TỦ SÁCH DR LAND · ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

0 ₫

TIỀN TÚI

BÍ MẬT ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN 0 ĐỒNG

49 bí mật theo quy trình 7 bước — mua bằng kỹ năng, không bằng tiền túi

I Tư duy
II Săn hàng
III Cấu trúc vốn
IV Trả chậm
V Đặt cọc
VI Vay & hợp tác
VII Thoát hàng

Vay · Hợp tác · Đàm phán trả chậm · Bán trước
11 sơ đồ tư duy · bài kiểm tra 30 câu · 60 thẻ ghi nhớ · 20 biểu mẫu + file Word

LẠI THẾ VŨ · DR LAND

SACH.LAITHEVU.COM

Cập nhật pháp lý đến 02/11/2026

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu 4
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 10
Bài test định vị: bạn đang đứng ở đâu? 17
Bản đồ 1: Quy trình 7 bước một thương vụ 0 đồng 24
Bản đồ 2: Pháp lý cũ ↔ mới theo từng chặng thương vụ 33
Bản đồ 3: Hộp công cụ và bảy kỹ năng 42
Mười khái niệm cốt lõi 49

PHẦN I

Phần I: Tư duy 0 đồng — tiền không phải điểm xuất phát 58
Bí mật 1: 0 đồng là 0 tiền túi, không phải 0 điểm tựa 61
Bí mật 2: Bức tường "chờ đủ tiền": niềm tin nào giữ bạn đứng ngoài thị trường 80
Bí mật 3: Bốn công cụ OPM: vay · hợp tác · đàm phán trả chậm · bán trước 101
Bí mật 4: Đòn bẩy là con dao hai lưỡi — bài học từ những cú sập công khai 121
Bí mật 5: Ba điểm tựa thay tiền túI: uy tín · thông tin · quan hệ 141
Bí mật 6: Phân bổ vốn ba rổ: an toàn · tăng trưởng · mạo hiểm 160
Bí mật 7: Ranh giới đạo đức: 0 đồng không bao giờ là lừa người cho tiền 180

PHẦN II

Phần II: Săn hàng & định giá — lãi nằm ở giá mua 203
Bí mật 8: Bản đồ nguồn hàng rẻ: ai bán gấp, vì sao, tìm họ ở đâu 206
Bí mật 9: Sáu tình huống mua được bằng 0 đồng 227
Bí mật 10: Định giá ba cách: so sánh · thu nhập · chi phí 250
Bí mật 11: Công thức giá mua tối đa — con số đi đàm phán 268
Bí mật 12: Soi pháp lý tài sản trước khi cọc: sổ, quy hoạch, tách thửa, tranh chấp 285
Bí mật 13: Đất ở ít – đất vườn nhiều: bốn câu hỏi trước khi mua để chuyển mục đích 303
Bí mật 14: Thử thị trường trước khi xuống tiền — và phong thủy như "bảo hiểm thanh khoản" 321

PHẦN III

Phần III: Cấu trúc vốn — vẽ thương vụ trên giấy trước 341
Bí mật 15: Bản kế hoạch phân bổ vốn mẫu cho một thương vụ 10 tỷ 344
Bí mật 16: Chia cọc thành gói — cách chốt một khu đất lớn bằng tiền cọc nhỏ 364
Bí mật 17: Quỹ dự phòng trả nợ — vay mười, cất hai 382
Bí mật 18: Dòng tiền chữ j và lịch trả nợ — tháng nào thiếu tiền nhất 400
Bí mật 19: Bài kiểm tra sức chịu đựng — lãi tăng, bán chậm, giá giảm 420
Bí mật 20: Tính lãi thật — chi phí vốn, thuế phí, thời gian ôm hàng 439
Bí mật 21: Hồ sơ thương vụ một trang — tờ giấy thuyết phục mọi bên 457

PHẦN IV

Phần IV: Đàm phán trả chậm với chủ đất 476
Bí mật 22: Hiểu người bán: động cơ thật đằng sau con số 479
Bí mật 23: Ba gói chào A/B/C — cho chủ đất quyền chọn thay vì quyền từ chối 499
Bí mật 24: Quy trình 7 bước đàm phán trả chậm 518
Bí mật 25: Tám kỹ năng đàm phán cốt lõi khi mua bất động sản 537
Bí mật 26: Mười hai điều khoản của hợp đồng trả chậm 554
Bí mật 27: Làm chủ đất yên tâm — bảo lưu quyền sở hữu, lịch sang tên, ký quỹ 578
Bí mật 28: Mua trả chậm một khu đất lớn — mổ xẻ lịch trả theo tháng 597

PHẦN V

Phần V: Đặt cọc & bán trước — pháp lý là áo giáp 617
Bí mật 29: Hợp đồng đặt cọc — bản chất pháp lý và mức phạt cọc sau NQ 03/2026 620
Bí mật 30: Công chứng hay không — luật công chứng 2024 và bản sửa đổi 2026 639
Bí mật 31: Điều khoản "bán trước": quyền chỉ định người nhận chuyển nhượng 660
Bí mật 32: Chuyển nhượng hợp đồng đặt cọc — khi nào hợp pháp, thuế ra sao 680
Bí mật 33: Bán trước bằng marketing thật — có khách trước khi có sổ 699
Bí mật 34: Thanh toán qua ngân hàng, ngưỡng 10 giao dịch/năm và khi nào phải lập doanh nghiệp 718
Bí mật 35: Nhận diện bẫy cọc: cọc chồng, ủy quyền định đoạt, bẻ cọc — và cách tự bảo vệ 739

PHẦN VI

Phần VI: Vốn vay & vốn hợp tác 757
Bí mật 36: Xây quan hệ với 5–10 ngân hàng trước khi cần tiền 760
Bí mật 37: Hồ sơ vay minh bạch: chứng minh thu nhập và nguồn trả nợ thật 777
Bí mật 38: Ngân hàng định giá tài sản thế nào — chuẩn bị đúng, không "làm đẹp" 796
Bí mật 39: Tám sai lầm khi dùng đòn bẩy tài chính 816
Bí mật 40: Hợp tác góp vốn: chia theo vốn, theo lợi nhuận hay gói 2–2–1 833
Bí mật 41: Hợp đồng hợp tác và chín rủi ro phải khoá trước 854
Bí mật 42: Gọi vốn cho một thương vụ — trình bày minh bạch, giải ngân theo tiến độ 876

PHẦN VII

Phần VII: Thoát hàng & nhân rộng 897
Bí mật 43: Ba lối ra của thương vụ — bán lẻ · bán sỉ · giữ cho thuê 900
Bí mật 44: Thuế, phí và chi phí ẩn khi bán ra năm 2026 917
Bí mật 45: Thoái vốn với đối tác — chia tay mà vẫn giữ tình 935
Bí mật 46: Khi thương vụ trật đường ray: kế hoạch b, c 953
Bí mật 47: Nhóm đầu tư cùng tư duy — mô hình làm chung nhiều dự án 975
Bí mật 48: Sổ quản trị thương vụ: nhật ký, chỉ số, bài học 995
Bí mật 49: Lộ trình 12 tháng đến thương vụ 0 đồng đầu tiên 1015

BA CHUYÊN ĐỀ

Chuyên đề 1: Tín dụng bất động sản 2026 — lãi suất, tỷ lệ cho vay 1035
Chuyên đề 2: Thuế khi mua – bán – chuyển nhượng hợp đồng cọc 1056
Chuyên đề 3: Đất chưa sổ, đất nông nghiệp, đất chung sổ — rủi ro riêng của hàng giá rẻ 1076

PHẦN CUỐI

Lời kết 1095
Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ 1099
Phụ lục B: Pháp lý cũ ↔ mới (cập nhật 02/11/2026) 1116
Phụ lục C: Hai mươi biểu mẫu dùng ngay 1129
Phụ lục D: Bộ checklist gom lại 1148
Phụ lục E: Bài kiểm tra 30 câu — trước và sau khi đọc 1162
Phụ lục F: Thẻ ghi nhớ — 60 ý phải thuộc 1176
Tủ sách Dr Land 1195
Về tác giả 1197

LỜI NÓI ĐẦU

Cuốn sách này không dạy bạn cách mua đất mà không cần tiền. Nó dạy bạn cách mua đất mà không đem tiền túi ra đặt cược, bằng những thứ bạn đã có nhưng chưa biết dùng.

Năm ấy tôi cần một trăm triệu.

Tôi muốn thuê lại một căn nhà để chia phòng cho thuê. Chủ nhà đồng ý, giá thuê ba triệu một tháng, nhưng đòi một khoản cọc một trăm triệu. Trong tài khoản của tôi lúc đó có hai mươi triệu. Tôi đã tính đi tính lại: nếu chờ tự để dành đủ tám mươi triệu còn thiếu, căn nhà ấy sẽ về tay người khác từ lâu, và cơ hội tiếp theo cũng sẽ như vậy.

Tám mươi triệu còn lại do một người đối tác góp vào. Không phải vì tôi nói hay, mà vì người ấy tin cách tôi tính và tin tôi sẽ làm đến nơi.

Căn nhà đó là viên gạch đầu tiên. Về sau, tôi vận hành theo mô hình thuê lại – cho thuê đến khoảng năm trăm phòng trong hơn hai năm, rồi bán cả hệ thống, lãi hơn một tỷ đồng, và dùng số tiền ấy làm vốn khởi nghiệp. Năm 2012, tôi thành lập Công ty Cổ phần Vũ Hạnh Bảo, hoạt động trong các mảng nhà hàng, phân phối thương mại và đầu tư bất động sản.

Tôi kể lại chuyện một trăm triệu không phải để khoe. Tôi kể vì nó chứa gần như toàn bộ tinh thần của cuốn sách bạn đang cầm. Hai mươi triệu của tôi không đủ mua thứ gì. Nhưng hai mươi triệu ấy cộng với một bảng tính trung thực, một lời hứa giữ được, và một người tin mình, thì đủ để bắt đầu. Thứ thay được tám mươi triệu còn thiếu không phải là may mắn. Đó là **điểm tựa**.

Sách này viết cho ai

Trong những năm làm tư vấn, đào tạo và huấn luyện vài nghìn học viên, tôi gặp đi gặp lại ba kiểu người khi nói đến chuyện mua bất động sản bằng vốn của người khác.

Kiểu thứ nhất là người làm công ăn lương có một khoản tiết kiệm nhỏ. Họ để dành được vài trăm triệu sau nhiều năm, đang thuê nhà, và đang chờ "đủ tiền" để mua. Họ sợ nợ, thường vì đã thấy một người thân mất nhà vì vay. Với họ, cuốn sách này mở ra một con đường thứ ba giữa "chờ mãi" và "liều": mua sớm hơn nhưng không đem tiền tiết kiệm ra đặt cược.

Kiểu thứ hai là người đã có một hai tài sản. Họ từng mua bằng tiền túi hoặc vay một phần, giờ muốn mở rộng nhưng không muốn bán tài sản đang có. Với họ, cuốn sách đưa ra một bộ công cụ có hệ thống: vay thế nào cho an toàn, hợp tác thế nào cho bền, đàm phán trả chậm thế nào cho người bán yên tâm.

Kiểu thứ ba là người làm đầu tư thường xuyên. Họ đã dùng đòn bẩy, đã có đối tác, nhưng nhiều thứ vẫn làm theo kinh nghiệm và trí nhớ. Với họ, cuốn sách là một bộ khung để rà lại: hợp đồng còn lỗ hổng nào, quỹ dự phòng có đủ không, pháp lý năm 2026 đã đổi gì so với những năm trước.

Để ba kiểu người đọc cùng đi được một con đường, tôi kể cả cuốn sách qua một thương vụ xuyên suốt: thương vụ đầu tiên của anh Kiên, một trưởng nhóm kinh doanh ba mươi sáu tuổi ở Hà Nội, có ba trăm triệu tiết kiệm sau tám năm đi làm, đã chờ "đủ hai tỷ" suốt ba năm. Bạn sẽ đi cùng anh từ buổi cà phê đầu tiên với chú Thiện, người từng hơn hai mươi năm làm thẩm định giá tài sản thế chấp, qua hai mươi ba thửa đất, ba buổi đàm phán với ông Đoàn, một hợp đồng hợp tác với chị Giang, một hồ sơ vay với anh Vinh, cho đến ngày lô đất thứ nhất có người mua.

Cần nói rõ ngay từ đầu: **anh Kiên, chị Tuyết, chú Thiện, chị Giang, ông Đoàn, anh Vinh và các nhân vật khác trong sách là tình huống minh hoạ tổng hợp, tên đã thay đổi.** Các con số giá đất, lãi suất, chi phí là giả định hợp lý cho một xã ven đô năm 2026, không phải giá của một địa chỉ cụ thể. Bạn dùng chúng để hiểu cách tính, không dùng để so giá.

Ba điều cuốn sách này không làm

Vì hai chữ "0 đồng" rất dễ bị hiểu sai, tôi muốn nói trước ba điều bạn sẽ không tìm thấy ở đây.

Thứ nhất, sách không dạy lách luật. Trên thị trường có không ít "bí kíp" như làm đẹp hồ sơ thu nhập để vay nhiều hơn, chọn mẫu so sánh thật cao để nâng giá định giá, ghi giá thấp trên hợp đồng để bớt thuế, nhờ người đứng tên hộ, giấu một

khuyết điểm của thửa đất với người mua. Tôi sẽ mô tả những cái bẫy ấy đủ rõ để bạn nhận ra khi có người gợi ý, nói cho bạn biết luật cấm gì, và chỉ cách làm minh bạch cho cùng kết quả. Nhưng tôi không dạy cách làm chúng.

Thứ hai, sách không hứa giàu nhanh. Mua bằng 0 đồng tiền túi không có nghĩa là không rủi ro. Nó có nghĩa là rủi ro đổi hình dạng: từ "mất tiền của mình" thành "không trả được tiền của người khác". Đòn bẩy phóng to cả lãi lẫn lỗ. Một thương vụ chỉ có lời khi thị trường đi lên là một canh bạc, không phải một thương vụ. Vì vậy, bạn sẽ thấy trong sách nhiều trang về quỹ dự phòng, bài kiểm tra sức chịu đựng và kế hoạch B hơn là những trang về lợi nhuận.

Thứ ba, sách không thay luật sư, công chứng viên hay cán bộ tín dụng. Tôi đã cố gắng tổng hợp pháp lý đến ngày 02/11/2026 và ghi rõ mức chắc chắn của từng điểm: điểm nào đã đối chiếu được, điểm nào chỉ đọc được qua bản tóm tắt, điểm nào chưa chắc. Ba luật Đất đai, Nhà ở, Kinh doanh bất động sản sửa đổi đang được Quốc hội thảo luận khi sách hoàn thành. Trước mỗi lần ký một hợp đồng thật, hãy hỏi người có chuyên môn và có trách nhiệm với chữ ký của họ.

Những trang này đến từ đâu

Nội dung cuốn sách được đúc kết từ các buổi chuyên đề tác giả tổ chức và tham dự, cùng kinh nghiệm thực chiến. Tôi đã đi qua những năm làm Trưởng phòng Tổ chức – Hành chính và Thư ký Hội đồng quản trị ở một công ty xây dựng liên doanh nước ngoài từ năm 2005, những năm thuê lại – cho thuê, rồi những năm tự đứng ra kinh doanh. Mỗi giai đoạn dạy tôi một điều về tiền của người khác: ở công ty liên doanh, tôi học cách một tổ chức lớn đòi hỏi giấy tờ minh bạch đến từng dòng; ở mô hình thuê lại, tôi học cách giữ lời với người góp vốn qua từng tháng; khi tự kinh doanh, tôi học rằng uy tín là thứ duy nhất không ai cho vay được.

Cuốn sách nằm trong tủ sách Dr Land. Nếu bạn đã đọc *49 Chiến lược Huy động vốn* hay *21 Bí quyết Mượn lực*, bạn sẽ nhận ra một số ý ở dạng tổng quát; ở đây, chúng ta áp chúng vào đúng một loại tài sản là bất động sản, với hợp đồng, điều khoản, con số và pháp lý cụ thể. Khi một ý đã được bàn kỹ ở cuốn khác, tôi chỉ dẫn sang thay vì viết lại.

Câu ranh giới

Có một đoạn bạn sẽ gặp lại nhiều lần trong sách, ở mọi chỗ đụng tới ngân hàng, người góp vốn, chủ đất và người mua. Tôi đặt nó ở đây, trước mọi kỹ thuật:

> **Ranh giới:** 0 đồng là 0 đồng tiền túi, không phải 0 sự thật. Mọi con số bạn đưa cho ngân hàng, cho chủ đất, cho người góp vốn phải là con số thật. Thương vụ nào chỉ chạy được khi có người không biết sự thật thì đó không phải thương vụ — đó là cái bẫy, và người sập bẫy cuối cùng thường là chính bạn.

Nếu bạn chỉ mang theo một điều từ cuốn sách này, tôi mong đó là đoạn trên. Tiền của người khác không đến từ mẹo. Nó đến từ lòng tin, và lòng tin đến từ sự thật.

Đọc thế nào

Sách gồm bốn mươi chín bí mật, chia thành bảy Phần theo đúng bảy bước của một thương vụ: tư duy, săn hàng và định giá, cấu trúc vốn, đàm phán trả chậm, đặt cọc và bán trước, vốn vay và vốn hợp tác, thoát hàng và nhân rộng. Sau bốn mươi chín bí mật là ba chuyên đề về tín dụng, thuế và các loại đất giá rẻ có rủi ro riêng. Mỗi bí mật kết thúc bằng mục “Gấp trang này lại thì làm gì ngay”, có bảng ba tầng người đọc, phần cập nhật pháp lý và một checklist.

Trước khi vào bí mật đầu tiên, phần mở đầu chuẩn bị cho bạn mấy công cụ để đọc nhanh hơn và nhớ lâu hơn:

- **Đọc nhanh 80/20**: sáu ý mang lại phần lớn giá trị của cả cuốn, dành cho người chỉ có một buổi tối trước khi ký cọc. Kèm ba lộ trình đọc theo thời gian bạn có.
- **Bài test định vị**: mười phút với một cây bút để biết bạn đang đứng ở tầng nào, thiếu điểm tựa nào nhất, và nên mở bí mật nào trước. **Làm xong Bài test, hãy làm ngay Bài kiểm tra Lần 1 ở Phụ lục E, không mở sách.**
- **Ba bản đồ**: Bản đồ 1 là quy trình bảy bước của một thương vụ, kèm dòng tiền chữ J; Bản đồ 2 là pháp lý cũ và mới theo từng chặng; Bản đồ 3 là hộp công cụ OPM và bảy kỹ năng cần luyện.
- **Mười khái niệm cốt lõi**: mười từ bạn sẽ gặp suốt sách, mỗi khái niệm giải thích ở hai cấp độ, từ ví dụ một đứa trẻ mười hai tuổi cũng hiểu đến cơ chế và căn cứ.

- **Sơ đồ tư duy**: một sơ đồ cho cả cuốn ngay sau trang này, một sơ đồ ở đầu mỗi Phần, và một cho mỗi chương nền tảng phía trước.

Cuối sách, phần phụ lục được làm để bạn dùng chứ không chỉ để đọc. **Phụ lục C** gom các biểu mẫu dùng ngay trong các bí mật, từ phiếu sàng lọc hàng đến khung hợp đồng, và đi kèm một file Word để bạn điền. **Phụ lục E** là bài kiểm tra ba mươi câu, làm một lần trước khi đọc và một lần sau khi đọc xong. **Phụ lục F** là sáu mươi thẻ ghi nhớ để in, cắt và ôn.

Bạn không cần đọc theo thứ tự. Nhưng nếu đây là lần đầu bạn nghiêm túc nghĩ tới việc mua bất động sản bằng tiền của người khác, tôi khuyên bạn đi hết Phần I trước. Phần I không dạy cách mua. Nó dạy bạn có nên mua không, và mua với tâm thế nào.

Pháp lý trong sách được cập nhật đến ngày 02/11/2026.

Chúc bạn đọc chậm, tính kỹ, và giữ lời.

Lại Thế Vũ (Dr Land)

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của cả cuốn sách.



0 đồng là 0 tiền túi, không phải 0 sự thật: mọi con số đưa người khác phải thật.

Sơ đồ tư duy cả cuốn — bảy Phần, bảy bước

Lại Thế Vũ (Dr Land) · laithevuofficial@gmail.com · Zalo 0969872012

⌂ Về Mục lục

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

Nếu bạn chỉ có một buổi tối trước khi ký cọc thương vụ đầu tiên, đây là những trang nên đọc.

Vì sao có chương này

Bốn mươi chín bí mật và ba chuyên đề là một quãng đường dài. Phần lớn người đọc sẽ không đi hết nó trong một lần, và có những người cầm cuốn sách lên khi đã đứng sát ngày ký một tờ hợp đồng. Chương này dành cho họ.

Tôi gọi đây là "80/20" theo nghĩa quen thuộc: một phần nhỏ ý tưởng mang lại phần lớn kết quả. Cần nói rõ, đó là **nhận định từ kinh nghiệm, không phải con số đo được**. Không ai đếm được chính xác sáu ý dưới đây đóng góp bao nhiêu phần trăm vào thành công của một thương vụ. Tôi chọn chúng bằng một câu hỏi: ý nào, nếu người đọc bỏ qua, sẽ gây thiệt hại lớn nhất, hoặc tạo ra chênh lệch kết quả lớn nhất giữa người làm đúng và người làm sai?

Sáu ý cùng đứng trên một nền chung, nền mà bạn sẽ gặp lại ở hầu hết các bí mật:

> **Ranh giới:** 0 đồng là 0 đồng tiền túi, không phải 0 sự thật. Mọi con số bạn đưa cho ngân hàng, cho chủ đất, cho người góp vốn phải là con số thật. Thương vụ nào chỉ chạy được khi có người không biết sự thật thì đó không phải thương vụ — đó là cái bẫy, và người sập bẫy cuối cùng thường là chính bạn.

Mỗi ý dưới đây có ba phần: làm gì, vì sao nó nặng ký (kèm một chi tiết có số từ thương vụ của anh Kiên), và đọc đầy đủ ở đâu. Các con số của anh Kiên là tình huống minh hoạ, giả định cho một xã ven đô năm 2026.

Sáu ý cốt lõi

Ý 1 — Tiền túi không đi mua, tiền túi nằm dưới tài sản

Làm gì: Trước khi tìm hàng, tách riêng một khoản tiền thật của chính bạn làm quỹ dự phòng trả nợ, đặt ở tài khoản riêng, đặt tên rõ ràng và cam kết không dùng để đặt cọc. Quy mô theo quy tắc kinh nghiệm "vay mười, cất hai", rồi tính lại cho chính thương vụ của bạn: lãi mỗi tháng, gốc phải trả, thời gian dự kiến bán được hàng.

Vì sao nặng ký: Thương vụ không chết vì lỗ trên giấy, nó chết vào ngày một khoản phải trả đến hạn mà tài khoản không còn tiền. Anh Kiên có ba trăm triệu tiết kiệm sau tám năm, và đó là đúng số tiền anh **không** đem đi cọc. Anh để nó trong tài khoản "QUỸ DỰ PHÒNG TRẢ NỢ — KHÔNG ĐỤNG", một trăm triệu rút được trong ngày, hai trăm triệu gửi kỳ hạn ngắn. Với khoản vay hai tỷ tám, lãi khoảng hai mươi mốt triệu mỗi tháng, ba trăm triệu cộng thu nhập ổn định cho anh chịu được khoảng chín đến mười hai tháng nếu chưa bán được lô nào. Đến cuối tháng Mười Một năm 2026, quỹ ấy vẫn chưa phải đụng tới.

Đọc đầy đủ: Bí mật 1, 6, 17; Mười khái niệm, khái niệm 5.

Ý 2 — Lãi nằm ở giá mua: giá đã giao dịch, giá trần và mười bốn ngày thử thị trường

Làm gì: Định giá bằng **giá đã giao dịch**, không bằng giá rao. Từ giá bán thận trọng, tính ngược ra **giá mua tối đa**, viết ba con số (mở, mục tiêu, trần) lên một tấm thẻ trước khi gặp người bán. Trước khi xuống tiền, thử thị trường bằng một tin rao trung thực để đếm người mua thật.

Vì sao nặng ký: Người mua bằng tiền của người khác không có tiền túi để bù cho một cái giá mua sai. Anh Kiên xem hai mươi ba thửa trong bốn tháng; thửa ông Đoàn là thửa thứ mười chín. Lô lẻ quanh đó đã giao dịch ba mươi đến ba mươi hai triệu một mét vuông. Mười bốn ngày thử thị trường cho anh mười chín cuộc gọi và tin nhắn, đủ để anh chọn ba mươi mốt triệu cho kịch bản cơ sở và ba mươi triệu cho kịch bản thận trọng, chứ không dùng con số ba mươi hai đẹp hơn. Giá trần anh tính ra là bốn tỷ ba trăm tám mươi triệu; ông Đoàn chào bốn tỷ tám trăm sáu mươi triệu; giá chốt là bốn tỷ ba trăm hai mươi triệu, nằm dưới trần.

Đọc đầy đủ: Bí mật 8, 10, 11, 14; Mười khái niệm, khái niệm 4.

Ý 3 — Soi pháp lý trước khi cọc, và viết lối thoát vào hợp đồng cọc

Làm gì: Trước ngày ký cọc, kiểm cuốn sổ, quy hoạch, điều kiện tách thửa tại chỗ, tình trạng tranh chấp và ngăn chặn. Khi ký, ký có công chứng, ghi rõ mức phạt cọc, và **viết sẵn điều khoản xử lý nếu ngân hàng không duyệt khoản vay**.

Vì sao nặng ký: Sau ngày ký cọc, mỗi câu hỏi pháp lý chưa hỏi đều có thể biến thành tiền mất. Hợp đồng cọc của anh Kiên được ký sáng thứ Ba 17/3/2026 trước công chứng viên: cọc ba trăm triệu, hạn năm tháng; bên mua bội ước mất cọc, bên bán bội ước hoàn ba trăm triệu và phạt sáu trăm triệu, tức gấp hai lần cọc, khoảng 13,9% giá trị hợp đồng. Hợp đồng có điều khoản xử lý nếu ngân hàng không duyệt, kèm quyền chỉ định người nhận chuyển nhượng như một cửa thoát. Anh không phải dùng đến nó, và đó đúng là điều anh mong.

Đọc đầy đủ: Bí mật 12, 29, 30, 35; Mười khái niệm, khái niệm 10.

Ý 4 — Vẽ dòng tiền chữ J và làm hỏng kế hoạch của chính mình trước khi ký

Làm gì: Lập lịch tiền ra, tiền vào theo từng tháng từ ngày ký cọc đến ngày bán lô cuối, tìm **đáy chữ J** và **tháng đến hạn**. Sau đó làm bài kiểm tra sức chịu đựng: lãi tăng, bán chậm, giá giảm. Viết ngưỡng dừng ra giấy, cả nhà ký tên.

Vì sao nặng ký: Một thương vụ có thể khớp từng đồng trên bảng tổng mà vẫn gãy vì một tháng hụt tiền. Trong bản kế hoạch của anh Kiên, đáy chữ J chỉ là âm một trăm chín mươi lăm phẩy sáu triệu, nằm gọn trong quỹ dự phòng. Nhưng chỉ cần tiền bán lô một về trễ một tháng, đúng tháng khoản trả chậm tám trăm hai mươi triệu đến hạn, lũy kế rơi xuống âm một tỷ không trăm ba mươi sáu triệu. Từ phép thử ấy, anh đàm phán thêm điều khoản gia hạn trả chậm tối đa sáu mươi ngày. Còn tờ ngưỡng dừng anh và chị Tuyết ký trước ngày cọc thì được dán lên cánh tủ lạnh.

Đọc đầy đủ: Bí mật 17, 18, 19, 46.

Ý 5 — Cho người bán quyền chọn, rồi giữ lời đến kỳ trả cuối

Làm gì: Hiểu động cơ thật của người bán trước khi nói giá. Thay vì một con số, đưa ba gói chào được tính sòng phẳng. Khi người bán chọn, viết từng điều khoản trả chậm thành văn bản: số tiền, hạn, lãi chậm trả, gia hạn, ai trả nếu bạn gặp chuyện. Rồi giữ lời đến kỳ cuối cùng.

Vì sao nặng ký: Trả chậm là công cụ OPM rẻ nhất, vì nó là tiền của chính người bán, nhưng nó chỉ đến khi người bán tin. Ông Đoàn bán vì muốn đưa tiền cho con gái mua căn hộ trước Tết, không túng quẫn, chỉ có một hạn chót mềm. Anh Kiên đưa ba gói: A bốn tỷ hai trăm chín mươi triệu trả ngay, B bốn tỷ ba trăm hai mươi triệu kèm tám trăm hai mươi triệu trả chậm trong bốn tháng, C bốn tỷ ba trăm bảy mươi triệu trả chậm dài hơn. Ông chọn gói B ở buổi gặp thứ ba, có con gái ngồi cùng. Ngày 23/11/2026, anh trả đủ tám trăm hai mươi triệu, trước hạn 24/11, bằng tiền bán lô một.

Đọc đầy đủ: Bí mật 22, 23, 24, 26, 27.

Ý 6 — Nói sự thật với cả bốn phía, kể cả phần xấu

Làm gì: Hồ sơ vay chỉ chứa thu nhập và nguồn trả nợ thật. Hồ sơ thương vụ một trang gửi người góp vốn phải có kịch bản xấu. Hợp đồng hợp tác ghi rõ chia lời, chia lỗ, ai quyết bán, báo cáo khi nào. Người mua trước biết rõ thứ gì đã có, thứ gì chưa có.

Vì sao nặng ký: Mỗi đồng của người khác chảy vào thương vụ đều đi qua cánh cửa tên là lòng tin. Chị Giang góp bảy trăm triệu, nhận lại vốn cộng bốn mươi phần trăm lợi nhuận, và chị kể rằng chị đồng ý **chính vì** trang kịch bản xấu, điều mà những người mời chị góp vốn trước đó không đưa. Hồ sơ vay hai tỷ tám của anh Kiên dựa trên lương thật của anh và của chị Tuyết, người đồng vay; ngân hàng định giá thửa đất bốn tỷ bốn. Chị Giang nhận báo cáo trước mùng năm hằng tháng, đều đặn, kể cả những tháng chưa có tin vui.

Đọc đầy đủ: Bí mật 7, 21, 37, 41, 42; Mười khái niệm, khái niệm 3.

Sáu ý trên một trang

#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi ký cọc	Bí mật
1	Tiền túi nằm dưới tài sản	Quỹ dự phòng của tôi bao nhiêu, ở tài khoản nào, chịu được bao nhiêu tháng lãi nếu chưa bán được gì?	1, 6, 17

#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi ký cọc	Bí mật
2	Lãi nằm ở giá mua	Giá tôi sắp trả có dưới giá trần tính từ giá đã giao dịch không, và tôi đã đếm được người mua thật chưa?	8, 10, 11, 14
3	Soi pháp lý, viết lối thoát	Tôi đã kiểm sổ, quy hoạch, tách thửa, ngăn chặn chưa; hợp đồng cọc có điều khoản nếu ngân hàng không duyệt chưa?	12, 29, 30, 35
4	Chữ J và sức chịu đựng	Đáy chữ J sâu bao nhiêu, rơi vào tháng nào; nếu tiền bán về trễ một tháng thì tôi lấy gì trả?	17, 18, 19, 46
5	Ba gói và giữ lời	Người bán thật sự cần gì; điều khoản trả chậm đã có hạn, lãi chậm trả, gia hạn và người kế thừa nghĩa vụ chưa?	22, 23, 24, 26, 27
6	Sự thật bốn phía	Có con số nào tôi đang đưa cho ngân hàng, người góp vốn, chủ đất hay người mua mà không phải là con số thật không?	7, 21, 37, 41, 42

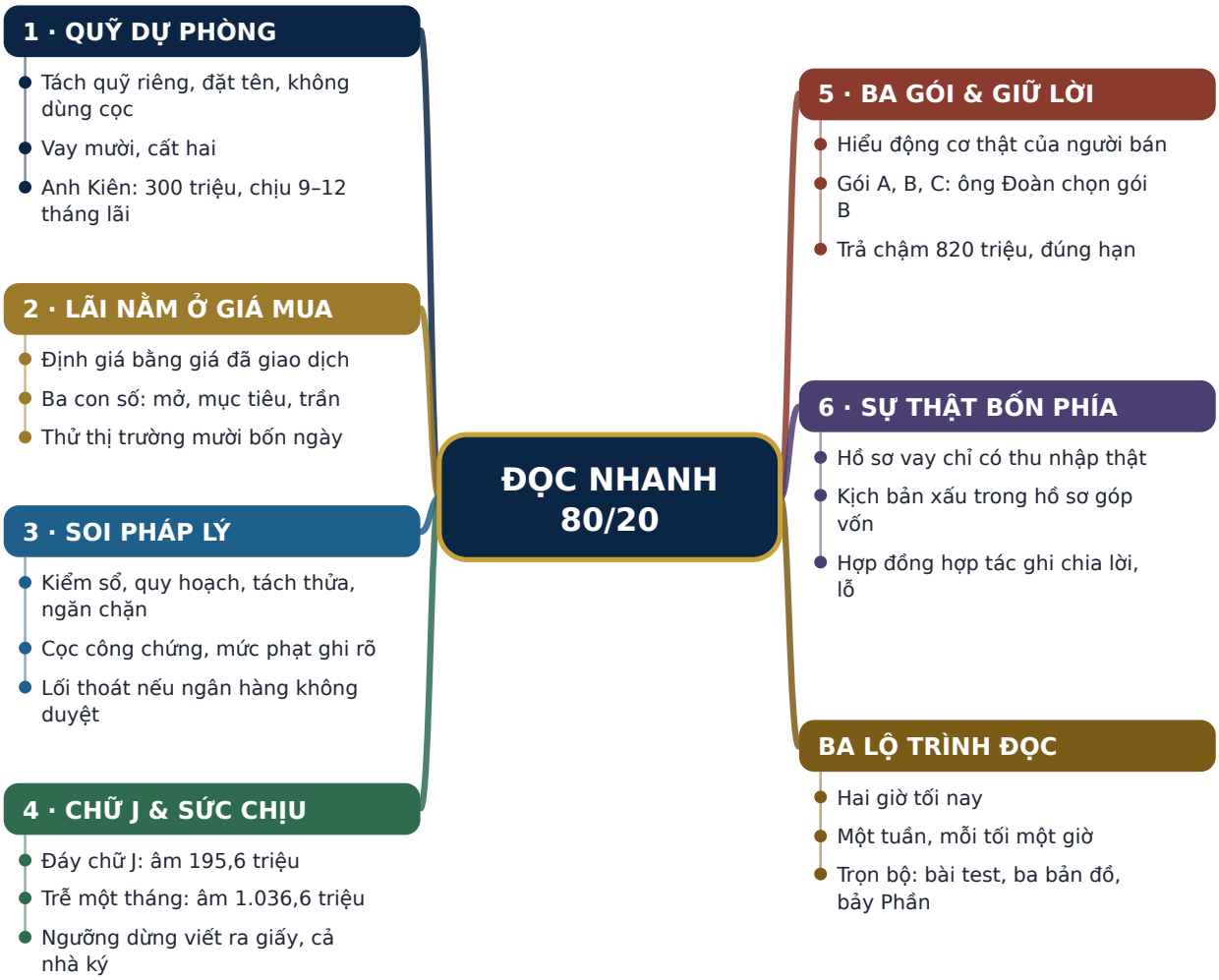
Ba lộ trình đọc theo thời gian bạn có

Lộ trình	Đọc gì	Làm gì sau khi đọc
Hai giờ tối nay	Chương này · Bản đồ 1 · Bí mật 1, 11, 18, 29 (đọc kỹ mục “Gấp trang này lại thì làm gì ngay” của từng bí mật)	Viết bản đồ xuất phát; tính giá trần; vẽ đáy chữ J; đọc lại hợp đồng cọc sắp ký với câu hỏi ở Ý 3

Lộ trình	Đọc gì	Làm gì sau khi đọc
Một tuần, mỗi tối một giờ	Tối 1: Bài test + Bí mật 1, 17 · Tối 2: Bí mật 10, 11 · Tối 3: Bí mật 12, 14 · Tối 4: Bí mật 18, 19 · Tối 5: Bí mật 23, 26 · Tối 6: Bí mật 29, 35 · Tối 7: Bí mật 7, 37, 41	Cuối tuần, điền đủ sáu câu hỏi tự kiểm ở bảng trên bằng giấy và đưa người nhà cùng đọc
Trọn bộ	Bài test → ba bản đồ → Mười khái niệm → Phần I đến VII theo thứ tự → ba chuyên đề	Làm Bài kiểm tra Lần 1 trước khi đọc và Lần 2 sau khi đọc; ôn thẻ ghi nhớ; làm theo lộ trình 12 tháng ở Bí mật 49

Dù chọn lộ trình nào, **đừng bỏ qua Ý 1 và Ý 6**. Năm ý còn lại giúp bạn có lời; hai ý này giữ cho bạn không mất lớn. Thiếu quỹ dự phòng, một tháng trễ có thể làm sập cả thương vụ. Thiếu sự thật, một thương vụ có lời vẫn có thể lấy đi của bạn uy tín, người bạn đồng hành và đôi khi là sự yên ổn trước pháp luật.

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của phần Đọc nhanh 80/20.



Hai ý không được bỏ: Ý 1 (quỹ dự phòng) và Ý 6 (nói sự thật).

Sơ đồ tư duy Đọc nhanh 80/20 — sáu ý và ba lộ trình

BÀI TEST ĐỊNH VỊ: BẠN ĐANG ĐỨNG Ở ĐÂU?

Mười phút, một cây bút, và sự trung thực với chính mình. Đừng làm trong đầu. Con số viết ra giấy luôn khác con số bạn tưởng.

Vì sao phải làm bài này trước

Anh Kiên mất ba năm chờ "đủ hai tỷ" vì anh chưa bao giờ viết ra giấy mình đang thật sự có gì. Đêm sau buổi cà phê với chú Thiện, anh mới lần đầu điền kín một trang: tiền túi, thu nhập, nợ, những người có thể giúp. Trang giấy ấy cho anh biết hai điều mà ba năm tính nhẩm không cho anh biết: anh có nhiều hơn mình nghĩ ở chỗ uy tín và quan hệ, và ít hơn mình nghĩ ở chỗ thông tin về thị trường.

Bài test này làm đúng việc ấy cho bạn. Nó có bốn bước: điền số thật, tự chấm điểm, xác định tầng, rồi tra bảng xem nên mở bí mật nào trước. Không có điểm đỗ hay trượt. Mục đích là tìm ra **thứ bạn thiếu nhất**, vì trong một thương vụ 0 đồng, điểm yếu nhất quyết định bạn đi được bao xa.

Bước 1: Điền số thật (3 phút)

Chép khung dưới đây vào sổ, điền bằng số thật của hôm nay. Nếu chưa biết một con số, ghi "chưa biết". Chữ "chưa biết" cũng là một kết quả.

```
BÀI TEST ĐỊNH VỊ — NGÀY ......../......../........

A. TIỀN
  1. Tiền túi hiện có (rút được trong 30 ngày):    ..... triệu
  2. Thu nhập ổn định mỗi tháng của cả nhà:        ..... triệu
  3. Chi tiêu cố định mỗi tháng của cả nhà:        ..... triệu
  4. Phần dư mỗi tháng (2 − 3):                    ..... triệu
  5. Nợ đang có (loại, lãi suất, số dư):
     ..............................................................
  6. Trong đó nợ tiêu dùng lãi cao (thẻ, vay nhanh): ..... triệu
  7. Số tiền tôi cam kết KHÔNG đụng (quỹ dự phòng): ..... triệu

B. THỊ TRƯỜNG
  8. Số thửa/căn tôi đã đi xem tận nơi 6 tháng qua:   .....
  9. Số giá ĐÃ GIAO DỊCH (không phải giá rao) tôi biết:  .....
 10. Khu vực tôi hiểu rõ nhất (tên xã/phường):      .............

C. CON NGƯỜI
 11. Số ngân hàng tôi có cán bộ tín dụng để hỏi:      .....
 12. Số người có thể góp vốn nếu thấy thương vụ tốt:  .....
```

```
 13. Người trong nhà đã biết kế hoạch và đồng ý:   Có / Chưa
 14. Công chứng viên, môi giới trung thực tôi quen:  ..........

D. KINH NGHIỆM
 15. Số bất động sản tôi đang sở hữu:                ..........
 16. Số thương vụ có vay hoặc có người góp vốn:      ..........
```

Hai phép tính nhỏ trước khi sang bước sau. **Phép thứ nhất:** lấy dòng 7 chia cho khoản lãi một tháng của một khoản vay bạn dự định (ví dụ hai tỷ tám ở mức chín phần trăm một năm thì lãi khoảng hai mươi mốt triệu mỗi tháng). Kết quả là số tháng quỹ dự phòng của bạn gánh được lãi mà chưa cần tính thu nhập. **Phép thứ hai:** so dòng 4 với khoản lãi ấy. Nếu phần dư mỗi tháng không đủ trả lãi, bạn biết ngay mình chưa nên vay ở quy mô đó.

Bước 2: Tự chấm điểm 1–10 (4 phút)

Chấm mỗi dòng từ 1 (rất yếu) đến 10 (rất vững). Gợi ý ở cột giữa giúp bạn chấm cho thật, đừng chấm theo cảm giác.

Năm điều kiện tối thiểu (Bí mật 1)

#	Điều kiện	1–3 điểm khi… / 8–10 điểm khi…	Điểm
1	Thu nhập ổn định đủ trả lãi ít nhất sáu tháng	1–3: phần dư mỗi tháng không đủ trả lãi dự kiến · 8–10: đủ trả lãi mà vẫn để dành được	
2	Quỹ dự phòng bằng tiền thật	1–3: chưa có hoặc định đem đi cọc · 8–10: có tài khoản riêng, chịu được 9–12 tháng lãi	
3	Gia đình	1–3: chưa nói với ai · 8–10: người nhà đã đọc bảng tính và đặt câu hỏi khó	

#	Điều kiện	1–3 điểm khi… / 8–10 điểm khi…	Điểm
	biết và đồng ý		
4	Sẵn sàng 3–6 tháng đi xem trước khi cọc	1–3: muốn cọc trong tháng này · 8–10: đã có lịch đi xem mỗi tuần	
5	Sẵn sàng nói sự thật với mọi bên	1–3: thấy “làm đẹp hồ sơ một chút” cũng không sao · 8–10: chấp nhận mất thương vụ hơn là khai sai	

Ba điểm tựa (Bí mật 5)

#	Điểm tựa	1–3 điểm khi… / 8–10 điểm khi…	Điểm
6	Uy tín	1–3: từng trễ hạn, có nợ xấu, hay lỡ hẹn · 8–10: tín dụng sạch, có người sẵn sàng nói tốt về bạn	
7	Thông tin	1–3: chỉ biết giá rao trên mạng · 8–10: biết giá đã giao dịch, quy định tách thửa ở một khu cụ thể	
8	Quan hệ	1–3: không quen ai trong nghề · 8–10: có cán bộ tín dụng, công chứng viên, môi giới, người có vốn để hỏi	

Bảy kỹ năng (Bản đồ 3)

#	Kỹ năng	1–3 điểm khi… / 8–10 điểm khi…	Điểm
9	Đọc hàng	1–3: chưa từng đọc một cuốn sổ đỏ · 8–10: nhìn sổ, hỏi quy hoạch, nhận ra lỗi thửa đất trong một buổi	
10	Định giá	1–3: định giá theo lời môi giới · 8–10: tự lập bảng so sánh có điều chỉnh, tính được giá trần	
11	Tính dòng tiền	1–3: chỉ tính "mua bao nhiêu, bán bao nhiêu" · 8–10: vẽ được chữ J, biết tháng thiếu tiền nhất	
12	Đàm phán	1–3: chỉ biết trả giá · 8–10: biết hỏi động cơ, đưa gói, nhượng bộ có điều kiện	
13	Soạn điều khoản	1–3: ký theo mẫu người khác đưa · 8–10: tự viết dự thảo điều khoản cọc, trả chậm, hợp tác để luật sư sửa	
14	Gọi vốn	1–3: chưa từng trình bày thương vụ cho ai · 8–10: có hồ sơ một trang có kịch bản xấu	
15	Bán hàng	1–3: chưa từng bán gì có giá trị lớn · 8–10: đã tự rao, dẫn khách, chốt cọc	

Khoanh tròn **mục có điểm thấp nhất** (số 1–15 ở cột đầu ba bảng). Nếu nhiều mục bằng nhau, chọn mục nằm trên cùng: năm điều kiện quan trọng hơn ba điểm tựa, ba điểm tựa quan trọng hơn bảy kỹ năng. Kỹ năng luyện được trong vài tháng; điều kiện và điểm tựa thì không.

Một quy tắc dừng: **nếu mục 1, 2 hoặc 5 dưới 4 điểm, bạn chưa nên vay để mua trong sáu tháng tới.** Không phải vì bạn kém, mà vì đòn bẩy đặt lên một nền như thế sẽ phóng to đúng chỗ yếu ấy. Dùng sáu tháng đó để xây nền.

Bước 3: Bạn ở tầng nào (1 phút)

Dựa vào dòng 15 và 16 của khung điền số ở Bước 1:

Tầng	Bạn là ai	Trọng tâm của bạn trong sách
Chưa có tài	Dòng 15 =	Phần I và II trước; chưa vay lớn cho đến khi qua Bí mật 17 và 19

Tầng	Bạn là ai	Trọng tâm của bạn trong sách
sản	0. Đi làm, có ít tiết kiệm, chưa mua bất động sản nào	
Đã có 1–2 tài sản	Dòng 15 = 1 hoặc 2, dòng 16 = 0 hoặc 1	Phần III, IV, VI: cấu trúc vốn, đàm phán trả chậm, làm việc với ngân hàng và người góp vốn
Làm thường xuyên	Dòng 16 ≥ 2 hoặc đang có đối tác	Phần V và VII: rà hợp đồng, thuế, ngưỡng giao dịch, thoái vốn, sổ quản trị

Bước 4: Bảng tra “bạn nên mở bí mật nào trước” (2 phút)

Tìm hàng ứng với mục điểm thấp nhất của bạn, cột ứng với tầng của bạn. Ô giao nhau là hai bí mật nên đọc đầu tiên, trước cả thứ tự trong mục lục.

Thứ bạn thiếu nhất	Chưa có tài sản	Đã có 1–2 tài sản	Làm thường xuyên
1. Thu nhập trả lãi	Bí mật 2, 6	Bí mật 17, 20	Bí mật 19, 39
2. Quỹ dự phòng	Bí mật 1, 17	Bí mật 17, 18	Bí mật 18, 46
3. Gia đình đồng ý	Bí mật 2, 4	Bí mật 19, 21	Bí mật 46, 48
4. Thời gian đi xem	Bí mật 8, 14	Bí mật 8, 9	Bí mật 9, 47
5. Nói sự thật	Bí mật 7, 37	Bí mật 7, 38	Bí mật 7, 42
6. Uy tín	Bí mật 5, 36	Bí mật 5, 37	Bí mật 42, 48
7. Thông tin	Bí mật 8, 10	Bí mật 10, 14	Bí mật 12, 13
8. Quan hệ	Bí mật 5, 36	Bí mật 36, 40	Bí mật 40, 47
9. Đọc hàng	Bí mật 12, 13	Bí mật 12, 9	Bí mật 13, 35
10. Định giá	Bí mật 10, 11	Bí mật 11, 38	Bí mật 11, 38
11. Tính dòng tiền	Bí mật 18, 20	Bí mật 15, 18	Bí mật 15, 19
12. Đàm phán	Bí mật 22, 25	Bí mật 23, 24	Bí mật 24, 28
13. Soạn điều khoản	Bí mật 26, 29	Bí mật 26, 31	Bí mật 31, 41
14. Gọi vốn	Bí mật 21, 40	Bí mật 21, 42	Bí mật 41, 42
15. Bán hàng	Bí mật 33, 43	Bí mật 33, 44	Bí mật 43, 45

Hai lưu ý khi dùng bảng. Thứ nhất, bảng chỉ cho bạn **điểm bắt đầu**, không cho phép bạn bỏ qua những phần còn lại; một thương vụ hỏng thường hỏng ở chỗ người làm tưởng mình đã vững. Thứ hai, nếu bạn ở tầng "Chưa có tài sản", dù thiếu nhất ở đâu, hãy đọc Bí mật 1 và Bí mật 7 trong tuần đầu tiên: một bí mật cho bạn biết 0 đồng thật sự là gì, một bí mật cho bạn biết nó không bao giờ được là gì.

Anh Kiên, nếu làm bài test này vào tháng Mười năm 2025, sẽ ở tầng "Chưa có tài sản". Điểm thấp nhất của anh rơi vào mục 7, thông tin: anh chưa từng đi xem một thửa đất nào với con mắt của người mua, chỉ biết giá rao trên mạng. Ô tra của anh là Bí mật 8 và 10. Bốn tháng sau, anh đã xem hai mươi ba thửa.

Trước khi lật trang: làm Bài kiểm tra Lần 1 ngay bây giờ

Bài test định vị cho bạn biết bạn **có gì**. Còn một câu hỏi nữa: bạn **biết gì**. Hãy lật đến **Phụ lục E** và làm **Bài kiểm tra 30 câu, Lần 1**, ngay bây giờ, khi chưa đọc bí mật nào. Không mở sách, không tra mạng, mỗi câu không quá một phút. Ghi điểm vào cột “Lần 1” của phiếu trả lời rồi gấp lại, đừng xem đáp án.

Điểm thấp không có gì đáng ngại; đó chính là lý do bạn cầm cuốn sách này. Khi đọc xong, bạn sẽ làm Lần 2 và so hai con số. Khoảng cách giữa chúng là thứ cuốn sách đã thật sự để lại trong bạn.