TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Hành trình xây dựng thương hiệu bất động sản Thiên Khôi

07:33 20/09/2024

Chỉ mới đi vào hoạt động được hơn 4 năm nhưng hiện nay, mạng lưới kinh doanh của Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Khôi (Thiên Khôi Group) trải dài khắp 2 miền Nam Bắc. Mỗi tuần, tại trụ sở chính, Thiên Khôi Group đào tạo và cho ra "lò" hàng trăm chuyên viên môi giới bất động sản...

1.900 lãnh đạo và quản lý các cấp với 32.000 thành viên

Được giới thiệu là công ty môi giới nhà đất thổ cư số 1 Việt Nam tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, khi có nguồn hàng vô cùng lớn với 100.000 căn nhà đang rao bán.

Theo tìm hiểu, Thiên Khôi Group chính thức đặt chân vào ngành môi giới bất động sản từ tháng 3/2020. Tiền thân là Công ty Cổ phần Bất động sản Thiên Khôi và đặt trụ sở tại tầng 5, tòa nhà 18 Tam Trinh (phường Minh Khai, quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội).





Sau khi bị một số cơ quan báo chí phản ánh, Thiên Khôi Group đã sửa nhiều thông tin trên trang web của mình.

Theo như giới thiệu trên website chính thức của Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Khôi, doanh nghiệp này hoạt động chính trong lĩnh vực "tư vấn, môi giới, định giá, đào tạo môi giới và quản lý bất động sản".

Ở thời điểm thành lập, Công ty cổ phần Bất động sản Thiên Khôi có vốn điều lệ là 8 tỷ đồng. Các cổ đông sáng lập bao gồm: ông Nguyễn Thành Dũng nắm 85% cổ phần (góp 6,8 tỷ đồng); Đoàn Hà Hải Trinh nắm 10% cổ phần (góp 800 triệu

đồng); Nguyễn Thị Bến nắm giữ 5% cổ phần (góp 400 triệu đồng).

Theo tìm hiểu, chỉ vài ngày sau khi thành lập, Công ty cổ phần Bất động sản Thiên Khôi đã tiến hành nâng vốn điều lệ từ 8 tỷ đồng lên 20 tỷ đồng.

Ngoài ra, từ 2 ngành nghề kinh doanh ban đầu, doanh nghiệp này cũng đã mở rộng lĩnh vực kinh doanh lên 7 ngành nghề, trong đó có hoạt động hỗ trợ tài chính và phục vụ ăn uống.

Đến tháng 12/2022, Công ty cổ phần Bất động sản Thiên Khôi chính thức đổi tên thành Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Khôi (Thiên Khôi Group) và hiện trụ sở tại tầng 2, tòa nhà Mipec Tower, số 229 Tây Sơn, phường Ngã Tư Sở, quận Đống Đa, TP. Hà Nội.

Hiện ông Nguyễn Thành Dũng là người đại diện pháp luật, kiêm Tổng giám đốc của Thiên Khôi Group.

Ngoài vai trò tại Thiên Khôi Group, ông Nguyễn Thành Dũng còn là đại diện pháp luật của Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Thiên Khôi. Doanh nghiệp này được thành lập vào tháng 3/2019.

Vốn điều lệ của Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Thiên Khôi là 1 tỷ đồng. Trong đó, Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Khôi góp 450 triệu, tương đương 45% cổ phần; ông Nguyễn Thành Dũng góp 550 triệu đồng, sở hữu 55% cổ phần còn lại.

Hoạt động chính trong lĩnh vực tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất, tuy nhiên tổng số lao động theo đăng ký của Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Thiên Khôi cũng chỉ có 2 người. Tại đây, ông Nguyễn Thành Dũng là người đại diện pháp luật và cũng là Giám đốc của Công ty TNHH thương mại và dịch vụ 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,

Hành trình xây dựng thương hiệu bất động sản Thiên Khôi
https://thuonghieucongluan.com.vn/hanh-trinh-xay-dung-thuong-hieu-bat-dong-san-thien-khoi-va-nhung-chieu-tro-ne-thue-a236786.html

> Bài viết giới thiệu về hoạt động của Thiên Khôi Group được đăng tải trên website công ty

Liên quan đến nhân sự tại Công ty cổ phần Tập đoàn Thiên Khôi, theo một số trang web báo chí, truyền thông và trên các trang web có tên miền như thienkhoiland; thienkhoigroup, batdongsanthienkhoi đăng tải về công ty cho thấy, mức tăng trưởng nhân sự liên tục tăng ồ ạt.

Năm 2020, chỉ sau một năm hoạt động, số lượng nhân sự của Thiên Khôi đã cán mốc 8.000, mỗi tuần phòng nhân sự lại tiếp nhận thêm 200 môi giới thổ cư. Năm 2021, Thiên Khôi sở hữu hơn 10.000 nhân sự, 9 trụ sở làm việc.

Tháng 7/2022, Thiên Khôi có hơn 17.000 nhân sự giỏi chuyên môn, nghiệp vụ.

Năm 2023, Thiên Khôi bổ sung hơn 11.000 môi giới, đưa số lượng môi giới hợp tác với đơn vị này lên hơn 30.000 người, nhờ việc ứng dụng công nghệ.

Đến thời điểm tháng 8/2024, Thiên Khôi công bố trên website đã có 32.000 thành viên, đối tác trên khắp Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh. Ngoài ra, có 300 Khối/ Phòng kinh doanh phủ kín các quận, huyện của Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Lãnh đạo và quản lý các cấp là 1.900 người.

Tuy nhiên, trong công bố thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp vào tháng 7/2023, tổng số lao động theo thông tin đăng ký thuế của đơn vị này lại chỉ là... 5 người. Như vậy, có thể thấy số lượng nhân sự lên tới cả vạn người của Thiên Khôi thực chất là các tư vấn, môi giới bất động sản.

Lò đào tạo những “chiến thần”

Từ ngày thành lập, công ty bất động sản Thiên Khôi thường xuyên đăng tuyển chào mời người ứng tuyển làm nhân viên kinh doanh bất động sản. Chỉ cần lên google gõ cụm từ tìm kiếm “công ty bất động sản Thiên Khôi tuyển dụng” thì sẽ cho ra hàng loạt các website có tên miền như tuyendungbdsthienkhoi; thienkhoigroup; batdongsanthienkhoi; thienkhoiland đăng tải về tuyển dụng nhân sự.

Thời điểm tháng 7/2024, phóng viên đã có mặt ở tầng 2, tòa nhà Mipec, địa chỉ 229 Tây Sơn, phường Ngã Tư Sở, Đống Đa, Hà Nội để tham gia buổi đào tạo nhân viên kinh doanh bất động sản tại công ty này. Để có thể ghi danh buổi đào tạo, học viên phải nộp một bộ hồ sơ về cho khối/phòng mà mình được phân rồi trợ lý khối/phòng sẽ gửi lịch đào tạo của công ty cho các học viên.



Mỗi một buổi đào tạo học viên sẽ được học về phương pháp đăng tin tìm kiếm khách hàng (Ảnh: Hải Nam)

“Các anh chị sẽ có một tuần đào tạo và thi tại công ty. Lịch và nội dung đào tạo sẽ được gửi trong nhóm zalo để các anh chị tiện theo dõi”, một bạn trợ lý khối/phòng cho biết.

Theo nội dung đào tạo, học viên sẽ học 8 buổi với 8 phần nội dung khác nhau như kiến thức cơ bản về bất động sản và môi giới bất động sản; Tổng hợp kỹ năng phân tích và định giá Bất động sản; Tư duy, chiến lược và công cụ truyền

thông để tìm kiếm khách hàng; Kỹ năng viết nội dung tin đăng tối ưu trên các nền tảng mạng xã hội; Giao tiếp điện thoại với khách hàng từ cuộc gọi đầu tiên; Pháp lý và quy hoạch trong giao dịch Bất động sản; Quy trình dẫn khách đi xem nhà và các kịch bản xử lý tình huống; Tư vấn khi khách thích nhà và các bước trong đàm phán.

Trong những buổi đào tạo này, người thuyết giảng thường được giới thiệu là giám đốc bộ phận trong công ty. Trong những bài đào tạo, người thuyết giảng luôn nhấn mạnh mạng xã hội, các website bất động sản là một trong những những kênh marketing chiến lược vì dễ dàng tiếp cận khách hàng.

Tại mỗi buổi đào tạo, người thuyết giảng thường lấy dẫn chứng về một số "chiến thần" chốt nhà với số tiền hoa hồng được hưởng từ 500 triệu đến hơn 1 tỷ đồng.

"Các anh chị chịu khó mỗi ngày bỏ ra khoảng 1 -2 giờ đồng hồ đăng bài lên các website, fanpage, hội nhóm kiểu gì cũng sẽ có khách. Các anh chị sẽ đăng vào các khung giờ từ 9h -11h30, buổi chiều từ 13h30 – 15h và buổi tối từ 20h - 21h30. Đây là những khung giờ mà khách thường hay vào xem nhất", một lãnh đạo khối Thiên Quý cho hay.



Tại Thiên Khôi Group, học viên sẽ được đào tạo những "mánh khóe" để những tin đăng bán nhà thu hút khách hàng. (Ảnh: Hải Nam)

Người này cho biết thêm, để đăng tin có hiệu quả, các anh chị nên thuộc câu khẩu quyết “thơm, thật, thiếu”, “đúng, đủ, đầy” và “bạn, bàn, bán”. Ngoài ra, các anh chị nên đăng tin bài theo hình thức “tin quây”. Theo giải thích, “tin quây” là đăng những tin căn nhà lân cận, xung quanh đối với căn mục tiêu mà mình muốn bán, thậm chí là đăng tin những ngôi nhà ảo không có thật nhằm thu hút sự quan tâm của khách hàng.

Mỗi một buổi học, người thuyết giảng sẽ chia sẻ “mánh, cách” để những tin đăng bán nhà thu hút khách hàng. Từ cách đặt tiêu đề đến cách giật tít, sử dụng những từ tượng hình, từ láy, từ cách điệu rồi cách giấu những “thông số” xấu hay lỗi phong thủy của căn nhà.

Sau khi kết thúc 8 buổi đào tạo, công ty sẽ tổ chức thi trắc nghiệm đối với các học viên. Bài thi gồm 50 câu hỏi với thời gian làm bài 60 phút. Nếu ứng viên vượt qua được 40/50 câu thì là đỗ và ngay ngày hôm sau sẽ tham dự buổi gặp mặt với Chủ tịch Thiên Khôi Group là ông Nguyễn Thành Dũng. Tại buổi gặp mặt này, ông Nguyễn Thành Dũng chia sẻ về nghề môi giới bất động sản, với những triết lí kinh doanh, mang lại nhiều giá trị tốt đẹp cho cộng đồng và xã hội.



Mỗi tuần, Thiên Khôi đào tạo và cho ra “lò” khoảng 500 chuyên viên môi giới bất động sản (Ảnh: Hải Nam)

Theo trên trang web batdongsanthienkhoi.vn thì mỗi tuần công ty bất động sản Thiên Khôi đào tạo và cho ra “lò” khoảng 500 chuyên viên môi giới bất động

sản. Vậy, mỗi một tháng công ty này đào tạo khoảng 2.000 chuyên viên và trong một năm là 24.000 chuyên viên môi giới bất động sản. Một con số "khủng" mà bất kì công ty môi giới bất động sản nào khó có thể theo kịp.

Nhiều người thắc mắc vì sao Thiên Khôi Group lại có thể thu hút các ứng viên đăng kí tham gia nhiều như vậy. Có phải vì sự hào nhoáng bên ngoài hay là được trả hoa hồng cao cho mỗi phi vụ "chốt" nhà thành công? Trong quá trình tác nghiệp tại trụ sở chính của Thiên Khôi Group cho thấy, trong những buổi đào tạo diễn ra nhiều hoạt động, đặc biệt ở hội trường bên ngoài, rất nhiều người thay nhau chụp hình với cúp và nhiều xấp tiền mặt (đạo cụ) để làm hình ảnh trên mạng xã hội.

"Mình chụp nhiều ảnh để đăng trên trang facebook cá nhân nhằm mục đích tạo sự uy tín đối với bản thân, có như vậy khách mới mua bất động sản của mình", Trang – một nhân viên kinh doanh của Thiên Khôi chia sẻ.



Ở Thiên Khôi, nhiều người được chụp hình với tiền để làm hình ảnh

Mỗi năm, Thiên Khôi Group đào tạo số lượng chục nghìn chuyên viên để bán nhà thì cách vận hành, quản lý, cách thu tiền hoa hồng của khách cũng như chia hoa hồng cho chuyên viên là một trong những chủ đề được nhiều người quan tâm.

Nhận hoa hồng bằng tiền mặt là hành vi trốn thuế

Hiện nay, để tìm kiếm nguồn hàng thì Thiên Khôi Group có một bộ phận gọi là đầu chủ. Những người này sẽ kí hợp đồng trực tiếp với chủ nhà và thu tiền hoa hồng. Sau khi kí hợp đồng, căn nhà sẽ được chuyển về kho hàng của công ty thông qua một ứng dụng công nghệ. Ứng dụng này về bản chất giống như các ứng dụng công nghệ thương mại điện tử hoặc đăng thông tin. Người dùng ứng dụng phải tạo tài khoản trên app và sau đó sẽ đăng nhập vào để lấy nguồn hàng rồi đăng bài lên các website, fanpage, hội nhóm bất động sản. Với mỗi căn nhà môi giới thành công thì người môi giới được chia số tiền hoa hồng là 36,5%, đầu chủ 20%, giám đốc khối 20% và công ty hưởng là 23,5%.



Một đầu chủ thu tiền hoa hồng của chủ nhà về nộp tiền mặt trực tiếp cho công ty (Ảnh: Hải Nam)

Ví dụ, một căn nhà có giá trị dưới 3 tỷ đồng nếu môi giới thành công thì chủ nhà phải trả tiền hoa hồng cho công ty là 100 triệu đồng. Căn nhà từ 3 tỷ trở lên thì công ty sẽ thu 3% tiền hoa hồng cho phí môi giới.

Trong quá trình tác nghiệp, phóng viên phát hiện trên bảng điện tử của Thiên Khôi Group có chạy danh sách các chuyên viên môi giới và đầu chủ chốt nhà thành công theo từng ngày. Đơn cử, ngày 27/8, trên bảng chạy điện tử có khoảng 42 vụ môi giới thành công. Nếu nhân với 3% tiền hoa hồng thì số tiền mỗi ngày Thiên Khôi thu về hàng nhiều tỷ đồng. Tuy nhiên, số tiền hoa hồng này được các đầu chủ thu trực tiếp bằng tiền mặt chứ không được chuyển qua tài khoản ngân hàng của công ty. Sau khi thu tiền từ chủ nhà, đầu chủ sẽ nộp trực tiếp cho bộ phận thu ngân tại một phòng riêng. Các chuyên viên Thiên Khôi Group thường nói vui rằng, đây là "phòng chia tiền".

Để đến được căn phòng này không phải dễ vì lúc nào cũng có người ngồi canh cửa, chỉ có những người đeo thẻ hoặc bảng tên mới được đi qua. Thời gian chia tiền đông nhất ở căn phòng này là những ngày cuối tuần. Trong quá trình tác nghiệp, phóng viên đã ghi lại cảnh các đầu chủ xếp hàng để nộp tiền hoa hồng. "Máy đếm tiền hoạt động hết công suất, từng tốp vào đưa cọc tiền cho nhân viên thu ngân kiểm đếm". Bằng cách này, công ty môi giới vừa tránh được thuế thu nhập doanh nghiệp, vừa tránh được trách nhiệm.



Bảng điện tử chạy danh sách các chuyên viên môi giới và đầu chủ chốt nhà thành công theo từng ngày (Ảnh: Hải Nam)

Chiếu theo Điều 48 Luật Kinh doanh bất động sản 2023 thì từ ngày 1/8/2024, doanh nghiệp kinh doanh bất động sản, doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bất động sản nhận tiền thanh toán theo hợp đồng kinh doanh bất động sản, hợp

đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản từ khách hàng thì phải thông qua tài khoản mở tại tổ chức tín dụng trong nước hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang hoạt động hợp pháp tại Việt Nam. Như vậy, việc nhận hoa hồng bằng tiền mặt không thông qua tài khoản ngân hàng của Thiên Khôi Group là không đúng theo Luật Kinh doanh bất động sản 2023.

Liên quan về vấn đề này, trao đổi với Phóng viên, Luật sư Nguyễn Văn Tuấn, Giám đốc Công ty Luật TNHH TGS, thuộc Đoàn luật sư thành phố Hà Nội cho biết, tiền hoa hồng từ các nhà phân phối và môi giới được coi là tiền lương và tiền công nhân lao động nhận được từ người sử dụng lao động. Do đó, tiền môi giới bán hàng và hoa hồng môi giới là thu nhập chịu thuế và nếu chịu thuế thì người nhận phải nộp thuế thu nhập cá nhân, nếu trường hợp nhận tiền mặt không qua tài khoản ngân hàng thì đó là hành vi trốn thuế.



Luật Sư Nguyễn Văn Tuấn, Giám Đốc, Công Ty Luật TNHH TGS thuộc Đoàn Luật sư thành phố Hà Nội trả lời phỏng vấn

Luật sư Nguyễn Văn Tuấn cho biết thêm, đối với hành vi trốn thuế với số tiền từ 100.000.000 đồng - dưới 300.000.000 đồng hoặc dưới 100.000.000 đồng nhưng đã bị xử phạt vi phạm hành chính về hành vi trốn thuế hoặc đã bị kết án về tội này hoặc một trong các tội quy định tại các điều sau: 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 202, 250, 251, 253, 254, 304, 305, 306, 309 và 311 của Bộ luật này, nhưng chưa được xóa án tích mà còn vi phạm, thì sẽ bị phạt tiền từ 100.000.000 đồng - 500.000.000 đồng hoặc sẽ phạt tù từ 3 tháng - 1 năm.

Nếu phạm tội trốn thuế với số tiền 1.000.000.000 đồng trở lên, thì sẽ bị phạt tiền từ 1.500.000.000 đồng - 4.500.000.000 đồng hoặc sẽ phạt tù từ 2 - 7 năm.

Có thể thấy, với cách nhận hoa hồng hoàn toàn bằng tiền mặt từ hoạt động môi giới bất động sản của hàng chục nghìn người đang làm cho Thiên Khôi Group có thể thất thu thuế. Chính vì vậy, để nghị các cơ quan chức năng như Tổng cục Thuế, công an kinh tế vào cuộc để điều tra làm rõ và xử lý nghiêm đối với những sai phạm (nếu có) nhằm tránh thất thu ngân sách cho Nhà nước.

Thương hiệu và Công luận tiếp tục thông tin tới bạn đọc.

Hải Nam