TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Phát triển môi giới bất động sản Việt Nam nhìn từ quốc tế

22:57 08/07/2024

Những điều kiện để trở thành môi giới bất động sản chuyên nghiệp tại các nước đặt ra câu chuyện về việc phát triển ngành nghề này tại Việt Nam. Làm sao để người môi giới trở thành cầu nối đáng tin cậy giữa người mua và bán, nghề môi giới đóng góp vào sự phát triển bền vững của thị trường bất động sản là vấn đề quan trọng đang được hướng đến.

Điều kiện ngắt ngoèo từ quốc tế

Trong sự kiện Ngày hội Môi giới bất động sản mới đây, ông Jeff Poo, Nguyên Chủ tịch Viện các Đại lý Bất động sản Singapore IEA, Nhà sáng lập Liên minh hệ thống Bất động sản các nước ASEAN - ARENA thông tin, tại thị trường Singapore cá nhân muốn tham gia vào thị trường bất động sản, đặc biệt là trở thành môi giới bất động sản cần phải trải qua các khóa học đào tạo và thi cấp chứng chỉ bắt buộc. Trong đó có khóa học về nhân viên kinh doanh bất động sản với thời lượng là 18 bài học.

Cụ thể, để hoàn thành khóa học RES này, học viên cần phải vượt qua ít nhất 4 lần tại kỳ thi cấp GCE ‘O’ Level (một bằng cấp dựa trên môn học được cấp như một phần của Chứng chỉ Giáo dục) hoặc bằng cấp tương đương được công nhận. Tiếp đó, thi hai bài thi theo hình thức thi RES, để được phép đăng ký hoạt động môi giới bất động sản tại các doanh nghiệp và mỗi năm cần đạt 6 tín chỉ CPD nhất định để tiếp tục phát triển chuyên môn và gia hạn chứng chỉ môi giới (từ tháng 10/2025 số tín chỉ cần đạt là 16 tín chỉ).



Ở nhiều nước, để có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản, cá nhân đó phải trải qua nhiều kỳ thi quan trọng.

Tại thị trường Hàn Quốc, theo ông Lee Jong-hyuk, nhà môi giới trước khi được chứng nhận giấy phép cũng cần phải hoàn thành khóa học đào tạo nghiệp vụ, tương đương 28-32 giờ và trải qua kỳ thi cấp chứng chỉ môi giới được đánh giá là tương đối khắc nghiệt với số lượng dự thi khoảng 400.000 thí sinh, chỉ sau kỳ thi đại học tại quốc gia này.

“Kỳ thi sẽ được chia thành hai vòng, vòng thứ nhất, vòng thứ hai với tổng cộng 2 môn thi và yêu cầu điểm trung bình cần đạt là 60/100 mỗi vòng. Đối với vòng thứ nhất, môi giới sẽ phải trải qua 2 môn thi với 40 câu hỏi liên quan tới thẩm định, định giá bất động sản và các luật dân sự đặc biệt có liên quan tới môi giới bất động sản trong vòng 100 phút.

Còn tại vòng thi thứ hai, môi giới sẽ trải qua 2 đợt thi với 40 câu hỏi và thời lượng tương đương 100 phút va 50 phút gồm câu hỏi về luật, quy định kinh doanh Môi giới bất động sản, các hoạt động báo cáo giao dịch bất động sản...”, ông Lee cho biết.

Tương tự, tại Ấn Độ, Thái Lan cũng có những quy định riêng về hoạt động môi giới bất động sản, song các chuyên gia cho biết, bên cạnh chứng chỉ hành nghề, môi giới bất động sản cũng cần có những tiêu chuẩn về phẩm chất đạo đức chung.

Trong đó, phải duy trì phẩm giá của một chuyên gia và thực hiện các công việc liên quan đến môi giới một cách trung thực và công bằng; biết cách bảo vệ khách hàng khỏi những tổn hại trong giao dịch bất động sản; không tham gia giới thiệu, quảng cáo các sản phẩm bất động sản sai sự thật, gây ảnh hưởng lớn đến hình ảnh Môi giới bất động sản. Cuối cùng, luôn nỗ lực học tập, cập nhật các kiến thức, kỹ năng mới và ứng dụng các công nghệ vào hoạt động để hỗ trợ tiếp cận và bảo đảm quyền lợi cho khách hàng.

Cuộc thanh lọc môi giới tại Việt Nam

Tại Việt Nam, môi giới bất động sản đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các hoạt động giao dịch bất động sản.

Ông Hoàng Hải, Cục trưởng Cục Quản lý Nhà và thị trường Bất động sản (Bộ Xây dựng) đánh giá, họ là những người trung gian kết nối, tư vấn giúp nhà đầu tư, khách hàng tìm hiểu thông tin thị trường, thủ tục, giấy tờ... để đi đến quyết định giao dịch. Hơn hết là tạo được kênh thông tin an toàn, đảm bảo pháp lý.

Ông Trần Minh Hoàng, Phó Chủ tịch Hội Môi giới bất động sản Việt Nam (VARS) cho biết, giai đoạn 2013-2023 đến nay, nhà nước từng bước xác định thị trường bất động sản là một trong những trụ cột phát triển của nền kinh tế, là nguồn thu quan trong đối với ngân sách và động lực phát triển kinh tế, thu hút đầu tư của nhiều địa phương.



Giai đoạn khó khăn, thị trường xuất hiện làn sóng nghi việc của hàng loạt môi giới bất động sản.

Chính vì vậy, tại giai đoạn này, thị trường bất động sản đã xuất hiện nhiều doanh nghiệp môi giới bất động sản với quy mô lớn, nhân sự hàng trăm, hàng

ngàn người. Các doanh nghiệp môi giới bất động sản là động lực quan trọng của thị trường, tham gia đồng hành xây dựng, tư vấn phát triển sản phẩm, tạo lập thị trường và phân phối đến người có nhu cầu đa dạng. Tuy nhiên, do tình trạng thiếu nguồn cung, tỷ lệ hấp thụ thấp, lượng giao dịch hạn chế, các biện pháp siết chặt tín dụng được áp dụng đối với thị trường bất động sản năm 2023 đã tạo ra những khó khăn chưa từng thấy cho doanh nghiệp và nghề môi giới bất động sản.

Đặc biệt, nhiều năm trước, người làm nghề môi giới thường được gọi bằng cái tên không mấy thiện cảm – "cò đất", chỉ những người tay ngang tranh thủ cơ hội lấn sân từ lĩnh vực khác sang để "bắt sóng", kiếm lợi. Điều này vô tình ảnh hưởng chung đến những cá nhân làm nghề chuyên nghiệp.

Khi thị trường bước vào khủng hoảng, những "cò" vội "bay đi", rơi rụng dần vì không trụ được với nghề, phải quay trở về nghề cũ. Hàng loạt sàn giao dịch bất động sản đóng cửa.

Đại diện của VARS cho rằng, đây sẽ là cuộc thanh lọc lớn, sàng lọc ra được những doanh nghiệp, môi giới có hoạt động chuyên nghiệp với đầy đủ phẩm chất, năng lực.

Ngoài ra, dưới tác động của kỷ nguyên số, sự chuyển biến nhanh trong lĩnh vực công nghệ, ứng dụng AI đang mở ra nhiều cơ hội cho thị trường bất động sản Việt Nam, giúp đội ngũ môi giới dễ dàng kết nối với khách hàng tiềm năng. Trong đó, giao dịch an toàn, giảm bớt thủ tục giấy tờ là tiền đề vững chắc để hình thành một ngành bất động sản phát triển ổn định, minh bạch.

Song, theo ông Hoàng, việc này đã và đang đặt ra thách thức lớn về yêu cầu trang bị kiến thức, kỹ năng ứng dụng các công nghệ trong hoạt động tiếp thị, truyền thông của môi giới bất động sản. Nếu môi giới không cập nhật, ứng dụng công nghệ, kiến thức mới sẽ rất khó để tồn tại, bởi môi giới bất động sản là một nghề đầy thách thức và cạnh tranh.

Ông Hoàng Hải, Cục trưởng Cục Quản lý Nhà và thị trường Bất động sản (Bộ Xây dựng) cho biết các luật về bất động sản gồm: Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh Bất động sản có hiệu lực sớm từ 1/8 với nhiều điểm mới, ưu việt, được kỳ vọng sẽ tạo nên nguồn "trợ lực" cho nền kinh tế nói chung và thị trường bất động sản nói riêng.

Ngoài ra, bên cạnh việc tháo gỡ khó khăn, tạo điều kiện để các dự án được triển khai, từ đó thúc đẩy dòng vốn và thị trường bất động sản phát triển lành mạnh, minh bạch, các Luật này cũng bổ sung một số quy định chặt chẽ hơn đối với hoạt động môi giới bất động sản, cụ thể:

Thứ nhất, bổ sung quy định cá nhân môi giới bất động sản phải đáp ứng điều kiện phải hoạt động trong một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản hoặc một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản...

Thứ hai, bổ sung quy định sàn giao dịch bất động sản trước khi hoạt động phải gửi hồ sơ đến cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bất động sản cấp tỉnh nơi có trụ sở chính của sàn giao dịch bất động sản để được cấp giấy phép hoạt động.

Thứ ba, bổ sung quy định chi tiết hơn về các loại hợp đồng kinh doanh bất động sản; bổ sung quy định sử dụng hợp đồng trong kinh doanh bất động sản. Quy định chủ đầu tư dự án bất động sản, doanh nghiệp kinh doanh bất động sản phải thực hiện công khai các hợp đồng kinh doanh bất động sản theo quy định của Luật Kinh doanh bất động sản trước khi áp dụng.

Thứ tư, bổ sung quy định về công khai thông tin về bất động sản đưa vào kinh doanh nhằm nâng cao tính công khai, minh bạch, an toàn, lành mạnh hoạt động kinh doanh bất động sản.

Các quy định này góp phần minh bạch hóa, chuyên nghiệp hóa hơn nữa các hoạt động môi giới, giao dịch bất động sản; phòng ngừa, hạn chế các bất ổn thị trường do các hoạt động môi giới, kinh doanh dịch vụ bất động sản thiếu sự kiểm soát hiệu quả.

Thuỳ An