



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM TP.HCM
KHOA QUẢN LÝ ĐẤT ĐAI
VÀ BẤT ĐỘNG SẢN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập - Tự Do - Hạnh phúc

ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC **MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN** **(Real Estate Brokerage)**

1. Thông tin về giảng viên

Họ và tên: Nguyễn Đức Thành

Chức danh, học hàm, học vị: Giảng viên, Thạc sĩ

Thời gian, địa điểm làm việc: Bộ môn Kinh tế đất và Bất động sản

Địa chỉ liên hệ: Khoa Quản lý đất đai và Thị trường Bất động sản - Trường ĐHNL TP.HCM

Điện thoại: 0908639595, Email: ndthanh@hcmuaf.edu.vn, htqt@yahoo.com

Các hướng nghiên cứu chính: Lập và Phân tích Dự án đầu tư, Quản trị dự án đầu tư, Môi giới, Kinh tế phát triển, Xã hội học.

2. Thông tin chung về môn học

- Tên môn học: Môi giới bất động sản
- Mã môn học: 209415
- Số tín chỉ: 2 (1,1)
- Môn học:
 - + Bắt buộc:
 - + Lựa chọn: chuyên ngành QLTTBDS
- Các môn học tiên quyết: Thị trường bất động sản, Định giá đất & Bất động sản, Quy hoạch, Pháp luật Bất động sản, Marketing.
- Các môn học kế tiếp:
- Các yêu cầu đối với môn học (nếu có):
- Giờ tín chỉ đối với các hoạt động:
 - + Nghe giảng lý thuyết: 18 tiết
 - + Làm bài tập trên lớp: 5
 - + Thảo luận trên lớp: 5
 - + Thực hành, thực tập (ở PTN, nhà máy, studio, điền dã, thực tập...): 45 tiết
 - + Hoạt động theo nhóm: 5 tiết
 - + Tự học: 90 tiết
- Địa chỉ Khoa phụ trách môn học: Bộ môn Kinh tế đất & BDS, Khoa QLDD&BDS, Trường ĐH Nông Lâm TP. HCM

3. Mục tiêu của môn học

- Kiến thức: Nắm vững nội dung, phương pháp và quy trình môi giới bất động sản trong mối tương quan với các hoạt động về pháp lý, phân tích tài chính, tiếp thị, quy hoạch và quản lý bất động sản trong các giai đoạn thị trường nhất định.
- Kỹ năng: Tập cho sinh viên các kỹ năng môi giới và khả năng giải quyết được các tình huống môi giới bất động sản một cách chuyên nghiệp, sáng tạo, cụ thể như: Nắm vững các quy trình,

kỹ năng cần phải có cho công tác môi giới bất động sản; Các nghiệp vụ cơ bản trong dịch vụ môi giới...

- Thái độ, chuyên cần: Có cái nhìn nghiêm túc về nghề môi giới, tạo tác phong làm việc chuyên nghiệp khi tham gia vào nghề này. Nhận thức đúng vai trò và vị trí của môn học trong chương trình đào tạo.

4. Tóm tắt nội dung môn học

Môn học sẽ giới thiệu các kiến thức cơ bản về:

- **Tổng quan và quy trình nghiệp vụ của nghề môi giới:** Các kiến thức chung và quy trình nghiệp vụ liên quan đến nghề môi giới (khái niệm, vị trí của nghề, khả năng làm việc và thăng tiến, sự khác biệt của nghề môi giới và các nghề khác, quy trình nghiệp vụ nghề môi giới).
- **Các kiến thức cơ bản liên quan đến năng lực của một môi giới viên:** Quy tắc và chuẩn mực đạo đức, cơ sở pháp lý và hệ thống văn bản pháp luật liên quan đến môi giới bất động sản, khả năng tự nhận biết ưu nhược điểm của bản thân và các kiến thức tổng quát về giao tiếp – đàm phán – tư vấn cùng các bài tập để phát triển kỹ năng môi giới.
- **Những kỹ năng khi tiến hành dịch vụ môi giới bất động sản và tổ chức dịch vụ:** Đàm phán, ký kết hợp đồng, mua bán, ký gửi, chuyển nhượng, thuê mua bất động sản. Mô hình tổ chức dịch vụ môi giới. Dịch vụ hỗ trợ.

5. Nội dung chi tiết môn học

Tuần	Nội dung	Yêu cầu/Bài tập
1	Tổng quan về Thị trường BDS và Nghề Môi giới BDS Thông tin thị trường BDS tại Việt Nam Phân loại thị trường BDS Các Thị trường BDS tiềm năng Lựa chọn phân khúc thị trường cho hoạt động môi giới Môi giới là gì? Vai trò và vị thế của nghề môi giới Các nghiệp vụ môi giới Quy trình môi giới bất động sản Đạo đức kinh doanh cơ bản của nghề môi giới bất động sản	Bài tập 1: Viết bài cảm nhận về vị trí của người hành nghề môi giới bất động sản trong tình hình thị trường hiện nay.
2	Để trở thành nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp Khung pháp lý cho hoạt động môi giới bất động sản: Các văn bản pháp luật, nghị định, thông tư... hiện hành. Chứng chỉ hành nghề môi giới bất động sản và quy trình học tập/thi/cấp chứng chỉ hành nghề. Các công cụ hành nghề hiệu quả của nhà môi giới BĐS hiện đại Tiêu chuẩn của nhà môi giới BĐS chuyên nghiệp Tầm quan trọng của thông tin về BĐS đối với nhà môi giới BĐS Các mối quan hệ của nhà môi giới BĐS	Bài tập 2: Sưu tầm tất cả các văn bản pháp luật có liên quan đến kinh doanh bất động sản và nghề môi giới. Tiến hành phân tích và hệ thống hóa các văn bản này theo thời gian/nội dung quy định.
3	Kỹ thuật môi giới: Làm việc với khách hàng - Người bán (hoặc cho thuê) bất động sản Các bước tiếp cận người bán Làm việc với người bán nhà hiệu quả	Bài tập 3: Sưu tầm và tạo một bộ sưu

	Lựa chọn công nghệ tiếp thị cho người bán	tập các hợp đồng
	Các phương pháp tiếp thị hiệu quả	mua/bán/cho thuê
	Listing sản phẩm	nhà mẫu để dùng
	Các bước cần chuẩn bị khi bán/cho thuê bất động sản	cho nghề môi giới
	Hệ thống hợp đồng, quy định hoặc thỏa thuận mẫu cần chuẩn bị	
4	Làm việc với người thuê/mua bất động sản tiềm năng	
	Các phương pháp tiếp cận người thuê/mua bất động sản hiệu quả	Bài tập 4: Tham quan mô hình nhà mẫu của một dự án BĐS, viết bài giới thiệu cho khách hàng về nhà mẫu này.
	Các bước cần chuẩn bị khi thuê/mua bất động sản	
	Các bước chuẩn bị cho khách hàng xem bất động sản	
	Thực tập tình huống	
5	E-Marketing trong môi giới bất động sản	
	Lợi ích của công nghệ thông tin trong môi giới bất động sản	Bài tập 5: Tạo cơ sở dữ liệu và các thông tin cần cho hoạt động kinh doanh BĐS sau này.
	Thực hành mạng xã hội trong môi giới bất động sản	
	Marketing Bất động sản	
	Chiến lược tiếp thị bất động sản hiệu quả	
	Email: công cụ môi giới hiệu quả trong KD-BĐS	
	Thông tin, cơ sở dữ liệu và các công cụ marketing trong môi giới	
	Thực tập tình huống: Tạo một nhóm các nhà môi giới và khách hàng tương lai trên Facebook (hoặc các mạng xã hội khác).	
6	Kỹ năng Đàm phán – Ký kết hợp đồng trong Môi giới bất động sản	
	Nghệ thuật đàm phán thành công	
	Các bước chuẩn bị trước khi đàm phán	
	Các tình huống trong đàm phán bất động sản	
	Soạn thảo, ký kết hợp đồng thuê/mua bất động sản	
	Thực tập xử lý tình huống trong đàm phán – ký kết hợp đồng	
7	Kỹ năng giao tiếp trong Môi giới bất động sản	
	Khái niệm về giao tiếp trong kinh doanh BĐS	
	Hiệu quả của việc giao tiếp	
	Các kỹ thuật giao tiếp trong truyền thông	
	Các kỹ năng giao tiếp hiệu quả trong môi giới	
	Thực tập tình huống	
8	Kỹ năng thuyết trình trong bán hàng bất động sản	
	Khái niệm về thuyết trình BĐS	
	Chuẩn bị cho một buổi thuyết trình thành công	
	Công cụ hỗ trợ cho buổi thuyết trình	
	Kỹ thuật nói trước đám đông	
	Thực tập tình huống	

9	Tổ chức mô hình kinh doanh dịch vụ môi giới	
	Quy định của pháp luật về kinh doanh dịch vụ môi giới	
	Cơ cấu tổ chức dịch vụ môi giới	
	Phí môi giới, hoa hồng và những vấn đề liên quan	
	Dịch vụ hỗ trợ	
	Xử lý tình huống	
10	Khảo sát thực tế - Thực tập tình huống (*)	
	Khảo sát tình huống môi giới cụ thể	
	Trình bày bằng Power Point trước lớp	
	Bài viết thu hoạch về quy trình và kỹ thuật môi giới cụ thể	

(*) Sinh viên được yêu cầu chia nhóm từ 3-5 người, tiến hành khảo sát và thực tập kỹ năng môi giới cụ thể tại các công ty/địa bàn cụ thể (sinh viên tự liên hệ) sau đó viết bài thu hoạch và chuẩn bị trình bày trước lớp vào buổi học cuối cùng của môn.

6. Học liệu

- Học liệu bắt buộc:

1. Tập bài giảng dịch vụ môi giới bất động sản, Th.S Nguyễn Đức Thành, Khoa Quản lý Đất đai và Thị trường bất động sản.
2. Các tài liệu về luật kinh doanh bất động sản, nghị định, thông tư... hiện hành

- Học liệu không bắt buộc:

1. Kỹ năng giao tiếp và thương lượng trong kinh doanh- TS. Thái Trí Dũng- nhà XB Thống kê 2003.
2. Thị trường bất động sản – Những vấn đề lý luận và thực tiễn ở Việt Nam. PGS. TS. Thái Bá Cẩn. Học viện tài chính. Nxb Tài chính. Hà Nội. 2003
3. Rich Dad Poor Dad Tập I-X. Robert T. Kiyosaki 7 Sharon L. Lechter. Thiên Kim biên dịch. Nxb Trẻ 2004.
4. Thị trường, vị thế, thương hiệu. Tôn Thất Nguyễn Thiêm. Saigon Economic Group.
5. Bộ tài liệu huấn luyện môi giới viên bằng tiếng Anh, bao gồm:
 - Tips and Traps When Buying a Home*
 - Tips and Traps When Selling a Home*
 - Tips and Traps When Buying a Co-Op, Condo, or Townhouse*
 - Tips and Traps for Making Money in Real Estate*
 - Tips and Traps When Renovating Your Home*
 - How to Find Hidden Real Estate Bargains*
 - How to Buy a Home When You Can't Afford It*
 - How to Get Started in Real Estate Investing*
 - Home Buyer's Checklist*
 - Home Seller's Checklist*
 - Home Renovation Checklist*
 - Buy, Rent, and Sell*
 Robert Irwin (2004) McGraw-Hil, USA.
6. Negotiation Skills. Tim Hindle. USA. 2004
7. Các tài liệu được cung cấp trên lớp khác

7. Hình thức tổ chức dạy học

Nội dung	Hình thức tổ chức dạy học môn học				
	Lên lớp			Thực hành, thí nghiệm, thực tập giáo trình, rèn nghề, ...	Tự học, tự nghiên cứu
	Lý thuyết	Bài tập	Thảo luận		
Mở đầu	1				
Chương 1	1	1		1	
Chương 2	2	1		1	10
Chương 3	2	1		1	10
Chương 4	2	1		2	10
Chương 5	2	1		2	10
Chương 6	2			2	10
Chương 7	2			2	10
Chương 8	2		1	2	
Chương 9	2		1	2	
Đề án cuối khóa			3	30	30
Tổng	18	5	5	45	90

8. Chính sách đối với các môn học và các yêu cầu khác của giảng viên

- Số buổi có mặt trên lớp: 2/3 trên tổng số giờ của môn học.
- Làm đầy đủ các bài tập về nhà theo yêu cầu của giáo viên.

9. Phương pháp, hình thức kiểm tra – đánh giá kết quả học tập môn học

9.1. Kiểm tra, đánh giá thường xuyên: làm bài tập vận dụng, điểm danh trên lớp.

9.2. Kiểm tra đánh giá định kỳ: là các bài kiểm tra

- Tham gia học tập trên lớp
- Phần tự học, tự nghiên cứu
- Hoạt động theo nhóm
- Kiểm tra - đánh giá giữa kỳ: 30%
- Kiểm tra đánh giá cuối kỳ: 70%
- Phương pháp kiểm tra, đánh giá: điểm đánh giá giữa kỳ 30% (D1) và điểm đánh giá cuối kỳ 70% (D2); điểm đánh giá tổng hợp = $D1 \times 0,3 + D2 \times 0,7$.
- Hình thức kiểm tra: thi viết, thi trắc nghiệm.
- Nội dung kiểm tra: 70% nội dung trong bài giảng, 20% nội dung giảng thêm trên lớp và 10% nội dung trong tài liệu đọc thêm.
- Các kiểm tra khác:

9.3. Tiêu chí đánh giá các loại bài tập:

9.4. Lịch thi, kiểm tra: Theo kế hoạch chung của Trường và Khoa.

Giảng viên
(Ký tên)

Chủ nhiệm bộ môn
(Ký tên)

Thủ trưởng đơn vị đào tạo
(Ký tên)