

THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP 1

Sinh viên (SV) lựa chọn 01 trong 02 đề tài để thực hiện:

- Thu thập, phân tích và đánh giá các dự án bất động sản tại một quận/huyện của thị trường TP.HCM và các vùng lân cận.
- Nghiên cứu cung - cầu thị trường về một phân khúc bất động sản cụ thể (căn hộ cao cấp, văn phòng cho thuê, nhà ở xã hội,...) tại một địa bàn cụ thể (quận, huyện).

PHỤ LỤC 1

HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN ĐỀ ÁN THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP

Thu thập, phân tích và đánh giá tình hình thị trường bất động sản tại một quận/huyện thuộc TP.HCM và các vùng lân cận

(Nội dung chỉ mang tính chất tham khảo)

TRANG BÌA CHÍNH

TRANG BÌA PHỤ

NHẬN XÉT CỦA GVHD

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU

- Lý do thực hiện đề án.
 - Mục tiêu nghiên cứu.
 - Phương pháp nghiên cứu.
 - Phạm vi nghiên cứu
- Kết cấu đề án.

CHƯƠNG 1 - CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1. Bất động sản

1.1.1. Khái niệm

1.1.2. Các thuộc tính của bất động sản

1.1.3. Đặc điểm của bất động sản

1.1.4. Giá trị và giá cả bất động sản

2.1. Thị trường bất động sản

2.1.1. Khái niệm

2.1.2. Đặc điểm của thị trường BĐS.

2.1.3. Các chủ thể tham gia thị trường BĐS.

2.1.4. Các lực lượng tham gia thị trường BĐS.

CHƯƠNG 2 - THU THẬP THÔNG TIN CÁC DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN/HUYỆN... TP. HỒ CHÍ MINH

2.1. Dự án bất động sản 1

2.1.1. Giới thiệu dự án

- Tên gọi, vị trí
- Chủ đầu tư, loại bất động sản
- Quy mô, diện tích đất

2.1.2. Tình hình triển khai dự án

- Thời điểm cấp phép đầu tư
- Mức độ xây dựng tại thời điểm hiện nay

2.1.3. Thông tin tình hình giao dịch

- Thời điểm dự án bắt đầu giao dịch
- Nơi diễn ra giao dịch
- Số lượng giao dịch thành công;
- Giá do chủ đầu tư công bố, giá niêm yết trên sàn giao dịch, giá giao dịch thành công...

2.2. Dự án bất động sản 2:

.....

2.3. Dự án bất động sản 3:

.....

CHƯƠNG 3 - PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ CÁC DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN/HUYỆN.... TP.HỒ CHÍ MINH

(Sinh viên thực hiện các nội dung theo yêu cầu tại mục VII)

3.1. Phân tích tình hình diễn biến giá cả bất động sản trong 2 năm gần đây

3.2. Đánh giá

3.2.1. Tình hình triển khai của các dự án đầu tư BĐS trên địa bàn

3.2.2. Tình hình giao dịch BĐS

- Đánh giá điều kiện giao dịch của các dự án
- Các bất động sản trong dự án đã đưa vào giao dịch
- Tình hình đang giao dịch trên thị trường

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 2

HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN ĐỀ ÁN THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP

Nghiên cứu cung - cầu thị trường về bất động sản căn hộ cao cấp (CHCC) của người dân quận/huyện A

(Nội dung chỉ mang tính chất tham khảo)

TRANG BÌA CHÍNH
TRANG BÌA PHỤ
NHẬN XÉT CỦA GVHD
MỤC LỤC
MỞ ĐẦU

4. Lý do thực hiện đề án.
5. Mục tiêu nghiên cứu.
6. Phương pháp nghiên cứu.
7. Phạm vi nghiên cứu
8. Kết cấu đề án.

CHƯƠNG 1 - CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1. Bất động sản

- 1.1.1. Khái niệm BĐS
- 1.1.2. Các thuộc tính của BĐS.
- 1.1.3. Đặc điểm của BĐS.
- 1.1.4. Giá trị và giá cả bất động sản

1.2. Thị trường bất động sản

- 1.2.1. Khái niệm
- 1.2.2. Đặc điểm của thị trường BĐS
- 1.2.3. Các chủ thể tham gia thị trường BĐS
- 1.2.4. Các lực lượng tham gia thị trường BĐS

CHƯƠNG 2 - THU THẬP THÔNG TIN CUNG CẦU BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN/HUYỆN... TP.HỒ CHÍ MINH

2.1. Nhận diện nguồn cung BĐS

- 2.1.1. Nguồn cung của BĐS trên địa bàn quận/huyện A

| TT | TÊN CHỦ ĐẦU TƯ | LĨNH VỰC KINH DOANH | CÁC DỰ ÁN TIÊU BIỂU |
|-----|----------------|---------------------|---------------------|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| ... | | | |

- 2.1.2. Lượng cung BĐS trên địa bàn quận/huyện A

| TT | DỰ ÁN | THÔNG TIN DỰ ÁN | GHI CHÚ |
|----|----------------|----------------------------|---------|
| 1 | Dự án 1 | Tên gọi, vị trí: | |
| | | Quy mô, diện tích: | |
| | | Giá do chủ đầu tư công bố: | |

| | | | |
|---|----------------|------------------------|--|
| | | Giá niêm yết: | |
| | | Giá giao dịch thành: | |
| | | Nơi giao dịch: | |
| | | Số lượng đã giao dịch: | |
| | | Số lượng còn lại | |
| 2 | Dự án 2 | | |
| 3 | ... | | |

2.2. Nhận diện khách hàng

Đối tượng nghiên cứu gồm nam và nữ trong độ tuổi từ 25- 55, đang sinh sống hoặc đang tạm trú tại quận/huyện A, là người quyết định hoặc có ảnh hưởng đến việc mua nhà và đang tìm mua nhà trong một năm tới.

| TT | PHÂN NHÓM KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU | ĐẶC ĐIỂM | Tỷ lệ |
|-----|-------------------------------|-----------------------------|-------|
| ... | Nhóm.... | Tuổi | |
| | | Thu nhập | |
| | | Mục đích mua | |
| | | Diện tích mong muốn | |
| | | Mức giá có khả năng chi trả | |
| | | Vị trí căn hộ | |
| | | Yếu tố quan tâm nhất | |

CHƯƠNG 3 - PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ CUNG CẦU BẤT ĐỘNG SẢN TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN/HUYỆN... TP. HỒ CHÍ MINH

- 3.1. Tình hình cung bất động sản căn hộ trên địa bàn quận/huyện A
- 3.2. Tình hình cầu về bất động sản căn hộ của người dân quận/huyện A
- 3.3. Nhận định về xu hướng thị trường bất động sản căn hộ trên địa bàn quận/huyện A trong tương lai.

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHỤ LỤC.

THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP 2

Sinh viên (SV) lựa chọn 01 trong 02 đề tài để thực hiện:

- Đối với nghiệp vụ môi giới – marketing bất động sản: Mô tả hoạt động môi giới bất động sản (quy trình khai thác, đánh giá, niêm yết, bán bất động sản...), minh họa đối với 1-2 dự án/sản phẩm cụ thể.
- Đối với nghiệp vụ quản trị bất động sản: Mô tả, phân tích và đối chiếu với lý thuyết đã học về hoạt động quản lý tại bất động sản mà SV nghiên cứu.

PHỤ LỤC 1

HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN VIẾT BÀI THỰC HÀNH NGHỀ NGHIỆP

Nghiệp vụ môi giới – marketing BĐS

(Nội dung chỉ mang tính chất tham khảo)

TRANG BÌA CHÍNH

TRANG BÌA PHỤ

NHẬN XÉT CỦA GVHD

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU

- Lý do thực hiện đề tài
- Mục tiêu nghiên cứu
- Phương pháp nghiên cứu
- Phạm vi nghiên cứu
- Kết cấu bài viết.

CHƯƠNG 1 - CƠ SỞ LÝ THUYẾT

- 1.1. Khái niệm về môi giới BĐS
- 1.2. Điều kiện kinh doanh, điều kiện hành nghề.
- 1.3. Nội dung môi giới BĐS
- 1.4. Quy trình môi giới BĐS
- 1.5. Kỹ năng môi giới BĐS

CHƯƠNG 2 - THÔNG TIN THU THẬP

2.1. Thông tin về công ty/sàn giao dịch BĐS

- Thông tin về sàn/công ty: Giới thiệu sơ lược về đơn vị, mô tả sơ đồ tổ chức, nhiệm vụ chức năng từng bộ phận/vị trí (trích từ bảng mô tả công việc).

- Tìm hiểu quy trình hoạt động giao dịch bất động sản tại sàn/công ty;
- Tìm hiểu quy trình đánh giá, phân loại và niêm yết, ký gửi bất động sản tại sàn;
- Tìm hiểu quy trình thực hiện nghiệp vụ môi giới;

2.2. Thông tin về một sản phẩm do Sàn/công ty đang môi giới/triển khai bán hàng

- Vị trí, loại hình, mục đích, tên gọi của dự án bất động sản;
- Chủ dự án hoặc cơ quan đầu tư dự án bất động sản;
- Quy mô, diện tích đất của dự án;
- Pháp lý của dự án;
- Tình hình triển khai của dự án;
- Tình hình giao dịch;
- Giá cả giao dịch;
- Các thông tin khác liên quan

CHƯƠNG 3 - LẬP PHƯƠNG ÁN MÔI GIỚI MỘT SẢN PHẨM BẤT ĐỘNG SẢN

3.1 Phân tích bất động sản và xác định đối tượng khách hàng mục tiêu

- Mô tả những đặc điểm nổi bật của bất động sản.
- Phân tích SWOT.
- Xác định đối tượng khách hàng mục tiêu.

3.2 Lập phương án môi giới – marketing bất động sản

- Mô tả cụ thể các hoạt động Marketing sẽ làm để thu hút khách hàng:
 - + Đăng báo giấy: Các tờ báo sẽ đăng, nội dung, chi phí;
 - + Marketing Online: Các trang Web mua bán nhà đất, nội dung rao vặt để đăng tin, quảng cáo Banner...;
 - + SMS- Marketing: Nội dung SMS, phần mềm, chi phí;
 - + Quảng cáo ngoài trời: Treo bảng hiệu quảng cáo ở đâu, chi phí;
 - + Phát tờ rơi: Thiết kết tờ rơi, thông điệp muốn gửi đến khách hàng...;
 - + Tổ chức sự kiện...
- Áp dụng lý thuyết về môi giới BĐS đã học kết hợp với quan sát từ thực tiễn, sinh viên đưa ra phương án môi giới cho cá nhân (chuẩn bị nội dung để thuyết phục khi khách hàng “chê xa”, “chê giá cao”, “không đủ tiền”...)

3.3 Đánh giá hiệu quả của phương án môi giới

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO
PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 2: Quản trị bất động sản
(Nội dung chỉ mang tính chất tham khảo)

TRANG BÌA CHÍNH

TRANG BÌA PHỤ

NHẬN XÉT CỦA GVHD

MỤC LỤC,

MỞ ĐẦU

- Lý do thực hiện đề tài.
- Mục tiêu nghiên cứu.
- Phương pháp nghiên cứu.
- Phạm vi nghiên cứu
- Kết cấu bài viết.

CHƯƠNG 1 - CƠ SỞ LÝ LUẬN

- 1.1. Khái niệm quản trị bất động sản
- 1.2. Sự cần thiết phải quản lý
- 1.3. Đối tượng quản lý
- 1.4. Nội dung quản lý bất động sản

CHƯƠNG 2 - THÔNG TIN THU THẬP

(Nên thu thập thông tin về quản lý của 2- 3 toà nhà để có thể so sánh, phân tích, đánh giá về cách thức quản lý)

2.1. Thu thập thông tin

- 2.1.1. Về dự án/ toà nhà khảo sát
- 2.1.2. Về đơn vị/công ty quản lý của dự án/toà nhà khảo sát.

2.2. Tìm hiểu cơ cấu tổ chức quản lý vận hành một toà nhà

2.3. Khảo sát và tìm hiểu

- 2.3.1. Công việc của các nhân viên trong ban quản lý toà nhà;
- 2.3.2. Sự phân bố và bố trí các bộ phận nghiệp vụ tại các khu vực chức năng trong toà nhà: tiếp tân, bảo vệ, vệ sinh, kiểm soát,...

CHƯƠNG 3 - PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ, LẬP PHƯƠNG ÁN QUẢN LÝ MỘT BẤT ĐỘNG SẢN CỤ THỂ

(Mô tả, phân tích và đối chiếu với lý thuyết đã học về hoạt động quản lý tại bất động sản mà SV nghiên cứu, khảo sát)

3.1. Phân tích, đánh giá toà nhà khảo sát

- 3.1.1. Những thuận lợi

- 3.1.2. Một số khó khăn đối với việc quản lý
- 3.2. Phân tích, đánh giá hoạt động quản lý toà nhà của đơn vị quản lý**
- 3.3. Khảo sát, đánh giá mức độ hài lòng của chủ toà nhà, khách đến toà nhà**
- 3.4. **Lập phương án quản lý cho BĐS cụ thể** (*không nhất thiết đúng với hiện tại của toà nhà*)
 - 3.4.1. Mô tả toà nhà (kết cấu, sơ đồ mặt bằng...)
 - 3.4.2. Đề xuất phương án quản lý:
 - Kế hoạch nhân sự
 - Các bộ phận (an ninh, phận vệ sinh, kỹ thuật)
 - Quản lý tài chính (lập ngân sách hoạt động).

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHỤ LỤC

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Sinh viên có thể chọn một trong các dạng đề tài sau đây:

- *Giao dịch bất động sản*, gồm:
 - ✓ Nghiệp vụ môi giới và Marketing bất động sản.
- *Quản lý bất động sản*: dự án chung cư, cao ốc văn phòng, trung tâm thương mại,...
- *Dự án đầu tư bất động sản*, gồm:
 - ✓ Thẩm định một dự án đầu tư.
 - ✓ Quy trình, thủ tục thực hiện một dự án đầu tư bất động sản.
- *Báo cáo thị trường bất động sản tại một khu vực cụ thể*
- *Thẩm định giá bất động sản cho việc mua bán, cho thuê...*

Lưu ý : Sinh viên lựa chọn giải quyết một vấn đề cụ thể của thị trường hoặc của đơn vị thực tập (cụ thể hơn so với THNN 1 và 2).

THỰC TẬP CUỐI KHÓA

Sinh viên có thể chọn một trong các nghiệp vụ tại đơn vị thực tập, bao gồm:

- *Môi giới bất động sản*: quy trình triển khai bán hàng dự án, quy trình đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên môi giới...
- *Marketing bất động sản*: quy trình triển khai chiến lược marketing cho một dự án, kế hoạch xây dựng thương hiệu cho công ty bất động sản...
- *Quản lý bất động sản*: quy trình quản lý vận hành tòa nhà chung cư, văn phòng...
- *Các chủ đề khác liên quan đến chuyên ngành kinh doanh bất động sản.*

PHỤ LỤC

HƯỚNG DẪN TRÌNH BÀY THỰC TẬP CUỐI KHÓA/KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

(Ghi chú: Nội dung của phụ lục chỉ mang tính tham khảo, nội dung thực tế tùy thuộc vào nghiệp vụ cụ thể tại đơn vị thực tập/vấn đề nghiên cứu)

TRANG BÌA CHÍNH (Bìa cứng)

TRANG BÌA PHỤ

LỜI CAM ĐOAN

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

TÓM TẮT

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU

- Lý do thực hiện đề tài.
- Mục tiêu nghiên cứu.
- Phương pháp nghiên cứu.
- Phạm vi nghiên cứu
- Kết cấu của TTCK.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN (KHÔNG QUÁ 15 TRANG)

- Bất động sản: Định nghĩa, phân loại, thuộc tính, đặc điểm.
- Thị trường bất động sản.
- Các nghiệp vụ liên quan đến kinh doanh bất động sản: Môi giới bất động sản: khái niệm, điều kiện kinh doanh, điều kiện hành nghề, nội dung, quy trình, kỹ năng môi giới.

CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU ĐƠN VỊ THỰC TẬP (8-10 trang)

- Giới thiệu khái quát về đơn vị thực tập
- Lịch sử hình thành và quá trình phát triển

- Cơ cấu tổ chức
- Lĩnh vực hoạt động
- Quy trình hoạt động
- Kết quả hoạt động

CHƯƠNG 3: BÁO CÁO NGHIỆP VỤ KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN TẠI ĐƠN VỊ THỰC TẬP... (tùy theo đề tài sinh viên chọn)

- Giới thiệu về khu vực thị trường
- Phân tích, đánh giá tiềm năng phát triển của khu vực thị trường...
-

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHỤ LỤC