

# TƯ VẤN MUA BÁN NHÀ

# Bước I. Tìm hiểu yêu cầu của KH



- ◆ Kỹ năng giao tiếp
- ◆ Cách đặt câu hỏi
- ◆ Những thông tin, tài liệu cần thu thập



1. Nội dung sự việc ?
2. Khách hàng chờ đợi điều gì ?

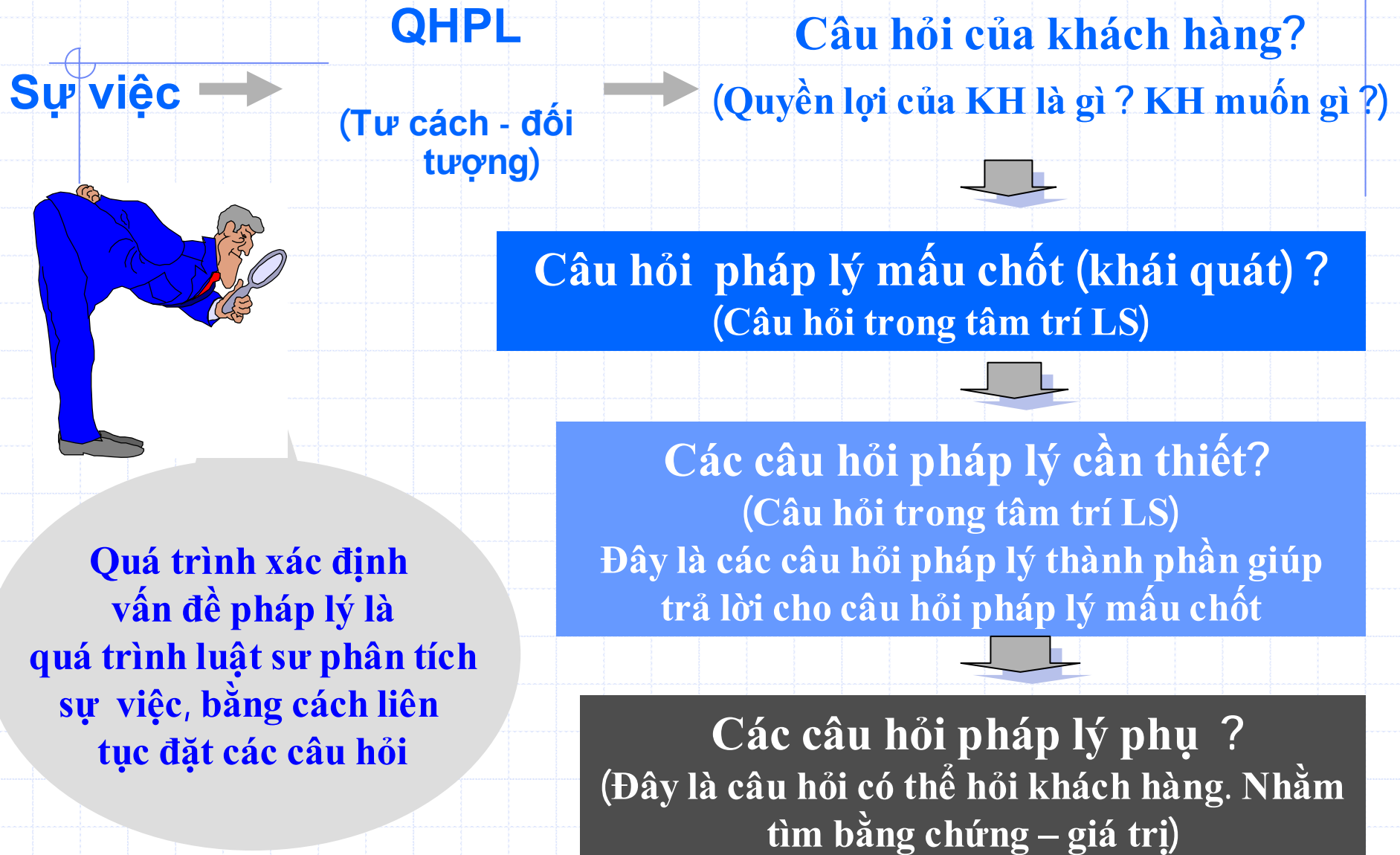
# Cách đặt câu hỏi cho khách hàng

- Ai ?
  - Bà Nga - ông Toàn, (tư cách, năng lực hành vi ...)
- Về cái gì ?
  - Nhà (vị trí, diện tích, giấy tờ sở hữu...)
- Khi nào ?
  - Tháng 4 năm 2003, 2/2/2000, 10/5/2001
  - Hà nội, Lạng Sơn
- Ở đâu ?
  - Các thoả thuận mà hai bên đã đạt được ? Có cam kết gì chưa?
- Như thế nào ?
  - Mục đích mua để gia đình ở
- Tại sao ?

- ◆ Bà Võ Thị Nga, hiện đang sinh sống ở Lạng Sơn, có nhu cầu mua một ngôi nhà ở Hà Nội. Bà đến văn phòng luật sư xin tư vấn về thủ tục mua bán nhà.
- ◆ Ngôi nhà tại 125 đường Xuân Thủy mà bà Nga có ý định mua là của ông Đinh Văn Toàn, có diện tích đất là 58 m<sup>2</sup>. Giá cả bên bán đưa ra là 2.300.000.000 đồng.
- ◆ Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất ở cấp năm 1995, ghi tên bà Ngô Thị Lan. Về nguồn gốc ngôi nhà, bà Nga cung cấp thêm một số tình tiết. Có thể tóm tắt bằng sơ đồ sau:



# Bước III. Xác định vấn đề pháp lý



Sự việc →

QH hợp đồng  
mua bán nhà ở

Tôi có nên mua ngôi  
nhà đó không ?

Câu hỏi pháp  
lý mấu chốt  
(khái quát)

Hợp đồng mua bán nhà ở này, nếu thực  
hiện, có hợp pháp không ?

Các câu hỏi  
pháp lý cần thiết

Các điều kiện có hiệu lực của HĐ ?

Chủ thể có năng lực hành vi không ?

Nội dung: Đối tượng có thuộc sở hữu người bán  
? SH chung hay riêng ? Có được phép giao dịch ?

Thoả thuận giữa hai bên ?

Hình thức của HĐ: công chứng được không ?

Các câu hỏi  
pháp lý phụ

Năng lực hành vi ? Giấy tờ sở hữu...

Nội dung thoả thuận ? Có giấy giao kèo không ?...

Có

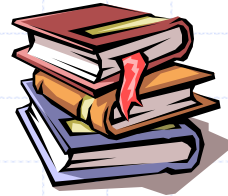
Nên mua

Không

Có cách khác nào không?

## **Bước IV**

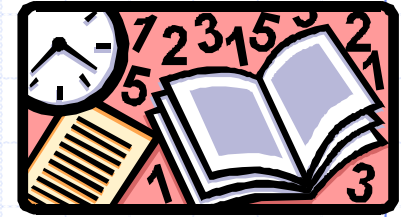
# **Xác định luật và áp dụng luật vào tình huống của khách hàng**



- 1. Dựa vào tính chất pháp lý của dữ kiện để định vị lĩnh vực pháp luật và định chế pháp luật liên quan**
- 2. Dựa vào các câu hỏi pháp lý**
- 3. Xác định hiệu lực về thời gian, không gian của VBPL**

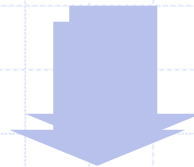


## Áp dụng luật vào tình huống của KH



Quá trình lập luận để trả lời các câu hỏi pháp lý

Sử dụng các phương pháp lập luận



(Gắn liền với giải thích luật, hiểu luật; đánh giá chứng cứ)

Đánh giá điểm mạnh và điểm yếu về mặt pháp lý trong lập luận bảo vệ quyền lợi của KH



**Hợp đồng** mua bán **nhà ở** này,  
nếu thực hiện, có hợp pháp không ?



Các VBPL về hợp đồng dân sự  
Các VBPL về nhà ở, đất đai



Các **điều kiện có hiệu lực** của HĐ ?

Điều 131 -147 BLDS  
Điều 443 - 450 BLDS

**Thời điểm** diễn ra giao dịch và các  
giao dịch và giao dịch liên quan:

2000-2002



Bộ luật dân sự, các VBPL  
về đất đai, nhà ở

**Địa điểm** hay phạm vi của  
giao dịch. Hà Nội



Quyết định số 158/2002/QĐ-UB ngày  
25.11.2002 của UBND Thành phố Hà  
Nội ban hành Quy định về thủ tục chuyển  
đổi, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê  
lại, thừa kế, thế chấp (hoặc bảo lãnh),  
góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất,  
chuyển quyền sở hữu nhà trên địa bàn  
thành phố Hà Nội

◆ 4. Trách nhiệm của người sử dụng đất, sở hữu nhà:

◆ a)[...]

◆ b) **Đối với người nhận quyền sử dụng đất, sở hữu nhà.**

b.1) Nếu là cá nhân phải ***có hộ khẩu thường trú tại Hà Nội*** (trừ trường hợp thừa kế); Nếu là tổ chức phải có Giấy phép kinh doanh và có trụ sở chính (hoặc chi nhánh) được phép đóng tại Hà Nội.

b.2) [...]

(Điều 2, mục I, khoản 4, điểm b.1 Qui định về thủ tục chuyển đổi, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, thừa kế, thế chấp (hoặc bảo lãnh), góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất, chuyển quyền sở hữu nhà trên địa bàn thành phố Hà Nội - Ban hành kèm theo Quyết định số 158/2002/QĐ-UB ngày 25.11.2002 của UBND Thành phố Hà Nội)

# KẾT LUẬN GÌ?

Một mặt, giấy tờ sở hữu nhà dù hợp lệ nhưng vẫn đứng tên chủ sở hữu cũ, nên về mặt nguyên tắc không thể công chứng trực tiếp HĐ mua bán nhà (nếu có) giữa bà Nga và ông Toàn và như vậy, không thể sang tên trước bạ.

Mặt khác, theo QĐ 158/2002/QĐ-UB ngày 25.11.2002 của UBND thành phố Hà Nội thì bà Nga không được phép mua nhà ở Hà Nội.

## Bước V

### đề xuất giải pháp – Trả lời kh



- ◆ **Định ra tất cả các giải pháp khác nhau cho vấn đề được yêu cầu tư vấn**
- **Rà soát tính hợp pháp và tính khả thi của từng giải pháp (góc độ pháp lý và kinh tế gắn liền với thực tiễn)**
  1. Đánh giá hậu quả
  2. Khả năng thắng lợi và mức độ rủi ro
- **Kết luận của luật sư: Nên lựa chọn giải pháp nào ?**
  - Cách 1: Lựa chọn một giải pháp
  - Cách 2: Sắp xếp các giải pháp theo thứ tự ưu tiên

## Bước V

### Đề xuất giải pháp – Trả lời KH



- ◆ **Định ra tất cả các giải pháp khác nhau cho vấn đề được yêu cầu tư vấn**
  - **Rà soát tính hợp pháp và tính khả thi của từng giải pháp (góc độ pháp lý và kinh tế gắn liền với thực tiễn)**
    1. Đánh giá hậu quả
    2. Khả năng thắng lợi và mức độ rủi ro
  - **Kết luận của luật sư: Nên lựa chọn giải pháp nào ?**
    - Cách 1: Lựa chọn một giải pháp
    - Cách 2: Sắp xếp các giải pháp theo thứ tự ưu tiên



# BẢNG PHÂN TÍCH CÁC GIẢI PHÁP

Giải pháp	Kết quả	Siêu mệnh vụ khả năng thực công	Siêu yếu vụ rũi ro
Mô tả giải pháp, cách thức thực hiện	Có đạt được mục đích của khách hàng không ?	Đánh giá trên hai phương diện <b>pháp luật</b> (kể cả thực tiễn áp dụng PL) và <b>kinh tế</b>	Đánh giá trên hai phương diện <b>pháp luật</b> (kể cả thực tiễn áp dụng PL) và <b>kinh tế</b>

# 1. Sắp xếp, phân tích các giải pháp

Giải pháp	Kết quả	Siêu m <sup>1</sup> nh vụ khả năng thụ nh c«ng	Siêu yếu vụ rñi ro
1. Không mua	Không đạt được mục đích của KH	/	/

# 1. Sắp xếp, phân tích các giải pháp

Giải pháp	Kết quả	Ưu điểm về khả năng thực hiện công	Ưu điểm về rủi ro
2. Đặt tên mua	Không đạt được mục đích của KH	Che giấu được giao dịch bất hợp pháp	Chỉ có thể ký giấy viết tay. Hợp đồng bị coi là trái pháp luật, không thể thực hiện công chứng được. Tiềm ẩn rủi ro tranh chấp với người bán



# 1. Sắp xếp, phân tích các giải pháp

Giải pháp	Kết quả	Siêu mệnh vụ khả năng thuận công	Siêu yếu vụ rủi ro
3. Đứng tên người khác có đủ điều kiện mua	Không đạt được mục đích của KH	Che giấu được hợp đồng thực là hợp đồng bị coi là trái pháp luật	Cực kỳ phức tạp cho việc công chứng và sang tên. Tiềm ẩn rủi ro bị TA tuyên hợp đồng bị che giấu vô hiệu. Tiềm ẩn rủi ro tranh chấp với chính người giúp mình đứng tên mua.

# 1. Sắp xếp, phân tích các giải pháp

Giải pháp	Kết quả	Siêu mệnh đề vụ kiện thực tế	Siêu vụ việc rõ ràng
4. Đặt tên người khác có đủ điều kiện mua và chọn nhà khác giấy tờ hợp lệ, hoặc yêu cầu ông Toàn hoàn tất thủ tục giấy tờ	Không đạt được mục đích của KH	Che giấu được hợp đồng thực tế là hợp đồng bị coi là trái pháp luật	Tiền ẩn rủi ro bị TA tuyên hợp đồng bị che giấu vô hiệu. Tiền ẩn rủi ro tranh chấp với chính người giúp mình đặt tên mua.

# 1. Sắp xếp, phân tích các giải pháp

Giải pháp	Kiểm soát	Siêu m <sup>1</sup> nh vụ khả năng thụnh c«ng	Siêu yếu vụ rñi ro
5. Thành lập tổ chức có <i>Giấy phép kinh doanh</i> hoặc mở chi nhánh tại Hà Nội. Yêu cầu ông Toàn hoàn tất giấy tờ hợp lệ về nhà, hoặc mua nhà khác.	Có khả năng thành công	Được phép mua nhà để phục vụ mục đích kinh doanh	-Tốn kém về mặt thời gian và chi phí; - Chưa rõ thực tiễn giải quyết khi DN giải thể.

## 2. Kết luận của luật sư



### ◆ Định hướng cho KH

- Cách 1: Lựa chọn một giải pháp
- Cách 2: Sắp xếp các giải pháp theo thứ tự ưu tiên

**Bạn khuyên khách hàng như thế nào  
trong trường hợp này ?**