KINH NGHIỆM NƯỚC NGOÀI VỀ KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

Tài liệu này giới thiệu kinh nghiệm của một số nước về chính sách liên quan đến thị trường bất động sản để tham khảo. Khái quát chung cho thấy các nước đều rất quan tâm đến thị trường bất động sản. Tuy có khác nhau, nhưng nhìn chung các nước đều có tương đối đồng bộ các văn bản quy phạm pháp luật để quản lý, tạo điều kiện thúc đẩy thị trường này hoạt động hiệu quả, lành mạnh, ổn định, có tính chuyên nghiệp cao và đều có xu hướng mở cửa, thu hút đầu tư nước ngoài vào thị trường này được thể hiện từ các quy định của Luật đến các quy định, chính sách xử lý từng tình huống cụ thể, nhất là khi có biến động không ổn định của thị trường bất động sản (lúc "nóng", lúc "lạnh" thậm chí "đóng băng"). Các nước đều có sự quan tâm đặc biệt đến thị trường nhà ở, vì đây là thị trường nhạy cảm liên quan trực tiếp đến nhu cầu thiết yếu về chỗ ở của người dân, nhất là đối với các đối tượng thu nhập thấp, cụ thể như sau:

Hộp: Hệ thống pháp luật về kinh doanh BĐS ở các nước

- Hầu hết các nước đều có hệ thống pháp luật điều chỉnh các quan hệ liên quan đến bất động sản, đất đai, giao dịch bất động sản, các hoạt động dịch vụ về bất động sản, nhưng không có nước nào có Luật Kinh doanh bất động sản, cụ thể là: Phi-líp-pin có Luật mua bán bất động sản, Ma-lai-xi-a có luật về mua bán đất đai, In-đô-nê-xi-a thì có luật đất đai điều tiết cả các nội dung liên quan đến mua bán bất động sản và các dịch vụ trong kinh doanh bất động sản, Hàn Quốc có Luật cấp phép hành nghề môi giới bất động sản và khai báo giao dịch bất động sản, Úc và Newzealand có Luật môi giới bất động sản, Hà Lan có Luật về giao dịch bất động sản, Mỹ thì có luật về cấp phép hành nghề bất động sản, Anh Quốc thì có Luật Đăng ký đất đai và Luật về người môi giới bất động sản, Thụy Điển có Luật về môi giới bất động sản, Liên bang Đức thì có Luật Đăng ký địa chính,...

- Khái niệm bất động sản: bất động sản gồm đất đai và các công trình xây dựng trên đất không di chuyển được.

- Các loại bất động sản được đưa vào kinh doanh là loại tài sản hàng hóa, được giao dịch trên thị trường, trừ một số loại bất động sản thuộc sở hữu nhà nước, làm trụ sở cơ quan nhà nước, phục vụ cho an ninh, quốc phòng là không được đưa vào kinh doanh,..

TTBD ĐBDC

I. Sở hữu BĐS và phạm vi kinh doanh BĐS của tổ chức, cá nhân nước ngoài

- Về sở hữu bất động sản: Các nước hiện nay đều cho phép người nước ngoài được sở hữu bất động sản ở nước mình, không chỉ được sở hữu các công trình xây dựng trong các dự án do họ đầu tư mà được mua bán, sở hữu nhà ở như công dân nước sở tại, kể cả Trung Quốc là nước có chế độ chính trị tương tự như nước ta;

- Về đầu tư kinh doanh bất động sản: Trước đây, ở hầu hết các nước thường có sự khác biệt trong việc đầu tư kinh doanh bất động sản giữa nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài, nói chung là hạn chế người nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh bất động sản, đặc biệt là các nước có nền kinh tế chậm phát triển, những nước có nền kinh tế kế hoạch hóa, bao cấp nhiều của nhà nước thể hiện rõ là ở các nước Đông Âu và Trung Quốc. Tuy nhiên, đến nay với xu thế hội nhập quốc tế, toàn cầu hóa về thương mại, các nước đều mở cửa, khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài bỏ vốn thực hiện các dự án đầu tư kinh doanh bất động sản trên đất nước mình, kể cả việc đầu tư thông qua hình thức mua bán bất động sản.

Nói chung, các nước không hạn chế người nước ngoài trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, nhà đầu tư trong nước và nước ngoài đều được phép và có quyền bình đẳng như nhau, miễn là phải tuân thủ theo đúng quy định của pháp luật. Thậm chí một số nước còn rất thông thoáng trong các thủ tục hành chính để kêu gọi, thu hút đầu tư nước ngoài vào thị trường bất động sản.

1. Tại Singapore

Theo quy định của Chính phủ Singapore, người nước ngoài được mua và sở hữu nhiều nhà ở. Khi mua và sở hữu các căn hộ chung cư cao cấp hoặc căn hộ chung cư cao từ 6 tầng trở lên thì không phải xin phép cơ quan có thẩm quyền trước khi mua. Khi mua nhà ở riêng lẻ (nhà có đất) và căn hộ trong nhà chung cư thấp hơn 6 tầng thì người nước ngoài phải xin phép cơ quan có thẩm quyền trước khi mua. Để hạn chế người nước ngoài đầu cơ nhà ở, Singapore đã áp dụng thuế bất động sản là 4%/năm cho trường hợp mua 01 nhà để ở và 12%/năm cho trường hợp mua nhà từ thứ 2 trở lên. Trường hợp người nước ngoài mua toàn bộ các căn hộ trong 1 tòa nhà thì phải có sự đồng ý của Bộ trưởng Bộ Tư pháp.

2. Tại Malaysia

Theo quy định của Chính phủ Malaysia, những đối tượng sau đây được phép mua và sở hữu nhà ở tại Malaysia: Người không có quốc tịch Malaysia; Người cư trú dài hạn tại Malaysia; Tổ chức nước ngoài hoạt động tại Malaysia;

TTBD DBDC

Tổ chức liên doanh với Malaysia trong đó tổ chức nắm trên 50% quyền biểu quyết.

Kể từ năm 1992, người nước ngoài đã được phép mua nhà ở với số lượng tối đa là 2 nhà. Các nhà ở được mua như: nhà riêng lẻ từ 3 tầng trở lên hoặc căn hộ cao cấp phải có giá từ 250.000 Ringit (đơn vị tiền tệ của Malaysia) trở lên. Nhà nước Malaysia hạn chế người nước ngoài mua nhà ở có giá trị thấp, nhà riêng lẻ và nhà xã hội. Malaysia quy định hạn chế người nước ngoài mua và sở hữu nhà ở để đầu cơ, ví dụ như quy định cá nhân nước ngoài không được sở hữu trên 02 căn hộ chung cư, nếu sở hữu từ 03 căn hộ trở lên được coi là có mục đích đầu tư, phải thành lập công ty nội địa với sở hữu Maylaysia chiếm ít nhất 50% vốn. Người nước ngoài khi mua nhà ở phải được phép của Uỷ ban đầu tư nước ngoài Malaysia.

Tuy vậy, đến năm 2006 quy định này đã được bãi bỏ và tiến tới xoá bỏ hạn chế về số lượng nhà ở được sở hữu của người nước ngoài. Để quản lý người nước ngoài mua nhà ở nhằm mục đích kinh doanh, Chính phủ Malaysia đã áp dụng thuế thu nhập từ việc bán nhà ở, theo đó nếu bán lại nhà ở trong 5 năm đầu thì áp dụng mức thuế suất là 30%, còn nếu bán sau 5 năm thì mức thuế phải đóng là 5%.

Từ năm 2008 đến nay Malaysia đó nới lỏng quy định về người nước ngoài mua bất động sản, hiện nay, người nước ngoài được mua không hạn chế đất và nhà ở với điều kiện mỗi mảnh đất và nhà phải có giá trị lớn hơn 500.000 RM.

3. Tại Indonesia

Tính đến tháng 6/2011 pháp luật của Indonesia vẫn quy định những người nước ngoài duy trì sự "hiện diện" ở indonesia qua các chuyến thăm thường xuyên, cư trú hoặc có lợi ích kinh doanh thì được phép thuê, mua bất động sản có thời hạn sở hữu tối đa là 70 năm. (Thời hạn ban đầu là 25 năm, sau đó gia hạn lần 2 là 20 năm, gia hạn lần 3 là 25 năm). Người nước ngoài được phép mua bất động sản tại Indonesia trong các trường hợp sau:

- Mua 1 mảnh đất do công dân Indonesia hoặc các tập đoàn Indonesia sở hữu với đầy đủ các quyền như mua, bán, thế chấp, thừa kế;

- Mua 01 căn hộ chung cư và có quyền sử dụng đất trong 1 thời hạn (từ 20-30 năm) và phụ thuộc vào sự gia hạn của cơ quan quản lý đất đai quốc gia;

- Mua nhà ở gắn với quyền sử dụng đất của chủ sở hữu đất, có thời hạn là 25 năm và có thể gia hạn thêm 1 lần 25 năm;

TTBD DBDC

- Mua nhà ở thuộc sở hữu của 1 người có quốc tịch Indonesia được chủ sở hữu nhà ở ủy quyền và ký thư ủy quyền hoàn toàn theo quy định của pháp luật.

Trong thời gian tới, Chính phủ Indonesia đang nghiên cứu chỉ cho phép mua và sở hữu bất động sản có giá từ 1,5 tỷ RP đến 2 tỷ RP nhằm bảo vệ phân khúc bất động sản dành cho người nghèo, người thu nhập thấp.

4. Tại Philipin

Theo quy định của Chính phủ, người nước ngoài có visa đặc biệt (khi người đó từ 35 tuổi trở lên và có một khoản tiền theo quy định trong tài khoản của mình tại ngân hàng) thì được phép sở hữu nhà ở riêng lẻ và căn hộ tại Philipin. Người nước ngoài không được sở hữu đất mà chỉ được thuê với thời hạn là 50 năm và có thể gia hạn thêm 25 năm. Chính phủ Philipin áp dụng thuế thu nhập từ chuyển nhượng bất động sản là 6% giá bán. Thuế chuyển quyền bất động sản là 0,5% giá chuyển nhượng, thuế trước bạ là 0,25% giá bán. Đặc biệt, Chính phủ Philippin cho phép người nước ngoài có thể mua toàn bộ các căn hộ trong 1 tòa nhà.

5. Tại Thái Lan

Mặc dù đất đai thuộc sở hữu tư nhân nhưng Chính phủ Thái Lan chỉ cho phép công nhận quyền sở hữu nhà trên đất thuê đối với người nước ngoài chứ không được quyền sở hữu đất. Thời hạn thuê đất đối với người nước ngoài là 30 năm và gia hạn thêm tối đa 2 lần 30 năm (tổng cộng là 90 năm).

Để được sở hữu nhà ở tại Thái Lan, người nước ngoài phải có visa kinh doanh (business visa) hoặc có visa nghỉ hưu (retirement visa) tại Thái Lan.

Chính phủ Thái Lan cũng không cho phép người nước ngoài sở hữu quá 49% tổng diện tích sàn của một dự án chung cư và người mua phải chứng minh là đã mua bằng kiều hối mang đến Thái Lan.

TTBD ĐBDC

6. Tại Trung Quốc

Từ năm 1984 Chính phủ Trung Quốc đã cho phép người nước ngoài cư trú tại Trung Quốc được mua nhà ở. Đến năm 2006 và 2007, để hạn chế việc mua nhà ở của người nước ngoài, Chính phủ Trung Quốc đã quy định chỉ cho phép mỗi người nước ngoài được phép cư trú tại Trung Quốc từ 1 năm trở lên được mua 1 nhà thương mại để ở và nghiêm cấm việc mua nhà không phải để ở. Việc tổ chức, cá nhân nước ngoài muốn mua bất động sản với mục đích không phải để sử dụng riêng phải thông qua công ty có vốn đầu tư nước ngoài (công ty liên doanh hoặc công ty 100%vốn nước ngoài).

Năm 2010, Trung Quốc có ban hành "Nguyên tắc quy định việc quản lý mua bất động sản của cá nhân và đơn vị nước ngoài" (sau đây gọi là Nguyên tắc) theo đó, mỗi cá nhân nước ngoài chỉ có thể mua 01 căn nhà để sử dụng riêng và có cam kết bằng văn bản với cơ quan có thẩm quyền về việc ngoài căn nhà được mua thì họ không sở hữu căn nhà nào khác tại Trung Quốc. Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với một chi nhánh hoặc văn phòng đại diện thì tại khu vực đặt trụ sở có thể mua thêm một căn nhà dành cho việc kinh doanh.

Liên quan đến việc mua tài sản của tổ chức, cá nhân nước ngoài, năm 2006 Trung Quốc đó ban hành Thông tư về các vấn đề liên quan đến việc quản lý ngoại hối của thị trường bất động sản trong đó có ban hành quy trình thanh toán bằng ngoại tệ. Thông tư quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài được thông qua các ngân hàng ngoại hối được chỉ định để thanh toán ngoại tệ. Các ngân hàng sau khi xác minh sẽ chuyển đổi ngoại tệ và chuyển khoản vào tài khoản nhân dân tệ của các nhà phát triển bất động sản. Khi đăng ký tại ngân hàng được chỉ định, tổ chức cá nhân nước ngoài phải xuất trình các tài liệu sau:

- Đối với Chi nhánh, văn phòng đại diện của các tổ chức nước ngoài:

+ Hợp đồng mua bán hoặc hợp đồng góp vốn bất động sản.

+ Văn bản chấp thuận của cơ quan có thẩm quyền về việc thành lập chi nhánh, văn phòng đại diện.

+ Giấy phép do cơ quan bất động sản có thẩm quyền liên quan đến việc đăng ký và nộp hồ sơ của hợp đồng góp vốn bất động sản có xác nhận của chi nhánh hoặc văn phòng đại diện.

+ Văn bản cam kết về việc sử dụng bất động sản mua đáp ứng nguyên tắc tự sử dụng.

TTBD ĐBDC

- Đối với cá nhân:

+ Điều kiện để cá nhân mua nhà ở để làm việc hoặc nghiên cứu, học tập ở Trung Quốc từ một năm trở lên.

+ Hợp đồng mua bán hoặc hợp đồng góp vốn bất động sản.

+ Hợp đồng lao động hợp lệ hoặc giấy tờ chứng nhận quá trình học tập hơn 1 năm.

+ Giấy phép do cơ quan bất động sản có thẩm quyền liên quan đến việc đăng ký và nộp hồ sơ của hợp đồng góp vốn bất động sản có chữ ký của cá nhân nước ngoài.

Ngoài ra, Trung Quốc cũng không cho người nước ngoài vay các khoản vay trung và dài hạn (khoản vay trên 1 năm) tại các ngân hàng ngoại thương của

Trung Quốc để mua nhà ở. Trung Quốc cũng chưa cho phép nhân viên ngoại giao của các nước, các tổ chức quốc tế được quyền sở hữu nhà ở hoặc bất động sản ở Trung Quốc.

7. Hàn Quốc

1. Sơ lược: Để thúc đẩy thị trường trầm lắng đột ngột và sự cần thiết của thị trường ngoại hối sau cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1997, Chính phủ Hàn Quốc đã mở cửa tự do cho người nước ngoài từ năm 1998. Với sự phê duyệt của cấp có thẩm quyền, người nước ngoài có thể mua đất có mục đích sử dụng được cho phép với diện tích không hạn chế trước khi Luật sở hữu đất đối với người nước ngoài được sửa đổi. Luật sửa đổi vào năm 1998 cho phép người nước ngoài có thể sở hữu đất không hạn chế về cả diện tích và mục đích sử dụng. Tuy nhiên, mua đất an ninh quốc phòng, bảo tồn văn hóa, bảo tồn tự nhiên hoặc một số khu đất cụ thể khác thì cần phải được phê duyệt trước.

Các quy định áp dụng đối với công dân cũng được áp dụng đối với người nước ngoài.

	Trước sửa đổi (Trước năm 1998)	**Sau sửa đổi (Sau năm 1998)**
Cá nhân người nước ngoài	- Cư trú hơn 5 năm với visa F-2 - Sở hữu đất cư trú có diện tích nhỏ hơn 660 m² và đất thương mại nhỏ hơn 165 m²	- Mọi cá nhân người nước ngoài kể cả không cư trú đều có thể sở hữu đất - Không có giới hạn về diện tích và mục đích sử dụng.
Công ty nước ngoài	- Chỉ áp dụng đối với đất sử dụng làm nhà máy hoặc văn phòng	- Không hạn chế
Thủ tục	-Chính quyền phê duyệt trước khi ký hợp đồng	- Đăng ký (chấp nhận ngay) trong vòng 60 ngày sau khi ký hợp đồng

TTBD ĐBDC

2. Các nội dung khác liên quan đến giao dịch bất động sản: Người nước ngoài được phép kinh doanh mua bán và cho thuê đất và tòa nhà từ tháng 4/1998. Cá nhân và công ty nước ngoài được phép kinh doanh ngành phát triển đất đai (trước đây chỉ có Tập đoàn Đất đai Hàn Quốc và chính quyền tự trị được phép), thậm chí người nước ngoài được phép hành nghề môi giới bất động sản từ tháng 9/1998.

3. Sở hữu đất đối với người nước ngoài: Có 3 luật liên quan đến việc sở hữu bất động sản đối với người nước ngoài ngoại trừ luật áp dụng chung cho cả công dân sở tại và người nước ngoài như đăng ký, giao dịch v.v.. bao gồm:

- Luật Sở hữu đất đai đối với người nước ngoài: Những điều khoản chung liên quan đến việc sở hữu đất đai đối với người nước ngoài;

- Luật xúc tiến đầu tư nước ngoài: Thủ tục đầu tư, ưu đãi thuế, các ưu đãi về việc mua bán đất công.;

- Luật giao dịch ngoại hối: Quy định về việc chuyển ngoại tệ đối với các giao dịch bất động sản.

Để phù hợp với mục đích sở hữu đất đai và tình trạng cư trú (cư trú tại và ngoài Hàn Quốc), Luật áp dụng có thể khác biệt phần nào.

4. Thủ tục sở hữu đất: áp dụng cho các đối tượng như sau:

- *Đối với công ty đầu tư nước ngoài:* Công ty địa phương thành lập theo "Luật Xúc tiến đầu tư nước ngoài" có thể sở hữu bất kỳ bất động sản nào mà công ty muốn như là tòa nhà văn phòng, đất dành cho nhà máy, nhà ở cho công nhân v.v. Khi công ty nước ngoài mở chi nhánh tại Hàn Quốc, chi nhánh có thể sở hữu bất động sản sau khi đăng ký chi nhánh. Các Luật liên quan áp dụng: Luật Sở hữu bất động sản đối với người nước ngoài. Luật Xúc tiến đầu tư nước ngoài và Luật Đăng ký Bất động sản.

- *Đối với cá nhân người nước ngoài:* Người nước ngoài sinh sống tại Hàn Quốc và có chi nhánh văn phòng của công ty nước ngoài có thể sở hữu căn hộ chung cư, tòa nhà và các bất động sản khác. Bên mua cần đăng ký bất động sản trong vòng 60 ngày từ khi mua mà không cần đăng ký ngoại tệ chuyển vào Hàn Quốc.

- *Đối với người nước ngoài không cư trú:* Người nước ngoài không cư trú và công ty nước ngoài không có chi nhánh tại địa phương cần phải nộp báo cáo sở hữu bất động sản đến ngân hàng ngoại thương theo Luật Giao dịch ngoại hối và sau đó đăng ký theo thủ tục tương tự như công dân Hàn Quốc.

- *Người có quốc tịch Hàn Quốc sống ở nước ngoài:* Người có quốc tịch Hàn Quốc nhưng sống ở nước ngoài được đối xử không khác biệt so với công dân Hàn Quốc. Họ không cần quan tâm đến các Luật áp dụng đối với người nước ngoài.

- Tình hình sở hữu bất động sản đối với người nước ngoài hiện nay:

● Người nước ngoài sở hữu 0.2% tổng diện tích đất tính đến tháng 9/2011. Theo số liệu của Bộ Đất đai, vận tải và hàng hải, diện tích đất do người nước ngoài sở hữu là 229.290.000 m^2.

● Công dân Hàn Quốc sống tại nước ngoài sở hữu 49,5% của 113,46 triệu ㎡, công ty liên doanh với công ty địa phương là 81,92 triệu ㎡, công ty nước ngoài 21,82 triệu ㎡, cá nhân người nước ngoài 10,24 triệu ㎡, tổ chức nước ngoài 1,85 triệu ㎡ v.v.

● Sở hữu theo quốc gia cho thấy Mỹ sở hữu phần lớn diện tích 130,84 triệu ㎡, Châu Âu 33,96 triệu ㎡, Nhật Bản 19,88 triệu ㎡ và Trung Quốc 4,05 triệu ㎡.

● Sở hữu theo mục đích sử dụng đất chỉ ra rằng phần lớn là rừng và đất nông nghiệp phần diện tích 129,83 triệu ㎡ (56.6%,) đất nhà máy là 74,69 triệu ㎡, đất ở là 12,15 triệu ㎡, và thương mại là 6,61 triệu ㎡.

● Bộ Đất đai, vận tải và hàng hải giải thích rằng việc người nước ngoài sở hữu bất động sản tăng nhanh từ tháng 6 năm 1998, khi thị trường bất động sản mở cửa, cho tới năm 2001. Từ 2002 đến 2008, tốc độ tăng chậm và giữ nguyên từ cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008 tại Mỹ.

II. Giao dịch bất động sản

Ở hầu hết các nước, các giao dịch bất động sản của các tổ chức, cá nhân đều thực hiện thông qua Trung tâm, văn phòng môi giới bất động sản, nhà môi giới bất động sản độc lập hoặc các luật sư; việc thanh toán trong các giao dịch bất động sản đều thông qua ngân hàng. Tính chuyên nghiệp của thị trường được thể hiện thông qua một mạng lưới các trung tâm môi giới, tư vấn pháp luật, tư vấn giá cả, tư vấn mua bán bất động sản,… được hình thành nhằm hỗ trợ giao dịch bất động sản. Các nước tùy theo điều kiện, đặc điểm của mình có những quy định, mô hình riêng cho các hoạt động này. Cụ thể như sau:

1. Úc và Newzeland

Phần lớn bất động sản được bán qua đại lý (môi giới), thanh toán qua tài khoản uỷ thác. Các đại lý thực hiện các dịch vụ và hưởng hoa hồng. Các đại lý chỉ được thực hiện theo chức năng, thực hiện việc đàm phán thuyết phục khách hàng, lập hợp đồng dịch vụ; được phép thu tiền cho thuê, thu tiền thế chấp đất hoặc tiền phải thu theo các điều khoản hợp đồng. Tất cả các loại đại lý đều phải được cấp phép, nếu chưa được cấp phép sẽ không được nhận thù lao hoa hồng và mức phạt vi phạm tối đa là 100 đơn vị phạt (mỗi đơn vị là $100 Úc với cá nhân, và với tổ chức là $500 Úc, bị bỏ tù 1-2 năm).

2. Mỹ

Thị trường bất động sản Mỹ có một số lượng lớn các doanh nghiệp môi giới BĐS, chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực bất động sản khu vực dân cư. Tại các thành phố lớn ở Mỹ đều có hội nghề nghiệp để giúp cho những người môi giới bất động sản hành nghề có hiệu quả hơn, đó là MLS (Multiple Listing Service). MLS cung cấp đầy đủ mọi thông tin chi tiết về tình trạng mua, bán BĐS trong khu vực. Khi những thông tin này được sử dụng thành công, những người môi giới phải chia một phần thù lao cho tổ chức đã cung cấp thông tin

TTBD DBDC

gốc. Hầu hết tất cả các giao dịch bắt đầu bằng việc người bán đăng ký niêm yết bất động sản với một đại lý theo một mức giá và thời gian cụ thể. Việc niêm yết được đại lý kiểm duyệt, sau đó thông tin về bất động sản đăng ký niêm yết sẽ được gửi tới MLS địa phương qua mạng điện tử. Các đại lý đại diện cho người mua liên tục tìm kiếm trên MLS về các bất động sản phù hợp với những gì người mua của họ muốn và có nhu cầu.

3. Đức

Khoảng 25% các giao dịch bất động sản là do văn phòng môi giới bất động sản thu xếp. Các văn phòng này thường thu 3,5% giá bán. Thường thì người mua trả thù lao cho văn phòng môi giới, người bán cũng có trách nhiệm trả thù lao theo hợp đồng với văn phòng. Tuy nhiên, đa số các trường hợp thì người mua trả tiền thù lao cho văn phòng thay cho người bán.

4. Singapore

Một điểm đặc biệt trong pháp luật về đăng ký bất động sản của Singapore là chỉ có luật sư có chứng chỉ hành nghề mới được phép làm dịch vụ tư vấn chuyển nhượng bất động sản. Luật sư là người có đủ năng lực pháp lý và là nhân viên của toà. Chủ sở hữu tài sản phải tham khảo và nhờ luật sư tư vấn cho bất cứ vấn đề pháp lý nào liên quan tới giao dịch và hợp đồng mua bán. Các giấy tờ chuyển nhượng chỉ được văn phòng chứng nhận sở hữu chấp nhận đăng ký nếu có xác nhận của Luật sư. Do đó trong giao dịch liên quan đến bất động sản, luật sư cũng là người thực hiện việc tìm hiểu giấy tờ sở hữu, tìm hiểu các thông tin liên quan đến bất động sản, tìm hiểu các yêu cầu pháp lý liên quan đến một số cơ quan Chính phủ, hoàn tất việc chuyển nhượng và các giao dịch bất động sản khác.

III. Mua bán, cho thuê BĐS hình thành trong tương lai

Hầu hết các nước đều cho phép mua bán bất động sản hình thành trong tương lai, đặc biệt là đối với bất động sản là nhà ở hình thành trong tương lai. Việc mua bán nhà ở hình thành trong tương lai được quy định rất chặt chẽ nhằm đảm bảo quyền và lợi ích của khách hàng, nhất là người mua nhà và nâng cao trách nhiệm của chủ đầu tư. Ở Hàn Quốc, Chính phủ đã thành lập Tổng công ty bảo lãnh nhà ở quốc gia (GHLC) chịu trách nhiệm xem xét năng lực tài chính của các doanh nghiệp bất động sản, từ đó cung cấp các mức bảo lãnh phù hợp theo hợp đồng bảo lãnh nhằm cam kết thực hiện nghĩa vụ thay cho chủ đầu tư nếu khi hết thời hạn hợp đồng mà chủ đầu tư không thực hiện hoặc thực hiện không đúng hợp đồng hai bên đã ký kết để tránh rủi ro cho khách hàng.

TTBD DBDC

IV. Huy động vốn trong đầu tư kinh doanh nhà ở

Theo quy định, chỉ các Công ty có đủ điều kiện về vốn, nhân lực và uy tín thì mới được cấp giấy phép kinh doanh bất động sản. Để có đất xây dựng nhà ở, Nhà nước thực hiện giải phóng mặt bằng, sau đó đấu thầu lựa chọn chủ đầu tư, các chủ đầu tư phải trả tiền sử dụng đất một lần cho Nhà nước.

Về huy động vốn cho xây dựng nhà ở: Chỉ khi xây dựng được 25% khối lượng công trình thì chủ đầu tư mới được phép huy động vốn của người mua nhà, Nhà nước không khống chế mức huy động vốn tối đa (người mua có thể nộp tiền một lần bằng 100% giá trị căn hộ). Riêng tại Tp Thượng Hải, nếu xây dựng nhà cao dưới 8 tầng thì chỉ được huy động vốn khi đã xây dựng xong cả 8 tầng, còn nếu xây dựng nhà ở cao trên 8 tầng thì khi xây dựng xong 1/3 công trình mới được huy vốn của người mua. Trước khi huy động vốn, Công ty xây dựng nhà ở phải xin phép Ủy ban nhà ở và xây dựng đô thị, nông thôn thành phố hoặc Cục nhà ở thuộc quận cho phép. Những người mua nhà lần đầu được Chính phủ cho vay tiền với mức tối đa bằng 80% giá trị căn hộ, 70% số tiền vay được ưu đãi về lãi suất. Việc mua bán nhà ở được thông qua mạng Website để cơ quan quản lý nhà ở kiểm soát việc nhà ở đó đã được bán hay chưa. Chủ đầu tư được quyền lựa chọn khách hàng và trực tiếp thỏa thuận với khách hàng về việc mua bán, không bắt buộc phải bán qua Sàn giao dịch bất động sản.

Trung Quốc chỉ thu thuế về bất động sản khi người dân thực hiện giao dịch bất động sản. Có 2 loại thuế: người mua phải nộp thuế để được sở hữu nhà ở (như lệ phí trước bạ) và người bán phải nộp thuế chuyển quyền sở hữu nhà ở.

V. Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản

Hầu hết các nước đều quy định chặt chẽ về điều kiện hành nghề môi giới bất động sản. Văn phòng, trung tâm môi giới bất động sản được thành lập bởi các nhà môi giới có trình độ và chuyên môn cao trong lĩnh vực bất động sản (Hàn Quốc). Để hành nghề, cá nhân phải có chứng chỉ hành nghề hoặc thẻ hành nghề (Anh) hoặc giấy phép hành nghề (Mỹ), để được cấp chứng chỉ hành nghề thì cá nhân phải trải qua đào tạo và sát hạch nghiêm túc và đáp ứng một số điều kiện nhất định. Cụ thể như sau:

1. Mỹ

Để hành nghề môi giới bất động sản ở Mỹ, phải có 1 giấy phép do chính quyền bang cấp, phải thi trả lời nhiều câu hỏi về các giao dịch bất động sản cơ bản và luật liên quan đến mua bán bất động sản, phải tham gia một khóa đào tạo từ 60 đến 120 giờ, và phải có kinh nghiệm mua bán bất động sản từ 1 đến 3 năm. ***Giấy phép hành nghề có giá trị từ 1 đến 2 năm.*** Như vậy để hành nghề môi giới tại Mỹ phải trải qua đợt kiểm tra sát hạch, đáp ứng hàng loạt các quy

định chặt chẽ, đòi hỏi kinh nghiệm, chính vì thế mà dịch vụ môi giới tại Mỹ rất phát triển và rất chuyên nghiệp. Đặc biệt, tại bang New York, giấy phép hành nghề môi giới và việc sát hạch thi viết để cấp giấy phép do Bộ Nội vụ tổ chức.

Hộp: Luật cấp phép hành nghề bất động sản bang New York

"Để xác định năng lực, người được kiểm tra về năng lực trước khi đăng ký hành nghề môi giới phải cung cấp bằng chứng để chứng minh là mình có kiến thức tốt về tiếng Anh, hiểu rõ các mục đích chung và các hiệu lực pháp lý liên quan đến chứng thư bảo đảm, thế chấp, hợp đồng bán và cho thuê đất, hiểu rõ về các nghĩa vụ giữa chủ sở hữu và đại lý cũng như các điều khoản của phần này. Người đăng ký cũng phải chứng minh rằng mình đã tham dự tối thiểu 120 giờ và đã hoàn thành tốt (các) khóa học về bất động sản được phê duyệt bởi Bộ trưởng liên quan đến phương pháp, nội dung và quy trình giám sát, trong đó sự phê duyệt này có thể sẽ bị thu hồi nếu Bộ Nội vụ xét thấy (các) khóa học là không phù hợp, hoặc người nộp đơn đã tham gia nhiều vào các hoạt động môi giới bất động sản với tư cách là người bán hàng bất động sản đã được cấp phép dưới sự giám sát của người môi giới bất động sản đã được cấp phép trong thời hạn tối thiểu là hai năm hoặc đã có kinh nghiệm tương đương về các hoạt động kinh doanh bất động sản trong thời hạn tối thiểu là ba năm, theo đó kinh nghiệm được hình thành dựa trên lời khai tuyên thệ theo đúng quy định và/hoặc được chứng minh bằng hình thức khác theo quy định của Bộ Nội vụ. Các khóa học từ xa và trực tuyến sẽ được Bộ Nội vụ phê duyệt với điều kiện đơn vị tổ chức chứng minh được khả năng của mình trong việc quản lý và xác nhận sự tham gia của người đăng ký trong thời hạn cụ thể. Ngoài thẩm quyền phê duyệt các khóa học từ xa và trực tuyến trên đây, Bộ Nội vụ còn quy định về các chủ đề đào tạo hoặc thời gian đào tạo phải được thực hiện theo mô hình lớp học"

TTBD ĐBDC

2. Anh Quốc

Thẻ hành nghề môi giới bất động sản được cấp bởi Hiệp Hội Bất động sản (National Association of Estate Agents -NAEA). Công ty môi giới phải có giấy phép, phải có ít nhất một người môi giới trong trung tâm có thẻ hành nghề, đủ tư cách trong việc giao dịch mua bán nhà ở, có trình độ bằng cấp chính thống, hoặc có kinh nghiệm trong ngành bất động sản;

3. Úc và Newzeland

Danh sách người môi giới phải được đăng ký với cơ quan quản lý kinh doanh - ở Úc là Uỷ ban tài phán thương mại). Nếu không đăng ký mà vẫn thực hiện dịch vụ sẽ bị phạt 50 đơn vị phạt, bỏ tù 6 tháng hoặc vừa bị phạt tiền vừa bị bỏ tù, ngoài ra không được hưởng lương, hoa hồng từ các dịch vụ. Người môi giới đủ tư cách phải có các bằng cấp do các tổ chức đào tạo của Hiệp hội ANTA cấp;

4. Ba Lan

Để có được chứng chỉ hành nghề, các ứng viên phải trải qua một quá trình đào tạo và thực hành nghiêm túc. Ngoài ra phải đáp ứng đủ khá nhiều những yêu cầu theo quy định để có được chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản chuyên nghiệp. Cho đến nay tại Ba Lan có khoảng 25 Hiệp hội các nhà môi giới thuộc 16 tỉnh trong cả nước. Các Hiệp hội địa phương tập hợp nhau lại trong Liên hiệp các Hiệp hội môi giới bất động sản Ba Lan;

5. Trung Quốc

Chính phủ ban hành một số luật về môi giới bất động sản, trong đó có các quy định khi hành nghề môi giới phải qua các lớp huấn luyện và sát hạch thống nhất trước khi hành nghề. Cục nhà đất thành phố phụ trách định kỳ biên soạn tài liệu giảng dạy, đề cương sát hạch, đề thi thống nhất, thẩm tra và cấp phép cho tổ chức huấn luyện, sát hạch về giấy chứng nhận hành nghề. Công tác kiểm chứng được các cơ quan quản lý giao dịch BĐS khu, huyện, cục quy hoạch đất đai tiến hành theo tổ chức thống nhất của cục nhà đất thành phố,... . *Cứ hai năm một lần Cục phải kiểm chứng lại các cá nhân đã có giấy chứng nhận hành nghề môi giới bất động sản.*

TTBD ĐBDC

6. Thụy Điển

Cá nhân được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản phải có bằng tốt nghiệp từ phổ thông trung học trở lên; phải nộp một khoản tiền bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp tối thiểu là 10.000 USD và phải có quyết định cho phép hành nghề của cơ quan có thẩm quyền;

7. Hàn Quốc

Để có thể trở thành chuyên gia môi giới bất động sản phải trải qua một kỳ thi kiểm tra về trình độ chuyên môn do lãnh đạo tỉnh, thành phố tổ chức. Căn cứ theo nghị định hướng dẫn, Bộ trưởng Bộ Xây dựng có thể trực tiếp ra đề kiểm tra hoặc trực tiếp tổ chức kỳ thi kiểm tra này dựa trên cơ sở đồng đều về kỳ thi kiểm tra trình độ chuyên môn môi giới bất động sản. Muốn được hành nghề môi giới bất động sản tại Hàn Quốc, thì phải thành lập Văn phòng môi giới với lãnh

đạo chính quyền địa phương.Người không phải là chuyên viên môi giới bất động sản hoặc người không có tư cách pháp nhân thì không thể xin đăng ký thành lập Văn phòng. Nhà môi giới khi định sa thải hoặc tuyển dụng trợ lý, chuyên viên môi giới trực thuộc phải khai báo với cơ quan đăng ký căn cứ theo quy định của Bộ Xây dựng. Mọi hành vi hoạt động của trợ lý cũng như chuyên viên môi giới bất động sản trực thuộc sẽ được coi là hành vi của chính nhà môi giới. Nhà môi giới và chuyên viên môi giới trực thuộc phải đăng ký con dấu với cơ quan đăng ký theo quy định của Bộ Xây dựng. Trường hợp thay đổi con dấu đã đăng ký cũng phải làm tương tự như trên. Đồng thời, nhà môi giới phải niêm yết giấy chứng nhận đăng ký văn phòng, bảng giá tiền phí và các hạng mục khác theo quy định của Bộ Xây dựng. Về tiêu chuẩn đăng ký văn phòng môi giới và đăng ký con dấu được quy định cụ thể ở nghị định và thông tư hướng dẫn. Ngoài ra, Hàn Quốc còn đưa ra mức phí môi giới bằng 0.9% số tiền giao dịch trong trường hợp mua bán, trao đổi, và 0.8% trong trường hợp thuê mướn. Với quy định về đăng ký văn phòng môi giới, Hàn Quốc quản lý chặt chẽ đảm bảo tính minh bạch cho thị trường kinh doanh dịch vụ bất động sản.

VI. Bảo lãnh trong bán, cho thuê nhà ở hình thành trong tương lai

Để thực hiện chính sách bảo lãnh giao dịch nhà ở hình thành trong tương lai, Hàn Quốc đã thành lập Tổng Công ty bảo lãnh nhà ở Hàn Quốc từ năm 1993. Theo quy định tại pháp luật nhà ở Hàn Quốc, Tổng công ty này được thành lập để bảo lãnh cho những người mua nhà ở, người đặt cọc thuê nhà ở hình thành trong tương lai, bảo lãnh cho các chủ đầu tư hoặc cá nhân vay vốn ngân hàng để đầu tư xây dựng nhà ở hoặc mua nhà ở, góp phần tạo thêm nguồn cung về nhà ở cho thị trường. Chế độ bảo lãnh nhà ở của Hàn Quốc ra đời nhằm góp phần quản lý loại hình xây dựng nhà ở hình thành trong tương lai và bảo vệ quyền lợi của người mua, người thuê nhà ở khi chủ đầu tư xây dựng chậm tiến độ hoặc bị phá sản mà không thể bàn giao nhà ở cho người mua hoặc người thuê nhà theo hợp đồng đã ký kết.

Hiện nay, Tổng Công ty Bảo lãnh nhà ở Hàn Quốc là một dạng công ty cổ phần, hiện có tổng số vốn là 2,938 tỷ USD, trong đó: vốn Chính phủ chiếm 55% (gần 1,617 tỷ USD); vốn của các tổ chức tài chính chiếm 18% (gần 0,525 tỷ USD); vốn tự có của Tổng CT chiếm 14% (khoảng 0,425 tỷ USD); vốn của doanh nghiệp xây dựng nhà ở chiếm 12% (khoảng 0,346 tỷ USD) và vốn của các cơ quan nhà nước khác chiếm 1% (khoảng 0,002 tỷ USD). Các sản phẩm bảo lãnh chính do Tổng công ty thực hiện gồm có:

+ Bảo lãnh cho người mua nhà ở hình thành trong tương lai.

TTBD DBDC

+ Bảo lãnh vay vốn tại các ngân hàng để mua hoặc đầu tư xây dựng nhà ở.

+ Bảo lãnh tiền đặt cọc cho thuê nhà.

+ Bảo lãnh cho vay vốn để thực hiện dự án cải tạo nhà ở.

Theo quy định của pháp luật nhà ở Hàn Quốc, nếu các chủ đầu tư dự án muốn bán hoặc cho thuê nhà ở hình thành trong tương lai thì phải đăng ký với Tổng Công ty Bảo lãnh nhà ở để được cấp Giấy bảo lãnh và phải nộp một khoản phí bảo lãnh cho Tổng công ty. Sau khi có Giấy bảo lãnh thì chủ đầu tư phải nộp giấy này lên chính quyền địa phương (cấp tỉnh) để phê duyệt, sau khi được chính quyền thông báo phê duyệt thì chủ đầu tư mới được phép bán nhà ở hình thành trong tương lai. Như vậy, Giấy bảo lãnh được coi như một loại giấy tờ thẩm định tính pháp lý của dự án, làm cơ sở để chính quyền cho phép bán nhà ở; trường hợp chủ đầu tư hoàn thành xây dựng xong nhà ở rồi mới bán thì không phải làm thủ tục bảo lãnh như trên.

Phí bảo lãnh mà chủ đầu tư dự án phải nộp gồm phí bảo lãnh đất và phí bảo lãnh chi phí xây dựng, trong đó: (1) Phí bảo lãnh đất được tính bằng 0,192% giá đất (áp dụng cho tất cả các loại dự án); (2) Phí bảo lãnh chi phí xây dựng được tính dựa theo mức xếp hạng tín nhiệm tín dụng doanh nghiệp (có 15 bậc xếp hạng tín nhiệm tín dụng từ cao đến thấp), doanh nghiệp được xếp hạng tín nhiệm cao thì phải nộp mức phí bảo lãnh thấp và doanh nghiệp có mức xếp hạng tín nhiệm thấp thì phải nộp mức phí phí bảo lãnh cao. Mức tín dụng cao nhất là loại AAA thì mức phí bảo lãnh là 0,204%/năm/giá bán nhà ở; mức tín dụng thấp nhất là loại D thì mức phí bảo lãnh là 0,613%/năm/giá bán nhà ở (chênh lệch về phí bảo lãnh giữa loại có tín nhiệm cao nhất và tín nhiệm thấp nhất là khoảng 3,5 lần/năm).

TTBD ĐBDC

Mỗi năm, Tổng Công ty bảo lãnh nhà ở Hàn Quốc thực hiện cấp bảo lãnh cho khoảng 480 dự án, trong đó tỷ lệ dự án gặp sự cố mà Tổng Công ty bảo lãnh nhà ở Hàn Quốc phải đứng ra xử lý chỉ chiếm khoảng 7%. Các dự án bị sự cố được Tổng công ty bảo lãnh giải quyết theo hai cách căn cứ vào pháp luật nhà ở của Hàn Quốc:

- Nếu dự án đã xây dựng được khoảng 80% thì trong mọi trường hợp Tổng công ty bảo lãnh sẽ phải đứng ra đấu thầu lựa chọn nhà thầu thi công để tiếp tục thực hiện dự án và bàn giao nhà ở cho người mua, tiền đầu tư xây dựng 20% còn lại được lấy từ phí bảo lãnh và vốn điều lệ của Tổng công ty;

- Nếu dự án xây dựng chưa được 80% mà có khoảng 2/3 số người mua nhà ở đề nghị hoàn trả lại số tiền mà người mua nhà ở đã nộp cho chủ đầu tư thì Tổng công ty bảo lãnh sẽ hoàn trả lại số tiền này cho người mua và thực hiện

chuyển nhượng dự án này cho công ty khác để thu hồi vốn (theo pháp luật Hàn Quốc, việc nộp tiền mua nhà ở hình thành trong tương lai được thực hiện theo 3 đợt: đợt đầu sau khi ký hợp đồng nộp 30%, đợt 2 nộp từ 30 -40% và đợt 3 nộp 30%). Nếu không đủ 2/3 số người mua nhà đề nghị trả lại tiền thì Tổng công ty sẽ tiếp tục thực hiện dự án và bàn giao nhà ở cho người mua. Sau khi cân đối thu - chi, nếu khoản thu do chuyển nhượng dự án cao hơn các khoản chi thì Tổng công ty sẽ trả lại cho chủ đầu tư phần còn lại, nếu khoản chi cao hơn khoản thu thì Tổng công ty sẽ yêu cầu chủ đầu tư bồi thường, nếu chủ đầu tư không có tài sản để bồi thường thì đây được coi là rủi ro của Tổng Công ty bảo lãnh. Tuy nhiên, theo Tổng công ty thì không có nhiều trường hợp bị rủi ro như trên.

Về mô hình tổ chức: Tổng công ty bảo lãnh nhà ở Hàn Quốc là doanh nghiệp trực thuộc Bộ đất đai, hạ tầng và giao thông Hàn Quốc, hiện Tổng công ty có 18 chi nhánh trong cả nước. Lãnh đạo Tổng công ty do Bộ trưởng Bộ Đất đai, Hạ tầng và Giao thông Hàn Quốc bổ nhiệm, miễn nhiệm. Tổng công ty được thành lập từ năm 1993 nhưng đến năm 1999, sau khi có khủng hoảng kinh tế thế giới thì Chính phủ Hàn Quốc mới bỏ vốn ngân sách để mua cổ phần theo hình thức tăng vốn điều lệ của Tổng công ty, đến năm 2003 thì Nhà nước nắm 55% vốn cổ phần và từ đó đến nay vẫn nắm giữ tỷ lệ vốn này.

TTBD ĐBDC