

CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN VÀ ĐẦU  
TƯ BẤT ĐỘNG SẢN ĐẠI ĐIỀN HƯNG

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: 01/2026/QĐ- ĐĐH

Đồng Nai, ngày 07 tháng 5 năm 2026

## QUYẾT ĐỊNH

Về việc thông qua Quy chế hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản của  
Công Ty Cổ phần Tư vấn và Đầu tư Bất động sản Đại Điền Hưng

## CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN VÀ ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN ĐẠI ĐIỀN HƯNG

- Căn cứ Luật Kinh doanh bất động sản số 29/2023/QH15 ngày 28 tháng 11 năm 2023;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Tư vấn và Đầu tư Bất động sản Đại Điền Hưng;
- Căn cứ nhu cầu hoạt động kinh doanh của Công ty,

## QUYẾT ĐỊNH

- Điều 1:** Thông qua Quy chế hoạt động dịch vụ môi giới bất động sản của Công ty Cổ phần Tư vấn và Đầu tư Bất động sản Đại Điền Hưng (kèm theo Quyết định này).
- Điều 2:** Giao cho Ông Nguyễn Duy Hưng tiến hành các thủ tục đăng ký cần thiết theo quy định của pháp luật, với đầy đủ thẩm quyền ủy quyền lại.
- Điều 3:** Quyết định này có hiệu lực từ ngày ký thông qua.

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG KIỂM GIÁM ĐỐC



NGUYỄN DUY HƯNG



## QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 01/2026/QĐ-ĐDH của Chủ tịch HĐQT kiểm Giám đốc Công Ty)

### CHƯƠNG I

#### NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

##### Điều 1: Nguyên Tắc Chung

**1.1. Mục đích:** Quy Chế này quy định về hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản được thực hiện, quản lý bởi Công Ty Cổ phần Tư vấn và Đầu tư Bất động sản Đại Điền Hưng (sau đây gọi tắt là “Công Ty”).

##### 1.2. Đối tượng áp dụng:

(a) Khách Hàng: là các tổ chức, cá nhân có nhu cầu mua hoặc nhu cầu bán bất động sản và sử dụng các dịch vụ do Công ty cung cấp. Để làm rõ, Khách Hàng tham gia giao dịch, sử dụng dịch vụ môi giới do Công Ty cung cấp là (i) các cá nhân từ đủ 18 (mười tám) tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự phù hợp để thực hiện các giao dịch và/hoặc sử dụng dịch vụ môi giới hoặc (ii) các tổ chức được thành lập và hoạt động hợp pháp theo quy định của pháp luật, phù hợp để thực hiện các giao dịch.

(b) Nhân viên môi giới và/hoặc người lao động làm việc tại Công Ty, đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật.

(c) Các tổ chức, cá nhân có liên quan đến các hoạt động kinh doanh bất động sản, kinh doanh dịch vụ bất động sản, các đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ khác. Sau đây gọi chung là “Thành viên”.

##### 1.3. Nội dung Quy Chế và các sửa đổi, bổ sung:

(a) Vui lòng đọc kỹ Quy chế hoạt động của Công Ty (“Quy Chế”) trước khi thực hiện bất kỳ hành động, giao dịch và/hoặc sử dụng dịch vụ được cung cấp bởi Công Ty.

(b) Bằng việc tiếp tục truy cập vào các kênh cung cấp dịch vụ của Công Ty và/hoặc tham gia giao dịch và/hoặc sử dụng dịch vụ được cung cấp bởi Công Ty, các Thành Viên được xem là đã hiểu rõ quyền và nghĩa vụ của mình và đồng ý bị ràng buộc bởi Quy Chế này và các bản sửa đổi, bổ sung có hiệu lực tại từng thời điểm được Công Ty đăng tải trên các kênh tương tác thuộc sở hữu, quản lý, sử dụng của Công Ty.

(c) Nội dung bản Quy Chế này tuân thủ theo các quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam. Thành Viên khi tham gia vào các giao dịch tự tìm hiểu trách nhiệm pháp lý của mình đối với luật pháp hiện hành và cam kết thực hiện đúng những nội dung trong Quy Chế này.

##### Điều 2: Tên Và Địa Chỉ Của Doanh Nghiệp Kinh Doanh Dịch Vụ Môi Giới Bất Động Sản

Tên tiếng Việt: Công Ty Cổ phần Tư vấn và Đầu tư Bất động sản Đại Điền Hưng



Mã số thuế: 3603543932

Địa chỉ trụ sở: Số 196, Ấp Bình Lâm, Xã Long Thành, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam

### **Điều 3: Phạm Vi Hoạt Động Kinh Doanh**

Môi giới bất động sản: hoạt động làm trung gian cho các bên trong mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản theo các nguyên tắc của pháp luật và quy định tại Chương II của Quy Chế này.

## **CHƯƠNG II**

### **QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN**

#### **Điều 4. Phạm Vi Và Nội Dung Môi Giới Bất Động Sản**

**4.1. Phạm vi:** Môi giới bất động sản là việc Công Ty làm trung gian cho các bên trong mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản, trên cơ sở hợp đồng môi giới bất động sản/phiếu đề nghị kèm hợp đồng sử dụng dịch vụ/văn bản có giá trị pháp lý tương đương được ký kết với một trong các bên trong giao dịch.

#### **4.2. Nội dung môi giới bất động sản**

(a) Tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng để tham gia đàm phán, ký kết hợp đồng.

(b) Đại diện theo ủy quyền để thực hiện các công việc liên quan đến các thủ tục mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

(c) Cung cấp thông tin, hỗ trợ cho các bên trong việc đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

#### **Điều 5. Cá Nhân Hành Nghề Môi Giới Bất Động Sản**

**5.1. Điều kiện:** Cá nhân hành nghề môi giới bất động sản trong doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bất động sản phải có chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản và phải đáp ứng các điều kiện khác (nếu có) phù hợp với quy định pháp luật.

**5.2. Thù lao, hoa hồng môi giới:** Cá nhân hành nghề môi giới bất động sản được hưởng tiền thù lao, hoa hồng từ Công Ty. Mức thù lao, hoa hồng môi giới bất động sản do cá nhân môi giới bất động sản và Công Ty thỏa thuận và phù hợp với quy định pháp luật.

#### **Điều 6. Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp môi giới bất động sản**

**6.1. Quyền của Công Ty, với vai trò doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản**

(a) Thực hiện môi giới bất động sản theo quy định của pháp luật;

(b) Yêu cầu các tổ chức, cá nhân có liên quan cung cấp hồ sơ, thông tin bất động sản thực hiện giao dịch;

(c) Thu phí dịch vụ của khách hàng theo thỏa thuận của các bên;

(d) Từ chối môi giới bất động sản không đủ điều kiện đưa vào kinh doanh;

(e) Yêu cầu các tổ chức, cá nhân có liên quan bồi thường thiệt hại do lỗi của họ gây ra;

(f) Quyền khác theo hợp đồng và pháp luật.

#### **6.2. Nghĩa vụ của doanh nghiệp môi giới bất động sản**

(a) Cung cấp đầy đủ, trung thực hồ sơ, thông tin về bất động sản do mình môi giới và chịu trách nhiệm về hồ sơ, thông tin do mình cung cấp;

(c) Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng nâng cao kiến thức hành nghề môi giới bất động sản cho nhân viên môi giới bất động sản làm việc trong doanh nghiệp hằng năm;



- (c) Thực hiện nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước;
- (d) Bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra;
- (e) Thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của pháp luật và chịu sự kiểm tra, thanh tra của cơ quan nhà nước có thẩm quyền;
- (f) Nghĩa vụ khác theo hợp đồng và pháp luật.

## **Điều 7. Quyền Và Nghĩa Vụ Của Cá Nhân Hành Nghề Môi Giới Bất Động Sản**

### **7.1. Quyền của cá nhân hành nghề môi giới bất động sản**

- (a) Thực hiện môi giới bất động sản theo quy định của pháp luật;
- (b) Yêu cầu các tổ chức, cá nhân có liên quan cung cấp hồ sơ, thông tin bất động sản thực hiện giao dịch;
- (c) Từ chối môi giới bất động sản không đủ điều kiện đưa vào kinh doanh;
- (d) Yêu cầu các tổ chức, cá nhân có liên quan bồi thường thiệt hại do lỗi của họ gây ra;
- (e) Hưởng thù lao, hoa hồng môi giới bất động sản theo quy định.

### **7.2. Nghĩa vụ của cá nhân hành nghề môi giới bất động sản**

- (a) Cung cấp đầy đủ, trung thực hồ sơ, thông tin về bất động sản do mình môi giới và chịu trách nhiệm về hồ sơ, thông tin do mình cung cấp;
- (b) Thực hiện nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước;
- (c) Bồi thường thiệt hại do lỗi của mình gây ra;
- (d) Thực hiện chế độ báo cáo theo quy định của pháp luật và chịu sự kiểm tra, thanh tra của cơ quan nhà nước có thẩm quyền;
- (e) Thực hiện Quy Chế này;
- (f) Tham gia đào tạo, bồi dưỡng nâng cao kiến thức hành nghề môi giới bất động sản hằng năm.

## **CHƯƠNG III**

## **QUY ĐỊNH VỀ THÔNG TIN BẤT ĐỘNG SẢN ĐƯA VÀO GIAO DỊCH; CHẾ ĐỘ QUẢN LÝ, CUNG CẤP THÔNG TIN VỀ BẤT ĐỘNG SẢN, GIAO DỊCH**

### **Điều 8: Thông Tin Về Bất Động Sản Đưa Vào Kinh Doanh**

#### **8.1. Thông tin về bất động sản đưa vào kinh doanh**

Bất động sản, dự án bất động sản đưa vào kinh doanh phải đáp ứng các điều kiện theo quy định của Luật Kinh doanh bất động sản và được công bố công khai theo quy định tại Điều 6 Luật Kinh doanh bất động sản.

#### **8.2. Thông tin về loại bất động sản**

- (a) Đối với nhà ở phải nêu rõ là nhà ở riêng lẻ hay căn hộ chung cư.
- (b) Nếu là nhà ở riêng lẻ, các loại hình thấp tầng như biệt thự, liền kề, mục đích sử dụng đất theo thông tin ghi nhận tại Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở gắn liền với đất (gọi chung là “Giấy Chứng Nhận”).

#### **8.3. Thông tin về vị trí bất động sản**

- (a) Đối với bất động sản tại khu vực đô thị đã xác định được địa chỉ cụ thể, phải nêu rõ số nhà, ngách, ngõ (hẻm), đường phố, quận (huyện), thành phố (tỉnh).
- (b) Đối với nhà chung cư thì nêu cụ thể số phòng, tầng, dãy (lô) chung cư.





(c) Đối với khu vực nông thôn nêu rõ địa chỉ của bất động sản theo tên xóm, thôn, xã, huyện, tỉnh;

(d) Đối với bất động sản chưa xác định được địa chỉ cụ thể (chưa thành lập được đơn vị hành chính) thì nêu tên dự án, ký hiệu lô đất (đối với các lô đất xây dựng nhà ở riêng lẻ của công trình xây dựng khác), ký hiệu từng căn hộ (đối với nhà chung cư).

#### **8.4. Thông tin về quy mô, diện tích của bất động sản**

(a) Đối với nhà ở riêng lẻ phải nêu rõ: diện tích khuôn viên đất, diện tích xây dựng, số tầng, tổng diện tích sàn; đối với căn hộ nhà chung cư phải nêu rõ tổng số căn hộ, diện tích sàn từng căn hộ, số phòng;

(b) Đối với bất động sản khác phải nêu rõ: diện tích khuôn viên đất, số tầng, tổng diện tích sàn, diện tích sử dụng chung, công suất (nếu có);

(c) Đối với hạ tầng khu công nghiệp phải nêu rõ: quy mô diện tích toàn bộ khu công nghiệp, mật độ xây dựng, diện tích đất công cộng (sử dụng chung), diện tích đất từng ô đất;

(d) Bản vẽ tổng mặt bằng, mặt bằng các tầng (nếu có).

#### **8.5. Thông tin về tính pháp lý của bất động sản giao dịch**

(a) Chủ sở hữu bất động sản khi đưa vào giao dịch có trách nhiệm cung cấp đầy đủ hồ sơ và tình trạng pháp lý của bất động sản về quyền sở hữu, quyền sử dụng theo quy định của Pháp luật. Các hồ sơ pháp lý chứng minh quyền sở hữu và sử dụng tài sản như Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và sở hữu nhà, hợp đồng chuyển nhượng, thuê mướn, tờ khai trước bạ, bản vẽ và các giấy tờ có giá trị pháp lý khác theo quy định.

(b) Đối với bất động sản của các dự án đưa vào giao dịch: Các hồ sơ pháp lý bao gồm các quyết định có liên quan: quyết định cho phép đầu tư, Quyết định giao chủ đầu tư, quyết định phê duyệt dự án, quyết định giao đất, bản vẽ quy hoạch,....

#### **8.6. Các thông tin khác theo quy định, chính sách, hướng dẫn của Công Ty tại từng thời điểm.**

### **Điều 9: Quản Lý Thông Tin, Quy Định Về Đăng Tài Thông Tin Và Cơ Chế Kiểm Soát Trên Hệ Thống Công Ty.**

**9.1.** Thành Viên không được phép sử dụng các tính năng, tiện ích, chức năng được Công Ty cung cấp, hỗ trợ trong quá trình sử dụng dịch vụ vào những mục đích bất hợp pháp, lừa đảo, đe dọa, phát tán virus gây hư hại tới hệ thống, cấu hình, truyền tải thông tin của Công Ty và đối tác của Công Ty; mục đích đầu cơ, lũng đoạn thị trường tạo những đơn đặt hàng giả, kể cả phục vụ cho việc phân đoán nhu cầu thị trường. Thành Viên vi phạm phải chịu trách nhiệm về các hành vi của mình trước pháp luật.

**9.2.** Thành Viên không được cung cấp hoặc tác động để được cung cấp những thông tin không đúng sự thật, có tính chất phi báng hoặc gây mất uy tín của Công Ty, tổ chức cung cấp dịch vụ thanh toán và/hoặc Thành viên khác và/hoặc Khách Hàng khác và/hoặc các đối tác khác của Công Ty, dưới mọi hình thức.

**9.3.** Cá nhân môi giới bất động sản không được đăng bất kỳ thông tin/hình ảnh/quảng cáo nào vi phạm pháp luật và/hoặc vi phạm thuần phong mỹ tục của Việt Nam trên các kênh tương tác, công cụ quản lý, công cụ hỗ trợ do Công Ty sở hữu, quản lý, cung cấp, sử dụng tại từng thời điểm.

**9.4.** Thông tin dịch vụ, thông tin Bất Động Sản của Khách Hàng được đăng tải phải phù hợp với mô hình hoạt động Công Ty và phải đáp ứng đầy đủ các yêu cầu sau:

(a) Tin đăng bằng tiếng Việt, có dấu, chữ thường, chỉ viết hoa đầu câu và danh từ riêng, đúng chính tả, câu văn mạch lạc, rõ ràng, không chèn các ký tự đặc biệt.



(b) Tin đăng không chứa các từ ngữ dung tục, nhạy cảm không phù hợp thuần phong mỹ tục, không đăng thông tin hoặc đề cập đến các chính trị gia, người nổi tiếng nếu không được cho phép, đồng ý.

(c) Chỉ được phép đăng tin với mục đích liên quan đến giao dịch Bất Động Sản theo phạm vi dịch vụ được thống nhất theo hợp đồng dịch vụ bất động sản/phiếu đề nghị kèm hợp đồng dịch vụ hoặc tên gọi khác theo quy định của Công Ty với Khách Hàng.

(d) Tin đăng liên quan đến Bất Động Sản phải được phân loại, phân mục theo đúng loại giao dịch, có đầy đủ các trường thông tin ở giao diện đăng tin theo yêu cầu cụ thể của Công Ty.

**9.5.** Công Ty có quyền kiểm duyệt, rà soát thông tin đăng tải bằng các biện pháp cần thiết, gỡ bỏ, xóa, điều chỉnh các thông tin đăng tải không chính xác, không phù hợp hoặc vi phạm mà không cần có sự đồng ý trước của Thành Viên. Mọi hành vi vi phạm sẽ bị xử lý theo chính sách của Công Ty và pháp luật Việt Nam.

**9.6.** Công Ty bảo lưu quyền sở hữu trí tuệ đối với mọi tài sản trí tuệ của Công Ty theo pháp luật về sở hữu trí tuệ trong quá trình cung cấp Dịch Vụ. Để làm rõ thêm, tài sản trí tuệ bao gồm nhưng không giới hạn thông tin, thiết kế, tài liệu, đồ họa, phần mềm, hình ảnh, video, âm nhạc, âm thanh, mã nguồn liên quan và các tài sản trí tuệ khác liên quan đến Công Ty, không phụ thuộc vào việc các quyền sở hữu trí tuệ đó đã được đăng ký hay chưa (“Tài Sản Trí Tuệ”).

**9.7.** Các Thành Viên sẽ (i) không được nhận chuyển nhượng bất cứ quyền sở hữu trí tuệ nào hoặc bất cứ quyền nào khác liên quan đến các Tài Sản Trí Tuệ và (ii) không được sử dụng, biên tập, công bố, mô phỏng, dịch, thực hiện các sản phẩm phái sinh, phân phát, hoặc dưới bất cứ hình thức nào sử dụng, tái sử dụng, sao chép, sửa đổi, đăng ký hoặc công bố các Tài Sản Trí Tuệ mà không được Công Ty chấp thuận trước bằng văn bản.

## CHƯƠNG IV

### TỔ CHỨC BỘ MÁY VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

#### Điều 10: Quy Mô, Cơ Sở Vật Chất

**10.1.** Quy mô: Văn phòng giao dịch môi giới được thiết kế thành ba khu vực:

(a) Khu vực lễ tân: Đây là gian trưng bày một số catalogue giới thiệu về năng lực của Công Ty, về một số dự án mà Công Ty đã và đang triển khai, đồng thời là nơi khách hàng ngồi chờ lễ tân kết nối với chuyên viên tư vấn.

(b) Phòng chuyên viên: đây là phòng làm việc của các chuyên viên, khi có khách hàng đến liên hệ và làm việc, các chuyên viên mời khách hàng vào phòng để trao đổi, tư vấn và thực hiện các giao dịch cần thiết.

(c) Phòng Lãnh đạo Công Ty.

#### **10.2.** Cơ sở vật chất

Công Ty được trang bị hệ thống cơ sở vật chất đầy đủ, bao gồm:

STT	Cơ sở vật chất, trang thiết bị	Đơn vị	Số lượng
1	Bàn và ghế Tổng Giám đốc	Bộ	01
2	Bàn, ghế phó giám đốc và các chuyên viên, kế toán, hành chính nhân sự	Bộ	03
3	Bàn, ghế uống nước ngoài khu vực lễ tân	Bộ	01
4	Phòng tiếp khách (Bàn, ghế tiếp khách)	Bộ	01

35439  
CÔNG TY  
Ổ PHÂN  
N VÀ ĐAI  
ĐỘNG S  
ĐIỂN HƯNG  
ĐỒNG S



5	Tủ đựng tài liệu, hồ sơ	Chiếc	02
6	Máy tính	Chiếc	06

### **Điều 11: Tổ Chức Bộ Máy**

Công Ty có cơ cấu tổ chức bộ máy bao gồm:

a) Đại hội đồng cổ đông

b) Hội đồng quản trị, đứng đầu là Chủ tịch Hội đồng quản trị

Nhiệm vụ và quyền hạn của Đại hội đồng cổ đông, Hội Đồng quản trị/chủ tịch tuân theo Điều lệ Công Ty và Luật Doanh nghiệp.

c) Tổng Giám đốc/Giám đốc.

d) Bên dưới là các phòng, ban trong Công Ty, gồm có:

- Khối kinh doanh, bao gồm:

+ Phòng/Bộ phận giao dịch;

+ Phòng/Bộ phận tư vấn;

+ Phòng/Bộ phận môi giới;

- Khối văn phòng gồm:

+ Phòng dịch vụ và phát triển.

+ Phòng Kế toán.

+ Phòng Hành chính - Nhân sự.

### **Điều 12: Nhiệm Vụ Và Quyền Hạn Của Tổng Giám đốc/Giám Đốc**

**12.1.** Tổ chức quản lý điều hành Công Ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị Công Ty về mọi hoạt động của Công Ty; được bổ nhiệm bởi Hội đồng quản trị theo quy định tại Điều lệ Công Ty và quy định của Luật Doanh nghiệp.

**12.2.** Xây dựng chiến lược phát triển, kế hoạch dài hạn và hàng năm của Công Ty phù hợp với các quy định của pháp luật và quy định, chính sách của Công Ty

**12.3.** Xây dựng chiến lược phát triển, kế hoạch dài hạn và hàng năm của Công Ty phù hợp với các quy định của pháp luật và quy định, chính sách của Công ty.

**12.4.** Quyết định chương trình, kế hoạch và biện pháp điều hành hoạt động môi giới của Công Ty trong từng thời gian cụ thể phù hợp với các quy định của pháp luật và quy định, chính sách của Công Ty.

**12.5.** Chỉ đạo và đôn đốc các bộ phận thực hiện các dịch vụ cho khách hàng theo quy định của pháp luật và quy định, chính sách của Công Ty.

**12.6.** Các quyền và nghĩa vụ khác theo Điều lệ Công Ty và quy định của pháp luật.

### **Điều 13: Chức Năng, Nhiệm Vụ Của Các Khối, Phòng Chuyên Môn**

Các Phòng chuyên môn là đơn vị của Công Ty, trực thuộc chỉ đạo và điều hành trực tiếp của Tổng Giám đốc/Giám đốc, bao gồm các bộ phận được phân chia theo nội dung hoạt động môi giới, tư vấn bất động sản của Công Ty:

**13.1.** Khối Kinh Doanh:

(a) Hoạt động của các Phòng/Bộ phận Giao dịch:



- Tổ chức các phiên giao dịch mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, thuê mua bất động sản;

- Lưu trữ hồ sơ, tài liệu giao dịch;

- Báo cáo theo yêu cầu của Trường phòng Kinh doanh về tất cả các hoạt động thường nhật.

(b) Hoạt động của Phòng/Bộ phận Tư vấn:

- Tiếp nhận yêu cầu tư vấn của khách hàng;

- Yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin, tài liệu liên quan đến yêu cầu tư vấn;

- Phân tích, đánh giá và xác nhận yêu cầu;

- Tư vấn cho khách hàng trong phạm vi pháp luật quy định, bao gồm: tư vấn các vấn đề thủ tục xác lập, thực hiện các giao dịch bất động sản, tư vấn về các vấn đề khác đối với bất động sản;

- Giới thiệu bất động sản đưa vào giao dịch tại Công Ty để khách hàng có thể tiếp cận;

- Lưu trữ hồ sơ, tài liệu tư vấn;

- Báo cáo theo yêu cầu của Trường phòng Kinh doanh về tất cả các hoạt động thường nhật.

(c) Hoạt động của Phòng/Bộ phận Môi giới:

- Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng về sử dụng dịch vụ môi giới bất động sản;

- Yêu cầu khách hàng cung cấp hồ sơ, thông tin, tài liệu liên quan đến bất động sản;

- Khai thác và tìm kiếm đối tác đáp ứng các điều kiện của khách hàng và cung cấp thông tin cho bộ phận Giao dịch, bộ phận Quản lý bất động sản;

- Đưa khách hàng đi xem bất động sản và phối hợp với bộ phận tư vấn tiếp xúc khách hàng theo phân công của Trường Phòng Kinh doanh;

- Khảo sát, chụp ảnh, quay phim về bất động sản, chuyển cho Văn phòng lưu và đồng thời chuyển cho bộ phận Quản lý bất động sản;

- Tiếp xúc khách hàng theo sự phân công;

- Cung cấp thông tin hỗ trợ cho khách hàng trong việc đàm phán, ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản;

- Thu thập thông tin về chính sách, pháp luật về kinh doanh bất động sản;

- Chịu trách nhiệm thông tin bất động sản được đưa vào giao dịch do mình cung cấp;

- Lưu trữ hồ sơ, tài liệu môi giới;

- Báo cáo theo yêu cầu của Trường phòng Kinh doanh về tất cả các hoạt động thường nhật.

### 13.2. Khối văn phòng:

(i) Phòng dịch vụ và phát triển

(a) Tiếp nhận, thu nhập, phân loại, sắp xếp, bảo quản các loại hồ sơ, tài liệu về bất động sản gồm:

- Dữ liệu về hồ sơ địa chính;

- Số liệu thông tin về cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho tổ chức, hộ gia đình, cá nhân;

- Số liệu thông tin về bất động sản của các dự án;

- Hồ sơ, dữ liệu về quy hoạch phát triển đô thị của các địa phương;

- Các loại hồ sơ, dữ liệu khác liên quan đến bất động sản.



(b) Khai thác, cập nhật các thông tin, tài liệu liên quan đến bất động sản, phát triển mảng thông tin về bất động sản trên mạng Internet;

(c) Cung cấp thông tin về quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, giá đất; cung cấp các chính sách pháp lý liên quan đến bất động sản;

(d) Cung cấp thông tin chi tiết về thực trạng và tình trạng pháp lý của các sản phẩm bất động sản đăng ký tại Công Ty và các thông tin về bất động sản đã thực hiện giao dịch tài sản.

(e) Theo dõi, cập nhật, đánh giá và dự báo tình hình biến động thị trường bất động, dự báo xu hướng thị trường trên các bản tin riêng trên mạng Internet.

((f) Đào tạo nhân viên.

**(ii) Phòng Kế toán**

(a) Xây dựng và trình Giám đốc kế hoạch sử dụng tài chính và lập dự án thu, chi tài chính hàng tháng, hàng quý, hàng năm theo chế độ quy định pháp luật hiện hành và quy định, chính sách của Công Ty;

(b) Thực hiện các nghiệp vụ về thu, chi phù hợp với quy định, chính sách của Công Ty và nội dung hoạt động môi giới của Công Ty;

(c) Theo dõi việc thực hiện các hợp đồng, thỏa thuận liên quan đến nội dung hoạt động của Công Ty; lưu trữ hồ sơ các hợp đồng dịch vụ và các chứng từ có liên quan đến thanh quyết toán hợp đồng;

(d) Quản lý và có biện pháp thu hồi các khoản nợ;

(e) Lập sổ sách kế toán và lưu giữ các chứng từ tài chính, kế toán.

**(iii) Phòng Hành chính – Nhân sự**

(a) Chuẩn bị và cùng phòng chức năng thương thảo hợp đồng với khách hàng, theo dõi việc thực hiện hợp đồng;

(b) Thực hiện các công việc khác được giao như lao động, nhân sự, bảo hiểm xã hội, các công việc khác;

(c) Hỗ trợ tốt các phòng ban khác thực hiện công việc được phân công;

(d) Lập báo cáo định kỳ về hoạt động của Công Ty;

**CHƯƠNG V**

**QUY TRÌNH GIAO DỊCH**

**Điều 14: Trình Tự Thực Hiện Các Dịch Vụ Về Bất Động Sản**

**14.1. Quy trình chung**

(a) Khách hàng liên hệ Công Ty theo các kênh trực tuyến và/hoặc trực tiếp;

(b) Đội ngũ chăm sóc khách hàng, nhân viên của Công Ty hướng dẫn Khách hàng làm việc với Bộ phận chuyên môn;

(c) Bộ Phận chuyên môn xem xét yêu cầu của khách hàng, hồ sơ pháp lý, tổng hợp hồ sơ, soạn thảo hợp đồng;

(d) Bộ Phận chuyên môn đưa hợp đồng, hồ sơ pháp lý về Bộ phận liên quan để thẩm định tính đúng đắn của hồ sơ;

(e) Chuyển trả hồ sơ cho Bộ phận chuyên môn để thương thảo với khách hàng về hợp đồng và thực hiện ký kết các hợp đồng pháp lý với Khách hàng theo phương thức ký trực tiếp hoặc xác nhận qua phương thức điện tử phù hợp với quy định pháp luật;

(f) Các Bên thực hiện dịch vụ và thanh toán phù hợp với quy định hợp đồng đã ký kết;



(g) Thông báo cho khách hàng về kết quả dịch vụ đã thực hiện.

#### **14.2. Quy trình cụ thể**

(a) Quy trình môi giới bất động sản:

- Thu thập các thông tin, xử lý, điều tra phân tích về Bất động sản cần môi giới về các đặc điểm: Môi trường xung quanh, về tự nhiên, kinh tế - xã hội, Hạ tầng kỹ thuật, giá cả.
- Xem xét tính pháp lý, những yêu cầu cần thiết của chủ sở hữu căn nhà cho việc thuê, bán...
- Thiết lập mối quan hệ kinh tế, đối tác chiến lược (là đơn vị môi giới độc quyền) với các chủ sở hữu nguồn cung.
- Thiết lập mối quan hệ hai chiều với các văn phòng môi giới khác với các chủ sở hữu bất động sản (nhà phố), các văn phòng môi giới khác để cập nhật, xử lý và lưu trữ thông tin mang tính liên tục.
- Đăng tin, liên hệ, giao dịch với các tổ chức, cá nhân có nhu cầu mua, bán, cho thuê... bất động sản để thực hiện việc môi giới.

(b) Các quy trình khác được xây dựng trên các bước theo quy trình chung của Công Ty, tuân thủ các điều khoản theo Quy Chế này, theo hợp đồng đã ký kết, và phù hợp với quy định pháp luật.

### **CHƯƠNG VII**

#### **ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

##### **Điều 15: Hiệu Lực Thi Hành**

Quy Chế này có hiệu lực kể từ ngày ký. Mọi sự thay đổi, chấm dứt hiệu lực của Quy Chế này phải do Tổng Giám đốc/Giám đốc Công Ty ban hành.

##### **Điều 16. Tổ Chức Thực Hiện**

Ban Tổng Giám đốc/Giám đốc, các trưởng khối, phòng ban của Công Ty tổ chức triển khai thực hiện, phổ biến và hướng dẫn cho các phòng ban, cá nhân liên quan của Công Ty, niêm yết tại Công Ty cho khách hàng tham gia các hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản nắm rõ./.

**CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM GIÁM ĐỐC**



**NGUYỄN DUY HƯNG**

