

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
KHOA TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

ĐỀ THI/ĐỀ BÀI, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 2, năm học 2024-2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Quản trị tài sản Bất động sản		
Mã học phần:	71FINA40063	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	242-71FINA40063-01		
Hình thức thi: Dự án /Tiểu luận	Thời gian làm bài:	7	ngày
☐ Cá nhân	☒ Nhóm		
<i>Quy cách đặt tên file</i>	<i>Mã SV_Ho và ten SV_.....</i>		

Đại diện nhóm nộp bài trên trang cte của Trường

II. Các yêu cầu của đề thi nhằm đáp ứng CLO

(Phần này phải phối hợp với thông tin từ đề cương chi tiết của học phần)

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO	Hình thức đánh giá	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)	Câu hỏi thi số	Điểm số tối đa	Lấy dữ liệu đo lường mức đạt PLO/PI
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
CLO2	Kết nối kiến thức phân tích các vấn đề của việc quản trị tài sản bất động sản	Tiểu luận	50%	2 đến 7	5	PI 3.1 A
CLO3	Thực hành phân tích một cách hiệu quả và đầy đủ việc quản trị tài sản bất động sản	Tiểu luận	30%	1	3	PI 7.3
CLO5	Thể hiện mục tiêu cụ thể trong thực hiện các nghiệp vụ quản trị Tài sản Bất động sản	Tiểu luận	20%	8	2	PI10.1

III. Nội dung đề bài

1. Đề bài

PHÂN TÍCH QUẢN TRỊ TÀI SẢN BẤT ĐỘNG SẢN

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

Hướng dẫn phân tích quản trị tài sản bất động sản dàn bài:

1. Thông Tin Tổng Quan

- Tên tài sản: [Tên dự án]
- Loại hình: [Văn phòng / Nhà xưởng – Nhà kho / Khách sạn – Resort - Căn hộ dịch vụ]
- Địa điểm: [Thành phố, khu vực, địa chỉ cụ thể]
- Chủ sở hữu: [Công ty sở hữu hoặc nhà đầu tư chính]
- Quản lý & vận hành: [Tự vận hành hay thuê đơn vị quản lý? Nếu có, đơn vị nào?]
- Quy mô:
 - Tổng diện tích đất: [m²]
 - Tổng diện tích sàn: [m²]
 - Số tầng: [tầng]
 - Các tiện ích đi kèm: [Bãi đậu xe, nhà hàng, phòng họp, khu vực giải trí...]

2. Phân Tích Vị Trí & Kết Nối

- Vị trí trên bản đồ (Google Maps)
- Khoảng cách đến các điểm quan trọng:
 - Trung tâm TP, sân bay, cảng biển, khu công nghiệp, trung tâm thương mại...
- Tiện ích giao thông xung quanh: metro, taxi, xe buýt, bãi đỗ xe...
- Lợi thế về vị trí trong phân khúc khách hàng mục tiêu

3. Thị Trường & Cạnh Tranh

- Tổng quan thị trường khu vực:
 - Công suất cho thuê trung bình / Công suất phòng trung bình
 - Giá thuê trung bình / Giá phòng trung bình (ADR)
 - Tỷ lệ lấp đầy / RevPAR / Giá trị giao dịch tương tự
- Đối thủ cạnh tranh chính:
 - Các tài sản tương tự trong khu vực (quy mô, giá thuê, khách hàng mục tiêu...)
- Xu hướng thị trường:
 - Cung – cầu hiện tại và dự báo tương lai
 - Xu hướng đầu tư, phát triển trong phân khúc

4. Hiệu Suất Hoạt Động

- Công suất trung bình: [%]
- Giá thuê trung bình / Giá phòng trung bình: [USD/m²/tháng hoặc USD/đêm]
- Doanh thu trên mỗi đơn vị diện tích hoặc lượng buồng phòng có sẵn (RevPAR / NOI mỗi năm)
- Tỷ lệ khách hàng theo ngành/ngành nghề (đối với văn phòng, công nghiệp) hoặc theo quốc gia (đối với khách sạn, nghỉ dưỡng)
- Kênh khai thác chính:
 - Hợp đồng dài hạn, đặt phòng trực tiếp, OTA, đối tác doanh nghiệp...

5. Hiệu Suất Tài Chính

- Doanh thu hàng năm: [VND/năm]

- Chi phí vận hành:
 - Quản lý, nhân sự, bảo trì, điện nước, marketing, hoa hồng môi giới, phí OTA...
- Lợi nhuận vận hành ròng (NOI): Doanh thu - Chi phí
- Giá trị tài sản ước tính:
 - Phương pháp Chiết khấu Dòng tiền (DCF)
 - Phương pháp Vốn hóa (Cap Rate)
 - Phương pháp so sánh với các giao dịch tương tự
- Tỷ suất lợi nhuận (Yield): NOI / Giá trị tài sản

6. Phân Tích SWOT

- **Điểm mạnh (Strengths)**
 - Vị trí chiến lược, dễ tiếp cận
 - Chất lượng xây dựng & tiện ích tốt
 - Nhu cầu cao từ khách hàng mục tiêu
- **Điểm yếu (Weaknesses)**
 - Chi phí vận hành cao
 - Cạnh tranh mạnh trong khu vực
 - Phụ thuộc vào mùa cao điểm
- **Cơ hội (Opportunities)**
 - Xu hướng thị trường thuận lợi (tăng trưởng du lịch, công nghiệp...)
 - Chính sách hỗ trợ từ chính phủ
 - Nâng cấp tài sản để tăng giá trị
- **Thách thức (Threats)**
 - Biến động kinh tế, lạm phát
 - Chính sách pháp lý thay đổi
 - Xu hướng mới làm giảm nhu cầu (ví dụ: xu hướng làm việc từ xa ảnh hưởng đến văn phòng)

7. Định Hướng & Cải Thiện Giá Trị

- Tăng doanh thu & tối ưu công suất:
 - Điều chỉnh giá thuê linh hoạt theo thị trường
 - Hợp tác với đối tác chiến lược
- Nâng cấp & tái định vị tài sản:
 - Cải tạo, nâng cấp tiện ích
 - Đổi thương hiệu, hợp tác với đơn vị quản lý quốc tế
- Gia tăng giá trị từ quy hoạch trong tương lai:
 - Phát triển thêm tiện ích bổ sung
 - Chuyển đổi mô hình sử dụng
- Thoái vốn hoặc tái cấu trúc tài sản:
 - Bán cho quỹ đầu tư / REITs
 - Chuyển nhượng một phần tài sản để tối ưu dòng tiền

8. Kết Luận & Đề Xuất

- Tổng quan hiệu suất hoạt động
- Định hướng giữ – cải tạo – tái cấu trúc – thoái vốn
- Các bước tiếp theo để tối ưu giá trị tài sản

3. Rubric và thang điểm

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt 8 - 10 điểm	Khá Từ 6đ - dưới 8đ	Trung bình Từ 4đ - dưới 6 đ	Yếu Dưới 4 đ	Cho CLO
Hình thức trình bày	20	Trình bày đầy đủ và rõ ràng	Trình bày đầy đủ nhưng chưa rõ ràng	Trình bày chưa đầy đủ nhưng rõ ràng	Trình bày chưa đầy đủ và chưa rõ ràng	5
Đảm bảo khối lượng	30	Thực hiện đủ nội dung yêu cầu và đạt chất lượng	Thực hiện đủ nội dung yêu cầu nhưng còn sai sót nhỏ	Thực hiện đủ nội dung yêu cầu nhưng còn sai sót quan trọng	Thực hiện không đủ nội dung yêu cầu và không đạt chất lượng	2
Mức độ ứng dụng Excel	20	Sử dụng các chức năng của Excel để hỗ trợ 100% phần công việc	Sử dụng các chức năng của Excel để hỗ trợ 75% công việc	Sử dụng các chức năng của Excel để hỗ trợ 50% công việc	sử dụng < 50% các chức năng của Excel khi tính toán	2
Kết luận	30	Hoàn toàn chính xác	Còn sai sót nhỏ	Còn sai sót quan trọng	Không chính xác	3

TP. Hồ Chí Minh, ngày 21 tháng 03 năm 2025

Người duyệt đề



ThS. Lê Thị Phương Loan

Người ra đề



ThS. Phan Thị Thùy Trang