



©¹I HẠC KINH TẾ QUỐC DÂN
KHOA BẤT ĐỘNG SẢN & KT TN

ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN



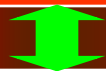


NỘI DUNG

- **GIỚI THIỆU
CHUNG VỀ ĐỊNH
GIÁ BĐS**
- **NGƯỜI ĐỊNH GIÁ
CHUYÊN NGHIỆP
TRONG THỊ
TRƯỜNG BĐS**

-
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....

Người mua ☐ Người bán



Người Thuê ☐ Người cho thuê

Người vay ☐ Người cấp tín dụng



Người nhận BH ☐ Người mua BH

Người thu thuế ☐ Người nộp thuế

Người góp vốn ☐ Người góp BĐS

**THỊ
TRƯỜNG
BẤT
ĐỘNG
SẢN**





KHÁI NIỆM ĐỊNH GIÁ

Theo GS Lim Lan Yuan, CT HHĐG

Singapore: Định giá giá trị BĐS là một nghệ thuật hay khoa học về **xác định giá trị** của bất động sản cho một **mục đích cụ thể** ở một **thời điểm nhất định**, có tính đến đặc điểm của BĐS và những nhân tố tiềm ẩn trong thị trường BĐS.

Theo GS Greg Mc Namara, CT HHĐG **Australia:** Định giá giá trị BĐS là việc **xác định giá trị** của bất động sản **tại một thời điểm** có tính đến bản chất của BĐS và **mục đích** của định giá giá trị của BĐS.

**Xác
định
giá
trị**

- ⇒ Gắn với mục đích cụ thể
- ⇒ Tại thời điểm nhất định
- ⇒ Là một nghệ thuật

GI_ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN ?



Lớn hơn
Mới hơn
Tiện nghi hơn

Giá trị kết tinh

Hẹp hơn
Cũ hơn
K. tiện nghi



GI_ TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN:

Quan niệm Cổ điển về giá trị:

- ⑩ Giá trị là kết tinh của chi phí LĐ trừu tượng
- ⑩ Không có hao phí lao động thì không có giá trị

⑩

-
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....

GI_ TRỊ BẮT ®ÉNG SẢN:

- 10) Giá trị BĐS là tổng các chi phí kết tinh:
- Chi phí kết tinh vào đất (đất hoang chưa khai phá, đất đã có hạ tầng...=> Thuế sử dụng đất, đền bù ... dựa vào đất NN)
 - Chi phí xây dựng công trình BĐS

GI, TRỊ BẤT ĐỘNG SẢN



Thu nhập thấp

Tổng thu nhập

Thu nhập lớn

Giá trị thị trường



Quan niệm thị trường về:

GI_ TRỊ và GI_ CẢ BẤT ĐỘNG SẢN

Ví dụ: Một căn nhà chào bán giá 10 tỷ:

- Mỗi năm cho thuê giá 1 tỷ?
- Sau 10 năm bán lại giá 10 tỷ?

=> Giá bán trên là đắt hay rẻ?

Năm	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10
Thực tế	1 Tỷ	1 Tỷ	1 Tỷ	1 Tỷ	1 Tỷ	1 Tỷ	1 Tỷ	1 Tỷ	1 Tỷ	1 Tỷ	10 Tỷ
Quy đổi	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	0,56	0,51	0,47	0,42	0,39	3,9

$$\text{Giá trị} = \Sigma R / (1+r)^n = 10 \text{ tỷ}$$

Giá trị luồng thu nhập kỳ vọng mang lại

Giá cả là biểu hiện bằng tiền của giá trị thông qua quan hệ trao đổi trên thị trường (xoay quanh giá trị)



Luảng thu nh Ęp

10 Địa t $\ll$ c $\tilde{n}$ ha R $\textcircled{a}$ t R $\textcircled{a}$ i v μ l $\hat{i}$ i
th $\hat{e}$ về v ị tr ị v μ m $\ll$ i tr- o ng

10

CÁC YẾU CẤU THÀNH GIÁ CẢ BẤT ĐỘNG SẢN

Tính chất thị trường và quan hệ Cung - Cầu

10 Các quyền năng $\frac{3}{4}$ liên với BĐS (Real Estate); Sở hữu hạn chế; Các hạn chế quyền năng; Thời gian; Các yếu tố pháp lý.....

10 Mục sinh lời hiện tại và triển vọng của nền kinh tế

10 Mục sinh lời và triển vọng của lĩnh vực sử dụng BĐS

-
-

CÁC YẾU CẤU THÀNH GIÁ CỦA BẤT ĐỘNG SẢN

Tính chất thị trường và quan hệ Cung - Cầu

⑩ Mục đích mất cân bằng cung

- Cầu về BĐS

⑩ Tính chất cạnh tranh của thị trường BĐS

⑩ Tính biến đổi của hàng hóa BĐS

⑩ Các yếu tố thị trường trong giao dịch BĐS

CÁC YẾU CẤU THÀNH GI, CẢ BẤT ĐỘNG SẢN
Tính chất thi tr-ờng vµ quan hÖ Cung - Cầu

- ⑩ Tính phản biến của hàng hóa, BĐS
- ⑩ Các yếu tố thị trường trong giao dịch BĐS



CÁC YẾU CẤU THÀNH GI, CẢ BẤT ĐỘNG SẢN

Yếu tố tâm lý

Gi, tâm lý lụ gi, có tác từ cảm gi, c thoả m' n của kh, ch húng khi quyết định mua BĐS, phụ thuộc vào:

- Thoả m' n c, c tiêu chuẩn vù quan niệm x' hế
- Yếu tố lịch sử của BĐS
- Quan niệm, đặc tính c, nh
- Quan niệm đẳng cấp x' hội
- Tâm lý, m, ng





CÁC ĐIỀU KIỆN CƠ BẢN TRONG

10 Có đủ thời gian và thông tin lựa chọn

-
-
-
-

10 Bề cảnh thị trường gần định, ít biến động

-
-

10 Khả năng bước về trả giá

-
-
-
-

10

.....

.....

CÁC ĐIỀU KIỆN CÓ GIÁ TRỊ TR-ỜNG

⑩ Cả bên Mua-bên hình
①éng mét cách hiểu biết,
thển rằng không p chịu
p lúc

=> Các điều kiện lựa chọn
giá tham chiếu

-
.....
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....
.....

**C_ C TR-ÔNG HẬP KH«NG ®-íc COI Lµ
GI_ TRỊ THỊ TR-ÔNG**

1. Người bán bị ép buộc
2. Người mua là người sở hữu bộ phận
3. Mua bán giữa các thành viên trong gia đình
4. Giao dịch nội bộ công ty
5. Giao dịch của các doanh nghiệp đang rất phát đạt



CÁC TRƯỜNG HỢP KHÁC NHAU VỀ VIỆC COI LƯU GI, TRỊ THỊ TRƯỜNG

- 1. Bán của người độc quyền
 - 2. Người mua là người đang có quyền chiếm giữ BĐS
 - 3. Bán BĐS sở hữu chung, có quyền lợi chia nhỏ
- => Những yếu tố phải loại bỏ hoặc điều chỉnh khi định giá BĐS

-
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....



GI, ẢO □ GI, THỰC

- Không phải giá ảo, vì:
 - Giá cao là do Nhiều người mua <> Ít người bán
 - “Tiền tươi = Thóc thật”
 - Mua giá cao -> Bán giá cao hơn => Thu lãi thật

GIẢO ◻ GI, THÙC

=> **Đầu tư ngắn hạn trong khi thị trường biến động**

- **Coi là giá ảo, vì:**

- Không thoả mãn 4 Điều kiện giá trị thị trường: Thận trọng; Hiểu biết; Có đủ Thời gian và Thông tin; Thị trường không biến động.

- Một trong 8 yếu tố phi thị trường xuất hiện: Độc quyền cung

=> **KHI định giá và đầu tư dài hạn**

-
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

C, C LO¹I GI, TRONG ®INH GI, B®S

- Giá trị thị trường của BĐS
- +/- Do mất cân đối cung cầu
- +/- Tâm lý người Mua/Bán
- +/- Các yếu tố thị trường (8 yếu tố)
- **Yêu cầu khi định giá mua/bán:** Phải đánh giá được các yếu tố tác động chung và tách rời/loại bỏ các yếu tố cá biệt





CÁC LOẠI GIÁ TRONG ĐỊNH GIÁ BĐS

2. Giá cho thuê:

- Là giá trị mà người chủ sở hữu nhận được tương đương với lợi ích khi đưa BĐS vào khai thác sử dụng mang lại

-
-

CÁC YẾU TỐ CẤU THÀNH GIÁ TRỊ TRONG BẤT ĐỘNG SẢN

▪ Các yếu tố cấu thành:

- Giá trị hiện thời của BĐS * Tỷ suất sinh lợi đầu tư
- Chi phí vận hành
- Tần suất giãn đoạn
- +/- Do mất cân đối cung cầu
- Lưu ý: Giá trị cho thuê không tính đến giá trị kỳ vọng trong tương lai của BĐS, những giá bán/mua lại quyền cho thuê lại có tính đến yếu tố này



.....
.....
.....
.....
.....



.....
.....
.....
.....
.....
.....



- Là giá trị mà người cung cấp tín dụng có thể thu hồi tương đương với khoản tín dụng đã cho vay

C_ C LO¹ I GI, TRONG ®INH GI, B®S

- Các yếu tố cấu thành:**

- Giá trị thị trường của BĐS * Tỷ lệ thu hồi
- Tỷ lệ thu hồi phụ thuộc vào:
- Tỷ lệ giảm giá
- Chi phí phát mại



CÁC LOẠI GIÁ TRỊ TRONG ĐỊNH GIÁ BĐS

4. Giá trị bảo hiểm:

- Là giá trị cần thiết bỏ ra để đầu tư tái tạo BĐS
- **Các yếu tố cấu thành:**
 - Giá trị thị trường của BĐS – Giá trị Thu hồi (Giá trị phát triển BĐS)
 - **Phí bảo hiểm:** Giá trị bảo hiểm
 - * Tần suất rủi ro

-
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....
.....

C, CLO¹IGI, TRỊ TRONG ®INH GI, B®S

5. Giá trị hạch toán:

- Là giá trị đo lường tiền vốn dưới hình thái BĐS
- **Các yếu tố cấu thành:**
 - Giá trị thị trường công trình BĐS * Tỷ lệ giảm giá công trình
 - **Hoặc** Giá trị ban đầu - Khấu hao
 - **Hoặc** Giá trị đánh giá lại (khi thay đổi các chủ sở hữu)



- Tổng giá trị hiện tại của luồng thu nhập tương lai của BĐS

C_ C LO¹ I GI_ TRỊ TRONG ®INH GI_ B®S

- ⇒ **Tu suất lợi nhuận trên vốn**
 - Ⓜ **Cuốn phí, chi phí** (chi phí cơ hội sử dụng vốn)
- ⇒ **Số giá trị bất động sản**
 - Ⓜ **Giá trị**
- ⇒ **Các lợi ích trực tiếp từ BĐS:**
 - Công dụng, Danh tiếng và uy tín, Tự hào và thoải mái ham muốn



CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN

1. Giá cả biểu hiện giá trị và xoay quanh giá trị => Từ giá cả suy ra giá trị:

Phương pháp so sánh

2. Giá trị do chi phí kết tinh

=> Phương pháp chi phí (giá thành, đấu thầu, chi phí giảm giá tái tạo; giá trị còn lại, khấu trừ, chiết trừ)



.....
.....
.....
.....
.....



.....
.....
.....
.....
.....
.....

CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN

3. Giá trị là Tổng luồng thu nhập
=> Phương pháp thu nhập,
hay vốn hoá, đầu tư.

4. Giá trị là thu nhập kỳ vọng
tương lai => phương pháp
thặng dư hay phát triển lý
thuyết.

5. Giá trị là sự đóng góp của BĐS
tạo ra lợi nhuận cho nhà kinh
doanh => Phương pháp lợi
nhuận: Tổng lợi nhuận trừ lợi
nhuận của nhà KD phần còn lại
là sự đóng góp của BĐS



.....
.....
.....
.....
.....



.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



VAI TRÒ CỦA NGƯỜI ĐỊNH GI CHUYÊN NGHIỆP TRONG THỊ TRƯỜNG BCS

cuu duong than cong. com



VAI TRÒ NGƯỜI ĐỊNH GI,

2- Lãnh mạnh hoá thị trường BĐS:

- “Đánh giá được mức độ ảo” khi thị trường biến động.
- Là nguồn góp phần vào hệ thống thông tin minh bạch thị trường BĐS.
- Góp phần rút ngắn khoảng cách 2 giá: Giá NN và Giá thị trường trong quản lý đất đai và thị trường BĐS

-
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....
.....



NG-ỒI ỜI NH GI, CHUY^aN NGHİÖP

Có đủ trình độ chuyên môn cần thiết:

- **Hiểu biết và đầy đủ thông tin cập nhật về diễn biến thị trường bất động sản, Tình hình xu hướng diên biến nền kinh tế và các khu vực phát triển**
- **Hiểu biết về sản phẩm bất động sản: Kết cấu, Kiến trúc, Quy hoạch, Phong thủy - xã hội.**
- **Hiểu biết về chính sách, pháp luật liên quan đến đất đai, BĐS**
- **Có kiến thức về đầu tư, Tài chính, Kế toán, Thống kê và Tin học**

-
-

NG-ỒI ỜỊNH GI, CHUY^aN NGHIÖP

=> Tiêu chuẩn định giá VN quy định:

- Phải có đủ năng lực chuyên môn, làm việc chuyên cần, thận trọng
- Tổ chức định giá phải có trách nhiệm nâng cao năng lực chuyên môn và kinh nghiệm nghề nghiệp cho người định giá
- Tổ chức định giá có trách nhiệm mua bảo hiểm nghề nghiệp và lập quỹ dự phòng rủi ro.

=> **Nghị định 153**: Tối thiểu Cao đẳng + Bồi dưỡng nghiệp vụ Định giá BĐS



.....

.....

.....

.....

.....



.....

.....

.....

.....

.....

.....



NG-ƯỜI ĐỊNH GIÁ CHUYÊN NGHIỆP

Có uy tín và hoạt động ổn định lâu dài:

- **Uy tín đối với khách hàng:** Khách hàng đặt niềm tin vào người định giá không phải chỉ với phí dịch vụ mà là cả Tài sản định giá (Có nên thông đồng với Người Mua-Người Bán?).
- **Uy tín với Bạn hàng:** Chia sẻ thông tin, Hỗ trợ nghề nghiệp (mỗi người có thể mạnh riêng), Chia sẻ thị trường một cách có lợi nhất cho các bên.

-
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....

NG-ỒI ỜỊNH GI, CHUY^aN NGHIÖP

- Ổn định về địa điểm và cần có đủ thời gian để tạo dựng và chứng minh uy tín: Điểm hoà vốn trong đầu tư BĐS (kể cả dịch vụ) thường chậm hơn so với các lĩnh vực đầu tư khác)

=> **Tiêu chuẩn thẩm định giá VN: Tư cách nghề nghiệp:** Tổ chức định giá, định giá viên phải có trách nhiệm bảo vệ uy tín nghề nghiệp, không được có hành vi làm ảnh hưởng đến uy tín nghề nghiệp; được quyền tham gia các hội, hiệp hội về định giá.

-
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....



NG-ỒI ỜI NH GI, CHUY^aN NGHİÖP

Có phong cách chuyên nghiệp:

- Phong cách do các các yếu tố bên ngoài mang lại: Trang phục; Phương tiện làm việc; Trụ sở văn phòng nơi hành nghề và đón tiếp khách hàng.
- Phong cách do rèn luyện và thói quen hình thành: Lên kế hoạch rõ ràng, chi tiết các công việc khi tiếp xúc khách hàng, khi khảo sát BĐS; Cách nói rõ ràng, chắc chắn, Đi đứng tự tin đúng mức.

-
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....

NG-ỒI ỜỊNH GI, CHUY^aN NGHIÖP

- Phong cách của sản phẩm mang tính chuyên nghiệp: Nội dung đầy đủ, đúng quy chuẩn; Hình thức hấp dẫn rõ ràng và thuyết phục (Các yếu tố hình thức)

=> **Tiêu chuẩn thẩm định giá VN:**
Tổ chức, các nhân định giá phải tuân thủ các tiêu chuẩn chuyên môn quy định trong Tiêu chuẩn định giá Việt Nam và các quy định pháp luật hiện hành.

-
-



- ✓ Không định giá cho tổ chức cá nhân có quan hệ kinh tế (Góp cổ phần, cho vay hoặc vay vốn, là cổ đông chi phối, ký kết hợp đồng gia công dịch vụ, đại lý..)

®¹O ®ØC NGHỀ NGHIỆP NG-ÔI ®ỊNH GI, (THEO TIªU CHUẨN SÈ 3 Q®: 24/2005-BTC)

- ✓ Không định giá cho các đơn vị có người thân (cha, mẹ, vợ, chồng, con, anh chị em ruột) là giữ vị trí trong HĐQT, Ban Tổng GD, Ban Giám đốc, Trưởng ban Tài chính, Kế toán trưởng.
- ✓ Nếu có sự hạn chế về tính độc lập phải tìm cách loại bỏ, nếu không bỏ được phải nêu trong báo cáo.
- ✓ Định giá viên phải xem xét và kết luận độc lập với từng phần hoặc toàn bộ báo cáo định giá của định giá viên khác.



.....
.....
.....
.....
.....



.....
.....
.....
.....
.....
.....



2- Chính trực: Thẳng thắn, trung thực có chính kiến khi định giá.

3- Khách quan:

- ✓ Không định giá khi ý kiến và kết luận định giá đã có chủ ý từ trước.
- ✓ Tiên định giá phải xác định độc lập từ trước, không phụ thuộc vào kết quả định giá (% giá trị)

① ② ③ NGHỀ NGHIỆP NG-ỒI ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿ ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

(THEO TIÊU CHUẨN SÈ 3 Q: 24/2005-BTC)

- ✓ Phải thẩm tra độc lập các tư liệu, thông tin do khách hàng hay các bên cung cấp, khẳng định tính phù hợp hay không phù hợp của thông tin; nếu thấy không phù hợp phải nêu rõ trong báo cáo.
- ✓ Không dựa trên các điều kiện giả thiết không có tính hiện thực

-
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



®¹O ®ØC NGHỀ NGHIỆP NG-ỒI ®ỊNH GI, (THEO TI^aU CHUỀN Sè 3 Q®: 24/2005-BTC)

4- Bí mật: Không được tiết lộ thông tin, dữ liệu hay kết quả định giá trừ trường hợp được pháp luật hoặc khách hàng đồng ý.

5- Công khai, minh bạch:

- Trong báo cáo định giá phải công khai các ràng buộc, hạn chế trong quá trình định giá

-
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....

①O ①OC NGHỀ NGHIÖP NG-ÖI ①INH GI, (THEO TIªU CHUÈN Sè 3 Q®: 24/2005-BTC)

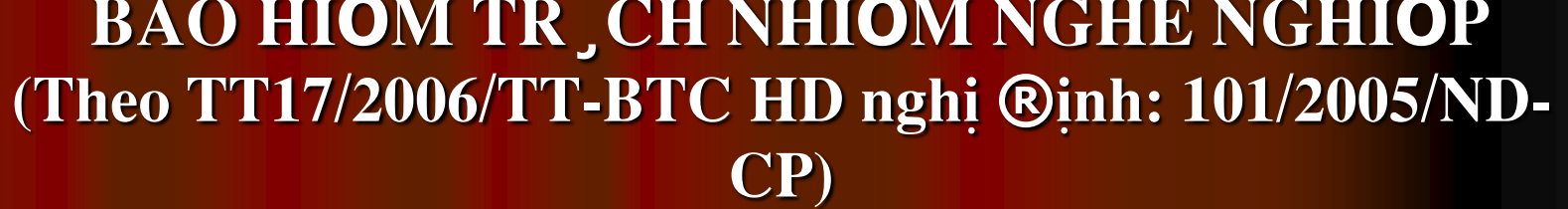
- Mọi tài liệu pháp lý và chứng cứ phải được thể hiện đầy đủ rõ ràng trong báo cáo định giá
- Định giá viên chịu trách nhiệm về tính đúng đắn trong nội dung báo cáo kết quả định giá. Giám đốc doanh nghiệp, tổ chức định giá là người chịu trách nhiệm cuối cùng về tính đúng đắn trong của nội dung báo cáo định giá, chứng thư định giá trước pháp luật, khách hàng hoặc bên thứ 3.



.....
.....
.....



.....
.....
.....
.....
.....
.....



BẢO HIỂM TRÁCH NHIỆM NGHỀ NGHIỆP

(Theo TT17/2006/TT-BTC HD nghị Định: 101/2005/ND-CP)

- Nếu không mua bảo hiểm thì phải trích quỹ dự phòng rủi ro nghề nghiệp được tính vào chi phí kinh doanh. Mức trích 0,5% đến 1% trên doanh thu DV định giá. Khi số dư quỹ tương đương 10% doanh thu dịch vụ trong năm tài chính thì không trích quỹ.
- Doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm trước Pháp luật và khách hàng về kết quả định giá. Nếu thiệt hại xảy ra Xử lý hậu quả gây ra theo thoả thuận giữa hai bên hoặc theo phán quyết của trọng tài thương mại.





CĂN CỨ VÀ NGUYÊN TẮC ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN



CƠ CẤU ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN

1- CƠ CẤU GIÁO BẢN THÂN BẤT ĐỘNG SẢN

- Các yếu tố giá trị kết tinh giá trị BĐS
- Công dụng và khả năng duy trì lợi ích
- Hình thái vật chất: Mỹ thuật, Tâm lý
- Vị trí và các tác động của vị trí

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

CƠ CẤU ĐỊNH GI, BẤT ĐỘNG SẢN

2- CƠ CẤU VMO THỊ TRƯỜNG

- Tính cạnh tranh và khả năng thay thế của các BĐS
- Thực trạng nền kinh tế và phân khúc thị trường BĐS

-
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....

cuu duong than cong. com



CƠ CẤU THỊ TRƯỜNG BẤT ĐỘNG SẢN

2- CẤU CẤU VỐN THỊ TRƯỜNG

➤ Đặc điểm của các lực lượng cung cầu: độc quyền - cạnh tranh, tiêu dung-đầu tư

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

cuu duong than cong. com



CĂN CỐ ĐỊNH GI, BẤT ĐỘNG SẢN

3- CĂN CỐ VÀO LUẬT PH, P

➤ Các quy định hiện tại của luật pháp về các quyền năng đối với BĐS

➤ Những xu hướng thay đổi luật pháp

-
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....

CĂN CØ ỜĨNH GI, BẮT ỜÉNG SẢ

3- CĂN CØ VỮO LUỆT PH, P

- Chính sách và thái độ của địa phương
- Luật pháp về công tác định giá và mục đích định giá





CÁC NGUYÊN TẮC ĐỊNH GIẢ BẤT ĐỘNG SẢN

1- SỬ DỤNG CAO NHẤT, TỐT NHẤT

Được coi là Sử dụng cao nhất, tốt nhất Khi BĐS được sử dụng hợp pháp, cho thu nhập ròng (hiện tại hoặc tương lai) lớn nhất và kéo dài liên tục

➤ Phù hợp về pháp lý, mục đích sử dụng; Thu nhập.

-
-

C₂C NGUY^aN T^{3/4}C ®INH GI₂ BẮT ®ÉNG SẢN
1- SÖ DỤNG CAO NHẤT, TẾT NHẤT

- **Giá trị hiện tại các luồng Thu nhập ròng của tất cả các yếu tố cấu thành BĐS lớn nhất.**
- **Thời gian cho thu nhập kéo dài, ổn định.**
- **Thoả mãn các tiêu chuẩn lựa chọn phổ biến phù hợp: chất liệu, kích thước**



CÁC NGUYÊN TẮC ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN

2- NGUYÊN TẮC CUNG CẦU

- Giá cả BĐS là kết quả của cân bằng cung cầu => do vậy phải lấy thời điểm cung cầu cân bằng để xác định giá
- Có điều chỉnh theo xu hướng mất cân đối cung cầu.
- Phải dự báo trước các nhân tố thay đổi quan hệ cung cầu trên thị trường



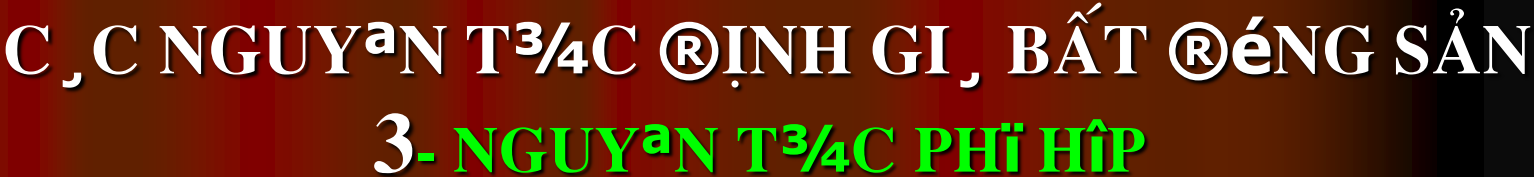
.....
.....
.....
.....
.....



.....
.....
.....
.....
.....
.....

C. C. NGUYỄN T^{3/4}C. ®INH GI. BẮT ®ÉNG SẢN

- Có điều chỉnh theo xu hướng mất cân đối cung cầu.
- Phải dự báo trước các nhân tố thay đổi quan hệ cung cầu trên thị trường

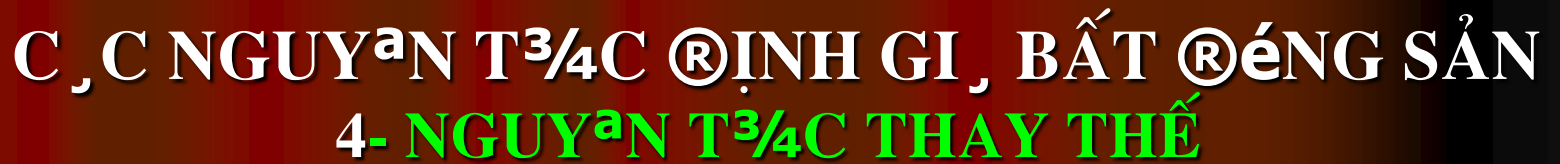


➤ Phù hợp với mục đích sử dụng cao nhất cho tất cả các yếu tố cấu thành BĐS

C, C NGUY^aN T^{3/4}C ®ĨNH GI, BẮT ®ÉNG SẢN

3- NGUYỄN T^{3/4}C PHỈ HẬP

- Phù hợp với các yếu tố bên ngoài: hạ tầng, môi trường
- Phù hợp với quan niệm và tập quán sử dụng khai thác BĐS



- **Tương đương về giá trị các BĐS thay thế**
- **Sử dụng các yếu tố thay thế khi có tính tương đồng**

C₂C NGUY^aN T^{3/4}C ®INH GI₂ BẮT ®ÉNG SẢN
4- NGUY^aN T^{3/4}C THAY THẾ

- Lưu ý các yếu tố không thể thay thế: các phần kết cấu công trình BĐS (móng, tường, cột chịu lực)



Giá trị BĐS luôn thay đổi, không cố định do

- Thay đổi về công năng BĐS
- Cải tạo các yếu tố cấu thành BĐS

CÁC NGUYÊN TẮC ĐỊNH GIỚI BẮT CHẮNG SẢN
5- NGUYÊN TẮC THAY THẾ

- Thay đổi về vị trí và điều kiện
- Thay đổi về thị trường

**=> Định giá cần phải
dự báo trước các
thay đổi này**



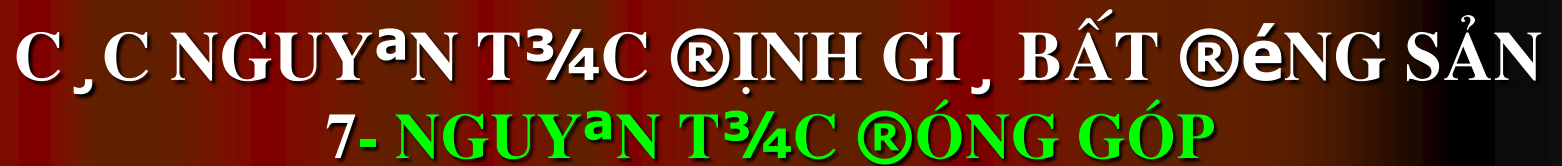
CÁC NGUYÊN TẮC ĐỊNH GI, BẤT ĐỘNG SẢN

6- NGUYÊN TẮC CÂN BỐI

- Các yếu tố của công trình BĐS phải cân đối và tương đồng với nhau mới phát huy tác dụng: Nhà và đất; Cấp độ nhà với cấp độ thiết bị nội thất
- Cân đối với các yếu tố bên ngoài của công trình BĐS Nhà ở, Bãi đỗ xe, dịch vụ, cây xanh

-
.....
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....

C_ C NGUY^aN T^{3/4}C ®INH GI_ BẮT ®ÉNG SẢN
6- NGUY^aN T^{3/4}C C©N ®ỐI



C. C. NGUY^aN T^{3/4}C ®INH GI, BẮT ®ÉNG SẢN
7- NGUY^aN T^{3/4}C ®ÓNG GÓP

- (cải tạo cầu thang, nhà vệ sinh, lắp điều hoà... giá trị tăng thêm lớn hơn giá trị kết tinh vào BĐS)
- Đóng góp của BĐS vào vùng, khu vực tồn tại BĐS



CÁC NGUYÊN TẮC ĐỊNH GIÁ BẤT ĐỘNG SẢN

8- NGUYÊN TẮC Cạnh tranh

➤ **Tính chất cạnh tranh của thị trường, cạnh tranh làm giảm tính độc quyền của BĐS đặc biệt**

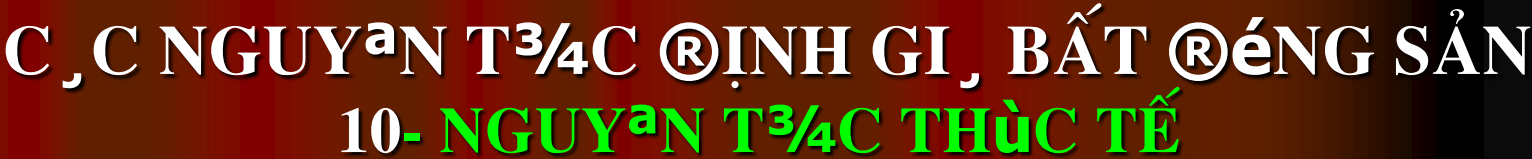
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

C_8 NGUY^aN T^{3/4}C ®INH GI_ BẮT ®ÉNG SẢN
8- NGUY^aN T^{3/4}C C¹NH TRANH



- Mỗi BDS và các bộ phận của nó phát huy tác dụng trong một mục đích thống nhất, không thể tách riêng từng bộ phận để định giá cho mục đích của bộ phận đó không liên quan đến bộ phận khác

CÁC NGUYỄN T^{3/4}C @INH GI, BẮT @ÉNG SẢN
9- NGUYỄN T^{3/4}C NHẤT QU, N



- Dựa vào khả năng thực tế của BĐS có dự báo thay đổi nhưng không suy diễn.
- Dựa vào tập quán, quan niệm thực tế trong mua bán, trao đổi

CÁC NGUYÊN TẮC ĐỊNH GI, BẤT ĐẲNG SẢN

10- NGUYÊN TẮC THỰC TẾ

- (bớt giá khi thanh toán, phương tiện thanh toán...).
- Dựa vào kết quả thực tế đã được thị trường thừa nhận

-
.....
.....
.....
.....
-
.....
.....
.....
.....
.....
.....

C, C NGUY^aN T^{3/4}C ®ĨNH GI, BẮT ®ÉNG SẢN

11- NGUY^aN T^{3/4}C DÙ B, O

- Dù b ị o khả năng sinh lời c ãa BĐS
- Dự báo thay đổi thị phần trong tương lai

12- NGUYÊN TẮC NGOẠI ỨNG.

- Phân tích tác động bên ngoài tích cực và tiêu cực đối với BĐS.
- Phân bổ tác động ngoại ứng giữa đất và công trình

C, C NGUY^aN T^{3/4}C ®ĨNH GI, BẮT ®ÉNG SẢN

11- NGUY^aN T^{3/4}C DÙ B, O

12- NGUYÊN TẮC NGOẠI ỨNG.

- Phân tích tác động bên ngoài tích cực và tiêu cực đối với BĐS.
- Phân bổ tác động ngoại ứng giữa đất và công trình



©¹I HẮC KINH TẾ QUÈC D©N KHOA BẮT ©ÉNG SẢN & ©ỊA CHÍNH

CẢM ƠN
ĐÃ CHÚ Ý THEO DÕI

