

QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG CỦA SẢN GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN ĐỊA ỐC ITA-TÂN ĐỨC

I. SỰ CẦN THIẾT VÀ MỤC TIÊU THÀNH LẬP

1. Sự cần thiết

- Nền kinh tế Việt Nam đang phát triển, cầu về nhà ở, văn phòng cho thuê, các dịch vụ bất động sản liên quan... ngày càng lớn. Điều đó thúc đẩy thị trường giao dịch bất động sản phát triển sôi động. Tuy nhiên bên cạnh đó cũng còn nhiều điểm chưa đồng bộ như: thông tin về thị trường còn thiếu minh bạch, các giao dịch ngầm vẫn đang hoạt động rất công khai gây khó khăn cho các cơ quan quản lý nhà nước trong việc kiểm soát thị trường;
- Các giao dịch bất động sản hiện đang được thực hiện phần lớn qua các phòng giao dịch môi giới bất động sản, môi giới nhà đất... Phần lớn các phòng môi giới này đều do những người không được đào tạo kiến thức về tư vấn bất động sản nhà đất quản lý, chủ yếu dựa trên kinh nghiệm thực tế cho nên tính chuyên nghiệp và độ tin cậy thông tin thấp. Họ chỉ đơn thuần làm môi giới giữa người bán và người mua, ít hoặc không có khả năng tư vấn về những thông tin cần thiết về bất động sản hoặc mới chỉ dừng lại ở mức độ tư vấn về thông tin và tư vấn hỗ trợ về tài chính liên quan đến bất động sản. Sau khi nhận tiền hoa hồng môi giới giữa hai bên, người môi giới không còn trách nhiệm gì;
- Các cơ quan chức năng của nhà nước đang nỗ lực đưa thị trường bất động sản vào khuôn khổ quản lý và hoạt động minh bạch, chuyên nghiệp;
- Việc ra đời các sản giao dịch bất động sản sẽ giúp thị trường ngày càng đi vào ổn định, thông tin trong lĩnh vực mua bán, đầu tư bất động sản càng công

khai, minh bạch. Từ đó, sẽ hạn chế được tình trạng đầu cơ, gây lũng đoạn thị trường của một nhóm người đầu cơ, của những giao dịch ngầm;

- Bản thân Công ty hoạt động trong lĩnh vực đầu tư kinh doanh hạ tầng KCN và các dự án bất động sản nên việc thành lập sàn giao dịch bất động sản chuyên nghiệp sẽ là một kênh đầu tư hiệu quả mang lại lợi nhuận cao.

2. Cơ sở pháp lý

- Theo điều 59 của Luật kinh doanh bất động sản thì Tổ chức cá nhân kinh doanh bất động sản khi bán, chuyên nhượng, cho thuê, cho thuê mua bất động sản phải thông qua sàn giao dịch bất động sản theo quy định của Luật này;
- Theo định hướng hoạt động của mạng các sàn giao dịch bất động sản Việt Nam năm 2008;
- Tuy nhiên, hiện nay chưa có hướng dẫn chi tiết để có thể xây dựng sàn giao dịch bất động sản đúng theo quy định của Pháp luật. Điều này gây rất nhiều khó khăn cho các tổ chức và cá nhân kinh doanh bất động sản trong việc thực thi đúng quy định của Pháp luật.

3. Mục tiêu thành lập

- Tạo ra môi trường kinh doanh chuyên nghiệp, nâng cao kiến thức thực tế về thị trường bất động sản cho những người tham gia;
- Những người tham gia giao dịch bất động sản tại sàn bất động sản sẽ được hỗ trợ tư vấn thông tin từ các tổ chức có liên quan tới giao dịch như các tổ chức Ngân hàng, thuế, công chứng... Điều đó giúp rút ngắn thời gian, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện và hoàn thành các giao dịch, đồng thời còn tạo cho người tham gia giao dịch có nhiều cơ hội như: được hỗ trợ vay vốn với lãi suất phù hợp, thế chấp thuận lợi...
- Sàn giao dịch BĐS sẽ là nơi để các cơ quan quản lý Nhà nước tổng hợp, nắm bắt thông tin, theo dõi, nhận định chính xác và đầy đủ hơn về diễn biến của thị trường, góp phần thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển lành mạnh,

giảm thiểu các rủi ro trong giao dịch trên thị trường, giúp Nhà nước quản lý và điều tiết thị trường một cách hiệu quả;

- Góp phần tăng nguồn thu ngân sách Nhà nước thông qua thuế chuyển nhượng bất động sản, thuế thu nhập...
- Trở thành sàn giao dịch tin cậy cho các dự án bất động sản và giới kinh doanh bất động sản cũng như những người có nhu cầu mua, bán bất động sản.

II. CÁC THÔNG TIN CƠ BẢN SÀN GIAO DỊCH

1 THÔNG TIN TỔNG QUÁT

1.1 Tên sàn giao dịch

- Tên tiếng Việt: Sàn giao dịch bất động sản Tân Đức
- Tên tiếng Anh: TanDuc Real Estate Trading Board
- Tên viết tắt: TanDuc Land

1.2 Pháp nhân

Sàn giao dịch bất động sản trực thuộc Công ty CP Đầu tư Tân Đức, doanh nghiệp ngoài quốc doanh Việt Nam.

Giấy đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế Công ty số 1100674822 do sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Long an cấp lần đầu ngày 27 tháng 06 năm 2005, đăng ký thay đổi lần thứ ngày tháng năm 2010.

1.3 Trụ sở:

- Trụ sở của sàn đặt tại tầng 3, Tòa nhà Tân Đức Sky
- Lô 10, Đường Đức Hòa Hạ, KCN Tân Đức, Xã Đức Hòa Hạ, Huyện Đức Hòa, Tỉnh Long An.
- Điện thoại: Fax:
- Website: www.itaecity.com Email: tanducland@itaexpress.com.vn
- Tài khoản số:
- Diện tích dự kiến: 1.663 m².

2 TỔ CHỨC KHÔNG GIAN VÀ TRANG THIẾT BỊ CỦA SÀN GIAO DỊCH

2.1. Khu vực thông tin về bất động sản

- Khu vực trưng bày thông tin về bất động sản đang niêm yết tại sàn:
 - o Mô hình các khu đô thị, dự án bất động sản hoặc mô hình của các bất động sản cá biệt;
 - o Bản đồ quy hoạch hoặc sơ đồ chi tiết các khu đô thị, dự án bất động sản;
 - o Tờ rơi trong đó chứa các thông tin chung về bất động sản;
 - o Màn chiếu đưa thông tin về bất động sản có kết nối với máy tính;
 - o Máy tính nối mạng internet cho khách hàng tự tra cứu thông tin;
 - o Website để cung cấp các thông tin cập nhật và dự báo tình hình biến động thị trường bất động sản, các văn bản, chính sách của Nhà nước, các bản tin riêng của sàn giao dịch;
- Khách hàng đến giao dịch tại sàn được tra cứu và cập nhật tất cả các thông tin đang niêm yết tại sàn một cách đầy đủ và kịp thời nhất, từ đó có thể đưa ra các nhu cầu mua, bán hay dịch vụ bất động sản mà sàn cung cấp.

2.2. Khu vực làm việc của chuyên viên và cung cấp dịch vụ cho khách hàng

- **Bộ phận đón tiếp khách hàng (lễ tân của sàn)**
 - o Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng, giải đáp thông tin tức thời;
 - o Chắp nối thông tin giữa khách hàng với các chuyên viên của bộ phận cung cấp dịch vụ và lên lịch hẹn theo yêu cầu của loại hình dịch vụ mà khách hàng cần.
- **Bộ phận nghiệp vụ và cung cấp dịch vụ**

Là khu vực gồm các phòng, ban chức năng chính của sàn giao dịch:

- Phòng Kinh doanh:

Là bộ phận cung cấp các dịch vụ môi giới bất động sản, hướng dẫn khách hàng áp dụng các phương án thanh toán phù hợp và hoàn tất thủ tục pháp lý liên quan đến bất động sản đó.

- Phòng Dịch vụ - khai thác bất động sản:

Cung cấp các dịch vụ cho khách hàng về định giá, đấu giá và tư vấn bất động sản.

Bộ phận nghiệp vụ được trang bị đầy đủ máy móc thiết bị (máy tính nối mạng, các văn bản pháp lý của Nhà nước...), bàn làm việc, bàn ghế tiếp khách và thương thảo Hợp đồng, tủ tài liệu để lưu trữ hồ sơ của các thương vụ đã thực hiện.

- **Bộ phận hỗ trợ**

Là khu vực riêng gồm các phòng, ban cung cấp các tiện ích nhằm hỗ trợ cho hoạt động của bộ phận cung cấp dịch vụ của sàn và tác nghiệp của các chuyên viên:

- Phòng Chăm sóc khách hàng;
- Phòng Tổ chức hành chính;
- Phòng Pháp chế- Pháp lý;

Bộ phận hỗ trợ được trang bị đầy đủ các trang thiết bị (máy tính nối mạng, bàn làm việc, tủ đựng hồ sơ tài liệu...) để kịp thời hỗ trợ bộ phận cung cấp dịch vụ và khách hàng giao dịch tại sàn.

III. **QUY CHẾ TỔ CHỨC VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA SÀN GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN**

CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ

Sàn giao dịch bất động sản hoạt động chủ yếu thông qua các chức năng, nhiệm vụ chính như sau:

1.1 Giao dịch mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản và thực hiện các dịch vụ

o Môi giới Mua bán nhà, căn hộ thuộc các dự án

Nhu cầu thực tế :

- Sản phẩm nhà, các căn hộ thuộc các dự án được qui hoạch hoàn chỉnh luôn là các sản phẩm mong muốn của phần lớn khách hàng có nhu cầu về nhà ở và nhà đầu tư hiện nay. Hướng đến cuộc sống cộng đồng thiên nhiên trong lành và tiện ích hoàn chỉnh hiện đại là mục tiêu của cư dân.
- Bên cạnh đó, giá trị mua bán của các sản phẩm loại này tương đối cao nên phí môi giới cho sản phẩm này cũng không nhỏ. Lượng khách hàng cho sản phẩm này tăng từng ngày và đặc biệt là kể từ khi chính sách của Nhà nước cho phép Việt kiều và người nước ngoài sở hữu nhà ở và căn hộ ở Việt Nam.

Định dạng sản phẩm : Sản phẩm chính là sản phẩm có cơ sở pháp lý đầy đủ để sở hữu và phù hợp qui định của pháp luật.

- Nhà ở hoàn thiện và nhà ở đang trong giai đoạn hoàn thiện;
- Căn hộ hoàn thiện và căn hộ đang trong giai đoạn hoàn thiện.

Thông tin cơ bản về thị trường : Hiện nay chỉ có một vài sàn giao dịch loại sản phẩm này tương đối chuyên nghiệp như Sacomreal, Hoàng Quân, ACBR ngoài ra có rất nhiều công ty/phòng môi giới mua bán sản phẩm loại này nhưng hoạt động manh mún, nhỏ lẻ, không đáp ứng đúng nhu cầu của khách hàng khi cần. Đây cũng là điều kiện tốt cho Sàn Giao Dịch khi triển khai sản phẩm này nếu làm chuyên nghiệp và bài bản hơn.

Khách hàng tiềm năng : Các khách hàng có nhu cầu mua nhà cho mục đích lưu trú và cho thuê. Các khách hàng này có đặc điểm là:

- Đã tích lũy được số tiền đủ để mua sắm 1 tài sản bất động sản hữu dụng (có thể sử dụng ngay); hoặc khách hàng có thu nhập tốt và khả năng tài chính để

sở hữu sản phẩm mà không cần thời gian chờ tích lũy mà có thể sở hữu sản phẩm thông qua ngân hàng.

- Không có thông tin đầy đủ về sản phẩm chung của thị trường để so sánh;
- Chưa tiếp cận được nguồn vốn vay/ chưa quen với đòn bẩy tài chính để mua tài sản.

o ***Sản phẩm môi giới Mua bán nhà, căn hộ hiện hữu và đất trong phạm vi Tỉnh Long An***

Nhu cầu thực tế :

- Sản phẩm nhà dân cư hiện hữu thường xuyên xuất hiện nhu cầu bán và mua cho dù thị trường BĐS về dự án có biến động, do đó, thị trường môi giới sản phẩm nhà ở nội ô luôn luôn hiện hữu phù hợp với sự phát triển của Sàn Giao Dịch;
- Bên cạnh đó, giá trị mua bán của các sản phẩm nhà / đất hiện hữu tương đối nên phí môi giới cho sản phẩm này cũng không nhỏ. Lượng khách hàng cho sản phẩm này đa phần là khách hàng lẻ, nhu cầu mua nhà và bán nhà có thực phục vụ cho nhu cầu thực tế phát sinh.

Định dạng sản phẩm : Sản phẩm chính là sản phẩm có pháp lý sở hữu đầy đủ và hữu dụng

- Nhà ở hoàn thiện;
- Căn hộ hoàn thiện.
- Đất thổ, đất vườn, đất công

Thông tin cơ bản về thị trường : Hiện nay trên địa bàn Tỉnh Long An chưa có đơn vị nào có uy tín về kinh doanh Sàn giao dịch thành công, ngoài ra có một vài công ty môi giới/ phòng môi giới mua bán sản phẩm loại này nhưng hoạt động manh mún, nhỏ lẻ, không đáp ứng đúng nhu cầu của khách hàng khi cần. Đồng thời thị trường bất động sản Long An đang rất tiềm năng và chưa

được đánh giá và khai thác đúng mức. Đây cũng là điều kiện tốt cho Sàn Giao Dịch khi triển khai sản phẩm này nếu làm chuyên nghiệp, bài bản hơn.

Khách hàng tiềm năng : Các khách hàng có nhu cầu mua nhà cho mục đích lưu trú và cho thuê. Các khách hàng này có đặc điểm là:

- Đã tích lũy được số tiền đủ để mua sắm 1 tài sản bất động sản hữu dụng (có thể sử dụng ngay);
- Không có thông tin đầy đủ về sản phẩm chung của thị trường để so sánh;
- Không có tư vấn về thủ tục pháp lý và quy hoạch chung của sản phẩm cần mua;
- Chưa tiếp cận được nguồn vốn vay/ chưa quen với đòn bẩy tài chính để mua tài sản.

○ ***Sản phẩm môi giới Cho thuê nhà, căn hộ hiện hữu trong nội ô***

Nhu cầu thực tế :

- Lượng dân cư ngoài tỉnh tập trung lao động và làm việc tại các khu công nghiệp lớn với thu nhập tương đối ổn định nhưng chưa có đủ tài chính để mua nhà/ căn hộ nên cần 1 căn hộ/nhà thuê để lưu trú;
- Với xu thế giá cả thuê đất cạnh tranh và qui hoạch hạ tầng hiện đại hoàn chỉnh tại các Khu công nghiệp ở Long An hiện nay đang thu hút lượng khách hàng nước ngoài đến làm việc và lao động tại VN ngày tăng cao với tốc độ tăng trung bình trên 20% một năm luôn cần nơi ở để hoạt động;
- Kinh tế VN phát triển, nhu cầu thuê văn phòng thương mại và văn phòng làm việc cũng tăng cao.

Định dạng sản phẩm :

- Nhà/ căn hộ cho thuê để ở;
- Nhà/ đất/ căn hộ cho thuê làm văn phòng doanh nghiệp;
- Nhà/ đất cho thuê để làm thương mại.

Thông tin cơ bản về thị trường : Hiện nay đã có 1 số doanh nghiệp lớn của nước ngoài tham gia thị trường cho thuê này rất mạnh mẽ như CBRE và SAVILL, tuy nhiên thế mạnh của họ tập trung ở các dự án cao ốc văn phòng cho thuê và khu Trung tâm thương mại cho thuê ở các Thành phố lớn là chính, thị trường nhà dân cư cho thuê thì vẫn có 1 số các công ty môi giới nhỏ lẻ thực hiện nhưng không chuyên nghiệp và thông tin rất kém, không đầy đủ.

Khách hàng tiềm năng:

- Khách hàng thuê nhà/căn hộ để ở có thu nhập cao (VN và nước ngoài);
- Doanh nghiệp thuê văn phòng làm việc (VN và nước ngoài);
- Doanh nghiệp thuê khu thương mại để kinh doanh (VN và nước ngoài).

1.2 Môi giới bất động sản

1. Sản phẩm môi giới chủ đạo:

- Tiếp thị và phân phối dự án bất động sản: Môi giới nhà, căn hộ, đất dự án: chủ yếu tập trung vào khu vực các dự án bất động sản tại Long An, TP.HCM và các tỉnh có pháp lý rõ ràng;
- Môi giới nhà nội ô: Môi giới căn hộ, đất, nội ô: chủ yếu tập trung vào khu vực Long An do nhu cầu sở hữu căn hộ;
- Môi giới cho thuê khu công nghiệp(KCN) :đây cũng là 1 sản phẩm có tiềm năng rất lớn. Bản thân doanh nghiệp và các doanh nghiệp thành viên đã và đang đầu tư các Khu Công Nghiệp có quy mô lớn, sản giao dịch sẽ là cầu nối phân phối cho các doanh nghiệp thành viên. Hơn nữa, sản giao dịch sẽ là đầu mối tư vấn và hỗ trợ các doanh nghiệp nước ngoài khi có nhu cầu đầu tư vào Việt.Nam;

2. Dịch vụ đi kèm:

- Dịch vụ thanh toán qua ngân hàng:

Kết hợp với ngân hàng có uy tín hỗ trợ khách mua, khách bán giao dịch thanh toán thông qua tài khoản thứ ba do ngân hàng quản lý sẽ giúp giao dịch được an toàn và tiện lợi.

- Dịch vụ thẩm định giá:

Có mức phí ưu đãi và giúp tiện lợi cho khách hàng khi có nhu cầu thẩm định giá.

- Dịch vụ quảng cáo:

Hỗ trợ khách hàng có nhu cầu quảng cáo sản phẩm bất động sản mà không phải đến nhiều nơi cung cấp dịch vụ với mức phí trọn gói cạnh tranh.

- Dịch vụ tư vấn cho vay: kết hợp với ngân hàng nhằm hỗ trợ khách hàng có nhu cầu vay vốn mua bất động sản.

1.3 Định giá bất động sản

- Đây là 1 chức năng quan trọng của Sàn giao dịch, việc định giá này không chỉ là để thực hiện dịch vụ mà còn là căn cứ để lãnh đạo Sàn giao dịch quyết định phương án kinh doanh;
- Việc định giá bất động sản phải dựa trên các tiêu chuẩn kỹ thuật, tính chất, vị trí, quy mô, các yếu tố ảnh hưởng, thực trạng của bất động sản và giá thị trường tại thời điểm định giá;
- Việc định giá bất động sản phải thông qua chứng thư. Chứng thư định giá bất động sản bao gồm những nội dung sau đây:
 - Bất động sản được định giá;
 - Vị trí, quy mô của bất động sản;
 - Tính chất và thực trạng của bất động sản;
 - Tình trạng pháp lý của bất động sản;
 - Các hạn chế của bất động sản;
 - Phương pháp định giá bất động sản;

- Thời điểm định giá bất động sản;
- Giá của bất động sản;
- Các nội dung khác.

1.4 Tư vấn bất động sản

Nội dung, phạm vi tư vấn sẽ được thực hiện theo yêu cầu của khách hàng:

- Tư vấn về nghiên cứu thị trường bất động sản;
- Tư vấn pháp lý về bất động sản: các thủ tục sang nhượng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà, thủ tục xin cấp giấy chứng nhận QSD đất, QSH nhà;
- Tư vấn về đầu tư tạo lập, kinh doanh bất động sản;
- Tư vấn về tài chính bất động sản;
- Tư vấn về giá bất động sản;
- Tư vấn về hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản;
- Tư vấn việc thanh toán tiền mua nhà hoặc vay vốn ngân hàng;
- Tư vấn về các nội dung khác liên quan đến bất động sản.

1.5 Quảng cáo bất động sản

- Quảng cáo bất động sản được thực hiện thông qua sàn giao dịch bất động sản, trên phương tiện thông tin đại chúng hoặc các phương tiện khác: Tại sàn giao dịch, trên báo chí, truyền hình, tờ rơi, trang Web của sàn;
- Hình thức, nội dung quảng cáo, quyền và nghĩa vụ của các bên sẽ được thống nhất thông qua các hợp đồng;
- Sàn giao dịch sẽ đưa ra quy định mức giá dịch vụ quảng cáo bất động sản và được bên thuê quảng cáo chấp thuận;
- Sàn giao dịch bất động sản chịu trách nhiệm thực hiện cam kết trong hợp đồng và bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra;
- Việc quảng cáo bất động sản phải theo quy định của Luật này và pháp luật về quảng cáo.

1.6 Đấu giá bất động sản

- Đấu giá bất động sản phải được thực hiện theo nguyên tắc công khai, trung thực, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên.
- Hình thức đấu giá bất động sản bao gồm:
 - o Trực tiếp bằng lời nói;
 - o Bỏ phiếu;
 - o Hình thức khác do các bên thỏa thuận hoặc do pháp luật quy định.

1.7 Quản lý bất động sản

- Bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản theo uỷ quyền của chủ sở hữu, chủ sử dụng bất động sản;
- Cung cấp các dịch vụ bảo đảm duy trì hoạt động bình thường của bất động sản;
- Thực hiện bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa bất động sản;
- Quản lý, giám sát việc kinh doanh, khai thác, sử dụng bất động sản của khách hàng theo đúng công năng, thiết kế và hợp đồng

1.8 Chiến lược Marketing

Nghiên cứu thị trường Bất động sản:

- Đánh giá tiềm năng của thị trường trên cơ sở những nghiên cứu những thông tin và số liệu thu thập, từ đó đưa ra nhận định và đề xuất phát triển dự án;
- Xác định nhu cầu của thị trường theo từng khu vực, địa phương, vùng, lãnh thổ, nhu cầu về chủng loại hàng hoá bất động sản;
- Nghiên cứu xác định khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng và phân nhóm khách hàng;
- Xác định thu nhập, văn hoá, tâm lý, sở thích, thói quen, hành vi và thái độ của khách hàng đối với việc lựa chọn và mua bất động sản từ đó xác định các yêu cầu cụ thể của từng nhóm khách hàng mục tiêu đối với đặc điểm bất động sản dự định mua;

- Xác định các đối thủ cạnh tranh, xác định nguồn hàng bất động sản cung ứng trong khu vực, địa phương, vùng, lãnh thổ;
- Đánh giá hình ảnh thương hiệu và sản phẩm bất động sản của sàn trong mối tương quan so sánh với các đơn vị khác;
- Nghiên cứu mức độ hài lòng đối với sản phẩm dịch vụ bất động sản;
- Nghiên cứu hiệu quả truyền thông và tiếp thị bất động sản;
- Xác định giá trị của sản phẩm so với các sản phẩm cùng loại của các đơn vị khác;
- Đánh giá giá trị của bất động sản trước khi đưa lên sàn giao dịch;
- Thực hiện các chiến lược quảng cáo;
- Tổ chức xây dựng thương hiệu Sàn giao dịch thông qua hệ thống biển quảng cáo, tờ rơi,
- Tổ chức các sự kiện liên quan đến Sàn giao dịch và bất động sản;
- Phát triển thương hiệu thông qua các hệ thống ngân hàng là đối tác.

Tổ chức quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng: Báo chí, truyền hình, Internet.....

2 QUYỀN HẠN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA SÀN

2.1 Quyền hạn

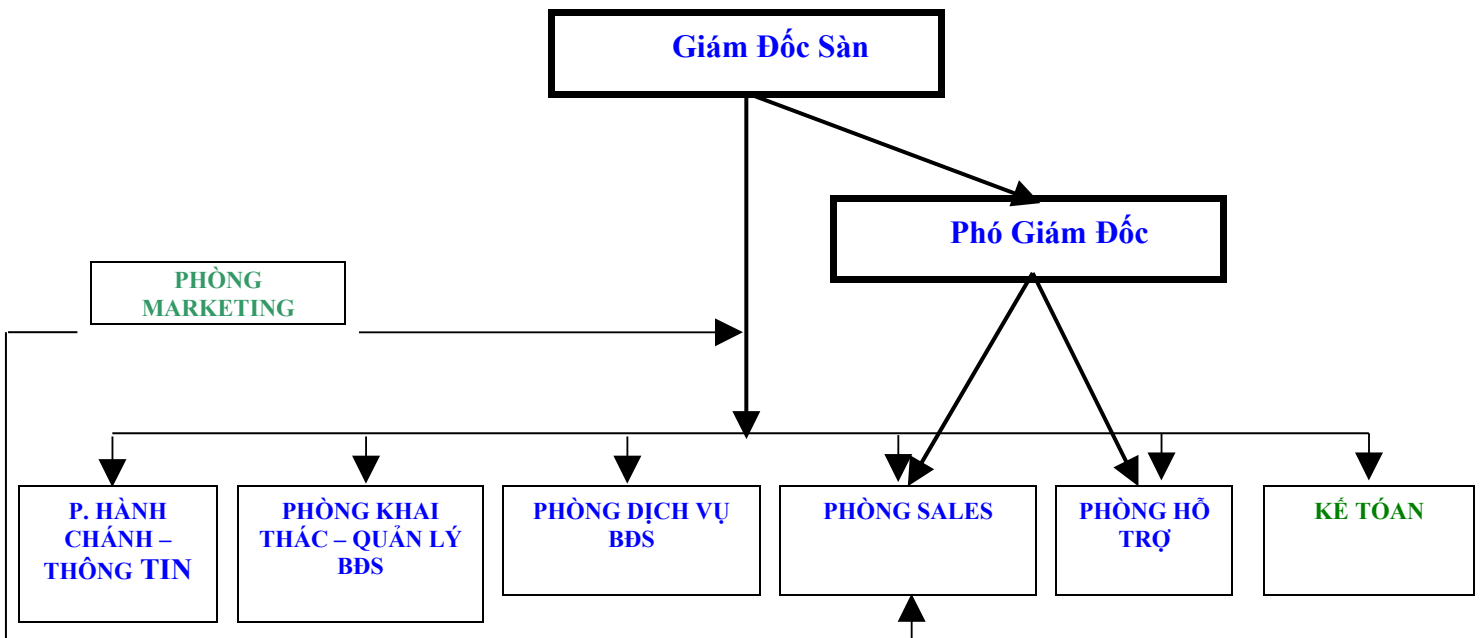
- Yêu cầu khách hàng, tổ chức, cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cung cấp thông tin liên quan đến bất động sản;
- Từ chối khách hàng vi phạm các quy định của Pháp luật hiện hành và quy chế hoạt động của Sàn giao dịch;
- Được ký kết các hợp đồng dịch vụ tư vấn, môi giới, ủy thác liên quan đến bất động sản, giao dịch bất động sản theo thỏa thuận giữa các bên và quy định của pháp luật;
- Được thu các khoản phí dịch vụ theo thỏa thuận.

2.2 Trách nhiệm

- Cung cấp các thông tin đảm bảo về mặt pháp lý, chính xác và kịp thời;
- Tôn trọng các tổ chức, cá nhân, khách hàng khi đến quan hệ công tác và giao dịch;
- Quản lý tài sản, nguồn tài chính của đơn vị theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước;
- Quản lý đội ngũ cán bộ, viên chức, nhân viên và lao động hợp đồng của đơn vị theo đúng chế độ chính sách hiện hành của Nhà nước;
- Phối hợp với chính quyền sở tại và các đơn vị có liên quan nơi Sàn tổ chức hoạt động đảm bảo an toàn, trật tự xã hội;
- Thực hiện các quyền khác theo quy định hiện hành của Nhà nước.

3 CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY CỦA SÀN

Sàn giao dịch bất động sản hoạt động điều hành theo cơ cấu tổ chức bộ máy, gồm:



1.1. Ban lãnh đạo sàn giao dịch bất động sản

Có 01 Giám đốc và 01 phó Giám đốc

❖ **Giám đốc sàn giao dịch bất động sản**

▪ **Điều kiện**

Giám đốc sàn giao dịch bất động sản phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện của người lãnh đạo doanh nghiệp theo quy định của luật doanh nghiệp.

▪ **Chứng chỉ hành nghề**

Giám đốc sàn giao dịch bất động sản phải có giấy chứng nhận đã hoàn thành khóa đào tạo bồi dưỡng kiến thức về quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản.

▪ **Nhiệm vụ quyền hạn của giám đốc sàn giao dịch bất động sản**

- Chịu trách nhiệm quản lý và điều hành toàn bộ hoạt động của Sàn giao dịch. Quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động của Sàn và chịu trách nhiệm pháp lý về các quyết định của cá nhân;
- Xây dựng kế hoạch và chương trình hoạt động của Sàn, trình cấp có thẩm quyền phê duyệt;
- Quy định nội quy, chế độ làm việc của sàn;
- Ký hợp đồng dịch vụ, tư vấn, môi giới, ủy thác liên quan đến bất động sản giao dịch bất động sản;
- Chịu trách nhiệm về các báo cáo thanh quyết toán tài chính và các chế độ thu chi tài chính của sàn tuân thủ các quy định hiện hành của nhà nước về quản lý tài chính;
- Thực hiện quy chế dân chủ ở cơ quan. Chấp hành các quy định về thanh tra, kiểm tra của Nhà Nước và của các cơ quan quản lý có thẩm quyền.

❖ **Phó Giám đốc sàn giao dịch bất động sản**

Phó Giám đốc là người giúp việc Giám đốc. Chịu trách nhiệm hoạt động của Phòng Kinh doanh và Phòng hỗ trợ và một số mặt do Giám đốc phân công và ủy quyền, chịu trách nhiệm trực tiếp trước pháp luật và Giám đốc về các mặt công tác được giao.

3.2 Phòng Tổ chức Hành chính – Quản lý thông tin

*** Tổ chức Hành chính:**

Là phòng chức năng giúp lãnh đạo Sàn Giao dịch trong lĩnh vực:

- Xây dựng phương án, đề án, quy định, quy chế về các mặt: Tổ chức bộ máy quản lý, bộ máy sản xuất kinh doanh, công tác cán bộ, công tác phát triển nhân sự, công tác thanh tra, quân sự, công tác thi đua khen thưởng, thực hiện chế độ tiền lương, thực hiện chế độ chính sách đối với người lao động;
- Xây dựng các phương án về công tác hành chính, y tế, bảo vệ, dịch vụ, quản lý và điều động phương tiện phục vụ cho cán bộ.

Và thực hiện những nhiệm vụ chính cụ thể sau:

○ Công tác Tổ chức:

- Nghiên cứu, đề xuất các phương án sắp xếp tổ chức quản lý, phương án sắp xếp cán bộ cho phù hợp với tình hình phát triển sản xuất kinh doanh của Sàn giao dịch. Xây dựng và thực hiện các phương án về quy hoạch cán bộ, đề xuất việc đào tạo, bồi dưỡng cán bộ theo quy hoạch;
- Nghiên cứu, soạn thảo các nội quy, quy chế về tổ chức, Lao động - tiền lương trong nội bộ Sàn giao dịch;
- Tiến hành thực hiện các thủ tục về tuyển dụng, bổ nhiệm, miễn nhiệm, điều động, luân chuyển, thôi việc, chuyển công tác, nghỉ chế độ đối với cán bộ theo đúng trình tự thủ tục Nhà nước quy định;
- Thực hiện công tác quản lý hồ sơ cán bộ của Sàn giao dịch theo đúng quy định.

○ Công tác lao động - tiền lương:

- Giải quyết các thủ tục về việc hợp đồng lao động, tuyển dụng, điều động, cho thôi việc đối với cán bộ, công nhân viên Sàn giao dịch;
- Xây dựng các định mức đơn giá về lao động, tiền lương, các quy chế phân phối tiền lương, tiền thưởng theo các quy định của nhà nước và hiệu quả sản xuất kinh doanh của Sàn giao dịch;

- Tham mưu cho lãnh đạo sản giao dịch trong việc giải quyết chính sách, chế độ đối với người lao động theo quy định của Bộ Luật Lao động. Theo dõi, giải quyết các chế độ, chính sách về ốm đau, thai sản, nghỉ việc, chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm tai nạn, hưu trí, nghỉ mất sức, các chế độ, chính sách khác có liên quan đến quyền lợi, nghĩa vụ cho cán bộ công nhân viên của Sản giao dịch.
- Công tác thi đua khen thưởng:
 - Là thường trực Hội đồng thi đua, khen thưởng, Hội đồng kỷ luật của Sản giao dịch, thực hiện công tác thi đua, khen thưởng, kỷ luật. Theo dõi nhận xét cán bộ, công nhân viên của Sản giao dịch để đề xuất việc xét nâng lương, thi nâng bậc hàng năm;
 - Phối hợp với Công đoàn Sản giao dịch tổ chức các phong trào thi đua.
- Công tác Hành chính:
 - Quản lý con dấu và toàn bộ hệ thống văn bản đi và đến của Sản giao dịch;
 - Tiếp khách và đăng ký kế hoạch, nội dung làm việc của Khách báo cáo lãnh đạo hoặc các bộ phận liên quan xử lý;
 - Phối hợp với các phòng ban lập kế hoạch công tác tuần, tháng của Sản giao dịch;
 - Quản lý, theo dõi và điều hành luân chuyển, lập kế hoạch duy tu, bảo dưỡng, sửa chữa cơ sở vật chất, trang thiết bị làm việc của Sản giao dịch;
 - Lập kế hoạch mua sắm trang thiết bị làm việc theo yêu cầu của Sản giao dịch;
 - Quản lý, điều phối, bảo trì, bảo dưỡng xe ô tô phục vụ cán bộ Sản giao dịch trong công tác quản lý, điều hành, thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh;
 - Phối hợp với phòng Tài chính kế toán thực hiện công tác kiểm kê tài sản theo định kỳ;
 - Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Sản giao dịch;
 - Soạn thảo và lưu trữ các văn bản có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ phòng.

*** Quản lý thông tin**

Là phòng chức năng tham mưu giúp lãnh đạo Sàn Giao dịch trong lĩnh vực:

- Xây dựng, cập nhật và bảo trì Website của Sàn Giao Dịch;
- Lưu trữ các hồ sơ dữ liệu về bất động sản như quy hoạch phát triển đô thị của các địa phương, quy hoạch chi tiết được các cấp có thẩm quyền phê duyệt.

Thực hiện những nhiệm vụ chính cụ thể sau:

- Khai thác, cập nhật các thông tin, tài liệu liên quan đến bất động sản, tiếp nhận chuyển giao công nghệ thông tin, phát triển mạng thông tin về bất động sản trên mạng Internet;
 - Theo dõi, cập nhật, đánh giá và dự báo tình hình biến động thị trường bất động sản, dự báo xu hướng của thị trường trên các bản tin riêng trên mạng Internet;
 - Tổ chức thu thập, dịch thuật và tổng hợp tài liệu trong và ngoài nước có liên quan đến bất động sản;
 - Tiến hành các hoạt động, tiếp thị trên mạng, trả lời trực tuyến và phát triển sàn giao dịch bất động sản trên mạng Internet;
 - Xây dựng hệ thống thông tin nội bộ; hướng dẫn và đào tạo kiến thức mạng và tin học.
- Tiếp nhận, thu thập, phân loại, sắp xếp bảo quản hồ sơ, tư liệu về bất động sản:
 - Dữ liệu về hồ sơ địa chính dạng số;
 - Số liệu về thông tin cấp GCN QSD đất, QSH nhà;
 - Số liệu thông tin bất động sản của các dự án phát triển đô thị;
 - Hồ sơ, dữ liệu về quy hoạch phát triển đô thị và các tài liệu khác liên quan đến bất động sản.
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Sàn giao dịch;
- Soạn thảo và lưu trữ các văn bản có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ phòng.

3.3 Phòng Khai thác và Quản lý bất động sản

Là phòng chức năng tham mưu giúp lãnh đạo Sàn Giao dịch trong lĩnh vực:

- Tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ pháp lý, khảo sát thực tế, nghiên cứu, đánh giá để ký hợp đồng phân phối cho Chủ đầu tư.
- Quản lý, giám sát việc khai thác, sử dụng bất động sản của khách hàng theo đúng công năng, thiết kế và hợp đồng;

Thực hiện những nhiệm vụ chính cụ thể sau:

- o Làm việc với Chủ đầu tư hoặc chủ nhà (nếu là nhà lẻ), kiểm tra hồ sơ pháp lý, lên kế hoạch phối hợp với Phòng Marketing và Sale đi khảo sát thực tế vị trí, đưa ra đánh giá và tham mưu cho Lãnh đạo Sàn để ký hợp đồng làm dịch vụ phân phối sản phẩm Bất động sản.
- o Ngay sau khi nhận bàn giao bất động sản từ khách hàng, tùy từng yêu cầu cụ thể của bất động sản, đề ra các phương án chi tiết quản lý bất động sản thuộc các dự án theo đúng thiết kế, quy hoạch, công năng và hợp đồng đã ký kết;
- o Chịu trách nhiệm cung cấp, giám sát và thực hiện hoàn chỉnh các dịch vụ sau bán hàng như: bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa duy trì các hoạt động bình thường của bất động sản;
- o Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Sàn giao dịch;
- o Soạn thảo và lưu trữ các văn bản có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ phòng.

3.4 Phòng Dịch vụ bất động sản

Là phòng chức năng tham mưu giúp lãnh đạo Sàn Giao dịch trong lĩnh vực:

- Tổ chức các công việc liên quan đến Định giá bất động sản và tư vấn bất động sản;
- Tổ chức các phiên đấu giá bất động sản và dịch vụ đấu giá quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền trên đất, các quỹ nhà, các dự án có liên quan đến quyền sử dụng theo yêu cầu của các tổ chức và cá nhân.

Và thực hiện những nhiệm vụ chính cụ thể sau:

- Định giá bất động sản:
 - Việc định giá bất động sản phải dựa trên các tiêu chuẩn kỹ thuật, tính chất, vị trí, quy mô, thực trạng của bất động sản;
 - Trực tiếp đàm phán, ký kết, thực hiện hợp đồng định giá với khách hàng;
 - **Trực tiếp thông báo đến khách hàng bằng chứng thư định giá bất động sản;**
 - Thu thập các thông tin về chính sách, pháp luật về kinh doanh bất động sản.
- Tư vấn bất động sản:
 - Tư vấn về nghiên cứu thị trường bất động sản;
 - Tư vấn pháp lý về bất động sản: các thủ tục sang nhượng quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà, thủ tục xin cấp giấy chứng nhận QSD đất, QSH nhà;
 - Tư vấn về đầu tư tạo lập, kinh doanh bất động sản; tài chính bất động sản;
 - Tư vấn về quy hoạch sử dụng đất, kế hoạch sử dụng đất, quy hoạch chi tiết của các dự án đầu tư;
 - Tư vấn về giá chuyển nhượng QSD đất, QSH nhà của bất động sản;
 - Tư vấn về hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản;
 - Tư vấn việc thanh toán tiền mua nhà hoặc vay vốn ngân hàng;
 - Tư vấn về các nội dung khác liên quan đến bất động sản.
- Đấu giá Bất động sản:

Tổ chức và thực hiện công tác đấu giá thông qua các hình thức:

 - Trực tiếp bằng lời nói;
 - Bỏ phiếu;
 - Hình thức khác theo thoả thuận.

Thực hiện công tác này đúng theo quy định của Pháp luật.
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Sàn giao dịch;
- Soạn thảo và lưu trữ các văn bản có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ phòng.

3.5 Phòng Kế hoạch – Marketing

Là phòng chức năng tham mưu giúp lãnh đạo Sàn Giao dịch trong lĩnh vực:

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh: Kế hoạch bán hàng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, kế hoạch thực hiện các chính sách sau bán hàng;
- Xây dựng kế hoạch marketing: thông qua các phương tiện truyền thông quảng bá thương hiệu đến với khách hàng, và thị trường bất động sản. Kế hoạch nghiên cứu thị trường, kế hoạch tiếp thị...

Thị trường:

- Hà Nội, Tp.Hồ Chí Minh, Long An, Đà Nẵng, Nha Trang, Tây Ninh, Kiên Giang, Cần Thơ.
- Theo từng giai đoạn, kế hoạch Pr Marketing cho Tân Tạo sẽ áp dụng khác nhau, trước nhất là Tp.HCM, Long An, tiếp theo là Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ và Nha Trang....

Thời gian: giai đoạn 1 đến 6 tháng

Phương thức: ưu tiên những kênh tiếp cận có lượng xem cao, phù hợp với khách hàng tiềm năng.

- Báo chí: chọn những báo có lượng phát hành lớn như *Tuổi trẻ, thanh niên, Doanh nhân v.v...* và các báo về thị trường bất động sản như *Mua và bán, thị trường giá bất động sản, bất động sản, Nhà đất*;
- Internet: đặt banners trên những website có lượng truy cập cao như *metvuong.com, horea.org.vn, thongtinnhadat.com.v.v...* và những website của Tập đoàn Tân Tạo.
- TV: chưa phải là giai đoạn thích hợp vì chi phí quá lớn;

Và thực hiện những nhiệm vụ chính cụ thể sau:

- Điều tra nghiên cứu thị trường:

- Đánh giá tiềm năng của thị trường trên cơ sở những nghiên cứu những thông tin và số liệu thu thập, từ đó đưa ra nhận định và đề xuất phát triển dự án;
 - Tổ chức các cuộc khảo sát trực tiếp (gặp gỡ, phỏng vấn các đối tượng khách hàng tiềm năng) và gián tiếp (các chuyên gia phân tích, các tổ chức và cơ quan hữu quan) để có được những đánh giá thực tế và cập nhật nhất;
 - Nghiên cứu xác định khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng và phân nhóm khách hàng;
 - Xác định tâm lý, sở thích, thói quen, hành vi và thái độ của khách hàng đối với việc lựa chọn và mua bất động sản từ đó xác định các yêu cầu cụ thể của từng nhóm khách hàng mục tiêu đối với đặc điểm bất động sản dự định mua;
 - Các yếu tố cốt lõi và trọng số cụ thể đối với từng yếu tố này trong việc tác động và thúc đẩy khách hàng quyết định mua và những rào cản tâm lý tác động đến quá trình ra quyết định mua;
 - Đánh giá hình ảnh thương hiệu và sản phẩm bất động sản của sàn trong mối tương quan so sánh với các đơn vị khác;
 - Nghiên cứu mức độ hài lòng đối với sản phẩm dịch vụ bất động sản;
 - Nghiên cứu hiệu quả truyền thông và tiếp thị bất động sản;
 - Nghiên cứu xác định sản phẩm và phân nhóm sản phẩm;
 - Xác định giá trị của sản phẩm so với các sản phẩm cùng loại của các đơn vị khác;
 - Đánh giá nghiêm túc giá trị của bất động sản trước khi đưa lên sàn giao dịch;
 - Phân tích, đánh giá nghiêm túc thị trường, thị phần đối thủ cạnh tranh, các mặt mạnh yếu của đơn vị, cơ hội và các nguy cơ tiềm tàng trong kinh doanh.
- Xây dựng kế hoạch:
 - Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, marketing, kế hoạch bán hàng, Xây dựng những chính sách, chiến lược giá cả kinh doanh theo từng khu vực, thời kỳ, từng dự án. Xây dựng kế hoạch và phân phối chi phí cho các hoạt động marketing, tiếp thị, quảng cáo, bán hàng.

- Thực hiện các công tác về marketing:
 - Xây dựng và thực hiện các chiến lược quảng bá nâng cao thương hiệu, thiết kế panô, phong biển quảng cáo, thi công hệ thống biển quảng cáo tầm lớn, tiến hành quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng;
 - Thiết kế và tổ chức các sự kiện nhằm nâng cao thương hiệu, tiếp xúc với các phương tiện thông tin đại chúng như: báo chí truyền hình, internet.....
- Khai thác thị trường kinh doanh trong và ngoài nước;
- Tổ chức thực hiện các dịch vụ cung cấp thông tin, quảng bá, quảng cáo về bất động sản và các hoạt động của các tổ chức, cá nhân đầu tư, kinh doanh bất động sản trên Bản tin bất động sản và trang Web của Sàn giao dịch;
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Sàn giao dịch;
- Soạn thảo và lưu trữ các văn bản có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ phòng.

3.6 Phòng Kinh doanh

Là phòng chức năng tham mưu giúp lãnh đạo Sàn Giao dịch trong lĩnh vực:

- Tổ chức bán hàng trên cơ sở xác định tính hợp pháp của sản phẩm, thực hiện các công việc bán hàng trực tiếp hoặc thông qua các hình thức khác;
- Đề xuất các phương án bán hàng và các phương thức thanh toán linh hoạt;
- Chủ động tìm kiếm các đối tác và thực hiện việc môi giới bất động sản;

Và thực hiện những nhiệm vụ chính cụ thể sau:

- Tổ chức xây dựng quy trình bán hàng và các thủ tục bán hàng áp dụng tại tất cả các địa điểm thuộc sàn giao dịch bất động sản;
 - Tổ chức hướng dẫn, đào tạo lực lượng và mạng lưới bán hàng chuyên nghiệp;
 - Xây dựng và soạn thảo các hợp đồng bán hàng theo đúng các quy định;
 - Tiếp nhận và giải quyết tất cả các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng;
 - Hỗ trợ Phòng Chăm sóc khách hàng thực hiện các công việc về hoàn thiện thủ tục giấy chứng nhận QSD đất, QSH nhà;

- Tổ chức bán hàng, bàn giao sản phẩm và hướng dẫn khách hàng thực hiện theo đúng các quy định của Sàn giao dịch và của các Ban quản lý dự án.
- Tìm kiếm đối tác và thực hiện các công việc liên quan đến việc môi giới bất động sản: tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký kết hợp đồng. Cung cấp cho các bên tham gia đàm phán ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản;
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Sàn giao dịch;
- Soạn thảo và lưu trữ các văn bản có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ phòng.

3.7 Phòng hỗ trợ chăm sóc khách hàng

Là phòng chức năng tham mưu giúp lãnh đạo Sàn Giao dịch trong lĩnh vực:

- Thực hiện các công tác dịch vụ phục vụ khách hàng như: tiếp thu và giải quyết các khiếu nại, thắc mắc của khách hàng về sản phẩm; Thực hiện việc chăm sóc khách hàng; lưu trữ quản lý hợp đồng đã ký với khách hàng.
- Thực hiện các công tác sau bán hàng như: Hoàn thiện hồ sơ cấp giấy chứng nhận QSD đất và QSH nhà, lưu trữ toàn bộ hồ sơ giấy tờ, hợp đồng của sản phẩm.

Thực hiện những nhiệm vụ chính cụ thể sau:

- Tiếp nhận và quản lý hợp đồng từ Phòng Kinh doanh, thực hiện các công tác nhắc nhở, hỗ trợ Phòng kế toán thu hồi công nợ.
- Lên chương trình chăm sóc khách hàng, đề xuất những ý kiến sáng tạo nhằm thực hiện tốt công tác chăm sóc khách hàng cũng như giữ khách hàng. Tiếp thu và giải quyết các khiếu nại, thắc mắc của khách hàng về sản phẩm.
- Cập nhật theo dõi tiến độ hoàn thành hoặc tình trạng của sản phẩm để thực hiện các công tác như hoàn thiện hồ sơ cấp giấy chứng nhận QSD đất và QSH nhà, lưu trữ toàn bộ hồ sơ giấy tờ, hợp đồng của sản phẩm.
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Sàn giao dịch;

- Soạn thảo và lưu trữ các văn bản có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ phòng.

3.8 Phòng Tài chính - Kế toán

Là phòng chức năng tham mưu giúp lãnh đạo Sàn Giao dịch trong lĩnh vực:

- Hạch toán kinh tế, quản lý nguồn vốn đầu tư và công tác thống kê đối với toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của Sàn giao dịch;
- Xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm và dài hạn cho hoạt động của sàn giao dịch.

Và thực hiện những nhiệm vụ chính cụ thể sau:

- Tổ chức thực hiện, chỉ đạo và hướng dẫn toàn bộ hoạt động tài chính kế toán của Sàn giao dịch theo chế độ, chính sách, pháp luật của Nhà nước, Điều lệ tổ chức và hoạt động, Quy chế tài chính của Sàn giao dịch;
- Đề xuất các phương án huy động vốn theo kế hoạch, tiến độ đầu tư của Sàn giao dịch. Tổ chức triển khai thực hiện các phương án khi đã được phê duyệt.
- Tổng hợp, theo dõi các nguồn vốn và các khoản đầu tư tài chính của Sàn giao dịch;
- Phân tích, đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Sàn giao dịch và đề xuất các biện pháp tài chính cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Sàn giao dịch;
- Hoàn thành công tác thuế và các nghĩa vụ đối với Nhà nước;
- Theo dõi và chủ động đề xuất các phương án thu hồi công nợ và xử lý những khoản nợ tồn đọng;
- Tổ chức kiểm kê, đánh giá lại tài sản theo đúng quy định;
- Thực hiện sự kiểm tra, thanh tra, kiểm toán theo yêu cầu của các cơ quan quản lý Nhà nước;
- Lưu trữ và bảo quản hồ sơ chứng từ kế toán theo quy định của Nhà nước;
- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo Sàn giao dịch;

- Soạn thảo và lưu trữ các văn bản có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ phòng.

4 QUY ĐỊNH VỀ CHẾ ĐỘ QUẢN LÝ TÀI CHÍNH CỦA SÀN GD BĐS

Sàn giao dịch bất động sản thực hiện chế độ quản lý tài chính theo đúng quy định hiện hành của nhà nước.

5 QUY ĐỊNH VỀ QUAN HỆ VỚI KHÁCH HÀNG TRONG KHI GIAO DỊCH

Quy định về quan hệ với khách hàng trong khi giao dịch tuân thủ các quy định về quyền và nghĩa vụ của người quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản và của tổ chức, cá nhân tham gia sàn giao dịch bất động sản theo quy định tại các Điều 60, 61 và 62 Luật kinh doanh bất động sản.

6 QUY ĐỊNH VỀ THÔNG TIN ĐƯA VÀO GIAO DỊCH TẠI SÀN GIAO DỊCH BẤT ĐỘNG SẢN

6.1 Thông tin về bất động sản đưa vào giao dịch được công khai tại sàn giao dịch bất động sản và trên các phương tiện thông tin đại chúng theo yêu cầu của giao dịch.

6.2 Nội dung thông tin về bất động sản bao gồm:

- a) Loại bất động sản;
- b) Vị trí bất động sản;
- c) Thông tin về quy hoạch có liên quan đến bất động sản;
- d) Quy mô, diện tích của bất động sản;
- e) Đặc điểm tính chất, công năng sử dụng, chất lượng của bất động sản;
- f) Thực trạng các công trình hạ tầng, các dịch vụ về kỹ thuật và xã hội có liên quan đến bất động sản;

- g) Tình trạng pháp lý của bất động sản bao gồm hồ sơ, giấy tờ về quyền sở hữu, quyền sử dụng bất động sản và giấy tờ có liên quan đến việc tạo lập bất động sản, lịch sử về sở hữu, sử dụng bất động sản;
- h) Các hạn chế về quyền sở hữu, quyền sử dụng bất động sản (nếu có);
- i) Giá bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản;
- j) Quyền và lợi ích của người thứ 3 có liên quan;
- k) Các thông tin khác liên quan.

Các thông tin về bất động sản sẽ được công khai tối thiểu 7 ngày tại Sàn giao dịch. Đồng thời sẽ được đăng tối thiểu trên 3 số liên tiếp của báo địa phương, tối thiểu 1 lần trên đài truyền hình địa phương và trên trang web của Sàn giao dịch.

GIÁM ĐỐC SÀN GIAO DỊCH