TRỌN BỘ · 10 PHẦN · 57 CHIẾN LƯỢC

57

CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN THEO QUY HOẠCH

Đọc quy hoạch để mua đúng chỗ, đúng lúc,
và ngủ yên sau khi mua

KÈM BỘ HỌC TẬP

Đọc nhanh 80/20 · 12 sơ đồ tư duy · 20 biểu mẫu + file Word
Bài kiểm tra 30 câu trước/sau · 60 thẻ ghi nhớ in và trên web

LẠI THẾ VŨ — DR LAND
Kiến thức và số liệu từ người cố vấn cao cấp · Cập nhật pháp lý đến 20/11/2026

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU

Lời nói đầu 6

Sơ đồ tư duy cả cuốn 11

Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 12

Bài tự định vị 10 phút 19

Trước khi đọc tiếp: làm Bài kiểm tra Lần 1 27

PHẦN I — QUẢN TRỊ RỦI RO VÀ TIÊU CHÍ CHỌN

Sơ đồ tư duy Phần I 28

Chiến lược 1: Quản trị rủi ro quy hoạch lúc mua 29

Chiến lược 2: Quản trị rủi ro quy hoạch lúc bán 42

Chiến lược 3: Xác định tiêu chí mua theo quy hoạch và xác thực công văn phê duyệt 55

Chiến lược 4: Mua theo quy hoạch hằng năm — ba lớp người vào thị trường 68

Chiến lược 5: Kế hoạch sử dụng đất hằng năm, đăng ký nhu cầu và hai loại bản đồ 80

PHẦN II — THỜI ĐIỂM VÀ LOẠI ĐẤT

Sơ đồ tư duy Phần II 93

Chiến lược 6: Xác định thời điểm đầu tư theo lộ trình quy hoạch 94

Chiến lược 7: Loại đất cần mua theo kế hoạch sử dụng đất hằng năm 108

Chiến lược 8: Năm vòng tròn đầu tư bất động sản theo quy hoạch 121

Chiến lược 9: Ba giai đoạn mua — cá mập, số đông, người dân 134

Chiến lược 10: Cách làm thực tế theo ba giai đoạn của kế hoạch sử dụng đất 148

PHẦN III — QUY LUẬT THỊ TRƯỜNG

Sơ đồ tư duy Phần III 161

Chiến lược 11: Bánh xe bất động sản 8 giai đoạn 162

Chiến lược 12: Quy luật vươn ra biển lớn 177

Chiến lược 13: Quy luật cơn bão 188

Chiến lược 14: Lộ trình ba giai đoạn — định hướng, hằng năm, hiện trạng 201
Chiến lược 15: Các yếu tố khi mua đất vùng ven 214
Chiến lược 16: Mua đất nông nghiệp quy hoạch đất ở — cùng 2 tỷ, trung tâm hay vùng ven 228
Chiến lược 17: 10 giai đoạn mua và bán đất nông nghiệp quy hoạch đất ở 241
Chiến lược 18: Đăng ký nhu cầu để được đưa vào kế hoạch sử dụng đất 255

PHẦN IV — LÊN THỔ CƯ

Sơ đồ tư duy Phần IV 269
Chiến lược 19: Đọc quyết định phê duyệt kế hoạch sử dụng đất hằng năm 270
Chiến lược 20: Đọc dấu sọc trên bản đồ — so sánh bản đồ kế hoạch ba năm liền 284
Chiến lược 21: Lộ trình chuẩn bị chuyển mục đích — sáu điều kiện, sáu điểm nghẽn 298
Chiến lược 22: Bốn bước chuyển đất trồng cây sang đất ở 312
Chiến lược 23: Phương pháp lên thổ cư sớm 326
Chiến lược 24: Xác định hạn mức thổ cư — xã hay phường 341
Chiến lược 25: Triển khai trọn một tỉnh — ví dụ Lâm Đồng 354

PHẦN V — BỐN HƯỚNG MUA THEO TRẠNG THÁI QUY HOẠCH

Sơ đồ tư duy Phần V 366
Chiến lược 26: Mua khi đã nằm trong kế hoạch 367
Chiến lược 27: Mua khi chưa vào kế hoạch — giá rẻ, giữ dài hạn 380
Chiến lược 28: Đất thổ cư đổi quy hoạch theo hướng tiềm năng 394
Chiến lược 29: Đất thổ cư đổi quy hoạch theo hướng rủi ro — dựng "radar" kiểm tra hằng năm 407
Chiến lược 30: Đất nông nghiệp chờ lên thổ cư hay đất thổ cư sẵn? 420

PHẦN VI — LUẬT KINH DOANH BĐS VÀ SIẾT PHÂN LÔ

Sơ đồ tư duy Phần VI 433
Chiến lược 31: Siết phân lô, bước 1 — lô đất của bạn thuộc đô thị loại mấy 434
Chiến lược 32: Siết phân lô, bước 2 — phường hay xã 445
Chiến lược 33: Áp dụng hai bước cho một thành phố — ví dụ Phan Thiết 455

Chiến lược 34: Áp dụng cho cả một tỉnh — ví dụ Khánh Hoà, đón đầu đô thị lên hạng 465

Chiến lược 35: Không chuyển nhượng cho cá nhân tự xây nhà — hiểu đúng câu chữ, tách thửa cho con 477

Chiến lược 36: Góc nhìn chủ đầu tư — điều kiện bán nền và dự án 1/500 491

Chiến lược 37: Nhà đầu tư cá nhân mua ở đâu — "trong ly, ngoài ly" 504

Chiến lược 38: Xác định diện tích nhỏ, vừa, lớn 518

Chiến lược 39: Diện tích đầu tư thực tế — một phường, một xã, cách nhau mười cây số 529

Chiến lược 40: Xu hướng dòng tiền sau luật mới — bài học phòng khám nha khoa 541

PHẦN VII — TÍNH TIỀN SỬ DỤNG ĐẤT

Sơ đồ tư duy Phần VII 552

Chiến lược 41: Công thức tính tiền sử dụng đất khi lên thổ cư 553

Chiến lược 42: Xác định khu vực và vị trí trên bảng giá đất 566

Chiến lược 43: Căn cứ đủ điều kiện lên thổ cư — kế hoạch hay quy hoạch? 578

Chiến lược 44: Hồ sơ thực tế — lập dự toán trước khi mua 592

Chiến lược 45: Thực hành hệ số điều chỉnh giá đất — khớp với thông báo thuế thật 606

Chiến lược 46: Chuyển từ bảng giá đất cũ sang bảng giá đất mới 619

PHẦN VIII — HẠ TẦNG VÀ NGÒI NỔ

Sơ đồ tư duy Phần VIII 633

Chiến lược 47: Đầu tư TP.HCM: tám tiêu chí, tìm ngòi nổ 634

Chiến lược 48: Đầu tư Hà Nội: mua trước, mua trong, mua sau; bài học Huế 649

PHẦN IX — THẨM ĐỊNH, BỒI THƯỜNG, ĐÀM PHÁN

Sơ đồ tư duy Phần IX 663

Chiến lược 49: Thẩm định giá theo bảng giá đất TP.HCM 664

Chiến lược 50: Thẩm định giá theo bảng giá đất Hà Nội 678

Chiến lược 51: Tính tiền bồi thường theo phương án A — mua tránh dự án, tính trước thắng thua 690

Chiến lược 52: Tiền bồi thường theo 6 giai đoạn của dự án — phương án B 704

Chiến lược 53: Đàm phán mua bất động sản bằng bảng giá đất — phễu 100–50–10–3–1 718

PHẦN X — PHÁP LÝ DỰ ÁN VÀ BỨC TRANH TOÀN CẢNH

Sơ đồ tư duy Phần X 732
Chiến lược 54: Dự án đủ điều kiện kinh doanh hay chỉ đang huy động vốn 733
Chiến lược 55: Kiểm tra sàn môi giới có đủ điều kiện không 746
Chiến lược 56: Sáu hồ sơ để nhận diện dự án ma 756
Chiến lược 57: Sơ đồ cây đầu tư 8 tầng 769

KẾT

Đọc xong rồi — ba việc trong tuần này 783

PHỤ LỤC

Phụ lục A — Từ điển thuật ngữ 785
Phụ lục B — Bộ checklist 57 chiến lược 805
Phụ lục C — Biểu mẫu kèm theo 845
Phụ lục D — Bài kiểm tra 30 câu trước và sau khi đọc 872
Phụ lục E — Thẻ ghi nhớ 60 ý phải thuộc 888
Phụ lục F — Cập nhật pháp lý 11/2026 906
Về tác giả 910

57 CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN THEO QUY HOẠCH

Đọc quy hoạch để mua đúng chỗ, đúng lúc, và ngủ yên sau khi mua

Lại Thế Vũ — Dr Land

LỜI NÓI ĐẦU

Phần lớn người mua bất động sản ở Việt Nam mua theo cùng một cách.

Nghe nói chỗ này sắp có đường thì đi xem. Thấy nhiều người cùng xuống tiền thì xuống theo. Ra văn phòng địa chính hỏi "lô này có dính quy hoạch không", được trả lời "không" thì yên tâm. Mua xong thì chờ, đến khi có người trả giá cao hơn thì bán. Có lần lời, có lần hoà, có lần mất ngủ cả tháng.

Tôi gọi cách đó là **đứng giữa đám đông**: biết thông tin khi mọi người đã biết, xuống tiền khi giá đã lên, và bán ra khi người mua phía sau đã thưa dần.

Tôi làm kinh doanh và đầu tư bất động sản đã nhiều năm. Nhưng cách tôi nhìn một lô đất chỉ thật sự thay đổi khi tôi được **một người cố vấn cao cấp** trong lĩnh vực quy hoạch kèm cặp. Ông không cho tôi "thông tin trong". Ông dạy tôi một việc đơn giản hơn nhiều: **đọc những văn bản đã công bố mà gần như không ai đọc**. Đó là quyết định phê duyệt, kế hoạch sử dụng đất, bảng giá đất, hệ số điều chỉnh, và bản đồ có dấu sọc hay không có dấu sọc. Những thứ đó nằm công khai trên cổng thông tin của tỉnh. Người đọc được chúng đứng ở đầu đường đi của giá. Người không đọc thì đứng ở cuối.

Người cố vấn của tôi đã đầu tư theo quy hoạch qua nhiều thị trường: Bình Thuận, Lâm Đồng, Khánh Hoà, Đắk Lắk, Đồng Nai, TP.HCM, Hà Nội. Ông đã đúc kết lại thành **57 chiến lược**. Tôi học, áp dụng vào việc đầu tư của chính mình, và thấy đây là bộ kiến thức mà bất kỳ ai bỏ tiền vào đất cũng nên biết. Vì sức khoẻ, ông không còn trực tiếp giảng dạy, và ông đã tin tưởng giao cho tôi tổng hợp, biên soạn, cập nhật để truyền lại cho người khác.

Cuốn sách này là kết quả của việc đó. Bạn sẽ gặp nhiều câu chuyện, thương vụ và con số thật **của người cố vấn**. Tôi kể lại đúng như vậy, ghi rõ là của ông, không nhận làm của mình. Phần của tôi là sắp xếp, giải thích lại cho dễ áp dụng, và cập nhật toàn bộ theo pháp luật mới nhất đến năm 2026.

Ba loại người mua bán, và ranh giới không được bước qua

Trước khi vào chiến lược đầu tiên, tôi cần nói một điều mà nhiều sách đầu tư bỏ qua: **đạo đức của người biết quy hoạch.**

Người mua bán đất thường rơi vào ba trường hợp.

Thứ nhất, người mua theo cách thông thường: tìm được lô ưng ý, đến địa chính hỏi quy hoạch, rồi mua. Họ không hiểu sâu quy hoạch, nhưng họ không lừa ai.

Thứ hai, người bán theo cách thông thường: giữ sáu tháng, một năm, vài năm, thấy có lời thì bán. Họ không biết lô đó có quy hoạch gì. Họ cũng không lừa ai.

Thứ ba, người **đã biết** lô đất có vấn đề, như đang tranh chấp, đã nằm trong dự án, hay sổ không sang tên được, mà vẫn rao bán như lô bình thường để đẩy rủi ro sang người khác.

Hai trường hợp đầu là chuyện bình thường của thị trường. Trường hợp thứ ba là điều người cố vấn của tôi gọi là **“để lại nghiệp”**.

Cuốn sách này sẽ giúp bạn biết nhiều hơn người khác: biết sớm hơn chỗ nào sắp lên, và cũng biết sớm hơn chỗ nào có rủi ro. Chính vì biết nhiều hơn, bạn phải giữ một nguyên tắc:

> **Biết rủi ro thì quản trị rủi ro. Không bao giờ đẩy rủi ro mình đã biết sang cho người không biết.**

Một bác sĩ biết bệnh mà nói sai để thu thêm tiền, một luật sư biết thua mà vẫn tư vấn kiện để có hợp đồng: có thể được lợi trước mắt, nhưng không ai làm nghề lâu dài được như thế. Đầu tư bất động sản cũng vậy. Vì thế hai chiến lược đầu tiên của sách đều nói về **quản trị rủi ro**: rủi ro lúc mua (Chiến lược 1) và rủi ro lúc

bán (Chiến lược 2). Ở Chiến lược 2, bạn sẽ thấy rõ ranh giới giữa bán đúng lương tâm và bán đẩy rủi ro.

Nếu trước đây bạn đã từng mua sai, bán sai vì chưa hiểu quy hoạch thì bỏ qua. Từ hôm nay làm đúng là được.

Chỉ tin văn bản có đóng dấu

Nguyên tắc thứ hai xuyên suốt cuốn sách:

> **Đã gọi là quy hoạch thì phải có văn bản, có số hiệu, có con dấu.**

Sách này không hướng dẫn theo kiểu "tôi nghe nói", "anh ấy bảo", "theo tôi được biết". Mọi lộ trình đều bám vào quyết định, công văn, bản đồ do cơ quan nhà nước ban hành và công bố. Người đầu tư theo tin đồn có thể thắng một lần. Người đầu tư theo văn bản thắng đều đặn hơn, và quan trọng hơn: **khi thua, họ biết vì sao thua.**

Cuốn sách được chia thế nào

57 chiến lược được chia thành mười phần, gom lại trong ba chặng đi từ dễ đến khó:

Chặng	Chiến lược	Dành cho ai	Bạn sẽ làm được gì
Chặng 1 — Nền tảng (Phần I–III)	1–18	Người mới, môi giới muốn lên nhà đầu tư	Đọc đúng quy hoạch, hiểu chu kỳ thị trường, chọn đúng thời điểm và loại đất
Chặng 2 — Thực chiến (Phần IV–VI)	19–40	Người đã có vài lô đất	Đưa đất nông nghiệp lên thổ cư, đọc kế hoạch sử dụng đất, hiểu luật kinh doanh bất động sản mới và siết phân lô

Chặng	Chiến lược	Dành cho ai	Bạn sẽ làm được gì
Chặng 3 — Nâng cao (Phần VII–X)	41–57	Nhà đầu tư muốn lên quy mô	Tự tính tiền sử dụng đất, chọn ngòi nổ hạ tầng, thẩm định giá, tính bồi thường, kiểm tra pháp lý dự án

Mỗi chiến lược có cùng một khung: một câu chuyện mở đầu, nguyên tắc cốt lõi, cách làm từng bước, ví dụ tính bằng con số, bảng "trước và sau", phần áp dụng cho từng nhóm người đọc, rủi ro và điều kiện áp dụng, checklist hành động, và hỏi đáp.

Ô "Cập nhật 2026": vì sao bạn cần đọc kỹ

Các ví dụ trong sách là **ví dụ thật** từ những thị trường người cố vấn của tôi đã làm, phần lớn trong giai đoạn 2018–2024. Tôi giữ nguyên các con số và văn bản của thời điểm đó, vì chính chúng cho bạn thấy phương pháp chạy ra sao trên thực tế.

Nhưng pháp luật và bản đồ hành chính đã thay đổi lớn:

- **Luật Đất đai 2024** thay Luật Đất đai 2013. Tiếp theo đó, **Nghị quyết 254/2025/QH15** thay đổi tiếp cách lập kế hoạch sử dụng đất, cách tính tiền sử dụng đất và tiền bồi thường.
- **Luật Kinh doanh bất động sản 2023** siết phân lô bán nền ở các đô thị.
- **Từ ngày 1/7/2025**, cả nước sắp xếp lại tỉnh và bỏ cấp huyện. Nhiều địa danh trong sách nay đã thuộc tỉnh khác hoặc đổi từ xã thành phường. Ví dụ, Bình Thuận nay thuộc tỉnh Lâm Đồng, Ninh Thuận nay thuộc tỉnh Khánh Hoà.

Vì vậy, ở những chỗ cần thiết, tôi đặt ô **"Cập nhật 2026"** để ghi rõ cái gì đã đổi. Quy tắc của bạn khi dùng sách rất đơn giản: **phương pháp thì dùng lâu dài; con số và số hiệu văn bản thì luôn tra lại bản mới nhất của tỉnh bạn đầu tư trước khi xuống tiền.** Cuốn sách này dạy cách đọc. Nó không thay thế văn bản pháp luật, cũng không thay thế ý kiến của luật sư hay cơ quan có thẩm quyền.

Một lưu ý về đơn vị đo: "một sào" là bao nhiêu?

Đây là lỗi nhỏ, nhưng có nhiều người mất tiền vì nó.

Đơn vị	Miền Bắc	Miền Trung	Miền Nam
1 sào	360 m²	500 m²	1.000 m²
1 mẫu	3.600 m²	5.000 m²	10.000 m² (1 ha)

Môi giới báo "một sào 2 tỷ". Người miền Bắc vào Nam mua, tưởng là 360 m², hoá ra được 1.000 m²: may. Người miền Nam ra Bắc mua, tưởng là 1.000 m², đặt cọc rồi mới biết chỉ có 360 m²: thiệt lớn.

Trong toàn bộ sách này, "sào" được hiểu là 1.000 m² và "ha" là 10.000 m², theo cách gọi miền Nam, nơi phần lớn ví dụ diễn ra. Khi đi mua thật, luôn hỏi lại bằng mét vuông và đối chiếu với sổ.

Bạn không cần đọc hết 57 chiến lược mới bắt đầu đầu tư. Nhưng bạn nên đọc **theo thứ tự**, vì chiến lược sau dựng trên chiến lược trước. Và nếu chỉ nhớ được một câu từ cả bộ sách, hãy nhớ câu này:

> **Quy hoạch không làm bạn giàu. Đọc quy hoạch sớm hơn và quản trị rủi ro tốt hơn người khác mới làm bạn giàu.**

Chúng ta bắt đầu bằng câu hỏi mà người học quy hoạch hay quên nhất: *nếu chính mình đọc sai thì sao?*

Tác giả: Lại Thế Vũ — Dr Land · laithevuofficial@gmail.com · Zalo: 0969872012

SƠ ĐỒ TƯ DUY CẢ CUỐN



Đã gọi là quy hoạch thì phải có văn bản, có số hiệu, có con dấu.

Sơ đồ tư duy cả cuốn — 57 chiến lược trong 10 phần

ĐỌC NHANH 80/20 — SÁU Ý MANG LẠI PHẦN LỚN GIÁ TRỊ

Nếu bạn chỉ có một buổi tối trước khi xuống tiền cho một lô đất "có quy hoạch", đây là những trang nên đọc.

Vì sao có chương này

Cuốn sách có 57 chiến lược, hơn tám trăm trang. Tôi biết nhiều người cầm sách lên đúng lúc môi giới vừa gọi: "Anh chị cọc trong tuần này thì giữ được giá."

Chương này gom lại sáu ý mà theo tôi mang lại phần lớn giá trị của cả bộ sách. Chữ "80/20" ở đây là một nhận định kinh nghiệm, không phải một con số đo được. Không ai đếm được 57 chiến lược đóng góp bao nhiêu phần trăm vào kết quả của bạn. Tôi chọn sáu ý bằng một câu hỏi duy nhất: **ý nào, nếu bỏ qua, gây thiệt hại lớn nhất, hoặc tạo ra chênh lệch kết quả lớn nhất giữa hai người cùng mua một vùng?**

Sáu ý này đứng trên cùng một nền mà Lời nói đầu đã đặt ra:

> Đã gọi là quy hoạch thì phải có văn bản, có số hiệu, có con dấu.

> Biết rủi ro thì quản trị rủi ro. Không bao giờ đẩy rủi ro mình đã biết sang cho người không biết.

Câu thứ nhất là cách bạn biết; câu thứ hai là cách bạn dùng điều mình biết.

Sáu ý là lối vào, không phải lối tắt: mỗi ý trỏ tới các chiến lược cần đọc đầy đủ. Phương pháp thì dùng lâu dài; số hiệu văn bản, bảng giá, hệ số và địa giới thì luôn tra lại bản mới nhất của tỉnh bạn đầu tư.

Sáu ý cốt lõi

Ý 1 — Chỉ xuống tiền theo văn bản gốc có số hiệu, có con dấu

Làm gì: Với mọi "căn cứ tăng giá" người ta kể cho bạn (cao tốc, sân bay, khu du lịch, dự án), làm đúng hai bước của Chiến lược 3. Bước 1: tìm trên báo chữ "phê duyệt" và số văn bản đi kèm; nếu bài báo chỉ có "đề xuất", "nghiên cứu", "kiến nghị", "dự kiến" thì dừng ở đó. Bước 2: tải văn bản gốc về, kiểm tra có con dấu và chữ ký của cơ quan có thẩm quyền, rồi đọc ra quy mô, thời gian, địa điểm, chủ đầu tư và nguồn vốn. Với sản phẩm trong dự án, văn bản cần có là văn bản của Sở Xây dựng xác nhận đủ điều kiện bán, và trong phụ lục phải có đúng mã căn của bạn.

Vì sao nặng ký: Bậc thang chắc chắn ở Chiến lược 15 chia một căn cứ thành năm bậc: tin đồn, đề xuất, đã có quyết định phê duyệt, đã vào kế hoạch và bố trí vốn, đã khởi công. Bậc 1 và bậc 2 không đủ để xuống phần lớn vốn. Ở Bình Thuận, công ty của người cố vấn áp dụng đúng hai bước này: với cao tốc Dầu Giây – Phan Thiết, ông tìm tin phê duyệt trên báo rồi tải về văn bản số 749 năm 2019, có con dấu. Với dự án, không có văn bản của Sở Xây dựng thì mọi tờ "giữ chỗ", "thoả thuận", "đăng ký nguyện vọng" đặt tiền của bạn ra ngoài vòng bảo vệ của pháp luật.

Đọc đầy đủ: Chiến lược 3, Chiến lược 15, Chiến lược 54, Chiến lược 56.

Ý 2 — Chia vốn và tính sẵn kịch bản một nửa số lô thua

Làm gì: Đừng đặt toàn bộ vốn vào một lô mà bạn không thể chịu mất. Chia vốn ra nhiều lô; đánh dấu từng lô lên bản đồ, vẽ ranh các khu có dấu hiệu dự án lớn (khu thương mại dịch vụ diện tích lớn, khu đang có đề xuất); lô trong ranh xếp vào nhóm rủi ro. Rồi tính kịch bản 50/50 với giá bán thận trọng nhất. Nếu một nửa số lô thua mà vẫn không lỗ thì mua; nếu không, hoặc giá đang quá cao, hoặc vùng đó chưa đủ lý do để lên.

Vì sao nặng ký: Quy hoạch đã duyệt vẫn có thể điều chỉnh, và người đọc giỏi đến đâu cũng có lúc đọc sai. Ví dụ ở Chiến lược 1: vốn 2.000 triệu chia thành 4 lô × 1 sào × 500 triệu. Kịch bản xấu nhất: 2 lô thua, bán hoà vốn được 1.000 triệu; 2 lô thắng tính ở mức thận trọng 1 tỷ/sào được 2.000 triệu; tổng thu 3.000 triệu, vẫn lãi 1.000 triệu. Đó là kết quả lịch sử của một giai đoạn sốt đất, không phải mức lợi nhuận kỳ vọng. Điểm mấu chốt nằm ở dòng "2 lô thua: bán hoà vốn", vì chỉ người mua rẻ mới có đường hoà vốn. Lưu ý: 50% là con số để tính cho yên tâm, không phải xác suất. Thực tế ở Bình Thuận giai đoạn đó chỉ khoảng một phần năm số lô của đội người cố vấn dính rủi ro quy hoạch, nhưng ông vẫn tính theo 50%.

Đọc đầy đủ: Chiến lược 1, Chiến lược 2, Chiến lược 27, Chiến lược 30.

Ý 3 — Khớp kỳ hạn của tiền với chặng quy hoạch của lô đất

Làm gì: Viết ra ngày sớm nhất bạn có thể phải rút lại số tiền này. Sau đó xác định lô đất đang ở chặng nào: quy hoạch định hướng (đầu tư dài hạn, từ 3 năm trở lên), kế hoạch sử dụng đất hằng năm (1–3 năm), hay hiện trạng đã có thổ cư (1–2 năm, hoặc mua để dùng). Chỉ mua khi hai mốc khớp nhau, kể cả khi hạ tầng chậm 12 tháng so với văn bản.

Vì sao nặng ký: Chiến lược 6 nói thẳng: thời điểm đầu tư được quyết định bởi văn bản nhà nước đã ký, không phải bởi nhiệt độ của thị trường. Trong ví dụ của chương, khoản 1 tỷ chắc chắn phải rút lại sau 12 tháng thì chặng 1 không phù hợp, chặng 2 rủi ro cao vì chỉ cần chậm 1 năm là vỡ kế hoạch, và kết luận là khoản đó chưa nên đưa vào đầu tư đất theo quy hoạch. Ngược lại, khoản 500 triệu nhàn rỗi không cần dùng trong 5 năm thì có thể chọn lô rẻ chỉ mới có trên bản đồ định hướng. Đó cũng là lý do Chiến lược 3 bắt bạn chạy thêm kịch bản hạ tầng chậm 12 tháng: vẫn giữ được lô, hay buộc phải bán.

Đọc đầy đủ: Chiến lược 6, Chiến lược 14, Chiến lược 5, Chiến lược 3.

Ý 4 — Hỏi đúng câu: văn bản nào đang là căn cứ cho phép chuyển mục đích tại thửa này?

Làm gì: Đừng dừng ở câu "lô này có quy hoạch đất ở". Phân biệt quy hoạch định hướng (thứ phải chờ) với kế hoạch hoặc căn cứ đã cho phép chuyển mục đích (thứ sắp diễn ra). Đặt bản đồ của nhiều năm liền cạnh nhau thay vì đọc một tấm đơn lẻ. Và mang theo bản đồ, văn bản đến UBND xã, phường nơi có đất để hỏi một câu: "Văn bản nào đang là căn cứ cho phép chuyển mục đích tại thửa này, và thửa này đã phù hợp với văn bản đó chưa?" Ghi lại người trả lời, ngày hỏi, nội dung.

Vì sao nặng ký: Hai lô đất trồng cây cùng một vùng, cùng "có quy hoạch đất ở", có thể cách nhau nhiều năm chờ và một khoản tiền chênh mà Chiến lược 26 gọi là "dấu sọc có giá". Ở thị xã La Gi cũ, ba tấm bản đồ kế hoạch 2021, 2022, 2023 của cùng một khoanh đất cho thấy: năm 2021 mới là quy hoạch, ngày 31/8/2022 có thông báo đăng ký nhu cầu, năm 2023 vùng đó phủ dấu sọc. Sách cũng dặn đừng mang con số "một năm" của La Gi đi áp cho mọi nơi: từ lúc đăng ký đến lúc thấy sọc khoảng 1 đến 2 năm, tuỳ địa phương. Chỗ này đã thay đổi lớn: theo Nghị quyết 254/2025/QH15, các địa phương không còn lập kế hoạch sử dụng đất hằng

năm cấp huyện và quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất cấp xã; với hộ gia đình, cá nhân, đối với đất nông nghiệp trong khu dân cư hoặc cùng thửa có đất ở, căn cứ được nêu trong Luật Đất đai 2024 là quy hoạch đã phê duyệt; với lô nông nghiệp riêng lẻ, hãy hỏi cơ quan có thẩm quyền xem lô được xét theo căn cứ nào. Cơ chế đăng ký nhu cầu đang áp dụng ở từng địa phương thì tôi chưa kiểm chứng được, và quy định còn trong giai đoạn chuyển tiếp. Vì vậy câu hỏi đúng hôm nay là câu hỏi về văn bản căn cứ, và câu trả lời phải là của cơ quan có thẩm quyền tại chỗ, không phải của môi giới.

Đọc đầy đủ: Chiến lược 5, Chiến lược 20, Chiến lược 43, Chiến lược 18.

Ý 5 — Tra phường hay xã trước khi định chia lô hay lên thổ cư

Làm gì: Đọc địa chỉ thửa đất trên giấy chứng nhận, đối chiếu với địa giới hiện hành từ 01/7/2025, và ghi rõ lô nằm ở phường hay xã. Từ đó tra hai thứ: lô có thuộc vùng bị siết phân lô theo khoản 6 Điều 31 Luật Kinh doanh bất động sản 2023 không, và quyết định hạn mức đất ở mới nhất của tỉnh cho phép lên tối đa bao nhiêu mét vuông.

Vì sao nặng ký: Câu chữ của luật siết ở "phường, quận, thành phố của đô thị loại đặc biệt, loại I, loại II và loại III", có hiệu lực từ 01/8/2024. Từ 01/01/2026, theo Nghị quyết 111/2025/UBTVQH15, các đô thị loại IV, loại V trước đây được xác định là đô thị loại III, nên câu hỏi quyết định dồn sang "phường hay xã" và quyết định của UBND tỉnh về khu vực được chuyển nhượng. Một chữ trên giấy chứng nhận cũng đổi luôn diện tích được ở: ở Phan Thiết, theo quyết định hạn mức năm 2014 của Bình Thuận, lô ở phường Mũi Né chỉ được lên tối đa 150 m² đất ở, còn xã Tiến Thành bên kia đường được 300 m² (ví dụ lịch sử: quyết định này nay đã được thay, và cả hai nơi nay đều là phường). Nhà đầu tư trong câu chuyện của Chiến lược 24 không mua sai vùng quy hoạch; anh chỉ không đọc hạn mức trước khi mua.

Đọc đầy đủ: Chiến lược 31, Chiến lược 32, Chiến lược 24, Chiến lược 37.

Ý 6 — Tính bằng bảng giá đất trước khi đặt cọc: tiền lên thổ cư và mức rút lui

Làm gì: Trước khi trả giá, tự tính hai con số từ bảng giá đất đang có hiệu lực của tỉnh. Một là tiền lên thổ cư: giá đất ở trừ giá đất nông nghiệp, mỗi bên nhân hệ số điều chỉnh của tỉnh (nếu có) rồi mới trừ, nhân diện tích xin chuyển và tỷ lệ phải

nộp áp dụng cho lô. Hai là mức rút lui nếu lô bị thu hồi: diện tích × giá theo bảng giá × hệ số K đúng năm, bỏ khoản hỗ trợ ra ngoài. Cộng con số thứ nhất vào giá mua để ra tổng vốn; so giá rao với con số thứ hai để biết thua thì mất bao nhiêu.

Vì sao nặng ký: Giá mua chỉ là nửa tờ hoá đơn. Ở hồ sơ Long Hải (Chiến lược 45), công thức gốc "đất ở trừ đất nông nghiệp" chỉ ra 5.420.000 đồng/m², còn quyết định thật ghi 11.704.000 đồng/m² (hồ sơ 2024, ví dụ lịch sử; từ 2026 nhiều nơi đặt K = 1, phải mở quyết định hệ số của tỉnh bạn), vì hệ số của đất trồng cây hàng năm là 15,95 trong khi của đất ở là 2,36. Ở Thường Tín (Chiến lược 51), lô 100 m² đất ở có mức rút lui 100 m² × 20 triệu × K 1 = 2.000 triệu; chủ đất rao 4.000 triệu, tức gấp đôi mức rút lui, nên nếu thua là mất một nửa vốn. Hai lưu ý giữ đúng mức chắc của sách: mức thu 30–50% theo Nghị quyết 254/2025/QH15 không áp dụng cho mọi đất nông nghiệp; và từ 1/1/2026 các tỉnh dùng bảng giá đất mới, tiền lên thổ cư có thể tăng so với các ví dụ năm 2024. Bảng giá là thước đo của nhà nước, không phải giá giao dịch.

Đọc đầy đủ: Chiến lược 41, Chiến lược 45, Chiến lược 51, Chiến lược 53.

Sáu ý trên một trang

#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi xuống tiền	Chiến lược
1	Chỉ tin văn bản gốc có số hiệu, con dấu	Căn cứ tăng giá của lô này là văn bản số mấy, tôi đã tự tải về và thấy con dấu chưa? Nếu là dự án: mã căn của tôi có trong văn bản của Sở Xây dựng không?	3, 15, 54, 56
2	Chia vốn, tính kịch bản một nửa số lô thua	Nếu một nửa số lô thua và chỉ bán được hoà vốn, với giá bán thận trọng nhất, tôi còn lãi không?	1, 2, 27, 30
3	Khớp kỳ hạn tiền với chặng quy hoạch	Ngày sớm nhất tôi phải rút tiền là ngày nào, và nếu hạ tầng chậm 12 tháng tôi có còn giữ được lô?	6, 14, 5, 3
4	Hỏi văn bản căn cứ chuyển mục đích	UBND xã, phường đã trả lời tôi văn bản nào là căn cứ cho thửa này, ngày nào, ai trả lời?	5, 20, 43, 18
5	Tra phường hay xã	Theo địa giới hiện hành, lô nằm ở phường hay xã; có bị siết phân lô không; hạn mức đất ở tối đa là bao nhiêu m²?	31, 32, 24, 37

#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi xuống tiền	Chiến lược
6	Tính bằng bảng giá đất trước khi cọc	Tiền lên thổ cư (đã nhân hệ số) là bao nhiêu, và nếu bị thu hồi thì mức rút lui so với giá mua thua bao nhiêu?	41, 45, 51, 53

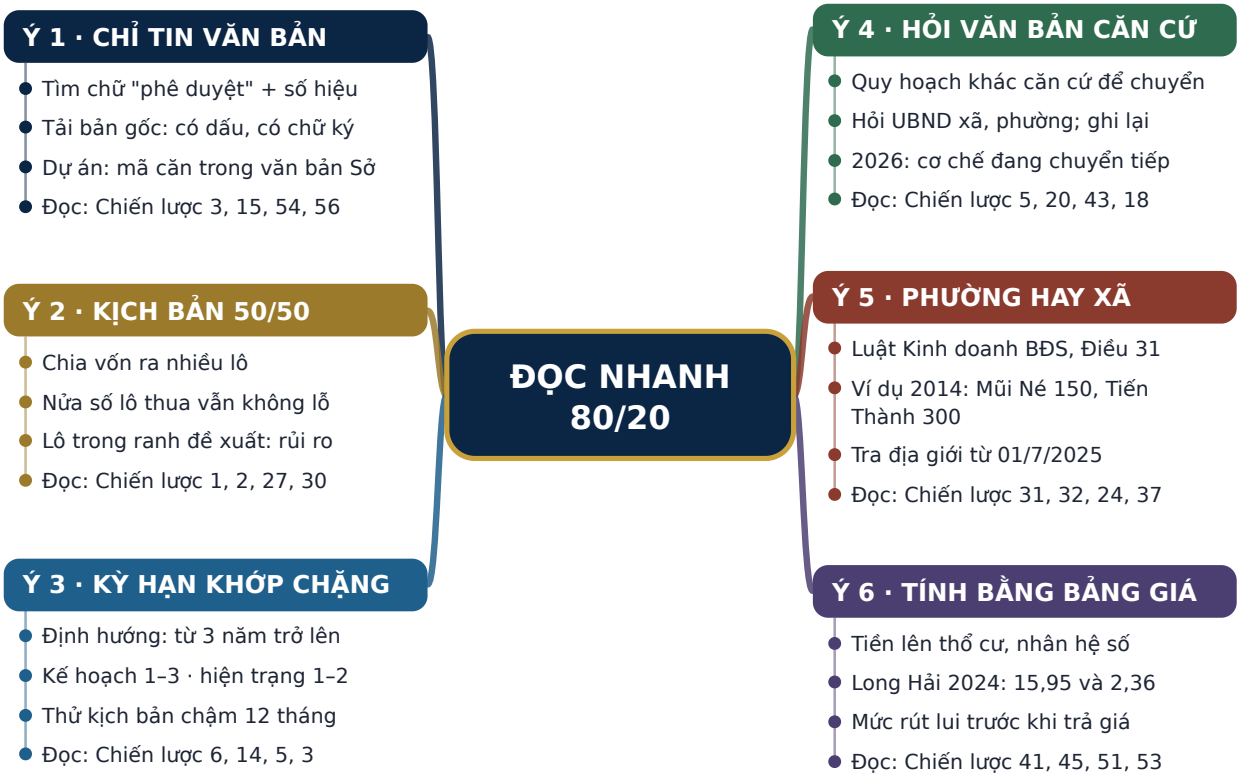
Câu nào bạn chưa trả lời được bằng con số hoặc số hiệu văn bản, đó chính là chương bạn cần đọc trước.

Ba lộ trình đọc theo thời gian bạn có

Lộ trình	Đọc gì	Xong thì bạn làm được gì
Hai giờ tối nay	Chương này; đọc trọn Chiến lược 1 và Chiến lược 3; với Ý 3 đến Ý 6, đọc khung "Chiến lược số" ở đầu và checklist của Chiến lược 6, 32, 41, 51 trong Phụ lục B	Trả lời được Ý 1 và Ý 2 cho lô đang xem; biết mình còn thiếu văn bản nào trước khi cọc
Một tuần, mỗi tối một giờ	Tối 1: Chiến lược 1–2 · Tối 2: Chiến lược 3 và 15 · Tối 3: Chiến lược 6 và 14 · Tối 4: Chiến lược 5, 20, 43 · Tối 5: Chiến lược 24, 31, 32 · Tối 6: Chiến lược 41 và 45 · Tối 7: Chiến lược 51 và 54, rồi điền bảng "Sáu ý trên một trang" cho lô thật	Tự kiểm được một lô đất từ văn bản căn cứ đến dự toán tiền lên thổ cư và mức rút lui
Trọn bộ	57 chiến lược theo thứ tự, ba chặng: Nền tảng (Phần I–III), Thực chiến (Phần IV–VI), Nâng cao (Phần VII–X); mở sơ đồ tư duy đầu mỗi Phần; làm bài kiểm tra Lần 1 trước, Lần 2 sau	Đọc quy hoạch, tính tiền, thẩm định giá và kiểm tra pháp lý dự án cho cả một danh mục

Dù bạn chọn lộ trình nào, **đừng bỏ qua Ý 1 và Ý 2**. Bốn ý còn lại giúp bạn kiếm được nhiều hơn. Hai ý này giữ cho bạn không mất lớn: một ý giữ bạn khỏi xuống tiền theo tin đồn, một ý giữ cho cả danh mục còn đường lui khi chính bạn đọc sai.

SƠ ĐỒ TƯ DUY — ĐỌC NHANH 80/20



Đừng bỏ qua Ý 1 và Ý 2 — một ý giữ bạn khỏi tin đồn, một ý giữ đường lui khi chính bạn đọc sai.

Sơ đồ tư duy — Đọc nhanh 80/20: sáu ý cốt lõi

BÀI TỰ ĐỊNH VỊ 10 PHÚT

Một cây bút, một tờ giấy, mười phút trung thực với chính mình. Làm xong, bạn biết nên mở chiến lược nào trước.

Bạn không cần đọc 57 chiến lược mới bắt đầu. Nhưng bạn cần biết mình đang đứng ở đâu.

Người mua sai thường không thiếu kiến thức chung, mà thiếu đúng một mảnh. Có người đọc bản đồ rất giỏi nhưng chưa từng tự tính tiền lên thổ cư. Có người tính tiền rất nhanh nhưng không biết lô mình định mua nằm trong phường hay xã. Bài này giúp bạn tìm ra mảnh còn thiếu đó.

Ba quy tắc khi làm bài:

1. **Viết bằng bút, lên giấy.** Đừng làm trong đầu. Con số viết ra khác hẳn con số nghĩ ra.
2. **Chấm theo việc đã làm, không theo việc đã nghe.** Nghe mười lần về bảng giá đất mà chưa tự tra lô nào thì vẫn là chưa biết.
3. **Ghi ngày làm bài, ba tháng sau làm lại.**

Bài này không chấm bạn giỏi hay dở, cũng không hứa rằng điểm cao thì sẽ có lời. Nó chỉ cho bạn biết nên đọc chương nào trước để bớt mua sai.

Phần 1 — Bốn con số thật của bạn (3 phút)

Điền bằng số, không điền bằng cảm giác. Không chắc thì ghi con số thận trọng nhất.

1. Vốn

Tổng số tiền tôi có thể dành cho đầu tư đất: ____ tỷ đồng

Trong đó, tiền của chính tôi: ____ tỷ; tiền vay hoặc mượn: ____ tỷ, lãi ____ %/năm

Số tiền tôi chịu mất tối đa mà vẫn ngủ yên: ____ triệu đồng *(Chiến lược 1 và 51 sẽ dùng lại con số này)*

2. Kỳ hạn của tiền

Ngày sớm nhất tôi có thể phải rút lại số tiền này: ____ / ____ / _____

Vậy số tiền này được nằm yên khoảng: ☐ dưới 1 năm ☐ 1–2 năm ☐ 2–5 năm ☐ trên 5 năm

Mục đích chính: ☐ để ở ☐ cho thuê, lấy dòng tiền ☐ đầu tư chờ tăng giá

(Kỳ hạn quyết định bạn được phép đi chặng nào của lộ trình quy hoạch: Chiến lược 6 và 14.)

3. Số lô đang có

Số lô tôi đang đứng tên: ____ lô

Trong đó: đất ở (thổ cư) ____ lô · đất nông nghiệp ____ lô · sản phẩm trong dự án ____ căn/nền

Số lô tôi đang chờ lên thổ cư: ____ lô · Số lô mua với ý định chia nhỏ để bán: ____ lô

4. Nơi định đầu tư

Tỉnh, thành phố: _____ · Xã, phường (theo địa giới hiện hành): _____

Nơi đó là: ☐ phường ☐ xã ☐ đặc khu ☐ chưa biết

Tôi đã có trong tay văn bản quy hoạch nào của nơi đó (số hiệu): _____

Nếu "cơn bão" thị trường tới ngày mai, tôi chọn: ☐ A. bán một nửa ☐ B. giữ nguyên ☐ C. bán hết *(Chiến lược 13)*

Ghi "chưa biết" hay bỏ trống ô số hiệu văn bản cũng không sao. Đó chính là thông tin bài này cần.

Phần 2 — Tự chấm mười năng lực (4 phút)

Mỗi dòng là một năng lực bộ sách dạy, kèm một câu hỏi kiểm tra. Chấm từ 1 đến 10 theo thang dưới đây.

Điểm	Nghĩa là
1–3	Chưa từng làm, hoặc chỉ nghe người khác nói
4–6	Đã đọc, đã hiểu, nhưng chưa tự làm trọn với một lô thật
7–8	Đã tự làm được ít nhất một lần, có văn bản trong tay làm bằng chứng
9–10	Làm thường xuyên, và kiểm tra được người khác làm đúng hay sai

Quy tắc: **chỉ chấm từ 7 trở lên khi trả lời "có" mà không cần nhìn tài liệu.**

#	Năng lực	Câu hỏi kiểm tra	Điểm (1–10)	Chiến lược
1	**Quản trị rủi ro**	Tôi đã tính sẵn kịch bản một nửa số lô thua mà vẫn không lỗ, và biết ranh giới giữa bán đúng lương tâm với đẩy rủi ro sang người khác?	____	1–2
2	**Đọc văn bản phê duyệt**	Tôi tự tìm được quyết định phê duyệt gốc (có số hiệu, có dấu) của một dự án hạ tầng, và tóm tắt được quy mô, thời gian, tiến độ?	____	3 (và 15)
3	**Đọc kế hoạch sử dụng đất và bản đồ**	Tôi phân biệt được quy hoạch với kế hoạch, đọc được dấu sọc, và biết hỏi	____	5, 19–20

#	Năng lực	Câu hỏi kiểm tra	Điểm (1–10)	Chiến lược
		“căn cứ hiện hành cho phép chuyển mục đích thửa này là văn bản nào”?		
4	**Hiểu chu kỳ thị trường**	Tôi xác định được vùng mình quan tâm đang ở ô nào của bánh xe 8 giai đoạn, và mình đang ở lớp người mua nào?	____	11–13 (và 4, 9)
5	**Đưa đất lên thổ cư**	Tôi kể được sáu điều kiện, bốn bước nộp hồ sơ, và tra được hạn mức đất ở của đúng xã, phường nơi có lô?	____	21–25
6	**Luật siết phân lô**	Tôi trả lời được bằng văn bản: lô này thuộc đô thị loại mấy, nằm ở phường hay xã, “trong ly” hay “ngoài ly”?	____	31–37
7	**Tính tiền sử dụng đất**	Tôi tự tính được tiền lên thổ cư của một lô từ bảng giá đất và hệ số điều chỉnh, và phép tính khớp với	____	41–46

#	Năng lực	Câu hỏi kiểm tra	Điểm (1–10)	Chiến lược
		một thông báo thuế thật?		
8	**Hạ tầng và ngòi nổ**	Tôi chấm được một vùng theo tám tiêu chí, và chỉ ra được ngòi nổ của vùng đó (hoặc biết vùng đó không có ngòi nổ)?	____	47–48
9	**Thẩm định giá và bồi thường**	Tôi tự định vị một lô trên bảng giá (khu vực, vị trí, loại đất), và tính được mức bồi thường tối thiểu nếu lô bị thu hồi?	____	49–53
10	**Pháp lý dự án**	Trước khi đưa tiền vào một dự án, tôi biết phải đòi văn bản nào của Sở Xây dựng, tra sàn ở đâu, và sáu hồ sơ chủ chốt là gì?	____	54–56

Tổng điểm: ____ / 100, chỉ để so với chính bạn sau ba tháng.

Giờ khoanh tròn **dòng có điểm thấp nhất**. Nếu có hai dòng bằng điểm, chọn dòng có số nhỏ hơn, vì bộ sách đi từ nền tảng lên: chiến lược sau dựng trên chiến lược trước.

Ngoại lệ: **dòng 1 (quản trị rủi ro) dưới 5 điểm thì bắt đầu từ dòng 1**, dù dòng khác thấp hơn. Chưa biết mình chịu mất được bao nhiêu thì kỹ thuật càng

giỏi càng dễ dồn tiền sai chỗ.

Phần 3 — Bạn đang ở tầng nào (1 phút)

Mỗi chương có mục "🎯 Chương này áp dụng thế nào cho bạn" chia theo ba nhóm người đọc.

Tầng	Bạn thuộc tầng này nếu	Điều tầng này hay mắc
Tầng 1 — Người mới, vốn 1–3 tỷ	Chưa có hoặc mới có một, hai lô; chưa tự làm trọn một hồ sơ nào	Mua theo đám đông, dồn hết vốn vào một lô, mua đúng lúc thị trường ồn ào nhất
Tầng 2 — Môi giới muốn lên nhà đầu tư	Đang hoặc từng làm môi giới; quen nguồn hàng và giá; nay muốn bỏ tiền của chính mình	Quen kể câu chuyện "chỗ này chắc chắn lên"; quen trả lời khách bằng kinh nghiệm thay vì bằng văn bản
Tầng 3 — Nhà đầu tư lên quy mô	Đã có vài thương vụ, nhiều lô ở nhiều nơi; muốn mở rộng danh mục hoặc làm theo nhóm	Quản lý từng lô thay vì cả danh mục; lỡ lịch; áp nhầm văn bản tỉnh này cho tỉnh khác

Cách tự xếp tầng, theo thứ tự:

1. **Xếp theo tiền của chính bạn, không theo tiền của khách.** Một môi giới đã bán hàng trăm lô cho khách nhưng chưa tự mua lô nào vẫn nên đọc mục dành cho tầng 2, không phải tầng 3.
2. **Có từ ba lô trở lên ở hai vùng trở lên, đã đi trọn ít nhất một vòng mua và bán**, thì bạn là tầng 3.
3. **Phân vân giữa hai tầng thì chọn tầng thấp hơn.** Đọc mục của tầng thấp hơn không làm bạn mất gì. Đọc mục của tầng cao hơn khi chưa đủ nền thì dễ làm theo những việc chưa đến lượt mình.
4. **Tầng thay đổi theo thời gian.** Mỗi lần làm lại bài, xếp lại từ đầu.

Tầng của tôi hôm nay: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

Phần 4 — Bảng tra: bạn nên mở chiến lược nào trước (2 phút)

Hàng là năng lực bạn chấm thấp nhất, **cột** là tầng của bạn. Ô giao nhau là hai chiến lược nên đọc trước, theo thứ tự từ trái sang phải.

Năng lực chấm thấp nhất	Tầng 1 — Người mới	Tầng 2 — Môi giới lên nhà đầu tư	Tầng 3 — Lên quy mô
1. Quản trị rủi ro	CL 1 · CL 6	CL 1 · CL 2	CL 1 · CL 13
2. Đọc văn bản phê duyệt	CL 3 · CL 15	CL 3 · CL 47	CL 3 · CL 34
3. Đọc kế hoạch sử dụng đất, bản đồ	CL 5 · CL 20	CL 7 · CL 25	CL 19 · CL 20
4. Hiểu chu kỳ thị trường	CL 11 · CL 13	CL 9 · CL 11	CL 12 · CL 14
5. Đưa đất lên thổ cư	CL 22 · CL 24	CL 21 · CL 23	CL 18 · CL 23
6. Luật siết phân lô	CL 32 · CL 35	CL 31 · CL 37	CL 34 · CL 36
7. Tính tiền sử dụng đất	CL 41 · CL 45	CL 42 · CL 44	CL 44 · CL 46
8. Hạ tầng và ngòi nổ	CL 15 · CL 47	CL 47 · CL 48	CL 47 · CL 48
9. Thẩm định giá, bồi thường	CL 49 · CL 51	CL 50 · CL 53	CL 51 · CL 52
10. Pháp lý dự án	CL 54 · CL 56	CL 55 · CL 56	CL 54 · CL 56

Các ô được chọn theo mục "🎯" của từng chương:

- **Tầng 1** đi vào những việc **làm được trên giấy trước khi đặt cọc**: ghi kỳ hạn của tiền (CL 6), dùng ba tấm bản đồ để tránh mua sai (CL 20), viết ra "tôi cần bao nhiêu mét vuông đất ở" (CL 24), tra phường hay xã từ dòng địa chỉ trên giấy chứng nhận (CL 32), chưa thấy mã căn trong văn bản của Sở thì chưa đưa tiền (CL 54).
- **Tầng 2** đi vào những việc biến lợi thế nghề thành **câu trả lời bằng văn bản**: "hồ sơ hai chân" gồm quyết định và bản đồ (CL 25), bảng sáu điều kiện để thẩm định nguồn hàng (CL 21), trả lời "chia lô được không" bằng chiếc ly (CL 37), tên pháp nhân của sàn và chứng chỉ hành nghề (CL 55).

- **Tầng 3** đi vào những việc **quản trị cả danh mục**: kịch bản 50/50 cho toàn danh mục (CL 1), rà soát từng lô theo cơ chế mới năm 2026 (CL 18), bảng hai cột loại đô thị và cửa sổ thời gian (CL 34), mức rút lui của cả danh mục (CL 51), giới hạn vốn cho phương án B (CL 52).

Nếu mọi dòng của bạn đều từ 7 điểm trở lên, hãy mở Chiến lược 57, sơ đồ cây đầu tư 8 tầng, và tự chấm từ tầng 2 đến tầng 5. Tầng nào còn trống, quay lại đúng chương đó.

Sau mười phút

Viết vào dòng cuối tờ giấy:

Năng lực tôi chấm thấp nhất: _____ · Tầng của tôi: ____ · Hai chiến lược tôi đọc trước: CL ____ và CL ____

Ngày làm bài: ____ / ____ / _____ · Ngày làm lại (sau ba tháng): ____ / ____ / _____

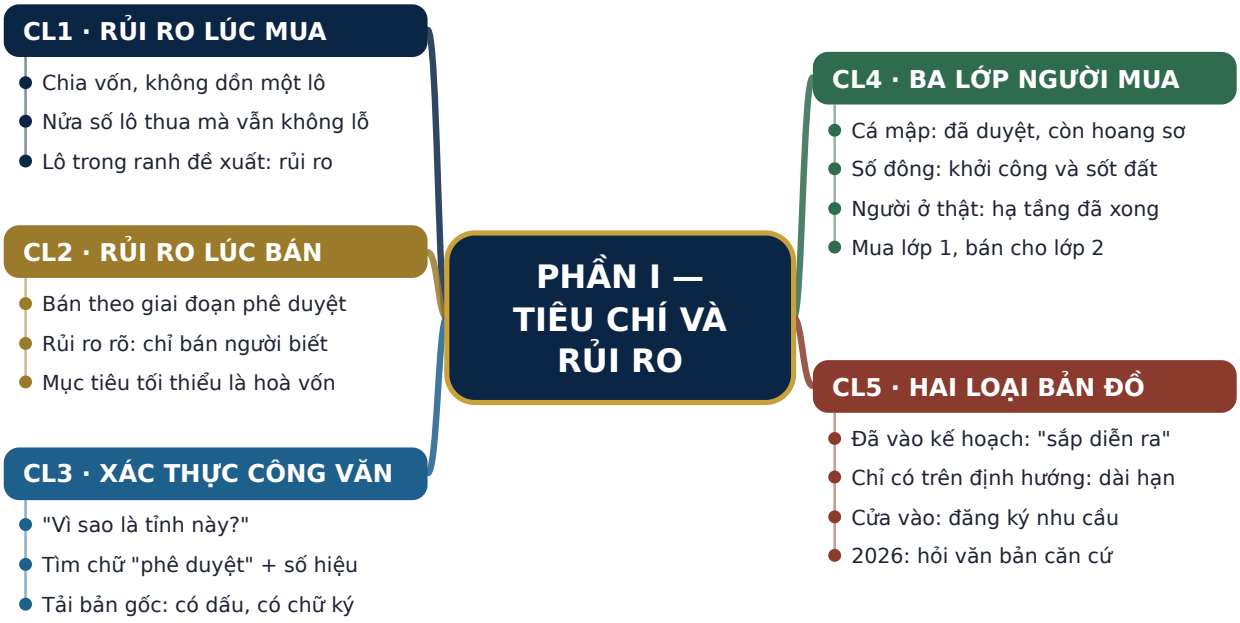
Hai lời dặn trước khi bạn lật sang Chiến lược 1.

Thứ nhất, hai chiến lược được chỉ định là **điểm vào, không phải lối tắt**. Từ đó, bạn vẫn nên đọc theo thứ tự, vì mỗi chương đều dẫn ngược về những chương nền phía trước.

Thứ hai, điểm cao trong bài này không thay cho việc kiểm tra tại chỗ. Mỗi chương có ô **“Cập nhật 2026”**; phương pháp thì dùng lâu dài, còn số hiệu văn bản, bảng giá, hệ số và địa giới thì luôn tra lại bản mới nhất của tỉnh bạn đầu tư, và hỏi UBND xã, phường nơi có đất trước khi xuống tiền. Những chỗ sách còn nói chưa chắc được gom ở cuối Phụ lục A.

Bạn đã biết mình đứng ở đâu. Giờ chúng ta bắt đầu.

SƠ ĐỒ TƯ DUY PHẦN I — QUẢN TRỊ RỦI RO VÀ TIÊU CHÍ CHỌN



Sơ đồ tư duy Phần I — Quản trị rủi ro và tiêu chí chọn

TẬP 1 — NỀN TẢNG: ĐỌC ĐÚNG QUY HOẠCH, CHỌN ĐÚNG THỜI ĐIỂM

PHẦN I — QUẢN TRỊ RỦI RO VÀ TIÊU CHÍ CHỌN

CHIẾN LƯỢC 1: QUẢN TRỊ RỦI RO QUY HOẠCH LÚC MUA

Thua một lô là chuyện bình thường. Thua cả vốn mới là sai chiến lược.

Đường đi của Chiến lược 1 — 5 chặng, đọc theo thứ tự
1. Vì sao người hiểu quy hoạch vẫn có thể sai
2. Bài toán 2 tỷ: một lô ven đô hay bốn lô ở vùng giá rẻ
3. Ba điều kiện của một "vùng giá rẻ" đúng nghĩa
4. Kịch bản xấu nhất 50/50 và cách nhận diện lô rủi ro ngay từ lúc mua
5. Khi nào chiến lược này không còn đúng

Đầu năm 2019, người cố vấn của tôi đứng trên một con đường đất đỏ ở Phan Thiết. Trước mặt là khu đất sẽ làm sân bay. Sau lưng, cách khoảng ba cây số, là biển Mũi Né. Xung quanh gần như chỉ có cát, cây bụi và vài căn nhà tạm. Người địa phương nhìn đoàn của ông như nhìn mấy người từ thành phố về đi lạc.

Không ai ở đó "biết trước" điều gì. Mọi thông tin đoàn của ông có đều đã công khai từ cuối năm 2018: Mũi Né được phê duyệt quy hoạch khu du lịch quốc gia, sân bay Phan Thiết được phê duyệt nâng cấp, và cao tốc Dầu Giây – Phan Thiết đã nằm trong kế hoạch. Ai chịu đọc văn bản đều thấy. Chỉ là rất ít người chịu đọc, và càng ít người chịu đi xa đến thế để xem một vùng đất trông còn hoang sơ như vậy.

Giá lúc đó: mặt đường nhựa khoảng **500 triệu một sào** (1.000 m²), đường đất khoảng **300–400 triệu**, có chỗ chỉ **200 triệu**.

Câu hỏi của ông hôm đó không phải là "chỗ này có lên không". Ba quy hoạch lớn đã được duyệt, ông tin là có. Câu hỏi của ông là: **"Nếu mình đọc sai một phần thì sao?"**

Vì ông biết một điều mà người mới học quy hoạch hay quên: **quy hoạch đã duyệt cũng có thể điều chỉnh, và người đọc quy hoạch giỏi đến đâu cũng có lúc đọc sai.** Bác sĩ giỏi vẫn có ca chẩn đoán nhầm. Người vẽ quy hoạch vẫn sửa bản vẽ của chính mình. Một lô đất hôm nay ghi "đất trồng cây lâu năm" có thể năm sau nằm trong ranh một dự án mà lúc mua chưa ai công bố.

Vậy nên với số vốn 2 tỷ, ông không mua một lô. Ông chia ra mua **bốn lô**.

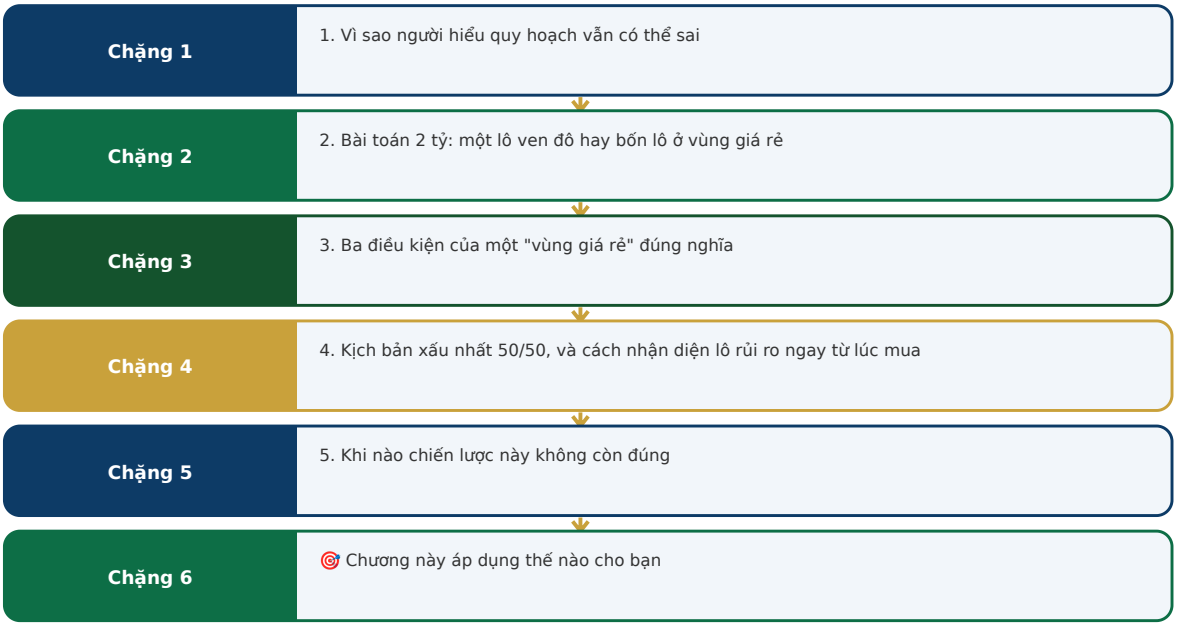
Một năm rưỡi đến hai năm sau, trong đợt sốt đất 2020–2021, các lô ở khu vực đó được giao dịch quanh mức **1–2 tỷ một sào**. Nhưng điều tôi muốn kể không phải là giá đã lên bao nhiêu. Điều tôi muốn kể là: **ngay từ ngày xuống tiền, ông đã tính sẵn trường hợp hai trong bốn lô thua.** Và kể cả khi đó xảy ra, ông vẫn có lãi.

Đó là Chiến lược 1.

Chiến lược số 1: Đừng bao giờ đặt toàn bộ vốn vào một lô đất mà bạn không thể chịu mất. Hãy chia vốn thành nhiều lô ở vùng còn giá rẻ nhưng đã có quy hoạch lớn được phê duyệt, mua sớm, và tính sẵn kịch bản một nửa số lô thua mà vẫn không lỗ.

---

1. Vì sao người hiểu quy hoạch vẫn có thể sai



Đường đi của Chương 1 — 6 chặng, đọc theo thứ tự

Khi mới học quy hoạch, nhiều người rơi vào một cái bẫy ngược: **tự tin quá mức.** Họ nghĩ đã biết đọc bản đồ, đã tải được quyết định phê duyệt thì mua là chắc thắng.

Thực tế không như vậy. Có ít nhất ba lý do khiến một lô đất "đúng quy hoạch" lúc mua vẫn gặp rủi ro sau đó:

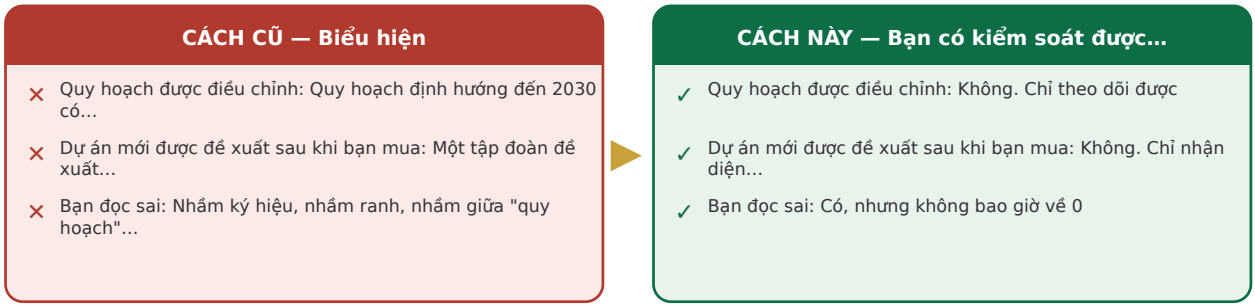
Nguồn rủi ro	Biểu hiện	Bạn có kiểm soát được không?
Quy hoạch được điều chỉnh	Quy hoạch định hướng đến 2030 có thể được rà soát, điều chỉnh giữa kỳ	Không. Chỉ theo dõi được
Dự án mới được đề xuất sau khi bạn mua	Một tập đoàn đề xuất khu phức hợp, ranh dự án phủ lên lô của bạn	Không. Chỉ nhận diện sớm được
Bạn đọc sai	Nhầm ký hiệu, nhầm ranh, nhầm giữa "quy hoạch" và "kế hoạch"	Có, nhưng không bao giờ về 0

Hai dòng đầu là rủi ro **của thị trường**. Dòng thứ ba là rủi ro **của chính bạn**. Cả ba cộng lại cho ra một sự thật: **không ai chắc chắn 100% về quy hoạch của một lô đất trong tương lai.** Kể cả người trong ngành.

Vậy người đầu tư chuyên nghiệp khác người mới ở đâu? Không phải ở chỗ họ không bao giờ sai. Mà ở chỗ **họ sắp xếp vốn sao cho cái sai không giết được họ.**

---

2. Bài toán 2 tỷ: một lô ven đô hay bốn lô ở vùng giá rẻ



Tóm tắt: 1. Vì sao người hiểu quy hoạch vẫn có thể sai

Tôi lấy mốc **2 tỷ**, vì đó là mức vốn phổ biến của phần lớn nhà đầu tư cá nhân mà người cố vấn của tôi từng gặp (thường 2–3 tỷ).

Lựa chọn A: một lô ở vùng ven thành phố lớn

Với 2 tỷ, ở các vùng ven TP.HCM như Củ Chi, Hóc Môn, Cần Giờ, hay các khu vực ven Hà Nội như Đông Anh, Sóc Sơn, bạn thường chỉ mua được **một lô nhỏ**, vài chục đến một trăm mấy chục mét vuông, tuỳ vị trí và thời điểm.

Lô đó có thể rất đẹp. Nhưng hãy trả lời thật lòng: nếu năm sau nó nằm trong ranh một dự án, bị thu hồi và bồi thường theo bảng giá nhà nước, thấp hơn nhiều so với giá bạn đã trả, thì sao?

> **Mua một lô thì nếu thắng, không biết thắng bao nhiêu. Còn nếu thua là thua 100%.**

Lựa chọn B: bốn lô ở vùng giá rẻ có quy hoạch lớn đã duyệt

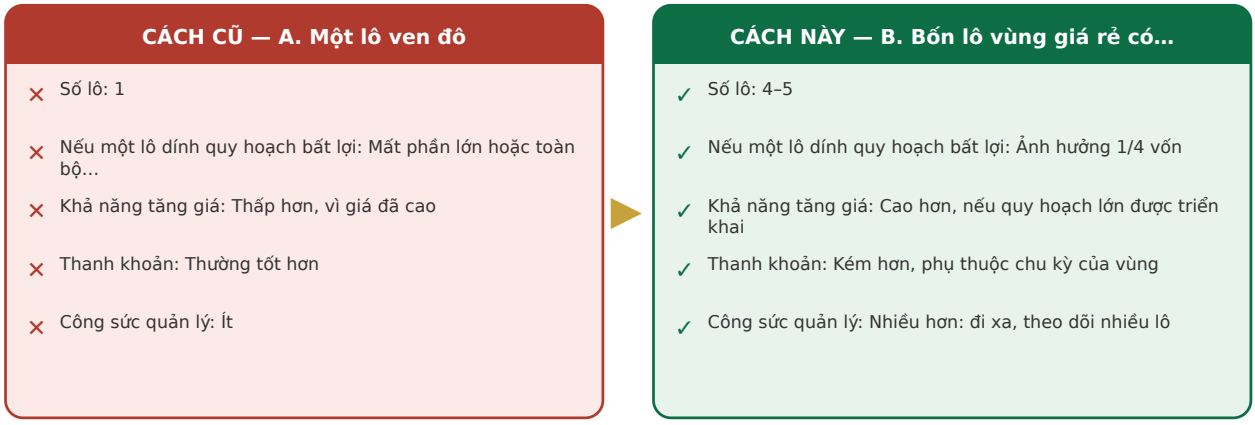
Cùng 2 tỷ, bạn đến một vùng đất còn rẻ, nhưng đã có ít nhất một quy hoạch lớn được phê duyệt (sân bay, cao tốc, khu du lịch quốc gia, khu công nghiệp, khu đô thị mới…). Ở đó, 2 tỷ mua được bốn, năm lô, mỗi lô một sào.

Bốn lô này không giống nhau. Một vài lô mặt tiền đường nhựa: đắt hơn, đã có dân, có thổ cư xung quanh, ít biến động quy hoạch. Vài lô mặt tiền đường đất: rẻ hơn, biên độ tăng giá lớn hơn, nhưng rủi ro cũng cao hơn. **Chính sự khác nhau đó là một phần của quản trị rủi ro.**

Tiêu chí	A. Một lô ven đô	B. Bốn lô vùng giá rẻ có quy hoạch
Số lô	1	4–5
Nếu một lô dính quy hoạch bất lợi	Mất phần lớn hoặc toàn bộ kỳ vọng	Ảnh hưởng 1/4 vốn
Khả năng tăng giá	Thấp hơn, vì giá đã cao	Cao hơn, nếu quy hoạch lớn được triển khai
Thanh khoản	Thường tốt hơn	Kém hơn, phụ thuộc chu kỳ của vùng
Công sức quản lý	Ít	Nhiều hơn: đi xa, theo dõi nhiều lô
Phù hợp với	Người cần an toàn thanh khoản, giữ lâu	Người chịu đi, chịu đọc, có kỳ hạn 1,5–3 năm

Lựa chọn B không "tốt hơn" trong mọi trường hợp. Nhưng nếu bạn đầu tư **theo quy hoạch** thì lựa chọn B là cách duy nhất để rủi ro quy hoạch không thể xoá sạch vốn của bạn.

3. Ba điều kiện của một "vùng giá rẻ" đúng nghĩa



Tóm tắt: 2. Bài toán 2 tỷ: một lô ven đô hay bốn lô ở vùng giá rẻ

Nhiều người nghe “mua vùng giá rẻ” liền hiểu thành “mua chỗ nào rẻ nhất”. Sai. Đất rẻ mà không có lý do để lên thì sẽ rẻ mãi. “Vùng giá rẻ” trong chiến lược này phải thoả **cả ba** điều kiện:

Điều kiện 1 — Có ít nhất một quy hoạch lớn đã được phê duyệt. Không phải tin đồn, không phải “nghe nói sắp có”. Phải là quyết định, công văn có số hiệu, có con dấu. Ở Bình Thuận năm 2019 có tới ba: khu du lịch quốc gia Mũi Né, sân bay Phan Thiết, cao tốc Dầu Giây – Phan Thiết. Thực ra chỉ cần **một** là đủ lý do để đến. Bảo Lộc khi đó chỉ cần cao tốc Dầu Giây – Liên Khương. Bộ 10 tiêu chí và cách xác thực văn bản phê duyệt nằm ở **Chiến lược 3**.

Điều kiện 2 — Giá vẫn còn ở mặt bằng “chưa ai để ý”. Dấu hiệu: giao dịch thưa, giá chủ yếu vẫn là giá đất nông nghiệp của người dân địa phương, môi giới từ nơi khác chưa đổ về. Khi bạn thấy hàng chục nhóm môi giới từ thành phố về dựng bảng, dựng lều, là vùng đó đã qua điều kiện này.

Điều kiện 3 — Bạn đến sớm. Thông tin phê duyệt ở Bình Thuận có từ cuối 2018; đoàn của ông xuống tiền đầu 2019. Đến cuối 2019, khi các dự án lớn của các tập đoàn được quảng bá rầm rộ và sốt đất lên đỉnh, giá đã ở một mặt bằng khác hẳn. Người đến lúc đó **không thể có giá rẻ nữa**, dù vẫn mua đúng vùng.

> Ba điều kiện này là một bộ. Có quy hoạch mà giá đã cao: không còn là vùng giá rẻ. Giá rẻ mà không có quy hoạch: không có lý do để lên. Có cả hai nhưng đến trễ: bạn mua giá của người khác đã chốt lời.

---

4. Kịch bản xấu nhất 50/50, và cách nhận diện lô rủi ro ngay từ lúc mua

Tư duy kịch bản: giả định một nửa số lô thua

Đây là phần quan trọng nhất của chiến lược. Trước khi xuống tiền, ông luôn tự hỏi: **“Nếu hai trong bốn lô bị đổi quy hoạch theo hướng bất lợi, mình còn lãi không?”**

Nếu câu trả lời là có, ông mua. Nếu câu trả lời là không, ông xem lại: hoặc giá mua đang quá cao, hoặc vùng đó chưa đủ lý do để lên.

Lưu ý: 50% là con số **để tính cho yên tâm**, không phải xác suất thực tế. Trong thực tế ở thị trường Bình Thuận giai đoạn đó, số lô của đội ông rơi vào vùng có rủi ro quy hoạch chỉ khoảng **một phần năm**. Lý do: thời gian nắm giữ ngắn, khoảng 1,5–2 năm, nên khả năng quy hoạch bị điều chỉnh trong khoảng thời gian đó không lớn. Nhưng ông vẫn tính theo 50%, vì **người tính kịch bản xấu là người không bị bất ngờ.**

Ví dụ tính toán

```
VÍ DỤ MINH HOẠ — dựa trên mặt bằng giá thực tế khu vực Phan Thiết 2019–2021,
chưa trừ thuế, phí công chứng, chi phí đi lại và chi phí vốn.
Đây là kết quả lịch sử của một giai đoạn sốt đất, KHÔNG phải mức lợi nhuận kỳ
vọng.

Vốn:              2.000 triệu
Mua:              4 lô × 1 sào × 500 triệu        = 2.000 triệu

KỊCH BẢN XẤU NHẤT (2 lô thắng – 2 lô thua)
  2 lô thua:      không lên được, bán hoà vốn     2 × 500 = 1.000 triệu
  2 lô thắng – tính ở 2 mức giá bán:
    Mức thận trọng (1 tỷ/sào, thấp nhất của khu vực khi đó)
                                                  2 × 1.000 = 2.000 triệu
      → Tổng thu 3.000 triệu → lãi 1.000 triệu trên vốn 2.000 triệu
    Mức giữa (1,5 tỷ/sào)
                                                  2 × 1.500 = 3.000 triệu
      → Tổng thu 4.000 triệu → lãi 2.000 triệu trên vốn 2.000 triệu

SO SÁNH: nếu dồn 2.000 triệu vào 1 lô và lô đó rơi vào nhóm "thua"
  → Không có lô nào bù lại. Kết quả phụ thuộc hoàn toàn vào việc
    bán được ở giá nào, hoặc được bồi thường bao nhiêu.
```

Điểm mấu chốt của phép tính không nằm ở con số lãi. Nó nằm ở dòng **"2 lô thua: bán hoà vốn"**. Bạn chỉ bán hoà vốn được khi bạn **mua rẻ**. Người mua cùng lô đó ở giá 1,5 tỷ vào đỉnh sốt, nếu lô bị dính quy hoạch, sẽ không có đường hoà vốn. Đây là lý do Chiến lược 1 và Chiến lược 2 đi liền nhau: **mua rẻ để quản trị rủi ro, thì lúc bán mới có đường lui.**

Nhận diện lô rủi ro: đọc "ranh đề xuất"

Trong số các lô của đội ông ở Bình Thuận, những lô có rủi ro đều có chung một đặc điểm: **nằm trong ranh của một khu phức hợp mới chỉ ở giai đoạn đề xuất.**

Lúc đội ông mua, bản đồ ở những vị trí đó ghi "đất trồng cây lâu năm" hoặc "đất thương mại dịch vụ". Người dân bình thường đọc "thương mại dịch vụ" thấy cũng bình thường. Người làm quy hoạch đọc khác: một vùng rộng được quy hoạch thương mại dịch vụ thường là dấu hiệu **sau này sẽ có một nhà đầu tư lớn vào làm dự án**, chứ không phải để từng hộ dân xây nhà lẻ.

Cách ông làm khi mua, và tôi khuyên bạn làm theo:

1. **Đánh dấu tất cả các lô định mua** lên bản đồ (Google Maps hoặc bản đồ quy hoạch đã tải về).
2. **Vẽ lên đó ranh các khu có dấu hiệu dự án lớn**: khu thương mại dịch vụ diện tích lớn, khu đang có đề xuất được đưa tin.
3. **Lô nằm ngoài ranh** xếp vào nhóm ổn định.
4. **Lô nằm trong ranh** xếp vào nhóm rủi ro. Hoặc bỏ không mua, hoặc chỉ mua nếu giá đủ rẻ để bán hoà vốn trong trường hợp xấu nhất.
5. **Giữ tỷ lệ**: nhóm rủi ro không vượt quá phần bạn đã tính là "lô thua" trong kịch bản 50/50.

Lưu ý, ở giai đoạn đề xuất, **chính quyền địa phương thường chưa có thông tin gì**, nên bạn đến địa chính hỏi cũng chỉ được trả lời "chưa có quy hoạch dự án". Đó mới là **khả năng rủi ro**, chưa phải chắc chắn. Việc của bạn không phải là đoán trúng, mà là **xếp lô vào đúng nhóm** để vốn được phân bổ đúng.

Đường nhựa hay đường đất?

	Đường nhựa	Đường đất
Giá (Phan Thiết 2019)	~500 triệu/sào	~200–400 triệu/sào
Hiện trạng	Đã có dân, có thổ cư xung quanh	Còn hoang, ít dân
Biến động quy hoạch	Ít	Nhiều hơn
Biên độ tăng giá	Thấp hơn	Cao hơn
Vai trò trong danh mục	"Neo" an toàn	"Đòn bẩy" lợi nhuận

Một danh mục bốn lô hợp lý thường có cả hai. Tỷ lệ bao nhiêu tuỳ vào mức chịu rủi ro của bạn. Nhưng đừng để tất cả đều là đường đất chỉ vì nó rẻ.

📌 CẬP NHẬT 2026 — Ví dụ Phan Thiết hôm nay

- **Địa giới hành chính:** từ ngày 1/7/2025, tỉnh Bình Thuận được sáp nhập vào **tỉnh Lâm Đồng**, và cấp huyện bị bỏ. Thành phố Phan Thiết cũ được sắp xếp thành 7 đơn vị cấp xã. Riêng khu vực trong ví dụ, **xã Thiện Nghiệp đã nhập cùng phường Hàm Tiến và phường Mũi Né thành phường Mũi Né mới** (Nghị quyết 1671/NQ-UBTVQH15). Từ **xã** chuyển thành **phường** không chỉ là đổi tên. Nó ảnh hưởng trực tiếp tới hạn mức công nhận đất ở (Chiến lược 24) và quy định siết phân lô (Chiến lược 31–32). Đây là ví dụ điển hình cho việc bạn phải tra lại địa giới trước khi áp dụng bất kỳ con số nào trong sách.
- **Cao tốc Dầu Giây – Phan Thiết:** đã đưa vào khai thác từ ngày 30/4/2023.
- **Sân bay Phan Thiết:** đến cuối năm 2025 phần hàng không dân dụng vẫn chưa hoàn thành. Ngày 11/12/2025, tỉnh ký biên bản chấm dứt sớm hợp đồng BOT với nhà đầu tư cũ. Giữa tháng 12/2025, UBND tỉnh Lâm Đồng chấp thuận chủ trương đầu tư hạng mục dân dụng, tổng vốn khoảng 3.797 tỷ đồng, để chọn nhà đầu tư mới qua đấu thầu (Quyết định 2547/QĐ-UBND). Sáng 27/4/2026, hạng mục này khởi công tại phường Mũi Né, nhà đầu tư là Sun Group, thời gian thi công dự kiến khoảng 2 năm.
- **Bài học rút ra:** một hạng mục hạ tầng đã được phê duyệt từ 2018 mà đến 2025 vẫn phải làm lại thủ tục đầu tư, đến 2026 mới khởi công lại. Người dồn hết vốn vào một lô và chờ đúng "ngày sân bay mở cửa" sẽ phải chờ lâu hơn nhiều so với dự tính. Người đã phân tán vốn và bán theo chu kỳ (Chiến lược 2, Chiến lược 11) thì không phụ thuộc vào ngày đó. **Hạ tầng có thể chậm. Kế hoạch vốn của bạn không được phép chậm theo.**

Tình trạng các dự án thay đổi liên tục. Hãy tra cứu thông tin mới nhất trên cổng thông tin của tỉnh trước khi dùng làm căn cứ đầu tư.

5. Khi nào chiến lược này không còn đúng

Chiến lược 1 được thiết kế cho **giai đoạn đầu** của một vùng: quy hoạch đã duyệt, hạ tầng chưa xong, giá chưa sốt. Nó không còn phù hợp khi:

- **Vùng đã phát triển hết:** hạ tầng đã xong, dân đã về, giá đã phản ánh đủ quy hoạch. Lúc này không còn "vùng giá rẻ". Nếu vẫn muốn đầu tư ở đó, bạn chuyển sang các chiến lược khai thác dòng tiền hoặc gia tăng giá trị, không còn là chiến lược đón đầu quy hoạch.
- **Vốn quá nhỏ để chia:** nếu chia ra mà mỗi lô quá nhỏ, chi phí đi lại, thủ tục, công chứng sẽ ăn hết biên lợi nhuận. Lúc đó, hoặc gom thêm vốn, hoặc chọn một lô duy nhất nhưng ở vùng đã ổn định và chấp nhận lãi thấp hơn.
- **Kỳ hạn tiền của bạn ngắn hơn chu kỳ của vùng:** nếu 12 tháng nữa bạn chắc chắn phải rút tiền cho việc khác, đừng dùng số tiền đó cho chiến lược này. Đất nông nghiệp ở vùng đang chờ hạ tầng có thể không bán được đúng lúc bạn cần.

Gấp trang này lại thì làm gì ngay

Cách phổ biến	Cách theo Chiến lược 1
Dồn toàn bộ vốn vào một lô "đẹp nhất"	Chia vốn thành 3–5 lô có mức rủi ro khác nhau
Chọn vùng vì nghe nói sắp có hạ tầng	Chọn vùng vì đã có ít nhất một quyết định phê duyệt
Đến khi thấy sốt đất mới đi mua	Đến khi văn bản đã duyệt nhưng giá còn chưa ai để ý
Chỉ tính kịch bản thắng	Tính trước kịch bản một nửa số lô thua mà vẫn không lỗ
Hỏi địa chính "có dính quy hoạch không" rồi yên tâm	Tự vẽ ranh các khu có dấu hiệu dự án, xếp lô thành nhóm ổn định và nhóm rủi ro
Mua chỗ rẻ nhất	Mua chỗ rẻ **và** có lý do để lên **và** còn sớm

---

🎯 Chương này áp dụng thế nào cho bạn

Nếu bạn là người mới, vốn 1–3 tỷ: đừng vội. Việc đầu tiên không phải là đi xem đất mà là **chọn một vùng** có quy hoạch lớn đã duyệt, rồi đọc kỹ văn bản đó

(Chiến lược 3 sẽ chỉ cách). Với vốn dưới 2 tỷ, bạn có thể chia 2–3 lô thay vì 4. Nguyên tắc vẫn giữ: không có lô nào mà nếu mất đi sẽ làm bạn mất ngủ.

Nếu bạn là môi giới muốn trở thành nhà đầu tư: lợi thế của bạn là đã có sẵn nguồn hàng và hiểu giá thị trường. Điểm yếu thường gặp: quen bán cho khách theo câu chuyện "chỗ này chắc chắn lên". Khi bỏ tiền của chính mình, hãy dùng bảng phân nhóm ổn định – rủi ro ở mục 4 cho từng lô. Bạn cũng sẽ thấy cách tư vấn cho khách thay đổi: trung thực hơn, và khách tin bạn hơn.

Nếu bạn đã có vài thương vụ và muốn lên quy mô: quy mô lớn hơn không có nghĩa là lô lớn hơn. Nó có nghĩa là **danh mục rộng hơn**: nhiều vùng, nhiều giai đoạn quy hoạch, nhiều kỳ hạn khác nhau. Hãy áp dụng kịch bản 50/50 cho cả danh mục, không chỉ cho từng vùng. Một vùng thua cả cụm cũng không được làm lung lay toàn bộ vốn.

⚠ RỦI RO & ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG

Ai không nên áp dụng chiến lược này: - Người dùng tiền vay ngắn hạn hoặc tiền có kỳ hạn phải trả trong vòng 12 tháng. - Người không có thời gian đi thực địa và theo dõi văn bản quy hoạch của vùng mình mua. - Người cần thanh khoản cao, có thể phải bán gấp bất cứ lúc nào.

Những cái bẫy thường gặp: 1. **Chia lô nhưng cùng một rủi ro.** Bốn lô cạnh nhau trong cùng một ranh đề xuất thì không phải là phân tán, mà là một lô to bị chia nhỏ trên giấy. 2. **Nhầm "rẻ" với "có giá trị".** Đất rẻ ở vùng không có quy hoạch lớn nào được duyệt là đất rẻ vĩnh viễn. 3. **Lấy con số lịch sử làm kỳ vọng.** Mức tăng giá ở Bình Thuận 2019–2021 diễn ra trong một đợt sốt đất cụ thể. Thị trường khác, thời điểm khác, kết quả sẽ khác. Kịch bản của bạn phải tính theo mức giá thận trọng nhất. 4. **Tin rằng hạ tầng sẽ đúng tiến độ.** Như ô Cập nhật 2026 đã cho thấy, một sân bay được duyệt từ 2018 có thể đến 2025 vẫn phải làm lại thủ tục đầu tư.

Phải kiểm gì trước khi sang Chiến lược 2: - Bạn đã có danh sách các lô, mỗi lô đã được xếp vào nhóm ổn định hoặc nhóm rủi ro chưa? - Bạn đã tính kịch bản 50/50 với mức giá bán **thận trọng nhất** chưa? - Với các lô nhóm rủi ro, bạn đã biết giá hoà vốn của từng lô chưa? Chiến lược 2 cần đúng con số này.

✅ Checklist Chiến lược 1

☐ Ghi rõ tổng vốn dành cho chiến lược này: ____ tỷ, và ngày sớm nhất có thể cần rút lại: ____

☐ Liệt kê ít nhất một quy hoạch lớn đã được phê duyệt ở vùng định đầu tư, kèm số hiệu văn bản: ____

☐ Kiểm tra giá hiện tại có còn là mặt bằng "chưa ai để ý" không: số nhóm môi giới từ nơi khác đang hoạt động ở vùng: ____

☐ Quyết định số lô sẽ chia: ____ lô, giá mua trung bình mỗi lô: ____

☐ Đánh dấu tất cả các lô định mua lên bản đồ

☐ Vẽ ranh các khu có dấu hiệu dự án lớn (thương mại dịch vụ diện tích lớn, khu đang có đề xuất)

☐ Xếp từng lô vào nhóm ổn định hoặc nhóm rủi ro; nhóm rủi ro chiếm ____% vốn

☐ Tính kịch bản 50/50 với giá bán thận trọng nhất: kết quả lãi/lỗ = ____

☐ Ghi giá hoà vốn của từng lô (giá mua + thuế phí + chi phí đi lại): ____

☐ Cân đối giữa lô đường nhựa ("neo") và lô đường đất ("đòn bẩy"): ____ / ____

☐ Đặt lịch kiểm tra lại quy hoạch của vùng mỗi 3–6 tháng

Câu hỏi thường gặp

"Nếu tôi chỉ có 1 tỷ thì có chia lô được không?"

Được, nhưng phải tính kỹ. Ở những vùng còn giá đất nông nghiệp vài trăm triệu một sào, 1 tỷ vẫn chia được 2–3 lô. Điều quan trọng không phải là số lô, mà là **các lô đó không cùng chung một rủi ro**. Hai lô ở hai vị trí khác nhau, một gần đường nhựa và một trong đường đất, vẫn tốt hơn một lô. Nếu vùng bạn chọn mà 1 tỷ chỉ mua được một lô, thì có lẽ vùng đó không còn là "vùng giá rẻ" theo nghĩa của chiến lược này.

"Chia nhiều lô thì công đi lại, thủ tục cũng nhiều hơn. Có đáng không?"

Đáng, nếu bạn tính chi phí đó vào giá hoà vốn ngay từ đầu. Nhiều người chỉ tính giá mua, quên thuế phí, công chứng, đi lại, thời gian. Hãy cộng hết vào. Nếu sau khi cộng mà kịch bản 50/50 vẫn có lãi, chiến lược vẫn đúng. Nếu không, vùng đó hoặc giá mua chưa phù hợp.

“Làm sao biết một khu thương mại dịch vụ trên bản đồ sẽ thành dự án?”

Không ai biết chắc ở giai đoạn đầu, và bạn cũng không cần biết chắc. Bạn chỉ cần **xếp nó vào nhóm rủi ro** và phân bổ vốn tương ứng. Cách đọc tiến trình một dự án từ đề xuất đến công bố, và cách bán đúng lương tâm khi lô của bạn rơi vào đó, là nội dung của Chiến lược 2.

“Tôi đã lỡ dồn hết vốn vào một lô rồi. Giờ làm gì?”

Trước hết, xác định lô đó đang ở nhóm nào: ổn định hay rủi ro. Nếu ổn định, cứ tiếp tục theo dõi quy hoạch định kỳ. Nếu có dấu hiệu rủi ro, Chiến lược 2 sẽ cho bạn các cách bán theo từng giai đoạn của quy hoạch. Và từ thương vụ tiếp theo, áp dụng Chiến lược 1 ngay từ đầu.

Mua đúng mới chỉ là một nửa. Nửa còn lại khó hơn nhiều: khi một trong các lô của bạn có dấu hiệu rơi vào ranh dự án, bạn bán lúc nào, bán cho ai, bán thế nào để vẫn giữ được vốn **mà không đẩy rủi ro sang người không biết**? Đó là câu hỏi của Chiến lược 2: quản trị rủi ro quy hoạch lúc bán.

Tác giả: Lại Thế Vũ — Dr Land · laithevuofficial@gmail.com · Zalo: 0969872012

VỀ TÁC GIẢ

Người đi trước kể lại, để người đi sau đỡ trả học phí bằng tiền thật.

> **LẠI THẾ VŨ — DR LAND** Nhà tư vấn đầu tư bất động sản · Người sáng lập Cộng đồng Dr Land

Hành trình

Tôi bắt đầu đi làm từ năm 2005 tại một công ty xây dựng liên doanh nước ngoài, làm các công trình thuỷ điện, đường hầm, bệnh viện. Ở đó tôi giữ vị trí Trưởng phòng Tổ chức – Hành chính kiêm Thư ký Hội đồng quản trị. Những năm ấy dạy tôi đọc hồ sơ, đọc văn bản, và hiểu rằng mọi công trình lớn đều bắt đầu từ một tờ giấy có con dấu.

Năm 2012, tôi thành lập Công ty Cổ phần Vũ Hạnh Bảo, hoạt động trong các lĩnh vực nhà hàng, phân phối thương mại và đầu tư bất động sản. Từ đó đến nay tôi tự điều hành doanh nghiệp của mình.

Song song với kinh doanh, tôi tư vấn, đào tạo và kèm cặp hàng nghìn học viên. Tôi đã biên soạn và đóng gói hơn 3.000 đầu ebook về bất động sản, tài chính, quản trị doanh nghiệp và marketing. Tôi cũng điều hành Cộng đồng Dr Land, nơi những người muốn đầu tư bất động sản bài bản cùng học và cùng làm.

Tôi chưa bao giờ ngừng học: đọc sách, nghe sách, và học trực tiếp từ những chuyên gia hàng đầu trong và ngoài nước về kinh doanh và bất động sản.

Vì sao có cuốn sách này

Bộ kiến thức trong sách không do một mình tôi nghĩ ra. Đó là tâm huyết nhiều năm của **người cố vấn cao cấp** đã kèm cặp tôi về quy hoạch. Ông đã đầu tư qua nhiều thị trường và đúc kết lại thành 57 chiến lược. Tôi học, áp dụng vào việc đầu tư của chính mình, và thấy bộ kiến thức này quá quý để chỉ nằm trong vở ghi của một người.