

DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN: KINH NGHIỆM QUỐC TẾ, THỰC TIỄN VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN Ở VIỆT NAM

Lưu Đức Khải*

Hà Huy Ngọc**

Trong bối cảnh hiện nay, sự gia tăng dân số cùng tốc độ đô thị hóa chóng mặt tất yếu đã dẫn đến việc nhu cầu nhà ở của người dân và cơ sở hạ tầng cho các hãng kinh doanh trở thành vấn đề cấp bách. Chính vì vậy, dịch vụ môi giới bất động sản chiếm một vị trí ngày càng quan trọng trong cơ cấu các ngành dịch vụ ở nước ta.

1. Hoạt động môi giới bất động sản ở Việt Nam

Hoạt động môi giới bất động sản là hoạt động hỗ trợ chủ sở hữu bất động sản (BDS) tìm kiếm khách hàng, đàm phán hợp đồng mua, bán, thuê, trao đổi BDS. Quyền lợi của người môi giới là được hưởng một khoản hoa hồng. Môi giới là hoạt động thường có đối với các giao dịch về BDS và bắt nguồn từ tính đặc thù của BDS là không di chuyển được và các BDS không hoàn toàn giống nhau. Đối với người bán, để tìm kiếm được người đồng ý mua BDS của mình thì họ phải giới thiệu BDS của mình cho những người quan tâm, mà trên thực tế có nhiều người không đủ thông tin và quỹ thời gian để thực hiện. Mặt khác, việc mua bán BDS diễn ra khá phức tạp và thị trường này luôn biến động. Với những lý do trên đã làm nảy sinh nhu cầu khách quan của hoạt động môi giới BDS.

Vị trí của người môi giới BDS nằm giữa người bán và người mua BDS và họ có thể là một cá nhân hoặc tổ chức. Nghĩa vụ của người môi giới là: người đại diện cho người thuê môi giới; phải tuân theo các chỉ dẫn của người thuê môi giới; phải trung thành với người thuê môi giới. Nghĩa vụ của người thuê môi giới là: trả

tiền hoa hồng cho người môi giới khi hợp đồng mua bán được thực hiện và cung cấp các thông tin về BDS cần bán cho người môi giới.

Trên thực tế thì hoạt động môi giới BDS rất phát triển, đặc biệt là các nước có nền kinh tế thị trường phát triển. Ở các nước này có những Luật để điều tiết hoạt động môi giới BDS.

Tiềm năng và quy mô của thị trường BDS ở Việt Nam còn rất lớn, nhất là sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Theo “Chiến lược phát triển đô thị Việt Nam”, diện tích đất đô thị sẽ tăng từ 105.000ha hiện nay lên 460.000ha vào năm 2020, đưa tỷ lệ đô thị hoá từ 28% lên khoảng 45% vào năm 2025. Dân số đô thị từ 23 triệu người dự kiến sẽ tăng lên 46 triệu người vào năm 2025, kéo theo sự gia tăng về nhu cầu nhà ở đô thị. Trung bình mỗi năm Việt Nam cần phát triển thêm 35 triệu m² nhà để phấn đấu đạt 20m² nhà ở/người tại đô thị vào năm 2020. Ngoài ra, các chính sách cởi mở của Nhà nước như người dân được mua nhà ở tại các đô thị mà không cần hộ khẩu, dự kiến mở rộng đối tượng Việt kiều được mua nhà và cho phép thực hiện thí điểm người nước ngoài được mua nhà ở tại Việt Nam... cũng làm tăng nhu cầu về nhà ở tại các đô thị lớn. Vì vậy, dịch vụ môi giới BDS, đặc biệt là môi giới nhà đất đang đứng trước nhiều cơ hội để phát triển.

* Lưu Đức Khi, Thạc sĩ kinh tế, Phó trưởng ban, Ban nghiên cứu Chính sách phát triển kinh tế nông thôn, Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương.

** Hà Huy Ngọc, Nghiên cứu viên, Viện Khoa học Xã hội Việt Nam.

Tại Khoản 2, Điều 8 Luật Kinh doanh BĐS thì: "Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã, đăng ký kinh doanh dịch vụ bất động sản theo quy định của pháp luật, trừ trường hợp quy định tại khoản 3 Điều này.

Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải có ít nhất một người có chứng chỉ môi giới bất động sản; khi kinh doanh dịch vụ định giá bất động sản phải có ít nhất hai người có chứng chỉ định giá bất động sản; khi kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản phải có ít nhất hai người có chứng chỉ môi giới bất động sản, nếu có dịch vụ định giá bất động sản thì phải có ít nhất hai người có chứng chỉ định giá bất động sản".

Nhìn một cách tổng thể, đội ngũ tư vấn nhà đất hiện nay chia làm nhiều cấp độ. Quy mô nhất là các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn với phương thức hoạt động khá bài bản. Những công ty này tìm kiếm "nguồn hàng" ở các dự án của các nhà đầu tư, các công ty xây dựng v.v..., cập nhật thông tin rồi liên hệ, giao dịch với khách hàng. Họ có đăng ký hành nghề, có trụ sở làm việc, và các thông tin đưa ra có độ tin cậy khá cao. Ta có thể dễ dàng tìm kiếm thông tin về các công ty này trên internet. Kế tiếp, không thể không kể đến các văn phòng nhà đất với số lượng nhiều vô kể. Chỉ cần một căn phòng 3-4m², vài tấm bản đồ qui hoạch, một chiếc điện thoại bàn, là đã có thể hành nghề môi giới nhà đất. Các văn phòng này phân đông làm ăn manh mún, nhìn chung không mấy hiệu quả. Cuối cùng là hình thức làm ăn riêng lẻ của các cá nhân. Đặc điểm của đội ngũ môi giới này là đa phần làm ăn nhỏ lẻ, không có trình độ chuyên môn, chưa từng qua trường lớp đào tạo, hành nghề chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân và thông tin về bất động sản thu thập được, không bị ràng buộc bởi các định chế cần thiết để nâng cao trách nhiệm trong các hoạt động của họ. Với cách hoạt động chớp giật như vậy, thông tin bất động sản mà những người này đưa ra nhiều lúc không chính xác, thường không chịu sự giám sát của bất cứ cơ quan nào.

Cũng giống như môi giới trong các lĩnh vực khác, công việc của đội ngũ tư vấn, môi giới nhà đất này là giúp người mua đến với người bán. Họ có trong tay thông tin về bất động sản, về các dự án được qui hoạch, một khi người mua có nhu cầu, họ sẽ cung cấp những thông tin ấy, và chịu trách nhiệm liên hệ với những người đại diện bên chủ sở hữu. Thông thường sau khi giao dịch hoàn tất, các tổ chức môi giới được nhận hoa hồng từ 1-2% tổng giá trị giao dịch của bất động sản. Tuy nhiên, một thực tế đáng buồn là trong số hàng nghìn trung tâm tư vấn, văn phòng môi giới trên, chỉ có một vài đơn vị "làm ăn" theo đúng nghĩa của nó. Theo thống kê chưa đầy đủ, "cả nước hiện có 155 tổ chức hoạt động môi giới có đăng ký hành nghề, trên 1600 đơn vị có chức năng kinh doanh nhà đất có đăng ký, còn tổ chức cá nhân "làm ăn" đơn lẻ không đăng ký thì chưa thể thống kê được". Vấn đề bất cập hiện nay là: phần lớn các cá nhân hoạt động môi giới nhà đất riêng lẻ không có nghề nghiệp, không được đào tạo và tư vấn kiến thức. Họ hành nghề chủ yếu dựa vào kinh nghiệm bản thân và các mối quan hệ. Do đó, hoạt động của lực lượng này nhiều khi gây tình trạng nhiễu loạn thông tin, cản trở việc kiểm soát thị trường của chính phủ. Một khía cạnh khác cần phải kể đến đó là giá cả bất động sản trên thị trường. Ở nước ta hiện nay, nhu cầu về nhà ở, về cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất kinh doanh đang là một vấn đề cấp thiết. Trong điều kiện quỹ đất của Nhà nước rất hạn hẹp, chủ yếu vẫn theo cơ chế xin cho. Lợi dụng tình hình này, lực lượng tư vấn nhà đất đã bóp méo thông tin, góp phần đẩy giá lên hoặc làm hạ giá xuống theo các cơn sốt nóng lạnh của thị trường nhằm thu lợi cho mình. Mặt khác, do thói quen tâm lý của người dân, luôn có xu hướng tích lũy tài sản dưới hình thức vàng hoặc bất động sản, càng đẩy giá bất động sản lên cao, vô hình chung tạo điều kiện cho đội ngũ môi giới trục lợi. Thêm vào đó, các thông tin về quy hoạch, sử dụng đất, cũng như tình trạng pháp lý của từng bất động sản lại không được công bố đầy đủ và công khai. Mà những thông tin này, do các quan

hệ hay do một số nguyên nhân nào đó, lại được đội ngũ tư vấn viên nhà đất "khai thác triệt để" để kiếm lời. Không ít người đã bị thiệt hại đáng kể vì đầu tư hết vốn liếng, tài sản mua nhà, mua các công trình xây dựng mà không mấy may biết rằng chúng đang ở trong diện qui hoạch.

Tiếp theo cũng cần phải nói đến là hành vi mua đầu cơ tích trữ của các đơn vị môi giới bất động sản. Nhiệm vụ của các tổ chức môi giới bất động sản là cung cấp thông tin về bất động sản cho người mua; giữ vai trò trung gian trong các giao dịch bất động sản giữa đại diện chủ sở hữu với người có nhu cầu về bất động sản. Tuy nhiên trên thực tế hiện nay, có rất nhiều tổ chức môi giới lại kiêm luôn vai trò của người bán. Đặc biệt là ở các dự án nhà chung cư và khu công nghiệp. Với nhà chung cư, đầu ra dự án căn hộ lẽ ra phải là người có nhu cầu sử dụng căn hộ nhưng phần lớn các căn hộ lại rơi vào tay các nhà môi giới và giới đầu cơ ngay từ trước khi nó được hoàn thành. Các hành vi đầu cơ tích trữ trên đều không được pháp luật cho phép. Tuy nhiên các biện pháp ngăn chặn, kiểm soát hành vi trên vẫn đang là vấn đề nan giải đặt ra cho các cơ quan giám sát thị trường kinh doanh bất động sản.

2. Kinh nghiệm phát triển dịch vụ môi giới bất động sản ở các nước trên thế giới

Để chúng ta có cái nhìn toàn diện hơn về chức năng, vị trí và tầm quan trọng của các nhà môi giới trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, tác giả sẽ khái quát sau đây một vài khía cạnh cơ bản về dịch vụ môi giới bất động sản tại một số nước trên thế giới.

Sự phát triển của thị trường bất động sản tại các nước công nghiệp phát triển đã thúc đẩy sự hình thành ba nghề nghiệp chuyên môn đó là: định giá tài sản; nhà môi giới bất động sản; nhà quản trị bất động sản. Tuy đây là ba chuyên môn khác nhau nhưng đều liên quan chặt chẽ với nhau. Một nhà định giá, quản trị hay môi giới đều phải có kiến thức rộng và liên quan tới hai lĩnh vực còn lại.

2.1. Môi giới bất động sản ở Mỹ

Tại Mỹ, dịch vụ môi giới bất động sản đã xuất hiện vào những năm 40 của thế kỷ XX. Với dân số có 290 triệu người và khoảng 74 triệu hộ gia đình, tỷ lệ người có sở hữu nhà riêng ở nước này là gần 70%. Trung bình một hộ gia đình chỉ phải 20-40% thu nhập cho nhà ở. Giá nhà ở trung bình ở Mỹ là 170.000 USD. Vì vậy, dịch vụ môi giới BĐS ở Mỹ rất phát triển.

Thị trường BĐS Mỹ hiện gồm có xấp xỉ 50.000 doanh nghiệp môi giới. Chúng khác nhau khá lớn về quy mô và hoạt động. Trong số đó, 80% đặc biệt chú trọng vào việc bán BĐS khu dân cư trong khi 8-10% chú trọng vào BĐS thương mại. Còn lại là phát triển các nhà cao tầng, nông trang và đất đai, quản lý và định giá BĐS. 90% các nhà môi giới ở Mỹ đã tốt nghiệp trung học, 45% có bằng cử nhân. Chuyên ngành cơ bản của họ là nhà ở dân cư. 59% được đền bù với 1 tỷ lệ hoa hồng được chia cho doanh nghiệp của họ trong khi 31% trên 100% tiền hoa hồng phải trả hàng tháng chi phí cố định cho doanh nghiệp. Phần còn lại 10% được coi là lương hoặc một thỏa thuận chia lãi. 20% sử dụng cộng tác viên, 97% sở hữu hoặc thuê máy tính, 95% sử dụng điện thoại di động, 75% sử dụng thư điện tử và 50% có trang web cá nhân.

Nghề môi giới BĐS ở Mỹ được quy định rất chặt chẽ. Bởi vì, bất cứ ai có quyền sở hữu thường xuyên đầu tư lớn nhất, phần lớn các quy định này được soạn thảo nhằm bảo vệ quyền lợi của khách hàng tránh các hành vi lừa đảo, bất quy tắc. Quy định áp dụng trong phạm vi cấp bang do hội đồng các thành viên - những người được thống đốc bang bổ nhiệm - soạn thảo. Những thành viên này đã bổ sung các quy định trên chặt chẽ về BĐS cho người môi giới thi hành. Nhiều quy định bám sát với các nguyên tắc hoạt động của (NAR) hiệp hội Bất động sản quốc gia Mỹ. Thêm nữa, hầu hết các nhà lập pháp của bang đã thông qua các đạo luật bổ sung, sửa đổi về người hành nghề; nhiều bang không có các đạo luật này, "luật chung" được chính quyền dùng làm căn cứ pháp lý trong việc thực hiện.

Để hành nghề BDS ở Mỹ, người ta phải có một giấy phép BDS do chính quyền bang cấp. Các yêu cầu bao gồm đào tạo, trải qua một kỳ thi và trả phí cấp phép. Có một vài trường hợp ngoại lệ, giấy phép cho phép người được cấp phép hành nghề bất cứ loại bất động sản nào ở bất cứ đâu trong phạm vi ranh giới của bang. Chỉ có một ngoại lệ là các nhà định giá muốn hành nghề thì phải có giấy phép liên bang (giấy phép do chính quyền liên bang cấp) và sau đó giấy phép này được chính quyền bang giám sát. Trừ một vài nhà định giá, tất cả các giấy phép BDS đều do chính quyền bang điều chỉnh. Tuy nhiên, nhiều bang dành cho các đặc quyền hành nghề giữa các bang và có một xu hướng, rõ ràng tiến tới có giấy phép liên bang (giấy phép do chính quyền liên bang cấp).

Các yêu cầu tối thiểu để đăng ký kỳ thi cấp phép môi giới BDS: Để được cấp phép, ứng viên phải vượt qua kỳ thi viết đầu tiên. Những ứng viên thi đỗ sẽ được cấp phép bởi Cục Bất động sản DRE (Department of Real Estate).

Phần lớn các thành phố lớn ở Mỹ đều có một hội nghề nghiệp để giúp cho những người môi giới bất động sản hành nghề có hiệu quả hơn, đó là MLS (Multiple Listing Service). MLS luôn cung cấp đầy đủ mọi thông tin chi tiết về tình trạng mua bán bất động sản trong khu vực khi những thông tin này được sử dụng thành công. Những người môi giới phải chia một phần thù lao cho nơi đã cung cấp thông tin gốc. Đây là một tổ chức có ảnh hưởng lớn nhất, đóng vai trò chủ đạo trong lĩnh vực BDS ở Mỹ là Hiệp hội các nhà kinh doanh địa ốc trên cả nước. Tổ chức này hỗ trợ, bao trùm các hoạt động của những nhà tư vấn, quản trị và thẩm định giá BDS. Tổ chức này tự đặt ra mục tiêu cho mình là gây ảnh hưởng và định hình các lĩnh vực liên quan đến thị trường BDS, thiết lập và điều chỉnh các nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp.

2.2. Môi giới bất động sản ở Châu Âu

Hiện nay, ở Châu Âu tồn tại nhiều tổ chức nghề nghiệp, hiệp hội, liên đoàn và các

trường đại học, viện nghiên cứu về lĩnh vực dịch vụ - kinh doanh bất động sản. Vào năm 2002 với Khối thị trường chung Châu Âu có khoảng gần 200.000 nhà môi giới và quản trị bất động sản; khoảng 2/3 trong số này tập trung ở khoảng 40 hội nghề nghiệp, còn lại là hoạt động tự do và tuân theo một chuẩn mực nghề nghiệp nhất định. Tổ chức nghề nghiệp môi giới điển hình ở Châu Âu là Liên đoàn bất động sản Châu Âu (CEI). Mục tiêu của tổ chức này là hoạt động điều hoà việc cấp giấy phép hành nghề môi giới. Ví dụ như ở Ba Lan, để có được chứng chỉ hành nghề môi giới chuyên nghiệp, từ năm 1992, thí sinh cần phải trải qua một quá trình thực hành nửa năm trong các công ty BDS, phải trực tiếp tiến hành các nghiệp vụ môi giới (ít nhất là 15 BDS). Ngoài ra, khi đã hội đủ những điều kiện thí sinh phải trải qua một kỳ thi quốc gia được tổ chức bởi Hội đồng giám định quốc gia trong lĩnh vực hành nghề chuyên nghiệp. Kỳ thi được tổ chức theo hình thức thi viết và thi vấn đáp. Để được tham dự kỳ thi, thí sinh phải có trình độ văn hoá thích hợp (tối thiểu là đại học) và phải trình chứng chỉ tốt nghiệp những khoá đào tạo sau đại học hoặc chuyên ngành với chương trình đào tạo phù hợp với yêu cầu của Sở nhà đất và phát triển đô thị.

Khoá đào tạo chuyên ngành môi giới BDS kéo dài 6 tháng, kết thúc bằng kỳ thi. Sau khi vượt qua kỳ thi, để hành nghề chuyên nghiệp cần phải trải qua đợt thực hành 6 tháng trong các công ty môi giới và phải trực tiếp thực hiện ít nhất 15 thương vụ môi giới chính thức và vượt qua kỳ thi quốc gia.

Chúng chỉ cấp cho nhà môi giới có số chứng chỉ. Khách hàng có thể kiểm tra về tư cách, quá trình hoạt động của nhà môi giới thông qua Internet tại trang web của Bộ Hạ tầng cơ sở.

2.3. Đào tạo và giấy phép cho môi giới BDS ở Xinh-ga-po

Trước năm 1980, không có khung đào tạo cho môi giới và đại lý BDS ở Xinh-ga-po. Vào năm 1982, ERA Xinh-ga-po (ERA Realty

Network Private Limited, Singapore) thành lập công ty đầu tiên và bắt đầu phát triển một hệ thống đào tạo mà ERA đã học hỏi được từ nước Mỹ. Chính phủ Xinh-ga-po thông qua Cơ quan thuế (Inland Revenue Authority of Singapore - IRAS) đã chấp nhận hệ thống đào tạo của ERA là một hệ thống đủ tốt để đào tạo các nhà môi giới và các đại lý BĐS. Trước khi IRAS cấp một giấy phép môi giới BĐS cho bất kỳ ai, họ phải hoàn thành khoá đào tạo đầu tiên được cung cấp bởi ERA. Ngày nay, chứng chỉ CEHA (Common Examination for House Agents) là rất cần thiết cho việc cấp giấy phép hành nghề môi giới BĐS. Trước khi giấy phép môi giới BĐS được cấp, các ứng viên phải trải qua một kỳ thi chung cho các đại lý BĐS (CEHA). CEHA được cung cấp bởi Ban thi tuyển CEHA thuộc cơ quan IRAS (Chính phủ).

3. Cơ hội và định hướng phát triển nghề môi giới bất động sản ở Việt Nam

Từ những phân tích ở trên ta thấy triển vọng phát triển nghề môi giới bất động sản ở Việt Nam là rất lớn. Với một thị trường hiện còn thiếu nhiều thông tin, nhân tố ở tầm vĩ mô cũng như vi mô đang gây mất ổn định thị trường thì vai trò của dịch vụ môi giới là quan trọng. Nhưng thực tế hiện nay vẫn nạn giao dịch ngầm, “cò đất” trong thị trường BĐS đang làm đau đầu các nhà quản lý, các nhà hoạch định chính sách. Để nâng cao, hoàn thiện dịch vụ môi giới BĐS cần thực hiện những biện pháp sau:

Thứ nhất, hoàn thiện thể chế chính sách, pháp luật cho hoạt động môi giới bất động sản.

Để dịch vụ môi giới phát triển thì niềm tin của khách hàng sẽ là điều kiện sống còn. Đã đến lúc chúng ta phải thay khái niệm “cò đất” bằng “nhà môi giới”. Tuy nhiên, đây không phải là công việc dễ dàng, có thể làm một sớm một chiều. Môi trường pháp lý đối với các dịch vụ BĐS hiện nay còn tồn tại nhiều bất cập cần sửa đổi và bổ sung. Trước tiên, cần phải qui hoạch lại hoạt động môi giới BĐS và đặt dưới sự kiểm soát của nhà nước với các qui định luật lệ rõ ràng, cấp thẻ

hành nghề môi giới và đăng ký kinh doanh. Hoàn thiện luật kinh doanh bất động sản; Luật đất đai; Luật nhà ở và sớm ban hành Luật đăng ký bất động sản và các văn bản pháp qui khác có tác động tới thị trường BĐS để tạo khung pháp lý cho dịch vụ môi giới BĐS hoạt động.

Thứ hai, nhà nước phải tăng cường kiểm soát hoạt động của các tổ chức trung tâm môi giới hiện nay:

- Chính phủ yêu cầu người làm dịch vụ tư vấn môi giới bắt buộc phải đăng ký hoạt động với cơ quan quản lý Nhà nước và được cấp giấy phép mới được hoạt động tư vấn môi giới.

- Cần tổ chức thi lấy chứng chỉ hành nghề môi giới (Như vậy, chỉ những người có đủ tư cách pháp nhân, có đủ trình độ chuyên môn về môi giới BĐS mới được tham gia các dịch vụ môi giới về BĐS).

- Người tư vấn môi giới phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về kết quả của các hoạt động tư vấn môi giới như: tính trung thực trong các thông tin pháp lý của BĐS được môi giới; về độ tin cậy và có tính dự báo được lợi ích từ kết quả định giá và hình thành giá cả của BĐS giao dịch và chịu trách nhiệm về kết quả của các dịch vụ khác.

- Kiểm soát tính công khai của các thông tin và chất lượng dịch vụ tư vấn (những người tư vấn được quyền yêu cầu cơ quan quản lý Nhà nước xác nhận các thông tin pháp lý về BĐS).

Thứ ba, thực hiện công khai thông tin qui hoạch, thành lập trung tâm hỗ trợ sàn giao dịch bất động sản

- Thực hiện nghiêm túc các quy định về công bố công khai quy hoạch đã được phê duyệt, đặc biệt là quy hoạch chi tiết xây dựng đô thị và quy hoạch sử dụng đất để các thành phần kinh tế biết và tham gia đầu tư.

- Thành lập trung tâm hỗ trợ giao dịch kinh doanh hay các sàn giao dịch bất động sản. Các trung tâm này được xây dựng thí điểm trước hết là ở các thành phố lớn sau đó rút kinh nghiệm để nhân ra các địa

phương khác. Một nhiệm vụ của sàn giao dịch là cung cấp đầy đủ, rõ ràng và minh bạch các thông tin về bất động sản và thị trường bất động sản, thực hiện tư vấn về nhà đất, qua đó dẫn dắt, điều khiển hoạt động của thị trường đất đai, bất động sản một cách lành mạnh.

- Dịch vụ định giá bất động sản trên thị trường thứ cấp là dịch vụ quan trọng trong hệ thống các nghề của hoạt động kinh doanh bất động sản và hiện nay mới phát triển ở mức sơ khai, chỉ có ở những trung tâm giao dịch bất động sản lớn song chưa thực sự được những chủ thể tham gia thị trường tin cậy. Nhà nước cần đưa hoạt động này như một nghề kinh doanh có điều kiện bởi định giá đòi hỏi những chuyên gia giỏi, được đào tạo bài bản, có nhiều kinh nghiệm thực tiễn. Các quy định về trình tự công việc, về trách nhiệm của người cung cấp dịch vụ đối với chất lượng dịch vụ mà mình cung cấp, mức trần của phí dịch vụ... cũng cần được quy định để đảm bảo hoạt động này phát triển đúng hướng.

Thứ tư, cần hình thành và phát triển các trung tâm đào tạo môi giới bất động sản chuyên nghiệp.

Nhà nước cần quan tâm hơn nữa cho những ngành dịch vụ liên quan đến thị trường BĐS. Hiện nay, mới chỉ có trường Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội có trung tâm đào tạo đại học và sau đại học về hai chuyên ngành thẩm định giá và quản trị kinh doanh BĐS. Trường đại học kinh tế TP HCM mới chỉ mở các lớp ngắn hạn về thẩm định giá BĐS. Với tình hình đào tạo như vậy thì thị trường dịch vụ kinh doanh gắn với BĐS ở Việt Nam đang tồn tại một lỗ hổng lớn, mà nếu không có chiến lược xây dựng ngay từ bây giờ thì Việt Nam sẽ tụt

hậu xa so với các nước trong khu vực và thế giới. Như vậy, sự hình thành và phát triển của nghề môi giới là đòi hỏi cấp bách. Việc đào tạo cơ bản một cách có hệ thống đội ngũ các nhà môi giới BĐS là bước đi tất yếu và mang tính chiến lược.

Hoàn thiện dịch vụ môi giới BĐS cũng chính là góp phần lành mạnh hóa và phát triển thị trường bất động sản. Đây là một nội dung rất quan trọng trong quá trình hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa của nước ta.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Galaty W.F, Allway W.J, Kyle R. C, Modern Real Estate (1999), Chicago.
- Gaylon E.Gree, *investment analysis for real estate decisions*
- Hoàng Văn Cường (2006), *Thị trường bất động sản*.
- Jame D.Shilling (2002), *Real estate*, South-western Thomson learning, USA.
- Lê Xuân Bá (2006), *Chính sách thu hút đầu tư vào thị trường bất động sản Việt Nam*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
- U. Wysokinska (2002), “Quan hệ giữa người bán người mua và nhà môi giới”, *Tạp chí ghi chép về thị trường bất động sản*, số 6. 2002, Vacsava, Ba Lan.
- U.S.Census Breau, *Statistical Abstract of United States of America 2006 versio*
- Toni Burns (2003), *Concept Note: Land*, Research paper held by author.
- Trần Minh Ngọc (2005), “Triển vọng phát triển nghề môi giới bất động sản tại Việt Nam”, *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, 11. 2005.