TỦ SÁCH DR LAND · ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN



MUA → XÂY → SỬA → BÁN

THUẬT MUA XÂY SỬA BÁN

49 bí thuật theo quy trình 7 bước — biến tài sản xấu thành tài sản đẹp, biến thời gian thành lợi nhuận

I · II · III · IV · V · VI · VII

Bộ học tập: 11 sơ đồ tư duy · bài kiểm tra 30 câu · 60 thẻ ghi nhớ · biểu mẫu kèm file Word · Cập nhật pháp lý 11/2026

LẠI THẾ VŨ (DR LAND)

laithevu.com

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu 5
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 14
Bài test: Bạn đang đứng ở đâu? 22
Bản đồ 1: Quy trình 7 bước mua xây sửa bán 27
Bản đồ 2: Pháp lý cũ ↔ mới theo từng bước 53
Bản đồ 3: Hộp công cụ 22 mẫu và bảy kỹ năng 77
Mười khái niệm cốt lõi 97

PHẦN I — TƯ DUY & CHỌN CHIẾN LƯỢC

Phần I: Tư duy & chọn chiến lược 118
Bí thuật 1: Bốn việc kiếm tiền 121
Bí thuật 2: Đánh ngắn, đánh dài và thời điểm 140
Bí thuật 3: Sáu biến thể của nghề 162
Bí thuật 4: Đo lãi cho đúng 182
Bí thuật 5: Ba chỉ số — xây hay sửa 202
Bí thuật 6: Nguồn lực của chính bạn 223
Bí thuật 7: Kế hoạch 3 tháng – 20 căn – căn đầu dễ 247

PHẦN II — SĂN TÀI SẢN

Phần II: Săn tài sản 268
Bí thuật 8: Chọn khu vực bằng thanh khoản 271
Bí thuật 9: Chân dung tài sản "xấu có lãi" 290
Bí thuật 10: Tiêu chí – Cơ chế 311
Bí thuật 11: Kênh ít người biết 334
Bí thuật 12: Những căn không nên mua 354
Bí thuật 13: Xem nhà như thợ 373
Bí thuật 14: Đàm phán song song 5–10 căn 394

PHẦN III — THẨM ĐỊNH & PHÁP LÝ

Phần III: Thẩm định & pháp lý 417
Bí thuật 15: Định giá so sánh 20 căn 420
Bí thuật 16: Dự toán quyết định giá mua 439
Bí thuật 17: Test thị trường hợp pháp 459
Bí thuật 18: Đọc sổ như luật sư 477
Bí thuật 19: Quy hoạch — được xây gì trên mảnh đất này 498

Bí thuật 20: Hiện trạng khác sổ 517
Bí thuật 21: Ngưỡng quyết định và điểm thoát 534

PHẦN IV — ĐÀM PHÁN, MUA & VỐN

Phần IV: Đàm phán, mua & vốn 552
Bí thuật 22: Đàm phán với người cần bán 555
Bí thuật 23: Đặt cọc bảy điểm 578
Bí thuật 24: Công chứng, thuế, sang tên 602
Bí thuật 25: Ba nguồn vốn 623
Bí thuật 26: Gọi vốn một thương vụ 643
Bí thuật 27: Dòng tiền, trả chậm, thanh toán tiến độ 666
Bí thuật 28: Nhận diện bẫy khi mua 688

PHẦN V — THIẾT KẾ, XIN PHÉP, XÂY SỬA

Phần V: Thiết kế, xin phép, xây sửa 706
Bí thuật 29: Bốn tiêu chí cải tạo 710
Bí thuật 30: Thiết kế cho người mua, không cho mình 732
Bí thuật 31: Sửa nhẹ, cải tạo sâu hay phá xây 756
Bí thuật 32: Giấy phép xây dựng 2026 777
Bí thuật 33: Công năng nhà ống bán được 799
Bí thuật 34: Chọn nhà thầu 7 bước 820
Bí thuật 35: Nội thất & thiết bị theo giá trị nhà 843

PHẦN VI — QUẢN LÝ THI CÔNG & CHI PHÍ

Phần VI: Quản lý thi công & chi phí 861
Bí thuật 36: Tiến độ thần tốc 864
Bí thuật 37: Giám sát & tách vai trò 882
Bí thuật 38: Khảo giá và kiểm soát phát sinh 900
Bí thuật 39: Nghiệm thu và bảo hành 922
Bí thuật 40: An toàn, môi trường và hàng xóm 942
Bí thuật 41: Hợp đồng thi công và thanh toán theo tiến độ 963
Bí thuật 42: Hoàn công & cập nhật sổ 985

PHẦN VII — MARKETING, BÁN HOẶC CHO THUÊ RỒI BÁN

Phần VII: Marketing, bán hoặc cho thuê rồi bán 1006
Bí thuật 43: Chuẩn bị tài sản trước khi bán 1010
Bí thuật 44: Định giá bán & kế hoạch hạ giá 1030
Bí thuật 45: Bảy kênh & hai giờ mỗi ngày 1050
Bí thuật 46: Gia tăng giá trị cho người mua 1070

Bí thuật 47: Xử lý từ chối ba lớp 1097
Bí thuật 48: Không bán được thì sao 1122
Bí thuật 49: Chốt bán, tổng kết & nhân bản 1145

BA CHUYÊN ĐỀ

Chuyên đề 1: Mua xây bán đất ven đô và phân lô 1169
Chuyên đề 2: Mua sửa cho thuê rồi bán 1193
Chuyên đề 3: Khách sạn và tài sản thương mại 1216

PHẦN CUỐI

Lời kết 1237
Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ 1242
Phụ lục B: Pháp lý mua xây sửa bán — cập nhật 02/11/2026 1260
Phụ lục C: 22 biểu mẫu dùng ngay 1271
Phụ lục D: Bộ checklist in được 1290
Phụ lục E: Bài kiểm tra 30 câu — trước và sau khi đọc 1310
Phụ lục F: 60 thẻ ghi nhớ 1324
Tủ sách Dr Land 1343
Về tác giả 1348

LỜI NÓI ĐẦU

Căn nhà đầu tiên tôi mua để bán đã dạy tôi một bài học đắt hơn mọi khóa học: tiền lãi không nằm ở chỗ bạn bán, mà nằm ở tờ giấy bạn tính trước khi mua.

Căn nhà tôi mua mà không có một tờ dự toán

Tôi muốn bắt đầu cuốn sách này bằng một lần tôi làm sai.

Hồi mới bước vào nghề mua sửa bán, tôi mua một căn nhà mà không lập dự toán. Tôi thấy giá có vẻ được, khu có vẻ ổn, và trong đầu tôi đã tự vẽ ra cảnh căn nhà sau khi sửa. Tôi ước chừng sửa hết khoảng năm mươi đến một trăm triệu. Ước chừng thôi — không đo, không gọi thợ, không viết ra giấy.

Mua xong, tôi mới nhờ người có nghề đến xem và tính giúp. Họ đi một vòng, gõ tường, ngó mái, mở nắp hộp kỹ thuật, rồi đưa tôi một con số: ba trăm đến bốn trăm triệu.

Tôi nhớ mình đứng rất lâu trong căn nhà ấy. Không phải vì con số đó làm tôi phá sản — nó không làm tôi phá sản. Mà vì tôi hiểu ra rằng cả kế hoạch trong đầu mình được xây trên một con số mà mình *chưa từng kiểm tra*. Gấp ba, gấp bốn lần dự kiến. Nếu tôi bỏ thêm chừng ấy tiền vào, giá bán sau sửa không đủ bù. Nếu tôi không sửa, căn nhà vẫn là căn nhà mà người mua để ở nhìn vào sẽ ngại.

Cuối cùng tôi quyết định không sửa. Tôi bán nguyên trạng, sau khoảng mười tháng. Lãi rất ít. Không lỗ. Mười tháng vốn nằm đó, công sức đi lại, đêm nằm tính toán — đổi lấy một khoản lãi mà gửi ngân hàng có khi còn hơn.

Nhiều năm sau, khi đã làm nhiều thương vụ và dạy hàng nghìn học viên, tôi vẫn kể câu chuyện đó ở buổi học đầu tiên. Không phải để tỏ ra khiêm tốn, mà vì nó chứa gần như trọn vẹn cái nghề này. Căn nhà không có lỗi. Thị trường không có lỗi. Lỗi nằm ở chỗ tôi đã làm ngược thứ tự: mua trước, tính sau. Người làm nghề giỏi làm ngược lại: tính giá bán, trừ ngược ra mọi chi phí, rồi mới biết mình được phép trả bao nhiêu. **Dự toán quyết định giá mua** — câu đó bạn sẽ gặp lại nhiều lần trong sách, và mỗi lần gặp, hãy nhớ người đàn ông đứng một mình trong căn nhà vừa mua, cầm tờ giấy ghi con số ba đến bốn trăm triệu.

Và một căn khác, chưa đầy hai tháng

Để công bằng với nghề, tôi kể bạn nghe thêm một căn nữa.

Khoảng mười năm trước, tôi mua một căn hộ chung cư. Lần này tôi biết mình định làm gì và làm đến đâu. Tôi chi khoảng bảy mươi triệu: lát sàn gỗ, làm tủ bếp, đặt một bộ sofa. Không đập phá, không đụng kết cấu, không làm những thứ người mua không trả tiền. Chưa đầy hai tháng sau, căn hộ bán được, lãi khoảng hai trăm ba mươi triệu. Người mua là một ông bố ở tỉnh mua cho con ra thành phố.

Hai căn nhà. Cùng một người. Một căn lãi rất ít sau mười tháng; một căn lãi gấp hơn ba lần số tiền sửa sau chưa đầy hai tháng. Khác nhau không phải ở may mắn, mà ở chỗ lần sau tôi đã biết: mua cái gì, sửa cái gì, sửa bao nhiêu thì dừng, và bán cho ai.

Toàn bộ cuốn sách này là để bạn đi thẳng tới căn thứ hai mà không phải trả học phí bằng căn thứ nhất.

Cuốn sách này viết cho ai

Mỗi năm tôi gặp rất nhiều người hỏi về nghề mua xây sửa bán — tôi viết tắt là MXSB trong cả cuốn sách, gọi chung cho mua sửa bán, mua xây bán, và mua sửa cho thuê rồi bán. Họ đến từ rất nhiều nghề, nhưng nhìn kỹ, phần lớn thuộc một trong ba kiểu người dưới đây. Bạn hãy thử xem mình giống ai.

Người thứ nhất: có một khoản tiết kiệm và chưa từng làm căn nào

Bạn đi làm đã khá lâu, có một khoản tiết kiệm từ nửa tỷ đến hai tỷ, và bạn thấy gửi ngân hàng mãi thì không đủ. Bạn đã nghe người này người kia kể mua căn nhà cũ sửa lại bán lãi mấy trăm triệu. Bạn tò mò, nhưng cũng sợ: sợ mua hớ, sợ bị thợ "vẽ" thêm việc, sợ ôm nhà không bán được trong khi lãi vay chạy mỗi ngày.

Đó chính là anh Quang — người bạn sẽ đi cùng suốt bốn mươi chín bí thuật. Ba mươi sáu tuổi, kỹ sư điện ở một công ty xây dựng tại Hà Nội, vợ là chị Nga làm kế toán, hai con nhỏ, 1,7 tỷ tiết kiệm sau mười năm đi làm. Tháng Giêng năm 2026, anh chưa từng mua một căn nhà nào để sửa rồi bán. Tháng Chín năm 2026, anh ngồi ở phòng công chứng ký bán căn đầu tiên.

Trong sách, tôi gọi bạn là **Tầng 1**. Với bạn, cuốn sách là một tấm bản đồ: đi theo thứ tự, đừng nhảy cóc, và đừng xuống tiền trước khi làm xong bài dự toán.

Người thứ hai: đã làm một vài căn và muốn làm cho bài bản

Bạn đã làm một, hai, ba căn. Có căn lãi, có căn hòa, có thể có căn bạn không muốn nhắc lại. Bạn biết nghề này kiếm được tiền, nhưng bạn cũng biết lãi của mình chưa đều — có lần nhờ thị trường lên, có lần mất trắng vì phát sinh, có lần lãi vay ăn mất nửa phần lời.

Đó là anh Phúc ở TP.HCM — bốn mươi hai tuổi, chủ một cửa hàng vật liệu xây dựng, đã làm hai căn sửa nhẹ. Năm 2026, anh quyết định nâng cấp: mua một lô 52 mét vuông có căn nhà cấp bốn nát ở phía đông thành phố, phá đi, xây mới bốn tầng.

Tôi gọi bạn là **Tầng 2**. Với bạn, cuốn sách là một bộ quy trình và hai mươi hai mẫu biểu: lấy thương vụ gần nhất của mình ra, đối chiếu từng bước, tìm xem tiền đã rò ra ở đâu.

Người thứ ba: làm chuyên nghiệp, có đội, có kèo lớn

Bạn đã có đội nhóm, làm từ ba căn mỗi năm trở lên, hoặc đang nhìn những thương vụ từ mười tỷ — một dãy nhà cho thuê, một khách sạn nhỏ, một khu đất ven đô. Bạn không cần ai dạy cách mua nhà. Thứ bạn cần là một khung chung để cả đội nói cùng một ngôn ngữ, một bộ mẫu biểu để giao việc mà không phải đứng cạnh, và một ranh giới rõ ràng khi quy mô bắt đầu chạm tới những quy định dành cho người kinh doanh bất động sản.

Tôi gọi bạn là **Tầng 3**. Với bạn, ba chuyên đề cuối sách và phần "nhân bản" ở Bí thuật 49 là nơi nên đọc kỹ nhất.

Ở cuối mỗi bí thuật, bạn sẽ thấy một bảng nhỏ tên "Bạn đang ở tầng nào" — cùng một bài học, mỗi tầng làm tới một mức khác nhau. Và ngay sau trang Đọc nhanh, có một bài test mười phút giúp bạn biết chính xác mình đang đứng ở đâu.

Ba điều cuốn sách này KHÔNG làm

Trước khi đi tiếp, tôi muốn nói rõ những gì bạn sẽ không tìm thấy trong sách. Nói trước để bạn khỏi thất vọng, và cũng để bạn biết tôi đứng ở đâu.

Một: không hứa với bạn "lãi 10% mỗi tháng"

Bạn sẽ nghe ở đâu đó rằng mua sửa bán lãi "ba đến mười phần trăm mỗi tháng". Tôi cũng từng nghe, và những con số đó không hẳn là bịa — nhưng chúng thường được đo trước thuế, trước phí, trước lãi vay, trên một thước đo không ai nói rõ. Trong cuốn sách này, tôi không giấu bạn con số nào. Thương vụ đầu tiên của anh Quang cho lãi ròng 503 triệu trên tổng chi phí 6,097 tỷ — tức 8,2% trên tổng chi phí, 16% trên 3,15 tỷ tiền mặt bỏ ra, trong sáu tháng rưỡi. Quy ra tháng, khoảng 2,5% trên tiền mặt. Đó là một thương vụ tốt, làm bài bản, ở thị trường bình thường. Và nếu anh bán chậm thêm hai tháng, phải hạ xuống 6,3 tỷ, lãi chỉ còn khoảng 155 triệu.

Tôi muốn bạn thấy con số thật ngay ở trang đầu, thay vì thấy nó lúc đang ôm khoản vay mà căn nhà chưa bán được. Bí thuật 4 sẽ dạy bạn ba cách đo lãi để không bao giờ tự lừa mình bằng con số đẹp.

Hai: không dạy bạn đi tắt

Nghề này có những "mẹo" mà người trong nghề đều nghe qua: ghi giá trên hợp đồng thấp hơn giá thật để bớt thuế, xây quá phép rồi tính sau, sơn che vết thấm rồi bán là "nhà mới sửa", nói với khách rằng "chủ đi nước ngoài cần bán gấp", "lo" giấy tờ qua người quen. Cuốn sách này không dạy những thứ đó. Chúng chỉ xuất hiện ở các mục "Nhận diện bẫy" — mô tả đủ để bạn nhận ra khi ai đó rủ bạn làm, hoặc khi bạn là người bị làm, kèm hậu quả pháp lý và cách tự bảo vệ.

Lý do không chỉ là đạo đức, dù đạo đức là đủ lý do. Lý do còn là tiền: mỗi lối đi tắt đều để lại một quả bom hẹn giờ trong thương vụ của chính bạn — một căn nhà hiện trạng khác sổ mà người mua sau không vay được ngân hàng, một hợp đồng giá thấp khiến bạn mất trắng khi tranh chấp, một vết thấm quay lại sau sáu tháng cùng với lá đơn khởi kiện.

> **Ranh giới:** Mọi lợi thế trong cuốn sách này đến từ thông tin, kỹ năng và sự chăm chỉ — không đến từ việc khai sai giá, xây sai phép, che giấu khuyết tật hay đưa lợi ích cho người có chức vụ. Thương vụ nào chỉ có lãi khi làm một trong những điều đó, bạn bỏ qua.

Câu đó bạn sẽ gặp lại ở mọi chương đụng tới pháp lý, thuế, xin phép, vốn và hàng xóm. Tôi lặp lại không phải vì nghĩ bạn quên, mà vì đến lúc bị cám dỗ — khi

thương vụ đang hụt vài chục triệu và ai đó bảo “ai cũng làm thế” — người ta thường quên.

Ba: không thay luật sư, kiến trúc sư hay kỹ sư kết cấu của bạn

Tôi đã kiểm tra các quy định pháp lý trong sách đến ngày 02/11/2026: Luật Xây dựng 135/2025 có hiệu lực từ 01/7/2026 với nhiều thay đổi về miễn phép và nơi cấp phép, các nghị định mới về xử phạt xây dựng, thuế thu nhập cá nhân khi chuyển nhượng, Nghị quyết 03/2026 về phạt cọc. Nhưng luật thay đổi. Ba luật Đất đai, Nhà ở và Kinh doanh bất động sản đang được sửa đổi và trình Quốc hội trong kỳ họp cuối năm 2026. Mỗi địa phương, mỗi phường xã còn có cách làm riêng.

Vì vậy, ở mọi chỗ tôi chưa chắc, tôi ghi “chưa chắc” và chỉ bạn nơi hỏi: UBND cấp xã, văn phòng đăng ký đất đai, phòng công chứng. Cuốn sách cho bạn biết *phải hỏi câu gì*. Câu trả lời cho căn nhà cụ thể của bạn phải đến từ cơ quan có thẩm quyền và người hành nghề có chứng chỉ. Một căn nhà cũ định đục tường, một lô đất định xây mới, một hợp đồng định ký — hãy đưa cho người có nghề xem trước khi xuống tiền.

Đọc thế nào cho có ích

Cuốn sách dày. Tôi biết. Nhưng nó không được viết để bạn đọc một lèo từ đầu đến cuối rồi cất lên giá. Nó được viết để bạn *dùng* — mở ra trước mỗi bước của một thương vụ thật. Đây là cách các phần được sắp xếp, và cách tôi đề nghị bạn đi qua chúng.

Đọc nhanh 80/20, ngay sau trang này. Sáu ý mà nếu bạn bỏ qua, thiệt hại sẽ lớn nhất. Nếu bạn chỉ có một buổi tối trước khi đặt cọc căn nhà đầu tiên, hãy đọc sáu ý đó.

Bài test: Bạn đang đứng ở đâu. Mười phút với một cây bút: điền số thật về vốn, thời gian, mạng lưới; tự chấm bảy kỹ năng; biết mình ở tầng nào và nên mở bí thuật nào trước. Ở cuối bài test, tôi sẽ nhờ bạn làm **Lần 1 bài kiểm tra 30 câu ở Phụ lục E** — làm ngay, không mở sách, ghi điểm lại. Đến cuối sách, bạn làm Lần 2 và so.

Ba Bản đồ. Bản đồ 1 là Quy trình 7 bước — toàn bộ thương vụ của anh Quang trên một trang: từng bước, từng mốc ngày, tiền ra tiền vào, mẫu biểu nào dùng ở

đâu. Bản đồ 2 là pháp lý cũ và mới theo bảy bước, vì năm 2026 là năm chuyển giao. Bản đồ 3 là hộp công cụ: hai mươi hai mẫu biểu và bảy kỹ năng của nghề.

Mười khái niệm cốt lõi. Mười từ mà nếu hiểu đúng, bạn sẽ đọc phần còn lại nhanh gấp đôi — từ "vòng quay", "lãi ròng" đến "trần giá mua", "điểm hòa vốn".

Bảy Phần, mỗi Phần bảy bí thuật, theo Quy trình 7 bước. Phần I: tư duy và chọn chiến lược. Phần II: săn tài sản. Phần III: thẩm định và pháp lý. Phần IV: đàm phán, mua và vốn. Phần V: thiết kế, xin phép, xây sửa. Phần VI: quản lý thi công và chi phí. Phần VII: marketing, bán hoặc cho thuê rồi bán. Bốn mươi chín bí thuật đi đúng thứ tự thời gian của một thương vụ thật, nên nếu bạn đang ở giữa một thương vụ, hãy mở đúng Phần mình đang đứng.

Mỗi bí thuật có cùng một hình dáng để bạn quen tay: mở bằng một cảnh của anh Quang (hoặc người trong mạch chuyện) ở một ngày cụ thể; bốn phần lớn đi từ vấn đề đến cơ chế, ví dụ có số và mẫu dùng ngay; rồi mục "Gấp trang này lại thì làm gì ngay" với ba việc cho hôm nay, ba ngày tới và cuối tuần; bảng ba tầng; bảng "Cách cũ và cách này"; rủi ro; cập nhật pháp lý; sách nên đọc cùng; và một checklist để bạn đánh dấu trước khi sang bước tiếp.

Ba chuyên đề. Khi đã làm được nhà phố, bạn có thể mở sang ba hướng: mua xây bán đất ven đô và phân lô; mua sửa cho thuê rồi bán; khách sạn và tài sản thương mại. Ba chuyên đề viết cho người đã vững Phần I–VII — đừng bắt đầu từ đây.

Mười một sơ đồ tư duy. Một cho cả cuốn (ngay trang sau), một cho sáu ý 80/20, một cho Bản đồ, một cho Mười khái niệm, và mỗi Phần một sơ đồ. Khi cần nhớ lại cả một Phần trong năm phút, hãy nhìn sơ đồ trước khi lật chữ.

Sáu mươi thẻ ghi nhớ ở Phụ lục F. Mỗi thẻ một ý phải thuộc: một con số, một khung, một điều luật, một câu hỏi tự kiểm. In ra, cắt rời, ôn theo ba hộp — hoặc lật thẻ trên điện thoại khi chờ thợ ở công trường.

Hai mươi hai biểu mẫu ở Phụ lục C, kèm file Word. Từ Mẫu C1 phiếu Tiêu chí – Cơ chế gửi môi giới, C5 dự toán thương vụ, C7 khung hợp đồng đặt cọc bảy điểm, C12 khung hợp đồng thi công khoán, đến C22 báo cáo tổng kết. Đừng đọc chúng như phụ lục — hãy mở file Word, điền cho căn nhà bạn đang xem. Các mẫu hợp đồng là khung tham khảo; hãy nhờ luật sư xem lại trước khi ký.

Phụ lục B — pháp lý 2026, cập nhật đến 02/11/2026. Bảng các văn bản đã dùng trong sách, mốc hiệu lực, và những điểm tôi ghi "chưa chắc". Khi bạn đọc cuốn sách này sau kỳ họp Quốc hội cuối tháng 11/2026, hãy kiểm lại phụ lục này trước tiên.

Về những nhân vật trong sách

Anh Quang, chị Nga, ông Bính, Sơn, kiến trúc sư Vân, anh Tư, chị Dung, cô Thơm, vợ chồng Toản – Mến, anh Phúc và mọi người bạn gặp trong các trang sau đều là **nhân vật hư cấu tổng hợp**. Họ được dựng từ nhiều thương vụ, nhiều câu hỏi, nhiều sai lầm mà tôi đã thấy qua các năm làm nghề và dạy học — nhưng không ai trong số họ là một người thật cụ thể. Tên đã thay đổi; con ngõ Cây Gạo là tên tôi đặt; mọi chi tiết có thể nhận ra một người hay một gia đình đều đã được thay. Các con số được tính để khớp với nhau từ trang đầu đến trang cuối, nên bạn có thể dùng chúng làm bài tập — nhưng đừng dùng chúng làm giá thị trường cho khu nhà của bạn.

Khi "tôi" kể chuyện, đó là chuyện của chính tôi, và tôi chỉ kể những gì đã thật sự xảy ra.

Một lời dặn cuối

Năm 2005, tôi bắt đầu làm ở một công ty liên doanh nước ngoài trong ngành xây dựng — thủy điện, đường hầm, bệnh viện — ở vị trí trưởng phòng tổ chức hành chính kiêm thư ký hội đồng quản trị. Tôi không phải kỹ sư. Nhưng những năm ấy dạy tôi một điều mà về sau tôi mang theo vào mọi thương vụ: một công trình thành hay bại phần lớn nằm ở giấy tờ và con người — hợp đồng viết có rõ không, nghiệm thu có thật không, người làm có được giao việc đúng không — chứ không chỉ ở gạch đá. Năm 2012, tôi lập công ty riêng, làm nhà hàng, phân phối thương mại và đầu tư bất động sản. Từ đó đến nay, tôi vẫn làm và vẫn học.

Nghề mua xây sửa bán không phải nghề làm giàu nhanh. Nó là nghề **biến thời gian thành lợi nhuận** — và cũng là nghề mà thời gian, nếu bạn không quản được, sẽ biến lợi nhuận thành con số không. Người thắng trong nghề này không phải người liều nhất, mà là người tính trước nhiều nhất, nói "không" nhiều nhất, và giữ lời với mọi người cùng làm: người bán, nhà thầu, người góp vốn, hàng xóm, người mua.

Nếu sau khi đọc xong, bạn đứng trước một căn nhà xấu mà ai cũng chê, và thay vì quay đi, bạn lấy ra một tờ giấy và bắt đầu tính — thì cuốn sách đã làm xong việc của nó.

Chúc bạn có căn đầu tiên dễ, và căn thứ hai tốt hơn căn đầu.

Lại Thế Vũ (Dr Land) — Hà Nội, tháng 11/2026

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



Căn Cây Gạo: mua 4.900 → bán 6.600 → lãi ròng 503 sau 6,5 tháng

Sơ đồ tư duy của cả cuốn sách: 7 Phần theo Quy trình 7 bước, 49 bí thuật và 3 chuyên đề.

BÀI TEST: BẠN ĐANG ĐỨNG Ở ĐÂU?

Mười phút, một cây bút và sự thật lòng — trước khi đọc tiếp, hãy biết mình đang cầm gì trong tay.

Vì sao phải làm bài này trước

Tháng 12 năm 2025, trước khi bắt đầu kế hoạch săn hàng, anh Quang ngồi ở bàn ăn với một tờ giấy và chấm điểm chính mình. Kết quả không đẹp: điều tra 4, định giá 3, đàm phán 3, gia tăng giá trị 7, gọi vốn 2, quản lý thi công 7, marketing và bán hàng 2. Nhưng chính tờ giấy đó cho anh biết ba tháng đầu phải học gì, phải dựa vào ai, và phải *không* tự làm việc gì.

Bài test này không chấm bạn đỗ hay trượt. Nó chỉ trả lời ba câu: bạn đang có gì thật, bạn đang ở tầng nào, và nên mở bí thuật nào trước. Không ai xem tờ giấy này ngoài bạn — nên hãy viết số thật, không phải số bạn mong có.

Làm bằng bút, trên giấy hoặc ngay trên trang sách. Mất khoảng mười phút.

Phần A — Những con số thật của bạn (3 phút)

Điền vào chỗ trống. Nếu không biết chính xác, ghi con số thấp hơn mà bạn chắc chắn.

```
PHẦN A — NGUỒN LỰC THẬT CỦA TÔI                    Ngày làm: ___/___/____

1. Vốn tự có dùng được cho thương vụ, KHÔNG tính quỹ khẩn cấp
   của gia đình và tiền đã hứa cho việc khác:        _____________ triệu
2. Số tiền trả lãi vay tối đa mỗi tháng tôi chịu được trong 12
   tháng mà gia đình không phải thắt lưng:           _____________ triệu
   → Khoản vay tương ứng (lãi giả định 9%/năm):
     số ở dòng 2 × 133 ≈                             _____________ triệu
3. Số giờ mỗi tuần tôi thật sự có cho thương vụ
   (kể cả tối và cuối tuần):                         _________ giờ/tuần
4. Số người môi giới tôi gọi được ngay hôm nay
   và họ biết tôi đang tìm gì:                       _________ người
5. Số đội thợ/nhà thầu tôi quen và đã thấy họ làm:   _________ đội
6. Người có thể góp vốn cùng tôi (đã từng hỏi
   chuyện, không phải "chắc là được"):               _________ người
7. Số căn MXSB tôi đã làm trọn vòng (mua → bán):     _________ căn
8. Khu vực tôi biết giá giao dịch thật của ít nhất
   10 căn:                                           _______________
```

Một ghi chú về dòng 2: với lãi suất giả định 9%/năm, mỗi 1 triệu lãi một tháng tương ứng khoảng 133 triệu tiền vay. Anh Quang trả khoảng 20 triệu lãi mỗi tháng cho khoản vay 2.700 triệu. Nếu dòng 2 của bạn là 10 triệu, khoản vay bạn chịu nổi chỉ khoảng 1,3 tỷ — dù ngân hàng có thể sẵn sàng cho bạn vay nhiều hơn. Con số bạn chịu nổi mới là con số đúng.

Phần B — Tự chấm bảy kỹ năng (4 phút)

Chấm mỗi kỹ năng từ 1 đến 10. Mỗi dòng có một câu hỏi neo để bạn khỏi chấm theo cảm giác: nếu câu trả lời là “chưa”, đừng cho mình quá 4.

#	Kỹ năng	Câu hỏi neo	Điểm (1–10)
1	Điều tra	Tôi đã từng tìm ra giá giao dịch thật (không phải giá chào) và lý do bán thật của một căn nhà chưa?	
2	Định giá	Tôi có nói được một căn nhà ở khu mình chọn đáng bao nhiêu trước và sau khi sửa, sai số dưới 5% không?	
3	Đàm phán	Tôi đã từng mua được một thứ giá trị lớn dưới giá chào mà người bán vẫn vui vẻ chưa?	
4	Gia tăng giá trị	Tôi có ước được chi phí sửa một căn nhà cũ với sai số dưới 20%, và biết sửa cái gì thì người mua trả thêm tiền?	
5	Gọi vốn	Đã có ai ngoài gia đình tin tôi đủ để đưa tiền cho tôi làm một việc chưa?	
6	Quản lý thi công	Tôi đã từng quản một công trình (của mình hoặc chỗ làm) mà giữ được tiến độ và chi phí chưa?	
7	Marketing – bán	Tôi đã từng tự bán một tài sản, viết một tin đăng có người gọi, chốt một khách khó chưa?	
		Tổng điểm (tối đa 70)	

Khoanh tròn **hai kỹ năng điểm thấp nhất**. Đó là hai chỗ bạn cần học trước, hoặc tìm người bù. Và gạch chân **kỹ năng điểm cao nhất** — đó là lợi thế bạn nên dựa vào. Như tôi hay nói: mạnh khâu nào, dùng khâu đó làm lợi thế; yếu khâu nào, tìm người bù khâu đó.

Phần C — Bạn đang ở tầng nào (1 phút)

Cuốn sách chia người đọc làm ba tầng. Mỗi bí thuật có một bảng "Bạn đang ở tầng nào" để bạn biết làm tới mức nào. Hãy xác định tầng của mình bằng dòng 1 và dòng 7 ở Phần A — không phải bằng tổng điểm kỹ năng. Kỹ năng cao mà chưa làm căn nào vẫn là Tầng 1.

Tầng	Bạn là ai	Dấu hiệu ở Phần A
Tầng 1 — người mới	Chưa làm căn nào, vốn tự có khoảng 0,5–2 tỷ	Dòng 7 = 0
Tầng 2 — đã làm 1-3 căn	Đã có ít nhất một thương vụ trọn vòng	Dòng 7 từ 1 đến 3
Tầng 3 — chuyên nghiệp	Có đội nhóm, làm từ 3 căn/năm hoặc kèo từ 10 tỷ	Dòng 7 trên 3, hoặc có đội và đang xem kèo lớn

Anh Quang tháng 12/2025 ở Tầng 1: dòng 7 bằng 0, vốn 1,7 tỷ, khoảng 10 giờ mỗi tuần. Anh Phúc ở TP.HCM ở Tầng 2: đã làm hai căn sửa nhẹ, đang bước sang xây mới.

Tôi đã là tầng: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

Phần D — Bảng tra: bạn nên mở bí thuật nào trước (2 phút)

Tìm hàng ứng với **kỹ năng điểm thấp nhất** của bạn (hoặc thứ bạn thiếu nhất ở Phần A), rồi đi sang cột **tầng** của bạn. Ô đó cho bạn hai bí thuật nên đọc trước tiên — trước cả khi đọc theo thứ tự. Sau đó, quay về đọc từ Bí thuật 1.

Kỹ năng yếu nhất / thứ thiếu nhất	Tầng 1 — người mới	Tầng 2 — đã làm 1-3 căn	Tầng 3 — chuyên nghiệp
1. Điều tra	Bí thuật 7, 13	Bí thuật 11, 18	Bí thuật 11, 19
2. Định giá	Bí thuật 15, 16	Bí thuật 16, 21	Bí thuật 21, Chuyên đề 3
3. Đàm phán	Bí thuật 22, 23	Bí thuật 14, 28	Bí thuật 14, 22
4. Gia tăng giá trị	Bí thuật 29, 33	Bí thuật 30, 31	Bí thuật 31, Chuyên đề 2

Kỹ năng yếu nhất / thứ thiếu nhất	Tầng 1 — người mới	Tầng 2 — đã làm 1–3 căn	Tầng 3 — chuyên nghiệp
5. Gọi vốn	Bí thuật 25, 26	Bí thuật 26, 27	Bí thuật 27, 49
6. Quản lý thi công	Bí thuật 34, 38	Bí thuật 37, 41	Bí thuật 36, 41
7. Marketing – bán	Bí thuật 43, 45	Bí thuật 44, 47	Bí thuật 45, 46
Thiếu vốn (dòng 1 dưới 500 triệu)	Bí thuật 6, 26	Bí thuật 25, 26	Bí thuật 26, 27
Thiếu thời gian (dòng 3 dưới 6 giờ/tuần)	Bí thuật 6, 37	Bí thuật 37, 36	Bí thuật 37, 49
Thiếu mạng lưới (dòng 4 và 5 đều dưới 2)	Bí thuật 10, 34	Bí thuật 10, 11	Bí thuật 10, 49

Ví dụ: anh Quang tháng 12/2025, Tầng 1, hai kỹ năng thấp nhất là gọi vốn (2) và marketing – bán (2). Bảng tra chỉ anh tới Bí thuật 25, 26 và Bí thuật 43, 45. Anh đọc Bí thuật 26 trước tiên — và ba tháng sau, khi ngồi ăn cơm ở xưởng may của cô Thơm, anh đã có sẵn bộ hồ sơ gọi vốn cho một thương vụ.

```
KẾT QUẢ BÀI TEST CỦA TÔI

Tầng: _____     Tổng điểm kỹ năng: _____ / 70
Kỹ năng mạnh nhất (dựa vào): _____________________________
Hai kỹ năng yếu nhất (học hoặc tìm người bù):
  1. _____________________   2. _____________________
Bốn bí thuật tôi mở trước: _____   _____   _____   _____
Người tôi sẽ nhờ bù chỗ yếu: _____________________________
Ngày chấm lại (sau thương vụ đầu tiên hoặc sau 3 tháng): ___/___/____
```

Giữ tờ kết quả này. Ở Lời kết, tôi sẽ nhờ bạn lấy nó ra.

Trước khi lật trang

Còn một việc nữa, và đây là việc quan trọng nhất của trang này.

Hãy làm Lần 1 bài kiểm tra 30 câu ở Phụ lục E ngay bây giờ, không mở sách. Đừng tra, đừng đoán bằng cách lật sang chương, đừng hỏi ai. Chọn đáp án bạn nghĩ là đúng, chấm điểm theo đáp án ở cuối phụ lục, rồi ghi điểm vào ô “Lần

1” kèm ngày làm. Điểm thấp không sao cả — thậm chí điểm càng thấp, bạn càng thấy rõ cuốn sách sẽ thay đổi gì ở mình.

Những câu sai, hãy đánh dấu lại. Khi đọc tới bí thuật có câu trả lời, bạn sẽ đọc nó bằng một con mắt khác: con mắt của người vừa trả lời sai và muốn biết vì sao.