

Triển vọng phát triển nghề môi giới bất động sản tại VN

TS. NGUYỄN MINH NGỌC

Triển vọng phát triển nghề môi giới BĐS tại VN là rất lớn. Với một thị trường hiện còn rất thiếu thông tin, nhiều nhân tố ở tầm vĩ mô cũng như vi mô đang gây mất ổn định thị trường thì vai trò của những người trung gian là rất quan trọng. Tuy nhiên từ thực tế hoạt động của các "cò" đất hiện đang làm đau đầu các nhà quản lý. Ở mặt tích cực, "cò" môi giới đã góp phần làm sôi động thị trường BĐS, nhưng cũng chính "cò" lũng đoạn thị trường này, đẩy giá đất thực tế chuyển nhượng lên cao gấp nhiều lần so với giá sàn của Nhà nước.

Đã từ lâu trên các phương tiện báo chí, trong các bộ luật và văn bản của Nhà nước đã nhắc nhiều đến một loại hình nghề nghiệp đặc trưng trong thị trường bất động sản (BDS) tại VN là nghề môi giới BĐS. Trong dự thảo Luật kinh doanh bất động sản cũng có những quy định về chức năng, nhiệm vụ và điều kiện để hành nghề môi giới BĐS. Tuy vậy khái niệm về nhà môi giới BĐS chuyên nghiệp cũng như những quy định, tiêu chuẩn và đạo đức nghề nghiệp môi giới BĐS còn đang rất mơ hồ đối với phần lớn những người đang thực tế hành nghề môi giới BĐS trên thị trường cũng như đối với các cơ quan chức năng liên quan.

Có một cách biệt rất lớn trong chuyên môn - bao gồm trách nhiệm, kỹ năng, đạo đức nghề nghiệp và hiệu quả công việc - giữa những người môi giới BĐS đang hoạt động trên thị trường và nhà môi giới BĐS chuyên nghiệp (trên thế giới) trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ môi giới BĐS hiện nay tại VN. Cũng khó có thể tìm thấy những tài liệu đề cập đến khái niệm, vai trò và vị trí của một nhà môi giới chuyên nghiệp trong vòng quay của BĐS(1), cũng như trong bản thân nhận thức của phần lớn những người hoạt động trong lĩnh vực môi giới BĐS, khái niệm này cũng rất mờ nhạt. Với hàng nghìn văn phòng môi giới BĐS

trải khắp VN, những người môi giới này mới chỉ thực hiện được một phần nhỏ bé trong trách nhiệm công việc của một nhà môi giới chuyên nghiệp. Đối với chúng ta, ngành khoa học kinh doanh BĐS - bao gồm dịch vụ tư vấn, môi giới, định giá, quản trị - còn đang rất mới mẻ. Với thực tiễn phát triển trong lĩnh vực kinh doanh BĐS hiện nay, việc nghiên cứu về lĩnh vực dịch vụ môi giới BĐS là hết sức cấp thiết, góp phần bổ sung và hoàn thiện môi trường kinh doanh BĐS còn đang nhiều bất cập hiện nay.

1. Vài nét về thực trạng nghề môi giới bất động sản tại VN

Không thể gọi việc môi giới BĐS tại VN hiện nay đã là một "nghề nghiệp" với đầy đủ bản chất cần có của nó. Thị trường BĐS tại VN hình thành chưa lâu, phát triển méo mó lạch lạch mang tính thời vụ. Những ngành dịch vụ trong thị trường mới bắt đầu ở dạng phôi thai. Trong đó nghề môi giới lại có vẻ như phát triển nhất, lâu đời nhất nhưng cũng nhiều bất cập nhất.

Nên điểm qua một số bất cập trong dịch vụ môi giới BĐS hiện nay tại VN. Những bất cập này phần lớn xuất phát từ nguyên nhân sâu xa là sự thiếu vắng những trung tâm đào tạo môi giới chính thức, có uy tín với chương trình đào tạo có hệ thống mang tính chuyên môn cao, sự thờ ơ của một số cơ quan chức năng

liên quan, đạo đức nghề nghiệp bị bỏ qua... Khách hàng của những trung tâm môi giới thường bị bùng bít thông tin hay nói cách khác là thông tin mà các trung tâm đó đưa ra rất khó kiểm soát. Mỗi trung tâm lại có một kiểu hợp đồng riêng với những điều khoản lắt léo để trói buộc khách hàng và chôn tránh trách nhiệm. Không ít người lỡ mua đất qua môi giới phải "ngậm bồ hòn làm ngọt". Nhân viên của các trung tâm môi giới hầu như không được đào tạo chuyên môn, dẫn đến việc sản phẩm dịch vụ của họ rất sơ sài, thiếu tôn trọng khách hàng. Ở tầm cao hơn, rất hiếm các nhà môi giới có thể đảm nhận được các thương vụ môi giới lớn một cách trọn vẹn, hiệu quả... Vấn đề này không chỉ với đất lẻ tư nhân, tình cảnh tương tự cũng đến với những người mua đất dự án, đặc biệt là những dự án phải quy hoạch giải tỏa. Phần lớn các cá nhân hoạt động môi giới nhà đất không được đào tạo tư vấn kiến thức về thể hoạt động của lực lượng này gây ra những nhiễu thông tin, góp phần chính trong việc đẩy giá lên hoặc làm giá hạ xuống theo các cơn sốt nóng lạnh của thị trường. Trong điều kiện hiện nay người môi giới, nôm na gọi là "cò", càng có cơ hội kiếm lời do các thông tin về quy hoạch, sử dụng đất, tình trạng pháp lý của từng bất động sản không được công bố đầy đủ và công khai.

Có thể nói một cách khái quát là nghề môi giới BĐS tại VN đang tồn tại và phát triển một cách tự phát, không có định hướng và đương nhiên là thiếu tính chuyên nghiệp. Để thị trường BĐS vận hành một cách năng động, góp phần xứng đáng vào sự tăng trưởng nền kinh tế quốc dân thì nghề môi giới BĐS phải được chuẩn hóa, người làm nghề môi giới phải được đào tạo cơ bản một cách có hệ thống.

2. Nhìn ra thế giới

Để chúng ta có một cái nhìn toàn diện hơn về chức năng, vị trí và tầm quan trọng của nhà môi giới trong lĩnh vực kinh doanh BĐS, dưới đây tôi xin khái quát một vài khía cạnh cơ bản việc hình thành và phát triển của lĩnh vực dịch vụ môi giới BĐS tại một số nước trên thế giới.

Sự phát triển của thị trường BĐS tại các nước công nghiệp phát triển đã thúc đẩy sự hình thành ba nghề nghiệp

chuyên môn đó là: nhà định giá tài sản, nhà môi giới BĐS và nhà quản trị BĐS. Tuy đây là ba chuyên môn khác nhau nhưng chúng đều liên quan chặt chẽ với nhau. Mỗi một nhà định giá, môi giới hay quản trị BĐS trong công việc đều phải có kiến thức rộng liên quan đến hai ngành dịch vụ còn lại, đảm bảo có được một cái nhìn toàn diện đối với mỗi vấn đề trong lĩnh vực BĐS. Phần lớn khách hàng trông đợi vào một tổ hợp dịch vụ đầy đủ với sự tư vấn chuyên nghiệp cho phép họ có được một cái nhìn cụ thể và chính xác về tất cả các khía cạnh kinh tế, pháp lý và xã hội trong thị trường BĐS.

Những nhu cầu trên của khách hàng được các nhà môi giới trên toàn thế giới để ý nghiên cứu và chăm sóc. Tại Mỹ, người ta đã khởi động lĩnh vực dịch vụ môi giới BĐS một cách đồng bộ sớm nhất trên thế giới từ hơn 60 năm nay với Hiệp hội các nhà hoạt động chuyên môn trong lĩnh vực BĐS. Một tổ chức có ảnh hưởng lớn nhất, đóng vai trò chủ đạo trong lĩnh vực BĐS tại Mỹ là Hiệp hội các nhà kinh doanh địa ốc trên cả nước (National Association of Realtors). Tổ chức này hỗ trợ, bao trùm các hoạt động của những nhà tư vấn, quản trị và thẩm định giá BĐS. Tổ chức này tự đặt ra mục tiêu cho mình là gây ảnh hưởng và định hình các lĩnh vực liên quan đến thị trường BĐS, thiết lập và điều chỉnh các nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp, hình thành các chuẩn mực nghề nghiệp.

Khu vực thứ hai là ở châu Âu hiện nay tồn tại nhiều tổ chức nghề nghiệp, hiệp hội, liên đoàn và các viện nghiên cứu, trường đại học trong nước cũng như quốc tế về lĩnh vực rộng trong dịch vụ, kinh doanh BĐS. Ước tính rằng vào năm 2000 với khoảng 350 triệu người dân ở khối thị trường chung châu Âu (số liệu bao gồm 12 nước) thì có khoảng 150 nghìn nhà môi giới và nhà quản trị trong vòng quay của BĐS, tức cứ khoảng 2.333 người dân thì có 1 nhà chuyên môn về dịch vụ BĐS. Khoảng 2/3 trong số này tập trung vào những tổ chức, hiệp hội nghề nghiệp trong nước khác nhau. Còn lại khoảng 50 nghìn nhà chuyên môn hoạt động tự do, không phải tuân thủ những nguyên tắc, chuẩn mực mà các tổ chức, hiệp hội nghề nghiệp định ra. Tuy nhiên chất lượng dịch vụ của họ cũng cạnh tranh và luôn tuân theo một chuẩn mực nghề nghiệp "bất thành văn"

chung trong lĩnh vực dịch vụ BĐS. Người ta cũng ước tính rằng trong khối thị trường chung châu Âu lúc đó, những nhà môi giới tham gia trong khoảng 30-60% tổng số những thương vụ liên quan đến BĐS. Những hoạt động tác nghiệp của những nhà môi giới chuyên nghiệp này được điều chỉnh bởi khoảng 40 hiệp hội nghề nghiệp. Hơn một nửa tổng số các nhà môi giới trong vòng quay của BĐS là thành viên của các hiệp hội trên.

Có thể giới thiệu ở đây một tổ chức nghề nghiệp môi giới BĐS điển hình tại châu Âu, CEI - Liên đoàn bất động sản châu Âu. Một trong những mục tiêu của tổ chức này là hoạt động điều hòa những nguyên tắc của việc cấp giấy phép hành nghề môi giới trong vòng quay của BĐS tại các nước khác nhau trong toàn châu Âu. Tại mỗi nước khác nhau ở châu Âu, các nhà môi giới BĐS tập trung vào những tổ chức, hiệp hội khác nhau. Hoạt động của những tổ chức, hiệp hội này cũng như vai trò của chúng tại mỗi nước cụ thể rất khác nhau. Tuy vậy vùng hoạt động chính của những tổ chức, hiệp hội này thường cũng có chung một mục đích là đào tạo chuyên môn nghề nghiệp cho các ứng viên, nâng cao và hoàn thiện chuyên môn cho các nhà môi giới cũng như làm "bánh lái" cho khu vực dịch vụ môi giới BĐS. Ví dụ tại Anh, theo nguyên tắc là không được thành lập văn phòng môi giới nếu như không phải là thành viên của tổ chức NAEA hay RICS. Nói chung tại các nước phát triển đều tồn tại ít nhất hai tổ chức hay hiệp hội (như ở Anh hay Pháp) thường xuyên cạnh tranh với nhau. Ở một số nước khác số lượng các tổ chức này nhiều hơn và thường phân chia hoạt động theo từng khu vực địa lý (như tại Hy Lạp).

Các nhà môi giới trong vòng quay của BĐS hoạt động trong khối thị trường chung châu Âu, cũng như các nhà tư vấn, phải là những người biết rõ giá cả mua bán, cho thuê BĐS tại các nước khác nhau trong khối, nhất là giá cả tại thủ đô các nước. Đây là một trong những thông tin cơ bản mà bất kỳ một nhà môi giới chuyên nghiệp nào cũng cần phải nắm rõ để có thể tác nghiệp trong một thị trường cạnh tranh. Vai trò của thống kê và việc xây dựng cơ sở dữ liệu để phục cho hoạt động môi giới là vô cùng quan trọng.

Các nhà môi giới trong vòng quay

của BĐS phải thấu hiểu mức độ năng động của thị trường BĐS, nơi mà họ hoạt động cũng như trong toàn khu vực. Mức độ năng động này sẽ khác nhau trong những loại hình dịch vụ BĐS hay tại những thời điểm khác nhau, ở các nước khác nhau. Thị trường BĐS lớn nhất trên thế giới là tại Mỹ, nơi mà khu vực kinh tế gia đình có độ ổn định cao. Đặc tính năng động của khu vực kinh tế gia đình chính là động lực thúc đẩy mạnh mẽ tiềm năng lớn cho khu vực BĐS phát triển. Thị trường BĐS châu Âu kém năng động hơn do động lực phát triển yếu, giá cả cho thuê BĐS có tính thời vụ cũng như sức mua của khu vực kinh tế gia đình còn yếu.

3. Những điều kiện phát triển nghề môi giới bất động sản tại VN

Nghề môi giới BĐS sẽ được phát triển mạnh trong một thị trường kinh doanh BĐS năng động. Hiện nay theo dự thảo của Luật kinh doanh BĐS đã công nhận nghề môi giới BĐS và qui định người làm nghề môi giới phải có chứng chỉ. Đây là hành lang pháp lý thuận lợi để đào tạo, hình thành và phát triển nghề môi giới BĐS. Tuy vậy còn có rất nhiều yếu tố khách quan cũng như chủ quan tác động đến vòng quay của BĐS trong thị trường. Để phân tích những tác động đến cơ hội phát triển của nghề môi giới BĐS, chúng ta cần xem xét những yếu tố cụ thể tác động đến thị trường quay vòng BĐS dưới đây.

3.1. Những tác động đến cầu:

- Chu kỳ phát triển kinh tế (1, 2 năm hay 10, 12 năm) dẫn đến sự phát triển của thị trường BĐS và vì thế làm thay đổi lớn trong cung cầu về BĐS. Tuy nhiên tại VN trong thời gian qua xảy ra tình trạng cầu về nhà, đất lại không trùng hợp với nhịp phát triển của nền kinh tế. Vấn đề này cần được nghiên cứu và phân tích thêm.

- Sự thay đổi về cầu BĐS liên quan đến sự thay đổi về nhu cầu cũng như sức mua của kinh tế gia đình và các thành phần kinh tế trong thị trường. Vấn đề này cũng lại phụ thuộc ở một mức độ lớn vào tỉ lệ thất nghiệp trong xã hội, mức độ đô thị hóa, mức độ tập trung dân số. Ngoài ra môi trường tài chính cũng ảnh hưởng mạnh đến cầu thông qua khả năng vay vốn, tín dụng, thế chấp, trái phiếu BĐS...

3.2. Sức cung của bất động sản:

- Cung của thị trường BĐS liên quan đến tốc độ tăng trưởng và suy thoái của từng loại BĐS khác nhau. Sự tăng về số lượng BĐS, những dao động về BĐS dựa trên giá BĐS trên thị trường cũng như những chi phí xây dựng và ngược lại. Nói chung vấn đề cung BĐS cũng phụ thuộc vào chu kỳ phát triển của nền kinh tế.

- Cung BĐS còn phụ thuộc vào sự bùng phát trong xây dựng. Cung BĐS cũng xuất phát từ việc giải phóng mặt bằng, quy hoạch lại đô thị. Yếu tố này làm cho trong giai đoạn chuyển đổi cơ cấu nền kinh tế có lượng cung về BĐS lớn hơn giai đoạn nền kinh tế trưởng thành và ổn định

- Cũng như cầu, cung BĐS phụ thuộc một phần vào chính sách xã hội của nhà nước, vào tính năng động của thị trường tài chính.

3.3. Chuyển đổi cơ cấu kinh tế:

Triển vọng mang tính chiến lược cho sự phát triển của nghề môi giới BĐS chính là sự thay đổi cơ cấu phát triển ngành trong nền kinh tế quốc dân. Kết quả của nó là sự thay đổi cơ cấu cung và cầu BĐS. Chúng ta cần phân biệt hai mảng yếu tố lớn tác động đến sự thay đổi này là mảng trong nước và quốc tế.

• Chuyển đổi cơ cấu kinh tế trong nước: Sự thay đổi cơ cấu ngành kinh tế liên quan đến sự chuyển đổi cơ cấu kinh tế xuất phát từ sự quá tải lao động trong một số ngành công nghiệp nặng, sự dư thừa lao động nông nghiệp sang các ngành sản xuất phức hợp (ở mức kỹ thuật cao hơn), dịch vụ và lưu thông phân phối. Hiện nay ở nước ta xu hướng thay đổi cơ cấu kinh tế vẫn tiếp diễn trong nhiều năm tới. VN đang quyết tâm cơ bản trở thành nước công nghiệp vào năm 2020. Vì vậy việc chuyển đổi cơ cấu kinh tế ngành sẽ còn diễn ra mạnh mẽ trong nhiều năm tới. Chính điều này sẽ tạo ra tình trạng thay đổi liên tục những nhu cầu về không gian, diện tích để phát triển các ngành sản xuất, phân phối và dịch vụ. Việc giảm lao động trong nông nghiệp, tăng lao động trong nhiều ngành công nghiệp và dịch vụ sẽ đồng nghĩa với những biến động về BĐS liên quan đến chúng. Điều này có nghĩa là sẽ xảy ra sự thay đổi lớn của nhu cầu và cầu với các dạng BĐS khác nhau trong từng ngành cụ thể. Ví dụ khi lao động trong

các ngành dịch vụ được tăng cường, phát triển mạnh sẽ dẫn đến nhu cầu về diện tích kinh doanh, văn phòng, phân phối cũng như nhu cầu về khách sạn và nhà nghỉ. Sự phân bố về mặt địa lý của những hiện tượng trên sẽ diễn ra không đồng đều trong cả nước, dẫn đến sự tập trung về một dạng BĐS nào đó trong một vùng, làm sâu sắc thêm sự mất cân đối của thị trường BĐS. Từ hiện tượng này đòi hỏi nhà môi giới ngày càng phải chuyên môn hóa trong các dịch vụ cho thị trường BĐS.

Sự chuyển đổi cơ cấu trong nước cũng liên quan đến những thay đổi cơ cấu phân bố dân số theo vùng, điều phản ánh rõ nét trên thị trường đất đai, nhà ở. Nguyên nhân thay đổi của cơ cấu này là do sự tăng dân số tự nhiên, tỉ lệ kết hôn cao (VN là một dân tộc "trẻ"), và ở một mức độ thấp hơn là do thu nhập khá của một tầng lớp mới tham gia trong thị trường lao động. Cơ cấu phân bố dân số cũng bị thay đổi theo vùng do sự dịch chuyển dân số từ nông thôn vào thành thị, cũng như là do quá trình đô thị hóa. Việc theo dõi sát những diễn biến này cộng với quá trình phân tích dự đoán sẽ cung cấp cho nhà môi giới, tư vấn BĐS những kinh nghiệm, chỉ dẫn quý báu về mức độ và hướng thay đổi của BĐS. Ví dụ sự phát triển mạnh của các ngành công nghiệp sẽ dẫn đến nhu cầu về nhà thuê cho công nhân, sự gia tăng số lượng của nhóm những viên chức trẻ tuổi sẽ dẫn đến tăng cầu về nhà chung cư giá rẻ...

• Khía cạnh quốc tế của việc thay đổi cơ cấu cũng tác động đến sự phát triển tiếp theo của thị trường BĐS VN. Vấn đề này liên quan đến quá trình tiến triển toàn cầu hóa cũng như các hiệp định thương mại của VN với các nước trong vùng và trên thế giới. Nền kinh tế quốc dân của VN cũng như thị trường BĐS sẽ ngày càng nhạy cảm, tham gia tích cực hơn dưới tác động của vòng quay kinh tế thế giới. Sẽ có một vài dạng BĐS tham gia trực tiếp vào thị trường BĐS thế giới (siêu thị, văn phòng, resort...). Một số khu vực trong thị trường BĐS cũng sẽ tham gia vào thị trường thế giới như: (a) quay vòng BĐS (cho thuê); (b) quay vòng tài chính liên quan đến BĐS (thế chấp, trái phiếu BĐS, cho vay); (c) các dịch vụ liên quan đến sự quay vòng và tài chính BĐS (định giá,

môi giới, quản trị).

3.4. Khả năng tài chính:

Hiện nay thị trường BĐS tại VN đang đóng băng, đe dọa sự phá sản của nhiều công ty kinh doanh BĐS cũng như sự thua lỗ của các ngân hàng cho vay thế chấp hay để kinh doanh BĐS. Thị trường BĐS là thị trường đòi hỏi sự cung tài chính rất lớn. Sự phát triển của thị trường này phụ thuộc phần lớn vào khả năng tìm được các nguồn cung tài chính lớn và ổn định. Thành công của các tập đoàn kinh doanh BĐS trên thế giới chính là dựa vào dòng vốn ổn định, sự lưu thông vốn dễ dàng và tự do. Trong thời kỳ "đen tối" này của thị trường BĐS, khó mà nói đến tương lai sáng sủa của khả năng cung tài chính cho BĐS tại VN. Tuy nhiên khi VN trở thành thành viên của WTO, thị trường dịch vụ tài chính sẽ được mở rộng, các ngân hàng nước ngoài sẽ thâm nhập sâu vào thị trường tài chính, nguồn vốn nước ngoài sẽ "chảy" vào các lĩnh vực có tiềm năng phát triển. Các ngân hàng nước ngoài thường đưa ra các sản phẩm dịch vụ về BĐS rất phong phú, tạo điều kiện cho nhiều tầng lớp trong xã hội có thể sử dụng. Đường nhiên cùng với việc hội nhập này thì các ngân hàng VN cũng sẽ đổi mới nhanh chóng để đuổi kịp tiêu chuẩn thế giới. Chắc chắn đây sẽ là một động lực để thúc đẩy sự phát triển của thị trường BĐS. Tuy nhiên chúng ta cần thận trọng, cần đổi nguồn lực sẵn có với vốn vay nước ngoài để tránh tình trạng phát triển quá nóng, dẫn đến bị lệ thuộc.

3.5. Sự bất ổn định tự nhiên của thị trường bất động sản:

Từ những bài học về thị trường BĐS trong lịch sử của VN cũng như của các nước phát triển trên thế giới cho thấy rằng, trong thị trường này tồn tại sự bất ổn định tự nhiên. Thị trường BĐS có thể trải qua những thời kỳ dao động mạnh (có lúc mạnh hơn cả dao động của nền kinh tế) và nhiều khi không trùng lặp với chu kỳ phát triển kinh tế. Ngoài những giai đoạn khủng hoảng, suy thoái của nền kinh tế, còn tồn tại chu kỳ dao động tự nhiên với sự phản ứng chậm hơn của thị trường BĐS so với chu kỳ kinh tế chung. Tương tự, khi nền kinh tế phát triển mạnh thì sự tăng trưởng của thị trường BĐS cũng xảy ra chậm hơn.

Tại các nước phát triển, theo quy luật thì trong giai đoạn kinh tế phát triển

manh, vốn đầu tư được tập trung vào những ngành mũi nhọn, có hiệu quả kinh tế cao. Lợi nhuận thu được từ những đó thường hấp dẫn hơn là việc đầu tư vào BĐS. Ngược lại, trong giai đoạn mức tăng trưởng kinh tế chậm lại, thậm chí là khi kinh tế suy thoái thì dòng vốn chảy vào BĐS cũng bị chậm trễ do khó có thể rút vốn đầu tư vào những khu vực kinh tế khác trước đó. Một thị trường BĐS ổn định, hoạt động chuẩn mực cũng khó có thể tránh được tình trạng này. Quy luật trên thường diễn ra tại các nước phát triển, còn tại VN thì tình trạng bất ổn định trên thị trường BĐS đã diễn ra nhiều năm nay. Ngoài những nguyên nhân khách quan thì sự vận động của thị trường phụ thuộc vào nhiều yếu tố chủ quan khác như: chính sách của Nhà nước, hành lang pháp lý trong kinh doanh, sự non yếu trong kinh doanh của các nhà đầu tư-thứ cấp, môi trường tài chính hạn hẹp... Chính những yếu tố này làm cho thị trường BĐS tại VN có tính bất ổn cao. Điều này cũng đồng nghĩa với cơ hội hoạt động cho các nhà môi giới BĐS.

3.6. Môi giới bất động sản và công nghệ thông tin:

Việc toàn cầu hóa thông tin là giải pháp hữu hiệu cho mọi khía cạnh hoạt động của văn phòng môi giới. Nó giúp cho bản thân văn phòng môi giới có sự thống nhất bên trong về tổ chức, cũng như tin học hóa tất cả các mối quan hệ với môi trường bên ngoài ở phạm vi quốc gia và quốc tế. Sự thống nhất về tổ chức cho phép nâng cao năng suất làm việc, vì thế giảm chi phí và sớm hay muộn thì giá thành dịch vụ cũng sẽ được giảm cho khách hàng nếu như thị trường tạo ra sức ép cạnh tranh giữa các văn phòng môi giới với nhau.

Hiện nay khá nhiều công ty môi giới đã đưa dịch vụ của mình lên mạng Internet. Đây là những công ty đi đầu trong việc chuẩn hóa dịch vụ của mình. Công nghệ thông tin sẽ từng bước được phổ thông hóa cho ngày càng nhiều các tầng lớp người dân, và đó sẽ là cơ sở để các văn phòng môi giới thực hiện chiến lược kinh doanh của mình nhờ công nghệ thông tin.

4. Kết luận

Từ những phân tích trên cho ta thấy triển vọng phát triển nghề môi giới BĐS

tại VN là rất lớn. Với một thị trường hiện còn rất thiếu thông tin, nhiều nhân tố ở tầm vĩ mô cũng như vi mô đang gây mất ổn định thị trường thì vai trò của những người trung gian là rất quan trọng. Tuy nhiên từ thực tế hoạt động của các "cò" đất hiện đang làm đau đầu các nhà quản lý. Ở mặt tích cực, "cò" môi giới đã góp phần làm sôi động thị trường BĐS, nhưng cũng chính "cò" lũng đoạn thị trường này, đẩy giá đất thực tế chuyển nhượng lên cao gấp nhiều lần so với giá sàn của Nhà nước. Chưa kể nhiều khách hàng mua đất do sự giới thiệu của "cò" đã phải "uể mải tạt mang"... Nhưng không ai có thể phủ nhận vai trò của họ trong việc tạo ra một thị trường BĐS sôi động và rộng khắp. Để hoạt động của tầng lớp trung gian trên thị trường bất động sản hiệu quả hơn, đã đến lúc cần phải đào tạo những chuyên gia thực sự trong công việc môi giới.

Để dịch vụ môi giới tồn tại và phát triển thì niềm tin của khách hàng sẽ là điều kiện sống còn. Đã đến lúc chúng ta phải thay khái niệm "cò đất" bằng "Nhà môi giới BĐS". Đây không phải là công việc dễ dàng, có thể làm một sớm một chiều. Môi trường và các dịch vụ BĐS hiện nay tại VN còn tồn tại rất nhiều bất cập cần tháo gỡ và chỉnh sửa. Trước tiên cần phải quy hoạch lại hoạt động môi giới bất động sản và đặt dưới sự kiểm soát của Nhà nước với các quy định luật lệ rõ ràng, cấp thẻ hành nghề môi giới và phải đăng ký kinh doanh. Việc môi giới mua bán bất động sản và tư vấn giá đất cũng phải tách bạch giá thị trường về đất và giá thị trường về nhà. Luật kinh doanh BĐS, Luật đăng ký BĐS, Luật nhà ở... là những bộ luật có vai trò quan trọng vì kinh doanh BĐS là ngành kinh tế có vị trí quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, do đó việc soạn thảo cần hết sức thận trọng. Việc lấy ý kiến đóng góp của các ban ngành liên quan cũng như của nhân dân phải thực hiện nghiêm chỉnh, tránh hình thức giả tạo.

Theo tôi thì một trong những vấn đề mấu chốt để định hình và phát triển một lớp các nhà môi giới chuyên nghiệp trong tương lai là vấn đề đào tạo. Nhà nước cần dành nhiều quan tâm hơn nữa cho những ngành dịch vụ liên quan đến thị trường BĐS. Hiện nay mới chỉ có duy nhất trường ĐH kinh tế quốc dân tại Hà Nội có trung tâm đào tạo đại học và trên

đại học về hai chuyên ngành thẩm định giá và quản trị kinh doanh BĐS. Trường ĐH kinh tế TP.HCM mới chỉ có mở các lớp ngắn hạn về thẩm định giá BĐS. Với tình hình đào tạo như vậy thì thị trường dịch vụ kinh doanh gắn với BĐS tại VN đang tồn tại một lỗ hổng rất lớn, mà nếu không có chiến lược xây dựng từ ngay bây giờ thì chúng ta sẽ tụt hậu rất xa với các nước, thậm chí là ngay trong khu vực chứ chưa nói gì đến thế giới. Như đã đề cập đến thị trường BĐS tại châu Âu ở phần trên, để một thị trường BĐS hoạt động lành mạnh thì cần một số lượng tối thiểu các nhà chuyên môn trong các lĩnh vực dịch vụ như định giá, quản trị và môi giới BĐS. Điều này cho thấy sự thiếu vắng trầm trọng các nhà môi giới BĐS chuyên nghiệp tại VN. Sự hình thành và phát triển của nghề nghiệp môi giới là đòi hỏi cấp bách. Việc đào tạo cơ bản một cách có hệ thống đội ngũ các nhà môi giới BĐS là một bước đi tất yếu mang tính chiến lược, vì trong sự phát triển của nền kinh tế thị trường thì vai trò của họ là không thể thiếu ■

Chú thích

(1) Người ta thường hiểu một cách đơn giản và gọi những người hoạt động trong lĩnh vực môi giới BĐS là "Nhà môi giới BĐS". Thực ra để chỉ ra đúng bản chất cũng như để khái quát đầy đủ chức năng và nhiệm vụ của họ thì nên hiểu và gọi họ là "Nhà môi giới trong vòng quay của BĐS". Để một BĐS được hình thành trên đất, hoạt động, quay vòng cho đến khi bị phá dỡ (vòng đời của một BĐS) thì nhà môi giới chuyên nghiệp phải là "đầu bôi trơn" cho quá trình vận hành đó. Họ phải là người môi giới trong mọi giai đoạn từ khi hình thành đến khi phá dỡ một BĐS.

Tài liệu tham khảo

- Galaty W. F., Allaway W. J., Kyle R. C., Modern Real Estate Practice, Real Estate Education Co., Chicago 1991.
- Nguyễn Minh Ngọc, Kinh tế bất động sản - lĩnh vực đào tạo khoa học mới của Ba Lan, tạp chí *Kinh tế và phát triển* số 94, Hà Nội 4.2005.
- Nguyễn Minh Ngọc, Khu vực bất động sản trong nền kinh tế thị trường - khó khăn lớn, tiềm năng còn lớn hơn, tạp chí *Những vấn đề kinh tế thế giới*, số 10, Hà Nội 10.2005.
- Tạp chí *Nghiên cứu kinh tế*, 9.2005.
- Phan Anh, Cần trọng khi mua đất qua môi giới, www.vnespress.net.
- S. Sedek, Nhà tư vấn của thị trường bất động sản, tạp chí *Thế giới bất động sản*, số 26.2004, Vácsava, Ba Lan.
- Thu Ngà, Môi giới nhà đất - Chuyên nghiệp để phát triển, *Kinh tế và đô thị*.
- Từ Lương, Môi giới nhà đất hay lừa đảo?, *Vneconomy*, 11.2004.
- U. Wysokinska, Quan hệ giữa người bán, người mua và nhà môi giới, tạp chí *Ghi chép về thị trường bất động sản*, số 6.2002, Vácsava, Ba Lan.