TỦ SÁCH DR LAND · 49 BÍ MẬT

49

BÍ MẬT QUẢN LÝ CHO THUÊ

49 bí mật theo quy trình 7 bước — từ thuê lại một căn nhà đến vận hành cả hệ thống cho thuê

I Chiến lược	**II** Tìm kiếm cơ hội	**III** Định giá & đàm phán	**IV** Ký hợp đồng
V Cải tạo	**VI** Quảng cáo & tiếp khách	**VII** Quản lý vận hành	

3 bản đồ · 11 sơ đồ tư duy · bài kiểm tra 30 câu · 60 thẻ ghi nhớ
26 biểu mẫu kèm file Word · cập nhật pháp lý 01/11/2026

LẠI THẾ VŨ — DR LAND
laithevu.com

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu 6
Nghề cho thuê không thưởng cho người có nhiều nhà nhất. Nó thưởng cho người tính đúng nhất trước kh...

Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 14
Nếu bạn chỉ có một buổi tối trước khi đặt cọc căn nhà đầu tiên, đây là những trang nên đọc.

Bài tự định vị — bạn đang đứng ở đâu trên bảy bước 22
Mười lăm phút, một cây bút, tám con số thật và bảy lần tự chấm điểm — đủ để biết nên mở bí mật nào tr...

Bản đồ 1: Quy trình 7 bước — vòng đời một tài sản cho thuê 29
Bốn mươi chín bí mật là bốn mươi chín món đồ nghề; tấm bản đồ này cho bạn biết đang đứng ở bước nào...

Bản đồ 2: Pháp lý cho thuê cũ ↔ mới 2026 48
Bạn không cần thuộc luật. Bạn cần biết ở bước nào của quy trình thì luật nào chạm vào mình, và chỗ nào...

Bản đồ 3: Hộp công cụ và bảy kỹ năng của người cho thuê 69
Công cụ giúp bạn làm nhanh việc mình đã biết làm; kỹ năng mới là thứ quyết định bạn làm đúng việc ha...

Mười khái niệm cốt lõi — hiểu hai cấp độ 86
Một khái niệm chỉ thật sự là của bạn khi bạn giải thích được nó cho một đứa trẻ mười hai tuổi, rồi lại tính...

PHẦN I — XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC

Phần I — xây dựng chiến lược 104
Trước khi đi xem căn nhà đầu tiên, hãy biết mình đang xây cái gì, cho ai, và bao nhiêu là đủ.

Bí mật 1: Cỗ máy dòng tiền không cần mua nhà 107
Bạn không cần sở hữu một căn nhà để có dòng tiền từ nó — bạn cần hiểu căn nhà ấy đáng giá bao nhiêu ...

Bí mật 2: Mục tiêu bằng con số 126
"Muốn có thêm thu nhập" không phải là mục tiêu — nó là một mong muốn. Mục tiêu là con số, có hạn ch...

Bí mật 3: Chọn loại hình hợp vốn và hợp người 145
Cùng một công cụ thuê – cải tạo – cho thuê lại, có người làm phòng trọ, có người làm văn phòng chia chỗ...

Bí mật 4: Khác biệt nhỏ, lợi thế lớn 165
Bạn không cần phát minh ra một mô hình mới. Bạn cần một khác biệt nhỏ mà khách thật sự trả tiền cho ...

Bí mật 5: Làm để bán — hệ thống phòng là một tài sản 183
Bạn không sở hữu căn nhà, nhưng bạn sở hữu một cỗ máy đang chạy trong căn nhà ấy — và một cỗ máy ...

Bí mật 6: Từ dòng tiền đến tài sản 201
Dòng tiền từ thuê lại là chiếc thang, không phải mái nhà. Bạn trèo lên nó để với tới tài sản của chính mìn...

Bí mật 7: Sáu cách vượt tài sản đầu tiên 220
Khó nhất trong nghề cho thuê lại không phải căn thứ mười, mà là căn đầu tiên. Đừng tìm cách để không ...

PHẦN II — TÌM KIẾM & PHÂN TÍCH CƠ HỘI

Phần II — tìm kiếm và phân tích cơ hội 237
Thị trường có hàng nghìn tin cho thuê; bạn chỉ cần một căn — và một hệ thống để căn ấy tự tìm đến mình.

Bí mật 8: Tiêu chí trước, tìm sau 240
Thị trường có hàng nghìn tin cho thuê. Bạn chỉ cần một căn. Thứ giúp bạn đi từ một nghìn về một không ...

Bí mật 9: Cơ chế thưởng cho người tìm 257
Môi giới không làm việc cho người trả nhiều nhất. Họ làm việc cho người nói rõ nhất mình cần gì và mìn...

Bí mật 10: Thuê người khảo sát, báo cáo từ xa 274
Bạn không cần đi xem một trăm căn nhà. Bạn cần một trăm bản báo cáo đúng mẫu, và đủ kỷ luật để chỉ ...

Bí mật 11: Bảy kênh tìm tài sản 291
Căn nhà tốt hiếm khi chỉ nằm ở một chỗ. Người tìm được nhà tốt là người giăng đủ bảy tấm lưới, rồi biết ...

Bí mật 12: Đăng "cần thuê" để chủ nhà gọi mình 307
Người đi tìm nhà phải gõ từng cửa. Người biết đăng "cần thuê" thì ngồi một chỗ, để những cánh cửa tự g...

Bí mật 13: Đọc nhanh một tin cho thuê 324
Một tin rao chỉ có vài dòng chữ và dăm tấm ảnh. Người làm nghề đọc ra số phòng, người đứng sau, và kh...

Bí mật 14: Cuộc gọi đầu tiên với chủ nhà 341
Chủ nhà không cho thuê một con số mỗi tháng. Họ chọn một người để giao căn nhà trong nhiều năm — v...

PHẦN III — ĐIỀU TRA, ĐỊNH GIÁ, ĐÀM PHÁN, GỌI VỐN

Phần III — điều tra, định giá, đàm phán, gọi vốn 358
Căn nhà nào cũng trông có lãi khi tính bằng giá mình mong; Phần này dạy bạn tính bằng giá thấp, kiểm ...

Bí mật 15: Vẽ sơ đồ, định giá từng phòng 361
Căn nhà nào nhìn từ ngoài ngõ cũng giống một con số. Chỉ khi vẽ ra từng tầng, bạn mới thấy nó thật ra l...

Bí mật 16: Định giá bằng so sánh thị trường 379
Giá một căn phòng không nằm trong đầu bạn, cũng không nằm trên tin rao. Nó nằm ở những căn phòng ...

Bí mật 17: Lãi gộp 40–50% và nguyên tắc tính giá thấp 397
Căn nhà nào cũng trông có lãi khi bạn tính bằng giá mình mong. Chỉ căn nhà còn lãi khi tính bằng giá th...

Bí mật 18: Hoàn vốn nhanh và trần tiền sửa 414
Lãi gộp cho bạn biết căn nhà có đáng làm không. Thời gian hoàn vốn cho bạn biết bạn có sống sót đủ lâu...

Bí mật 19: Điều tra vị trí và hiện trạng 430
Bảng tính chỉ đúng khi căn nhà không giấu bạn điều gì. Muốn biết nó giấu gì, hãy đến vào giờ nó không ...

Bí mật 20: Điều tra chủ nhà và giấy tờ 446
Một căn nhà tốt trong tay một người không có quyền cho thuê nó là một căn nhà bạn có thể mất bất cứ l...

Bí mật 21: Đàm phán giá và xoay vốn 462
Người mới mặc cả từng triệu. Người làm nghề đổi từng triệu lấy một thứ đáng giá hơn — và biết mượn ti...

PHẦN IV — KÝ HỢP ĐỒNG

Phần IV — ký hợp đồng 478
Một tờ hợp đồng năm năm là cam kết lớn nhất bạn ký trong nghề này — và là nơi duy nhất bạn còn kịp k...

Bí mật 22: Thời hạn hợp đồng — một năm hay năm năm 481
Thời hạn không phải một ô trống để điền cho xong. Nó là một phần của giá thuê — và là phần chủ nhà h...

Bí mật 23: Điều chỉnh giá — đừng quên chữ "giảm" 500
Một điều khoản chỉ có chữ "tăng" là một lời hứa tăng giá được ký trước. Thêm chữ "giảm", nó mới thành ...

Bí mật 24: Ba mốc — đặt cọc, nhận nhà, tính tiền 517
Ngày ký hợp đồng chỉ là một ngày. Trong khoảng cách giữa ba ngày khác nhau — ngày cọc, ngày nhận n...

Bí mật 25: Chấm dứt trước hạn hai chiều 536
Một hợp đồng năm năm không có điều khoản chấm dứt rõ ràng không phải là năm năm. Nó là năm năm ...

Bí mật 26: Lối thoát — cho thuê lại và chuyển nhượng hợp đồng 555
Hợp đồng thuê năm năm là một căn phòng kín. Điều khoản lối thoát là cánh cửa bạn khoét sẵn trước khi ...

Bí mật 27: Cọc, trả chậm, bàn giao và hoàn cọc 572
Tiền cọc vào tay chủ nhà rất nhanh và ra khỏi tay họ rất chậm. Muốn nó quay về đủ và đúng hẹn, bạn ph...

Bí mật 28: Công chứng, thuế và mức phạt trong hợp đồng 588
Ba câu hỏi người đi thuê nào cũng ngại hỏi chủ nhà — có công chứng không, ai lo thuế, phá hợp đồng thì...

PHẦN V — CẢI TẠO, GIA TĂNG GIÁ TRỊ

Phần V — cải tạo, gia tăng giá trị tài sản 604
Cải tạo một căn nhà thuê không phải là làm nó đẹp lên, mà là chọn đúng vài việc khiến khách trả thêm ...

Bí mật 29: Nâng cấp nhỏ, lãi cao 607
Cải tạo một căn nhà thuê không phải là làm nó đẹp lên. Là chọn đúng vài việc nhỏ khiến khách trả thêm ...

Bí mật 30: Chia lại không gian 623
Một căn nhà không có thêm mét vuông nào khi bạn thuê nó — nhưng có thể có thêm một phòng, nếu bạ...

Bí mật 31: Ba báo giá và một người tư vấn 640
Báo giá rẻ nhất cho bạn biết giá. Ba báo giá cho bạn biết việc. Một người tư vấn cho bạn biết ai đang nói...

Bí mật 32: Luôn có phương án hai 657
Mỗi khoản chi cải tạo đều có ít nhất hai cách làm và một cách không làm. Người chỉ nghe một phương á...

Bí mật 33: Đẹp – công năng – giá: Ba tiêu chí chọn hạng mục 673
Không hạng mục nào vừa đẹp nhất, vừa dùng tốt nhất, vừa rẻ nhất. Người biết mình đang làm nhà cho ai...

Bí mật 34: Đừng làm đẹp nhà người khác bằng tiền của mình 690
Bạn chỉ thuê căn nhà năm năm. Mọi thứ gắn chặt vào nó sẽ ở lại với chủ nhà mãi mãi — nên hãy biết đồn...

Bí mật 35: An toàn, PCCC và giấy phép khi cải tạo 707
Một căn nhà cho thuê đẹp đến đâu cũng chỉ đáng giá khi người ở trong đó thoát ra được lúc có khói — và...

PHẦN VI — QUẢNG CÁO & TIẾP KHÁCH

Phần VI — quảng cáo và tiếp khách 726
Phòng trống không phải vì không ai cần thuê, mà vì người cần thuê chưa biết phòng của bạn tồn tại — h...

Bí mật 36: Ba nhóm kênh và ngân sách quảng cáo 729
Phòng trống không phải vì không ai cần thuê, mà vì người cần thuê chưa biết phòng của bạn tồn tại — v...

Bí mật 37: Tin đăng bán được phòng 745
Người thuê không đọc tin đăng — họ lướt qua bốn mươi tin trong mười phút và dừng lại ở tin trả lời được ...

Bí mật 38: Nhóm cộng đồng và nghệ thuật giữ bài lên đầu 762
Nhóm cộng đồng không phải bảng rao vặt miễn phí; đó là một cái chợ có người trông, có lệ làng — ai giữ...

Bí mật 39: Môi giới dẫn khách và quảng cáo trả phí 779
Có hai cách mua khách bằng tiền: trả sau khi có kết quả, hoặc trả trước để có cơ hội. Người làm nghề gi...

Bí mật 40: Quy trình chốt khách 795
Quảng cáo đưa khách đến cửa. Chỉ một cuộc trò chuyện có thứ tự mới đưa khách từ cửa vào phòng — và ...

Bí mật 41: Chuẩn bị phòng và đón khách 811
Khách quyết định phần lớn trong mười lăm giây đầu tiên ở cửa phòng. Nửa tiếng chuẩn bị trước đó là nơi...

Bí mật 42: Bảng giá theo kỳ hạn thanh toán 826
Một bảng giá có bốn dòng phục vụ được bốn kiểu khách, và gom tiền mặt về sớm hơn hẳn — với điều kiệ...

PHẦN VII — QUẢN LÝ TÀI SẢN & KHÁCH HÀNG

Phần VII — quản lý tài sản và khách hàng 842
Căn nhà đầu tiên dạy bạn làm mọi việc; căn nhà thứ hai chỉ đến khi bạn thôi phải làm mọi việc.

Bí mật 43: Tạm trú, thông báo lưu trú, nội quy 845
Đêm đầu tiên khách ngủ lại căn nhà là đêm bạn chính thức thành người chịu trách nhiệm về chỗ ở của h...

Bí mật 44: Chống mất cắp 861
Không căn nhà cho thuê nào chống được trộm tuyệt đối. Nhưng căn nhà nào cũng có thể làm sao cho trộ...

Bí mật 45: Một ngày thu 878
Thu tiền phòng không mệt vì khách khó. Nó mệt vì mỗi khách một ngày, mỗi tháng một kiểu, và mọi thứ ...

Bí mật 46: Vệ sinh, sửa chữa, bảo trì định kỳ 895
Một căn nhà cho thuê không hỏng vào lúc bạn rảnh. Nó hỏng lúc hai giờ sáng, vào ngày mưa, khi bạn đa...

Bí mật 47: PCCC vận hành, hàng xóm và cơ quan chức năng 910
Thiết bị phòng cháy mua một lần. An toàn thì phải làm mỗi ngày — bằng nội quy, bằng diễn tập, bằng nh...

Bí mật 48: Chọn khách và chấm dứt mềm 926
Một phòng trống mất của bạn một tháng tiền. Một khách sai có thể mất của bạn cả căn nhà. Chọn kỹ ở c...

Bí mật 49: Người quản lý tại chỗ, điện nước và hệ thống hoá 943
Căn nhà đầu tiên dạy bạn làm mọi việc. Căn nhà thứ hai chỉ đến khi bạn thôi phải làm mọi việc — khi có ...

CHUYÊN ĐỀ NÂNG CAO

Chuyên đề nâng cao — pháp lý và thuế cho người cho thuê 961
Bảy Phần vừa rồi là bảy bước bạn đi qua; ba Chuyên đề dưới đây là ba lớp luật nằm bên dưới mọi bước —...

Chuyên đề 1: Thuế và kê khai cho thuê 2026 963
Năm 2026, phần lớn người cho thuê nhỏ không còn phải nộp thuế — nhưng ai cũng còn phải khai, và ngư...

Chuyên đề 2: Lưu trú ngắn ngày, căn hộ dịch vụ và chung cư 982
Cho thuê theo đêm không phải là cho thuê theo tháng được chia nhỏ ra. Nó là một nghề khác — với bảng...

Chuyên đề 3: Nhà trọ, nhà nhiều căn hộ và PCCC theo luật mới 1002
Một căn nhà cho thuê có thể thiếu khách vài tháng mà vẫn sống. Nó không thể thiếu một lối thoát nạn d...

KẾT SÁCH & PHỤ LỤC

Lời kết 1021
Bốn mươi chín bí mật không làm ai giàu sau một đêm. Chúng chỉ làm cho căn nhà thứ hai của bạn tốt hơ...

Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ 1025
Mỗi từ ở đây được định nghĩa đúng theo nghĩa cuốn sách dùng, kèm số Bí mật để bạn lật lại đúng chỗ nó...

Phụ lục B: Pháp lý cho thuê 2026 — văn bản, cũ ↔ mới, cách tự cập ... 1040
Một tấm bảng tra cho mọi văn bản cuốn sách đã dựa vào — kiểm đến ngày 01/11/2026, kèm cách để bạn...

Phụ lục C: Biểu mẫu dùng ngay 1056
26 biểu mẫu theo đúng bảy bước của quy trình — từ phiếu mục tiêu đến sổ tay vận hành — gom từ các c...

Phụ lục D: Bộ checklist — 55 danh sách việc in ra là dùng 1093
Mỗi bí mật kết thúc bằng một danh sách việc. Phụ lục này gom tất cả về một chỗ, theo đúng thứ tự quy t...

Phụ lục E: Bài kiểm tra 30 câu — trước và sau khi đọc 1110
Làm một lần trước khi đọc, một lần sau khi đọc xong. Khoảng cách giữa hai con số là thứ cuốn sách đã t...

Phụ lục F: Thẻ ghi nhớ — 60 ý phải thuộc 1124
Đọc hiểu là một chuyện; bật ra được trong năm giây khi chủ nhà vừa hỏi "thế cậu cho thuê lại thì tôi được...

Tủ sách Dr Land 1142
Mỗi cuốn trả lời một câu hỏi. Đọc cùng nhau, chúng thành một tấm bản đồ.

Về tác giả 1146
Người viết cuốn sách này tin rằng một căn nhà cho thuê tốt là căn nhà mà chủ nhà yên tâm, người thuê ...

LỜI NÓI ĐẦU

Nghề cho thuê không thưởng cho người có nhiều nhà nhất. Nó thưởng cho người tính đúng nhất trước khi ký, và làm đều tay nhất sau khi ký.

Ba ngày không ra khỏi nhà

Có một căn nhà tôi chưa bao giờ quên, dù tôi chỉ thuê nó một thời gian ngắn.

Hồi ấy tôi đi thuê nguyên căn để chia phòng cho thuê lại. Giá tốt, phòng sáng, bảng tính đẹp. Tôi xem nhà vào một buổi chiều nắng ráo, quay lại thêm đôi ba lần, lần nào cũng vào ngày khô. Tôi ký. Rồi mùa mưa đến. Một trận mưa lớn kéo dài, nước trong khu dâng lên, và căn nhà ấy ngập đến mức người ở bên trong không ra ngoài được suốt ba ngày. Điện thoại tôi đổ chuông liên tục. Người thì hỏi bao giờ nước rút, người thì hỏi xe máy ngâm nước ai chịu, người thì chỉ gọi để nói rằng họ đang rất mệt. Còn tôi, người "quản lý" căn nhà ấy, không làm được gì hơn ngoài việc chờ.

Ba ngày đó dạy tôi một điều mà không bài giảng nào dạy được: **bảng tính chỉ đúng khi căn nhà không giấu mình điều gì.** Tôi đã tính giá từng phòng, tính tiền sửa, tính lãi gộp. Tôi chỉ quên hỏi người hàng xóm một câu: *"Ở đây mưa to có ngập không?"* Một câu hỏi mất mười giây. Không hỏi, tôi trả giá bằng ba ngày mất ngủ, vài người khách bỏ đi khi hết hợp đồng, và một bài học đắt hơn nhiều so với tiền cọc.

Tôi kể chuyện ấy ở đầu sách vì nó là hình ảnh chính xác nhất của nghề này. Nghề cho thuê không thất bại vì người làm thiếu chăm chỉ. Nó thất bại vì người làm bỏ sót một bước — một câu hỏi, một điều khoản, một khoản dự phòng — rồi phải trả tiền cho bước bị bỏ sót ấy trong nhiều tháng, có khi nhiều năm.

Trên lớp, tôi dạy nghề này theo một thứ tự cố định để học viên khỏi bỏ sót: chiến lược trước, tìm nhà sau; tính toán trước, đàm phán sau; ký cho chặt rồi mới sửa; sửa xong mới đón khách; có khách rồi mới đến chuyện vận hành. Bảy bước. Tôi gọi nó là **quy trình 7 bước**, và cả cuốn sách này được dựng trên đúng bảy bước đó — mỗi bước là một Phần, mỗi Phần bảy bí mật.

Một hệ thống khoảng năm trăm phòng, và ngày tôi bán nó đi

Có một ngày khác tôi cũng nhớ rõ, nhưng theo một cách khác hẳn.

Trong hơn hai năm, tôi từng vận hành khoảng 500 phòng theo đúng mô hình mà cuốn sách này dạy: đi thuê nguyên căn của chủ nhà, cải tạo, rồi cho thuê lại từng phòng. Rồi tôi bán lại toàn bộ hệ thống, từng nhà một, thu về hơn 1 tỷ đồng lợi nhuận, và khoản ấy trở thành vốn khởi nghiệp cho những việc tôi làm sau này. Tôi bán giá mềm, cho những người quen muốn học nghề.

Điều khiến tôi bán được không phải là số phòng. Năm trăm phòng hỗn loạn thì không ai mua. Thứ người mua trả tiền là những căn nhà *chạy được khi không có tôi*: hợp đồng đầu vào có điều khoản cho phép chuyển nhượng, khách ở ổn định, ngày thu tiền cố định, sổ sách rõ ràng, người quản lý tại chỗ biết việc. Nói cách khác, họ mua một quy trình đã được đóng gói trong từng căn nhà.

Đặt hai ngày ấy cạnh nhau — ngày ngồi chờ nước rút và ngày ký giấy bán hệ thống — bạn sẽ thấy hai đầu của cùng một con đường. Một đầu là người làm theo cảm giác, mỗi căn nhà là một lần đánh cược. Một đầu là người làm theo quy trình, mỗi căn nhà là một bản sao của căn trước, tốt hơn một chút. Khoảng cách giữa hai đầu ấy không phải là tiền, cũng không phải là may mắn. Nó là bốn mươi chín việc nhỏ, làm đúng thứ tự.

Cuốn sách này là bốn mươi chín việc ấy. Tôi gọi chúng là **bốn mươi chín bí mật** — không phải vì chúng huyền bí, mà vì người mới vào nghề thường chỉ biết đến chúng *sau khi* đã mất tiền vì chúng.

Một trăm năm mươi triệu và một câu hỏi đặt sai

Bạn sẽ đi qua bốn mươi chín bí mật cùng một người tên là anh Khoa.

Khoa ba mươi hai tuổi, kỹ sư phần mềm ở Hà Nội. Vợ anh, chị Uyên, là giáo viên. Sau bốn năm cưới nhau, hai vợ chồng để dành được 150 triệu đồng mà anh gọi là "tiền rảnh" — không đụng tới thì cuộc sống vẫn chạy bình thường. Suốt mấy tuần, anh hỏi mình: *mua gì với 150 triệu?* Gửi tiết kiệm thì mỗi tháng chưa được bảy trăm nghìn tiền lãi. Mua căn hộ trả góp thì 150 triệu chỉ là một phần nhỏ của tiền trả trước. Còn những nhóm mạng xã hội hứa "thu nhập thụ động" thì toàn ảnh

chụp màn hình chuyển khoản, mà anh — một người làm nghề đọc dữ liệu — không biết kiểm chứng thế nào.

Câu hỏi đúng đến từ chị Uyên, một tối thứ sáu: *mình đâu cần mua cái gì, mình cần mỗi tháng có thêm một khoản.* Và câu hỏi ấy dẫn Khoa đến mô hình **thuê lại để cho thuê lại**: dùng 150 triệu không phải để mua một căn nhà, mà làm chiếc chìa khoá mở cửa căn nhà của người khác, cải tạo nó, chia nó thành nhiều phòng, rồi sống bằng phần chênh lệch.

Trong sách, bạn sẽ thấy Khoa làm đủ mọi việc của một người mới: đặt mục tiêu 30 triệu mỗi tháng sau 24 tháng, viết phiếu tiêu chí, đăng tin "cần thuê", gọi khoảng bốn mươi tin rao, xem mười một căn, rồi gặp bà Hiền — một bà cụ sáu mươi bảy tuổi, con cái ở nước ngoài, chỉ cần một người thuê đáng tin và rất sợ nhà mình bị biến thành quán ăn. Bà đăng 25 triệu một tháng. Tính bằng giá thấp, căn nhà chỉ cho lãi gộp 33,6% — dưới ngưỡng. Khoa đàm phán ba vòng, chốt 21 triệu, trả từng tháng, hợp đồng năm năm, xin được ba mươi lăm ngày không tính tiền để sửa và tìm khách. Anh bỏ ra 68 triệu, giữ lại 82 triệu dự phòng, chia căn nhà năm tầng thành chín phòng, và theo kế hoạch, mỗi tháng còn lại khoảng 6,73 triệu lãi ròng.

Bạn cũng sẽ thấy Khoa sai. Anh tính hụt, anh lo, anh có lúc muốn bỏ. Năm đầu tiên, con số thực tế thấp hơn kế hoạch, vì anh giảm giá cho khách trả trước và giảm tiền phòng cho một người khách nhận làm quản lý tại chỗ. Và đến trang cuối, anh vẫn chưa chạm mục tiêu 30 triệu. Tôi giữ nguyên như thế, vì đó là hình dạng thật của nghề này: không có bước nhảy, chỉ có từng căn nhà.

Cuốn sách này viết cho ai

Mỗi chương đều có một ô 🎯 **Bạn đang ở tầng nào**, vì tôi biết người cầm cuốn sách này không giống nhau. Qua nhiều năm dạy, tôi gặp ba kiểu người đọc chính.

Tầng 1 — người mới, có từ 50 đến 300 triệu, muốn có dòng tiền. Bạn giống Khoa. Bạn chưa có căn nào, chưa ký hợp đồng thuê nào lớn hơn căn phòng mình đang ở. Nỗi sợ lớn nhất của bạn là ký một hợp đồng năm năm rồi không lấp được phòng. Với bạn, cuốn sách là một con đường đi từ tờ giấy trắng đến căn nhà đầu tiên chạy ổn, với những ngưỡng an toàn rõ ràng: lãi gộp bao nhiêu thì mới ký, tiền sửa tối đa bao nhiêu, cần giữ lại bao nhiêu tiền dự phòng.

Tầng 2 — chủ nhà đang tự cho thuê, muốn làm cho bài bản. Bạn giống chị Trâm, chủ một căn nhà mặt phố bốn tầng ở Hải Phòng: tầng một cho thuê mặt bằng, ba tầng trên chia sáu phòng. Nhà của bạn, khách có sẵn, tiền vào đều — nhưng hợp đồng thì nửa giấy nửa miệng, mỗi khách trả tiền một ngày, khai báo lưu trú lúc nhớ lúc quên, tiền điện thu theo thói quen cũ mà không biết từ năm 2026 đã có thể bị phạt. Với bạn, cuốn sách là tấm gương: bạn sẽ đọc nhiều chương dưới góc nhìn của người cho thuê, và nhận ra người thuê lại chuyên nghiệp đang tính về căn nhà của bạn thế nào.

Tầng 3 — người đã vận hành từ ba tài sản trở lên, muốn nhân lên thành hệ thống. Bạn giống anh Tiệp ở TP.HCM: một nhà trọ mười sáu phòng, một tòa căn hộ dịch vụ tám căn, một mặt bằng cho thuê lại, doanh thu đã vượt ngưỡng 1 tỷ đồng một năm. Bạn không cần ai dạy cách đăng tin. Bạn cần biết cách thuê người quản lý, viết sổ tay vận hành, làm đúng nghĩa vụ thuế khi doanh thu lớn, và dựng hệ thống đủ sạch để một ngày có thể bán nó đi. Với bạn, hãy đọc kỹ các ô tầng 3, Bí mật 5, Bí mật 49 và ba Chuyên đề cuối sách.

Ngoài ba người ấy, bạn còn gặp cô Loan ở Đà Lạt với năm phòng cho thuê ngắn ngày, anh Hoàng — người dẫn Khoa đi học việc hai tuần — anh Hậu thợ cải tạo, Kha môi giới khu vực, và Bích, người khách phòng 201 về sau trở thành người quản lý tại chỗ. **Các nhân vật trong sách là tình huống minh hoạ tổng hợp, tên đã thay đổi.** Những chuyện tôi kể ở ngôi "tôi" là chuyện thật của tôi; mọi chuyện còn lại được dựng từ những gì tôi thấy lặp đi lặp lại trên lớp và ngoài thị trường, để bạn nhìn được cả quá trình trên một vài căn nhà cụ thể thay vì một mớ ví dụ rời rạc.

Ba điều cuốn sách này không làm

Trước khi bạn đọc tiếp, tôi muốn nói rõ những gì bạn **không** tìm thấy ở đây, để bạn khỏi kỳ vọng sai.

Thứ nhất, cuốn sách không hứa thu nhập thụ động không cần làm gì. Cho thuê lại là một công việc kinh doanh. Có những tháng bạn phải nghe điện thoại lúc hai giờ sáng vì máy bơm cháy. Có những tháng phòng trống lâu hơn dự tính. Có những tháng chủ nhà đòi lại nhà sớm. Dòng tiền chỉ trở nên "nhẹ" khi bạn đã dựng xong hệ thống — một ngày thu cố định, một người quản lý tại chỗ, một cuốn sổ tay vận hành — và việc dựng hệ thống ấy là việc rất nặng. Ai nói với bạn khác

đi là đang bán cho bạn một giấc mơ, không phải một nghề. Tôi cũng không đưa vào sách những con số thu nhập "khủng" mà tôi chưa tự kiểm chứng được.

Thứ hai, cuốn sách không dạy lách thuế, lách khai báo cư trú hay lách phòng cháy. Ngoài thị trường có đủ loại mẹo: không khai báo lưu trú cho đỡ phiền, thu tiền điện cao hơn hoá đơn, ngăn thêm phòng chắn lối thoát nạn, khai doanh thu thấp. Ở những chỗ đó, sách chỉ cho bạn cách *nhận diện* cái bẫy và vì sao không làm. Bạn sẽ gặp đi gặp lại một câu, ở mọi chương chạm đến thuế, cư trú, phòng cháy, điện nước và cơ quan chức năng:

"Lợi nhuận của nghề cho thuê đến từ làm tốt hơn người khác, không đến từ khai thiếu, lách luật hay đẩy rủi ro sang người thuê. Chỗ nào luật đòi khai báo, cứ khai báo đủ — đó là chi phí của nghề, phải nằm sẵn trong bảng tính."

Tôi lặp lại nó vì tôi đã thấy quá nhiều người tính lãi trên một bảng tính thiếu dòng "chi phí tuân thủ", rồi mất trắng khoản lãi ấy trong một lần bị kiểm tra.

Thứ ba, cuốn sách không thay thế luật sư, công chứng viên hay cơ quan thuế. Năm 2026 là năm luật thay đổi dày: ngưỡng doanh thu không phải nộp thuế lên 1 tỷ đồng, bỏ thuế khoán, mẫu tờ khai mới, quy định cư trú mới, khung pháp luật phòng cháy mới, mức phạt mới cho việc thu tiền điện sai, và Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản, Luật Đất đai đang có dự thảo sửa đổi. Tôi đã cố gắng ghi rõ mức độ chắc chắn của từng điểm. Chỗ nào chưa chắc — chẳng hạn người cho thuê lại có được trừ tiền thuê đầu vào khi tính thuế hay không — sách nói thẳng là chưa chắc và chỉ bạn nên hỏi ở đâu, bằng văn bản. Mọi biểu mẫu trong sách là khung tham khảo; hợp đồng thật, hãy nhờ người có chuyên môn đọc trước khi ký.

Đọc thế nào cho có ích

Cuốn sách dày. Bạn không cần đọc hết một lượt, nhưng bạn cần biết mình đang dùng nó để làm gì. Tôi gợi ý bạn đi theo thứ tự dưới đây, và dùng đúng những công cụ đã được dựng sẵn cho từng việc.

Nếu bạn chỉ có một buổi tối, hãy đọc **Đọc nhanh 80/20** ngay sau trang này. Sáu ý ở đó là những ý mà nếu bỏ qua, người mới mất nhiều tiền nhất. Mỗi ý trỏ đến các bí mật cần đọc đầy đủ khi bạn có thời gian.

Trước khi đọc chương nào, hãy làm **Bài tự định vị** — mười lăm phút, một cây bút, tám con số thật của bạn và bảy ô tự chấm điểm theo bảy bước. Cuối bài có một bảng tra: bước nào bạn yếu nhất, bạn đang ở tầng nào, thì mở hai bí mật nào trước. Làm xong bài định vị, hãy làm luôn **Bài kiểm tra 30 câu (Lần 1) ở Phụ lục E** — không mở sách, không tra mạng. Ghi điểm lại. Bạn sẽ cần nó ở trang cuối.

Rồi xem ba tấm bản đồ. Bản đồ 1 — Quy trình 7 bước cho bạn thấy toàn bộ vòng đời một tài sản cho thuê, kèm dòng tiền hình chữ J của căn nhà bà Hiền và bảng tra "triệu chứng nào thì bệnh nằm ở bước nào". **Bản đồ 2 — Pháp lý cho thuê cũ ↔ mới 2026** cho bạn biết ở bước nào thì luật nào chạm vào mình. **Bản đồ 3 — Hộp công cụ và bảy kỹ năng** cho bạn biết công cụ nào dùng ở bước nào, kỹ năng nào cần luyện trước. Sau ba bản đồ là **Mười khái niệm cốt lõi** — từ lãi gộp, tính giá thấp, ba mốc, lối thoát đến "tiền cọc của khách là nợ" — mỗi khái niệm giải thích hai cấp, một cấp cho đứa trẻ mười hai tuổi, một cấp cho người làm nghề.

Sau đó mới đến bảy Phần, bốn mươi chín bí mật. Mỗi Phần mở bằng một trang giới thiệu cho biết Khoa đang ở đâu trên con đường, bảng các bí mật của Phần ấy cùng câu hỏi mỗi bí mật trả lời, và một **sơ đồ tư duy** để bạn nhìn cả Phần trên một trang. Mỗi bí mật đi theo cùng một hình dáng, để bạn quen tay: một câu chuyện mở đầu, bốn phần lớn, rồi mục **Gấp trang này lại thì làm gì ngay** với bảng "cách cũ và cách này", ô ba tầng, rủi ro và điều kiện áp dụng, cập nhật pháp lý khi chương chạm luật, và một **checklist** để in ra dùng. Nếu bạn chỉ đọc một mục trong mỗi chương, hãy đọc mục ấy.

Ba Chuyên đề nâng cao ở cuối — thuế và kê khai cho thuê 2026, lưu trú ngắn ngày và chung cư, nhà trọ và phòng cháy theo luật mới — là những lớp luật nằm dưới mọi bước. Người tầng 1 đọc lướt để biết chúng tồn tại; người tầng 3 nên đọc kỹ.

Phần phụ lục là phần để dùng, không phải để đọc. Phụ lục C gom **26 biểu mẫu** xuất hiện trong sách — phiếu tiêu chí, bảng tính một nhà, khung hợp đồng thuê để cho thuê lại, biên bản bàn giao, mẫu tin đăng, nội quy nhà, sổ thu chi, bảng tính tiền điện theo định mức và nhiều mẫu khác — kèm **file Word** để bạn sửa và in ngay. **Phụ lục D** gom toàn bộ các khối ✅ checklist của bốn mươi chín bí mật, ba bản đồ và ba chuyên đề — 55 danh sách — thành một tập in sẵn. **Phụ lục F** có **60 thẻ ghi nhớ** để cắt ra ôn, mặt trước câu hỏi, mặt sau câu trả lời. **Phụ lục**

A (thuật ngữ) có bảng những chỗ sách nói "chưa chắc", và **Phụ lục B** (pháp lý 2026 cũ ↔ mới) liệt kê văn bản theo nhóm cùng cách tự cập nhật.

Về pháp lý: mọi văn bản trong sách được kiểm đến **ngày 01/11/2026**. Sau ngày đó, đặc biệt sau kỳ họp Quốc hội cuối năm 2026, hãy kiểm tra lại trước khi áp dụng. Mỗi chương chạm luật đều kết mục cập nhật pháp lý bằng một dòng nhắc đúng như vậy.

Và khi đã đọc xong, đừng gấp sách lại ngay. Ở Lời kết, tôi sẽ nhờ bạn làm lại Bài kiểm tra 30 câu — Lần 2 — rồi so với Lần 1, để biết bạn thật sự đã mang về được gì, và nhóm câu nào còn sai thì đọc lại chương nào.

Một lời trước khi bắt đầu

Tôi viết cuốn sách này từ những gì tôi đã làm, đã giảng và đã thấy học viên của mình vấp. Nó không phải là con đường duy nhất để có dòng tiền từ bất động sản, cũng không phải con đường dễ nhất. Nhưng tôi tin đó là **trường học rẻ nhất** của nghề bất động sản: bạn học định giá, đàm phán, hợp đồng, cải tạo, bán hàng, quản lý con người và tuân thủ pháp luật — tất cả trên một căn nhà không phải của mình, với số vốn một gia đình bình thường có thể để dành được.

Nếu bạn chỉ nhớ một điều từ trang này, hãy nhớ rằng căn nhà nào cũng trông có lãi khi tính bằng giá mình mong. Hãy tính bằng giá thấp. Hãy hỏi người hàng xóm một câu trước khi ký. Và hãy viết các bước ra giấy — để căn nhà thứ hai của bạn là bản sao tốt hơn của căn thứ nhất, chứ không phải một lần đánh cược mới.

Chúc bạn tìm được căn nhà đầu tiên của mình, tính đúng nó, ký chặt nó, và vận hành nó đủ tốt để một ngày nào đó, có người muốn mua lại.

Hà Nội, tháng 11 năm 2026

Lại Thế Vũ – Dr Land
laithevuofficial@gmail.com · Zalo 0969872012
laithevu.com · sach.laithevu.com

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



Lợi nhuận đến từ làm tốt hơn người khác, không đến từ khai thiếu, lách luật hay đẩy rủi ro sang người thuê.

Sơ đồ tư duy cả cuốn sách — quy trình 7 bước, 49 bí mật

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 khi đặt cọc căn nhà đầu tiên, đây là những trang nên đọc.

Vì sao có chương này

Cuốn sách có bốn mươi chín bí mật và ba chuyên đề. Tôi không mong bạn đọc hết trước khi làm. Nhưng qua nhiều lớp học, tôi để ý thấy một điều lặp đi lặp lại: phần lớn số tiền người mới mất trong nghề cho thuê lại đến từ một nhóm nhỏ sai lầm. Ký một căn nhà tính bằng giá mình mong. Ký một hợp đồng năm năm mà không có cửa ra. Dồn quá nhiều tiền vào sửa nhà người khác. Tiêu tiền cọc của khách như thể đó là lãi. Thu tiền mỗi khách một ngày cho đến khi kiệt sức. Bỏ qua khai báo cho đến khi bị phạt. Và cố làm một căn quá lớn ngay lần đầu.

Sáu ý dưới đây được chọn bằng một câu hỏi: *ý nào, nếu người đọc bỏ qua, gây thiệt hại lớn nhất — hoặc tạo chênh lệch kết quả lớn nhất?* Gọi là "80/20" vì đó là cảm giác của tôi khi nhìn lại các học viên: chừng ấy ý quyết định phần lớn chuyện lời hay lỗ. Nhưng xin nói rõ: **80/20 ở đây là nhận định kinh nghiệm, không phải con số đo được.** Không có nghiên cứu nào đếm ra đúng tám mươi phần trăm. Có những căn nhà hỏng vì một bí mật không nằm trong sáu ý này.

Cả sáu ý đứng trên cùng một nền, nền mà bạn sẽ gặp ở mọi chương chạm đến thuế, cư trú, phòng cháy và điện nước:

"Lợi nhuận của nghề cho thuê đến từ làm tốt hơn người khác, không đến từ khai thiếu, lách luật hay đẩy rủi ro sang người thuê. Chỗ nào luật đòi khai báo, cứ khai báo đủ — đó là chi phí của nghề, phải nằm sẵn trong bảng tính."

Mỗi ý dưới đây có ba phần: **Làm gì** — việc cụ thể, có ngưỡng; **Vì sao nặng ký** — cơ chế, kèm một con số từ căn nhà của anh Khoa; **Đọc đầy đủ** — các bí mật và khái niệm cần mở khi bạn có thời gian.

Sáu ý cốt lõi

Ý 1 — Tính lãi gộp bằng giá thấp, chỉ ký khi đạt 40–50%

Làm gì: Trước khi đặt cọc, vẽ sơ đồ từng tầng, chia phòng, ghi cho mỗi phòng một **giá thấp** — mức bạn chắc cho thuê được ngay cả lúc thị trường chậm, không phải mức bạn mong. Cộng lại, rồi tính lãi gộp = (tổng doanh thu giá thấp − tiền thuê đầu vào) ÷ tiền thuê đầu vào. Người mới chỉ ký khi con số này đạt **40–50% trở lên**. Mức 30% chỉ chấp nhận khi thuê cả nhà ở vị trí rất trung tâm, khách ra là có khách vào. Chưa đạt thì đừng bỏ ngay — đàm phán giá thuê đầu vào, hoặc đi tiếp căn khác.

Vì sao nặng ký: Lãi gộp là mạn thuyền. Mọi cơn sóng của nghề — phòng trống mùa hè, khách bỏ ngang, sửa chữa đột xuất — đều phải được trả từ khoảng chênh này. Căn nhà bà Hiền, ở giá chủ đăng 25 triệu, chín phòng giá thấp cộng lại 33,4 triệu chỉ cho lãi gộp **33,6%** — dưới ngưỡng. Khoa không ký. Anh đàm phán xuống 21 triệu, lãi gộp lên **59,0%**. Bốn triệu chênh trên giấy biến một căn nhà "trông có lãi" thành một căn nhà còn lãi sau khi trừ dự phòng trống phòng và chi vận hành: khoảng 6,73 triệu mỗi tháng theo kế hoạch. Ngược lại, căn đầu tiên của anh Tiệp tính bằng giá mong thì đạt 43,7%, nhưng thực tế cho thuê chỉ được giá thấp hơn, lãi gộp tụt còn 25,3%, và hai năm hợp đồng chỉ để lại khoảng 1,59 triệu mỗi tháng.

Đọc đầy đủ: Bí mật 15 (vẽ sơ đồ, định giá từng phòng), Bí mật 16 (so sánh thị trường), Bí mật 17 (lãi gộp 40–50% và nguyên tắc tính giá thấp), Bí mật 21 (đàm phán giá); Mười khái niệm, khái niệm 2 và 3.

Ý 2 — Ký hợp đồng có ba mốc, lối thoát và chấm dứt hai chiều

Làm gì: Trong hợp đồng thuê đầu vào, tách **ba mốc**: ngày đặt cọc, ngày nhận nhà, ngày bắt đầu tính tiền — và xin khoảng không tính tiền đủ để sửa và tìm khách. Viết **lối thoát**: chủ nhà đồng ý bằng văn bản cho bạn cho thuê lại từng phòng và được chuyển nhượng hợp đồng cho người khác khi chủ nhà đồng ý (không vô cớ từ chối). Viết **chấm dứt hai chiều**: bên nào chấm dứt trước hạn cũng báo trước và bồi thường như nhau. Thêm điều khoản điều chỉnh giá có cả chữ "giảm".

Vì sao nặng ký: Một hợp đồng năm năm ở mức 21 triệu là cam kết khoảng 1,26 tỷ đồng tiền thuê — gấp hơn tám lần số vốn 150 triệu của Khoa. Không có cửa ra, mọi biến cố trong năm năm ấy đều đổ lên vai người thuê. Hợp đồng của Khoa có:

cọc ở T0, nhận nhà ở T0 + 10 ngày, tính tiền ở T0 + 45 ngày — tức **35 ngày** không tính tiền, tương đương khoảng 24,5 triệu tiền thuê không phải trả trong lúc anh Hậu sửa và tin đăng bắt đầu có người gọi. Chấm dứt hai chiều: báo trước ba tháng, bồi thường một tháng tiền thuê, áp cho cả hai bên. Điều khoản lối thoát là thứ biến căn nhà thành một tài sản có thể bán — cũng chính là điều kiện để tôi bán được hệ thống khoảng 500 phòng của mình.

Đọc đầy đủ: Bí mật 22 (thời hạn hợp đồng), Bí mật 23 (điều chỉnh giá — đừng quên chữ "giảm"), Bí mật 24 (ba mốc), Bí mật 25 (chấm dứt trước hạn hai chiều), Bí mật 26 (lối thoát); Mười khái niệm, khái niệm 5 và 6.

Ý 3 — Hoàn vốn nhanh, trần tiền sửa, và coi tiền cọc của khách là nợ

Làm gì: Người mới ưu tiên căn nhà hoàn vốn trong **3–6 tháng**. Đặt **trần tiền sửa**: tổng tiền cải tạo không vượt khoảng **3–4 tháng lãi ròng**; phần sửa lớn — mái, kết cấu, đường ống chính — đẩy sang chủ nhà hoặc chia đôi, và ghi vào hợp đồng. Mở sổ hai ngăn: tiền cọc khách và tiền khách trả trước nằm ở một ngăn riêng, là **khoản phải trả**, không được dùng để cọc căn khác hay trả tiền sửa.

Vì sao nặng ký: Lãi gộp cho biết căn nhà có đáng làm không; thời gian hoàn vốn cho biết bạn có sống sót đủ lâu để hưởng phần lãi ấy không. Khoa sửa hết **24 triệu** — bằng khoảng 3,57 tháng lãi ròng, nằm trong trần. Mái tầng 5 dột: bà Hiền sửa bằng tiền của bà, vì Khoa đề nghị ngay ở vòng đàm phán thứ hai. Khi đủ khách, anh thu về **66,8 triệu** tiền cọc và tháng đầu — một con số rất dễ khiến người mới tưởng mình đã giàu. Nhưng một nửa số đó là tiền cọc, sẽ phải trả lại từng người khi họ dọn đi. Dòng tiền chữ J của căn nhà chạm đáy ở **−68 triệu** trước khi có vị khách nào, và chỉ cắt qua mốc không vào khoảng tháng vận hành thứ mười một. Ai tiêu tiền cọc là đang vẽ một chữ J giả.

Đọc đầy đủ: Bí mật 18 (hoàn vốn nhanh và trần tiền sửa), Bí mật 34 (đừng làm đẹp nhà người khác bằng tiền của mình), Bí mật 42 (bảng giá theo kỳ hạn — tiền trả trước là nợ), Bản đồ 1 (dòng tiền chữ J); Mười khái niệm, khái niệm 4, 8 và 9.

Ý 4 — Một ngày thu, và dựng hệ thống trước khi cần đến nó

Làm gì: Dồn mọi khách về **một ngày thu** trong tháng, nhắn nhắc trước khoảng năm ngày, thu bằng chuyển khoản, đối chiếu sao kê, ghi sổ thu chi. Ngày trả tiền thuê đầu vào đặt sau ngày thu vài ngày — *thu trước, trả sau*. Rồi từng bước

chuyển những việc lặp lại ra khỏi đầu mình: lịch bảo trì định kỳ, hai ba thợ quen, một người quản lý tại chỗ, một cuốn sổ tay vận hành.

Vì sao nặng ký: Thu tiền phòng không mệt vì khách khó; nó mệt vì mỗi khách một ngày và mọi thứ nằm trong trí nhớ. Có một ngày thu, khách chậm được phát hiện trong một ngày thay vì một đến ba tuần. Khoa chọn **mùng 5** là ngày thu, nhắn nhắc từ mùng 1, trả bà Hiền ngày mùng 10. Từ tháng thứ sáu, Bích ở phòng 201 nhận làm người quản lý tại chỗ, đổi lấy 0,6 triệu tiền phòng — lãi ròng kế hoạch giảm từ 6,73 xuống 6,13 triệu. Khoa coi đó là mua lại khoảng mười hai giờ mỗi tháng. Và chính mười hai giờ ấy, cộng cuốn sổ tay đã chạy được, cho phép anh mở căn thứ hai ở tháng thứ chín chỉ trong chưa đầy bảy tuần, trong khi căn đầu mất hơn ba tháng.

Đọc đầy đủ: Bí mật 45 (một ngày thu), Bí mật 46 (vệ sinh, sửa chữa, bảo trì định kỳ), Bí mật 49 (người quản lý tại chỗ, điện nước và hệ thống hoá), Bí mật 5 (làm để bán — hệ thống phòng là một tài sản).

Ý 5 — Khai báo đủ: thuế, lưu trú, phòng cháy, tiền điện

Làm gì: Đưa **chi phí tuân thủ** vào bảng tính từ đầu. Cụ thể: thông báo lưu trú qua VNeID cho người ở qua đêm, **trước 23 giờ**; hướng dẫn khách ở từ 30 ngày đăng ký tạm trú. Trang bị phòng cháy tối thiểu — bình chữa cháy, đầu báo khói, đèn thoát nạn — và hỏi Công an phường về yêu cầu cho nhà cho thuê của bạn *trước khi* khách vào ở. Thu tiền điện đúng cách tính theo định mức, **tổng thu không vượt hoá đơn**. Cộng doanh thu cho thuê cả năm để biết mình đang ở đâu so với ngưỡng 1 tỷ đồng; dưới ngưỡng vẫn phải khai.

Vì sao nặng ký: Đây là nhóm sai lầm mà một lần bị kiểm tra có thể lấy đi cả năm lãi. Thu tiền điện của người thuê cao hơn quy định có thể bị phạt **20–30 triệu đồng** (từ 25/5/2026) — bằng khoảng ba đến bốn tháng rưỡi lãi ròng của căn nhà bà Hiền. Chị Trâm thu điện 4.000 đồng một số theo thói quen nhiều năm, và chỉ biết mình đang sai khi một người khách chỉ cho chị bài báo. Với thuế, doanh thu giá thấp một năm của căn nhà bà Hiền khoảng 400,8 triệu, có thêm căn thứ hai là 674,4 triệu — vẫn dưới 1 tỷ, không phải nộp, nhưng vẫn phải khai. Một căn thứ ba cỡ căn đầu sẽ đẩy tổng lên khoảng 1,08 tỷ. Còn câu hỏi người cho thuê lại có được trừ tiền thuê đầu vào khi tính doanh thu chịu thuế hay không, đến ngày 01/11/2026 vẫn **chưa chắc** — sách chỉ bạn hỏi Thuế cơ sở bằng văn bản.

Đọc đầy đủ: Bí mật 43 (tạm trú, thông báo lưu trú, nội quy), Bí mật 35 và 47 (phòng cháy khi cải tạo và khi vận hành), Bí mật 49 (điện nước), Bí mật 28 (công chứng, thuế và mức phạt trong hợp đồng), Chuyên đề 1 và 3, Bản đồ 2; Mười khái niệm, khái niệm 10.

Ý 6 — Tài sản đầu tiên phải nhỏ

Làm gì: Căn đầu tiên không phải để giàu, mà để học trọn bảy bước với một mức thua lỗ bạn chịu được. Chọn một trong **sáu cách vượt tài sản đầu tiên**: làm nhỏ · làm lợi nhuận ít · làm đội nhóm · học việc · làm môi giới trước · mua lại nhà đang chạy. Giữ lại một khoản dự phòng lớn, đủ để gánh vài tháng phòng trống mà không phải hạ giá vội. Đừng ký hai căn cùng lúc khi chưa có căn nào chạy ổn.

Vì sao nặng ký: Khó nhất trong nghề không phải căn thứ mười, mà là căn đầu tiên — vì đó là căn bạn chưa biết mình không biết gì. Khoa làm hai việc: đi học việc hai tuần với anh Hoàng, người đang vận hành khoảng ba mươi phòng, và chọn một căn chín phòng vừa sức. Anh bỏ ra **68 triệu**, giữ lại **82 triệu** dự phòng — chưa đến một nửa số vốn nằm trong căn nhà. Anh Mạnh, đồng nghiệp cũ của Khoa, làm ngược lại: ký hai căn trong cùng một tháng, ba tháng đầu mỗi tháng hụt khoảng 13,4 triệu, phải vay người nhà và trả lại một căn. Bản thân tôi, căn đầu tiên phải cọc 100 triệu khi chỉ có 20 triệu; tôi rủ một chị góp 80 triệu và trả chị 3 triệu mỗi tháng — khoảng 45% một năm. Đó là cái giá đắt, và tôi chỉ dám trả vì căn nhà ấy đủ nhỏ để tôi hiểu hết nó.

Đọc đầy đủ: Bí mật 7 (sáu cách vượt tài sản đầu tiên), Bí mật 2 (mục tiêu bằng con số), Bí mật 3 (chọn loại hình hợp vốn và hợp người), Bí mật 21 (đàm phán giá và xoay vốn — chuyện góp vốn 20 + 80).

Sáu ý trên một trang

#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi đặt cọc	Bí mật
1	Lãi gộp bằng giá thấp ≥ 40–50%	Tôi đã cộng giá **thấp** từng phòng chưa, hay đang cộng giá mình mong? Lãi gộp ra bao nhiêu?	15, 16, 17, 21

#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi đặt cọc	Bí mật
2	Ba mốc + lối thoát + chấm dứt hai chiều	Hợp đồng có bao nhiêu ngày không tính tiền? Có điều khoản cho thuê lại và chuyển nhượng? Phạt chấm dứt có như nhau cho cả hai bên?	22, 23, 24, 25, 26
3	Hoàn vốn nhanh, trần tiền sửa, cọc khách là nợ	Tiền sửa có vượt 3–4 tháng lãi ròng không? Phần sửa lớn ai chịu? Tiền cọc khách để ở đâu?	18, 34, 42
4	Một ngày thu và hệ thống	Ngày thu là ngày nào, ngày trả chủ nhà là ngày nào? Ai làm thay tôi khi tôi vắng một tuần?	45, 46, 49, 5
5	Khai báo đủ	Bảng tính đã có dòng chi phí tuân thủ chưa? Tôi đã hỏi phường về phòng cháy, đã tính tiền điện theo định mức chưa?	43, 35, 47, 49, 28
6	Tài sản đầu tiên nhỏ	Nếu căn này trống một nửa trong ba tháng, tôi có gánh nổi mà không vay không?	7, 2, 3, 21

Mỗi khi chuẩn bị đặt cọc một căn nhà — căn đầu hay căn thứ mười — hãy đọc lại cột giữa của bảng này. Nếu có một câu bạn chưa trả lời được bằng con số, hãy hoãn cọc một tuần.

Ba lộ trình đọc theo thời gian bạn có

Bạn có	Đọc gì, theo thứ tự	Làm gì sau khi đọc
Hai giờ tối nay	Chương này → Bản đồ 1 (bảng bảy bước và dòng tiền chữ J) → Bí mật 17 → Bí mật 24 → mục "Gấp trang này lại thì làm gì ngay" của Bí mật 18, 26, 43	Lấy căn nhà bạn đang nhắm, tính lại lãi gộp bằng giá thấp; viết ra ba điều khoản bạn sẽ đòi
Một tuần, mỗi tối một giờ	Tối 1: Bài tự định vị + Mười khái niệm · Tối 2: Bí mật 7, 8, 14 · Tối 3: Bí mật 15, 17, 18 · Tối 4: Bí mật 24, 25, 26 · Tối 5: Bí mật 34, 35 · Tối 6: Bí mật 43, 45 · Tối 7: Bí mật 49 + Chuyên đề 1 (đọc lướt)	Điền bảng tính một nhà và khung hợp đồng ở Phụ lục C cho một căn thật
Trọn bộ	Bài tự định vị → Bài kiểm tra Lần 1 (Phụ lục E) → ba Bản đồ → Mười khái niệm → bảy Phần theo thứ tự, mở hai bí mật bảng tra gợi ý trước → ba Chuyên đề → Lời kết, Bài kiểm tra Lần 2	Làm từng checklist ✅ cuối chương trên căn nhà của mình; ôn bằng 60 thẻ ở Phụ lục F

Dù chọn lộ trình nào, **đừng bỏ qua Ý 1 và Ý 2.** Tính sai lãi gộp và ký một hợp đồng không có cửa ra là hai sai lầm không sửa được sau khi đã đặt bút — bốn ý còn lại, bạn vẫn còn kịp học trong lúc vận hành.

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



Đừng bỏ qua Ý 1 và Ý 2: tính sai lãi gộp và ký hợp đồng không có cửa ra là hai sai lầm không sửa được sau khi đã đặt bút.

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

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

⌂ Về Mục lục

BÀI TỰ ĐỊNH VỊ — BẠN ĐANG ĐỨNG Ở ĐÂU TRÊN BẢY BƯỚC

Mười lăm phút, một cây bút, tám con số thật và bảy lần tự chấm điểm — đủ để biết nên mở bí mật nào trước, thay vì đọc bốn mươi chín bí mật theo thứ tự.

Vì sao làm bài này trước khi đọc

Bốn mươi chín bí mật được xếp theo thứ tự của quy trình 7 bước, vì đó là thứ tự một căn nhà đi qua. Nhưng bạn không phải một căn nhà. Có người đã có nhà, chỉ đang vận hành lộn xộn. Có người đã tính lãi gộp rất giỏi, chỉ chưa bao giờ đọc kỹ một hợp đồng. Có người đã có ba tài sản, chỉ chưa có ai làm thay mình. Đọc từ Bí mật 1 đến Bí mật 49 thì ai cũng tới đích, nhưng mỗi người mất rất nhiều thời gian ở những trang mình đã biết.

Bài này giúp bạn làm ba việc trong mười lăm phút:

1. Viết ra **tám con số thật** về tình hình của bạn — không phải con số mong muốn.
2. Tự chấm **bảy năng lực**, mỗi năng lực ứng với một bước của quy trình, thang 1–10.
3. Xác định **tầng** của bạn, rồi tra bảng để biết **mở hai bí mật nào trước**.

Hãy làm bằng bút trên giấy, hoặc in trang này ra. Đừng làm trong đầu. Con số viết ra giấy khó tự lừa mình hơn con số nghĩ trong đầu.

Phần 1 — Tám con số thật

Điền vào khung dưới. Chỗ nào chưa biết, ghi “chưa biết” — chính chữ “chưa biết” ấy cũng là một kết quả. Nếu bạn đang nhắm một căn nhà cụ thể, điền theo căn đó; nếu chưa, điền theo căn bạn từng xem gần nhất, hoặc bỏ trống dòng 5–7.

```
TÁM CON SỐ THẬT — ngày làm bài: ……/……/……

1. Vốn rảnh tôi có thể dùng (mất hết vẫn sống bình thường): …… triệu
2. Thu nhập từ cho thuê tôi muốn có mỗi tháng: …… triệu/tháng
   trong vòng …… tháng
3. Số giờ mỗi tuần tôi thật sự dành được (sau việc chính): …… giờ
```

```
4. Số tài sản cho thuê tôi đang vận hành: …… (tổng …… phòng/gian)
5. Tiền thuê đầu vào của căn đang nhắm (hoặc căn đang làm): …… triệu/tháng
6. Tổng giá THẤP của mọi phòng trong căn đó: …… triệu/tháng
   → Lãi gộp = (dòng 6 − dòng 5) ÷ dòng 5 = …… %
7. Tiền sửa dự kiến cho căn đó: …… triệu
   → Bằng bao nhiêu tháng lãi ròng ước tính: …… tháng
8. Tiền cọc khách tôi đang giữ, và nó nằm ở đâu: …… triệu · ở ……
```

Đọc lại tám dòng ấy với ba câu hỏi. **Dòng 2 chia dòng 3 có hợp lý không?** Muốn 30 triệu mỗi tháng với bốn giờ mỗi tuần là một mục tiêu cần người quản lý tại chỗ ngay từ đầu. **Dòng 6 bạn ghi giá thấp hay giá mong?** Nếu bạn lấy giá cao nhất trên tin rao cùng khu, hãy trừ đi một mức an toàn rồi tính lại. **Dòng 8 có nằm chung tài khoản với tiền tiêu không?** Nếu có, Bí mật 18 là chương bạn cần đọc trước mọi chương khác.

Phần 2 — Bảy năng lực theo bảy bước

Với mỗi bước, đọc ba mô tả mẫu rồi tự chấm từ 1 đến 10. Đừng chấm theo việc bạn *nghĩ* mình làm được; chấm theo việc bạn *đã làm* ít nhất một lần.

Bước	Năng lực	1–3 điểm	4–7 điểm	8–10 điểm	Điểm của bạn
1	Xây dựng chiến lược	Chỉ có mong muốn “thêm thu nhập”	Có con số mục tiêu và hạn chót, chưa tính ngược ra số phòng, số nhà	Có mục tiêu, tính ngược ra số phòng – số nhà – vốn – mốc từng quý, đã chọn loại hình	
2	Tìm kiếm & phân tích cơ hội	Tự lùng tin rao khi rảnh	Có phiếu tiêu chí, gọi được vài chục tin	Có phiếu tiêu chí, có người tìm nhận thưởng, có bài “cần thuê”, chủ nhà tự gọi đến	
3	Điều tra, định giá,	Ước giá căn nhà bằng cảm giác	Vẽ được sơ đồ, cộng giá từng phòng,	Định giá bằng so sánh thị trường,	

Bước	Năng lực	1–3 điểm	4–7 điểm	8–10 điểm	Điểm của bạn
	đàm phán, gọi vốn		tính được lãi gộp	kiểm giấy tờ và đồng sở hữu, đàm phán đổi giá lấy điều kiện	
4	Ký hợp đồng	Ký theo mẫu chủ nhà đưa	Biết ghi thời hạn, giá, cọc	Hợp đồng có ba mốc, điều chỉnh giá có chữ “giảm”, chấm dứt hai chiều, lối thoát, hạn hoàn cọc	
5	Cải tạo, gia tăng giá trị	Sửa theo ý thợ	Có dự toán, có hai báo giá	Ba báo giá, trần tiền sửa, đẩy sửa lớn sang chủ nhà, phòng cháy và lối thoát nạn trước tiên	
6	Quảng cáo & tiếp khách	Đăng một tin, chờ người gọi	Đăng nhiều kênh, có ảnh đẹp	Có ngân sách kênh, tin đăng trả lời trước câu hỏi, quy trình chốt khách, bảng giá theo kỳ hạn	
7	Quản lý tài sản & khách hàng	Thu tiền mỗi khách một ngày, nhớ trong đầu	Có sổ thu chi, có khai báo nhưng lúc nhớ lúc quên	Một ngày thu, thông báo lưu trú đều đặn, bảo trì định kỳ, tiền điện theo định	

Bước	Năng lực	1–3 điểm	4–7 điểm	8–10 điểm	Điểm của bạn
				mức, có người quản lý tại chỗ	

Khoanh tròn **bước có điểm thấp nhất**. Nếu có hai bước bằng điểm nhau, chọn bước đứng *trước* trong quy trình — vì theo kinh nghiệm của tôi, triệu chứng thường hiện ra ở bước sau, nhưng bệnh nằm ở bước trước.

Phần 3 — Bạn đang ở tầng nào

Cả cuốn sách chia người đọc thành ba tầng, và mỗi bí mật đều có ô 🎯 nói rõ tầng nào nên làm tới đâu. Chọn tầng theo tình trạng *hiện tại*, không theo tham vọng.

Tầng	Bạn là ai	Dấu hiệu nhận biết từ tám con số
Tầng 1 — người mới	Vốn khoảng 50–300 triệu, chưa vận hành tài sản cho thuê nào, muốn có dòng tiền	Dòng 4 bằng 0; dòng 5–8 phần lớn là "chưa biết" hoặc là căn đang nhắm
Tầng 2 — chủ nhà đang tự cho thuê	Có nhà của mình đang cho thuê, muốn làm bài bản hơn	Dòng 4 từ 1 trở lên nhưng là nhà của mình; dòng 5 bằng 0 hoặc không áp dụng; dòng 8 thường "chưa tách riêng"
Tầng 3 — đã vận hành từ 3 tài sản	Đã thuê lại hoặc sở hữu từ ba tài sản trở lên, muốn nhân thành hệ thống	Dòng 4 từ 3 trở lên; dòng 3 không đủ cho số tài sản đang có; câu hỏi lớn là người và sổ sách

Nếu bạn đã thuê lại một hoặc hai căn, hãy xếp mình vào tầng 1 cho các bước bạn chưa làm trọn, và đọc thêm ô tầng 3 ở những chương nói về hệ thống hoá.

Phần 4 — Bảng tra: mở bí mật nào trước

Tìm hàng là **bước yếu nhất** của bạn, cột là **tầng** của bạn. Ô giao nhau cho bạn hai bí mật nên đọc trước tiên. Đọc xong hai bí mật ấy, quay lại chấm lại bước đó; nếu điểm đã lên, chuyển sang bước yếu thứ hai.

Bước yếu nhất	Tầng 1 — người mới	Tầng 2 — chủ nhà tự cho thuê	Tầng 3 — đã vận hành 3+
1. Chiến lược	Bí mật **2, 7**	Bí mật **3, 4**	Bí mật **5, 6**
2. Tìm kiếm & phân tích	Bí mật **8, 13**	Bí mật **14, 12**	Bí mật **9, 10**
3. Điều tra, định giá, đàm phán, gọi vốn	Bí mật **17, 19**	Bí mật **16, 17**	Bí mật **20, 21**
4. Ký hợp đồng	Bí mật **24, 26**	Bí mật **23, 27**	Bí mật **25, 28**
5. Cải tạo	Bí mật **34, 35**	Bí mật **29, 30**	Bí mật **31, 33**
6. Quảng cáo & tiếp khách	Bí mật **37, 40**	Bí mật **37, 42**	Bí mật **36, 39**
7. Quản lý tài sản & khách hàng	Bí mật **43, 45**	Bí mật **45, 49**	Bí mật **49, 47**

Ba lời dặn khi dùng bảng:

- **Người tầng 2** đọc nhiều chương dưới góc nhìn ngược lại: các chương viết cho người đi thuê lại cho bạn thấy người thuê chuyên nghiệp đang tính về căn nhà của bạn thế nào. Hầu hết các bí mật đều có một đoạn đi cùng chị Trâm — chủ nhà ở Hải Phòng — để bạn thấy cùng việc ấy từ phía người cho thuê.
- **Người tầng 3** nên đọc thêm ba Chuyên đề ngay sau hai bí mật được gợi ý, vì doanh thu của bạn rất có thể đã gần hoặc vượt ngưỡng 1 tỷ đồng một năm.
- **Dù ở tầng nào**, nếu lãi gộp ở dòng 6 dưới 40%, hoặc dòng 8 ghi "chung tài khoản tiêu", hãy mở Bí mật 17 và Bí mật 18 trước mọi gợi ý khác trong bảng.

Một ví dụ: anh Khoa làm bài

Để bạn thấy bài này dùng thế nào, đây là bài anh Khoa làm vào tối thứ bảy cuối tuần thứ tư kể từ hôm anh và chị Uyên ngồi nói chuyện về 150 triệu — tức khoảng tám tuần trước ngày anh đặt cọc nhà bà Hiền. Anh chưa có căn nào, đang chuẩn bị viết phiếu tiêu chí.

```
TÁM CON SỐ THẬT — anh Khoa, khoảng T−8 tuần

1. Vốn rảnh: 150 triệu
2. Thu nhập muốn có: 30 triệu/tháng trong vòng 24 tháng
```

```
3. Giờ thật sự dành được: khoảng 10 giờ/tuần (tối thứ ba, thứ năm + sáng chủ nhật)
4. Tài sản đang vận hành: 0
5. Tiền thuê đầu vào căn đang nhắm: chưa biết (tầm tiền dự kiến 18–25 triệu)
6. Tổng giá thấp: chưa biết → lãi gộp: chưa biết
7. Tiền sửa dự kiến: chưa biết
8. Tiền cọc khách đang giữ: 0
```

Bảy năng lực, anh chấm thật thà: chiến lược **6** (đã có con số 30 triệu và đã đi học việc hai tuần với anh Hoàng, nhưng chưa tính ngược ra số nhà theo từng quý); tìm kiếm **3**; định giá – đàm phán **5** (người làm phần mềm, quen bảng tính, nhưng chưa từng định giá một căn phòng nào); hợp đồng **2**; cải tạo **2**; quảng cáo **4**; vận hành **3**.

Bước thấp nhất là bước 4 và bước 5, cùng 2 điểm. Nhưng Khoa chưa có căn nào để ký hay sửa, nên anh đọc lời dặn ở Phần 2: hai bước bằng điểm, chọn bước đứng trước — bước 4. Rồi anh nhìn sang hàng bước 2, chỉ 3 điểm, và nhận ra đó mới là việc của tháng tới. Anh quyết định thế này: đọc Bí mật **8** và **13** (tầng 1, bước 2) ngay tuần này để viết phiếu tiêu chí và bắt đầu lọc tin; đọc Bí mật **24** và **26** (tầng 1, bước 4) trước khi đi xem căn nhà thứ năm, để khi gặp chủ nhà ưng ý, anh đã biết mình sẽ đòi những điều khoản gì.

Dòng 3 cũng làm anh giật mình. Mười giờ mỗi tuần cho mục tiêu 30 triệu là đủ cho căn đầu, nhưng không đủ cho bốn, năm căn. Anh viết thêm một dòng bên lề: *"Căn thứ hai trở đi: cần người quản lý tại chỗ — đọc Bí mật 49 trước khi ký căn 2."* Chín tháng sau, dòng ghi chú ấy thành sự thật.

Cách Khoa dùng bảng là cách tôi mong bạn dùng: không phải để đọc ít đi, mà để đọc đúng thứ tự *của mình*.

Bước tiếp theo: Bài kiểm tra 30 câu, Lần 1

Làm xong bài tự định vị, đừng mở Bí mật 1 vội. Hãy lật đến **Phụ lục E — Bài kiểm tra 30 câu** và làm **Lần 1** ngay bây giờ: không mở sách, không tra mạng, khoảng hai mươi phút. Ba mươi câu chia theo bảy bước của quy trình và ba chuyên đề. Ghi đáp án của bạn vào cột "Lần 1" của phiếu trả lời — **đừng xem bảng đáp án**.

Vì sao phải làm trước? Vì điểm Lần 1 là điểm xuất phát thật của bạn. Đọc xong sách, ở Lời kết, bạn sẽ làm lại cùng ba mươi câu ấy — Lần 2 — rồi so hai cột theo từng nhóm. Nhóm nào điểm tăng nhiều là chỗ cuốn sách đã giúp được bạn; nhóm

nào vẫn sai là chương bạn cần đọc lại trước khi đặt cọc. Không có Lần 1, Lần 2 chỉ là một con số, không phải một sự tiến bộ.

Giữ trang này lại. Ba tháng sau, khi đã có căn đầu tiên, hãy làm lại tám con số và bảy ô điểm. Bạn sẽ thấy bước yếu nhất của mình đã dịch sang chỗ khác — và đó là lúc bảng tra cho bạn hai bí mật mới.

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

⌂ Về Mục lục