

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Kinh doanh bất động sản

2. Thời lượng: 02 tín chỉ

3. Đối tượng áp dụng

- Ngành đào tạo: Tài chính – Ngân hàng
- Trình độ: Đại học
- Hệ đào tạo: Chính quy

4. Khoa, Bộ môn phụ trách: Bộ môn Thẩm định giá - Khoa Thẩm định giá

Điện thoại: 03213.985.660

Email: khoathamdinggia@gmail.com

5. Mục tiêu của học phần

5.1. Kiến thức

+ Trang bị cho sinh viên những hiểu biết cơ bản về kinh doanh bất động sản. Giúp sinh viên có khả năng phân tích được quan hệ cung cầu bất động sản và hiểu được cơ chế hình thành giá cả bất động sản, cũng như phân tích được hoạt động đầu tư bất động sản.

+ Nắm được kiến thức cơ bản của các ngành học khác để hiểu biết và tiếp tục học tập.

+ Nắm được kiến thức có thể phân tích, thảo luận và bình luận về những vấn đề phức tạp.

5.2. Kỹ năng

+ Có các kỹ năng thực tiễn về nghề nghiệp và có thể phát triển được.

+ Có kỹ năng phối hợp giải quyết công việc với người khác.

+ Có kỹ năng tư duy, phân tích và ra quyết định, kỹ năng phát hiện và giải quyết vấn đề.

+ Có kỹ năng tìm kiếm và lựa chọn kiến thức để dùng vào những mục đích riêng biệt, có kỹ năng tự phát triển.

5.3. Thái độ

+ Yêu thích môn học, ngành học mà sinh viên đang theo học.
+ Có sự tự tin và ham muốn theo đuổi công việc kinh doanh bất động sản sau khi tốt nghiệp.

6. Điều kiện tiên quyết của học phần

Học phần Kinh doanh bất động sản được nghiên cứu sau khi sinh viên đã tiếp cận các kiến thức từ các học phần: Marketing căn bản, Tài chính doanh nghiệp.

7. Nội dung tóm tắt và phân bổ thời gian

7.1. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Kinh doanh bất động sản là một môn khoa học nhằm cung cấp cho người học các kiến thức cơ bản về bất động sản và thị trường bất động sản.

Môn học đi sâu vào phân tích các vấn đề liên quan đến cầu bất động sản (cầu và lượng cầu, các nhân tố ảnh hưởng đến cầu, độ co giãn của cầu...), các vấn đề liên quan đến cung bất động sản (cung và lượng cung, các nhân tố ảnh hưởng đến cung, độ co giãn của cung...). Từ đó, môn học đánh giá về mối quan hệ cung và cầu bất động sản, phân tích để hiểu rõ hơn cơ chế hình thành giá cả bất động sản trong việc tạo lập và quản lý một dự án đầu tư bất động sản, tập trung phân tích các chỉ số tài chính trong đầu tư bất động sản...

7.2. Phân bổ thời gian

Nội dung	Phân bổ thời gian				Tổng cộng
	Lý thuyết	Thực hành	Bài tập, thảo luận	Tự học, tự nghiên cứu	
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN	4		3	14	21
1.1. BẤT ĐỘNG SẢN VÀ THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN	2		3	8	13
<i>1.1.1. Bất động sản</i>					
<i>1.1.2. Thị trường bất động sản</i>					
1.2. CÁC CHỦ THỂ THAM GIA	0,5			1,5	2

THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN					
1.2.1. Cá nhân					
1.2.2. Doanh nghiệp, tổ chức kinh doanh bất động sản					
1.2.3. Nhà nước					
1.2.4. Nhà thầu xây dựng					
1.2.5. Các tổ chức môi giới, tư vấn					
1.2.6. Các tổ chức tài chính					
1.3. HÀNG HOÁ TRÊN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN	0,5			1,5	2
1.3.1. Đất đai					
1.3.2. Vật kiến trúc					
1.4. HỆ THỐNG THÔNG TIN TRÊN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN	0,5			1,5	2
1.4.1. Vai trò của hệ thống thông tin trên thị trường bất động sản					
1.4.2. Cung về thông tin trên thị trường bất động sản					
1.4.3. Các loại thông tin trên thị trường bất động sản					
1.4.4. Yêu cầu của thông tin trên thị trường bất động sản					
1.5. VAI TRÒ CỦA NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN	0,5			1,5	2
1.5.1. Nhà nước tạo lập môi trường pháp lý cho thị trường bất động sản					
1.5.2. Quy hoạch xây dựng, quy hoạch sử dụng đất, thực hiện đăng ký quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản					
1.5.3. Cung cấp dịch vụ và tư vấn pháp luật					
1.5.4. Tổ chức định giá bất động sản					
1.5.5. Thực hiện các chính sách vĩ mô nhằm thúc đẩy sự hình thành và					

<i>phát triển của thị trường bất động sản</i>					
CHƯƠNG 2. QUAN HỆ CUNG - CẦU VÀ GIÁ CẢ BẤT ĐỘNG SẢN	7		6	26	39
2.1. CẦU VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CẦU BẤT ĐỘNG SẢN	3		3	12	18
<i>2.1.1. Khái niệm</i>					
<i>2.1.2. Đường cầu về bất động sản</i>					
<i>2.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu bất động sản</i>					
<i>2.1.4. Co giãn của cầu bất động sản</i>					
2.2. CUNG VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CUNG BẤT ĐỘNG SẢN	3			6	9
<i>2.2.1. Khái niệm</i>					
<i>2.1.2. Đường cung về bất động sản</i>					
<i>2.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến cung bất động sản</i>					
<i>2.1.4. Co giãn của cung bất động sản</i>					
2.3. QUAN HỆ CUNG – CẦU VÀ GIÁ CẢ BẤT ĐỘNG SẢN	1		3	8	12
<i>2.3.1. Sự hình thành giá bất động sản trên thị trường</i>					
<i>2.3.2. Sự vận động của giá bất động sản trên thị trường</i>					
<i>2.3.3. Đặc trưng của giá cả bất động sản</i>					
CHƯƠNG 3. ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN	7	3		20	30
3.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN	1			2	3
<i>3.1.1. Cơ cấu thị trường đầu tư và chất lượng hoạt động đầu tư</i>					
<i>3.1.2. Những đặc điểm của đầu tư</i>					

<i>bất động sản</i>					
3.2. CÁC LOẠI HÌNH ĐẦU TƯ VÀ CÁC NHÀ ĐẦU TƯ TRONG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN	1			2	3
<i>3.2.1. Các loại hình đầu tư chủ yếu</i>					
<i>3.2.2. Các nhà đầu tư chủ yếu</i>					
3.3. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN	3	3		12	18
<i>3.3.1. Phương pháp đánh giá truyền thống</i>					
<i>3.2.2. Phương pháp chiết khấu dòng tiền</i>					
3.4. XỬ LÝ RỦI RO TRONG ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN	1			2	3
<i>3.4.1. Các loại rủi ro trong đầu tư bất động sản</i>					
<i>3.4.2. Đánh giá rủi ro</i>					
<i>3.4.3. Xử lý rủi ro</i>					
3.5. LỰA CHỌN DANH MỤC ĐẦU TƯ TRONG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN	1			2	3
<i>3.5.1. Lý thuyết về danh mục đầu tư</i>					
<i>3.5.2. Nguyên lý lựa chọn danh mục đầu tư</i>					
Tổng cộng	18	3	9	60	90

8. Phương pháp giảng dạy

- Kiểu phương pháp: Thông báo – Tái hiện (hoạt động của giảng viên – sinh viên)

Đây là nhóm phương pháp dùng lời và chữ. Bao gồm các phương pháp cụ thể như:

- + Thuyết trình;
- + Vấn đáp;
- + Sử dụng sách, tài liệu.

- Kiểu phương pháp: Nêu vấn đề - Nghiên cứu (hoạt động của giảng viên – sinh viên)

Đây là nhóm phương pháp hành động thực tiễn bao gồm các phương pháp cụ thể như:

- + Độc lập làm việc;
- + Làm việc nhóm;
- + Luyện tập;
- + Ôn tập.

9. Phương tiện dạy học

- Phần, bảng;
- Máy tính, máy chiếu;
- Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản – Trường cao đẳng Tài chính – Quản trị kinh doanh;
- Các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan.

10. Yêu cầu đối với giảng viên

- Bằng cấp (học vấn): Tốt nghiệp đại học trở lên với các chuyên ngành: Quản trị kinh doanh bất động sản; Định giá tài sản và Kinh doanh Bất động sản.
- Trình độ sư phạm: Có chứng chỉ bồi dưỡng nghiệp vụ sư phạm bậc đại học.

11. Yêu cầu đối với người học

- Lên lớp nghe giảng: từ 80% số giờ trở lên;
- Làm bài tập ở lớp, ở nhà, tích cực tham gia thảo luận trên lớp;
- Có đủ bài kiểm tra thường xuyên, bài kiểm tra giữa học phần;
- Tham dự kỳ thi kết thúc học phần;
- Có giáo trình, tài liệu học tập.

12. Thang điểm đánh giá: 10

13. Phương pháp và nội dung đánh giá

- Thái độ, chuyên cần: tham gia lên lớp đầy đủ: 10% điểm
- Tham dự kiểm tra: Kiểm tra thường xuyên và kiểm tra giữa học phần: 20% điểm

- Tham dự thi kết thúc học phần (thi tự luận): 70% điểm

14. Tài liệu học tập và tham khảo

14.1. Tài liệu học tập

Đề cương bài giảng Kinh doanh bất động sản – Trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh.

14.2. Tài liệu tham khảo

+ PGS.TS Thái Bá Cần & Ths. Trần Nguyên Nam, Thị trường bất động sản – những vấn đề lý luận và thực tiễn ở Việt Nam, NXB Tài chính, năm 2003.

+ Bộ luật Dân sự và các văn bản hướng dẫn thi hành.

+ Luật Đất đai và các văn bản hướng dẫn thi hành.

+ Luật Kinh doanh bất động sản và các văn bản hướng dẫn thi hành.

+ Luật Nhà ở và các văn bản hướng dẫn thi hành.

+ Luật Đầu thầu và các văn bản hướng dẫn thi hành.

+ Truy cập trên mạng Internet: www.thegioinhadat.com;
www.sangiaodichbatdongsan.net;
www.dinhgianhadat.com;
www.vinahome.com.vn;
www.sudicosd.com.vn; ...

15. Nội dung chi tiết học phần

CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

1.1. BẤT ĐỘNG SẢN VÀ THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

1.1.1. Bất động sản

1.1.2. Thị trường bất động sản

1.2. CÁC CHỦ THỂ THAM GIA THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

1.2.1. Cá nhân

1.2.2. Doanh nghiệp, tổ chức kinh doanh bất động sản

1.2.3. Nhà nước

1.2.4. Nhà thầu xây dựng

1.2.5. Các tổ chức môi giới, tư vấn

1.2.6. Các tổ chức tài chính

1.3. HÀNG HOÁ TRÊN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

1.3.1. Đất đai

1.3.2. Vật kiến trúc

1.4. HỆ THỐNG THÔNG TIN TRÊN THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

1.4.1. Vai trò của hệ thống thông tin trên thị trường bất động sản

1.4.2. Cung về thông tin trên thị trường bất động sản

1.4.3. Các loại thông tin trên thị trường bất động sản

1.4.4. Yêu cầu của thông tin trên thị trường bất động sản

1.5. VAI TRÒ CỦA NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

1.5.1. Nhà nước tạo lập môi trường pháp lý cho thị trường bất động sản

1.5.2. Quy hoạch xây dựng, quy hoạch sử dụng đất, thực hiện đăng ký quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản

1.5.3. Cung cấp dịch vụ và tư vấn pháp luật

1.5.4. Tổ chức định giá bất động sản

1.5.5. Thực hiện các chính sách vĩ mô nhằm thúc đẩy sự hình thành và phát triển của thị trường bất động sản

CHƯƠNG 2. QUAN HỆ CUNG -CẦU VÀ GIÁ CẢ BẤT ĐỘNG SẢN

2.1. CẦU VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CẦU BẤT ĐỘNG SẢN

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Đường cầu về bất động sản

2.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu bất động sản

2.1.4. Cơ giãn của cầu bất động sản

2.2. CUNG VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CUNG BẤT ĐỘNG SẢN

2.2.1. Khái niệm

2.1.2. Đường cung về bất động sản

2.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến cung bất động sản

2.1.4. Cơ giãn của cung bất động sản

2.3. QUAN HỆ CUNG – CẦU VÀ GIÁ CẢ BẤT ĐỘNG SẢN

2.3.1. Sự hình thành giá bất động sản trên thị trường

2.3.2. Sự vận động của giá bất động sản trên thị trường

2.3.3. Đặc trưng của giá cả bất động sản

CHƯƠNG 3. ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

3.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

3.1.1. Cơ cấu thị trường đầu tư và chất lượng hoạt động đầu tư

3.1.2. Những đặc điểm của đầu tư bất động sản

3.2. CÁC LOẠI HÌNH ĐẦU TƯ VÀ CÁC NHÀ ĐẦU TƯ TRONG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

3.2.1. Các loại hình đầu tư chủ yếu

3.2.2. Các nhà đầu tư chủ yếu

3.3. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

3.3.1. Phương pháp đánh giá truyền thống

3.3.2. Phương pháp chiết khấu dòng tiền

3.4. XỬ LÝ RỦI RO TRONG ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

3.4.1. Các loại rủi ro trong đầu tư bất động sản

3.4.2. Đánh giá rủi ro

3.4.3. Xử lý rủi ro

3.5. LỰA CHỌN DANH MỤC ĐẦU TƯ TRONG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

3.5.1. Lý thuyết về danh mục đầu tư

3.5.2. Nguyên lý lựa chọn danh mục đầu tư