TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Mảng tối trong nghề môi giới BĐS, đâu là nguyên nhân và phương thuốc đặc trị?

20:47 28/06/2021

Tổng thư ký Hội môi giới BĐS Việt Nam- Ông Nguyễn Văn Đính nhận định: “Vai trò của môi giới BĐS là vô cùng quan trọng. Nhưng họ lại đang bị thiếu đi sự quan tâm tương xứng từ xã hội và pháp luật. Việc thiếu quan tâm và buông lỏng quản lý của pháp luật, còn là nguyên nhân tạo ra mảng tối của nghề môi giới BĐS”.



Lực lượng hành nghề môi giới BĐS hiện có khoảng 300.000 người tham gia.

Nghề môi giới và những "mảng đen"

Theo thông tin từ Hội môi giới BĐS Việt Nam, lực lượng hành nghề môi giới BĐS hiện có khoảng 300.000 người tham gia. Mỗi năm lực lượng này kết nối cung cầu thành công, hàng năm lên tới trăm ngàn sản phẩm BĐS, với giá trị sản lượng ước đạt khoản nửa triệu tỷ đồng. Ngày nay, rất hiếm hoi dự án BĐS chào

bán trên thị trường mà không phải do các đơn vị phân phối, sàn giao dịch BĐS.

Đóng góp là không nhỏ, không thể phủ nhận. Nhưng thực sự môi giới BĐS có được hưởng vinh quang đến từ kết quả to lớn mà họ đã đóng góp cho nền kinh tế đất nước? Câu trả lời là chưa thỏa đáng. Chúng ta hiếm gặp một đơn vị sàn giao dịch BĐS nhận được bằng khen từ các cơ quan nhà nước. Trong mọi chính sách ưu đãi, hỗ trợ của Nhà nước, cũng không có dòng nào liệt kê sàn giao dịch hay môi giới BĐS là đối tượng được hưởng thụ.

Ngược lại trong hoạt động kinh doanh của họ, sàn giao dịch, môi giới BĐS luôn phải chịu đựng áp lực, cạnh tranh khốc liệt, thậm chí cả những sự bất công đối với sàn giao dịch để có thể nhận được dự án, sản phẩm BĐS. Ngoài việc phải chứng minh năng lực kinh doanh phải giảm phí hoa hồng, phí môi giới xuống mức thấp nhất, để cạnh tranh. Họ còn phải chuẩn bị 1 lượng tài chính không phải là nhỏ, thường giao động từ 30-50trđ/ để nộp cho Chủ Đầu tư trên một căn hộ được nhận bán. Có những dự án, khoản tiền phải nộp này lên đến cả 100 tỷ đồng. Thông thường các sàn giao dịch đều phải đi vay và gặp rất nhiều rủi ro như: trả lãi, lãi quá hạn vì tiêu thụ chậm…. Đây là khoản chi phí lớn nhất mà những tổ chức, cá nhân làm môi giới BĐS phải đối mặt. Nhiều sàn giao dịch BĐS phải chịu cảnh thua lỗ, nợ nần bởi các khoản chi phí này. Tệ hơn, nhiều sàn giao dịch sau khi đã hoàn thành bán sản phẩm cho dự án. Nhưng lại bị chây ì hoàn trả tiền ký cược, thậm chí cả tiền công môi giới.

Đối với môi giới BĐS họ cũng không phải ngoại lệ khi tham gia là nhân viên sàn giao dịch. Ngoài được hưởng thù lao thấp, họ còn phải tự bỏ chi phí để quảng cáo, để làm marketing tiếp thị cho sản phẩm. Thậm chí họ còn phải lo vốn hùn hạp cùng chủ sàn giao dịch để ký cược cho chủ dự án. Thậm chí còn phải tự giảm giá (chia cho khách một phần hoa hồng dược hưởng) để bán hàng cho khách (cộng đồng gọi tắt là cắt máu).

Trong môi trường cạnh tranh rất khốc liệt, các môi giới BĐS phải luôn vận động nếu như không muốn bị hất văng ra khỏi thị trường. May mắn được vào làm ở những sàn giao dịch uy tín, có nhiều nguồn sản phẩm để bán. Thì họ phải đối mặt cạnh tranh nội bộ. Vì những sàn giao dịch này thường rất đông nhân viên, cạnh tranh dành giật khách hàng diễn ra rất khốc liệt.

Ông Nguyễn Văn Đính, Tổng thư ký Hội môi giới BĐS Việt Nam nhận định: Môi giới và sàn giao dịch BĐS hoạt động kinh doanh trong môi trường rất yếu và thiếu hệ sinh thái tốt dành cho họ. Đơn cử như: Những nội dung bảo vệ quyền, lợi ích cho môi giới BĐS trong luật pháp là rất yếu, chưa đủ để xử lý đòi hỏi công bằng khi họ bị xâm phạm lợi ích. Thông tin thị trường BĐS rất hạn chế, không rõ ràng. Thường là phải tự đi khai thác, tìm hiểu, tự trang bị; Quy tắc đạo

đức, ứng xử hành nghề bị xem nhẹ; Muốn được học hỏi, đào tạo nâng cao kỹ năng nghiệp vụ, thì rất hiếm môi trường đào tạo chuẩn mực; muốn được nhận chứng chỉ hành nghề cho đúng quy định, thì nhiều địa phương rất hạn chế tổ chức, thậm chí từ chối tổ chức….

Những vấn đề nêu trên, cho ta thấy rõ vai trò của môi giới BĐS là vô cùng quan trọng trong phát triển kinh tế Việt Nam. Nhưng họ lại đang bị thiếu đi sự quan tâm tương xứng từ xã hội và pháp luật. Việc thiếu quan tâm và buông lỏng quản lý của pháp luật, còn là nguyên nhân tạo ra mảng tối của nghề môi giới BĐS.

Nhìn vào lực lượng môi giới BĐS Việt Nam, tuy lực lượng hành nghề đông. Nhưng phần lớn trong số họ đạt chất lượng kém, thiếu tính chuyên nghiệp vàthiếu ý thức tuân thủ pháp luật. Trong số đó không ít hành nghề tay ngang, chớp nhoáng, chộp giật. Nếu so sánh với thế giới, môi giới BĐS Việt Nam thiếu tính chuyên nghiệp, chuẩn mực và đạt trình độ kém. Môi giới BĐS tay ngang còn lại có hành vi găm đất, thổi giá tạo sốt ảo gây lũng loạn thị trường. Làm thị trường suy yếu đổ vỡ nhiều môi giới còn trực tiếp hoặc tiếp tay cho chủ dự án,lừa đảo khách hàng. Bằng dự án ma, ảo, bằng quảng cáo, đưa thông tin thất thiệt. Gây hậu quả cho người tiêu dùng, ảnh hưởng uy tín cho thương hiệu các chủ đầu tư chân chính. Thậm chí lừa dối vô trách nhiệm với khách hàng, đối tác, chủ dự án BĐS….

Đâu là nguyên nhân?

Đưa ra những nguyên nhân cho thực trạng trên, Tổng thư ký Hội môi giới BĐS Việt Nam, Ông Nguyễn Văn Đính nhận định có 3 nguyên nhân cơ bản:

Thứ nhất, về môi giới BĐS: luật kinh doanh BĐS năm 2014 quy định, khi hành nghề môi giới BĐS phải có chứng chỉ hành nghề, nhưng không cần phải qua đào tạo. Đây là nguyên nhân bất cập rất lớn, là nguyên nhân nhiều môi giới BĐS Việt Nam có đến 90% không có kiến thức căn bản của người làm môi giới. Đặc biệt là ý thức trách nhiệm với xã hội, cộng đồng và thị trường của môi giới BĐS rất thấp. Việc tổ chức sát hạch cấp chứng chỉ cũng rất yếu và thiếu. Ở một số địa phương không quan tâm thực hiện chức năng này. Một số địa phương khác có tổ chức cũng chỉ là cho có. Dẫn đến hiện nay, chỉ ước đạt 10% số môi giới BĐS có chứng chỉ hành nghề. Mà kể cả môi giới BĐS có chứng chỉ hành nghề theo quy định pháp luật, thì trình độ và năng lực cũng chỉ đạt để tổ chức thực hiện bán hàng(Sale). Nhân viên môi giới BĐS Việt Nam đạt trình độ theo chuẩn quốc tế ước khoảng 10%. Nhóm đối tượng này cơ bản được đào tạo qua các khóa học cơ bản, nâng cao hoặc được đào tạo từ nước ngoài.

Một số điểm nữa của môi giới BĐS Việt Nam là hoạt động ở đâu, kinh doanh cái gì? Đều không bao giờ báo cáo với cơ quan quản lý Nhà nước, Pháp luật có quy định nhưng lỏng nên khó xử lý. Do vậy, rất dễ tạo điều kiện để họ lừa dối, thậm chí lừa đảo khách hàng.

Thứ hai, về sàn giao dịch BĐS: Quy định pháp luật không bắt buộc các dự án BĐS phải niêm yết công khai, phải giao dịch qua sàn giao dịch. Nên việc thực thi thẩm tra đối với pháp lý, chất lượng... của BĐS. Nhằm bảo vệ lợi ích cho khách hàng, bị xem nhẹ và đùn đẩy trách nhiệm. Rất nhiều trường hợp chủ đầu tư tự ý hoặc tự lập sàn để trực tiếp bán hàng không đúng quy định của pháp luật. Thậm chí dự án ma như trường hợp AliBaBa.

Rất nhiều sàn giao dịch BĐS khi hoạt động đã không tuân thủ quy định phải đăng ký, phải báo cáo kết quả hoạt động với cơ quan quản lý thị trường BĐS địa phương. Nhiều sàn giao dịch BĐS đã trở thành đối tượng chính tạo ra sốt đất, lũng đoạn thị trường BĐS ở nhiều địa phương. Gây hệ lụy xấu cho sự phát triển bền vững của thị trường nói riêng và kinh tế địa phương nói chung. Cũng như môi giới BĐS, sàn giao dịch BĐS thực sự chuyên nghiệp hiệu quả ở Việt Nam, thực sự tuân thủ pháp luật chỉ chiếm tỷ trọng khoảng 10%.

Thứ ba, hành vi thị trường: Khách hàng, người tiêu dùng chưa thật sự coi trọng, tôn trọng môi giới BĐS. Chỉ coi họ là người có thông tin, giới thiệu và chỉ trỏ. Rất ít khách hàng có khái niệm môi giới BĐS là người được giao làm đại diện ủy thác của họ. Để thực hiện tác nghiệp tìm kiếm sản phẩm BĐS phù hợp, đánh giá, định giá pháp lý, chất lượng, giá trị thương thảo và hoàn tất mọi thủ tục giao dịch đúng quy định, bảo đảm quyền lợi cho mình. Người bán nhà, chủ đầu tư dự án BĐS thì coi môi giới BĐS là đối tượng được thuê đi bán hàng, chứ không phải là người đại diện cho mình. Có trách nhiệm thực hiện hoàn tất hồ sơ bàn hàng, định vị sản phẩm, đánh giá phù hợp thị trường kết hợp hiệu quả, truyền thông, quảng cáo bán hàng, tư vấn các giải pháp dịch vụ trước, trong, sau bán hàng cho khách hàng nhằm giữ gìn uy tín và nâng cao hình ảnh cho bên bán.

Từ quan điểm môi giới chỉ là bên bán thuê, cần việc, nên họ thường chèn ép môi giới, bắt môi giới phải ký cược tiền chiếm dụng vốn, đôi khi lên đến cả trăm tỷ mới cho bán hàng. Thậm chí ép môi giới phải tiếp tay làm trái quy định pháp luật. Vì chưa chuyên nghiệp, một bộ phận môi giới BĐS vẫn bị sa đà vào những hành vi chưa chuẩn mực như nêu trên. Nên cộng đồng, xã hội coi môi giới BĐS chỉ là cò mồi và không được trân trọng.

Giải pháp nào để môi giới BĐS Việt Nam tiến đến chuyên nghiệp?



Ông Nguyễn Văn Đính, Tổng thư ký hội môi giới BĐS Việt Nam.

Vậy giải pháp nào giúp môi giới và sàn giao dịch BĐS Việt Nam có thể tạo ra được vai trò thực sự quan trọng như vậy?

Ông Nguyễn Văn Đính, Tổng thư ký hội môi giới BĐS Việt Nam cho rằng: Thứ nhất, cần điều chỉnh luật kinh doanh BĐS theo hướng mọi giao dịch BĐS đều phải qua sàn giao dịch. Sàn giao dịch phải là cơ sở thẩm định, thẩm tra về BĐS. Phải có trách nhiệm và chịu trách nhiệm trước quyền lợi của khách hàng và pháp luật.

Môi giới BĐS trước khi được cấp chứng chỉ hành nghề, buộc phải đào tạo để có đủ kiến thức và hiểu rõ về vai trò của môi giới BĐS.

Môi giới BĐS sau khi được cấp chứng chỉ hành nghề, sẽ được cấp mã số công nghệ. Quản lý môi giới và hoạt động của môi giới sẽ được ứng dụng công nghệ số.

Sàn giao dịch BĐS phải là tổ chức hoạt động có điều kiện, đủ năng lực tham gia thẩm tra, thẩm định BĐS khi tham gia trị trường có tài chính để đảm bảo chịu trách nhiệm trước pháp luật, đối tác và khách hàng khi để xảy ra sai sót.

Bổ sung vai trò của hội môi giới BĐS Việt Nam tham gia cùng Sở Xây dựng các địa phương, tổ chức sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề cho môi giới BĐS.

Quản lý quy hoạch, dự án BĐS và đặc biệt là sản phẩm BĐS bằng công nghệ số.

Bổ sung quy tắc dạo đức, văn hóa ứng xử nghề môi giới BĐS và chương trình đào tạo và thi sát hạch cấp chứng chỉ hành nghề.

Thứ hai, Môi giới BĐS phải nâng cao hơn vai trò của họ đối với xã hội, thị trường BĐS và người tiêu dùng.

Họ phải là chỗ dựa vững chắc cho khách hàng, bảo vệ lợi ích cho khách hàng và thậm chí cả chủ BĐS.

Thư ba, Sàn giao dịch BĐS phải thực sự trở thành nơi giao dịch bắt buộc và tập trung.

Sàn giao dịch phải là trung tâm thương mại chuyên biệt cho hàng hóa BĐS. Đến vớisàn giao dịch BĐS khách hàng hoàn toàn tin tưởng vì sản phẩm đã được thẩm định, thẩm tra: đủ điều kiện pháp lý, thông tin đầy đủ rõ ràng, minh bạch, giá cả phù hợp với thị trường. ... Khách hàng và cả chủ đầu tư BĐS đều được bảo vệ quyền lợi và lợi ích. Mọi thủ tục giao dịch, giao nhận, thanh toán và pháp lý, đều được hướng dẫn, tư vấn và hỗ trợ tại sàn.

Khánh Yên