TỦ SÁCH DR LAND · ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN THỰC CHIẾN



BÍ QUYẾT PHÂN LÔ

Mua héc-ta, bán mét vuông — đúng luật 2026

25 chương · 2 bản đồ · 12 sơ đồ tư duy · 20 biểu mẫu + file Word
Bài kiểm tra 30 câu · 64 thẻ ghi nhớ in và trên điện thoại
Bảng luật cũ ↔ mới · Cập nhật pháp lý đến 30/10/2026

Lại Thế Vũ
DR LAND

laithevuofficial@gmail.com · Zalo 0969872012 · sach.laithevu.com

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu 4
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 11
Bài tự định vị 17
Bản đồ 1: Một thương vụ phân lô 23
Bản đồ 2: Pháp lý cũ và mới của nghề phân lô 36
Mười khái niệm cốt lõi — hiểu hai cấp độ 58

PHẦN I — TƯ DUY PHÂN LÔ

Giới thiệu Phần I 71
Chương 1: Tiền lời nằm ở lúc mua 73
Chương 2: Chọn chiến lược trước khi chọn lô 91
Chương 3: Chênh lệch địa tô năm 2026 109
Chương 4: Tầm tiền quyết định thanh khoản 128

PHẦN II — LUẬT CHƠI 2026

Giới thiệu Phần II 144
Chương 5: Cá nhân tách thửa khác dự án phân lô bán nền 146
Chương 6: Đọc quy định tách thửa nơi có đất 165
Chương 7: Ba lớp quy hoạch và thời điểm lên thổ 184
Chương 8: Chuyển mục đích lên đất ở 202
Chương 9: Bảy bước từ bản vẽ đến sổ con 219

PHẦN III — SĂN VÀ THẨM ĐỊNH LÔ

Giới thiệu Phần III 237
Chương 10: Chọn khu vực và dò "chợ phân lô" 239
Chương 11: Tìm người trước khi tìm đất 255
Chương 12: Hình dáng lô quyết định số lô 272
Chương 13: Loại đất và nguồn gốc 290
Chương 14: Thẩm định 3D cho đất phân lô 308

PHẦN IV — ĐÀM PHÁN VÀ HỢP ĐỒNG

Giới thiệu Phần IV 327
Chương 15: Đàm phán miếng lớn 329
Chương 16: Hợp đồng đặt cọc có điều kiện tách thửa 347
Chương 17: Mua sỉ nhiều lô và điều khoản "giả sử" 366

PHẦN V — VỐN

Giới thiệu Phần V 383
Chương 18: Tiền của chủ đất và ngân hàng 385
Chương 19: Một là giỏi, hai là chia 403
Chương 20: Dự toán một thương vụ 420

PHẦN VI — HẠ TẦNG, BÁN HÀNG, THỜI ĐIỂM

Giới thiệu Phần VI 437
Chương 21: Pháp lý trước, đường sau, quảng cáo sau cùng 439
Chương 22: Bán đúng lúc, nhận tiền đúng lúc 456
Chương 23: Từ phân lô đến xây bán 474

PHẦN VII — RỦI RO VÀ KÈO ĐẦU TIÊN

Giới thiệu Phần VII 491
Chương 24: Mười cái bẫy và cách tự bảo vệ 493
Chương 25: Kèo đầu tiên trong 12 tháng 510

PHẦN CUỐI

Lời kết 528
Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ 532
Phụ lục B: Bộ checklist 544
Phụ lục C: Biểu mẫu 552
Phụ lục D: Văn bản pháp luật và ngày kiểm 581
Phụ lục E: Bài kiểm tra 30 câu — trước và sau khi đọc 603
Phụ lục F: Thẻ ghi nhớ — 64 ý phải thuộc 614
Tủ sách Dr Land 632
Về tác giả 636

LỜI NÓI ĐẦU

Cùng một năm, cùng một khoản tiền tỷ, cùng một giấc mơ "mua héc-ta, bán mét vuông". Một người cầm về chín cuốn sổ con. Một người đứng trước con đường bê tông dẫn vào khu vườn chưa được phép lên đất ở.

Con đường bê tông và chín cuốn sổ

Hãy hình dung hai buổi sáng, cách nhau khoảng bốn mươi cây số.

Buổi sáng thứ nhất ở một xã trung du. Một con đường bê tông rộng bốn mét, mới tinh, chạy thẳng vào giữa khu vườn hai nghìn mét vuông. Hai bên đường, cỏ đã mọc lấp chân những cọc gỗ sơn đỏ đánh số từ một đến mười hai. Tấm bạt in phối cảnh "khu đô thị mini" ở đầu đường đã bạc màu vì nắng. Người chủ khu vườn, anh Phong, ba mươi sáu tuổi, chủ một xưởng nhôm kính, đứng nhìn con đường anh tự bỏ tiền đổ. Trong túi anh là một tờ biên bản của xã, và một danh sách chín người khách mà anh vừa phải gọi điện từng người để hẹn ngày trả lại tiền giữ chỗ. Anh không lừa ai. Anh chỉ làm đúng mọi việc, nhưng làm sai thứ tự.

Buổi sáng thứ hai ở một xã đồng bằng phía Tây Hà Nội. Không có tấm bạt nào. Chỉ có tám cột mốc bê tông sơn số, sáu cột đèn năng lượng mặt trời, một con rãnh thoát nước, và một thửa vườn bốn trăm năm mươi mét vuông phía sau còn nguyên cây nhãn già. Anh Khải, ba mươi chín tuổi, trưởng phòng kỹ thuật của một nhà máy linh kiện, mở cặp kiểm lại bản sao chín cuốn Giấy chứng nhận đã sang tên anh, tám lô đất ở và một thửa vườn, mỗi lô một sổ riêng. Anh chưa bán lô nào. Anh chưa nhận đồng tiền giữ chỗ nào. Nhưng thương vụ của anh, về cơ bản, đã có lời từ mấy tháng trước, vào cái ngày anh ngồi đàm phán với chủ đất bên ấm trà ba giờ chiều.

Hai người ấy có nhiều điểm giống nhau đến lạ. Cả hai đều chăm chỉ, đều có vài tỷ tiền tự tích lũy, đều đã mua bán vài lô đất lẻ và có lời. Cả hai đều nghe cùng một nguyên lý: **càng to càng rẻ, càng bé càng đắt**, mua miếng lớn rồi chia nhỏ thì lời. Nguyên lý ấy đúng. Khác nhau chỉ nằm ở chỗ người thứ hai biết thêm vài thứ mà người thứ nhất không biết, hoặc biết nhưng nghĩ là có thể làm sau: miếng đất ấy có được lên đất ở hay không, tiền chuyển mục đích năm 2026 tính thế nào, ai

được hưởng ưu đãi một lần, việc gì phải làm trước, việc gì phải làm sau, và đồng tiền của khách chỉ được cầm khi nào.

Cuốn sách này viết ra để bạn là người cầm chín cuốn sổ, không phải người đứng trước con đường bê tông.

Năm 2026, luật chơi đã đổi

Nếu bạn từng học phân lô vài năm trước, bạn có thể đã nghe những quy tắc như "mua một đồng phải bán được hai đồng rưỡi" hay "đổ đường trước cho khách dễ hình dung". Có quy tắc vẫn đúng. Có quy tắc đã thành cái bẫy.

Từ ngày 1/1/2026, tiền chuyển mục đích từ đất nông nghiệp sang đất ở được tính theo bảng giá đất mới của tỉnh. Phần ưu đãi cho đất vườn, ao trong cùng thửa có đất ở chỉ dành cho mỗi hộ gia đình hoặc cá nhân **một lần, cho một thửa**. Từ ngày 1/7/2025, Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp xã là người cho phép cá nhân chuyển mục đích, và từ giữa năm 2026, mỗi tỉnh có thể tự ban hành trình tự, thủ tục, mẫu đơn của riêng mình. Ranh giới giữa một cá nhân tách thửa đất của mình và một "dự án phân lô bán nền" trá hình cũng được nhìn kỹ hơn, kèm mức phạt mới.

Những thay đổi ấy không làm phân lô hết lời. Chúng làm lời **đổi chỗ nằm**. Năm 2024, phần lớn tiền lời nằm ở chênh lệch giữa giá mua và giá bán. Năm 2026, một phần rất lớn nằm ở những câu hỏi pháp lý mà bạn phải trả lời **trước ngày ký cọc**. Người hiểu luật mới giữ được lời. Người làm theo thói quen cũ có thể mất trắng phần lời ấy, và đôi khi mất cả vốn.

Cuốn sách này được làm từ đâu

Nền của cuốn sách là một buổi học thực chiến về phân lô diễn ra vào tháng Năm năm 2024. Người giảng hôm ấy đã làm đất nhiều năm, nói bằng ngôn ngữ của người đi thực địa, với những nguyên lý mà tôi thấy đáng được giữ lại: mua héc-ta, bán mét vuông; tiền lời nằm ở lúc mua; một là giỏi, hai là chia; pháp lý trước, hạ tầng sau, bán hàng sau cùng.

Nhưng buổi học ấy diễn ra **trước** khi Luật Đất đai 2024 có hiệu lực. Nhiều quy định được nhắc trong buổi học đã thay đổi, một số kỹ thuật được kể ở đó nay đã bị luật chặn lại. Vì vậy tôi không chép lại bài giảng. Tôi viết lại toàn bộ bằng lời mới,

sắp xếp lại thành một lộ trình có thứ tự, và đối chiếu từng điểm pháp lý với các văn bản đang có hiệu lực. **Phần pháp lý trong sách được tổng hợp từ nguồn công khai đến ngày 26/10/2026.** Khi một ý đến từ buổi học, tôi ghi rõ "người giảng" để bạn phân biệt với nhận định của tôi. Khi một con số là minh họa, tôi ghi rõ "giả định minh họa". Khi một điểm luật chưa có cách hiểu thống nhất, tôi nói thẳng là chưa chắc, và chỉ bạn nên hỏi ai.

Tất cả nhân vật trong sách, từ anh Khải, chị Diệp, chị Mai, ông Toàn đến anh Phong và những người khác, đều là **nhân vật hư cấu tổng hợp**. Học viên và người chia sẻ trong buổi học được giữ ẩn danh; tên, nghề nghiệp và hoàn cảnh đã được đổi.

Một điều nữa bạn cần biết ngay từ trang đầu: **luật đang được sửa**. Ngày 22/10/2026, Chính phủ đã trình Quốc hội ba dự án luật sửa đổi: Luật Đất đai, Luật Nhà ở và Luật Kinh doanh bất động sản. Quốc hội đã thảo luận ba dự luật này tại hội trường ngày 28–30/10/2026; khi cuốn sách này hoàn thành (30/10/2026), các luật ấy chưa được biểu quyết. Mỗi chương đều mở bằng một hộp ⚖️ **Lưu ý pháp lý** ghi văn bản chương dựa vào, và cuối chương có mục 📌 **Cập nhật pháp lý 2026** nói rõ điều gì có thể đổi. Bản đồ 2 ở đầu sách đặt luật cũ và luật mới cạnh nhau, để bạn không áp nhầm quy định của những năm trước. Trước khi xuống tiền cho bất kỳ thương vụ nào, hãy đối chiếu văn bản gốc mới nhất và hỏi lại tại xã nơi có đất. Cuốn sách cho bạn bản đồ; nó không thay được việc nhìn đường ở chính ngày bạn đi.

Cuốn sách này dành cho ai

Khi viết, tôi hình dung ba người ngồi trước mặt mình.

Người thứ nhất là nhà đầu tư cá nhân có từ một đến mười tỷ. Bạn đã mua bán vài lô đất lẻ, có lời, nhưng mỗi lần đều phải chờ thị trường. Bạn nghe nói phân lô lời hơn, nhanh hơn, và bạn muốn biết thật sự phải làm những gì, rủi ro nằm ở đâu, năm 2026 còn làm được không. Anh Khải trong sách là bạn. Hãy đi cùng anh từ Chương 1 đến Chương 25.

Người thứ hai là môi giới muốn bước lên làm đầu tư. Bạn biết đường đi lối lại trong vùng, biết lô nào bán nhanh, biết khách có bao nhiêu tiền. Thứ bạn còn thiếu là cách đọc pháp lý của một miếng đất lớn, cách tính tiền chuyển mục đích, cách cấu trúc một thương vụ có vốn góp mà không đặt mình vào vị trí hứa hẹn

những điều không kiểm soát được. Bạn sẽ thấy mình trong chị Mai, người dẫn đường của anh Khải. Phần II và Phần V được viết nhiều cho bạn.

Người thứ ba là chủ đất có thửa lớn. Bạn không định đi mua đất của ai. Bạn đang có một khu vườn, một thửa đất thừa kế, và bạn muốn biết nên tự tách thửa hay bán nguyên miếng, bán thì nên đặt điều kiện gì, và vì sao một người mua lại hỏi bạn đã từng hưởng ưu đãi tiền sử dụng đất hay chưa. Bạn sẽ thấy mình trong ông Toàn. Chương 3, Chương 8, Chương 15 và Chương 16 sẽ giúp bạn ngồi vào bàn với tư thế của người hiểu chuyện.

Ba điều cuốn sách này không làm

Tôi muốn nói rõ những điều này trước, để bạn không mua nhầm một kỳ vọng.

Thứ nhất, cuốn sách này không hứa bạn sẽ lời. Mọi con số trong sách đều là minh họa. Thương vụ của anh Khải lời vì anh mua đúng giá, đúng điều kiện, và gặp một năm khá thuận. Thương vụ của bạn có thể lời ít hơn, chậm hơn, hoặc lỗ. Vì vậy ở mỗi phép tính, tôi luôn đặt kèm kịch bản thận trọng và kịch bản xấu. Một thương vụ chỉ đáng làm khi bạn chịu được kịch bản xấu của nó.

Thứ hai, cuốn sách này không dạy lách luật, không dạy "bôi trơn". Bạn sẽ không tìm thấy ở đây cách đưa phong bì cho cán bộ, cách xí chỗ hạn ngạch qua quan hệ, cách dựng một vụ kiện giả để mở đường tách thửa, cách rải sổ cho người nhà đứng tên để né ngưỡng kinh doanh, cách gây áp lực lên chủ đất, hay cách nhận tiền giữ chỗ khi lô chưa có sổ. Những thứ ấy có tồn tại ngoài đời, và chính vì chúng tồn tại nên tôi dành hẳn Chương 24 để bạn **nhận diện** và **tự bảo vệ**, không phải để làm theo. Trong cả cuốn sách, có một câu tôi chép nguyên văn ở mọi chỗ đụng tới chuyện quan hệ: *"Quan hệ tốt là hồ sơ đúng, thái độ tôn trọng và hỏi đúng người — không phải phong bì. Không có khoản 'bôi trơn' nào hợp pháp."*

Thứ ba, cuốn sách này không thay luật sư, không thay cơ quan nhà nước. Nó giúp bạn biết phải hỏi gì, hỏi ai, và hiểu câu trả lời. Nhưng câu trả lời cuối cùng cho một thửa đất cụ thể nằm ở văn bản của tỉnh, ở Văn phòng đăng ký đất đai, ở Ủy ban nhân dân xã, ở cơ quan thuế và ở luật sư bạn thuê. Những khung hợp đồng trong sách là khung tham khảo; hãy nhờ luật sư hoặc công chứng viên soạn bản thật.

Đọc cuốn sách này thế nào

Cuốn sách có hai mươi lăm chương, chia thành bảy phần, đi đúng theo thứ tự một thương vụ: từ tư duy, luật chơi, săn và thẩm định đất, đàm phán và hợp đồng, vốn, hạ tầng và bán hàng, đến những cái bẫy và kèo đầu tiên. Bạn có thể đọc từ đầu đến cuối như đọc một câu chuyện, vì mạch thương vụ của anh Khải chạy xuyên suốt. Nhưng tôi khuyên bạn bắt đầu theo ba bước. Nếu chỉ có một buổi tối, hãy đọc trước chương **Đọc nhanh 80/20** ngay sau lời nói đầu này: sáu ý mang lại phần lớn giá trị của cả cuốn sách.

Bước một: làm Bài tự định vị. Mười phút, một cây bút. Bạn điền những con số thật về vốn, khu vực, kinh nghiệm, rồi tự chấm sáu năng lực của mình. Cuối bài là một bảng tra cho bạn biết nên mở chương nào trước.

Bước hai: đọc Bản đồ một thương vụ phân lô. Đây là trang tôi muốn bạn quay lại nhiều lần nhất. Nó cho bạn thấy toàn bộ sáu chặng của một thương vụ trên một mặt giấy, mỗi chặng trỏ tới những chương liên quan, kèm mốc thời gian thương vụ của anh Khải để bạn biết mỗi việc thường mất bao lâu.

Bước ba: đọc chương theo nhu cầu. Nếu bạn đang đứng trước một miếng đất cụ thể, hãy đọc ngay Chương 3, Chương 6 và Chương 14. Nếu bạn sắp ký cọc, đọc Chương 16 trước khi đặt bút. Nếu bạn đang cân nhắc góp vốn với ai đó, đọc Chương 19 và Chương 24. Nếu bạn chưa có thương vụ nào trong tay, hãy bắt đầu từ Chương 1 và đi hết.

Mỗi chương kết thúc bằng phần **Gấp trang này lại thì làm gì ngay**: bảng ba tầng người đọc, hộp rủi ro và một checklist để in ra mang theo. Mỗi phần mở đầu bằng một sơ đồ tư duy. Chương **Mười khái niệm cốt lõi** giải thích mười ý nền tảng ở hai cấp độ, dễ hiểu và chuyên sâu. Cuối sách có phụ lục thuật ngữ, checklist, 20 biểu mẫu (kèm file Word sửa được), bảng văn bản pháp luật cũ và mới kèm ngày kiểm, một **bài kiểm tra 30 câu** để làm trước và sau khi đọc, và **64 thẻ ghi nhớ** in cắt được, có cả bản lật thẻ trên điện thoại.

Tôi viết cuốn sách này với hy vọng rằng một ngày nào đó, khi bạn đứng trước một khu vườn lớn có cây nhãn già, bạn sẽ không vội hỏi "bao nhiêu một mét". Bạn sẽ hỏi: "Phần nào đã là đất ở, phần nào lên được, ai trả tiền chuyển mục đích, và nếu không được thì sao?" Khi bạn bắt đầu hỏi những câu ấy, bạn đã đi được nửa đường đến chín cuốn sổ con.

Chúc bạn đọc kỹ, làm đúng, và giữ được lời.

Lại Thế Vũ (Dr Land)

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của cả cuốn sách: nền tảng, bảy phần với hai mươi lăm chương, và bộ công cụ học tập ở cuối sách.



Quan hệ tốt là hồ sơ đúng — không phải phong bì.

Sơ đồ tư duy cả cuốn sách — nền tảng, 25 chương trong 7 phần và bộ công cụ học tập

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

Nếu bạn chỉ có một buổi tối trước khi đi xem một miếng đất lớn, đây là những trang nên đọc.

Vì sao có chương này

Cuốn sách này dày. Nó dày vì một thương vụ phân lô có rất nhiều chỗ để sai: một dòng trên sổ, một con số trong quyết định của tỉnh, một tháng chậm ở xã, một khoản tiền cầm sớm của khách. Tôi muốn bạn có đủ công cụ cho từng chỗ ấy. Nhưng tôi cũng biết phần lớn người đọc là người bận: người đi làm, chủ doanh nghiệp, nhà đầu tư đang theo vài việc cùng lúc.

Theo nguyên tắc 80/20, một phần nhỏ nội dung thường tạo ra phần lớn kết quả. Sau nhiều năm đầu tư và đào tạo học viên, tôi thấy điều ấy đúng với nghề phân lô: sáu ý dưới đây quyết định phần lớn khoảng cách giữa người cầm về chín cuốn sổ con và người đứng trước một con đường bê tông dẫn vào khu vườn chưa được lên đất ở. Đây là nhận định từ kinh nghiệm, không phải một con số đo đếm.

Sáu ý ấy đứng trên một nền chung, nhắc lại ở mọi chương đụng tới chuyện "quan hệ": *"Quan hệ tốt là hồ sơ đúng, thái độ tôn trọng và hỏi đúng người — không phải phong bì. Không có khoản 'bôi trơn' nào hợp pháp."*

Sáu ý cốt lõi

Ý 1 — Tính lời ở lúc mua, bằng phiếu sàng lọc mười lăm phút

Làm gì: trước khi hẹn chủ đất, điền phiếu sàng lọc. Tổng chi = (giá mua + tiền chuyển mục đích tính 100%) × 1,08. Doanh thu thận trọng = giá **đã giao dịch** của lô lẻ quanh đó trừ 15%, nhân với số mét đất ở bán được. Lấy doanh thu thận trọng chia tổng chi: từ 1,3 trở lên mới xem sâu; 1,1 đến 1,3 chỉ làm nếu đàm phán được; dưới 1,1 thì bỏ.

Vì sao nặng ký: phân lô không phải mua rồi chờ giá lên. Lời được chốt ngay ngày ký cọc, ở giá mua và ở điều kiện mua. Thửa ông Toàn ở giá rao 10,5 tỷ cho tỷ lệ

0,94, tức là một thương vụ lỗ nếu mua theo giá rao. Ở 9,2 tỷ, có ưu đãi, tỷ lệ lên 1,15. Cùng miếng đất, chỉ khác con số trên hợp đồng.

Đọc đầy đủ: Chương 1 (phiếu sàng lọc), 3 (chênh lệch địa tô), 20 (dự toán ba kịch bản); Mười khái niệm, khái niệm 2.

Ý 2 — Đo mép đất chạm đường và chia lô trên giấy trước khi cọc

Làm gì: tìm quyết định tách thửa của tỉnh nơi có đất, ghi đủ bốn con số: diện tích tối thiểu, mặt tiếp giáp tối thiểu, chiều sâu tối thiểu, bề rộng lối đi nếu phải mở. Đo tổng chiều dài mép đất chạm đường hiện hữu. Nhờ đơn vị đo đạc có giấy phép chia lô trên giấy. Số lô là số nhỏ hơn giữa "chia theo mặt tiếp giáp" và "chia theo diện tích đất ở".

Vì sao nặng ký: hai miếng đất cùng một nghìn mét vuông có thể cho ra tám lô hoặc chỉ hai lô. Thửa ông Toàn chia được tám lô vì có hai mươi bốn mét mặt đường liên xã cộng bốn mươi tám mét ngõ hông, không phải vì nó rộng.

Đọc đầy đủ: Chương 6 (đọc quy định tách thửa), 12 (hình dáng lô); Mười khái niệm, khái niệm 6.

Ý 3 — Năm 2026, dòng chi lớn nhất thường là tiền chuyển mục đích

Làm gì: tra bảng giá đất hiện hành tại đúng vị trí thửa, tính tiền chuyển mục đích hai kịch bản: có ưu đãi 30 – 50 – 100 và không có ưu đãi. Hỏi chủ đất đã dùng lần ưu đãi chưa. Kiểm phần vườn là **cùng thửa có đất ở** hay là thửa nông nghiệp đứng riêng.

Vì sao nặng ký: từ năm 2026, tiền chuyển mục đích tính theo bảng giá mới, sát thị trường hơn. Ưu đãi chỉ dùng **một lần cho mỗi hộ hoặc cá nhân, trên một thửa**, tính từ 1/8/2024, và thuộc về người đứng đơn, không thuộc về thương vụ. Ở thương vụ ông Toàn, chênh lệch giữa có và không có ưu đãi là khoảng 1,27 tỷ: 2,25 tỷ so với 3,52 tỷ.

Đọc đầy đủ: Chương 3, 8, 13; Mười khái niệm, khái niệm 3.

Ý 4 — Cọc có điều kiện, và tiền đi sau giấy tờ

Làm gì: liệt kê mọi sự kiện làm thương vụ không thành mà không do lỗi ai: xã không cho chuyển mục đích, không tách được thửa, quy hoạch nói "không". Với

mỗi sự kiện, ghi ai chứng minh, bằng giấy gì, hạn nào, hậu quả gì. Lập lịch thanh toán theo mốc pháp lý: không trả trước cái chưa có.

Vì sao nặng ký: với đất phân lô, tương lai của thương vụ phụ thuộc một chữ ký mà cả người mua lẫn người bán đều không nắm trong tay. Hợp đồng cọc không có điều kiện hoàn cọc biến rủi ro hành chính thành khoản mất trắng của bạn. Đợt cuối 8,3 tỷ của thương vụ ông Toàn được trả vào ngày có sổ con, không phải vào một ngày cố định trên lịch.

Đọc đầy đủ: Chương 16 (cọc có điều kiện), 18 (cầu ba nhịp); Mười khái niệm, khái niệm 9.

Ý 5 — Pháp lý trước, đường sau, quảng cáo sau cùng; không cầm tiền khách khi chưa có sổ con

Làm gì: không đổ bê tông, không san lấp, không vẽ phối cảnh, không nhận đồng nào của khách trước khi có đủ bốn mốc giấy tờ: quyết định cho phép chuyển mục đích, chứng từ nộp tiền sử dụng đất, sổ con cho từng thửa, hợp đồng chuyển nhượng đã sang tên bạn. Trước đó chỉ mở "sổ người quan tâm", không thu tiền, không hứa.

Vì sao nặng ký: đây là chỗ người mới mất nhiều tiền nhất và nhanh nhất. Làm đường trước có thể bị phạt, buộc khôi phục, và làm tiền sử dụng đất tăng. Nhận tiền "giữ chỗ" khi chưa có sổ có thể bị xử phạt hành chính, và khi tiền đã tiêu mà không giao được lô thì có thể thành chuyện hình sự. Anh Phong vấp đúng hai việc ấy: bị lập biên bản, phải trả lại tiền cho chín người khách và xử lý hiện trạng theo yêu cầu của xã.

Đọc đầy đủ: Chương 5, 21, 22, 24; Mười khái niệm, khái niệm 7 và 10.

Ý 6 — Một là giỏi, hai là chia; và chia bằng văn bản

Làm gì: nếu bạn chưa giỏi đủ ba phần đầu vào – pháp lý – đầu ra ở khu vực định làm, hãy đi cùng một người giỏi tại chỗ và chia lời cho họ, thường hai mươi đến ba mươi phần trăm tùy phần việc họ gánh. Viết hợp đồng hợp tác trước khi có tiền: thứ tự tiền về, lỗ ai chịu, ai đứng tên, ai giữ sổ.

Vì sao nặng ký: người chưa giỏi mà không chịu chia sẽ đứng ngoài thương vụ, hoặc trả học phí bằng chính thương vụ đầu tiên. Người chịu chia mà không viết ra giấy sẽ mất cả thương vụ lẫn bạn bè. Anh Khải nhận về 1,65 tỷ từ kèo đầu không

phải nhờ giỏi hơn chị Mai, mà nhờ chịu chia hai mươi phần trăm cho người giỏi hơn mình.

Đọc đầy đủ: Chương 11, 19, 25; Mười khái niệm, khái niệm 1.

Sáu ý trên một trang

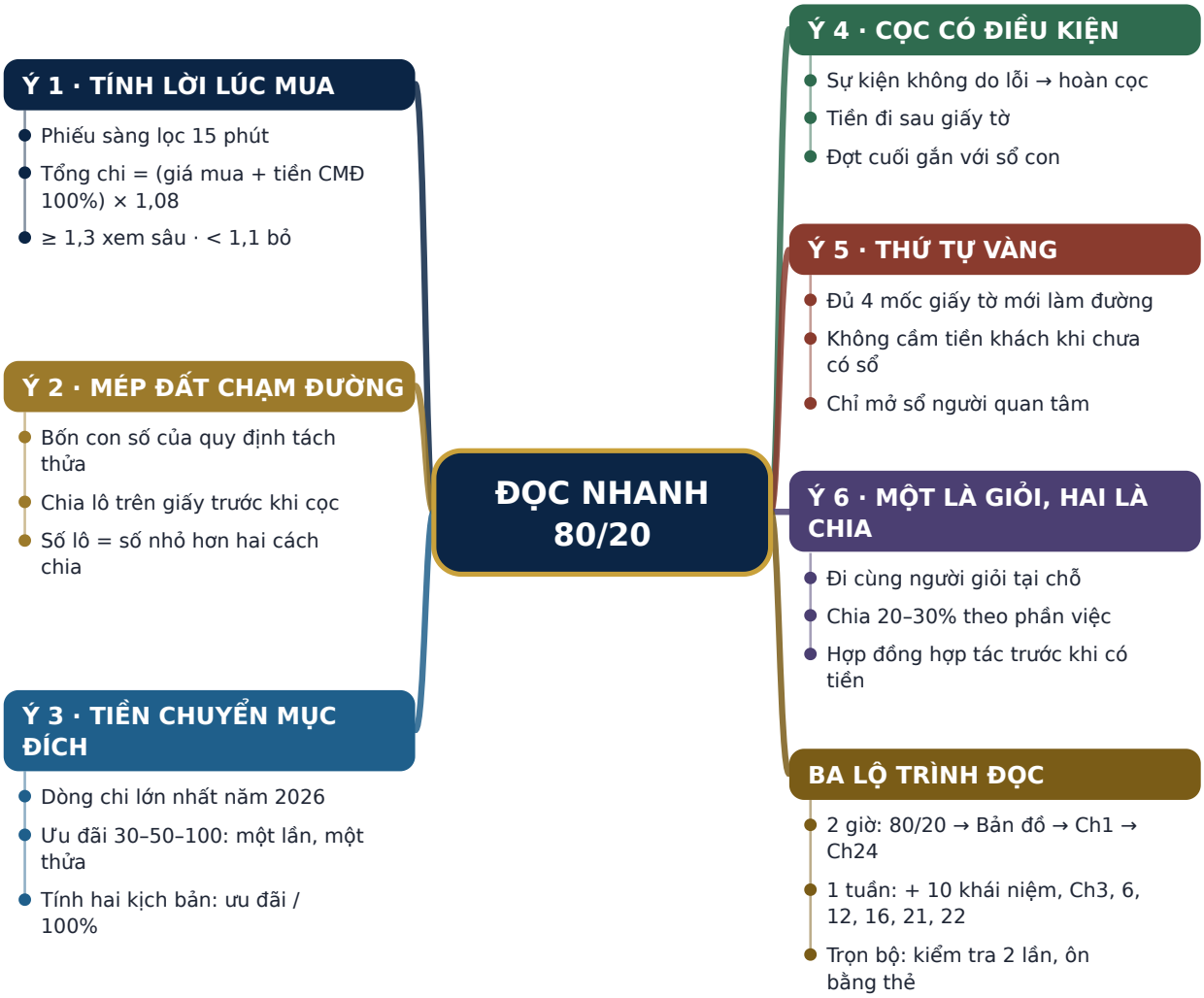
#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi xuống tiền	Chương
1	Tính lời ở lúc mua	Tỷ lệ doanh thu thận trọng / tổng chi của miếng này là bao nhiêu? Đã ≥ 1,3 chưa?	1, 3, 20
2	Mép đất chạm đường, chia lô trên giấy	Đơn vị đo đạc chia được mấy lô? Lô nào sát mức tối thiểu?	6, 12
3	Tiền chuyển mục đích 2026	Có ưu đãi bao nhiêu, không ưu đãi bao nhiêu? Chủ đất đã dùng lần ưu đãi chưa?	3, 8, 13
4	Cọc có điều kiện, tiền đi sau giấy	Nếu xã nói “không”, tôi lấy lại cọc bằng điều khoản nào?	16, 18
5	Pháp lý → Hạ tầng → Bán hàng	Đã đủ bốn mốc giấy tờ chưa? Có đồng nào của khách cho lô chưa có sổ không?	5, 21, 22, 24
6	Một là giỏi, hai là chia	Ai giỏi khâu tôi yếu nhất? Hợp đồng hợp tác đã trả lời đủ mười câu chưa?	11, 19, 25

Ba lộ trình đọc theo thời gian bạn có

Bạn có	Đọc gì	Mang về
Hai giờ, tối nay	Chương này → Bản đồ một thương vụ phân lô → Chương 1 (phiếu sàng lọc) → Chương 24 (bộ lọc mười câu)	Một phiếu sàng lọc đã điền cho miếng đất đang xem, và mười câu hỏi để không bước vào bẫy
Một tuần, mỗi tối một giờ	Thêm Bản đồ 2 (luật cũ và mới), Mười khái niệm cốt lõi, rồi Chương 3, 6, 12, 16, 21, 22	Tính được tiền chuyển mục đích, chia lô trên giấy, đọc được một hợp đồng cọc có điều kiện
Trọn bộ	Đọc theo thứ tự, làm Bài tự định vị và Bài kiểm tra 30 câu hai lần, ôn bằng thẻ ghi nhớ	Biến 25 chương thành phản xạ, đủ để làm kèo đầu tiên theo lộ trình mười hai tháng

Một lời khuyên cho người bận: **đừng bỏ qua Ý 4 và Ý 5**, dù gấp đến đâu. Bốn ý còn lại giúp bạn lời nhiều hơn. Hai ý này giúp bạn không mất cả vốn.

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của sáu ý và ba lộ trình đọc.



Đừng bỏ qua Ý 4 và Ý 5: chúng giữ cho bạn không mất vốn.

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

BÀI TỰ ĐỊNH VỊ

Mười phút, một cây bút, và sự thật thà. Trước khi đọc cách người khác làm phân lô, hãy biết chính xác bạn đang đứng ở đâu: có bao nhiêu tiền thật, giỏi khâu nào, yếu khâu nào, và nên mở chương nào trước.

Vì sao phải tự định vị trước

Ba người cùng đọc một cuốn sách về phân lô sẽ cần ba thứ khác nhau. Người có tám tỷ nhưng chưa từng đọc quy định tách thửa cần Phần II. Người làm môi giới mười năm nhưng chưa từng cầm tiền góp vốn của ai cần Phần V. Người đã phân lô ba kèo nhưng chưa tính lại tiền chuyển mục đích theo bảng giá 2026 cần Chương 3 ngay tối nay.

Bài này chỉ ra chỗ yếu nhất của bạn, không chấm đỗ trượt. Nó giống tờ phiếu bác sĩ đưa bạn điền trước khi khám: điền càng thật, lời khuyên càng trúng.

Hãy làm bài bằng bút, trên giấy, trước khi đọc Chương 1. Giữ tờ giấy ấy lại. Sau khi đọc xong cuốn sách, hoặc sau kèo đầu tiên, làm lại một lần nữa và so sánh.

Bước 1: Điền số thật

Đừng điền con số bạn mong có. Điền con số bạn có thể mang ra ngân hàng chứng minh hôm nay.

```
PHẦN A — SỐ THẬT CỦA TÔI  (ngày làm bài: ....../....../......)

1. Tiền tự có, rút ra được trong 30 ngày:          ..... tỷ
2. Trong đó, số tiền mất hết vẫn không ảnh hưởng
   sinh hoạt gia đình:                              ..... tỷ
3. Khả năng vay (tài sản thế chấp sẵn có, thu nhập
   chứng minh được):                                ..... tỷ
4. Khu vực định làm (tỉnh/xã):  ..................................
   Khoảng cách từ nhà đến đó:   ........ km   ........ phút lái xe
5. Số lô đất lẻ đã mua bán:     ........ lô
   Số thương vụ phân lô/tách thửa đã làm hoặc tham gia: ........
6. Số giao dịch mua bán BĐS của tôi VÀ vợ/chồng
   trong 12 tháng qua:          ........ (để tự đếm ngưỡng, Ch5)
7. Đã từng hưởng ưu đãi tiền sử dụng đất khi chuyển
```

```
   mục đích vườn/ao sang đất ở chưa?  □ Có  □ Chưa  □ Không rõ
8. Thời gian dành cho thương vụ mỗi tuần:  ........ giờ
9. Người có thể gọi ngay để hỏi "miếng này tách được không":
   Tên: .....................  Nghề: .....................
10. Người sẽ hỏi tôi "nếu không được thì sao" trước khi ký:
   Tên: .....................
```

Ba ô đáng để bạn dừng lại lâu nhất là ô 2, ô 6 và ô 7.

Ô 2 là số tiền bạn chịu mất được. Mỗi thương vụ đều có kịch bản xấu, ví dụ xã không cho chuyển mục đích năm nay và bạn ôm khu vườn trong khi vẫn trả lãi. Nếu kịch bản xấu của thương vụ lớn hơn ô 2, thương vụ ấy quá cỡ với bạn, dù kịch bản cơ sở đẹp đến đâu.

Ô 6 là số giao dịch bất động sản trong mười hai tháng. Cá nhân bán nhiều lô trong một năm có thể chạm ngưỡng kinh doanh bất động sản quy mô nhỏ, và cách đếm ngưỡng ấy hiện chưa có cách hiểu thống nhất. Hãy đếm cả giao dịch của vợ hoặc chồng, rồi mang con số ấy đến hỏi luật sư hoặc cơ quan thuế trước kèo đầu (Chương 5).

Ô 7 quyết định một khoản tiền có thể lên đến hơn một tỷ. Ưu đãi tiền sử dụng đất cho đất vườn, ao trong cùng thửa có đất ở chỉ được hưởng một lần, cho một thửa. Nếu bạn đã dùng, mọi phép tính của bạn phải giả định một trăm phần trăm. Nếu bạn không rõ, hãy hỏi cơ quan thuế trước khi tính (Chương 3).

Bước 2: Tự chấm sáu năng lực

Phân lô là một chuỗi việc nối tiếp nhau. Một thương vụ đứt ở khâu yếu nhất, không phải ở khâu bạn giỏi nhất. Hãy chấm từng năng lực trên thang một đến mười, dựa trên câu mô tả ở hai cột. Nếu bạn lưỡng lự giữa hai số, hãy chọn số thấp hơn.

#	Năng lực	1–3 điểm nghĩa là	8–10 điểm nghĩa là	Điểm của tôi
1	Đọc pháp lý	Chưa từng đọc quy định tách thửa của tỉnh; chưa phân biệt được đất vườn cùng thửa với	Đọc được trang hai của sổ, tra được quy định tách thửa, tính được tiền chuyển mục	.....

#	Năng lực	1–3 điểm nghĩa là	8–10 điểm nghĩa là	Điểm của tôi
		thửa trồng cây lâu năm riêng	đích có và không có ưu đãi	
2	Định giá đầu ra	Biết giá rao, không biết giá đã giao dịch	Có giá đã giao dịch từ ít nhất ba nguồn; biết tầm tiền khách quanh xã; tính ngược được giá trần mua vào	……
3	Đàm phán miếng lớn	Chỉ biết trả giá; chưa từng ngồi với chủ đất có thửa trên năm trăm mét	Biết đặt đề bài cho chủ đất; có giá trần và phương án B trước khi ngồi vào bàn	……
4	Huy động vốn	Chỉ dùng tiền tự có; chưa từng làm hợp đồng góp vốn	Đã cấu trúc thương vụ có tiền chủ đất trả theo mốc, ngân hàng và người góp vốn, có hợp đồng rõ chia lời và chịu lỗ	……
5	Quản lý thủ tục	Chưa từng nộp hồ sơ ở bộ phận một cửa; không biết đơn vị đo đạc nào có giấy phép	Đã đi trọn một hồ sơ chuyển mục đích hoặc tách thửa; biết thứ tự pháp lý – hạ tầng – bán hàng	……

#	Năng lực	1–3 điểm nghĩa là	8–10 điểm nghĩa là	Điểm của tôi
6	Bán hàng	Chưa từng bán lô cho người lạ; chưa có danh sách khách	Có mạng lưới môi giới làng hoặc tệp khách; biết chọn ngày ra hàng; không nhận tiền khi lô chưa có sổ	.....

```
TỔNG ĐIỂM 6 NĂNG LỰC:  ..... / 60
NĂNG LỰC YẾU NHẤT:     .....  (điểm: .....)
NĂNG LỰC MẠNH NHẤT:    .....  (điểm: .....)
```

Nếu có hai năng lực cùng điểm thấp nhất, hãy chọn cái nằm **trước** trong thương vụ. Đọc pháp lý đứng trước bán hàng, vì pháp lý sai thì không còn gì để bán.

Bước 3: Bạn đang ở tầng nào

Cuốn sách chia người đọc thành ba tầng. Mỗi chương đều có bảng "Bạn đang ở tầng nào" với việc làm ngay cho từng tầng, nên biết tầng của mình sẽ giúp bạn đọc nhanh hơn.

Tầng	Dấu hiệu	Tổng điểm thường gặp	Lời khuyên chung
Mới bắt đầu	Đã mua bán lô lẻ, chưa làm thương vụ phân lô nào; ô 5 phần A có số thương vụ phân lô là 0	Dưới 25	Đọc theo thứ tự; làm kèo đầu bằng học việc hoặc hợp tác với người giỏi tại chỗ (Chương 19, 25)
Đã làm 1–2 thương vụ	Từng tách thửa hoặc mua sỉ, có thể cùng người khác; đã thấy một hồ sơ đi từ đầu đến cuối	25–40	Đọc kỹ chương của năng lực yếu nhất; tính lại thương vụ gần nhất theo luật 2026
Làm thường xuyên	Phân lô nhiều năm, có đội nhóm, nhiều giao dịch mỗi năm	Trên 40	Đọc Phần II trước tiên, nhất là ranh giới cá nhân và kinh

Tầng	Dấu hiệu	Tổng điểm thường gặp	Lời khuyên chung
			doanh; rà quy trình đội với Chương 24

Tổng điểm chỉ là gợi ý. Tầng của bạn được quyết định bởi **việc đã làm thật**: chấm bốn mươi điểm mà chưa đi trọn một thương vụ thì vẫn là người mới bắt đầu, như anh Khải trong sách.

Bước 4: Bạn nên mở chương nào trước

Tìm hàng có tên năng lực yếu nhất của bạn, rồi tìm cột tầng của bạn. Ô giao nhau là hai chương nên đọc đầu tiên, sau Bản đồ một thương vụ phân lô.

Năng lực yếu nhất	Mới bắt đầu	Đã làm 1–2 thương vụ	Làm thường xuyên
Đọc pháp lý	Chương 6 · Chương 13	Chương 3 · Chương 8	Chương 5 · Chương 7
Định giá đầu ra	Chương 4 · Chương 10	Chương 14 · Chương 20	Chương 3 · Chương 14
Đàm phán miếng lớn	Chương 1 · Chương 15	Chương 15 · Chương 16	Chương 16 · Chương 17
Huy động vốn	Chương 2 · Chương 19	Chương 18 · Chương 19	Chương 18 · Chương 20
Quản lý thủ tục	Chương 9 · Chương 11	Chương 9 · Chương 21	Chương 6 · Chương 21
Bán hàng	Chương 4 · Chương 22	Chương 12 · Chương 22	Chương 22 · Chương 23

Sau hai chương ấy: nếu đang có một miếng đất cụ thể, đọc chương của chặng bạn đang đứng trên Bản đồ thương vụ; nếu chưa, quay về Chương 1 và đọc theo thứ tự.

Dù ở ô nào, có hai chương tôi khuyên mọi người đọc trước khi đặt cọc bất kỳ thương vụ nào: **Chương 16** về hợp đồng đặt cọc có điều kiện, và **Chương 24** về mười cái bẫy.

Ghi lại và hẹn ngày làm lại

Trước khi gấp trang này, hãy viết ba dòng vào cuối tờ giấy làm bài:

```
TÔI ĐỌC TRƯỚC:   Chương ..... và Chương .....
VIỆC LÀM TRONG TUẦN NÀY (một việc, có ngày):
  ................................................... ngày .....
NGÀY LÀM LẠI BÀI NÀY:  ...../...../.....
  (gợi ý: sau khi đọc hết sách, hoặc ngay trước khi ký cọc kèo đầu)
```

Một lưu ý cuối: nếu ô 2 phần A của bạn gần bằng không, nghĩa là bạn không có khoản tiền nào chịu mất được, đừng vội làm kèo đầu bằng tiền của mình. Hãy đọc sách, đi học việc, hoặc tham gia một thương vụ với vai trò nhỏ. Phân lô là nghề có lời, nhưng nó không phải nơi để đặt khoản tiền cuối cùng của gia đình.

Muốn đo kiến thức chứ không chỉ đo năng lực, hãy làm thêm **Lần 1 của Bài kiểm tra 30 câu ở Phụ lục E** ngay bây giờ, khi chưa đọc chương nào, mỗi câu dưới một phút. Đọc xong cuốn sách, bạn làm lại Lần 2 và so hai con số.

Bạn đã biết mình đứng ở đâu. Trang tiếp theo cho bạn thấy toàn bộ con đường: sáu chặng của một thương vụ phân lô, từ ngày viết mục tiêu đến ngày bán lô cuối cùng.