

Theo lu t l Hoa K thông th ng chuy n ch quy n m t b t đ ng s n là di nh ng l i cho th a k khi qua đ i. Riêng hình th c đ i ch lúc còn lúc s ng th nh hành nh t là mua bán nhà đ t gi a hai đ i t ng - ng i có nhà mu n bán và ng i mu n mua nhà. Gi a hai bên th ng có s tham gia c a m t thành ph n trung gian đ c tr l phí đ giúp th ng l ng và hoàn t t v mua bán m t khi đ t đ c th a thu n chung v giá c cùng các đ u ki n n đ nh khác.

Ng i có nhà đ t ngay khi có ý đ nh bán đi thì hành đ ng đ u tiên nên ch n m t trung gian đáng tin c y đ tham kh o ý ki n. Trung gian có th là m t nhân viên môi gi i đ a c (real estate agent/broker). Giai đ o n tham kh o kh i đ u ch đ nói chuy n h i ý ki n do đó có th h i nhi u ng i khác nhau mà không b ràng bu c gì cho t i khi quy t đ nh ch n đ c m t môi gi i v a ý lúc y ch nhà và trung gian m i ký m t văn ki n g i là h p đ ng đ ng ký bán nhà (listing agreement). Trong th i k còn 'tham kh o' nên c n th n đ ng h p t p ký k t b t c g i đ u gì v i ai tránh 'bút sa gà ch t'; cu i cùng ch bán ch ch n m t môi gi i v a ý mà thôi vì s ph i tr l phí hay nô m na g i là 'ti n c' (broker's commission). Tuy ch bán ch m n m t môi gi i đ i di n nh ng ng i trung gian này s liên l c c ng tác v i nhi u đ ng nghi p khác qu ng cáo trên các h th ng th ng m i đ a c m t cách r ng rãi đ tìm khách mua. N u sau bán đ c nhà thì nh ng môi gi i đ a c tham đ s t chia đ u ti n công v i nhau. Ng i mua trái l i có th ch n nhi u trung gian cho đ n khi tìm đ c ngôi nhà v a ý mà không t n kém ti n b c gì c , đôi khi sau khi ký k t mua nhà và tr ti n r i còn đ c 't ng' l i m t s ti n nh hay m t t ng ph m 'thân h u' trích trong ph n thù lao c a h . Tuy nhiên nên nh l phí do ch bán chi ra do đó các trung gian c bên bán l n bên mua đ u mu n đ t đ c giá cao đ h ng nhi u ti n công h n, ng i mua đ ng v i tin môi gi i s tranh đ u mua r cho mình.

H p đ ng đ ng ký bán nhà k nh n l c đ u tiên c a ch bán y nhi m cho môi gi i đ c phép đ a ngôi nhà mu n bán vào th tr ng đ a c. Văn ki n này n đ nh nh ng th a thu n căn b n trong vi c rao bán th i h n li t kê vào danh m c nhà bán. Th ng thì ch nhà mu n th i h n này ng n, n u không bán đ c s m thì s giao cho môi gi i khác có th tr ng r ng h n hay qu ng cáo m nh h n. Trái l i phía môi gi i đ a c l i mu n đ ng ký càng lâu càng t t vì kéo dài đ c thêm c h i m r ng qu ng cáo t i các m ng l i i trung gian khác đ tìm m i m i hòng có đ c thù lao. Mua nhà là m t m c mua s m l n nh t trong đ i do đó ng i mua nhà th ng xem xét, đ n đo cân nh c r t lâu tr c khi quy t đ nh mua nên đòi h i th i gian.

K đ n văn ki n này n đ nh giá cao nh t mu n bán và giá th p nh t ch bán ch p nh n đ c. Dĩ nhiên ai cũng mu n đ t giá nhà cao và đòi bao nhiêu không ai c m, nh ng n u đ t giá quá m c so v i m t ngôi nhà t ng t thì ch c ch n s hoài công không bán đ c. N u ra giá quá r sau này th y nhà lên giá thì s ti c. Vì v y n đ nh giá nhà ph i theo giá th tr ng khi so sánh v i m t ngôi nhà t ng đ ng trong cùng khu v c. Hi n t i giá tr c a b t đ ng s n

## Bán Nhà Đt

T&#225;c Gi&#7843;: Lu&t S LyLy Nguy&n  
Ch&#250;a Nh&#7853;t, 26 Th&#225;ng 7 N&#259;m 2009 07:57

---

trong vài vùng th&ng lên r&t cao so v&i giá mua nguyên th&y, n&u có đi&u ki&n nên m&n chuyên viên l&ng giá (appraiser) kh&o sát và &n đ&nh giá th&c t& c&a b&t đ&ng s&n mu&n bán đó r&i d&a vào giá &y mà tùy nghi thêm lên m&t m&c v&a ph&i cho đ& bán. Dĩ nhiên ch& bán đ&ng quên c&ng c& ti&n thù lao đ& trừ tr& cho môi gi&i cùng các phí t&n đóng h& s& bán nhà (closing cost) đ& tính ra s& ti&n cu&i cùng còn l&i khi bán xong.

Trong h&p đ&ng đ&ng ký bán nhà còn &n đ&nh m&c l& phí thù lao hay là 'ti&n cò' nh& đã nêu & trên. S& ti&n này th&ng tính theo ph&n trăm s& ti&n bán - nên còn đ&ng c&g&i là ti&n 'ch&m' - m&i công ty mua bán đ&a &c đ&u đ&t tiêu chu&n ti&n ch&m khác nhau có n&i cao n&i th&p, cho nên ch& bán tr&ng c& khi ch&n l&a trung gian c&n kh&o giá tr&ng c& đ& l&a n&i nào tr& hoa h&ng nh& h&n. Dĩ nhiên m&c ph&n trăm thù lao đ&u th&ng l&ng đ&ng c& vì không có tiêu chu&n c& đ&nh nào trong vi&c &n đ&nh s& ch&m. Tùy t&ng tr&ng h&p n&u mu&n bán nhà g&p th&ng ph&i tr& cao h&n vì tr& ti&n công quá th&p thì môi gi&i không h&t lòng ra công qu&n cáo tích c&c tìm m&i bán. Ngoài ra ch& bán nên đòi ghi thêm trong h&p đ&ng đi&u ki&n trong th&i k& đ&ng ký bán nhà n&u t& bán đ&ng c& nhà hay t& bán cho thân nhân hay b&n bè quen bi&t thì mi&n tr& thù lao ho&c tr& ít đi.

H&p đ&ng đ&ng ký bán nhà là m&t văn ki&n quan tr&ng mà ch& bán c&n hi&u rõ ràng t&ng kho&n, n&u c&n nên nh& lu&t s& chuyên môn xem l&i vì m&t khi ng&ng i môi gi&i gi&i thi&u đ&ng c& m&t ng&ng i có ý mu&n mua nhà và có kh& năng mua thì m&c nhiên ch& bán coi nh& đã m&c n& tr&n v&n s& hoa h&ng thù lao cho môi gi&i dù sau đó có bán hay không, nhi&u khi ti&n này r&t l&n lên đ&n c& ch&c ngàn. N&u vì lý do gì ch& nhà đ&i ý không mu&n bán n&a sau khi đ&ng c& gi&i thi&u thì v&n ph&i tr& s& ti&n ch&m này cho môi gi&i.

Vì bán nhà ph&i tr& thù lao l&n nh& v&y cho nên nh&ng ai có ý đ&nh bán nhà c&n quy&t đ&nh dùng trung gian hay không cùng t& &n đ&nh m&c thù lao s& ph&i tr& tr&ng c& khi b&t đ&u tìm môi gi&i. Sau đó nên li&t kê nh&ng v&t đ&ng ph& thu&c hay máy móc bán theo nhà cùng nh&ng kho&n c&n ph&i tu b& s&a ch&a đ&ng ngôi nhà đ&ng c&ng khang trang hoàn h&o tr&ng c& khi đ&a ra th& tr&ng đ&a &c. N&u có nh&ng khi&m khuy&t quan tr&ng không s&a ch&a đ&ng c&ng ho&c không mu&n t& s&a, ch& bán theo lu&t đ&a &c ph&i ti&t l& cho ng&ng i h&i mua bi&t rõ đ& th&ng l&ng. Ngoài ra còn ph&i trang tr&i ho&c ho&ch đ&nh thanh toán s&ch m&i kho&n n& - nh& n& vay, n& c&m th&, n& bu&c liên đ&i trên ngôi nhà n&u có - khi ký k&t đóng kh& &c nh& ti&n và giao nhà.

Lúc tìm đ&ng c&ng i mu&n mua và sau khi th&ng l&ng đ&ng ý giá c& thông th&ng hai bên s& thi&t l&p ngay m&t văn ki&n ràng bu&c (binder). Đây là m&t t& đ& th&o ph&c ra nh&ng nét chính c&a b&n h&p đ&ng mua bán nhà (sales contract) gi&a hai bên. Văn ki&n này g&m có đ&a ch&ng ngôi nhà, tên nh&ng ng&ng i liên h& hai bên mua bán, giá bán đã đ&ng ý cùng v&i đ&ng ngh& ngu&n tài tr& cho vay ti&n. T& này cũng ghi nh&ng đi&u kho&n đ&ng c&ng bi&t cho tr&ng h&p không vay đ&ng c&

## Bán Nhà Đt

T&#225;c Gi&#7843;: Luật Sĩ LyLy Nguyễn

Ch&#250;a Nh&#7853;t, 26 Th&#225;ng 7 N&#259;m 2009 07:57

---

tiền học trả ng h p phát hi n h h ng quan tr ng trong ngôi nhà. Thông th ng ng i mua ph i đ t c c kho ng 1% - 3% giá mua, s ti n này dùng đ t thi n chí gi a hai bên. Tùy theo ngôn t vi t trong văn ki n ràng bu c theo đó n u bên nào không thi hành giao k t thì bên kia có quy n th a ki n hay không tr l i ti n c c.

Cũng nh th ng l ng i vi t xin xác nh n n i dung c a nh ng lo t bài tìm hi u luật pháp này ch hoàn toàn đ c s đ ng v i tính cách thông tin (information) giúp quý đ c gi m t vài ki n th c t ng quát căn b n v luật pháp Hoa K mà thôi và không th coi nh liên h c a luật s v i thân ch (attorney-client relationship). Do đó n u có v n đ liên quan đ n luật, quý đ c gi v n c n ph i th o lu n v i m t luật s chuyên môn v tr ng h p c a quý v .