TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Giá nhà đất tăng “phi mã” liệu do phí hoa hồng môi giới?

22:37 26/09/2024

Từ nửa cuối năm 2023 đến nay, người mua nhà ở Hà Nội rơi vào tình trạng hoang mang tột độ. Cứ sau mỗi lần tìm hiểu và hỏi mua, giá nhà lại “nhảy múa”, tăng lên một bậc. Nhiều ý kiến cho rằng, phí môi giới 3% tổng giá trị tài sản cũng là một trong những nguyên nhân khiến giá nhà đất bị đẩy tăng cao vì chủ nhà phải cộng thêm phí môi giới vào giá khiến người mua phải gánh thêm khoản này.



Giao dịch nhà ở đang rất nhộn nhịp.

Trong báo cáo phân tích cơ cấu giá thành, giá bán và nguyên nhân tăng giá bất động sản vừa gửi Văn phòng Chính phủ, Bộ Xây dựng cho biết, giá nhà ở, bất

động sản hiện nay được cơ cấu bởi 7 nhóm chi phí từ tiền sử dụng đất, bồi thường giải phóng mặt bằng; chi phí xây dựng dự án; hạ tầng kỹ thuật, xã hội, vốn vay đến chi phí bán hàng; lợi nhuận của nhà đầu tư và thuế, phí liên quan.

Trên cơ sở phân tích chi tiết biến động của các nhóm chi phí này trong thời gian qua, Bộ Xây dựng chỉ ra rằng có 4 nhóm nguyên nhân làm tăng giá bất động sản thời gian qua. Trong đó, hiện tượng "tạo giá ảo", "thổi giá" của giới đầu cơ, môi giới bất động sản để trục lợi.

Theo Bộ Xây dựng, hiện nay không chỉ ở các dự án mới mở bán, trên thị trường thứ cấp cũng bị đẩy giá từ tiền chênh. "Thông thường, bên bán phải chi 1% giá bán cho bên môi giới. Tuy nhiên, khi thị trường sốt nóng, môi giới thường cộng thêm tiền chênh để giao dịch với khách. Một chung cư giá bán khoảng 5 tỷ đồng, môi giới có thể "gửi giá" 200-300 triệu đồng (tương đương 5%). Một căn liền kề giá khoảng 10 tỷ đồng, môi giới có thể gửi giá khoảng 500 triệu đồng (tương đương 5% giá bán)", Bộ Xây dựng cho biết.

Đặc biệt, Bộ còn nêu ra chiêu bài "đặt cọc" của môi giới trong giai đoạn sốt nóng để mua nhà đất rồi tăng giá 10-15% và giao bán cho người khác. Như căn hộ chung cư có giá bán 5 tỷ, môi giới đặt cọc 1 tỷ để mua và thoả thuận thanh toán trong 1 tháng. Trong vòng 1 tháng này, môi mới sẽ kiếm khách để bán chênh thành 6-7 tỷ khiến giá nhà "nhảy múa" tăng lên 1-2 tỷ đồng chỉ trong vòng 1 tháng.

Thị trường bất động sản nóng lên cũng là lúc các công ty bất động sản tuyển dụng nhân sự ồ ạt. Tại Công ty cổ phần Bất động sản Thiên Khôi (Thiên Khôi Group) lên tục tuyển dụng chuyên viên kinh doanh trên các nền tảng mạng xã hội và trên hệ thống website của công ty như: batdongsanthienkhoi.vn; thienkhoiland.net; tuyendung-thienkhoi.com.

yendung-thienkhoi.com

BẤT ĐỘNG SẢN
THIÊN KHÔI

TRANG CHỦ TUYỂN DỤNG ĐĂNG KÝ ỨNG VIÊN 0904.627.684 Tìm kiếm

0904.627.684 dung8476@gmail.com Đăng ký ứng viên





Về chúng tôi

BẤT ĐỘNG SẢN THIÊN KHÔI

- Kết thúc năm 2023, Bất động sản Thiên Khôi đạt 29.000 nhân sự.
- Cơ chế 2 cấu tốt nhất thị trường, hoa hồng nhỏ nhất 100 triệu.
- Kho hàng từ 40.000 đến 50.000 Bất động sản sẵn sàng giao dịch.

✔ BẠN ĐƯỢC GÌ KHI ĐẾN VỚI BẤT ĐỘNG SẢN THIÊN KHÔI

- Môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động
- Tự chủ thời gian, tự chủ công việc,...
- Áp dụng khoa học và công nghệ vào trong công việc
- Được đào tạo bài bản bởi các chuyên gia Bất động sản
- Được tham gia các hoạt động: Văn nghệ, thể thao, du lịch
- Hoa hồng nhận ngay trong 24 giờ giao dịch
- Công ty hỗ trợ tiền nạp vào trang thông tin BĐS
- Chế độ khen thưởng hấp dẫn theo Tháng, Quý, Năm
- Hưởng đầy đủ chế độ BHXH, nghỉ lễ theo Quy định Nhà nước

✨ **Thiên Khôi** hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần, tổng có 20 phòng chức năng và các đội bán hàng theo khu vực tập trung tạo tính hiệu quả tối đa cho cán bộ chuyên viên khi làm việc tại Bất động sản Thiên Khôi.

✨ Mỗi cá nhân tại BDS Thiên Khôi đều mang trong mình một trách nhiệm lớn lao đó là kết nối, đó là sẻ chia, đó là xây đắp để tạo nên những giá trị nhằm hướng tới sự phát triển chung của cộng đồng xã hội.

✨ Đến với Công ty BDS Thiên Khôi bằng tính chuyên nghiệp, sự đào tạo bài bản, cùng với đó là sự nỗ lực không ngừng chắc chắn sẽ tiến mạnh.



Ứng Tuyển

Facebook

Giá nhà đất tăng "phi mã" liệu do phí hoa hồng môi giới?
https://thuonghieucongluan.com.vn/gia-nha-dat-tang-phi-ma-lieu-do-phi-hoa-hong-moi-gioi-a237772.html

Công ty cổ phần Bất động sản Thiên Khôi liên tục tuyển dụng nhân sự

Trên website của công ty này giới thiệu được thành lập vào năm 2020, với "sứ mệnh kết nối khách hàng và chủ nhà, tư vấn về pháp lý và tình trạng bất động sản trước khi giao dịch diễn ra, điều tiết làm tăng tính thanh khoản cho hàng ngành bất động sản trên khắp các quận nội và ngoại thành tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh".

Theo như giới thiệu, công ty hiện có 28 trụ sở, 300 khối/phòng kinh doanh, 1.900 lãnh đạo và quản lý các cấp, có tới 32.000 thành viên, đối tác tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và TP. Thủ Đức.

Về vấn đề nhân sự, sau 4 năm thành lập, thành viên của Thiên Khôi Group đã lên tới vài chục nghìn người. Với số lượng như vậy tương đương nhân sự của những tập đoàn lớn và nhiều người chưa hiểu rõ đã nghĩ rằng, quỹ lương, quỹ bảo hiểm của các tập đoàn bất động sản này sẽ vô cùng lớn.

Các sự kiện khai trương văn phòng mới tại các khu vực được các thành viên công ty quảng bá một cách quy mô, hoành tráng. Mới chỉ vài năm xuất hiện, công ty này đã có văn phòng khắp nơi, hệ thống "phình" ra nhanh chóng lại khiến nhiều người đặt câu hỏi liệu đây có phải "mô hình đa cấp bất động sản"?

Trong tất cả những phần giới thiệu, có thể nhận thấy ngay công ty bất động sản nghìn người này hoạt động trong lĩnh vực môi giới bất động sản và từ khóa chính là "bán bất động sản thổ cư".

Kho hàng, sản phẩm chính của công ty Bất động sản Thiên Khôi là bất động sản thổ cư, thường là nhà ở riêng lẻ tại đô thị, biệt thự, nhà phố, nhà liền kề, "nhà đất trong dân", nhà tập thể, chung cư thứ cấp (đã được mua sơ cấp lần 1 và bán lại).

Các thành viên công ty là môi giới bất động sản, kết nối mua bán nhà giữa chủ nhà và người có nhu cầu mua và thu về % hoa hồng môi giới theo thỏa thuận.

Trong các bài viết tuyển dụng nhân sự, Thiên Khôi quảng cáo thu nhập trung bình từ 36,5 - 100 triệu/ tháng, hoa hồng tối thiểu 3% giá bất động sản. Các thành viên công ty bên cạnh việc rao bán bất động sản trên trang cá nhân thì cũng thường xuyên đăng tuyển, mời người hợp tác, mời thêm thành viên.

thienkhoireal.vn

BẤT ĐỘNG SẢN
THIÊN KHÔI

VỀ CHÚNG TÔI



- Là đơn vị số 1 trong lĩnh vực Môi giới và Đầu tư Bất động sản nhà phố thổ cư các quận trung tâm TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội.
- Hoa hồng 3 – 4% giá trị căn nhà, thấp nhất 100 triệu/căn – cao nhất thị trường nhà phố.
- Kho hàng hơn 20.000 căn đã ký hợp đồng với chính chủ, pháp lý sổ hồng riêng, tính thanh khoản cao, sẵn sàng giao dịch.
- Hệ thống văn phòng làm việc, cơ sở vật chất hiện đại, khang trang phủ khắp các quận trung tâm TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội, mạng lưới kết nối thông tin xuyên quốc gia.
- Chúng tôi có đầy đủ tiềm lực, nền tảng, mạng lưới, quy trình, công nghệ, hỗ trợ... để giúp các bạn vững nghề, tạo thu nhập bền vững, thay đổi hoàn toàn cuộc sống, cùng nhau tiến nhanh – tiến xa trên con đường Bất động sản.

QUYỀN LỢI CỦA NHÂN VIÊN KD

- Hoa hồng 3-4% giá trị căn nhà, thấp nhất 100 tr/căn - CAO NHẤT thị trường nhà phố.
- Đào tạo THỰC CHIẾN ĐỈNH CAO từ cơ bản đến nâng cao theo nhiều cấp độ - hoàn toàn MIỄN PHÍ.
- TỰ CHỦ GIỜI GIAN, được là những ông chủ/bà chủ của chính mình.
- Thu hoa hồng ngay sau khi khách đặt cọc, chia tiền ngay trong ngày - ĐỘT PHÁ THU NHẬP không giới hạn.
- Hỗ trợ trên từng celtimet: 90% chi phí marketing, 10 triệu bảo hiểm, 2 triệu đăng tin... đội nhóm hỗ trợ chốt sale thần tốc.
- Môi trường được tiếp xúc và làm việc với nhiều người nhiều tiền, tài giỏi trong xã hội - nâng cấp bản thân nhanh chóng.
- Áp dụng công nghệ trong công việc, dữ liệu khổng lồ, truy xuất siêu tốc, đa dạng các phân khúc.
- Hệ thống trụ sở làm việc phủ khắp các quận, cơ sở vật chất khang trang hiện đại.
- Cơ hội THĂNG TIẾN không giới hạn lên Đầu chủ, Trưởng Phòng, Giám Đốc, Đào tạo gia, Đàm phán gia, Thẩm định viên, Quỹ đầu tư chuyên nghiệp...

Giá nhà đất tăng "phi mã" liệu do phí hoa hồng môi giới?
https://thuonghieucongluan.com.vn/gia-nha-dat-tang-phi-ma-lieu-do-phi-hoa-hong-moi-gioi-a237772.html

> Trên trang web của mình, Thiên Khôi group sẽ trả hoa hồng từ 3 - 4% hoa hồng giá trị căn nhà, thấp nhất là 100 triệu/căn nếu giao dịch thành công

Trên thực tế, muốn trở thành thành viên tại Thiên Khôi thì thủ tục khá đơn giản. Chỉ cần mang căn cước công dân đến văn phòng, trụ sở công ty điền các thông tin cá nhân, điền đơn xin ra nhập. Sau đó, thành viên mới sẽ được hỗ trợ tham gia một khóa học ngắn trong vài buổi, được chuyên gia đào tạo của công ty hướng dẫn cơ bản về quy trình mua bán bất động sản, các nghiệp vụ đơn giản cơ bản nhất về rao bán bất động sản trên các nền tảng, cách tìm kiếm khách hàng, kết nối để xúc tiến mua bán bất động sản. Người mới được đưa về các nhóm do các trưởng phòng, giám đốc khối quản lý, được tiếp xúc với bảng hàng, chính thức trở thành thành viên, rao bán và tìm nguồn hàng để bán, bước đầu đi vào con đường trở thành “môi giới bất động sản”.



Một buổi đào tạo chuyên viên tại Thiên Khôi group

Các thành viên công ty được tham gia các hoạt động phong trào, nhưng không có hợp đồng chính thức, không có lương cứng, không có chế độ bảo hiểm xã hội hay các chế độ của như người lao động trong các lĩnh vực khác mà chỉ có thu nhập từ hoa hồng khi bán được hàng.

Chính bởi hình thức này, số lượng các quản lý các trưởng phòng ở các công ty bất động sản rất nhiều, số lượng thành viên thì dễ dàng lên đến hàng nghìn,

hàng chục nghìn người chỉ sau thời gian ngắn.

Tại Thiên Khôi Group, hoa hồng của mỗi sản phẩm được bán theo hình thức công ty thường là 3% giá trị bất động sản, cao hơn so với mức hoa hồng vẫn thường thấy trước đây là 1- 2% của các hình thức bán khác. Hoa hồng sẽ được chia cho “đầu chủ”, “đầu khách” và một phần thuộc về công ty.

Ví dụ một chủ nhà muốn thu về khoảng 8 tỷ đồng cho một căn nhà nhưng khi thông qua môi giới với mức hoa hồng là 3% thì chủ nhà sẽ phải trả cho môi giới số tiền gần 300 triệu. Chính vì vậy, khi rao bán qua công ty môi giới, giá nhà sẽ luôn được rao lên khoảng 8,5 đến 8,7 tỷ đồng, trừ khoản mặc cả xuống, mức giá được chốt dao động khoảng 8,3 tỷ đồng, phần 300 triệu là chi phí môi giới hoa hồng cho công ty. Đây là chi phí bên bán cộng vào giá thành, người mua phải chịu.





Một vụ kết nối mua bán nhà giữa chủ nhà và người có nhu cầu mua đã giao dịch thành công.

Ở nhiều nước, người môi giới bất động sản phải được quản lý theo hồ sơ gắn mã định danh, khi đó mỗi giao dịch, rao bán đều được ghi lại. Hồ sơ về họ cho biết các căn nhà đã bán và phản hồi của khách hàng (kể cả người bán lẫn người mua), những khiếu kiện liên quan... Chính vì thế, người môi giới phải cố gắng giữ uy tín để có các khách hàng mới.

Nhưng, thực tế ở ta lại rất khác, khi mà kịch bản thả mồi để "lùa" khách diễn ra ở hầu hết mọi trường hợp giao dịch, gây nhiễu loạn thị trường và tạo ra rủi ro, phiền phức cho người mua. Trong nhiều trường hợp, khi người mua đã ưng ý và cần đàm phán giá với chủ nhà thì môi giới lại không thực hiện. Sau đó, cò lại thay chủ nhà thông báo tăng giá bán, nhằm ăn giá chênh cao.

Ngoài ra, việc đăng tải thông tin ảo để tìm kiếm khách hàng thật. Chiêu trò chủ yếu và dễ nhận biết nhất là đăng nhiều thông tin hấp dẫn nhưng không có thực, hoặc dắt khách hàng tới sản phẩm bất động sản không đúng nội dung đăng tải.

Để bán một căn nhà, môi giới lại đi đăng nhiều thông tin các căn nhà khác trong khu vực với giá bán khác nhau. Nhiều khi là giá thấp để dụ người mua.

Ví dụ, một căn nhà 3 tỷ đồng nhưng môi giới đăng tin 2,5 tỷ đồng thì chắc chắn có khách liên hệ. Nhưng khi vào cuộc, cò lại nói căn nhà đó không còn nữa và giới thiệu khách sang căn khác giá cao hơn hoặc không đẹp bằng. Vì thế, nhiều người khi gặp tình huống này sẽ rất mệt mỏi nhưng cũng không có cách nào để kiểm tra về uy tín cũng như sự trung thực của môi giới.

Liên quan về vấn đề này, ông Lê Hoàng Châu, Chủ tịch Hiệp hội Bất động sản TP. HCM (HoREA), cho rằng thực tế các sàn môi giới không giúp làm tăng tính minh bạch về giá cho thị trường như kỳ vọng. Ngược lại, giao dịch nhà đất qua sàn làm tăng chi phí, đội giá bán, thậm chí có nhiều trường hợp môi giới tạo ra giá ảo, khiến người mua đứng trước nhiều rủi ro. Mặt khác, các sàn được hưởng phí môi giới trên dưới 2% giá trị tài sản, nhiều trường hợp phí môi giới chiếm 4-5%, là một khoản không nhỏ. Chủ đầu tư phải cộng thêm phí môi giới vào giá bán và người mua nhà phải gánh thêm khoản này.



Nhiều chuyên viên môi giới bất động sản vẫn chưa có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản

Theo ông Châu, các hoạt động của sàn cũng chưa thật sự đảm bảo khi hàng trăm nghìn nhân viên môi giới hiện mới chỉ có khoảng 10-15% có chứng chỉ hành nghề. Theo Luật Kinh doanh bất động sản 2023, các cá nhân hành nghề

môi giới bất động sản phải có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản từ ngày 1/8/2024.

Sở Xây dựng các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương là đơn vị tổ chức kỳ thi sát hạch và cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản.

Căn cứ từ những quy định trên, nhiều người đặt câu hỏi, Công ty cổ phần Bất động sản Thiên Khôi với 32.000 thành viên thì đã có bao nhiêu người được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới?

Theo Khoản 1, Khoản 5 Điều 59 Nghị định 16/2022/NĐ-CP có quy định về vi phạm kinh doanh dịch vụ bất động. Theo đó, phạt tiền từ 40 – 60 triệu đồng đối với kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập mà không có chứng chỉ hành nghề.

Với mô hình hoạt động kiểu này, rất nhiều thành viên mới của công ty đã rao bán, thực hiện hoạt động kết nối mua bán bất động sản mà chưa có chứng chỉ môi giới. Trên một diễn đàn về bất động sản, nhiều người cho rằng, mô hình bán nhà với 3% hoa hồng của công ty này cũng là một phần nguyên nhân khiến giá bất động sản tăng lên, nhiều mức giá "ảo" trong thời gian qua.

Thiên Trường