

**Những kỹ năng môi giới bất động sản
để trở thành
Nhà Môi giới thành công**

Những kỹ năng môi giới bất động sản

Nh ng k n ng c n có thành công

c chia làm 2 nhóm:

Nhóm k n ng c ng

Nhóm k n ng m m

Kỹ năng môi giới bất động sản

Kỹ năng cứng:

Kiến thức phân tích thị trường

Kiến thức phân tích tài chính

Kỹ năng môi giới bất động sản

Kỹ năng mềm:

Kỹ năng đàm phán

Kỹ năng giao tiếp và trình bày

Kỹ năng môi giới bất động sản

Kỹ năng cứng:

Kiến thức phân tích thị trường

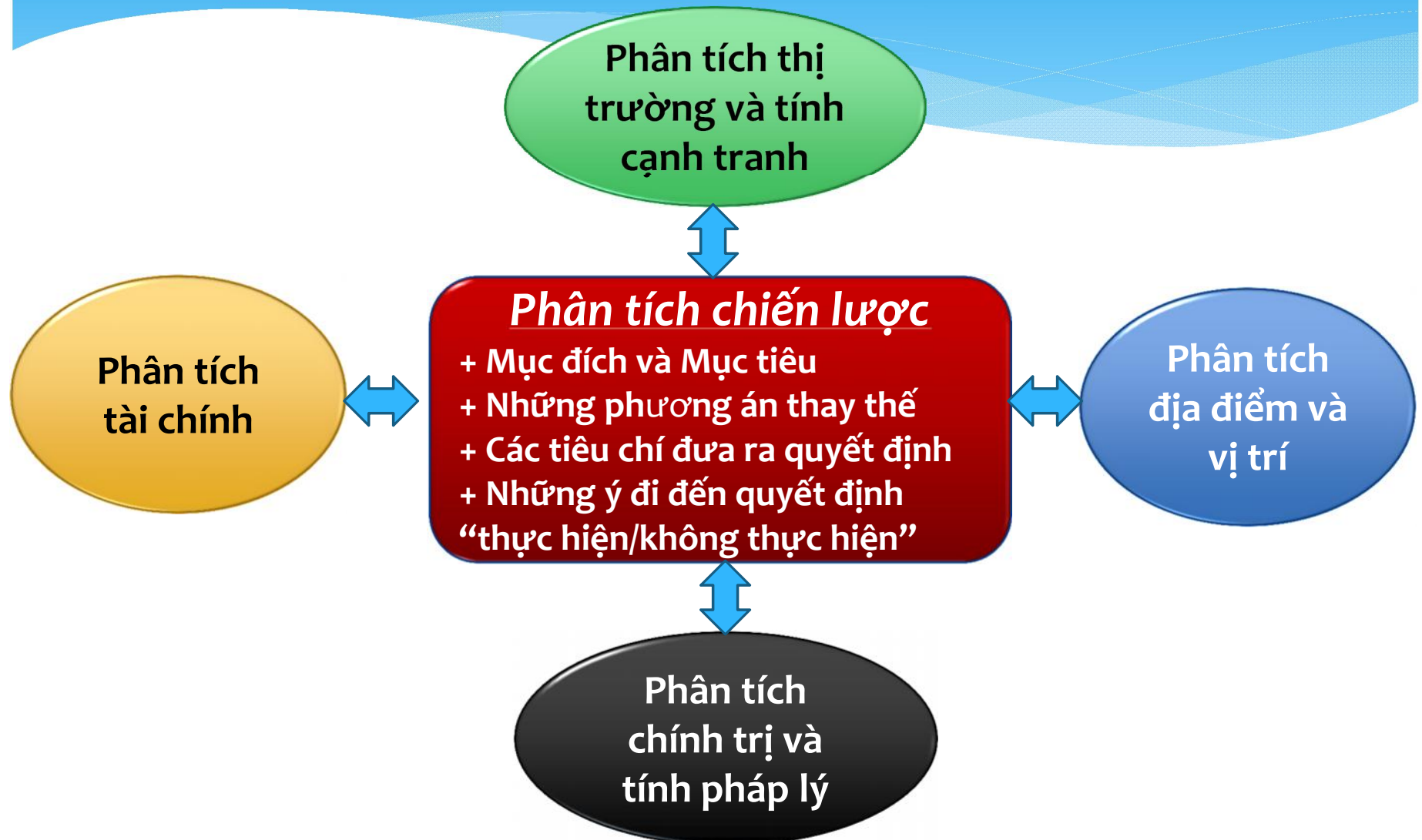
Kỹ năng môi giới bất động sản

Vì sao cần phân tích thị trường?

- Cho phép đánh giá tình hình hiện tại của thị trường
- Giúp dự báo tình hình thị trường trong tương lai
- Đóng vai trò quan trọng vì các chủ đầu tư, nhà đầu tư, ngân hàng, nhà môi giới, chuyên viên phân tích tài chính & quan chức Chính phủ
- Cung cấp thông tin thị trường cho việc phân tích tài chính
- Giúp khách hàng biết được sự biến động của thị trường
- Xác định khả năng tăng trưởng của thị trường và tìm kiếm các cơ hội đầu tư



Phân tích thị trường – Những điều cần biết



Phân tích thị trường – Những điều cần biết

Nghiên cứu thị trường phù hợp

Dự đoán nhu cầu bất động sản

Tính toán nguồn cung bất động sản

Ảnh hưởng từ tác động cung - cầu

Phân tích thị trường – Những điều cần biết

Phân tích khoảng cách trong bất động sản

Phân tích tính khả thi về vị trí/địa điểm

Phân tích tính khả thi về tài chính

Phân tích tính khả thi về thị trường

Kỹ năng môi giới bất động sản

Kỹ năng cứng:

Kiến thức phân tích tài chính

Kỹ năng môi giới bất động sản

Vì sao cần phân tích tài chính?

- Để tập hợp những thông tin tài chính chính xác và phù hợp.
- Có được bức tranh chính xác về mức lợi nhuận hiện tại.
- Phát triển khả năng đánh giá chính xác ở hiện tại.
- Phát triển việc lập kế hoạch chính xác về thu nhập/chi tiêu trong tương lai.
- Phát triển việc lập kế hoạch đánh giá chính xác về doanh thu tài chính trong tương lai.
- Phát triển việc lập kế hoạch đánh giá chính xác tình hình trong tương lai.

Phân tích tài chính – Những điều cần biết

Cần có 02 người quyết định

Vai trò của bất động sản thương mại trong thị trường vốn

03 giai đoạn sở hữu bất động sản

Yếu tố nợ/vốn cổ phần trong bất động sản thương mại

Tác động từ thuế

04 giai đoạn đầu tư bất động sản

Phân tích tài chính – Những điều cần biết

Đòn bẩy tài chính

Phân tích đầu tư/Những công cụ thực hiện

- Vốn hoá thu nhập
- Tỷ suất sinh lợi nội bộ (IRR)
- Giá trị hiện tại thuần (NPV)
- Tỷ suất sinh lợi quản lý tài chính

Kỹ năng môi giới bất động sản

Kỹ năng mem:

Kỹ năng đàm phán

Kỹ năng môi giới bất động sản

Vì sao cần phải đàm phán?

- Phương thức giao dịch ngắn hạn là không hữu hiệu
- Mỗi quan hệ lâu dài giúp việc kinh doanh hiệu quả
- Tận dụng những mối quan hệ để đạt được hiệu quả bền vững



Đàm phán – Những điều cần biết

Tận dụng hợp tác thay cho cạnh tranh

Quyền lợi dựa trên đàm phán

Phân tích nhu cầu, quyền lợi và các vấn đề của cổ đông

Phát triển và xác định những quyền lợi cơ bản

Tiền tệ và những lợi ích phi tiền tệ

Đàm phán – Những điều cần biết

Nghệ thuật tư duy

Phân tích rủi ro

Phát triển những phương án khả thi thay thế

Xây dựng và trình bày đề xuất - Quy trình 3 bước

Kỹ năng môi giới bất động sản

Kỹ năng mềm:

Kỹ năng giao tiếp và trình bày

Kỹ năng môi giới bất động sản

- Những giao dịch thành công được bắt đầu và kết thúc thông qua cách thức giao tiếp và trình bày.