CẨM NANG THỰC CHIẾN

49

CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

& Quản trị Dòng tiền Thực chiến

Bốn mươi chín chiến lược không phải bốn mươi chín việc bạn phải làm. Đó là bốn mươi chín cái cửa — và bạn chỉ cần một cái vừa với chìa khoá đang cầm trong tay.

NGƯỜI MỚI · VỐN 1–3 TỶ

MÔI GIỚI LÊN NHÀ ĐẦU TƯ

NHÀ ĐẦU TƯ LÊN QUY MÔ

ẤN BẢN CẬP NHẬT 2026

Pháp lý 2026 sau từng chương · Bản đồ chọn chiến lược · Đọc nhanh 80/20 · 10 sơ đồ tư duy · 20 biểu mẫu kèm file Word · Bài kiểm tra 30 câu · 60 thẻ ghi nhớ

Pháp lý kiểm đến ngày 29/10/2026

LẠI THẾ VŨ — Dr Land

laithevuofficial@gmail.com · Zalo: 0969872012

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu: Bốn mươi chín cái cửa 5
Ghi chú ấn bản cập nhật 2026 9
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 13
Bài test: Định vị Điểm A của bạn 22
Trước khi đọc: làm bài kiểm tra Lần 1 26
Bản đồ chọn chiến lược — 49 cửa, bạn đi cửa nào 28

PHẦN I — TƯ DUY NỀN TẢNG & NGUỒN LỰC ĐẦU TƯ

Giới thiệu Phần I · sơ đồ tư duy 46
Chương 1: Định vị Điểm A và Điểm B 51
Chương 2: Sáu chỉ số nâng cấp năng lực nhà đầu tư 68
Chương 3: Phá bỏ niềm tin giới hạn & vượt qua thương vụ đầu tay 84
Chương 4: Khung Hoán đổi Tiền – thời gian – công sức 101

PHẦN II — TÌM KIẾM & TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG

Giới thiệu Phần II · sơ đồ tư duy 116
Chương 5: Chiến lược 1 — bất động sản vị trí "hoa hậu" 121
Chương 6: Chiến lược 2 — mua, xây, sửa, bán nhà ở tiêu dùng 135
Chương 7: Chiến lược 3 — mua người thay vì mua đất 149
Chương 8: Chiến lược 9 — đón đầu tương lai & hạ tầng 164
Chương 9: Bao phủ thị trường bằng môi giới & văn phòng 180

PHẦN III — KỸ THUẬT MUA ĐÚNG GIÁ & ĐÀM PHÁN

Giới thiệu Phần III · sơ đồ tư duy 196
Chương 10: Chiến lược 4 — mua của người cần bán 202
Chương 11: Chiến lược 5 — lợi nhuận ít cũng làm & chia nhỏ quy mô 217
Chương 12: Chiến lược 6 — hợp tác với kẻ mạnh 231
Chương 13: Chiến lược 8 — Follow the Leader 245
Chương 14: Chiến lược 13 — mua ghép 2–3 căn thành 1 259
Chương 15: Chiến lược 14 — tiếp cận với vai trò môi giới 272
Chương 16: Chiến lược 16 — dòng tiền từ bất động sản 50 năm 285
Chương 17: Chiến lược 21 — bất động sản ngõ 1 xẹt & vị trí xấu tạo dòng tiền 300
Chương 18: Chiến lược 22 — bất động sản có vấn đề 314
Chương 19: Chiến lược 23 — đàm phán bán trước / mua trả chậm 329
Chương 20: Chiến lược 24 — bán trước mua sau 343

PHẦN IV — MUA MỞ RỘNG & GIA TĂNG GIÁ TRỊ

Giới thiệu Phần IV · sơ đồ tư duy 358

Chương 21: Chiến lược 11 — đất không sổ thành đất có sổ 364
Chương 22: Chiến lược 12 — mua đất chờ đền bù 381
Chương 23: Chiến lược 15 — mua hecta bán mét vuông 398
Chương 24: Chiến lược 27 — tái định vị tài sản 416
Chương 25: Chiến lược 31 — mua của nhà đầu tư chán 431
Chương 26: Chiến lược 32 — xây để bán & đóng gói quyền kinh doanh 446
Chương 27: Chiến lược 33 — thuê dài hạn & trượt giá 461
Chương 28: Chiến lược 34 — vượt qua thương vụ đầu tay 476
Chương 29: Chiến lược 35 — hoán đổi ba biến số trong đàm phán 492
Chương 30: Chiến lược 45 — nghệ thuật gia tăng giá trị 507

PHẦN V — ĐÒN BẨY TÀI CHÍNH & CẤU TRÚC VỐN OPM

Giới thiệu Phần V · sơ đồ tư duy 523
Chương 31: Bức tranh tổng quan cấu trúc vốn OPM 528
Chương 32: Chiến lược 10 — kiếm tiền ngay khi mua 543
Chương 33: Chiến lược 25 — mười nguồn đòn bẩy OPM 556
Chương 34: Chiến lược 26 — hợp tác người có tài sản & cắm sổ vay ngân hàng 571
Chương 35: Chiến lược 17 — tài sản thanh lý & nợ xấu (AMC) 587

PHẦN VI — CHIẾN LƯỢC BÁN HÀNG & THOÁT HÀNG

Giới thiệu Phần VI · sơ đồ tư duy 603
Chương 36: Chiến lược 7 — thâu tóm & sáp nhập bất động sản dòng tiền 609
Chương 37: Chiến lược 18 — từ tìm đất sang tìm người 630
Chương 38: Chiến lược 19 — đội nhóm đầu tư bốn khâu 645
Chương 39: Chiến lược 20 — quy tắc ra hàng "10-7-3" 660
Chương 40: Chiến lược 36 — đặt cọc 5 ăn 1 674
Chương 41: Chiến lược 42 — nhóm Zalo môi giới & nhà đầu tư 690
Chương 42: Chiến lược 43 — cộng đồng 500 môi giới địa phương 705
Chương 43: Chiến lược 44 — độc quyền phân phối F1 720

PHẦN VII — CHIẾN LƯỢC NÂNG CAO

Giới thiệu Phần VII · sơ đồ tư duy 735
Chương 44: Chiến lược 28 — mua cổ phần doanh nghiệp sở hữu bất động sản 740
Chương 45: Chiến lược 29 — hợp tác kẻ mạnh để học bí quyết phân phối 755
Chương 46: Chiến lược 30 — cổ phần hoá bất động sản của chính mình 771
Chương 47: Chiến lược 37 — mua đất lớn, lập dự án 786
Chương 48: Chiến lược 38 — master một trong bốn việc kiếm tiền 802
Chương 49: Bộ chiến lược nâng cao — và lời khép 818

LỜI KẾT & PHỤ LỤC

Lời kết: Ổ khoá đã thay, những cánh cửa vẫn còn đó 836

Phụ lục A — Từ điển Thuật ngữ 844
Phụ lục B — Bộ 49 Checklist Thực chiến 857
Phụ lục C — Pháp lý 2026: bản đồ văn bản cho 49 chiến lược 907
Phụ lục D — Biểu mẫu kèm theo: 20 mẫu dùng ngay 939
Phụ lục E — Bài kiểm tra 30 câu trước và sau khi đọc 968
Phụ lục F — Thẻ ghi nhớ: 60 ý phải thuộc 979
Tủ sách Dr Land 997
Về tác giả 1001

Tác giả: Lại Thế Vũ - Dr Land | Liên hệ: laithevuofficial@gmail.com | Zalo: 0969872012

LỜI NÓI ĐẦU: BỐN MƯƠI CHÍN CÁI CỬA

Vì sao cuốn sách này không dạy bạn "bí quyết làm giàu từ đất", và vì sao đó là tin tốt.

Người đàn ông đứng trước tấm bản đồ

Có một buổi tối cách đây vài năm, sau một lớp học, một anh học viên nán lại. Anh đã ngồi im suốt cả buổi, không hỏi câu nào. Đến lúc phòng gần vắng, anh mới lại gần, và câu đầu tiên anh nói không phải một câu hỏi:

> *— "Em ghi hết rồi anh ạ. Bốn mươi chín cái. Về nhà em đọc lại, em thấy em… không biết bắt đầu từ cái nào."*

Tôi hỏi anh có bao nhiêu tiền. Anh nói một tỷ hai. Tôi hỏi anh rảnh mấy buổi một tuần. Anh nghĩ một lúc rồi bảo: hai buổi tối và sáng Chủ nhật. Tôi hỏi tiếp anh quen ai trong nghề. Anh cười ngượng: "Em chẳng quen ai cả, em làm kỹ thuật."

Tôi nói với anh đúng một câu, và tôi sẽ nói lại với bạn ngay đây, ở trang đầu tiên:

Bốn mươi chín chiến lược không phải bốn mươi chín việc bạn phải làm. Đó là bốn mươi chín cái cửa — và bạn chỉ cần một cái vừa với chìa khoá bạn đang cầm trong tay.

Anh ấy về, và ba tháng sau anh nhắn tin. Anh không làm chiến lược nào hoành tráng cả. Anh làm cái nhỏ nhất trong sách — thứ mà ở Chương 11 tôi gọi là "lợi nhuận ít cũng làm". Lãi của thương vụ đầu tiên đủ mua một chiếc xe máy tốt. Nhưng trong tin nhắn anh viết một câu mà tôi nhớ đến giờ: *"Giờ em biết mình làm được rồi anh ạ."*

Cái anh mua được không phải chiếc xe. Cái anh mua được là câu đó.

Vì sao tôi viết cuốn này

Tôi đã đứng lớp nhiều năm, và tôi nhận ra một điều hơi buồn: **phần lớn người học không thất bại vì thiếu kiến thức. Họ thất bại vì thừa kiến thức mà thiếu một cái đầu tiên.**

Họ biết về đấu giá, biết về đón đầu hạ tầng, biết về OPM, biết về mua ghép, biết về đất không sổ. Họ có thể ngồi nói cả buổi. Nhưng hỏi "tháng này anh làm gì" thì im lặng. Bốn mươi chín cánh cửa mở toang trước mặt, và chính vì mở toang cả bốn mươi chín nên không ai bước qua cửa nào.

Có ba kiểu người tôi gặp đi gặp lại, và có lẽ bạn nhận ra mình trong một kiểu:

Kiểu thứ nhất — người sưu tầm. Đi học rất nhiều lớp. Vở ghi dày. Nhóm Zalo tham gia mười mấy cái. Nhưng chưa bao giờ trả giá một lô đất nào. Họ không thiếu thông tin; họ thiếu một lần xuống tiền.

Kiểu thứ hai — người đã vấp một lần. Từng mua một mảnh, từng kẹt, từng phải cắt lỗ hoặc ôm đến giờ chưa ra được. Từ đó họ không tin vào thị trường nữa, nhưng thực ra thứ họ không tin là chính mình. Chương 3 viết cho họ.

Kiểu thứ ba — người đang làm được, nhưng làm bằng tay. Mỗi năm một hai thương vụ, tự chạy hết, mệt nhoài. Họ không thiếu năng lực; họ thiếu cấu trúc — thiếu vốn của người khác, thiếu đội nhóm, thiếu cách nhân cái mình đang làm lên gấp mười. Phần 5 và Phần 7 viết cho họ.

Cuốn sách này cố gắng nói chuyện với cả ba người cùng lúc. Nên mỗi chương đều có một ô nhỏ chia ba tầng: người mới thì làm đến đâu, môi giới đang muốn lên nhà đầu tư thì làm đến đâu, người đã có deal thì đẩy lên đến đâu. Bạn đọc ô đó trước, rồi đọc phần dành cho mình.

Ba điều cuốn sách này KHÔNG làm

Tôi muốn nói rõ ngay từ đầu để bạn không thất vọng ở trang thứ năm mươi.

Một, cuốn sách này không hứa bạn giàu nhanh. Không có chương nào tên là "làm giàu sau sáu tháng". Bất động sản là nghề của người biết chờ, và phần lớn tiền trong nghề này kiếm được ở chỗ chờ đúng chứ không ở chỗ chạy nhanh.

Hai, cuốn sách này không thay bạn đi thực địa. Mọi con số trong đây đều là số của một thương vụ đã xảy ra, ở một thời điểm, tại một địa phương. Quy định về tách thửa, về hạn mức chuyển đổi, về hệ số đền bù — mỗi tỉnh một kiểu và mỗi

năm một khác. Chỗ nào tôi không chắc, tôi viết thẳng là **chưa chắc** và bảo bạn đi hỏi tại nơi bạn định mua. Bạn sẽ gặp chữ "chưa chắc" đó nhiều lần. Đó không phải sự lười biếng của người viết — đó là cách duy nhất trung thực để viết về một nghề mà luật thay đổi nhanh hơn sách in.

Ba, cuốn sách này không dạy bạn lách. Có vài chương đụng tới những việc mà người ta hay nghĩ là phải "có quan hệ" mới làm được: xin sổ cho đất chưa có sổ, mua tài sản thanh lý ngân hàng, lập dự án trên đất lớn. Ở mọi chương như thế, tôi đều lặp lại đúng một câu, và tôi lặp lại nó ở đây luôn:

> **Hồ sơ của bạn phải đủ điều kiện theo quy định. Người hợp tác giúp bạn làm NHANH và ĐÚNG — không phải giúp một hồ sơ không đủ điều kiện trở thành đủ.**

Ai muốn tìm đường tắt qua cửa sau thì cuốn sách này không giúp được. Nghề này chạy bằng nguồn hàng, mà nguồn hàng chạy bằng uy tín. Người bẩn một lần thì lần sau không ai gọi nữa — và mất nguồn hàng là mất nghề.

Cách dùng cuốn sách này

Sách có bốn mươi chín chương chia làm bảy phần, và hai phụ lục ở cuối. Nhưng bạn **không nên đọc từ đầu đến cuối rồi mới làm.** Làm thế là quay lại đúng cái bẫy của anh học viên ở đầu lời nói đầu này.

Đây là cách tôi khuyên:

Bước 1 — Làm bài test ở ngay sau trang này. Mười phút. Nó cho bạn biết bạn đang đứng ở đâu và chiến lược nào hợp với chỗ bạn đang đứng.

Bước 2 — Đọc Chương 1, 2, 3, 4. Đọc kỹ, đừng lướt. Bốn chương này không dạy chiến lược nào cả. Chúng dạy cách chọn chiến lược. Người bỏ qua bốn chương này thường là người sau đó chọn nhầm cửa — chọn cái cửa đẹp nhất thay vì cái cửa vừa với chìa khoá của mình.

Bước 3 — Đọc chương chiến lược mà bài test chỉ ra. Chỉ một chương. Đọc xong thì gấp sách lại và làm cái checklist ở cuối chương đó. Đừng đọc chương tiếp theo cho tới khi bạn đã đi thực tế ít nhất năm lần.

Bước 4 — Quay lại sách khi vướng. Lúc đó bạn sẽ đọc các chương khác bằng con mắt hoàn toàn khác: không phải đọc để biết, mà đọc để gỡ một cái nút cụ thể đang chặn bạn. Đó là lúc cuốn sách này thật sự có giá trị.

Phụ lục B ở cuối gom cả bốn mươi chín checklist thành một tập. Bạn in nó ra, kẹp vào bìa, mang theo khi đi xem đất. Phần lớn giá trị thực dụng của cuốn sách nằm ở tập giấy đó chứ không nằm ở phần chữ.

Một lời cuối trước khi bắt đầu

Tôi không tin vào chuyện có người sinh ra đã hợp với nghề này còn người kia thì không. Tôi đã thấy một chị bán hàng ăn không có nổi một trăm triệu vốn vẫn làm được thương vụ đầu tiên bằng cách góp công sức thay tiền. Tôi cũng đã thấy người mang vài chục tỷ vào thị trường rồi kẹt cứng vì mua bằng tai chứ không mua bằng chân.

Khác biệt không nằm ở tiền. Nó nằm ở ba thứ rất tẻ nhạt: **đi thực tế đủ nhiều, trả giá đủ nhiều, và luôn có một cái sàn dưới chân.**

Bốn mươi chín chương sau đây chỉ là bốn mươi chín cách khác nhau để làm ba việc tẻ nhạt đó cho hiệu quả hơn.

Lật sang trang, làm bài test, rồi chọn một cái cửa.

Và nhớ: chỉ một cái thôi.

GHI CHÚ ẤN BẢN CẬP NHẬT 2026

Vì sao cuốn sách có thêm những trang mới, và dùng chúng thế nào cho khỏi lạc.

Luật chạy nhanh hơn sách in

Ở Lời nói đầu tôi đã viết một câu: đây là một nghề mà luật thay đổi nhanh hơn sách in. Tôi không ngờ câu đó lại đúng nhanh đến vậy.

Chỉ trong khoảng hai năm, gần như mọi tầng luật dưới chân người đầu tư bất động sản đều đã đổi. Luật Đất đai 2024 có hiệu lực từ 01/8/2024, kéo theo cả một loạt nghị định hướng dẫn. Từ 01/7/2025, chính quyền chuyển sang hai cấp, không còn cấp huyện — nhiều thủ tục mà trong chương tôi viết "ra huyện hỏi" giờ phải hỏi ở tỉnh hoặc ở xã. Nghị quyết 254/2025/QH15 có hiệu lực từ 01/01/2026 đổi cách tính bồi thường khi thu hồi đất và nới một số điều kiện tách thửa, hợp thửa. Bảng giá đất mới do từng tỉnh ban hành áp dụng từ 01/01/2026, sát giá thị trường hơn trước — nghĩa là tiền sử dụng đất, tiền gia hạn, thuế khi bán đều đổi theo. Luật Thuế thu nhập cá nhân mới có hiệu lực từ 01/7/2026. Luật Xây dựng mới cũng từ 01/7/2026. Nghị định xử phạt 339/2026/NĐ-CP từ 26/8/2026. Và gần nhất, Nghị quyết 03/2026/NQ-HĐTP từ 15/10/2026 — lần đầu Hội đồng Thẩm phán hướng dẫn riêng về tranh chấp đặt cọc, thứ mà gần như chương nào trong sách cũng đụng tới.

Tôi không viết lại cả cuốn, vì các câu chuyện, các con số, các cách nghĩ trong bốn mươi chín chương không sai đi. Tôi giữ nguyên chúng và thêm những trang mới đặt đúng chỗ người đọc cần. Toàn bộ phần chữ của sách gốc giữ nguyên, không sửa một chữ. Những gì bạn đọc ở các trang mới là phần bổ sung, và chúng có một quy tắc ưu tiên rất đơn giản mà tôi sẽ nói ở dưới.

Những gì mới trong ấn bản này

Đọc nhanh 80/20 — ngay sau trang này. Sáu ý mà theo kinh nghiệm của tôi mang lại phần lớn giá trị của cả cuốn, mỗi ý trỏ về ít nhất hai chương. Dành cho người chỉ có một buổi tối trước lần xuống tiền đầu tiên.

Bản đồ chọn chiến lược — sau Bài test. Bài test cho bạn biết bạn đang đứng ở đâu; Bản đồ cho bạn biết từ chỗ đó, cửa nào mở. Nó sàng bốn mươi chín chương theo năm thứ: vốn thật, thời gian rảnh, kinh nghiệm, mức chịu rủi ro pháp lý, và chu kỳ thị trường — kèm bảng "49 chương trên một trang".

Bảy trang giới thiệu Phần, mỗi trang kèm một sơ đồ tư duy. Trước mỗi Phần có một trang nói Phần đó dành cho ai, các chương nối nhau thế nào, và một sơ đồ để bạn nhìn cả Phần trên một mặt giấy.

Trang "Cập nhật pháp lý 2026" sau MỖI chương. Đây là phần quan trọng nhất của ấn bản này. Mỗi trang ghi văn bản chính cho chiến lược đó, cái gì đã đổi, và những gì đang sửa đổi cần theo dõi. **Quy tắc ưu tiên: chỗ nào chương viết khác trang cập nhật, đọc theo trang cập nhật.** Ví dụ: chương có chỗ viết "vay lãi ngoài 2%/tháng" — trang cập nhật sẽ nhắc bạn đó là 24%/năm, vượt trần 20%/năm của Bộ luật Dân sự, phần vượt không có hiệu lực.

Lời kết — đặt sau Chương 49, khép lại cả cuốn và dẫn bạn sang làm bài kiểm tra Lần 2.

Phụ lục C (Pháp lý 2026) — gom các văn bản chính, các mốc hiệu lực và những thay đổi lớn vào một chỗ để tra.

Phụ lục D (Biểu mẫu) — các biểu mẫu dùng ngay, kèm file Word để bạn điền, sửa và in.

Phụ lục E (Bài kiểm tra) — ba mươi câu, làm hai lần: Lần 1 trước khi đọc, Lần 2 sau khi đọc xong. Hai con số đặt cạnh nhau là thước đo trung thực về những gì bạn đã thật sự hiểu.

Phụ lục F (Thẻ ghi nhớ) — sáu mươi thẻ, có bản in để cắt ra mang theo khi đi xem đất, và bản web để ôn trên điện thoại.

Tủ sách — các cuốn khác cùng tủ, để bạn biết khi cần đào sâu một mảng (huy động vốn, đàm phán, bán hàng, dự án 1/500…) thì mở cuốn nào.

Phụ lục A (Thuật ngữ) và Phụ lục B (49 Checklist) của sách gốc vẫn ở nguyên chỗ cũ.

Dùng ấn bản này thế nào

Cách đọc tôi khuyên ở Lời nói đầu không đổi: làm bài test, đọc bốn chương nền, chọn một cửa, đi thực tế. Ấn bản này chỉ thêm ba thói quen.

Một, **làm bài kiểm tra Lần 1 trước khi đọc.** Không mở sách, không tra cứu. Điểm thấp là bình thường — nó là Điểm A của hiểu biết.

Hai, **đọc chương nào thì đọc luôn trang Cập nhật pháp lý ngay sau chương đó.** Đừng để dành. Một câu đúng năm ngoái có thể là một khoản phạt năm nay.

Ba, **trước khi xuống tiền, vẫn đi hỏi tại nơi bạn định mua.** Các trang cập nhật được kiểm đến ngày 29/10/2026, và ngay lúc tôi viết những dòng này, Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản vẫn đang được sửa. Chỗ nào chưa chắc, tôi vẫn viết thẳng là chưa chắc — hỏi tại nơi bạn định mua, hỏi luật sư.

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



49 cái cửa — bạn chỉ cần một cái vừa chìa khóa đang cầm

Sơ đồ tư duy của cả cuốn sách — bảy Phần, bốn mươi chín cái cửa

Tác giả: Lại Thế Vũ - Dr Land | Liên hệ: 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 lần xuống tiền đầu tiên, đây là những trang nên đọc.

Vì sao có chương này

Cuốn sách này dày, và tôi biết phần lớn người cầm nó lên không có thời gian đọc hết trước khi phải quyết một việc gì đó. Có người đang có một mảnh đất trước mặt, chủ nhà hẹn cuối tuần trả lời. Có người vừa nhận một khoản tiền và đang bị bạn bè rủ rê. Có người đã đọc nửa cuốn rồi bỏ dở, và giờ cần nhớ lại cái gì là cốt lõi.

Chương này viết cho tất cả những người đó.

Tôi phải nói rõ một điều trước: con số "80/20" ở đây là **nhận định kinh nghiệm**, không phải số đo. Không ai đếm được chính xác sáu ý này mang lại tám mươi phần trăm hay bảy mươi hay chín mươi phần trăm giá trị. Cái tôi đếm được là chuyện khác: qua nhiều năm đứng lớp và tư vấn, những người mất tiền lớn nhất gần như luôn bỏ qua một trong sáu ý dưới đây, và những người đi lên đều đặn nhất gần như luôn làm cả sáu — kể cả khi họ chưa bao giờ đọc chúng thành chữ.

Cách tôi chọn sáu ý rất đơn giản. Với mỗi ý trong sách, tôi hỏi: *nếu người đọc bỏ qua ý này, thiệt hại lớn đến đâu — hoặc nếu làm đúng ý này, chênh lệch kết quả lớn đến đâu?* Ý nào trả lời "rất lớn" thì được vào danh sách. Ý nào chỉ là "biết thì tốt" thì để lại trong chương.

Và có một nền chung đứng dưới cả sáu ý, không phải ý thứ bảy mà là cái sàn của cả sáu. Tôi chép lại đúng như ở Lời nói đầu:

> Hồ sơ của bạn phải đủ điều kiện theo quy định. Người hợp tác giúp bạn làm NHANH và ĐÚNG — không phải giúp một hồ sơ không đủ điều kiện trở thành đủ.

Ai đọc sáu ý dưới đây như sáu mẹo để đi nhanh hơn người khác thì đọc sai. Chúng là sáu cách để không ngã — và người không ngã thì tự khắc đi xa.

Sáu ý cốt lõi

Ý 1 — Viết Điểm A bằng con số, rồi chọn đúng MỘT cái cửa

Làm gì: Lấy một tờ giấy, viết ba gạch. Gạch 1 — tiền: số tiền mất trắng vẫn không đổ vỡ gia đình, không phải số tiền bạn có. Gạch 2 — kinh nghiệm: số thương vụ đã đi TRỌN quy trình, từ xem đất đến sang tên xong. Gạch 3 — quan hệ: tên những người gọi lúc chín giờ tối vẫn nhấc máy, ở bốn vai môi giới, địa chính, tín dụng, nhà đầu tư đi trước. Rồi viết Điểm B có số và có hạn. Xong mới chọn chiến lược — một cái, làm trong sáu tháng, không chọn ba bốn cái cùng lúc.

Vì sao nặng ký: Vì đây là chỗ hai người cùng học một lớp đi về hai hướng ngược nhau. Ở Chương 1 bạn sẽ gặp Dung — lúc bắt đầu tài khoản không có đồng nào dành cho đầu tư. Cô ấy không chọn ba mươi chiến lược bắt đầu bằng hai chữ "mua đất"; cô ấy chọn đi theo người đã có dự án thật, góp công sức thay cho tiền, rồi sáu lô, rồi năm mươi bảy lô. Người thứ hai học cùng khoá, bán mảnh đất gia đình, cầm năm tỷ, chăm chỉ hơn, ghi chép kỹ hơn — và quyết làm phân lô. Hai năm sau anh còn bốn tỷ mốt cùng một mảnh đất chưa ra được sổ. Khác biệt không nằm ở tiền. Nó nằm ở chỗ một người biết mình đang đứng ở đâu, còn người kia chọn con đường của người khác.

Chương 4 bổ sung nửa còn lại: bạn không bao giờ có cả tiền, thời gian và công sức. Chị chủ tiệm thuốc ở Hải Dương có ba tỷ nhàn rỗi hỏi một mảnh "giá tốt, sổ đỏ sẵn, bán lại được trong hai ba tháng" — tức là hỏi ba thứ cùng lúc, và ba thứ đó không bao giờ đi cùng nhau. Người làm nghề là người biết mình đang bán cái nào đi để mua cái nào về.

Đọc đầy đủ: Chương 1, Chương 4; Bài test và Bản đồ chọn chiến lược ở phần mở đầu.

Ý 2 — Vá thanh gỗ thấp nhất trước khi thêm tiền

Làm gì: Chấm sáu chỉ số theo thang 1–10 — niềm tin, hiểu biết, quan hệ sâu, thông tin, vốn tiền, vốn người. Khoanh tròn chỉ số thấp nhất và đặt một hành động cho quý này để nâng đúng chỉ số đó. Với người mới, chỉ số thấp nhất gần như chắc chắn là số 3 (quan hệ sâu) và số 4 (thông tin), dù bạn đang tưởng là số 5 (tiền).

Cách nâng rẻ nhất: chốt một xã hoặc một phường, lập danh sách hai mươi cái tên, bắt đầu từ những người không phải môi giới.

Vì sao nặng ký: Vì thùng chứa được bao nhiêu nước là do thanh gỗ thấp nhất, không phải thanh cao nhất. Người cầm năm tỷ ở Chương 1, một năm sau gặp lại tôi, câu đầu tiên là muốn vay thêm ba tỷ vì "vốn còn mỏng". Nhưng mảnh đang kẹt sổ của anh, lúc mua anh không gọi cho ai ở xã, chỉ xem quy hoạch trên mạng, không có môi giới riêng của mình ở khu đó — người duy nhất dẫn anh đi xem là người bán hàng cho chủ đất. Thêm ba tỷ vào cái thùng thủng ở thanh số 3 thì chỉ giúp anh sai ở quy mô lớn hơn. Chương 2 có phép tính đơn giản: mua hớ mười lăm phần trăm trên một tỷ đã là một trăm năm mươi triệu — nhiều hơn chi phí của ba tháng đi làm quen một khu.

Phía ngược lại là Dung ở Chương 7. Mảnh đầu tiên cô mua rẻ được là do ông bán nước đầu ngõ chỉ cho — người ngồi đó hai chục năm, biết nhà nào sắp bán, nhà nào con cái đang cãi nhau chia đất. Lúc đầu cô chỉ ngồi uống nước mỗi chiều; sau vụ đó cô đưa ông mấy chục triệu. Từ đó ông gọi cho cô trước khi gọi cho bất kỳ ai. Và anh nhà đầu tư ở Bắc Giang ở Chương 9 thuê một ki-ốt ở ngã tư trung tâm xã, bốn triệu một tháng, treo biển môi giới rồi ngồi đó; tháng thứ năm anh mua được một lô mặt đường rẻ hơn mặt bằng khu khoảng hai mươi lăm phần trăm — lô đó không bao giờ lên chợ.

Đọc đầy đủ: Chương 2, Chương 7, Chương 9.

Ý 3 — Lãi nằm ở lúc mua: mua của người đang thiếu thời gian

Làm gì: Thêm đúng một câu vào mọi cuộc gặp đầu tiên với chủ nhà: *"Anh chị bán mảnh này để làm gì ạ?"* — rồi ghi câu trả lời vào một cột riêng. Chỉ tập trung vào nhóm đang cần bán: cần trả nợ, cần tiền gấp, gia đình chia tài sản, nhà đầu tư đã mệt. Và chuẩn bị thứ duy nhất họ cần ở bạn: tiền mặt sẵn hoặc hạn mức đã duyệt, chốt được trong khoảng bảy ngày. Không có thứ đó thì chiến lược này không có gì để bán.

Vì sao nặng ký: Vì đây là ý tạo ra chênh lệch kết quả lớn nhất mà không cần thêm một đồng vốn nào. Ở Chương 10, một anh học viên đi xem hơn sáu mươi mảnh trong một năm mà không ép được ai giảm quá năm phần trăm. Anh trả giá bằng cách chê — chê hướng, chê ngõ, chê giấy tờ. Hỏi anh trong sáu mươi mảnh đó có mảnh nào chủ đang cần tiền gấp không, anh nói: "Cái đó… anh không hỏi."

Trong tư liệu gốc, mức mua rẻ được với người cần bán ghi nhất quán ở dải hai mươi đến ba mươi phần trăm dưới giá thị trường. Đó không phải phần thưởng cho tài ăn nói. Đó là giá của tốc độ.

Chương 32 cho thấy vì sao chênh lệch này quyết định cả thương vụ. Hai người mua hai mảnh tương đương, cùng khu, cùng tháng. Người thứ nhất mua đúng giá, trông vào thị trường tăng mười phần trăm mỗi năm. Người thứ hai mua thấp hơn hai mươi phần trăm. Hai năm sau thị trường đi ngang. Người thứ nhất trừ chi phí là lỗ; người thứ hai bán bằng giá thị trường và vẫn lãi hai mươi phần trăm. Anh ấy không gặp may — anh ấy đã có lãi từ ngày đặt bút ký.

Đọc đầy đủ: Chương 10, Chương 32, Chương 29 (hoán đổi ba biến số khi chủ không chịu xuống giá).

Ý 4 — Thương vụ đầu tiên: nhỏ nhất có thể, đi trọn một vòng, có giấy tờ

Làm gì: Mục tiêu của thương vụ đầu không phải là lãi to. Là đưa gạch 2 của bạn từ 0 lên 1. Chọn kèo nhỏ nhất bạn làm được, hoặc rủ bốn người cùng trình độ, khác thế mạnh, góp chung một thương vụ nhỏ — mỗi người gánh hai mươi phần trăm rủi ro thay vì một trăm. Nhưng thiếu một trong ba cơ chế bảo vệ thì chưa góp tiền: tài khoản đồng sở hữu hai chữ ký mới rút; ghi rõ tiền chỉ chi cho mua đất và xây dựng; hợp đồng hợp tác ghi vốn góp, tỷ lệ chia, thời hạn, báo cáo một tháng một lần. Thêm một kịch bản xấu viết sẵn: mười hai tháng không bán được thì làm gì.

Vì sao nặng ký: Vì thương vụ đầu tay là cái cửa mà nhiều người đứng trước nó mấy năm không bước qua. Ở Chương 11, một anh ở Hà Đông muốn thuê nhà rồi cho thuê lại, tính lãi bảy triệu một tháng; đi xem hơn ba chục căn trong bốn tháng, cao nhất chỉ ra một triệu hai. Anh chê. Tôi bảo anh làm căn một triệu hai — vì đó không phải lợi nhuận, đó là học phí âm, anh được trả tiền để học. Sáu tháng sau anh làm căn thứ ba, lãi đã hơn bốn triệu một căn, vì anh đã biết đàm phán giá thuê, biết chia phòng, biết lấp đầy trong mười ngày thay vì bốn mươi ngày. Anh học viên ở Lời nói đầu cũng đi đúng đường đó: ba tháng sau buổi học, anh làm cái nhỏ nhất trong sách, lãi đủ mua một chiếc xe máy tốt, và câu anh nhắn là “Giờ em biết mình làm được rồi anh ạ.”

Còn vì sao phải có giấy tờ, Chương 28 kể phần còn lại của một nhóm năm người: mảnh hai tỷ, mỗi người bốn trăm triệu, bốn tháng đầu mọi thứ tốt. Tháng thứ năm, người triển khai bắt đầu chậm trả lời tin nhắn — không làm gì sai, chỉ là ngại báo một tin không vui. Lo sinh nghi, có người nhắn riêng cho người khác. Mảnh đất cuối cùng bán được, có lãi, chia đủ. Nhưng năm người đó không bao giờ làm chung lần thứ hai. Nhóm không chết vì lỗ; nhóm chết vì không có cơ chế báo cáo.

Đọc đầy đủ: Chương 3, Chương 11, Chương 28.

Ý 5 — Đừng để vốn bị chôn: kiểm pháp lý và quy hoạch tận nơi, và đặt trần cho tài sản rủi ro

Làm gì: Ba kỷ luật. Một, kiểm quy hoạch và pháp lý tại cơ quan có thẩm quyền, tới từng thửa, không chỉ trên bản đồ mạng — và đọc trang Cập nhật pháp lý 2026 sau mỗi chương, vì nơi hỏi đã đổi từ khi bỏ cấp huyện. Hai, không vay cho tài sản không sinh dòng tiền: đất đón đầu, đất chờ đền bù, đất không sổ, đất lớn chờ chuyển mục đích. Ba, đặt trần cứng cho nhóm rủi ro: đất không sổ không quá mười đến hai mươi phần trăm tổng vốn; đất đón đầu không sinh dòng tiền cũng nên có trần — Chương 8 gợi ý ví dụ hai mươi đến ba mươi phần trăm; và với mỗi mảnh, viết sẵn điểm thoát theo mốc thời gian, không theo cảm giác.

Vì sao nặng ký: Vì đây là loại rủi ro âm thầm nhất trong nghề — không phải mất tiền, mà là chôn tiền. Ở Chương 8 có một bác ở Hưng Yên mua một mảnh năm 2013 vì nghe sắp có đường lớn. Văn bản của tỉnh là thật, tên xã là thật. Năm 2024 tôi gặp bác, đường vẫn chưa làm. Mảnh đất có giá hơn lúc mua, nhưng tính ra chỉ nhỉnh hơn lãi gửi ngân hàng một chút, sau mười một năm. Bác không sai về thông tin; bác sai ở chỗ không phân biệt được văn bản đó là chủ trương hay quyết định thu hồi đất.

Ở Chương 21, con số mười đến hai mươi phần trăm đến thẳng từ tư liệu gốc, và lý do của nó rất lạnh: phần lớn thương vụ đất không sổ ra được sổ thì lãi rất lớn, nhưng một thương vụ không ra được sổ thì không lỗ mười phần trăm — nó kẹt gần như toàn bộ vốn, vô thời hạn. Đây là nhóm mà một lần sai xoá được nhiều lần đúng. Và ở Chương 36, một toà nhà cho thuê chủ chào 18,5 tỷ; định giá theo dòng tiền thật chỉ ra 9,27 tỷ, và bước soát pháp lý phát hiện toà nhà không đạt chuẩn phòng cháy chữa cháy theo quy định mới, riêng chi phí phát sinh ngay sau ngày bàn giao đã hơn 480 triệu. Vài tháng sau toà nhà bị phường đình chỉ hoạt động

cho thuê. Ai mua ở mức 18,5 tỷ thì đang ngồi trên một toà nhà không được phép vận hành, mỗi tháng vẫn trả lãi.

Đọc đầy đủ: Chương 8, Chương 21, Chương 22, Chương 36 — và trang Cập nhật pháp lý cuối mỗi chương đó; Phụ lục C (Pháp lý 2026).

Ý 6 — Đòn bẩy chỉ sau câu hỏi "lỗ 20% thì còn lại gì", và thoát hàng theo nhịp 10-7-3

Làm gì: Trước khi dùng vốn của người khác, trả lời bằng số câu hỏi của Chương 31: *"Nếu lỗ 20% trên tổng đầu tư thì vốn thực của tôi còn lại gì?"* Nếu câu trả lời là mất hết vốn và còn nợ, cấu trúc quá căng — dừng. Có ba điều kiện trước khi dùng đòn bẩy: đã có đầu ra rõ ràng, đã đi trọn vài vòng ở quy mô nhỏ, và đưa được điều khoản bảo vệ vào từng hợp đồng. Mọi khoản vay giữa cá nhân giữ trong trần 20%/năm. Khi bán, đừng bán hết một lượt, cũng đừng giữ hết: bán khoảng bảy phần để thu hồi vốn và trả hết nợ, giữ khoảng ba phần không còn gánh lãi để chờ tăng giá.

Vì sao nặng ký: Vì đòn bẩy khuếch đại cả lãi lẫn lỗ, và nó là chỗ người làm nghề dễ đi từ một thương vụ khó sang một thương vụ mất nhà. Chương 19 và Chương 31 mổ một thương vụ mẫu: lô đất 45 tỷ, bán ra được 70 tỷ, người mua không có 45 tỷ. Anh không đi vay đủ 45 tỷ. Anh đàm phán trả trước 15 tỷ, chia tiếp thành 5 tỷ và 10 tỷ theo hai mốc, rồi huy động phần trả trước từ ba nguồn song song. Bài toán từ "kiếm đâu ra 45 tỷ" thành "kiếm đâu ra 5 tỷ cho mốc đầu". Nhưng một trong ba nguồn của thương vụ đó là "vay lãi ngoài 2%/tháng" — trang Cập nhật pháp lý cuối Chương 19 nhắc bạn: đó là 24%/năm, vượt trần 20%/năm, phần vượt không có hiệu lực. Cấu trúc hay đến đâu cũng phải đứng trong luật.

Chương 39 cho thấy phía thoát hàng. Ở case Đông Tảo, khu hai mươi hai lô, vốn thực ban đầu hai tỷ. Bán chín trên hai mươi hai lô — khoảng bốn mươi phần trăm — đã đưa cả thương vụ về trạng thái lãi sáu tỷ. Mười ba lô còn lại là phần cơ hội thuần tuý: vốn đã về, lãi đã có, không còn áp lực. Phần giữ lại lớn được như thế là vì mua đủ rẻ — lại quay về Ý 3.

Đọc đầy đủ: Chương 19, Chương 31, Chương 33, Chương 39.

Sáu ý trên một trang

#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi xuống tiền	Chương
1	Viết Điểm A bằng con số, chọn đúng một cửa	Ba gạch của tôi có con số và tên riêng chưa? Chiến lược này có vốn tối thiểu nằm dưới gạch 1 không?	1, 4
2	Vá thanh gỗ thấp nhất trước khi thêm tiền	Ở khu này tôi gọi được ai lúc chín giờ tối — môi giới, địa chính, tín dụng, nhà đầu tư đi trước?	2, 7, 9
3	Lãi nằm ở lúc mua	Chủ nhà bán để làm gì? Tôi mua thấp hơn mặt bằng bao nhiêu phần trăm — kiểm bằng hai nguồn độc lập?	10, 32, 29
4	Thương vụ đầu nhỏ nhất, đi trọn, có giấy tờ	Đây có phải kèo nhỏ nhất tôi đi trọn được không? Đủ ba cơ chế bảo vệ và kịch bản xấu chưa?	3, 11, 28
5	Đừng để vốn bị chôn	Đã hỏi quy hoạch, pháp lý tại cơ quan có thẩm quyền chưa? Khoản này có vay không? Có vượt trần 10–20% hay 20–30% không? Điểm thoát viết ở đâu?	8, 21, 22, 36
6	Đòn bẩy sau câu hỏi lỗ 20%; thoát 10-7-3	Lỗ 20% trên tổng thì vốn thực còn gì? Lãi vay có trong trần 20%/năm	19, 31, 33, 39

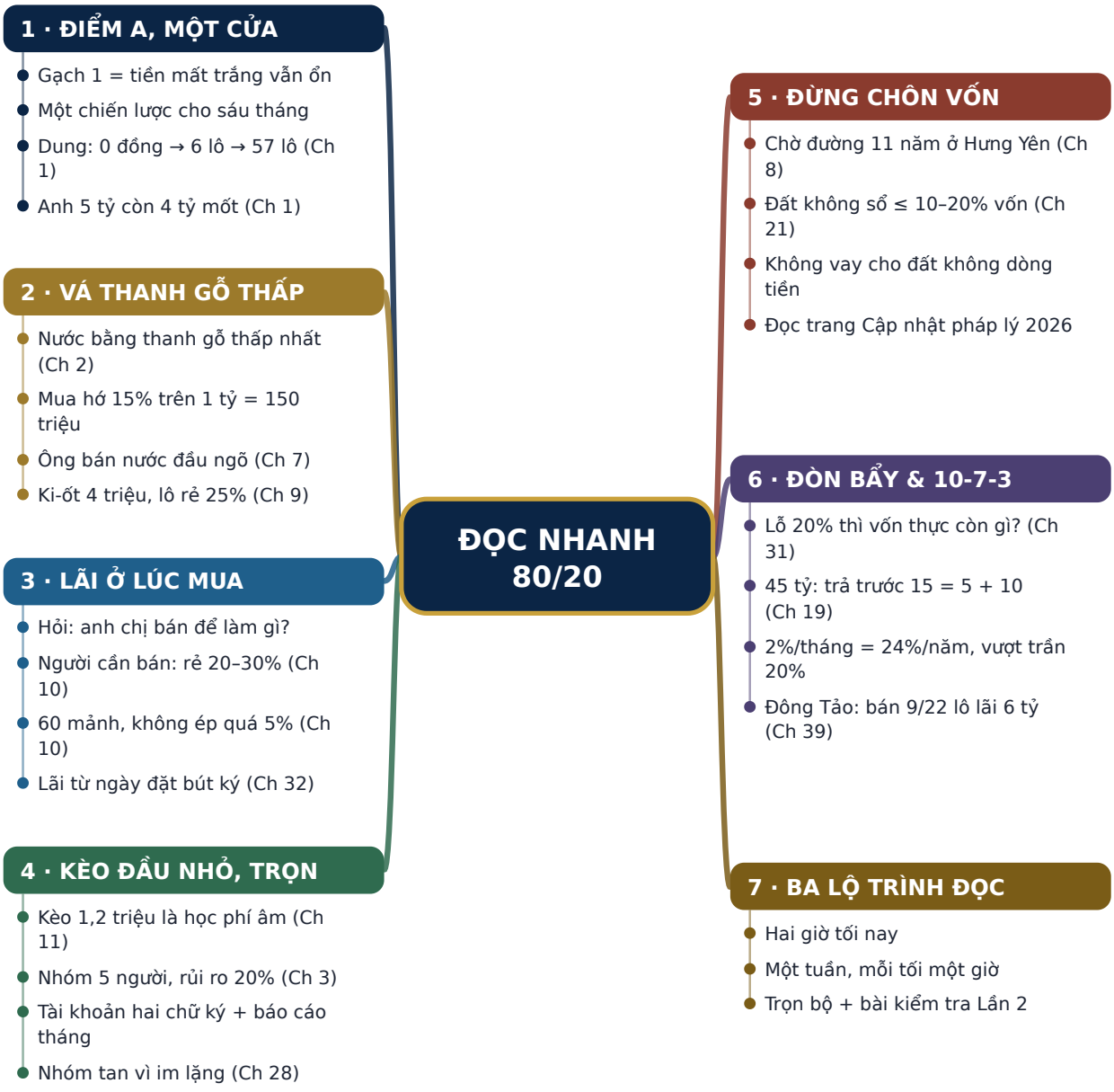
#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi xuống tiền	Chương
		không? Bán bao nhiêu phần thì hết nợ?	

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 chọn chiến lược · Chương 1 · chương chiến lược đang định làm · trang Cập nhật pháp lý ngay sau chương đó	Viết ba gạch Điểm A; trả lời sáu câu tự kiểm ở bảng trên cho đúng mảnh đất đang xem; câu nào trả lời "chưa" thì chưa cọc
Một tuần, mỗi tối một giờ	Tối 1: Chương 1 · Tối 2: Chương 2 · Tối 3: Chương 4 · Tối 4: Chương 10 · Tối 5: Chương 32 · Tối 6: Chương 31 · Tối 7: chương chiến lược của bạn + trang cập nhật	Làm Phụ lục E (Bài kiểm tra) Lần 1 trước tối 1; chấm sáu chỉ số; chọn một cửa; in checklist chương đó ở Phụ lục B
Trọn bộ	Bốn chương nền (1–4) → chương Bản đồ chỉ ra → đi thực tế ít nhất năm lần → quay lại sách khi vướng, mỗi lần đọc kèm trang cập nhật	Làm Lần 2 bài kiểm tra; so với Lần 1 theo nhóm; ôn bằng Phụ lục F (Thẻ ghi nhớ); sáu tháng sau làm lại Bài test

Nếu bạn chỉ nhớ được hai trong sáu ý, đừng bỏ qua **Ý 1 và Ý 5**. Ý 1 giữ cho bạn không chọn một cái cửa quá tầm. Ý 5 giữ cho vốn của bạn không nằm chết mười một năm như mảnh đất của bác ở Hưng Yên. Bốn ý còn lại giúp bạn đi nhanh hơn — nhưng hai ý này quyết định bạn còn ở lại cuộc chơi hay không.

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của sáu ý cốt lõi.



Đừng bỏ qua Ý 1 và Ý 5 — đúng tầm, không chôn vốn

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

BÀI TEST: ĐỊNH VỊ ĐIỂM A CỦA BẠN

Mười phút để biết bạn đang đứng ở đâu — và cuốn sách này nên mở ở trang nào.

Vì sao phải làm bài này trước

Ở Chương 1 tôi sẽ nói kỹ về Điểm A — vị trí thật của bạn hôm nay. Nhưng có một vấn đề: **hầu như ai cũng nghĩ mình biết mình đang ở đâu, cho đến khi phải viết ra bằng con số.**

Tôi đã thử nghiệm điều này nhiều lần trong lớp. Hỏi miệng "anh có bao nhiêu vốn", người ta trả lời rất nhanh. Bắt viết ra giấy kèm câu "tiền này có phải rút ra trong 24 tháng tới không" thì con số tụt xuống một nửa. Hỏi "anh quen ai trong nghề", ai cũng bảo quen nhiều. Bắt ghi tên năm người có thể gọi lúc chín giờ tối mà họ vẫn nhấc máy thì phần lớn viết được hai.

Bài test này không chấm điểm bạn. Nó chỉ bắt bạn viết ra.

Làm bằng bút, trên giấy. Đừng làm trong đầu — làm trong đầu là cách chắc chắn nhất để tự lừa mình.

PHẦN 1 — Ba con số của Điểm A

```
A1. TIỀN
    Tiền mặt tôi có thể đưa vào một thương vụ:        _____________ đồng
    Trong đó, tiền KHÔNG phải rút ra trong 24 tháng:  _____________ đồng
                                                       ↑ đây mới là vốn thật

    Tiền tôi có thể RỦ ĐƯỢC (ghi tên người, không ghi "chắc có"):
    1. _____________________  khoảng _______ đồng
    2. _____________________  khoảng _______ đồng
    3. _____________________  khoảng _______ đồng

A2. THỜI GIAN
    Số buổi tôi thật sự rảnh để đi thực tế mỗi tuần:  _______ buổi
    Tôi có thể đi xa khỏi nơi ở bao nhiêu km trong ngày? _______ km

A3. QUAN HỆ — ghi TÊN, không ghi số lượng
    Môi giới tôi gọi lúc 9h tối vẫn nhấc máy:  _________________
```

```
Người làm địa chính/quy hoạch tôi quen:    _________________
Người làm tín dụng ngân hàng tôi quen:     _________________
Nhà đầu tư đi trước tôi có thể hỏi:        _________________

Ô nào để trống → đó là việc của ba tháng tới (xem Chương 2, chỉ số 3)
```

PHẦN 2 — Sáu chỉ số, tự chấm thang 1–10

Chấm thật. Chấm cao để tự thấy vui thì bài test này vô nghĩa.

#	Chỉ số	Câu hỏi tự kiểm	Điểm
1	**Niềm tin**	Tôi tin mình làm được — có căn cứ, không phải liều?	___/10
2	**Hiểu biết**	Đếm bằng số vòng đã đi, không bằng số lớp đã học	___/10
3	**Quan hệ sâu**	Bao nhiêu người ở Phần 1 mục A3 tôi điền được tên?	___/10
4	**Thông tin**	Tôi có đường ống tin hàng cập nhật hằng tuần không?	___/10
5	**Vốn tiền**	Gồm cả vốn rủ được ở Phần 1	___/10
6	**Vốn người**	Đội nhóm bù đúng mảng tôi yếu	___/10

```
☐ Khoanh tròn chỉ số THẤP NHẤT.  Chỉ số _____ , điểm _____

   Đây là thanh gỗ thấp nhất của cái thùng. Nước trong thùng bằng
   thanh này, không bằng thanh cao nhất. Chương 2 nói kỹ vì sao.

☐ Một hành động cụ thể trong 90 ngày tới cho riêng chỉ số đó:
   ____________________________________________________________
```

PHẦN 3 — Bạn thuộc tầng nào?

Đánh dấu vào MỘT ô mô tả đúng bạn nhất hôm nay.

```
□ TẦNG 1 — NGƯỜI MỚI
   Vốn thật 1–3 tỷ · chưa có hoặc mới 1–2 thương vụ
   · chưa từng tự đứng tên một hợp đồng mua bán nào

□ TẦNG 2 — MÔI GIỚI MUỐN LÊN NHÀ ĐẦU TƯ
   Hiểu thị trường, biết hàng ở đâu · nhưng thiếu vốn
   và chưa biết cách cấu trúc một thương vụ cho mình

□ TẦNG 3 — ĐÃ CÓ DEAL, MUỐN LÊN QUY MÔ
   Đã làm được vài thương vụ · đang tự chạy hết mọi khâu
   · muốn dùng vốn người khác và đội nhóm để nhân lên
```

Mỗi chương trong sách đều có một ô 🎯 chia theo ba tầng này. Đọc đúng dòng của tầng mình, đừng đọc dòng của tầng trên rồi nản.

PHẦN 4 — Tra bảng: bạn nên mở chương nào trước

Đối chiếu **tầng** ở Phần 3 với **thứ bạn thiếu nhất** ở Phần 2, rồi tra ô giao nhau.

Thiếu nhất ↓ / Tầng →	Tầng 1 — Người mới	Tầng 2 — Môi giới	Tầng 3 — Lên quy mô
Vốn tiền (chỉ số 5)	Ch 11 → Ch 4	Ch 15 → Ch 32	Ch 31 → Ch 33
Quan hệ / thông tin (3, 4)	Ch 7 → Ch 9	Ch 41 → Ch 42	Ch 37 → Ch 38
Niềm tin (1)	Ch 3 → Ch 28	Ch 3 → Ch 12	Ch 3 → Ch 48
Hiểu biết (2)	Ch 5 → Ch 10	Ch 13 → Ch 8	Ch 44 → Ch 47
Vốn người (6)	Ch 12 → Ch 34	Ch 12 → Ch 43	Ch 38 → Ch 46

Cách dùng bảng này: đọc bốn chương nền tảng (1–4) trước đã. Sau đó mở đúng hai chương ở ô của bạn — chương đầu là chỗ bắt đầu, chương sau là bước kế tiếp. Đừng đọc chương thứ ba cho tới khi bạn đã đi thực tế ít nhất năm lần.

PHẦN 5 — Ba gạch đầu dòng của Điểm B

Cuối cùng, và đây là phần khó nhất. Viết Điểm B: đích đến, có con số, có hạn.

```
Trong ______ tháng tới, tôi muốn:

  1. _____________________________________________________
     (bằng SỐ — bao nhiêu tiền, bao nhiêu thương vụ, bao nhiêu m²)

  2. _____________________________________________________

  3. _____________________________________________________

⚠️ KIỂM LẠI: đọc to ba dòng trên. Nếu có dòng nào không đo được
   bằng con số thì viết lại. "Giàu hơn", "ổn định hơn", "tự do tài
   chính" — đều KHÔNG phải Điểm B. Đó là cảm giác, không phải đích.
```

Và bây giờ

Bạn vừa có ba thứ: vị trí thật của mình, thanh gỗ thấp nhất cần vá, và số chương nên mở trước.

Giữ tờ giấy này lại. Sáu tháng nữa lấy ra làm lại một lần nữa rồi so hai bản — đó là thước đo trung thực nhất về việc bạn đã đi được bao xa, trung thực hơn mọi con số lãi lỗ.

Giờ thì lật sang Chương 1. Chúng ta bắt đầu từ chỗ bạn đang đứng.

TRƯỚC KHI ĐỌC: LÀM BÀI KIỂM TRA LẦN 1

Bài test vừa rồi đo bạn đang đứng ở đâu. Bài này đo bạn đang hiểu đến đâu — và phải làm trước khi đọc thì mới đo được.

Vì sao phải làm ngay bây giờ

Bạn vừa viết ra Điểm A bằng con số: tiền thật, thời gian thật, những cái tên thật. Giờ còn một thứ nữa cần viết ra trước khi lật sang chương đầu tiên — bạn đang hiểu nghề này đến đâu.

Lật đến **Phụ lục E (Bài kiểm tra)** ở cuối sách và làm **Lần 1** ngay bây giờ. Ba mươi câu, mỗi câu bốn lựa chọn. Ba luật:

1. **Không mở sách, không tra mạng, không hỏi ai.** Bài này không chấm bạn giỏi hay dở; nó chụp lại hiểu biết của bạn hôm nay. Tra cứu là làm nhoè tấm ảnh.
2. **Mỗi câu dưới một phút.** Câu nào phân vân quá một phút thì chọn theo cảm giác đầu tiên rồi đi tiếp. Ba mươi câu, khoảng hai mươi lăm phút.
3. **Ghi đáp án vào cột "Lần 1" của Phiếu trả lời**, rồi gấp lại. Đừng mở Bảng đáp án — nó chỉ được mở sau khi bạn làm xong cả hai lần.

Điểm thấp ở Lần 1 là chuyện bình thường, thậm chí là tốt. Như tôi đã nói ở Bài test: hầu như ai cũng nghĩ mình biết mình đang ở đâu, cho đến khi phải viết ra bằng con số. Hiểu biết cũng thế.

Khi đọc xong cuốn sách — hoặc ít nhất đọc xong bốn chương nền và chương chiến lược của bạn — bạn sẽ làm Lần 2 trên cùng tờ phiếu. Hai cột đặt cạnh nhau sẽ cho bạn biết nhóm kiến thức nào đã vững, nhóm nào cần đọc lại, và chương nào cần mở lại.

```
PHIẾU GHI NHANH – LẦN 1
Ngày làm: ____/____/______      Thời gian làm: _______ phút
Số câu đúng (chấm sau Lần 2): _______ / 30
Ba câu tôi phân vân nhất: câu ____ · câu ____ · câu ____
```

Làm xong, lật sang trang kế tiếp: **Bản đồ chọn chiến lược**. Mang theo ba gạch Điểm A vừa viết — bản đồ sẽ dùng đúng ba con số đó.

BẢN ĐỒ CHỌN CHIẾN LƯỢC — 49 CỬA, BẠN ĐI CỬA NÀO

Không có chiến lược tốt nhất. Chỉ có cái cửa vừa với chìa khoá bạn đang cầm — và bản đồ này giúp bạn tìm nó trong mười lăm phút.

Anh kỹ sư một tỷ hai và câu hỏi không ai trả lời giúp

Bạn còn nhớ anh học viên ở Lời nói đầu chứ — người ngồi im suốt cả buổi học, đến lúc phòng gần vắng mới lại gần tôi.

> *— "Em ghi hết rồi anh ạ. Bốn mươi chín cái. Về nhà em đọc lại, em thấy em… không biết bắt đầu từ cái nào."*

Tôi hỏi anh ba câu. Anh có bao nhiêu tiền — một tỷ hai. Anh rảnh mấy buổi một tuần — hai buổi tối và sáng Chủ nhật. Anh quen ai trong nghề — anh cười ngượng, bảo em chẳng quen ai cả, em làm kỹ thuật.

Ba câu đó chính là ba cái sàng đầu tiên của tấm bản đồ này: **vốn**, **thời gian**, và **kinh nghiệm cộng quan hệ**. Hôm đó tôi sàng trong đầu, vì tôi đã quen bốn mươi chín cái cửa. Anh thì chưa — và phần lớn người đọc cũng chưa.

Hãy làm lại phép sàng đó bằng chữ, để bạn thấy nó chạy thế nào.

Một tỷ hai, nhưng là tiền mặt của một người làm kỹ thuật, chưa từng tự đứng tên một hợp đồng mua bán nào. Theo luật ở Chương 1, gạch 1 không phải số tiền anh có, mà là số tiền mất trắng vẫn không đổ vỡ gia đình. Với hầu hết người làm công ăn lương, con số đó nhỏ hơn con số trong tài khoản — có khi chỉ một nửa. Vậy anh nằm ở dải vốn **dưới hai tỷ**, và nhiều khả năng là dải dưới một tỷ khi đã trừ phần không được phép mất.

Hai buổi tối và sáng Chủ nhật — tức là khoảng ba buổi một tuần, và cả ba đều là giờ người ta không làm việc ở xã, ở văn phòng công chứng. Vậy những chiến lược đòi có mặt ban ngày, đòi theo sát công trường, đòi chốt trong bảy ngày, đều bị sàng ra.

Không quen ai, chưa có thương vụ nào — gạch 2 bằng không, gạch 3 bằng không. Vậy anh ở cột **người mới**, và những chiến lược ghi "chỉ dành cho người đã đi trọn vài vòng" đều đóng.

Còn lại cái gì? Còn lại một nhóm nhỏ, và trong nhóm đó có cái mà tôi gọi ở Chương 11 là "lợi nhuận ít cũng làm". Đó đúng là cái anh làm. Ba tháng sau anh nhắn tin, lãi thương vụ đầu đủ mua một chiếc xe máy tốt, và câu anh viết là:

> *— "Giờ em biết mình làm được rồi anh ạ."*

Anh không cần bốn mươi chín cái cửa. Anh cần biết bốn mươi tám cái kia **chưa** mở với anh — để khỏi đứng trước chúng mà tiếc.

Đó là toàn bộ việc của chương này. Bản đồ không chọn hộ bạn. Nó loại bớt, cho tới khi còn lại vài cái cửa mà bạn đủ chìa khoá để mở — rồi bạn chọn một trong số đó.

Và có một nhân vật khác trong sách cho thấy vì sao phải loại bớt chứ không phải tìm cửa "đẹp nhất". Chị chủ tiệm thuốc ở Hải Dương mà bạn sẽ gặp ở Chương 4, có khoảng ba tỷ tiền nhàn rỗi, hỏi tôi đúng câu mà nhiều người hỏi:

> *— "Em có mảnh nào giá tốt, sổ đỏ sẵn rồi, mà bán lại được trong vòng hai ba tháng không?"*
>
> *— "Chị đang hỏi ba thứ cùng lúc đấy. Giá rẻ, pháp lý sạch, và thanh khoản nhanh."*
>
> *— "Thì… ai đi mua cũng muốn thế mà em."*

Vì ai cũng muốn thế, cái cửa có cả ba thứ đó không tồn tại — hoặc đã có người đứng chắn trước. Cái cửa của bạn luôn thiếu một thứ. Câu hỏi đúng là: nó thiếu đúng thứ mà bạn bù được hay không.

Ma trận chính: vốn thật nhân kinh nghiệm

Năm cái sàng, và thứ tự của chúng

Bản đồ này sàng bốn mươi chín chương qua năm cái sàng, theo thứ tự cố định:

1. **Vốn thật** — gạch 1 của Điểm A, không phải số dư tài khoản.
2. **Kinh nghiệm và quan hệ** — gạch 2 và gạch 3, quy về ba nhóm: người mới, môi giới muốn lên nhà đầu tư, người đã có deal.
3. **Thời gian rảnh** — số buổi thật sự đi được mỗi tuần, và đi vào giờ nào.
4. **Mức chịu rủi ro pháp lý** — bạn có người hiểu pháp lý bên cạnh không, và bạn chịu được việc vốn nằm chờ một thủ tục bao lâu.
5. **Chu kỳ thị trường** — cùng một cửa, có lúc nên mở, có lúc nên để đó.

Vốn và kinh nghiệm đi trước vì hai sàng này loại nhiều nhất và chắc nhất. Thời gian xoay được bằng thuê người, rủ nhóm; rủi ro pháp lý giảm được bằng một luật sư giỏi; chu kỳ thì chờ được. Nhưng không có vốn cho mốc thanh toán đầu thì không có thương vụ, và chưa đi trọn vòng nào thì không có cách nào giả vờ là đã đi.

Bài test ở trang trước đã cho bạn một bảng tra theo tầng và theo chỉ số yếu nhất. Bảng đó trả lời câu "**bắt đầu đọc từ đâu**". Ma trận dưới đây trả lời câu khác: "**với chỗ tôi đang đứng, những cửa nào mở**". Hai bảng bổ sung nhau; đừng bỏ bảng nào.

Luật đọc ma trận

Ba luật, và luật thứ nhất quan trọng nhất.

Luật 1 — ô của bạn là ô của vốn thật, không phải vốn có thể vay. Ai đặt mình vào dải "trên 10 tỷ" vì "ngân hàng cho vay được" là đang đọc bản đồ ngược — Chương 2 gọi đây là rủi ro nghiêm trọng nhất: tiền chỉ giúp bạn sai ở quy mô lớn hơn. Dải "trên 10 tỷ hoặc dùng OPM" chỉ dành cho người đã có deal, đã có đầu ra, và trả lời được câu hỏi "lỗ 20% thì vốn thực còn lại gì" của Chương 31.

Luật 2 — ô bên dưới luôn mở với người ở ô bên trên. Người có năm tỷ vẫn làm được chiến lược của người có năm trăm triệu, và nhiều khi nên làm — Chương 1 có hẳn một câu hỏi thường gặp cho người nghĩ "tôi có năm tỷ thì bỏ qua các chương cho người ít vốn". Nhiều vốn không đồng nghĩa gạch 2 và gạch 3 mạnh.

Luật 3 — một chương xuất hiện ở ô của bạn không có nghĩa là cả chương mở. Nhiều chương có nhiều nấc. Chương 12 có bốn nấc hợp tác: nấc 1 gần như không cần vốn, nấc 4 đòi vốn và kinh nghiệm thật. Chương 9 có ba tầng phễu, từ

năm triệu một tháng đến mười lăm, hai mươi triệu một tháng. Ma trận ghi số chương; còn nấc nào mở với bạn thì đọc ô 🎯 của chương đó.

Ma trận vốn × kinh nghiệm

Vốn thật (gạch 1)	Người mới — chưa đi trọn vòng nào	Môi giới muốn lên nhà đầu tư	Đã có deal, muốn lên quy mô
Dưới 500 triệu	Ch 7 (mua người) · Ch 11 (kèo nhỏ) · Ch 12 nấc 1 · Ch 3 + Ch 28 (góp nhóm, phần góp nằm trong gạch 1)	Ch 4 cửa công sức · Ch 15 cấp 1 · Ch 41 (nhóm Zalo) · Ch 45 hình thức ①	Ch 48 bước 2 (góp năng lực, ăn chia) · Ch 37 · Ch 38 · Ch 46 (rút vốn ra từ lô đang giữ)
0,5–2 tỷ	Ch 11 · Ch 3 + Ch 28 · Ch 23 kiểu mua chung tách ngay · Ch 6 bắt đầu bằng sửa căn cũ (nếu khu có căn vừa tầm) · Ch 35 chỉ đấu giá nhà nước	Ch 6 (hợp nhất Phần II với bạn) · Ch 10 · Ch 25 · Ch 34 (vai bên triển khai)	Ch 10 · Ch 20 · Ch 30 · Ch 39 · Ch 17 (nếu cần dòng tiền)
2–10 tỷ	Ch 5 · Ch 6 · Ch 16 · Ch 17 · Ch 9 từ tầng 1 — và đọc kỹ cảnh báo “vừa nhận khoản tiền lớn” ở Chương 2	Ch 9 tầng 3 · Ch 8 (bản đồ ranh tuyến) · Ch 13 · Ch 21 (danh sách mảnh “làm được”) · Ch 22	Ch 14 · Ch 18 · Ch 21 (trong trần 10–20%) · Ch 24 · Ch 26 · Ch 27 · Ch 36
Trên 10 tỷ hoặc dùng OPM	Không dùng OPM. Ch 5, Ch 13 bằng vốn nhàn, không vay · Ch 19 chỉ kỹ thuật trả làm hai đợt ở quy mô nhỏ	Ch 43 (F1, khi đã có mạng lưới F2) · Ch 42 · Ch 45 hình thức ③ ④	Ch 19 · Ch 31 · Ch 33 · Ch 34 · Ch 23 tự làm · Ch 40 (chỉ khi thị trường nóng) · Ch 44 · Ch 46 · Ch 47 · Ch 48

Hai chương nền — Chương 1, 2 — cùng Chương 29 (hoán đổi ba biến số) và Chương 32 (kiếm tiền ngay khi mua) không nằm ở ô nào, vì chúng nằm ở mọi ô. Chương 3, 4 và 38 có mặt ở vài ô cụ thể, nhưng tinh thần của chúng cũng dùng ở mọi ô. Chương 49 gom bảy chiến lược ngắn mà người làm nghề mang theo khi làm mọi chiến lược khác.

Đọc ma trận qua ba người trong sách

Dung — dòng dưới 500 triệu, cột người mới. Lúc bắt đầu cô không có đồng nào dành cho đầu tư. Ô của cô có Chương 7 — và đó đúng là chỗ cô bắt đầu: ngồi uống nước mỗi chiều với ông bán nước đầu ngõ, song song làm dịch vụ đáo hạn ngân hàng để có thu nhập, và chính công việc đó đặt cô ngồi đối diện những người đang cần tiền gấp. Rồi cô mới bước sang mua để bán rẻ, rồi sáu lô, rồi năm mươi bảy lô. Mỗi bước cô đi chỉ sang một ô bên cạnh, không nhảy chéo hai ô một lúc.

Anh nhà đầu tư có bảy tỷ ở Chương 5 — dòng 2–10 tỷ. Anh đứng giữa lô mặt tỉnh lộ bảy tỷ hai và lô trong ngõ ba tỷ tám, cách nhau đúng một trăm mét. Lô trong ngõ cho thuê lãi bảy tám phần trăm một năm, lô mặt đường chỉ ba bốn phần trăm. Câu hỏi quyết định không phải lãi nào cao hơn, mà là "nếu sang năm cần tiền gấp, mảnh nào bán được trong một tháng". Anh chọn mặt đường, vì vốn của anh không được phép kẹt. Cùng dòng vốn đó, chị Hoà ở Chương 17 — năm mươi hai tuổi, kế toán ở Biên Hoà, một tỷ bảy tích luỹ, không có khoản nào phải lo trong mười năm — chọn ngược lại, mua căn trong ngõ ô tô không vào được, chia sáu phòng cho thuê, và cũng đúng. Cùng một ô vốn, hai Điểm B khác nhau, hai cửa khác nhau.

Giang ở Cần Thơ — dòng 2–10 tỷ, cột đã có deal. Có vốn, hiểu rất sâu một địa bàn, làm đúng một việc: xây bán nhà phố ở trung tâm quận Ninh Kiều, chu kỳ khoảng bốn tháng một căn, lãi mười lăm đến ba mươi phần trăm. Ô của anh mở rất nhiều cửa, nhưng anh chỉ đi một — đúng điều Chương 48 gọi là "master một trong bốn việc kiếm tiền". Đích của ma trận không phải đi được nhiều cửa nhất, mà là đi một cửa đến mức thành thạo.

Sàng thời gian và sàng pháp lý

Qua hai sàng đầu, bạn còn lại khoảng năm đến mười chương. Hai sàng tiếp theo loại tiếp những chương mà bạn có đủ tiền và đủ kinh nghiệm, nhưng không có đủ giờ — hoặc không có đủ người hiểu luật bên cạnh.

Sàng thời gian: bạn rảnh mấy buổi, và rảnh vào giờ nào

Nhiều người đếm số buổi mà quên giờ. Ba buổi tối của anh kỹ sư không bằng một buổi sáng thứ Ba với những việc phải làm ở cơ quan.

Bảng dưới đây xếp các chương theo mức thời gian mà chính điều kiện áp dụng của chương đòi hỏi — chương nào ghi "phải theo sát công trình", "phải có mặt tại khu vực", "phải chốt trong bảy ngày", "phải định giá trong vài giờ" thì xếp ở hàng nặng hơn.

Thời gian thật mỗi tuần	Hợp với	Lý do theo chính chương	Cách xoay nếu muốn làm chương ở hàng trên
Ít — 1 đến 3 buổi, chủ yếu ngoài giờ hành chính	Ch 11 · Ch 12 nấc 1–2 (đi cùng) · Ch 3 + Ch 28 (nhóm chia việc) · Ch 9 tầng 1 (cộng tác viên quay video) · Ch 25 (giao đề bài cho môi giới) · Ch 5, Ch 13 (mua rồi giữ, bằng vốn nhàn) · Ch 46	Việc dồn ở lúc chọn và lúc ký; phần còn lại là chờ, hoặc đã có người khác làm thay	Rủ nhóm năm người ở Chương 3 — mỗi người một mảng, bạn giữ mảng làm được ngoài giờ
Vừa — 3 đến 5 buổi, có ít nhất một buổi trong giờ hành chính	Ch 6 bắt đầu bằng sửa · Ch 10 · Ch 16 · Ch 17 · Ch 24 · Ch 30 · Ch 39 · Ch 41 (vài giờ mỗi tuần, đều đặn) · Ch 22 (tra văn bản đền bù)	Có công trình phải ghé, có người thuê phải lo, có chủ nhà cần gặp trong ngày	Thuê giám sát độc lập (Chương 6) hoặc người vận hành cho thuê (Chương 16, 17)
Nhiều — gần như toàn thời gian, có mặt tại khu	Ch 9 tầng 3 (ki-ốt có người trực) · Ch 15 cấp 3 · Ch 18 · Ch 20 · Ch 23 · Ch 26 · Ch 36 · Ch 40 · Ch 42 · Ch 43 · Ch 47	Chương ghi rõ "không vận hành từ xa được", "phải kiểm soát được tiến độ", "phải định giá trong vài giờ"	Đội nhóm bốn khâu ở Chương 38 — nhưng chỉ khi đã có dòng thương vụ đều (Chương 37)

Một lưu ý thẳng: chiến lược "ít thời gian" không có nghĩa là "không tốn thời gian". Chương 5 và Chương 13 là mua rồi giữ, nhưng trước khi mua phải đếm số lô thay thế trong bán kính một cây số, phải hỏi quy hoạch chi tiết tại cơ quan có thẩm quyền, phải ra tận nơi hai lần vào ngày thường cách nhau một tháng. Thời gian của chúng dồn vào trước ngày ký.

Sàng pháp lý: bạn chịu được bao nhiêu rủi ro luật

Ấn bản 2026 có thêm trang Cập nhật pháp lý sau mỗi chương. Đọc bốn mươi chín trang đó liền một mạch, tôi xếp các chương thành ba mức theo một tiêu chí: **nếu làm sai về luật, hậu quả nặng đến đâu và có sửa được không**. Đây là cách tôi xếp để bạn dùng bản đồ — không phải một bảng phân loại có trong văn bản luật nào.

Mức	Dấu hiệu nhận biết	Các chương	Điều kiện trước khi làm
Thấp	Chương tư duy, khung nghĩ, kỹ thuật đàm phán; luật chỉ đụng ở chỗ hợp đồng thông thường	Ch 1 · Ch 2 · Ch 4 · Ch 11 · Ch 29 · Ch 32 · Ch 38	Đọc trang cập nhật; mọi thoả thuận có văn bản
Vừa	Đụng hợp đồng hợp tác, tách thửa, hợp thửa, giấy phép xây dựng, cho thuê, phòng cháy, thuế mỗi lần bán, dữ liệu cá nhân	Ch 3 · Ch 5 · Ch 6 · Ch 7 · Ch 8 · Ch 10 · Ch 12 · Ch 13 · Ch 14 · Ch 16 · Ch 17 · Ch 24 · Ch 25 · Ch 26 · Ch 27 · Ch 28 · Ch 30 · Ch 34 · Ch 36 · Ch 37 · Ch 39 · Ch 41 · Ch 45 · Ch 46 · Ch 48 · Ch 49	Hỏi tại cơ quan có thẩm quyền cho đúng thửa, đúng thời điểm; có người đọc hợp đồng giúp
Cao	Đụng ranh giới hình sự (huy động vốn, nhận cọc khi chưa có quyền, trần lãi suất, người có chức vụ), ngành nghề kinh doanh có điều kiện, hoặc thủ tục mà một lần sai kẹt vốn vô thời hạn	Ch 9 · Ch 15 · Ch 18 · Ch 19 · Ch 20 · Ch 21 · Ch 22 · Ch 23 · Ch 31 · Ch 33 · Ch 35 · Ch 40 · Ch 42 · Ch 43 · Ch 44 · Ch 47	Có người chuyên môn pháp lý trong đội hoặc luật sư riêng; chỉ dùng vốn không vay; đặt trần tỷ trọng vốn

Hai chỗ trong bảng hay làm người đọc ngạc nhiên.

Chương 9 (phễu môi giới & văn phòng) và Chương 15 (tiếp cận với vai trò môi giới) ở mức cao — dù nghe như việc nhẹ nhàng nhất. Lý do nằm ở trang cập nhật của hai chương: Luật Kinh doanh bất động sản 2023 buộc cá nhân môi giới có chứng chỉ và hành nghề trong doanh nghiệp, hết thời môi giới tự do; văn phòng môi giới là ngành kinh doanh có điều kiện; Nghị định 339/2026 phạt môi giới không đủ điều kiện 40–60 triệu và kinh doanh dịch vụ môi giới không lập doanh nghiệp 120–160 triệu ([chưa chắc] các mức này cho cá nhân hay tổ chức). Tầng 1

của Chương 9 và cấp 1 của Chương 15 vẫn dùng được; tầng 3 và cấp 3 phải đúng thủ tục kinh doanh ngay từ đầu.

Chương 19, Chương 20, Chương 21 ở mức cao vì ba lý do khác nhau, đều ghi ở trang cập nhật của chương: "vay lãi ngoài 2%/tháng" là 24%/năm, vượt trần 20%/năm của Bộ luật Dân sự; nhận cọc khi chưa có quyền gì với tài sản nằm sát ranh Điều 174, 175 Bộ luật Hình sự; còn đất không sổ thì thời gian xử lý không xác định — và trần mười đến hai mươi phần trăm vốn của Chương 21 chính là sàng pháp lý viết thành kỷ luật vốn.

Và một luật chung cho cả ba mức, nhắc lại từ Lời nói đầu: **chỗ nào trang Cập nhật pháp lý viết khác chương, đọc theo trang cập nhật**. Các trang đó kiểm đến ngày 29/10/2026; Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản đang được sửa ở kỳ họp Quốc hội cuối năm 2026. Mức của một chương có thể đổi sau kỳ họp đó — chưa chắc, kiểm lại trước khi xuống tiền.

Sàng chu kỳ: cùng một cửa, mở vào lúc nào

Bốn sàng đầu cho bạn biết **cửa nào** mở. Sàng thứ năm cho bạn biết **lúc nào** nên đẩy cửa.

Chương 48 có một bảng đọc tín hiệu: lãi suất, chu kỳ chính trị, giá vàng, và độ đông của văn phòng công chứng — cái cuối cùng đo giao dịch thật, không đo kỳ vọng. Và chương đó chia nghề này thành bốn việc kiếm tiền, mỗi việc ứng với một nhóm chương:

- **Việc 1 — chọn đúng thời điểm và khu vực:** Chương 8, 13, 22.
- **Việc 2 — mua được giá rẻ:** Chương 7, 9, 10, 35.
- **Việc 3 — gia tăng giá trị:** Chương 21, 23, 24, 30, 47.
- **Việc 4 — bán đúng thời điểm và marketing:** Chương 39, 41, 42, 43.

Ghép bảng tín hiệu với bốn việc đó, ta có sàng thứ năm:

Pha thị trường	Dấu hiệu theo sách	Nên dồn vào	Chương	Nên tránh
Lãi cao, thị trường chậm	Lãi suất tăng, áp lực bán tháo; công chứng vắng; rao lâu, ít người hỏi	Việc 2 (săn hàng ngộp) + việc 3 (gia tăng giá trị)	7, 9, 10, 35 · 21, 23, 24, 30	Đòn bẩy (Ch 31, 33); Ch 40 tuyệt đối không

Pha thị trường	Dấu hiệu theo sách	Nên dồn vào	Chương	Nên tránh
Lãi thấp, thị trường ấm	Lãi huy động về 5–6%, lãi vay 8–10% — "tín hiệu hồi phục"	Việc 3 + việc 1 (đón đầu)	24, 30 · 8, 13, 22	Chờ mua rẻ như pha trước — khó mua rẻ nữa
Thị trường nóng, thanh khoản cao	Đủ ít nhất 4/5 tín hiệu của Ch 40: công chứng đông phải chờ, rao vài ngày đã bán, nhiều người xem cùng lúc, giá rao tăng theo tuần, lãi suất giảm	Việc 4 (ra hàng)	39, 41, 42, 43 · Ch 40 chỉ được dùng ở pha này	Mua đuổi giá mà không có biên an toàn (Ch 32)
Suy thoái khi đang ôm hàng	Bán chậm, lãi vay đang ăn hết phần lãi	Thu hồi vốn trước, giữ phần tăng giá sau	Ch 9 và Ch 42 (hạ giá bán, chiết khấu môi giới về 3–4%) · Ch 39 (bán thêm cho tới khi hết nợ) · Ch 23 câu hỏi thường gặp	Ôm hàng chờ giá trong khi vẫn trả lãi

Pha hiện tại là pha nào? Trang Cập nhật pháp lý cuối Chương 48 có ghi lại con số tháng 10/2026: lãi tiết kiệm mười hai tháng ở bốn ngân hàng lớn khoảng 5,9% — tức nửa tín hiệu hồi phục đã về; nhưng lãi vay mua nhà thả nổi sau ưu đãi 13–15% — nửa kia chưa về. Theo chính bảng của Chương 48, pha này nghiêng về "lãi cao, thị trường chậm": dồn vào việc 2 và việc 3, không dùng đòn bẩy. Số đó đổi hằng tuần — bạn đọc vào lúc nào thì tự đo lại lúc đó, ở đúng khu định mua.

Và nhớ nguyên tắc Chương 48 nhắc lại từ Chương 5: đoán đúng chu kỳ một lần thì chỉ là trúng số. Sàng chu kỳ không để đoán đỉnh đáy; nó để đổi việc trong cùng một ô.

49 chương trên một trang

Bảng dưới đây gom cả bốn mươi chín chương. Cột "Vốn tối thiểu gợi ý" chép từ mục ⚠️ RỦI RO & ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG của chính chương đó; chương nào không nêu con số thì ghi "tùy" kèm điều kiện mà chương đặt ra. Cột "Độ khó pháp lý" là ba mức ở sàng pháp lý phía trên. Cột "Hợp với ai" rút từ ô 🎯 và dòng "Ai KHÔNG nên áp dụng" của chương.

Ch	Chiến lược	Vốn tối thiểu gợi ý	Độ khó pháp lý	Hợp với ai
1	Định vị Điểm A và Điểm B	Không cần — chương nền	Thấp	Mọi người, đọc đầu tiên
2	Sáu chỉ số nâng cấp năng lực	Không cần — chương nền	Thấp	Mọi người
3	Phá niềm tin giới hạn, nhóm 5 người	Không mức cứng; phần góp nằm trong gạch 1	Vừa	Người mới; người từng vấp
4	Hoán đổi tiền – thời gian – công sức	Không cần — chương khung	Thấp	Mọi người; vốn mỏng đi cửa công sức
5	CL 1 — Vị trí "hoa hậu"	Tùy; đắt hơn mặt bằng khu 1,5–2 lần	Vừa	Vốn nhàn, không cần dòng tiền hằng tháng, không vay nhiều
6	CL 2 — Mua, xây, sửa, bán nhà ở	Đủ mua + sửa tới hoàn thiện, không cần bán trước	Vừa	Môi giới; người mới bắt đầu bằng sửa
7	CL 3 — Mua người thay vì mua đất	Vài triệu đến vài chục triệu	Vừa	Người mới, gần như không vốn, đã chốt một khu
8	CL 9 — Đón đầu tương lai & hạ tầng	Tùy; vốn nhàn nhiều năm, không vay	Vừa	Người chờ được, có nguồn tin quy hoạch tới từng thửa
9	Phễu môi giới & văn phòng	Tầng 1 từ 5 triệu/tháng; tầng 3 15–20 triệu/tháng,	Cao	Người đã chốt khu, ở gần, làm lâu dài

Ch	Chiến lược	Vốn tối thiểu gợi ý	Độ khó pháp lý	Hợp với ai
		chịu được 6 tháng		
10	CL 4 — Mua của người cần bán	Tiền mặt sẵn hoặc hạn mức đã duyệt	Vừa	Người đã có phễu (Ch 7, 9), chốt nhanh được
11	CL 5 — Lợi nhuận ít cũng làm	Rất thấp, nằm trong gạch 1	Thấp	Người mới, thương vụ đầu tay
12	CL 6 — Hợp tác với kẻ mạnh	Nấc 1 gần như không; nấc 4 cần vốn thật	Vừa	Người mới, môi giới — khi biết mình thừa gì
13	CL 8 — Follow the Leader	Tùy; đất sát ranh đắt hơn đất nông thôn thường	Vừa	Vốn nhàn, chu kỳ tính bằng năm
14	CL 13 — Mua ghép 2–3 căn	Tổng cả cụm + chi phí ghép, có sẵn trước	Vừa	Vốn lớn, khu có cầu mặt tiền rộng
15	CL 14 — Tiếp cận với vai trò môi giới	Cấp 1 không cần; cấp 3 15–20 triệu/tháng	Cao	Người giữ được ranh giới trung thực; cấp 3 phải đúng thủ tục kinh doanh
16	CL 16 — Dòng tiền từ đất 50 năm	Tiền đất + tiền xây, đủ cả hai	Vừa	Người cần dòng tiền, vận hành được cho thuê
17	CL 21 — Ngõ 1 xẹt tạo dòng tiền	Tiền mua + cải tạo để cho thuê ngay	Vừa	Người cần dòng tiền, không rút vốn trong 5 năm
18	CL 22 — Bất động sản có vấn đề	Mua + xử lý + dự phòng	Cao	Đã có deal, có người hiểu quy trình pháp lý
19	CL 23 — Bán trước / mua trả chậm	Mốc đầu + vận hành tới mốc hai + phương án mốc hai	Cao	Đã có deal, có đầu ra rõ
20	CL 24 — Bán trước mua sau	Đủ hoàn thiện kể cả không nhận được cọc nào	Cao	Người kiểm soát được tiến độ thi công
21	CL 11 — Đất không sổ thành có sổ	Mua + pháp lý + dự phòng, trong trần 10–20% tổng vốn	Cao	Đã có deal, biết quy trình, làm việc đúng thủ tục
22	CL 12 — Mua đất chờ đền bù	Vốn nhàn, không vay, nằm nhiều năm	Cao	Người tra được quy hoạch 1/500 và văn bản đền bù

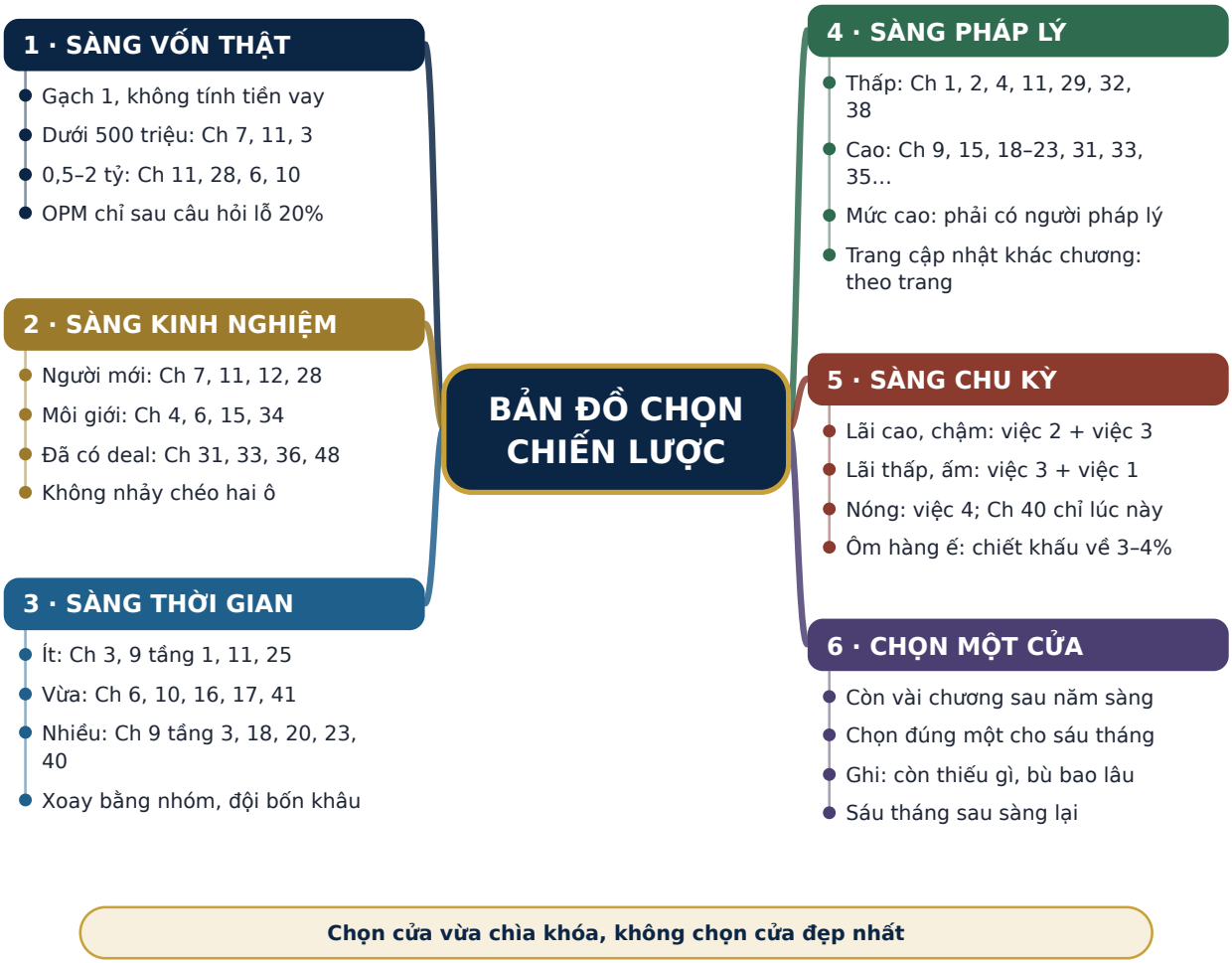
Ch	Chiến lược	Vốn tối thiểu gợi ý	Độ khó pháp lý	Hợp với ai
23	CL 15 — Mua hecta bán mét vuông	Gom đủ diện tích + pháp lý + hạ tầng	Cao	Đã có deal; người mới chỉ mua chung tách ngay
24	CL 27 — Tái định vị tài sản	Mua + cải tạo + vận hành giai đoạn chuyển đổi	Vừa	Người vận hành được cho thuê
25	CL 31 — Mua của nhà đầu tư chán	Phần người bán đã đóng + phần còn nợ chủ đầu tư	Vừa	Người đọc được hợp đồng mua bán dự án
26	CL 32 — Xây để bán & đóng gói quyền kinh doanh	Cọc thuê + cải tạo + vận hành 6–12 tháng	Vừa	Người vận hành dịch vụ, có số liệu chứng minh
27	CL 33 — Thuê dài hạn & trượt giá	Cọc thuê + cải tạo + vận hành giai đoạn đầu	Vừa	Người đọc kỹ được hợp đồng thuê
28	CL 34 — Vượt qua thương vụ đầu tay	Bước 1–2 gần như không; bước 4 một phần năm thương vụ	Vừa	Người mới đi theo nhóm
29	CL 35 — Hoán đổi ba biến số	Không có — kỹ thuật	Thấp	Mọi người có thứ để “bán” (tốc độ, sự dứt điểm)
30	CL 45 — Nghệ thuật gia tăng giá trị	Rất thấp; đủ làm xong cái đã bắt đầu	Vừa	Người đã có hàng ở khu có nhu cầu thật
31	Tổng quan cấu trúc vốn OPM	Mốc đầu + vận hành + dự phòng bằng một mốc	Cao	Đã có deal, có đầu ra
32	CL 10 — Kiếm tiền ngay khi mua	Không có — nguyên tắc nền	Thấp	Mọi người
33	CL 25 — Mười nguồn đòn bẩy OPM	Tùy; vốn thực chịu được kịch bản xấu	Cao	Đã có deal, có đầu ra
34	CL 26 — Hợp tác người có tài sản & cắm sổ	Không cần vốn mua; cần tiền trả lãi phần mình + dự phòng	Vừa	Bên triển khai đã đi trọn vòng; bên có tài sản không cắm chỗ ở duy nhất
35	CL 17 — Tài sản thanh lý & nợ xấu	Tiền mặt sẵn + xử lý + dự phòng	Cao	Đã có deal; người mới chỉ đấu giá nhà nước

Ch	Chiến lược	Vốn tối thiểu gợi ý	Độ khó pháp lý	Hợp với ai
36	CL 7 — Thâu tóm BĐS dòng tiền	Giá mua + vận hành ít nhất 6 tháng	Vừa	Người thẩm định được dòng tiền
37	CL 18 — Từ tìm đất sang tìm người	Không thêm; cần dòng thương vụ đều	Vừa	Đã có deal, có dòng thương vụ
38	CL 19 — Đội nhóm bốn khâu	Không thêm	Thấp	Mọi người, kể cả đội một người
39	CL 20 — Ra hàng “10-7-3”	Không riêng; phần bán ra phải đủ trả vốn và nợ	Vừa	Người có nhiều lô, đòn bẩy thấp
40	CL 36 — Đặt cọc 5 ăn 1	Ngân sách mất cọc + đủ hoàn tất ít nhất một deal	Cao	Chỉ người đã đi trọn ≥5 vòng, thị trường nóng
41	CL 42 — Nhóm Zalo môi giới & nhà đầu tư	Gần như không; vài giờ mỗi tuần, đều	Vừa	Môi giới; người đã chốt khu
42	CL 43 — Cộng đồng 500 môi giới	Không thêm; cần dòng giao dịch đều	Cao	Người đã chạy một nhóm nhỏ thành công
43	CL 44 — Độc quyền phân phối F1	Marketing + vận hành + vốn ứng hoa hồng F2	Cao	Người đã có mạng lưới F2
44	CL 28 — Mua cổ phần DN sở hữu BĐS	Giá cổ phần + chi phí thẩm định chi trước	Cao	Có đội pháp lý doanh nghiệp, thuế, kiểm toán
45	CL 29 — Hợp tác kẻ mạnh học phân phối	Hình thức ① gần như không; ② trong gạch 1	Vừa	Môi giới, người mới — khi viết được câu “anh chị thiếu…, em có…”
46	CL 30 — Cổ phần hoá BĐS của chính mình	Không thêm; cần chi phí pháp lý	Vừa	Người có tài sản sạch pháp lý, có cơ hội cụ thể cần vốn
47	CL 37 — Mua đất lớn, lập dự án	Đất + bảy nhóm chi phí + dự phòng, nằm nhiều năm	Cao	Có người chuyên môn pháp lý dự án, vốn dài hạn
48	CL 38 — Master một trong bốn việc	Bước 1 theo công cụ; bước 2 gần như không	Vừa	Người đã đi trọn ba vòng cùng một công cụ

Ch	Chiến lược	Vốn tối thiểu gợi ý	Độ khó pháp lý	Hợp với ai
49	Bộ chiến lược nâng cao (CL 39, 40, 41, 46, 47, 48, 49)	Tùy từng chiến lược	Vừa	Người đã có deal, mang theo khi làm mọi chiến lược khác

Nhìn cả bảng một lượt, bạn sẽ thấy một điều mà từng chương riêng lẻ không cho thấy: **cột vốn và cột pháp lý gần như đi cùng nhau**. Những chương đòi vốn lớn và vốn dài thường cũng là những chương có độ khó pháp lý cao. Vốn nằm chờ càng lâu thì càng nhiều thủ tục, càng nhiều lần luật đổi giữa chừng. Chương 23 nói đúng điều đó ở câu hỏi cuối: vì chiến lược này phụ thuộc nặng vào quy định, hãy làm nhanh — thời gian vừa là chi phí vốn, vừa là rủi ro pháp lý.

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của Bản đồ chọn chiến lược.



Sơ đồ tư duy của Bản đồ chọn chiến lược — năm cái sàng và một cái cửa

Gấp trang này lại thì làm gì ngay

🎯 Bản đồ này áp dụng thế nào cho bạn

Nếu bạn là người mới, vốn 1–3 tỷ. Bạn là người dễ chọn nhầm nhất, vì chưa có thương vụ nào để tự hiệu chỉnh — Chương 1 nói đúng như vậy. Đừng đọc ma trận từ dòng của số tiền bạn có; đọc từ dòng của gạch 1 sau khi đã trừ mọi khoản không được phép mất. Phần lớn sẽ rơi xuống một dòng thấp hơn họ tưởng — tin tốt, vì ô thấp nhất có những chương rẻ nhất để học: Chương 7, 11, 3. Chọn một, làm sáu tháng.

Nếu bạn là môi giới muốn lên nhà đầu tư. Cột của bạn mở nhiều cửa hơn bạn nghĩ, vì gạch 2 và gạch 3 của bạn đã có sẵn — cái bạn thiếu gần như luôn là gạch 1. Việc cần làm với bản đồ là ngược lại người mới: đừng đi tìm vốn trước. Tìm

trong cột của bạn những chương biến quan hệ thành vốn — Chương 4 cửa công sức, Chương 6, Chương 34, Chương 45 — và kiểm sàng pháp lý thật kỹ, vì từ 01/8/2024 vai môi giới của chính bạn đã nằm trong ngành nghề kinh doanh có điều kiện (trang Cập nhật pháp lý cuối Chương 15).

Nếu bạn đã có deal, muốn lên quy mô. Bản đồ của bạn không phải để chọn cửa đầu tiên mà để soát lại danh mục. Đặt từng tài sản đang giữ vào bảng "49 chương trên một trang": bao nhiêu phần vốn đang nằm ở các chương có độ khó pháp lý cao? Bao nhiêu đang vay cho tài sản không sinh dòng tiền? Rồi đọc sàng chu kỳ — nếu pha hiện tại là lãi cao, thị trường chậm, đây là lúc giảm đòn bẩy và dồn vào săn hàng ngộp, không phải lúc mở cấu trúc OPM mới.

⚠️ RỦI RO & ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG

Ai KHÔNG nên dùng bản đồ này: không ai — nhưng không ai được dùng nó thay cho đi thực địa.

Bốn cách dùng sai bản đồ:

1. **Đọc vốn bằng số có thể vay.** Đây là sai lầm đắt nhất. Ô của bạn là ô của vốn thật. Dòng "trên 10 tỷ hoặc dùng OPM" chỉ mở khi bạn đã trả lời bằng số câu hỏi "lỗ 20% thì vốn thực còn lại gì".
2. **Nhảy chéo hai ô một lúc.** Người mới cầm năm tỷ nhảy thẳng vào phân lô là nhảy chéo hai ô — Chương 1 đã kể kết cục.
3. **Coi mức pháp lý "thấp" là "không cần kiểm".** Mọi thoả thuận chia phần vẫn phải có văn bản.
4. **Coi bảng là luật.** Các mức pháp lý là cách tôi xếp, kiểm đến 29/10/2026; quy định mỗi tỉnh một kiểu và luật đang sửa. Chưa chắc thì hỏi tại nơi bạn định mua, hỏi luật sư.

Phải kiểm gì trước khi sang Phần I: tờ giấy của bạn có một số chương được khoanh tròn, đi qua đủ năm sàng, và một dòng "nếu chưa mở thì còn thiếu gì".

✅ Checklist Bản đồ chọn chiến lược

```
PHIẾU CHỌN CỬA

SÀNG 1 — VỐN THẬT (gạch 1, không tính tiền vay, không tính tiền cấm)
□ Số tiền mất trắng vẫn không đổ vỡ gia đình = _____________
□ Dòng của tôi:  □ dưới 500 triệu  □ 0,5–2 tỷ  □ 2–10 tỷ  □ trên 10 tỷ / OPM
```

```
  (chọn dòng OPM chỉ khi đã trả lời: "lỗ 20% thì vốn thực còn gì?")

SÀNG 2 — KINH NGHIỆM
□ Số thương vụ đi TRỌN quy trình = _______
□ Cột của tôi:  □ người mới  □ môi giới  □ đã có deal
□ Các chương trong ô giao nhau: Ch ____ · Ch ____ · Ch ____ · Ch ____

SÀNG 3 — THỜI GIAN
□ Số buổi thật mỗi tuần: _______  · trong giờ hành chính: _______ buổi
□ Gạch các chương đòi nhiều hơn số giờ tôi có: Ch ____ · Ch ____

SÀNG 4 — PHÁP LÝ
□ Tôi có người hiểu pháp lý bên cạnh?  □ có (tên: _________)  □ chưa
□ Chưa có → gạch các chương mức CAO
□ Đã đọc trang Cập nhật pháp lý của từng chương còn lại?  □ rồi

SÀNG 5 — CHU KỲ (đo ở đúng khu định mua)
□ Lãi tiết kiệm 12 tháng _______% · lãi vay thả nổi _______%
□ Văn phòng công chứng khu này:  □ đông, phải chờ  □ vắng
□ Pha hiện tại:  □ lãi cao, chậm  □ lãi thấp, ấm  □ nóng  □ đang ôm hàng, ế
□ Pha này nên dồn vào việc: □ 1  □ 2  □ 3  □ 4

KẾT QUẢ
□ Còn lại sau năm sàng: Ch ____ · Ch ____ · Ch ____
□ CHỌN ĐÚNG MỘT cho 6 tháng tới: Chương ____
□ Cửa tôi thích nhưng chưa mở: Chương ____
  Còn thiếu: _____  · bù trong _______ tháng
□ Hẹn ngày đi lại năm sàng: ____/____/_______ (6 tháng sau)
```

Câu hỏi thường gặp

“Tôi qua năm sàng mà không còn chương nào. Vậy là tôi chưa nên làm gì cả?”

Gần như không bao giờ hết sạch — nếu hết, bạn đang sàng quá tay ở sàng thời gian hoặc pháp lý. Chương 7 gần như không cần vốn và làm được ngoài giờ; Chương 11 vốn rất thấp và mức pháp lý thấp; Chương 3 rủ nhóm bù đúng mảng bạn yếu. Nếu cả ba vẫn bị gạch, việc của bạn ba tháng tới là nâng thanh gỗ thấp nhất theo Chương 2 — đó cũng là một lựa chọn đúng.

“Ô của tôi có sáu bảy chương. Chọn cái nào?”

Dùng sàng thứ năm. Pha thị trường nói bạn nên dồn vào việc nào trong bốn việc của Chương 48 — chọn chương thuộc việc đó. Nếu vẫn còn hai ba cái, chọn cái gần với gạch 3 của bạn nhất: chương mà những người bạn gọi được lúc chín giờ

tối giúp được nhiều nhất. Và nếu vẫn phân vân, chọn cái nhỏ nhất. Thương vụ đầu không phải để lãi to; nó để đưa gạch 2 từ 0 lên 1.

“Tôi có tám tỷ nhưng chưa làm thương vụ nào. Tôi ở dòng nào?”

Dòng 2–10 tỷ, cột người mới — và đọc kỹ lời cảnh báo ở Chương 2: nếu bạn vừa nhận một khoản tiền lớn, rủi ro của bạn lúc này đang cao hơn người không có tiền, chứ không phải thấp hơn. Ô của bạn mở Chương 5, Chương 6, Chương 16, Chương 17, Chương 9 từ tầng 1. Anh nhà đầu tư ở Bắc Giang định xuống khoảng tám tỷ vào một xã ven khu công nghiệp — việc đầu tiên anh làm không phải đi xem đất mà là thuê ki-ốt ngồi ba tháng để hiểu cả xã. Tiền nhiều cho phép bạn đi chậm — đừng dùng nó để đi nhanh.

“Bản đồ này có thay được bảng tra ở Bài test không?”

Không, và không nên. Bảng ở Bài test tra theo tầng và theo chỉ số bạn thiếu nhất — nó trả lời “đọc chương nào trước để vá chỗ yếu”. Bản đồ này tra theo vốn, thời gian, pháp lý và chu kỳ — nó trả lời “cửa nào mở để bước qua”. Chương Bài test chỉ ra là chương đọc trước; chương Bản đồ chỉ ra là chương làm.

Bạn đã có ba con số, một thanh gỗ cần vá, và một cái cửa được khoanh tròn. Phần I bắt đầu từ chỗ đó — Chương 1 sẽ biến ba con số trên tờ giấy thành một Điểm A mà bạn dám nhìn thẳng, và một Điểm B có số, có hạn.