

**BỘ TÀI CHÍNH**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC - TÀI CHÍNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**



**ĐỀ CƯƠNG GIẢNG DẠY HỌC PHẦN**  
**(Dành cho bậc Đại học)**

**HỌC PHẦN: KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN**

**Số tín chỉ: 2**

**Bộ môn: Thẩm định giá**

**Khoa: Thẩm định giá**

**Hưng Yên, tháng .... năm 2019**

## **ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

(Ban hành kèm theo Quyết định số ...../QĐ-ĐHTCQTKD ngày ...../2019 của Hiệu trưởng trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh)

### **1. Thông tin chung về học phần:**

- Tên học phần: Kinh doanh bất động sản
- Tên tiếng Anh: .....
- Mã học phần: 005082
- Số tín chỉ: 03, Số tín chỉ lý thuyết: 02, Số tín chỉ thực hành: 0
- Môn học tiên quyết: Nguyên lý hình thành giá cả thị trường
- Môn học song hành: Thẩm định giá Bất động sản

### **2. Đối tượng áp dụng:**

- Môn học bắt buộc chuyên ngành: Thẩm định giá
- Môn học tự chọn cho ngành: Quản trị kinh doanh, Tài chính - Ngân hàng
- Trình độ: Đại học.
- Hệ đào tạo: Chính quy.

### **3. Nội dung tóm tắt của học phần:**

Học phần sẽ cung cấp những kiến thức cơ bản về hoạt động kinh doanh bất động sản trên thị trường. Nội dung học phần chi thành 03 phần cơ bản: Tổng quan về thị trường bất động sản; Cung - cầu, giá cả bất động sản; Đầu tư bất động sản. Khi nghiên cứu học phần này, sinh viên sẽ hiểu thị trường bất động sản là gì, có đặc điểm gì, hoạt động kinh doanh bất động sản trên thị trường diễn ra như thế nào, từ đó sinh viên có thể đánh giá cơ hội, rủi ro khi đầu tư kinh doanh vào thị trường bất động sản.

### **4. Mục tiêu của học phần:**

- 4.1. Kiến thức:* Học phần Marketing căn bản sẽ trang bị cho sinh viên khối lượng kiến thức cơ bản về bất động sản, thị trường bất động sản, các chủ thể tham gia vào thị trường bất động sản, hoạt động quản lý nhà nước về kinh doanh bất động sản tại Việt Nam. Sinh viên biết cách phân tích sự ảnh hưởng giữa các yếu tố cung - cầu và giá cả của bất động sản trên thị trường. Sinh viên cũng cần biết được các phương pháp đánh giá hiệu quả đầu tư và rủi ro kinh doanh bất động sản.
- 4.2. Kỹ năng:* Sinh viên có kỹ năng tìm kiếm và phân tích các thông tin về bất động sản, kinh doanh bất động sản trên thị trường.

4.3. *Thái độ*: Sinh viên có nhận thức về ý nghĩa của hoạt động kinh doanh bất động sản, từ đó có thể xác định mục tiêu nghề nghiệp trong tương lai.

### 5. Chuẩn đầu ra của học phần:

STT	Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra	CDR của CTĐT
<b><i>Về kiến thức</i></b>			
1	CDR1	Biết khái niệm bất động sản, phân loại bất động sản với các đặc điểm của từng loại bất động sản.	<b>TC-NH: 4,5 QTKD: 4,6,7,8</b>
2	CDR2	Hiểu về thị trường bất động sản về các khía cạnh khái niệm, đặc điểm, các chủ thể tham gia thị trường, hàng hóa trên thị trường, hệ thống thông tin về thị trường bất động sản, vai trò của nhà nước trong quản lý hoạt động kinh doanh bất động sản.	
3	CDR3	Phân tích được các yếu tố về cung, cầu, giá cả của bất động sản và mối liên hệ giữa chúng.	
4	CDR4	Hiểu về các nguồn vốn, vai trò và đặc điểm của các nguồn vốn trong kinh doanh bất động sản.	
5	CDR5	Nắm được phương pháp đánh giá hiệu quả đầu tư kinh doanh bất động sản	
6	CDR6	Đánh giá được rủi ro trong dự án đầu tư bất động sản	
<b><i>Về kỹ năng</i></b>			
7	CDR7	+ Giúp sinh viên có kỹ năng làm việc nhóm, thuyết trình, phỏng vấn thông qua các bài tập thảo luận nhóm	<b>TC-NH: 15,16,17,19 QTKD: 9,13,14,15</b>
8	CDR8	+ Kỹ năng tìm kiếm thông tin trên thị trường bất động sản	
9	CDR9	+ Kỹ năng vận dụng các phương pháp khoa học vào phân tích các tình huống kinh doanh bất động sản	
<b><i>Năng lực tự chủ và trách nhiệm (thái độ)</i></b>			
10	CDR10	Có trách nhiệm đối với kết quả học tập	<b>TC-NH: 21,22 QTKD: 19,20</b>
11	CDR11	Có khả năng lập luận, phân tích, phản biện một cách độc lập hoặc theo nhóm những tình huống liên quan đến cung - cầu và giá cả của bất động sản	

12	CĐR12	Tự nghiên cứu các tình huống thực tế để rút ra bài học kinh nghiệm	
----	-------	--	--

## 6. Phương pháp và phương tiện giảng dạy:

### 6.1. Phương pháp giảng dạy:

- Phương pháp thuyết trình;
- Phương pháp vấn đáp;
- Phương pháp đặt và giải quyết vấn đề;
- Phương pháp hoạt động nhóm;

### 6.2. Phương tiện giảng dạy:

- Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản;
- Đề cương chi tiết học phần Kinh doanh bất động sản;
- Giáo án lý thuyết học phần Kinh doanh bất động sản;
- Kịch bản học phần;
- Bài giảng PowerPoint;
- Các tài liệu tham khảo khác.

## 7. Thang điểm đánh giá:

Giảng viên đánh giá theo thang điểm 10, Phòng Quản lý đào tạo sẽ quy đổi sang thang điểm chữ và thang điểm 4 để phục vụ cho việc xếp loại trung bình học kỳ, trung bình tích lũy và xét học vụ.

## 8. Phương pháp và nội dung đánh giá

(Theo Quy chế đào tạo hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 212/QĐ-ĐHTCQTKD ngày 14/5/2018 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính-Quản trị kinh doanh).

Loại hình	Nội dung đánh giá	Mô tả cách thực hiện	CĐR	Trọng số
Điểm chuyên cần	Nhận thức, thái độ tham gia lớp học	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sinh viên đi học đầy đủ: Từ 9 đến 10 điểm</li> <li>- Sinh viên vắng từ 20% trở xuống: Từ 5 đến 8 điểm</li> <li>- Sinh viên vắng trên 20%: không được thi, không chấm điểm</li> </ul> Giảng viên kết hợp với thái độ học tập của	CĐR10,	10%

			sinh viên để cho theo khung ở trên		
<b>Đánh giá quá trình</b>	(1)	Khả năng làm việc nhóm	- Sinh viên làm 01 bài kiểm tra thường xuyên và 01 bài kiểm tra giữa kỳ Giảng viên kết hợp với quá trình tham gia thảo luận để cho điểm các bài kiểm tra ở trên	CĐR 1, CĐR 2, CĐR 3; CĐR 4, CĐR 5, CĐR 6; CĐR 7, CĐR 8, CĐR 9;	20%
	(2)	Kiến thức, kỹ năng			
<b>Điểm thi cuối kỳ</b>		Kiến thức tổng hợp học phần	Sinh viên làm bài thi kết thúc học phần theo hình thức thi trắc nghiệm	CĐR10, CĐR11, CĐR12	70%
				<b>Tổng:</b>	<b>100%</b>

## 9. Tài liệu học tập và tham khảo:

9.1. *Tài liệu học tập bắt buộc:* Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh.

9.2. *Tài liệu tham khảo:*

[1]. Hoàng Văn Cường (2006), Thị trường bất động sản, NXB Xây dựng

## 10. Thông tin giảng viên giảng dạy:

10.1. *Giảng viên 1:*

- Họ tên: Trần Đình Thắng
- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ
- Số điện thoại: 0912.351.535 Email: khoathamdinggia@gmail.com

10.2. *Giảng viên 2:*

- Họ tên: Nguyễn Minh Nhật
- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ
- Số điện thoại: 0396.116.758 Email: mrnhat1991@gmail.com

10.3. *Giảng viên 3:*

- Họ tên: Hoàng Thị Mậu
- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ
- Số điện thoại: 0919.439.198 Email: mauht.vie@gmail.com

## 11. Nội dung và phân bổ thời gian:

<b>Nội dung</b>	<b>Phân bổ thời gian</b>	<b>Tổng</b>
-----------------	--------------------------	-------------

	Lý thuyết	Kiểm tra	Bài tập, thảo luận	Tự học, tự nghiên cứu	cộng
Chương 1: Tổng quan về thị trường bất động sản	6	0	2	16	24
Chương 2: Cung – cầu và giá cả bất động sản	4	1	1	12	18
Chương 3: Đầu tư bất động sản	6	1	5	24	36
Chương 4: Marketing bất động sản	2		2	8	12
<b>Tổng cộng</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>60</b>	<b>90</b>

## 12. Lịch trình tổ chức dạy học cụ thể:

### Chương 1: Tổng quan về thị trường bất động sản

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	8	<p><b>1.1. Khái niệm và đặc điểm của bất động sản</b></p> <p>1.1.1. Khái niệm về bất động sản</p> <p>1.1.2. Đặc điểm của bất động sản</p> <p><b>1.2. Khái niệm và đặc điểm của thị trường bất động sản</b></p> <p>1.2.1. Khái niệm về thị trường bất động sản</p> <p>1.2.2. Đặc điểm của thị trường bất động sản</p> <p><b>1.3. Cấu trúc thị trường bất động sản</b></p> <p>1.3.1. Căn cứ vào loại hình giao dịch</p> <p>1.3.2. Căn cứ vào trình tự bất động sản gia nhập thị trường</p>	<p>- Tài liệu học tập bắt buộc: Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh.</p> <p>liệu tham khảo: [1], [2], [3], [4]</p>	CĐR1; CĐR2; CĐR7; CĐR8; 10; 11; 12.

		<p>1.3.3. Căn cứ vào mục đích sử dụng</p> <p><b>1.4. Các chủ thể tham gia thị trường bất động sản</b></p> <p>1.4.1. Cá nhân</p> <p>1.4.2. Doanh nghiệp kinh doanh bất động sản</p> <p>1.4.3. Nhà nước</p> <p>1.4.4. Nhà thầu xây dựng</p> <p>1.4.5. Các tổ chức môi giới, tư vấn</p> <p>1.4.6. Các tổ chức tài chính</p> <p><b>1.5. Hàng hóa trên thị trường bất động sản</b></p> <p>1.5.1. Đất đai</p> <p>1.5.2. Vật kiến trúc</p>		
Tự học, tự nghiên cứu	16	<p><b>1.6. Hệ thống thông tin trên thị trường bất động sản</b></p> <p>1.6.1. Vai trò của hệ thống thông tin trên thị trường bất động sản</p> <p>1.6.2. Nguồn cung cấp thông tin trên thị trường bất động sản</p> <p><b>1.7. Vai trò của thị trường bất động sản</b></p> <p>1.7.1. Thị trường bất động sản góp phần thúc đẩy sản xuất</p> <p>1.7.2. Thị trường bất động sản góp phần huy động vốn cho đầu tư phát triển</p> <p>1.7.3. Phát triển thị trường bất động sản là một cách để khai thác nguồn thu cho ngân sách nhà nước</p> <p>1.7.4. Phát triển thị trường bất động sản góp phần mở rộng thị trường và</p>	<p>- Tài liệu học tập bắt buộc: Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh.</p> <p>- Tài liệu tham khảo: [1], [2], [3], [4]</p>	<p>CĐR1; CĐR2; CĐR7; CĐR8; 10; 11; 12.</p>

		<p>mối quan hệ đối ngoại</p> <p>1.7.5. Thị trường bất động sản ảnh hưởng đến ổn định xã hội</p> <p>1.7.6. Thị trường bất động sản góp phần nâng cao đời sống của nhân dân</p> <p>1.7.7. Phát triển thị trường bất động sản góp phần thúc đẩy đổi mới chính sách đất đai, đổi mới quản lý đất đai, quản lý bất động sản</p> <p><b>1.8. Vai trò của Nhà nước đối với thị trường bất động sản</b></p> <p>1.8.1. Nhà nước tạo lập môi trường pháp lý cho thị trường bất động sản</p> <p>1.8.2. Quy hoạch xây dựng, quy hoạch sử dụng đất, thực hiện đăng ký quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản</p> <p>1.8.3. Cung cấp dịch vụ và tư vấn pháp luật</p> <p>1.8.4. Tổ chức định giá bất động sản</p> <p>1.8.5. Thực hiện các chính sách vĩ mô nhằm thúc đẩy sự hình thành và phát triển của thị trường bất động sản.</p>		
--	--	--	--	--

## Chương 2: Cung - cầu và giá cả bất động sản

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực	6	<p><b>2.1. Cầu bất động sản</b></p> <p>2.1.1. Khái niệm</p>	- Tài liệu học tập bắt buộc: Đề cương bài giảng	CĐR3; CĐR7; CĐR8;



hành		<p>2.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu bất động sản</p> <p>2.1.4. Cơ giãn của cầu bất động sản</p> <p><b>2.2. Cung bất động sản</b></p> <p>2.2.1. Khái niệm</p> <p>2.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến cung bất động sản</p> <p>2.2.4. Cơ giãn của cung bất động sản</p> <p><b>2.3. Giá cả bất động sản</b></p> <p>2.3.1. Khái niệm và các đặc trưng của giá cả bất động sản</p> <p>2.3.2. Cơ chế vận động của giá cả bất động sản trên thị trường</p>	<p>Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh.</p> <p>- <i>Tài liệu tham khảo:</i> [1], [2], [3], [4]</p>	
Tự học, tự nghiên cứu	12	<p>2.1.2. Các điều kiện hình thành cầu bất động sản trên thị trường</p> <p>2.2.2. Các điều kiện hình thành cung bất động sản trên thị trường</p>	<p>- <i>Tài liệu học tập bắt buộc:</i> Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh.</p> <p>- <i>Tài liệu tham khảo:</i> [1],[2], [3], [4]</p>	

### Chương 3: Đầu tư bất động sản

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	12	<p><b>3.1. Các vấn đề chung về đầu tư bất động sản</b></p> <p>3.1.1. Một số khái niệm chung về đầu tư bất động sản</p> <p>3.1.2. Các khái niệm về kinh doanh bất động sản và hàng hoá bất động</p>	<p>- <i>Tài liệu học tập bắt buộc:</i> Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh.</p> <p>- <i>Tài liệu tham khảo:</i> [1],</p>	<p>CDR5; CDR6; CDR7; CDR8; CDR9; 10; 11; 12.</p>

		<p>sản</p> <p><b>3.5. Khái quát về các phương pháp đánh giá hiệu quả đầu tư kinh doanh bất động sản</b></p> <p>3.5.1. Đánh giá hiệu quả của phương án theo phương pháp truyền thống</p> <p>3.5.2. Đánh giá hiệu quả của dự án theo phương pháp dòng tiền chiết khấu</p> <p><b>3.6. Rủi ro trong dự án đầu tư bất động sản</b></p> <p>3.6.1. Các loại rủi ro</p> <p>3.6.2. Các rủi ro thường gặp trong lĩnh vực đầu tư bất động sản</p> <p>3.6.3. Xử lý rủi ro</p> <p><b>3.7. Lựa chọn danh mục đầu tư</b></p> <p>3.7.1. Lý thuyết về danh mục đầu tư</p> <p>3.7.2. Nguyên tắc lựa chọn danh mục đầu tư</p>	[2], [3], [4]	
Tự học, tự nghiên cứu	24	<p><b>3.2. Lựa chọn đầu tư</b></p> <p>3.2.1. Các tiêu chí đánh giá chất lượng hoạt động đầu tư</p> <p>3.2.2. Những đặc điểm của đầu tư bất động sản</p> <p>3.2.3. Các loại hình đầu tư bất động sản</p> <p><b>3.3. Phạm vi đầu tư kinh doanh</b></p> <p>3.2.3. Các loại hình đầu tư bất động sản</p> <p>3.3.2. Đối với nhà đầu tư nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài</p>	<p>- Tài liệu học tập bắt buộc: Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh.</p> <p>- Tài liệu tham khảo: [1], [2], [3], [4]</p>	CĐR4; CĐR7; CĐR8;

		<b>3.4. Nguồn vốn kinh doanh bất động sản</b> 3.4.1. Vốn chủ sở hữu 3.4.2. Vốn vay 3.4.3. Vốn ứng trước từ khách hàng		
--	--	--	--	--

### Chương 4: Marketing bất động sản

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	4	<b>4.1. Marketing trong kinh doanh bất động sản</b> 4.1.1. Sự cần thiết phải tiến hành hoạt động marketing bất động sản 4.1.2. Đặc điểm của hoạt động marketing bất động sản <b>4.2. Nghiên cứu thị trường bất động sản</b> 4.2.1. Nội dung cơ bản của nghiên cứu thị trường bất động sản 4.2.2. Xác định thị trường mục tiêu và định vị sản phẩm <b>4.3. Các quyết định marketing chủ yếu trong kinh doanh bất động sản</b> 4.3.1. Quyết định về sản phẩm 4.3.2. Quyết định về giá 4.3.3. Quyết định về phân phối 4.3.4. Các hoạt động xúc tiến hỗn hợp	- Tài liệu học tập bắt buộc: Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh. - Tài liệu tham khảo: [1], [2], [3], [4]	CĐR5; CĐR6; CĐR7; CĐR8; CĐR9; 10; 11; 12.

Tự học, tự nghiên cứu	8	<b>4.4. Nghệ thuật đàm phán trong kinh doanh bất động sản</b> 4.4.1. Tổng quan về đàm phán 4.4.2. Kỹ năng đàm phán	- <i>Tài liệu học tập bắt buộc:</i> Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản, trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh. - <i>Tài liệu tham khảo:</i> [1], [2], [3], [4]	CĐR4; CĐR7; CĐR8;
--------------------------------	---	--	--	-------------------------

**TRƯỞNG KHOA**

**TRƯỞNG BỘ MÔN**

**GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN**

**Trần Đình Thắng**

**Trần Đình Thắng**

**Nguyễn Minh Nhật**