ[32], khung pháp lý điều chỉnh hoạt động MGBĐS tại Mỹ mang tính chất tương đối phức tạp và được phân định thẩm quyền quản lý thành nhiều cấp độ riêng biệt, bao trùm từ thiết chế quản lý của từng tiểu bang cho đến quy mô điều chỉnh của chính quyền liên bang. Hiện nay, Mỹ có khoảng 50.000 doanh nghiệp MGBĐS. Trong nhóm chủ thể này, các số liệu ghi nhận có khoảng 90% cá nhân hành nghề MGBĐS đã hoàn tất chương trình giáo dục trung học và 45% trong số đó đã sở hữu văn bằng cử nhân. Nghề MGBĐS ở Mỹ được quản lý một cách nghiêm ngặt. Tại Mỹ, từng tiểu bang đều được trao thẩm quyền và mang trọng trách đặc thù trong công tác quản lý cũng như điều chỉnh các hoạt động MGBĐS trong phạm vi lãnh thổ tài phán của mình. Cơ chế này thiết lập nên những rào cản pháp lý cụ thể xoay quanh công tác đào tạo, cấp phép và quản trị hoạt động hành nghề môi giới. Theo đó, Cơ quan quản lý BĐS cấp bang (thông thường mang tên Department of Real Estate) trực tiếp thực thi quyền giám sát đối với các chủ thể hành nghề dựa trên hệ thống quy phạm pháp luật của tiểu bang đó. Song hành với thiết chế quản lý cấp bang, các cơ quan quản lý cấp liên bang cũng đóng giữ một vị thế trọng yếu trong việc ban hành quy phạm điều chỉnh hoạt động MGBĐS. Ở cấp độ liên bang, định chế quản lý mang tính cốt lõi nhất là Cục Bảo vệ Tài chính Người tiêu dùng (Consumer Financial Protection Bureau - CFPB), gánh vác trách nhiệm bảo đảm mọi giao dịch BĐS đều tuân thủ nghiêm ngặt các đạo luật bảo vệ quyền lợi của cả bên mua lẫn bên bán. Đồng thời, CFPB cũng tiến hành giám sát chặt chẽ chuỗi hoạt động của các công ty tài chính có liên đới đến lĩnh vực BĐS. Bất kỳ cá nhân nào có nguyện vọng hành nghề MGBĐS tại quốc gia này đều buộc phải thỏa mãn trọn vẹn các điều kiện khắt khe về nền tảng đào tạo, độ tuổi dân sự và bắt buộc phải vượt qua kỳ thi sát hạch nghề nghiệp. Mặc dù từng bang sẽ ban hành hệ thống quy chế riêng biệt, song tựu trung lại, người hành nghề bắt buộc phải tham gia các khóa đào tạo chuyên môn, tích lũy kinh nghiệm công tác thực tiễn và thi đỗ kỳ sát hạch nhằm chính thức được cấp giấy phép môi giới.

Hoặc như tại Singapore, yêu cầu này cũng được áp dụng tại quốc gia này[33]. Singapore, với vị thế là một trong những quốc gia sở hữu nền kinh tế phát triển hàng đầu thế giới, đã và đang kiến tạo một thị trường MGBĐS mang tính chuyên nghiệp cao và

[32] Cục Quản lý Nhà và Thị trường bất động sản – Bộ Xây dựng (2012), Môi giới bất động sản Hoa Kỳ (Tài liệu dịch tham khảo), Hà Nội.
[33] Cục Quản lý Nhà và Thị trường bất động sản – Bộ Xây dựng (2012), Môi giới bất động sản Singapore (Tài liệu tham khảo), Hà Nội.

được đặt dưới cơ chế quản lý nhà nước vô cùng chặt chẽ. Yếu tố cốt lõi này đã trực tiếp xác lập nên nền tảng thành công và bảo chứng cho tính minh bạch vượt trội của lĩnh vực dịch vụ này tại quốc đảo sư tử.

Giai đoạn trước năm 1980, Singapore hoàn toàn vắng bóng các chương trình đào tạo chuyên nghiệp dành riêng cho lĩnh vực MGBĐS cũng như đại lý BĐS. Bước ngoặt diễn ra vào năm 1982, khi quốc gia này quyết sách tiếp thu mô hình đào tạo và quản trị hoạt động kinh doanh MGBĐS từ Hoa Kỳ. Thông qua cơ quan quản lý đất đai (IRAS), Chính phủ Singapore đã trực tiếp triển khai công tác bồi dưỡng nghiệp vụ cho mạng lưới nhà MGBĐS và đại lý BĐS. Theo cơ chế này, để được công nhận tư cách hành nghề MGBĐS hoặc đại lý BĐS tại Singapore, các cá nhân bắt buộc phải tham gia chuỗi khóa học chuyên môn và vượt qua kỳ sát hạch nghiêm ngặt nhằm sở hữu chứng chỉ hành nghề CEHA (Certified Estate Agent). Hệ thống quy phạm về đào tạo và cấp phép này đã thiết lập nên một chuẩn mực nghề nghiệp ở mức độ rất cao đối với giới MGBĐS tại đây. Thiết chế pháp lý này là rào cản kỹ thuật hữu hiệu để bảo đảm lực lượng hành nghề hội tụ đầy đủ nền tảng tri thức và kỹ năng nghiệp vụ, từ đó cung ứng dịch vụ MGBĐS một cách tối ưu và đáng tin cậy. Bên cạnh đó, các quy chế hành nghề và cấp chứng chỉ còn ràng buộc ứng viên phải thỏa mãn hàng loạt điều kiện tiên quyết về độ tuổi, nền tảng học vấn tối thiểu, song song với nghĩa vụ hoàn tất chương trình đào tạo và thi tuyển MGBĐS. Chuỗi quy định khắt khe này đóng vai trò là chốt chặn bảo đảm những người được cấp phép không chỉ tinh thông về mặt chuyên môn, kỹ năng mà còn thượng tôn các chuẩn mực đạo đức trong quá trình thực thi công việc chuyên nghiệp.

Thứ hai, yêu cầu về tính trung thực và minh bạch

Trung thực và minh bạch là hai nguyên tắc cơ bản trong kinh doanh dịch vụ MGBĐS nhằm đảm bảo các giao dịch diễn ra công bằng và tránh gây thiệt hại cho các bên liên quan. Cụ thể: Người môi giới phải cung cấp thông tin đúng về BĐS, bao gồm thông tin về tình trạng pháp lý, quy hoạch, diện tích, giá trị, và các yếu tố khác liên quan đến BĐS. Thông tin sai lệch có thể dẫn đến tranh chấp, gây mất niềm tin của khách hàng và làm suy yếu uy tín của thị trường. Bên cạnh đó, kinh doanh dịch vụ MGBĐS cần đảm bảo yêu cầu minh bạch. Chẳng hạn như minh bạch về chi phí và hợp đồng. Căn cứ theo đó, hợp đồng MGBĐS bắt buộc phải được xác lập dưới hình thức văn bản, đồng thời phải ghi nhận một cách rõ ràng, minh bạch các điều khoản liên quan đến mức phí cung ứng dịch vụ cũng như quyền hạn và nghĩa vụ pháp lý của các chủ thể tham gia. Các

khoản phí dịch vụ môi giới cần được thông báo trước cho khách hàng, giúp tránh các hiểu lầm và tranh chấp về sau. Bên cạnh đó, quá trình vận hành hoạt động kinh doanh MGBĐS đòi hỏi sự tuân thủ nghiêm ngặt trong việc thiết lập và bảo đảm tính minh bạch đối với toàn bộ môi trường kinh doanh. Theo đó, các tổ chức cung cấp dịch vụ môi giới cần minh bạch trong việc công bố thông tin thị trường BĐS, giá cả và các yếu tố liên quan khác để giúp khách hàng có đầy đủ thông tin khi ra quyết định. Đồng thời minh bạch trong các hoạt động cạnh tranh. Các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực MGBĐS mang trọng trách tuân thủ nghiêm ngặt hệ thống quy phạm pháp luật về cạnh tranh lành mạnh, đồng thời thiết lập cơ chế triệt để phòng ngừa và loại trừ các hành vi cạnh tranh thiếu chuẩn mực trên thị trường; điển hình như các thủ đoạn thao túng, chèn ép giá cả, triển khai các chiến dịch truyền thông, quảng cáo sai lệch bản chất sự thật hay tiến hành những động thái cố ý gây tổn hại trực tiếp đến uy tín và lợi ích hợp pháp của các chủ thể đối thủ.

Thứ ba, yêu cầu về đạo đức nghề nghiệp

Đạo đức nghề nghiệp bao hàm hệ thống các giá trị chuẩn mực và phong cách hành nghề mang tính trách nhiệm cao mà các chủ thể MGBĐS bắt buộc phải tuân thủ nghiêm ngặt. Khía cạnh chuyên nghiệp được hiểu là yêu cầu đòi hỏi nhà môi giới phải trang bị nền tảng tri thức vững vàng, kỹ năng nghiệp vụ tinh thông và triển khai các tác nghiệp một cách bài bản, qua đó bảo chứng cho tính hiệu quả cũng như uy tín thương hiệu xuyên suốt quá trình xác lập giao dịch. Việc hệ thống hóa các yêu cầu về đạo đức nghề nghiệp chính là tiền đề cốt lõi nhằm kiến tạo một môi trường hoạt động MGBĐS vận hành dựa trên nền tảng của sự tín nhiệm và tinh thần trách nhiệm tuyệt đối. Theo đó, trong quá trình hoạt động, người môi giới cần tuân thủ các quy tắc đạo đức nghề nghiệp nhằm bảo vệ lợi ích của khách hàng và duy trì sự công bằng trong giao dịch. Những yêu cầu về đạo đức bao gồm:

Một là, Trung thực trong tư vấn: Người môi giới không được tư vấn sai lệch hoặc che giấu thông tin nhằm trục lợi cá nhân. Việc tư vấn phải dựa trên tình hình thực tế của BĐS và nhu cầu của khách hàng.

Hai là, Không mâu thuẫn lợi ích: Người môi giới cần tránh các hành vi mâu thuẫn lợi ích, chẳng hạn như đại diện cho cả hai bên trong giao dịch mà không có sự đồng thuận từ các bên tham gia.

Ba là, về nghĩa vụ bảo mật thông tin: Các chủ thể hành nghề MGBĐS mang trọng trách pháp lý và đạo đức trong việc bảo vệ tuyệt đối hệ thống dữ liệu cá nhân cũng như thông tin giao dịch của khách hàng. Cụ thể, họ bị nghiêm cấm thực hiện các hành vi tiết lộ, rò rỉ hay chuyển giao các thông tin này cho bất kỳ bên thứ ba nào, ngoại trừ trường hợp đã tiếp nhận được sự chấp thuận minh thị từ phía chủ thể thụ hưởng dịch vụ.

Như vậy, có thể thấy, đạo đức nghề nghiệp là yếu tố then chốt giúp duy trì lòng tin của khách hàng và xây dựng một thị trường BĐS minh bạch, lành mạnh. Vì thế yêu cầu về đạo đức nghề nghiệp cũng được ghi nhận tại pháp luật nhiều quốc gia trên thế giới. Chẳng hạn như: tại Mỹ[34], việc tuân thủ các nguyên tắc đạo đức và quy chuẩn hành nghề được xem là yếu tố trọng tâm trong hệ thống pháp luật về MGBĐS tại Hoa Kỳ. Mọi hành vi vi phạm hệ thống quy định và các chuẩn mực này đều có nguy cơ dẫn đến việc bị áp dụng các biện pháp chế tài nghiêm khắc, bao trùm từ việc bị tước giấy phép hành nghề cho đến việc phải gánh chịu các trách nhiệm pháp lý liên đới. Các cơ quan quản lý cấp bang hoặc hệ thống Đa niêm yết (MLS) hoàn toàn được trao thẩm quyền tiến hành công tác thanh tra, điều tra và trực tiếp thực thi các biện pháp kỷ luật đối với các chủ thể vi phạm khi phát sinh tình huống cần thiết.

Thứ tư, yêu cầu tuân thủ chặt chẽ các quy định của pháp luật về thủ tục pháp lý và phải chịu trách nhiệm pháp lý đối với hoạt động cung cấp dịch vụ của mình

Thực tiễn vận hành hoạt động MGBĐS đòi hỏi sự tuân thủ một cách nghiêm ngặt và triệt để hệ thống quy phạm pháp luật hiện hành điều chỉnh về trình tự, thủ tục xác lập giao dịch cũng như tính chuẩn tắc của các hồ sơ, văn bản pháp lý có liên đới. Cụ thể: người môi giới cần hỗ trợ khách hàng thực hiện đầy đủ các thủ tục pháp lý trong giao dịch BĐS như hợp đồng đặt cọc, hợp đồng mua bán, chuyển nhượng quyền sở hữu nhà đất và các giấy tờ khác. Không những vậy, người môi giới cần có trách nhiệm kiểm tra tính hợp pháp của BĐS trước khi đưa vào giao dịch, bao gồm việc xác minh quyền sở hữu, tình trạng quy hoạch, và các giấy tờ liên quan. Cơ chế này đóng vai trò thiết yếu nhằm bảo vệ trọn vẹn các quyền và lợi ích hợp pháp của khách hàng, đồng thời thiết lập phòng tuyến ngăn ngừa triệt để các rủi ro phát sinh tranh chấp pháp lý trong tương lai. Bên cạnh đó, dịch vụ MGBĐS còn phải hỗ trợ khách hàng thực hiện thủ tục pháp lý sau giao dịch. Theo đó, sau khi giao dịch hoàn tất, người môi giới cần hỗ trợ khách hàng

[34] Cục Quản lý Nhà và Thị trường bất động sản – Bộ Xây dựng (2012), Môi giới bất động sản Hoa Kỳ (Tài liệu dịch tham khảo), Hà Nội.

thực hiện các thủ tục pháp lý cần thiết như chuyển nhượng quyền sử dụng đất, đăng ký quyền sở hữu nhà đất, hoặc các thủ tục liên quan khác. Việc tuân thủ nghiêm ngặt các trình tự, thủ tục pháp lý không đơn thuần chỉ bảo đảm cho tính an toàn của toàn bộ chu trình giao dịch, mà còn thiết lập một cơ chế phòng vệ hữu hiệu nhằm giảm thiểu tối đa các rủi ro pháp lý cũng như những hệ lụy tranh chấp tiềm tàng trong tương lai.

Ngoài ra, Người MGBĐS phải chịu trách nhiệm pháp lý đối với những hành vi vi phạm trong quá trình cung cấp dịch vụ, đặc biệt là khi gây thiệt hại cho khách hàng hoặc đối tác. Theo đó, người MGBĐS có thể phải bồi thường thiệt hại nếu vi phạm các nghĩa vụ hợp đồng hoặc cung cấp thông tin sai lệch hoặc bị xử phạt hành chính hoặc chịu trách nhiệm hình sự trong trường hợp người môi giới vi phạm nghiêm trọng các quy định pháp luật, có hành vi gian dối, lừa đảo hoặc gây thiệt hại nghiêm trọng cho các bên. Không những vậy, những người môi giới vi phạm đạo đức nghề nghiệp hoặc vi phạm pháp luật có thể bị thu hồi chứng chỉ hành nghề và bị cấm tham gia hoạt động MGBĐS trong một thời gian nhất định.

1.1.5. So sánh dịch vụ môi giới bất động sản với hoạt động môi giới thương mại và hoạt động trung gian thương mại khác

1.1.5.1. So sánh dịch vụ môi giới bất động sản với hoạt động môi giới thương mại

Về mặt lý luận, môi giới thương mại được xác lập là một phương thức hoạt động thương mại đặc thù, trong đó một chủ thể đóng vai trò trung gian, được gọi là bên môi giới, thực hiện kết nối các chủ thể có nhu cầu mua bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ, được gọi là bên được môi giới, nhằm hỗ trợ quá trình thương thảo và giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ để thụ hưởng thù lao theo các điều khoản thỏa thuận.

Hoạt động môi giới, dù là trong bất kỳ lĩnh vực nào, đóng vai trò kết nối giữa các bên trong giao dịch, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mua bán, trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Tuy nhiên, giữa MGBĐS và môi giới thương mại nói chung có những điểm tương đồng và khác biệt nhất định, phản ánh bản chất đặc thù của mỗi loại hình.

Trước tiên, có thể thấy điểm giống nhau giữa dịch vụ MGBĐS với hoạt động môi giới thương mại nói chung ở một số điểm cơ bản bao gồm:

Một là, về bản chất, cả dịch vụ MGBĐS và MGTM đều có bản chất là hoạt động trung gian thương mại giữa các bên tham gia giao dịch, đóng vai trò kết nối bên mua và

bên bán để giúp các bên đạt được thỏa thuận. Người môi giới không phải là chủ thể sở hữu hàng hóa hay tài sản mà chỉ là người hỗ trợ và tạo điều kiện cho giao dịch.

Hai là, về nội dung công việc đều thực hiện hoạt động hỗ trợ và tư vấn cho các bên. Theo đó, người môi giới trong cả hai lĩnh vực đều cung cấp dịch vụ tư vấn cho các bên liên quan về các điều kiện của giao dịch, chẳng hạn như giá cả, quyền lợi, nghĩa vụ, và các yếu tố pháp lý. Vai trò tư vấn giúp giao dịch diễn ra thuận lợi và an toàn hơn.

Ba là, căn cứ thực hiện hoạt động môi giới: Hoạt động MGBĐS và môi giới thương mại đều được thực hiện dựa trên hợp đồng môi giới, trong đó quy định rõ ràng về trách nhiệm, quyền lợi của các bên và mức thù lao mà người môi giới nhận được. Đồng thời, Hợp đồng là căn cứ pháp lý để giải quyết các tranh chấp nếu có.

Bốn là, trách nhiệm về thông tin cung cấp: Người môi giới trong cả hai loại hình đều có trách nhiệm cung cấp thông tin chính xác, trung thực về đối tượng giao dịch (hàng hóa, dịch vụ hoặc BĐS). Nếu cung cấp thông tin sai lệch gây thiệt hại cho các bên, người môi giới có thể phải chịu trách nhiệm bồi thường.

Năm là, về mục đích thực hiện công việc: cả hai hoạt động môi giới đều nhằm mục đích sinh lợi, người môi giới nhận thù lao hoặc hoa hồng từ bên sử dụng dịch vụ sau khi hoàn thành giao dịch.

Mặc dù có nhiều điểm giống nhau, tuy nhiên giữa hoạt động MGBĐS và MG thương mại vẫn có các điểm khác biệt cơ bản như sau:

Thứ nhất, về đối tượng môi giới

- Đối với hoạt động MGBĐS thì đối tượng môi giới là các BĐS như nhà ở, đất đai, công trình xây dựng, quyền sử dụng đất và các tài sản liên quan đến BĐS. Theo đó, BĐS là tài sản có giá trị lớn, cố định về vị trí địa lý và thường chịu sự quản lý chặt chẽ bởi các quy định pháp luật về quyền sở hữu, quy hoạch và sử dụng đất.

- Trong khi đó, đối với Môi giới thương mại thì đối tượng là các hàng hóa, dịch vụ nói chung, bao gồm sản phẩm công nghiệp, nông nghiệp, hàng tiêu dùng, dịch vụ tài chính, vận chuyển, bảo hiểm, v.v. Theo đó, hàng hóa trong môi giới thương mại có tính đa dạng về chủng loại, giá trị và thường có tính chất biến động nhanh hơn BĐS.

Thứ hai, về quy định pháp luật

- Đối với hoạt động MGBĐS thì được điều chỉnh chủ yếu bởi Luật KDBĐS năm 2023 và các văn bản hướng dẫn. Theo đó, để thực hiện hoạt động MGBĐS thì phải đáp ứng các điều kiện của pháp luật. Chẳng hạn như đối với Người môi giới phải có chứng

chỉ hành nghề MGBĐS và phải tuân thủ các quy định chặt chẽ về chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp. Đối với các tổ chức thì phải đăng ký hoạt động kinh doanh và tuân thủ các yêu cầu về pháp lý đối với các giao dịch BĐS, như giấy tờ về quyền sở hữu, quyền sử dụng đất và các quy hoạch liên quan.

- Đối với hoạt động môi giới thương mại, hiện nay lĩnh vực này đang được đặt dưới sự điều chỉnh trực tiếp của Luật Thương mại năm 2005 cùng hệ thống các văn bản hướng dẫn thi hành liên quan. Điểm phân tách đặc trưng so với lĩnh vực MGBĐS là hoạt động môi giới thương mại không bắt buộc các chủ thể phải sở hữu chứng chỉ hành nghề chuyên biệt, thay vào đó, chỉ yêu cầu thương nhân thỏa mãn đầy đủ các điều kiện về đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật hiện hành. Môi giới thương mại ít bị ràng buộc bởi các quy định chuyên biệt như MGBĐS do tính đa dạng của đối tượng giao dịch.

Thứ ba, về quy trình và phạm vi hoạt động

- Đối với hoạt động MGBĐS thì quy trình MGBĐS phức tạp hơn, liên quan đến nhiều bước như thẩm định giá trị BĐS, kiểm tra tính pháp lý của tài sản, tư vấn các bên về các điều khoản hợp đồng và hỗ trợ hoàn tất thủ tục pháp lý như chuyển nhượng quyền sử dụng đất. Vì thế, thời gian giao dịch BĐS thường kéo dài hơn, do giá trị giao dịch lớn và phải hoàn thành nhiều thủ tục pháp lý liên quan đến quyền sở hữu.

- Đối với hoạt động môi giới thương mại: quy trình môi giới thương mại đơn giản hơn, tập trung vào việc đàm phán các điều khoản về giá cả, chất lượng hàng hóa, thời gian giao hàng và thanh toán giữa các bên. Tuy nhiên, phạm vi hoạt động môi giới thương mại rộng hơn, không giới hạn ở một loại hình sản phẩm hoặc dịch vụ cụ thể mà có thể bao gồm nhiều lĩnh vực khác nhau.

Thứ tư, yêu cầu về chuyên môn

- Đối với hoạt động MGBĐS: phải đáp ứng yêu cầu đối với người môi giới là phải có kiến thức chuyên sâu về thị trường BĐS, pháp luật đất đai và xây dựng, kỹ năng định giá BĐS, cũng như khả năng xử lý các thủ tục pháp lý phức tạp. Vì thế người MGBĐS phải có chứng chỉ hành nghề và thường xuyên cập nhật các thông tin liên quan đến quy hoạch, luật đất đai để đảm bảo tính hợp pháp của giao dịch.

- Đối với hoạt động môi giới thương mại: không có yêu cầu bắt buộc về chứng chỉ hành nghề, nhưng đòi hỏi người môi giới có hiểu biết về thị trường thương mại, kiến thức về sản phẩm và khả năng thương thảo, đàm phán để đạt được thỏa thuận có lợi cho

các bên. Do sự đa dạng của hàng hóa và dịch vụ nên môi giới thương mại cần có khả năng thích ứng nhanh với các loại hình sản phẩm và xu hướng thị trường.

Thứ năm, về trách nhiệm pháp lý

- Đối với hoạt động MGBĐS: người MGBĐS phải chịu trách nhiệm pháp lý chặt chẽ, đặc biệt trong việc cung cấp thông tin chính xác về BĐS, thẩm định giấy tờ pháp lý và hỗ trợ các bên thực hiện đúng quy trình chuyển nhượng. Nếu vi phạm, người môi giới có thể bị phạt tiền, thậm chí bị thu hồi chứng chỉ hành nghề. Do các tranh chấp trong giao dịch BĐS thường liên quan đến quyền sở hữu, giá trị lớn nên trách nhiệm pháp lý của người môi giới rất nặng nề.

- Đối với hoạt động môi giới thương mại: Trách nhiệm pháp lý của môi giới thương mại chủ yếu xoay quanh việc tuân thủ hợp đồng môi giới đã ký kết. Người môi giới có trách nhiệm bảo đảm tính chính xác của thông tin cung cấp, nhưng mức độ trách nhiệm có thể linh hoạt hơn tùy vào từng loại giao dịch thương mại. Môi giới thương mại ít khi liên quan đến các tranh chấp pháp lý phức tạp như BĐS, nhưng nếu vi phạm hợp đồng, người môi giới vẫn phải bồi thường theo các quy định của Luật Thương mại.

Từ những phân tích trên có thể thấy rằng: MGBĐS và môi giới thương mại tuy có nhiều điểm tương đồng về vai trò trung gian và hỗ trợ giao dịch, nhưng vẫn có sự khác biệt rõ rệt về đối tượng giao dịch, quy trình, yêu cầu chuyên môn và trách nhiệm pháp lý. MGBĐS có tính chuyên biệt cao, liên quan đến tài sản có giá trị lớn và đòi hỏi tuân thủ chặt chẽ các quy định pháp luật. Trong khi đó, môi giới thương mại linh hoạt hơn, phạm vi rộng và ít bị ràng buộc bởi các quy định chuyên biệt.

1.1.5.2. So sánh giữa hoạt động môi giới bất động sản và các hoạt động trung gian thương mại khác

Xét về phương diện chức năng, hoạt động MGBĐS cùng các loại hình trung gian thương mại khác đều hội tụ điểm tương đồng khi đóng vai trò là cầu nối thiết yếu, trợ lực cho việc thiết lập và duy trì sự liên kết giữa các chủ thể tham gia xuyên suốt quá trình xác lập giao dịch thương mại. Bên cạnh những điểm tương đồng về bản chất và chức năng thì hoạt động MGBĐS và hoạt động trung gian thương mại khác cũng có những sự khác biệt đáng kể về đối tượng, phạm vi, và vai trò cụ thể trong quá trình giao dịch. Cụ thể như sau:

Thứ nhất, về điểm tương đồng

Một là, về vai trò: cả MGBĐS và các hoạt động trung gian thương mại khác đều có vai trò chính là kết nối các bên tham gia giao dịch, bao gồm người mua, người bán hoặc các bên cung cấp dịch vụ. Họ không trực tiếp sở hữu hàng hóa hay tài sản giao dịch, mà chỉ đóng vai trò trung gian giúp hai bên đạt được thỏa thuận về các điều khoản hợp đồng.

Hai là, về bản chất hoạt động mang tính chất độc lập. Xét trên phương diện tư cách pháp lý, cả hoạt động MGBĐS và các hình thức trung gian thương mại khác đều được triển khai bởi các định chế trung gian có tính độc lập tự thân, hoàn toàn không chịu sự chi phối hay lệ thuộc về mặt tổ chức cũng như lợi ích từ các bên tham gia trực tiếp vào giao dịch chính. Tính độc lập này đóng vai trò là rào cản ngăn chặn sự xung đột lợi ích, đồng thời bảo đảm tính khách quan và sự công bằng xuyên suốt quá trình kiến tạo các quan hệ kinh doanh trên thị trường. Họ cung cấp dịch vụ dựa trên hợp đồng với một bên hoặc cả hai bên, nhưng không chịu ràng buộc về quyền lợi tài chính trực tiếp từ việc sở hữu tài sản hoặc hàng hóa trong giao dịch.

Ba là, về mục tiêu của hoạt động: đều là hướng tới mục tiêu được hưởng thù lao theo kết quả giao dịch. Cả hai loại hình này đều được trả thù lao dựa trên kết quả của dịch vụ trung gian. Trong MGBĐS, thù lao là hoa hồng được tính dựa trên giá trị giao dịch BĐS thành công. Trong các hoạt động trung gian thương mại khác, thù lao cũng thường được xác định dựa trên giá trị giao dịch hoặc mức độ hoàn thành nhiệm vụ theo hợp đồng.

Bốn là, xét trên bình diện hệ thống pháp luật điều chỉnh: Cả hoạt động MGBĐS và các phương thức trung gian thương mại khác đều đặt dưới sự chi phối mang tính nền tảng của khung pháp lý thương mại. Cụ thể, các quan hệ này chịu sự điều chỉnh trực tiếp bởi Luật Thương mại năm 2005 cùng hệ thống các văn bản hướng dẫn thi hành xoay quanh chế định hợp đồng và các quy tắc xác lập giao dịch thương mại trên thị trường.

Thứ hai, về điểm khác nhau giữa MGBĐS và các hoạt động trung gian thương mại khác

Chiếu theo các quy định tại Chương V Luật Thương mại năm 2005, hệ thống các hoạt động trung gian thương mại được định danh cụ thể bao gồm: đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, ủy thác mua bán hàng hóa và đại lý thương mại. Xét về bản chất lý luận, MGBĐS cấu thành một loại hình trung gian thương mại đặc thù, mang đậm đặc tính của hoạt động môi giới thương mại nói chung. Mặc dù vậy, khi đặt trong mối

tương quan so sánh, MGBĐS vẫn bộc lộ những phương diện pháp lý khác biệt rõ nét so với các nhóm quan hệ trung gian thương mại còn lại, cụ thể dựa trên các luận điểm cơ bản dưới đây:

Một là, về đối tượng giao dịch

- Xét về phương diện đối tượng tác động, hoạt động MGBĐS hướng trực diện vào các loại hình BĐS, bao hàm quyền sử dụng đất, nhà ở, các loại hình căn hộ, công trình xây dựng, hoặc những quyền tài sản đặc thù gắn liền với đất đai. Đây là nhóm tài sản mang giá trị kinh tế đặc biệt lớn, sở hữu đặc tính thanh khoản hạn chế và luôn đặt dưới sự điều chỉnh, giám sát nghiêm ngặt của hệ thống pháp luật về đất đai cùng các định chế pháp lý chuyên biệt về KDBĐS.

- Các hoạt động trung gian thương mại khác: Đối tượng của các hoạt động trung gian thương mại khác thường là hàng hóa, dịch vụ hoặc các loại tài sản có tính thanh khoản cao hơn liên quan đến việc mua bán hàng hóa, thiết bị, sản phẩm tiêu dùng, hoặc dịch vụ thương mại.

Hai là, về tính chất giao dịch:

- Đối với hoạt động MGBĐS: Giao dịch BĐS thường phức tạp hơn do phải đáp ứng nhiều điều kiện pháp lý liên quan đến quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà, và phải qua các thủ tục pháp lý về đăng ký, chuyển nhượng. Các giao dịch này thường kéo dài và đòi hỏi sự tham gia của nhiều cơ quan chức năng để đảm bảo tính hợp pháp.

- Đối với các hoạt động trung gian thương mại khác: Trong mối tương quan so sánh, đối với các phương thức trung gian thương mại thông thường khác, chu trình vận động của giao dịch và tiến trình xác lập quan hệ kinh doanh thường có xu hướng diễn ra với nhịp độ khẩn trương hơn, đồng thời không đòi hỏi các quy trình thẩm định hay hệ thống thủ tục pháp lý mang tính đa tầng và phức tạp như đặc thù vốn có của thị trường BĐS. Ví dụ, trong hoạt động đại lý hoặc ủy thác, người đại lý có thể thực hiện giao dịch mua bán hàng hóa ngay lập tức mà không cần qua quá nhiều thủ tục pháp lý.

Ba là, về mức độ tham gia vào giao dịch

- Đối với hoạt động MGBĐS: Người MGBĐS chỉ có vai trò giới thiệu và hỗ trợ các bên trong việc thương lượng và ký kết hợp đồng. Họ không tham gia trực tiếp vào quá trình đàm phán hay thực hiện hợp đồng. Sau khi hai bên đạt được thỏa thuận và ký kết hợp đồng, vai trò của người môi giới thường kết thúc.

- Đối với các hoạt động trung gian thương mại khác: Trong mối tương quan với các phương thức trung gian thương mại thông thường, điển hình như chế định đại lý thương mại hoặc ủy thác mua bán hàng hóa, chủ thể trung gian thường được trao quyền năng can thiệp sâu rộng và trực diện hơn vào tiến trình thực thi giao dịch. Khác biệt cốt lõi nằm ở chỗ, trong khi MGBĐS chủ yếu giới hạn ở chức năng chắp nối và xúc tiến, thì người đại lý hoặc bên nhận ủy thác thường trực tiếp nhân danh chính mình hoặc nhân danh bên giao để xác lập và thực hiện các hành vi pháp lý cụ thể, qua đó can thiệp trực tiếp vào việc hình thành hệ thống quyền và nghĩa vụ trong các quan hệ hợp đồng thương mại. Đại lý hoặc người được ủy thác có thể thay mặt một bên thực hiện mua bán, quản lý hàng hóa, hoặc thực hiện các nhiệm vụ liên quan đến giao dịch theo hợp đồng.

Bốn là, về quy mô và tính đặc thù của thị trường:

- Đối với hoạt động MGBĐS: Thị trường BĐS có tính đặc thù cao, với quy mô lớn và yêu cầu sự hiểu biết sâu rộng về pháp luật liên quan đến đất đai, nhà ở, quy hoạch đô thị và thuế. Do đó, người MGBĐS cần có kiến thức chuyên môn cao và chứng chỉ hành nghề được cấp bởi cơ quan có thẩm quyền.

- Đối với các hoạt động trung gian thương mại khác: Trên bình diện tổng thể, biên độ quy mô cùng tính chất đặc thù của thị trường đối với các phương thức trung gian thương mại thông thường khác thường có sự vận động và biến thiên đa dạng, tùy thuộc vào bản chất của từng loại hình đối tượng hàng hóa hoặc dịch vụ cụ thể tham gia vào chu trình luân chuyển thương mại. Ví dụ, hoạt động đại lý thương mại có thể liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau như hàng tiêu dùng, công nghệ, hoặc dịch vụ tài chính, và không yêu cầu chứng chỉ hành nghề phức tạp như MGBĐS.

Năm là, về điều kiện pháp lý và chứng chỉ hành nghề

- Đối với hoạt động MGBĐS: Về phương diện chủ thể và điều kiện hành nghề, cá nhân thực hiện hoạt động MGBĐS bắt buộc phải sở hữu chứng chỉ hành nghề được cấp bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền, đồng thời phải thỏa mãn trọn vẹn các yêu cầu về năng lực chuyên môn và trình độ nghiệp vụ chiểu theo hệ thống quy phạm pháp luật về KDBĐS. Song hành với đó, các chủ thể này còn có nghĩa vụ chấp hành nghiêm chỉnh hệ thống các điều kiện kinh doanh đặc thù, điển hình là việc hoàn tất thủ tục đăng ký kinh doanh và sự thượng tôn các quy định pháp lý trong quá trình xác lập cũng như thực thi hệ thống các điều khoản hợp đồng trên thực tế.

- Đối với hoạt động trung gian thương mại khác: Xét trên bình diện đối chiếu với các phương thức trung gian thương mại phổ thông, điển hình như chế định ủy thác mua bán hàng hóa, hệ thống pháp luật hiện hành thường không thiết lập các rào cản mang tính bắt buộc về chứng chỉ hành nghề chuyên biệt đối với chủ thể thực thi tương tự như các tiêu chuẩn khắt khe áp dụng cho hoạt động MGBĐS. Tuy nhiên, các phương thức trung gian này vẫn phải vận hành và chấp hành nghiêm chỉnh hệ thống quy phạm pháp luật phổ quát về chế định hợp đồng thương mại cũng như các định chế pháp lý có liên quan, nhằm bảo đảm tính chuẩn mực, minh bạch và an toàn pháp lý cho các chủ thể tham gia xuyên suốt tiến trình xác lập và thực hiện giao dịch trên thị trường.

- Như vậy, từ những phân tích trên có thể thấy rằng: MGBĐS và các hoạt động trung gian thương mại khác đều đóng vai trò trung gian quan trọng trong quá trình kết nối và thúc đẩy giao dịch thương mại. Tuy nhiên, chúng có sự khác biệt rõ rệt về đối tượng giao dịch, tính chất pháp lý và quy trình thực hiện. Trong khi MGBĐS tập trung vào các giao dịch có giá trị cao và tính pháp lý phức tạp, các hoạt động trung gian thương mại khác thường liên quan đến các loại hàng hóa và dịch vụ có tính thanh khoản cao hơn và yêu cầu ít thủ tục pháp lý hơn.

1.2. Lý luận về pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

1.2.1. Khái niệm, đặc điểm của pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Cả lý luận và thực tiễn đều khẳng định rằng mọi lĩnh vực đời sống và các quan hệ xã hội phát sinh đều tất yếu đòi hỏi sự điều chỉnh của hệ thống quy phạm pháp luật. Việc xác lập một trật tự pháp lý thống nhất không chỉ nhằm bảo đảm sự tương thích với lợi ích của Nhà nước và quyền lợi chính đáng của các chủ thể tham gia, mà còn hướng tới mục tiêu tối thượng là vì lợi ích chung của toàn xã hội. Trong cấu trúc quản trị quốc gia, pháp luật giữ vị thế là công cụ điều tiết cốt tử; dù hệ thống pháp luật được phân định thành các chế định chuyên biệt để điều chỉnh những nhóm quan hệ xã hội đặc thù, song các thành tố này luôn duy trì mối liên hệ hữu cơ và tác động tương hỗ biện chứng. Sự gắn kết đó bảo đảm cho việc các quan hệ xã hội luôn vận hành, tồn tại và phát triển ổn định theo đúng các quy luật vận động khách quan.

Hệ thống pháp luật về KDBĐS tại Việt Nam có sự hình thành và định hình muộn hơn so với nhiều phân hệ pháp luật truyền thống khác trong hệ thống pháp luật quốc gia. Các quy phạm pháp luật điều chỉnh hoạt động MGBĐS nảy sinh từ nhu cầu tự thân của

thị trường KDBĐS cũng như yêu cầu tất yếu trong công tác quản trị nhà nước đối với lĩnh vực BĐS. Kể từ cột mốc quan trọng khi Luật KDBĐS năm 2006 chính thức được ban hành, trải qua các giai đoạn kế thừa và hoàn thiện với Luật KDBĐS năm 2014, Luật KDBĐS năm 2023 cùng hệ thống các văn bản hướng dẫn thi hành, khung pháp lý về MGBĐS đã dần được kiện toàn và phát triển theo hướng chuyên sâu. Những quy định này không chỉ thiết lập các tiêu chuẩn khắt khe về đào tạo, sát hạch và cấp chứng chỉ hành nghề cho các chủ thể tham gia, mà còn chuẩn hóa phương thức vận hành dựa trên các giá trị cốt lõi là sự trung thực, tính công khai và minh bạch xuyên suốt tiến trình môi giới. Chính sự điều tiết này đã thúc đẩy mạnh mẽ tính chuyên nghiệp hóa, chính thức định danh MGBĐS là một nghề nghiệp thực thụ trong cấu trúc xã hội, từ đó tạo động lực cho sự vận hành lành mạnh và hiệu quả của thị trường BĐS. Tổng hòa các quy phạm này trong Luật KDBĐS đã cấu thành nên chế định pháp luật về MGBĐS mang tính hệ thống và thống nhất.

Pháp luật về MGBĐS có thể được định nghĩa như sau: *"Pháp luật về MGBĐS là hệ thống các quy phạm pháp luật do cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành hoặc thừa nhận, nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh xuyên suốt quá trình xác lập tư cách pháp lý và triển khai nghiệp vụ cung ứng dịch vụ BĐS dựa trên cơ sở thỏa thuận hợp đồng giữa chủ thể môi giới và bên được môi giới. Hệ thống quy định này không chỉ bảo đảm cho tính chuyên nghiệp và sự thượng tôn pháp luật trong các hoạt động tác nghiệp, mà còn thực thi sứ mệnh bảo hộ quyền và lợi ích hợp pháp của Nhà nước, cộng đồng cùng các khách hàng, đồng thời tạo động lực thúc đẩy thị trường BĐS vận hành và phát triển theo hướng công khai, minh bạch, thông suốt và đồng bộ".*

Bên cạnh những đặc tính chung của hệ thống pháp luật KDBĐS, pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS sở hữu những đặc trưng riêng biệt, cụ thể như sau:

Thứ nhất, pháp luật về MGBĐS cấu thành một phân hệ quan trọng trong hệ thống pháp luật KDBĐS, song lại có tính độc lập tương đối thông qua hệ thống các quy phạm chuyên biệt điều chỉnh trực tiếp và toàn diện hành vi của các chủ thể môi giới trên thị trường BĐS. Hệ thống quy tắc này thiết lập một hành lang pháp lý chặt chẽ, đảm bảo hoạt động môi giới vận hành theo các chuẩn mực rõ ràng. Nội dung điều chỉnh bao hàm từ điều kiện gia nhập thị trường, nguyên tắc vận hành, nội dung tác nghiệp chuyên môn, cho đến chế định về quyền, nghĩa vụ và cơ chế bảo hộ của Nhà

nước, đồng thời xác lập các chế tài xử lý vi phạm nhằm bảo chứng cho tính nghiêm minh của pháp luật.

Thứ hai, pháp luật về MGBĐS luôn duy trì trạng thái vận động biện chứng để tương thích với những biến chuyển của thị trường BĐS qua từng giai đoạn phát triển kinh tế - xã hội. Sự chuyển mình từ Luật KDBĐS năm 2006, 2014 đến năm 2023 là minh chứng rõ nét cho quá trình nội luật hóa các nhu cầu thực tiễn và phản ánh mục tiêu quản trị quốc gia. Đặc trưng này giúp hệ thống quy phạm về MGBĐS luôn được cập nhật, sửa đổi và bổ sung kịp thời, đảm bảo vai trò điều tiết hiệu quả trước các áp lực và xu thế mới của thị trường.

Thứ ba, pháp luật về MGBĐS mang đậm tính chuyên ngành và trình độ kỹ thuật pháp lý cao. Đặc trưng này đòi hỏi sự tích hợp nhuần nhuyễn giữa các quy tắc phổ quát và quy định đặc thù, yêu cầu chủ thể thực thi phải có nền tảng tri thức đa diện về pháp luật dân sự, thương mại (chế định hợp đồng và môi giới thương mại), đất đai, xây dựng và KDBĐS. Bên cạnh các chuẩn mực về đào tạo và sát hạch chuyên môn, hệ thống pháp luật còn đặc biệt chú trọng vào việc định hình các quy tắc đạo đức nghề nghiệp, tạo động lực thúc đẩy các nhà môi giới hướng tới các giá trị hành nghề chuyên nghiệp và nhân văn.

Thứ tư, pháp luật về MGBĐS thể hiện rõ nét tính chất của một lĩnh vực pháp luật tổng hợp và giao thoa liên ngành. Nó là sự hội tụ và kết tinh của nhiều chế định pháp lý khác nhau: từ các nguyên tắc về hợp đồng trong pháp luật dân sự; các quy định về trung gian thương mại trong pháp luật thương mại; đến các quy định đặc thù của Luật KDBĐS như điều kiện hành nghề, phí môi giới, hoa hồng và quy trình đào tạo. Ngoài ra, lĩnh vực này còn chịu sự điều hành của pháp luật về doanh nghiệp liên quan đến thủ tục thành lập và đăng ký kinh doanh, tạo nên một chỉnh thể pháp lý thống nhất điều chỉnh toàn diện hoạt động MGBĐS.

1.2.2. Nội dung của pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS mang tính liên ngành sâu sắc, chịu sự chi phối tổng hòa từ các hệ thống quy phạm về Dân sự, Thương mại, Đất đai, Doanh nghiệp, Xây dựng và Nhà ở; song trước hết và trực tiếp nhất, lĩnh vực này được cụ thể hóa trong chế định pháp luật KDBĐS. Hệ thống quy định này thiết lập nền tảng pháp lý để xác lập tư cách chủ thể cho các tổ chức, cá nhân, bảo chứng cho tính hợp pháp của các giao dịch trên thị trường. Đồng thời, pháp luật định hình hành lang

pháp lý nhằm giới hạn phạm vi tác nghiệp, bảo hộ quyền lợi chính đáng của chủ thể môi giới và thực thi cơ chế thanh lọc thị trường thông qua các chế tài nghiêm khắc đối với hành vi vi phạm. Từ đó, nội dung pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS được phân loại thành các nhóm vấn đề trọng tâm sau:

Thứ nhất, quy định về điều kiện gia nhập thị trường và vận hành dịch vụ MGBĐS. Pháp luật thiết lập các rào cản kỹ thuật về trình độ chuyên môn, yêu cầu chủ thể phải trải qua quá trình đào tạo bài bản và sát hạch để được cấp chứng chỉ hành nghề. Bên cạnh đó, các điều kiện về đăng ký kinh doanh và cấp phép hoạt động từ cơ quan quản lý nhà nước là yêu cầu tiên quyết để các chủ thể chính thức tham gia vào lĩnh vực này.

Thứ hai, quy định về hệ thống các nguyên tắc hành nghề. Đây là các quy chuẩn mang tính định hướng, buộc chủ thể MGBĐS phải dung hòa giữa sự thượng tôn pháp luật và các chuẩn mực đạo đức xã hội. Việc tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc này không chỉ bảo đảm tính chuyên nghiệp mà còn kiến tạo nền tảng niềm tin cho khách hàng và đối tác trong môi trường kinh doanh.

Thứ ba, quy định về nội hàm nghiệp vụ MGBĐS. Pháp luật quy định các hoạt động cốt lõi bao gồm: kết nối và tìm kiếm đối tác tương thích với nhu cầu khách hàng; thực hiện đại diện theo ủy quyền để hoàn tất các trình tự, thủ tục pháp lý liên quan đến giao dịch tài sản; đồng thời cung cấp hệ thống thông tin chuẩn xác và trợ lực cho các bên trong tiến trình đàm phán, giao kết hợp đồng.

Thứ tư, quy định về chế định quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Pháp luật xác lập ranh giới quyền lực để bảo vệ lợi ích của người môi giới, đồng thời xác định phạm vi trách nhiệm và mức độ nghĩa vụ mà họ phải gánh chịu trước Nhà nước cũng như các bên liên quan trong quan hệ môi giới.

Thứ năm, quy định về chế định hợp đồng kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Pháp luật quy chuẩn hóa hình thức và nội dung của hợp đồng như một công cụ pháp lý thiết yếu để ghi nhận giao dịch môi giới. Đây không chỉ là cơ sở để xác định quyền và nghĩa vụ của các bên mà còn là căn cứ pháp lý then chốt để Nhà nước thực thi chức năng quản lý, giám sát và kiểm soát sự vận hành của thị trường.

Thứ sáu, quy định quản lý Nhà nước về MGBĐS, trong đó tập trung vào hai công việc trọng yếu là cấp chứng chỉ hành nghề môi giới và xử lý vi phạm trong hoạt động MGBĐS.

1.2.3. Những yếu tố chi phối tới sự hình thành, phát triển của pháp luật kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Sự hình thành và phát triển của hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS không tồn tại biệt lập mà chịu sự chi phối và tác động cộng hưởng từ một hệ thống các nhân tố. Trong đó, các biến số kinh tế vĩ mô và sự vận hành của thị trường tài sản đóng vai trò là động lực cốt lõi; các yêu cầu về an sinh xã hội và nhu cầu minh bạch hóa trong các giao dịch dân sự tạo nên nền tảng khách quan; các định hướng chính trị về quản lý đất đai và chiến lược phát triển nhà ở xác lập khung khổ tư tưởng và định hướng lập pháp; trong khi đó, các giá trị văn hóa kinh doanh và chuẩn mực đạo đức hành nghề đóng vai trò bồi đắp cho tính nhân văn và bền vững của các quy phạm pháp luật trong lĩnh vực này qua từng giai đoạn lịch sử cụ thể.Pháp luật kinh doanh trong lĩnh vực này không chỉ phản ánh các điều kiện khách quan của nền kinh tế mà còn là kết quả của quá trình quản lý của nhà nước nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động KDBĐS, đồng thời bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia. Có thể thấy, các yếu tố chính chi phối sự hình thành và phát triển của pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam bao gồm:

Thứ nhất, yếu tố kinh tế

Rõ ràng, Thị trường BĐS là một yếu tố kinh tế quan trọng tác động mạnh mẽ đến pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Khi thị trường BĐS phát triển, nhu cầu về dịch vụ môi giới gia tăng, đòi hỏi pháp luật phải điều chỉnh một cách phù hợp để quản lý hiệu quả các hoạt động này. Trong giai đoạn thị trường tăng trưởng, sự tham gia của nhiều doanh nghiệp môi giới đòi hỏi hệ thống pháp luật phải ngày càng hoàn thiện, nhằm điều tiết hoạt động môi giới và đảm bảo tính công bằng, minh bạch trong giao dịch.

Sự phát triển của thị trường BĐS cũng ảnh hưởng đến nội dung và mức độ chi tiết của pháp luật trong lĩnh vực này. Ở giai đoạn sơ khai, khi thị trường BĐS chưa phát triển, các quy định pháp luật về MGBĐS còn đơn giản, chủ yếu tập trung vào việc thiết lập khuôn khổ pháp lý cơ bản. Tuy nhiên, khi thị trường ngày càng phức tạp, pháp luật cần phải điều chỉnh các quy định cụ thể hơn, bao gồm các điều kiện để cấp phép hành nghề, các tiêu chuẩn về đạo đức và trách nhiệm pháp lý đối với người hành nghề môi giới.

Thứ hai, hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng đóng vai trò là động lực then chốt thúc đẩy quá trình hoàn thiện và hiện đại hóa hệ thống quy phạm pháp luật điều chỉnh kinh

doanh dịch vụ MGBĐS. Việc Việt Nam thực thi các cam kết đa phương trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) cùng các hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới đã tạo điều kiện cho thị trường BĐS gia tăng mức độ tự do hóa, mở rộng biên độ tiếp cận đối với các dòng vốn đầu tư và các định chế kinh doanh xuyên quốc gia. Bối cảnh này tất yếu dẫn đến yêu cầu cấp thiết về việc nội luật hóa các chuẩn mực quốc tế, nâng cao chất lượng kỹ thuật lập pháp nhằm kiến tạo một môi trường kinh doanh minh bạch, công bằng và tương thích với các thông lệ pháp lý quốc tế phổ quát, từ đó bảo chứng cho tính cạnh tranh và sự phát triển bền vững của thị trường trong kỷ nguyên toàn cầu hóa. Các quy định về MGBĐS cần được cải tiến để đáp ứng yêu cầu của quá trình hội nhập. Điều này bao gồm việc tiếp cận các chuẩn mực quốc tế về tính chuyên nghiệp, quản lý thông tin và bảo vệ quyền lợi của khách hàng. Đồng thời, hệ thống quy phạm pháp luật còn mang trọng trách thiết lập các cơ chế hỗ trợ và nâng cao năng lực cạnh tranh thực tế cho khối doanh nghiệp nội địa trước áp lực cạnh tranh khốc liệt từ các tập đoàn và định chế kinh doanh xuyên quốc gia. Công tác hoàn thiện khung khổ pháp lý về MGBĐS phải đảm bảo sự cân bằng chiến lược: một mặt tuân thủ triệt để các nguyên tắc đối xử bình đẳng theo cam kết quốc tế, mặt khác tạo dựng dư địa cần thiết để các doanh nghiệp trong nước củng cố nội lực, tối ưu hóa lợi thế am hiểu đặc thù thị trường địa phương và đẩy mạnh chuyên nghiệp hóa nhằm đứng vững trước các đối thủ có ưu thế vượt trội về tiềm lực tài chính cũng như nền tảng công nghệ.

Thứ ba, yếu tố xã hội

Có thể thấy, nhu cầu về nhà ở và đầu tư BĐS là một trong những yếu tố xã hội quan trọng ảnh hưởng đến sự phát triển của pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Khi dân số gia tăng, đặc biệt tại các đô thị lớn, nhu cầu về nhà ở trở nên bức thiết. Điều này tạo ra một thị trường BĐS sôi động, đồng thời thúc đẩy sự gia tăng của các dịch vụ liên quan, trong đó có dịch vụ MGBĐS. Vì thế, pháp luật về MGBĐS cần phải phản ánh những thay đổi này, thông qua việc quy định rõ ràng các quyền và nghĩa vụ của người môi giới và khách hàng. Đồng thời, pháp luật cũng phải đảm bảo tính công bằng trong việc tiếp cận thông tin về BĐS, tránh tình trạng đầu cơ hoặc lừa đảo khách hàng trong bối cảnh nhu cầu tăng cao.

Không những vậy, mức độ hiểu biết và ý thức pháp luật của người dân cũng ảnh hưởng đến sự phát triển của pháp luật trong lĩnh vực MGBĐS. Ở các quốc gia hoặc khu vực có nhận thức pháp luật cao, người dân có xu hướng đòi hỏi sự minh bạch và tuân

thủ pháp luật chặt chẽ hơn trong các giao dịch BĐS. Điều này thúc đẩy sự hoàn thiện của các quy định pháp lý nhằm bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia, đặc biệt là trong việc cung cấp thông tin chính xác và bảo đảm tính hợp pháp của các giao dịch. Ngược lại, tại những khu vực mà ý thức pháp luật của người dân còn hạn chế, các hành vi vi phạm pháp luật như môi giới không có chứng chỉ, gian lận thông tin hoặc lừa đảo trong giao dịch BĐS có thể diễn ra phổ biến hơn. Điều này đòi hỏi nhà nước phải có những biện pháp mạnh mẽ để kiểm soát và điều chỉnh, từ đó góp phần nâng cao ý thức pháp luật chung của cộng đồng.

Thứ tư, yếu tố chính sách - pháp luật của nhà nước

Trước tiên, vai trò của nhà nước trong quản lý thị trường BĐS. Nhà nước giữ vị thế chủ đạo trong việc điều tiết và quản trị hệ thống thị trường BĐS, bao hàm cả phân khúc kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Vai trò này được cụ thể hóa thông qua việc thiết lập hệ thống quy phạm pháp luật chuyên biệt điều chỉnh về các điều kiện gia nhập thị trường, chế định về quyền và nghĩa vụ pháp lý của chủ thể hành nghề, cũng như các cơ chế chế tài đối với các hành vi vi phạm. Trong cấu trúc này, pháp luật về MGBĐS đóng vai trò là công cụ pháp lý tối ưu để Nhà nước thực thi chức năng quản lý, duy trì trật tự kỷ cương và bảo chứng tính an toàn pháp lý xuyên suốt các giao dịch BĐS, đồng thời thiết lập rào cản bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho các chủ thể tham gia quan hệ môi giới. Các chính sách phát triển kinh tế và chiến lược quản lý thị trường BĐS của nhà nước có thể ảnh hưởng trực tiếp đến việc xây dựng và sửa đổi pháp luật về MGBĐS. Ví dụ, khi nhà nước thúc đẩy phát triển nhà ở xã hội, pháp luật có thể điều chỉnh theo hướng hỗ trợ các dịch vụ môi giới trong phân khúc này. Ngược lại, trong trường hợp cần kiểm soát tình trạng đầu cơ, nhà nước có thể thắt chặt các quy định pháp lý liên quan đến hoạt động môi giới nhằm hạn chế những hành vi trục lợi bất hợp pháp.

Không những vậy, quá trình xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS phụ thuộc vào các yếu tố chính sách và quá trình lập pháp của nhà nước. Tại Việt Nam, quá trình này được thực hiện dựa trên sự tham gia của nhiều cơ quan, bao gồm Quốc hội, Chính phủ, và các bộ ngành liên quan, đặc biệt là Bộ Xây dựng. Vì thế pháp luật điều chỉnh hoạt động MGBĐS không thuần túy tồn tại dưới dạng các tập hợp văn bản quy phạm pháp luật, mà thực chất còn là sự cụ thể hóa sinh động các quan điểm tư tưởng, định hướng chính trị và chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Nhà nước trong từng giai đoạn lịch sử nhất định. Phân hệ pháp luật này đóng vai trò

là công cụ thể chế hóa ý chí của chủ thể quản trị, phản ánh tư duy điều tiết thị trường tài sản nhằm đạt được các mục tiêu vĩ mô, đồng thời minh chứng cho khả năng thích ứng của hệ thống pháp lý trước những chuyển biến nội tại của nền kinh tế và các yêu cầu cấp bách của đời sống xã hội qua từng thời kỳ.

Thứ năm, yếu tố văn hoá

Văn hóa giao dịch của người dân cũng là một yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Ở những quốc gia có truyền thống tôn trọng pháp luật và tính minh bạch cao trong giao dịch, các quy định pháp lý về MGBĐS thường được xây dựng một cách chặt chẽ và được thực hiện hiệu quả. Niềm tin vào hệ thống pháp lý cũng khuyến khích người dân sử dụng các dịch vụ môi giới chính thức, thay vì dựa vào các hình thức giao dịch phi chính thức hoặc không tuân thủ pháp luật. Ngược lại, trong các nền văn hóa mà niềm tin vào hệ thống pháp lý chưa cao, việc tuân thủ các quy định về MGBĐS có thể không được coi trọng. Điều này đòi hỏi các quy định pháp luật phải rõ ràng, minh bạch và dễ thực hiện hơn, nhằm từng bước nâng cao niềm tin của người dân vào pháp luật.

Bên cạnh đó, sự thay đổi trong phong cách sống và xu hướng tiêu dùng của người dân cũng có tác động đến sự phát triển của pháp luật trong lĩnh vực MGBĐS. Ví dụ, khi xu hướng sống xanh, thân thiện với môi trường trở nên phổ biến, pháp luật về MGBĐS có thể được điều chỉnh để khuyến khích các dự án BĐS xanh và bền vững. Người MGBĐS cũng cần nắm bắt được các xu hướng này để tư vấn chính xác cho khách hàng, đồng thời tuân thủ các quy định pháp luật mới liên quan.

Thứ sáu, yếu tố công nghệ, thông tin

Cuộc cách mạng công nghệ và tiến trình chuyển đổi số đang xác lập những tác động mang tính xoay chuyển đối với đa dạng các lĩnh vực xã hội, đặc biệt là sự vận động của phân khúc kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Sự trỗi dậy của các thành tựu đột phá như trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big Data), công nghệ chuỗi khối (blockchain) cùng sự phổ quát của các nền tảng kỹ thuật số đang tái cấu trúc căn bản phương thức vận hành của thị trường, đồng thời kiến tạo những dư địa phát triển đột phá song hành với những thách thức pháp lý chưa từng có tiền lệ. Thực trạng này đặt ra yêu cầu cấp thiết về việc điều chỉnh và hoàn thiện hệ thống quy phạm pháp luật về MGBĐS nhằm vừa bắt kịp đà tiến hóa của các mô hình kinh doanh mới, vừa thiết lập được các cơ chế

kiểm soát rủi ro, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ thể tham gia trong hệ sinh thái bất động sản số hóa.

Một trong những biểu hiện mang tính đột phá và dễ nhận diện nhất của làn sóng công nghệ chính là sự hình thành và phổ quát hóa các nền tảng kỹ thuật số cùng hệ thống cổng thông tin MGBĐS trực tuyến. Những cấu trúc hạ tầng công nghệ này đóng vai trò là điểm chạm số hóa then chốt, cho phép các chủ thể trong quan hệ BĐS tối ưu hóa khả năng khai thác thông tin, thực hiện các thao tác đối chiếu dữ liệu đa chiều và rút ngắn đáng kể chu trình xác lập giao dịch trên thực tế. Sự chuyển dịch từ phương thức tương tác truyền thống sang các giao diện số không chỉ gia tăng tính tiện ích mà còn góp phần minh bạch hóa thị trường, tạo lập cơ chế kết nối cung - cầu một cách linh hoạt, tinh gọn và hiệu quả hơn trong kỷ nguyên kinh tế số. Nhờ vào công nghệ số, việc tiếp cận thông tin về BĐS trở nên minh bạch và nhanh chóng hơn, người mua có thể truy cập vào nhiều lựa chọn chỉ qua vài cú nhấp chuột. Các nền tảng này không chỉ đơn thuần cung cấp thông tin mà còn đóng vai trò như các trung gian kỹ thuật số, hỗ trợ quy trình giao dịch, giúp người môi giới giảm bớt sự phụ thuộc vào giao tiếp trực tiếp và tăng hiệu suất công việc. Tuy nhiên, sự gia tăng của các nền tảng này cũng đặt ra yêu cầu điều chỉnh pháp luật liên quan đến quản lý thông tin và bảo mật dữ liệu trong giao dịch BĐS. Ví dụ, pháp luật cần quy định rõ ràng về trách nhiệm của các nền tảng kỹ thuật số trong việc đảm bảo tính chính xác của thông tin về BĐS, cũng như bảo vệ quyền riêng tư của người dùng. Hiện nay, sự minh bạch trong cung cấp thông tin và bảo mật dữ liệu cá nhân trở thành yếu tố pháp lý quan trọng nhằm bảo vệ quyền lợi của khách hàng và đảm bảo tính minh bạch trong thị trường BĐS. Không những vậy, công nghệ AI và dữ liệu lớn đã mang lại nhiều thay đổi đáng kể trong việc dự đoán giá cả, phân tích thị trường và đưa ra các quyết định đầu tư trong lĩnh vực BĐS. Nhờ vào Big Data, các công ty môi giới có thể thu thập, phân tích một lượng lớn thông tin về thị trường BĐS, từ đó cung cấp những dự đoán chính xác hơn về xu hướng giá cả, nhu cầu mua sắm và vị trí BĐS tiềm năng. Pháp luật trong lĩnh vực MGBĐS cần bắt kịp với xu thế này để điều chỉnh việc sử dụng dữ liệu và quyền tiếp cận thông tin. Các quy định pháp luật cần làm rõ những vấn đề như: Ai được quyền truy cập và sử dụng dữ liệu lớn? Quy trình thu thập và phân tích dữ liệu cần tuân thủ những tiêu chuẩn nào để đảm bảo tính công bằng và bảo vệ quyền riêng tư của cá nhân? Đồng thời, cũng cần có những quy định về việc sử

dụng AI trong quá trình phân tích và tư vấn, đảm bảo rằng các khuyến nghị từ AI được kiểm soát và chịu trách nhiệm pháp lý nếu có rủi ro xảy ra.

Hơn nữa, công nghệ cũng tác động lớn đến quy trình pháp lý trong giao dịch MGBĐS, từ đó đòi hỏi pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS cũng cần phải không ngừng được hoàn thiện để phù hợp với lĩnh vực này.

Công nghệ đã thúc đẩy sự số hóa các hợp đồng và giao dịch điện tử trong lĩnh vực BĐS. Các hợp đồng điện tử, chữ ký số và quy trình giao dịch không cần gặp mặt trực tiếp đã trở nên phổ biến, đặc biệt trong bối cảnh đại dịch COVID-19 thúc đẩy xu hướng làm việc và giao dịch từ xa. Pháp luật về MGBĐS đã và đang điều chỉnh để công nhận giá trị pháp lý của hợp đồng điện tử và giao dịch trực tuyến, thay thế cho hình thức hợp đồng giấy truyền thống.

Việc số hóa quy trình giao dịch giúp giảm thiểu thời gian và chi phí, đồng thời tăng cường tính minh bạch trong các giao dịch BĐS. Tuy nhiên, pháp luật cũng phải điều chỉnh để đảm bảo an toàn pháp lý trong giao dịch điện tử, đặc biệt là vấn đề bảo mật và phòng chống gian lận. Các quy định liên quan đến chữ ký số**,** hợp đồng điện tử và xác thực danh tính trực tuyến cần phải được hoàn thiện để đảm bảo rằng các giao dịch BĐS thông qua các phương tiện điện tử được bảo vệ về mặt pháp lý.

Ngoài ra, Công nghệ blockchain và hợp đồng thông minh (smart contract) đang bắt đầu được ứng dụng trong lĩnh vực BĐS để quản lý giao dịch và xác thực quyền sở hữu tài sản. Blockchain giúp tạo ra các sổ cái điện tử phi tập trung, minh bạch và không thể bị thay đổi, từ đó giúp quản lý và theo dõi lịch sử giao dịch BĐS một cách rõ ràng và an toàn. Hợp đồng thông minh, dựa trên nền tảng blockchain, có thể tự động thực hiện các điều khoản của hợp đồng khi các điều kiện cụ thể được đáp ứng, giúp tăng cường tính tự động hóa trong giao dịch. Việc áp dụng công nghệ blockchain trong MGBĐS yêu cầu pháp luật phải điều chỉnh một loạt các vấn đề pháp lý mới. Quyền sở hữu và quản lý tài sản trên nền tảng blockchain cần được công nhận chính thức trong hệ thống pháp luật, đồng thời quy định về giá trị pháp lý của hợp đồng thông minh cần được làm rõ. Việc này cũng đòi hỏi phải xác định trách nhiệm pháp lý khi xảy ra tranh chấp hoặc sự cố kỹ thuật trong quá trình thực hiện hợp đồng thông minh. Từ đó đặt ra yêu cầu đối với pháp luật điều chỉnh về kinh doanh dịch vụ MGBĐS: các quy định pháp lý không chỉ phải đáp ứng nhu cầu hiện tại mà còn cần phải dự đoán và điều chỉnh phù hợp với các xu hướng công nghệ tương lai như metaverse hoặc thực tế ảo, nơi mà giao dịch BĐS ảo có

thể diễn ra. Đồng thời, pháp luật cũng cần xây dựng các cơ chế giám sát và kiểm soát chặt chẽ hơn đối với các hoạt động MGBĐS trực tuyến, nhằm đảm bảo rằng các giao dịch được thực hiện minh bạch, an toàn và hợp pháp. Điều này bao gồm việc áp dụng các chuẩn mực bảo mật dữ liệu**,** kiểm toán thông tin và chế tài xử lý vi phạm rõ ràng trong các giao dịch số. Ngoài ra, pháp luật cần có quy định về việc đào tạo và cấp chứng chỉ cho người làm môi giới trong bối cảnh số hóa. Những khóa học và yêu cầu thi cử về công nghệ số, sử dụng dữ liệu lớn và quản lý giao dịch điện tử có thể cần thiết để đảm bảo rằng các nhà môi giới có đủ kỹ năng và kiến thức để làm việc hiệu quả trong môi trường công nghệ cao.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Thông qua quá trình khảo cứu và phân tích hệ thống các vấn đề lý luận về kinh doanh dịch vụ MGBĐS, Nghiên cứu sinh đã làm rõ và đúc kết những luận điểm khoa học mang tính nền tảng sau đây:

Thứ nhất, kinh doanh dịch vụ MGBĐS trên thế giới đã hình thành và phát triển từ sơ khai cho đến hiện đại với tư cách là một nghề mang tính chuyên nghiệp trong xã hội. Ở nước ta lĩnh vực kinh doanh này mới hình thành và phát triển trong những năm gần đây. Sự ra đời dịch vụ MGBĐS gắn liền với sự hình thành và phát triển của thị trường BĐS, nói cách khác dịch vụ MGBĐS là sản phẩm tất yếu khách quan của nền kinh tế thị trường nói chung và thị trường BĐS nói riêng và được coi là một loại dịch vụ thương mại được hình thành trong những điều kiện nhất định.

Thứ hai, kinh doanh dịch vụ MGBĐS mặc dù là một loại hình của môi giới thương mại, song kinh doanh dịch vụ MGBĐS có những đặc điểm riêng, điều này xuất phát từ đối tượng môi giới là BĐS, mà BĐS là loại tài sản đặc biệt.

Thứ ba, dịch vụ MGBĐS có vai trò quan trọng góp phần thúc đẩy các giao dịch BĐS (mua, bán… BĐS) phát triển lành mạnh, minh bạch hạn chế những rủi do cho các chủ thể tham gia vào thị trường BĐS. Vai trò đó mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp KDBĐS, cho những người tham gia vào các quan hệ như mua, bán… BĐS. Giúp cho Nhà nước quản lý thị trường BĐS có hiệu quả. Góp phần tăng trưởng nền kinh tế của đất nước.

Thứ tư, xuất phát từ đặc điểm của kinh doanh dịch vụ MGBĐS đòi hỏi kinh doanh dịch vụ MGBĐS phải có những yêu cầu riêng về trình độ chuyên môn như phải có chứng chỉ hành nghề do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp; sự hiểu biết pháp luật về

BĐS, về xây dựng… Đồng thời phải có đạo đức trong kinh doanh như tính trung thực, giữ bí mật thông tin cho khách hàng; phải hoạt động dưới những hình thức pháp lý nhất định do pháp luật quy định…

Thứ năm, trong mối tương quan so sánh, dịch vụ MGBĐS vừa duy trì những nét tương đồng với các phương thức trung gian và môi giới thương mại truyền thống, vừa bộc lộ những điểm khác biệt căn bản. Những dị biệt này được quy định bởi đặc điểm đối tượng, vai trò kinh tế cũng như hệ thống các yêu cầu nghiệp vụ chuyên sâu mà các loại hình môi giới thông thường không đòi hỏi.

Thứ sáu, pháp luật điều chỉnh kinh doanh dịch vụ MGBĐS là một bộ phận hữu cơ cấu thành pháp luật KDBĐS. Tuy nhiên, bộ phận pháp luật này lại mang tính chất của một chế định pháp lý tổng hợp, có mối liên hệ biện chứng và giao thoa với nhiều lĩnh vực pháp luật khác nhau như pháp luật thương mại, doanh nghiệp, đầu tư, nhà ở và các nguyên tắc nền tảng của Bộ luật Dân sự.

Thứ bảy, pháp luật kinh doanh dịch vụ BĐS hình thành và phát triển bị chi phối bởi nhiều yếu tố như: sự phát triển của nền kinh tế; sự phát triển của thị trường BĐS; sự quản lý của nhà nước về đất đai; sự phát triển của pháp luật KDBĐS; sự phát triển của khoa học công nghệ…

Thứ tám, với tư cách là một chế định trọng tâm của Luật KDBĐS, pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS bao hàm hệ thống nội dung toàn diện, từ việc xác lập điều kiện gia nhập thị trường, quy định nội dung hoạt động tác nghiệp, chế định quyền và nghĩa vụ của các bên, cho đến quy chuẩn hóa hình thức hợp đồng và thiết lập hệ thống đào tạo, sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề chuyên nghiệp.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN Ở VIỆT NAM

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

2.1.1. Quy định về điều kiện hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Đối chiếu vào quy định tại Điều 61 Luật KDBĐS năm 2023, có thể nhận thấy hành lang pháp lý quy định về điều kiện gia nhập thị trường đối với chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS đã ghi nhận những bước chuyển biến căn bản so với đạo luật tiền nhiệm năm 2014. Cụ thể, nhằm chuyên nghiệp hóa và minh bạch hóa thị trường, pháp luật hiện hành thiết lập các tiêu chuẩn hoạt động chặt chẽ hơn, được cụ thể hóa như sau:

Thứ nhất, về hình thức tổ chức và tư cách chủ thể: Mọi tổ chức, cá nhân khi tham gia cung ứng dịch vụ MGBĐS bắt buộc phải được thể chế hóa thông qua việc thành lập doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ BĐS (chịu sự điều chỉnh của pháp luật về doanh nghiệp), hoặc thiết lập dưới mô hình hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã (tuân thủ pháp luật về hợp tác xã). Đi kèm với yêu cầu bắt buộc về mô hình tổ chức nêu trên, các chủ thể này còn phải đồng thời thỏa mãn các điều kiện gồm:

Một là, phải có quy chế hoạt động dịch vụ MGBĐS. Đây là quy định hoàn toàn mới trong Luật KDBĐS năm 2023. Quy định này có ý nghĩa quan trọng đảm bảo cho các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ MGBĐS có đủ hiểu biết về quyền và trách nhiệm của mình cũng như các công việc cụ thể để đảm bảo thực hiện việc kinh doanh dịch vụ MGBĐS được chính xác, tuân thủ pháp luật và tránh các rủi ro khi thực hiện công việc này.

Hai là, điều kiện về nền tảng vật chất và kỹ thuật phải tuân thủ nghiêm ngặt các chuẩn mực do cơ quan hành pháp quy định. Cụ thể hóa tiêu chí này, Điều 18 Nghị định số 96/2024/NĐ-CP (hướng dẫn thi hành Luật KDBĐS năm 2023) đã phân định rõ các yêu cầu bắt buộc trên hai phương diện cấu thành. Theo đó, (i) về không gian cơ sở vật chất, tổ chức hành nghề MGBĐS buộc phải thiết lập trụ sở làm việc hợp pháp, đồng thời duy trì định danh và địa điểm giao dịch mang tính ổn định trong thời hạn tối thiểu là 12 tháng. Đi kèm với đó, (ii) về hạ tầng kỹ thuật, chủ thể kinh doanh phải trang bị đồng bộ hệ thống công cụ, máy móc chuyên dụng nhằm bảo đảm năng lực thực hiện các nghiệp

vụ của doanh nghiệp. Đánh giá dưới lăng kính lịch sử lập pháp, việc bổ sung các ràng buộc định lượng về điều kiện cơ sở hạ tầng này là một bước tiến mới của Luật KDBĐS năm 2023 nhằm khắc phục trực tiếp những khoảng trống pháp lý của Luật KDBĐS năm 2014 trước đó. Quy định này có ý nghĩa tích cực trong việc đảm bảo cho các tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ MGBĐS có đầy đủ khả năng và điều kiện về cơ sở vật chất, kỹ thuật nhằm đảm bảo thực hiện được hoạt động kinh doanh của mình, từ đó hạn chế rủi ro cho các chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS khi thực hiện hoạt động kinh doanh của mình.

Ba là, có tối thiểu 01 (một) cá nhân có chứng chỉ MGBĐS. Về phương diện nhân sự chuyên môn, tư duy lập pháp đã có sự dịch chuyển đáng kể nhằm tinh giản điều kiện gia nhập thị trường. Nếu như Luật KDBĐS năm 2014 thiết lập tiêu chuẩn tương đối khắt khe khi buộc các tổ chức cung ứng dịch vụ phải duy trì tối thiểu 02 cá nhân sở hữu chứng chỉ hành nghề MGBĐS (ngoại trừ trường hợp chủ thể là cá nhân kinh doanh dịch vụ độc lập), thì luật hiện hành là Luật KDBĐS năm 2023 đã nới lỏng quy định này. Theo đó, rào cản pháp lý về số lượng nhân sự nòng cốt được hạ xuống, chỉ yêu cầu tổ chức, doanh nghiệp đảm bảo có tối thiểu 01 cá nhân được cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS.Rõ ràng, quy định này đã giúp giảm bớt gánh nặng về mặt nhân sự đối với các doanh nghiệp nhỏ và các cá nhân muốn khởi nghiệp trong lĩnh vực MGBĐS. Điều này đặc biệt quan trọng đối với những doanh nghiệp mới, không có nguồn lực tài chính lớn hoặc khó tìm được nhiều người có chứng chỉ hành nghề trong một thời gian ngắn. Có thể thấy, quy định này tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp nhỏ và cá nhân dễ dàng hơn trong việc bắt đầu hoạt động kinh doanh, qua đó thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp môi giới nhỏ lẻ, làm cho thị trường BĐS trở nên đa dạng và linh hoạt hơn, thu hút sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế. Ngoài ra quy định này còn có ý nghĩa quan trọng giúp các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS không phải chịu áp lực về việc tuyển dụng đủ số lượng nhân sự có chứng chỉ, từ đó tiết kiệm được chi phí và có thể tập trung hơn vào việc phát triển kinh doanh. Từ hệ quả pháp lý đó, các chủ thể cung ứng dịch vụ MGBĐS có cơ sở vững chắc để tối ưu hóa việc phân bổ nguồn ngân sách, chuyển dịch trọng tâm chiến lược sang định hướng nâng tầm chất lượng nghiệp vụ chuyên môn và mở rộng quy mô thị phần. Dưới góc độ quản lý nhà nước, sự nới lỏng quy định này được đánh giá là một điểm sáng nhằm kiến tạo một hệ sinh thái kinh doanh

thuận lợi, từng bước triệt tiêu các rào cản gia nhập thị trường và cắt giảm triệt để gánh nặng chi phí tuân thủ pháp luật không thực sự cấp thiết đối với doanh nghiệp.

Bốn là, như một cơ chế bắt buộc nhằm kiểm soát và minh bạch hóa thị trường trước khi chính thức đi vào vận hành, các chủ thể cung ứng dịch vụ MGBĐS phải thực hiện nghĩa vụ khai báo dữ liệu pháp lý. Theo đó, doanh nghiệp có trách nhiệm nộp hồ sơ thông tin của đơn vị mình lên cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền về KDBĐS cấp tỉnh – nơi pháp nhân đăng ký thành lập. Thủ tục hành chính này là cơ sở tiền đề để dữ liệu của tổ chức hành nghề được tích hợp và niêm yết công khai trên nền tảng hệ thống thông tin về nhà ở cùng thị trường BĐS, bảo đảm tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc công khai thông tin được chế định trong đạo luật hiện hành. Đây cũng là một quy định mới của Luật KDBĐS 2023, là một trong những biện pháp để tăng cường tính minh bạch cho hoạt động MGBĐS nói riêng và thị trường BĐS nói chung. Với biện pháp quản lý nhà nước này sẽ tạo điều kiện cho người sử dụng dịch vụ MGBĐS yên tâm về chất lượng của doanh nghiệp môi giới, hạn chế rủi ro về lừa đảo đồng thời giúp cho doanh nghiệp MGBĐS cũng tạo được niềm tin cho khách hàng, từ đó nâng cao uy tín thuận lợi trong hoạt động kinh doanh.

Thứ hai, cá nhân hành nghề MGBĐS phải đáp ứng các điều kiện bao gồm:

Một là, có chứng chỉ hành nghề MGBĐS. Về việc chuẩn hóa chất lượng nhân sự, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh được giao thẩm quyền chịu trách nhiệm tổ chức các kỳ thi sát hạch và cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS trên địa bàn quản lý. Về phương thức vận hành, cơ quan hành pháp địa phương có thể trực tiếp triển khai hoặc thực hiện cơ chế ủy quyền cho các tổ chức có đủ điều kiện và năng lực. Đánh giá dưới góc độ chính sách, đây là một điểm mới trọng tâm của Luật KDBĐS năm 2023. Sự điều chỉnh này mang ý nghĩa thiết thực trong việc thanh lọc triệt để những cá nhân tham gia MGBĐS thiếu tính chuyên nghiệp và không qua đào tạo bài bản, qua đó góp phần kiến tạo một môi trường kinh doanh minh bạch, lành mạnh và tuân thủ nghiêm ngặt các định hướng vĩ mô của Chính phủ. Hơn nữa việc đặt ra các yêu cầu cao hơn về trình độ và trách nhiệm của người môi giới sẽ thúc đẩy các cá nhân trong ngành MGBĐS phải nâng cao năng lực và chất lượng dịch vụ để có thể cạnh tranh. Điều này giúp phát triển thị trường MGBĐS theo hướng bền vững và lành mạnh hơn. Ngoài ra, việc yêu cầu chứng chỉ hành nghề và kiểm soát chặt chẽ hoạt động của người môi giới sẽ giúp loại bỏ các môi giới "chui" – những người hành nghề không có đủ trình độ và không tuân thủ quy định pháp luật.

Việc thắt chặt các điều kiện hành nghề và chuẩn hóa năng lực chuyên môn của chủ thể MGBĐS đóng vai trò là cơ chế phòng ngừa hữu hiệu, góp phần triệt tiêu các rủi ro pháp lý tiềm ẩn và ngăn chặn có hệ thống các hành vi lừa đảo, gian lận trong quá trình xác lập các giao dịch BĐS trên thị trường.

Hai là, điều kiện về hình thức hành nghề bắt buộc trong khuôn khổ tổ chức kinh doanh chuyên nghiệp. Đây là một chế định hoàn toàn mới, đánh dấu sự chuyển dịch căn bản trong phương thức quản lý chủ thể MGBĐS. Nếu như khoản 2 Điều 62 Luật KDBĐS năm 2014 thừa nhận việc cho phép cá nhân được thực hiện hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS dưới tư cách độc lập, thì Luật KDBĐS năm 2023 đã chính thức bãi bỏ quy định này. Theo khuôn khổ pháp lý hiện hành, cá nhân hành nghề MGBĐS bắt buộc phải hoạt động cơ hữu trong cơ cấu của một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS, cụ thể là tại các sàn giao dịch BĐS hoặc các đơn vị chuyên doanh về MGBĐS. Quy định này đồng nghĩa với việc chấm dứt hoàn toàn sự tồn tại của mô hình hành nghề MGBĐS tự do, nhằm đưa hoạt động trung gian vào quỹ đạo quản lý tập trung và chuyên nghiệp hóa. Việc buộc các cá nhân môi giới phải làm việc trong một doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh chính thức giúp nâng cao chất lượng dịch vụ, ngăn chặn tình trạng môi giới không chuyên hoặc "môi giới chui" làm giảm uy tín của thị trường BĐS. Nó cũng khuyến khích cá nhân môi giới phát triển kỹ năng chuyên môn thông qua đào tạo và tuân thủ quy định của doanh nghiệp. Hơn nữa, khi cá nhân môi giới hoạt động trong một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch hoặc MGBĐS, các hoạt động của họ được theo dõi và quản lý chặt chẽ hơn. Việc áp dụng cơ chế quản lý tập trung này không chỉ góp phần minh bạch hóa các giao dịch BĐS trên thị trường, mà còn thiết lập hàng rào kỹ thuật hữu hiệu nhằm ngăn ngừa các hành vi gian lận, trục lợi hoặc các vi phạm pháp luật phát sinh trong diễn biến của hoạt động MGBĐS. Sự minh bạch trong hoạt động của người môi giới sẽ tăng mức độ tin cậy đối với khách hàng và giúp thị trường BĐS phát triển một cách lành mạnh và bền vững. Điều này cũng giúp bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng, khi họ biết rằng người môi giới đang hoạt động trong một khuôn khổ pháp lý rõ ràng. Đồng thời, nếu có tranh chấp phát sinh, khách hàng có thể dễ dàng khiếu nại hoặc yêu cầu bồi thường thông qua doanh nghiệp, thay vì phải đối mặt với cá nhân môi giới không có tư cách pháp lý rõ ràng.

Hơn nữa, căn cứ khoản 1 Điều 62 Luật KDBĐS năm 2023, quyền lợi kinh tế của cá nhân hành nghề MGBĐS dưới hình thức thù lao và hoa hồng phải được thực hiện

thông qua pháp nhân là sàn giao dịch BĐS hoặc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Quy định này được củng cố bởi Điều 48 của Luật, thiết lập nghĩa vụ bắt buộc đối với chủ đầu tư dự án và các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ BĐS trong việc tiếp nhận thanh toán các loại hợp đồng KDBĐS thông qua tài khoản mở tại tổ chức tín dụng hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động hợp pháp tại Việt Nam. Như vậy, đối với đội ngũ nhân sự hoạt động trong các tổ chức kinh doanh BĐS, toàn bộ các khoản thu nhập từ phí dịch vụ và hoa hồng môi giới đều phải thực hiện qua phương thức chuyển khoản ngân hàng. Cơ chế kiểm soát dòng tiền này không chỉ nâng cao tính minh bạch cho hoạt động KDBĐS mà còn là công cụ hữu hiệu giúp Nhà nước quản lý chặt chẽ nguồn thu, ngăn chặn tình trạng thất thu thuế trong bối cảnh giá trị giao dịch và tỷ lệ hoa hồng của lực lượng này chiếm tỷ trọng rất lớn trên thị trường. Mặc dù có nhiều điểm tích cực trong các quy định mới của Luật KDBĐS năm 2023, tuy nhiên, các quy định của pháp luật về điều kiện của hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS vẫn bộc lộ một số bất cập, có thể kể đến như sau:

TThứ nhất, pháp luật kinh doanh bất động sản hiện hành đã có những quy định cụ thể và rõ ràng về hoạt động kinh doanh bất động sản quy mô nhỏ nhằm bảo đảm tính khả thi trong thực tiễn.

Căn cứ theo Điều 9 Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 kết hợp với Điều 7 Nghị định số 96/2024/NĐ-CP, cá nhân tham gia hoạt động kinh doanh bất động sản quy mô nhỏ được miễn trừ nghĩa vụ thành lập doanh nghiệp kinh doanh bất động sản nhưng vẫn phải thực hiện kê khai và nộp thuế. Đồng thời, Nghị định số 96/2024/NĐ-CP đã thiết lập các tiêu chí định lượng chuẩn xác về số lượng giao dịch (không quá 05 hợp đồng trong 01 năm) và hạn mức giá trị giao dịch (như giá trị mỗi hợp đồng không quá 300 tỷ đồng đối với bán, cho thuê mua, hoặc tổng giá trị hợp đồng cho thuê trong 01 năm không quá 100 tỷ đồng) để định danh cụ thể khái niệm này, khắc phục hoàn toàn tình trạng thiếu hụt tiêu chí trong quá trình áp dụng pháp luật. Thực tế chứng minh rằng, dù có sự tương đồng về chỉ số diện tích, giá trị thực tế của các sản phẩm nhà đất vẫn tồn tại những khoảng cách phân hóa sâu sắc. Sự chênh lệch này thể hiện rõ nét qua sự tương phản về giá trị giữa BĐS tại các phân khu trung tâm so với các khu vực ngoại vi trong cùng một đơn vị hành chính cấp tỉnh, hoặc giữa thị trường đô thị và khu vực nông

thôn[35]. Chính vì lẽ đó, việc xác lập một khung tiêu chuẩn định lượng cho quy mô nhỏ cần được tính toán dựa trên các đặc thù về giá trị và vị thế địa lý của từng vùng miền để đảm bảo tính tương thích cao nhất.

Đáng chú ý, khoản 4 Điều 9 Luật KDBĐS năm 2023 quy định các hoạt động kinh doanh quy mô nhỏ không thuộc phạm vi điều chỉnh của một số chế định trong luật này. Quy định nêu trên làm phát sinh nhiều vấn đề về tính hệ thống của pháp luật: *Phải chăng các chủ thể này được miễn trừ nghĩa vụ tuân thủ nguyên tắc công khai, minh bạch quy định tại Điều 4 của Luật?* Hệ quả là, đối với các loại hình nhà ở riêng lẻ hoặc căn hộ chung cư thuộc sở hữu cá nhân khi thực hiện giao dịch thông qua MGBĐS, liệu các thông tin pháp lý và thực trạng tài sản có bị đặt ra ngoài yêu cầu minh bạch hóa?

Từ cách tiếp cận đó, có thể nhận diện rủi ro khi hoạt động MGBĐS hoặc cá nhân kinh doanh quy mô nhỏ không bị ràng buộc bởi nghĩa vụ công khai giá niêm yết. Việc thiếu hụt cơ chế kiểm soát giá trị giao dịch không chỉ gây nhiễu loạn thị trường mà còn trực tiếp tước đi cơ hội tiếp cận nhà ở của những người có nhu cầu thực, đặc biệt là tầng lớp lao động có thu nhập thấp hoặc trung bình – những đối tượng chưa đủ điều kiện thụ hưởng chính sách nhà ở xã hội nhưng cũng không đủ khả năng tài chính để đối mặt với sự bất đối xứng thông tin trên thị trường tự do.

Thứ hai, tính chất khắt khe trong một số chế định về điều kiện gia nhập thị trường dịch vụ MGBĐS đang tạo ra những rào cản nhất định, gây trở ngại cho quá trình tác nghiệp của các chủ thể hành nghề.

Dựa trên những lập luận đã trình bày, có thể thấy Luật KDBĐS năm 2023 đã xác lập thêm yêu cầu bắt buộc: các cá nhân thực hiện hoạt động MGBĐS phải thuộc biên chế của một tổ chức kinh doanh dịch vụ MGBĐS hoặc sàn giao dịch BĐS. Quy định này đồng nghĩa với việc hình thức hành nghề tự do theo tư cách cá nhân đã bị bãi bỏ, thay vào đó, người hành nghề bắt buộc phải gia nhập và hoạt động trong khuôn khổ của các chủ thể kinh doanh chuyên biệt. Mặc dù quy định này có nhiều điểm tích cực nhằm đảm bảo tính minh bạch và an toàn cho thị trường, tuy nhiên nhiều ý kiến cho rằng ở thời điểm hiện tại thì quy định này còn quá khắt khe gây hạn chế cho các cá nhân muốn hành nghề môi giới tự do, trong khi ở nhiều nước trên thế giới, như Hoa Kỳ, Canada, hoặc Úc, các cá nhân được phép hành nghề môi giới một cách độc lập miễn là họ có

[35] Tiền Phong (2024), Những tuyến phố đắt đỏ có giá đất cả tỷ đồng/m2 ở Hà Nội, https: //vvfc. vn/tin-chuyen-nganh/nhung-tuyen-pho-dat-do-co-gia-dat-ca-ty-dongm2-o-ha-noi. html, truy cập: 19/9/2024

chứng chỉ hành nghề và tuân thủ các quy định của cơ quan quản lý.[36] Quy định này ở Việt Nam tạo ra gánh nặng không cần thiết, đặc biệt là với những môi giới cá nhân hoặc những người mới bắt đầu vào nghề. Đối chiếu với thực tiễn tại Hoa Kỳ, một nhà môi giới (real estate broker) hoàn toàn có quyền hành nghề với tư cách độc lập hoặc tự thiết lập đơn vị kinh doanh riêng biệt, với điều kiện duy nhất là phải sở hữu giấy phép hành nghề hợp pháp. Trong khi đó, ở Việt Nam, việc buộc phải tham gia doanh nghiệp hoặc sàn giao dịch sẽ làm giảm sự linh hoạt của ngành nghề này và có thể làm tăng chi phí hoạt động cho cá nhân. Từ đó tăng thêm chi phí cho người sử dụng dịch vụ MGBĐS và rất có thể họ không sử dụng các dịch vụ MGBĐS nữa dẫn đến các rủi ro khi tiến hành giao dịch.

Thứ ba, việc đào tạo, cấp chứng chỉ MGBĐS còn chưa thực sự linh hoạt khiến cho việc gia nhập vào thị trường BĐS của các nhà MGBĐS còn gặp nhiều khó khăn.

Mặc dù việc yêu cầu chứng chỉ hành nghề là cần thiết để tăng cường tính chuyên nghiệp, nhưng việc yêu cầu chứng chỉ này có thể được xem là chưa thực sự linh hoạt trong việc cấp chứng chỉ và thời gian đào tạo so với các quốc gia khác. Quy định này có thể cản trở những người mới vào nghề, trong khi nhiều quốc gia như Anh, Úc, hoặc Hoa Kỳ có cơ chế đào tạo và cấp chứng chỉ linh hoạt hơn, với các khóa học trực tuyến hoặc hệ thống cấp chứng chỉ đa cấp độ, giúp cá nhân dễ dàng tham gia vào lĩnh vực này mà không gặp quá nhiều rào cản về chi phí và thời gian. Thực tiễn, ở Hoa Kỳ, quá trình đào tạo để trở thành MGBĐS có thể kéo dài từ vài tuần đến vài tháng tùy vào tiểu bang, với các khóa học linh hoạt và yêu cầu chứng chỉ cũng khác nhau. Hay như ở Anh, cá nhân có thể chọn học các khóa đào tạo ngắn hạn hoặc trực tuyến, và sau khi hoàn thành, họ có thể đăng ký làm môi giới mà không cần qua các quy trình phức tạp như ở Việt Nam.

2.1.2. Quy định về nguyên tắc kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Nguyên tắc kinh doanh dịch vụ MGBĐS là những quy định cơ bản nhằm định hướng và điều chỉnh các hoạt động của cá nhân và doanh nghiệp môi giới trong lĩnh vực BĐS. Việc tuân thủ hệ thống nguyên tắc này không đơn thuần dừng lại ở việc bảo đảm tính công khai, bình đẳng trong các giao dịch, mà còn đóng vai trò then chốt trong việc bảo vệ quyền sở hữu và lợi ích hợp pháp của các chủ thể tham gia, đồng thời tạo động lực cho sự tăng trưởng ổn định, bền vững của thị trường. Mặc dù Luật KDBĐS năm

[36] *California Business and Professions Code, Division 4 (Real Estate)*, Part 1, Chapter 3.
Property and Stock Agents Act 2002 (NSW).
Trust in Real Estate Services Act, 2020 (TRESA).

2023 không đưa ra một điều luật riêng quy định về các nguyên tắc của hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS, tuy nhiên, thông qua các quy định của pháp luật về hoạt động MGBĐS, có thể thấy rằng các nguyên tắc này được thể hiện rõ ràng và chi tiết hơn so với các quy định tại Luật KDBĐS năm 2014, nhằm phù hợp với sự phát triển của thị trường BĐS tại Việt Nam. Thông qua việc hệ thống hóa các chế định tại Luật KDBĐS năm 2023, các nguyên tắc nền tảng điều tiết hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS được nhận diện cụ thể như sau:

Thứ nhất, Nguyên tắc tuân thủ pháp luật

Nguyên tắc này xác lập yêu cầu: toàn bộ tiến trình cung ứng dịch vụ MGBĐS bắt buộc phải bảo đảm tính tương thích tuyệt đối với hệ thống quy phạm pháp luật hiện hành. Nội dung của nguyên tắc nêu trên được cụ thể hóa trong các chế định của Luật KDBĐS năm 2023, điển hình như khoản 1 Điều 61 với quy định bắt buộc các chủ thể tham gia kinh doanh dịch vụ MGBĐS phải xác lập tư cách pháp nhân theo đúng trình tự luật định, đồng thời bảo đảm sự hiện diện của tối thiểu một cá nhân đã được cấp chứng chỉ hành nghề chuyên môn.Điều này đảm bảo tính chuyên nghiệp và tuân thủ pháp lý của doanh nghiệp. Hay như Khoản 2 Điều 61 quy định về việc cá nhân MGBĐS phải có chứng chỉ hành nghề. Chế định này xác lập một rào cản kỹ thuật bắt buộc nhằm bảo đảm cho năng lực chuyên môn và sự hiểu biết hệ thống quy phạm pháp luật của đội ngũ nhân sự trong lĩnh vực BĐS. Từ thực tiễn đó, có thể khẳng định rằng: việc tuân thủ nguyên tắc nêu trên đóng vai trò then chốt trong việc xác lập tính hợp pháp và bảo đảm an toàn cho các giao dịch BĐS. Cơ chế này không chỉ góp phần hạn chế, xóa bỏ các rủi ro pháp lý tiềm ẩn, bảo vệ quyền sở hữu và lợi ích hợp pháp của các chủ thể liên quan, mà còn kiến tạo nền tảng cho sự ổn định và minh bạch hóa toàn bộ thị trường.

Thứ hai, Nguyên tắc minh bạch và trung thực

Nguyên tắc này ghi nhận rằng: MGBĐS phải cung cấp thông tin minh bạch và trung thực về tình trạng pháp lý, giá cả, và các thông tin liên quan đến BĐS. Nguyên tắc này được thể hiện trong Luật KDBĐS 2023 thông qua các quy định tại Điều 65 quy định người môi giới phải cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác về tình trạng pháp lý của BĐS, giá cả và các điều kiện khác liên quan đến giao dịch. Bất kỳ thông tin nào được cung cấp phải dựa trên thực tế, không được che giấu hoặc xuyên tạc. Hơn nữa, Luật cũng yêu cầu người môi giới phải chịu trách nhiệm về những thông tin cung cấp, đảm bảo khách hàng nhận được thông tin đúng đắn và có thể ra quyết định dựa trên thông tin đó. Rõ ràng

nguyên tắc này có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo sự minh bạch trong giao dịch, giúp người mua, người bán và các bên liên quan có thể ra quyết định một cách chính xác và có trách nhiệm. Điều này cũng giúp giảm thiểu các tranh chấp phát sinh từ việc cung cấp thông tin sai lệch, tạo niềm tin cho khách hàng và nâng cao uy tín của ngành MGBĐS.

Thứ ba, Nguyên tắc bảo vệ quyền lợi của các bên

Nguyên tắc này ghi nhận rằng: MGBĐS phải đảm bảo quyền lợi hợp pháp của tất cả các bên tham gia giao dịch, bao gồm người mua, người bán, và cả bên môi giới. Nguyên tắc này thể hiện trong Luật KDBĐS 2023 thông qua Điều 65 yêu cầu người môi giới phải thực hiện đúng các điều khoản hợp đồng và đảm bảo quyền lợi của khách hàng. Người môi giới không được lợi dụng hoặc gây thiệt hại cho khách hàng thông qua các hoạt động không minh bạch. Bên cạnh đó, trong trường hợp xảy ra tranh chấp, người môi giới có trách nhiệm phối hợp với các bên để giải quyết tranh chấp một cách hợp lý, dựa trên hợp đồng đã ký kết và quy định của pháp luật. Như vậy, có thể thấy rằng Nguyên tắc này nhấn mạnh sự công bằng và bảo vệ quyền lợi cho tất cả các bên trong giao dịch, giúp đảm bảo sự hài hòa lợi ích giữa các bên, từ đó giảm thiểu rủi ro và tranh chấp phát sinh.

Thứ tư, Nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh

Nguyên tắc này ghi nhận rằng: Các doanh nghiệp và cá nhân MGBĐS phải thực hiện các hoạt động cạnh tranh lành mạnh, không được có các hành vi gian lận, độc quyền hoặc cạnh tranh không công bằng. Nguyên tắc này thể hiện trong Luật KDBĐS 2023 thông qua Điều 65 quy định về việc ngăn chặn các hành vi cạnh tranh không lành mạnh như cung cấp thông tin sai lệch để loại bỏ đối thủ cạnh tranh. Ngoài ra, Luật cũng quy định việc xử phạt nghiêm khắc các hành vi gian lận hoặc cạnh tranh không lành mạnh nhằm đảm bảo môi trường cạnh tranh công bằng, minh bạch. Việc xác lập nguyên tắc này đóng vai trò then chốt trong việc kiến tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng trên thị trường BĐS, đồng thời là động lực thúc đẩy các đơn vị kinh doanh nâng tầm chất lượng dịch vụ và thiết lập nền tảng cho sự tăng trưởng dài hạn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực môi giới. Nó cũng giúp bảo vệ người tiêu dùng khỏi những hành vi lừa đảo hoặc gian dối.

Thứ năm, Nguyên tắc chịu trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp

Nguyên tắc này ghi nhận rằng: MGBĐS phải có trách nhiệm cao và tuân thủ đạo đức nghề nghiệp, không lợi dụng khách hàng hoặc vi phạm quy định pháp luật vì lợi ích cá nhân. Nguyên tắc này thể hiện trong Luật KDBĐS 2023 thông qua Điều 65 nhấn mạnh việc người môi giới phải hành nghề một cách có đạo đức, đảm bảo sự tôn trọng và trách nhiệm đối với khách hàng thông qua nghĩa vụ phải cung cấp các dịch vụ tư vấn một cách trung thực, có trách nhiệm và không vụ lợi. Hơn nữa, việc người môi giới phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại gây ra do hành vi gian dối hoặc không thực hiện đúng cam kết được quy định cụ thể, nhằm ngăn chặn các vi phạm đạo đức nghề nghiệp. Từ thực tiễn thực hiện, có thể nhận định rằng việc tuân thủ nguyên tắc nêu trên không chỉ đóng vai trò bảo chứng cho quyền sở hữu và lợi ích hợp pháp của khách hàng, mà còn góp phần trực tiếp vào việc củng cố và nâng tầm vị thế uy tín của hoạt động nghề nghiệp MGBĐS. Nó khuyến khích các cá nhân và doanh nghiệp môi giới thực hiện công việc một cách chuyên nghiệp và có trách nhiệm, từ đó thúc đẩy sự phát triển bền vững của thị trường.

Như vậy, từ những phân tích trên cho thấy các nguyên tắc trong hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS được ghi nhận tại Luật KDBĐS 2023, đóng vai trò quan trọng trong việc điều chỉnh và hướng dẫn các hoạt động môi giới trên thị trường BĐS. Những nguyên tắc này không chỉ đảm bảo tính minh bạch, công bằng và an toàn cho các giao dịch BĐS mà còn góp phần xây dựng niềm tin cho khách hàng, đồng thời thúc đẩy sự phát triển lành mạnh và bền vững của thị trường. Việc thực hiện đúng các nguyên tắc này sẽ giúp nâng cao chất lượng dịch vụ môi giới, bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng, đồng thời giảm thiểu rủi ro và tranh chấp pháp lý phát sinh trong quá trình giao dịch BĐS.

2.1.3. Quy định nội dung của hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Trong Luật KDBĐS 2023, nội dung hoạt động MGBĐS đã được quy định rõ ràng và chi tiết. Các quy định này đặt ra các yêu cầu về phạm vi công việc, trách nhiệm và quyền hạn của người môi giới, nhằm đảm bảo tính minh bạch và chuyên nghiệp trong quá trình giao dịch BĐS. Cụ thể hóa định hướng nêu trên, Điều 62 đã xác lập khung pháp lý chi tiết quy định về nội dung các hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS, bao gồm các phương diện sau:

Thứ nhất, thực hiện nghiệp vụ kết nối và xác định các đối tác tiềm năng thỏa mãn các tiêu chí do khách hàng thiết lập, nhằm tạo tiền đề cho quá trình thương lượng và giao kết hợp đồng.

MGBĐS đóng vai trò cầu nối giữa các bên, giúp tìm kiếm đối tác phù hợp cho khách hàng. Theo quy định, người môi giới phải:

Một là, Tìm kiếm và đánh giá đối tác phù hợp: Người môi giới có trách nhiệm tìm kiếm đối tác trên thị trường BĐS (người bán, người mua, bên thuê hoặc bên cho thuê) phù hợp với yêu cầu và điều kiện của khách hàng, bao gồm khả năng tài chính, nhu cầu sử dụng BĐS, vị trí, và các tiêu chí khác liên quan đến BĐS. Quá trình này đòi hỏi người môi giới phải có sự hiểu biết sâu sắc về thị trường, cũng như khả năng phân tích nhu cầu của khách hàng để tìm kiếm đối tác hiệu quả.

Hai là, Đảm bảo đối tác đáp ứng điều kiện pháp lý và tài chính: Người môi giới cần đảm bảo rằng các đối tác tham gia giao dịch đều đáp ứng các điều kiện pháp lý như quyền sở hữu hợp pháp, khả năng tài chính, và điều kiện liên quan đến mục đích sử dụng BĐS.

Ba là, Hỗ trợ quá trình đàm phán và ký kết hợp đồng: Người môi giới cũng cần hỗ trợ các bên trong quá trình đàm phán các điều khoản của hợp đồng, từ giá cả, thời gian, đến các điều khoản pháp lý, đảm bảo rằng mọi giao dịch đều tuân thủ đúng quy định pháp luật.

Do đó, chế định này đóng vai trò là giải pháp hữu ích giúp khách hàng tiết giảm đáng kể quỹ thời gian và các chi phí phát sinh trong quá trình xác định các đối tác tương xứng. Đồng thời, nó cũng đảm bảo rằng quá trình giao dịch BĐS diễn ra thuận lợi, chuyên nghiệp, và tuân thủ pháp luật. Môi giới đóng vai trò là người "sàng lọc" các đối tác, giảm thiểu rủi ro cho khách hàng khi giao dịch với các đối tác không đủ điều kiện.

Thứ hai, thực hiện vai trò đại diện theo ủy quyền để trực tiếp tiến hành các nghiệp vụ pháp lý phát sinh từ hoạt động giao dịch, bao gồm mua bán, chuyển nhượng, cũng như các hình thức cho thuê, cho thuê lại và cho thuê mua BĐS.

Có thể thấy rằng, một trong những nhiệm vụ quan trọng của người MGBĐS là có thể đại diện cho khách hàng thông qua việc được ủy quyền để thực hiện các công việc liên quan đến giao dịch BĐS. Điều này bao gồm:

Một là, tiến hành các nghiệp vụ pháp lý phát sinh: Chủ thể môi giới được xác lập tư cách đại diện theo ủy quyền nhằm trực tiếp thực hiện các trình tự, thủ tục luật định

trong lộ trình xác lập giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cũng như các phương thức cho thuê, cho thuê lại hoặc cho thuê mua BĐS. Các thủ tục này có thể bao gồm chuẩn bị hồ sơ, nộp đơn, làm việc với các cơ quan chức năng như cơ quan đăng ký đất đai, văn phòng công chứng, và các bên liên quan khác.

Hai là, Thay mặt khách hàng trong các giao dịch cụ thể: Trong trường hợp khách hàng không thể trực tiếp tham gia vào quá trình đàm phán hoặc ký kết hợp đồng, người môi giới có thể thay mặt khách hàng tiến hành các giao dịch này. Điều này giúp tiết kiệm thời gian cho khách hàng, đặc biệt là khi khách hàng không có đủ kinh nghiệm hoặc hiểu biết về quy trình pháp lý phức tạp trong giao dịch BĐS.

Như vậy, quy định về đại diện theo ủy quyền giúp người môi giới đóng vai trò là người đại diện pháp lý đáng tin cậy của khách hàng trong quá trình giao dịch BĐS. Chế định này mang lại giá trị thiết thực đối với nhóm khách hàng bị hạn chế về quỹ thời gian, thiếu hụt nền tảng kiến thức pháp lý chuyên sâu hoặc gặp trở ngại về khoảng cách địa lý so với địa điểm xác lập giao dịch. Tuy nhiên, việc đại diện theo ủy quyền cũng đòi hỏi người môi giới phải có kiến thức sâu rộng về pháp luật và phải tuân thủ các quy định nghiêm ngặt về trách nhiệm nghề nghiệp để tránh các tranh chấp phát sinh.

Thứ ba, thực hiện chức năng cung cấp dữ liệu và hỗ trợ các bên trong quá trình thương lượng, xác lập các giao dịch dân sự bao gồm mua bán, chuyển nhượng, cũng như các phương thức cho thuê, cho thuê lại hoặc cho thuê mua BĐS.

Việc cung cấp dữ liệu và hỗ trợ các chủ thể liên quan trong quá trình thương lượng, giao kết hợp đồng được xác định là một trong những chức năng nghiệp vụ trọng tâm của chủ thể hành nghề MGBĐS. Điều này bao gồm:

Một là, Cung cấp thông tin chính xác và đầy đủ: Người môi giới có trách nhiệm cung cấp thông tin chi tiết và chính xác về BĐS, bao gồm giá cả, điều kiện pháp lý, diện tích, tiện ích và các yếu tố khác có liên quan đến việc mua bán, cho thuê, hoặc chuyển nhượng BĐS. Các dữ liệu nêu trên bắt buộc phải được truyền tải với nguyên tắc và xác thực tuyệt đối, nhằm thiết lập hệ thống căn cứ đầy đủ giúp các bên tham gia đưa ra những quyết định chuẩn xác.

Hai là, Hỗ trợ đàm phán và giải quyết tranh chấp: Trong quá trình đàm phán hợp đồng, MGBĐS đóng vai trò hỗ trợ các bên trong việc thỏa thuận các điều khoản của hợp đồng. Điều này có thể bao gồm thương lượng về giá cả, thời hạn thanh toán, điều kiện giao hàng hoặc chuyển giao BĐS. Nếu có tranh chấp phát sinh trong quá trình đàm

phán, người môi giới có thể giúp các bên giải quyết một cách hòa giải trước khi đưa ra các biện pháp pháp lý.

Ba là, Hỗ trợ các thủ tục ký kết hợp đồng: Sau khi đạt được thỏa thuận, người môi giới sẽ hướng dẫn các bên thực hiện các thủ tục pháp lý liên quan đến việc ký kết hợp đồng, bao gồm việc lập hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, hoặc các thỏa thuận khác theo đúng quy định của pháp luật.

Như vậy, việc cung cấp thông tin và hỗ trợ đàm phán từ người môi giới giúp các bên giao dịch một cách minh bạch và hiệu quả hơn, giảm thiểu những sai sót và rủi ro phát sinh trong quá trình đàm phán và ký kết hợp đồng. Điều này cũng giúp đảm bảo rằng mọi thủ tục pháp lý đều được tuân thủ, tránh các rủi ro về mặt pháp lý cho cả hai bên trong giao dịch.

2.1.4. Quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Theo nguyên tắc bảo bảo đảm sự tin cậy cho bên được môi giới, bảo vệ quyền lợi của các bên trong quan hệ MGBĐS, mang lại sự an toàn cho thị trường BĐS, Luật KDBĐS 2023 có các quy định cụ thể về quyền và nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Trên cơ sở các quy định tại Điều 64 và Điều 65 Luật KDBĐS năm 2023, hệ thống quyền và nghĩa vụ tương ứng của các tổ chức, cá nhân thực hiện hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS được xác lập cụ thể như sau:

2.1.4.1. Quyền của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Căn cứ theo Điều 64 Luật KDBĐS năm 2023, hệ thống quyền của các tổ chức và cá nhân hoạt động trong lĩnh vực MGBĐS được xác lập dựa trên các phương diện trọng tâm sau:

Thứ nhất, thực hiện các nghiệp vụ môi giới trong khuôn khổ quy phạm của Luật KDBĐS. Tương tự như bất kỳ chủ thể nào khi tham gia vào các quan hệ kinh tế - xã hội, các cá nhân và tổ chức hành nghề MGBĐS đều chịu sự điều chỉnh trực tiếp và bắt buộc bởi hệ thống pháp luật chuyên ngành. Chế định này không đơn thuần là một quyền năng mà còn cấu thành trách nhiệm pháp lý cốt yếu của các chủ thể kinh doanh dịch vụ. Trong quá trình tác nghiệp, các đơn vị môi giới được trao quyền chủ động thực hiện nhiệm vụ dựa trên các nguyên tắc luật định, triển khai hoạt động trong phạm vi nội dung đã được pháp luật chuẩn hóa mà không chịu sự chi phối hay can thiệp bất

hợp pháp từ bất kỳ cá nhân, tổ chức nào. Mọi hành vi tuân thủ pháp luật của các chủ thể này đều được Nhà nước bảo hộ tuyệt đối về quyền sở hữu và lợi ích hợp pháp.

Thứ hai, yêu cầu các tổ chức và cá nhân liên quan cung cấp đầy đủ hồ sơ cùng dữ liệu về BĐS dự kiến giao dịch.

Đây là quyền gắn liền với thực tiễn tác nghiệp của các chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Môi giới là việc kết nối giữa bên có BĐS cần bán và bên có nhu cầu mua BĐS, do vậy thông tin về BĐS thực hiện giao dịch là yếu tố đặc biệt quan trọng để chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS có thể thực hiện một cách có hiệu quả dịch vụ môi giới. Chủ thể sở hữu BĐS khi gia nhập thị trường có trách nhiệm cung ứng dữ liệu cho đơn vị kinh doanh dịch vụ MGBĐS nhằm làm rõ hiện trạng tài sản và các nguyện vọng liên quan, tạo cơ sở cho việc xác định đối tượng mua hoặc thuê tương xứng. Bên cạnh đó, các thông tin về BĐS giao dịch cũng là cơ sở quan trọng để chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS xác định được một cách chính xác về việc BĐS giao dịch có đủ điều kiện giao dịch hay không, loại trừ các rủi ro, trách nhiệm khi BĐS giao dịch không đủ điều kiện. Do vậy, quyền yêu cầu khách hàng cung cấp các thông tin về BĐS là một trong những quyền cơ bản và cần thiết cần được pháp luật ghi nhận và bảo vệ cho chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Ngay từ giai đoạn khởi đầu, các chủ thể tham gia thị trường BĐS bắt buộc phải sở hữu hệ thống dữ liệu và hồ sơ về nguồn gốc, pháp lý của tài sản nhằm xác lập nền tảng tin cậy cho các đối tác có nguyện vọng giao kết giao dịch.

Thứ ba, xác lập quyền được hưởng phí dịch vụ *(áp dụng cho các đơn vị kinh doanh dịch vụ MGBĐS)* hoặc thù lao và hoa hồng *(áp dụng cho các cá nhân hành nghề MGBĐS)* dựa trên các điều khoản đã giao kết trong hợp đồng với khách hàng.

Phí dịch vụ, thù lao hoặc hoa hồng môi giới được xác định là khoản thù lao mà khách hàng chi trả cho các chủ thể cung ứng dịch vụ MGBĐS sau khi hoàn tất các nghiệp vụ theo yêu cầu. Căn cứ khoản 2 Điều 63 Luật KDBĐS năm 2023, mức thù lao và hoa hồng MGBĐS sẽ do cá nhân hành nghề cùng doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch hoặc đơn vị môi giới tự nguyện thỏa thuận. Đặc biệt, giá trị thù lao này được quy định là "không chịu sự chi phối bởi giá trị của giao dịch do môi giới xác lập".

Ngoài ra, căn cứ các quy định tại Điều 47 và Khoản 1 Điều 62 Luật KDBĐS năm 2023, toàn bộ các khoản thù lao và hoa hồng MGBĐS bắt buộc phải thực hiện thông

qua hình thức chuyển khoản ngân hàng. Đây là điểm mới của Luật KDBĐS 2023 so với Luật KDBĐS 2014. Quy định này có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo sự kiểm tra, giám sát của nhà nước đối với hoạt động cung cấp dịch vụ MGBĐS, đặc biệt là việc thực hiện nghĩa vụ thuế thu nhập đối với khoản tiền phí dịch vụ/tiền hoa hồng, thù lao môi giới.

Thứ tư, xác lập quyền yêu cầu các chủ thể liên quan thực hiện bồi hoàn thiệt hại phát sinh từ các hành vi có lỗi do họ gây ra.

Đây là nội dung mới được ghi nhận trong Luật KDBĐS 2023. Xét về nguyên tắc pháp lý, quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại là quyền đã được pháp luật ghi nhận bảo vệ trong mọi quan hệ pháp luật, theo quy định tại Bộ Luật dân sự nói chung. Tuy nhiên, với việc Luật KDBĐS 2023 quy định một cách cụ thể về quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại của chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS có thể thấy quan điểm công bằng/bình đẳng giữa các chủ thể tham gia quan hệ pháp luật dịch vụ MGBĐS đã được các nhà làm luật quan tâm và bảo vệ hơn. Với việc ghi nhận này, các chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS được sự đảm bảo một cách rõ ràng về quyền lợi khi "hành nghề".

Thứ năm, các quyền khác theo hợp đồng (quyền ghi nhận riêng cho chủ thể là doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS).

Trong hoạt động MGBĐS, quan hệ môi giới dựa trên cơ sở hợp đồng nên quy định chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới có các quyền khác theo hợp đồng là phù hợp. Chế định này đồng thời phản ánh sự thượng tôn của pháp luật đối với các cam kết tự nguyện giữa những chủ thể trong quan hệ MGBĐS.

Đáng chú ý, Luật KDBĐS năm 2023 đã bãi bỏ quy định cho phép các chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS được quyền "*thuê doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS, cá nhân kinh doanh dịch vụ MGBĐS độc lập khác thực hiện công việc MGBĐS trong phạm vi hợp đồng dịch vụ MGBĐS đã ký với khách hàng, nhưng phải chịu trách nhiệm trước khách hàng về kết quả môi giới*". Sự vắng mặt của quy định này trong văn bản luật mới không đồng nghĩa với việc cấm đoán các chủ thể môi giới thiết lập quan hệ thuê mướn bên thứ ba thực hiện công việc. Thay vào đó, đây được xem là một nội dung mang tính mở, tạo không gian cho các bên tự nguyện thỏa thuận trong hợp đồng dịch vụ. Đồng thời, theo cách tiếp cận này, chủ thể chịu trách nhiệm

cuối cùng về kết quả môi giới trước khách hàng có thể chính là đơn vị hoặc cá nhân môi giới độc lập được thuê lại.

Quy định này tạo điều kiện cho các đơn vị kinh doanh dịch vụ môi giới phát huy tính chủ động và linh hoạt trong quá trình cung ứng. Dẫu vậy, việc thiếu hụt các quy định định danh cụ thể về chủ thể chịu trách nhiệm cuối cùng trước khách hàng đối với kết quả môi giới có rủi ro dẫn đến tình trạng đùn đẩy, thoái thác nghĩa vụ, hoặc phát sinh trường hợp bên được thuê lại không thực hiện đúng các cam kết và yêu cầu dịch vụ mà khách hàng đã xác lập.

Dựa trên hệ thống quy đinh về quyền của các chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Điều 64 Luật KDBĐS năm 2023, có thể nhận thấy văn bản này đã được tinh gọn hóa so với Luật KDBĐS năm 2014 nhưng vẫn duy trì tính chặt chẽ và minh bạch. Việc xác lập các quyền cơ bản kết hợp cùng cơ chế thỏa thuận theo hợp đồng không chỉ bảo hộ quyền lợi của nhà môi giới mà còn tôn trọng quyền tự quyết của các bên trong quá trình xác lập quan hệ hợp đồng. Tuy nhiên, để chặt chẽ hơn, pháp luật cần quy định các cá nhân, tổ chức MGBĐS khi thuê cá nhân, tổ chức MGBĐS khác thực hiện một phần hoặc toàn bộ dịch vụ đã xác lập với khách hàng phải là chủ thể đầu tiên chịu trách nhiệm trước khách hàng để tránh tình trạng tranh chấp giữa các bên với nhau cũng như đảm bảo quyền lợi cho phía khách hàng sử dụng dịch vụ.

2.1.4.2. Nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Căn cứ quy định tại Điều 65 Luật KDBĐS năm 2023, các tổ chức và cá nhân hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ MGBĐS phải thực hiện các nghĩa vụ pháp lý cụ thể như sau:

Thứ nhất, thực hiện nghĩa vụ cung cấp một cách toàn diện và xác thực các hệ thống hồ sơ, dữ liệu liên quan đến BĐS thuộc phạm vi môi giới, đồng thời xác lập trách nhiệm pháp lý đối với tính chính xác của các nội dung đã cung cấp.

Hồ sơ và thông tin về BĐS là căn cứ quan trọng để khách hàng (bên sử dụng dịch vụ môi giới) quyết định có thực hiện giao dịch hay không, ảnh hưởng trực tiếp đến nội dung và kết quả thực hiện giao dịch của các khách hàng. Do đó, quy định về nghĩa vụ của chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS là đặc biệt cần thiết. Quy định này nhằm thiết lập cơ chế ràng buộc trách nhiệm đối với các đơn vị cung ứng dịch vụ môi giới, buộc các chủ thể này phải thực hiện quy trình kiểm chứng và truyền tải dữ liệu về BĐS một cách xác thực, chuẩn xác, nhằm triệt tiêu các rủi ro phát sinh cho khách hàng. Đặc biệt,

để đảm bảo về tính chính xác và đầy đủ của các thông tin liên quan đến BĐS giao dịch, Luật KDBĐS 2023 còn bổ sung/quy định rõ về việc chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới có nghĩa vụ cung cấp thông tin "đầy đủ, trung thực" (Luật KDBĐS 2014 chỉ quy định "*Cung cấp hồ sơ, thông tin về BĐS do mình môi giới và chịu trách nhiệm về hồ sơ, thông tin do mình cung cấp*").

Thứ hai, quy định kế hoạch đào tạo *(áp dụng cho các đơn vị kinh doanh dịch vụ môi giới)* và thực hiện nghĩa vụ tham gia *(áp dụng cho các cá nhân hành nghề MGBĐS)* các chương trình bồi dưỡng, cập nhật kiến thức chuyên môn định kỳ hàng năm.

Theo đánh giá từ giới chuyên gia, hoạt động môi giới đóng vai trò then chốt và được định danh là "nhịp cầu" kết nối cung - cầu trong cấu trúc vận hành của thị trường BĐS. Theo đó, sự chuyên nghiệp và tính thượng tôn pháp luật của chủ thể MGBĐS là điều kiện tiên quyết để thị trường hoạt động minh bạch và hiệu quả; trái lại, sự thiếu chuẩn hóa trong nghiệp vụ môi giới sẽ trở thành tác nhân gây biến dạng các quan hệ thị trường. Do BĐS là loại hình hàng hóa đặc thù có sức lan tỏa mạnh mẽ đến các lĩnh vực kinh tế - xã hội, đặc biệt là định hướng đầu tư và hành vi tiêu dùng, việc đảm bảo một môi trường giao dịch an toàn đòi hỏi sự hiện diện của những nhà môi giới thực thụ. Những chủ thể này cần hội đủ các tiêu chuẩn về kỹ năng nghiệp vụ, đạo đức nghề nghiệp, tuân thủ nghiêm ngặt hành lang pháp lý và đặc biệt là năng lực làm chủ công nghệ hiện đại. Chính vì vậy, quy định về nghĩa vụ đào tạo/tham gia bồi dưỡng nâng cao kiến thức hành nghề cho nhân viên MGBĐS hàng năm là một điểm mới tích cực của Luật KDBĐS 2023, có ý nghĩa quan trọng trong sự phát triển của thị trường BĐS.

Thứ ba, thực hiện nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước.

Trong giao dịch MGBĐS, bên cung cấp dịch vụ MGBĐS có nghĩa vụ khai và nộp thuế đối với dịch vụ/thù lao/phí dịch vụ mà bên môi giới nhận được. Việc Luật KDBĐS 2023 quy định rõ ràng về việc chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS là một điểm mới so với Luật KDBĐS 2014, là một trong những điểm nhấn để đảm bảo quyền thu thuế của nhà nước, góp phần phát triển kinh tế của đất nước, xây dựng cơ sở hạ tầng, thực hiện các chính sách xã hội. Hệ thống nghĩa vụ tài chính này bao quát các sắc thuế chủ chốt, bao gồm: lệ phí môn bài, thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế thu nhập cá nhân.

Thứ tư, thực hiện cơ chế báo cáo định kỳ theo quy định pháp định, đồng thời chịu sự kiểm soát, thanh tra từ phía các cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền *(nghĩa vụ này áp dụng đối với các đơn vị kinh doanh dịch vụ MGBĐS).*

Nghề MGBĐS là nghề kinh doanh có điều kiện. Nghiệp vụ của các chủ thể môi giới không chỉ tác động trực tiếp đến quyền lợi của khách hàng mà còn hệ lụy đến sự ổn định của toàn bộ thị trường BĐS. Do đó, bên cạnh việc tuân thủ hệ thống điều kiện, tiêu chuẩn và nguyên tắc pháp định, các chủ thể này bắt buộc phải chịu sự kiểm soát, thanh tra từ cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền, đồng thời thực hiện nghiêm túc cơ chế báo cáo định kỳ về tình hình hoạt động theo quy định pháp luật.

Thứ năm, thực hiện nghĩa vụ bồi hoàn thiệt hại phát sinh từ hành vi có lỗi của chính mình. Đây không đơn thuần là nghĩa vụ riêng biệt của chủ thể MGBĐS mà cấu thành trách nhiệm pháp lý chung của mọi chủ thể tham gia quan hệ dân sự. Theo nguyên tắc pháp lý, khi một bên có lỗi gây tổn thất cho đối tác thì chủ thể gây thiệt hại bắt buộc phải xác lập trách nhiệm bồi thường tương ứng.

Khi phát sinh tranh chấp, các bên có quyền viện dẫn các quy định tại Bộ luật Dân sự để giải quyết, cụ thể: "Chủ thể có hành vi lỗi cố ý hoặc vô ý xâm phạm quyền sở hữu tài sản của cá nhân, pháp nhân khác mà gây ra tổn thất thì bắt buộc phải thực hiện bồi hoàn". Đối với trường hợp nhân sự trực thuộc đơn vị môi giới gây thiệt hại cho đối tác trong quá trình tác nghiệp, căn cứ Bộ luật Dân sự 2015, cơ chế bồi thường thiệt hại do người của pháp nhân gây ra được xác lập theo trình tự sau:

Pháp nhân chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại do nhân sự của mình gây ra trong quá trình thực hiện nhiệm vụ được ủy thác; sau khi hoàn tất việc bồi hoàn, pháp nhân xác lập quyền yêu cầu cá nhân có lỗi hoàn trả một khoản tiền tương ứng theo quy định pháp lý [Khoản 8, Điều 597].

Tuy nhiên, cần xem xét các trường hợp ngoại lệ khi tổn thất phát sinh, theo đó trách nhiệm không mặc nhiên thuộc về đơn vị môi giới mà cần được phân định cho cả ba bên, bao gồm cả bên mua. Chủ thể mua có nghĩa vụ tự mình kiểm chứng dữ liệu thay vì ủy thác hoàn toàn trách nhiệm cho nhà môi giới; đồng thời cần làm rõ yếu tố lỗi vô ý hay cố ý đối với những thông tin nằm ngoài khả năng tiếp cận của bên môi giới. Quy định này thiết lập cơ chế ràng buộc trách nhiệm tiếp theo, khẳng định nguyên tắc tương xứng giữa hành vi và hệ quả pháp lý, nhằm triệt tiêu các hành vi cấu kết giữa môi giới và bên bán để giao dịch các tài sản không đảm bảo chất lượng.

Thứ sáu, tuân thủ nghiêm túc quy chế vận hành của sàn giao dịch BĐS hoặc đơn vị kinh doanh dịch vụ MGBĐS nơi chủ thể đang công tác (nghĩa vụ này áp dụng đối với các cá nhân hành nghề MGBĐS).

Đây là quy định mới của Luật KDBĐS 2023. Quy định này phù hợp với chủ trương cá nhân không được hành nghề MGBĐS kể từ ngày 1/8/2024. Quy định này không chỉ góp phần đảm bảo tính minh bạch, đúng pháp luật của thị trường BĐS mà còn giúp cho hoạt động của sàn giao dịch BĐS hoặc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS có thể kiểm soát, giám sát về việc thực hiện và chất lượng công việc của các cá nhân hành nghề MGBĐS.

Thứ bảy, các nghĩa vụ khác trong hợp đồng.

Hợp đồng môi giới cấu thành cơ sở pháp lý ghi nhận toàn bộ các nội dung trọng yếu về phạm vi ủy thác, thù lao, hoa hồng, cũng như hệ thống quyền và nghĩa vụ của các chủ thể, đồng thời thiết lập cơ chế ràng buộc trách nhiệm thực hiện giữa các bên. Do đó, khách hàng và nhà môi giới có nghĩa vụ tuân thủ nghiêm ngặt các điều khoản đã giao kết trong văn bản hợp đồng.

Dựa trên hệ thống quy phạm về nghĩa vụ của các chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Luật KDBĐS năm 2023, có thể nhận thấy các nội dung cốt lõi về cơ bản vẫn kế thừa nền tảng từ Luật KDBĐS năm 2014. Tuy nhiên, các chế định mới trong Luật KDBĐS năm 2023 đã chuẩn hóa rõ nét hơn vai trò của nhà môi giới, đáp ứng kịp thời các đòi hỏi thực tiễn và xác lập hành lang pháp lý vững chắc, tạo tiền đề cho các chủ thể hoạt động đúng đắn, tích cực, linh hoạt cũng như chuyên nghiệp hóa nghiệp vụ.Đặc biệt, các quy định liên quan đến trách nhiệm của chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới trong đào tạo, bồi dưỡng nâng cao kiến thức hành nghề MGBĐS hằng năm có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo tính chất chuyên nghiệp và sự phát triển của thị trường BĐS Việt Nam.

2.1.5. Quy định về hợp đồng dịch vụ môi giới bất động sản

Căn cứ Khoản 2 Điều 44 Luật KDBĐS năm 2023, hệ thống hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS được định danh thành 04 loại hình chủ đạo, bao quát các phân khúc nghiệp vụ sau: (1) Hợp đồng cung ứng dịch vụ sàn giao dịch BĐS; (2) Hợp đồng dịch vụ MGBĐS; (3) Hợp đồng dịch vụ tư vấn pháp lý và thị trường BĐS; (4) Hợp đồng dịch vụ quản lý vận hành BĐS.

(Luật KDBĐS năm 2014 chỉ ghi nhận danh mục 03 loại hình hợp đồng nghiệp vụ, bao gồm: Hợp đồng dịch vụ MGBĐS; Hợp đồng dịch vụ tư vấn BĐS và Hợp đồng dịch vụ quản lý BĐS).

Hệ quả là, hợp đồng dịch vụ MGBĐS được xác lập như một cấu phần trọng yếu trong hệ thống các loại hình hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS. Về bản chất, hợp đồng kinh doanh dịch vụ MGBĐS là sự giao kết tự nguyện giữa bên môi giới và bên được môi giới; theo đó, bên môi giới cam kết cung ứng các dữ liệu cần thiết nhằm tạo lập cơ hội giao kết hợp đồng giao dịch BĐS, đồng thời bên được môi giới có nghĩa vụ thực hiện việc chi trả thù lao tương ứng cho bên môi giới.

Về hình thức, hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS phải thể hiện bằng văn bản (Khoản 9, Điều 3 Luật KDBĐS). Dựa trên cơ sở đó, hợp đồng kinh doanh dịch vụ MGBĐS được xác lập thông qua sự đồng thuận bằng văn bản giữa các chủ thể tham gia. Điều này hàm ý rằng các bên trong quan hệ hợp đồng được quyền tự do thỏa thuận về các nội dung giao kết. Tuy nhiên, việc thiết lập hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS bắt buộc phải tuân thủ các quy định pháp định tại Luật KDBĐS và Bộ luật Dân sự 2015, đồng thời phải đảm bảo hiện diện đầy đủ các nội dung trọng yếu sau đây:

- Tên, địa chỉ của các bên;
- Đối tượng và nội dung dịch vụ;
- Yêu cầu và kết quả dịch vụ;
- Thời hạn thực hiện dịch vụ;
- Phí dịch vụ, thù lao, hoa hồng dịch vụ;
- Phương thức và thời hạn thanh toán;
- Quyền, nghĩa vụ của các bên;
- Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng. .

Về hiệu lực của hợp đồng: Thời điểm phát sinh hiệu lực được xác lập tại thời điểm chủ thể sau cùng thực hiện việc ký kết hoặc thông qua các hình thức chấp thuận khác ghi nhận trên văn bản hợp đồng, ngoại trừ trường hợp các bên có thỏa thuận riêng. Đối với các hợp đồng được công chứng hoặc chứng thực, thời điểm có hiệu lực sẽ căn cứ vào thời điểm văn bản đó có giá trị pháp lý theo quy định của pháp luật về công chứng, chứng thực. Hiện nay, căn cứ Khoản 4 và Khoản 6 Điều 44 Luật KDBĐS năm 2023, các hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS có ít nhất một bên là doanh nghiệp kinh doanh BĐS sẽ được thực hiện công chứng hoặc chứng thực dựa trên yêu cầu tự

nguyện của các bên. Đây là một điểm mới đáng chú ý của Luật KDBĐS năm 2023 (thay thế cách tiếp cận của Luật KDBĐS năm 2014), vốn trước đây quy định thời điểm có hiệu lực hoàn toàn do các bên thỏa thuận và ghi nhận trong hợp đồng, hoặc mặc nhiên là thời điểm ký kết nếu không có thỏa thuận hay công chứng khác. Có thể nói, Luật KDBĐS 2023 đã kế thừa quy định tại Luật KDBĐS 2014 trong việc đưa các quy định về hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS về mục quy định chung. Bên cạnh việc kế thừa quy định về thời điểm phát sinh hiệu lực đối với các văn bản đã qua công chứng hoặc chứng thực, Luật KDBĐS năm 2023 đã xác lập hệ thống quy phạm chi tiết và minh bạch hơn nhằm định danh chính xác thời điểm có hiệu lực của hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS.

2.1.6. Quản lí nhà nước về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

2.1.6.1. Đào tạo, sát hạch, cấp chứng chỉ kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

(i) Đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về MGBĐS

Việc chú trọng nâng cao chất lượng đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ MGBĐS cấu thành một trong những nội dung đổi mới then chốt của Luật KDBĐS năm 2023. Song hành với việc xác lập nghĩa vụ học tập định kỳ đối với các chủ thể kinh doanh dịch vụ, nhằm siết chặt công tác quản lý nhà nước đối với lĩnh vực này, văn bản luật còn định danh hệ thống tiêu chuẩn khắt khe đối với các đơn vị cung ứng dịch vụ đào tạo và bồi dưỡng kiến thức hành nghề MGBĐS. Cụ thể:

- Cơ sở đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề MGBĐS phải có tư cách pháp nhân và thuộc một trong các trường hợp quy định sau đây: a) Các cơ sở giáo dục được thiết lập và vận hành dựa trên hành lang pháp lý của Luật Giáo dục nghề nghiệp hoặc Luật Giáo dục đại học; b) Các doanh nghiệp được thành lập hợp pháp và có đăng ký ngành, nghề kinh doanh đặc thù về đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn; c) Đối với các tổ chức khác, bắt buộc phải được cơ quan hoặc đơn vị có thẩm quyền quyết định thành lập, đồng thời được giao phó chức năng, nhiệm vụ cụ thể về công tác đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên ngành;

- Đảm bảo đầy đủ các điều kiện tiên quyết về cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ giảng dạy, đội ngũ giảng viên cơ hữu và hệ thống quản lý đào tạo chuyên trách theo đúng các quy định của pháp luật giáo dục có liên quan;

Song hành với đó, Luật KDBĐS còn thiết lập quy định bắt buộc đối với các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề MGBĐS và điều hành sàn giao dịch BĐS về việc xây dựng hệ thống giáo trình giảng dạy có nội dung tương thích với Chương trình khung do Bộ trưởng Bộ Xây dựng phê duyệt *(Thông tư 04/2024/TT-BXD hướng dẫn về chương trình khung đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề MGBĐS, điều hành sàn giao dịch BĐS do Bộ trưởng Bộ Xây dựng ban hành ngày 30/07/2024)*.

(ii) Thi sát hạch và cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS

Ngày 24/07/2024, Chính phủ ban hành Nghị định 96/2024/NĐ-CP hướng dẫn Luật KDBĐS 2023, theo đó, quy định cụ thể về việc thi sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS như sau:

- Công tác tổ chức kỳ thi sát hạch và cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS: Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương giữ vai trò chủ trì và chịu trách nhiệm trong việc tổ chức các kỳ kiểm tra năng lực cũng như cấp văn bằng chứng chỉ tương ứng. Về quy trình phối hợp, cơ quan quản lý nhà nước về KDBĐS cấp địa phương thực hiện tiếp nhận hồ sơ đăng ký dự thi của các thí sinh, sau đó lập văn bản đề xuất tham dự kỳ sát hạch gửi lên Ủy ban nhân dân cấp tỉnh; trên cơ sở tổng hợp số lượng thí sinh đăng ký và điều kiện thực tế, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh sẽ ra quyết định tổ chức kỳ thi. Theo quy định định kỳ, mỗi năm Ủy ban nhân dân cấp tỉnh có nghĩa vụ thiết lập tối thiểu 01 kỳ thi sát hạch, căn cứ vào quy mô thí sinh đăng ký (đảm bảo ngưỡng tối thiểu 10 thí sinh cho mỗi kỳ thi). Trong trường hợp số lượng hồ sơ không đáp ứng định mức tối thiểu (dưới 10 thí sinh) và người đăng ký có nguyện vọng tham gia sát hạch tại địa phương khác, Ủy ban nhân dân tỉnh sẽ thực hiện thủ tục ban hành công văn chuyển tiếp hồ sơ của thí sinh đó sang Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố liên quan để dự thi (theo quy định tại Điều 19 Nghị định 96/2024/NĐ-CP).

- Hội đồng thi sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS: Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp tỉnh ra quyết định thành lập Hội đồng thi riêng biệt cho từng kỳ sát hạch, với quy mô nhân sự đảm bảo từ 05 thành viên trở lên. Chủ thể này chịu trách nhiệm điều hành, đôn đốc và giám sát toàn diện quá trình tổ chức kỳ thi, đảm bảo tính chuẩn xác về lộ trình kế hoạch cũng như tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật hiện hành.

- Điều kiện tham gia kỳ sát hạch chứng chỉ hành nghề MGBĐS: Để đủ điều kiện dự thi, thí sinh bắt buộc phải đáp ứng đầy đủ các tiêu chí định danh sau: Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, không thuộc diện đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc

đang trong quá trình chấp hành án phạt tù; Trình độ học vấn từ tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên; Sở hữu giấy chứng nhận hoàn tất chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn về hành nghề MGBĐS; Hoàn thành thủ tục nộp hồ sơ đăng ký và kinh phí dự thi theo quy định cho Ủy ban nhân dân cấp tỉnh (theo quy định tại Điều 25 Nghị định 96/2024/NĐ-CP).

- Nội dung thi và đề thi: Thí sinh tham dự kỳ sát hạch để được cấp chứng chỉ hành nghề bắt buộc phải hoàn thành Phần kiến thức cơ sở (bao hàm các chuyên đề: Hệ thống quy phạm pháp luật về KDBĐS; pháp luật về đất đai; pháp luật về đầu tư; các quy định dân sự liên quan đến hoạt động KDBĐS; chế định về công chứng trong giao dịch KDBĐS; quy định pháp luật về doanh nghiệp trong lĩnh vực KDBĐS; các chính sách thuế, phí và lệ phí trong giao dịch BĐS; quy định về phòng chống rửa tiền trong hoạt động KDBĐS; chế tài xử lý vi phạm hành chính đối với lĩnh vực KDBĐS; các vấn đề tổng quan về thị trường BĐS; cơ chế xác định giá và nghiệp vụ tư vấn giá BĐS) và Phần kiến thức chuyên môn (bao hàm các chuyên đề: Lý luận tổng quan về dịch vụ MGBĐS; quy trình vận hành và kỹ năng tác nghiệp MGBĐS; phương pháp xử lý các tình huống phát sinh trong thực tiễn hành nghề).

- Quy định về kết quả bài thi đạt yêu cầu: Bài thi được xác định là đạt yêu cầu (đủ điều kiện để xem xét cấp chứng chỉ hành nghề) khi thí sinh hoàn thành cả hai phần thi với mức điểm định danh như sau: kết quả phần kiến thức cơ sở phải đạt ngưỡng từ 70 điểm trở lên (theo thang điểm 100) và phần kiến thức chuyên môn đồng thời phải đạt từ 70 điểm trở lên (theo thang điểm 100).

- Quy trình phê duyệt và công bố kết quả sát hạch: Chủ tịch Hội đồng thi căn cứ vào bảng điểm chi tiết của từng phần thi để ban hành quyết định phê duyệt kết quả chung cho mỗi kỳ sát hạch. Danh sách kết quả được niêm yết công khai tại trụ sở Ủy ban nhân dân cấp tỉnh và đăng tải trên cổng thông tin điện tử chính thức của đơn vị. Trong thời hạn 10 ngày tính từ ngày công bố, thí sinh có nguyện vọng phúc khảo kết quả phải hoàn tất đơn đề nghị gửi tới Ủy ban nhân dân cấp tỉnh hoặc bộ phận tiếp nhận theo thông báo cụ thể. Hội đồng thi có trách nhiệm triển khai chấm phúc khảo và trình Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp tỉnh phê duyệt bổ sung đối với các trường hợp đạt ngưỡng yêu cầu. Trong thời hạn 20 ngày kể từ ngày thông báo kết quả, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh thực hiện tổ chức thi lại cho những thí sinh có kết quả không đạt yêu cầu. Thí sinh chỉ phải thực hiện sát hạch lại đối với phần kiến thức chưa đạt. Mỗi kỳ thi chỉ

xác lập tối đa 01 lần tổ chức thi lại và thí sinh được miễn trừ kinh phí cho lượt thi này. Chứng chỉ hành nghề sau khi cấp có giá trị pháp lý trên phạm vi toàn quốc với thời hạn hiệu lực là 05 năm tính từ ngày ban hành.

- Quy định về sát hạch cấp lại chứng chỉ hành nghề MGBĐS khi hết hạn: Các cá nhân sở hữu chứng chỉ đã quá thời hạn hiệu lực không được phép duy trì hoạt động hành nghề MGBĐS. Đối với các trường hợp chứng chỉ đã hết hạn hoặc sắp hết thời hạn quy định, chủ thể có nguyện vọng cấp lại bắt buộc phải tham gia kỳ thi sát hạch theo trình tự pháp luật. Dựa trên điều kiện thực tiễn, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh có thẩm quyền quyết định thiết lập kỳ thi riêng biệt dành cho nhóm đối tượng này hoặc tổ chức sát hạch chung với các thí sinh đăng ký cấp mới chứng chỉ.

- Các trường hợp và quy trình thu hồi chứng chỉ hành nghề MGBĐS: Chủ thể sở hữu chứng chỉ sẽ bị thu hồi văn bằng trong các trường hợp quy định sau: Cá nhân mất năng lực hành vi dân sự; Thực hiện hành vi kê khai thông tin không trung thực trong hồ sơ đề nghị cấp chứng chỉ; Chứng chỉ có dấu hiệu tẩy xóa hoặc hiệu chỉnh nội dung; Cho mượn hoặc cho thuê chứng chỉ để người khác hành nghề trái quy định; Vi phạm các hành vi bị nghiêm cấm quy định tại Điều 8 của Luật KDBĐS. Về thẩm quyền và trình tự thực hiện: Ủy ban nhân dân cấp tỉnh đã cấp chứng chỉ giữ vai trò chủ trì và chịu trách nhiệm thu hồi; trường hợp việc thu hồi do cơ quan có thẩm quyền khác thực hiện thì đơn vị đó phải ban hành văn bản thông báo cho Ủy ban nhân dân cấp tỉnh nơi cấp để phối hợp triển khai. Ngay sau khi quyết định thu hồi có hiệu lực, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh thực hiện thông báo yêu cầu người vi phạm nộp lại chứng chỉ. Đồng thời, cơ quan này có trách nhiệm công bố công khai danh tính người bị thu hồi trên cổng thông tin điện tử chính thức và thực hiện xóa dữ liệu đăng ký của cá nhân đó trên hệ thống quản lý trực tuyến.

2.1.6.2. Xử lý vi phạm pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Dưới góc độ lý luận và thực tiễn lập pháp, hệ thống chế tài xử lý vi phạm pháp luật đóng vai trò là công cụ pháp lý sắc bén và là "thanh gác kiếm" bảo đảm cho các quy định của pháp luật kinh doanh bất động sản nói chung và dịch vụ môi giới bất động sản (MGBĐS) nói riêng được thực thi nghiêm minh trên thực tế. Căn cứ theo tinh thần chung của hệ thống pháp luật hiện hành, các chủ thể là tổ chức hoặc cá nhân có hành vi vi phạm các quy định pháp luật trong hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS sẽ phải gánh chịu các hậu quả pháp lý tương ứng, bao gồm trách nhiệm kỷ

luật, xử phạt vi phạm hành chính, hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự tùy thuộc vào tính chất và mức độ nguy hiểm cho xã hội của hành vi vi phạm; đồng thời phải có nghĩa vụ bồi thường toàn bộ thiệt hại vật chất và tinh thần gây ra cho các chủ thể liên quan theo quy định của pháp luật dân sự.

Trước đây, dưới sự điều chỉnh của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014, các chế định về xử lý vi phạm chủ yếu được dẫn chiếu qua Điều 79 của luật này và được hướng dẫn cụ thể qua các nghị định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực xây dựng và kinh doanh bất động sản (như Nghị định số 139/2017/NĐ-CP rồi kế thừa bởi Nghị định số 16/2022/NĐ-CP). Tuy nhiên, sự ra đời của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 (có hiệu lực thi hành từ ngày 01/08/2024) đã thiết lập một cuộc cải cách toàn diện với nhiều chế định mới mang tính siết chặt quản lý (như bắt buộc cá nhân hành nghề môi giới phải thuộc biên chế doanh nghiệp, cấm hoàn toàn hình thức môi giới tự do độc lập; bắt buộc thanh toán thù lao, hoa hồng qua tài khoản ngân hàng; nâng cao chuẩn mực về công khai thông tin). Để lấp đầy các khoảng trống pháp lý và tạo sự đồng bộ tuyệt đối với đạo luật mới, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 339/2026/NĐ-CP (chính thức có hiệu lực thi hành từ ngày 26/08/2026, thay thế cho Nghị định số 16/2022/NĐ-CP).

Cụ thể hóa khung pháp lý hiện hành, các hình thức và mức xử phạt vi phạm hành chính đối với những nhóm hành vi vi phạm điển hình trong phân khúc kinh doanh dịch vụ MGBĐS được định danh chi tiết như sau:

(i) Xử phạt đối với chủ thể kinh doanh dịch vụ môi giới không đáp ứng điều kiện, thiếu chứng chỉ hành nghề hoặc hành nghề không đúng quy định

Nhằm mục đích thanh lọc triệt để các chủ thể hoạt động kém chuyên nghiệp, chấm dứt tình trạng môi giới "chui", môi giới tự do ngoài vòng kiểm soát, Nghị định số 339/2026/NĐ-CP đã thiết lập khung chế tài xử phạt vi phạm hành chính rất nghiêm khắc đối với các hành vi vi phạm tiêu chuẩn gia nhập thị trường. Theo đó, các cá nhân thực hiện hoạt động MGBĐS độc lập, tự do mà không thuộc cơ cấu của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS hoặc sàn giao dịch bất động sản; hành nghề khi không sở hữu chứng chỉ hành nghề MGBĐS hoặc sử dụng chứng chỉ đã hết thời hạn hiệu lực; thực hiện hành vi tẩy xóa, sửa chữa làm sai lệch nội dung hiển thị trên chứng chỉ; hoặc cho mượn, cho thuê, sử dụng chứng chỉ của người khác để triển khai nghiệp vụ sẽ phải

đối mặt với mức phạt tiền từ 40 đến 60 triệu đồng đối với cá nhân (và mức phạt áp dụng đối với tổ chức vi phạm có thể lên đến hàng trăm triệu đồng).

So sánh với các mốc lịch sử lập pháp trước đây (như mức phạt từ 10 đến 15 triệu đồng tại Nghị định số 139/2017/NĐ-CP hay từ 40 đến 60 triệu đồng nhưng chưa bao quát hết các điều kiện mới tại Nghị định số 16/2022/NĐ-CP), mức chế tài tại Nghị định số 339/2026/NĐ-CP đã thể hiện tính răn đe mạnh mẽ hơn rất nhiều. Bên cạnh hình thức phạt tiền, các chủ thể vi phạm còn phải chịu các biện pháp khắc phục hậu quả nghiêm ngặt như buộc thu hồi văn bằng chứng chỉ vi phạm, buộc hoàn thiện thủ tục gia nhập tổ chức kinh doanh dịch vụ theo đúng chuẩn mực của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023. Quy định này đã giải quyết triệt để bài toán bỏ ngỏ pháp lý đối với lực lượng môi giới tự do, buộc toàn bộ thị trường phải vận hành trong khuôn khổ tập trung, chuyên nghiệp.

(ii) Xử phạt đối với hành vi vi phạm về thù lao, hoa hồng, thu phí trái pháp luật và không thực hiện thanh toán qua ngân hàng

Dưới lăng kính quy định của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023, quyền lợi kinh tế của cá nhân và doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS được thể hiện dưới hình thức thù lao và hoa hồng. Định mức này do các bên tự nguyện thỏa thuận trong hợp đồng và tuyệt đối không chịu sự chi phối bởi giá trị của giao dịch bất động sản. Ngoài ra, một bước tiến mang tính cách mạng nhằm minh bạch hóa dòng tiền, chống thất thu thuế là việc pháp luật bắt buộc mọi khoản thanh toán thù lao, hoa hồng môi giới cũng như các giao dịch bất động sản phải được thực hiện thông qua hệ thống tài khoản tại các tổ chức tín dụng hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Kế thừa và cụ thể hóa nguyên tắc này, Nghị định số 339/2026/NĐ-CP đã thiết lập chế tài xử phạt đặc biệt nặng đối với hành vi nhận tiền mặt trực tiếp vượt mức quy định hoặc vi phạm nghĩa vụ thanh toán qua ngân hàng (nhằm ngăn chặn triệt để tình trạng thỏa thuận "hai giá", ghi giá thấp trên hợp đồng để né thuế) với mức phạt tiền lên tới 300 triệu đồng đối với tổ chức vi phạm. Đồng thời, đối với hành vi thu các loại phí dịch vụ bất động sản ngoài quy định pháp luật, thu phí trái phép, chủ thể vi phạm sẽ đối diện với mức phạt hành chính từ 120 đến 160 triệu đồng đối với tổ chức và từ 60 đến 80 triệu đồng đối với cá nhân. Các chế tài này đã tăng gấp nhiều lần so với các văn bản tiền nhiệm (như mức 30 - 40 triệu đồng cho tổ chức và 15 - 20 triệu đồng cho cá nhân tại Nghị định số 139/2017/NĐ-CP hay Nghị định số 16/2022/NĐ-CP), đi kèm

với biện pháp khắc phục hậu quả bắt buộc là hoàn trả toàn bộ số tiền thu sai quy định cho khách hàng.

(iii) Xử phạt đối với chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS cung cấp thông tin không đầy đủ, không trung thực hoặc vi phạm nghĩa vụ công khai thông tin

Hoạt động môi giới bất động sản là loại hình dịch vụ gắn liền với nghĩa vụ cung cấp thông tin minh bạch, chính xác về tình trạng pháp lý, quy hoạch, giá cả và các điều kiện giao dịch của tài sản. Để bảo vệ tuyệt đối quyền lợi của người tiêu dùng và nhà đầu tư trước tình trạng "cò đất" tung tin đồn thổi, tạo sốt ảo, Nghị định số 339/2026/NĐ-CP tiếp tục duy trì và khẳng định mức xử phạt rất nặng đối với các hành vi không cung cấp, cung cấp thiếu sót hoặc cố ý cung cấp thông tin sai lệch về bất động sản môi giới.

Cụ thể, mức xử phạt vi phạm hành chính được ấn định từ 200 đến 250 triệu đồng đối với tổ chức và từ 100 đến 125 triệu đồng đối với cá nhân vi phạm. Khung chế tài này đã được điều chỉnh tăng vọt so với giai đoạn trước (ví dụ mức 40 - 50 triệu đồng cho tổ chức và 20 - 25 triệu đồng cho cá nhân tại các nghị định cũ). Sự gia tăng đột biến về mức phạt tiền không chỉ thể hiện thái độ lập pháp kiên quyết của Nhà nước trong việc bài trừ các hành vi gian lận, lừa đảo, tung tin giả trên thị trường địa ốc, mà còn tạo ra cơ sở pháp lý vững chắc để các cơ quan quản lý nhà nước xử lý nghiêm minh các trường hợp môi giới tiếp tay cho các dự án "ma", dự án chưa đủ điều kiện pháp lý.

Tóm lại, hệ thống các quy định xử phạt vi phạm hành chính được hoàn thiện tại Nghị định số 339/2026/NĐ-CP phối hợp đồng bộ cùng Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 và Nghị định số 96/2024/NĐ-CP đã lấp đầy hoàn toàn các khoảng trống pháp lý, khắc phục triệt để tính hình thức của các chế tài cũ. Những thay đổi này không chỉ tạo hành lang pháp lý vững chắc để chấn chỉnh kỷ cương thị trường, triệt tiêu các tiêu cực, rủi ro trong quan hệ giao dịch MGBĐS, mà còn bảo vệ quyền lợi hợp pháp của người tiêu dùng, góp phần xây dựng một thị trường bất động sản Việt Nam phát triển theo hướng minh bạch, lành mạnh và bền vững.

2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

2.2.1. Thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản ở nước ta

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hiện nay đang duy trì đà tăng trưởng bứt phá, các chủ thể kinh doanh luôn chú trọng mục tiêu mở rộng thị phần nhằm tối ưu hóa năng lực cạnh tranh và khai thác tối đa lợi nhuận. Hệ quả tất yếu là thị trường BĐS đã có những bước chuyển mình mạnh mẽ, ghi nhận sự gia tăng liên tục và toàn diện trên cả phương diện quy mô số lượng lẫn chất lượng vận hành.

Trong tiến trình vận động của thị trường BĐS, hoạt động MGBĐS giữ vị trí then chốt, quyết định sự thành bại của các giao dịch và tạo động lực thúc đẩy thị trường phát triển đồng bộ. Các chủ thể cung ứng dịch vụ MGBĐS đóng vai trò là nhịp cầu kết nối trọng yếu, điều phối hàng trăm nghìn giao dịch với quy mô giá trị lên đến hàng ngàn tỷ đồng mỗi năm, từ đó tối ưu hóa hiệu quả khai thác tài sản BĐS và xác lập lợi nhuận bền vững cho các chủ thể tham gia. Sự tăng trưởng của phân khúc MGBĐS tại Việt Nam không chỉ song hành mà còn phản chiếu trung thực diện mạo của thị trường địa ốc, đồng thời đáp ứng yêu cầu cấp thiết về tính chuyên nghiệp và sự đa dạng hóa dịch vụ; đây được xem là quy luật tất yếu trong quá trình hoàn thiện cấu trúc thị trường BĐS.

Hệ quả là, sau tiến trình hình thành và tích lũy, đội ngũ nhân lực MGBĐS tại Việt Nam hiện đang ghi nhận sự bứt phá mạnh mẽ cùng xu hướng đa dạng hóa loại hình hoạt động. Dữ liệu nghiên cứu từ Hội MGBĐS Việt Nam (VARS) chỉ rõ, kể từ giai đoạn đầu năm 2024, số lượng nhân sự mới gia nhập và lực lượng môi giới tái nhập thị trường BĐS đã có sự tăng trưởng vượt bậc. Chỉ tính riêng trong 05 tháng đầu năm, ước tính tỷ lệ môi giới quay trở lại lĩnh vực này đã đạt xấp xỉ 40% so với thời điểm thị trường đối diện với những biến động tiêu cực nhất[37].

Giai đoạn trước đó, dữ liệu thống kê từ VARS cho thấy trong năm 2023, thị trường đã chứng kiến sự sụt giảm nhân lực trầm trọng khi có tới xấp xỉ 70% môi giới thực hiện chấm dứt hoạt động hoặc chuyển đổi ngành nghề. Đồng thời, hơn 90% nhân sự trong lĩnh vực BĐS ghi nhận tình trạng suy giảm thu nhập đáng kể. Hệ quả tất yếu là làn sóng tinh giản biên chế đã lan rộng và tác động trực tiếp đến hầu hết các doanh nghiệp vận hành trong hệ sinh thái BĐS.

[37] https: //laodong. vn/bat-dong-san/moi-gioi-bat-dong-san-no-nuc-quay-lai-nhap-cuoc-thi-truong-1350951. ldo

Tính đến thời điểm hiện tại, song hành cùng tiến trình phục hồi của ngành địa ốc, lĩnh vực MGBĐS đã dần khôi phục vị thế, tạo sức hút mạnh mẽ đối với các nhân sự mới lẫn lực lượng tái nhập thị trường. Các doanh nghiệp BĐS, trọng tâm là các đơn vị môi giới, đã bắt đầu khởi động cuộc đua thu hút nhân tài thông qua những chính sách tuyển dụng ưu việt nhằm chiêu mộ đội ngũ môi giới chất lượng cao. Các tổ chức MGBĐS khi quay trở lại đường đua cũng đã trải qua một cuộc cách mạng về tư duy quản trị với tâm thế cẩn trọng và chiến lược hơn. Bản thân các môi giới cũng có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về hành trang kiến thức, kỹ năng nghiệp vụ trước khi quyết định lựa chọn sàn giao dịch để cộng tác. Để tối ưu hóa việc thu hút và duy trì nguồn nhân lực tinh hoa, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới cần thiết lập lộ trình đào tạo bài bản và định hướng phát triển chuyên môn dài hạn. Đặc biệt, việc tạo điều kiện và hỗ trợ tài chính để đội ngũ môi giới tham gia các chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuẩn bị cho kỳ thi sát hạch cấp chứng chỉ MGBĐS được xem là giải pháp then chốt.

Bên cạnh những chuyển biến tích cực, hoạt động MGBĐS tại Việt Nam hiện vẫn đang đối mặt với hệ thống các thách thức nội tại và những vấn đề nan giải phát sinh từ sự phát triển thiếu tính ổn định của phân khúc này.

Cụ thể:

(i) Các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS lớn, chuyên nghiệp còn rất ít, đa số là các cá nhân môi giới hành nghề tự do và nhiều người trong số đó không có Chứng chỉ hành nghề, không được đào tạo về chuyên môn nên trình độ, năng lực, hiểu biết về pháp luật còn nhiều yếu kém

Thực trạng tại Việt Nam cho thấy, tỷ trọng các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS có quy mô lớn và vận hành chuyên nghiệp vẫn còn chiếm tỷ lệ khiêm tốn[38]. Một trong những nguyên nhân cốt lõi xuất phát từ việc thiết lập các pháp nhân MGBĐS hiện nay diễn ra quá dễ dàng, khi khung pháp lý chỉ yêu cầu tối thiểu 01 nhân sự sở hữu chứng chỉ hành nghề là đủ điều kiện thành lập công ty. Thực tế này dẫn đến nghịch lý: một doanh nghiệp có quy mô lên tới hàng trăm nhân sự môi giới vẫn có thể hoạt động hợp pháp dù chỉ có 02 cá nhân được cấp chứng chỉ. Hệ quả là, thị trường ghi nhận không ít trường hợp các cá nhân vừa mới gia nhập lĩnh vực, chưa tích lũy đủ

[38] https: //lsvn. vn/phap-luat-ve-hoat-dong-moi-gioi-bat-dong-san-thuc-trang-va-huong-hoan-thien-1696778464.html

kinh nghiệm thực tiễn đã tự đứng ra thành lập doanh nghiệp môi giới. Thậm chí, tồn tại những đơn vị vận hành thiếu quy chuẩn, không trang bị trụ sở văn phòng cố định mà chỉ triển khai hoạt động thông qua các hình thức kết nối không chính thức tại các địa điểm công cộng như quán cà phê[39].

Trước thực trạng này, các doanh nghiệp kinh doanh môi giới quy mô nhỏ hiện đang vận hành một cách mờ nhạt và thiếu tính chuyên nghiệp, đi kèm với đó là đội ngũ nhân sự không được đào tạo bài bản về nghiệp vụ. Song song đó, mặc dù số lượng doanh nghiệp KDBĐS được thành lập mới gia tăng đáng kể nhưng lại không đảm bảo về mặt chất lượng hoạt động; thực tế đã ghi nhận nhiều đơn vị kinh doanh dịch vụ MGBĐS bị phát hiện thực hiện các thủ thuật lôi kéo khách hàng trái quy định pháp luật. Hệ quả là hàng nghìn nhà đầu tư và khách hàng đã rơi vào bẫy mua phải các dự án chưa đủ điều kiện pháp lý hoặc chưa được cấp phép, gây ra tâm lý hoang mang và bất ổn cho toàn bộ thị trường.

Đối với phân khúc cá nhân hành nghề MGBĐS độc lập, dữ liệu nghiên cứu từ Hội MGBĐS Việt Nam (VARS) chỉ rõ, thị trường hiện ghi nhận khoảng 100.000 môi giới đang duy trì hoạt động và làm việc chính thức trong cơ cấu của các tổ chức kinh doanh chuyên nghiệp. Tuy nhiên, trong số đó, chỉ có xấp xỉ 40.000 cá nhân tham gia thị trường là đã được cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS theo đúng quy định pháp luật[40].

Qua khảo sát thực tiễn tại hệ thống các sàn giao dịch và doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại các địa phương, có thể nhận thấy một thực trạng đáng quan ngại: đại bộ phận lực lượng môi giới hiện nay là các cá nhân hành nghề theo hình thức tự phát và tự do. Nhóm đối tượng này phần lớn chưa trải qua các chương trình đào tạo nghiệp vụ bài bản, thiếu hụt nền tảng kiến thức hành nghề chuyên sâu và đặc biệt là đang nằm ngoài sự kiểm soát, quản lý của các cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền.

Đáng quan ngại hơn, chính sự thiếu chuyên nghiệp và thiếu hụt tính trung thực trong hoạt động MGBĐS, đi kèm với mức phí dịch vụ chiếm tỷ trọng cao (dao động từ 2 - 3% giá trị BĐS đối với bên bán và khoảng 1 - 2% đối với bên mua), đã tạo ra những rào cản lớn cho thị trường. Kết hợp với việc lạm dụng các công cụ quảng cáo

[39] 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, 2009, tr. 28.
[40] https: //kinhtedothi. vn/moi-gioi-bat-dong-san-lam-gi-de-bat-nhip-phat-trien. html

trực tuyến trên mạng xã hội và các cổng thông tin nhà đất để tiếp cận khách hàng, nhiều đối tượng đã triển khai hàng loạt thủ thuật gây nhiễu loạn như: Niêm yết mức giá ảo cho các bất động sản không có thực; đăng tải thông tin về một bất động sản cụ thể nhưng lại sử dụng hình ảnh minh họa của một tài sản khác; hoặc thực hiện hành vi "treo đầu dê bán thịt chó" khi quảng cáo dự án này nhưng lại hướng lái, tư vấn cho khách hàng giao dịch tại một dự án hoàn toàn khác[41]… Những sai phạm hệ thống này trong thời gian qua đã gây ra những tác động tiêu cực sâu sắc đến tiến trình vận hành của thị trường, làm xói mòn niềm tin của cộng đồng nhà đầu tư, đồng thời làm tổn hại nghiêm trọng đến hình ảnh và uy tín của các chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS vận hành chân chính.

(ii) Hoạt động dịch vụ MGBĐS phát triển nhưng chưa được kiểm soát toàn diện, có sự cạnh tranh không lành mạnh

Mặc dù hệ thống pháp luật hiện hành đã thiết lập các chế tài xử phạt đối với các hành vi vi phạm của cá nhân môi giới, tuy nhiên công tác quản lý vận hành đối với lĩnh vực này vẫn đang rơi vào tình trạng "bỏ ngỏ". MGBĐS hiện vẫn được coi là một ngành nghề gần như thiếu vắng các "rào cản kỹ thuật" thiết yếu khi gia nhập hoặc rút lui khỏi thị trường. Theo quy luật thông thường, vào những giai đoạn thị trường diễn ra tình trạng "sốt nóng", một lượng lớn nguồn nhân lực từ các phân khúc ngành nghề khác thực hiện chuyển dịch sang làm môi giới với tốc độ tăng trưởng phi mã. Sự gia tăng quá mức về số lượng trong thời gian ngắn đã dẫn đến cục diện cạnh tranh khốc liệt và thiếu lành mạnh. Thực trạng các môi giới bị chủ đầu tư chèn ép, hoặc tình trạng các sàn giao dịch và môi giới tự do thực hiện hành vi chủ động chiết khấu, giảm phí môi giới trái quy luật để giành giật khách hàng từ đối thủ – đã trở nên phổ biến. Hệ quả tất yếu của những sai phạm này là sự suy giảm nghiêm trọng về chất lượng dịch vụ, tạo kẽ hở cho các hành vi lừa đảo phát sinh và gây nên những định kiến tiêu cực, làm suy giảm uy tín của nghề nghiệp trong hệ quy chiếu xã hội.

Thực trạng kiểm soát đội ngũ cá nhân hành nghề MGBĐS tại Việt Nam hiện đang đối diện với nhiều rào cản phức tạp, xuất phát từ những đặc thù và bất cập trong cơ chế giao dịch BĐS so với các hệ thống pháp luật tiên tiến trên thế giới. Hiện nay, Việt Nam vẫn thiếu vắng một cơ chế hữu hiệu để điều tiết và kiểm soát biến động giá BĐS, đồng thời chưa xác lập quy định bắt buộc các giao dịch chuyển nhượng tài sản

[41] https: //cand. com. vn/dia-oc/siet-chat-hoat-dong-moi-gioi-bat-dong-san-i727607/

phải thực hiện thông qua đơn vị trung gian môi giới chuyên nghiệp. Chính lỗ hổng pháp lý này đã tạo điều kiện cho các cá nhân hành nghề MGBĐS hoạt động biến tướng dưới hình thức môi giới tự do, chỉ đóng vai trò kết nối sơ bộ giữa bên mua và bên bán để các bên tự thiết lập giao dịch trực tiếp. Do giữa cá nhân môi giới và các chủ thể giao dịch thường không xác lập hợp đồng môi giới bằng văn bản theo quy định, các cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền gần như không thể tiếp cận và kiểm soát được luồng hoạt động này trên thực tế.

(iii) Vai trò của các chủ thể MGBĐS mờ nhạt, địa vị pháp lý không rõ ràng

Dưới góc độ pháp lý hiện hành, quy trình thực hiện các giao dịch BĐS vẫn có thể hoàn tất một cách thuận lợi mà không bắt buộc phải có sự hiện diện của đơn vị môi giới. Các bên chuyển nhượng và nhận chuyển nhượng hoàn toàn có quyền tự thiết lập thỏa thuận, trực tiếp ký kết hợp đồng và thực hiện các thủ tục pháp lý liên quan mà không cần sự can thiệp của trung gian. Tương tự, các chủ đầu tư dự án cũng được phép tự hình thành bộ máy bán hàng nội bộ để phân phối sản phẩm trực tiếp đến khách hàng mà không nhất thiết phải thiết lập sàn giao dịch hay thông qua các đại lý môi giới chuyên nghiệp. Thực trạng này cho thấy hệ thống quản lý Nhà nước hiện vẫn thiếu vắng các cơ chế khuyến khích hoặc tạo lập điều kiện thuận lợi để đội ngũ môi giới tham gia sâu rộng hơn vào tiến trình giao dịch. Đồng thời, các quy định pháp luật cũng chưa xác lập được tính ràng buộc pháp lý về việc bắt buộc phải có sự tham gia của nhà môi giới trong các hoạt động chuyển nhượng tài sản, dẫn đến vai trò của chủ thể này trong chuỗi giá trị BĐS vẫn chưa được định vị một cách tối ưu.

iv) Các cơ sở đào tạo MGBĐS hoạt động tràn lan, trong khi số lượng trung tâm đào tạo kinh doanh dịch vụ BĐS có uy tín và năng lực chuyên nghiệp còn hạn chế.

Tại Việt Nam, các đơn vị tổ chức khóa đào tạo và bồi dưỡng kiến thức hành nghề MGBĐS xuất hiện phổ biến trên phạm vi cả nước với mức học phí dao động từ 1.300.000 đến 3.000.000 đồng. Thực trạng này bao gồm cả sự tồn tại của nhiều cơ sở hoạt động không phép, dẫn đến chất lượng đào tạo MGBĐS vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế.

Đặc biệt, trước các quy định mới về việc bắt buộc sở hữu chứng chỉ hành nghề và cấm hoạt động độc lập đối với nhân sự MGBĐS, nhu cầu tham gia đào tạo để được cấp chứng chỉ môi giới đã gia tăng đột biến. Cùng với đó, các hoạt động biến tướng trong đào tạo MGBĐS ngày càng nở rộ, có thể kể đến:

- Chỉ cần tra cứu từ khóa "chứng chỉ MGBĐS" trên Google, hệ thống sẽ trả về hàng nghìn kết quả với sự áp đảo của các thông tin quảng cáo cấp chứng chỉ hành nghề BĐS. Tuy nhiên, thực tế cho thấy các khóa học về MGBĐS chiếm đa số, trong khi số lượng lớp học do các cơ quan, đơn vị có thẩm quyền tổ chức thi cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS theo quy định pháp luật lại rất hạn chế.

- Rất nhiều đơn vị, công ty trong quảng cáo đã không cung cấp các thông tin đầy đủ về việc cơ sở đào tạo có đủ điều kiện cung cấp dịch vụ đào tạo và/hoặc được phép chấp chứng chỉ hành nghề môi giới hay không dẫn tới nhiều người đã bị nhầm lẫn mất tiền đi học mà không thu được kết quả mong muốn. Minh chứng điển hình là trường hợp của anh Nguyễn Ngọc Hải, nhân sự đang công tác tại một sàn giao dịch BĐS trên địa bàn quận Hà Đông, Hà Nội chia sẻ: *"Tôi mới được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới do Sở Xây dựng Hà Nội cấp. Trước đây tôi đã lên mạng tìm hiểu nộp 1,5 triệu đồng cho một tổ chức tại Thanh Xuân. Thế nhưng, sau một vài buổi học tôi mới biết đây không phải là khóa học do Sở hay Hiệp hội BĐS tổ chức. Các "thầy" ở đây chỉ nói qua về những điều mà tôi đã biết, những lý thuyết sơ đẳng, thậm chí hoàn toàn có thể tìm được trên mạng Internet. Cuối cùng trung tâm này thông báo, ai có nhu cầu thi chứng chỉ thì nộp hồ sơ để trung tâm gửi lên Sở Xây dựng, chờ đợt mở lớp. Vậy là vừa mất tiền vừa mang bực vào người*"[42]. Anh Lê Hải Bằng, một chuyên gia dày dạn kinh nghiệm trong lĩnh vực MGBĐS, cho biết: "*Dù đã có nhiều năm thâm niên trong ngành, việc thiếu hụt chứng chỉ hành nghề đã khiến tôi gặp trở ngại trong việc duy trì hoạt động chuyên nghiệp suốt thời gian dài. Khi tìm kiếm thông tin trên internet, do có quá nhiều đơn vị tổ chức nên tôi đã đăng ký ngẫu nhiên tại một cơ sở. Sau khi hoàn tất thủ tục nộp học phí và cung cấp thông tin cá nhân, tôi được thông báo chương trình đào tạo chỉ kéo dài vài buổi theo hình thức trực tuyến. Kết quả là sau khóa học, tôi chỉ nhận được giấy chứng nhận tham gia lớp bồi dưỡng về BĐS. Đối với những nhân sự lâu năm như tôi, nội dung đào tạo tại đây không mang lại kiến thức mới mẻ hay giá trị chuyên môn bổ sung nào. Vậy là tôi mất oan tiền học phí và thời gian học*"[43].

(v) Việc tổ chức sát hạch và cấp chứng chỉ MGBĐS còn nhiều hạn chế

[42] https: //cand. com. vn/phong-su/nhap-nhang-lop-hoc-chung-chi-hanh-nghe-moi-gioi-bat-dong-san-i678355/
[43] https: //cand. com. vn/phong-su/nhap-nhang-lop-hoc-chung-chi-hanh-nghe-moi-gioi-bat-dong-san-i678355/

Theo Hội MGBĐS Việt Nam (VARS), song hành với sự phát triển của thị trường, vị thế của nhà MGBĐS đang ngày càng được đề cao đi kèm với những tiêu chuẩn về năng lực ngày càng khắt khe.

Tuy nhiên, tính đến thời điểm hiện tại, chỉ có khoảng 40.000 nhân sự MGBĐS sở hữu chứng chỉ do các cơ quan có thẩm quyền cấp. Mặc dù số lượng người đã trải qua quá trình đào tạo chuyên môn bài bản lớn hơn con số này, nhưng phần lớn môi giới vẫn chưa có chứng chỉ hành nghề do thiếu chỉ tiêu dự thi.

Trước đó, theo quy định của Luật KDBĐS 2014, Sở Xây dựng tại các tỉnh và thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm tổ chức các kỳ thi sát hạch và cấp chứng chỉ hành nghề. Tuy nhiên, thực tiễn trong một thập kỷ qua cho thấy chỉ có một số ít địa phương chú trọng triển khai nhưng tần suất và số lượng vẫn rất hạn chế. Tỷ lệ các kỳ thi được tổ chức hiện đang ở mức quá thấp so với nhu cầu thực tế. Điển hình tại Hà Nội, dù sở hữu lực lượng hàng vạn môi giới đang hoạt động, địa phương này cũng chỉ tổ chức thi khoảng 2-3 đợt mỗi năm với quy mô tiếp nhận khoảng 2-3 nghìn lượt thí sinh tham dự[44].

Theo Chủ tịch Hội MGBĐS Việt Nam, tình trạng nhiều địa phương không tổ chức kỳ thi sát hạch cho người hành nghề vẫn đang tiếp diễn. Đối với số ít địa phương có triển khai, quá trình này thường mang tính đối phó và chưa thực sự tạo ra một môi trường sát hạch chuyên nghiệp để người môi giới có điều kiện thi cấp chứng chỉ theo đúng quy định. Hệ quả là sau 10 năm luật có hiệu lực, số lượng nhân sự được cấp chứng chỉ mới chỉ đáp ứng khoảng 10% nhu cầu, phần còn lại vẫn hoạt động tự do. Trong số đó, dù có những cá nhân cố tình né tránh, nhưng phần lớn là do mong muốn tham gia dự thi mà không có cơ hội, gây ra nhiều khó khăn cho lực lượng môi giới[45].

(vi) Về đạo đức trong hoạt động MGBĐS

Đạo đức nghề nghiệp trong hoạt động MGBĐS đang là vấn đề đáng quan ngại. Bản chất của lĩnh vực này là kết nối các bên thực hiện những giao dịch có giá trị tài sản rất lớn, đôi khi là toàn bộ tích lũy của khách hàng. Do đó, người môi giới bắt buộc phải tuân thủ đạo đức hành nghề, cung cấp thông tin trung thực, không vụ lợi và ưu tiên lợi ích của khách hàng. Tuy nhiên, dù MGBĐS về đặc thù là nghề tự quản lý[46],

[44] https: //laodong. vn/bat-dong-san/thieu-ky-thi-moi-gioi-bat-dong-san-dong-ma-chua-tinh-1381436. ldo
[45] https: //laodong. vn/bat-dong-san/thieu-ky-thi-moi-gioi-bat-dong-san-dong-ma-chua-tinh-1381436. ldo
[46] Doãn Hồng Nhung (2009), Tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu môi giới bất động sản ở Việt Nam, Nxb Lao động - Xã hội, Hà Nội, tr. 158.

nhưng thực tế việc kiểm soát đạo đức hành nghề vẫn còn nhiều bất cập. Không ít môi giới vì lợi nhuận trước mắt đã vi phạm đạo đức nghề nghiệp, đặc biệt là các cá nhân hoạt động độc lập dựa trên kinh nghiệm và kỹ năng giao tiếp thông thường mà thiếu sự quan tâm đến chuẩn mực đạo đức. Những thông tin sai lệch từ nhóm đối tượng này dẫn đến định kiến về "cò đất", "cò nhà" làm nhiễu loạn thông tin và gây khó khăn cho công tác quản lý thị trường của Nhà nước. Đồng thời, việc không kiểm soát được các giao dịch tự phát này cũng khiến Nhà nước thất thu thuế từ hoạt động MGBĐS[47].

Hiện nay, không ít cá nhân môi giới vì mục tiêu lợi nhuận đã lợi dụng danh nghĩa MGBĐS để thực hiện các hành vi lừa đảo, cung cấp thông tin sai lệch về sản phẩm và định hướng khách hàng giao dịch tại các dự án tiềm ẩn rủi ro pháp lý cao. Hệ quả trực tiếp là sự gia tăng các vụ tranh chấp giữa người mua và bên môi giới. Đáng chú ý, dù thời gian qua cơ quan chức năng đã liên tiếp khởi tố nhiều lãnh đạo doanh nghiệp địa ốc do lập dự án "ma" và huy động vốn trái phép lên đến hàng nghìn tỷ đồng, song vai trò và trách nhiệm pháp lý của đội ngũ môi giới trực tiếp tư vấn tại các dự án này vẫn chưa được làm rõ hoặc đề cập thỏa đáng.

Minh chứng tiêu biểu là vụ việc liên quan đến Công ty địa ốc Alibaba. Trong giai đoạn thị trường địa ốc tăng trưởng mạnh, doanh nghiệp này nổi lên với hoạt động phân phối đất nền vùng ven TP.HCM giá rẻ cùng cam kết lợi nhuận lên tới 28% mỗi năm. Theo đó, khách hàng chỉ cần thực hiện đặt cọc, công chứng văn bản và chờ đợi trong vài tháng là có thể thu về mức lãi suất hàng chục phần trăm[48]. Tuy nhiên, thực chất đây là mô hình lừa đảo lấy tiền của người sau chi trả cho người trước dưới hình thức ngụy trang bằng các dự án bất động sản không có thật.

Những sản phẩm BĐS do Công ty Alibaba phân phối đều chưa đủ điều kiện giao dịch, thực chất là các nền đất không có thật. Trên thực tế, các môi giới vi phạm quy tắc đạo đức nghề nghiệp hiện không thuộc diện bị thu hồi chứng chỉ hành nghề, đồng thời chưa ghi nhận trường hợp môi giới nào bị xử lý kỷ luật do vi phạm các chuẩn mực đạo đức và ứng xử nghề nghiệp.

---

[47] Doãn Hồng Nhung (2009), Tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu môi giới bất động sản ở Việt Nam, Nxb Lao động - Xã hội, Hà Nội, tr. 158.

[48] Lừa đảo bất động sản, trách nhiệm của môi giới ở đâu? (https: //baodauthau. vn/bat-dong-san/lua-dao-bat-dong-san-trach-nhiem- cua-moi-gioi-o-dau-123324. html, ngày 01/06/2023)

2.2.2. Đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

(i) Kết quả đạt được

Sự ra đời của Luật Đất đai năm 1993 đã đặt nền móng sơ khởi cho sự hình thành và phát triển của thị trường BĐS Việt Nam. Đến năm 2006, việc Quốc hội thông qua Luật KDBĐS đầu tiên đã đưa các hoạt động đầu tư, tạo lập, mua bán, chuyển nhượng và kinh doanh dịch vụ BĐS vào khuôn khổ pháp lý. Đây là dấu mốc quan trọng khi nghề MGBĐS chính thức được khai sinh và thừa nhận tại Việt Nam, đồng thời xác lập rõ ràng địa vị pháp lý cho đội ngũ môi giới trong nền kinh tế.

Bước sang năm 2014, Quốc hội ban hành Luật KDBĐS mới trên cơ sở kế thừa và phát huy những giá trị cốt lõi của văn bản năm 2006, đồng thời sửa đổi và bổ sung nhằm khắc phục các bất cập trong quá trình thực hiện thực tế. Nhờ đó, hoạt động MGBĐS đã được quy định theo hướng cởi mở hơn, giảm bớt các rào cản và điều kiện khắt khe so với quy định tại Luật KDBĐS 2006.

Ngày 28/11/2023, Quốc hội ban hành Luật KDBĐS số 29/2023/QH15, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/08/2024. Văn bản này cùng hệ thống quy định liên quan được thiết lập nhằm thúc đẩy thị trường BĐS phát triển, đồng thời xác lập hành lang pháp lý cho hoạt động MGBĐS theo hướng công khai và minh bạch. Bằng việc sửa đổi và khắc phục những hạn chế trong quá trình thực hiện các quy định cũ, Luật KDBĐS năm 2023 đã tạo ra cơ chế vận hành linh hoạt, giảm bớt các rào cản điều kiện khắt khe đối với hoạt động môi giới.

Sau gần hai thập kỷ hình thành và phát triển kể từ dấu mốc Luật KDBĐS 2006, hệ thống quy định về MGBĐS đã được xác lập nhằm bảo đảm an toàn pháp lý, bảo vệ quyền lợi các bên và tối giảm rủi ro trong giao dịch, đồng thời không xâm phạm lợi ích chung của cộng đồng và Nhà nước. Việc thực hiện các quy định này đã từng bước định hình lại thói quen của người dân, thúc đẩy họ tìm đến các tổ chức môi giới và sàn giao dịch uy tín để đảm bảo tính an toàn tối đa cho tài sản. Theo đó, khung pháp lý về MGBĐS cũng tạo cơ sở để các cơ quan quản lý nhà nước điều tiết thị trường BĐS một cách hiệu quả. Những thành tựu cụ thể từ hoạt động MGBĐS trên thực tế được ghi nhận qua các kết quả sau:

Thứ nhất, sự ban hành của Luật KDBĐS 2014 và tiếp nối là Luật KDBĐS 2023 đã thúc đẩy thị trường BĐS phát triển, đồng thời cơ bản hoàn thiện khung pháp lý cho

nghề MGBĐS. Hệ quả là hoạt động MGBĐS đã bước đầu đáp ứng nhu cầu xã hội về các sản phẩm BĐS theo xu thế phát triển, góp phần làm lành mạnh hóa và minh bạch thị trường, tạo điều kiện để người tiêu dùng được phục vụ tốt hơn.

Thứ hai, hệ thống pháp luật hiện hành đã xác lập cơ sở thuận lợi để các cơ quan quản lý nhà nước về BĐS thực hiện hiệu quả công tác giám sát và quản lý chặt chẽ hoạt động MGBĐS. Việc triển khai các quy định này giúp kịp thời phát hiện, ngăn chặn và xử lý các hành vi vi phạm pháp luật trong lĩnh vực môi giới, từ đó tạo tiền đề quan trọng cho sự ổn định và phát triển bền vững của thị trường BĐS.

Thứ ba, việc các tổ chức và cá nhân kinh doanh dịch vụ BĐS nói chung, cũng như hoạt động MGBĐS nói riêng, tuân thủ nghiêm túc các quy định pháp lý đã góp phần nâng cao ý thức chấp hành pháp luật trong toàn ngành.

Thứ tư, thông qua việc nghiêm túc chấp hành các quy định về đào tạo, bồi dưỡng và sát hạch cấp chứng chỉ, đội ngũ nhà MGBĐS chuyên nghiệp tại nước ta đang dần được hình thành với năng lực chuyên môn ngày càng nâng cao. Quá trình này không chỉ thay đổi nhận thức của xã hội về vai trò của nghề môi giới mà còn góp phần nâng cao uy tín, khẳng định vị thế và đẳng cấp của nhà môi giới trong nền kinh tế.

(ii) Những hạn chế, tồn tại

Thứ nhất, chủ thể MGBĐS chưa trung thực, minh bạch trong việc cung cấp các thông tin về loại BĐS được môi giới

BĐS là loại hình tài sản đặc thù có giá trị lớn và gắn kết chặt chẽ với các yếu tố kinh tế, chính trị, xã hội, do đó Luật KDBĐS đã thiết lập hệ thống điều kiện nghiêm ngặt khi đưa vào giao dịch. Mặc dù pháp luật quy định chủ đầu tư và bên môi giới phải có nghĩa vụ công khai thông tin chính xác, song thực tế vẫn tồn tại tình trạng môi giới tâng bốc sản phẩm, cung cấp thông tin sai lệch hoặc cố tình làm lẫn lộn các khái niệm pháp lý, điển hình như việc gây hiểu lầm về bảo lãnh ngân hàng. Thậm chí, một bộ phận nhân viên môi giới còn câu kết với chủ đầu tư để tạo ra các cơn "sốt ảo" nhằm đẩy hàng đối với những căn hộ chưa đủ điều kiện mở bán hoặc còn tồn đọng số lượng lớn. Minh chứng tiêu biểu là vụ lừa đảo của Công ty Lộc Phúc, nơi doanh nghiệp này tuyển dụng nhân sự đóng vai môi giới chuyên nghiệp để thực hiện các thủ đoạn tinh vi như sử dụng hình ảnh giả mạo trên mạng xã hội nhằm dẫn dụ khách hàng. Theo xác nhận của Hội MGBĐS Việt Nam, các đối tượng này đã dàn dựng kịch bản đưa khách

hàng đến những địa điểm không liên quan đến dự án ban đầu, đồng thời bố trí các "diễn viên" làm mồi nhử để lôi kéo và ép buộc người mua tham gia giao dịch[49].

Thứ hai, bất cập, hạn chế quy định về chủ thể trong quan hệ MGBĐS

Tại Việt Nam hình thức môi giới độc lập vẫn còn khá khiêm tốn, chủ yếu là "cò". Hoạt động tự do không chuyên nghiệp và không có sự quản lý chặt chẽ của một tổ chức uy tín nào. Chính vì sự thiếu chuyên nghiệp và thiếu cơ quan quản lý nên tại Việt Nam "cò" lừa đảo rất nhiều. Khiến cho khách hàng rất mất niềm tin vào hình thức hoạt động môi giới này.

Hiện nay, hoạt động của các doanh nghiệp MGBĐS phần lớn vẫn còn mờ nhạt, thiếu tính chuyên nghiệp và vận hành với quy mô nhỏ lẻ. Nhiều văn phòng môi giới được thiết lập nhưng hoạt động mang tính chất manh mún, kém hiệu quả và thường xuyên rơi vào tình trạng trì trệ dẫn đến phải chấm dứt hoạt động. Thực tế cho thấy, số lượng doanh nghiệp MGBĐS có quy mô lớn và năng lực chuyên môn cao vẫn còn rất khiêm tốn, dẫn đến khả năng cung ứng các dịch vụ thiết yếu cho người dân và các chủ thể tham gia thị trường còn nhiều hạn chế. Đáng quan ngại hơn, một bộ phận không nhỏ các tổ chức môi giới vẫn hình thành và phát triển theo hình thức tự phát, nằm ngoài sự điều tiết của cơ quan quản lý. Tình trạng các nhà môi giới hoạt động khi chưa đăng ký ngành nghề, chưa được cấp giấy phép kinh doanh hoặc thiếu sự phê duyệt của cơ quan nhà nước có thẩm quyền vẫn còn diễn ra phổ biến.

Thứ ba, bất cập, hạn chế về nội dung MGBĐS

Đội ngũ MGBĐS giữ vai trò then chốt trong việc cung ứng thông tin và hỗ trợ các bên tham gia đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại hoặc cho thuê mua BĐS. Tuy nhiên, mặc dù số lượng cá nhân và đơn vị tư vấn phát triển mạnh mẽ về mặt quy mô, chất lượng chuyên môn và tính chuyên nghiệp của lực lượng này vẫn còn nhiều hạn chế. Chính vì vậy, các nhà đầu tư và người dân có nhu cầu giao dịch thường phải chủ động tự tra cứu, kiểm chứng thông tin qua nhiều kênh khác nhau thay vì dựa hoàn toàn vào sự hỗ trợ của bên trung gian.

Thứ tư, bất cập liên quan đến việc xác định và chi trả thù lao môi giới

Theo quy định của Luật KDBĐS, doanh nghiệp và cá nhân kinh doanh dịch vụ MGBĐS được hưởng thù lao môi giới từ khách hàng mà không phụ thuộc vào kết quả

[49] https: //thuonggiaonline. vn/nhieu-moi-gioi-bat-tay-voi-doanh-nghiep-co-du-an-ma-lua-dao-nha-dau-tu-post535424. html

cuối cùng của giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cho thuê hay cho thuê mua giữa các bên. Mức thù lao này do các bên tự nguyện thỏa thuận trong hợp đồng và không chịu sự ràng buộc bởi giá trị của giao dịch được môi giới. Tuy nhiên, thực tế việc chi trả thù lao và hoa hồng vẫn phát sinh nhiều vướng mắc đáng kể. Phổ biến nhất là trường hợp bên môi giới đã hoàn tất các nghĩa vụ theo thỏa thuận, nhưng do giao dịch giữa khách hàng và bên thứ ba không đạt được kết quả như kỳ vọng, bên được môi giới thường viện dẫn lý do giao dịch không thành công để từ chối thanh toán khoản thù lao cho đơn vị môi giới.

Theo nguyên tắc áp dụng pháp luật, dịch vụ môi giới bất động sản là hoạt động kinh doanh bất động sản chuyên ngành, chịu sự điều chỉnh ưu tiên của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 và quy định chung về hợp đồng dịch vụ tại Bộ luật Dân sự năm 2015. Căn cứ theo Điều 63 Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023, cá nhân hành nghề môi giới bất động sản được hưởng tiền thù lao và hoa hồng môi giới từ doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản hoặc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản. Mức thù lao, hoa hồng môi giới bất động sản do các bên thỏa thuận và được ghi rõ trong hợp đồng, không phụ thuộc vào giá của giao dịch được môi giới. Việc viện dẫn các quy định của Luật Thương mại năm 2005 để đánh giá bất cập về thù lao trong lĩnh vực bất động sản là không phù hợp với nguyên tắc áp dụng pháp luật chuyên ngành.

Thứ năm, bất cập, hạn chế về nghĩa vụ của bên MGBĐS

Theo quy định pháp luật, bên MGBĐS mang nghĩa vụ cung cấp hồ sơ, thông tin chi tiết về sản phẩm BĐS và phải chịu trách nhiệm toàn diện đối với tính xác thực của các dữ liệu này. Tuy nhiên, xuất phát từ tính chất đặc thù của loại hình tài sản, thị trường BĐS vận hành theo mô hình thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, nơi thông tin thiếu tính đồng bộ, hạn chế về mức độ phổ biến và các tiêu chí định giá không đạt sự chuẩn xác tuyệt đối như những hàng hóa thông thường. Bối cảnh thông tin bất cân xứng này càng định vị rõ vai trò trọng yếu của đội ngũ trung gian. Dù vậy, hoạt động MGBĐS trong thực tiễn vẫn tồn tại nhiều điểm nghẽn khi một bộ phận người hành nghề làm méo mó bản chất thị trường thông qua hành vi cung cấp thông tin sai lệch. Sự vi phạm nghĩa vụ này trực tiếp gây thiệt hại nghiêm trọng, đẩy khách hàng vào tình thế đối mặt với nhiều rủi ro pháp lý và tài chính khi xác lập các giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cho thuê hay cho thuê mua BĐS.

Với tư cách là một ngành nghề kinh doanh có điều kiện, hoạt động MGBĐS tác động trực tiếp đến quyền lợi hợp pháp của khách hàng và sự ổn định chung của toàn thị trường. Do đó, bên cạnh việc tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn và nguyên tắc hành nghề, bên môi giới mang nghĩa vụ pháp lý bắt buộc trong việc thực hiện chế độ báo cáo cũng như chịu sự thanh tra, kiểm tra từ các cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Mặc dù vậy, thực tiễn thi hành pháp luật cho thấy công tác đệ trình báo cáo lên các sở, ban, ngành phần lớn chỉ mang tính chất hình thức và đối phó. Hệ quả tất yếu là các cơ quan quản lý nhà nước đánh mất khả năng kiểm soát khối lượng sản phẩm phân phối ra thị trường, dẫn đến tình trạng thiếu hụt nguồn dữ liệu thực tế đáng tin cậy phục vụ công tác điều hành. Song song đó, sự thiếu quyết liệt trong khâu giám sát thời gian qua cũng khiến cơ quan chức năng gặp nhiều khó khăn khi thẩm định chính xác chất lượng dịch vụ và năng lực vận hành thực sự của các sàn giao dịch hiện nay.

Bên MGBĐS có nghĩa vụ thực hiện nghĩa vụ về thuế với Nhà nước theo quy định của pháp luật. Nhưng trên thực tế, rất nhiều tổ chức, cá nhân hoạt động MGBĐS luôn tìm cách làm hồ sơ, giấy tờ sai lệch số liệu nhằm trốn tránh thực hiện việc nộp thuế cho cơ quan nhà nước.

Thứ sáu, bất cập, hạn chế về quyền và nghĩa vụ của bên được MGBĐS

Do đó, để đảm bảo việc thực hiện hợp đồng hiệu quả, bên được môi giới có nghĩa vụ cung cấp thông tin, tài liệu trung thực, chính xác liên quan đến bất động sản theo đúng các chuẩn mực quy định tại Điều 44 và Điều 65 Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 kết hợp với các quy định về hợp đồng dịch vụ tại Bộ luật Dân sự năm 2015, thay vì dẫn chiếu các quy định chung của Luật Thương mại. Tuy nhiên, kết quả khảo sát thực tiễn cho thấy không ít trường hợp bên được môi giới cố tình cung cấp dữ liệu sai lệch hoặc thiếu sót. Hành vi thiếu minh bạch này không chỉ gây trở ngại trực tiếp cho quá trình thực hiện hợp đồng và làm tổn hại nghiêm trọng đến uy tín nghề nghiệp của bên môi giới, mà còn có dấu hiệu vi phạm các quy định pháp luật hiện hành.

Tình trạng bên được môi giới cấu kết với bên thứ ba nhằm trốn tránh nghĩa vụ đối với bên môi giới vẫn diễn ra phổ biến trong thực tiễn. Về bản chất, môi giới thương mại là hoạt động trung gian, trong đó bên môi giới đóng vai trò cầu nối giúp khách hàng tìm kiếm đối tác. Do bên môi giới không trực tiếp tham gia vào quá trình ký kết hợp đồng giữa bên được môi giới và bên thứ ba, nên đã phát sinh kẽ hở cho các hành vi trục lợi. Cụ thể, sau khi được giới thiệu đối tác phù hợp, nhiều khách hàng đã

chủ động liên lạc riêng và giao kết hợp đồng trực tiếp với bên thứ ba nhằm loại bỏ vai trò của đơn vị trung gian. Để trốn tránh nghĩa vụ thanh toán thù lao, các bên thường che giấu việc hợp tác hoặc khẳng định giao dịch không thành công, dù trên thực tế mục tiêu của hợp đồng môi giới đã đạt được. Kết quả khảo sát thực tế cho thấy hành vi cấu kết này không chỉ gây thiệt hại trực tiếp về mặt kinh tế mà còn xâm phạm nghiêm trọng đến quyền lợi hợp pháp của bên môi giới.

Thứ bảy, bất cập, hạn chế về hợp đồng MGBĐS

Hợp đồng dịch vụ MGBĐS là một loại hình cụ thể nằm trong nhóm hợp đồng kinh doanh dịch vụ BĐS. Theo quy định pháp luật hiện hành, hình thức của hợp đồng này bắt buộc phải được lập thành văn bản để đảm bảo tính pháp lý. Riêng đối với việc công chứng hoặc chứng thực nội dung hợp đồng, pháp luật không quy định bắt buộc mà cho phép các bên tham gia tự nguyện thỏa thuận tùy theo nhu cầu và mức độ tin cậy trong giao dịch. Tuy nhiên trên thực tế, nhiều trường hợp các bên trong quan hệ MGBĐS không lập hợp đồng bằng hình thức văn bản, mà chỉ thực hiện qua lời nói, dựa trên sự tin tưởng, quen biết. Thực trạng này đã làm nảy sinh những rủi ro tiềm ẩn về tranh chấp giữa bên môi giới và bên được môi giới trong quá trình thực hiện các hoạt động MGBĐS. Việc thiếu hụt các căn cứ xác thực khiến các bên thiếu cơ sở pháp lý vững chắc để giải quyết xung đột khi có mâu thuẫn phát sinh, đặc biệt là đối với những hợp đồng MGBĐS có giá trị giao dịch lớn, nơi quyền lợi kinh tế của các bên bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Thứ tám, bất cập, hạn chế trong quản lý và xử lý vi phạm pháp luật về hoạt động MGBĐS

Thực tiễn kiểm soát cá nhân hành nghề MGBĐS tại Việt Nam hiện đang đối mặt với nhiều thách thức do những bất cập đặc thù của thị trường so với các quốc gia khác. Hiện nay, hệ thống pháp luật vẫn chưa thiết lập được cơ chế hữu hiệu để điều tiết giá BĐS, đồng thời thiếu các quy định bắt buộc giao dịch phải thực hiện thông qua đơn vị trung gian chuyên nghiệp. Hệ quả là hoạt động MGBĐS thường biến tướng dưới dạng kết nối, giới thiệu tự phát để các bên tự thỏa thuận và giao kết. Việc thiếu vắng các hợp đồng môi giới chính thức giữa cá nhân hành nghề và các bên mua – bán đã tạo ra một khoảng trống pháp lý, khiến cơ quan nhà nước có thẩm quyền không thể giám sát và quản lý hiệu quả phân khúc này.

Các quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ BĐS hiện được ghi nhận tại Luật KDBĐS năm 2023, Nghị định số 02/2022/NĐ-CP và Nghị định số 16/2022/NĐ-CP. Tuy nhiên, việc thực hiện các quy định này trong thực tiễn vẫn còn nhiều bất cập và chưa được hiện thực hóa đồng bộ. Công tác thanh tra, kiểm tra từ phía các cơ quan nhà nước thiếu tính thường xuyên, dẫn đến việc chậm trễ trong phát hiện và xử lý các sai phạm về MGBĐS. Đáng chú ý, các chế tài đối với hành vi hành nghề khi chưa có chứng chỉ vẫn còn quá nhẹ, chưa đủ sức răn đe để chấn chỉnh thị trường. Đồng thời, quá trình áp dụng các biện pháp xử phạt hiện nay đang bộc lộ nhiều vướng mắc trong việc phối hợp giữa các cơ quan có thẩm quyền, làm giảm hiệu quả quản lý nhà nước đối với lĩnh vực này.

(iii) Nguyên nhân của những hạn chế

Thứ nhất, do chính sách pháp luật về MGBĐS chưa đầy đủ, còn nhiều hạn chế, bất cập. Hệ thống văn bản luật và các quy định dưới luật hiện nay vẫn bộc lộ sự thiếu thực tiễn, tồn tại nhiều điểm chồng chéo, hạn chế và mâu thuẫn lẫn nhau. Do khung pháp lý về KDBĐS đang trong giai đoạn xây dựng và hoàn thiện, việc thiếu tính đồng bộ và chưa đạt được sự hoàn chỉnh toàn diện là điều khó tránh khỏi. Sự bất cập này gây ra những rào cản nhất định cho công tác thực hiện và áp dụng pháp luật thống nhất trên thị trường. Có thể kể đến:

Một là, các quy định trong Luật KDBĐS 2023 hiện nay chủ yếu tập trung điều chỉnh hoạt động MGBĐS dưới hình thức doanh nghiệp, dẫn đến sự thiếu hụt các quy định pháp lý cụ thể đối với cá nhân hành nghề. Đặc biệt, phân khúc môi giới tự do và tự phát vẫn đang bị bỏ ngỏ, tạo ra khoảng trống trong việc quản lý và kiểm soát trách nhiệm của các đối tượng này trên thị trường.

Từ các quy định của luật cũng cho thấy MGBĐS tự do được coi là một dạng của MGBĐS nói chung, nhưng trong các quy định liên quan về KDBĐS, MGBĐS chủ yếu mới chỉ hướng đến quy định về kinh doanh, MGBĐS dưới dạng dự án, còn môi giới đối với loại BĐS là nhà ở nhỏ lẻ thuộc quyền sở hữu cá nhân, bao gồm nhà ở trên đất hoặc nhà chung cư còn thiếu quy định cụ thể làm cơ sở điều chỉnh trong các giao dịch mua bán.

Mặt khác, dù luật đã quy định cá nhân MGBĐS không bắt buộc đăng ký kinh doanh nhưng vẫn phải thực hiện kê khai thuế, song cơ chế để đảm bảo thực hiện triệt để nội dung này hiện vẫn chưa được xác lập cụ thể. Do đó, việc phát hiện và xử lý kịp

thời những hành vi vi phạm quy định về kê khai thu nhập cũng như nộp thuế của các đối tượng này trên thực tế vẫn gặp nhiều trở ngại.

Hai là, thực trạng hiện nay không chỉ dừng lại ở khó khăn trong việc xác định và thu thuế đối với các cá nhân hành nghề MGBĐS, mà còn gặp trở ngại tương tự khi xác định thuế thu nhập cá nhân và thuế trước bạ từ phía người bán. Vấn đề này phát sinh do các nguyên nhân sau:

Quy định về giá trong Luật KDBĐS hiện nay vẫn chưa đạt được tính khả thi cao, do thực trạng bên mua và bên bán thường xuyên tự thỏa thuận ngầm về giá trị thực của BĐS, vốn thường cao hơn mức giá quy định của nhà nước[50]. Trong khi đó, các công chứng viên khi soạn thảo hợp đồng mua bán chủ yếu căn cứ vào khung giá nhà nước để xác định giá trị tài sản. Do nội dung về giá trong hợp đồng công chứng là căn cứ tính thuế, trong khi công chứng viên rất khó xác định được giá trị giao dịch thực tế, nên người bán thường chỉ phải nộp thuế ở mức thấp hơn thực tế. Hệ quả là dù đã có hệ thống quy định pháp luật điều chỉnh nhưng việc thực hiện trên thực tiễn vẫn chưa đem lại hiệu quả triệt để.

Ba là, các quy định pháp luật hiện nay đã được hướng dẫn chi tiết nhằm thống nhất cách hiểu và áp dụng đối với hoạt động kinh doanh bất động sản quy mô nhỏ. Mặc dù giai đoạn đầu Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023 mới ban hành chưa quy định chi tiết các tiêu chí định lượng, nhưng với sự ra đời của Điều 7 Nghị định số 96/2024/NĐ-CP, hành lang pháp lý đã xác lập rõ ràng các giới hạn về số lượng giao dịch và hạn mức giá trị tài sản, giúp các cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương dễ dàng nhận diện, quản lý và loại bỏ hoàn toàn những trở ngại trong thực tiễn áp dụng.

Đồng thời, Luật KDBĐS năm 2023 còn quy định các trường hợp kinh doanh BĐS quy mô nhỏ không bắt buộc phải tuân thủ đầy đủ các điều kiện về kinh doanh BĐS theo luật định. Điều này dẫn đến nhiều lo ngại về việc liệu các chủ thể thực hiện hoạt động này có được miễn trừ nghĩa vụ thành lập doanh nghiệp cũng như các nguyên tắc về công khai, minh bạch tại Điều 4 hay không. Cụ thể, đối với loại hình nhà ở gắn liền với đất hoặc căn hộ chung cư thuộc sở hữu cá nhân khi giao dịch qua môi giới, câu hỏi đặt ra là liệu các thông tin liên quan có cần phải đảm bảo tính công khai và minh bạch theo đúng quy định chung.

[50] Tiền Phong (2024), Những tuyến phố đắt đỏ có giá đất cả tỷ đồng/m2 ở Hà Nội, https: //vvfc. vn/tin-chuyen-nganh/nhung-tuyen-pho-dat-do-co-gia-dat-ca-ty-dongm2-o-ha-noi. html, truy cập: 3/3/2024

Có thể hiểu rằng, hoạt động MGBĐS hoặc kinh doanh BĐS quy mô nhỏ không bắt buộc phải công khai giá trị tài sản khi giao dịch. Việc thiếu minh bạch về giá cả gây ra những trở ngại đáng kể trong công tác quản lý giá thị trường, đồng thời làm giảm cơ hội tiếp cận nhà ở của những người có nhu cầu thực. Điều này đặc biệt ảnh hưởng tiêu cực đến nhóm đối tượng lao động có thu nhập thấp hoặc trung bình, vốn là những người chưa đáp ứng đủ tiêu chuẩn để thụ hưởng chính sách nhà ở xã hội.

Thứ hai, việc chấp hành các quy định pháp luật của nhiều doanh nghiệp BĐS vẫn chưa đạt được sự nghiêm túc cần thiết. Trên thực tế, không ít đơn vị thiết lập sàn giao dịch chỉ nhằm mục đích đối phó với các yêu cầu pháp lý, dẫn đến hoạt động kém hiệu quả, dữ liệu cung cấp còn hạn chế và thiếu tính xác thực. Hệ quả là thị trường thiếu sự minh bạch, quyền chi phối chủ yếu thuộc về bên bán. Thêm vào đó, việc thực hiện các quy trình và kỹ năng môi giới qua sàn vẫn chưa đạt được sự đồng bộ, do quy định hiện hành cho phép khách hàng được linh hoạt lựa chọn giữa việc giao dịch thông qua sàn hoặc mua bán trực tiếp với chủ đầu tư.

Thứ ba, thị trường BĐS hiện vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro với quan hệ cung cầu thiếu ổn định và sự biến động thất thường về giá cả. Sự gia tăng nhanh chóng của mặt bằng giá nhà đất trong những năm qua đã thu hút đông đảo nhà đầu tư tham gia nhằm mục đích sinh lời. Thực tế cho thấy thị trường thường xuyên rơi vào tình trạng phát triển quá nóng với các cơn "sốt ảo" cục bộ, hoặc ngược lại là đóng băng trầm lắng. Những biến động này tạo kẽ hở cho các cá nhân môi giới thiếu chuyên nghiệp trục lợi, gây xáo trộn trật tự thị trường. Hiện tượng môi giới tự phát tràn lan trong thời gian qua đã khiến thị trường có những thời điểm bị sai lệch và không phản ánh đúng bản chất thực tế.

Thứ tư, hệ thống quản lý chuyên trách về thị trường BĐS hiện đang trong giai đoạn củng cố năng lực và trình độ chuyên môn, dẫn đến tồn tại nhiều "lỗ hổng" trong việc thực hiện các quy định về đào tạo và cấp chứng chỉ MGBĐS. Thực tế cho thấy công tác cấp phép thành lập các trung tâm, cơ sở đào tạo môi giới còn thiếu sự khắt khe. Việc triển khai chưa đạt hiệu quả, sai lệch đối tượng cùng sự thiếu hụt cơ chế giám sát chặt chẽ từ cơ quan chức năng đã tạo điều kiện cho những khoảng trống pháp lý hình thành và có xu hướng ngày càng lan rộng.

Mặt khác, đội ngũ chuyên viên tại các cơ quan quản lý nhà nước có am hiểu chuyên sâu về lĩnh vực này vẫn còn hạn chế, chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu thực tiễn

của thị trường. Công tác thanh tra, kiểm tra nhằm xử lý vi phạm dù đã được triển khai nhưng tần suất còn ít và hiệu quả chưa cao. Song song đó, hệ thống quy định về xây dựng, lưu trữ, quản lý và khai thác dữ liệu thông tin BĐS vẫn còn thiếu hụt. Hiện nay, các thông tin phục vụ quản lý nhà nước chủ yếu thiếu tính kết nối đồng bộ và chưa được công khai minh bạch trước công chúng. Hệ quả là người dân cùng các nhà đầu tư gặp nhiều trở ngại khi tiếp cận dữ liệu, từ đó gây ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả thực hiện các quy định về kinh doanh dịch vụ BĐS.

Thứ năm, sự chênh lệch về trình độ dân trí và tốc độ phát triển kinh tế giữa các vùng miền trên cả nước vẫn còn khá lớn. Tại các khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa, người dân chưa hình thành thói quen sử dụng dịch vụ từ các đơn vị MGBĐS chuyên nghiệp khi phát sinh nhu cầu giao dịch tài sản. Sự kém phát triển của hoạt động môi giới chính quy tại những địa phương này, kết hợp với nhận thức hạn chế của một bộ phận người dân, đã tạo nên rào cản đáng kể cho công tác thực hiện pháp luật. Bên cạnh đó, các hoạt động giáo dục và tuyên truyền nhằm nâng cao hiểu biết của cộng đồng về lĩnh vực MGBĐS vẫn chưa được triển khai thường xuyên, dẫn đến hiệu quả phổ biến pháp luật chưa đạt kỳ vọng.

Hiện nay, Luật KDBĐS năm 2023 đã khắc phục được một số hạn chế của Luật KDBĐS năm 2014. Thị trường BĐS vốn mang tính chất phức tạp với những biến động liên tục, đòi hỏi hệ thống pháp luật phải không ngừng cập nhật và hoàn thiện. Việc tối ưu hóa khung pháp lý là điều kiện tiên quyết để kịp thời ngăn chặn các tác động tiêu cực từ hoạt động môi giới không lành mạnh, đồng thời phát huy tối đa vai trò thúc đẩy của lĩnh vực này đối với sự phát triển chung. Do đó, việc nghiên cứu và đề xuất các kiến nghị, giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện quy định pháp luật không chỉ góp phần ổn định hoạt động MGBĐS mà còn tạo động lực cho sự tăng trưởng bền vững của toàn bộ thị trường BĐS.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Khi nghiên cứu thực trạng pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS và thực tiễn thực hiện ở Việt Nam, tác giả luận án tiếp cận theo hướng luật thực định và nội dung các quy định hiện hành đã được tác giả xây dựng khung lý luận ở chương 1 của luận án. Đồng thời khi nghiên cứu thực tiễn thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở nước ta, tác giả tiếp cận từ khảo cứu thực tiễn cũng như ngiên cứu các quy định pháp luật để rút ra những nhận xét, đánh giá có tính học thuật làm cơ sở cho nghiên cứu những vấn

đề tiếp theo mà đề tài đặt ra phải giải quyết. Có thể khái quát những kết quả và nội dung nghiên cứu ở chương này cụ thể như sau:

* Về thực trạng pháp luật

Thứ nhất, nhóm các quy định về điều kiện kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Trong nội dung này, tác giả đã tập trung phân tích và làm sáng tỏ các điều kiện tiên quyết đối với tổ chức và cá nhân kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Cụ thể, các đơn vị vận hành bắt buộc phải thiết lập quy chế hoạt động minh bạch, đảm bảo hệ thống cơ sở vật chất và hạ tầng kỹ thuật tương ứng với các tiêu chuẩn do Chính phủ quy định, đồng thời phải có ít nhất 01 nhân sự đã được cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS. Riêng đối với các cá nhân hoạt động độc lập, việc hành nghề chỉ được phép thực hiện khi đã đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn khắt khe về năng lực và chứng chỉ theo quy định pháp luật hiện hành.

Thứ hai, nhóm các quy định về nguyên tắc kinh doanh dịch vụ MGBĐS trong đó nổi lên một số nguyên tắc cơ bản như: tuân thủ pháp luật; công khai minh bạch; trung thực trong cung cấp thông tin; đảm bảo lợi ích cho khách hàng; đạo đức trong kinh doanh…

Thứ ba, nhóm các quy định tập trung vào nội dung hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS, đồng thời xác lập hệ thống quyền hạn và trách nhiệm pháp lý của các chủ thể tham gia cung ứng dịch vụ này.

Thứ tư, nhóm quy định về hợp đồng kinh doanh dịch vụ MGBĐS, trong đó tác giả nhấn mạnh tới yếu tố hình thức của loại hợp đồng này phải bằng văn bản.

Thứ năm, nhóm quy định liên quan đến quản lý nhà nước về kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Trong đó nổi lên hai vấn đề cơ bản là: đào tạo, sát hạch, cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS và xử lý vi phạm pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

Từ cách tiếp cận trên, tác giả đã phân tích, đánh giá thực trạng pháp luật hiện hành của nước ta hiện nay chủ yếu tác giả bám sát các quy định của Luật KDBĐS năm 2023.

* Về thực tiễn thực hiện pháp luật

Từ quá trình nghiên cứu pháp luật thực định cũng như khảo cứu thực tiễn hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS trong thời gian vừa qua, tác giả đã rút ra những nhận xét, đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở nước ta theo các nhóm vấn đề:

Thứ nhất, những kết quả đạt được: tác giả cho rằng pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS đang được các chủ thể thực hiện ngày càng hiệu quả và đạt được những thành

tựu đáng kể trên nhiều phương diện như số lượng các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS được thành lập ngày càng tăng; hiệp hội MGBĐS hoạt động ngày càng hiệu quả. Hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS ngày càng chuyên nghiệp và hiệu quả. Công tác quản lý nhà nước về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ngày càng khoa học… Những kết quả đó đã góp phần làm cho thị trường BĐS ở nước ta phát triển ngày càng lành mạnh.

Thứ hai, những hạn chế. Từ khảo cứu thực tiễn cũng như quá trình nghiên cứu pháp luật thực định, tác giả luận án đã tìm ra những hạn chế trong việc thực hiện pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Trong đó nổi lên một số hạn chế như về số lượng các doanh nghiệp hoạt động dịch vụ MGBĐS hoạt động không đồng đều; Dịch vụ MGBĐS phát triển còn mất cân đối giữa các vùng, miền; việc áp dụng công nghệ thông tin trong hoạt động môi giới còn hạn chế, còn xảy ra những vụ lừa đảo trong hoạt động môi giới…

Thứ ba, tác giả luận án nghiên cứu và chỉ ra những nguyên nhân của những hạn chế trong đó có nguyên nhân khách quan như pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS chưa hoàn thiện, công tác quản lý nhà nước mặc dù có nhiều tiến bộ song vẫn còn có những hạn chế yếu kém.

Về nguyên nhân chủ quan vẫn còn có những chủ thể kinh doanh dịch vụ MGBĐS ý thức pháp luật còn hạn chế (về hiểu biết pháp luật, về ý thức chấp hành pháp luật).

Các kết quả nghiên cứu nêu trên đóng vai trò là nền tảng lý luận và thực tiễn quan trọng, tạo tiền đề để tác giả tiếp tục triển khai các nội dung chuyên sâu nhằm hiện thực hóa mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu mà luận án đã xác lập.

CHƯƠNG 3
ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ PHÁP LUẬT KINH DOANH DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN Ở VIỆT NAM

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

Hoàn thiện pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS, góp phần thúc đẩy thị trường BĐS phát triển tạo động lực cho phát triển kinh tế của đất nước là đòi hỏi khách quan mang tính quy luật. Tuy nhiên, việc hoàn thiện pháp luật nói chung, pháp luật MGBĐS nói riêng phải dựa trên những luận cứ mang tính khoa học nhằm phúc đáp được những mục tiêu nhất định. Việc hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ BĐS cũng nằm trong tư tưởng chỉ đạo đó. Theo tác giả luận án, việc hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS phải xuất phát từ những tư tưởng chỉ đạo sau:

- Thứ nhất, phải bắt đầu từ đòi hỏi thực tiễn của thị trường BĐS ở Việt Nam (quan điểm thực tiễn).

- Thứ hai, phải dựa trên kết quả (thành tựu) xây dựng pháp luật về KDBĐS ở nước ta trong thời gian vừa qua (quan điểm kế thừa).

Theo logic đó việc hoàn thiện pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở nước ta trong thời gian tới phải dựa trên những tư tưởng chỉ đạo đó để:

- Một mặt, việc khắc phục các khoảng trống pháp lý hiện hành sẽ giúp hạn chế tối đa những tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS, đây được xác định là mục tiêu trọng tâm trước mắt.

- Mặt khác, mục tiêu dài hạn là hướng đến việc xác lập một hệ thống pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS đạt chất lượng cao, nhằm đáp ứng hiệu quả các yêu cầu phát triển ổn định và bền vững của thị trường BĐS tại Việt Nam.

Với cách tiếp cận nêu trên, tác giả xác định việc hoàn thiện hệ thống pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam cần bám sát các định hướng trọng tâm sau đây:

3.1.1. Hoàn thiện pháp luật đảm bảo cho thị trường bất động sản phát triển, hoạt động lành mạnh, hiệu quả, bền vững

Thị trường BĐS giữ vị trí then chốt và đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, có mối liên hệ trực tiếp với các thị trường tài chính, tiền tệ, xây

dựng, vật liệu xây dựng và lao động. Ngành này có sự gắn kết mật thiết với khoảng 40 lĩnh vực kinh tế khác nhau, do đó sự tăng trưởng của BĐS luôn tạo ra hiệu ứng lan tỏa tích cực đến toàn bộ nền kinh tế quốc gia. Ngược lại, những biến động tiêu cực của ngành này sẽ gây ra hệ lụy dây chuyền sâu sắc: tiêu biểu là trường hợp giá trị sản xuất nhóm ngành BĐS giảm 10% có thể khiến GDP sụt giảm 1,247%. Trong đó, ngành công nghiệp chế biến, chế tạo chịu tác động nặng nề nhất (giảm 0,861%), tiếp đến là các lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản (giảm 0,366%), du lịch (giảm 0,352%) và các dịch vụ khác, trong khi ngành công nghiệp khai thác chịu ảnh hưởng thấp nhất ở mức 0,210%[51].

Giai đoạn vừa qua, việc đưa các đạo luật mới như Luật Nhà ở, Luật KDBĐS và Luật Đất đai vào thực tiễn đã tạo ra những đột phá quan trọng trong việc tháo gỡ vướng mắc cho các dự án đầu tư BĐS. Song song đó, Chính phủ cùng các cơ quan chuyên trách như Bộ Xây dựng, Bộ Nông nghiệp và Môi trường đã kịp thời ban hành hệ thống văn bản hướng dẫn, đồng thời tổ chức các chương trình tập huấn sâu rộng trên phạm vi cả nước. Đáng chú ý là Nghị quyết số 33/NQ-CP ngày 11/3/2023 của Chính phủ về các giải pháp thúc đẩy thị trường BĐS phát triển an toàn, lành mạnh và bền vững. Văn bản này đặc biệt nhấn mạnh yêu cầu tăng cường giám sát thị trường nhằm ngăn chặn triệt để các hành vi tung tin đồn thất thiệt, đầu cơ hay đẩy giá BĐS lên cao bất hợp lý để trục lợi. Đây là yêu cầu đặt ra đối với thị trường BĐS trong đó các định chế trung gian, đặc biệt là MGBĐS phải tuân thủ nghiêm ngặt. Kế tiếp, Quốc hội đã ban hành Nghị quyết số 161/2024/QH15 ngày 23/11/2024 nhằm nâng cao hiệu lực, hiệu quả thực hiện chính sách, pháp luật về quản lý thị trường BĐS và phát triển nhà ở xã hội. Văn bản này nhấn mạnh yêu cầu tối ưu hóa công tác quản lý nhà nước, đồng thời tăng cường tính công khai, minh bạch trong các hoạt động giao dịch. Mục tiêu trọng tâm là thiết lập cơ chế bảo vệ quyền lợi hợp pháp của người tiêu dùng, đảm bảo sự ổn định và lành mạnh cho các giao dịch trên thị trường BĐS. Điều đó đặt ra yêu cầu đối với hoạt động MGBĐS với vai tró là định chế trung gian, là cầu nối để lan tỏa thị trường cung ứng các sản phẩm BĐS có chất lượng,an toàn cho khách hàng tử đó thúc đẩy thị trường BĐS phát triển lành mạnh , hiệu quả. Hiện nay, hệ thống bộ máy chính quyền đang được kiện toàn theo hướng tinh gọn, nâng cao hiệu lực và hiệu quả vận hành. Việc sắp xếp lại các cơ quan, bộ, ban, ngành liên quan hứa hẹn sẽ tối giản

[51] https: //vneconomy. vn/dua-thi-truong-bat-dong-san-phat-trien-dung-quy-dao. htm

đáng kể quy trình đầu tư dự án BĐS so với giai đoạn trước. Với sự chỉ đạo quyết liệt từ Chính phủ và các địa phương trong việc tháo gỡ điểm nghẽn pháp lý, kết hợp cùng các chính sách mới và lộ trình quy hoạch đầu mối quản lý dự án, thị trường kỳ vọng sẽ khơi thông nguồn cung khi nhiều dự án được tái khởi động. Song song đó, sự tăng trưởng ổn định của kinh tế vĩ mô và dòng vốn FDI dồi dào sẽ củng cố niềm tin của khách hàng, thúc đẩy giao dịch sôi động, đặc biệt là phân khúc mua bán thứ cấp. Những yếu tố này tạo tiền đề và cơ hội bứt phá mạnh mẽ cho dịch vụ MGBĐS, nhất là mảng môi giới nhà đất trong thời gian tới. Đặc biệt là khi Nhà nước tăng cường quản lý đối với hoạt động BĐS ngày càng chặt chẽ hơn, hướng tới mục tiêu hạn chế tối đa tình trạng đầu cơ, thổi giá, kiếm lời bất chính thì vai trò của MGBĐS càng được nâng cao đảm bảo an toàn cho các giao dịch.

Trong định hướng phát triển của thị trường BĐS, hoạt động MGBĐS đóng vai trò thiết yếu khi góp phần quan trọng vào sự thành công của các giao dịch và thúc đẩy sự tăng trưởng chung. Trước thực trạng lĩnh vực này đang đối mặt với nhiều hạn chế như thiếu minh bạch, chất lượng dịch vụ không đồng nhất, sự suy giảm niềm tin từ khách hàng và tình trạng lạm dụng phí môi giới, việc hoàn thiện hệ thống pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam trở thành yêu cầu cấp thiết. Mục tiêu cốt lõi là thiết lập cơ chế quản lý chặt chẽ để đảm bảo thị trường vận hành lành mạnh, an toàn và đạt hiệu quả cao.

Để hoạt động MGBĐS phát huy tối đa hiệu quả và đóng góp tích cực vào sự phát triển chung, hệ thống pháp luật cần hướng tới mục tiêu cốt lõi là bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các bên tham gia. Việc xác lập các quy định minh bạch và thực hiện nghiêm túc sẽ giúp ngăn chặn triệt để các hành vi lạm dụng, gian lận, đồng thời đảm bảo tính công bằng trong mọi giao dịch. Song song đó, việc điều chỉnh và bổ sung các chế định cụ thể là cần thiết để nâng cao chất lượng dịch vụ, giúp người mua và người bán tiếp cận thông tin chính xác về giá trị thực tế cũng như các điều khoản thỏa thuận. Những nỗ lực này không chỉ tạo dựng môi trường kinh doanh lành mạnh mà còn là nền tảng vững chắc cho sự tăng trưởng bền vững của thị trường BĐS. Theo PGS. TS Nguyễn Thị Nga "*Thị trường BĐS chỉ có thể phát triển lành mạnh, bền vững khi nó được vận hành trên nền tảng pháp lý có chất lượng, phù hợp với thực tiễn và ngày càng hoàn*

thiện"[52]. Có thể khẳng định rằng để cho thị trường BĐS phát triển lành mạnh, có hiệu quả, bền vững chúng ta phải thường xuyên sửa đổi, bổ sung các quy định pháp luật về KDBĐS làm cho pháp luật về KDBĐS ngày càng hoàn thiện đáp ứng yêu cầu của thị trường BĐS, một thị trường luôn biến động.

3.1.2. Đảm bảo quyền tự do kinh doanh

Điều 33 Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2013 quy định rõ: "Mọi người có quyền tự do kinh doanh trong những ngành nghề mà pháp luật không cấm". Trong hệ thống đó, dịch vụ môi giới được xác định là một trong những loại hình kinh doanh có điều kiện, đòi hỏi các chủ thể phải đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn pháp lý trước khi gia nhập thị trường. Các nhà MGBĐS muốn gia nhập thị trường phải đáp ứng những điều kiện nhất định và đặc biệt, phải có trách nhiệm trong tuân thủ các quy định, cung cấp thông tin trung thực, và bảo vệ quyền lợi khách hàng. Đội ngũ MGBĐS đồng thời gánh vác trách nhiệm bảo đảm tính pháp lý cho các giao dịch, tham gia hỗ trợ giải quyết tranh chấp phát sinh và thực hiện nghiêm túc các nghĩa vụ tài chính theo quy định.

Theo đó, để góp phần khuyến khích, đảm bảo quyền lợi và tạo sự yên tâm cho MGBĐS tham gia thị trường, đảm bảo quyền tự do kinh doanh của các nhà MGBĐS thì pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS cần phải xử lý đúng đắn giữa việc bảo đảm quyền tự do kinh doanh với việc bảo vệ lợi ích của các bên tham gia giao dịch cũng như trật tự chung của thị trường BĐS. Chính vì vậy, pháp luật về MGBĐS cần tập trung vào việc quy định rõ ràng, minh bạch về điều kiện hành nghề, quyền và nghĩa vụ của các bên, cũng như tăng cường quản lý và giám sát để ngăn chặn các hành vi tiêu cực. Cụ thể:

- Cần quy định cụ thể, rõ ràng, thống nhất về điều kiện hành nghề để đảm bảo các tổ chức, cá nhân đáp ứng điều kiện như nhau được đảm bảo quyền hành nghề/cung cấp dịch vụ MGBĐS là như nhau. Không thực hiện và/hoặc có những quy định có tính chất giới hạn và/hoặc hạn chế quyền được cung cấp dịch vụ MGBĐS của bất kỳ tổ chức/cá nhân nào. Các điều kiện, tiêu chuẩn để được cấp chứng chỉ hành nghề cần thiết phải được xây dựng, kiểm soát theo đúng yêu cầu thực tế, hạn chế/tránh việc đưa

[52] Nguyễn Thị Nga, Tiếp tục đổi mới chính sách, pháp luật nhằm huy động nguồn lực đất đai cho phát triển, đáp ứng yêu cầu hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa đến năm 2030 và định hướng đến năm 2045, Những vấn đề hiện đại của pháp luật kinh tế Việt Nam, NXB Chính trị quốc gia sự thật, Hà Nội năm 2024, tr 366

ra các điều kiện quá cao và/hoặc không cần thiết làm giới hạn chủ thể đáp ứng điều kiện hành nghề;

- Cần bổ sung/hoàn thiện các quy định cụ thể, rõ ràng để đảm bảo quyền và nâng cao trách nhiệm cho các chủ thể cung cấp dịch vụ môi giới trong quá trình thực hiện dịch vụ. Theo đó, vừa đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp cho chủ thể cung cấp dịch vụ môi giới vừa đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư trong giao dịch BĐS, đảm bảo tính minh bạch, khách quan của thị trưởng;

- Cần bổ sung, hoàn thiện các quy định để kiểm tra, giám sát hoạt động, sự tuân thủ pháp luật của các chủ thể cung cấp dịch vụ MGBĐS. Trong đó, cần thiết xem xét về các cơ chế, nguyên tắc để chủ thể cung cấp dịch vụ môi giới công khai, minh bạch trong quá trình hoạt động.

3.1.3. Đảm bảo quyền lợi cho người được môi giới và người môi giới

Trong bối cảnh thị trường BĐS Việt Nam ngày càng phát triển mạnh mẽ, việc bảo vệ quyền lợi của người được môi giới là một trong những vấn đề quan trọng, nhất là trong bối cảnh các giao dịch BĐS ngày càng phức tạp và nhiều yếu tố rủi ro. Đặc biệt, để có thể khuyến khích các nhà đầu tư/chủ đầu tư sử dụng dịch vụ MGBĐS *(tác động để hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS ngày càng phát triển)* thì điều kiện tiên quyết đó là đảm bảo quyền lợi của người được môi giới.

Theo đó, để đảm bảo quyền lợi cho người được môi giới trong hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS thì pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS cần được hoàn thiện trên cơ sở đưa ra các quy định, nguyên tắc để ràng buộc trách nhiệm, buộc bên môi giới phải minh bạch về thông tin trong quá trình cung cấp dịch vụ; phải chịu trách nhiệm về các thông tin được cung cấp cho khách hàng để khách hàng xem xét quyết định giao dịch; gắn các trách nhiệm *(hành chính, bồi thường dân sự)* trong trường hợp bên môi giới thiếu trách nhiệm ảnh hưởng đến quyết định giao dịch, gây thiệt hại cho người được môi giới. Vì vậy cần thiết phải có các quy định về kiểm soát rủi ro trong hoạt động MGBĐS. "Tâm lý của người Việt Nam, một tâm thế ưa ổn định, ưa sự hài hòa, ngại mạo hiểm, ngại rủi ro, coi uy tín hơn tất cả những cái còn lại trong kinh doanh"[53].

[53] Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh, Nhìn nhận của xã hội với thị trường và kinh doanh, kết quả điều tra xã hội, NXB Thống kê, Hà Nội, năm 2000, tr 49

Ngoài việc bảo vệ quyền lợi cho người được môi thì quyền lợi của người môi giới cũng cần phải được bảo vệ. Điều này xuất phát từ tính đặc thù của MGBĐS: Là cầu nối cho bên cung và bên cầu và được hưởng thù lao, phí hoa hồng từ các giao dịch thành công. Về bản chất giao dịch thành công từ vai trò của người môi giới không chỉ thỏa mãn lợi ích từ người bán mà còn đáp ứng lợi ích của người mua. Vì vậy, trong trường hợp này, thù lao và phí hoa hồng dành cho người môi giới phải đặt ra đối với cả hai bên (nếu cả hai bên đều đặt hàng). Tuy nhiên, trong thực tế, khoản lợi này của người môi giới thường chỉ nhận được từ bên bán mà không đặt ra đối với bên mua. (trừ những trường hợp có hợp đồng dịch vụ môi giới rõ rang giữa người môi giới với bên đặt hàng là bên mua). Mặt khác, thực tế thời gian qua khi quy định về quản lý nhà nước đối với MGBĐS và sự kiểm soát thực hiện còn thiếu chặt chẽ các hợp đồng môi giới cá nhân được ký (không thông qua doanh nghiệp, sàn giao dịch) thì việc thực hiện nghĩa vụ thanh toán thù lao hợp đồng dịch vụ môi giới sau khi giao dịch thành công rất dễ bị "đánh tháo" lợi ích của người môi giới lúc này không được đảm bảo.

3.1.4. Đảm bảo tính thống nhất và minh bạch của hệ thống pháp luật về kinh doanh bất động sản

MGBĐS là nhân tố không thể thiếu giúp thị trường BĐS vận hành trôi chảy. Một thị trường BĐS sẽ không vận hành một cách lành mạnh, minh bạch, chuyên nghiệp được nếu thiếu một hệ thống pháp luật thống nhất, minh bạch và một đội ngũ môi giới - những người trực tiếp kết nối với khách hàng, là cầu nối giữa cung và cầu, là người giúp thị trường BĐS lưu thông sản phẩm trơn tru và hiệu quả. Ngược lại, sự phát triển của thị trường BĐS chính là nền tảng cho sự phát triển của MGBĐS. Khi nhu cầu giao dịch tăng cao và thị trường diễn biến sôi động, nhu cầu về dịch vụ hỗ trợ từ các bên liên quan càng trở nên thiết yếu. Hệ quả tất yếu là hoạt động MGBĐS sẽ phát triển mạnh mẽ để đáp ứng quy mô và sự gia tăng của các chủ thể tham gia thị trường.

Trong bối cảnh đó, sự thống nhất và minh bạch của hệ thống pháp luật về kinh doanh bất động sản là yêu cầu thiết yếu để hoạt động môi giới phát triển lành mạnh. Hiện nay, các quy định liên quan đến lĩnh vực này, bao gồm cả hoạt động môi giới, được phân bổ tại nhiều văn bản pháp lý khác nhau, tiêu biểu như:

- Bộ luật Dân sự, quy định về các giao dịch, quy định về hợp đồng…
- Luật thương mại quy định về môi giới thương mại nói chung
- Luật KDBĐS quy định trực tiếp về KDBĐS trong đó có MGBĐS

- Các quy định trong luật xây dựng

- Các quy định trong Luật đất đai

- Các quy định trong Luật Doanh nghiệp về các loại hình doanh nghiệp giúp nhà môi giới lựa chọn mô hình tổ chức phù hợp khi thực hiện hoạt động môi giới.

- Các quy định trong luật đầu tư…

Các quy định trong những văn bản pháp luật nêu trên đều có mối liên hệ trực tiếp hoặc gián tiếp đối với hoạt động kinh doanh và môi giới bất động sản. Vì vậy yêu cầu đặt ra khi hoàn thiện pháp luật về MGBĐS là phải bảo đảm tính thống nhất, tính minh bạch trong các quy định có liên quan đến hoạt động KDBĐS và MGBĐS. Tránh tình trạng mâu thuẫn, chồng chéo trong các quy định pháp luật.

Tính thống nhất của pháp luật về kinh doanh bất động sản (KDBĐS) và môi giới bất động sản (MGBĐS) được thể hiện qua một chỉnh thể các quy phạm, chế định tương thích, không mâu thuẫn hay chồng chéo. Đặc điểm này biểu hiện ở việc các quy phạm được sắp xếp logic, khoa học và các văn bản tuân thủ nghiêm ngặt trật tự hiệu lực pháp lý. Theo Tiến sĩ Đồng Ngọc Ba, tính thống nhất không đồng nghĩa với việc chỉ tồn tại một đạo luật duy nhất điều chỉnh một lĩnh vực[54]. Do đó, hệ thống pháp luật về KDBĐS và MGBĐS có thể được quy định tại nhiều văn bản khác nhau mà vẫn đảm bảo tính đồng bộ và thống nhất.

Tính minh bạch của pháp luật nói chung và pháp luật về KDBĐS nói riêng là yêu cầu khách quan của nền kinh tế thị trường. Đặc điểm này đòi hỏi hệ thống pháp luật phải đảm bảo tính công khai, giúp người dân dễ dàng tiếp cận, đồng thời phải đảm bảo độ tin cậy và khả năng dự báo trước các tình huống pháp lý. Trong hoạt động KDBĐS trong đó có MGBĐS lại càng đòi hỏi tính minh bạch ở mức độ cao hơn bởi lẽ hoạt động này tác động rất lớn đến sự phát triển của cả nên kinh tế cũng như lợi ích của các nhà đầu (bao gồm người bán, người mua). Vì vậy khi xây dựng và hoàn thiện pháp luật về KDBĐS phải đáp ứng được yêu cầu này đảm bảo cho thị trường BĐS phát triển lành mạnh, bền vững.

3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản ở Việt Nam

[54] Đồng Ngọc Ba, Luận án tiến sỹ, Cơ sở lý luận và thực tiễn cuả việc hoàn thiện pháp luật về doanh nghiệp, Trường Đại học Luật Hà Nội, năm 2004

Mặc dù Luật KDBĐS được Quốc hội thông qua ngày 28 tháng 11 năm 2023 và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 2025, dưới góc độ nghiên cứu cũng như khảo cứu thực tiễn và căn cứ vào những luận cứ đã trình bày. Nghiên cứu sinh mạnh dạn đưa ra một số giải pháp với mục tiêu khắc phục những quy định còn chưa phù hợp được phân tích, đánh giá tại Chương 2 của luận án và nhằm đáp ứng các yêu cầu hoàn thiện pháp luật cho dịch vụ MGBĐS như đề cập tại Mục 3.1 Chương này. Cụ thể:

3.2.1. Hoàn thiện các quy định về nguyên tắc và điều kiện hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Xây dựng pháp luật là hoạt động sáng tạo, phản ánh quá trình nhận thức về quy luật vận động của các quan hệ xã hội, đặc biệt là quy luật lợi ích. Thông qua việc xác định tầm quan trọng pháp lý của các quan hệ này, cơ quan nhà nước sẽ thể chế hóa chúng thành những quy phạm pháp luật cụ thể.

Từ nhiều năm qua, việc công khai thông tin về tình trạng pháp lý của BĐS đã được quan tâm và điều chỉnh tại các quy định pháp lý, tuy nhiên, cho đến nay các quy định hiện hành vẫn chưa thực sự đầy đủ để mục tiêu công khai, minh bạch thị trường BĐS được thực hiện một cách có hiệu quả. Việc chưa thực sự công khai, minh bạch trên thị trường BĐS tại Việt Nam không chỉ ảnh hưởng đến chất lượng của giao dịch, quyền lợi của Nhà đầu tư (đặc biệt là các nhà đầu tư nhỏ lẻ, không chuyên nghiệp) mà ảnh hưởng đến cả hoạt động quản lý nhà nước (*Nhà nước không thể kiểm soát được đầy đủ các diễn biến của thị trường BĐS để có thể kịp thời đưa ra những phản ứng chính xác theo tín hiệu của thị trường*)[55]. Do đó, minh bạch thị trường BĐS cần được xác lập như một nguyên tắc pháp lý trọng yếu và là công cụ hữu hiệu để ngăn ngừa, phòng chống các biểu hiện tiêu cực trong việc tiếp cận, sử dụng thông tin bất động sản.

Bên cạnh đó, các quy định về điều kiện kinh doanh dịch vụ MGBĐS cũng cần được xem xét và hoàn thiện hơn. Cụ thể:

Thứ nhất, cần sửa đổi quy định theo hướng bắt buộc các cá nhân hành nghề MGBĐS phải hoạt động trong khuôn khổ một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới hoặc sàn giao dịch BĐS. Tham khảo quy định pháp luật KDBĐS của một số nước trên thế giới, như Hoa Kỳ**,** Canada, hoặc Úc**,** các cá nhân được phép hành nghề môi giới một cách độc lập miễn là họ có chứng chỉ hành nghề và tuân thủ các quy định của

[55] Nguyễn Quang Tuyến, Bình luận khoa học Luật kinh doanh bất động sản sửa đổi bổ sung năm 2020, NXB Chính trị Quốc gia sụ thật, Hà Nội năm 2020, tr 17

cơ quan quản lý. Trong khi đó, việc cho phép cá nhân hành nghề môi giới độc lập cũng phần nào giảm chi phí hoạt động cho cá nhân. Trước hết, theo tác giả:

+ Cần quy định trong Luật KDBĐS theo hướng "Mọi giao dịch BĐS đều phải qua sàn giao dịch" thay vì quy định "*Nhà nước khuyến khích tổ chức, cá nhân thực hiện giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê mua, cho thuê lại nhà ở, công trình xây dựng và quyền sử dụng đất thông qua sàn giao dịch BĐS*" như hiện tại (khoản 7, Đ7, LKDBĐS). Theo đó, cần thiết xây dựng, hoàn thiện các quy định về "Sàn giao dịch BĐS", theo đó tăng cường tính công khai, minh bạch các thông tin về BĐS, giao dịch BĐS; gắn trách nhiệm của các bên (bên bán, bên mua, bên môi giới) trong quá trình cung cấp thông tin, thực hiện giao dịch tại sàn giao dịch. Đặc biệt, cần xây dựng lộ trình cụ thể để số hóa công tác quản lý môi giới và các hoạt động chuyên môn thông qua ứng dụng công nghệ số. Đồng thời, sàn giao dịch BĐS phải được xác lập là loại hình tổ chức kinh doanh có điều kiện, có đủ năng lực thẩm định bất động sản và tiềm lực tài chính để đảm bảo trách nhiệm pháp lý trước đối tác, khách hàng khi phát sinh sai sót.

+ Thiết lập cơ chế pháp lý và hoàn thiện các quy định nhằm quản lý quy hoạch, dự án cũng như các sản phẩm BĐS thông qua nền tảng công nghệ số. Đồng thời, cần bổ sung hệ thống quy tắc đạo đức, văn hóa ứng xử nghề nghiệp và chuẩn hóa chương trình đào tạo, sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề môi giới.

+ Việc hoàn thiện các quy định về đào tạo, bồi dưỡng và cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS là yêu cầu then chốt. Với vai trò trung gian kết nối các nhu cầu trên thị trường, nhà môi giới cần xây dựng đẳng cấp và thương hiệu cá nhân dựa trên sự song hành giữa hiệu quả công việc và đạo đức nghề nghiệp. Để đạt được mục tiêu này, chất lượng quản lý và giảng dạy tại các cơ sở đào tạo nghề cần được nâng cao vượt trội. Nhà nước cần đầu tư, quan tâm đúng mức đến việc mở rộng quy mô và kiểm soát chất lượng đầu ra của các đơn vị đào tạo, cấp chứng chỉ, nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu cung ứng dịch vụ chuyên nghiệp cho các chủ thể tham gia thị trường.

+ Cần bổ sung các quy định về đào tạo kỹ năng hành nghề và chi tiết hóa khung chương trình đào tạo, thực hành môi giới bất động sản. Đồng thời, việc thiết lập quy định về thời gian tập sự bắt buộc cho người đề nghị cấp chứng chỉ sẽ giúp tăng tính linh hoạt và sự chủ động cho các cá nhân khi tham gia thị trường. Tuy nhiên, việc cho phép cá nhân hành nghề MGBĐS độc lập cần phải đảm bảo hoàn thiện và thực hiện

các quy định liên quan đến cấp chứng chỉ hành nghề, trách nhiệm và giám sát thực hiện.

Thứ hai, hoàn thiện quy định về đào tạo, quy trình, điều kiện cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS. Trong bối cảnh kinh tế thị trường, việc đào tạo và kiểm soát đội ngũ môi giới chuyên nghiệp là yêu cầu cấp thiết nhằm đảm bảo tính minh bạch và trung thực cho thị trường bất động sản. Theo quy định, môi giới bắt buộc phải có chứng chỉ hành nghề và qua đào tạo chuyên môn. Tuy nhiên, sau hơn một năm Luật Kinh doanh bất động sản 2023 có hiệu lực, hàng chục nghìn môi giới vẫn thiếu chứng chỉ hoặc chứng chỉ đã hết hạn. Nguyên nhân chủ yếu do nhiều địa phương chậm trễ trong việc tổ chức các kỳ thi sát hạch, gây khó khăn cho doanh nghiệp và người hành nghề. Số liệu từ VARS IRE cho thấy chỉ có 11,3% môi giới sở hữu chứng chỉ còn hiệu lực, trong khi hàng nghìn học viên đã hoàn thành đào tạo nhưng chưa thể dự thi[56]. Tình trạng này không chỉ làm giảm uy tín nghề nghiệp mà còn gây thiếu hụt nhân sự hợp pháp, cản trở sự phục hồi của thị trường. Để khắc phục, cơ quan quản lý cần sớm phê duyệt kế hoạch tổ chức các kỳ thi sát hạch với số lượng và thời gian phù hợp, có sự phối hợp giữa các địa phương. Đặc biệt, công tác tổ chức thi phải đảm bảo chất lượng, công bằng và minh bạch, tuyệt đối ngăn chặn các tiêu cực trong việc cấp bằng để nâng cao giá trị hoạt động môi giới.

Bên cạnh đó, cần xem xét về việc yêu cầu sát hạch định kỳ để đảm bảo người môi giới đảm bảo về năng lực chuyên môn và đạo đức nghề trước sự biến động thay đổi đặc thù của thị trường BĐS. Theo tác giả nên trao quyền đào tạo và cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS cho hiệp hội MGBĐS. Bởi lẽ, hiệp hội MGBĐS là hiệp hội nghề nghiệp của những người hành nghề môi gới BĐS là người hiểu và nắm rõ nhất những vấn đề liên quan đến hoạt động môi giới. Vì vậy, họ biết phải đào tạo những nội gì? Và hiệp hội phải đảm bảo uy tín nghề nghiệp, nếu không thì hậu quả sẽ do chính hiệp

[56] Theo khảo sát từ Viện Nghiên cứu Đánh giá thị trường bất động sản Việt Nam (VARS IRE), có đến 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 có chứng chỉ và chưa từng qua đào tạo, 24,1% đã qua đào tạo nhưng chưa có chứng chỉ và 12,8% có chứng chỉ nhưng đã hết hiệu lực. Chỉ có 11,3% hiện đang sở hữu chứng chỉ hành nghề còn hiệu lực. Khảo sát của VARS IRE với khoảng gần 30.000 nhà môi giới cũng cho thấy, đến nay đã có hơn 6.000 học viên hoàn thành chương trình đào tạo theo chuẩn Thông tư số 04/2024/TT-BXD của Bộ Xây dựng hướng dẫn về chương trình khung đào tạo, bồi dưỡng kiến thức hành nghề môi giới bất động sản, điều hành sàn giao dịch bất động sản nhưng chưa thể tham gia kỳ thi sát hạch, do vướng mắc trong hướng dẫn tổ chức kỳ thi ở các tỉnh, thành. Đáng lưu ý, có đến 416 doanh nghiệp môi giới báo cáo thiếu hụt nhân sự đạt chuẩn, dẫn đến việc nhiều doanh nghiệp môi giới không thể tuyển đủ nhân sự hợp pháp, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động giao dịch và quá trình phục hồi thị trường. Nguồn: https: //www. vietnamplus. vn/chuan-hoa-moi-gioi-bat-dong-san-hanh-trinh-nhieu-gian-nan-post1036572. vnp#google_vignette

hội phải trả giá. Nhà nước mà cụ thể là Bộ xây dựng sẽ tiến hành kiểm tra, giám sát điều đó sẽ phù hợp với nền hành chính kiến tạo và phục vụ như chủ trương của Đảng về tinh gọn bộ máy hành chính ở nước ta hiện nay.

Thứ ba, cần quy định bắt buộc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ MGBĐS thực hiện báo cáo định kỳ bằng văn bản cho cơ quan nhà nước. Việc này giúp cơ quan quản lý theo dõi sát sao hoạt động kinh doanh và đánh giá chính xác năng lực, chất lượng của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, cần bổ sung quy định yêu cầu người đại diện theo pháp luật của các doanh nghiệp này phải có chứng chỉ hành nghề MGBĐS. Với vai trò quản lý, việc sở hữu chứng chỉ chuyên môn sẽ giúp họ xây dựng đội ngũ tư vấn chuyên nghiệp, uy tín, từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ và bảo đảm an toàn cho khách hàng. Ngoài ra, cần bổ sung điều kiện về tỷ lệ nhân sự đạt chuẩn trong doanh nghiệp. Theo đó, doanh nghiệp chỉ được cung cấp dịch vụ khi có tối thiểu 70% nhân viên có chứng chỉ hành nghề MGBĐS; những cá nhân này mới được phép trực tiếp giao dịch với khách hàng. 30% nhân viên còn lại chưa có chứng chỉ chỉ được thực hiện các công việc hỗ trợ, không được trực tiếp môi giới. Quy định này nhằm bảo đảm tính chuyên môn hóa, ngăn chặn tình trạng môi giới tự phát thiếu nghiệp vụ, từ đó bảo vệ tối đa quyền lợi của khách hàng.

Thứ tư, xây dựng hệ thống dữ liệu quốc gia về thông tin người được cấp chứng chỉ môi giới. Hệ thống dữ liệu quốc gia về thông tin người được cấp chứng chỉ MGBĐS là tập hợp các thông tin, dữ liệu về những cá nhân đã được cấp chứng chỉ hành nghề MGBĐS, được quản lý và số hóa bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Thông qua hệ thống dữ liệu này, các tổ chức cá nhân khi có nhu cầu sử dụng dịch vụ MGBĐS có thể xác định chủ thể cung cấp dịch vụ môi giới cho mình có đủ năng lực hay không trước khi quyết định giao dịch. Từ đó góp phần giải quyết tình trạng các chủ thể không có năng lực môi giới, giả danh để lừa đảo, gây thiệt hại cho các nhà đầu tư trên thị trường.

Thứ năm, cần ban hành bộ quy tắc đạo đức nghề nghiệp trong hoạt động MGBĐS. Để xây dựng đội ngũ môi giới bất động sản chuyên nghiệp, việc thiết lập các quy tắc đạo đức nghề nghiệp là điều kiện tiên quyết. Bộ quy tắc này đóng vai trò định hướng hoạt động môi giới đi vào nề nếp, đảm bảo tính công khai, minh bạch và nâng cao vị thế xã hội của người hành nghề (9). Đồng thời, đây cũng là căn cứ pháp lý để áp dụng các chế tài xử lý đối với những hành vi vi phạm đạo đức nghề nghiệp. Hiện nay,

Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam đã ban hành bộ quy tắc đạo đức gồm 20 điều chi tiết, đóng vai trò "kim chỉ nam" cho các hội viên. Tuy nhiên, hạn chế lớn nhất là bộ quy tắc này chỉ có hiệu lực áp dụng đối với các thành viên của Hội. Do đó, cần thiết phải luật hóa các quy tắc đạo đức nghề nghiệp (có thể lồng ghép vào mục quy định về MGBĐS trong Luật Kinh doanh bất động sản) để áp dụng thống nhất cho tất cả các nhà môi giới trên phạm vi cả nước. Bên cạnh đó, để giảm thiểu rủi ro, khách hàng nên ưu tiên lựa chọn các công ty môi giới lớn, vốn có quy trình kiểm định chất lượng và pháp lý dự án chặt chẽ trước khi phân phối sản phẩm.

3.2.2. Sửa đổi, bổ sung các quy định liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ môi giới bất động sản

Thứ nhất, hoàn thiện quy định về thù lao/hoa hồng môi giới. Việc thanh toán thù lao và chi phí phát sinh hợp lý là nguyên nhân phổ biến nhất dẫn đến tranh chấp trong quan hệ môi giới. Thực tế, mục tiêu của bên môi giới là thù lao khi giao dịch thành công và các chi phí liên quan, nhưng không ít trường hợp bên được môi giới gây khó dễ hoặc cấu kết với bên thứ ba nhằm trốn tránh nghĩa vụ tài chính. Để khắc phục tình trạng này, bên cạnh việc quy kết trách nhiệm trả thù lao, Nhà nước cần nghiên cứu ban hành các quy định về bảo hiểm rủi ro trong hoạt động kinh doanh và môi giới bất động sản. Đồng thời, cần bổ sung quy định bắt buộc khách hàng công khai tài khoản cá nhân khi ký kết hợp đồng môi giới và tăng cường các chế tài xử phạt đối với hành vi trốn tránh, không thực hiện nghĩa vụ đã cam kết với nhà môi giới.

Đặc biệt, bổ sung quyền đề nghị tạm ngừng giao dịch, tuyên huỷ giao dịch của người môi giới trong trường hợp bên được môi giới nhận tư vấn nhưng cố tình để giao dịch trực tiếp và/hoặc sử dụng môi giới khác có mức phí môi giới thấp hơn.

Mặc dù vậy, chế độ thù lao và hoa hồng hiện nay chủ yếu vẫn dựa trên sự thỏa thuận tự nguyện giữa các bên. Do đó, bên cạnh việc tuân thủ nghiêm túc các quy định pháp luật, các chủ thể cần đề cao tinh thần tôn trọng đạo đức nghề nghiệp trong quá trình thực hiện giao dịch môi giới bất động sản.

Thứ hai, bổ sung quy định về trách nhiệm báo cáo của bên môi giới. Bên môi giới bất động sản cần thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ báo cáo và chịu sự kiểm tra, thanh tra từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Công tác này cần được siết chặt thông qua việc yêu cầu cá nhân báo cáo điện tử bằng mã số định danh, trong khi các doanh nghiệp và sàn giao dịch phải gửi báo cáo định kỳ bằng văn bản. Đồng thời, cơ quan

quản lý cần tăng cường thanh tra, kiểm tra việc chấp hành chế độ báo cáo của các tổ chức, cá nhân môi giới để đảm bảo sự kiểm soát chặt chẽ từ phía Nhà nước.

Thứ ba, cần hoàn thiện các quy định về trách nhiệm của bên bán và bên môi giới trong việc cung cấp dữ liệu lên hệ thống thông tin về nhà ở và thị trường bất động sản. Đồng thời, cần thiết lập cơ chế liên thông, kết nối và chia sẻ đồng bộ giữa hệ thống này với cơ sở dữ liệu đất đai để tối ưu hóa việc khai thác và sử dụng thông tin. Hoàn thiện cơ chế, chế tài để xử lý nghiêm các hành vi vi phạm nghĩa vụ công khai, minh bạch thông tin của các bên trong quan hệ MGBĐS

Thứ tư, hoàn thiện quy định về nghĩa vụ của các bên khi MGBĐS quy mô nhỏ. Để đảm bảo hoạt động KDBĐS quy mô nhỏ nói chung và dịch vụ môi giới nói riêng minh bạch, hướng tới đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư trên thị trường cũng như tăng cường sự kiểm soát của nhà nước trong quản lý thuế phát sinh từ và/hoặc liên quan đến các giao dịch BĐS này thì Luật KDBĐS cần: Có quy định cụ thể hơn và phù hợp hơn về tiêu chí xác định "*hoạt động KDBĐS quy mô nhỏ"*. Trong đó, cần thiết xem xét về tiêu chí xác định gắn liền với tính chất đặc thù của BĐS như: vị trí BĐS, diện tích, giá trị của BĐS thay cho tiêu chí "giá trị hợp đồng" và "số lượng hợp đồng" như hiện tại. Đồng thời, cần quy định chủ thể kinh doanh, MGBĐS quy mô nhỏ vẫn có nghĩa vụ công khai về giá, thông tin liên quan của BĐS khi thực hiện giao dịch;

Thứ năm, hoàn thiện các quy định về tư cách pháp lý, khẳng định vị trí vai trò quan trọng của MGBĐS trên thị trường. Thực tế, khách hàng hiện nay chưa đánh giá đúng tầm quan trọng của MGBĐS, thường chỉ xem họ là người cung cấp thông tin hoặc đối tượng được thuê bán hàng thuần túy. Tuy nhiên, vai trò của MGBĐS thực sự bao hàm trách nhiệm hoàn thiện hồ sơ, định vị sản phẩm, tư vấn giải pháp và bảo vệ uy tín cho bên bán. Trong bối cảnh mới, MGBĐS cần tạo ra giá trị cao hơn, đóng vai trò thẩm tra pháp lý, giám sát chất lượng và giá cả cho khách hàng, đồng thời hỗ trợ cơ quan Nhà nước trong việc thu thập dữ liệu và phản biện chính sách. Để chuẩn hóa vai trò này, Nhà nước cần điều chỉnh Luật Kinh doanh bất động sản theo hướng bắt buộc mọi giao dịch phải qua sàn để thẩm định và xác định trách nhiệm pháp lý trước khách hàng. Đồng thời, quy trình cấp chứng chỉ hành nghề phải gắn liền với đào tạo chuyên môn sâu và quản lý thông qua mã số công nghệ định danh, đảm bảo hoạt động môi giới được kiểm soát đồng bộ trên nền tảng số.

3.2.3. Hoàn thiện quy định về sàn giao dịch bất động sản

Quy định hiện hành của Luật KDBĐS không bắt buộc các giao dịch bán, cho thuê, cho thuê mua phải thông qua sàn giao dịch được đánh giá là chưa sát với thực tiễn. Kẽ hở này đã dẫn đến nhiều hệ lụy nghiêm trọng như sự bùng nổ của các dự án "ma" và các hành vi lừa đảo từ phía chủ đầu tư không thượng tôn pháp luật. Đồng thời, việc thiếu sự kiểm soát qua sàn làm suy giảm tính minh bạch của thị trường, đặc biệt là đối với các loại hình bất động sản hình thành trong tương lai. Bên cạnh đó, các tiêu chuẩn thành lập sàn giao dịch hiện nay còn khá lỏng lẻo, chủ yếu chỉ yêu cầu về pháp nhân, chứng chỉ môi giới và điều kiện cơ sở vật chất cơ bản. Điều này khiến thị trường không thể thanh lọc được các đơn vị yếu kém, thiếu chuyên nghiệp. Hệ quả là công tác quản lý giao dịch, phòng chống rửa tiền gặp nhiều trở ngại, tạo điều kiện cho các sàn giao dịch lách luật để hoạt động trục lợi, gây mất an toàn cho hệ thống tài chính và quyền lợi của khách hàng.

Theo đó, việc hoàn thiện quy định về sàn giao dịch BĐS là cần thiết. Cụ thể:

+ Thắt chặt điều kiện hành nghề và sát hạch: Cần tái cấu trúc các quy định về điều kiện kinh doanh dịch vụ MGBĐS và tiêu chuẩn thi sát hạch cấp chứng chỉ. Việc duy trì các yêu cầu đơn giản như hiện nay đã dẫn đến hệ quả là một bộ phận đội ngũ môi giới thiếu tính chuyên nghiệp, hạn chế về hiểu biết pháp luật và yếu kém về đạo đức kinh doanh. Do đó, cần thiết lập một hàng rào kỹ thuật khắt khe hơn để đảm bảo chất lượng đầu vào của thị trường.

+ Chuẩn hóa địa vị pháp lý của Sàn giao dịch: Quy định rõ ràng về địa vị pháp lý, điều kiện thành lập, nguyên tắc tổ chức và cơ chế hoạt động của sàn giao dịch BĐS. Mục tiêu là biến sàn giao dịch thành một chủ thể chuyên nghiệp, hiệu quả, đáp ứng yêu cầu quản lý nhà nước. Cơ chế này cần vừa khuyến khích, vừa tôn trọng quyền lựa chọn của người dân và doanh nghiệp nhưng phải đảm bảo các giao dịch qua sàn là minh bạch và an toàn.

+ Liên thông cơ chế xác nhận giao dịch, công chứng và đăng ký đất đai: Cần xác lập mối quan hệ pháp lý chặt chẽ giữa việc xác nhận giao dịch qua sàn với các thủ tục công chứng, đăng ký đất đai và cấp Giấy chứng nhận (Sổ đỏ/Sổ hồng). Đồng thời, phải thiết lập các chế tài ràng buộc trách nhiệm liên đới giữa chủ đầu tư và sàn giao dịch để bảo vệ quyền lợi tối ưu cho bên mua.

+ Chuyên nghiệp hóa công tác đào tạo và quản lý chứng chỉ: Nghiên cứu bổ sung các chương trình đào tạo chuyên sâu về điều hành sàn giao dịch; hoàn thiện quy định về quyền, nghĩa vụ, thời hạn chứng chỉ hành nghề theo hướng tiệm cận tiêu chuẩn quốc tế. Cần xác định rõ trách nhiệm của các tổ chức, cá nhân môi giới khi tham gia vào chuỗi cung ứng dịch vụ trên thị trường.

+ Minh bạch hóa cơ chế bảo lãnh và sử dụng vốn: Quy định cụ thể về mục đích, nội dung và phạm vi bảo lãnh nhằm phân định rõ quyền và nghĩa vụ của bên bảo lãnh (ngân hàng), bên được bảo lãnh (chủ đầu tư) và bên nhận bảo lãnh (khách hàng). Cơ chế này phải đảm bảo tính giám sát chặt chẽ, buộc chủ đầu tư sử dụng đúng mục đích nguồn vốn vay và vốn huy động, tránh tình trạng chiếm dụng vốn gây rủi ro cho thị trường.

3.2.4. Hoàn thiện các quy định về hệ thống thông tin, dữ liệu về nhà ở và thị trường bất động sản

Tính minh bạch và khả năng tiếp cận thông tin là những nhân tố cốt lõi quyết định sự phát triển bền vững của thị trường BĐS. Do đó, hệ thống pháp luật cần bổ sung các quy định cụ thể nhằm thiết lập cơ chế kết nối và chia sẻ dữ liệu đồng bộ giữa hệ thống thông tin nhà ở với Cơ sở dữ liệu quốc gia về đất đai, cũng như dữ liệu từ các bộ, ngành và địa phương liên quan. Việc xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu quốc gia tập trung không chỉ tạo nền tảng vững chắc cho sự vận hành của thị trường BĐS nói chung, mà còn là căn cứ pháp lý quan trọng để hoạt động MGBĐS đảm bảo tính chính xác, đầy đủ và minh bạch về chất lượng dịch vụ trước khách hàng.

Hiện nay nước ta đang bước vào kỷ nguyên số hóa nền kinh tế vì vậy hệ thống thông tin, dữ liệu về thị trường BĐS càng có ý nghĩa quyết định đến hiệu quả KDBĐS. Theo đó dịch vụ MGBĐS cũng được số hóa tiến tới MGBĐS điện tử. "*Trong môi giới điện tử các chủ thể giao tiếp trong thế giới ảo vì vậy pháp luật phải bảo đảm tính minh bạch, sự tin tưởng trong các giao dịch*"[57].

Bên cạnh đó, hệ thống pháp luật cần hoàn thiện các quy định về trách nhiệm của các chủ thể trong việc duy trì và vận hành thường xuyên hệ thống thông tin, cơ sở dữ liệu về nhà ở và thị trường BĐS. Việc cập nhật dữ liệu liên tục không chỉ là nghĩa vụ hành chính mà còn là cơ sở để các cơ quan quản lý bám sát diễn biến thực tế của thị

[57] Nguyễn Ngọc Anh, Luận án tiến sỹ, Pháp luật về hoạt động môi giới thương mại điện tử, Trường Đại học Luật Hà Nội, năm 2022, tr148

trường. Từ đó, Nhà nước có thể kịp thời điều chỉnh, tháo gỡ những rào cản, bất cập trong cơ chế, chính sách và pháp luật, nhằm đảm bảo thị trường bất động sản vận hành ổn định, minh bạch và lành mạnh.

"*Thiết lập hệ thống thông tin về thị trường BĐS thống nhất từ Trung ương tới địa phương, yêu cầu các địa phương và doanh nghiệp thực hiện chế độ báo cáo nghiêm túc, tập trung, đầy đủ, kịp thời, làm cơ sở cho việc hoạch định chính sách, đồng thời góp phần công khai, minh bạch hoá thị trường BĐS.*"[58]

Ngày 31tháng 12 năm 2025, Chính phủ ban hành NĐ 357/2025/NĐ-CP về xây dựng và quản lý hệ thống thông tin, cơ sở dữ liệu về nhà ở và thị trường BĐS. Nghị định này có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 3 năm 2026 .Để các quy định này được thực hiện trong cuộc sống rất cần những giải pháp đi kèm như: hoàn thiện hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin, hoàn thiện dữ liệu về nhà ở và thị trường BĐS tất cả phải được số hóa.

3.2.5. Sửa đổi, bổ sung các quy định về xử lý vi phạm trong lĩnh vực kinh doanh môi giới bất động sản

Xử lý vi phạm và chế tài xử lý vi phạm là một trong những quy định có ý nghĩa tác động trực tiếp nhất đến ý thức và hành vi tuân thủ pháp luật của các bên trong quan hệ MGBĐS. Mặc dù vậy, một số quy định xử lý vi phạm trong lĩnh vực MGBĐS hiện nay vẫn mang tính tuyên ngôn và thiếu tính khả thi; đồng thời chưa có văn bản cụ thể nào điều chỉnh thống nhất các quan hệ phát sinh trong hoạt động này. Bên cạnh đó, các chế tài xử lý vi phạm hiện còn thiếu sức răn đe. Đặc biệt, ý thức chấp hành pháp luật của các chủ thể tham gia kinh doanh MGBĐS vẫn chưa cao.

Nghị định số 339/2026/NĐ-CP được Chính phủ ban hành ngày 26/8/2026 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực xây dựng, quản lý công trình hạ tầng kỹ thuật, quản lý, phát triển nhà, kinh doanh bất động sản hiện là cơ sở pháp lý trực tiếp để chế tài các hành vi sai phạm của các chủ thể hoạt động trong lĩnh vực KDBĐS nói chung và kinh doanh dịch vụ BĐS nói riêng (thay thế cho Nghị định số 16/2022/NĐ-CP đã hết hiệu lực). Tuy nhiên, qua đánh giá thực tiễn cho thấy, có một sự chênh lệch rất lớn khi so sánh giữa số tiền xử phạt vi phạm (với mức phạt tiền tối đa đối với tổ chức trong lĩnh vực xây dựng và kinh doanh bất động sản lên đến

[58] Nguyễn Thị Ngọc Nga, Nhan Phương Thái, Trường Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh, Giải pháp phát triển thị trường bất động sản lành mạnh và bền vững, Tạp chí tài chính doanh nghiệp, Tạp chí in số tháng 11/2024

1.000.000.000 đồng theo quy định mới) với những giá trị lợi ích khổng lồ mà các chủ thể này thu được thông qua các hành vi sai lệch. Mức phạt hiện hành vẫn cần tiếp tục được đánh giá tính tương xứng so với những khoản lợi nhuận kếch xù từ việc triển khai cả một dự án BĐS, hay thậm chí là từ việc cố tình thực hiện các thủ thuật đẩy giá thị trường lên cao. Chính vì sự bất cập trong định mức chế tài này, không ít các chủ thể kinh doanh hiện nay đang nảy sinh tâm lý sẵn sàng "chấp nhận nộp phạt để được vi phạm", gây khó khăn cho công tác quản lý và tính nghiêm minh của pháp luật.

Theo đó, việc hoàn thiện quy định về xử lý vi phạm trong lĩnh vực kinh doanh MGBĐS là vô cùng cần thiết. Cụ thể: Chính phủ cần thiết xem xét ban hành một Nghị định điều chỉnh chung, thống nhất các quan hệ phát sinh trong hoạt động xử lý vi phạm trong lĩnh vực kinh doanh MGBĐS. Trong đó, cần có quy định về các chế tài (phạt hành chính, bồi thường, nộp khoản tiền thu lợi (nếu có) tương ứng với các trường hợp mà các bên trong quan hệ MGBĐS có thể vi phạm. Đồng thời, cần thiết xem xét xây dựng mức chế tài vi phạm căn cứ theo giá trị của BĐS liên quan và/hoặc khoản tiền hưởng lợi từ hành vi vi phạm để đảm bảo sự phù hợp và tính đến mức đủ để răn đe, hạn chế hành vi vi phạm. Song song với các biện pháp hiện có, cần xem xét việc thiết lập thêm các hình thức xử phạt bổ sung theo hướng gia tăng thời hạn đình chỉ hoạt động kinh doanh. Đối với những trường hợp phát sinh hành vi sai phạm có tính chất nghiêm trọng, pháp luật cần quy định chế tài buộc chấm dứt hoạt động vĩnh viễn. Việc bổ sung này nhằm mục đích nâng cao tính răn đe và ngăn chặn triệt để các chủ thể cố tình vi phạm quy định pháp luật trong lĩnh vực KDBĐS.

Việc hoàn thiện mô hình tổ chức hệ thống sàn giao dịch BĐS do khu vực tư nhân cung cấp là một yêu cầu tất yếu trong giai đoạn hiện nay. Về bản chất và mô hình tổ chức, sàn giao dịch BĐS được xác định là loại hình doanh nghiệp cung ứng một hoặc một nhóm dịch vụ liên quan như môi giới, tư vấn, quản lý BĐS cùng các dịch vụ hỗ trợ khác theo quy định. Để vận hành đúng chức năng, các doanh nghiệp này phải tuân thủ nghiêm ngặt hệ thống pháp luật về doanh nghiệp, pháp luật KDBĐS và các văn bản quy phạm liên quan đến hoạt động dịch vụ thương mại. Để hệ thống sàn giao dịch tư nhân phát huy tối đa vai trò trong việc minh bạch hóa thông tin, Nhà nước cần ban hành những quy định và thiết chế cụ thể hơn nhằm bảo đảm sự phát triển bền vững cũng như tính công khai của thị trường. Cụ thể, pháp luật cần định nghĩa rõ ràng các tiêu chuẩn về điều kiện thành lập sàn, đi kèm với những yêu cầu khắt khe về trình độ,

năng lực của người quản lý và điều hành trực tiếp. Đồng thời, việc nâng cao chuẩn mực chuyên môn cho đội ngũ môi giới là nhiệm vụ trọng tâm để đảm bảo chất lượng dịch vụ đầu ra. Bên cạnh đó, công tác quản lý hoạt động tại sàn cần được siết chặt thông qua các quy định về việc ban hành và công khai quy chế hoạt động nội bộ, tạo cơ sở để các bên liên quan thực hiện quyền giám sát. Quy trình nghiệp vụ cũng cần được chuẩn hóa thông qua các quy định cụ thể về trình tự thực hiện và hình thức hợp đồng cung cấp dịch vụ tại sàn để các chủ thể nghiêm túc tuân thủ. Song song đó, cần tăng cường các chế tài xử phạt đối với những hành vi vi phạm chế độ báo cáo hoặc sai phạm trong việc công khai thông tin các BĐS niêm yết. Cuối cùng, Nhà nước nên có chính sách khuyến khích các sàn giao dịch ứng dụng công nghệ hiện đại vào quy trình kinh doanh, thiết lập hệ thống niêm yết số hóa giúp nhà đầu tư tiếp cận thông tin thị trường một cách dễ dàng và chính xác nhất.

3.2.6. Hoàn thiện các quy định cụ thể khác

Thứ nhất, cần tiến hành sửa đổi quy định tại khoản 7, Điều 7 Luật KDBĐS theo hướng xác lập tính bắt buộc đối với việc "Mọi giao dịch BĐS đều phải thông qua sàn giao dịch". Nội dung này thay thế cho quy định mang tính chất khuyến khích hiện hành, chỉ nêu rằng *"Nhà nước khuyến khích tổ chức, cá nhân thực hiện giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê mua, cho thuê lại nhà ở, công trình xây dựng và quyền sử dụng đất thông qua sàn giao dịch BĐS"* như hiện nay (theo quy định tại khoản 7, Điều 7, Luật KDBĐS).

- *Thứ hai*, xây dựng cơ chế pháp lý/hoàn thiện các quy định để quản lý quy hoạch, dự án BĐS và đặc biệt là sản phẩm BĐS bằng công nghệ số; Bổ sung quy tắc đạo đức, văn hóa ứng xử nghề MGBĐS, chương trình đào tạo và thi sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề.Đặc biệt phải đảm bảo tính chuyên nghiệp của nghề MGBĐS như: Hiểu biết chuyên sâu pháp luật trong lĩnh vực BĐS; Đảm bảo kỹ năng hành nghề MGBĐS chuyển từ môi giới truyền thống (môi giới nhỏ lẻ; cá nhân;từ bán sản phẩm dịch vụ như có sản phẩm gì môi giới đó, có gì bán đó. Chuyển sang môi giới hiện đại như làm việc theo tổ, nhóm mang tính liên kết, có độ phủ song rộng; bán giải pháp; đa dạng hóa sản phẩm; đa dạng hóa phương thức giao dịch, cung cấp các giải pháp thay thế cho các bên trong giao dịch với hiệu quả cao nhất cẳng hạn như biện pháp thay thế trong thanh toán trường hợp thiếu vốn thì thế chấp BĐS hình thành từ vốn vay từ việc liên kết với các chủ thể tín dụng; dịch vụ sang tên; dịch vụ bảo hiểm BĐS…

- *Thứ ba,* bổ sung quy định về hoạt động MGBĐS của cá nhân. Các quy định của Luật KDBĐS hiện nay chủ yếu tập trung điều chỉnh hoạt động MGBĐS dưới tư cách doanh nghiệp, dẫn đến việc thiếu hụt các cơ chế pháp lý đối với hoạt động MGBĐS của cá nhân, nhất là những trường hợp mang tính tự do và tự phát. Mặc dù các quy định pháp luật cho thấy MGBĐS tự do được xác định là một loại hình của MGBĐS nói chung, nhưng trong hệ thống quy định về KDBĐS, hoạt động MGBĐS phần lớn mới chỉ định hướng vào các giao dịch thuộc dạng dự án. Ngược lại, đối với loại hình BĐS là nhà ở nhỏ lẻ thuộc quyền sở hữu của cá nhân, bao gồm cả nhà ở gắn liền với đất hoặc căn hộ chung cư, các quy định cụ thể làm căn cứ điều chỉnh trong những giao dịch mua bán vẫn còn bị bỏ ngỏ. Theo đó, việc bổ sung các quy định về hoạt động MGBĐS của cá nhân là cần thiết, đảm bảo sự minh bạch của thị trường và đảm bảo quyền lợi của các nhà đầu tư nhỏ, không chuyên nghiệp;

Thứ tư, bổ sung, hoàn thiện các quy định liên quan đến nghĩa vụ kê khai và nộp thuế của cá nhân MGBĐS. Hệ thống pháp luật hiện hành tuy đã có những quy định cho phép cá nhân hành nghề MGBĐS không bắt buộc phải đăng ký kinh doanh nhưng vẫn phải thực hiện nghĩa vụ kê khai thuế, song cơ chế để bảo đảm việc thực hiện triệt để các quy định này vẫn chưa được chi tiết hóa. Hiện nay, các văn bản quy phạm pháp luật vẫn còn thiếu vắng những hướng dẫn cụ thể về quy trình kiểm soát và biện pháp chế tài hữu hiệu, dẫn đến tình trạng khó quản lý và thất thu thuế đối với đối tượng MGBĐS tự do trong thực tế. Do đó, Nhà nước cần bổ sung các quy định cụ thể về nghĩa vụ, thời hạn thực hiện, quy trình thực hiện kê khai và nộp thuế của cá nhân MGBĐS. Việc thiết lập các quy định cụ thể này sẽ tạo điều kiện cho Nhà nước trong việc phát hiện và xử lý kịp thời những hành vi MGBĐS vi phạm quy định pháp luật về kê khai thu nhập cũng như thực hiện nghĩa vụ nộp thuế. Song song đó, hệ thống pháp luật cần bổ sung cơ chế kiểm tra, giám sát đồng bộ cùng các chế tài tương xứng đối với hoạt động của đội ngũ cá nhân MGBĐS tự do, nhằm bảo đảm mọi trường hợp không tuân thủ đúng quy định đều bị phát hiện và xử lý nghiêm minh.

Thứ năm, nên xem xét bổ sung các quy định bắt buộc đối với việc công khai thông tin trên những trang thông tin điện tử hoặc sàn giao dịch BĐS cho mọi giao dịch mua bán BĐS, kể cả các loại hình BĐS có quy mô nhỏ. Trong quá trình xác lập hợp đồng mua bán tại văn phòng công chứng, bên bán có nghĩa vụ phải xuất trình để công chứng viên kiểm duyệt các minh chứng về việc thông tin liên quan đến BĐS đã được

niêm yết tại đâu và mức giá thỏa thuận thực tế là bao nhiêu. Đây sẽ là căn cứ quan trọng giúp công chứng viên xác định giá trị thực của BĐS, từ đó tính toán chính xác mức thuế dựa trên giá trị giao dịch thực tế và bảo đảm tính khả thi của các quy định pháp luật. Bên cạnh đó, việc áp dụng quy định này còn hỗ trợ đưa thông tin về BĐS tiệm cận với giá trị thực, góp phần ngăn chặn tình trạng nhiễu loạn giá do môi giới gây ra trên thị trường, đồng thời bảo vệ bên mua BĐS khỏi hiện tượng bị "tung hỏa mù" hay mất phương hướng khi tiếp cận thông tin. Để tăng cường sự quyết liệt trong kiểm soát giá và chống thất thu thuế, cần bổ sung yêu cầu bắt buộc đối với cả những giao dịch trực tiếp giữa các cá nhân hoặc có sự tham gia của môi giới tự do, tự phát không có chứng chỉ hành nghề; theo đó, khi thực hiện công chứng hợp đồng mua bán, các bên vẫn phải cung cấp minh chứng về hình thức đăng tải thông tin bán BĐS qua các nền tảng điện tử, mạng xã hội và đặc biệt là sự minh bạch về thông tin giá cả của BĐS đó.

- *Thứ sáu,* cần thiết phải bổ sung các quy định mang tính bắt buộc về việc áp dụng phương thức thanh toán không dùng tiền mặt đối với mọi giao dịch BĐS. Mục tiêu của quy định này nhằm thiết lập cơ chế kiểm soát và đánh giá chính xác các giá trị giao dịch thực tế, tạo lập nền tảng dữ liệu quan trọng cho việc xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu về giá đất và BĐS. Đây cũng chính là căn cứ khoa học phục vụ công tác xây dựng, ban hành chỉ số giá BĐS cùng các chỉ số kinh tế liên quan nhằm đánh giá khách quan diễn biến của thị trường.

3.2.7. Cần bổ sung quy định về kiểm soát rủi ro trong hoạt động môi giới bất động sản

Trong hoạt động cung cấp dịch vụ nói chung và dịch vụ MGBĐS nói riêng trong thực tế thường phát sinh rủi ro gây thiệt hại cho các bên đặc biệt là khách hàng. Những rủi ro xảy ra có nhiều nguyên nhân có cả nguyên nhân chủ quan lẫn nguyên nhân khách quan như: do sự biến động của thị trường BĐS, hoặc do Nhà nước thay đổi chính sách, pháp luật về BĐS mà tại thời điểm các bên thực hiện hoạt động môi giới chưa lường trước được; hoặc cũng có thể do trình độ , năng lực của bên môi giới. vì vậy pháp luật cần có những quy định về kiểm soát rủi ro trong hoạt động MGBĐS. Để kiểm soát rủi ro theo NCS cần:

Thứ nhất, hoàn thiện cơ chế điều kiện hành nghề gắn với định danh trách nhiệm và minh bạch hóa chủ thể môi giới theo hướng mọi hoạt động môi giới phải được thực

hiện trong khuôn khổ pháp luật, cá nhân hành nghề có chứng chỉ và được định danh vào hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp trên hệ thống thông tin thị trường, qua đó giảm rủi ro môi giới tự phát, "mượn chứng chỉ", hoặc "thuê chứng chỉ" để hợp thức hóa điều kiện gia nhập; về mặt kỹ thuật lập pháp, giải pháp này cần cụ thể hóa và làm "thực chất" các yêu cầu của Luật KDBĐS 2023 về điều kiện kinh doanh dịch vụ môi giới và cơ chế gửi, đăng tải thông tin doanh nghiệp trước khi hoạt động, đồng thời sử dụng Nghị định 96/2024/NĐ-CP như công cụ chuẩn hóa quy trình quản lý chứng chỉ (cấp mới, quản lý, thu hồi) để tạo vòng đời tuân thủ, bảo đảm người hành nghề không chỉ "có chứng chỉ" mà còn "chịu trách nhiệm nghề nghiệp" khi cung cấp thông tin sai lệch hoặc thực hiện hành vi bị cấm.

Trên cơ sở đó, luận án đề xuất bổ sung nghĩa vụ công khai tối thiểu dữ liệu về doanh nghiệp môi giới và người hành nghề (tình trạng pháp lý, danh sách môi giới đang hành nghề, số chứng chỉ, tình trạng còn hiệu lực, lịch sử xử phạt và biện pháp kỷ luật nghề) trên hệ thống thông tin về nhà ở và thị trường BĐS, coi đây là hạ tầng pháp lý để người dân tự kiểm tra và cơ quan quản lý dễ truy vết trách nhiệm, từ đó giảm rủi ro ngay tại điểm khởi đầu của giao dịch.

Thứ hai, chuẩn hóa nghĩa vụ công bố và kiểm chứng thông tin, đồng thời chuẩn hóa hợp đồng dịch vụ môi giới theo hướng coi "thông tin" là đối tượng kiểm soát rủi ro trung tâm. Pháp luật cần quy định rõ gói nghĩa vụ tối thiểu của doanh nghiệp môi giới khi chào bán hoặc giới thiệu BĐS gồm: danh mục hồ sơ, dữ liệu tối thiểu phải kiểm tra, đối chiếu trước khi quảng cáo - giới thiệu (tình trạng pháp lý của quyền, tình trạng thế chấp, hạn chế giao dịch, điều kiện đưa vào kinh doanh, thông tin quy hoạch có liên quan); chuẩn mực công bố thông tin theo ngưỡng: thông tin đã xác minh, thông tin do bên bán cung cấp chưa xác minh, và thông tin không thể xác minh, trong đó bắt buộc phải "gắn nhãn" mức độ tin cậy để khách hàng tự lượng hóa rủi ro; nghĩa vụ lưu trữ chứng cứ nghiệp vụ (tài liệu công bố thông tin, lịch sử tư vấn, nội dung quảng cáo, trao đổi điện tử) trong thời hạn tối thiểu nhằm giảm rủi ro tranh chấp chứng cứ; các nội dung này có thể được thiết kế thành điều khoản bắt buộc trong hợp đồng dịch vụ môi giới, qua đó biến nghĩa vụ "cung cấp đầy đủ, trung thực hồ sơ, thông tin" thành chuẩn

hành vi có thể đo lường và cưỡng hành, phù hợp định hướng quản trị rủi ro mà Luật KDBĐS 2023 đặt ra đối với trách nhiệm cung cấp thông tin trong dịch vụ môi giới[59].

Thứ ba, quy định bắt buộc tách bạch dòng tiền và tăng cường cưỡng chế qua chế tài. Rủi ro lớn của thị trường môi giới thường nằm ở đặt cọc, giữ chỗ, thu hộ và các khoản tiền giao dịch bị cá nhân môi giới nắm giữ dẫn tới chiếm dụng, đứt gãy hoặc lừa đảo dây chuyền, vì vậy pháp luật cần định hướng bắt buộc hoặc khuyến khích mạnh cơ chế tài khoản tách biệt - tài khoản phong tỏa - hoặc thỏa thuận ba bên (bên mua - bên bán - tổ chức tín dụng/đơn vị trung gian được phép) đối với các khoản tiền có tính chất tiền của giao dịch (đặc biệt là tiền đặt cọc), đồng thời quy định rõ giới hạn của môi giới trong việc nhận, giữ tiền mặt để giảm rủi ro đạo đức; cùng với đó, yêu cầu tuân thủ phòng, chống rửa tiền phải được cụ thể hóa cho nhóm KDBĐS theo luật chuyên ngành, bởi pháp luật phòng, chống rửa tiền đã đặt ra nghĩa vụ nhận biết khách hàng, cập nhật thông tin và quản trị rủi ro đối với đối tượng báo cáo, trong đó có nhóm KDBĐS (trừ một số hoạt động được loại trừ), nên việc thiếu hướng dẫn thực hiện sẽ tạo "khoảng trống tuân thủ" ngay trong lĩnh vực có giá trị giao dịch lớn và rủi ro cao.[60] Để bảo đảm thi hành, hệ thống xử phạt cần tiếp tục bám sát nhóm hành vi tạo rủi ro điển hình của môi giới như hành nghề độc lập không có chứng chỉ, cho mượn - thuê chứng chỉ, môi giới đồng thời là một bên của giao dịch, cung cấp không đầy đủ hoặc không trung thực hồ sơ thông tin, và vi phạm về hợp đồng dịch vụ.

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả của pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản

Pháp luật tự nó không thể đi vào thực tế, nói khác đi tính hiệu quả của pháp luật chỉ thực sự phát huy tác dụng trong cuộc sống phải thông qua hoạt động của con người được tổ chức dưới những hình thức nhất định mà khoa học pháp lý thường gọi là các thiết chế. "Thiết chế được hiểu là những tổ chức có cấu trúc, chức năng và cơ chế vận hành, được thành lập và hoạt động trên cơ sở của những quy định pháp luật" [61]. Các thiết chế trực tiếp đảm bảo cho pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới bất đông sản

---

[59] Báo điện tử Chính phủ, Bổ sung đối tượng báo cáo là các tổ chức cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán, https://xaydungchinhsach.chinhphu.vn/luat-14-2022-qh15-bo-sung-doi-tuong-bao-cao-la-cac-to-chuc-cung-ung-dich-vu-trung-gian-thanh-toan-119221203103622267.htm

[60] Báo điện tử Chính phủ, Đề xuất quy định mới xử phạt vi phạm hành chính về xây dựng, https://baochinhphu.vn/de-xuat-quy-dinh-moi-xu-phat-vi-pham-hanh-chinh-ve-xay-dung-102251031173040874.htm truy cập 29/12/2025

[61] Nguyễn Minh Mẫn, Luận án tiến sỹ Luật học "Hoàn thiện khung pháp luật kinh tế trong nền kinh tế thị trường Việt Nam", Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh, năm 1996, tr 36

có hiệu lực, hiệu quả, có thể kể đến như: Các cơ quan nhà nước quản lý nhà và bất đông sản thuộc Bộ xây dựng; Hiệp hội KDBĐS; Hiệp hội MGBĐS; Các doanh nghiệp, cá nhân hành nghề MGBĐS; Sàn giao dịch BĐS; các chủ thể tham gia giao dịch BĐS; Các công cụ hỗ trợ… Trên cơ sở nhận thức như vậy, để nâng cao hiệu quả của pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS, tác giả luận án cho rằng cần phải chú ý tới những vấn đề cơ bản sau:

3.3.1. Nâng cao hiệu quả quản lý và giám sát các hoạt động môi giới bất động sản bảo đảm tính tuân thủ, minh bạch và trách nhiệm

Đây là hệ thống các giải pháp hướng đến việc thiết lập cơ chế giám sát và quản lý MGBĐS có hiệu suất cao, góp phần ngăn ngừa các hành vi vi phạm, bảo đảm tinh thần thượng tôn pháp luật và củng cố niềm tin của khách hàng đối với thị trường BĐS. Theo đó, cùng với việc thúc đẩy công tác đào tạo, bồi dưỡng để cấp chứng chỉ hành nghề môi giới và quản lý sàn giao dịch BĐS, các Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cần đẩy mạnh hoạt động thanh tra, kiểm tra và giám sát chặt chẽ các hành vi môi giới cũng như quá trình thực hiện hệ thống pháp luật trong lĩnh vực KDBĐS.

Việc tập trung vào công tác đánh giá và theo dõi các giao dịch, xác minh dữ liệu nhằm bảo đảm mọi hành vi của các chủ thể đều tuân thủ nghiêm ngặt các quy định hiện hành. Bên cạnh đó, cần quyết liệt thực hiện các biện pháp chế tài như xử phạt hành chính, tước quyền hành nghề hoặc thậm chí truy cứu trách nhiệm hình sự nếu phát sinh các hành vi vi phạm pháp luật nghiêm trọng. Công tác thúc đẩy công bố thông tin liên quan đến hoạt động quản lý và giám sát cũng cần được chú trọng để thiết lập một môi trường MGBĐS minh bạch. Ngoài ra, hệ thống pháp luật cần xác lập các quy định chi tiết về việc thu phí môi giới, bao gồm phương pháp và định mức thu cụ thể. Việc xây dựng cơ chế kiểm tra, xác minh là cần thiết để bảo đảm hoạt động thu phí được thực hiện đúng đắn và phù hợp với quy định. Các cơ quan quản lý nhà nước có quyền tiến hành thanh tra đột xuất hoặc giám sát quy trình giao dịch nhằm bảo đảm tính chính xác, công bằng, đồng thời yêu cầu phía môi giới phải niêm yết công khai các khoản phí dịch vụ cũng như những chi phí khác liên quan đến giao dịch BĐS.

3.3.2. Tạo môi trường kinh doanh tích cực thông qua các cơ chế, chính sách thuận lợi cho doanh nghiệp môi giới bất động sản phát triển

Về phương diện điều tiết vĩ mô, cơ quan quản lý nhà nước cần nghiên cứu thực thi hệ thống các cơ chế ưu đãi về thuế khóa nhằm giảm thiểu áp lực tài chính đối với

các doanh nghiệp MGBĐS, đặc biệt là nhóm chủ thể vận hành dựa trên tôn chỉ trách nhiệm và sự thượng tôn pháp luật, qua đó tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững và khẳng định vai trò là nhân tố tích cực trong việc duy trì tính ổn định của thị trường BĐS. Song hành với đó, việc triển khai các gói hỗ trợ tài chính đặc thù, bao hàm cơ chế tín dụng ưu đãi, các chương trình hỗ trợ vốn hoặc các quỹ phát triển chuyên biệt, được xem là giải pháp cấp thiết nhằm trợ lực cho doanh nghiệp môi giới củng cố nội lực, gia tăng năng lực chống chịu trước các biến động tiêu cực của thị trường và các thách thức tài chính khách quan.

Việc đẩy mạnh công tác tổ chức các diễn đàn, hội thảo chuyên đề đóng vai trò thiết yếu trong việc kiến tạo không gian kết nối, thúc đẩy sự tương tác và xác lập quan hệ hợp tác chiến lược giữa các doanh nghiệp môi giới với hệ sinh thái đối tác tiềm năng, bao gồm các nhà phát triển BĐS, hệ thống ngân hàng thương mại và các định chế tài chính trung gian. Song hành với đó, việc thiết lập cơ chế đối thoại định kỳ giữa cơ quan quản lý nhà nước, đại diện doanh nghiệp môi giới cùng các tổ chức liên quan sẽ tạo lập kênh thông tin chính thống để phân tích diễn biến thị trường và thảo luận sâu rộng về các vấn đề trọng yếu phát sinh. Thông qua các cơ chế phối hợp đa phương này, các chủ thể tham gia sẽ đạt được sự đồng thuận trong nhận thức về hệ thống các thách thức và cơ hội hiện hữu, từ đó nâng cao hiệu quả điều tiết cũng như năng lực ứng phó của thị trường trước các biến động khách quan.

Khuyến khích sự hợp tác giữa môi giới và các chuyên gia pháp lý để bảo đảm tính pháp lý của các giao dịch, hướng tới giải quyết hiệu quả các vấn đề phức tạp đặt ra.

3.3.3. Nâng cao chất lượng đào tạo nghề môi giới bất động sản

Trong những năm gần đây, thị trường tư vấn và trung gian đất đai đã chứng kiến sự vận hành sôi động với cấu trúc tứ trụ gồm bốn loại hình chủ thể cốt lõi: (1) Pháp nhân doanh nghiệp; (2) Văn phòng môi giới; (3) Cá nhân hành nghề độc lập; và (4) Sàn giao dịch BĐS. Trước những yêu cầu khắt khe của thực tiễn, đội ngũ nhà môi giới tất yếu phải thực hiện tiến trình cập nhật tri thức và chuẩn hóa năng lực chuyên môn liên tục nhằm tối ưu hóa hiệu quả tác nghiệp. Về phía quản trị quốc gia, cơ quan quản lý nhà nước cần đặc biệt chú trọng đến công tác đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên sâu, qua đó nâng cao hàm lượng tri thức và kỹ năng thực hành nghề nghiệp, giúp các chủ thể nắm vững hệ thống quy phạm pháp luật điều chỉnh các giao dịch tài

sản. Song hành với đó, cần thiết lập các quy định minh định về việc bắt buộc sở hữu chứng chỉ hành nghề hoặc văn bằng chuyên ngành như một điều kiện tiên quyết để gia nhập thị trường. Đồng thời, việc xây dựng hệ thống đánh giá định kỳ là giải pháp then chốt để bảo chứng rằng đội ngũ môi giới luôn duy trì và cập nhật các chuyển biến mới nhất của pháp luật và thị trường, từ đó không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ MGBĐS theo hướng chuyên nghiệp và bền vững.

3.3.4. Nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ thông tin trong môi giới bất động sản

Việc ưu tiên xác lập và vận hành hệ thống thông tin BĐS công hữu đóng vai trò là nền tảng cốt lõi, cho phép các chủ thể tham gia thị trường thực thi quyền tra cứu và xác thực đa chiều về các thông số kỹ thuật như đơn giá, diện tích, vị trí địa lý cùng các thuộc tính pháp lý liên quan. Hệ thống này đồng thời cung cấp các báo cáo phân tích thị trường chuyên sâu, thông tin quy hoạch kiến trúc, danh mục dự án hiện hữu và đặc biệt là cơ sở dữ liệu về các chủ thể môi giới cùng sàn giao dịch BĐS đã được định danh pháp lý. Để gia tăng tính minh bạch, việc thúc đẩy người dùng tương tác qua các ứng dụng di động thông minh và cổng thông tin điện tử chính thức của doanh nghiệp là giải pháp tối ưu nhằm đảm bảo khả năng tiếp cận dữ liệu một cách trực trực diện, thời gian thực và đạt độ chính xác cao. Trong bối cảnh chuyển đổi số, việc tích hợp các thành tựu công nghệ đột phá như trí tuệ nhân tạo (AI) để phân tích xu hướng, dữ liệu lớn (Big Data) để quản trị hệ thống thông tin quy mô đồ sộ và công nghệ chuỗi khối (blockchain) để bảo chứng tính toàn vẹn, bảo mật dữ liệu là yêu cầu cấp thiết. Sự kết hợp này không chỉ thiết lập hàng rào kỹ thuật vững chắc nhằm ngăn chặn các hành vi gian lận, lừa đảo trong giao dịch mà còn kiến tạo một môi trường kinh doanh an toàn, minh bạch và hiệu quả cho toàn bộ hệ sinh thái thị trường.

3.3.5. Đổi mới quản lý nhà nước đối với hoạt động môi giới bất động sản

Trong bối cảnh tốc độ phát triển của các doanh nghiệp BĐS ngày càng gia tăng, yêu cầu về việc kiện toàn năng lực quản trị của các cơ quan quản lý nhà nước trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết. Do đó, việc đổi mới phương thức quản lý nhà nước đối với thị trường BĐS là yếu tố then chốt nhằm kiến tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động môi giới vận hành đúng quỹ đạo pháp lý. Cần tập trung củng cố hệ thống cơ quan địa chính các cấp thông qua cơ chế phân cấp, phân quyền mạnh mẽ cho các đơn vị chuyên môn; đồng thời tăng cường công tác điều tra, hậu kiểm và giám sát thực thi đối với

hoạt động KDBĐS của doanh nghiệp. Đặc biệt, việc kiểm soát nghiêm ngặt điều kiện về vốn chủ sở hữu và năng lực tài chính là giải pháp trọng yếu để ngăn chặn tình trạng doanh nghiệp thiếu nguồn lực vẫn tham gia đầu tư dự án, gây rủi ro cho hệ thống.

Song hành với đó, Nhà nước cần thiết lập hệ thống thông tin BĐS quốc gia đóng vai trò là hạ tầng dữ liệu dùng chung, hỗ trợ các chủ thể thị trường khai thác thông tin và nắm bắt diễn biến thị trường một cách kịp thời, toàn diện. Sự hiện diện của một hệ thống thông tin xuyên suốt và minh bạch không chỉ thúc đẩy tính thông thoáng cho các giao dịch, tiết giảm chi phí ẩn mà còn tối ưu hóa hiệu quả vận hành và triệt tiêu các xung lực tiêu cực từ tình trạng đầu cơ trục lợi. Cần đa dạng hóa các phương thức cung ứng dữ liệu, đồng thời hoàn thiện khung khổ pháp lý và quy chế tổ chức để tạo đà cho các sàn giao dịch BĐS tiếp tục xác lập vị thế, mở rộng quy mô và nâng cao hiệu năng hoạt động.

Việc thực thi cơ chế công khai, minh bạch hóa thông tin trên thị trường BĐS cần được triển khai đồng bộ thông qua việc phổ biến rộng rãi hệ thống pháp luật, chính sách điều tiết và quy hoạch đô thị trên các phương tiện thông tin đại chúng. Bên cạnh đó, công tác kiểm chứng tính xác thực của thông tin và giám sát chất lượng dịch vụ tư vấn phải được đặt lên hàng đầu. Cần tiếp tục phát huy vai trò của các mạng lưới sàn giao dịch số (như VRnet) để đảm bảo dữ liệu thị trường do cơ quan nhà nước thu thập đạt độ chính xác và tin cậy cao. Sự cộng hưởng giữa cơ chế chính sách phù hợp và sự hỗ trợ trực tiếp từ Nhà nước sẽ là động lực quan trọng giúp thị trường BĐS phát triển nội lực mạnh mẽ, duy trì trạng thái ổn định và hạn chế tối đa các biến động tiêu cực gây hệ lụy cho nền kinh tế.

3.3.6. Phát triển và tạo lập sản phẩm bất động sản mới đủ đáp ứng theo nhu cầu của thị trường

Tiến trình vận hành lành mạnh của hoạt động MGBĐS trước hết chịu sự chi phối trực tiếp từ tính đa dạng và phong phú của nguồn cung BĐS trên thị trường. Việc Nhà nước đẩy nhanh công tác cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất chính là việc xác lập căn cứ pháp lý trọng yếu, tạo lập "hàng hóa sạch" để các chủ thể MGBĐS thực thi các giao dịch một cách minh bạch. Sự hiện diện của hệ thống văn bằng chứng nhận này không chỉ là bảo chứng quyền sở hữu mà còn là điều kiện tiên quyết để các sản phẩm BĐS gia nhập chu trình lưu thông dân sự và thương mại hợp pháp.

Công tác phát triển nguồn cung cho thị trường không chỉ dừng lại ở việc hợp thức hóa các BĐS hiện hữu mà còn đòi hỏi cơ chế khuyến khích các tổ chức, cá nhân đầu tư tạo lập các giá trị BĐS mới. Thực trạng khan hiếm nguồn cung hàng hóa tất yếu dẫn đến những biến động giá cả bất thường và các "cơn sốt" ảo, vốn là hệ quả của sự cộng hưởng tiêu cực giữa hành vi đầu cơ và hoạt động MGBĐS thiếu chuẩn mực. Ngược lại, một thị trường dư thừa nguồn cung nhưng khiếm khuyết về chất lượng và tính pháp lý cũng sẽ tiềm ẩn những rủi ro khôn lường cho các bên tham gia. Do đó, việc thiết lập một hành lang pháp lý an toàn và lành mạnh cho đội ngũ MGBĐS hành nghề không chỉ mang ý nghĩa lý luận sâu sắc mà còn là yêu cầu thực tiễn cấp bách để ổn định thị trường.

Song hành với các nỗ lực hoàn thiện hệ thống văn bản quy phạm, việc triển khai đồng bộ các giải pháp nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật là yêu cầu không thể tách rời. Các nhóm giải pháp trọng tâm bao gồm: đổi mới phương thức quản lý nhà nước đối với thị trường tài sản; kiến tạo hạ tầng dữ liệu thông tin BĐS quốc gia; và thúc đẩy tạo lập các sản phẩm BĐS mới tương thích với nhu cầu thực tế. Việc chuẩn hóa và nâng cao hiệu năng hoạt động của đội ngũ MGBĐS sẽ đóng vai trò động lực, góp phần chuyên nghiệp hóa các dịch vụ trung gian, từ đó bảo chứng cho sự phát triển ổn định, minh bạch và bền vững của thị trường BĐS trong dài hạn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng của Việt Nam đã và đang kiến tạo những vận hội mang tính chiến lược, đồng thời đặt ra những thách thức khắt khe đối với các chủ thể kinh tế nội địa. Đặc biệt, trong lĩnh vực BĐS – phân khúc thu hút dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trọng điểm – thời cơ phát triển đang mở ra trên quy mô toàn diện. Để tận dụng tối ưu bối cảnh này, các doanh nghiệp KDBĐS và đơn vị cung ứng dịch vụ MGBĐS cần không ngừng thực thi các biện pháp cải tiến quản trị, tối ưu hóa hiệu năng vận hành nhằm chuyên nghiệp hóa các hoạt động đầu tư. Sự ấm lên của thị trường cùng sự gia tăng tần suất giao dịch tất yếu dẫn đến nhu cầu khổng lồ về nhân lực tại các sàn giao dịch, mở rộng dư địa việc làm cho đội ngũ môi giới. Tuy nhiên, sự gia tăng về số lượng cũng đồng thời kích hoạt cơ chế sàng lọc tự nhiên, đặt ra những tiêu chuẩn khắt khe hơn về năng lực chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp. Đây chính là thời điểm vàng cho những nhà môi giới chuyên nghiệp khẳng định vị thế,

song cũng là thách thức đối với khách hàng trong việc thẩm định và lựa chọn những đối tác môi giới thực sự uy tín.

Về bản chất, MGBĐS cấu thành một hợp phần tất yếu và không thể tách rời của thị trường tài sản, thực thi chức năng cốt lõi là chắp nối cung - cầu, hỗ trợ xác lập giao dịch và góp phần lành mạnh hóa sự phát triển bền vững của thị trường. Việc vận hành hoạt động MGBĐS theo các mô hình phù hợp và chiến lược phát triển khoa học không chỉ làm sôi động thị trường, kích cầu tiêu dùng mà còn đa dạng hóa các kênh phân phối. Cơ chế này tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư rút ngắn chu kỳ quay vòng vốn, thúc đẩy tái đầu tư và đảm bảo hiệu quả kinh tế vĩ mô, đồng thời mang lại cho người tiêu dùng cơ hội tiếp cận các dịch vụ chất lượng cao.

Sự hiện diện của pháp luật KDBĐS đã thiết lập nền tảng pháp lý vững chắc, bảo hộ quyền và lợi ích hợp pháp của các tổ chức, cá nhân cung ứng dịch vụ MGBĐS. Hệ thống quy phạm này đóng vai trò then chốt trong việc khắc phục những khiếm khuyết nội tại của hoạt động môi giới tự phát, định hướng thị trường phát triển lành mạnh thông qua quy chế sàn giao dịch – nơi kiến tạo "sân chơi" bình đẳng, minh bạch cho mọi chủ thể tham gia.

Với việc định danh môi giới là loại hình kinh doanh có điều kiện, pháp luật đã từng bước chuẩn hóa trình độ đội ngũ và thúc đẩy xu hướng chuyên nghiệp hóa toàn ngành. Các quy chế pháp lý đối với chủ thể môi giới được quy định rõ ràng, minh định, nhằm triệt tiêu các rủi ro tiềm ẩn cho khách hàng sử dụng dịch vụ. Trên cơ sở phân tích sâu sắc hệ thống lý luận, đánh giá thực trạng quy định và thực tiễn thi hành tại Việt Nam, Nghiên cứu sinh đã xác lập các luận cứ khoa học vững chắc về sự cần thiết phải hoàn thiện pháp luật về dịch vụ MGBĐS trên sàn giao dịch. Những kết luận này không chỉ đáp ứng yêu cầu cấp bách về hoàn thiện hệ thống pháp luật mà còn là tiền đề quan trọng để nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về MGBĐS trong bối cảnh mới tại Việt Nam. Kết quả đạt được của chương 3 thể hiện ở những nội dung sau:

(1) Hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS phải theo những định hướng sau:

+ Hoàn thiện pháp luật về MGBĐS phải đảm bảo cho thị trưởng BĐS phát triển, hoạt động lành mạnh, hiệu quả;

+ Đảm bảo quyền tự do kinh doanh;

+ Đảm bảo quyền lợi cho người được môi giới;

+ Đảm bảo tính thống nhất, minh bạch của hệ thống pháp luật về KDBĐS.

(2) Giải pháp về hoàn thiện pháp luật

1. Sửa đổi bổ sung các nguyên tắc và điều kiện hoạt động kinh doanh dịch vụ MGBĐS;

2. Sửa đổi bổ sung các quy định liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ MGBĐS;

3. Sửa đổi, bổ sung các quy định về sàn giao dịch BĐS;

4. Hoàn thiện các quy định về hệ thống thông tin, dữ liệu về nhà ở và thị trường BĐS;

5. Sửa đổi các quy định về xử lý vi phạm trong lĩnh vực kinh doanh MGBĐS.

6. Sửa đổi, bổ sung các quy định cụ thể khác.

7. Kiểm soát rủi ro trong môi giới bất động sản.

(3) Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở Việt Nam. Bên cạnh các giải pháp hoàn thiện pháp luật, những giải pháp nâng cao nhằm bổ trợ dịch vụ môi giới trên sàn giao dịch KDBĐS cũng hết sức cần thiết. Luận án đưa ra những giải pháp sau:

1. Tăng cường quản lý, giám sát các hoạt động MGBĐS

2. Tạo môi trường kinh doanh tích cực thông qua các cơ chế, chính sách thuận lợi cho các doanh nghiệp MGBĐS

3. Nâng cáo chất lượng đào tạo nghề MGBĐS

4. Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động MGBĐS

5. Đổi mới quản lý nhà nước đối với hoạt động MGBĐS

6. Phát triển và tạo lập sản phẩm BĐS mới

KẾT LUẬN

Pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS được quy định tại Mục 2 của chương VII, Luật KDBĐS năm 2023. Trong khoa học pháp lý đã có một số công trình nghiên cứu có liên quan đến vấn đề này ở những cấp độ khác nhau. Tuy nhiên nghiên cứu chuyên sâu ở tầm luận án tiến sỹ đối với MGBĐS theo quy định của Luật KDBĐS năm 2023, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2025 thì đây là công trình đầu tiên nghiên cứu có hệ thống, chuyên sâu về lĩnh vực này. Luận án được kết cấu với các nội dung sau:

1. Phần tổng quan về vấn đề nghiên cứu của luận án. Nội dung phần này, tác giả khảo cứu tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án ở trong và ngoài nước. Từ đó tác giả rút ra những kết quả đạt được và những vấn đề chưa được nghiên cứu hoặc nghiên cứu chưa toàn diện, hệ thống. Từ đó, tác giả đưa ra hướng nghiên cứu, phương pháp tiếp cận các vân đề cần tiếp tục nghiên cứu, giải quyết. Để thực hiện được mục tiêu này, tác giả xây dựng hệ lý thuyết nghiên cứu bao gồm: lý thuyết về dịch vụ thương mại; lý thuyết về hợp đồng; lý thuyết về đại diện trong quan hệ ủy thác trong dịch vụ môi giới… Từ đó tác giả đặt ra các câu hỏi nghiên cứu mà luận án phải giải quyết.

2. Chương 1. Những vấn đề lý luận về kinh doanh dịch vụ MGBĐS và pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Trong chương này tác giả đã nghiên cứu, giải quyết những vấn đề sau:

* Thứ nhất, tác giả nghiên cứu làm rõ lý luận về kinh doanh dịch vụ BĐS qua việc làm rõ cơ sở hình thành nghề MGBĐS; Làm rõ khái niệm, đặc điểm của MGBĐS; Vai trò của MGBĐS; Yêu cầu của của MGBĐS; Làm rõ bản chất của MGBĐS thông qua việc so sánh dịch vụ MGBĐS với hoạt động môi giới thương mại và hoạt động trung gian thương mại khác.

* Thứ hai, tác giả luận án nghiên cứu làm sang tỏ những vấn đề lý luận về pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Tác giả đã nghiên cứu làm sáng tỏ khái niệm pháp luật kinh doanh dịch vụ MGBĐS; đặc điểm của lĩnh vực pháp luật này. Tác giả đã xác định rõ nội dung của pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS; Những yếu tố chi phối tới sự hình thành phát triển của pháp luật kinh doanh dịch vụ môi BĐS ở nước ta; Đồng thời tác giả cũng khảo cứu quá trình hình thành, phát triển của pháp luật MGBĐS của nước ta qua các thời kỳ. Những kết quả nghiên cứu ở chương này tạo

luận cứ lý luận cho việc nghiên cứu thực trạng pháp luật về kinh doanh dịch vụ BĐS cũng như đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật trong lĩnh vực này ở nước ta trong thời gian vừa qua được nghiên cứu tại chương 2. Trên cở sở đó làm cơ sở lý luận cho việc đưa ra những yêu cầu, giải pháp hoàn thiện pháp luật, nâng cao hiệu quả pháp luật được thực hiện tại chương 3.

3. Chương 2. Thực trạng pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS và thực tiễn thực hiện ở Việt Nam

Chương này tác giả nghiên cứu làm rõ 2 vấn đề:

* Thứ nhất, tác giả thực hiện phân tích và đánh giá toàn diện thực trạng hệ thống quy phạm pháp luật điều chỉnh kinh doanh dịch vụ MGBĐS tại Việt Nam. Trọng tâm của nội dung này tập trung vào việc làm rõ các chế định pháp lý cốt lõi, bao gồm: hệ thống tiêu chuẩn và điều kiện gia nhập thị trường; các nguyên tắc nền tảng trong vận hành nghiệp vụ; nội hàm chuyên môn của hoạt động môi giới; cũng như xác lập ranh giới quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia. Bên cạnh đó, nghiên cứu đi sâu vào khung khổ pháp lý về hợp đồng dịch vụ, cơ chế quản lý nhà nước chuyên ngành, quy trình đào tạo, sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề và hệ thống chế tài xử lý vi phạm nhằm bảo chứng cho tính nghiêm minh của pháp luật.

* Thứ hai, tác giả tiến hành khảo cứu thực tiễn thi hành pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS thông qua việc nhận diện diện mạo và phương thức vận động thực tế của hoạt động môi giới trên thị trường. Từ những dữ liệu thực chứng, tác giả đưa ra các đánh giá khách quan về những thành tựu đã đạt được, đồng thời nhận diện trực diện các điểm nghẽn và hạn chế còn tồn tại. Nghiên cứu tập trung bóc tách và chỉ rõ hệ thống nguyên nhân căn cơ, bao gồm nhóm nguyên nhân chủ quan xuất phát từ nội tại các chủ thể và nhóm nguyên nhân khách quan từ môi trường kinh tế - pháp lý, tạo tiền đề khoa học cho việc đề xuất các giải pháp hoàn thiện.

4. Chương 3. Luận án nghiên cứu định hướng; giải pháp hoàn thiện pháp luật kinh doanh dịch vụ BĐS ở Việt Nam trong thời gian tới và nâng cao hiệu quả của pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS.

* Thứ nhất định hướng hoàn thiện pháp luật kinh doanh dịch vụ BĐS. Tác giả phân tích làm rõ việc hoàn thiện pháp luật phải theo những định hướng như: Đảm bảo cho thị trường BĐS phát triển, hoạt động lành manh, hiệu quả; Đảm bảo quyền tự do

kinh doanh; Đảm bảo quyền lợi cho người được môi giới; Đảm bảo tính thống nhất, minh bạch của hệ thống pháp luật về KDBĐS.

* Thứ hai, giải pháp hoàn thiện pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS ở nước ta. Tác giả đưa ra một số giải pháp sau:

1. Hoàn thiện các nguyên tắc và điều kiện hoạt động MGBĐS

2. Sửa đổi, bổ sung các quy định liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ MGBĐS

3. Sửa đổi, bổ sung các quy định về sàn giao dịch BĐS

4. Hoàn thiện các quy định về hệ thống thông tin, dữ liệu về nhà ở và thị trường BĐS

5. Sửa đổi, bổ sung các quy định về xử lý vi phạm trong hoạt động MGBĐS

6. Hoàn thiện các quy định cụ thể khác

* Thứ ba, giải pháp nâng cao hiệu quả pháp luật về kinh doanh dịch vụ MGBĐS. Tác giả đưa ra một số giải pháp chủ yếu sau:

1. Tăng cường quản lý, giám sát hoạt động MGBĐS

2. Tạo môi trường kinh doanh thông qua các cơ chế, chính sách thuận lợi cho các nhà MGBĐS

3. Nâng cao chất lượng đào tạo nghề MGBĐS

4. Nâng cao hiệu quả ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động MGBĐS

5. Đổi mới quản lý nhà nước đối với hoạt động MGBĐS

6. Phát triển và tạo lập sản phẩm BĐS mới đáp ứng nhu cầu thị trường.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Các văn kiện Đảng và văn bản pháp luật

1. Đảng Cộng sản Việt Nam (2011), Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

2. Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

3. Đảng Cộng sản Việt Nam (2021), Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XIII, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

4. Đảng Cộng sản Việt Nam (2003), Nghị quyết số 26 - NQ/TW - Nghị quyết Hội nghị lần thứ 7 Ban Chấp hành Trung ương khóa IX tiếp tục đổi mới chính sách, pháp luật về đất đai trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, ngày 12/03, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

5. Đảng Cộng sản Việt Nam (2012), Nghị quyết số 19 - NQ/TW - Nghị quyết Hội nghị lần thứ 7 Ban Chấp hành Trung ương khóa XI về tiếp tục đổi mới chính sách, pháp luật về đất đai trong thời kỳ đẩy mạnh toàn diện công cuộc đổi mới, tạo nền tảng để đến năm 2020 nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại, ngày 31/10, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

6. Đảng Cộng sản Việt Nam (2022), Nghị quyết số 18 - NQ/TW - Nghị quyết Hội nghị lần thứ 5 Ban Chấp hành Trung ương khóa XIII về tiếp tục đổi mới, hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý và sử dụng đất, tạo động lực đưa nước ta trở thành nước phát triển có thu nhập cao, ngày 16/6 Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

7. Đảng Cộng sản Việt Nam (2024), Nghị quyết số 57-NQ/TW của Bộ Chính trị về đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia, ngày 22/12, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

8. Đảng Cộng sản Việt Nam (2025), Nghị quyết số 59-NQ/TW của Bộ Chính trị về hội nhập quốc tế trong tình hình mới, ngày 24/01, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

9. Đảng Cộng sản Việt Nam (2025), Nghị quyết số 66-NQ/TW của Bộ Chính trị về đổi mới công tác xây dựng và thi hành pháp luật đáp ứng yêu cầu phát triển đất nước trong kỷ nguyên mới, ngày 30/4, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

10. Đảng Cộng sản Việt Nam (2025), Nghị quyết số 68-NQ/TW của Bộ Chính trị về phát triển kinh tế tư nhân, ngày 04/5, Nxb. Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.
11. Quốc hội (2021), Nghị quyết về công tác nhiệm kỳ 2016-2021 của Quốc hội, Chủ tịch nước, Chính phủ, Tòa án nhân dân tối cao, Viện kiểm sát nhân dân tối cao và Kiểm toán nhà nước, Nghị quyết số 161/2021/QH14, ban hành ngày 08 tháng 4 năm 2021.
12. Chính phủ (2023), Nghị quyết về một số giải pháp tháo gỡ và thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển an toàn, lành mạnh, bền vững, Nghị quyết số 33/NQ-CP, ban hành ngày 11 tháng 3 năm 2023.
13. Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2015.
14. Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014.
15. Luật Kinh doanh bất động sản năm 2023.
16. Chính phủ (2024), Nghị định Quy định chi tiết một số điều của Luật Kinh doanh bất động sản, Nghị định số 96/2024/NĐ-CP, ban hành ngày 24/07/2024.
17. Chính phủ (2025), Nghị định về xây dựng và quản lý hệ thống thông tin, cơ sở dữ liệu về nhà ở và thị trường bất động sản, Nghị định số 357/2025/NĐ-CP, ban hành ngày 31/12/2025.
18. Chính phủ (2026), Nghị định Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực xây dựng, quản lý công trình hạ tầng kỹ thuật, quản lý, phát triển nhà, kinh doanh bất động, Nghị định số 339/2026/NĐ-CP, ban hành ngày 26/08/2026.

II. Các tài liệu tham khảo khác

Tiếng Việt

19. Báo Đấu thầu (2020), *Lừa đảo bất động sản, trách nhiệm của môi giới ở đâu?*.
20. Báo Điện tử Chính phủ (2022), *Bổ sung đối tượng báo cáo là các tổ chức cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán*.
21. Báo Điện tử Chính phủ (2025), *Đề xuất quy định mới xử phạt vi phạm hành chính về xây dựng*.
22. Báo Lao động (2024), *Thiếu kỳ thi, môi giới bất động sản đông mà chưa tinh*.
23. Báo Tiền phong (2024), *Những tuyến phố đắt đỏ có giá đất cả tỷ đồng/m² ở Hà Nội*.
24. Bộ Tư pháp – Viện Khoa học Pháp lý (2006), *Từ điển Luật học*, Nxb Từ điển Bách khoa và Nxb Tư pháp, Hà Nội.

25. Nguyễn Thị An (2023), *Quy định pháp luật về môi giới bất động sản và kiến nghị*, Tạp chí Tài chính online.
26. Nguyễn Ngọc Anh (2021), *Pháp luật về môi giới thương mại điện tử*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội.
27. Nguyễn Ngọc Anh (2022), *Pháp luật về hoạt động môi giới thương mại điện tử*, Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Luật Hà Nội.
28. Nguyễn Thị Vân Anh (2007), *Pháp luật điều chỉnh hoạt động trung gian thương mại ở Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội.
29. Phong Anh (2022), *"Nhập nhằng" lớp học chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản*, Báo Công an Nhân dân.
30. Vũ Anh (2012), *Pháp luật về kinh doanh bất động sản ở Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Học viện Khoa học xã hội, Hà Nội.
31. Đồng Ngọc Ba (2004), *Cơ sở lý luận và thực tiễn của việc hoàn thiện pháp luật về doanh nghiệp*, Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Luật Hà Nội.
32. Phạm Thị Cúc, Nguyễn Văn Xa (2009), *Đầu tư kinh doanh bất động sản*, Nxb Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.
33. Cục Quản lý Nhà và Thị trường bất động sản – Bộ Xây dựng (2012), *Môi giới bất động sản Hoa Kỳ* (Tài liệu dịch tham khảo), Hà Nội.
34. Cục Quản lý Nhà và Thị trường bất động sản – Bộ Xây dựng (2012), *Môi giới bất động sản Singapore* (Tài liệu tham khảo), Hà Nội.
35. Thu Hằng (2025), *Chuẩn hóa môi giới bất động sản: Hành trình nhiều gian nan*, VietnamPlus, Thông tấn xã Việt Nam.
36. 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 Điện tử.
37. Trần Linh Huân, Đoàn Thị Thu Hiền (2024), *Pháp luật về hoạt động môi giới bất động sản: Thực trạng và hướng hoàn thiện*, Tạp chí điện tử Luật sư Việt Nam.
38. Hiệp hội Bất động sản Việt Nam (2020), *Bất động sản trong nền kinh tế Việt Nam - Vai trò và khuyến nghị chính sách*, Đề tài nghiên cứu khoa học.
39. Trịnh Thị Hoa (2025), *Pháp luật về đại lý thuế ở Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Luật Hà Nội.

40. Trần Quang Huy (2022), *Quản lý nhà nước về đất đai và bất động sản ở Việt Nam*, Nxb Công an nhân dân.
41. Trần Quang Huy, Nguyễn Quang Tuyến (2009), *Pháp luật về kinh doanh bất động sản*, Nxb Tư pháp.
42. Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh (2000), *Nhìn nhận của xã hội với thị trường và kinh doanh, kết quả điều tra xã hội*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
43. Lưu Đức Khải, Hà Huy Ngọc (2009), *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.
44. Tuyết Lan (2024), *Môi giới bất động sản nô nức quay lại nhập cuộc thị trường*, Báo Lao động.
45. Nguyễn Thị Tuyết Mai (2024), *Đạo đức nghề nghiệp trong kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản - Dưới góc nhìn từ Luật Kinh doanh bất động sản 2023*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật.
46. Nguyễn Minh Mẫn (1996), *Hoàn thiện khung pháp luật kinh tế trong nền kinh tế thị trường Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Luật học, Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh.
47. Nguyễn Thị Mơ (2005), *Lựa chọn bước đi và giải pháp thích hợp để Việt Nam mở cửa về dịch vụ thương mại*, Nxb Lý luận chính trị.
48. Phan Mỹ (2023), *Nhiều môi giới bắt tay với doanh nghiệp có dự án "ma" lừa đảo nhà đầu tư*, Tạp chí Thương gia.
49. Nguyễn Thị Nga (2023), *Hoàn thiện pháp luật về kinh doanh bất động sản nhìn từ yêu cầu minh bạch thị trường*, Tạp chí Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội.
50. Nguyễn Thị Nga (2024), *Sửa đổi Luật Kinh doanh bất động sản: Những điểm nhấn quan trọng để điều tiết thị trường*, Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp.
51. Nguyễn Thị Nga (2024), *Tiếp tục đổi mới chính sách, pháp luật nhằm huy động nguồn lực đất đai cho phát triển, đáp ứng yêu cầu hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa đến năm 2030 và định hướng đến năm 2045*, trong *Những vấn đề hiện đại của pháp luật kinh tế Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.
52. Nguyễn Thị Ngọc Nga, Nhan Phương Thái (2024), *Giải pháp phát triển thị trường bất động sản lành mạnh và bền vững*, Tạp chí Tài chính doanh nghiệp.

53. Doãn Hồng Nhung (2009), *Tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu môi giới bất động sản ở Việt Nam*, Nxb Lao động - Xã hội, Hà Nội.
54. Doãn Hồng Nhung (2010), *Pháp luật về tạo dựng đẳng cấp và thương hiệu môi giới bất động sản ở Việt Nam*, Nxb Lao động – Xã hội.
55. Doãn Hồng Nhung (2019), *Pháp luật về môi giới bất động sản ở Việt Nam hiện nay* (tái bản lần thứ nhất), Nxb Tư pháp, Hà Nội.
56. Doãn Hồng Nhung (2021), *Pháp luật kinh doanh bất động sản trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội.
57. Doãn Hồng Nhung (2023), *Kiểm soát rủi ro pháp lý trong hoạt động của Sàn giao dịch bất động sản theo Luật Kinh doanh bất động sản (sửa đổi)*, Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội.
58. Nguyễn Như Ý (chủ biên) (2001), *Từ điển Tiếng Việt thông dụng*, Nxb Giáo dục, Hà Nội.
59. Oxford Advanced Learner's Dictionary (2015), Nxb Trẻ, Thành phố Hồ Chí Minh.
60. Phan Thị Lan Phương (2024), *Quy định về môi giới bất động sản – Thực trạng và một số kiến nghị*, Tạp chí Tòa án trực tuyến.
61. Vân Sơn (2024), *Siết chặt hoạt động môi giới bất động sản*, Báo Công an Nhân dân.
62. Tạp chí Kinh tế Việt Nam (2025), *Đưa thị trường bất động sản đi đúng quỹ đạo trong Kỷ nguyên mới*.
63. Lưu Quốc Thái (2023), *Giao dịch kinh doanh bất động sản: Rủi ro pháp lý và kỹ năng phòng tránh*, Nxb Tư pháp.
64. Doãn Thành (2024), *Môi giới bất động sản làm gì để bắt nhịp phát triển?*, Báo điện tử Kinh tế & Đô thị.
65. Châu Hoàng Thân (2024), *Pháp luật kinh doanh bất động sản trong kỷ nguyên số: Thực trạng và xu hướng phát triển*, Tạp chí Luật học.
66. Nguyễn Quang Tuyến (2020), *Bình luận khoa học Luật kinh doanh bất động sản hiện hành (sửa đổi, bổ sung năm 2020)*, Nxb Chính trị quốc gia Sự thật, Hà Nội.

67. Nguyễn Quang Tuyến (2024), *Hoàn thiện pháp luật về Sàn giao dịch bất động sản và Dịch vụ môi giới theo tinh thần Luật Kinh doanh bất động sản 2023*, Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp.

Tiếng nước ngoài

68. California Business and Professions Code.
69. Charles J. Jacobus (2015), *Real Estate Law*, South-Western Educational Publisher.
70. D. Barlow Burke (2019), *Law of Real Estate Brokers*, Fourth Edition, Aspen Law & Business Publisher.
71. Dan Hamilton (2016), *Real Estate Brokerage: A Guide to Success*, South-Western Educational Publisher.
72. David Sirota (2018), *Essentials of Real Estate Finance*, Dearborn Financial Publishing.
73. F. Moghul (2024), *Brokers' Liability to Purchasers in Residential Real Estate Transactions*, Journal of Property Law.
74. Fillmore W. Galaty, Wellington J. Allaway, Robert C. Kyle (2022), *Modern Real Estate Practice*, Dearborn Real Estate Education.
75. George Lefcoe (2009), *Real Estate Transactions, Finance, and Development*, Carolina Academic Press.
76. John W. Reilly (2013), *The Language of Real Estate*, Dearborn Real Estate Education.
77. Larsen James, Coleman Joseph, Petrick Joseph (2017), *The Ethics of Real Estate Agents: A Comparison of Realtor and Public Perceptions*, *Journal of Real Estate Practice and Education*.
78. Leonard V. Zumpano, Harold W. Elder and Randy I. Anderson (2000), *The Residential Real Estate Brokerage Industry: An Overview of Past Performance and Future Prospects*, *Journal of Real Estate Research*.
79. M. M. Jennings (2021), *Real Estate Law* (12th ed.), Cengage Learning.
80. Mark A. Senn (2015), *Commercial Real Estate Leases: Preparation, Negotiation, and Forms*, Wolters Kluwer.

81. Nguyen Minh Ngoc, Nguyen Hoang Tien, Vu Minh Hieu, Le Doan Minh Duc (2022), *Enhancing efficiency of real estate brokerage activities in Vietnam*, *International Journal of Business and Globalisation*.
82. Property and Stock Agents Act 2002 (NSW).
83. Ronald Coase (1937), *The Nature of the Firm*, *Economica*.
84. S. Bayer (2021), *Reconsidering Dual Agency Conflicts in Residential Real Estate*, *Hastings Law Journal*.
85. Trust in Real Estate Services Act, 2020 (TRESA).