# **KHÁI QUÁT VỀ KINH DOANH DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN**

Kinh doanh dịch vụ Bất động sản là hoạt động không thể thiếu trong xu hướng dần trở nên sôi động của thị trường kinh doanh Bất động sản. Những vấn đề pháp lý về kinh doanh dịch vụ Bất động sản được quy định tại Nghị định 79/2016/NĐ-CP và Thông tư 11/2015/TT-BKHĐT.

**1. Khái niệm và đặc điểm dịch vụ**

- Dịch vụ là hoạt động do con người tiến hành với các loại hình cung ứng sản phẩm rất đa dạng (có thể: cung ứng dịch vụ sức lao động khô hoặc chất xám như kiến thức, kĩ năng, kinh nghiệp, khả năng tổ chức, quản lý,…

- Phạm vi hoạt động của dịch vụ rộng: mọi khía cạnh của đời sống xã hội

- Trong hoạt động dịch vụ có lĩnh vực yêu cầu người cung cấp dịch vụ phải có năng lực, trình độ, kĩ thuật. Có những lĩnh vực ko yêu cầu người đó có năng lực trình độ chứng chỉ chuyên môn.

=> Dịch vụ là 1 sản phẩm kinh tế gồm những công việc dưới dạng lao động, thể lực, khả năng tổ chức, quản lý kiến thức và kĩ năng chuyên môn.

- Kinh doanh dịch vụ: là việc 1 chủ thể tiến hành cung cấp các dịch vụ để giúp cho những cá nhân tổ chức có nhu cầu sử dụng dịch vụ đó có thể thực hiện đáp ứng yêu cầu của mình

- Kinh doanh dịch vụ Bất động sản: là các hoạt động hỗ trợ kinh doanh Bất động sản bao gồm các dịch vụ môi giới Bất động sản, định giá Bất động sản, sàn giao dịch Bất động sản, tư vấn Bất động sản, quản lý Bất động sản, quảng cáo, đấu giá. Tuy nhiên Luật kinh doanh Bất động sản chỉ điều chỉnh 4 loại hình dịch vụ kinh doanh Bất động sản.

**2. Đặc điểm kinh doanh dịch vụ bất động sản**

- Chủ thể của loại hình kinh doanh dịch vụ Bất động sản ko phải là chủ đầu tư (các chủ thể kinh doanh Bất động sản ko trực tiếp tham gia vào các giao dịch kinh doanh Bất động sản mà chỉ làm nhiệm vụ hỗ trợ hoặc trợ giúp các chủ thể kinh doanh Bất động sản

- Đối tượng của kinh doanh dịch vụ Bất động sản là các dịch vụ kinh nghiệm kiến thức về Bất động sản nói chung và giao dịch Bất động sản nói riêng

- Kinh doanh dịch vụ Bất động sản vừa là hoạt động kinh doanh dịch vụ, vừa là hoạt động mang tính nghề nghiệp

- Thúc đẩy sự phát triển của các giao dịch Bất động sản

**3. Vai trò của kinh doanh dịch vụ bất dộng sản**

- Đối với khách hàng: với tư cách là trung gian trong các bên giao dịch liên quan đến Bất động sản: kinh doanh dịch vụ Bất động sản đóng vai trò tư vấn, là cầu nối cho khách hàng trong các giao dịch Bất động sản

- Đối với thị trường Bất động sản: thông qua việc kết hợp kết nối bên cung, cầu Bất động sản. Hoạt động kinh doanh dịch vụ Bất động sản sẽ làm tăng số lượng giao dịch Bất động sản lành mạnh (các thông tin về môi giới Bất động sản đc cung cấp một cách chính xác, trung thực, đầy đủ, nhằm hạn chế những rủi ro và đảm bảo an toàn về mặt pháp lý khi tham gia xác lập dịch vụ về Bất động sản. Qua đó, giúp cho thị trường Bất động sản hoạt động công khai, minh bạch

- Đối với Nhà nước:

+ Giúp Nhà nước kiểm soát thị trường do hđkddv phải tuân thủ các quy định của pháp luật và đạo đức nghề nghiệp => Cơ quan quyền lực nhà nước kiểm soát đc các hoạt động trên thị trường

+ Hoạt động kinh doanh dịch vụ Bất động sản sẽ giúp Nhà nước hoàn thiện cơ chế chính sách do hoạt động thực tiễn tiếp xúc tư vấn cho khách hàng, các nhà kinh doanh dịch vụ sẽ nhận biết đc những bất cập trong chính sách Pháp luật về Bất động sản và những khoảng trống Pháp luật trong lĩnh vực này.

+ Hoạt động kinh doanh dịch vụ Bất động sản góp phần ổn định trật tự an ninh xã hội.

**4. Các loại hình kinh doanh dịch vụ Bất động sản**

***4.1 Môi giới bất động sản***

môi giới bất động sản là hoạt động mà bên môi giới là trung gian cho các bên trong mua bán chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản trong việc cung cấp các thông tin đàm phán, thương lượng, kí kết hợp đồng kinh doanh dịch vụ bất động sản và được hưởng thù lao từ khách

Đặc điểm của môi giới bất động sản

- bên thực hiện hành vi trung gian để kết nối giữa các bên tiếp xúc đàm phán xác lập quan hệ giao dịch nhằm mục đích lợi nh

- môi giới bất động sản là ngành nghề kinh doanh có điều kiện theo quy định của Pháp luật

- hoạt động môi giới bất động sản đc thực hiện trên cơ sở dịch vụ tư vấn nhu cầu của khách hàng và thông qua hợp đồng

- Hoạt động môi giới bất động sản coi trọng và đề cao năng lực, trình độ chuyên môn, kĩ thuật hành nghề.

***4.2 Điều kiện kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản***

- Chủ thể

Chủ thể kinh doanh dịch vụ Bất động sản bao gồm: tổ chức cá nhân trong nước, nước ngoài; người Việt Nam định cư ở nước ngoài; cá nhân có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản và đăng ký nộp thuế; Doanh nghiệp thì ít nhất phải có hai người hành nghề chứng chỉ hành nghề môi giới.

Không được đồng thời là nhà môi giới và là một bên thực hiện hợp đồng trong một giao dịch kinh doanh Bất động sản.

- Chứng chỉ môi giới Bất động sản:

Điều kiện để một chủ thể hành nghề kinh doanh được hành nghệ được quy định tại Điều 68 Luật Kinh doanh Bất động sản năm 2014

Cá nhân được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản khi có đủ các điều kiện sau đây:

a) Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ;

b) Có trình độ tốt nghiệp trung học phổ thông trở lên;

c) Đã qua sát hạch về kiến thức môi giới bất động sản.

2. Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản có thời hạn sử dụng là 05 năm.

***4.3. Kinh doanh sàn giao dịch bất động sản***

- Sàn giao dịch bất động sản là 1 chủ thể trung gian trên thị trường bất động sản, là nơi diễn ra các giao dịch bất động sản, nơi cung cấp dịch vụ bất động sản, là phương thức để nhà nước quản lý thị trường bất động sản

- Đặc điểm:

+ Để có thể chính thức hoạt động, sàn giao dịch BĐS phải thoả mãn những điều kiện nhất định

+ Là cầu nối trên thị trường bất động sản

+ Đối tượng trên sàn giao dịch bất động là hàng hoá đặc biệt

- Điều kiện:

+ Phải thành lập doanh nghiệp có quy chế hđ, có tên địa chỉ. cơ sở vật chất kĩ thuật và S từ 50m2 trở lên

+ Có ít nhất 2 người có chứng chỉ hành nghề môi giới, trong đó có 1 người quản lý điều hành sàn.

- Nội dung

+ Tổ chức thực hiện các giao dịch kinh doanh hang hoá BĐS

+ Giới thiệu, niêm yết, cung cấp công khai các thông tin về BĐS, kiểm tra giấy tờ về BĐS đảm bảo đủ điều kiện để giao dịch và làm trung gian cho các bên trao đổi, đàm phán kí kết HĐ

- quyền và nghĩa vụ. Điều 71, 72, 73 Luật KDBĐS.

***4.4 Tư vấn bất động sản***

- Khái niệm: được hiểu là việc trả lời câu hỏi về vấn đề pháp luật liên quan đến hđ BĐS như là mua bán, chuyển nhượng, hướng dẫn áp dụng một quy định, một điều luật hoặc cung cấp các thông tin, văn bản PL có liên quan khi được yêu cầu; ở mức độ cao hơn thì người thực hiện tư vấn về BĐS phải sử dụng kiến thức PL và kinh nghiệp của mình để đưa ra các phương án, lời khuyên giúp khách hàng lựa chọn 1 hướng giải quyết đúng đắn nhất.

- Nội dung tư vấn:

+ Tư vấn pháp luật về BĐS

+ Tư vấn về đầu tư tạo lập kinh doanh BĐS

+ Tư vấn về tài chính BĐS

+ Tư vấn về giá BĐS

+ Tư vấn về hợp đồng mua bán chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê mua

- Phí tư vấn: theo thoả thuận trong hợp

- Quyền và nghĩa vụ: theo thoả thuận của các bên