

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

THI KẾT THÚC HỌC PHẦN

Đáp án đề thi số: ... 1...

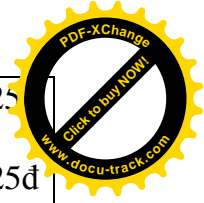
Học kỳ: . . I Năm học. 2012-2013.

Tên học phần: . . . Môi giới bất động sản. Mã học phần

Nhóm:

Đáp án Phần tự luận

Stt	Câu số	Điểm
1	Câu 1: Các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của nghề môi giới	2 đ
	1) Ảnh hưởng trực tiếp:	
	Các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp bao gồm các chính sách, chủ trương, các qui định pháp luật của Nhà nước về quản lý BĐS và quản lý thị trường BĐS như:	0.25đ
	* Luật Kinh doanh BĐS, Luật Nhà ở, Luật Đất đai, Luật Đầu tư, Luật Xây dựng, Luật thuế BĐS;	0.25đ
	* Công tác Quy hoạch và kế hoạch sử dụng đất; chỉnh trang đô thị;	0.25đ
	* Chính sách kích cầu; khuyến khích đầu tư trong nước; chương trình phát triển nhà ở mục đích an sinh xã hội.	0.25đ
	* Các chủ trương đề thu hút vốn đầu tư nước ngoài; qui định về việc quản lý, sở hữu, đầu tư BĐS của cá nhân, pháp nhân có yếu tố nước ngoài; các cam kết của Chính phủ VN với Chính phủ các nước, với các tổ chức quốc tế khác.	
	2) Ảnh hưởng gián tiếp	
	2.1) Các nhân tố ảnh hưởng yếu tố cầu	0.125đ
	- Tình hình kinh tế phát triển tạo công ăn việc làm sẽ làm tăng nhu cầu về chỗ ở, đất cho SXKD, văn phòng làm việc.	0.125đ
	- Khả năng thu nhập của người dân, đặc biệt người có nhu cầu mua nhà ở thật sự;	0.125đ
	- Sự hỗ trợ của Ngân hàng; biến động của thị trường tiền tệ, thị trường vốn.	0.125đ
	- Giá cả BĐS ổn định hợp lý sẽ làm tăng khả năng giao dịch., tình trạng đô thị hóa, chỉnh trang đô thị, đầu tư hạ tầng ...	0.125đ
	2.2) Các nhân tố ảnh hưởng yếu tố cung	



<p>cơ hội mất đi không bao giờ trở lại.</p> <p>- Mặt bằng giá cả thị trường hiện nay (tăng vs. giảm, nhìn chung ổn định ở căn hộ thứ cấp, mua để ở ngay)</p> <p>- Các lý luận khác, nếu có và hợp lý (ví dụ mượn người thân thêm khoản 50tr để trả phí môi giới và các chi phí giấy tờ, cố chịu qua những tháng đầu)</p> <p><u>Không nên mua</u></p> <p>- <u>Khăng định cân đối tài chính</u> của khách không đủ để trả nợ vay, đặc biệt những tháng đầu</p> <p>- Khuyến nghị khách nên chờ 12 tháng để mua nhà, khi đó có lợi về tài chính khi có thêm tiền tiết kiệm, giảm số tiền vay, giảm khoản trả nợ vay</p> <p>- Rủi ro về lãi suất: Lãi suất ngân hàng trong nền kinh tế hiện nay nhìn chung là trời sạt thất thường, có thể tăng rất cao (ngân hàng thường áp dụng lãi suất vay theo kiểu thả nổi) => nguy cơ tài chính rất cao</p> <p>- Giá nhà có thể sẽ giảm trong ngắn hạn => tìm kiếm cơ hội khác tốt hơn sau 1 khoản thời gian ngắn (1 năm)</p> <p>- Khuyến nghị/ Giới thiệu cho khách một căn nhà khác phù hợp vừa túi tiền hơn...</p> <p><u>Sinh viên đưa ra nhận định khách quan cuối cùng:</u> tuy phải thúc đẩy khả năng mua bán (là nguồn thu nhập của môi giới) nhưng giữ quan hệ tin cậy với khách hàng (tư vấn tốt, quan hệ tốt) là một điều rất quan trọng, do đó nhà môi giới nên nói rõ là: cân đối tài chính khuyên không nên mua, nhưng nếu khách xoay sở một khoản hỗ trợ hoặc vay mượn thêm khoản 50tr (+thất lung buộc bụng) thì hoàn toàn có thể tận dụng cơ hội này để có nhà để ở ngay</p>	<p>0.125đ</p> <p>0.125đ</p> <p>0.125đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.25đ</p> <p>0.125đ</p> <p>0.125đ</p> <p>0.25đ</p>
---	---

Phần Trắc nghiệm

-----Key-----

- | | | | | |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1. (d) | 2. (c) | 3. (c) | 4. (c) | 5. (d) |
| 6. (c) | 7. (d) | 8. (d) | 9. (d) | 10. (b) |
| 11. (d) | 12. (a) | 13. (b) | 14. (a) | 15. (d) |
| 16. (d) | 17. (d) | 18. (c) | 19. (b) | 20. (a) |
| 21. (a) | 22. (b) | 23. (c) | 24. (c) | 25. (c) |
| 26. (d) | 27. (b) | 28. (a) | 29. (c) | 30. (c) |
| 31. (c) | 32. (b) | 33. (a) | 34. (b) | 35. (a) |
| 36. (d) | 37. (b) | 38. (c) | 39. (d) | 40. (d) |

TRƯỞNG BỘ MÔN/BCN KHOA
(Ký, ghi rõ họ và tên)

GIẢNG VIÊN
(Ký, ghi rõ họ và tên)